

ПРИЛОЖЕНИЕ ВО _ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПРЕМИРОВАНИЯ

<p>1. Сфера применения</p>	<p>Настоящее приложение применяется к отношениям сторон в части определения общих положений выплаты премий.</p>
<p>2. Приоритет индивидуальных торговых условий</p>	<p>Настоящее приложение (далее – условия премирования) применяется, поскольку 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.</p> <p>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 с условиями премирования</p>	<p>Компания направляет по электронной почте Покупателю коммерческие условия.</p> <p>Покупатель возвращает Компании два подписанных экземпляра коммерческих условий.</p> <p>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 выплаты премий путем направления Покупателю по электронной почте новых коммерческих условий или дополнительных соглашений к ним с изменением положений о премировании в целях подписания их со стороны Покупателя.</p> <p>В случае не подписания Покупателем новых коммерческих условий или дополнительных соглашений к ним, условия премирования считаются несогласованными и Компания не осуществляет премирование в отношении премий, условия по которым меняются, а ранее действующие условия премирования по таким премиям не применяются.</p>
<p>3.5. Электронная форма уведомлений</p>	<p>Компания вправе направлять уведомления о наступлении обстоятельств, предусмотренных условиями премирования, посредством электронного сообщения.</p>
<p>4. Расчет премии</p>	
<p>4.1. Соотношение премии и ценообразования</p>	<p>Премии не изменяет цену товара.</p> <p>Премии не являются оплатой за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги и не облагаются НДС.</p>
<p>4.2. Основание выплаты премии</p>	<p>Выполнение Покупателем плана (определенного уровня выполнения плана), установленного Компанией.</p>
<p>4.3. Порядок выставления планов</p>	<p>Планы устанавливаются Компанией на отчетный период исходя из данных о вторичных продажах 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 из премий, то в таком отчетном периоде соответствующее премирование не осуществляется.</p> <p>В коммерческих условиях может быть установлен иной порядок выставления и оформления планов.</p>
4.4. Основания для проверки выполнения планов и расчета премий:	Данные учетной системы Компании об объемах покупок товаров Покупателем в отчетном периоде в денежном выражении по каждой категории товаров.
4.5. Порядок расчета премий	Расчет премий производится в процентном отношении к общей стоимости товаров (без учета НДС), отгруженных Покупателю за отчетный период (за вычетом возвратов товаров), если иное не согласовано в коммерческих условиях.
4.6. Выполнение условий премирования	Выполнение Покупателем условий премирования подтверждается направленным Компанией Покупателю актом о выполнении условий премирования, который подписывается обеими сторонами.
4.7. Частичное выполнение планов	В случае не достижения Покупателем установленного плана (определенного уровня плана) по причинам, независящим от Покупателя, и признания Компанией таких 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.
4.8. Порядок выплаты премии	Премия выплачивается на основании счета Покупателя: (а) при использовании бумажного документооборота - в течение 20 рабочих дней с даты подписания сторонами акта о выполнении Покупателем условий премирования; (б) при электронном документообороте - в течение 20 рабочих дней с даты акта о выполнении Покупателем условий премирования, при подписании Сторонами такого акта не позднее чем за 8 рабочих дней до даты платежа.
4.9. Предельный размер премии в отношении продовольственных товаров	Совокупный размер вознаграждения (премии), выплачиваемых Покупателю Компанией в отношении продовольственных товаров, и платы за оказание услуг по продвижению 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. 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 у Компании (за минусом возвратов товаров) за 1 календарный год.

