

ПРИКАЗ № 07/13

«28» июня 2013 года

г. Москва

Об утверждении Торгово-сбытовой политики
ООО «АКАР неруд»

Во исполнение п. 2 Предписания ФАС России (исх. № АК/38009/12 от 20.11.2012 г.), в целях обеспечения недискриминационных условий при заключении договоров на поставку продукции и на основании согласования ФАС России (исх. № АК/23854/13 от 20.06.2013г.)

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить Торгово-сбытовую политику на рынке Российской Федерации Общества с ограниченной ответственностью «АКАР неруд» (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
«АКАР неруд»**

1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 1.1. Данная торговая-сбытовая политика («Политика») разработана с целью:
- увеличения доли Общества с ограниченной ответственностью «АКАР неруд» (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 реализации 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 осуществляет добычу валунно-гравийно-песчаных пород на Волосто-Пятницком, Волосто-Озернинском и Соколовском месторождениях Смоленской области, и производит следующие основные виды продукции:

- Щебень гравийный;
- Гравий;
- Песок крупный.
- известковое тесто;
- известняк флюсовый;
- щебень;

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 щебня фр. 3/10, гравия фр. 5/20 и

песка крупного:

- за приобретение в отчетном периоде 500 (Пятисот) тонн и более продукции, 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/23854/13

На № _____ от _____

О проекте торгово-сбытовой политики
ООО «АКАР неруд»

Федеральная антимонопольная служба рассмотрела проект торгово-сбытовой политики ООО «АКАР неруд» по реализации щебня фр. 3-10, гравия фр. 5-20 и песка крупного, разработанный во исполнение пункта 2 раздела 1 предписания ФАС России от № АК/33009/12 от 20.11.2012 г. (далее — Предписание), представленный на согласование в ФАС России письмом от 20.05.2013 г. б/н (вх. ФАС России № 39391/13 от 20.05.2013), и сообщает, что согласовывает указанный проект торгово-сбытовой политики при условии исключения из него пункта 5.5 раздела 5 «Условия предоставления скидок».

Согласно пункту 3 раздела 1 Предписания ОАО «Национальная нерудная 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 нерудная компания».

А.Б. Кашеваров

Павлова Н.С.
(499) 795-73-42

