

СЫЙАҚЫЛАР ЖОСПАРЫ

Сіздің тұрақты қаржылық болашағыңызды құру үшін біздің Компанияны таңдағаныңызға қуаныштымыз. Біздің мақсатымыз Сіз пайдаланатын және басқаларға мақтанышпен ұсынатын жоғары сапалы сервисті Сізге ұсыну болып табылады.

Біздің өнімнің қаншалықты күшті және сұранысқа ие екенін түсінгеннен кейін Сіз бұл туралы бүкіл әлемге бірден айтқыңыз келеді. Сіздің табысыңыз сервисті ілгерілету және перспективаларды көрсету жөніндегі Сіздің күш-жігеріңізге, сондай-ақ Сіздің бизнес құрылымыңызды құру жөніндегі күш-жігеріңізге тікелей байланысты болады.

АНЫҚТАМАЛАР МЕН ҚЫСҚАРТУЛАР

Абонемент – Компаниямен ынтымақтастық нәтижесінде табыс алу мүмкіндігін негіздейтін Компанияның кеңейтілген қызметтеріне ақылы қолжетімділік.

Пайдаланушы – <https://advant.club> сайтында тіркелген, тіркеу сәтінен бастап 10 күн ішінде тегін негізде Компания сайтының іздеу-ақпараттық жүйесіне тестілік қолжетімділік құқығына ие жеке тұлға.

Тәуелсіз серіктес/Тәуелсіз ақпараттық серіктес – Абонементтердің бірін (I, II, III, V және X) сатып алған, Қосылу шартының, Құпиялылық саясатының, сондай-ақ Серіктестік туралы шарттың, осы Сыйақылар жоспарының талаптарын қабылдаған, Компания сайтының іздеу-ақпараттық жүйесіне қолжетімділік құқықтарына және осы Сыйақылар жоспарының шарттарына сәйкес сыйақылар алу құқығына ие Пайдаланушы.

Компания – Advant Global Services Ltd. (P.O. Box 590, Suite 9, Henville Building, Charlestown, Nevis, Federation of Saint Kitts and Nevis).

Сайт – <https://advant.club> мекенжайы бойынша орналасқан Компанияның веб-сайты.

Жүйе – Жеткізушілердің тауарларын/қызметтерін табуға және сатып алуға мүмкіндік беретін <https://advant.club> сайтының іздеу-ақпараттық онлайн-жүйесі.

Аккаунт – интернет-аккаунт, Пайдаланушының/Тәуелсіз серіктестің есептік жазбасы, Сайттағы Пайдаланушының/Тәуелсіз серіктестің ақпараттық деректерінің жиынтығы. Аккаунт Сайттың іздеу-ақпараттық жүйесін толық немесе тестілік көлемде пайдалануға мүмкіндік береді және Пайдаланушының/Тәуелсіз серіктестің Жеке Кеңсесіне (ішкі профилі) қолжетімділік ұсынады.

Есеп айырысу кезеңі – есептеулер мен аударымдарды жүргізу кезінде негізге алынатын уақыт кезеңі, жексенбі күні 00:00:01-ден сенбі күні 23:59:59-ға дейін және бір аптаны (7 толық күн) құрайды.

VP (volume points) – Тәуелсіз серіктестің сыйақыларын есептеу үшін бизнес-құрылымда Абонементтерді және Жеткізушілердің тауарларын/қызметтерін өткізу кезінде ескерілетін көлем балдары. Балл құнының қолданыстағы курсы туралы ақпарат (1 VP = 1 USD) Тәуелсіз серіктестің жеке кабинетінің "Қаржы" бөлімінде қолжетімді.

I. ADVANT АБОНЕМЕНТТЕРІ

Пайдаланушы сыйақы мен артықшылықтарды алу құқығын сайтта жеке ұсыныс сілтемесі бойынша тіркелгеннен кейін Абонементтердің бірін сатып алу арқылы алады, сілтемені тек бұрын тіркелген Тәуелсіз серіктес жібере алады.

Абонементтердің әрқайсысы Компаниямен ынтымақтастықтың белгілі бір шарттарын және әр түрлі сыйақы шарттарын қамтиды (қар. III. Сыйақылар).

| АБОНЕМЕНТ АТАУЫ | ЖҮЙЕГЕ ҚОЛЖЕТИМДІЛІК | СЫЙАҚЫЛАР | | |
|-----------------|----------------------|-----------|----------|-------|
| | | ТИКЕЛЕЙ | КЛАССИКА | БИНАР |
| I | 15 ЖЫЛ | ✓ | ✓ | × 2 |
| II | 4 ЖЫЛ | ✓ | ✓ | × 1 |
| III | 1 ЖЫЛ | ✓ | ✓ | — |
| V | 6 АЙ | ✓ | ✓ | — |
| X | 10 ЖЫЛ | ✓ | ✓ | × 2 |

II. ТӘУЕЛСІЗ СЕРІКТЕСТЕРДІҢ МАНСАПТЫҚ ДЕҢГЕЙЛЕРІ

Мансаптық деңгей – бұл Компания ішіндегі Тәуелсіз серіктес атағы, оған қол жеткізу үшін Тәуелсіз серіктестің жеке бизнес-құрылымын құру бойынша белгілі бір шарттарды орындау қажет. Жеке бизнес-құрылым - жеке ұсыныс сілтемесін ұсыну арқылы Тәуелсіз серіктес немесе оның жеке, бұрын шақырылған Тәуелсіз серіктестері/Пайдаланушылары шақырған төмендемелі Тәуелсіз серіктестер мен Пайдаланушыларды тіркеу жиынтығы. Әр түрлі мансаптық деңгейлердегі Тәуелсіз серіктестер олардың қандай мансаптық деңгейде орналасқанына байланысты әр түрлі пайыздар мен сыйақы түрлерін алуға құқылы (Қар. III. Сыйақылар).

Компанияның Тәуелсіз серіктестері үшін келесі мансаптық деңгейлер қолжетімді:

| МАНСАПТЫҚ ДЕҢГЕЙ | ДЕҢГЕЙГЕ ЖЕТУДІҢ ҚАЖЕТТІ ШАРТТАРЫ |
|-------------------------|--|
| БАСТАУ | Осы деңгейге жету үшін үш Тәуелсіз серіктесті ынтымақтастыққа шақырып, кез келген үш Абонементті жеке жүзеге асыру қажет. |
| МЕНЕДЖЕР | Қол жеткізу үшін 3 жеке тармақтан тұратын жеке құрылымды құру қажет және олардың әрқайсысында, кез келген деңгейде БАСТАУ деңгейіне жеткен кем дегенде бір Тәуелсіз серіктес болуы керек. |
| СУПЕРВАЙЗЕР | Қол жеткізу үшін 5 жеке тармақтан тұратын құрылымды құру қажет және олардың әрқайсысында, кез келген деңгейде БАСТАУ деңгейіне жеткен кем дегенде бір Тәуелсіз серіктес болуы керек. |
| КӨШБАСШЫ | Қол жеткізу үшін 3 жеке тармақтан тұратын құрылымды құру қажет және олардың әрқайсысында, кез келген деңгейде СУПЕРВАЙЗЕР деңгейіне жеткен кем дегенде бір Тәуелсіз серіктес болуы керек. |
| АЙМАҚ КӨШБАСШЫСЫ | Қол жеткізу үшін 3 жеке тармақтан тұратын құрылымды құру қажет және олардың әрқайсысында, кез келген тереңдікте КӨШБАСШЫ деңгейіне жеткен кем дегенде бір Тәуелсіз серіктес болуы керек. |

| | |
|-----------------------------|--|
| ЕЛ КӨШБАСШЫСЫ | Қол жеткізу үшін 5 жеке тармақтан тұратын құрылымды құру қажет және олардың әрқайсысында, кез келген тереңдікте КӨШБАСШЫ деңгейіне жеткен кем дегенде бір Тәуелсіз серіктес болуы керек. |
| ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КӨШБАСШЫ | Қол жеткізу үшін 3 жеке тармақтан тұратын құрылым құру қажет және олардың әрқайсысында, кез келген тереңдікте АЙМАҚ КӨШБАСШЫСЫ деңгейіне жеткен кем дегенде бір Тәуелсіз серіктес болуы тиіс, немесе 2 жеке тармақтан тұратын құрылым құру қажет және олардың әрқайсысында, кез келген тереңдікте ЕЛ КӨШБАСШЫСЫ деңгейіне жеткен кем дегенде бір Тәуелсіз серіктес болуы тиіс. |
| КОМПАНИЯ КӨШБАСШЫСЫ | Қол жеткізу үшін 3 жеке тармақтан тұратын құрылым құру қажет және олардың әрқайсысында, кез келген тереңдікте ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КӨШБАСШЫ деңгейіне жеткен кем дегенде бір Тәуелсіз серіктес болуы тиіс, немесе 5 жеке тармақтан тұратын құрылым құру қажет және олардың әрқайсысында, кез келген тереңдікте ЕЛ КӨШБАСШЫСЫ деңгейіне жеткен кем дегенде бір Тәуелсіз серіктес болуы тиіс. |
| КОМПАНИЯ АКЦИОНЕРІ | Қол жеткізу үшін 5 жеке тармақтан тұратын құрылымды құру қажет және олардың әрқайсысында, кез келген тереңдікте ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КӨШБАСШЫ деңгейіне жеткен кем дегенде бір Тәуелсіз серіктес болуы керек. |

Кезекті мансаптық деңгейге қол жеткізу есеп айырысу кезеңі жабылған кездегі жеке бизнес-құрылымның жай-күйімен анықталады (қар. IV. Есеп айырысу тәртібі). Көшбасшы және одан жоғары мансаптық деңгейлерді тағайындау алдыңғы деңгейлерге қол жеткізу кезінде, кезең-кезеңмен қарастырылған.

III. СЫЯҚЫЛАР

Компания Тәуелсіз серіктестерге өзінің серіктестік қызметінен табыстың бірнеше түрі бойынша бір мезгілде кіріс алуға мүмкіндік береді, олардың әрқайсысы мансаптық деңгейге, абонементке және жұмсалған күш-жігерге байланысты және бір-біріне тәуелсіз қалыптасады.

1. Тікелей сыйақы.

Тікелей сыйақы жаңа Тәуелсіз серіктестер үшін табыс көздерінің бірі бола алады. Компания Тәуелсіз серіктестің ішкі шотына сатылған Компания абонементтері сомасының 5% аударады.

2. Классикалық жоспар бойынша сыйақы.

Компанияда бизнес-құрылымды құру кезінде Сіз табыс таба аласыз. Бұл Сіздің командаңызға қосылғандарға көрсеткен көмегі мен қолдауы үшін Сізді марапаттау үшін арнайы жасалған. Сіз оларға жетістікке жетуге қаншалықты көп көмектессеңіз, соғұрлым Сіздің табысыңыз көп болады.

Классикалық жоспар бойынша сыйақы - бұл әсіресе орташа және ұзақ мерзімді перспективада табыс табудың тамаша мүмкіндігі. Оны алу үшін 3 Абонементті тікелей жүзеге асыру жеткілікті, бұл жеке бизнес-құрылымдағы сатылатын Абонементтер айналымының 3% алуға мүмкіндік береді.

Пайыздық мәндер мансаптық деңгейге байланысты және төмендегі кестеде келтірілген. Егер Сіздің жеке бизнес-құрылымыңызда Тәуелсіз серіктес белгілі бір мансаптық деңгейге жеткен болса, осы ретте айырмашылық оң болса, Сіз сіздің пайыздық мәндеріңіз бен осындай Тәуелсіз серіктес пайызының арасындағы айырмашылыққа тең топ айналымының пайызын аласыз.

| МАНСАПТЫҚ ДЕҢГЕЙ | ДЕҢГЕЙ СЫЙАҚЫСЫ |
|-------------------------|-----------------|
| БАСТАУ | 3% |
| МЕНЕДЖЕР | 6% |
| СУПЕРВАЙЗЕР | 9% |
| КӨШБАСШЫ | 11% |
| АЙМАҚ КӨШБАСШЫСЫ | 13% |
| ЕЛ КӨШБАСШЫСЫ | 15% |
| ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КӨШБАСШЫ | 16% |
| КОМПАНИЯ КӨШБАСШЫСЫ | 17% |
| КОМПАНИЯ АКЦИОНЕРІ | 18% |

3. Бинарлық жоспар бойынша сыйақы.

Тек **I, II** және **X** Абонементтерінің иелері үшін қолжетімді.

Сыйақының бұл түрін алу үшін бинарды іске қосу қажет. Бұл бинардың әр тармағына кем дегенде бір Абонементті жеке жүзеге асыру.

Бағдарлама автоматты түрде барлық жеке шақырылған Пайдаланушыларды бір тармаққа онда Тәуелсіз серіктес пайда болғанша орналастырады. Осыдан кейін барлық кейінгі тіркеулер автоматты түрде тауар айналымы бойынша азырақ дамыған тармаққа орналастырылады.

Бинарды іске қосқаннан кейін Сіз арнайы ұсыныс сілтемесін қолдана отырып, өзіңіз қалаған позицияларға жаңа тіркеулерді әдейі орналастыра аласыз.

Абонементтерді сатқан кезде сату көлемі екі тармақта да жасалады. Жаңа Тәуелсіз серіктестер сатып алатын Абонементтердің құнына байланысты тиісті көлем балдары (volume points – VP) есепке жазылады. Бір филиалда 500 балл (VP) жиналған кезде (қайсысы және қандай тереңдікте жиналатыны маңызды емес) және екіншісінде 500 VP болса, цикл жабылады. Тәуелсіз серіктестің қандай

Абонементке ие болуына байланысты 50 VP (I және X абонементі үшін) немесе 25 VP (II абонементі үшін) тең сыйақы есепке жазылады. Егер бинар іске қосылмаған болса және I немесе Тәуелсіз серіктес III және V абонементінің иегері болса, онда бинарлық жоспар бойынша сыйақылар 0 VP тең.

Егер тармақтағы VP сомасы қажетті 500 VP асып кетсе, онда келесі циклде балл айырмасы есепке алу үшін қолжетімді болып қалады. Есептеулерді жүргізу үшін Абонементтің (I, II немесе X) қолданылу кезеңіне бинарды іске қосу жүргізілген есептік кезеңде жабылған циклдар және барлық кейінгі циклдар назарға алынады.

Бинарлық жоспар бойынша сіздің сыйақыларыңыздың сомасы бір есеп айырысу кезеңінде 10 000 VP аспауы керек.

| БІР ТАРМАҚТ АҒЫ VP КӨЛЕМІ | БАСҚА ТАРМАҚТ АҒЫ VP КӨЛЕМІ | ТӘУЕЛСІЗ СЕРІКТЕСТІҢ АБОНЕМЕНТІНЕ БАЙЛАНЫСТЫ СЫЙАҚЫ | | | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|--|-------|-----|---|----|
| | | I | II | III | V | X |
| 500 VP | 500 VP | 50 VP | 25 VP | 0 | 0 | 50 |

Бинарлық жоспар бойынша сыйақылардың максималды төлемі Компанияның бүкіл демеушілік ұйымының көлем балдарының (VP) жалпы сомасының 45%-мен шектелген. Егер қандай да бір есептік кезеңде (қар. III. Есеп айырысу тәртібі) бинарлық сыйақы төлемдерінің жалпы сомасы бүкіл компания балдарының жалпы сомасының 45% асады, бүкіл ұйымның нақты төлемі VP жалпы сомасының 45% тең болады, ал Тәуелсіз серіктестердің барлық аударымдар пропорционалды негізде есептеледі.

4. Үдемелі бинар бойынша сыйақы.

Тек I және X Абонементтерінің иелері үшін қолжетімді.

Компанияның қызметі мен дамуының негіздері – заңдылық, сенімділік, ұзақ мерзімділік, бедел және жоғары табыстылық. Осындай құндылықтарды қамтитын Компанияның Тәуелсіз серіктестерге деген ерекше көзқарасы пассивті табыстың қалыптасуының қолжетімділігінде көрініс табады.

I және X Абонементінің иелері үшін, оның қалай іске қосылғанына қарамастан (бір транзакциямен немесе апгрейдті пайдалана отырып), пассивті сыйақы түрі – Үдемелі бинар қолжетімді. Сыйақылардың осы түрінің шарттарына сәйкес, бинарлық құрылымдық схемада іске қосылған абонементтер сомасының 1% өсіңкі Тәуелсіз серіктестің шотына аударылады. Бұл ретте осы өсіңкі Тәуелсіз әріптестің позициясына қатысты тереңдіктің төртіншіден он бесінші деңгейіне дейін қоса алғанда, бинарлық құрылымдық схемада тіркелген Тәуелсіз серіктестердің Абонементтерді іске қосуы ескеріледі. Сондай-ақ, сыйақы есептеу үшін одан әрі апгрейдтер және сатып алынған Абонементтерді кейіннен іске қосулар ескеріледі.

Тәуелсіз серіктестің немесе оның жеке құрылымының жеке әрекеттерінің нәтижесі бинарлық құрылымдық схемада абонементтерді іске қосу болып табылатындығына қарамастан. Үдемелі бинар бойынша сыйақыларды есептеу жүргізіледі.

5. Автомобиль бағдарламасы.

Автомобиль бағдарламасы Аймақ көшбасшысы және одан жоғары мансаптық деңгейге жеткен Тәуелсіз серіктестермен автомобиль сатып алу үшін ерекше сыйақы түрін алуды қарастырады. Жеке бизнес-құрылымдағы Абонементтер бойынша жалпы тауар айналымының 4% Классикалық жоспар

бойынша компрессиялық түрде бөлінеді. Яғни, есепке жазуға арналған пайыздық мөндер мансаптық деңгейге байланысты және төмендегі кестеде келтірілген. Егер сіздің жеке бизнес-құрылымыңызда Тәуелсіз серіктес белгілі бір мансаптық деңгейге жеткен болса, осы ретте айырмашылық оң болса, Сіз сіздің пайыздық мөндеріңіз бен осындай Тәуелсіз серіктес пайызының арасындағы айырмашылыққа тең оның тобы айналымының пайызын аласыз.

| МАНСАПТЫҚ ДЕҢГЕЙ | ДЕҢГЕЙ СЫЙАҚЫСЫ |
|----------------------|-----------------|
| КӨШБАСШЫ | 2% |
| АЙМАҚ КӨШБАСШЫСЫ | 3% |
| ЕЛ КӨШБАСШЫСЫ | 3,5% |
| ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КӨШБАСШЫ | 4% |
| КОМПАНИЯ КӨШБАСШЫСЫ | 4% |
| КОМПАНИЯ АКЦИОНЕРІ | 4% |

Бұдан басқа, сыйақының осы түрі бойынша Компанияға қосымша кредит берілуі мүмкін. Оның мөлшері мен өтеу шарттары әр жағдай үшін және Компанияның қалауы бойынша жеке анықталуы мүмкін. Бұл ретте сатып алумен ресімделетін автомобиль (маркасы, моделі, шанақ түрі, шығарылған жылы, техникалық жай-күйі, сыртқы түрі, жүрісі) әрбір жеке жағдайда және жалпы ұсынымдарға сәйкес Компаниямен келісіледі. Осы сыйақыны алу Компанияның ресми оқиғаларының бірінде жылына бір рет жүзеге асырылуы мүмкін.

6. Компания Акционерлері үшін ерекше сыйақы.

Компания Акционері мансаптық деңгейі Тәуелсіз серіктеске Компанияны дамытуға қатысуға мүмкіндік береді. Сыйақының бұл түрі жылдық таза пайданың 10%-ын мансаптық деңгейі **Компания Акционері** болып табылатын Тәуелсіз серіктестер арасында тең бөліктермен бөлуді көздейді. Мұндай бөлу жыл сайын Компанияның басшылығы мен осындай Акционерлерінің жиналысында талқыланады және бекітіледі.

IV. ЕСЕП АЙЫРЫСУ ТӘРТІБІ

Барлық есептеулер мен аударымдар есептік кезеңнің соңында, дүйсенбіде өтеді. Алдымен мансаптық деңгей есептеледі, содан кейін сыйақылар жаңа өзекті мансаптық деңгейге сәйкес есептеледі. Бұл ретте жексенбіден сенбіге дейін есептелетін кезеңде жүргізілген айналым көлемінің балдары (VP) ескеріледі. Есептелген сыйақыларды аудару төлемге тапсырыс жасалғаннан кейін болатын есептік кезең ішінде орындалады.

Есептеулер және меншікті шоттың жай-күйі туралы мәліметтермен Сіз жеке кеңсенің «Қаржы» бөлімінде таныса аласыз.

V. ҚОРЫТЫНДЫ ЕРЕЖЕЛЕР

Осы Сыйақылар жоспарында келтірілген төлемдер бойынша сомалар Компанияның сыйақылар жоспарының құрамдауыштары мен іс-қимылдарын түсіндіруге арналған. Егер бар болса, олар табыстың

үлгісі болып табылмайды. Бұл сандар Сіздің нақты табыстарыңызға немесе пайдаңызға кепілдік ретінде қарастырылмауы керек. Сіздің Компаниядағы жетістігіңіз басқа Тәуелсіз серіктестерді ынтымақтастыққа шақыру, Пайдаланушыларды тіркеу және бизнес-құрылымның жұмысын ұйымдастыру қабілетінің нәтижесі болып табылады, еңбекқорлықпен, жоспарлы жұмыспен және көшбасшылық қасиеттерді дамытумен ұштасқан.