



/Мустяцэ Эдуард/

17 octombrie

2017

ПОЛОЖЕНИЕ О СКИДКАХ¹

Покупатель (Консультант) Компании ICS Oriflame International SRL, прошедший специальную процедуру регистрации с присвоением ему уникального регистрационного номера, имеет право на получение скидок со стоимости приобретаемой им продукции в порядке, установленном настоящим положением о скидках (далее – «Положение»).

1. ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ ОБЪЕМНЫХ СКИДОК

Размер скидки определяется в денежном выражении (леях) в зависимости от количества баллов бонуса² соответствующих общей стоимости покупок, произведенных Покупателем (Консультантом) и его личной группой Покупателей (Консультантов) в течение предыдущего каталожного периода. Объемная скидка носит накопительный характер.

Баллы бонуса, соответствующие приобретаемой Покупателем (Консультантом) Продукции, указываются Компанией в текущем прейскуранте Компании, который размещается на интернет-сайте Компании www.oriflame.md.

- Покупатель (Консультант) получает Объемную скидку в размере 3% со стоимости продукции, приобретенной им в предыдущем каталожном периоде в случае, если стоимость приобретенной Покупателем (Консультантом) и его личной группой продукции в указанном каталожном периоде соответствует от 150 до 299 ББ;

- Покупатель (Консультант) получает Объемную скидку в размере 6% со стоимости продукции, приобретенной им в предыдущем каталожном периоде в случае, если стоимость приобретенной Покупателем (Консультантом) и его личной группой продукции в указанном каталожном периоде соответствует от 300 до 899 ББ.

- Покупатель (Консультант) получает Объемную скидку в размере 9 % со стоимости продукции, приобретенной им в предыдущем каталожном периоде в случае, если стоимость приобретенной Покупателем (Консультантом) и его личной группой продукции в указанном каталожном периоде соответствует от 900 до 1799 ББ.

- Покупатель (Консультант) получает Объемную скидку в размере 12 % со стоимости продукции, приобретенной им в предыдущем каталожном периоде в случае, если стоимость приобретенной Покупателем (Консультантом) и его личной группой продукции в указанном каталожном периоде соответствует от 1800 до 2999 ББ.

- Покупатель (Консультант) получает Объемную скидку в размере 15 % со стоимости продукции, приобретенной им в предыдущем каталожном периоде в случае, если стоимость

¹ Настоящее положение распространяется на всех покупателей продукции ICS Oriflame International SRL (далее – «Компания»), прошедших специальную процедуру регистрации с присвоением уникального регистрационного номера.

² **Балл Бонуса («ББ»)** - количественная величина, присвоенная каждому Товару. ББ устанавливаются Компанией для каждой группы Товаров и могут быть изменены Компанией в одностороннем порядке

приобретенной Покупателем (Консультантом) и его личной группой продукции в указанном каталожном периоде соответствует от 3000 до 4999 ББ.

- Покупатель (Консультант) получает Объемную скидку в размере 18 % со стоимости продукции, приобретенной им в предыдущем каталожном периоде в случае, если стоимость приобретенной Покупателем (Консультантом) и его личной группой продукции в указанном каталожном периоде соответствует от 5000 до 7499 ББ.

- Покупатель (Консультант) получает Объемную скидку в размере 22 % со стоимости продукции, приобретенной им в предыдущем каталожном периоде в случае, если стоимость приобретенной Покупателем (Консультантом) и его личной группой продукции в указанном каталожном периоде соответствует от 7500 ББ и выше.

2. ПОРЯДОК ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕМНЫХ СКИДОК

Информация о объемной скидке, предоставленной Покупателю (Консультанту), отражается на персональной странице Покупателя (Консультанта). Указанная информация также может быть получена Покупателем (Консультантом) в любом филиале (сервисном центре) Компании.

Скидка может быть использована Покупателем (Консультантом) путем вычета суммы скидки из стоимости последующих покупок Продукции Компании. Скидка может быть использована Покупателем (Консультантом) в течение 17-ти каталогов, с момента предоставления.

2.1. Исключения при предоставлении скидок:

а) Суммарный размер скидки, предоставляемой при осуществлении разовой покупки Продукции Компании, не может быть выше 50% от стоимости разовой покупки, произведенной Покупателем (Консультантом) у Компании.

Пример: скидка, предоставленная Консультанту по результатам 15 каталога 2014 года, составляет 250 лей, о чем Консультант был уведомлен в порядке, предусмотренном Компанией.

Консультант в течение 16 каталога 2014 года осуществил две покупки продукции компании на сумму 150 лей и 400 лей соответственно.

*Скидка, предоставленная Компанией на первую покупку (150 лей), составила 75 лей (150 лей * 50%, где 150 лей – стоимость покупки, таким образом, $150 * 50\%$ – максимально возможная скидка на одну покупку). Таким образом, оставшийся размер невыбранной скидки – 175 лей (250 лей минус 75 лей).*

Таким образом, к оплате Консультантом за первую покупку 75 лей (150 лей – 75 лей скидка).

*Скидка, предоставленная Компанией на вторую покупку (400 лей), составила 175 лей: $400 \text{ лей} * 50\% = 200 \text{ лей}$ (максимально возможная скидка на эту покупку). Остаток скидки – 175 лей, что менее 200 лей (максимально возможной скидки).*

Таким образом, к оплате Консультантом за вторую покупку 225 лей (400 лей стоимость покупки минус 175 лей скидка).

b) Покупатель (Консультант), не произведший ни одной покупки Продукции компании в течение 365 дней, лишается права на объемную скидку, даже если ранее она была предоставлена Компанией.

c) В случае если Покупатель (Консультант), посредством созданного им предприятия (в любой из допустимых законодательством организационных форм), заключил договор возмездного оказания услуг с Компанией и получает вознаграждение от Компании по указанному договору в соответствии с Положениями о вознаграждениях Предпринимателям, утвержденном Компанией, объемная скидка, за исключением 1500 леев, выплачивается Предпринимателю вместе с вознаграждением, в соответствующем каталожном периоде.

d) Компания имеет право в одностороннем порядке изменять порядок предоставления скидок на Продукцию Компании. Указанное правило на распространяется

на те скидки, которые были предоставлены Компанией до момента изменения порядка предоставления скидок на Продукцию.

е) Скидка может быть использована Покупателем (Консультантом) в течение 17-ти каталогов, с момента предоставления. В случае если Покупатель (Консультант) не воспользовался предоставленной скидкой в течение 17-ти каталогов, скидка аннулируется.

Пример 1: скидка, предоставленная Покупателю (Консультанту) по результатам 15 каталога 2016 года, составляет 250 лей, о чем Консультант был уведомлен в порядке, предусмотренном Компанией. Покупатель (Консультант) в течение 15 каталога 2017 года осуществил покупку продукции компании на сумму 300 лей. Скидка, предоставленная Компанией на покупку, составила 150 лей: $300 \text{ лей} * 50\%$ (максимально возможная скидка на эту покупку). Остаток скидки – 100 лей (250 лей минус 150 лей, использованных при покупке) может быть использован при осуществлении следующих покупок, но только до конца 15 каталога 2017 года. Если до конца 15 каталога 2017 года Покупатель (Консультант) не использовал оставшуюся скидку в размере 100 лей, она не может быть использована при покупках следующего 16 каталога 2017 года, так как аннулируется.

Пример 2: скидка, предоставленная Покупателю (Консультанту) по результатам 15 каталога 2016 года, составляет 250 лей и по результатам 16 каталога 2016 года, составляет 100 лей соответственно, о чем Консультант был уведомлен в порядке, предусмотренном Компанией. Итого размер скидки равен 350 леев (250+100). Покупатель (Консультант) в течение 15 каталога 2017 года осуществил покупку продукции компании на сумму 600 лей. Скидка, предоставленная Компанией на покупку, составила 300 лей: $600 \text{ лей} * 50\%$ (максимально возможная скидка на эту покупку). Остаток скидки – 50 лей (350 лей минус 300 лей, использованных при покупке) может быть использован при осуществлении следующих покупок, но уже до конца 16 каталога 2017 года, так как остаток в 50 лей является частью скидки, накопленной в течение 16 каталога 2016 года.

Данный пункт вступает в силу, начиная с 01 апреля 2018 года (с началом 5-го каталога 2018 года).

3. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СКИДКИ ЗА УЧАСТИЕ ПОКУПАТЕЛЯ (КОНСУЛЬТАНТА) В СПЕЦИАЛЬНЫХ АКЦИЯХ

При участии Покупателя (Консультанта) в акциях, направленных на увеличение объема продаж и привлечения в компанию дополнительных покупателей, Покупателю (Консультанту) предоставляется дополнительная скидка в зависимости от условий акции и при достижении условий акций. При отказе от покупки акционного товара объемная скидка не предоставляется.

Генеральный директор

Эдуард Мустяцэ

