

Дополнительное соглашение № 1 НН/1001-2009-___DS

к Договору комиссии № НН/1001-2009 от 21.12.2009г.

г.Москва

«___»_____ 2013г.

Открытое акционерное общество «Горно-металлургическая компания «Норильский никель» (ОАО «ГМК «Норильский никель»), именуемое в дальнейшем «Комитент», в лице _____, действующего на основании _____, с одной стороны, и Закрытое акционерное общество «НОРМЕТИМПЭКС» (ЗАО «НОРМЕТИМПЭКС»), именуемое в дальнейшем «Комиссионер», в лице Генерального директора Щербинина А.В., действующего на основании Устава, с другой стороны, вместе именуемые «Стороны», заключили настоящее дополнительное соглашение к договору комиссии № НН/1001-2009 от 21.12.2009г. (далее по тексту – Соглашение) о нижеследующем:

1. В связи с передачей Комиссионеру дополнительных функций, связанных с анализом, планированием, организацией и контролем сбытовой деятельности Комитента внести следующие изменения в действующую редакцию договора комиссии № НН/1001-2009 от 21.12.2009г. (далее по тексту – Договор):

1.1. Дополнить раздел 3 Договора «Особые условия договора» пунктом 3.3. следующего содержания:

«3.3. Для достижения основных целей сбыта Комиссионер обязуется дополнительно выполнять следующие сбытовые функции и виды работ:

1) Разработка и реализация стратегии сбыта продукции Комитента:

- Разработка и организация выполнения стратегии сбыта, долгосрочных и оперативных задач по реализации и маркетингу, направленных на максимизацию прибыли Комитента;
- разработка и организация выполнения политики хеджирования;
- разработка и внедрение системы ключевых показателей эффективности сбытовой деятельности;
- разработка и внедрение финансово-экономической модели сбыта продукции Комитента как системы управленческих планов и отчетов;
- разработка и организация выполнения политики развития отношений с клиентами и контроль ее соблюдения.

2) Планирование и контроль заключения контрактов на реализацию продукции и хеджирование цены ее реализации:

- организация сбора оперативной информации о рынках и контрагентах;
- согласование основных лимитов реализации;

Управление 1
корпоративно-правового
сопровождения деятельности
ОАО «ГМК «Норильский никель»

- планирование и контроль заключения контрактов на реализацию продукции покупателям;
 - контроль исполнения контрактов на реализацию продукции;
 - контроль и анализ результатов реализации;
 - сбор и анализ информации по срочным рынкам, биржам металлов и инструментам хеджирования;
 - планирование и контроль операций хеджирования;
 - контроль и анализ результатов хеджирования.
- 3) Управление ресурсом металлопродукции и сбытовыми расходами на этапе реализации от момента приема продукции от производителей и поставщиков до передачи покупателям, включая ее доработку:
- планирование и контроль движения металлопродукции от производителей до региональных рынков сбыта
 - согласование и контроль выполнения планов поставок продукции от региональных базисов до покупателей
 - планирование и контроль стоимости логистических услуг по поставке продукции от производителей до покупателей;
 - планирование и контроль соблюдения лимитов оборотного запаса продукции, необходимого для выполнения всех контрактных обязательств перед покупателями;
 - планирование и контроль доработки и переработки продукции в продукцию с добавленной стоимостью.
- 4) Оперативное финансово-операционное обеспечение сбыта:
- планирование и определение фактических значений параметров финансово-экономической модели сбыта;
 - оценка финансовой надежности бизнес-партнеров и определение лимитов рисков;
 - планирование выручки от реализации продукции и сбытовых расходов;
 - обеспечение предоставления необходимого объема выручки в качестве залога для корпоративных кредитов;
 - планирование и контроль дебиторской задолженности покупателей;
 - контроль использования кредитных лимитов на этапе реализации;
 - контроль сбытовых расходов.
- 5) Информационно-аналитическое обеспечение сбыта продукции Комитента:

- подготовка прогнозов цен на металлы для бюджетного и стратегического планирования;
- подготовка для органов управления и акционеров Комитета обзоров рынка металлов и сведений в части сбыта;
- проведение презентаций, докладов и иных публичных выступлений о текущем и перспективном состоянии рынков металлов, о сбытовой деятельности Комитета;
- подготовка анализа фундаментальных и ценовых параметров рынка для принятия оперативных решений по реализации продукции.

6) Развитие рынков сбыта стратегической продукции Комитета:

- разработка и организация мероприятий по развитию новых областей спроса на стратегическую продукцию;
- разработка и организация мероприятий по развитию инвестиционного спроса на стратегическую продукцию;
- разработка и организация мероприятий по отмене и предотвращению введения новых мер нетарифного регулирования, ограничивающих доступ Комитета к рынкам сбыта его стратегической продукции.

7) Продвижение продукции Комитета на рынках сбыта:

- организация работ по созданию сопроводительных документов, требований к упаковке и маркировке продукции, обеспечивающих возможность ее поставок в соответствии с местными регламентами по обращению химических веществ в регионах ее потребления;
- организация создания и доведения до потребителей технических информационных материалов о потребительских характеристиках продукции и ее конкурентных преимуществах;
- организация доведения до потребителей рекламно-информационных материалов о продукции и системе сбыта Комитета;
- организация участия представителей Комитета в отраслевых конференциях и выставках, изготовления выставочных стендов и их оснащения сопутствующим оборудованием и презентационными материалами;
- выявление областей возможного повышения уровня удовлетворенности потребителей качеством продукции и услуг;
- обеспечение регистрации продукции Комитета у потребителей как одобренной к использованию;
- обеспечение регистрации продукции Комитета на мировых торговых площадках, в т.ч. товарных биржах;

- создание условий для получения дополнительной прибыли за счет запуска новых брендов из ассортимента продукции Комитента;
 - обеспечение получения сертификатов, наград, отзывов и рекомендаций по продукции Комитента от коммерческих, общественных и государственных организаций;
 - доведение до потребителей информации о полученных сертификатах, наградах, отзывах и рекомендациях по продукции Комитента;
 - представление интересов Комитента по вопросу удовлетворенности потребителей качеством продукции и услуг в качестве экспертов во время проведения внешнего аудита.
- 8) Развитие репутации Комитента как надежного поставщика высококачественной продукции:
- создание набора ключевых сообщений о сбытовой деятельности Комитента, формирующих ее восприятие потребителями и другими участниками рынка как надежного поставщика высококачественной продукции и сервиса;
 - организация доведения ключевых сообщений через каналы индивидуальной и массовой коммуникаций;
 - обеспечение и организация работ по созданию информационных инструментов презентации сбытовой деятельности и продуктового ассортимента Комитента;
 - создание рекламно-информационных материалов о продукции и системе сбыта Комитента;
 - организация доведения до участников рынка отзывов о качестве продукции и услугах Комитента со стороны потребителей, общественных и государственных организаций;
 - организация доведения до участников рынка информации о полученных Комитентом наградах за качество продукции и сервиса.
- 9) Развитие отношений с потребителями продукции и деловыми партнерами Комитента:
- организация учета данных о контактных лицах компаний-клиентов и деловых партнеров, принимающих решения о сотрудничестве с Комитентом;
 - организация групповых мероприятий (приемы, конференции) по развитию отношений с действующими и потенциальными клиентами Комитента;
 - организация визитов потребителей продукции в Главный офис и на предприятия Комитента с целью ознакомления с производственной и сбытовой деятельностью.
- 10) Управление деятельностью корпоративной сбытовой сети:

- организация и методологическое обеспечение формирования планов реализации продукции в компаниях сбытовой сети, их согласование и контроль исполнения;
- организация и методологическое обеспечение формирования планов поставок продукции покупателям в компаниях сбытовой сети, их согласование и контроль исполнения;
- организация и методологическое обеспечение планирования бюджетов в компаниях сбытовой сети, их согласование и контроль исполнения;
- координация взаимодействия компаний сбытовой сети.».

1.2. Последний абзац пункта 4.1. изложить в следующей редакции:

«№5 «Отчет о сбытовой деятельности» в виде различных форм управленческой отчетности предоставляется в соответствии с требованиями, устанавливаемыми Комитентом дополнительно.».

1.3. Пункт 5.1. изложить в следующей редакции:

«5.1. За исполнение поручения Комитента по обеспечению реализации товаров Комитента на экспорт и внутренний рынок компаниям из Перечня, приведенного в Приложении 1 к настоящему Договору, Комитент выплачивает Комиссионеру вознаграждение в размере 0,1 (Ноль целых 1/10) процента от суммы поступившей выручки за отгруженный товар, в том числе НДС по ставке в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, если иной размер вознаграждения не согласован Сторонами в поручении Комитента. Для расчета комиссионного вознаграждения:

- принимается выручка с учетом изменения стоимости товара на дату окончательного (финального) счета;

- учитывается выручка без НДС.

При поступлении выручки в иностранной валюте сумма комиссионного вознаграждения в рублях определяется по курсу валюты к рублю, котируемому ЦБР на дату Акта приема-передачи услуг.».

2. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Соглашением, действуют положения Договора.
3. Действие настоящего Соглашения распространяется на правоотношения Сторон, возникшие с 14.12.2012г.
4. Настоящее Соглашение составлено в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

Комитент

Комиссионер

_____ / _____ /

_____ Щербинин А.В.