



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 отсеков 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_f);

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 → Номенклатура ↓	От 5 000 до 20 000 м.куб	От 20 000 м.куб
Песок для строительных работ	9% (Воронцовское, Каллелово, Тарайка, Брусова Гора-2) 6% (Манушкино, 33й км)	14% (Воронцовское, Каллелово, Тарайка, Брусова Гора-2) 11% (Манушкино, 33й км)
Песок для строительных работ обогащенный	9% (Воронцовское, Каллелово, Тарайка, Брусова Гора-2) 6% (Манушкино, 33й км)	14% (Воронцовское, Каллелово, Тарайка, Брусова Гора-2) 11% (Манушкино, 33й км)
Песок для строительных работ морской	6% (Склад «Васильевский»)	11% (Склад «Васильевский»)

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.м3:			
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.м3:			
Размер премии ↓	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
1%	>15	>25	>85	>60
2%	>25	>50	>130	>100

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

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

7.6.2. Объём 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 объёме 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 объёма 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.