

ПРИКАЗ № 07/13-1

«28» июня 2013 года

г. Москва

Об утверждении Торгово-сбытовой политики  
ООО «КСМ»

Во исполнение п. 2 Предписания ФАС России (исх. № АК/30423 от 18.09.2012 г.), в целях обеспечения недискриминационных условий при заключении договоров на поставку продукции и на основании согласования ФАС России (исх. № АК/23863/13 от 20.06.2013г.)

ПРИКАЗЫВАЮ:

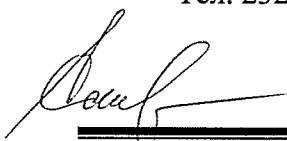
1. Утвердить Торгово-сбытовую политику на рынке Российской Федерации Общества с ограниченной ответственностью «Комбинат строительных материалов» (Приложение № 1 к приказу).
2. Обеспечить реализацию продукции в соответствии с утвержденной Политикой.
3. Разместить утвержденную Политику на официальном сайте Общества.
4. Контроль за исполнением настоящего приказа оставляю за собой.

Президент



Д.А. Аверин

исп. Смирнова Н.Л.  
Тел. 232



УТВЕРЖДЕНО  
Приказом  
№ \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

**ТОРГОВО-СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА**  
**на рынке Российской Федерации**  
**Общества с ограниченной ответственностью**  
**«Комбинат строительных материалов»**

**1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

- 1.1. Данная торгово-сбытовая политика («Политика») разработана с целью:
- увеличение доли Общества с ограниченной ответственностью «Комбинат строительных материалов» (далее – «Общество») в общем объеме продаж каменной, песчаной и известняковой продукции на нерудном рынке Российской Федерации;
  - оптимизации соотношения между объемом производства продукции и объемом продаж;
  - эффективной своевременной реализация всего выпускаемого ассортимента продукции;
  - поддержания запаса готовой продукции на складах в соответствии с потребностью рынка;
  - поддержания необходимого баланса между рынками сбыта продукции;
  - разработки и выпуска новых видов продукции, адаптированных под рынок;
  - привлечения новых покупателей;
  - создания формата долгосрочных взаимовыгодных отношений между Обществом и покупателями продукции;
  - получения эффективной нормы прибыли.
- 1.2. Политика определяет размеры скидок и бонусов и порядок их предоставления покупателям.
- 1.3. Поставка продукции осуществляется Обществом на основании договоров поставки продукции.

**2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ**

- 2.1. Для целей настоящей Политики приведенные ниже термины употребляются в следующем значении:

**Покупатель** – физическое лицо, предприниматель без образования юридического лица, юридическое лицо, приобретающее продукцию Общества по договору поставки для последующего использования в личных или предпринимательских целях.

**Группа ННК** - холдинг, объединяющий юридические лица, аффилированные с ОАО «ННК» (головной организацией холдинга).

**Прейскурант** - документ Общества, содержащий цены на продукцию. Прейскурант периодически обновляется Обществом и действует в отношении всех покупателей, если иное не предусмотрено в договорах с ними.

**Скидка** – одно из условий договора поставки, определяющее размер возможного уменьшения цены на продукцию при выполнении условий, установленных договором

поставки и настоящей Политикой. Скидки начисляются в процентах от действующей цены по прейскуранту.

**Отчетный месяц** – месяц, по итогам работы в котором Общество определяет размер предоставляемой скидки.

**Период действия** скидки («**плановый месяц**») – месяц, в котором предоставляется скидка, а именно месяц, следующий за отчетным.

**Итоговая скидка** – сумма всех скидок, получаемых покупателем в соответствующем периоде.

### **3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ**

3.1. Общество разрабатывает Северо-Богдановичское месторождение известняков, которые относятся к осадочным горным породам, и производит следующие основные виды продукции:

- известь строительная;
- известь технологическая;
- известь гидратная;
- известковое тесто;
- известняк флюсовый;
- щебень;
- мука известняковая (для сельскохозяйственной, кожевенной, стекольной промышленности, для производства комбикормов и подкормки сельскохозяйственных животных и птиц);
- минеральные наполнители для производства сухих строительных смесей и других отраслей промышленности;
- минеральный порошок для асфальтобетонных и органоминеральных смесей.

Вся продукция имеет санитарно-эпидемиологические заключения и сертификаты соответствия.

### **4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

4.1. При формировании цен на продукцию учитываются следующие факторы:

- уровень текущих рыночных цен на аналогичную продукцию;
- цена, позволяющая обеспечить реализацию продукции, в зависимости от удаленности рынка сбыта;
- средние затраты, соответствующие объемам производства;
- рентабельность продукции к затратам и активам предприятия, которые могут быть достигнуты при избранных ценах и достигнутых объемах производства.

4.2. По результатам маркетинговых исследований составляется Прейскурант, определяющий отпускные цены на выпускаемую продукцию.

4.3. В зависимости от ситуации на товарном рынке (изменение покупательского спроса, вследствие изменения общего уровня цен, прочих внешних объективных факторов) отпускные цены могут изменяться как в сторону повышения, так и понижения.

4.4. При принятии решения об изменении отпускных цен, покупатели извещаются о планируемом изменении цен как минимум за 10 дней до планируемого ввода новых цен. Условия перехода на новый уровень цен в данных случаях оформляются дополнительным соглашением к договору поставки.

### **5. УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СКИДОК**

5.1. Предоставление скидок осуществляется в следующих целях:

- обеспечение высокого качества взаимодействия Общества со всеми покупателями и на этой основе совмещения конкурентных цен, увеличения объемов продаж и дальнейшего роста прибыльности предприятия;

- сохранение и расширение занимаемых рыночных позиций.
- 5.2. Скидка предоставляется в виде фиксированной суммы в рублях на единицу реализуемой продукции.
- 5.3. Скидки от отпускной цены, зафиксированной в Прейскуранте, предоставляются покупателям, отвечающим требованиям, изложенным в настоящей Политике.
- 5.4. Размеры скидок, предоставляемых при реализации муки известняковой навалом и в фасованной в МКР и мешки по 50 кг:
- за приобретение в отчетном периоде 500 (Пятисот) тонн и более продукцию, при условии 100% предварительной оплаты – 2% (Два процента);
  - за сокращение сроков оплаты на 10 дней при поставке продукции на условиях отсрочки платежа (при отсрочке платежа 30 дней и более) – 0,5% (Ноль целая пять десятых процента);
  - за сокращение сроков оплаты на 20 дней при поставке продукции на условиях отсрочки платежа (при отсрочке платежа 30 дней и более) – 1,0% (Один процент).
- Скидки не суммируются.
- 5.5. Размер скидки для покупателей, отвечающих вышеизложенным требованиям, определяется Генеральным директором Общества по представлению начальника отдела сбыта, при условии обязательного согласования с начальником отдела аналитики и маркетинга.
- 5.6. Размер скидки на плановый месяц определяется по данным за отчетный месяц, не позднее 3-го числа месяца, следующего за отчетным.
- 5.7. В период повышения отпускных цен с данной категорией покупателей, при необходимости, проводятся персональные согласования о дате перехода на новый уровень цен, при которых учитываются:
- наличие согласованных ранее объемов отгрузки в оговоренные сроки, невыполненных в срок по вине производителя;
  - наличие у покупателя долгосрочных обязательств перед конечным потребителем, предоставляющим интерес для предприятия и т.п.



ФЕДЕРАЛЬНАЯ  
АНТИМОНОПОЛЬНАЯ  
СЛУЖБА  
(ФАС России)

ЗАМЕСТИТЕЛЬ  
РУКОВОДИТЕЛЯ

Садовая Кудринская, 11  
Москва, Д-242, ГСП-5, 123995  
тел. (499) 795-71-69, факс: (499) 254-83-00  
delo@fas.gov.ru http://www.fas.gov.ru

20.06.2013 № АК/23863/13

На № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

О проекте торгово-сбытовой политики  
ООО «Комбинат строительных материалов»

Федеральная антимонопольная служба рассмотрела проект торгово-сбытовой политики ООО «Комбинат строительных материалов» по реализации муки известняковой, разработанный во исполнение пункта 2 раздела I предписания ФАС России от № АК/30423 от 18.09.2012 г. (далее Предписание), представленный в ФАС России письмом от 20.05.2013 б/н (вх. ФАС России № 39317/13 от 20.05.2013), и сообщает, что согласовывает указанный проект торгово-сбытовой политики без замечаний.

Согласно пункту 3 раздела I Предписания ОАО «Национальная перудная компания» надлежит в течение десяти календарных дней с момента согласования ФАС России проекта торгово-сбытовой политики утвердить данную политику и разместить ее в полном объеме в сети интернет на официальном сайте ОАО «Национальная перудная компания».

А.Б. Кашеваров

Павлова Н.С.  
(499) 795-73-42

