

## Содержание

<b>I./ ДАННЫЕ</b> .....	4
<b>II./ Введение</b> .....	4
<b>III./ Определения</b> .....	4
1. Бизнес-партнёр/Кейс для регистрации.....	4
2. Потребитель.....	4
3. Строитель сети/Спонсор .....	4
4. Кейс.....	4
5. VIP – пакет/VIP – Бизнес-партнёр.....	5
6. Повторные закупки за активность .....	5
7. Лидерская позиция (L) .....	5
8. Личный товарооборот.....	5
9. Спонсорская линия.....	5
10. Бизнес-группа.....	5
11. DBA–Do Business As.....	5
12. Показатели/результаты за месяц.....	6
13. Дата закрытия месяца.....	6
15. Период быстрого старта.....	6
16. Быстрый старт – Баллы.....	6
17. Вознаграждение/бонусы.....	6
18. Основа схемы вознаграждения/базовая цена.....	6
19. Autoship.....	6
<b>IV./ Бизнес-партнёры</b> .....	6
1. Бизнес-партнёр и его/ее бизнес.....	6
2. Принцип "Один бизнес-партнёр – одна бизнес позиция".....	7
3. Позиция для второго партнёра.....	7
4. Передача бизнес позиции .....	7
5. Обмен позициями.....	7
6. Смена спонсора.....	7
7. Потеря группы.....	7
8. Прекращение действия, расторжение Соглашения о бизнес-партнёрстве .....	8

9.	Обеспечение доставки письменных уведомлений.....	8
10.	Другие сети MLM.....	8
11.	Дисконтирование .....	8
12.	Реклама, рекламные материалы .....	9
13.	Кросс-линейное спонсорство.....	9
14.	Обучение, мероприятия.....	9
<b>V./ Цены на продукцию.....</b>		<b>9</b>
1.	Цена продукции для бизнес-партнёров.....	9
2.	Ваучер на товар.....	9
<b>VI./ СР (Координационный пункт) Соглашение.....</b>		<b>10</b>
<b>VII./ Строитель сети (сетевик), DBA.....</b>		<b>10</b>
1.	Расчет вознаграждений.....	10
2.	Вознаграждения для DBA выплачиваются в следующих случаях.....	10
4.	Подтверждение выполнения работы.....	11
5.	Срок получения вознаграждения.....	11
6.	Обязанности сетевика и DBA.....	11
7.	Задачи сетевика и DBA.....	11
8.	Последствия невыполнения задач связанные с построением сети.....	12
9.	Расторжение/прекращение Агентского договора .....	12
9.1.	Расторжение Агентского договора.....	12
9.2.	Прекращение действия Агентского договора.....	13
<b>VIII./ Система вознаграждения.....</b>		<b>13</b>
1.	Определение размера вознаграждений.....	13
2.	Виды основных бонусов.....	13
2.1.	Вознаграждение за личные продажи.....	13
2.2.	Бонусы за быстрый старт.....	13
2.3.	Бонусы за уровни.....	14
3.	Мотивационная программа для рекрутинга.....	14
<b>IX./ Звания лидеров и лидерские бонусы.....</b>		<b>14</b>
1.	Звания лидеров.....	14
2.	Потеря лидерского ранга.....	16
3.	Блокировка лидерского бонуса.....	17
4.	Лишение лидерского бонуса.....	17

<b>X./ Онлайн-инструменты</b> .....	17
1. Back Office.....	17
2. Личный дистрибьюторский сайт.....	17
3. Реклама продукции Flavon в Интернете.....	18
<b>XI./ Заказ продукции</b> .....	18
1. Виды заказа .....	18
2. Срок годности, гарантия.....	18
<b>XII./ Другие положения</b> .....	19
1. Знакомство с Уставом и изменения в нём.....	19
2. Соглашение об использовании персональных данных .....	19
3. Срок вступления в силу Устава компании.....	19

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ ПРАВИЛА FLAVON

### I./ ДАННЫЕ

Название: ООО «ФЛАВОН-РУС» (в дальнейшем: "Flavon")  
Адрес офиса: Россия 119002, город Москва, Кривоарбатский пер, д. 15 стр. 1,  
помещ. 1/1  
Адрес электронной почты: info@flavonmax.ru / flavon.rus@mail.ru  
сайт: www.flavonmax.com  
центральный телефон:+79856988776

Правила являются неотъемлемой частью Соглашения о членстве в Flavon и Агентского договора.

### II./ Введение

Компания Flavon распространяет свою продукцию среди своих независимых бизнес-партнёров и их предприятий, входящих в ее сеть.

Философия компании Flavon заключается в том, чтобы всем

- a) предоставить возможность и доступность питаться более здоровой пищей, благодаря уникальному семейству биологически активных добавок;
- b) предоставить возможность и доступность необыкновенного бизнеса, позволяющая максимально увеличивать финансовое вознаграждение каждого партнёра компании Flavon, продающего ее продукцию, давая всем шанс построить успешный бизнес и достичь финансовой независимости.

Ни сотрудники компании Flavon, ни члены сети Flavon не могут обещать никому конкретный доход; весь бизнес зависит от личных способностей, умений и трудолюбия члена компании.

Продукция может распространяться только через MLM - прямые продажи.

### III./ Определения

#### 1. Бизнес-партнёр/Кейс для регистрации

Бизнес-партнёр - это физическое лицо, подписавшее с Flavon Соглашение о партнёрстве. При вступлении в бизнес новый бизнес-партнёр получает от Flavon приветственное письмо и идентификационный номер, начинающийся с буквы "М". Чтобы стать бизнес-партнёром, необходимо приобрести кейс при регистрации с идентификационным номером, полученным в течение 3 месяцев после подписания Соглашения о партнёрстве или регистрации. Flavon делит партнёров на две отдельные группы: потребители и строители сетей.

#### 2. Потребитель

Это партнёр, который присоединился к нашей системе исключительно с целью приобретения продукции Flavon для собственного пользования и/или для своей семьи. Он не занимается созданием сети и не является спонсором. Ни он/она, ни его/ее компания не заключали с Flavon Агентского договора на этой позиции.

#### 3. Строитель сети/Спонсор

Бизнес-партнёр, который является строителем сети или ведёт спонсорскую деятельность для компании Flavon и имеет в системе Flavon как минимум одного партнёра, которого он/она напрямую подключил/а к системе. Спонсор - это бизнес-партнёр, с которым напрямую присоединился партнёр. Строитель сети на своей бизнес позиции обязан заключить Агентский договор с компанией Flavon, выполнять функции сетевого и спонсора (далее - DBA).

#### 4. Кейс

Содержит продуктов категории Flavon Basic-4 баночки, продуктов категории Premium -3 баночки, продуктов категории Peak - 60 саше-пакетиков Flavon. Flavon также предлагает возможность

приобрести и смешанный кейс.

#### 5. VIP – пакет/VIP – Бизнес-партнёр

Приобретая VIP – пакет (который содержит 8 кейсов продукции), бизнес-партнёр получает доступ к продукции Flavon по сниженной цене VIP – пакета. Бизнес-партнёр, который приобретает VIP –пакет, называется VIP – бизнес-партнёром и имеет право получать

- бизнес позицию в структуре (позиция "L");
- VIP-бейдж, для его использования;
- места в первом ряду на мероприятиях ООО «ФЛАВОН-РУС»;
- просматривать свой товарооборот и оборот всей сети;
- другие специальные отчеты в Back Office.

Возврат бонусов за личный оборот после приобретение VIP – пакета не производится.

#### 6. Повторные закупки за активность

Повторные закупки продукции, купленные у любого бизнес-партнёра компаний Flavon в данном месяце, оценивается в 1,5 балла. Это и есть активность бизнес-партнёра, которая является одним из условий получения комиссионного вознаграждения от месячного оборота позиции (активности). Приобретение продукции как активность само по себе не является достаточным для выполнения задач сетевика.

#### 7. Лидерская позиция (L)

Право на эту позицию имеется только у VIP – бизнес-партнёра. Это вторая новая позиция, которая следует за позицией члена VIP-клуба "М" с идентификационным номером, начинающимся с буквы "L". Позиция бизнес-партнёра и позиция VIP – бизнес-партнёра считаются единым позицией. При прекращении статуса бизнес-партнёра (М) – позиция "L" автоматически аннулируется.

Лидерская позиция VIP не может существовать без основной позиции (М), все изменения основной позиции влияют на позицию VIP.

- В случае прекращения существования основной позиции "М" в любой форме, соответствующая VIP позиция "L" автоматически аннулируется.

- Повторная закупка продукции отдельно не может быть произведено для этой позиции. Ее активность осуществляется при условии, что активности приобретается для основной позиции и что, помимо оборота под позицией "L" VIP структуры, в данном месяце на основной позиции товарооборот составляет не менее 300 баллов в рамках 6 активных уровней.

Покупка VIP – пакета дает право на приобретение позиции "L" на 12 месяцев с момента последней покупки, а по истечении 12 месяцев данная позиция будет автоматически аннулирована и бизнес-партнёры, спонсируемые данным спонсором, будут переведены в позицию "М".

#### 8. Личный товарооборот

Все покупки продукции зачитываются для позиции за данный месяц. Типы кейсов продукции: регистрационный кейс, дополнительный кейс сверх обязательной активности.

#### 9. Спонсорская линия

Цепочка бизнес-партнёров; данный бизнес-партнёр, его активный спонсор, активный спонсор его активного спонсора и т.д., которые сотрудничают в построении сети. Все цепочки, спонсорские линии начинаются с Flavon. Линия спонсоров не прерывается даже в том случае, если один из бизнес-партнёров становится неактивным, покидает компанию или исключается из сети. В этом случае линия спонсоров будет продолжать работать, а неактивный бизнес-партнёр будет исключен.

#### 10. Бизнес-группа

Спонсируемая сеть, запущенная сетевиком.

#### 11. DBA-Do Business As

Юридическое лицо, индивидуальный предприниматель или любая другая форма объединения, определенная в Национальном кодексе законов, заключившее с Flavon Агентский договор.

Агентские договоры заключаются по каждой позиции, и одновременно для одной позиции может быть заключен только один Агентский договор.

#### 12. Показатели/результаты за месяц

Это, общее количество покупок, совершенных в вашей сетевой группе, и заказы на которые получены подтверждение от Flavon до конца месяца и или на сроки которые можно найти на сайте Flavon в разделе "Даты закрытия". Если какой-либо расчет, платеж, Договор о членстве и т.д. будет произведен или получен Flavon-ом после указанной выше даты закрытия (с точностью до часа), он будет автоматически учтен компанией Flavon в следующем месяце.

#### 13. Дата закрытия месяца

Даты закрытия указаны в разделе "Даты закрытия" на сайте Flavon.

#### 14. Баллы

а) **3 балла:** баллы за кейс продукции купленный при регистрации

б) **2 балла:** в данном месяце за покупку дополнительного кейса после регистрации или за покупку кейса после выполнения требований к активности

#### 15. Период быстрого старта

Считается в месяц вступления нового бизнес-партнёра и в последующий за этим месяц.

#### 16. Быстрый старт - Баллы

Способ расчета количества баллов быстрого старта для получения соответствующего ранга Лидера или других акций и вознаграждений: засчитываются баллы, полученные за оборот бизнес-партнёров которые находятся в периоде быстрого старта и в первые 3 активных уровнях данного бизнес-партнёра.

#### 17. Вознаграждение/бонусы

Flavon использует два различных метода вознаграждение:

а) ваучер на товар или

б) бонус, который может быть основным и лидерским (дифференцированный бонус и дополнительный дифференцированный бонус).

#### 18. Основа схемы вознаграждения/базовая цена

Базовая цена кейса с продукцией является основой для вознаграждения. Сумма базовой цены указана в текущем прайс-листе Flavon.

#### 19. Autoship

Для бизнес-партнёров, зарегистрированных в системе Autoship, система предлагает постоянную активность. Один раз произведена регистрация кредитной карты может быть использована для осуществления последующих платежей и таким образом, активность бизнес-партнёра автоматически подтверждается компанией Flavon каждый месяц. Подробные правила системы Autoship изложены в Приложении 1 к Правилам и Уставу.

### IV./ Бизнес-партнёры

Каждый бизнес-партнёр является независимым дистрибьютором и должен вести свою деятельность в соответствии с Соглашением о членстве и законодательством своей страны. Бизнес-партнёрами могут стать только физические лица, достигшие совершеннолетия. Бизнес-партнёры и DBA должны полностью соблюдать нормы национального законодательства и положения настоящего Устава и осуществлять свои правоотношения в соответствии с ними.

#### 1. Бизнес-партнёр и его/ее бизнес

Если бизнес-партнёр заключает Агентский договор с определенной компанией на позиции, то DBA имеет право на получение вознаграждения с оборота позиции в виде комиссии.

В случае каких-либо изменений в реквизитах указанного бизнеса, юридических отношений с бизнесом или личных данных бизнес-партнёра, бизнес-партнёр/DBA должен незамедлительно уведомить Flavon в письменном виде. В случае отсутствия такого уведомления Flavon не несет ответственности за любые несанкционированные переводы, платежи и т. д. Flavon имеет право

расторгнуть Соглашение с немедленным вступлением в силу в случае нарушения обязанности об информирмации.

## 2. Принцип "Один бизнес-партнёр – одна бизнес позиция"

Каждый бизнес-партнёр может фигурировать только в одной позиции в системе Flavon. Заключение или передача любого фиктивного соглашения подразумевающая скрытое намерение, строго запрещены. Если бизнес-партнёр или его/ее компания заключит или будет сотрудничать в таком соглашении, он/она будет немедленно дисквалифицирован.

## 3. Позиция для второго партнёра

Супруги и партнёры в сожительстве, родственники, проживающие в одном доме, могут спонсировать только друг друга. В случае прекращения бизнес партнёрство в отношении каким-либо образом на любой из этих позиций, бизнес позиции и Агентский договор с бизнесом(ами) бизнес-партнёров автоматически прекращается – за исключением случаев, предусмотренных в IV/8. в пунктах. В случае если компании Flavon станет известно, что супруг, гражданский партнёр или родственник, проживающий в одном доме с бизнес-партнёром, зарегистрировался на отдельную спонсорскую линию, то в этом случае бизнес-партнёр будет передан Flavon-ом супругу, гражданскому партнёру или родственнику, проживающему в том же доме.

## 4. Передача бизнес позиции

Статус бизнес-партнёра привязан к человеку. Он может быть передан только с письменного разрешения Flavon, которое должно быть запрошено бизнес-партнёром в письменном виде. Одобрение передачи бизнес позиции обусловлено тем, что новый владелец обязуется приобретать активности на свою бизнес позицию в течение первых трех месяцев после передачи. Если новый владелец не выполнит это обязательство, то это будет серьезным нарушением контракта. Компания Flavon примет решение в течение 30 дней после получения запроса. Позиции бизнес-партнёров могут передаваться только вместе. В случае передачи статуса бывший бизнес-партнёра перестает быть партнёром, теряет свою группу и не может вновь стать бизнес-партнёром в течение 1 календарного года. Он может присоединиться к своему бывшему спонсору в качестве нового бизнес-партнёра в любое время в течение одного года. Первоначальный владелец имеет право на получение вознаграждения, начисленного по позиции до передачи; новый владелец может распоряжаться только вознаграждением, начисленным по позиции после даты передачи, ретроактивные вознаграждения выплаты невозможны.

## 5. Обмен позициями

В случае обмена позициями между между бизнес-партнёрами используются правила, применимые к передаче, за исключением того, что существование бизнес-партнёров не прекращается, поскольку оба партнёры передают друг другу свои позиции бизнес-партнёров. Flavon может отклонить запрос на обмен в любое время. Если целью обмена является смена спонсора, изменение структуры или перегруппировка, это приведет к немедленному исключению бизнес-партнёра.

## 6. Смена спонсора

Смена спонсора возможна только с разрешения компании Flavon, если бизнес-партнёр обращается с письменной просьбой о смене спонсора, и с согласия спонсорской линии, расположенной над ним в сети на 12 уровнях. Если его спонсорская линия короче 12 уровней, он должен получить письменное согласие с верхней спонсорской линии и от Flavon. Партнёрские позиции могут запрашивать смену спонсора только совместно. Бизнес-партнёр, подавший запрос, будет удален из своей предыдущей структуры и сможет немедленно присоединиться к своему новому спонсору. При смене спонсора бизнес-партнёр не может взять с собой ни одного из лично приглашенных бизнес-партнёров. В этом случае они перейдут к следующему верхнему спонсору в линии предыдущей позиции. Flavon может отклонить запрос на смену спонсора, если есть разумные основания полагать, что в основе смены спонсора лежит изменение структуры или перегруппировка.

## 7. Потеря группы

Если Спонсор не покупает кейс активности текущего месяца в течение 6 месяцев, то после окончания 6-го неактивного месяца он будет переведен в категорию "Потребитель" и потеряет всю свою группу до бесконечной глубины а следующая за ним группа, наоборот, поднимется на

один уровень выше по спонсорской линии к ближайшему к нему бизнес-партнёру. После потери группы бизнес-партнёр не имеет возможности восстановить ее, но может снова стать Спонсором, создав новую группу.

## 8. Прекращение действия, расторжение Соглашения о бизнес-партнёрстве

- a) Любая из сторон может расторгнуть Соглашение о бизнес-партнёрстве в любое время до конца соответствующего месяца, направив письменное уведомление о об этом расторжении другой стороне. Если бывший бизнес-партнёр желает вновь присоединиться к Flavon, он календарного может присоединиться к любому бизнес-партнёру по истечении 1 года после даты расторжения. В течение одного года он может зарегистрироваться в качестве бизнес-партнёра только к своему предыдущему спонсору, но не может получить обратно свою группу;
- b) Исключение: Flavon может расторгнуть Агентский договор и Соглашение с бизнес-партнёром, нарушившим условия договора и исключить его из своих рядов, что немедленно вступает в силу после письменного извещения об этом бизнес-партнёра. Flavon немедленно расторгает Соглашение о сотрудничестве с бизнесом, который представляет исключенный бизнес-партнёр. Любое нарушение Соглашения о членстве, Агентского договора, Правил организации и деятельности, а также нежелание поддерживать контакт или сотрудничать с Flavon влечет за собой немедленное исключение. Бизнес-партнёрам и его родственникам, исключенным компанией Flavon за нарушение договора, не разрешается вновь стать бизнес-партнёром в течение 1 года после исключения;
- c) Инактивация: Бизнес-партнёр, который неактивен в течение 12 месяцев подряд, т.е. не приобрел хотя бы один кейс, автоматически аннулируется Соглашения о членстве и он удаляется из системы Flavon. Агентский договор, ранее заключенное с бизнес-партнёром, также автоматически удаляется.

В связи с удалением, сеть спонсора будет перемещена на один уровень вверх по спонсорской линии.

## 9. Обеспечение доставки письменных уведомлений

Если вручение письменного извещения не состоялась в связи тем, что адресат не получил документ, отказался от его получения или переехал в неизвестное место жительства, письмо считается врученным на 5-й рабочий день после второй попытки его вручения.

## 10. Другие сети MLM

Бизнес-партнёр обязан сообщить Flavon до заключения Соглашения о партнёрстве или Агентского договора, если он сам, его близкий родственник или компания, членом или сотрудником которой он является, занимается коммерческой агентской деятельностью по аналогичной тематике, т.е. является членом другой сети, зная о которой Flavon может отказаться от заключения договора.

Если бизнес-партнёр или компания, представитель, член или сотрудник, которой желает стать членом другой системы, работающей прямо или косвенно с аналогичной системой, т.е. заключить с другой компанией Агентский коммерческий договор аналогичной тематики, то он должен получить предварительное письменное согласие Flavon. Любое нарушение бизнес-партнёром вышеуказанного положения будет считаться нарушением контракта бизнес-партнёром и его DBA и повлечет за собой его немедленное исключение.

Также произойдёт дисквалификация, если бизнес-партнёр и/или DBA является владельцем, совладельцем или имеет право представительства в компании, работающей в другой системе MLM и/или распространяющей продукт БАД.

## 11. Дисконтирование

Нарушением интересов Flavon считается, если бизнес-партнёр или лицо, связанное с ним, продает продукцию Flavon по цене ниже текущей цены на кейс.

## 12. Реклама, рекламные материалы

Бизнес-партнёры только тогда могут использовать публикации, брошюры, буклеты, книги, CD, DVD, рекламные проспекты и веб-сайты компании Flavon, если не изменяют и не используют их с целью, отличающейся от их первоначального предназначения. В любом случае, собственные рекламные материалы должны быть заранее согласованы с Flavon. Бизнес-партнёру запрещается делать какие-либо вводящие в заблуждение, лечебные или профилактические заявления о продукции. Каждый партнёр может свободно делиться своим личным опытом использования продукции. Любые заявления в прессе о продукции или сети, в любых средствах массовой информации (традиционных, электронных и т.д.) запрещены и разрешаются только с предварительного письменного согласия компании Flavon. Бизнес-партнёр несет ответственность за все последствия недобросовестной рыночной практики. Flavon не несет ответственности за любой ущерб, причиненный в результате такого поведения.

## 13. Кросс-линейное спонсорство

А) Спонсор, знающий о том, что новый кандидат уже является бизнес-партнёром сети Flavon по другой спонсорской линии, однако принимает и спонсорирует нового партнёра, нарушает интересы компании. Спонсор, участвующий в кросс-линейном спонсорстве и заключивший тем самым фиктивный контракт, лишается 1-6 месяцев своих вознаграждений в зависимости от количества спонсоров, в которых он участвует, после того, как компания узнает о запрещенной деятельности. В серьезных случаях Flavon имеет право исключить спонсора из бизнес-структуры, то есть расторгнуть Соглашение о членстве и Агентский договор, заключенный со спонсором и его/ее компанией, за серьезное нарушение контракта.

Б) Бизнес-партнёр, кто участвует в кросс-линейном спонсорстве, т.е. уже присоединившийся к системе на другой линии и присоединившийся к другому наставнику, заключив новый фиктивный контракт, может оставаться только на позиции, принадлежащей первой регистрации. Позиция, приобретенная впоследствии, будет удалена Flavon-ом сразу после обнаружения нарушения, а построенная на них сеть и заработанные вознаграждения будут потеряны. Если бизнес-партнёр неоднократно нарушает положения данного пункта, Flavon имеет право расторгнуть Соглашение о членстве и Агентский договор, заключенный с ним и его/ее компанией, за серьезное нарушение контракта.

## 14. Обучение, мероприятия

Участие в тренингах, организуемых Flavon, всегда бесплатное, за исключением торжественного мероприятия по случаю дня рождения. Условия участия в конкретных специальных тренингах рассылаются компанией бизнес-партнёрам по электронной почте и публикуются на ее веб-сайте. Каждый участник самостоятельно несет расходы на проезд и проживание во время обучения, за исключением того, когда Flavon покрывает их при соблюдении условий, изложенных в приглашении.

## **V./ Цены на продукцию**

### 1. Цена продукции для бизнес-партнёров

Цены на кейсы указаны в интернет-магазине на сайте Flavon и в прайс-листе/форме заказа продукции; для заказов, размещенных на сайте, действуют цены, указанные в день оформления заказа.

### 2. Ваучер на товар

1. Ваучер действителен для данной бизнес позиции и может быть использован только держателем позиции;
2. На позицию бизнес-партнёра выдается ваучер на сумму до 60% (брутто) от базовой цены продукта, который дает право на скидку при покупке продукта до стоимости, указанной на ваучере;
3. Как правило, на каждую позицию ежемесячно выпускается один ваучер, если это позволяет месячный оборот.
4. К последнему дню месяца бизнес-партнёр может настроить в Back Office количество ваучеров, которые он хотел бы получать от своего оборота.
5. В течение одного отчетного месяца на каждую активную позицию, соответствующую

вышеуказанным условиям, может быть выдано не более 3 товарных ваучеров (стоимостью 3х60% от базовой цены), дающих право бизнес-партнёру приобретать продукцию по цене, отличной от базовой, по цене брутто, указанной в ваучере. Количество выдаваемых ваучеров зависит от оборота позиции.

6. Если бизнес-партнёр хочет получить более одного ваучера, но его/ее оборот это не позволяет сделать, так как он/она имеет право только на 1 ваучер, тогда он/она получит только 1 ваучер.

7. Если бизнес-партнёр также делает товарооборот в компании Flavon, расположенной в другой стране, он также может подать заявку на получение ваучера на продукцию этой компании Flavon до последнего рабочего дня месяца;
8. Выданные ваучеры действительны в течение 12 месяцев с момента выдачи.

#### **VI./ CP (Координационный пункт) Соглашение**

Владелец координационной точки – это DBA, с которым Flavon заключает соглашение о координационном пункте.

Условия для получения права на заключение соглашения CP:

1. если DBA в одной бизнес позиции в течение двух месяцев – следующих один за другим, достигает или превышает комиссионное вознаграждение, эквивалентное цене 12 кейсов или
2. если вышестоящий спонсор DBA, является членом Elit Club и его/ее группа достигла оборота не ниже уровня Elit за последний месяц, и его/ее компания берет на себя поручительство за бизнес-партнёра, или
3. если DBA предоставит Flavon эквивалент 12 кейсов продукции в качестве депозита во время заказа.

Владелец CP и Flavon заключают между собой отдельное соглашение с целью напрямую поставлять продукцию для DBA, бизнес-партнёрам или потенциальным новым бизнес-партнёрам. Владелец CP должен иметь возможность заказать/передать 12 кейсов продукции от Flavon за один раз, которые будут оплачены и названы после перепродажи. Владелец CP будет указывать продукцию через Back Office. Оплата вознаграждения за проданные продукты будет перечислено владельцем CP компании Flavon в день продажи. Вознаграждение, выплаченное Владельцу CP за проданные продукты, не является собственностью владельца CP и не может считаться его собственностью. Если же владелец CP сразу же не передаст выручку от реализации продукции

Flavon, то это будет являться существенным нарушением контракта, что приведет к его немедленному расторжению Соглашения CP, Агентского соглашения и Соглашения о партнёрстве для всех позиций под DBA. Flavon выставит счет и регистрирует покупку для покупателей, указанных владельцем CP.

#### **VII./ Строитель сети (сетевик), DBA**

##### **1. Расчет вознаграждений**

Flavon выплачивает вознаграждения за личные покупки, совершенные после покупки кейса за активность, и за покупки, совершенные в сети бизнес-партнёра, при условии, что бизнес-партнёр имеет право на вознаграждение в дополнение к ваучерам.

##### **2. Вознаграждения для DBA выплачиваются в следующих случаях**

1. имеются юридическое лицо, индивидуальный предприниматель или другая форма объединения, которое определено в национальном кодексе, что можно проверить по реестру индивидуальных предпринимателей или по реестру компаний или судебным документам (DBA);
2. имеется действующий Договор о назначении между DBA и Flavon на данную бизнес позицию;
3. существуют действительные юридические отношения между DBA, указанные в пункте 1, и бизнес-партнёром, занимающим эту бизнес позицию и дающих ему право осуществлять соответствующую деятельность;
4. имеется включение или наличие соответствующей сферы деятельности, которая позволяет DBA действовать в качестве агента;

5. бизнес-партнёр не выступает в качестве коммерческого агента другой компании в аналогичном качестве.

Дополнительные условия для DBA, созданного за рубежом:

6. в случае DBA, зарегистрированного на территории другой страны, его налоговый номер
7. полное соблюдение правил страны проживания где произошла регистрация

DBA имеет право получать вознаграждение за соответствующий месяц, на основе выставленного счета-фактуры и подтверждения о выполнении работы.

3. Условие для выплаты вознаграждения за текущий месяц

1. приобретение кейса активности на данный месяц для данной бизнес позиции до 12.00 часов последнего рабочего дня данного месяца;
2. выполнение задач сетевого;
3. выставление счета-фактуры DBA;
4. другие условия, указанные отдельно для каждого вида вознаграждения.

В случае, если компании Flavon впоследствии станет известно, что сетевик или DBA не выполнил свои обязанности, то Flavon имеет право удержать сумму уже начисленного вознаграждения.

4. Подтверждение выполнения работы

Flavon готовит акт выполненных работ до 8-го числа месяца, следующего за указанным календарным месяцем, для каждого DBA имеющего право на вознаграждение, на основании данных об обороте за указанный расчетный период, который отправляется по электронной почте на адрес электронной почты, предоставленный DBA. В акт о выполненных работ будут включены только вознаграждения, превышающие размер ваучера. Если DBA не согласен с отчетом по деятельности или если отчет не соответствует выписке по финансовому счету DBA, у DBA есть 15 дней с даты получения выписки по счету, чтобы написать свои комментарии по данному вопросу для компании Flavon, после чего претензии не принимаются. После этого вознаграждения будут выплачены по полученному счету-фактуре.

5. Срок получения вознаграждения

После окончания финансового года Flavon (с 1 января по 31 декабря) никакие чрезвычайные вознаграждения в отношении завершеного финансового года не производятся. Вознаграждения, начисленные за работу в декабре, не могут быть получены после 31 декабря следующего финансового года.

Согласно действующему венгерскому законодательству, счет-фактура должен быть выставлен в течение 8 дней с момента подтверждения исполнения обязательств.

6. Обязанности сетевого и DBA

- a) полное соблюдение положений Агентского договора, настоящих Правил организации и деятельности, Общих положений и условий и действующего законодательства;
- b) в случае изменения данных или правовых отношений (в соответствии с правилами защиты данных) вы должны немедленно уведомить об этом Flavon;
- c) если DBA или ее филиал, или любой член или представитель DBA желает стать членом -прямо или косвенно, другой схемы, работающей по аналогичной системе, т.е. заключить договор с другой компанией на аналогичную тему, он должен получить предварительное письменное согласие Flavon перед заключением договора (за исключением бизнес-партнёров группы компаний Flavon). Неполучение письменного согласия приведет к немедленному расторжению Агентского договора и прекращению статуса бизнес-партнёра;
- d) должен прилагать все разумные и ожидаемые усилия для выполнения своих обязанностей.

7. Задачи сетевого и DBA

- a) **спонсорские задачи:** помощь существующей команде и членам команды сетевого; предоставление информации лидерам находящимся на различных уровнях, обучение бизнес-партнёров команды, участие во внутренних совещаниях команды; поддержание связи со членами команды; ответы на их вопросы; предоставление информации о

текущих промоушенах и мероприятиях; координация участия в мероприятиях; ознакомление новых бизнес-партнёров с правилами Flavon, с программами поддерживающими работу сетевика и использованием средств, предоставляемых Flavon;

**b) задачи связанные с построением сети:**

- рекрутинг новых бизнес-партнёров, интенсивная работа и приложение всех сил и возможностей для продажи продукции и создания своей группы;
- присоединение новых бизнес-партнёров к компании Flavon;
- регулярное участие в мероприятиях, организуемых Flavon, и – по просьбе компании, выступление с презентациями;
- постоянный контакт с компанией Flavon лично, по электронной почте или по телефону.

**8. Последствия невыполнения задач связанные с построением сети**

- a) Если сетевик не выполняет свои обязанности, компания Flavon направляет ему письменное предупреждение с просьбой выполнить свою работу в указанный ей срок льготного периода. Если работа в срок, указанный в предупреждении, также не будет выполнена, то Flavon будет иметь право немедленно расторгнуть Соглашение о членстве и Агентский договор с DBA на основании грубого нарушения договора.
- b) Если компании Flavon впоследствии станет известно, что сетевик или DBA не выполнил свои обязанности, он должен будет выплатить неустойку. Сумма неустойки будет равна сумме вознаграждений, начисленных сетевнику или DBA за месяцы невыполнения обязательств. Flavon имеет право зачесть в счет требования о выплате неустойки сумму ещё не выплаченных, но уже начисленного сетевнику вознаграждения.

**9. Расторжение/прекращение Агентского договора****9.1. Расторжение Агентского договора**

- a) Любая из сторон может расторгнуть Договор в письменной форме до конца соответствующего месяца. Срок уведомления составляет один месяц в первый год действия Договора, два месяца во второй год и три месяца в третий и последующие годы.
- b) В случае нарушения Договора любая из сторон может немедленно расторгнуть Агентский договор, направив письменное уведомление другой стороне, если другая сторона серьезно нарушает свои обязательства по Агентскому договору, по Уставу компании или нарушает свои обязательства в соответствии с действующим законодательством. Нарушением договора со стороны DBA считается, в частности, напр:
- незаконная реклама продукции в аптеках;
  - дисконтирование;
  - обход или попытка обхода сетевой структуры с помощью фиктивных контрактов;
  - использование утверждений о лечебных, целебных свойствах продукции;
  - использование заявлений, порочащих репутацию Flavon;
  - без письменного согласия DBA, ее филиала или любого из ее бизнес-партнёров или агентов, а также их близких родственников присоединение к компании, работающей в системе прямых продаж.
- c) Соглашение о переходе: DBA может попросить Flavon расторгнуть его/ее Агентский договор по взаимному согласию до конца соответствующего месяца, используя форму, предусмотренную для этой цели, при условии, что запрос сопровождается подписью бизнес-партнёром Агентского договора с новым DBA с первого дня месяца, следующего за соответствующим месяцем. В этом случае действующее Соглашение о партнёрстве на данную позицию не расторгается.

В случае расторжения Агентского соглашения, Членское соглашение бизнес-партнёра,

являющегося(ихся) представителем или членом ДВА, также прекращает свое действие, за исключением расторжения по взаимному согласию, как предусмотрено в пункте с) настоящего раздела.

Нарушение бизнес-партнёром или DBA условий Договора или Устава с Flavon влечет за собой выплату неустойки и возмещение убытков. Размер штрафа составляет 10-кратную сумму бонуса, причитающуюся бизнесу бизнес-партнёра за предшествующем нарушении. Если дата начала выполнения обязательства в месяце, нарушения обязательств не может быть определена, она с будет составлять 10-кратную среднюю сумму бонуса, полученных за последние 12 месяцев. Бенефициар также может потребовать возмещения убытков, превышающих размер неустойки.

#### 9.2. Прекращение действия Агентского договора

- a) Потеря группы: если сетевик не приобретает кейс активности текущего месяца в течение 6 месяцев, то Агентский договор с бизнесом, который представляет бизнес-партнёр, DBA, автоматически прекращается после 6-го неактивного месяца
- b) Агентский договор прекращается, если DBA объявлен неплатежеспособным или если в отношении DBA начата процедура банкротства, его добровольной ликвидации, прекращение деятельности, закрытия или его исключения из реестра ФНС;
- c) DBA прекратила свое существование;

DBA обязуется незамедлительно информировать Flavon о любом событии или изменении своих данных в соответствии с настоящим пунктом.

### VIII./ Система вознаграждения<sup>1</sup>

Формы вознаграждения, описываемые в данном разделе, определяются исходя из занимаемой бизнес позиции бизнес-партнера в сети, поэтому во всех случаях в правилах упоминаются их позиции.

#### 1. Определение размера вознаграждений

Максимум 65% от базовой стоимости продукции Flavon может быть возвращено: 60% в качестве основного бонуса и 4%+1% в качестве лидерского бонуса. Рассчитанное таким образом вознаграждение является суммой брутто (нетто + НДС), в случае тех, кто не облагается НДС, вознаграждение за вычетом установленной ставки НДС, действующей на данный момент, будет выплачена DBA. Основной бонус является неблокируемым, а управленческий бонус - дифференцированным, блокируемым.

Flavon не выплачивает бонусы вознаграждения частным лицам.

#### 2. Виды основных бонусов

##### 2.1. Вознаграждение за личные продажи

Бизнес-партнёр не имеет права на вознаграждение за покупку первого кейса (т.е. за кейс активности), приобретённого в данном месяце. Если бизнес-партнёр приобретает более одного кейса в данном месяце, - за исключением VIP-кейсов, - он/она получает персональную скидку в размере 20% от базовой стоимости всех дополнительных кейсов, после окончания соответствующего месяца - независимо от даты регистрации.

##### 2.2. Бонусы за быстрый старт

В месяц регистрации и в последующий месяц за покупки кейса активности нового бизнес-партнёра (3 балла), спонсорская линия шесть активных уровней получает бонусы за быстрый старт следующим образом:

- Уровень 1: 20%
  - Уровень 2: 10%
  - Уровень 3: 10%
  - Уровень 4: 5%
  - Уровень 5: 5%
  - Уровень 6: 10%
-

<sup>1</sup> Суммы, из которых генерируются ваучеры, вычитываются из вознаграждений, подсчитанных на основе правил вознаграждения, подробно описанных в этой главе.

Flavon предоставляет персональный возврат бизнес-партнёру, – который находится в статусе быстрый старт, – в размере 20%, купившему дополнительных кейсов после приобретения кейса активности – за исключением VIP-кейсов. После каждого нового кейса бизнес-партнёр получит два балла (2 балла). В этом случае только 40% будет распределено по спонсорской линии, так как 20% от 60% основного бонуса Flavon уже были выплачены в качестве персонального возврата. Таким образом, спонсорской линия шесть активных уровней имеет право на следующие бонусы за покупки каждого дополнительного кейса бизнес-партнёра, превышающих кейс активности:

- Уровень 1: 13,33%
- Уровень 2: 6,66%
- Уровень 3: 6,66%
- Уровень 4: 3,33%
- Уровень 5: 3,33%
- Уровень 6: 6,66%

### 2.3. Бонусы за уровни

Все активные партнёры имеют право на бонус 5% на 12 активных уровней за каждый кейс активности бизнес-партнёров в их группе, прошедшей статус быстрый старт.

На все покупки бизнес-партнёров, превышающие обязательную активность, – за исключением VIP-пакетов, – Flavon предоставляет персональную скидку в размере 20%; таким образом, спонсорская линия имеет право на бонус только в размере 40% для 12 уровней активных бизнес-партнёров.

### 3. Мотивационная программа для рекрутинга

а) Бизнес-партнёр, создавший товарооборот 40 баллов спартнёрами быстрого старта в 3 активных уровней в данном месяце, имеет право приобрести 2 кейса по цене 1.

б) Бизнес-партнёр, создавший товарооборот 80 баллов с партнёрами быстрого старта в 3 активных уровней в данном месяце, имеет право купить 3 кейса по цене 1.

в) Бизнес-партнёр, создавший товарооборот 120 баллов с партнёрами быстрого старта в 3 активных уровней в данном месяце, имеет право приобрести 4 кейса по цене 1.

(Эти кейсы продукции предназначены для личного потребления, дегустации, их продажа не засчитывается в баллы.)

## **IX./ Звания лидеров и лидерские бонусы**

### 1. Звания лидеров

В Flavon различают лидерские ранги, как описано ниже. Бизнес-партнёр, добившийся указанного ниже ежемесячного оборота, считается достигшим Лидерские Ранги на основании положений, изложенных ниже.

При подсчете баллов за квалификацию Flavon учитывает 6 активных уровней группового оборота бизнес-партнёра и 25 баллов за первые 12 кейсов для личных покупок, исключая 3 балла за активированные Лидерские бизнес-позиции. Лидерская бизнес-позиция (L-позиция) не является уровнем для начисления баллов. Основой для расчета бонуса за лидерство является та же система баллов, что и для вознаграждение, т. е. 3 балла за первый приобретенный кейс и 2 балла за каждый дополнительный кейс.

A. Team Leader: активный строитель сети, чья группа достигла 100 баллов оборота в месяц на 6 активных уровнях. Он/она получает звание "Flavon Team Leader" и значок, а также право на бесплатное участие с партнером (взрослым членом семьи) в одном из двух национальных мероприятий, следующих за первым достигнутым уровнем.

B. Team Leader Plus: активный строитель сети, чья группа достигла 250 баллов оборота в месяц

на 6 активных уровнях. Он/она получает звание "Flavon Team Leader Plus" и лидерский бонус в размере 1% за ту часть своего оборота на 12 активных уровнях, которая не заблокирована другой лидерской позицией в структуре, также имеющей право на лидерский бонус в текущем месяце.

- C. Elit Leader: активный строитель сети, чья группа достигла 500 баллов оборота в месяц на 6 активных уровнях. Он/она получает звание "Flavon Elit" и золотой значок, и лидерский бонус в размере 2% за ту часть своего оборота на 12 активных уровнях, которая не заблокирована другой лидерской позицией в структуре, также имеющей право на лидерский бонус в текущем месяце.
- D. Elite Plus Leader: активный строитель сети, чья группа достигла 750 баллов оборота в месяц на 6 активных уровнях. Он/она получает звание "Flavon Elite Plus" и лидерский бонус в размере 2% за ту часть своего оборота на 12 активных уровнях, которая не заблокирована другой лидерской позицией в структуре, также имеющей право на лидерский бонус в текущем месяце.
- E. Diamond Elit Leader: активный строитель сети, чья группа достигла 1000 баллов оборота в месяц на 6 активных уровнях. Он/она получает звание "Flavon Diamond Elit" и золотого значка с бриллиантовым камнем. Имеет также право на лидерский бонус в размере 3% за ту часть своего оборота на 12 активных уровнях, которая не заблокирована другой лидерской позицией в структуре, также имеющей право на лидерский бонус в текущем месяце.
- F. Diamond Elit Plus Leader: активный строитель сети, чья группа достигла 1750 баллов оборота в месяц на 6 активных уровнях. Он/она получает звание "Flavon Diamond Elite Plus" и лидерский бонус в размере 3% за ту часть своего оборота на 12 активных уровнях, которая не заблокирована другой лидерской позицией в структуре, также имеющей право на лидерский бонус в текущем месяце.

Лидерский бонус выплачивается на основании 40 баллов быстрого старта, создавших на 3 активных уровнях в том месяце (месяцах), в котором был достигнут квалификационный уровень.

#### G. Уровни президентства

Для уровней президентства не обязательно создавать 40 баллов быстрого старта на 3 активных уровнях в данном месяце, чтобы получить бонус Executive.

a). Presidential Leader: активный строитель сети, чья группа достигла 2500 баллов оборота в месяц на 6 активных уровнях. Он/она получает титул "Flavon Presidential Leader" и золотого значка с 2 бриллиантами, а также лидерского бонуса 4% за ту часть своего оборота на 20 активных уровнях, которая не заблокирована другой лидерской позицией в структуре, также имеющей право на лидерский бонус в текущем месяце.

b). Ruby Presidential Leader: активный строитель сети, отвечающий критериям "Presidential Leader", имеющий как минимум одного "Presidential Leader" на 6 активных уровнях своей структуры (считается ближайший к нему на каждой линии) и имеющий не менее 1000 баллов оборота в месяц на 6 активных уровнях вне линий "Presidential Leader" (не считая собственных покупок). Он/она имеет право на получение титула "Flavon Ruby Presidential Leader", золотого кольца с рубином и лидерского бонуса 4% за ту часть оборота на 20 активных уровнях, которая не заблокирована другой лидерской позицией в структуре, также имеющей право на лидерский бонус в текущем месяце.

c). Emerald Presidential Leader: активный строитель сети, соответствующий критериям "Presidential Leader", имеющий не менее трех "Presidential Leader" на разных линиях из 6 активных линий своей структуры (считается ближайший к нему на каждой линии) и имеющий не менее 1000 баллов оборота за месяц на 6 активных линиях вне линий "Presidential Leader" (не считая собственных покупок). Имеет право на получение титула "Flavon Emerald Presidential Leader", золотого кольца с изумрудом и лидерского бонуса 4% за ту часть оборота на 20 активных уровнях, которая не заблокирована другой лидерской

позицией в структуре, также имеющей право на лидерский бонус в текущем месяце.

d). Sapphire Presidential Leader: активный строитель сети, соответствующий критериям "Presidential Leader", имеющий не менее пяти "Presidential Leader" на разных линиях из 6 активных линий своей структуры (считается ближайший к нему на каждой линии) и имеющий не менее 1000 баллов оборота за месяц на 6 активных линиях вне линий "Presidential Leader" (не считая собственных покупок). Имеет право на получение звания "Flavon Sapphire Presidential Leader", золотого кольца с сапфиром и лидерского бонуса 4% за ту часть оборота на 20 активных уровнях, которая не заблокирована другой лидерской позицией в структуре, также имеющей право на лидерский бонус в текущем месяце.

e). Platinum Presidential Leader: активный строитель сети, соответствующий критериям "Presidential Leader", имеющий не менее десяти "Presidential Leader" на разных линиях из 6 активных линий своей структуры (считается ближайший к нему на каждой линии) и имеющий не менее 1000 баллов оборота за месяц на 6 активных линиях вне линий "Presidential Leader" (не считая собственных покупок).. Имеет право на получение титула "Flavon Platinum Presidential Leader", платинового кольца с бриллиантами и лидерского бонуса 4% за ту часть оборота на 20 активных уровнях, которая не заблокирована другой лидерской позицией в структуре, также имеющей право на лидерский бонус в текущем месяце.

Ruby, Emerald, Sapphire и Platinum уровни президентства также имеют право на дополнительный экстра-бонус в размере 1% в месяц до бесконечной глубины от оборота собственной группы, с которой они активно работают в данном месяце, на ту часть оборота, которая не заблокирована другой лидерской позицией в структуре, также имеющей право на лидерский бонус в текущем месяце.

- H. Double Presidential Leader: активный строитель сети, чья группа достигла ежемесячного оборота в 5000 баллов на 6 активных уровнях. Он/она получает титул "Flavon Double Presidential Leader" и, в дополнение к бонусам и наградам за квалификацию в качестве презента от компании, уникальную персонализированную вазу "Холлохаза" с золотой отделкой.
- I. Triple Presidential Leader: активный строитель сети, чья группа достигла ежемесячного оборота в 7500 баллов на 6 активных уровнях. Он/она получает титул "Flavon Triple Presidential Leader" и, в дополнение к бонусам и наградам за квалификацию в качестве презента от компании, уникальную персонализированную вазу "Холлохаза" с золотой отделкой.
- J. Quadruple Presidential Leader: активный строитель сети, чья группа достигла 10000 баллов ежемесячного оборота на 6 активных уровнях. Он/она получает титул "Flavon Quadruple Presidential Leader" и, в дополнение к бонусам и наградам за квалификацию в качестве презента от компании, уникальную персонализированную вазу "Холлохаза" с золотой отделкой.
- K. Fivefold Presidential Leader: активный строитель сети, чья группа достигла ежемесячного оборота в 12500 баллов на 6 активных уровнях. Он/она получает титул "Flavon Fivefold Presidential Leader" и, в дополнение к бонусам и наградам за квалификацию в качестве презента от компании, уникальную персонализированную вазу "Холлохаза" с золотой отделкой.

## 2. Потеря лидерского ранга

По окончании месяца бизнес-партнёр может потерять лидерского ранга Elit, Diamond Elit, Presidential, если

- неактивен в течение 2 месяцев подряд того года, который следует за годом квалификации (с 1 января по 31 декабря) ИЛИ
- неактивен в общей сложности 4 месяцев года, следующего за годом получения

квалификации (с 1 января по 31 декабря).

В день потеря лидерского ранга бизнес-партнёр теряет все права, связанные с этими рангами, включая любые тренинги, поездки, на которые бизнес-партнёр квалифицировался – и которые были обусловлены наличием или достижением лидерского ранга – но еще не участвовал в них, а также теряет любые призы, присужденные в других промоушенах.

### 3. Блокировка лидерского бонуса

Лидерские бонусы (4%+1%) могут быть заблокированы. Уровень блокировки равен уровню лидерского бонуса, который получает блокирующий лидер за свой ранг лидерства (например: Diamond Elit получает 1% лидерского бонуса вместо 3% лидерского бонуса за заблокированную часть своего ранга, если его блокирует Elit; при этом он по-прежнему получает 3% лидерского бонуса за незаблокированной линии).

### 4. Лишение лидерского бонуса

Лидеры – это старшие партнеры Flavon, которые своим поведением в сети вносят значительный вклад во внешний имидж, образ и репутацию Flavon. В случае если лидер делает заявления или совершает действия, наносящие ущерб репутации Flavon или нарушающие Этический кодекс компании, Flavon может отстранить лидера от его/ее лидерской позиции на срок от 1 до 6 месяцев, в зависимости от тяжести поступка, в течение которого лидер не будет иметь права на получение лидерского бонуса за этот период.

## **X./ Онлайн-инструменты**

### 1. Бэк-офис

Бизнес-партнёр может получить доступ к Бэк-офису, который открывается через меню Back Office на сайте [www.flavonmax.com](http://www.flavonmax.com), используя свой идентификационный номер (ID- номер) и пароль, полученные при вступлении во Flavon. Бэк-офис позволяет бизнес-партнёру получать актуальную информацию о своей деятельности и о деятельности сети, размещать заказы, управлять своим CP, загружать необходимые для работы формы и получать актуальную информацию о Flavon. Бизнес-партнёр может видеть покупки своей сети в 12 глубинах, партнёры ранга Presidential или выше – в 20 глубинах.

Бизнес-партнёры ранга Presidential или более высокого ранга могут подать письменный запрос в компанию Flavon, чтобы данные их сети, включая имя бизнес-партнёров, его покупки, дату вступления, не были видны для их вышестоящим спонсорам. Если запрос будет удовлетворен, Flavon проинформирует соответствующих спонсоров об ограничении доступа в Back Office без объяснения причин.

Использование Бэк-офиса может быть прекращено компанией Flavon в любое время без объяснения причин, оно предназначено исключительно для облегчения и упрощения работы бизнес-партнёра, и поэтому Flavon не несет никаких обязательств по предоставлению использования Back Office..

Бизнес-партнёр должен рассматривать всю информацию, полученную через Back Office, как коммерческую тайну и не должен делать ее доступной или видимой любой третьей стороне. Любое нарушение этого обязательства приведет к немедленной дисквалификации бизнес-партнёра и немедленному расторжению Агентского договора бизнес-партнёра с соответствующим DBA.

### 2. Личный дистрибьюторский сайт

Через бэк-офис бизнес-партнёр может создать общий презентационный сайт (сайт для рекрутинга). Содержание веб-сайта для рекрутинга может быть изменено в настройках Back Office. Доступ к сайтам осуществляется под доменом [www.flavonmax.com](http://www.flavonmax.com) (например, [www.flavonmax.com/nagyvirag](http://www.flavonmax.com/nagyvirag)). Flavon не несет ответственности за содержание сайтов.

Если бизнес-партнёр размещает на сайте контент, противоречащий законодательству или Правилам организации и работы Flavon, то Flavon имеет право соответствующим образом изменить содержание сайта, удалить сайт из системы в случае серьезных или повторяющихся нарушений или прекратить партнёрство с бизнес-партнёром.

Действие веб-сайта дистрибьютора для рекрутинга прекращается в соответствии с Соглашением о партнёрстве, в случае передачи или обмена позиции. Новый владелец позиции обязан соответствующим образом изменить название и реквизиты веб-сайта, в противном случае Flavon имеет право прекратить действие веб-сайта.

При наименовании веб-сайта для рекрутинга бизнес-партнёр может использовать только такое название, которое прямо или косвенно не позволяет идентифицировать дистрибьюторский сайт бизнес-партнёра как официальный веб-сайт Flavon. Использование любых оскорбительных или вводящих в заблуждение терминов или названий категорически запрещено.

### 3. Реклама продукции Flavon в Интернете

Бизнес-партнёр может рекламировать продукцию Flavon только на сайте, который четко идентифицируется в качестве неофициального сайта Flavon. Ответственность за одержание веб-сайта несет исключительно его администратор. Администратор сайта может быть бизнес-партнёр Flavon или компания, заключившая с Flavon агентский договор.

Если оператор сайта предлагает возможность приобрести продукцию Flavon на сайте, то оператор сайта может сделать это только таким образом, чтобы покупка продукции Flavon всегда осуществлялась через интернет-магазин, управляемый компанией Flavon. Помимо продукции Flavon, на сайте могут рекламироваться или продаваться только те продукты, которые не распространяются другой MLM-компанией или компанией занимающиеся прямыми продажами, то есть не считаются конкурирующими продуктами.

## **XI./ Заказ продукции**

Минимальный заказ составляет один кейс.

### 1. Виды заказа

а) Личная покупка: продукция могут быть приобретена бизнес-партнёрами или DBA лично в магазинах Flavon в часы работы при наличии заполненного бланка заказа.

б) Заказы могут быть сделаны по телефону, электронной почте или через Back Office. Бизнес-партнёр должен оплатить или перевести стоимость заказа, включая стоимость доставки, на банковский счет Flavon одновременно с оформлением заказа. Для онлайн-заказов также доступен способ оплаты через Интернет. Заказ будет доставлен курьерской службой. Подробные правила оформления заказов регулируются в документе Общие положения и условия, с которым можно ознакомиться по ссылке ниже:

[https://www.flavonmax.com/docs/Altalanos\\_Szerzodesi\\_Feltetelek\\_RU.pdf](https://www.flavonmax.com/docs/Altalanos_Szerzodesi_Feltetelek_RU.pdf)

Более подробную информацию о ценах и сроках доставки можно найти на странице ниже:

[https://www.flavonmax.com/trainingcenter/doc/2026\\_03\\_18\\_szall\\_dijak\\_netre\\_RU.pdf](https://www.flavonmax.com/trainingcenter/doc/2026_03_18_szall_dijak_netre_RU.pdf)

Заказанные товары будут доставлены только после того, как стоимость заказа будет зачислена на счет Flavon.

Если оплата получена до 16.00 данного рабочего дня, посылка будет передана курьерской службе на следующий рабочий день. Если адрес доставки и адрес, зарегистрированный в Flavon, не совпадают, то, пожалуйста, всегда указывайте это при оформлении заказа. В случае заказов, оформленных в конце месяца, только те заказы будут считаться выполненными и будет засчитываться за данный месяц, за которые до конца месяца на счет Компании поступила оплата. Конкретные даты можно найти на сайте Flavon в разделе "Даты закрытия". Если какие-либо расчеты, денежные средства, регистрации, Соглашения о бизнес-партнёрстве и т.д. поступают в компанию Flavon после указанной даты закрытия (на почасовой основе), они будут автоматически учтены и будут действительным на следующий месяц.

### 2. Срок годности, гарантия

Компания Flavon гарантирует своим бизнес-партнёрам, что распространяемая ею продукция во всех отношениях соответствует официальным спецификациям продукта. Если в течение гарантийного срока к приобретенному продукту будут предъявлены претензии по качеству и они будут признаны обоснованными, то Flavon бесплатно заменит приобретенный продукт с дефектом качества на новый продукт.. Если претензия по качеству предъявлена после истечения гарантийного срока, мы не сможем заменить продукцию. Более подробную информацию о гарантийных правах см. в документе Общие положения и условия:

[https://www.flavonmax.com/docs/Altalanos\\_Szerzodesi\\_Feltetelek\\_RU.pdf](https://www.flavonmax.com/docs/Altalanos_Szerzodesi_Feltetelek_RU.pdf)

## **XII./ Другие положения**

### **1. Знакомство с Уставом и изменения в нём**

Все бизнес-партнёры обязаны ознакомиться с Уставом организации и деятельности компании Flavon, которые доступны всем желающим на официальном сайте Flavon ([www.flavonmax.com](http://www.flavonmax.com)).

Flavon оставляет за собой право вносить изменения в Устав организации и деятельности. Изменения вступают в силу с момента публикации на сайте или с указанной даты.

Flavon отправляет информационные письма бизнес-партнёрам по адресу электронной почты, указанному в членском договоре.

### **2. Соглашение об использовании персональных данных**

Бизнес-партнёр согласен на то, что

- его номер телефона и адрес электронной почты могут быть доступны первому (личному) спонсор через бэк-офис, и Flavon может раскрыть эти данные первым трём вышестоящим спонсорам без какого-либо специального разрешения;
- компания может публиковать и обнародовать информацию о званиях, повышениях своих лидеров, квалификации, участии в программе рекрутинга и других достижениях за время партнёрства. Эта информация может быть опубликована и общедоступна на официальном сайте "Flavon", и любых других сайтах, в социальных сетях и печатных изданиях, а также в своих рекламных материалах;
- компания может публиковать фотографии и видео бизнес-партнёра, сделанные на мероприятиях, организованных Flavon, в Интернете - на официальном сайте, в социальных сетях и на любых других сайтах - и в своих рекламных материалах; все персональные данные, предоставленные компании Flavon, будут обрабатываться и храниться компанией Flavon в соответствии с Положением о конфиденциальности и могут передаваться контроллеру данных или обработчику данных в третьей стране.

С политикой конфиденциальности компании Flavon можно ознакомиться здесь:

[https://www.flavonmax.com/docs/adatvedelem\\_flavon\\_ru.pdf](https://www.flavonmax.com/docs/adatvedelem_flavon_ru.pdf)

### **3. Рассмотрение жалоб, разрешение споров**

Flavon во всех случаях стремится урегулировать любые проблемные или спорные вопросы с бизнес-партнёрами мирным путем. Бизнес-партнёр может подать жалобу на деятельность Flavon, отправив письмо на официальный электронный или почтовый адрес Flavon, которое затем будет расследовано компанией Flavon, и Flavon в течение 30 дней письменно уведомит бизнес-партнёра о своем решении.

Если жалоба не может быть разрешена мирным путем или бизнес-партнёр не желает этого, он может передать любые жалобы на качество или другие претензии, связанные с покупкой продукции, в арбитражный суд.

Более подробную информацию о рассмотрении жалоб и список примирительных органов можно найти в документе Общие положения и условия:

[https://www.flavonmax.com/docs/Altalanos\\_Szerzodesi\\_Feltetelek\\_RU.pdf](https://www.flavonmax.com/docs/Altalanos_Szerzodesi_Feltetelek_RU.pdf)

Для разрешения споров между компанией и бизнес-партнерами, они подчиняются исключительной юрисдикции Арбитражный суд города Москвы, в зависимости от суммы жалобы. Настоящие положения Устава компании и его деятельности являются Приложением № 1. к Соглашению о бизнес-партнёрстве и Агентскому договору, а в вопросах, не относящихся к ним, преимущество имеют национальные законодательства.

### **4. Срок вступления в силу Устава компании**

Настоящий Устав вступает в силу 20 март 2026 года

