

Как оформить передачу клиентам образцов товара для ознакомления?

ВОПРОС

Менеджеры юридического лица (торговая компания) для расширения клиентской базы планируют бесплатно передавать потенциальным клиентам (другим юридическим лицам) образцы товара для ознакомления.

Необходим наиболее оптимальный вариант документального оформления такой передачи. Как оформить эту передачу: подарок, образец, безвозмездная передача?

Может ли юридическое лицо дарить товар другому юридическому лицу? Есть ли ограничения по виду и стоимости товара, который передается в качестве образца потенциальным клиентам для ознакомления?

ОТВЕТ

Дарение между коммерческими организациями запрещено, за исключением обычных подарков стоимостью до трех тысяч рублей. Соответственно, любая безвозмездная передача товара (в том числе образцов продукции) стоимостью более трех тысяч рублей может быть истолкована в качестве дарения. При этом понятие «обычные подарки» законом не определено, поэтому раздача потенциальным клиентам бесплатных образцов продукции в качестве подарков носит рискованный характер.

Бесплатную передачу образцов товара для расширения клиентской базы наиболее выгодным для компании образом можно оформить как рекламную акцию, сопровождающуюся раздачей образцов продукции. При этом расходы на такую передачу образцов продукции можно будет учесть в расходах на прибыль. Также надо учитывать, что передача лекарственных средств, содержащих наркотические средства и психотропные вещества, в качестве образцов товара в рамках рекламной акции запрещена. Если такими образцами является алкогольная продукция, то такая раздача образцов допускается только в стационарных торговых объектах, в том числе в дегустационных залах таких торговых объектов (с запретом участия несовершеннолетних в такой рекламной акции).

Однако, если такая раздача будет адресной ~~~ только среди заранее определенного круга лиц, то есть риск признания такой передачи дарением, а не рекламой. В связи с тем, что реклама должна быть направлена на неопределенный круг лиц.