

**Порядок реализации спирта бутилового нормального
на внутренний рынок.**

- 1) ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» (далее – общество) реализует бутиловый спирт нормальный по единой цене для всех покупателей при прочих одинаковых условиях договора.
- 2) Общество может предоставлять покупателям скидки на товар в зависимости от количества, условий транспортировки, упаковки, условий оплаты товара, приобретаемого покупателем, или иных условий соглашения, заключенного с покупателем. В случае принятия решения о предоставлении покупателям скидок на товар, всем покупателям обеспечиваются равные условия на получение скидок. Также общество обеспечивает покупателям равный доступ к информации о возможном предоставлении скидок, путем публикации информации на интернет-сайте Общества или иным способом.
- 3) До 25 числа каждого календарного месяца, предшествующего месяцу поставки Департамент продаж и маркетинга (далее ДПиМ) анализирует объем потенциального возможного спроса на товар на следующий календарный месяц с целью осуществления расчета безубыточного объема наработки продукции и минимальную экономически эффективной прогнозной цены реализации продукции исходя из условий рынка на основе анализа предложений от потенциальных покупателей на внутренний рынок (по территории РФ) и экспорта (за пределы РФ) совместно с Департаментом экономики и финансового контроля (далее ДЭиФК). Полученные данные оценки эффективности реализации рассматриваются Директором ДПиМ в срок до окончания календарного месяца, предшествующего месяцу поставки и утверждается Единая цена реализации бутилового спирта на внутренний рынок.
- 4) При установлении цены и заключении соглашений с покупателями на соответствующий период поставки обществом должны быть учтены требования антимонопольного законодательства, в том числе запрет на экономически, технологически и иным образом необоснованное установление различных цен (тарифов) на товар. Регламент введен в действие с 01 марта 2009г.