

Інформація для суб'єктів господарювання

ТОВ "Філіп Морріс Сейлз енд Дистриб'юшн" оприлюднює проект Основних умов дистрибуції сигарет Філіп Морріс.

Проект Основних умов дистрибуції сигарет Філіп Морріс розроблено і оприлюднено відповідно до Рекомендацій Антимонопольного комітету України від 12.11.2019 № 60-рк.

Оприлюднена редакція проекту Основних умов дистрибуції сигарет Філіп Морріс не є остаточною і окремі її положення ще можуть бути уточнені. Офіційний текст Основних умов дистрибуції сигарет Філіп Морріс буде підготовлено і оприлюднено після одержання висновків Антимонопольного комітету стосовно проекту Основних умов дистрибуції сигарет Філіп Морріс, який поданий на розгляд Антимонопольного комітету.

Основні умови дистрибуції сигарет Філіп Морріс

I. Загальні положення

1. Метою визначення Основних умов дистрибуції суб'єктами господарювання сигарет Філіп Морріс (далі – "Умови") є закріплення принципів компанії ТОВ "Філіп Морріс Сейлз енд Дистриб'юшн" (далі – "ФМ") з питань роботи з дистриб'юторами сигарет, які реалізуються ФМ (далі – "Продукція ФМ"), а також основних умов, яким повинні відповідати дистриб'ютори, які здійснюють або бажають здійснювати дистрибуцію Продукції ФМ на території України.
2. Ці Умови є єдиними для всіх дистриб'юторів.
3. Під час вибору та роботи з дистриб'юторами, ФМ керується наступними принципами:
 - 1) принципом об'єктивності – вказані в Умовах кількісні показники дистрибуції визначаються з урахуванням того, що відповідність таким вимогам створює об'єктивні передумови для більшої ефективності дистрибуції Продукції ФМ, зокрема, зменшення витрат на просування одиниці Продукції ФМ та забезпечення доступу більшої кількості споживачів до повного асортименту Продукції ФМ, забезпечуватиметься контроль за недопущенням виведення Продукції ФМ в канали нелегальної торгівлі тощо;
 - 2) принципом пропорційності – вимоги до дистриб'юторів повинні сприяти досягненню максимальної ефективності функціонування системи дистрибуції Продукції ФМ та, при цьому, передбачати умови для конкуренції на ринку;
 - 3) принципом недискримінації – умови співпраці ФМ з дистриб'юторами, в тому числі ціни та інші умови продажу Продукції ФМ, встановлюватимуться в договорах з дистриб'юторами на єдиній комерційній основі (для рівнозначних угод), що забезпечує рівні можливості всім дистриб'юторам;
 - 4) принципом ефективності – вимоги до дистриб'юторів спрямовані на постійне удосконалення реалізації Продукції ФМ, пошук шляхів оптимізації логістики, витрат на дистрибуцію та підвищення якості обслуговування покупців Продукції ФМ, кращому задоволенню попиту споживачів, раціоналізації виробництва Продукції ФМ завдяки кращому плануванню, своєчасному реагуванню на зміну уподобань споживачів та уникненню надлишкового затоварювання певними марками та/або видами Продукції ФМ тощо.

При застосуванні цих Умов ФМ буде діяти чесно, розсудливо та добросовісно, дотримуючись законодавства про захист економічної конкуренції.

4. ФМ самостійно не здійснює дистрибуцію Продукції ФМ до точок роздрібного продажу. Функції дистрибуції Продукції ФМ покладаються виключно на професійних дистриб'юторів. Система дистрибуції Продукції ФМ, яку ФМ вважає найбільш ефективною для себе, передбачає великоформатну дистрибуцію професійними дистриб'юторами. Професійним дистриб'ютором (далі – "Дистриб'ютор") ФМ буде вважати компанії, що здійснюватимуть оптову закупівлю (не менше 0,8 млрд сигарет на рік) Продукції ФМ для її дистрибуції в інші канали перепродажу, матимуть необхідну інфраструктуру для здійснення активної дистрибуції Продукції ФМ та надання дистрибуційних послуг, і відповідність яких умовам, викладеним у пунктах 5 – 15 цих Умов, дозволяє забезпечити виконання такими Дистриб'юторами

комплексу функцій, необхідних для оптимального та рівномірного задоволення попиту на Продукцію ФМ на території України, а саме:

- 1) активне забезпечення задоволення попиту на Продукцію ФМ в усіх стратах, що визначаються в залежності від кількості населення в них, в усіх видах каналів збуту, зокрема, у національних та локальних торговельних мережах, магазинах традиційної торгівлі, кіосках, павільйонах, автозаправних станціях, в каналах "HoReCa" (готелі, ресторани, кафе), оптово-роздрібних магазинах чи інших точках продажу, що дозволяє підвищити кількісний та якісний рівень дистрибуції;
- 2) визначення стратегії просування Продукції ФМ в різні канали збуту чи території;
- 3) планування придбання та збуту Продукції ФМ;
- 4) збір та обробку даних щодо кон'юнктури ринку сигарет, зокрема, що відображають потреби і інтереси покупців, зміну уподобань споживачів в різних каналах збуту та регіонах України;
- 5) з'ясування та формування необхідних окремим покупцям кількісних та асортиментних партій поставки Продукції ФМ з метою підтримки асортименту Продукції ФМ в точках продажу покупця та ефективного управління запасами;
- 6) надання інших дистрибуційних послуг;
- 7) удосконалення методів дистрибуції та логістики з метою оптимізації витрат;
- 8) здійснення контролю за збутом Продукції ФМ в цілях запобігання виведенню її в канали нелегальної торгівлі.

В процесі своєї діяльності Дистриб'ютори повинні забезпечувати свою відповідність цим Умовам. У разі виявлення невідповідності Дистриб'ютора цим Умовам, ФМ встановлюватиме розумний строк для їх усунення, з урахуванням їх значення для забезпечення ефективності дистрибуції Продукції ФМ та існування інших ризиків, які вони можуть становити для ФМ. У разі, якщо Дистриб'ютор у визначений ФМ строк не усуне встановленої невідповідності цим Умовам, ФМ може застосувати передбачені договором санкції чи розірвати договір з таким Дистриб'ютором.

ФМ залишає за собою право здійснювати продаж і постачання певного обсягу Продукції ФМ окремим суб'єктам господарювання роздрібного рівня торгівлі відповідно до Політики продажу сигарет Прямим клієнтам.

II. Умови, що висуваються до Дистриб'юторів

5. Достатній досвід дистрибуції

- 5.1. Потенційні Дистриб'ютори повинні мати досвід здійснення оптового продажу або дистрибуції сигарет або дистрибуції товарів повсякденного вжитку підприємствам роздрібною та дрібнооптовою торгівлю не менше трьох років.
- 5.2. Дистриб'ютор повинен мати агентів з продажу, не менше ніж 75% з яких мають досвід не менше одного року з продажу та дистрибуції товарів повсякденного вжитку.
- 5.3. ФМ, для підтвердження відповідності Дистриб'ютора наведеним вище вимогам, залишає за собою право вимагати від такого Дистриб'ютора документи, передбачені п. 5.4 цих Умов.
- 5.4. Потенційний Дистриб'ютор для підтвердження відповідності вказаним вимогам має надати ФМ:
 - 1) *копію виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань (датованої не пізніше ніж за 6 місяців до дати звернення);*
 - 2) *копію статуту;*
 - 3) *копії договорів щодо дистрибуції чи поставки сигарет та/або щодо дистрибуції товарів повсякденного вжитку з підприємствами роздрібною та дрібнооптовою торгівлю, що підтверджують відповідний досвід потенційного Дистриб'ютора за три останні роки (конфіденційна інформація може бути зачернена чи захищена в інший спосіб);*
 - 4) *опис досвіду Дистриб'ютора, а також досвіду роботи агентів з продажу;*

5) *копію штатного розкладу та посадових інструкцій, в яких міститься інформація, що підтверджує наявність агентів з продажу, або копії угод з такими агентами, якщо останні не є співробітниками потенційного Дистриб'ютора.*

6. Мінімальний обсяг дистрибуції та покриття

6.1. Дистриб'ютор повинен здійснювати закупівлі Продукції ФМ на рівні не менше 0.8 млрд сигарет на рік. Дистриб'ютор має планувати замовлення збалансовано по всьому портфелю Продукції ФМ та щотижневе її отримання рівномірними партіями для забезпечення безперервного постачання Продукції ФМ у роздрібну торгівлю згідно з ринковим попитом.

6.2. Мінімальний обсяг однієї поставки від ФМ до складу Дистриб'ютора повинен визначатися відповідно до категорії населеного пункту, в якому розташований склад Дистриб'ютора:

- 1) м. Київ - 500 коробів Продукції ФМ;
- 2) міста з населенням від 500 тис. до 2 млн. – 400 коробів Продукції ФМ;
- 3) міста з населенням від 200 тис. до 500 тис. – 280 коробів Продукції ФМ;
- 4) міста з населенням від 50 тис. до 200 тис. – 200 коробів Продукції ФМ.

Мінімальний обсяг замовлення при самовивозі – 80 коробів Продукції ФМ.

6.3. Дистриб'ютор має забезпечувати збалансоване покриття по штатах на території, що їм обслуговується, щонайменше 3800 ліцензованих точок роздрібною продажу сигарет, які не є власними точками роздрібною продажу Дистриб'ютора та/або суб'єктів господарювання, пов'язаних з ним відносинами контролю¹. Збалансоване покриття означає кількісне покриття не менше 30% точок роздрібною продажу в кожній із штат (населених пунктів) від А до G в межах кожної території (області), що обслуговується Дистриб'ютором. Дистриб'ютор повинен мати розвинену систему дистрибуції, що переважно побудована на поставках безпосередньо в обслуговувані ним точки продажу.

Таблиця 1. Визначення штат

Код штати	Кількість населення в населеному пункті (понад тис. чол.)
A	500
B	200
C	100
D	50
E	20
F	5
G	0

Для забезпечення активної дистрибуції та постійного і рівномірного залишку (запасу) Продукції ФМ у роздрібною клієнта Дистриб'ютор повинен здійснювати прямі відвантаження Продукції ФМ не менше трьох разів на місяць у штатах A-D та не менше двох разів на місяць у штатах E-G на одну роздрібною торгову точку. При цьому, *прямі* відвантаження Продукції ФМ мають здійснюватися не менше ніж у 70% роздрібною торгових точок від усієї активної бази роздрібною торгових точок Дистриб'ютора, при цьому обсяг Продукції ФМ, який постачається сукупно всім таким точкам роздрібною торгівлі, має становити не менше 50% загального обсягу відвантаженого Дистриб'ютором Продукції ФМ. Прямим відвантаженням у такому випадку вважається повний цикл операції, а саме – прийняття агентом замовлення в точці продажу на Продукцію ФМ з подальшим відвантаженням Дистриб'ютором замовленою продукції до точки роздрібною продажу.

6.4. Здатність Дистриб'ютора виконувати вказані умови має підтверджуватись документами (їх копіями), вказаними у пунктах 7 – 9, 11, 12 та 15 цих Умов.

6.5. Потенційний Дистриб'ютор для підтвердження його відповідності вимогам щодо обсягу закупівлі та кількісного покриття ліцензованих точок роздрібною торгівлі (з урахуванням положень п. 16 цих Умов), має надати ФМ:

¹ Термін "контроль" використовується у значенні, наведеному у ст. 1 Закону "Про захист економічної конкуренції".

- 1) *перелік своїх покупців та документи, що підтверджують кількість точок роздрібного продажу у заявлених Дистриб'ютором покупців (наприклад, договір, довідка від покупця з переліком точок роздрібного продажу);*
- 2) *виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань щодо своїх потенційних покупців Продукції ФМ;*
- 3) *номери ліцензій на роздрібну торгівлю тютюновими виробами таких покупців (роздрібних торговців) (на кожну заявлену торгову точку);*
- 4) *витяги з реєстру платників ПДВ щодо таких потенційних покупців (роздрібних торговців) (якщо особа є платником ПДВ).*

7. Транспортування

- 7.1. Дистриб'ютори повинні мати достатню кількість власних та/або орендованих фургонів/ вантажівок для належного і безпечного транспортування Продукції ФМ до точок роздрібного продажу відповідно до обсягів запланованих закупівель згідно з планом розвитку дистрибуції Продукції ФМ, але не менше ніж 1 автомобіль/фургон на 105 точок роздрібного продажу.
- 7.2. Фургони та вантажівки Дистриб'ютора повинні бути обладнані глобальною системою позиціонування (GPS), що забезпечуватиме прозорість переміщення Продукції ФМ, контроль за її переміщенням для запобігання крадіжкам та виведенню Продукції ФМ у канали нелегальної торгівлі.
- 7.3. ФМ, для підтвердження відповідності Дистриб'ютора наведеним вище вимогам, залишає за собою право вимагати від такого Дистриб'ютора документи, передбачені п. 7.4 цих Умов.
- 7.4. Потенційний Дистриб'ютор має пояснити у своєму плані розвитку дистрибуції Продукції ФМ достатність та порядок використання транспортних засобів для вчасного та безперебійного постачання зазначених обсягів Продукції ФМ в точки продажу вказаного ним покриття. Для підтвердження відповідності вказаним умовам потенційний Дистриб'ютор також має надати ФМ:
 - 1) *копії документів, що підтверджують наявність фургонів та автомобілів та їх технічні характеристики;*
 - 2) *копії документів, що підтверджують обладнання автомобілів та фургонів глобальною системою позиціонування (GPS).*

8. Умови зберігання

- 8.1. Складські приміщення повинні мати площу з розрахунку 1,2 м. кв. на одну палету з Продукцією ФМ, з урахуванням додаткового запасу Продукції ФМ в обсязі, необхідному для забезпечення продажів протягом 5-х днів, та додатково вільної площі не менше 40% від площі під Продукцію ФМ для її обробки, ротації, відбору, пакування, виконання інших логістичних функцій та для дотримання пожежних та інших технологічних вимог.
- 8.2. Складські приміщення, в яких зберігатиметься Продукція ФМ:
 - 1) мають бути чистими;
 - 2) мають бути провітрюваними;
 - 3) вологість має бути 60+/-10%;
 - 4) не повинні зберігати легкозаймисті речовини та речовини, які мають різкий запах (паливно-мастильні матеріали, лакофарбова продукція, добрива та інше);
 - 5) повинні мати температурний режим від 5°C до 30°C;
 - 6) мають виключати попадання прямих сонячних променів на Продукцію ФМ;
 - 7) повинні мати піддони для зберігання продукції ФМ у належному стані (без механічних пошкоджень, деревних жучків, цвілі, масляних забруднень);
 - 8) мають забезпечувати розміщення коробів з Продукцією ФМ у вертикальному положенні не більше 4 рядів у палеті і не більше 2 палет одна на одній у висоту;
 - 9) мають бути забезпечені засобами пожежогасіння;
 - 10) мають бути охоронюваними;
 - 11) мають бути дератизовані відповідно до вимог законодавства;

12) мають бути внесені до Єдиного державного реєстру місць зберігання у відповідності із законодавством.

8.3. ФМ, для підтвердження відповідності складу (складів) Дистриб'ютора наведеним вище вимогам, залишає за собою право вимагати від такого Дистриб'ютора документи, передбачені п. 8.4 цих Умов. Дистриб'ютор повинен надавати представникам ФМ можливість перевірити відповідність складських приміщень вказаним вимогам, за результатами чого складається відповідний акт.

8.4. Потенційний Дистриб'ютор для підтвердження відповідності вказаним вище умовам має надати ФМ:

- 1) *документи, що підтверджують право власності/користування складськими приміщеннями;*
- 2) *письмове підтвердження Дистриб'ютора про відповідність складських приміщень вимогам в підпунктах 1 – 11 пункту 8.2 цих Умов;*
- 3) *копію технічної документації відповідних складських приміщень;*
- 4) *схему розміщення Продукції ФМ та іншої продукції в складських приміщеннях (за винятком продукції конкурентів ФМ);*
- 5) *копію документа, що підтверджує проведення дератизації складських приміщень.*

9. **Належний фінансовий стан та фінансова спроможність здійснювати дистрибуцію Продукції ФМ**

9.1 Дистриб'ютор повинен мати належний фінансовий стан для виконання плану розвитку дистрибуції Продукції ФМ та забезпечення безперервності поставок та стабільної дистрибуції Продукції ФМ відповідно до обсягів планових закупок та кількості точок продажу, вказаних у згаданому плані.

9.2. Оцінка фінансової спроможності здійснюється з урахуванням того, що розрахунки за придбану Дистриб'ютором Продукцію ФМ здійснюються на умовах 100% попередньої оплати (безготівково), або з відстрочкою платежу за умови надання Дистриб'ютором банківської гарантії, що відповідає вимогам ФМ, які є рівними для усіх Дистриб'юторів.

9.3. Дистриб'ютор щорічно (потенційний Дистриб'ютор) для підтвердження своєї фінансової спроможності має надати ФМ:

- 1) *копії балансу, звіту про фінансові результати та звіту про рух грошових коштів за останні три повних роки та за останній квартал поточного неповного року;*
- 2) *копію штатного розкладу;*
- 3) *копії документів, що підтверджують право власності чи користування, приміщення, де знаходиться офіс (головний офіс) Дистриб'ютора (зокрема, договорів оренди).*

ФМ залишає за собою право провести за свій рахунок оцінку фінансової спроможності (аудит) Дистриб'ютора із залученням однієї з аудиторських компаній "Великої четвірки": PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst & Young, KPMG.

10. **Дотримання законодавства у сфері торгівлі, податків та запобігання корупції**

10.1. Дистриб'ютор має забезпечувати повну відповідність своєї діяльності: (а) нормам податкового законодавства, в тому числі що стосуються реалізації сигарет; (б) законодавства у сфері боротьби з відмиванням (легалізацією) доходів, отриманих злочинним шляхом; (в) антикорупційного законодавства, а також компанії групи Дистриб'ютора не повинні бути включені до санкційних списків ОФАС, Ради ЄС та РНБО України.

10.2. Дистриб'ютор щорічно надає ФМ копії документів та інформацію, передбачені п. 10.4 цих Умов.

10.3. ФМ залишає за собою право провести за свій рахунок перевірку (аудит) дотримання Дистриб'ютором (потенційним Дистриб'ютором) вказаних вимог, в тому числі вимагати надання документів, передбачених п. 10.4 цих Умов, а також на підставі іншої офіційної інформації та інформації з відкритих джерел, яка не викликає обґрунтованих сумнівів у її достовірності, та/або із залученням третіх осіб, які мають право надавати відповідні висновки з цих питань.

10.4. Потенційний Дистриб'ютор, для підтвердження відповідності вказаним вище умовам, має надати ФМ:

- 1) *довідку про відсутність заборгованості з податків, зборів, платежів, що контролюються органами доходів і зборів;*
- 2) *довідку про відсутність судимості керівників Дистриб'ютора за злочини з корисливих мотивів;*
- 3) *довідку про не притягнення керівників Дистриб'ютора до відповідальності за корупційні правопорушення;*
- 4) *інформацію стосовно бенефіціарних власників Дистриб'ютора;*
- 5) *письмове підтвердження Дистриб'ютором того, що до бенефіціарних власників Дистриб'ютора не застосовані санкції міжнародного характеру, в тому числі про те, що бенефіціарні власники та компанії групи Дистриб'ютора не внесені до санкційних списків ОФАС, Ради ЄС та РНБО України;*
- 6) *зарєєстровані в Єдиному державному реєстрі податкові накладні за останні 3 календарні місяці (будь-яка інформація щодо конкурентів ФМ, у разі її наявності в таких документах, має бути зачернена).*

11. Дотримання правил "Знай свого клієнта" (на низхідних рівнях)

11.1 Дистриб'ютор при здійсненні продажу Продукції ФМ має забезпечувати відслідковування її переміщення.

11.2 ФМ може вимагати від Дистриб'ютора щомісячно або в інший визначений ФМ строк:

- 1) надавати ФМ наступну інформацію та документи:
 - a) *дані щодо власних продажів Продукції ФМ по кожному покупцю в ланцюгу руху сигарет до рівня суб'єктів роздрібною торгівлі включно;*
 - b) *щодо всіх таких покупців наступні дані про: номер в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань; номер їх ліцензії на торгівлю тютюновими виробами (у разі зміни попереднього або щодо нових покупців); зарєєстровані в Єдиному державному реєстрі податкові накладні за звітний місяць (будь-яка інформація щодо конкурентів ФМ, у разі її наявності в таких документах, має бути зачернена);*
- 2) надавати визначеному ФМ підприємству (організації) для аналізу і підготовки для ФМ аналітичної інформації щодо забезпечення руху Продукції ФМ до суб'єктів роздрібною торгівлі наступну інформацію та документи (будь-яка інформація щодо конкурентів ФМ, у разі її наявності в таких документах, має бути зачернена):
 - a) *зарєєстровані в Єдиному державному реєстрі податкові накладні за звітний місяць, а в кінці кожного місяця також копію форми ІОТ, а для суб'єктів роздрібною торгівлі, чий обсяги закупівлі перевищують 0.2 млн сигарет ФМ в тиждень – копії податкових накладних та декларації з акцизного податку;*
 - b) *у разі реалізації Продукції ФМ у роздріб чи її роздачі співробітникам – документи на підтвердження всього реалізованого чи розданого у такий спосіб обсягу Продукції ФМ, в тому числі копію форми ІОТ, копії податкових накладних та документів про сплату акцизного податку з роздрібною торгівлі.*

ФМ, у разі необхідності, може запитати у Дистриб'ютора також додаткову інформацію/документи, що дозволяють встановити дійсний рух Продукції ФМ, поставленої такому Дистриб'ютору, в каналах продажу.

11.3. ФМ залишає за собою право мотивовано призупинити відвантаження Дистриб'ютору, Продукції ФМ, якщо:

- 1) у випадку Дистриб'ютора або його покупця – оптового постачальника:
 - a) ступінь прозорості руху Продукції ФМ в каналах продажу такого Дистриб'ютора або оптового постачальника менше 90%;

б) запаси Продукції ФМ у Дистриб'ютора або оптового постачальника перевищують обсяг, що за звичайних умов реалізується, відповідно, таким Дистриб'ютором або оптовим постачальником не менше двох тижнів;

2) для суб'єктів роздрібної торгівлі в каналах продажу такого Дистриб'ютора, чий обсяг закупівлі перевищують 0.2 млн сигарет ФМ в тиждень, якщо такий суб'єкт роздрібної торгівлі:

а) не надав документи, що підтверджують фактичну реалізацію продукту кінцевому споживачеві (копію документу про сплату акцизного податку з роздрібного продажу 100% придбаної ним Продукції ФМ з урахуванням залишків, копії податкових накладних)

б) має запаси Продукції ФМ в обсязі, що за звичайних умов реалізується ним не менше, ніж протягом двох тижнів;

за винятком, якщо такий суб'єкт роздрібної торгівлі є добре відомою компанією (національні торговельні мережі тощо) із значними обсягами реалізації тютюнової продукції, що перевищують в середньому 3000 пачок на тиждень на одну його ліцензію на роздрібну торгівлю тютюновими виробами.

11.4. ФМ після запиту додаткової інформації/документів може направити уповноваженого ФМ співробітника здійснити у Дистриб'ютора, оптового постачальника чи суб'єкта роздрібної торгівлі перевірку на місці щодо відповідності наданої інформації обставинам щодо:

1) фактичних запасів Продукції ФМ;

2) відповідності фактичних обсягів реалізації обсягам придбання Продукції ФМ.

12. **Наявність агентів з продажу**

12.1. Дистриб'ютор повинен мати команду агентів з продажу, з розрахунку 1 агент на не більше ніж 95 точок роздрібного продажу, з метою забезпечення ефективної дистрибуції Продукції ФМ у всіх стратах в межах території, що обслуговується Дистриб'ютором. При цьому, кількість агентів повинна забезпечувати можливість прийняття ними замовлень на постачання Продукції ФМ згідно з вимогами, вказаними у п. 6.3 цих Умов.

12.2 ФМ залишає за собою право в будь-який час вимагати від Дистриб'ютора підтвердження наявності в нього агентів відповідно до цих Умов, в т.ч. надання документів, передбачених п. 12.3 цих Умов.

12.3. Потенційний Дистриб'ютор має підтвердити наявність у нього агентів відповідно до наведених вище вимог копіями документів, вказаних у пункті 5.4 цих Умов. Якщо потенційний Дистриб'ютор на момент подачі заяви на набуття статусу дистриб'ютора не має необхідної кількості агентів, то він має у плані розвитку дистрибуції Продукції ФМ передбачити виконання вимоги щодо кількості агентів не пізніше ніж через шість місяців після підписання договору дистрибуції Продукції ФМ.

13. **Забезпечення сканування Продукції ФМ**

13.1. З метою ефективного запобігання виведенню Продукції ФМ у канали нелегальної торгівлі Дистриб'ютор повинен впровадити систему контролю за продажем всієї Продукції ФМ від Дистриб'ютора до його клієнтів – така система передбачає сканування Дистриб'ютором Продукції ФМ перед її доставкою будь-якому з клієнтів Дистриб'ютора, внесення відповідної інформації до бази даних та надання на регулярній основі звітів щодо руху Продукції ФМ.

ФМ надасть Дистриб'ютору обладнання та програмне забезпечення відповідно до договору на сканування Продукції ФМ, який буде укладений ФМ з таким Дистриб'ютором після підтвердження ФМ відповідності Дистриб'ютора цим Умовам, надання Дистриб'ютором копії ліцензії на оптову торгівлю тютюновими виробами та перевірки внесення відповідного складу Дистриб'ютора до Єдиного державного реєстру місць зберігання, одночасно з підписанням Дистриб'ютором договору на дистрибуцію Продукції ФМ.

ФМ буде здійснювати оплату послуг Дистриб'ютора зі сканування Продукції ФМ у розмірі, який забезпечує покриття витрат на обслуговування системи сканування.

13.2.Приміщення на складі, виділене для встановлення обладнання для сканування повинно бути опалюваним, з цілодобовою наявністю електричного живлення, а комп'ютерне обладнання має бути підключеним до мережі Інтернет зі швидкістю передачі даних не менше ніж 1 Мбіт/с.

Дистриб'ютор повинен самостійно (у штаті Дистриб'ютора має бути не менше двох відповідних працівників) або із залученням третіх осіб забезпечити постійне обслуговування та технічну підтримку обладнання для належного сканування Продукції ФМ.

13.3. Потенційний Дистриб'ютор повинен передбачити відповідність вказаним вище умовам у своєму плані розвитку дистрибуції Продукції ФМ. Для підтвердження відповідності вказаним умовам потенційний Дистриб'ютор має також надати ФМ *копію договору з провайдером телекомунікаційної послуги, яким підтверджується швидкість передачі даних через мережу Інтернет не менше ніж 1 Мбіт/с.*

14. **Наявність системи фіксування відгуків покупців**

14.1. Дистриб'ютор повинен мати власну систему для фіксування телефонних та електронних відгуків та коментарів від роздрібною торгівлі (виділений номер телефону, поштову адресу, особу, відповідальну за обробку відгуків та коментарів) з метою контролю якості і підвищення ефективності обслуговування покупців Продукції ФМ.

14.2. Потенційний Дистриб'ютор має надати ФМ у своєму плані розвитку дистрибуції Продукції ФМ *опис системи для фіксування телефонних та електронних відгуків.*

15. **Наявність плану розвитку дистрибуції продукції ФМ**

15.1. Для забезпечення стабільності системи дистрибуції Продукції ФМ та її постійного розвитку у відповідності зі стратегією бізнесу ФМ, Дистриб'ютор повинен мати щорічний план розвитку дистрибуції Продукції ФМ, підписаний уповноваженим представником Дистриб'ютора, в якому мають бути визначені цілі, завдання Дистриб'ютора відносно дистрибуції Продукції ФМ, описані способи їх досягнення.

15.2. План розвитку дистрибуції Продукції ФМ повинен бути комплексним документом, який базуватиметься на ретельному плануванні; він має реалістично відображати прогнози щодо попиту на ринку, з розрахунком по покупцям та точкам доставки від потенційного Дистриб'ютора. Вказаний план має передбачати, зокрема:

- 1) організацію забезпечення безперервного постачання Продукції ФМ у роздрібну торгівлю згідно з ринковим попитом;
- 2) періодичність отримання замовлень від точок роздрібного продажу;
- 3) поступове збільшення Дистриб'ютором, у разі необхідності, обсягу прямих поставок Продукції ФМ та кількості точок роздрібного продажу, в тому числі у віддалених містах та селищах;
- 4) заходи, які вживатиме Дистриб'ютор для зменшення витрат на дистрибуцію Продукції ФМ та покращення обслуговування суб'єктів роздрібною торгівлі.

15.3. План розвитку дистрибуції Продукції ФМ має підтверджуватись відповідними розрахунками, в тому числі щодо достатності капіталу для його впровадження (капітал вважається достатнім, якщо він забезпечує покриття всіх витрат, пов'язаних із реалізацією плану), не спиратися на майбутні обставини, виникнення яких є очевидно сумнівним або досягнення яких передбачає вчинення протиправних дій.

15.4. План розвитку дистрибуції Продукції ФМ має включати в себе розрахунок запланованого обсягу дистрибуції (продажу) Продукції ФМ у розрізі кожної окремої точки продажу заявленої Дистриб'ютором. Вказаний розрахунок додатково надається Дистриб'ютором на електронному носії у форматі Excel.

15.5. Дистриб'ютор у плані розвитку дистрибуції Продукції ФМ має відобразити організацію ним власних ресурсів для досягнення визначених цілей та завдань, критерії оцінки отриманих результатів; описання організації дистрибуції відповідно до умов, викладених у цьому та інших пунктах цих Умов.

- 15.6. Потенційний Дистриб'ютор має надати *план розвитку дистрибуції Продукції ФМ відповідно до вказаних вище вимог, а також з урахуванням положень п.п. 7.4, 12.3, 13.3 та 14.2 цих Умов*. У разі, якщо покриття потенційного Дистриб'ютора на день подання звернення до ФМ не досягає показників, вказаних у п. 6 цих Умов, але які є не нижчі, ніж вказано у п. 16 цих Умов, потенційний Дистриб'ютор має також передбачити у плані розвитку дистрибуції Продукції ФМ заходи з досягнення вказаних показників щодо покриття та обсягу продажу Продукції ФМ протягом 6 місяців з дня укладення договору дистрибуції.

III. Порядок одержання статусу Дистриб'ютора Продукції ФМ

16. Потенційний Дистриб'ютор Продукції ФМ – суб'єкт господарювання, який має намір здійснювати дистрибуцію Продукції ФМ, і який має покриття не менше 1900 ліцензованих точок роздрібного продажу сигарет, повинен письмово звернутися до ФМ за його місцезнаходженням та надати вказані у цих Умовах інформацію та документи (копії документів) для підтвердження його відповідності цим Умовам.

Звернення потенційного Дистриб'ютора має бути підписано уповноваженою особою потенційного Дистриб'ютора з наданням документів (копії документів), що підтверджують її повноваження.

17. Якщо інше не передбачено цими Умовами, ФМ розглядає звернення потенційних Дистриб'юторів у строк, що не перевищує 30 днів з дня його надходження.

У разі, якщо надані потенційним Дистриб'ютором документи та інформація є неповними чи містять інші недоліки, що перешкоджають здійсненню аналізу та об'єктивної оцінки відповідності потенційного Дистриб'ютора цим Умовам, ФМ, протягом вказаного строку письмово повідомляє про це такого Дистриб'ютора із зазначенням інформації та документів, які мають бути надані, або недоліків, які мають бути виправлені. Потенційний Дистриб'ютор має право надати відповідні документи та інформацію протягом 30 днів з дня отримання ним такого повідомлення чи більший строк, узгоджений з потенційним Дистриб'ютором.

Якщо протягом встановленого строку для надання відповідних документів та інформації ФМ не отримав таких документів чи інформації, звернення потенційного Дистриб'ютора залишається без розгляду, про що ФМ повідомляє потенційного Дистриб'ютора.

18. ФМ розглядає додатково надані потенційним Дистриб'ютором інформацію та документи у строк, що не перевищує 30 днів з дня їх надходження.
19. У разі встановлення відповідності потенційного Дистриб'ютора цим Умовам, ФМ повідомляє потенційного Дистриб'ютора про його відповідність цим Умовам і можливість укладення договору дистрибуції. Потенційний Дистриб'ютор, після отримання такого повідомлення, повинен протягом 30 днів надати ФМ копії ліцензії на оптову торгівлю тютюновими виробами, а також довідки (довідок) банків про відкриті рахунки такого Дистриб'ютора, з яких буде здійснюватися оплата за продукцію ФМ.
20. Не пізніше ніж через 14 днів після отримання документів, вказаних у пункті 19 цих Умов, ФМ надсилає потенційному Дистриб'ютору проект договору дистрибуції та проект договору на сканування продукції.

Договори укладаються у встановленому законодавством порядку.

Якщо протягом 45 днів з дня надіслання ФМ потенційному Дистриб'ютору проекту договору дистрибуції такий договір не буде укладений, ФМ матиме право вимагати від такого Дистриб'ютора надання оновлених документів та / або інформації, необхідних для укладення договору.

21. У разі невідповідності потенційного Дистриб'ютора цим Умовам, у тому числі у разі недостовірності наданої Дистриб'ютором інформації, ФМ надсилає такому Дистриб'ютору в установлені у пунктах 17 та 18 строки, письмову відповідь із обґрунтуванням причин такої невідповідності, в тому числі із зазначенням інформації, яку ФМ вважає недостовірною.
