

УТВЕРЖДАЮ
Директор ООО «Алкоторг»
А.А.Феоктистов
«__» _____ 202_г.

**КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
ООО «АЛКОТОРГ»**

Экз № _____

Утверждена приказом № _____ от «__» _____ 2023г. (впервые)

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КОММЕРЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

1.1 ООО «Алкоторг» (далее – Поставщик), осуществляя свою деятельность по поставке на рынок России алкогольной продукции, действует в рамках действующего законодательства, существующих правил и этики делового оборота, которые требуют от Общества создания единых и прозрачных правил взаимодействия с партнерами.

Поставщик стремится установить прозрачные, добросовестные, взаимовыгодные и не ограничивающие конкуренцию взаимоотношения с деловыми партнерами, а также обеспечить внедрение эффективных систем контроля за соблюдением законодательства, включая антикоррупционное законодательство и законодательство о защите конкуренции, в том числе путем принятия Коммерческой политики, устанавливающей правила реализации Продукции.

1.2 Настоящая Коммерческая политика разработана для того, чтобы четко регламентировать отношения Поставщика с Покупателями и установить четкие и прозрачные критерии при заключении сделок (договоров поставки) на поставку Продукции и согласовании коммерческих условий.

Основываясь на нормах действующего законодательства, рекомендациях ФАС России и корпоративных принципах работы, настоящая Коммерческая политика направлена на стандартизацию коммерческой деятельности Поставщика на территории России.

Все перечисленные ниже условия и положения Коммерческой политики являются общими условиями и требованиями для всех Покупателей и должны учитываться при их выборе, заключении и исполнении сделок.

1.3 Поставщик имеет право периодически и в одностороннем порядке пересматривать настоящую Политику или вносить в нее изменения исходя из бизнес-необходимости и в соответствии с требованиями внутренних положений Общества и/или действующего законодательства, или в соответствии с рекомендациями антимонопольного органа, и разъяснять изменения в доступной и понятной форме.

1.4 Основными задачами коммерческой политики Поставщика являются:

- обеспечение прозрачных, взаимовыгодных, добросовестных взаимоотношений с Покупателями;
- привлечение и формирование группы постоянных Покупателей;
- достижение стабильных высоких темпов роста продаж;
- установление экономически обоснованных условий сотрудничества с Покупателями, недопустимость навязывания экономически, технологически и иным образом необоснованность условий сотрудничества;

1.5 Поставщик для реализации Продукции на рынке сбыта вправе предпринимать любые действия, которые не противоречат действующему законодательству РФ.

В частности, Поставщик вправе:

- заключать партнерские соглашения на взаимовыгодных условиях;
- применять экономически и технологически обоснованную ценовую политику;
- использовать иные элементы (инструменты) коммерческой деятельности.

1.6 Поставщик может вступать в договорные отношения по реализации Продукции с Покупателем.

Поставщик может самостоятельно устанавливать определенное, экономически или технологически обоснованное, количество Покупателей, с которыми планирует вступать в договорные отношения, исходя из особенностей модели ведения бизнеса.

1.7 Настоящая Политика является обязательной для всех работников Поставщика, вовлеченных в установление взаимодействия с существующими и потенциальными партнерами и конкурентами Поставщика в части реализации алкогольной продукции.

Распорядительные, локальные нормативные документы и иные внутренние документы не должны противоречить настоящей Политике.

1.8 Положения настоящей политики могут пересматриваться, в том числе в случае изменения условий хозяйственной деятельности и бизнес стратегии Поставщика вследствие изменяющихся условий работы на рынке, вследствие изменений, вносимых в российское или иное применимое законодательство. Результаты пересмотра положений настоящей политики оформляются путем утверждения ее новой редакции директором Поставщика.

2. ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Базовый прайс-лист - коммерческий документ Общества, которым регламентируются цены, по которым Поставщик реализует свою Продукцию Покупателям.

Базовая цена – цена Продукции, предлагаемая Поставщиком Покупателям при базовых условиях заключенного типового договора.

Вознаграждение – выплата Покупателю в связи с приобретением им у Поставщика определенного количества Продукции Поставщика. Размер указанного вознаграждения не учитывается при определении цены Продукции. (п.4. ст.9 Федерального закона от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации").

Договор поставки – договор, заключенный между Обществом и Покупателем.

Заявка – направляется Покупателем в адрес Поставщика в целях заказа продукции.

Коммерческая политика - Совокупность организационных, правовых, экономических, информационных и иных мер, реализуемых Поставщиком в связи с организацией и осуществлением торговой деятельности в соответствии с законодательством.

Покупатель - юридическое лицо или Индивидуальный предприниматель, прошедший процедуры оценки согласно настоящей Коммерческой политики, и заключивший с Поставщиком договор поставки по которому он обязуется осуществлять приемку и оплату Продукции, а также

дальнейшее продвижение и продажи Продукции третьим лицам в соответствии с условиями заключенного договора поставки.

При приобретении алкогольной продукции (за исключением пива), Покупатель в соответствии с Федеральным законом от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» обязан обладать лицензией на закупку, хранение и поставку алкогольной и спиртосодержащей продукции либо лицензией на розничную продажу алкогольной продукции.

Продукция – алкогольная продукция, которую реализует Поставщик.

Поставщик - Общество с ограниченной ответственностью «Алкоторг».

Процедура проверки – проверка соответствия Покупателя Критериям выбора.

Рынок сбыта Продукции - территория Российской Федерации.

Скидка - процент, на который подлежит уменьшению отпускная цена Поставщика на Продукцию. Скидка является способом определения цены Продукции и не может рассматриваться в качестве Вознаграждения, а равно оплаты за какие-либо действия Покупателя. Предоставление Скидки является правом Поставщика.

Цена – денежное выражение стоимости поставляемой Продукции.

Ценообразование – процесс принятия решений по установлению и корректировке цен на Продукцию, с помощью которых достигаются цели Коммерческой политики Общества.

3. КРИТЕРИИ ВЫБОРА ПОКУПАТЕЛЯ

3.1 Реализация Продукции Поставщиком осуществляется через Покупателей Продукции. Поставщик вправе самостоятельно выбирать Покупателей, с которыми он вступает в договорные отношения.

3.2. При рассмотрении Покупателя с целью возможного сотрудничества, Поставщик оценивает соответствие Покупателя следующим критериям:

- правоспособность;
- финансовая стабильность (включая, но, не ограничиваясь, не вовлечение в какие-либо схемы уклонения от уплаты налогов и отсутствие «агрессивной» схемы оптимизация налогов);
- деловая репутация;
- критерий соблюдения требований к транспортным средствам, перевозящим Продукцию, и условий перевозки Продукции и к помещениям для хранения Продукции и условий хранения Продукции;

3.3.1 Критерии оценки правоспособности Покупателя:

Покупатель должен:

- быть зарегистрированным в качестве юридического лица Российской Федерации и внесенным в ЕГРЮЛ;

- обязан обладать лицензией на закупку, хранение и поставку алкогольной и спиртосодержащей продукции либо лицензией на розничную продажу алкогольной продукции (за исключением при закупке пива (пивной продукции), воды).
- отсутствие возбужденной в отношении Покупателя процедуры ликвидации или банкротства, или сообщений о планируемом банкротстве Поставщика;
- отсутствие решений уполномоченных государственных органов о приостановлении деятельности Покупателя;
- Покупатель Поставщика должен иметь надежную деловую репутацию, основанную на надлежащем исполнении перед Поставщиком и другими деловыми партнерами всех своих обязательств по заключённым сделкам;

3.3.2 Критерии оценки финансовой стабильности Покупателя:

- соблюдение Покупателем требований законодательства о предоставлении бухгалтерской и налоговой отчетности
- нахождение на учете в налоговом органе (подтверждается заверенной Покупателем копией Свидетельства о постановке на учет в налоговом органе);
- отсутствие задолженностей по уплате налоговых и иных обязательных платежей, что подтверждается соответствующей справкой из налогового органа;
- наличие положительного собственного капитала на конец последнего отчётного периода или финансового года;
- Покупатель не является стороной каких-либо судебных, арбитражных разбирательств, процедур урегулирования споров с участием посредников, административных или иных разбирательств (в качестве истца, ответчика или в ином качестве), которые могут повлиять на заключение и (или) исполнение Договора полностью или в части;
- Покупатель не является несостоятельным и не отвечает признакам банкротства, неплатежеспособности и (или) признакам недостаточности имущества, установленным для подачи заявления о признании его банкротом в соответствии с законодательством, или неспособным оплачивать свои долги в установленные сроки, а также не станет отвечать признакам банкротства, неплатежеспособности и (или) признакам недостаточности имущества. В отношении Покупателя не были поданы заявления или приняты решения о признании банкротом и (или) о назначении ликвидатора, арбитражного управляющего (включая временного управляющего, административного управляющего, внешнего управляющего и конкурсного управляющего), или о приостановлении удовлетворения требований кредиторов или ведения деятельности;
- Покупатель не находится в процессе реорганизации или ликвидации, и не существует законных оснований для начала процедуры принудительной ликвидации или реорганизации Покупателя.

Если Покупатель существует менее двух лет, в связи с чем не может предоставить копии Бухгалтерских балансов и Отчетов о финансовых результатах с отметкой налогового органа или с доказательствами их подачи в электронной форме за 2 последних отчетных периода (года), Покупатель предоставляет копии Бухгалтерских балансов и Отчетов о финансовых результатах

за весь период своего существования.

3.3.3 Критерии оценки деловой репутации Покупателя:

Поставщик дорожит своей репутацией благонадежного, честного и открытого партнера. Поставщик осуществляет свою деятельность в строгом соответствии с применимым законодательством, в том числе в полной мере соблюдает основные положения Федерального закона от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции». Поставщик должен быть уверен, а Покупатель должен гарантировать, что ни Покупатель, ни любое другое третье лицо, которое действует от его имени, не будут связаны с коррупционной деятельностью, взяточничеством либо мошенничеством. Учитывая это, Поставщик требует от Покупателей принятия адекватных мер по противодействию коррупции и соблюдения ими требований ст. 13.3 Федерального закона от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

В частности, Покупатель не должен допускать:

- конфликта интересов;
- передачи денежных средств сотрудникам Поставщика и связанных с ними лиц;
- коммерческого подкупа;
- некорректных пожертвований;
- незаконных подарков и развлекательных мероприятий;
- наличие судимости у руководителя, главного бухгалтера, в том числе в сфере экономики.

При наличии в открытых (публичных) источниках негативной информации о Покупателе, в том числе, информации, порочащей деловую репутацию Покупателя, его руководителей и бенефициаров, Поставщик вправе запросить письменные пояснения. Нарушение Покупателем положений законодательства, в том числе, антикоррупционного, дает право Обществу не вступать в договорные отношения, а равно незамедлительно прекратить отношения с Покупателем путем расторжения договора в одностороннем порядке.

3.3.4. Критерий соблюдения требований к транспортным средствам, перевозящим Продукцию, и условий перевозки Продукции и к помещениям для хранения Продукции и условий хранения Продукции.

Помещения для хранения Продукции должны соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации. Хранение Продукции должно осуществляться Покупателем в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.

Транспортные средства, перевозящие Продукцию, должны соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации, перевозка Продукции должна осуществляться Покупателем в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации

4. УСЛОВИЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА С ПОКУПАТЕЛЯМИ ПРОДУКЦИИ.

4.1 Каждый из Покупателей должен соответствовать установленным ключевым критериям для отбора деловых партнеров Поставщика. Ключевые критерии для отбора Покупателей продукции Поставщика изложены в главе 3 настоящей коммерческой политики.

4.2 Поставщик не заключает договоры поставки Продукции с Покупателями алкогольной Продукции, не имеющими лицензию на осуществление деятельности (за исключением при реализации пива (пивной продукции, воды).

4.3 Для рассмотрения возможности заключения Договора с новым Покупателем, Поставщик имеет право запросить у Покупателя следующие документы, указанные в перечне ниже:

- Учредительные документы (Устав);
- Свидетельство о государственной регистрации юридического лица (свидетельство ОГРН),
- Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе и о присвоении идентификационного номера налогоплательщика (свидетельство ИНН);
- Решение или протокол о назначении директора;
- Поставщик может запросить также копию банковской карточки с образцом подписи директора, заверенную нотариально или банком, осуществляющим расчетно-кассовое обслуживание Покупателя;
- Доверенность, если договор подписывается от лица, действующего на основании доверенности.
- Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ);
- Лицензия на осуществление деятельности, если эта деятельность подлежит лицензированию;
- Банковские реквизиты, фактический адрес юридического лица, если он отличается от юридического адреса;
- Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах за последний и текущий годы с подтверждением их передачи налоговому органу, налоговые декларации за последний налоговый период с отметками об их принятии;
- Сведения об исполнительном органе юридического лица, его главном бухгалтере, с предоставлением протокола общего собрания об их назначении (избрании) на должность, решения о назначении, доверенности (если применимо);
- Сведения об уголовно-правовых, о судебных разбирательствах, в которых участвует или привлечен Покупатель, сведения об участии в расследованиях ФАС России в текущем календарном году.
- Выписка из штатного расписания, подтверждающая наличие персонала, необходимого для ведения хозяйственной деятельности, оказания услуг/работ, действующая на дату предоставления.
- Правоустанавливающие документы на помещения Покупателя (договор аренды, документ

о праве собственности на склад), подтверждающие место нахождения Покупателя по адресу, указанному в ЕГРЮЛ, а также место нахождения складских помещений Покупателя (если они находятся по другому адресу), в случае, если Покупатель осуществляет свою деятельность не по адресу государственной регистрации, то документы, подтверждающие основание его нахождения по данному адресу.

- Документы, подтверждающие наличие объектов в собственности, зарегистрированных на юридическое лицо (Покупателя) для финансового обеспечения с целью исключения рисков, связанных с ненадлежащим исполнением Покупателем своих обязательств по оплате.

4.4 Покупатель должен располагать необходимыми помещениями, оборудованием, инвентарем, транспортными средствами, обеспечивающими сохранение качества и безопасности Продукции при их транспортировке, хранении и реализации.

Для проверки технической оснащённости, Покупатель предоставляет Поставщику следующие документы:

- копии документов, подтверждающих право собственности или иное законное основание использования помещений, основного оборудования и транспортных средств, для осуществления лицензируемой деятельности.

Помещения для хранения Продукции должны соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации. Хранение Продукции должно осуществляться Покупателем в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.

Транспортные средства, перевозящие Продукцию, должны соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации, перевозка Продукции должна осуществляться Покупателем в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.

4.5 Все документы могут быть представлены в копиях, заверенные должностным лицом организации с проставлением печати юридического лица или копии могут быть направлены по электронной почте.

4.6 Поставщик до представления Покупателем документов, вправе самостоятельно получить сведения, указанные в настоящем пункте, из электронных ресурсов (сайт ФНС, Спарк, Контур.фокус и т.п.). В случае отсутствия необходимой информации на электронных ресурсах, Поставщик вправе запросить необходимую информацию у Покупателя.

С целью закрепления обязательств по обеспечению сохранности и конфиденциальности информации, полученной им от другой Стороны в рамках процедуры отбора Покупателя по вопросу заключения Договора поставки и после заключения договора между Сторонами, Стороны заключают соглашение о конфиденциальности.

5. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ПОКУПАТЕЛЕМ

5.1 Поставщик принимает решение о будущем сотрудничестве или об отказе в сотрудничестве с потенциальным Покупателем на основе анализа информации и документов,

предоставленных потенциальным Покупателем с целью подтверждения соблюдения им критериев, указанных в главе 3 настоящей коммерческой политики.

5.1.1. Общий срок проверки потенциального Покупателя на соответствие критериям, указанным в главе 3, и принятия решения о сотрудничестве не должен превышать 60 (шестьдесят) дней с момента предоставления потенциальным Покупателем документов, подтверждающих соответствие критериям.

5.2 Поставщик сохраняет право на отказ в сотрудничестве с потенциальным Покупателем в случае:

- отказа Покупателя в предоставлении документов, перечисленных в главе 4 настоящей коммерческой политики или в случае, если предоставленные документы содержат недостоверную или ложную информацию

- не соответствия Покупателя критериям, установленным в главе 3 настоящей коммерческой политики

- в иных случаях, предусмотренных настоящей Коммерческой политикой.

5.3 Процедура подписания договора поставки с Покупателем осуществляется директором Поставщика и/или уполномоченным лицом на основании доверенности после согласования договора следующими службами Поставщика последовательно:

- службой безопасности – не позднее 3 рабочих дней;
- коммерческой службой – не позднее 3 рабочих дней;
- финансовой службой – не позднее 3 рабочих дней;
- юридической службой – не позднее 3 рабочих дней.

5.3.3. В случае возникновения возражений потенциального Покупателя на проект типового договора, стороны принимают меры к согласованию таких возражений путем составления протокола разногласий. Срок согласования и подписания договора увеличивается на период согласования разногласий. Срок ответа на возражения потенциального Покупателя в рамках протокола разногласий не должен превышать 3 рабочих дней каждой заинтересованной службой, указанной в п.5.3.

5.4 Коммерческая служба ответственна за своевременное обновление и продление действующих договоров поставки с Покупателями.

6. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ ПОКУПАТЕЛЮ.

6.1. Поставщик предлагает реализацию Продукции Покупателям на основании типового Договора поставки Продукции (Приложение №1), либо на основании договора Поставки предложенного в редакции Покупателя, заключенного между Поставщиком Покупателем Продукции. Изменение условий типового Договора или использование формы договора, предложенной Покупателем допускается в целях взаимовыгодного сотрудничества между Поставщиком и Покупателем.

6.2 Поставщик передает Продукцию Покупателю отдельными партиями по ценам действующего прайс-листа Поставщика и на основании Заявки Покупателя, подтвержденной Поставщиком согласно подписанному между Сторонами Договору поставки.

6.3 Передача Продукции Покупателю осуществляется посредством подписания товарной накладной уполномоченным представителем Покупателя при наличии у него оригинала доверенности и передачи с Продукцией товаросопроводительных (товарно-транспортных) документов.

Очередность отгрузки Продукции Покупателям определяется датой размещения и согласования Заявки при отсутствии ограничений, связанных с выполнением обязательств по Договору поставки и другим сделкам, заключенным между сторонами.

Заявка подается посредством размещения заказа с использованием сервисов электронного документооборота Контур.EDI или по электронной почте или на бумажном носителе в свободной форме, но с включением обязательных реквизитов, таких как: ассортимент, количество и срок поставки.

Заявка считается принятой Поставщиком к исполнению, если в течение 2-х рабочих дней с момента ее получения в адрес Покупателя не поступило возражений в связи с отсутствием товара, либо Поставщик подтвердил ее прием и готовность выполнить полностью в письменном виде, либо способами, указанными в настоящем пункте.

6.4 Согласно Федеральному закону от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» срок оплаты в договоре поставки не может превышать 40 (сорок) календарных дней с момента со дня фактического получения Продукции Покупателем.

6.5 Поставщик также вправе установить для каждого из Покупателей лимит кредита на Продукцию, поставляемый по Договору поставки на условиях отсрочки платежа. Формула расчета кредитного лимита представлена ниже:

Совокупный кредитный лимит = $(S * T) p_1 + (S * T) p_2 + (S * T) p_3 \dots$, где:

- $p_1 \dots$ - товарная группа (крепкая группа, цветная продукция, пиво и пр.).
- S - запланированный среднемесячный объем продаж в соответствующем квартале, руб.
- T - коэффициент отсрочки платежа, дни:

Дни отсрочки платежа	Коэффициент
0 - 30	1
> 30 - ≤ 40	1,5

6.6 Поставщик вправе запросить у Покупателя банковскую гарантию, поручительство или залог имущества на сумму максимальной стоимости Продукции, поставляемой на условиях отсрочки платежа, и/или информацию, которая должна охарактеризовать устойчивость финансового положения Покупателя.

6.7 Максимальная стоимость Продукции, поставляемая на условиях отсрочки платежа,

определяется и может быть изменена Поставщиком самостоятельно в одностороннем порядке.

6.8. Поставщик оставляет за собой:

- право на односторонний отказ от договора поставки с любым Покупателем без обращения в суд, если согласно договору поставки коммерческая деятельность (заказ Продукции) отсутствует более чем в течение 3 месяцев.

- право на односторонний отказ от исполнения договора с его последующим расторжением в случае наличия у Покупателя просроченной задолженности, возникшей два и более раз подряд в течение шести месяцев.

6.9 Поставщик имеет право приостановить исполнение принятого Заказа или отказать в принятии Заказа в следующих случаях:

- если общая задолженность Покупателя в рамках Договора поставки превышает сумму кредитного лимита для конкретного Покупателя, устанавливаемого в соответствии с внутренними процедурами компании Поставщика

- если единовременный заказ, полученный от Покупателя, по сумме превышает кредитный лимит данного Покупателя. В таких случаях, для возможности отгрузки по заказу, Поставщик вправе запросить банковскую гарантию или договор поручительства для обеспечения исполнения обязательства по оплате;

- если единовременный заказ Продукции во время проведения ценовой акции превышает по данным Поставщика обычный объем заказа для конкретного Покупателя увеличенный на 10 процентов.

Заказы Покупателей удовлетворяются в порядке календарной очередности. В случае если объем имеющейся на складе Продукции недостаточен для удовлетворения потребности Покупателя, Поставщик имеет право отказать в поставке Продукции.

6.10 Поставщик вправе не поставлять Продукцию, если заказ на данную продукцию был сделан Покупателем по истечении срока, установленного условием договора, необходимого для заказа производства данной Продукции у Производителя.

6.11 Поставщик вправе приостановить поставки Продукции, в случае наличия открытой просроченной задолженности Покупателя свыше 30 (тридцати) дней.

В случае, если будут изменены условия поставки, это будет соответственно своевременно отражено в настоящей политике.

7. УСЛОВИЯ КОММЕРЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

7.1 Ценообразование Поставщика формируется исходя из себестоимости Продукции и нормативных актов, определяющих минимальную стоимость алкогольной продукции, с учетом допустимых надбавок, наценок, скидок, ограничений, логистических издержек и отражается в прайс-листе в виде базовых показателей.

При формировании цены на Продукцию могут учитываться следующие факторы:

- логистические издержки Поставщика;
- конкурентная среда (уровень потребительского спроса);
- уровень товарооборота;
- ритмичность поставок;
- срок коммерческого сотрудничества с конкретным Покупателем;
- уровень дебиторской задолженности Покупателя;
- сезонность продаж (временной фактор);
- географического расположения Покупателя;
- условий оплаты за Продукцию;
- остаточного срока годности Продукции;
- прочих объективных экономически, технологически или иным образом обоснованных факторов.

Исключением из единого процесса ценообразования могут выступать поставки Продукции, осуществляемые Поставщиком на основании исполнения контрактов и договоров, заключенных по результатам проведенных торгов.

7.2 Поставщик оставляет за собой право в одностороннем порядке вносить изменения в прайс-лист на Продукцию с условием предварительного письменного уведомления каждого Покупателя.

7.3 Условия ценообразования утверждаются директором Поставщика.

7.4 Валютой, являющейся основой для расчета цен, является рубль РФ.

7.5 Основная задача Общества в отношении ценообразования - устанавливать цены, которые отвечают поставленным целям и задачам коммерческой политики. Условия коммерческого сотрудничества Поставщика и Покупателей могут быть дифференцированными в зависимости от условий сотрудничества с конкретным Покупателем, при условии отсутствия дискриминации.

8. ПОРЯДОК ОПЛАТЫ ПРОДУКЦИИ

8.1 На основании наличия (отсутствия) предыдущего опыта сотрудничества, а также исполнения Покупателем своих договорных обязательств, финансовой стабильности Покупателя, Поставщик может устанавливать различные условия оплаты Продукции (предоставление коммерческого кредита, предоплата и др.).

8.2 Поставщик поставяет Покупателю Продукцию на следующих базовых условиях оплаты:

- 100% предоплата;

8.3 Поставка Продукции на условиях отсрочки платежа может быть предложена Покупателю, в случае выполнения условий, предусмотренных п. п. 8.5. – 8.7. Коммерческой Политики и предоставление пакета финансовых документов, подтверждающих удовлетворительное финансовое состояние Покупателя и возможность своевременной оплаты за Продукцию.

- отсрочка платежа (в соответствии с ФЗ от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ «Об основах

государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» отсрочка платежа не должна превышать сорок календарных дней дней).

8.4 В случае превышения кредитного лимита Поставщик вправе приостановить поставки Продукции Покупателю на условиях отсрочки платежа и перевести Покупателя на базовые условия предоплаты в пределах превышенного кредитного лимита.

8.5 Покупатель вправе, в целях обеспечения риска ненадлежащего исполнения своих обязательств по оплате поставленного на условиях отсрочки платежа предоставить Поставщику банковскую гарантию.

8.6 Покупатель вправе, в целях обеспечения риска ненадлежащего исполнения своих обязательств по оплате поставленного на условиях отсрочки платежа предоставить Поставщику залога имущества (движимого/недвижимого) со сроком действия не менее 1 года с даты подписания договора залога. Залог может быть предоставлен как самим Покупателем, так и третьим лицом.

8.7 Покупатель вправе, в целях обеспечения риска ненадлежащего исполнения своих обязательств по оплате поставленного на условиях отсрочки платежа предоставить Поставщику Поручительство третьего лица (физическое/юридическое лицо), в объеме не менее всех существующих и будущих обязательств Покупателя (включая погашение основного долга, уплату неустойки, штрафов, предусмотренных договором, и возмещение всех убытков Общества, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств Покупателем), со сроком действия не менее 1 года с даты подписания договора поручительства. Поручитель на момент предоставления поручительства должен владеть имуществом (движимым/недвижимым), не обремененным иными обязательствами.

8.8 Поставщик вправе предоставить Покупателю отсрочку платежа, не запрашивая у Покупателя предоставления финансового обеспечения при условии отсутствия судебных споров, инициированных в отношении Покупателя, отсутствии исполнительных производств, отсутствии задолженности по начислению налогов и сборов в бюджеты любого уровня, устойчивого финансового положения на рынке (при предоставлении соответствующих документов).

8.9 Если Покупатель, которому была предоставлена отсрочка платежа на поставляемую Продукцию, допустил даже однократную просрочку в исполнении своих обязательств перед Поставщиком по оплате поставленной Продукции, нарушив тем самым условия Договора поставки и свои обязательства, Поставщик имеет право отказаться в одностороннем внесудебном порядке (полностью или частично) от исполнения Договора поставки, в том числе обязательств, связанных с исполнением условий по отсрочке платежа (предоставлению кредитного лимита) и прекратить поставки Продукции до момента полного погашения Покупателем просроченной и текущей задолженности. Покупателю по усмотрению Поставщика может быть предложено приобретать Продукцию на базовых условиях 100% предоплаты.

8.10. Покупатель, которому была предоставлена отсрочка платежа на поставляемую

Продукцию, и не допустивший нарушений финансовой дисциплины, предусмотренной Договором поставки, вправе по своей инициативе осуществлять предоплату поставляемой Продукции.

9. СИСТЕМА МЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

9.1 Поставщик, в соответствии с установленными действующим законодательством ограничениями имеет право мотивировать и стимулировать Покупателя на поддержание или увеличение ежегодного товарооборота, приобретение определенного количества продукции, широкую и регулярную представленность ассортимента Продукции, оптимизацию условий отгрузки и доставки, соблюдение финансовой дисциплины и по иным условиям путем предоставления Покупателю:

- вознаграждения;
- скидки.

9.2 В целях стимулирования продаж и продвижения Продукции Поставщик вправе проводить периодические маркетинговые мероприятия, направленные на снижение цены продукции для розничного покупателя (с учетом ограничений, предусмотренных законодательством для алкогольной продукции), путем предоставления скидок Покупателю. Скидки, предоставляемые Покупателю в рамках данного пункта, должны быть предоставлены розничному покупателю в размере не меньшем, чем размер скидки, предоставленной Поставщиком Покупателю. Скидки, предусмотренные данным пунктом, могут предоставляться в определенные периоды времени или в связи с определенными событиями, не связанными с действиями Покупателя или объемом приобретенного им товара Поставщика. Размер такой скидки определяется Поставщиком самостоятельно с учетом обеспечения взаимной заинтересованности Поставщика и Покупателя в установлении, сохранении и развитии взаимовыгодного сотрудничества в сфере реализации Продукции, а также необходимости обеспечения приемлемой нормы прибыли.

9.3 Основаниями для предоставления скидок, предусмотренных пунктом 9.2. могут являться:

- временное снижение цены на новинки;
- временное снижение цены на продукцию с остаточным сроком годности менее 70%;
- временное снижение цены в целях ускорения оборачиваемости на конкретную продукцию;
- иные обоснованные основания для временного снижения цены на продукцию.

9.4 Поставщик вправе предоставлять Покупателю вознаграждение в связи с приобретением им у Поставщика, определенного количества продовольственных товаров, как это предусмотрено частью 4 статьи 9 Федерального закона от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации". Размер такого вознаграждения (с учетом ограничений, предусмотренных действующим законодательством) и количество приобретаемых продовольственных товаров определяется сторонами исходя из взаимной заинтересованности Поставщика и Покупателя в установлении, сохранении и развитии взаимовыгодного сотрудничества в сфере реализации Продукции, а также необходимости

обеспечения приемлемой нормы прибыли и объема реализуемой Продукции.

9.5 Во всех случаях цена, предлагаемая Покупателю, рассчитывается до отгрузки Продукции. В случае предоставления скидки соответствующие цены на Продукцию корректируются на величину предоставленной скидки. Цены на отгружаемую Продукцию указываются товарно-транспортных накладных, которые включают предоставленную скидку (если применимо).

Все скидки и/или вознаграждения должны быть надлежащим образом оформлены в счетах и дополнительных соглашениях к существующим договорам с Покупателями.

Поставщик сохраняет за собой право на односторонний пересмотр перечня Продукции, поставляемых в рамках договора поставки для всех Покупателей Продукции. В случае такого пересмотра Поставщик информирует об это Покупателя

Изменения к договорам поставки в отношении скидок и/или вознаграждений вступают в силу в дату, которая указана в соответствующем дополнительном соглашении и действуют в течение периода, указанного в нем, если Поставщик не пересмотрит в одностороннем порядке шкалу скидок и/или вознаграждений до истечения указанного срока. Такой пересмотр является основанием для изменения соответствующих дополнительных соглашений к договорам поставки.

9.6 Вознаграждение Покупателю осуществляется в виде выплаты денежных средств или иными разрешенными действующим законодательством способами, на основании подписанных Сторонами соглашений и Актов. Выплата вознаграждения, предусмотренного частью 4 статьи 9 Федерального закона от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" осуществляется в сроки, согласованные сторонами в договоре поставки.

9.8 Поставщик сохраняет за собой право на односторонний пересмотр оснований и условий применения мер экономического стимулирования, возможность и допустимость их применения с учетом финансово-экономических и иных результатов деятельности и текущего статуса и положения Поставщика, его кредиторской и дебиторской задолженности.

9.9 Совокупный размер Вознаграждения, выплачиваемого Покупателю не может превышать 5% от цены приобретенных товаров. При расчете совокупного размера Вознаграждения по поставленной Продукции не учитывается сумма налога на добавленную стоимость (НДС) и сумма акциза, исчисленная в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Выплата Вознаграждения не меняет цену поставленной Покупателю Продукции и не влечет последующей корректировки цены реализации Продукции. Предоставление Поставщиком Вознаграждения Покупателю не связано с оказанием услуг и не предусматривает оказание Покупателем Поставщику каких-либо услуг.

9.10 В случае подписания соглашения между Поставщиком и Покупателем о предоставлении вознаграждения, предусмотренного пунктом 9.6, Поставщик выплачивает Покупателю

вознаграждение в сроки, предусмотренные дополнительным соглашением, но не позднее 10 рабочих дней с момента подписания Акта расчета вознаграждения Покупателем. Акт расчета вознаграждения подписывается и направляется Поставщиком Покупателю не позднее 30 рабочих дней с первого рабочего дня месяца, следующего за отчетным периодом.

10. ПРЕКРАЩЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА С ПОКУПАТЕЛЕМ

10.1 Общество вправе приостановить, прекратить сотрудничество с Покупателем или отказать в сотрудничестве Покупателем, в следующих случаях:

- в отношении Покупателя начата процедура ликвидации или банкротства;
 - лицензия Покупателя приостановлена, аннулирована, прекращена;
 - прекращение ведения Покупателем хозяйственной (предпринимательской) деятельности;
 - наступление обстоятельств, в связи с которыми Покупатель перестал соответствовать ключевым критериям для отбора Покупателей, перечисленных в настоящей Коммерческой Политике
- Покупатель допустил просрочку установленного срока оплаты поставленной Продукции более чем два раза;
 - соглашение сторон;
 - основания, предусмотренные требованиями ст. 450.1 ГК РФ (отказ любой стороны от договора, исполнения договора в одностороннем внесудебном порядке).

11. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

11.1. Настоящая Коммерческая политика вступает в силу с «__» _____ 2023 г.

11.2. Информация о введении настоящей Коммерческой политики подлежит публикации на официальном сайте Поставщика в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

11.3. Информация об условиях отбора контрагентов, существенных условиях договора поставки размещается на сайте Поставщика в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

11.4. Все приложения к настоящей Политике являются ее неотъемлемой частью. Термины и определения, используемые в приложениях, имеют те же значения, что и в Политике.

11.5 Сотрудники Общества, задействованные в процессе коммерческого взаимодействия с Покупателями, должны быть ознакомлены с коммерческой политикой по электронной почте.