

УТВЕРЖДАЮ

И.о. генерального директора

Д.С. Кулаков

« 28 » 08 2023г.

ПОЛОЖЕНИЕ

**о ценовой и торгово-сбытовой политике АО «Саратовстройстекло»
ПО-ОП-01-2023**

Вводится впервые с 29.08.2023 г.

Дата распечатки _____

Пользователь экземпляра _____

1 ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

1.1 Настоящее Положение разработано и подлежит применению отделом продаж Акционерного общества «Саратовстройстекло», осуществляющим реализацию бесцветного листового стекла без покрытия толщиной 4мм (марок М0, М1, М4) (далее по тексту Продукция) на территории Российской Федерации.

1.2 Настоящее положение является внутрикорпоративным документом, устанавливающим правила взаимодействия с Покупателями Продукции, определяет условия возникновения и развития взаимоотношений с Покупателями; устанавливает основные принципы и стандарты коммерческих процессов, создает прозрачный механизм, обеспечивающий недискриминационные условия доступа к приобретению Продукции АО «Саратовстройстекло», не нарушающий условия конкурентной среды на товарном рынке оптовой реализации Продукции.

1.3 Настоящее Положение устанавливает недискриминационные правила взаимодействия с покупателями и условия продаж Продукции на территории Российской Федерации, включающие порядок рассмотрения и удовлетворения заявок потребителей, предусматривающий обеспечение удовлетворения спроса со стороны потребителей на территории Российской Федерации в приоритетном порядке, а также направленный на недопущение необоснованного снижения объемов поставок Продукции и создания дефицита Продукции на территории Российской Федерации.

1.4 Настоящее Положение является публичным документом и предоставляется для ознакомления третьим лицам, заинтересованным в приобретении Продукции. Настоящее Положение для удобства ознакомления может быть размещено на официальном сайте АО «Саратовстройстекло».

2 ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ, ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

В настоящем Положении используются определения, данные в нормативно-правовых документах, а также терминология, принятая на предприятии.

Компания – компания АО «Саратовстройстекло».

Покупатель – любое юридическое или физическое лицо, приобретающее Продукцию у компании и являющееся дистрибьютором, переработчиком, розничным покупателем или прочим покупателем, желающим приобрести Продукцию.

Продукция – бесцветное листовое стекло толщиной 4мм (марок М0, М1, М4), которые являются основой для формирования цен на листовое стекло с дополнительными требованиями.

Переработчик – любое юридическое или физическое лицо, приобретающее Продукцию у компании и являющееся прямым переработчиком стекла, осуществляющим обработку стекла (резку, закалку, механическую обработку), сборку стеклопакетов и прочих стекольных изделий из бесцветного листового стекла.

Дистрибьютор – любое юридическое или физическое лицо, приобретающее Продукцию у компании и занимающееся распространением Продукции на региональных рынках.

3 КАТЕГОРИИ ПОКУПАТЕЛЕЙ

3.1 Настоящее Положение предусматривает наличие трех типов покупателей Продукции у Компании в зависимости от объема закупок Продукции и иных показателей, установленных Положением: переработчик, дистрибьютор, прочий покупатель.

Отнесение Покупателя к одной из перечисленных типов осуществляется на основании критериев, установленных настоящим Положением.

3.2 Все компании, помимо разделения по типу, разделяются по категориям. Принадлежность к каждой категории определяется на основе следующих факторов:

– имеет постоянную (ежемесячную) продолжительность выборки объема Продукции у АО «Саратовстройстекло»;

– участие в совместном планировании производства и продаж Продукции, подача актуальных потребностей на период;

– наличие рекламных стендов в офисах, шоу-румах с символикой и продуктами АО «Саратовстройстекло».

Покупатель, который не осуществляет ежемесячную выборку объема Продукции (более 6 000 м² в месяц) в течение календарного года не причисляется к какой-либо категории и относится к группе прочих покупателей.

Прочие покупатели имеют последний приоритет в поставке перед клиентами категории А/В/С.

Таблица 1: Услуги и возможности, установленных категорий

Категория клиента	Категория А	Категория В	Категория С
Скидка от базовой цены	До 10 %	До 5 %	До 2 %
Наценка на сервис Just in time (поставка точно в срок)	+2% к цене	+4% к цене	+6% к цене
Периодичность закупок	Еженедельная	Ежемесячная	Ежемесячная
Объемы закупок	Крупнооптовый	Мелкооптовый	Розница/мелкий опт
Минимальная партия	2000 м ²	2000 м ²	2000 м ²
Выполнение рекомендаций по продвижению	Обязательно	Рекомендовано	Необязательно
Возможность комплектования миксовых стоп и ящиков	+10% к цене	+15% к цене	+25% к цене
Резервирование товара	Предусмотрено на срок до квартала	Предусмотрено на срок до месяца	Не предусмотрено
Помощь в продвижении бренда	Предусмотрено	Рекомендовано	Не предусмотрено
Среднемесячный оборот закупки продукции	От 25 млн.руб в мес.	От 2 млн. руб. в мес.	От 600 тыс. руб. в мес.
Соблюдение ценовой политики поставщика	Обязательно	Рекомендовано	Не предусмотрено
Планирование плана продаж	Планирование месяца и недельные корректировки	Планирование месяца	-
Наличие сертифицированного склада	Обязательно	Рекомендовано	Не предусмотрено

3.3 Компания обязуется не создавать дискриминационные условия сотрудничества для Покупателей на всех этапах сотрудничества, включая условия поставок; при выстраивании отношений и предложении условий сотрудничества опирается на критерии разумности и экономической целесообразности, а также взаимной заинтересованности сторон в достижении оптимальных результатов, не налагает на Покупателей Продукции необоснованных ограничений.

Покупатель каждого типа вправе рассчитывать на единообразный подход к условиям сотрудничества в рамках своей категории, применяемый Компанией при реализации Продукции.

3.4 При дефиците остатков на складах и производстве, прочие Покупатели могут участвовать в публичном аукционе на электронной площадке в сети Интернет, проводя торги на правилах аукциона.

3.4.1 Информация о проведении торгов предварительно будет размещена на сайте компании.

3.4.2 Любой покупатель (зарегистрировавшийся на конкретной публичной электронной торговой площадке) имеет право принять участие в торгах.

3.4.3 Условия проведения торгов будут определены стандартными условиями конкретной электронной площадки. Цена реализации для Покупателя в этом случае будет определена в результате торгов. На торгах изначально устанавливается средневзвешенная по последнему отчетному периоду цена реализации Компанией данной продукции.

3.4.4 Цена реализации продукции, определенная в результате торгов, не является ценообразующим фактором для бесцветного листового стекла с базовыми характеристиками (толщиной 4 мм марок М0, М1, М4).

4 ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ ТОВАРА С ДЕЙСТВУЮЩИМ И НОВЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ

4.1 Инициатива заключения договора может исходить как от Компании, так и от потенциальных Покупателей.

4.2 Для заключения договора поставки Продукции Покупатель направляет Компании заявку на заключение договора поставки и годовую спецификацию с разбивкой по кварталам и календарным месяцам на адрес электронной почты sale@sar-steklo.ru.

4.3 Решение о сотрудничестве и присвоении категории Переработчик, Дистрибьютер, Прочий Покупатель производится Компанией на основании заявки на заключение договора поставки Продукции с учетом производственных возможностей Компании, Плана производства Компании и наличия Продукции на складе Компании.

4.4 Покупатель с заявками на заключение договора предоставляет Компании пакет документов, предусмотренный Приложением А.

4.5 Указанные в пункте 4.4 настоящего Положения документы рассматриваются Компанией - в течение 10 рабочих дней с момента поступления полного пакета документов. По итогам рассмотрения заявок на заключение договора поставки Компания принимается решение об отнесении Покупателя к категории Переработчик, Дистрибьютер, Прочий Покупатель либо об отклонении предложения о заключении договора поставки с указанием подробных причин и оснований такого отказа.

4.6 Покупателю может быть отказано в заключение договора поставки товара в случае:

- непредоставления документов, указанных п.4.4 настоящего Положения;
- отсутствия возможности производства и поставки Товара по заявке Покупателя;
- поступления отказа Покупателя (непринятие им условий типового договора) или непринятия условий Покупателя Компанией при наличии экономического и/или технологического обоснования;

- иных экономически и/или технологически обоснованных причин отказа, о которых Компания письменно уведомляет Покупателя.

4.7 Если принимается решение о соответствии Покупателя требованиям категории Переработчик, Дистрибьютер, Прочий Покупатель, с Покупателем заключается договор поставки. Шаблон договора поставки размещен на сайте Компании <https://саратовстройстекло.рф>

5 ОБЯЗАННОСТИ

5.1 Компания обязуется:

- реализовывать единую для всех категорий Покупателей политику по реализации Продукции в соответствии с данным Положением;

- отгружать Продукцию в согласованном ассортименте и количестве, согласно договорам и спецификациям по согласованным ценам;

- предоставлять покупателям исчерпывающую информацию о Продукции (коммерческую, рекламную и техническую);

- проводить консультации о технических особенностях Продукции;

- не осуществлять повышение ранее установленной цены на Продукцию при отсутствии экономического или технологического обоснования, в том числе в случаях отсутствия:

- а) соразмерного повышения расходов, необходимых для производства и реализации Продукции на территории Российской Федерации, при условии, что ранее установленная цена не превышала сумму необходимых для производства и реализации такого товара расходов и прибыли;

б) соразмерного увеличения объема Продукции, продаваемого АО «Саратовстройстекло» Покупателям, расположенным на территории Российской Федерации;
– не осуществлять поддержание ранее установленной цены на Продукцию в Российской Федерации при наличии экономических или технологических условий для ее снижения, в том числе в случаях:

а) существенного снижения расходов, необходимых для производства и реализации листового стекла;

б) существенного изменения спроса со стороны потребителей Продукции на территории Российской Федерации, приводящего к необходимости изменения цены путем ее снижения.

Разработано:

Начальник отдела продаж



К.Ю. Близнюк

Согласовано:Заместитель генерального директора
по правовым вопросам

Ж.В. Ларина

**Приложение А
(обязательное)**

Перечень документов, предоставляемых контрагентом (заверенные копии)

- 1 Устав (действующая редакция со всеми изменениями) - для юридических лиц, первые три листа;
- 2 Учредительный договор (действующая редакция со всеми изменениями) - для юридических лиц (при наличии), либо решение о создании;
- 3 Положение (действующая редакция со всеми изменениями) - для филиалов и представительств юридических лиц;
- 4 Паспорт - для физических лиц, индивидуальных предпринимателей;
- 5 Свидетельство о государственной регистрации записи в ЕГРЮЛ (ОГРН) - для юридических лиц;
- 6 Свидетельство о государственной регистрации записи в ЕГРИП (ОГРНИП) - для физических лиц, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей;
- 7 Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе;
- 8 Информационное письмо об учете в ЕГРПО (установленные идентификации по общероссийским классификаторам, такие как ОКПО, ОКВЭД) - для физических лиц, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей и юридических лиц;
- 9 Решение уполномоченного органа о назначении единоличного исполнительного органа - для юридических лиц;
- 10 Приказы о назначении руководителя - для юридических лиц;
- 11 Доверенность лица, выступающего от имени контрагента, в случае если договор (контракт) или дополнительное соглашение к нему подписывается лицом, не являющимся единоличным исполнительным органом контрагента - для юридических лиц.

