

01.04.2015

Дивизион торговля компании «МОВЕ»

Коммерческая политика.

Уважаемые партнеры, в целях реализации стратегии продаж и корпоративной стратегии для подразделения «MOVE trading» была разработана следующая коммерческая политика.

1. Коммерческая политика является внутренним нормативным документом дивизиона торговля ООО «МОВЕ» (далее – Компания) долгосрочного действия, устанавливающим основные принципы построения взаимоотношений Компании с оптовыми покупателями на территории РФ и стран СНГ, в т.ч. через собственную филиальную сеть.
2. Настоящая Коммерческая политика распространяется на юридические лица и индивидуальных предпринимателей, далее – оптовые покупатели, розничную торговлю, торговлю с физическими лицами Компания не осуществляет.
3. Условия Коммерческой политики являются едиными для всех оптовых покупателей Компании, применяются Компанией, в т.ч. через собственную филиальную сеть, при реализации продукции на территории РФ и направлены на обеспечение равных конкурентных возможностей как для существующих, так и для потенциальных оптовых покупателей товарного ассортимента Компании.
4. Положения настоящей Коммерческой политики основаны на нормах действующего законодательства Российской Федерации, в т.ч. на нормах антимонопольного законодательства РФ.
5. Основными принципами Коммерческой политики являются:
 - открытость Компании для всех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
 - равные условия сотрудничества и возможности для всех клиентов.
 - единая отпускная цена Компании на товарный ассортимент для всех оптовых покупателей вне зависимости от канала сбыта и форматов дальнейшего использования.
 - система дополнительных коммерческих условий, направленная на обеспечение взаимной заинтересованности Компании и оптовых покупателей в сохранении или установлении сотрудничества с Компанией в сфере реализации товарного ассортимента, далее – Дополнительные коммерческие условия,
6. Категории оптовых клиентов:
 - ОПТ – оптовый покупатель, клиент Компании юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, сумма сделки от 20 000 рублей.
 - ОПТ 1 – оптовый покупатель, клиент Компании юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, сумма единичной сделки от 100 000 рублей или совокупный объем закупки за календарный год более 200 000 рублей.
 - ОПТ 2 – оптовый покупатель, клиент Компании юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, сумма сделки от 500 000 рублей или совокупный объем закупки за календарный год более 750 000 рублей.
7. Политика ценообразования, используемая дивизионом «MOVE trading», основывается на следующих принципах:
 - Во всех коммерческих предложениях компании указана цена товара за единицу без доставки и учета уменьшающих коэффициентов, являющаяся Базовой ценой.
 - Базовая цена предоставляется любому клиенту компании при сумме сделки от 20 000 рублей, клиенту присваивается категория ОПТ.

- При расчете стоимости товаров для категорий клиентов ОПТ1 и ОПТ2 предусмотрены понижающие коэффициенты 0,95 и 0,9 соответственно к Базовой цене или цене с учетом других понижающих коэффициентов если такие предусмотрены.
 - При расчете стоимости товара с отправкой в удаленные районы (свыше 1000 км) от склада отгрузки продукции применяется понижающий коэффициент 0,95 к Базовой цене.
 - При ведении ценовой конкурентной борьбы допускается применение иных понижающих коэффициентов к Базовой цене с письменного разрешения руководителя дивизиона «MOVE trading», с обязательным приложением конкурирующего коммерческого предложения.
8. Кредитная политика:
- Отсрочка платежа не предоставляется.
9. Политика в области качества:
- Качество поставляемого товара обязательно подлежит сертификации. Все поставляемые товары обязательно должны иметь сертификаты (паспорта) качества.
 - Внутренний контроль качества продукции заключается в проверке каждой партии отправляемого товара клиентам Компании.
 - Компания несет ответственность в рамках договора поставки за качество поставляемого товара.
 - Качество обслуживания клиентов регулируется внутренними нормативами Компании и опирается на основные понятия квалифицированности, делового этикета, оперативности, порядочности, объективности, прозрачности бизнес процессов и информационной открытости.
 - Ответ на входящие запросы должен направляться клиенту в течение 2 (двух) часов с момента поступления заказа в рабочее время, на сложные (многопозиционные, сложные в изготовлении, нестандартные) заказы срок ответа ответ предоставляется в течение 2 (двое) суток.
10. Договорная система:
- Внутри компании существует типовый договор поставки с взаимными правами и обязанностями клиентов и Компании.
 - Договорная работа ведется в рамках Гражданского и иного законодательства Российской Федерации.
 - Изменения текста договора возможно только при составлении протокола разногласий за подписью обеих сторон.
 - Возможно заключение, как годового договора поставки, так и одноразового договора поставки. При заключении годового договора поставки условия цены, сроков и номенклатуры поставляемых товаров каждый раз согласовываются в Приложении к договору поставки (Спецификации).
 - Условия предоставления понижающих коэффициентов закрепляются в Приложении к договору поставки (Дополнительные коммерческие условия), для категорий клиентов ОПТ 1 и ОПТ 2.
11. Компания может вносить изменения и дополнения в настоящую Коммерческую Политику в зависимости от изменения экономической ситуации и состояния рынка сбыта. Компания заблаговременно уведомляет о вносимых в Коммерческую политику изменениях, сроках вступления их в силу и сроках завершения действующих соглашений, в том числе путём размещения соответствующей информации на своем сайте Компании.