



شرکت نفت جی (سهامی عام)

آیین نامه ی فروش محصولات شرکت پالایش نفت جی

کد: COM-J-RE-02-01

تهیه / بازنگری

اعضای گروه تدوین:

- عباس دهمدار
- منصور رضویان
- کیانوش همتیان
- مجید نوروزی
- فاطمه قربان نیا
- بهنام طاهر نیا
- ایمان شانه چیان
- علیرضا بهنیا

تاریخ: ۹۳/۰۹/

تأیید

نام: حمید مرادی

سمت: مدیرعامل

تاریخ:

تصویب

نام:

سمت: اعضا هیات مدیره

تاریخ: ۹۴/۰۱/۲۴



۱-هدف:

هدف از تنظیم این آیین‌نامه، تعریف و تدوین قوانین و مقررات مشخص در مورد تصمیم‌گیری‌های مرتبط با فروش محصولات شرکت و تبیین ضوابط و الزامات آن است به نحوی که متضمن منافع شرکت در شرایط مختلف تصمیم‌گیری و ایجاد قابلیت واکنش سریع به شرایط اقتصادی و بازار محصولات شرکت باشد.

۲-دامنه‌ی کاربرد:

کلیه معاملات شرکت در رابطه با فروش محصولات تولیدی و خدمات مرتبط با محصول شرکت مشمول این آیین‌نامه می‌باشد.

۳-مراجع:

- قوانین بورس کالا
- قوانین مالیاتی جمهوری اسلامی ایران
- قانون تجارت

۴-تعاریف:

- ۱-۴- **فروش:** منظور از واژه فروش در این آیین‌نامه عبارت است از عرضه محصول، انجام معامله، تحویل محصولات تولیدی و یا ارائه خدمات مرتبط با آن به متقاضیان یا مشتریان که در قبال آن منفعتی برای شرکت حاصل گردد.
- ۲-۴- **محصول:** عبارت است از کالایی که توسط شرکت تامین یا تولید می‌شود و به منظور رفع نیاز مشتری یا متقاضی کالا به ایشان تحویل می‌گردد. لازم به ذکر است که تمامی تولیدات و نیازمندیهای جانبی محصول به عنوان محصول شناخته می‌شود حتی اگر در داخل شرکت تولید نشده باشد.
- ۳-۴- **خدمات:** عبارت است از تمامی اقداماتی که در راستای بهینه کردن تحویل محصول، جلب رضایت مشتریان و رفع نیاز ایشان صورت می‌پذیرد مانند خدمات بسته بندی، حمل، بارگیری و بارگذاری، امور گمرکی، ترخیص و موارد مشابه.
- ۴-۴- **مشتری:** عبارتست از شخص حقیقی یا حقوقی که متقاضی محصول یا خدمات مرتبط با محصول شرکت نفت جی بوده و بر اساس شرایط توافق شده با شرکت، محصول آن را دریافت یا از خدمات آن استفاده می‌نماید.
- ۵-۴- **قیمت:** وجهی که شرکت در قبال تحویل واحد مشخصی از محصول یا حجم مشخصی از خدمات تعیین و از مشتری دریافت می‌نماید. قیمت برای یک واحد قابل اندازه گیری محصول یا خدمات، تعیین می‌شود.
- ۶-۴- **تخفیف:** عبارت است از درصد یا مبلغی مشخص که با رعایت شرایط مندرج در این آیین‌نامه از قیمت کسر می‌گردد.
- ۷-۴- **کمیسیون فروش:** تشکیل شده از مشاغل سازمانی مدیرعامل، قائم مقام مدیرعامل، معاون بازرگانی، معاون مالی و یک نفر غیر از عناوین سازمانی فوق که توسط مدیرعامل تعیین می‌گردد. مدیر حسابداری فروش، مدیر فروش و خدمات مشتریان و مدیر بازاریابی نیز بدون حق رای در جلسات کمیسیون فروش حضور خواهند داشت.
- یک نفر از اعضای کمیسیون فروش به انتخاب مدیرعامل به عنوان دبیر این کمیسیون، تعیین و معرفی می‌گردد.

تهیه:

تأیید:

تصویب:



۵- مسوولیت‌ها:

- ۱-۵- مسوولیت اجرای این آیین‌نامه برعهده معاون بازرگانی و معاون مالی مطابق اختیارات ذکر شده در آیین‌نامه می‌باشد.
۲-۵- مسوولیت حسن اجرای این آیین‌نامه، برعهده مدیر عامل می‌باشد.

۶- شرح روش اجرا:

سازمان تصمیم‌گیری برای فروش

محصولات تولیدی شرکت پالایش نفت جی از طریق عرضه در رینگ‌های داخلی و صادراتی شرکت بورس کالای ایران به فروش می‌رسد. قیمت فروش قیر در رینگ داخلی، بر اساس مصوبه سازمان حمایت از تولید کنندگان و مصرف‌کنندگان و قیمت فروش قیر در رینگ صادراتی بر اساس مفاد آیین‌نامه‌ی حاضر تعیین می‌گردد.

۱-۶- وظیفه دبیر کمیسیون فروش عبارتند از:

- ۱-۱-۶- اعلام و هماهنگی زمان جلسات و پیگیری برگزاری منظم جلسات
۲-۱-۶- تهیه اطلاعات و خوراک اطلاعاتی مورد نیاز برای برگزاری جلسات کمیسیون فروش (گزارش میزان فروش محقق شده، میزان پیش‌فروش در بورس، میزان سفارش تعهد شده، میزان موجودی قابل برداشت مخازن، میزان مانده حواله ها، میزان و قیمت معاملات انجام شده در بورس طی هفته قبل، آخرین قیمت‌های منطقه)
۳-۱-۶- تهیه صورتجلسات و مصوبات و نشر آنها، مطابق نیاز بین واحدهای ذیربط
۴-۱-۶- ثبت و نگهداری سوابق جلسات و مصوبات
۵-۱-۶- پیشنهاد طرح موضوعات مرتبط با هیات مدیره یا مواردی که آیین‌نامه در رابطه با آن سکوت کرده است.

۲-۶- وظایف کمیسیون فروش

- ۱-۲-۶- برنامه ریزی در خصوص زمان عرضه و نوع و میزان عرضه محصول
۲-۲-۶- تعیین قیمت محصول بر مبنای متغیرهای مرتبط مانند موجودی کالا، شرایط بازار، قیمت جهانی و موارد دیگر بر اساس مفاد دستورالعملی که تهیه خواهد گردید.
۳-۲-۶- ارائه پیشنهاد به هیئت مدیره در خصوص روش‌های فروش با توجه به شرایط بازار
نکته: کمیسیون فروش اجازه فروش به روشهایی که با قوانین بورس کالا و قوانین تجارت تناقض دارد را نداشته و همواره باید متضمن رعایت انجام قوانین مذکور باشد.
۴-۲-۶- هدف‌گذاری برای فروش در طی فصول سال به منظور تحقق اهداف کلان مصوب و ارائه پیشنهاد به هیئت مدیره
۵-۲-۶- ارائه پیشنهاد به هیات مدیره، در خصوص میزان و روشهای اعطای تخفیف به مشتریان
۶-۲-۶- ارائه پیشنهاد به هیئت مدیره برای تمدید مهلت ایفای تعهدات مشتریان در رابطه با تسویه حساب مالی و موارد مشابه بنا به ضرورت.
۷-۲-۶- ارائه پیشنهاد به هیئت مدیره برای فسخ قراردادهای فروش با مشتریان، در مواقع ضروری و خاص
۸-۲-۶- ارائه پیشنهاد به هیئت مدیره برای تعیین یا بخشش جرائم مشتریان، در مواقع ضروری و خاص
۹-۲-۶- ارائه پیشنهاد به هیئت مدیره برای تعدیل قیمت معاملات قبلی، در صورتیکه میزان این تعدیل قیمت بیش از ۱۰ درصد باشد.

تهیه:

تایید:

تصویب:



۳-۶- حدود اختیارات کمیسیون فروش

۱-۳-۶- کمیسیون فروش می‌تواند در هر عرضه، قیمت پایه فروش را با در نظر گرفتن عوامل مختلف از قبیل بهای مواد اولیه، نرخ ارز، قیمت قیر جهانی، شرایط بازار، موجودی کالا و میزان سفارشات تعهد شده، تعیین و ابلاغ نماید. تبصره ۱: روش تعیین قیمت فروش داخلی بر اساس فرمول ارائه شده توسط سازمان حمایت از تولید کنندگان و مصرف کنندگان خواهد بود.

۲-۳-۶- تعیین زمان عرضه، میزان و نوع محصولات

۳-۳-۶- تعیین قیمت خدمات مرتبط با فروش محصولات از قبیل بسته‌بندی، حمل، بارگیری و بارگذاری و ترخیص.

۴-۳-۶- تعیین میزان پرمیوم (مابه التفاوت قیمت) در شرایطی همچون تغییر نوع قیر، نحوه بسته بندی، حمل و ترخیص و سایر موارد.

۵-۳-۶- تأیید اعتبار خریداران دارای حسن سابقه خرید به منظور انجام معاملات جدید جهت معرفی به بورس.

۶-۳-۶- تأیید فرم تسویه اعتباری بورس کالای خریداران پس از دریافت تضمین معامله

۴-۶- حدود اختیارات معاونت بازرگانی

۱-۴-۶- ارسال نامه عرضه به بورس

۲-۴-۶- تغییر نوع قیر فروخته شده (گرید قیر) بنا به درخواست خریدار، مشروط بر اینکه پرمیوم آن (مابه التفاوت قیمت) محاسبه گردد.

۳-۴-۶- تغییر شرایط بسته بندی و تحویل (EXW، FOB و...) قراردادهای بورس بر اساس قیمت های مصوب

۴-۴-۶- ارسال نامه تأیید اعتبار خریداران دارای حسن سابقه خرید به منظور انجام معاملات جدید به بورس

۵-۴-۶- ارسال فرم تسویه اعتباری خریداران پس از دریافت تضمین معامله، به بورس.

۵-۶- مواردی که در حیطه اختیارات کمیسیون فروش نمی‌باشد و می‌بایست به تصویب هیات مدیره شرکت برسد.

۱-۵-۶- تعیین روش‌های فروش و شرایط پرداخت

۲-۵-۶- تعیین میزان و نحوه اعطای تخفیف به مشتریان

۳-۵-۶- تمدید مهلت ایفای تعهدات مشتریان

۴-۵-۶- تعیین و بخشش جرایم مشتریان

۵-۵-۶- تصمیم‌گیری برای فسخ قراردادهای فروش

۶-۵-۶- تعدیل قیمت معاملات قبلی

۷- مستندات مرتبط:

۱-۷- ندارد.

۸- پیوستها و ضمایم:

۱-۸- ندارد.

تایید:

تصویب:

تهیه: