

**Приложение № 4
к Торговой политике Издательства**

ФОРМЫ ДЛЯ РАСЧЕТА СКИДОК И БОНУСОВ КОНТРАГЕНТАМ

Таблица № 1

Контрагент	Максимальный размер предоставляемых скидок на Шлейф
<i>Контрагент</i>	<i>Значение в процентах (%)</i>

Таблица № 2

№ п.п.	Условие предоставления скидки	Детальное описание условия	Размер скидки на дату заключения договора	Период скидки	Целевой уровень 1		Целевой уровень 2		Целевой уровень 3		Целевой уровень 4	
					Размер скидки		Размер скидки		Размер скидки		Размер скидки	
1.	Выполнение плана закупок	Наличие согласованного плана закупок (руб.) на период до 31.12.202__г. Выполнение целевого расчетного показателя	<i>Значение в процентах (%)</i>	Календарный квартал	План на уровне целевого расчетного показателя и более***	<i>Значение в процентах (%)</i>	План на уровне целевого показателя 2	3%	План на уровне целевого показателя 3	<i>Значение в процентах (%)</i>	План ниже установленных целевых уровней	<i>Значение в процентах (%)</i>
2.	Предоставление отчетов	Ежемесячное предоставление отчетов в срок и по форме (продажи, остатки)	<i>Значение в процентах (%)</i>	Календарный квартал	Выполнение условий в полном объеме	<i>Значение в процентах (%)</i>	Частичное выполнение условий (нарушение сроков предоставления отчетов)	<i>Значение в процентах (%)</i>	Частичное выполнение условий (нарушение формы предоставления отчетов, установленных Договором (контрактом) или предоставление отчетов с информацией не в полном объеме)	<i>Значение в процентах (%)</i>	-	-

3.	Качество планирования *	Выполнение следующих параметров: - выполнение плана закупок месяца (с учетом перевыполнения в предшествующие периоды); - ежемесячное формирование предварительных заказов на производство и закупка заказанной Продукции в полном объеме за предшествующий период, отказ не более 1,25% в квартал от планового годового объема.	Значение в процентах (%)	Календарный месяц	Выполнение условий в полном объеме	Значение в процентах (%)	Частичное выполнение условий (невыполнение одного из параметров)	Значение в процентах (%)	-	-	-	-
4.	Условия оплаты**	Отгрузка продукции на условиях факторинга	Значение в процентах (%)	На каждую накладную	Факторинг	Значение в процентах (%)	-	-	-	-	-	-
		Отгрузка продукции по предоплате	Значение в процентах (%)		Предоплата 100%	Значение в процентах (%)	Предоплата 70%	Значение в процентах (%)	Предоплата 50%	Значение в процентах (%)	Предоплата 30%	Значение в процентах (%)
		Отсрочка платежа	Значение в процентах (%)		Отсрочка 30 дней	Значение в процентах (%)	Отсрочка 60 дней	Значение в процентах (%)	Отсрочка 90 дней	Значение в процентах (%)	Отсрочка 120 дней	Значение в процентах (%)
5.	Увеличение товарооборота	Увеличение товарооборота в планируемый период в сравнении с предыдущими	Значение в процентах (%)	Календарный квартал	Увеличение доли отгрузки первого полугодия до ___% от годового объема отгрузки и выше	Значение в процентах (%)	Увеличение доли отгрузки первого полугодия до ___% от годового объема отгрузки	Значение в процентах (%)	Увеличение доли отгрузки первого полугодия до ___% от годового объема отгрузки	Значение в процентах (%)	-	-

6.	Акционные мероприятия Контрагента	Планирование акционных мероприятий по стимулированию спроса. Согласование. Предоставление планов и отчетов в срок и по форме.	<i>Значение в процентах (%)</i>	Календарный квартал	Выполнение условий в полном объеме (расширенный план продвижения, включающий: ежеквартальное проведение собственных семинаров и презентаций, проведение промо-кампаний Продавца)	<i>Значение в процентах (%)</i>	Частичное выполнение условий (информационные рассылки, размещение информации на сайте, поддержка промо-кампаний Продавца)	<i>Значение в процентах (%)</i>	–	–	–	–
----	-----------------------------------	---	---------------------------------	---------------------	--	---------------------------------	---	---------------------------------	---	---	---	---

* Условие не применимо в случае нарушения установленных Договором (контрактом) сроков передачи Продукции вследствие бездействия Контрагента.

** Условие применимо при соблюдении п.п. 1-3 Условий предоставления скидки.

*** При согласовании плана закупок (в руб.) в объеме, превышающим Целевой уровень 1, допускается изменение условий оплаты объема Продукции, превышающего установленный Целевой уровень 1, без пересчета скидок.

Таблица № 3

Совокупная скидка на Шлейф	Скидка на учебники, включенные в ФПУ
<i>Значение в процентах (%)</i>	<i>Значение в процентах (%)</i>
<i>Значение в процентах (%)</i>	<i>Значение в процентах (%)</i>
<i>Значение в процентах (%)</i>	<i>Значение в процентах (%)</i>

Таблица № 4

Превышение факта закупок Продукции 20__ года над Планом закупок Продукции 20__ года (руб.), %	Размер бонуса - процент от суммы закупки Шлейфа в 20__ году, без НДС, %
<i>Значение в процентах (%)</i>	<i>Значение в процентах (%)</i>
<i>Значение в процентах (%)</i>	<i>Значение в процентах (%)</i>
<i>Значение в процентах (%)</i>	<i>Значение в процентах (%)</i>

Таблица № 5

План закупок Продукции в отчетном квартале	Фактический результат закупки Продукции за отчетный квартал	% выполнения плана закупок Продукции в отчетном квартале	Минимальная граница диапазона	Максимальная граница диапазона	% штрафа от суммы среднего квартального Плана закупок
<i>Знач-ие в руб. (₽)</i>	<i>Знач-ие в руб. (₽)</i>	<i>Знач-ие в (%)</i>	<i>> Знач-ие в (%)</i>	<i>< Знач-ие в (%)</i>	<i>Знач-ие в (%)</i>
			<i>> Знач-ие в (%)</i>	<i>< Знач-ие в (%)</i>	<i>Знач-ие в (%)</i>
			<i>> Знач-ие в (%)</i>	<i>< Знач-ие в (%)</i>	<i>Знач-ие в (%)</i>

Таблица № 6

Сумма заказа	Размер скидки на Продукцию	
	Шлейф	Учебники, включенные в ФПУ
<i>от Знач-ие в руб. (₽)</i>	<i>Знач-ие в (%)</i>	<i>Знач-ие в (%)</i>
<i>от Знач-ие в руб. (₽)</i>	<i>Знач-ие в (%)</i>	<i>Знач-ие в (%)</i>
<i>от Знач-ие в руб. (₽)</i>	<i>Знач-ие в (%)</i>	<i>Знач-ие в (%)</i>

Таблица № 7

Вид Продукции	Максимальный размер скидки
Шлейф	<i>Значение в процентах (%)</i>
Учебники, включенные в ФПУ	<i>Значение в процентах (%)</i>

Таблица № 8

Сумма авансового платежа	<i>≤ Значение в рублях (₽)</i>
--------------------------	--------------------------------

Таблица № 9

Предельный размер дебиторской задолженности по Договору (контракту)	
Месяц	года
	% от плановой годовой отгрузки
Январь	<i>Значение в процентах (%) от плановой годовой отгрузки</i>
Февраль	<i>Значение в процентах (%) от плановой годовой отгрузки</i>
Март	<i>Значение в процентах (%) от плановой годовой отгрузки</i>
Апрель	<i>Значение в процентах (%) от плановой годовой отгрузки</i>
Май	<i>Значение в процентах (%) от плановой годовой отгрузки</i>
Июнь	<i>Значение в процентах (%) от плановой годовой отгрузки</i>
Июль	<i>Значение в процентах (%) от плановой годовой отгрузки</i>
Август	<i>Значение в процентах (%) от плановой годовой отгрузки</i>
Сентябрь	<i>Значение в процентах (%) от плановой годовой отгрузки</i>
Октябрь	<i>Значение в процентах (%) от плановой годовой отгрузки</i>
Ноябрь	<i>Значение в процентах (%) от плановой годовой отгрузки</i>
Декабрь	<i>Значение в процентах (%) от объема отгрузок, произведенных в период с 01.01. - 31.12. года</i>

Таблица № 10

Вид нарушения условий Договора (контракта)	Размер неустойки за нарушение условий Договора (контракта)
Нарушение Продавцом срока поставки Продукции в адрес Контрагента	___ % от стоимости недопоставленной Продукции за каждый день просрочки
Нарушение Контрагентом сроков самовывоза Продукции по обстоятельствам, не зависящим от Продавца	___ % от стоимости своевременно не вывезенной партии Продукции за каждый день просрочки
Нарушение Контрагентом срока оплаты поставленной Продукции или уплаты любых сумм, причитающихся Продавцу, неисполнение или ненадлежащее исполнение Контрагентом обязательств по уплате сумм за поставленную Продукцию финансовому агенту Продавца при оплате Продукции на условиях факторинга	___ % от стоимости неоплаченной в срок Продукции или от размера иных несвоевременно оплаченных (неоплаченных) сумм