

# Положение о скидках при продаже товаров в компании

## ЗАО «ЭЛТИ-КУДИЦ-Урал»



Утверждаю:

Директор ЗАО «ЭЛТИ-КУДИЦ-Урал»

Титова Т.В.

«29» декабря 2017 г.

### ПОЛОЖЕНИЕ

#### О СКИДКАХ ПРИ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ В КОМПАНИИ ЗАО «ЭЛТИ-КУДИЦ-Урал»

##### 1. Общие положения

1.1. Настоящее положение регулирует порядок установления и предоставления скидок покупателям при покупке товаров, реализуемых ЗАО «ЭЛТИ-КУДИЦ-Урал» (далее - предприятие), и является обязательным для всех работников предприятия.

1.2. В целях настоящего положения под скидкой понимается снижение отпускной цены товара при выполнении покупателем определенных условий, указанных в настоящем Положении. Скидки, предоставляемые в соответствии с настоящим Положением, являются накопительными.

1.3. Целью предоставления скидок являются повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту товаров, привлечение максимального количества покупателей, формирование положительного имиджа предприятия, достижение предприятием максимальных прибылей.

##### 2. Условия предоставления скидок

2.1. Скидки предоставляются покупателям, которые в период с начала текущего года, предшествующего покупке, на которую предоставляется скидка, приобрели у предприятия в совокупности товаров на сумму, дающую право на получение скидки. Скидки предоставляются покупателям начиная с покупки товара, следующей после покупки у предприятия, сумма которой дает право на получение скидки.

2.2. Сумма, дающая право на получение скидки, должна быть подтверждена выданными предприятием документами: копией товарно-транспортных накладных либо товарных накладных с подтверждающей выпиской банка о перечислении предприятию всей суммы, указанной в накладных.

2.3. Скидка не предоставляется покупателям (клиентам), не совершающих покупки по истечению 12 двенадцати месяцев.

2.4. Суммы, дающие право на предоставление скидок, устанавливаются в приложении № 1 к настоящему Положению.

##### 3. Порядок предоставления скидок

3.1. Скидки предоставляются работниками отдела продаж.

3.2. Работники отдела продаж при совершении первой покупки покупателем информируют его о наличии скидок на товары и условиях их предоставления, знакомят с приложением № 1 к настоящему Положению, разъясняют возникшие у покупателя вопросы.

3.3. Ежемесячно, назначенный приказом директора, менеджер оптового отдела продаж готовит, согласует с главным бухгалтером и представляет на утверждение директору отчетную ведомость о скидках. В данной ведомости указываются лица, которые получили скидку в прошедшем месяце с указанием сумм, послуживших основанием для получения скидок, и размеры скидок. Утвержденная ведомость служит основанием для предоставления скидок в следующем месяце.

#### 4. Размеры скидок

4.1. Размеры скидок устанавливаются в процентном отношении от стоимости приобретаемого товара.

4.2. Процентные ставки, устанавливающие размеры скидок, указываются в приложении № 1 к настоящему Положению.

#### 5. Контроль над исполнением настоящего Положения

5.1. Контроль над исполнением требований настоящего Положения осуществляется директором предприятия, главным бухгалтером и специалистами отдела продаж.

5.2. Любой работник предприятия, которому стало известно о фактах нарушения настоящего Положения другими работниками, обязан немедленно сообщить об этом директору предприятия.

#### 6. Ответственность за неисполнение настоящего Положения

6.1. Работники ЗАО «Э.К.У.», виновные (как умышленно, так и неумышленно) в нарушении требований настоящего Положения, в т. ч.:

- в предоставлении скидки покупателю, не выполнившему условий, указанных в п.2.1 Положения;

- в не предоставлении скидки покупателю, выполнившему условия, указанные в п.2.1 Положения, привлекаются в установленном порядке к дисциплинарной, материальной ответственности.

6.2. При привлечении к материальной ответственности указанные работники должны возместить предприятию реальный ущерб и упущенную выгоду, которые возникли в результате нарушения требований настоящего Положения. Под упущенной выгодой в соответствии со ст.14 Гражданского кодекса РФ от 07.12.1998 № 218-3 понимаются неполученные доходы, которые юридическое лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода). Кроме того, поскольку лицо, нарушившее право, получило вследствие этого доходы, лицо, право которого нарушено, вправе требовать возмещения наряду с другими убытками упущенной выгоды в размере не меньшем, чем такие доходы. Под реальным ущербом понимается размер скидки, предоставленной покупателю, не выполнившему условий, указанных в п.2.1 Положения.

## Приложение № 1

### К Положению о скидках при продаже товаров

#### ЗАО «ЭЛТИ-КУДИЦ-Урал»

1. Покупателю (юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям) дается скидка от суммы разовой покупки, при условии 100% предоплаты:

10 000,00 – 1 %

20 000,00 – 2%

30 000,00 – 3 %

40 000,00 – 4 %

50 000,00 – 5 %

60 000,00 – 6 %

70 000,00 – 7 %

80 000,00 – 8 %

90 000,00 – 9 %

от 100 000,00 до 300 000,00 -10%;

от 300 000 до 600 000,00 – 11%;

от 600 000,000 – 12 %

от 1 000 000,000 и выше- 15 %

1.1 Список поставщиков на товар которых скидки не распространяются:

- «ЭЛТИ-КУДИЦ» Москва, Крымский товар, ООО " Развитие детей"
- ЗАО «Афис» ,
- Игрушка - НН ООО г. Н. Новгород ,
- ООО «Корвет»,
- ООО "Компания "РОСАЭР",
- ООО "СПЕКТР",
- ООО "Мозаика-Синтез",
- ОАО "Весна",
- Общество с ограниченной ответственностью "ГАРАНТ",
- Активное обучение ООО,
- Альфа Кидс ООО г.Москва,
- Детский фитнес ООО г.Москва,
- Учколлектор.ру ООО г.Москва ,
- Наумог ООО г.Москва,
- СТАНДАРТ-21 ООО г.Москва.

2. Для физических лиц (розничных покупателей) действуют скидки для владельцев дисконтных карт «ЕКАТЕРИНБУРГ ДЕТЯМ» - 5 %, Центр родительской культуры «ЛАДА» - 5 %, «ЭЛТИ-КУДИЦ-УРАЛ», «ЧИСТЫЕ ИГРУШКИ» от 3% до 10% в соответствии со скидкой на дисконтной карте.

#### 2.1. Дисконтные карты

Клиент розничного отдела имеет возможность получить дисконтную карту неограниченного срока действия, участвуя в накопительной программе. При этом суммы покупок фиксируются на специальной накопительной карте клиента с приложением чеков.

Клиент, купивший за неограниченный срок игрушки и игровое оборудование в розничном отделе на общую сумму 3000,00 (три тысячи) рублей, получает карту постоянного покупателя бессрочного действия со скидкой 3% на игры и игровое оборудование.

Клиент, купивший за неограниченный срок игрушки и игровое оборудование в розничном отделе на общую сумму 5000,00 (пять тысяч) рублей, получает карту постоянного покупателя бессрочного действия со скидкой 5% на игры и игровое оборудование.

Клиент, приобретающий игрушки своему ребенку на день его рождения, в пределах 7 дней до дня рождения по предъявлении документа, подтверждающего дату рождения ребенка, получает в подарок бессрочную карту 3%, которая действует с первой покупки.

#### 2.2. Единовременные скидки.

Клиент, совершающий единовременную покупку на сумму более 5000,00 (пяти тысяч) рублей, получает скидку на данную покупку – 5 %, или карту постоянного покупателя со скидкой 5%.

#### 3. Скидки по разовым акциям.

Скидка по разовым акциям может составлять от 3 до 10% и суммироваться со скидкой на дисконтной карте, что оговаривается приказом Директора ЗАО «ЭЛТИ-КУДИЦ-Урал».

4. Скидка для сотрудников на товар составляет 25%, под эту скидку не попадает товар поставщиков из п. 1.1.

5. Скидки действуют до 31.12.2018 года.