

## Положение о предоставлении скидок и выплате премий

### Общие положения

Положение о предоставлении Скидок к Базовым ценам на Продукты ООО «БЕРЕСТА-РК» регулирует основания и порядок предоставления Скидок и выплаты премий Партнерам Компании. Целями предоставления Скидок являются: повышение эффективности деятельности Компании, поддержание планового уровня маржинальности, расширение рынков сбыта и обеспечение планового уровня продаж, привлечение максимального количества Контрагентов, формирование положительного имиджа Компании.

Скидки на Продукты БЕРЕСТА предоставляются только авторизованным Партнерам Компании.

### Виды, условия и порядок предоставления скидок

Скидки предоставляются только Партнерам, прошедшим процедуру авторизации в соответствии с Партнерской программой и имеющим действующий Партнерский статус.

Стандартная Партнерская скидка составляет:

- SILVER — 10% при годовом объеме закупок от 0 до 50 млн руб.
- GOLD — 15% при годовом объеме закупок от 50 до 100 млн руб.
- PLATINUM — 25% при годовом объеме закупок свыше 100 млн руб.

Под *годовым объемом закупок* понимается совокупная сумма заказов, оформленных Партнёром по договору с официальным Дистрибьютором Правообладателя в течение календарного года, на поставку продуктов и услуг Правообладателя.

В случае, если в течение года Партнёр превышает установленный порог объема закупок, его партнёрский статус и соответствующая скидка повышаются автоматически с момента подтверждения нового уровня.

- Дополнительная проектная скидка может быть предоставлена Правообладателем в отношении авторизованной сделки. Размер Дополнительной проектной скидки определяется Правообладателем индивидуально в зависимости от особенностей сделки.

### Лишение скидок

Основанием для лишения Скидки является неисполнение или нарушение условий Партнёрской программы и/или Партнёрского соглашения. Нормы настоящего пункта применяются ко всем видам Скидок вне зависимости от оснований их предоставления.

### Премии

Дополнительное поощрение Партнера в виде премий возможно за выполнение согласованного Бизнес-плана, соблюдение сроков оплаты за поставленные Продукты, правил и положений, установленных Партнерской программой.



## **береста**

Для получения права на премии Партнер должен предоставить и согласовать с Правообладателем Бизнес-план, содержащий следующую информацию:

- План по продаже Продуктов.
- Маркетинговый план.
- План по развитию экспертизы.

Премия за выполнение согласованного Бизнес-плана и соблюдение правил и положений Партнерской программы выплачивается Партнеру по итогам очередного календарного квартала. Основанием для осуществления выплат является подписанный между ООО «БЕРЕСТА-РК» и Партнером Акт (по форме Приложения № 1.1), который направляется Партнеру не позднее 30-го числа месяца, следующего за отчетным Периодом.

Сумма Премии не облагается НДС. Премия не является платой за услуги, поскольку не связана с какими-либо услугами, оказываемыми Сторонами. Премия не является скидкой и не изменяет цену покупаемых Партнером Продуктов. Оплата Премии осуществляется в течение 30 (тридцати) рабочих дней с даты получения от Партнера оригинала подписанного Акта.

Выплата Премий осуществляется в российских рублях путем перечисления на расчетный счет Партнера, указанный в Партнерском соглашении.

Основанием для отказа в выплате премий Партнеру может быть:

- не выполнение Партнером Бизнес-плана за Период;
- наличие просроченной дебиторской задолженности;
- несвоевременная оплата со стороны Партнера за поставленные Продукты;
- невыполнение правил и положений Партнерской программы.

### **Срок действия Положения**

Настоящее Положение действительно до замены его другим или отмены настоящего Положения. После прекращения действия настоящего Положения предоставление Скидок, утвержденных в соответствии с настоящим Положением, прекращается, за исключением Скидок, примененных к Базовой цене и закреплённых в виде Фактической цены до даты прекращения действия настоящего Положения.