

## **POLITYKA HANDLOWA KOSPEL SP. Z O.O.**

### **INFORMACJE OGÓLNE**

Opracowanie Polityka handlowa spółki Kospel ma na celu ujednoczyć działalność handlową oraz pomóc kierownictwu i odpowiedzialnym pracownikom w podejmowaniu właściwych decyzji na każdym etapie współpracy handlowej. Kospel zwraca szczególną uwagę na aspekty działalności ważne dla firmy tak aby minimalizować skutki ryzyka handlowego i uczulić na wczesne rozpoznawanie ewentualnych naruszeń.

Polityka handlowa Kospel jest elastyczna, zorientowana na klienta i długofalowa aby zapewnić rozwój firmy. Naszym celem jest ciągły rozwój, zadowolenia klientów oraz utrzymania konkurencyjnej pozycji na rynku. Priorytetem Spółki jest dostarczanie produktów najwyższej jakości spełniających oczekiwania klientów. W tym celu stosujemy wysokie standardy produkcji i kontroli aby osiągać niezawodność i trwałość naszych wyrobów. Dążymy do doskonalenia produkowanych urządzeń oraz wprowadzania nowych technologii i rozwiązań.

W naszej ofercie handlowej proponujemy szeroki i różnorodny asortyment produktów, aby sprostać potrzebom rynku, dzięki czemu zwiększamy naszą konkurencyjność. Nieustannie podnosimy też jakość obsługi sprzedażowej i po-sprzedażowej. Ponadto zapewniamy szybką i profesjonalną pomoc w doborze urządzeń, rozwiązywaniu problemów technicznych oraz w obsłudze reklamacji.

Kospel od początku działalności nieustannie pracuje nad rozszerzeniem działalności na międzynarodową skalę. Dzięki temu sukcesywnie zdobywamy nowe rynki, poszerzamy bazę kontrahentów i zwiększamy globalny zasięg naszej marki.

Oferta cenowa Spółki Kospel jest konkurencyjna, jednocześnie odzwierciedlając wysoką jakość produkowanych urządzeń. Jednak aby umożliwić utrzymanie atrakcyjnych cen dążymy do optymalizacji kosztów prowadzenia działalności w szczególności kosztów produkcji.

Systematycznie monitorujemy trendy rynkowe, zmiany w zachowaniach klientów oraz działania konkurencji. Dzięki temu jesteśmy gotowi na szybkie reakcje i dostosowywanie naszej polityki handlowej do zmieniających się warunków i aktualizowanie jej w zależności od zmieniających się potrzeb i warunków biznesowych.

### **WYBÓR I WERYFIKACJI KONTRAHENTÓW**

Specyfika działalności handlowej Spółki Kospel wynika z faktu, iż działamy na rynku polskim od 1990 roku i mamy ugruntowaną pozycję. Kospel od początku swojej działalności dążył do budowania długoterminowych relacji zarówno z dostawcami i partnerami handlowymi. Wspólnie pracowaliśmy i nadal pracujemy nad ciągłym doskonaleniem procesów i efektywności, aby osiągnąć wzajemne korzyści. Na rynku polskim ponad 90% kontrahentów będących odbiorcami wyrobów to partnerzy biznesowi z którymi Spółka pracuje już od bardzo wielu lat. Oznacza to wieloletnią weryfikację kontrahentów i fakt, iż współpracujemy w większości ze sprawdzonymi partnerami. Nie zmienia to jednak naszych zasad weryfikacji i wszystkie dane rejestrowe i prawne podmiotów z którymi Kospel współpracuje muszą być zgodne z prawdą i stanem faktycznym. Ponadto Kospel wrywkowo sprawdza dostępne dokumenty księgowe kontrahentów.

Dla wszystkich transakcji handlowych realizowanych w ramach zawartych umów sprzedaży Kospel wymaga przedstawienie aktualnych dokumentów rejestrowych i dokumentów potwierdzających prowadzenie działalności, zgodnych z systemem prawnym w kraju siedziby kontrahenta.

Zadaniem pracowników odpowiedzialnych za transakcje jest zapewnienie wystarczających informacji o partnerze biznesowym umożliwiających rozpoczęcie współpracy. Prowadzimy również weryfikację osobistą przez naszych doradców handlowych i pracowników działów sprzedaży. Każdorazowy wybór nowych kontrahentów jest zatwierdzany przez Dyrektorów Sprzedaży lub Wiceprezesa ds. handlowych.

Kontrahentów zagranicznych Kospel, zwłaszcza spoza Unii Europejskiej sprawdza, w uzasadnionych przypadkach, za pośrednictwem wyspecjalizowanych podmiotów zewnętrznych, które przygotowują specjalistyczny raport.

Tak szeroka weryfikacja kontrahentów prowadzona przez Kospel pomaga przewidywać i oceniać ryzyko oraz zapewnia przedsiębiorstwu ochronę przed ryzykiem braku płatności.

W kontekście wyboru kontrahentów, rozpoczęcia współpracy czy zamówień sprzedaży granty dla urzędników i polityków są całkowicie zabronione.

### **WARUNKI SPRZEDAŻY**

Obowiązujące w Spółce Kospel warunki sprzedaży wyrobów gotowych, ceny, procedury składania zamówień, warunki płatności, warunki dostaw, gwarancje są każdorazowo określane dla każdego kontrahenta w umowie handlowej.

Spółka współpracuje z wyspecjalizowanym podmiotem zewnętrznym, który ubezpiecza transakcje i dla wskazanych przez Kospel kontrahentów udziela limitu kredytowego w ramach którego obsługiwana jest sprzedaż. Ponadto Kospel korzysta z zabezpieczeń sprzedaży w postaci przedpłat sprzedaży na podstawie faktur pro-forma.

Kospel nieustannie doskonali obowiązujące zasady, procedury, regulaminy i zastrzega sobie prawo do dokonywania zmian w ofertach handlowych oraz ogólnych warunkach sprzedaży.

### **POLITYKA UDZIELANIA RABATÓW**

Wartość wynagrodzenia należnego Kospel z tytułu sprzedaży podlega rabatom na warunkach określonych w ogólnych warunkach sprzedaży, umowach handlowych i aneksach do umów.

Rabaty uzależnione są od grup produktowych oraz wielkości obrotu z kontrahentami. Wielkości rabatów są uzgadniane z danym kontraktem i zatwierdzane wieloetapowo w Spółce Kospel.

### **PŁATNOŚCI**

Wszelkie płatności w obrocie handlowym wymagają odpowiedniej dokumentacji i zgodności z przepisami dotyczącymi prania pieniędzy obowiązującymi w danym kraju. W przypadku płatności od partnerów biznesowych na rzecz firmy Kospel należy stosować sposoby płatności zwyczajowo stosowane w transakcjach handlowych w danym kraju. Płatności gotówkowe są zabronione.

### **KONTROLA SPRZEDAŻY**

Weryfikacja i raportowanie sprzedaży oraz wynikających z niej płatności prowadzą Działy Sprzedaży oraz Dział finansowy Kospel.

Wymagane jest bieżący raportowanie należności płatniczych. W przypadku problemów z płatnościami Kospel działa zgodnie z procedurami egzekwowania należności w ramach obowiązujących przepisów prawa.

## **REGULACJE WEWNĘTRZNE DOT. POLITYKI HANDLOWEJ**

Do nawiązania współpracy Kospel wykorzystuje specjalnie przygotowane i sprawdzone pod kątem zgodności prawnej wzorce umów, które mogą być indywidualnie negocjowane i wieloetapowo zatwierdzane przez osoby uprawnione do reprezentacji obu stron umowy. Rejestrowanie umów i porozumień oraz składanie oryginałów przeprowadza osoba odpowiedzialna za umowy w spółce.

Kospel ma prawo do dokonania weryfikacji realizacji umów. W przypadku stwierdzenia okoliczności, stanowiących zagrożenie dla wykonania postanowień umowy Spółka ma prawo do zmiany przyznanych wcześniej warunków handlowych.

Faktury sprzedaży, pokwitowania, dokumenty i potwierdzenia dotyczące działalności handlowej spółki Kospel muszą być wystawiane zgodnie z prawdą, zgodnie z rzeczywistym stanem faktycznym i uwzględnieniem obowiązujących przepisów prawno-podatkowych.

Wszystkich dokumenty handlowe oraz finansowo-handlowe muszą być przechowywane w formie elektronicznej lub w formie papierowej przez 6 lat po zakończeniu roku obrotowego.

## **POUFNOŚĆ**

Tajemnicę Spółki Kospel stanowią wszystkie uzgodnienia handlowe, treść zamówień, umów i porozumień, także zawieranych w formie poczty elektronicznej oraz wszelkie informacje lub dane uzyskane przez strony. Tym samym treści objęte tajemnicą przedsiębiorstwa nie mogą być ujawniane osobom trzecim bez uprzedniej pisemnej zgody strony, której dotyczą, chyba że są one powszechnie znane, lub też obowiązek ich ujawnienia wynika z przepisów obowiązującego prawa lub następuje w związku z audytem transparentności działalności prowadzonej przez strony.

## **POSTANOWIENIA KOŃCOWE**

Pracownicy KOSPEL są zobowiązani do niezwłocznego załatwienia trafiającej do nich sprawy i korespondencji. Jeżeli nie będzie to możliwe pracownik odpowiada za przekazanie pracy innej osobie lub poinformowanie przełożonego o zaistniałych trudnościach i jak najszybsze znalezienie rozwiązania.

Klientów i partnerów biznesowych traktujemy z najwyższą starannością. Żadnej sprawy służbowej nie wolno pozostawiać nie załatwionej. Uczulamy naszych pracowników aby nie wprowadzać kontrahentów w błąd, narażać na koszty, pozostawiać bez załatwienia sprawy. W sytuacjach konfliktowych należy korzystać z pomocy pracownika wyższego szczebla lub przełożonego.

W przypadku naruszeń przepisów, wytycznych Kospel (regulaminów, procedur, instrukcji itp.) lub podejrzeń o ryzyko związane z przestrzeganiem przepisów należy niezwłocznie poinformować przełożonego lub Wiceprezesa Pionu ds. klienta.