



# **ТОРГОВО-СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА АО «ЛСР. Базовые»**

Санкт-Петербург  
2025

**Оглавление**

|                                                 |   |
|-------------------------------------------------|---|
| 1. Определения и сокращения .....               | 3 |
| 2. Введение .....                               | 3 |
| 3. Организация продаж Продукции .....           | 4 |
| 4. Применяемые условия расчетов .....           | 5 |
| 5. Применяемые условия поставки .....           | 5 |
| 6. Ценообразование .....                        | 6 |
| 7. Размер и порядок предоставления скидок ..... | 7 |

## 1. Определения и сокращения

Для целей настоящей Торгово-сбытовой политики АО «ЛСР. Базовые» (далее – Политика) приведенные ниже термины используются в следующих значениях:

1.1. **Поставщик** – АО «ЛСР. Базовые», ИНН 4703124060.

1.2. **Продукция:**

1.2.1. **Щебень гранитный различных фракций**, выпускаемый по:

- ✓ ГОСТ 8267-93 «Щебень и гравий из плотных горных пород для строительных работ. Технические условия»,
- ✓ ГОСТ 7392-2014 «Щебень из плотных горных пород для балластного слоя железнодорожного пути. Технические условия»,
- ✓ ГОСТ 32703-2014 «Дороги автомобильные общего пользования «Щебень и гравий из горных пород. Технические требования»,
- ✓ ГОСТ 25607-2009 «Смеси щебеночно-гравийно-песчаные для покрытий и оснований автомобильных дорог и аэродромов. Технические условия»,
- ✓ ГОСТ 31424-2010 «Материалы строительные нерудные из отсевов дробления плотных горных пород при производстве щебня. Технические условия»,
- ✓ ГОСТ 32730-2014 «Дороги автомобильные общего пользования. Песок дробленый. Технические требования», ГОСТ Р 70458-2022 «Дороги автомобильные общего пользования. Смеси щебеночно-гравийно-песчаные. Общие технические условия».

1.2.2. **Песок для строительных работ**, выпускаемый по:

- ✓ ГОСТ 8736-2014 «Песок для строительных работ. Технические условия»,
- ✓ ГОСТ 32824-2014 «Дороги автомобильные общего пользования. Песок природный»,
- ✓ песок (песчаный грунт) выпускаемый по ГОСТ 25100-2020 «Грунты. Классификация».

1.3. **Товарный рынок** – рынок щебня гранитного и природного песка в географических границах Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

1.4. **Покупатель** – физическое или юридическое лицо, приобретающее Продукцию, или имеющее намерение приобрести Продукцию.

## 2. Введение

2.1. Настоящая Политика определяет порядок реализации Покупателям Продукции Поставщика на Товарном рынке.

2.2. Основной целью Политики является установление объективных и прозрачных механизмов ценообразования при реализации Продукции, установление баланса экономических интересов Поставщика и Покупателей.

2.3. Настоящая Политика обязательна для применения всеми работниками Поставщика, участвующими в установлении договорных отношений с Покупателями и обеспечивающими исполнение договорных обязательств.

2.4. Настоящая Политика не применяется к:

2.4.1. Продукции, реализуемой по результатам проведения торгов, конкурсов или аукционов (как состоявшихся, так и признанных несостоявшимися), в т.ч. проводимых в рамках поставок Продукции для государственных и/или муниципальных нужд, нужд бюджетных учреждений;

2.4.2. Продукции, реализуемой за пределами Товарного рынка.

2.5. Настоящая Политика является интеллектуальной собственностью Поставщика, ее воспроизведение и распространение без согласия Поставщика, оформленного в письменном виде, запрещено.

### 3. Организация продаж Продукции

3.1. Продажа Продукции осуществляется отделом продаж коммерческой дирекции Поставщика.

3.2. Продажа Продукции Покупателям - юридическим лицам осуществляется при условии заключения договора поставки в простой письменной форме, за исключением случаев, предусмотренных п. 3.3.

3.3. Без заключения договора поставки в простой письменной форме возможно выполнение разовых поставок Продукции на условиях поставки самовывозом автомобильным транспортом, при этом отгрузка Продукции производится на основании выставленного Поставщиком и оплаченного Покупателем счета на предоплату.

3.4. Заключение договора поставки производится на основании письменной заявки Покупателя, в которой Покупатель должен явно выразить желание заключить с Поставщиком договор. Порядок подготовки и заключения договора поставки регламентируется локальными нормативными актами Поставщика.

3.5. Поставщик заключает с Покупателями договоры поставки на недискриминационной основе.

3.6. Поставщик может отказать в заключении нового договора с Покупателем, либо приостановить сотрудничество и расторгнуть действующий договор, в следующих случаях:

3.6.1. Покупателем не исполняются, либо не исполнялись ранее договорные обязательства перед Поставщиком по оплате поставленной Продукции;

3.6.2. Покупателем не предоставлены правоустанавливающие документы, подтверждающие правомочность Покупателя совершать сделки в соответствии с законодательством РФ;

3.6.3. Наличие в открытых источниках сведений, или получение сведений от Покупателя, о банкротстве, ликвидации, реорганизации Покупателя;

3.6.4. По результатам оценки балансовых показателей у Покупателя выявлен низкий уровень финансовой состоятельности;

3.6.5. Покупатель не предоставил информацию о конечном бенефициаре, по результатам проведения мероприятий, регламентируемых действующими локальными нормативными актами, установлено наличие конфликта интересов, затрагивающего Поставщика;

3.6.6. Покупатель отказывается принять обязательство о соблюдении законов против коррупции;

3.6.7. Имеется официальное заявление государственных надзорных и контролирующих органов об участии Покупателя в коррупционном нарушении.

3.7. Поставщик письменно уведомляет Покупателя о принятом решении о заключении (отказе от заключения) договора поставки в течение 30 (тридцати) календарных дней с даты получения заявки на заключение договора с указанием основания принятого решения.

3.8. О решении о приостановлении/расторжении существующего договора Поставщик письменно уведомляет Покупателя не менее чем за 15 (пятнадцать) календарных дней до даты приостановления/расторжения с указанием основания принятого решения.

3.9. Не позднее 15 числа месяца, предшествующего месяцу поставки, Покупатель направляет Поставщику для согласования заявку с указанием требуемого количества Продукции. Срок рассмотрения Поставщиком заявки Покупателя составляет 10 (десять) дней. При получении заявки позднее указанного срока, а также при отсутствии свободных

объёмов Продукции и/или отсутствии производственно-технологической возможности производства и поставки Продукции, Поставщик имеет право отказать в выполнении заявки, либо по согласованию с Покупателем перенести выполнение заявки на следующий период поставки.

3.10. При недостаточности объёма Продукции выполнение заявок Покупателей осуществляется в следующем порядке:

3.10.1. В первую очередь производятся поставки для государственных и муниципальных нужд и заказов, а также нужд бюджетных учреждений;

3.10.2. Во вторую очередь удовлетворяются заявки Покупателей, согласованные Поставщиком;

3.10.3. В третью очередь выполняются заявки Покупателей, с которыми заключены договоры;

3.10.4. В четвертую очередь выполняются прочие поставки.

3.11. Продажа Продукции Покупателям - физическим лицам возможна без заключения договора в простой письменной форме.

#### **4. Применяемые условия расчетов**

4.1. Расчеты с Покупателями - юридическими лицами производятся на следующих условиях оплаты:

4.1.1. 100% предварительная оплата стоимости заявленных и согласованных объёмов поставки;

4.1.2. Оплата за Продукцию по факту отгрузки в течение периода, определенного в договоре или дополнительном соглашении к договору поставки, с ограничением лимита дебиторской задолженности Покупателя;

4.1.3. Оплата за предоставление услуги централизованной доставки по факту отгрузки в течение периода, определенного в договоре или дополнительном соглашении к договору оказания услуг централизованной доставки Продукции, с ограничением лимита дебиторской задолженности Покупателя.

4.2. Продажа Продукции Покупателям - физическим лицам осуществляется только на условиях 100% предварительной оплаты.

#### **5. Применяемые условия поставки**

5.1. Поставщик осуществляет поставку Продукции на Товарный рынок на условиях поставки, перечисленных ниже в терминологии Инкотермс-2020:

5.1.1. FCA пункт отправления (франко-перевозчик - пункт отправления). Применяется при поставках Продукции автомобильным транспортом. Поставщик производит погрузку Продукции в автотранспорт, поданный под погрузку Покупателем, оформляет товарную накладную. Затраты по перевозке Продукции несет Покупатель;

5.1.2. DAP пункт назначения (поставка в пункте назначения). Применяется при поставках Продукции автомобильным транспортом. Поставщик предоставляет Покупателю Продукцию в пункте назначения на автомобиле, готовом к разгрузке, оформляет товарно-транспортные документы и несет затраты по перевозке до пункта назначения.

5.2. Поставщик осуществляет поставку Продукции на Товарный рынок в дополнение к перечисленным выше только в части щебня на условиях поставки, перечисленных ниже в терминологии Инкотермс-2020:

5.2.1. FOB пункт погрузки (франко-борт судна - причал погрузки). Применяется при поставках Продукции водным транспортом. Поставщик производит погрузку Продукции в судно, поданное Покупателем, оформляет товарно-транспортные документы на водную перевозку в соответствии с заявкой Покупателя. Провозную плату судовладельцу оплачивает Покупатель;

5.2.2. СРТ станция/порт назначения (перевозка оплачена до станции 1 порта назначения). Применяется при поставках Продукции железнодорожным и водным транспортом. Поставщик производит погрузку Продукции в транспортное средство, оформляет товарно-транспортные документы в соответствии с заявкой Покупателя и оплачивает провозную плату перевозчику;

5.2.3. FCA станция отправления (франко-перевозчик - станция отправления). Применяется при поставках Продукции железнодорожным транспортом. Поставщик производит погрузку Продукции в подвижной состав Покупателя, оформляет железнодорожные товарно-транспортные документы в соответствии с заявкой Покупателя, провозную плату перевозчику оплачивает Покупатель.

5.3. Применяемые условия поставки указываются в договоре поставки.

5.4. При любом применяемом условии поставки погрузка Продукции в транспортное средство производится в обязательном порядке Поставщиком, так как это обусловлено необходимостью соблюдения требований безопасности погрузо-разгрузочных работ, а также технологического регламента производственного и погрузочно-складского процессов Поставщика.

## 6. Ценообразование

6.1. При формировании цен и скидок на Продукцию Поставщик учитывает следующие общие для песка и щебня факторы:

6.1.1. Текущий период года (сезонные изменения спроса);

6.1.2. Условия поставки и уровень транспортных затрат Поставщика;

6.1.3. Местонахождение склада отгрузки;

6.1.4. Размер поставляемой партии Продукции;

6.1.5. Общий объем поставок Покупателю с учетом сезонной неравномерности потребления;

6.1.6. Условия оплаты.

6.2. При формировании цен на Продукцию в части щебня Поставщик учитывает следующие факторы в дополнение к общим:

6.2.1. Размер фракции;

6.2.2. Способ обработки гранитной породы и ее сепарации по фракционному составу;

6.2.3. Физико-механические свойства горной породы различных месторождений;

6.2.4. Доля содержания зерен лещадной формы;

6.2.5. Вид транспорта, тип подвижного состава и способ погрузки.

6.3. При формировании цен на Продукцию в части песка Поставщик учитывает следующие факторы в дополнение к общим:

6.3.1. Основные качественные характеристики - модуль крупности ( $M_{кр}$ ) и коэффициент фильтрации ( $K_{ф}$ );

6.3.2. Способ добычи;

6.3.3. Доля содержания гравия.

6.4. Приведенный перечень факторов не является исчерпывающим. Установление различных цен и скидок на Продукцию может быть обусловлено производственными,

логистическими, экономическими, административно-государственными и иными условиями, не противоречащими действующему законодательству.

6.5. При выявлении устойчивого спроса на номенклатурную единицу Продукции на определенном географическом сегменте Товарного рынка Поставщик определяет цену Продукции с доставкой.

6.6. Определение цены каждой номенклатурной единицы Продукции производится Поставщиком на основе анализа рыночных цен аналогичной продукции, присутствующей на Товарном рынке или географическом сегменте Товарного рынка, информации о производственных и транспортно-логистических затратах Поставщика, с учетом выбранной ценовой политики.

6.7. Цены на Продукцию приводятся в Прайс-листах Поставщика, которые утверждаются ценовым комитетом и руководителем Поставщика. С целью учета фактора сезонности изменение (обновление) Прайс-листа производится Поставщиком не реже 1 раза в квартал. Поставщик публикует Прайс-лист на официальном сайте предприятия в сети Интернет по адресу: <http://lsrbase.ru/>.

## 7. Размер и порядок предоставления скидок

7.1. Скидки предоставляются к ценам на Продукцию, указанным в Прайс-листе.

7.2. Мелкооптовым покупателям скидки не предоставляются.

7.3. Мелкооптовыми покупателями являются лица, приобретающие или имеющие намерение приобрести продукцию категории «щебень гранитный» в объеме менее 5000 куб. м/квартал и категории «песок для строительных работ» менее 5000 куб. м/квартал в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

7.4. Оптовыми покупателями являются лица, приобретающие или имеющие намерение приобрести продукцию категории «щебень гранитный» в объеме свыше 5000 куб. м/квартал и категории «песок для строительных работ» свыше 5000 куб. м/квартал в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

7.5. Настоящей торгово-сбытовой политикой предусматриваются следующие виды скидок для оптовых покупателей, в зависимости от объемов потребления Продукции Покупателем:

### А. Регулярные скидки

#### Скидки по щебню:

| Номенклатура:                            | Объем потребления в течение квартала: |                 |
|------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------|
|                                          | От 5 000 до 15 000 м.куб              | От 15 000 м.куб |
| Мелкий щебень                            | 12%                                   | 15%             |
| Крупный щебень, щебеночно-песчаные смеси | 12%                                   | 15%             |

### Скидки по песку:

| Объем потребления в течение квартала →<br>Номенклатура ↓ | От 5 000 до 20 000 м.куб                                                                      | От 20 000 м.куб                                                                                 |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Песок для строительных работ                             | <b>9%</b> (Воронцовское, Каллелово, Тарайка, Брусова Гора-2)<br><b>6%</b> (Манушкино, 33й км) | <b>14%</b> (Воронцовское, Каллелово, Тарайка, Брусова Гора-2)<br><b>11%</b> (Манушкино, 33й км) |
| Песок для строительных работ обогащенный                 | <b>9%</b> (Воронцовское, Каллелово, Тарайка, Брусова Гора-2)<br><b>6%</b> (Манушкино, 33й км) | <b>14%</b> (Воронцовское, Каллелово, Тарайка, Брусова Гора-2)<br><b>11%</b> (Манушкино, 33й км) |

Для согласования предоставления регулярной скидки Покупатель перед началом нового квартала (не позднее 5 рабочих дней до начала квартала) направляет официальное письмо - запрос о предоставлении скидки с обозначением размера потребности в Продукции по категориям.

### Б. Премия за объём

В целях стимулирования продаж и продвижения продукции АО «ЛСР. Базовые» на рынке, по согласованию с Покупателями, по итогам каждого квартала Покупателям может дополнительно предоставляться/начисляться премия за объём.

Премия за объём представляет собой денежную сумму, которая не уменьшает цену (стоимость) Продукции, отгруженной Покупателю в отчетном квартале.

Размер премии за объём учитывает сезонность спроса Покупателей на продукцию (неравномерность объёмов потребления продукции на строительном рынке в течение года), что обусловлено климатическим и прочими факторами.

### Премия за объём по щебню:

Распространяется на следующие виды продукции: мелкий щебень, крупный щебень, ЩПС.

|                 | Объём приобретения в рамках квартала, тыс.м <sup>3</sup> : |           |           |           |
|-----------------|------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Размер премии ↓ | 1 квартал                                                  | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |
| 1%              | >20                                                        | >35       | >45       | >30       |
| 2%              | >40                                                        | >70       | >80       | >60       |

### Премия за объём по песку:

Распространяется на следующие виды продукции: песок для строительных работ, песок для строительных работ обогащенный, песок для строительных работ морской.

|                 | Объём приобретения в рамках квартала, тыс.м <sup>3</sup> : |           |           |           |
|-----------------|------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Размер премии ↓ | 1 квартал                                                  | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |
| 1%              | >15                                                        | >25       | >85       | >60       |
| 2%              | >25                                                        | >50       | >130      | >100      |



7.6. Порядок определения объема покупок. Механизм расчета и выплаты премии:

7.6.1. При определении объема покупок в отчетном периоде учитывается только объем Продукции, без учета стоимости доставки Продукции Поставщиком за счет Покупателя и (или) оказания каких-либо дополнительных услуг, связанных с поставкой;

7.6.2. Объем покупок, принимаемый во внимание при определении Премии, определяется в метрах кубических;

7.6.3. В случае нарушения Покупателем условий договоров, Поставщик вправе в одностороннем порядке отказать в предоставлении Премии.

7.7. Премия за отчетный квартал предоставляется при наличии следующих условий:

7.7.1. В отчетном квартале Покупатель приобрел Продукцию по договорам в объеме равном или превышающем план покупки соответствующего квартала, определенный Сторонами протоколом согласования плана, являющимся неотъемлемой частью договора поставки;

7.7.2. Отсутствуют любые нарушения (или угроза нарушения) условий договоров, заключенных между Поставщиком и Покупателем;

7.7.3. Отсутствует просроченная дебиторская задолженность на последнюю дату отчетного месяца, за исключением случаев, если при наличии таковой она устранена на 15 число месяца, следующего за отчетным.

7.8. Размер Премии определяется в рублях расчетным путем.

7.9. Для расчета Премии используется понятие «Целевой показатель» (далее - ЦП), которое устанавливается в Протоколе согласования плана покупок к договору поставки. При достижении ЦП устанавливается размер Премии (%) от стоимости фактической реализации без НДС. Стоимость объема Продукции определяется на основании первичных документов отгрузки без НДС.

7.10. Решение о начислении/не начислении Премии принимается Поставщиком не позднее 20-го дня месяца, следующего за отчетным.

7.11. Расчет суммы начисленной Премии выполняется Поставщиком и оформляется актом о начислении Премии.

7.12. Начисление Премии отражается в системе учета Поставщика в виде денежной суммы. Сумма Премии рассчитывается от фактической реализации без НДС, отражается в денежном выражении и НДС не облагается.

7.13. Премия формируется одним из следующих способов:

- Зачет требования Поставщика об оплате Продукции, поставляемой в месяце, следующем за отчетным кварталом, и требования Покупателя о предоставлении Премии в соответствии с Соглашением оформляется подписанием Сторонами акта о зачете встречных требований.

- В случае, если договором не предусмотрены условия по лимиту и отсрочке, премия предоставляется путем увеличения числящейся суммы предоплаты по договору поставки и оформляется соответствующим актом.

7.14. Предоставление Премии способами, не указанными в договорах, в том числе направление суммы начисленной Премии на погашение задолженности по иным поставкам

(другие договоры), на исполнение иных обязательств Поставщика перед Покупателем, уступка права на Премию и (или) иное распоряжение начисленной Премией не допускается.

7.15. Уступка Покупателем права на получение Премии третьим лицам не допускается.

7.16. Скидки не суммируются.

7.17. Фактические цены реализации Продукции с учетом предоставленных скидок согласовываются Поставщиком с каждым Покупателем и указываются в соответствующих дополнительных соглашениях к договору поставки.