

ПОЛОЖЕНИЕ

«О порядке предоставления скидок от базовых цен на продукцию ООО «Руссоль» при поставках на территорию Российской Федерации»

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение определяет порядок и условия предоставления Компанией Покупателям скидок от базовых цен на Продукцию при поставках на территорию Российской Федерации.

1.2. Под скидкой понимается снижение базовой цены на Продукцию, произведенное в соответствии с условиями настоящего Положения.

1.3. Настоящее Положение вводится с целью увеличения объемов продаж Продукции, расширения рынков сбыта, а также своевременной реакции на изменение конъюнктуры рынка (снижение спроса, действия конкурентов и т.д.) при условии сохранения приемлемой доходности.

1.4. Решение о введении или отмене скидок, сроках действия скидок, изменения размера скидок принимается коммерческим директором Компании, на основании предложений отдела продаж Компании, формируемых с учетом конъюнктуры рынка. Скидки вводятся отдельным распоряжением коммерческого директора Компании в виде приложения к настоящему Положению с обязательным указанием номера и даты приложения, периода действия скидок, вида и подвида скидки в соответствии с пунктами 3 и 4 настоящего Положения, наименования Продукции, на которую распространяются скидки, размера скидки с указанием объема, от которого предоставляются скидки. Приложение в соответствии с Федеральным законом от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» является коммерческой тайной и не подлежит публикации в открытых источниках (в том числе на сайте Компании по адресу www.russalt.ru) или передаче третьим лицам, кроме случаев, предусмотренных пунктом 1 статьи 6 Федерального закона от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».

1.5. Настоящее Положение обязательно для применения всеми работниками отделов продаж Компании.

2. Термины и определения

2.1. Скидка - снижение базовой цены на Продукцию.

2.2. Дополнительное соглашение по скидке – соглашение о предоставлении скидки на Продукцию, оформляемое между Компанией и Покупателем, согласно

условиям настоящего Положения, являющееся неотъемлемой частью ранее заключенного между Компанией и Покупателем договора.

Прочие термины и понятия используются в значениях, установленных в Политике и законодательстве Российской Федерации.

3. Порядок предоставления конъюнктурных скидок

3.1. Конъюнктурная скидка предоставляется Покупателю на определенные виды Продукции с целью стимулирования продаж в том или ином сегменте рынка Продукции, в котором Компания хочет увеличить свое присутствие.

Конъюнктурная скидка применяется в следующих случаях:

- для стимулирования продаж в период спада (сезонности);
- продвижения определенного вида Продукции;
- географической удаленности потребителей, для обеспечения экономически обоснованной доступности Продукции;
- точечная скидка, предоставляемая по результатам торгов, в которых участвует Покупатель, выступая в качестве продавца.

3.2. Размер конъюнктурной скидки, вне зависимости от условий ее применения, зависит от объема закупаемой Продукции.

3.3. После принятия решения о предоставлении любых конъюнктурных скидок в соответствии с пунктом 1.4 настоящего Положения менеджеры отдела продаж направляют соответствующее уведомление Покупателям на адрес электронной почты Покупателя, указанный в договоре, в срок не позднее чем за 5 (пять) календарных дней до даты введения скидок. В уведомлении указывается информация о периоде действия скидок, размерах скидок и видах Продукции, на которые применяются скидки.

3.4. Предоставление конъюнктурной скидки оформляется Дополнительным соглашением по скидке, которое визируется ответственным менеджером, старшим менеджером/руководителем отдела продаж и подписывается коммерческим директором или иным уполномоченным лицом Компании.

3.5. Конъюнктурные скидки не распространяются на услуги по транспортировке Продукции до станции назначения (ТЭУ), а также иные услуги, связанные с транспортировкой Продукции.

3.6. Размер конъюнктурной скидки, период ее действия и ассортимент Продукции, на который она распространяется, определяется в порядке, установленном пунктом 1.4 настоящего Положения, и ее предоставление оформляется Дополнительным соглашением по скидкам к договору с Покупателем.

3.7. При расчете конъюнктурной скидки менеджер отдела продаж руководствуется приложением к настоящему Положению, указанным в пункте 1.4 настоящего Положения, действующим на дату оформления скидки.

3.8. Конъюнктурная скидка для стимулирования продаж в период спада/сезонности предоставляется Покупателю на определенный объем Продукции, закупаемый в ограниченные сроки. Объем Продукции, на который может быть

предоставлена скидка, определяется исходя из объемов, указанных в спецификации к договору.

Размер скидки зависит от объема закупаемой Продукции и сроков закупки.

В случае, если Покупатель не оплачивает и не выбирает установленный в Дополнительном соглашении объем Продукции, действие скидки на указанную Продукцию аннулируется. Все документы на отгруженную продукцию выставляются согласно действующим базовым ценам.

3.9. Конъюнктурная скидка для продвижения определенного вида Продукции предоставляется Покупателям с целью вывода на рынок новых видов Продукции или стимулирования продаж и продвижения определенного вида Продукции в том или ином сегменте рынка.

3.10. Конъюнктурная скидка из-за географической удаленности потребителей для обеспечения экономически обоснованной доступности цены Продукции предоставляется Покупателю в исключительных случаях на определенный вид Продукции, закупаемой в удаленные от того или иного завода Компании регионы присутствия конкурентов. Основной целью скидки является максимальная дистрибуция (распространение) Продукции в регионах, которые находятся на значительном удалении (расстояние более 1200 км) от того или иного завода Компании, а также стимулирование новых и действующих Покупателей к покупке продукции Компании.

3.11. Точечная конъюнктурная скидка предоставляется по результатам торгов, которые проводят розничные сети и в которых участвуют Покупатели.

Для ее получения Покупатель направляет следующую информацию:

- скрин результата торгов с указанием необходимого объема и цен, которые сложились по результатам торгов;

- расчет своих расходов на 1 тонну Продукции, включающих в себя в обязательном порядке погрузочно-разгрузочные работы, транспортные расходы по доставке Продукции на распределительный центр торговой сети.

На основании информации, полученной от Покупателя, менеджер отдела продаж готовит расчет цены со скидкой в виде таблицы, в которой отражается информация по цене торгов, расходам Покупателя и цене со скидкой для достижения необходимой цены для поставок в розничную сеть. Данный расчет визируется ответственным менеджером отдела продаж, руководителем отдела продаж и утверждается коммерческим директором или иным уполномоченным лицом.

После утверждения цены со скидкой оформляется Дополнительное соглашение по скидкам с указанием вида Продукции, объема Продукции (не более чем указано в торгах) и цены со скидкой.

3.12. Максимальный размер конъюнктурной скидки, указанной в пункте 3.8 настоящего Положения, не может превышать 15 % (пятнадцать процентов), максимальный размер конъюнктурных скидок, указанных в пунктах 3.9, 3.10 и 3.11, не может превышать 25 % (двадцати пяти процентов).

4. Порядок предоставления компенсационных скидок

4.1. Компенсационная скидка предоставляется Покупателю для компенсации тех или иных документально подтвержденных расходов Покупателя, связанных с получением Продукции несоответствующего качества, недостатчей, браком и прочим. Компенсационная скидка, по согласованию с Покупателем, также может применяться в случаях вынужденного переноса по техническим причинам заказов Покупателя с одной производственной площадки Компании на другую и физической невозможности исполнения заказов Покупателя (критическая поломка оборудования, отсутствие сырья, аварийные ситуации и другое).

Скидка предоставляется на основании письма Покупателя, с приложением подтверждающих документов, фото или видеоматериалов.

После получения от Покупателя документов, фото и видеоматериалов, и иных доказательств, подтверждающих факт понесенных расходов, менеджер отдела продаж на основании их составляет служебную записку о необходимости предоставления компенсационной скидки с приложением всех документов. Данная служебная записка визируется руководителем отдела продаж, а также руководителями служб, которые провели анализ причин и подтвердили факт причинения ущерба Покупателю. Перечень причин и ответственные сотрудники, которые должны подтвердить факт ущерба и завизировать служебную записку для предоставления компенсационной скидки:

- отгрузка некачественной Продукции (главный инженер ЦДПС/ЦПС, руководитель департамента качества);

- недовыдача Продукции (главный инженер ЦДПС/ЦПС и руководитель фабрики ЦДПС/ЦПС);

- нарушение сроков поставки по вине Компании (руководитель отдела продаж и специалист отдела транспортной логистики);

- вынужденный перенос заказов Покупателя с одной производственной площадки Компании на другую по техническим причинам, физической невозможности исполнения заказов Покупателя (критическая поломка оборудования, отсутствие сырья, аварийные ситуации и другое) (технический директор, главный инженер ЦДПС/ЦПС, руководитель отдела продаж).

Все служебные записки на предоставление компенсационной скидки визируются заместителем директора по экономической безопасности независимо от вида причиненного Покупателю ущерба.

Менеджер отдела продаж не имеет права предварительно гарантировать Покупателю предоставление компенсационной скидки. Компенсационная скидка предоставляется только после предоставления всех документов, обосновывающих скидку, их анализа и утверждения коммерческим директором Компании.

Дополнительное соглашение на получение скидки составляется и визируется ответственным менеджером, руководителем отдела продаж и подписывается коммерческим директором или иным уполномоченным лицом Компании.

5. Заключительные положения

5.1. Настоящее Положение является неотъемлемой частью Торговой политики ООО «Руссоль» по реализации пищевой соли на территории Российской Федерации и подлежит согласованию с ФАС России в составе Политики.

5.2. В случае внесения изменений в настоящее Положение оно подлежит пересмотру и согласованию с ФАС России.

5.3. Ответственным за контроль по исполнению настоящего Положения является коммерческий директор Компании.

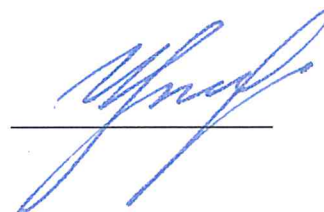
Согласовано:

Коммерческий директор



А.В. Булычев

Заместитель директора
по правовым вопросам



И.А. Иванков