

**Політика
дистрибуції сигарет та тютюновмісних виробів для електричного нагрівання**

Ця Політика визначає основні принципи і правила організації системи дистрибуції Виробів ФМ (як це визначено у Розділі 1 нижче).

I. Терміни, що використовуються для цілей цієї Політики

Вироби ФМ – сигарети і тютюновмісні вироби для електричного нагрівання (ТВЕНи), які виробляються Компаніями групи ФМІ або на замовлення Компаній групи ФМІ та реалізуються ФМСД в Україні.

Дистриб'ютор – прямий оптовий покупець Виробів ФМ у ФМСД, який має ліцензію на оптову торгівлю тютюновими виробами та/або іншу передбачену чинним законодавством ліцензію, здійснює подальший їх оптовий продаж на території України та виконує функції з дистрибуції Виробів ФМ відповідно до Загальних умов дистрибуції, визначених цією Політикою, та відповідно до укладеного з ФМСД договору дистрибуції Виробів ФМ.

Загальні умови дистрибуції – умови здійснення дистрибуції Виробів ФМ, закріплені в договорі дистрибуції Виробів ФМ, зокрема, зазначені у пунктах 8 – 17 цієї Політики, яких повинні дотримуватись Дистриб'ютори.

Компанії групи ФМІ – "Філіп Морріс Інтернешнл Інк." та її прямі й непрямі дочірні компанії та/або філії".

Мінімальні вимоги до Потенційних Дистриб'юторів Виробів ФМ – встановлені у пунктах 8.1, 8.2, 9.1.2, 9.3, 10.1, 10.2, 11.1, 11.2, 12.1, 13.1, 15.1, 17.1 цієї Політики вимоги до Потенційних Дистриб'юторів та здійснення дистрибуції Виробів ФМ, за умови підтвердження відповідності яким ФМСД може укласти договори дистрибуції.

Потенційний Дистриб'ютор – суб'єкт господарювання, який має намір здійснювати дистрибуцію Виробів ФМ, який письмово звернувся або має намір звернутися до ФМСД за його місцезнаходженням з інформацією та документами для підтвердження його відповідності умовам цієї Політики.

ФМСД – ТОВ "Філіп Морріс Сейлз енд Дистриб'юшн".

II. Загальні положення

1. ФМСД самостійно не здійснює дистрибуцію Виробів ФМ, а використовує функції (послуги) незалежних професійних дистриб'юторів з метою забезпечення ефективності дистрибуції і підвищення конкурентоспроможності Виробів ФМ на ринку, постійної їх

доступності в широкому асортименті для повнолітніх споживачів в найбільшій кількості пунктів роздрібно́ї торгівлі в усіх стратах.

2. Така професійна система дистрибуції Виробів ФМ має сприяти зменшенню витрат на їх просування, можливості субсидувати більші дистрибуційні витрати на їх просування у віддалені і малонаселені пункти за рахунок більшої прибутковості Дистриб'юторів. Це досягається за рахунок масштабу діяльності та оптимальному поєднанню Дистриб'юторами зусиль з просування Виробів ФМ у стратах з високою концентрацією населення і обсягами продажу з їх просуванням у дрібних і віддалених населених пунктах.
3. Незалежна професійна система дистрибуції Виробів ФМ має забезпечувати стабільність поставок Виробів ФМ та високу якість дистрибуційних послуг, довіру і впевненість покупців нижчих рівнів торгівлі у безперервності поставок Виробів ФМ, якісному їх обслуговуванні Дистриб'юторами та можливість обрання між різними Дистриб'юторами.
4. Така система дистрибуції також повинна сприяти оптимізації процесів планування закупівель/виробництва і продажу Виробів ФМ, включаючи зменшення витрат ФМСД на ці процеси.
5. Для досягнення такої мети система дистрибуції Виробів ФМ має ґрунтуватися на таких принципах:
 - 1) об'єктивність. Вимоги до системи дистрибуції визначаються з урахуванням того, що відповідність таким вимогам створює об'єктивні передумови для більшої ефективності дистрибуції Виробів ФМ, зокрема, сприяє зменшенню витрат на просування одиниці продукції, збільшенню їх доступності та асортименту для повнолітніх споживачів, забезпеченню контролю за недопущенням виведення Виробів ФМ в канали нелегальної торгівлі тощо;
 - 2) пропорційність. Вимоги до дистриб'юторів повинні сприяти досягненню максимальної ефективності функціонування системи дистрибуції Виробів ФМ та, при цьому, не обмежувати конкуренцію між дистриб'юторами на ринку;
 - 3) недискримінація. Вимоги до дистриб'юторів є прозорими, всі дистриб'ютори мають рівні, недискримінаційні умови для здійснення дистрибуції Виробів ФМ;
 - 4) економічна ефективність. Вимоги до дистриб'юторів спрямовані на постійне удосконалення реалізації Виробів ФМ, пошук шляхів оптимізації логістики, витрат на дистрибуцію та підвищення якості обслуговування покупців Виробів ФМ, кращому задоволенню попиту споживачів, раціоналізації виробництва Виробів ФМ завдяки кращому плануванню, своєчасному реагуванню на зміну уподобань споживачів та уникненню надлишкового затоварювання певними марками та/або видами Виробів ФМ тощо. Ефективність також передбачає достатню гнучкість у визначенні актуальних умов дистрибуції Виробів ФМ та інших способів її просування. Це також означає, що при потребі ФМСД може відхилитися від Загальних умов дистрибуції і корегувати існуючі моделі збуту Виробів ФМ. Зокрема, ФМСД може застосовувати, час від часу, пілотні (експериментальні) тимчасові (до 12 місяців) проекти з тестування нових/інноваційних інструментів і механізмів з дистрибуції Виробів ФМ;

- 5) цільова активна дистрибуція. Дистрибуція Виробів ФМ має ґрунтуватися на активному їх просуванні відповідно до визначених Дистриб'юторами цільових показників, узгоджених з ФМСД. ФМСД забезпечує необхідні обсяги Виробів ФМ для досягнення Дистриб'юторами цільових показників;
 - 6) дотримання законодавства. ФМСД прагне дотримуватися законодавства і не вчиняти дій, які призводять до його порушення. ФМСД вживає необхідні заходи для запобігання порушенням законодавства про захист економічної конкуренції, податкового, антикорупційного законодавства та законодавства про запобігання шахрайству та легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, включаючи законодавство країн, яке покладає відповідні зобов'язання на компанії групи Філіп Морріс. В свою чергу це вимагає встановлення для Дистриб'юторів Виробів ФМ відповідних вимог і покладення на них відповідних зобов'язань.
6. Система дистрибуції Виробів ФМ, яку ФМСД вважає найбільш ефективною для себе, передбачає великоформатну дистрибуцію професійними дистриб'юторами. Професійним дистриб'ютором ФМСД буде вважати компанії, що здійснюватимуть закупівлю не менше 0,4 млрд Виробів ФМ (штук) на рік для їх дистрибуції, матимуть необхідну інфраструктуру для здійснення активної дистрибуції Виробів ФМ та виконання такими дистриб'юторами комплексу функцій, необхідних для оптимального та рівномірного задоволення попиту на Вироби ФМ на території України, а саме:
- 1) активне забезпечення задоволення попиту на Вироби ФМ в усіх стратах, що визначаються в залежності від кількості населення в них, в усіх існуючих каналах збуту у відповідній страті, 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 Виробів ФМ в різні канали збуту чи території;
 - 3) планування придбання та збуту Виробів ФМ;
 - 4) збір та обробку даних щодо кон'юнктури ринку, 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 Виробів ФМ з метою підтримки асортименту Виробів 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 Виробів ФМ в цілях запобігання виведенню її в канали нелегальної торгівлі.

7. Дистриб'ютори мають дотримуватись принципів і практик Компаній групи ФМІ, зокрема:
- 1) Настанов з попередження доступу неповнолітніх до Виробів ФМ у всіх каналах продажу;
 - 2) 9С: Знайте ваших постачальників;
 - 3) 10С: Знайте ваших клієнтів та запобігання незаконному використанню продукції;
 - 4) 11С: Прийнятні форми платежів;
 - 5) 14С: Боротьба з корупцією, та умовам, викладеним у пунктах 8 – 17 цієї Політики.

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

III. Вимоги до Дистриб'юторів і системи дистрибуції Виробів ФМ

8. Достатній досвід дистрибуції

- 8.1. Потенційні Дистриб'ютори повинні мати досвід здійснення оптового продажу або дистрибуції сигарет, ТВЕНів або дистрибуції товарів повсякденного вжитку підприємствам роздрібною та дрібнооптовою торгівлі не менше трьох років в Україні або в інших країнах (в цілях цієї Політики під досвідом Дистриб'ютора розуміється, в тому числі, досвід групи компаній, до якої належить потенційний Дистриб'ютор).
- 8.2. 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.
- 8.3. ФМСД, для підтвердження відповідності Дистриб'ютора наведеним вище вимогам, залишає за собою право вимагати від такого Дистриб'ютора документи, передбачені п. 8.4 цієї Політики.
- 8.4. Потенційний Дистриб'ютор для підтвердження відповідності вказаним вимогам має надати ФМСД:
- 1) копію виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань (датованою не пізніше ніж за 2 місяці 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 торгівлі та/або інші погоджені з ФМСД документи та/або інформацію, що підтверджують відповідний досвід групи компаній, до якої належить Потенційний Дистриб'ютор;
 - 4) опис досвіду дистрибуції, 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.

9. Мінімальний обсяг дистрибуції та покриття

9.1. Мінімальне покриття дистрибуційної мережі.

9.1.1. Дистриб'ютор має забезпечувати покриття щонайменше 1800 ліцензованих точок роздрібного продажу, які не є власними точками роздрібного продажу Дистриб'ютора та/або суб'єктів господарювання, пов'язаних з ним відносинами контролю¹.

9.1.2. Дистриб'ютор має забезпечувати збалансоване покриття по всіх стратах, які є на території, що ним обслуговується. Збалансоване покриття означає кількісне покриття не менше 7% точок роздрібного продажу в кожній із страт (населених пунктів) від А до G в межах кожної території, що обслуговується Дистриб'ютором. Під територією, що обслуговується Дистриб'ютором, мається на увазі область, в межах якої Дистриб'ютор забезпечує покриття не менше ніж 5% точок роздрібного продажу.

Таблиця 1. Визначення страт

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

9.1.3. Потенційний Дистриб'ютор для підтвердження його відповідності вимогам щодо кількісного покриття ліцензованих точок роздрібною торгівлі (з урахуванням положень п. 35 цієї Політики), має надати ФМСД:

- 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 Виробів ФМ, перелік яких визначається ФМСД із наданого Потенційним Дистриб'ютором переліку;
- 3) номери ліцензій на роздрібну торгівлю тютюновими виробами таких покупців (роздрібних торговців) (на кожен заявлену торгову точку).

9.2. *Регулярність поставок.* Для забезпечення активної дистрибуції та постійного і рівномірного залишку (запасу) Виробів ФМ у роздрібною клієнта Дистриб'ютор повинен здійснювати прямі відвантаження Виробів ФМ два рази на місяць у стратах А-С та не менше одного разу на місяць у стратах D-G на одну роздрібну торгову точку. При цьому, прямі відвантаження Виробів ФМ мають здійснюватися не менше

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

ніж у 70% роздрібних торгових точок від усієї активної бази роздрібних торгових точок Дистриб'ютора, при цьому обсяг Виробів ФМ, який постачається сукупно всім таким точкам роздрібною торгівлі, має становити не менше 50% загального обсягу Виробів ФМ відвантаженого Дистриб'ютором. Прямим відвантаженням у такому випадку вважається повний цикл операції, а саме – прийняття агентом замовлення в точці продажу на Вироби ФМ з подальшим відвантаженням Дистриб'ютором замовленої продукції до точки роздрібною продажу.

9.3. *Мінімальний обсяг придбання Виробів*

Дистриб'ютор повинен здійснювати закупівлі Виробів ФМ на рівні не менше 0.4 млрд Виробів ФМ (штук) на рік. Дистриб'ютор має планувати замовлення збалансовано по всьому портфелю Виробів ФМ та щотижневе її отримання рівномірними партіями для забезпечення безперервного постачання Виробів ФМ у роздрібну торгівлю згідно з ринковим попитом.

Мінімальний обсяг однієї поставки від ФМСД до складу Дистриб'ютора повинен визначатися відповідно до категорії населеного пункту, в якому розташований склад Дистриб'ютора, але з урахуванням категорії міста, яке обслуговується з цього складу:

- 1) в стратах А-В – 400 коробів Виробів ФМ;
- 2) в стратах С-D – 200 коробів Виробів ФМ.

Мінімальний обсяг замовлення при самовивозі – 80 коробів Виробів ФМ.

9.4. *Підтримання достатніх запасів Виробів ФМ*

Дистриб'ютор, з метою гарантованої доступності роздрібним торговцям всіх SKU Виробів ФМ, повинен підтримувати узгоджені мінімальні запаси кожної SKU в обсязі середньозваженого п'ятиденного її продажу за останні два місяці в точки роздрібною торгівлі, що ним обслуговуються. Мінімальні запаси можуть узгоджуватися на іншому рівні з урахуванням специфіки каналу дистрибуції.

Технічна обробка та відвантаження Виробів ФМ клієнтам Дистриб'юторами має здійснюватися за принципом FIFO (first in, first out — "першим прийшло – першим вийшло").

9.5. *Забезпечення ефективного приймання та виконання замовлень на поставку Виробів ФМ*

Дистриб'ютор повинен забезпечувати виконання замовлень на постачання Виробів ФМ не пізніше ніж через 72 години з моменту одержання замовлення і не менше ніж на 95% обсягу такого замовлення.

9.6. *ФМСД залишає за собою право вимагати від Дистриб'ютора надання інформації/документів для підтвердження його відповідності умовам п. 9 цієї Політики.*

9.7. *Дистриб'ютор має надавати ФМСД відповідно до установлених в договорі дистрибуції параметрів, формою, порядку та строків інформацію щодо продажу Виробів ФМ.*

10. Транспортування

10.1. Дистриб'ютор повинен забезпечити достатню кількість фургонів/ вантажівок (власних та/або орендованих та/або використовувати послуги третіх осіб, які здійснюють перевезення) для належного і безпечного транспортування Виробів ФМ до точок роздрібного продажу відповідно до обсягів запланованих закупівель Виробів ФМ, але не менше ніж 1 автомобіль/фургон на 105 точок роздрібного продажу.

У разі, якщо для здійснення транспортування Виробів ФМ Дистриб'ютор залучає третіх осіб (логістичні, транспортні компанії), враховується кількість фургонів/ вантажівок, задіяних такими третіми особами для транспортування Виробів ФМ.

10.2. Фургони/вантажівки, які використовуються для транспортування Виробів ФМ, повинні бути обладнані глобальною системою позиціонування (GPS), що забезпечуватиме прозорість переміщення Виробів ФМ, контроль за їх переміщенням для запобігання крадіжкам та виведенню Виробів ФМ у канали нелегальної торгівлі.

10.3. ФМСД, для підтвердження відповідності Дистриб'ютора наведеним вище вимогам, залишає за собою право вимагати від такого Дистриб'ютора документи, передбачені п. 10.4 цієї Політики.

10.4. Для підтвердження відповідності вказаним умовам Потенційний Дистриб'ютор також має надати ФМСД:

- 1) копії документів, що підтверджують наявну у Потенційного Дистриб'ютора кількість фургонів та автомобілів для транспортування Виробів ФМ та їх технічні характеристики;
- 2) у разі залучення третіх осіб (логістичні, транспортні компанії) для транспортування Виробів ФМ – копії документів, що підтверджують отримання Потенційним Дистриб'ютором таких послуг, кількість задіяних для їх надання фургонів та автомобілів та їх технічні характеристики;
- 3) копії документів, що підтверджують обладнання автомобілів та фургонів для транспортування Виробів ФМ глобальною системою позиціонування (GPS);
- 4) описання порядку використання фургонів/ вантажівок для забезпечення вчасного і безперебійного постачання Виробів ФМ в точки роздрібною торгівлі.

11. Умови зберігання

11.1. Складські приміщення повинні мати площу з розрахунку 1,2 м. кв. на одну палету з Виробами ФМ, з урахуванням додаткового запасу Виробів ФМ в обсязі, необхідному для забезпечення продажів протягом 5-и днів, та додатково вільної площі не менше 40% від площі під Вироби ФМ для їх обробки, ротації, відбору, пакування, виконання інших логістичних функцій та для дотримання пожежних та інших технологічних вимог.

11.2. Складські приміщення, в яких зберігатимуться Вироби 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 Вироби ФМ;
- 7) повинні мати піддони для зберігання Виробів ФМ у належному стані (без механічних пошкоджень, деревних жучків, цвілі, масляних забруднень);
- 8) мають забезпечувати розміщення коробів з Виробами ФМ у положенні, як це передбачено вимогами виробника;
- 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 відповідно до законодавства.

11.3. ФМСД, для підтвердження відповідності складу (складів) Дистриб'ютора наведеним вище вимогам, залишає за собою право вимагати від такого Дистриб'ютора документи, передбачені п. 11.4 цієї Політики. Дистриб'ютор повинен надавати представникам ФМСД можливість перевірити відповідність складських приміщень вказаним вимогам, за результатами чого складається відповідний акт.

11.4. Потенційний Дистриб'ютор для підтвердження відповідності вказаним вище умовам має надати ФМСД:

- 1) документи, що підтверджують право власності/користування складськими приміщеннями;
- 2) письмове підтвердження Дистриб'ютора про відповідність складських приміщень вимогам в підпунктах 1 – 12 пункту 11.2 цієї Політики;
- 3) копію технічної документації відповідних складських приміщень;
- 4) схему розміщення Виробів ФМ та іншої продукції в складських приміщеннях (за винятком продукції конкурентів ФМ);
- 5) копію документа, що підтверджує проведення дератизації складських приміщень.

12. **Належний фінансовий стан та фінансова спроможність здійснювати дистрибуцію Виробів ФМ**

12.1. Дистриб'ютор повинен мати належний фінансовий стан для забезпечення безперервності поставок Виробів ФМ в точки роздрібного продажу відповідно до кількості точок продажу та ринкового попиту, високої якості дистрибуційних послуг, забезпечення можливості розвитку дистрибуції Виробів ФМ та усунення фінансових ризиків для ФМСД.

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

Дистриб'юторів, зокрема, але не виключно, повинна покривати не менше ніж 75% товарообігу Виробів ФМ Дистриб'ютора, придбаних з відстрочкою платежу.

12.3. 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 два повних роки та за всі квартали 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).

ФМСД 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.

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

13.1. 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, зокрема, але не виключно, ОФАС, Ради ЄС та РНБО України.

13.2. Дистриб'ютор щорічно надає ФМСД копії документів та інформацію, передбачені п. 13.4 цієї Політики.

13.3. ФМСД залишає за собою право провести за свій рахунок перевірку (аудит) дотримання Дистриб'ютором (Потенційним Дистриб'ютором) вказаних вимог в частині, що стосується співпраці з ФМСД, в тому числі вимагати надання документів (будь-яка індивідуалізована/персоніфікована інформація щодо конкурентів ФМСД, у разі її наявності в таких документах, має бути зачернена), передбачених п. 13.4 цієї Політики, 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.

13.4. Потенційний Дистриб'ютор для подальшої оцінки має надати ФМСД:

- 1) довідку про відсутність заборгованості з податків, зборів, платежів, що контролюються органами доходів і зборів;
- 2) довідку про відсутність притягнення до кримінальної відповідальності та судимості керівників Дистриб'ютора;
- 3) довідку про не притягнення керівників Дистриб'ютора до відповідальності за корупційні правопорушення;
- 4) Витяг з Єдиного державного реєстру податкових накладних за останні 3 календарні місяці в електронному вигляді, а також вивантаження (в електронному вигляді) з системи М.Е.doc про всі податкові накладні, видані за останні 3 календарні місяці та зареєстровані в Єдиному реєстрі податкових накладних

(будь-яка індивідуалізована/персоніфікована інформація щодо конкурентів ФМ, у разі її наявності в таких документах, має бути зачернена).

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

14.1. Дистриб'ютор при здійсненні продажу Виробів ФМ має забезпечувати відслідковування її переміщення.

14.2. Дистриб'ютор на встановленій в договорі дистрибуції періодичній основі має інформувати ФМСД щодо переліку точок роздрібної торгівлі, в які Дистриб'ютор здійснює постачання Виробів ФМ. ФМСД може вимагати від Дистриб'ютора щомісячно або в інший визначений ФМСД строк:

1) надавати ФМСД наступну інформацію та документи:

а) дані щодо власних продажів Виробів ФМ по кожному покупцю в ланцюгу руху Виробів ФМ до рівня суб'єктів роздрібної торгівлі включно;

б) 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); витяг з Єдиного державного реєстру податкових накладних за звітний місяць в електронному вигляді, а також вивантаження (в електронному вигляді) з системи М.Е.doc про всі податкові накладні, видані за звітний місяць та зареєстровані в Єдиному реєстрі податкових накладних (будь-яка індивідуалізована/персоніфікована інформація щодо конкурентів ФМ, у разі її наявності в таких документах, має бути зачернена);

2) надавати визначеному ФМСД підприємству (організації) для аналізу і підготовки для ФМСД аналітичної інформації щодо забезпечення руху Виробів ФМ до суб'єктів роздрібної торгівлі наступну інформацію та документи (будь-яка індивідуалізована/персоніфікована інформація щодо конкурентів ФМСД, у разі її наявності в таких документах, має бути зачернена):

а) витяг з Єдиного державного реєстру податкових накладних за звітний місяць в електронному вигляді, а також вивантаження (в електронному вигляді) з системи М.Е.doc про всі податкові накладні, видані за звітний місяць та зареєстровані в Єдиному реєстрі податкових накладних, а в кінці кожного місяця також копію звіту за формою ІОТ, а для суб'єктів роздрібної торгівлі, чий обсяг закупівлі перевищують 0.2 млн Виробів ФМ (штук) в тиждень – вказані вище дані щодо податкових накладних та декларації з акцизного податку;

б) у разі реалізації Виробів ФМ у роздріб чи її роздачі співробітникам – документи на підтвердження всього реалізованого чи розданого у такий спосіб обсягу Виробів ФМ, в тому числі копію форми ІОТ, копії документів про сплату акцизного податку з роздрібної торгівлі та витяг з Єдиного державного реєстру податкових накладних за звітний місяць в електронному вигляді, а також вивантаження (в електронному вигляді) з системи М.Е.doc про всі податкові накладні, видані за звітний місяць та зареєстровані в Єдиному реєстрі податкових накладних.

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

14.3. ФМСД залишає за собою право мотивовано частково (в межах спірного обсягу продажів Виробів ФМ) призупинити відвантаження Дистриб'ютору Виробів ФМ, якщо:

- 1) ступінь прозорості руху Виробів ФМ в каналах продажу такого Дистриб'ютора менше 90%;
- 2) в каналі продажу такого Дистриб'ютора суб'єкт роздрібної торгівлі, чий обсяги закупівлі перевищують 0.2 млн Виробів ФМ (штук) в тиждень не надав документи, що підтверджують фактичну реалізацію Виробів ФМ кінцевому споживачеві (копію документу про сплату акцизного податку з роздрібного продажу 100% придбаної ним Виробів ФМ з урахуванням залишків, дані щодо податкових накладних);
- 3) запаси Виробів ФМ у Дистриб'ютора або його покупця – оптового постачальника чи суб'єкта роздрібної торгівлі перевищують обсяг, що за звичайних умов реалізується Дистриб'ютором або відповідним покупцем протягом не менше двох тижнів.

14.4. Для поновлення ФМСД відвантаження Виробів ФМ Дистриб'ютору останній повинен:

- 1) у випадку виявленої непрозорості руху Виробів ФМ відповідно до підпунктів 1) та 2) пункту 14.3 цієї Політики:
 - а) надати ФМСД необхідну інформацію для проведення аудиту відвантаження Виробів ФМ за відповідний період. По результатам аудиту представниками ФМСД складається звіт;
 - б) з урахуванням вказаного звіту вжити заходи щодо усунення виявлених причин непрозорості руху Виробів ФМ та запобігання їх виникненню в подальшому, попередньо узгоджені з ФМСД, зокрема, у разі необхідності, передбачити в угодах з відповідними покупцями відповідальність за не дотримання законодавства та умов договору щодо забезпечення законного продажу Виробів ФМ;
- 2) у випадку виявлення надмірних запасів Виробів ФМ відповідно до підпункту 3) пункту 14.3 цієї Політики: надати ФМСД:
 - а) інформацію про нормалізацію запасів Виробів ФМ;
 - б) інформацію про щоденні продажі Виробів ФМ у розрізі торгових точок за весь період реалізації надмірних запасів Виробів ФМ.

Виконання вказаних умов є підставою для ФМСД відновити такому Дистриб'ютору постачання Виробів ФМ у звичайному режимі.

14.5. ФМСД після запиту додаткової інформації/документів може направити уповноваженого співробітника здійснити у Дистриб'ютора, або його покупця

(оптового постачальника чи суб'єкта роздрібною торгівлі) перевірку на місці щодо відповідності наданої інформації обставинам щодо:

- 1) фактичних запасів Виробів ФМ;
- 2) відповідності фактичних обсягів реалізації обсягам придбання Виробів ФМ.

15. **Наявність агентів з продажу**

- 15.1. 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 Виробів ФМ у всіх стратах в межах території, що обслуговується Дистриб'ютором. При цьому, кількість агентів повинна забезпечувати можливість прийняття ними замовлень на постачання Виробів ФМ згідно з вимогами, вказаними у п. 9 цієї Політики.
- 15.2. ФМСД залишає за собою право в будь-який час вимагати від Дистриб'ютора підтвердження наявності в нього агентів відповідно до цієї Політики, в т.ч. надання документів, передбачених п. 15.3 цієї Політики.
- 15.3. Потенційний Дистриб'ютор має підтвердити наявність у нього агентів відповідно до наведених вище вимог копіями документів, вказаних у п. 8.4 цієї Політики.

16. **Забезпечення сканування Виробів ФМ**

- 16.1. З метою ефективного запобігання виведенню Виробів ФМ у канали нелегальної торгівлі Дистриб'ютор повинен впровадити систему контролю за продажем усіх Виробів ФМ від Дистриб'ютора до його клієнтів – така система передбачає сканування Дистриб'ютором Виробів ФМ перед їх доставкою будь-якому з клієнтів Дистриб'ютора, внутрішнього руху Виробів ФМ в межах логістичної/дистрибуційної мережі Дистриб'ютора (переміщення між складами, транзит, браковану продукцію, відслідковування строку придатності продукції, в т.ч. на рівні своїх клієнтів (Reverse Logistics), внесення відповідної інформації до бази даних та надання на регулярній основі звітів щодо руху Виробів ФМ.
- 16.2. ФМСД надасть Дистриб'ютору обладнання та програмне забезпечення відповідно до договору на сканування Виробів ФМ який буде укладений ФМСД з таким Дистриб'ютором після підтвердження ФМСД відповідності Дистриб'ютора відповідним умовам цієї Політики, 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 Виробів ФМ.
- 16.3. ФМСД буде здійснювати оплату послуг Дистриб'ютора зі сканування Виробів ФМ у розмірі, який забезпечує покриття витрат на обслуговування системи сканування, крім випадків, коли сканування Виробів є законодавчо встановленою вимогою.
- 16.4. Дистриб'ютор повинен самостійно або із залученням третіх осіб забезпечити постійне обслуговування та технічну підтримку обладнання для належного сканування Виробів ФМ.

17. **Наявність системи фіксування відгуків покупців**

- 17.1. 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 Виробів ФМ.
- 17.2. ФМСД залишає за собою право вимагати від Дистриб'ютора підтвердження відповідності вказаній умові.
- 17.3. Потенційний Дистриб'ютор має на вимогу ФМСД надавати ФМСД документи, які підтверджують наявність у Дистриб'ютора системи фіксування телефонних та електронних відгуків.

IV. Затвердження Політики, її перегляд та внесення змін

18. Ця Політика затверджується наказом Генерального директора ФМСД.
19. Ця Політика підлягає періодичній оцінці її ефективності та відповідності актуальним ринковим умовам. Звіт про комплексну оцінку її ефективності та, за необхідності, пропозиції з її удосконалення, надаються не рідше ніж до 1 листопада кожного другого року після року, в якому ця Політика була затверджена або була здійснена її попередня комплексна оцінка.
20. У разі необхідності позачергового внесення змін до Політики, Начальник відділу розвитку каналів роздрібною торгівлі ініціює відповідний перегляд Політики.
21. Нова редакція Політики (з урахуванням змін) має бути погоджена Юридичним департаментом та затверджується в порядку, передбаченому п. 18 цієї Політики.

V. Впровадження Політики дистрибуції Виробів ФМ

22. Визначені цією Політикою Загальні умови дистрибуції Виробів ФМ врегульовуються договором дистрибуції Виробів ФМ, який може включати також додаткові умови та цільові показники здійснення дистрибуції, узгоджені ФМСД та Дистриб'ютором.
23. ФМСД може укладати договір дистрибуції Виробів ФМ з суб'єктами господарювання, які мають намір здійснювати дистрибуцію Виробів ФМ, відповідають Мінімальним вимогам до Дистриб'юторів, передбаченим пунктами 8.1, 8.2, 9.1.2, 9.3, 10.1, 10.2, 11.1, 11.2, 12.1, 13.1, 15.1, , 17.1 цієї Політики, з урахуванням положень пункту 35 цієї Політики, та приймають Загальні умови дистрибуції Виробів ФМ, визначені пунктами 8 – 17 цієї Політики. Для оцінки відповідності суб'єкта господарювання Мінімальним вимогам до Дистриб'ютора такий суб'єкт господарювання – Потенційний Дистриб'ютор має надати ФМСД:
 - 1) передбачені пунктами 8.4, 9.1.3, 10.4, 11.4, 12.3, 13.4, 15.3, 17.3 цієї Політики документи та інформацію;

- 2) документи та інформацію відповідно до вимог Практики 128 "Прямі клієнти та готова продукція" (перелік необхідних документів та інформації надається Потенційному Дистриб'ютору на його звернення).
24. Звернення Потенційного Дистриб'ютора має бути підписано уповноваженою особою потенційного Дистриб'ютора з наданням документів (копій документів), що підтверджують її повноваження.
 25. ФМСД розглядає надані Потенційним Дистриб'ютором документи та інформацію у строк, що не перевищує 30 днів з дня його надходження.
 26. 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 Мінімальним вимогам до Дистриб'ютора, його спроможності забезпечити відповідність Загальним умовам дистрибуції Виробів ФМ, ФМСД протягом вказаного строку письмово повідомляє про це такого заявника 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 ФМСД.
 27. Якщо протягом встановленого строку для надання відповідних документів та інформації ФМСД не отримає відповіді від Потенційного Дистриб'ютора про надання таких документів чи інформації, звернення Потенційного Дистриб'ютора залишається без розгляду.
 28. ФМСД може розглядати питання залучення нового(их) Дистриб'ютора(ів), якщо таке залучення є для ФМСД економічно раціональним і здатне підвищити ефективність системи дистрибуції Виробів ФМ. Зокрема, це може бути у випадках, коли існуючий Дистриб'ютор(и) не відповідають встановленим ФМСД умовам дистрибуції Виробів ФМ, встановленим у договорі дистрибуції, в тому числі Загальним умовам дистрибуції Виробів ФМ, визначеним цією Політикою, або у випадках, коли існуюча система дистрибуції Виробів ФМ не забезпечує ефективного просування Виробів ФМ на ринку та їх доступності для повнолітніх споживачів.
 29. ФМСД розглядає додатково надані Потенційним Дистриб'ютором інформацію та документи у строк, що не перевищує 30 днів з дня їх надходження.
 30. У разі встановлення відповідності Потенційного Дистриб'ютора мінімальним вимогам до Дистриб'юторів Виробів ФМ, підтвердження ним згоди з виконанням інших Загальних умов дистрибуції Виробів ФМ, ФМСД повідомляє Потенційного Дистриб'ютора про можливість укладення договору дистрибуції Виробів ФМ. Потенційний Дистриб'ютор повинен протягом 30 днів надати ФМСД копії ліцензії на оптову торгівлю тютюновими виробами, а також довідки (довідок) банків про відкриті рахунки такого Дистриб'ютора, з яких буде здійснюватися оплата за Вироби ФМ.
 31. ФМСД надсилає Потенційному Дистриб'ютору проект договору дистрибуції та проект договору на сканування продукції протягом 14 днів з дня отримання документів, вказаних у пункті 30 цієї Політики.

32. Договори укладаються у встановленому законодавством порядку.
33. Якщо протягом 45 днів з дня надіслання ФМСД Потенційному Дистриб'ютору проекту договору дистрибуції такий договір не буде укладений, ФМСД матиме право вимагати від такого Дистриб'ютора надання оновлених документів та / або інформації, необхідних для укладення договору.
34. У разі невідповідності Потенційного Дистриб'ютора умовам, що встановлені цією Політикою, у тому числі у разі недостовірності наданої Дистриб'ютором інформації, ФМСД надсилає такому Дистриб'ютору, письмову відповідь із поясненням причин такої невідповідності.
35. Якщо Потенційний Дистриб'ютор відповідає Мінімальним вимогам до Дистриб'юторів, передбаченим пунктами 8.1, 8.2, 9.1.2, 9.3, 10.1, 10.2, 11.1, 11.2, 12.1, 13.1, 15.1, 17.1 цієї Політики, однак на момент подачі заяви на набуття статусу дистриб'ютора не забезпечує покриття 1800 ліцензованих точок роздрібного продажу, але його покриття становить не менше 1200 ліцензованих точок роздрібного продажу, договір дистрибуції з таким Потенційним Дистриб'ютором може бути укладений за умови взяття таким Потенційним Дистриб'ютором на себе зобов'язання забезпечити досягнення мінімального показника покриття у 1800 ліцензованих точок роздрібного продажу протягом не більше ніж шести місяців з дня укладення договору дистрибуції. У разі недосягнення Потенційним Дистриб'ютором мінімального показника у 1800 ліцензованих точок роздрібного продажу на кінець шостого місяця з дня укладення договору, договір дистрибуції підлягає достроковому припиненню.
- Потенційний Дистриб'ютор повинен надати ФМСД план досягнення цього показника.
36. Такий план Потенційного Дистриб'ютора має бути реалістичним і 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).
37. План також має включати розрахунок запланованого обсягу дистрибуції (продажу) Виробів ФМ у розрізі кожної окремої точки продажу заявленої Потенційним Дистриб'ютором. Вказаний розрахунок додатково надається Потенційним Дистриб'ютором на електронному носії у форматі Excel.
38. Потенційний Дистриб'ютор у Плані має відобразити організацію ним власних ресурсів для досягнення визначених цілей та завдань, організацію логістичної інфраструктури, необхідного штату, включаючи агентів, тощо. План надається Потенційним Дистриб'ютором ФМСД разом із зверненням з метою підтвердження здатності виконання зобов'язання за договором дистрибуції щодо досягнення відповідних Мінімальних вимог щодо покриття та обсягу придбання Виробів ФМ та інших пов'язаних вимог.
39. У разі виявлення невідповідності Дистриб'ютора умовам, що встановлені цією Політикою, крім випадку, передбаченого пунктом 35 цієї Політики, та закріплені договором дистрибуції Виробів ФМ, ФМСД встановлюватиме розумний строк для їх

усунення, з урахуванням їх значення для забезпечення ефективності дистрибуції Виробів ФМ та існування інших ризиків, які вони можуть становити для ФМСД. У разі, якщо Дистриб'ютор у визначений ФМСД строк не усуне встановленої невідповідності встановленим у договорі дистрибуції умовам, ФМСД може застосувати передбачені договором санкції, припинити подальші договірні відносини чи достроково розірвати договір з таким Дистриб'ютором.

Генеральний директор

ТОВ «Філіп Морріс Сейлс Енд Дистрибуція»

Роман Іванов

