

«УТВЕРЖДАЮ»
Генеральный директор
АО «Проект «Свежий хлеб»

 Мамзурин М.В.

«1» августа 2018 г.

ПОЛОЖЕНИЕ О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ СКИДОК НА ХЛЕБОБУЛОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

1. Общие положения

1.1. Настоящее положение регулирует порядок предоставления скидок оптовым покупателям хлебобулочных изделий, реализуемых предприятиями, входящими в группу лиц: АО «Проект «Свежий хлеб», ЗАО «Железнодорожный хлебокомбинат», ЗАО «Рыльский хлебокомбинат» (совместно именуемые далее - Предприятия), и является обязательным для применения всеми работниками Предприятий, в должностные обязанности которых входит проведение переговоров и заключение договоров по продаже продукции.

1.2. В целях настоящего положения под скидкой понимается снижение оптовой отпускной цены без НДС на хлебобулочные изделия при выполнении покупателем определенных критериев и условий, указанных в настоящем Положении. Предоставление скидки на хлеб «Дарницкий» не осуществляется.

1.3. Под хлебобулочными изделиями в настоящем Положении понимаются хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной, ржаной муки и смеси ржаной и пшеничной муки со сроком годности менее 10 дней (именуемые далее – продукция).

1.4. Целью предоставления Предприятиями скидок являются:

- увеличение объемов продаж, расширение рынков сбыта, привлечение максимального количества покупателей, повышение их заинтересованности;
- повышение эффективности деятельности и формирование положительного имиджа;
- достижение максимальной прибыли;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств.

2. Критерии (условия) предоставления и размеры скидок

2.1. Критерием предоставления и определения размера скидок являться один из двух параметров:

2.1.1. Размер среднемесячного товарооборота (в т.ч. товарооборота по социальному сорту хлеба «Дарницкий») в расчетном периоде.

2.1.2. Количество нестационарных торговых объектов розничной торговли формата «Киоск», принадлежащих покупателю, в которых непрерывно в течение расчетного периода продается товар, приобретенный у Предприятия, и которые используются покупателем под единым коммерческим обозначением или иным единым средством индивидуализации.

Для целей настоящего пункта Положения применяются следующие понятия:

1) киоск - нестационарный торговый объект, представляющий собой сооружение без торгового зала с замкнутым пространством, внутри которого оборудовано одно рабочее место продавца и осуществляется хранение товарного запаса;

2) нестационарный торговый объект - торговый объект, представляющий собой временное сооружение или временную конструкцию, не связанные прочно с земельным участком вне зависимости от наличия или отсутствия подключения (технологического присоединения) к сетям инженерно-технического обеспечения, в том числе передвижное сооружение.

2.2. Размер среднемесячного товарооборота определяется как среднемесячное значение стоимости, приобретенной покупателем в совокупности у всех Предприятий продукции без учета НДС, за вычетом возвращенной всем Предприятиям покупателем продукции без учета НДС в расчетном периоде.

2.3. Расчетным периодом являются 3 календарных месяца (с первого числа первого месяца по последнее число третьего месяца).

2.4. Устанавливаются следующие критерии и размеры скидок, предоставляемых согласно пунктам 2.1.1 и 2.1.2 настоящего Положения:

| Размер среднемесячного товарооборота/руб. без НДС | Размер скидки в % от оптовой отпускной цены без учета НДС |
|---|---|
| более 8 млн. рублей | 3,0% |
| более 9,5 млн. рублей | 5,0% |

| Количество нестационарных торговых объектов формата «Киоск» | Размер скидки в % от оптовой отпускной цены без учета НДС |
|---|---|
| более 25 | 3,0% |
| более 30 | 5,0% |

2.5. Во время проведения совместных с покупателями промо-акций Предприятия могут предоставлять дополнительную скидку в размере до 25 % от оптовой отпускной цены без учета НДС на срок до 2 недель при одновременном соблюдении следующих условий:

- выполнение покупателем критериев, указанных в п 2.4 настоящего Положения;
- согласие покупателя на проведение совместной промо-акции на предложенных

Предприятиями условиях.

О предполагаемом времени и условиях проведения совместных промо-акций Предприятия заблаговременно сообщают покупателям, отвечающим критериям, указанным в пункте 2.4 настоящего Положения. В случае получения от покупателя согласия на проведение совместной промо-акции на предложенных Предприятиями условиях, стороны подписывают дополнительное соглашение (спецификацию) к договору поставки, в котором указываются размер и срок предоставления дополнительной скидки, а также ассортимент продукции в отношении которой предоставляется данная скидка

2.6. В периоды предоставления скидок размер среднемесячного товарооборота определяется исходя из оптовых отпускных цен Предприятий на продукцию без учета скидок.

2.7. В случае, если покупатель готов самостоятельно нести одновременно затраты на логистику, продвижение продукции, комплектацию, выгрузку, погрузку, печать сопроводительных документов, ему предоставляется скидка путем снижения оптовой отпускной цены, которая в этом случае определяется по следующей формуле:

$$C = P - (L + K)$$

где:

C – оптовая отпускная цена с учетом скидки

P – оптовая отпускная цена

L – затраты на доставку, в т.ч. горюче-смазочные материалы и заработная плата водителей, сборку, комплектацию продукции, печать сопроводительных документов (товарно-транспортные накладные, счета фактуры сборочные листы), погрузку и выгрузку продукции

K – коммерческие расходы, в т.ч. затраты на продвижение продукции (промо-акции, ретро бонусы, изготовление рекламных материалов).

3. Порядок предоставления скидок

3.1. Скидка предоставляется покупателю каждым Предприятием начиная со второго месяца, следующего за расчетным периодом, в котором покупателем выполнены критерии предоставления скидок, путем подписания спецификации (дополнительного соглашения) к договору поставки.

3.2. Размер скидки подтверждается по итогам каждого последующего расчетного периода путем подписания спецификации (дополнительного соглашения) к договору поставки при условии выполнения покупателем критериев предоставления скидки.

3.3. Скидка, предусмотренная пунктом 2.7 настоящего Положения, предоставляется с первого дня и на весь период выполнения покупателем условий, указанных в данном пункте.

4. Контроль за исполнением настоящего Положения

4.1. Контроль за исполнением настоящего Положения осуществляется генеральным директором АО «Проект «Свежий хлеб», директором по продажам АО «Проект «Свежий хлеб» и специалистами отделов продаж Предприятий.

4.2. Любой работник Предприятий, которому стало известно о фактах нарушения настоящего Положения другими работниками, обязан немедленно сообщить об этом генеральному директору АО «Проект «Свежий хлеб».

5. Ответственность за неисполнение настоящего Положения

5.1. Работники Предприятий, виновные в нарушении требований настоящего Положения, несут ответственность в порядке и размерах, предусмотренных действующим законодательством РФ.

6. Заключительные положения

6.1. Настоящее Положение вступает в силу с 01.06.2018 г. и действует по 31.12.2018 г.

6.2. При изменении цены на хлебобулочные изделия, а также при наличии иных факторов, влияющих на финансово-экономические показатели деятельности Предприятий, условия настоящего Положения могут быть пересмотрены до окончания срока его действия путем внесения соответствующих изменений.

Согласовано:

Главный бухгалтер
АО «Проект «Свежий хлеб»

Директор по продажам
АО «Проект «Свежий хлеб»

Ведущий юрисконсульт
АО «Проект «Свежий хлеб»

Л.М. Воронина

К.Н. Тыжнов

С.М. Канунников