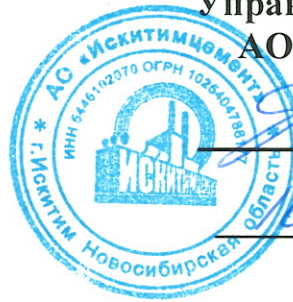


«УТВЕРЖДАЮ»

**Управляющий директор
АО «Искитимцемент»**



В.П. Скакун

июня 2020 года

**ТОРГОВО-СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА
ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ
АО «ИСКИТИМЦЕМЕНТ»**

Оглавление

1. ТЕРМИНЫ, ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ.....	3
2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	4
3. ОБЛАСТЬ И УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИЯ	5
4. ЦЕЛИ И ПРИНЦИПЫ	5
5. ПРИНЦИПЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ.....	5
6. ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЛАНИРОВАНИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ	6
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/ Акционерное Общество «Искитимцемент»	Общество/АО «Искитимцемент», 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:

- Производство 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;
- Удержание доли на основном рынке реализации цемента в границах территории Западной и Восточной части СФО, части ДФО (Республика Бурятия, Забайкальский край);
- Расширение рынков сбыта в РФ и за ее пределами;
- 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;
- Обеспечение реализации Продукции с максимальной рентабельностью в рамках стратегии ценообразования;
- 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 разработана в целях установления недискриминационных условий реализации Продукции, 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.

2.7. Настоящая ТСП является публичным документом и размещается на официальных сайтах АО «ХК «Сибцем» и АО «Искитимцемент».

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. Обеспечение недискриминационных условий при реализации Продукции.

4.2.3. 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 на недискриминационной основе 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.