

ПРИЛОЖЕНИЕ ВО _ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПРЕМИРОВАНИЯ

<p>1. Сфера применения</p>	<p>Настоящее приложение применяется к отношениям сторон в части общих положений выплаты премий.</p>
<p>2. Приоритет индивидуальных торговых условий</p>	<p>Настоящее приложение (далее – условия премирования) применяется, если иное не предусмотрено индивидуальными условиями премирования.</p>
<p>3. Установление условий премирования</p>	
<p>3.1. Одностороннее определение условий премирования</p>	<p>Компания вправе выплачивать премии за выполнение Покупателем определенных условий, связанных с поставкой товара и установленных в договорных документах. Условия премирования определяются Компанией в одностороннем порядке в соответствии с маркетинговой политикой.</p>
<p>3.2. Извещение об условиях премирования</p>	<p>При установлении условий премирования Компания направляет Покупателю коммерческие условия, содержащие индивидуальные условия премирования.</p>
<p>3.3. Порядок ознакомления условиями премирования</p>	<p>Компания направляет по электронной почте Покупателю коммерческие условия премирования. Покупатель возвращает Компании два подписанных экземпляра коммерческих условий. В случае не получения подписанных Покупателем экземпляров коммерческих условий до начала вступления их в действие, премии Компанией не выплачиваются.</p>
<p>3.4. Изменения условий премирования</p>	<p>Компания оставляет за собой право изменять состав, размер и условия премий путем направления Покупателю по электронной почте новых коммерческих условий или дополнительных приглашений к ним с изменением условий премирования в целях подписания их со стороны Покупателя. В случае не подписания Покупателем новых коммерческих условий или дополнительных приглашений к ним, условия премирования считаются несогласованными. Компания не осуществляет премирование в отношении премий, условия которых меняются ранее действующими условиями премирования по таким премиям не применяются.</p>
<p>3.5. Электронная форма уведомлений</p>	<p>Компания вправе направлять уведомления наступления обстоятельств, предусмотренных условиями премирования, посредством электронного сообщения.</p>
<p>4. Расчет премии</p>	
<p>4.1. Соотношения премии и ценообразования</p>	<p>Премии не изменяет цену товара. Премии не являются оплатой поставленных товаров, выполненных работ, оказанных услуг и не облагаются НДС.</p>
<p>4.2. Основание выплаты премии</p>	<p>Выплата премии Покупателем по плану (определенного уровня выполнения плана), установленного Компанией.</p>
<p>4.3. Порядок выставления планов</p>	<p>Планов устанавливает Компания на отчетный период исходя из данных вторичных продаж Покупателя, объеме складского запаса Покупателя, а также с учетом маркетинговых активностей, организуемых Компанией.</p>





Unilever

	<p>Компания доводит до Покупателя по электронной почте планы по соответствующим премиям из перечня, указанного в коммерческих условиях. Если Компания не доводит до Покупателя на отчетный период плановые показатели по какой-либо категории товаров, то в таком отчетном периоде осуществление премирования не осуществляется.</p> <p>В коммерческих условиях может быть установлен иной порядок оформления планов.</p>	
4.4. Основания для проверки выполнения планов и расчета премий:	<p>Данные учетной системы Компании об объемах покупок товаров в отчетном периоде в денежном выражении по каждой категории товаров.</p>	Покупатель
4.5. Порядок расчета премий	<p>Расчет премий производится в процентном отношении к общей стоимости товаров (без учета НДС), отгруженных Покупателем за отчетный период (за вычетом возвратов товаров), если иное не согласовано в коммерческих условиях.</p>	Покупатель
4.6. Выполнение условий премирования	<p>Выполнение Покупателем условий премирования подтверждается направлением Покупателем в Компанию документа выполнения условий премирования, который подписывается обеими сторонами.</p>	направлено Покупателем
4.7. Частичное выполнение планов	<p>В случае не достижения Покупателем установленного плана (определенного уровня плана) по причинам, независящим от Покупателя, и признания Компанией причин обоснованными и не учтенными при установлении плановых показателей фактическое исполнение плана (определенного уровня плана) может быть признано достаточным основанием для выплаты премии в размере, определенном Компанией.</p>	Компанией
4.8. Порядок выплаты премии	<p>Премия выплачивается на основании счета Покупателя:</p> <p>(а) при использовании бумажного документооборота - в течение 20 рабочих дней с даты подписания сторонами акта о выполнении Покупателем условий премирования;</p> <p>(б) при электронном документообороте - в течение 20 рабочих дней с даты выполнения Покупателем условий премирования при подписании сторонами такого акта не позднее чем за 8 рабочих дней до даты платежа.</p>	в течение 20 рабочих дней с даты выполнения Покупателем условий премирования
4.9. Предельный размер премии в отношении продовольственных товаров	<p>Максимальный размер вознаграждения (премии) выплачиваемый Покупателем Компанией в отношении продовольственных товаров, и платы за оказание услуг продвижения товаров, логистических услуг, услуг по подготовке, обработке, упаковке таких товаров (в случае заключения между сторонами соответствующих маркетинговых соглашений) не может превышать ограничений, предусмотренных ч.4 ст.9 ФЗ от 28.12.2009 №381-ФЗ.</p> <p>В целях исполнения настоящего положения при определении совокупного размера вознаграждения (премии) и платы за оказание услуг учитывается цена продовольственных товаров (без учета НДС), приобретенных Покупателем Компанией (за минусом возвратов товаров) за 1 календарный год.</p>	покупателя

