

ENAGIC

ООО «Энаджик»

Коммерческая политика

Введена в действие с 01 октября 2022 года

Настоящий документ отменяет все предыдущие издания.

КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

СОДЕРЖАНИЕ

1. Определения и понятия
2. Цели и задачи
3. Область применения и период действия
4. Гарантии Компании
5. Изменения
6. Бонусная политика
7. Условия о рассрочке
8. Заключительные положения

1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПОНЯТИЯ

- 1.1 Агент** – лицо, удовлетворяющее требованиям настоящей Коммерческой политики, предъявляемым к Агентам, и осуществляющее за вознаграждение по поручению Компании юридические и иные действия, направленные на рекламу и продвижение бренда ЭНАДЖИК и продукции марки ЭНАДЖИК на российском рынке, в том числе путём привлечения третьих лиц для продажи Продукции. Агентами Компании не признаются лица, не заключившие агентское соглашение с Компанией.
- 1.2 Группа Агента** – лица, привлеченные Агентом для продажи Продукции
- 1.3 Групповая продажа** – прямая или косвенная продажа Продукции внутри одной группы Агента
- 1.4 Класс Агента** – ступень в рейтинге Агентов, достигаемая Агентом при осуществлении им прямых и (или) косвенных продаж Продукции и позволяющая претендовать на дополнительные поощрения со стороны Компании
- 1.5 Клиент** – покупатель Продукции, осуществляющий покупку для собственного потребления либо с целью демонстрации образцов Продукции и осуществления иных рекламных акций
- 1.6 Компания** – Поставщик Продукции, ООО «Энаджик Рус»
- 1.7 Косвенная продажа Продукции** – продажа Продукции, осуществленная одним из участников Группы Агента
- 1.8 Прямая продажа Продукции** – продажа Продукции непосредственно при посредничестве Агента
- 1.9 Продукция** – продукция марки ЭНАДЖИК, реализуемая Компанией на российском рынке, в отношении которой Компания несёт гарантийные обязательства. Перечень Продукции приведен в приложении к агентскому договору Компании с Агентом, а также в рекламных материалах, передаваемых Агенту.
- 1.10 Политика** – Коммерческая политика Компании, описывающая правила поощрения Агентов Компании при прямых и (или) косвенных продажах Продукции
- 1.11 Сайт** – информационный ресурс Компании, размещённый по адресу: <https://enagic.com.ru/>

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

- 2.1** Настоящая Политика подготовлена Компанией в целях стимулирования продаж Продукции на территории Российской Федерации и других стран.

- 2.2 Политика распространяется на всех Агентов, удовлетворяющих критериям, установленным настоящей Политикой, и предоставляющих гарантии, предусмотренные настоящей Политикой.
- 2.3 Задачей Политики является организация эффективного процесса поощрения Агентов, осуществляющих и (или) способствующих прямым или косвенным продажам Продукции.

3. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ И ПЕРИОД ДЕЙСТВИЯ

- 3.1 Политика применяется в отношении всех сделок по продаже Продукции, осуществленных Агентами на территории Российской Федерации и за ее пределами.
- 3.2 При этом настоящая Политика распространяется на Агентов, удовлетворяющих одновременно следующим критериям:

- 1) Агент является физическим или юридическим лицом;
- 2) В случае если Агент является физическим лицом, Агент должен быть не моложе восемнадцати (18) лет;
- 3) Агент - физическое лицо является дееспособным лицом в понимании Гражданского законодательства Российской Федерации;
- 4) Агент - физическое лицо зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя в Российской Федерации либо имеет разрешение на ведение предпринимательской деятельности, выданной компетентным органом иностранного государства. В целях подтверждения данного статуса Компания вправе запросить у Агента копию свидетельства о постановке на учёт в качестве индивидуального предпринимателя либо копию вышеуказанного разрешения, заверенную в порядке, установленным законодательством;
- 5) Агент - юридическое лицо должен быть зарегистрирован надлежащим образом на территории Российской Федерации. В целях подтверждения данного обстоятельства Компания вправе запросить у Агента копии регистрационных и учредительных документов.
- 6) Агент – нерезидент Российской Федерации, осуществляющий предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации, имеет все необходимые и надлежащим образом заверенные документы для осуществления предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации.
- 7) Агент самостоятельно исчисляет и уплачивает налоги с доходов, выплачиваемых ему Компанией, а также производит социальные отчисления в тех случаях, когда это предусмотрено законодательством Российской Федерации или того государства, налоговым резидентом, которого Агент является.
- 8) В случае если Агент - физическое лицо либо Агент – юридическое лицо применяет упрощённый режим налогообложения в Российской Федерации, Агент обязан предоставить Компании копию документа, выданного налоговым органом, подтверждающего применение такого упрощённого режима налогообложения.

4. ГАРАНТИИ КОМПАНИИ

- 4.1 Компания гарантирует качество Продукции, которая имеет марку Компании, и подтверждает, что Продукция отвечает высоким стандартам. Однако, если по какой-либо причине Клиент не полностью удовлетворен Продукцией Компании, купленной при посредничестве Агента, Клиент имеет право потребовать от Компании полное возмещение стоимости продукции, которая пригодна к повторной продаже (не открыта, и упаковка имеет товарный вид), в течение 14 дней с даты приобретения.
- 4.2 Если Клиент требует возмещения затраченных средств в течение установленного срока, Компания обязана быстро и в полном соответствии с законодательством Российской Федерации

Федерации откликнуться на просьбу Клиента и предложить ему/ей полное возмещение стоимости купленного Продукта.

- 4.3 Порядок осуществления расчётов между Компанией и Клиентом в случае наличия претензий Клиента к качеству Продукта устанавливается в договоре Компании с Клиентом.

5. ИЗМЕНЕНИЯ

- 5.1 Компания оставляет за собой право в любое время совершенствовать, добавлять, изменять или удалять положения Политики в целом или частично по своему собственному усмотрению.
- 5.2 В отношении изменений в настоящую Политику, которые Компания считает существенными, Компания разместит уведомление на Сайте Компании путем размещения ссылки на главной странице на установленный период времени.
- 5.3 Если Агент пользуется Политикой или участвует в каких-либо акциях Компании, связанных с Продукцией Компании каким бы то ни было образом после того, как настоящая Политика была изменена, предполагается, что Агент прочитал, понял, согласился и одобрил такие изменения.

6. БОНУСНАЯ ПОЛИТИКА

- 6.1 Всем Агентам Компании присваиваются рейтинги (классы) в зависимости от достигнутых результатов деятельности по продвижению Продукции Компании.
- 6.2 Класс 1А присваивается Агенту за 1 прямую продажу Продукции Компании.
- 6.3 Класс 2А присваивается Агенту, имеющему 3 прямые продажи.
- 6.4 Класс 3А присваивается Агенту, имеющему Класс 2А, Группа которого осуществила 10 продаж, плюс одну дополнительную прямую продажу.
- 6.5 Класс 4А присваивается Агенту, имеющему Класс 3А, Группа которого осуществила 20 продаж, плюс одну дополнительную прямую продажу.
- 6.6 Класс 5А присваивается Агенту, имеющему Класс 4А, Группа которого осуществила 50 продаж, плюс одну дополнительную прямую продажу.
- 6.7 Класс 6А присваивается Агенту, имеющему Класс 5А, Группа которого осуществила 100 продаж, плюс одну дополнительную прямую продажу, при условии, что в 8-балльной группе Агента нет должников по рассроченным платежам. В случае если в группе Агента Класса 5А имеется n должников, количество продаж должно составить $100 + n$, после чего необходимо сделать одну дополнительную продажу, для достижения ранга 6А.
- 6.8 Каждому классу соответствует определенное количество баллов-мультипликаторов, на которое умножается базовое вознаграждение. Количество баллов-мультипликаторов эквивалентно номеру класса, который присваивается Агенту (например: Классу 2А соответствует 2 балла-мультипликатора, Классу 3А – 3 балла-мультипликатора и тд.).
- 6.9 В случае достижения Агентом Класса 6А рейтинг Агента не прекращается, а уточняется в рамках данного класса в зависимости от достижений других участников Группы Агента. Порядок расчёта размера вознаграждений для Агентов Класса 6А и выше смотрите в Приложении 1 (6А и выше).
- 6.10 Агенты имеют право на получение вознаграждения от Компании и на продвижение по рейтингу только в случае, если Клиент Компании указал Клиента в качестве лица, порекомендовавшего приобретение Продукции Компании в специальной форме-заказе на поставку Продукции.
- 6.11 В отдельных случаях Компания вправе оставить выплату вознаграждения на своё усмотрение. Данное правило распространяется только на Агентов Класса 6А и выше, вознаграждение которым может быть поставлено в зависимости от достижения исключительных результатов при прямых продажах.

6.12 Клиент Компании вправе стать Агентом при соблюдении требований, предъявляемых Агенту настоящей Коммерческой политикой, и при заключении Агентского соглашения с Компанией.

6.13 Компания устанавливает следующие виды базовых бонусов Агентам за прямую продажу единицы Продукции в течение 6 месяцев:

- Anespa DX – 7 500 рублей;
- LeveLuk K-8 – 13 500 рублей;
- LeveLuk Platinum – 10 000 рублей;
- LeveLuk R – 5 500 рублей;
- LeveLuk SD501 – 10 000 рублей
- LeveLuk JR II – 6 500 рублей.
- LeveLuk JR IV – 8 100 рублей.
- Leveluk SD501 U – 22 300 рублей.

6.14 Компания выплачивает дополнительные бонусы Агентам за прямую продажу дополнительной единицы Продукции в течение 90 дней или в случае, если указанный в форме заказа Агент является Инициатором продажи:

- Anespa DX – 1 600 рублей;
- LeveLuk K-8 – 4 000 рублей;
- LeveLuk Platinum – 3 000 рублей;
- LeveLuk R – 1 200 рублей;
- LeveLuk SD501 – 3 000 рублей;
- LeveLuk JR II – 1 400 рублей;
- LeveLuk JR IV – 1 800 рублей.

Данные дополнительные бонусы (специальные баллы) выплачиваются только при осуществлении дополнительной прямой продажи или инициации продажи Продукции. Агенту присваивается статус SP, действительный в течение 90 дней.

6.15 В случае привлечения Агентом к осуществлению продаж иных лиц такие лица образуют Группу Агента. Агент получает комиссионное вознаграждение за продажу Продукции иными Агентами, входящими в его Группу. При этом комиссионное вознаграждение выплачивается Агенту в размере 50% от величины базового бонуса за единицу Продукции в случае, если у Агента не было прямых продаж или рекомендации в течение срока, превышающего 6 месяцев. Для достижения целей настоящей Политики такому Агенту присваивается статус D-0.

6.16 Для выплаты комиссионного вознаграждения Компания и Агент на регулярной основе производят сверку данных и расчётов, по результатам которой Агент предоставляет Компании отчёт Агента, содержащий информацию о проведенной работе по привлечению Клиентов.

6.17 Компания ведёт учёт Клиентов, привлечённых Агентом, учёт Группы Агента, количества продаж, осуществлённых с помощью Агента и его Группы.

6.18 Выплата комиссионного вознаграждения осуществляется только в тех случаях, когда данные отчёта Агента совпадают с данными заказа, переданного Клиентом Компании для поставки Продукции. Все выплаты, осуществлённые Компанией в пользу Агента до предоставления отчёта Агентом, считаются авансовыми выплатами.

6.19 В случае отсутствия прямых продаж или рекомендаций свыше 2 лет Агент теряет статус D-0 и право на получение вышеуказанного комиссионного вознаграждения в

размере 50% от базового бонуса за единицу Продукции. Такому Агенту присваивается статус FA.

- 6.20** В целях стимулирования продаж Компания вправе осуществлять периодические рекламные акции, кампании, иные мероприятия, направленные на стимулирование продаж, в том числе предусматривающие повышенные выплаты бонусов (дополнительные бонусы), а также раздачу специальных бонусов в зависимости от достигнутого Агентом Класса, результатов продаж Группы Агента и структуры Группы Агента.
- 6.21** Выплата бонусов за косвенные продажи Агенту прекращается в случае, если количество Агентов в цепи достигает значения, при котором количество баллов-мультипликаторов у данных Агентов превышает 8 (далее – 8 бальная система).
- 6.22** Выплаты бонусов осуществляются по принципу «снизу вверх», отсчёт баллов-мультипликаторов ведётся от продажи Продукции Агентом и (или) одним из членов Группы Агента Клиенту
- 6.23** При соблюдении условий, предусмотренных настоящей Коммерческой политикой, выплата бонусов Агенту за прямые и косвенные продажи зачисляется в течение 10 рабочих дней с момента продажи Продукции, но не ранее дня оплаты Клиентом на расчётный счёт Компании стоимости Продукции в российских рублях.
- 6.24** Ни при каких обстоятельствах выплата финального комиссионного вознаграждения Агенту не может осуществляться ранее момента утверждения отчёта Агента Компанией. До утверждения отчёта все платежи, произведенные в пользу Агента, считаются авансовыми платежами.
- 6.25** Выплата бонусов Агентам класса 6A и выше осуществляется не ранее 25 числа каждого месяца.
- 6.26** Бонусы выплачиваются Агентам только в валюте Российской Федерации – в рублях.
- 6.27** Расходы, связанные с перечислением денежных средств на расчётный счёт, открытый за пределами Российской Федерации (в случае наличия у Агента такого счета), возлагаются на Агента, и на момент публикации составляют 3000 (три тысячи) рублей. Банковская комиссия в размере 35 (тридцати пяти) рублей в соответствии с тарифами банка Компании за перевод денежных средств в адрес юридических и физических лиц на территории РФ, взимаемая Банком с расчетного счета Компании при осуществлении таких видов платежей, возлагается на Агента и компенсируется Компанией путем удержания из агентского вознаграждения в момент перечисления такой выплаты в адрес Агента.
- 6.28** Агент самостоятельно несёт все расходы, связанные с обслуживанием своего банковского счета, открытого как в Российской Федерации, так и за её пределами, в том числе расходы, связанные с комиссиями за зачисление денежных средств на счёт Агента.
- 6.29** Компания не несёт ответственности за неуплату или неполную уплату налогов, сборов, иных обязательных платежей, подлежащих уплате, удержанию и перечислению Агентом с доходов, выплачиваемых Компанией.
- 6.30** Компания вправе удержать из комиссионного вознаграждения, бонусов, начисленных Агенту, сумму, подлежащую возврату Компании в соответствии с Соглашением о специальной системе финансирования (Система Токуррей, Самаритан), заключенным между Агентом и Компанией.

7. УСЛОВИЯ О РАССРОЧКЕ

7.1. Все термины, определения и понятия, использованные в настоящей главе «Условия о рассрочке», определяются в соответствии с определениями и понятиями, указанными в главе 1 настоящей Коммерческой политики.

Продукция Компании может быть приобретена Агентами или Клиентами Компании в рассрочку.

7.2. Одновременно в рассрочку не может быть приобретено больше одной единицы Продукции.

7.3. Условия рассрочки распространяются на всех Агентов, удовлетворяющих критериям, установленным настоящей Политикой, и предоставляющих гарантии, предусмотренные настоящей Политикой.

7.4. Общий порядок рассрочки оплаты единицы Продукции определяется следующим образом:

1. Первоначальным платежом за единицу Продукции, приобретаемую Агентом или Клиентом Компании, является авансовый платеж, состоящий из:

- а.- платы за оформление рассрочки на выбранный Агентом или Клиентом срок;
- б. - величины НДС в размере 20% от стоимости единицы Продукции;
- с.- части стоимости единицы Продукции (депозита), определенной Компанией;

2. В последующем Агентом или Клиентом выплачиваются ежемесячные платежи, определенные исходя из оставшейся к погашению стоимости единицы Продукции, разделенной на количество месяцев, выбранных Агентом или Клиентом для оплаты единицы Продукции.

Плата за оформление рассрочки не учитывается в расчете суммы, оставшейся к погашению после выплаты авансового платежа.

Порядок рассрочки оплаты каждого конкретного вида Продукции определен в Приложениях о рассрочке платежа по каждому виду Продукции, являющихся неотъемлемой частью настоящей Коммерческой политики.

7.5. Единица Продукции, приобретаемая в рассрочку, передается Агенту или Клиенту в срок не позднее 7 (семи) рабочих дней с момента получения Компанией авансового платежа за единицу Продукции.

7.6. Ежемесячные платежи выплачиваются Агентом или Клиентом в срок не позднее 25 числа каждого последующего месяца после выплаты авансового платежа. В случае, если 25 число месяца выпадает на выходной или праздничный день, платеж должен поступить на счет Компании в срок не позднее следующего рабочего дня после 25 числа месяца.

7.7. Оплата авансового платежа и ежемесячных платежей осуществляется Агентом или Клиентом путем перечисления денежных средств на расчетный счет Компании со своего расчетного счета или со счета карты, в том числе с использованием банкоматов, или путем осуществления оплаты через Интернет.

7.8. Обязанность по своевременному перечислению платежей в оплату рассрочки по единице Продукции возложена на Агента или Клиента, получившего единицу Продукции в рассрочку.

7.9. В случае просрочки выплаты очередного ежемесячного платежа в срок, указанный в п. 7.6. настоящей Коммерческой политики, Компания имеет право потребовать от Агента или Клиента выплаты пени за просрочку платежа в размере 1000 р./мес., помноженного на количество просроченных месяцев с момента выставления первоначального счета. В случае отсутствия погашения рассрочки в срок, Агент или Клиент смогут погасить задолженность только в офисе компании или путем перевода денежных средств через банкомат. Агент или Клиент, допустивший просрочку, обязан выплатить пени в течение 7 (семи) рабочих дней с момента предъявления Компанией письменного требования об оплате пени.

7.10. В случае несоблюдения Агентом или Клиентом порядка выплаты платежей в рассрочку оплаты единицы Продукции в течение более чем 6-ти месяцев с момента приобретения единицы Продукции, Компания оставляет за собой право передать требования о взыскании долга по рассрочке в коллекторское агентство в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством РФ и договором Компании с коллекторским агентством, а также воспользоваться иными способами по защите своих прав, представленными Компанией в соответствии с законодательством РФ.

7.11. Обязанности по оплате рассрочки могут быть исполнены третьим лицом взамен Агента или Клиента, при условии обязательного информирования о такой оплате Компании и получения от Компании согласия на исполнение обязанности по оплате рассрочки третьим лицом, полученного по электронной почте или с помощью телефакса.

7.12. В соответствии с условиями настоящей Коммерческой политики, бонусная система действует только для Агентов Компании и не распространяется на Клиентов, приобретающих Продукцию для собственных нужд.

Общий порядок выплаты комиссионного вознаграждения за реализацию Агентами и их группами продукции, приобретаемой у Компании в рассрочку, определяется следующим образом:

7.12.1. Часть комиссионного вознаграждения в размере базового бонуса выплачивается Агенту Компанией после получения Компанией авансового платежа за единицу Продукции, приобретаемой в рассрочку;

7.12.2. Оставшаяся часть базового бонуса выплачивается Агенту Компанией после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, приобретаемой в рассрочку;

7.12.3 Дополнительные бонусы выплачиваются Агенту Компанией после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, приобретаемой в рассрочку и только в том случае, если Агент имеет право на получение дополнительных бонусов в соответствии с условиями настоящей Коммерческой политики.

Порядок выплаты комиссионного вознаграждения по каждому конкретному виду Продукции, реализуемому в рассрочку, определяется в Приложениях о рассрочке платежа по каждому виду Продукции, являющихся неотъемлемой частью настоящей Коммерческой политики.

Умножение базового бонуса на количество баллов-мультипликаторов, присвоенных Агенту, осуществляется в порядке, предусмотренном п. 6.8 настоящей Коммерческой политики.

7.13. Выплата вознаграждения в размере части базового бонуса, умноженного на количество баллов – мультипликаторов, осуществляется Компанией после получения авансового платежа за единицу Продукции, приобретаемой в рассрочку, в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента поступления указанного платежа.

Выплата оставшейся части базового бонуса и дополнительных бонусов, определенных в пунктах **7.12.2** и **7.12.3**, осуществляется Компанией после получения последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, приобретаемой в рассрочку, в течение 20 (двадцати) рабочих дней с момента поступления указанного платежа.

Выплата комиссионного вознаграждения, определенного по правилам п. 6.9 настоящей Коммерческой политики, осуществляется после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, приобретаемой в рассрочку в течение 20 (двадцати) рабочих дней с момента поступления указанного платежа.

7.14. При соблюдении условий, предусмотренных настоящей Коммерческой политикой, выплата бонусов Агенту за прямые продажи осуществляется в течение 10 рабочих дней с момента продажи Продукции, но не ранее дня оплаты Клиентом на расчётный счёт Компании стоимости Продукции в российских рублях. Бонусы за косвенные продажи зачисляются в течение 10 рабочих дней от даты продажи Продукции.

7.15. Если на день приобретения единицы Продукции в рассрочку Агент не имел квалификацию для получения специальных баллов, но приобрел ее к моменту окончания выплаты рассрочки, такой Агент не имеет право получать дополнительные бонусы, поскольку у него не было квалификации для приобретения специальных баллов на момент приобретения единицы Продукции в рассрочку.

7.16. Агент, купивший единицу Продукции в рассрочку, не имеет права получения комиссионного вознаграждения в порядке, определенном пунктом 6.15 настоящей Политики в случае просрочки выплаты ежемесячных платежей, определенных условиями полученной им рассрочки.

7.17. Порядок возмещения стоимости продукции, приобретенной в рассрочку Клиентом, определяется п. 4.1 настоящей Политики, но при возвращении такой продукции платеж за оформление рассрочки возврату не подлежит.

7.18. Взаиморасчеты между Агентами или Клиентами и Компанией, связанные с учетом порядка выплат за приобретаемую в рассрочку Продукцию и вознаграждений от ее реализации, не производятся. Порядок расчетов, связанный с реализацией Компанией Продукции в рассрочку и все связанные с этим выплаты, определяются главой 7 настоящей Коммерческой политики.

7.19. Во всем остальном, что не урегулировано настоящей главой о рассрочке, Агенты, Клиенты и Компания руководствуются положениями настоящей Коммерческой политики.

8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 8.1.** Самая последняя версия настоящей Политики заменяет все предыдущие версии Политики.
- 8.2.** Политика вступает в силу с момента подписания её уполномоченным представителем Управляющей компании, но не ранее дня размещения Политики на Сайте Компании.
- 8.3.** Политика не распространяется ретроспективно на продажи, осуществленные Агентами до момента вступления в силу настоящей Политики.

- 8.4.** В отношении Агентов, рейтинги которых были определены на других территориях распространения Продукции, в том числе иными юридическими лицами, по отношению к которым Компания является связанной стороной, сохраняются все привилегии, статусы и классы в случае осуществления такими Агентами деятельности на территории Российской Федерации.
- 8.5.** Агент несёт полную ответственность за достоверность указанных данных о его расчётном счёте, за взаимоотношения с банком, в котором открыт данный расчётный счёт.
- 8.6.** Агент несёт полную ответственность за своевременность сверок с Компанией, подготовку отчётов. В случае нарушения сроков предоставления отчётности Компания не несёт ответственность за невыплату бонусов, премий и иного вознаграждения в сроки, указанные в настоящей Политике.

Приложение по рассрочке по продукту LevelLuk K8.

Для расчета суммы, оставшейся к платежу, плата за оформление рассрочки не учитывается.

Срок рассрочки	Авансовый платеж		Оставшаяся к выплате сумма	Ежемесячный платеж
3 месяца	Плата за оформление рассрочки: 3 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 171 000 рублей	342 000 – (171 000 – 3 000) = 168 000 рублей	58 000 рублей
	НДС 20%: 57 000 рублей			
	Депозит: 111 000 рублей			
6 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 6 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 174 000 рублей	342 000 – (174 000 – 6 000) = 168 000 рублей	29 000 рублей
	НДС 20%: 57 000 рублей			
	Депозит: 111 000 рублей			
12 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 12 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 180 000 рублей	342 000 – (180 000 – 12 000) = 168 000 рублей	14 500 рублей
	НДС 20%: 57 000 рублей			
	Депозит: 111 000 рублей			

Выплата комиссионного вознаграждения по продукту LevelLuk K8.

Общая возможная сумма комиссионного вознаграждения Агенту-резиденту при продаже единицы Продукции LevelLuk K8 в рассрочку составляет 17 500 рублей. Умножение базового бонуса на количество баллов-мультипликаторов, присвоенных Агенту, осуществляется в порядке, предусмотренном пунктами 6.8 и 7.12 Коммерческой политики.

Порядок выплаты вознаграждения:

Часть базового бонуса, выплачиваемая после получения Компанией авансового платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов	3 375 рублей
Оставшаяся часть базового бонуса после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов.	10 125 рублей
Дополнительные бонусы (специальные баллы) после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку (с учетом положений п. 7.15 Коммерческой политики), для Агентов.	4 000 рублей
Общая сумма комиссионного вознаграждения для Агентов	17 500 рублей

Приложение по рассрочке по продукту LevelLuk Platinum.

Для расчета суммы, оставшейся к платежу, плата за оформление рассрочки не учитывается.

Стоимость без НДС 235 000 рублей	НДС 20% 47 000 рублей	Общая стоимость 282 000 рублей	Порядок выплаты рассрочки	
Срок рассрочки	Авансовый платеж		Оставшаяся к выплате сумма	Ежемесячный платеж
3 месяца	Плата за оформление рассрочки: 3 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 141 000 рублей	282 000 – (141 000 – 3 000) = 144 000 рублей	48 000 рублей
	НДС 20%: 47 000 рублей			
	Депозит: 91 000 рублей			
6 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 6 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 144 000 рублей	282 000 – (144 000 – 6 000) = 144 000 рублей	24 000 рублей
	НДС 20%: 47 000 рублей			
	Депозит: 91 000 рублей			
12 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 12 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 150 000 рублей	282 000 – (150 000 – 12 000) = 144 000 рублей	12 000 рублей
	НДС 20%: 47 000 рублей			
	Депозит: 91 000 рублей			

Выплата комиссионного вознаграждения по продукту LevelLuk Platinum.

Общая возможная сумма комиссионного вознаграждения Агенту-резиденту при продаже единицы Продукции LevelLuk Platinum в рассрочку составляет 13 000 рублей за один балл. Умножение базового бонуса на количество баллов-мультипликаторов, присвоенных Агенту, осуществляется в порядке, предусмотренном пунктами 6.8 и 7.12 Коммерческой политики.

Порядок выплаты вознаграждения:

Часть базового бонуса, выплачиваемая после получения Компанией авансового платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов	2 500 рублей
Оставшаяся часть базового бонуса после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов.	7 500 рублей
Дополнительные бонусы (специальные баллы) после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку (с учетом положений п. 7.15 Коммерческой политики), для Агентов.	3 000 рублей
Общая сумма комиссионного вознаграждения для Агентов.	13 000 рублей

Приложение по рассрочке по продукту LeveLuk SD501.

Для расчета суммы, оставшейся к платежу, плата за оформление рассрочки не учитывается.

Стоимость без НДС 215 000 рублей	НДС 20 % 43 000 рубля	Общая стоимость 258 000 рублей	Порядок выплаты рассрочки	
Срок рассрочки	Авансовый платеж		Оставшаяся к выплате сумма	Ежемесячный платеж
3 месяца	Плата за оформление рассрочки: 3 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 129 000 рублей	258 000 – (129 000 – 3 000) = 132 000 рублей	44 000 рублей
	НДС 20%: 43 000 рублей			
	Депозит: 83 000 рублей			
6 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 6 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 132 000 рублей	258 000 – (132 000 – 6 000) = 132 000 рублей	22 000 рублей
	НДС 20%: 43 000 рублей			
	Депозит: 83 000 рублей			
12 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 12 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 138 000 рублей	258 000 – (138 000 – 12 000) = 132 000 рублей	11 000 рублей
	НДС 20%: 43 000 рублей			
	Депозит: 83 000 рублей			

Выплата комиссионного вознаграждения по продукту LeveLuk SD501.

Общая возможная сумма комиссионного вознаграждения Агенту-резиденту при продаже единицы Продукции LeveLuk SD501 в рассрочку составляет 13 000 рублей за один балл. Умножение базового бонуса на количество баллов-мультипликаторов, присвоенных Агенту, осуществляется в порядке, предусмотренном пунктами 6.8 и 7.12 Коммерческой политики.

Порядок выплаты вознаграждения:

Часть базового бонуса, выплачиваемая после получения Компанией авансового платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов.	2 500 рублей
Оставшаяся часть базового бонуса после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов.	7 500 рублей
Дополнительные бонусы (специальные баллы) после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку (с учетом положений п. 7.15 Коммерческой политики), для Агентов.	3 000 рублей
Общая сумма комиссионного вознаграждения для Агентов.	13 000 рублей

Приложение по рассрочке по продукту LevelLuk JRIV.

Для расчета суммы, оставшейся к платежу, плата за оформление рассрочки не учитывается.

Срок рассрочки	Авансовый платеж		Оставшаяся к выплате сумма	Ежемесячный платеж
Порядок выплаты рассрочки				
	Стоимость без НДС 170 000		НДС 20% 34 000 рублей	Общая стоимость 204 000 рублей
3 месяца	Плата за оформление рассрочки: 3 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 102 000 рублей	204 000 – (102 000 – 3 000) = 105 000 рублей	35 000 рублей
	НДС 20%: 34 000 рублей			
	Депозит: 65 000 рублей			
6 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 6 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 105 000 рублей	204 000 – (105 000 – 6 000) = 105 000 рублей	17 500 рублей
	НДС 20%: 34 000 рублей			
	Депозит: 65 000 рублей			
12 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 12 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 111 000 рублей	204 000 – (111 000 – 12 000) = 105 000 рублей	8 750 рублей
	НДС 20%: 34 000 рублей			
	Депозит: 65 000 рублей			

Выплата комиссионного вознаграждения по продукту LevelLuk JRIV.

Общая возможная сумма комиссионного вознаграждения Агенту-резиденту при продаже единицы Продукции LevelLuk JRIV в рассрочку составляет 9 900 рублей за один балл. Умножение базового бонуса на количество баллов-мультипликаторов, присвоенных Агенту, осуществляется в порядке, предусмотренном пунктами 6.8 и 7.12 Коммерческой политики.

Порядок выплаты вознаграждения:

Часть базового бонуса, выплачиваемая после получения Компанией авансового платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов.	2 025 рублей
Оставшаяся часть базового бонуса после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов.	6 075 рублей
Дополнительные бонусы (специальные баллы) после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку (с учетом положений п. 7.15 Коммерческой политики), для Агентов.	1 800 рублей
Общая сумма комиссионного вознаграждения для Агентов.	9 900 рублей

Приложение по рассрочке по продукту LevelLuk JRII.

Для расчета суммы, оставшейся к платежу, плата за оформление рассрочки не учитывается.

Стоимость без НДС 130 000	НДС 20% 26 000 рублей	Общая стоимость 156 000 рублей		
Порядок выплаты рассрочки				
Срок рассрочки	Авансовый платеж		Оставшаяся к выплате сумма	Ежемесячный платеж
3 месяца	Плата за оформление рассрочки: 3 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 78 000 рублей	156 000 – (78 000 – 3 000) = 81 000 рублей	27 000 рублей
	НДС 20%: 26 000 рублей			
	Депозит: 49 000 рублей			
6 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 6 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 81 000 рублей	156 000 – (81 000 – 6 000) = 81 000 рублей	13 500 рублей
	НДС 20%: 26 000 рублей			
	Депозит: 49 000 рублей			
12 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 12 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 87 000 рублей	156 000 – (87 000 – 12 000) = 81 000 рублей	6 750 рублей
	НДС 20%: 30 000 рублей			
	Депозит: 57 000 рублей			

Выплата комиссионного вознаграждения по продукту LevelLuk JRII.

Общая сумма комиссионного вознаграждения Агенту-резиденту при продаже единицы Продукции LevelLuk JRII в рассрочку составляет 7 900 рублей за один балл. Умножение базового бонуса на количество баллов-мультипликаторов, присвоенных Агенту, осуществляется в порядке, предусмотренном пунктами 6.8 и 7.12 Коммерческой политики.

Порядок выплаты вознаграждения:

Часть базового бонуса, выплачиваемая после получения Компанией авансового платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов.	1 625 рублей
Оставшаяся часть базового бонуса после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов.	4 875 рублей
Дополнительные бонусы (специальные баллы) после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку (с учетом положений п. 7.15 Коммерческой политики), для Агентов.	1 400 рублей
Общая сумма комиссионного вознаграждения для Агентов.	7 900 рублей

Приложение по рассрочке по продукту Anespa DX.

Для расчета суммы, оставшейся к платежу, плата за оформление рассрочки не учитывается.

Срок рассрочки	Авансовый платеж		Оставшаяся к выплате сумма	Ежемесячный платеж
Порядок выплаты рассрочки				
3 месяца	Плата за оформление рассрочки: 3 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 96 000 рублей	192 000 – (96 000 – 3 000) = 99 000 рублей	33 000 рублей
	НДС 20%: 32 000 рублей			
	Депозит: 61 000 рублей			
6 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 6 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 99 000 рублей	192 000 – (99 000 – 6 000) = 99 000 рублей	16 500 рублей
	НДС 20%: 32 000 рублей			
	Депозит: 61 000 рублей			
12 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 12 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 105 000 рублей	192 000 – (105 000 – 12 000) = 99 000 рублей	8 250 рублей
	НДС 20%: 32 000 рублей			
	Депозит: 61 000 рублей			

Выплата комиссионного вознаграждения по продукту Anespa DX.

Общая сумма комиссионного вознаграждения Агенту-резиденту при продаже единицы Продукции Anespa DX в рассрочку составляет 9 100 рублей за один балл. Умножение базового бонуса на количество баллов-мультипликаторов, присвоенных Агенту, осуществляется в порядке, предусмотренном пунктами 6.8 и 7.12 Коммерческой политики.

Порядок выплаты вознаграждения:

Часть базового бонуса, выплачиваемая после получения Компанией авансового платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов.	1 875 рублей
Оставшаяся часть базового бонуса после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов.	5 625 рублей
Дополнительные бонусы (специальные баллы) после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку (с учетом положений п. 7.15 Коммерческой политики), для Агентов.	1 600 рублей
Общая сумма комиссионного вознаграждения для Агентов.	9 100 рублей

Приложение по рассрочке по продукту LevelLuk R.

Для расчета суммы, оставшейся к платежу, плата за оформление рассрочки не учитывается.

Стоимость без НДС 110 000 рублей	НДС 20% 22 000 рублей	Общая стоимость 132 000 рублей		
Порядок выплаты рассрочки				
Срок рассрочки	Авансовый платеж	Оставшаяся к выплате сумма	Ежемесячный платеж	
3 месяца	Плата за оформление рассрочки: 3 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 66 000 рублей	132 000 – (66 000 – 3 000) = 69 000 рублей	23 000 рублей
	НДС 20%: 22 000 рублей			
	Депозит: 41 000 рублей			
6 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 6 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 69 000 рублей	132 000 – (69 000 – 6 000) = 69 000 рублей	11 500 рублей
	НДС 20%: 22 000 рублей			
	Депозит: 41 000 рублей			
12 месяцев	Плата за оформление рассрочки: 12 000 рублей	Общая сумма авансового платежа: 75 000 рублей	132 000 – (75 000 – 12 000) = 69 000 рублей	5 750 рублей
	НДС 20%: 22 000 рублей			
	Депозит: 41 000 рублей			

Выплата комиссионного вознаграждения по продукту LevelLuk R. Общая сумма комиссионного вознаграждения Агенту-резиденту при продаже единицы Продукции LevelLuk R в рассрочку составляет 6 700 рублей за один балл. Умножение базового бонуса на количество баллов-мультипликаторов, присвоенных Агенту, осуществляется в порядке, предусмотренном пунктами 6.8 и 7.12 Коммерческой политики.

Часть базового бонуса, выплачиваемая после получения Компанией авансового платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов.	1 375 рублей
Оставшаяся часть базового бонуса после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку, для Агентов.	4 125 рублей
Дополнительные бонусы (специальные баллы) после получения Компанией последнего ежемесячного платежа за единицу Продукции, оплаченную в рассрочку (с учетом положений п. 7.15 Коммерческой политики) для Агентов.	1 200 рублей
Общая сумма комиссионного вознаграждения для Агентов.	6 700 рублей