



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«Холдинговая Компания «Сибирский цемент»

«УТВЕРЖДАЮ»
Президент АО «ХК «Сибцем»



О.В. Шарыкин

«01» августа 2022 года

№ ПК/8-2

**ТОРГОВО-СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА
ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ ГРУППЫ
АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «ХОЛДИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ «СИБИРСКИЙ ЦЕМЕНТ»**

Приказ №П/60
от "01" августа 2022 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ:

1. ТЕРМИНЫ, ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ.....	3
2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	3
3. ОБЛАСТЬ И УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИЯ	4
4. ЦЕЛИ И ПРИНЦИПЫ	4
5. ПРИНЦИПЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ.....	5
6. ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЛАНИРОВАНИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ	5
7. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ	6

1. ТЕРМИНЫ, ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

АО «ХК «Сибцем»	Акционерное общество «Холдинговая Компания «Сибирский цемент»
Группа АО «ХК «Сибцем»	АО «ХК «Сибцем» и организации, передавшие полномочия своего единоличного исполнительного органа АО «ХК «Сибцем»
Договор поставки	Договор поставки Продукции, заключенный между Клиентом и Поставщиком или между Клиентом и Производителем
ДФО	Дальневосточный федеральный округ
Заявка	Обращение Клиента в рамках заключенного Договора поставки (рамочного) с целью поставки Продукции, с указанием объема, наименования и фасовки Продукции, даты поставки и отгрузочных реквизитов грузополучателя (места разгрузки), способа доставки. Заявка является основанием для выставления счета на оплату Клиенту.
Клиент	Юридическое или физическое лицо (индивидуальный предприниматель), приобретающее Продукцию на основании заключенного Договора поставки у Поставщика или Производителя Продукции
План поставок	Документ, подписанный Клиентом и Поставщиком или Клиентом и Производителем в целях планирования производственно-коммерческой и логистической деятельности, закрепляющий объемы выборки Продукции Клиентом на длительный период
Поставщик	Общество, входящее в Группу АО «ХК «Сибцем», действующее на основании договора комиссии и/или на основании агентского договора с Производителем, осуществляющее реализацию Продукции
Потенциальный клиент	Юридическое или физическое лицо (индивидуальный предприниматель), заинтересованное в приобретении Продукции, еще не заключившее Договор поставки
Прайс-лист	Документ, утверждаемый Поставщиком, устанавливающий цену реализации Продукции
Продукция	Цемент
Производитель	Общество, входящее в Группу АО «ХК «Сибцем», осуществляющее производство Продукции
СФО	Сибирский федеральный округ
Торгово-сбытовая политика или ТСП	Документ, определяющий основные условия реализации Продукции, произведенной организациями, входящими в Группу АО «ХК «Сибцем»
ФО	Федеральный округ

2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

2.1. Настоящая ТСП направлена на реализацию Среднесрочной сбытовой стратегии Акционерного общества «Холдинговая Компания «Сибирский цемент» на 2020-2024 гг. и решение следующих стратегических задач Группы АО «ХК «Сибцем», связанных с производством и реализацией Продукции:

- Обеспечение возможности производства Продукции в объеме, достаточном для полного удовлетворения спроса, возникающего в субъектах РФ, в которых организации Группы АО «ХК «Сибцем» осуществляют свою деятельность;
- Обеспечение рынка Продукцией в соответствии с требованиями ГОСТ и потребностями рынка;

- Оптимизация ассортимента Продукции в соответствии с потребностями рынка;
- Формирование оптимальной логистической схемы по доставке Продукции каждому Клиенту.

2.2. ТСП учитывает следующие условия и принципы поведения на рынке Группы АО «ХК «Сибцем»:

- Обеспечение достижения стратегических целей деятельности организаций Группы АО «ХК «Сибцем» с учетом требований федерального закона №135-ФЗ "О защите конкуренции";

- Создание надежных и долгосрочных партнерских отношений, обеспечивающих необходимые для деятельности организаций Группы АО «ХК «Сибцем» предпосылки, позволяющие осуществлять эффективную финансово-хозяйственную деятельность и выполнять стратегический план развития;

- Формирование стратегии продаж на каждом географическом рынке, на котором организации Группы АО «ХК «Сибцем» осуществляют свою деятельность, в соответствии с его конъюнктурой;

- Применение дополнительных сервисов для повышения конкурентоспособности организаций Группы АО «ХК «Сибцем»;

- Привлечение Новых клиентов.

2.3. ТСП разработана с учетом особенностей основных рынков сбыта организаций Группы АО «ХК «Сибцем», которые характеризуются высокой конкуренцией, складывающейся из-за профицита производственных мощностей на территории РФ.

2.4. ТСП определяет основные условия реализации Продукции, производимой организациями Группы АО «ХК «Сибцем».

2.5. ТСП направлена на обеспечение баланса экономических интересов как организаций Группы АО «ХК «Сибцем», так и Клиентов.

2.6. ТСП вступает в силу с момента ее утверждения и является обязательной для организаций Группы «АО «ХК «Сибцем» при условии издания в организациях Группы «АО «ХК «Сибцем» соответствующих приказов/распоряжений о применении настоящей ТСП.

3. ОБЛАСТЬ И УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИЯ

3.1. Действие настоящей ТСП распространяется на территории субъектов РФ, в которых организации Группы АО «ХК «Сибцем» осуществляют свою деятельность по реализации цемента, и в которых организации Группы АО «ХК «Сибцем» занимают долю рынка более 50%.

3.2. За пределами территории действия ТСП, указанной в пункте 3.1. настоящей ТСП, условия ТСП не являются обязательными, но могут применяться по усмотрению организаций Группы АО «ХК «Сибцем».

3.3. ТСП не применяется к порядку формирования цены на Продукцию, реализуемую в ходе биржевых и иных торгов, проводимых в соответствии с законодательством Российской Федерации, включая поставку Продукции для государственных и/или муниципальных нужд, нужд бюджетных учреждений.

3.4. ТСП не применяется к порядку формирования цены на Продукцию, реализуемую в ходе публичных конкурентных торговых процедур (запрос коммерческих предложений и т.д.), если по итогам таких торговых процедур договор заключается с лицом, предложившим наиболее выгодные условия.

4. ЦЕЛИ И ПРИНЦИПЫ

4.1. Основными целями ТСП являются:

4.1.1. Установление объективных условий реализации Продукции.

4.1.2. Оптимальное и эффективное планирование производственно-коммерческой и логистической деятельности организаций Группы АО «ХК «Сибцем».

4.1.3. Обеспечение прибыльности деятельности организаций Группы АО «ХК «Сибцем».

4.2. Основными принципами ТСП являются:

4.2.1. Удовлетворение потребительского спроса на Продукцию.

4.2.2. Установление экономически, технологически и иным образом обоснованных цен на Продукцию.

5. ПРИНЦИПЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ

5.1. Организации Группы АО «ХК «Сибцем», являясь добросовестными участниками гражданского оборота, в целях исключения налоговых, репутационных, финансовых и иных рисков осуществляют сотрудничество только с контрагентами, соответствующими требованиям надлежащей правоспособности, стабильного финансового положения, добросовестности, в том числе в сфере уплаты налогов и сборов.

5.2. Порядок проверки контрагентов, заключения, изменения и расторжения договора регулируется локальными нормативными актами организаций Группы АО «ХК «Сибцем».

5.3. Потенциальному клиенту, успешно прошедшему проверку в соответствии с действующим законодательством РФ, ТСП и локальными нормативными актами организаций Группы АО «ХК «Сибцем», и при наличии соответствующих возможностей у Поставщика и/или Производителя (например, наличие Продукции, в том числе не законтрактованных ранее объемов Продукции), предлагается заключить Договор поставки по форме, разработанной Поставщиком/ Производителем.

5.4. Договоры поставки заключаются Поставщиком со всеми Клиентами при наличии соответствующих возможностей (например, наличие Продукции, в том числе не законтрактованных ранее объемов Продукции) у Поставщика и/или Производителя.

6. ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЛАНИРОВАНИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ

6.1. Планирование поставок Продукции осуществляется путем подписания заблаговременных и незаблаговременных Планов поставки, плановых и внеплановых Заявок, согласно локальным нормативным актам организаций Группы АО «ХК «Сибцем».

6.2. Очередность реализации Продукции.

6.2.1. При невозможности поставки Продукции по экономическим или технологическим причинам в объеме или сроки, полностью удовлетворяющим потребностям Клиентов, реализация Продукции осуществляется согласно следующей системе очередности:

- в первую очередь удовлетворяются потребности Клиентов, приобретающих Продукцию, реализуемую в ходе биржевых и иных торгов, проводимых в соответствии с законодательством Российской Федерации, включая поставку Продукции для государственных и/или муниципальных нужд, нужд бюджетных учреждений; а также Продукцию, реализуемую в ходе конкурентных торговых процедур (запрос коммерческих предложений, предложений делать оферты), если по итогам таких торговых процедур договор заключается с лицом, предложившим наиболее выгодные условия;

- во вторую очередь удовлетворяются потребности Клиентов, которые внесли предоплату за Продукцию, на предоплаченный объем;

- в третью очередь удовлетворяются потребности Клиентов по заблаговременным Планам поставки и плановым заявкам;

- в четвертую очередь удовлетворяются все прочие потребности Клиентов по принципу пропорциональности.

При недостаточности объемов в каждой очереди потребности Клиентов удовлетворяются по принципу пропорциональности.

6.2.2. При выполнении реализации Продукции Поставщиком в случае отсутствия свободных объемов поставки на складе Поставщика или Производителя, на реализацию Продукции с которого подана Заявка, и/или отсутствия технической и экономической возможности производства данного вида Продукции, Поставщик вправе предложить Клиенту и/или организовать продажу аналогичного вида Продукции, произведенной другим Производителем, а также иным способом доставки.

7. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

7.1. По общему правилу Продукция реализуется Поставщиком/Производителем по ценам, указанным в Прайс-листе, на условиях 100-процентной предоплаты.

7.2. Формирование отпускных цен на Продукцию осуществляется с учетом складывающейся рыночной конъюнктуры, включая внешние и внутренние экономические факторы.

7.3. Для каждого Производителя утверждаются отдельные Прайс-листы с учетом территориальных и климатических особенностей товарного рынка, способа доставки и вида тары, производственной себестоимости Продукции и необходимого Производителю уровня прибыли.

7.4. Установление различных цен на Продукцию также может быть обусловлено производственными, экономическими, административно-государственными и иными условиями, не противоречащими действующему законодательству.

7.5. В Прайс-листе указываются цены реализации, объединенные, в том числе, по следующим признакам:

- Обозначение цемента;
- Фасовка Продукции;
- Регион и/или зона доставки;
- Условия доставки Продукции (самовывоз или доставка Продукции транспортом Поставщика).

7.6. В отдельных случаях Поставщик может установить Клиенту отсрочку платежа, а также скидку, наценку к ценам, указанным в действующем на день поставки Продукции Прайс-листе, если это предусмотрено локальными нормативными актами организаций Группы АО «ХК «Сибцем».

7.7. Скидки/наценки являются экономически, технологически или иным образом обоснованными.

7.8. Скидки предоставляются Клиентам, с которыми заключен Договор поставки.

7.9. Скидка/наценка не может превышать установленную Поставщиком максимальную величину, если это предусмотрено локальными нормативными актами организаций Группы АО «ХК «Сибцем».

7.10. В случае реализации Продукции непосредственно Производителем, Производитель вправе установить незначительную наценку, обусловленную тем, что Производитель не осуществляет и не имеет возможности осуществлять на профессиональном уровне продвижение на рынке и реализацию производимой им Продукции в масштабах и объемах, которые реализует Поставщик.