
УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
ОАО «Концерн «Калашников»
А.Ю. Криворучко

«11» декабря 2015г

Торгово-сбытовая политика группы компаний ОАО «Концерн «Калашников» по
оптовой реализации гражданского оружия
и конструктивно схожих с оружием изделий

2015 год

1. Термины, определения и сокращения

Поставщик (Компания) - ОАО «Концерн «Калашников», ОАО «Ижевский механический завод», а также иные лица, входящие в группу лиц с ОАО «Концерн «Калашников», действующие по поручению и в интересах ОАО «Концерн «Калашников».

Товар – гражданское оружие и конструктивно схожие с оружием изделия.

Гамма 1 – Товары, производимые ОАО «ИМЗ».

Гамма 2 – Товары, производимые ОАО «Концерн «Калашников».

База – Товар моделей МР-27, МР-43, МР-155, МР-654К, МР-371, а также новые изделия, заменяющие указанные модели.

Дилер – лица, имеющие лицензию на право торговли гражданским и служебным оружием, заключившие с Поставщиком годовой договор поставки гражданского оружия и конструктивно схожих с оружием изделий и дилерское соглашение.

Покупатель – лица, имеющие лицензию на право торговли гражданским и служебным оружием, приобретающие Товар или имеющие намерение приобрести Товар.

Торгово-сбытовая политика – торговая политика Поставщика в отношении продаж Товара на внутреннем рынке Российской Федерации (далее - ТСП).

Прайс-лист - документ с перечнем всех производимых моделей и модификаций Товара с указанием базовых отпускных цен.

Отпускная цена на Товар – цена Товара согласно прайс-листу Поставщика, утверждённого в установленном на предприятии порядке.

Конечная цена Товара – цена, рассчитанная согласно порядку предоставления скидок ТСП по продажам Товара.

Розничная цена – цена Товара, реализуемого Дилером конечному потребителю.

Период поставки - календарный месяц. Началом периода поставки считается первое число календарного месяца. Окончанием периода поставки считается последнее число календарного месяца.

2. Область применения

2.1. ТСП является документированной процедурой Компании, регламентирующей порядок реализации Дилерам и Покупателям Товара на внутреннем рынке Российской Федерации.

2.2. Основной целью ТСП является установление прозрачных условий продаж Товара на внутреннем рынке Российской Федерации.

2.3. ТСП определяет принципы реализации Товара на внутреннем рынке РФ; содержит сведения о порядке формирования и объявления цен, о порядке предоставления скидок, об организации и планировании поставки Товара, о правах и обязанностях Дилеров.

2.4. ТСП разработана с учетом требований:

- Гражданского кодекса Российской Федерации;
- Федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;
- Федерального закона от 13.12.1996 г. № 150-ФЗ «Об оружии»;
- Внутренних положений и регламентов Компании;
- Других нормативно-правовых актов.

3. Формирование цены

3.3. Процедура определения отпускных цен на Товар включает в себя следующие этапы:

- Расчет прямых затрат.
- Расчет полной себестоимости.
- Расчет уровня рентабельности по проекту цен и/или по полной себестоимости, представление рекомендаций и предложений.
- Принятие окончательного решения по ценам.
- Формирование прайс-листа.

3.4. Отпускные цены на Товар утверждаются в установленном на предприятии порядке и размещаются в свободном доступе на сайте в сети «Интернет» www.kalashnikovkoncern.ru., www.baikalinc.ru.

4. Размер и порядок предоставления скидок на Товар Гамма 1

4.1. Скидки предоставляются юридическим лицам, имеющим заключённые договоры на поставку Товара, с учётом фактических результатов работы.

4.2. Конечная цена на Товар по договору поставки формируется на основании действующих Отпускных цен Поставщика на Товар (согласно действующему прайс-листу), с учётом скидки, рассчитанной в следующем порядке:

4.3. Размер предоставления скидки Дилерам:

Фактический объем Товара с НДС, отгруженный в предыдущий период поставки тыс. руб.:	Скидка, %
от 5001 до 10000	2%
от 10001 до 15000	3%
от 15001 до 20000	4%
от 20001 до 25000	5%
от 25001 до 75000	6%
Свыше 75000	8%

Выборка БАЗЫ МР: 27, 43, 155, 654К, 371:	Скидка, %
50%	3%
52,5%	4%
55%	5%

Предоплата товара:	Скидка, %
--------------------	-----------

Соблюдение сроков внесения 70% предоплаты: 30% - за 25 дней до начала периода поставки, 40% - за 15 дней до начал периода поставки	2%
--	----

4.4. Скидки Дилерам предоставляются в следующем порядке:

4.4.1. В первый после заключения договора период поставки – на основании предполагаемого объема продаж в соответствии со спецификацией к заключенному договору. В случае невыборки согласованного объема Дилер выплачивает штраф в размере разницы между первично предоставленной скидкой и скидкой, предоставляемой на фактически отгруженный объем Товара.

4.4.2. В последующие периоды поставки – на основании стоимости фактического объема Товара, отгруженного Дилеру за предыдущий период поставки, в рамках заключённого договора.

4.5. Скидка предоставляется при соблюдении Дилером следующих условий:

- объем закупки ежемесячно составляет не менее 5000 тыс. руб. с НДС;
- надлежащего исполнения дополнительных обязанностей, перечень которых содержится в разделе «Дополнительные права и обязанности Дилеров» в ТСП.

4.6. Расчёт скидок производится ежемесячно на основании стоимости фактического объема Товара с НДС, отгруженного в предыдущий период поставки.

4.7. Суммарная скидка не снижается Поставщиком при несоблюдении спецификации (невыборка товара, предусмотренного к поставке согласно спецификации) по вине Поставщика (отсутствие товара на складе Поставщика).

4.8. Размер предоставления скидки Покупателям:

Объем закупки Товара более 1000 тыс. руб. с НДС.	1%
Внесение предоплаты до начала периода поставки	2%

4.9. О планируемых изменениях Отпускных цен на Товар, Поставщик обязан сообщить Покупателю, Дилеру письменно, в срок за 30 календарных дней до дня планируемого изменения.

4.10. На элитный высокохудожественный Товар, новые виды Товара, а также позиции, согласно утвержденного приказом генерального директора «Перечня изделий, на которые не применяется скидка», действие системы скидок не распространяется.

4.11. В исключительных случаях Покупателям, Дилерам могут предоставляться скидки, не предусмотренные ТСП. Обязательным условием предоставления такой скидки является наличие экономического, технологического и иного обоснования предоставления скидки в соответствии с Федеральным законом от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

5. Порядок предоставления скидок на Товар Гамма 2

5.1. Скидки предоставляются юридическим лицам, имеющим заключённые договоры на поставку Товара, с учётом фактических результатов работы.

5.2. Конечная цена на Товар по договору поставки формируется на основании действующих Отпускных цен Поставщика на Товар (согласно действующему прайс-листу), с учётом скидки, рассчитанной в следующем порядке:

5.3. Размер предоставления скидок Дилерам Гаммы 2:

Фактический объем Товара с НДС, отгруженный в предыдущий период поставки тыс. руб.	Скидка, %
от 3001 до 5000	5%
от 5001 до 7000	7%
от 7001 до 8000	8%
от 8001 до 9000	9%
от 9001 до 10000	10%
от 10001 до 30000	12%
свыше 30000	15%

5.4. Скидки Дилерам предоставляются в следующем порядке:

5.4.1. В первый после заключения договора период поставки – на основании предполагаемого объема продаж в соответствии со спецификацией к заключенному договору. В случае, невыборки согласованного объема Покупатель выплачивает штраф в размере разницы между первично предоставленной скидкой и скидкой предоставляемой на фактически отгруженный объем товара.

5.4.2. В последующие периоды поставки – на основании стоимости фактического объема Товара, отгруженного Покупателю за предыдущий период поставки, в рамках заключённого договора.

5.5. Скидка Дилерам предоставляется при соблюдении следующих условий:

- объем закупки Товара ежемесячно составляет не менее 3000 тыс. руб. с НДС;
- надлежащего исполнения дополнительных обязанностей, перечень которых содержится в разделе 9 «Дополнительные права и обязанности Дилеров» в ТСП.

5.6. Расчёт скидок производится ежемесячно на основании фактического объема Товара с НДС, отгруженного в предыдущий период поставки.

5.7. Размер предоставления скидки Покупателям:

Объем закупки Товара более 1000 тыс. руб. с НДС.	1%
Внесение предоплаты до начала периода поставки	2%

5.8. О планируемых изменениях Отпускных цен на Товар, Поставщик обязан сообщить Покупателю, Дилеру письменно, в срок за 30 календарных дней до дня планируемого изменения.

5.9. На элитный высокохудожественный Товар, новые виды Товара, а также позиции, согласно утвержденного приказом генерального директора «Перечня изделий, на которые не применяется скидка», действие системы скидок не распространяется.

5.10. В исключительных случаях Покупателям, Дилерам могут предоставляться скидки, не предусмотренные ТСП. Обязательным условием предоставления такой скидки является наличие экономического, технологического и иного обоснования предоставления скидки в соответствии с Федеральным законом от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

6. Порядок заключения договора с Дилерами

6.1. Для заключения договора поставки Товара на 2016 год Дилер направляет Поставщику заявку на заключение договора на фирменном бланке и

спецификацию с разбивкой по кварталам и месяцам. Заявки начинают приниматься с 14.12.2015 года.

6.2. Для заключения договора поставки Товара на 2017 год и последующие годы Дилер направляет Поставщику заявку на заключение договора на фирменном бланке и спецификацию с разбивкой по кварталам и месяцам. Заявки начинают приниматься в период с 01 ноября по 20 ноября года, предшествующего году на который планируется заключить договор.

6.3. Поставщик на основании всех полученных заявок распределяет имеющиеся объемы Товара в соответствии с очередностью поступления заявок.

6.4. В период с 23 декабря по 30 декабря 2015 года Поставщик уведомляет Дилеров о полном/частичном удовлетворении заявки и направляет для подписания проект договора на 2016 год.

6.5. В период с 20 ноября по 1 декабря года, предшествующего году на который планируется заключить договор, Поставщик уведомляет Дилеров о полном/частичном удовлетворении заявки и направляет для подписания проект договора.

6.6. Договор поставки заключается на срок 1 календарный год.

7. Порядок расчётов за Товар Гамма 1

7.1. Расчеты за поставляемый Товар производится путем перечисления Покупателем, Дилером денежных средств на расчетный счет Поставщика в порядке 100% предоплаты.

7.2. Поставщик за 30 (тридцать) календарных дней до начала периода поставки выставляет счёт на оплату, согласованного в ведомости поставки/спецификации на сумму месячного объёма Товара в отпускных ценах без применения скидки.

7.3. Покупатель, Дилер осуществляет предварительную оплату Товара с обязательным подтверждением факта оплаты копией платежного поручения в следующем порядке:

– за 25 (двадцать пять) календарных дней до начала периода поставки 30 (тридцать) процентов от суммы счета;

– за 15 (пятнадцать) календарных дней до начала периода поставки 40 (сорок) процентов от суммы счета.

Поставщик в зависимости от результатов работ за предшествующий период осуществляет перерасчет оставшегося платежа с учетом скидки, предусмотренной ТСП, и выставляет счет, который оплачивается Покупателем, Дилером до начала срока поставки в текущем периоде за вычетом ранее перечисленной денежной суммы.

7.4. Перечисление денежных средств Покупателем, Дилером без выставления Поставщиком счета, а также отсутствие в платежных документах ссылки на номер договора и номер счета, является ненадлежащим исполнением Покупателем, Дилером обязательств по оплате.

7.5. Датой оплаты Товара считается дата зачисления денежных средств на расчетный счет Поставщика.

7.6. Если у Покупателя, Дилера на момент осуществления предоплаты имеется задолженность перед Поставщиком по данному договору, платеж погашает имеющуюся задолженность Покупателя, если иное не согласовано сторонами.

7.7. Стороны обязаны не реже 1 раза в год производить сверку взаимных расчетов. Акт сверки составляется любой из сторон и направляется другой стороне для рассмотрения. Если акт по истечении 30 (тридцати) календарных дней с момента его получения не направлен другой стороне в подписанном виде или с разногласиями, то сальдо указанное в акте считается подтвержденным, а акт согласованным.

8. Порядок расчетов за Товар Гамма 2

8.1. Расчеты за поставляемый Товар производится путем перечисления Покупателем, Дилером денежных средств на расчетный счет Поставщика в порядке 100% предоплаты.

8.2. Для составления спецификации Покупатель, Дилер подает заявку Поставщику, содержащую сведения о количестве и ассортименте требуемого Товара. Заявка подается Покупателем на месяц по электронной почте.

8.3. После согласования заявки Поставщик составляет спецификацию на месяц и до 25 числа месяца предшествующего периоду поставки передает ее для подписания. На основании спецификации Поставщик выставляет счет на оплату Товара.

8.4. Покупатель, Дилер осуществляет предварительную оплату Товара с обязательным подтверждением факта оплаты копией платежного поручения в следующем порядке:

- оплата в размере 50 % (пятидесяти процентов) общей стоимости Товара указанной в счете на оплату, до 5-го числа текущего месяца.

- оплата в размере 50 % (пятидесяти процентов) общей стоимости Товара, указанной в счете на оплату, до 25 числа текущего месяца.

8.5. Перечисление денежных средств Покупателем, Дилером без выставления Поставщиком счета, а также отсутствие в платежных документах ссылки на номер договора и номер счета, является ненадлежащим исполнением Покупателем, Дилером обязательств по оплате.

8.6. Датой оплаты Товара считается дата зачисления денежных средств на расчетный счет Поставщика.

8.7. Если у Покупателя, Дилера на момент осуществления предоплаты имеется задолженность перед Поставщиком по данному договору, платеж погашает имеющуюся задолженность Покупателя, если иное не согласовано сторонами.

8.8. Стороны обязаны не реже 1 раза в год производить сверку взаимных расчетов. Акт сверки составляется любой из сторон и направляется другой стороне для рассмотрения. Если акт по истечении 30 (тридцати) календарных дней с момента его получения не направлен другой стороне в подписанном виде или с разногласиями, то сальдо указанное в акте считается подтвержденным, а акт согласованным.

9. Организация поставки Товара

9.1. Поставка Товара осуществляется самовывозом в месте нахождения Компании.

10. Дополнительные права и обязанности Дилеров

10.1. Дилер имеет право:

10.1.1. Получать рекламные материалы на Товар.

10.2. Дилер обязан:

10.2.1. Назначить ответственного специалиста фирмы для осуществления обратной связи по вопросам маркетинговой деятельности с Поставщиком, сообщив его данные Поставщику.

10.2.2. Ежеквартально — не позднее 5-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, проводить анализ и предоставлять отчет о деятельности Дилера в регионах РФ: город, регион, объем поставок, с указанием уровня канала распространения (оптовая фирма, розничный магазин), оптовый, розничный прайс-лист контрагента региона на текущий момент.

10.2.3. Предоставлять Поставщику информацию о состоянии конкуренции на рынке, появление новых производителей аналогичного Товара, Товара принципиально нового качества, об ожидаемых потребностях рынка и динамике цен на Товар по формам Поставщика.

10.2.4. Формировать предложения по совершенствованию конструкции и улучшению потребительских качеств Товара, участвовать в телеопросах и анкетировании, оказывать Поставщику маркетинговые услуги исследовательского и аналитического характера путем предоставления отчетов по формам Поставщика в 5-дневный срок с момента получения анкеты.

10.2.5. Своевременно предоставлять в отдел маркетинга Поставщика информацию об изменении реквизитов Дилера (юридического статуса, адреса, номеров контактных телефонов) для актуализации информации о Дилере на сайте Поставщика.

10.2.6. Обеспечить своевременное получение документов для осуществления деятельности, связанной с реализацией Товара.

10.2.7. Осуществлять активное продвижение и распространения Товара в регионах РФ, для обеспечения успешной продажи Товара и широкой представленности Товара Поставщика в целевых сегментах рынка.

10.2.8. Рекламирывать за свой счёт Товар путём выпуска рекламных буклетов, опубликования рекламы в средствах массовой информации, участия в региональных и международных выставках и ярмарках, рассылки рекламных материалов и использования других передовых методов рекламы, по согласованию с Поставщиком

10.2.9. При самостоятельном участии в выставках и ярмарках обязательно рекламировать Товар, при планировании участия в специализированной выставке, Дилер обязан сообщить об этом Поставщику в срок не менее чем за 2 месяца до начала выставки.

10.2.10. В случае участия Поставщика в выставках, ярмарках, семинарах и др. мероприятиях в регионах нахождения Дилера оказывать всемерную помощь в вопросах организации мероприятий, в том числе совместным долевым участием (по согласованию).

10.2.11. При изготовлении собственных информационных материалов по Товару (каталоги, брошюры, прайс-листы и т. п.), включить в эти материалы информацию о том, что предлагаемый Товар производится Поставщиком.

10.2.12. Предоставлять Поставщику по одному экземпляру опубликованных печатных материалов, не позднее месяца с момента их опубликования.

10.2.13. Дилер обязан прекратить и не повторять любую рекламу Товара, торговой марки, к которой Поставщик имеет претензии.

10.2.14. Ежеквартально, не позднее 5-го числа следующего за отчётным месяцем, представлять Поставщику отчёт (по форме Поставщика) о проведённых в отчётном квартале мероприятиях по продвижению Товара на территории Российской Федерации.

11. Порядок внесения изменений и дополнений

11.1. ТСП утверждается уполномоченным лицом в соответствии с учредительными и внутренними документами Компании и размещается на сайте Компании в сети «Интернет»: www.kalashnikovkoncern.ru, www.baikalinc.ru.

11.2. Изменения (дополнения) в ТСП вносятся по решению уполномоченного лица в соответствии с учредительными и внутренними документами Компании.