

Președinte al Consiliului de Administratie
Dr. Ing. Constantin Roibu



Politicile interne ale S.C. Oltchim S.A. cu privire la activitatea de distributie si vanzare produse; politicile de pret, risc asumat si conditii de plata la contractele comerciale.

Activitatea comerciala a S.C. Oltchim S.A. presupune contractarea cantitatilor de produse fabricate, livrarea marfurilor conform contractelor incheiate si incasarea c/valorii acestora.

Politicele interne ale societatii Oltchim cu privire la activitatea de distributie si vanzare a produselor, procedurile interne de management ale riscului si de evitare a riscului asumat sunt prezentate in cele ce urmeaza.

Activitatea de distributie si vanzare a produselor:

Piata Interna

Livrarea produselor pe piata interna se face **catre clientii mari** (care cumpara anual cantitati semnificative de produs) si pentru care se incheie anual contracte de vanzare-cumparare. Pentru acest gen de clienti **livrarile se fac direct**, evitandu-se livrarile prin alte canale de distributie.

Pentru fiecare client exista dosar sau baza de date care cuprinde: statutul societatii, datele de identificare, capitalul social, forma de proprietate, contractele, evolutia vanzarilor, date privind situatia financiara a clientului. Situatia financiara a clientului se actualizeaza trimestrial. In plus se consulta periodic baza de date a Ministerului de Finante cu privire la societatile rau platnice sau aflate in procedura de lichidare, precum si Buletinul Insolventei emis de Ministerul de Justitie.

Pentru **clientii mici**, pentru care nu detinem suficiente informatii legate de situatia financiara, livrarile se fac fie **direct cu plata in avans**, fie **prin intermediul firmelor de distributie** care preiau riscul de neplata.

Distribuitorii garanteaza pentru marfurile comercializate prin instrumente de plata (CEC-uri sau bilete la ordin) sau constituie garantii imobiliare. Plata marfurilor comercializate la termenele stipulate in contracte, este conditie pentru acordarea comisionului de distributie.

Piata Externa

Comercializarea produselor pe piata externa se realizeaza astfel:

- **direct catre clientii mari**, care cumpara anual cantitati semnificative de produs si care au o situatie financiara stabila.
- **direct catre clientii mici, dar numai cu plata in avans sau asigurare**
- **prin distribuitori/traderi pentru pietele cu risc mare.**

Pentru firmele la care nu exista siguranta incasarii c/valorii marfurilor livrate s-a solicitat plata in avans sau garantarea acestora cu instrumente de garantare comerciale.

De asemenea, pentru firmele cu plata la termen, s-au intocmit rapoarte de evaluare de catre institutii specializate si, in anumite cazuri, s-a procedat la asigurarea contractelor. Procesul de asigurare a contractelor comerciale continua.

Pentru clientii externi exista o baza de date si dosare individuale cu datele de identificare, evolutia vanzarilor, situatia financiara a clientului, istoricul cooperarii.

Politica de pret:

Negocierea preturilor de vanzare, atat pe piata interna cat si la extern, se face avand in vedere urmatoarele criterii:

- **costul de productie** (se au in vedere atat costul programat pentru luna in cauza cat si costurile de productie realizate in lunile anterioare)
- **cotatiile de pret din publicatiile de specialitate**
- **conditiile concrete existente pe pietele de desfacere** (cerere/ oferta, revizii, conjuncturi speciale, incidente tehnice, etc)
- **cantitatea comandata**
- **termene de plata**
- **decizia Consiliului de administratie prin care se stabileste lunar politica de preturi si nivelul minim de pret, pentru contractare.**
- **Istoricul colaborarii cu respectivul client.**

Toate criteriile enumerate mai sus sunt importante in egala masura in activitatea de negociere a preturilor.

Avand in vedere concurenta tot mai accentuata se acorda discount-uri la preturile de vanzare in scopul fidelizarii clientilor si cresterii cantitatilor comercializate sau pentru reducerea termenului de plata si asigurarea de lichiditatii pentru companie.

Politica de acordare a discounturilor:

Acordarea de discount propriu-zis se face numai pentru clientii pietei interne, astfel:

- la contractele de distributie se acorda un discount de 2% pentru plata marfurilor in avans ca masura de incurajare a acumularii de lichiditati.
- la contractele de vanzare-cumparare se acorda consumatorilor finali discount cuprins intre 1-6% in functie de cantitatea de produs preluata in cursul unei luni; discount-ul se acorda numai in conditiile in care cantitatea convenita este preluata integral si achitata in termen.

Nivelul discount-urilor precum si conditiile in care acestea se aplica sunt aprobate de Consiliul de Administratie.

La export nu se acorda discount propriu-zis inasa, la negocierea preturilor, se au in vedere atat cantitatea de marfa solicitata cat si modalitatea de plata. In acest sens pentru clientii care cumpara cantitati semnificative de produse si in conditii de plata in avans sau la termene scurte, se pot stabili prin negociere preturi mai mici decat in cazul celorlalti clienti.

Conditii de plata si politicile interne de aprobare a devierilor de la conditiile standard aprobate:

Stabilirea termenului de plata se face diferentiat in functie de:

- situatia financiara a clientului si istoricul colaborarii cu acesta
- piata de desfacere (tara si riscul aferent)
- raport de evaluare al clientului furnizat de o companie abilitata
- istoricul cooperarii
- modalitati de garantare : cesionare de L/C, scrisoare de garantie bancara, alte instrumente de garantare
- obligatii reciproce de plata

Plata la termen se accepta numai ca urmare unei analize amanuntite a clientului si este aprobata si supravegheata de conducerea societatii.

Asigurarea poate fi facuta fie de catre client prin acreditiv, scrisoare de garantie bancara sau alte instrumente de garantare comerciale, fie prin asigurarea de catre vanzator a contractului in cauza prin intermediul unei institutii specializate. Exista si clienti care sunt atat cumparatori ai produselor fabricate de Oltchim cat si furnizori de materii prime, caz in care garantarea se face prin obligatiile reciproce de plata.

Singura exceptie o constituie cazul societatilor din tara care achitioneaza produse prin organizarea de licitatii publice; in conformitate cu legislatia existenta in astfel de cazuri cumparatorul nu prezinta garantie de plata, ci dimpotriva sunt prevazute clauze de garantare a executarii contractului pentru furnizor.

Pentru **clientii noi** conditia de plata este **in avans** sau **la livrare**. Se poate accepta plata la termen numai cu acreditiv, scrisoare de garantie bancara sau alta forma de garantare a platii si/sau prin asigurarea contractului.

Pentru securizarea platilor se promoveaza comercializarea produselor catre clientii traditionali a caror situatie financiara este stabila si care si-au indeplinit intocmai obligatiile contractuale in decursul colaborarii cu societatea noastra.

Pe piata interna, in special pentru clientii mici in legatura cu a caror situatie financiara nu detinem foarte multe informatii, se prefera livrarile prin distribuitori care preiau asupra lor (prin garantiile constituite) riscul de neplata.

Totodata se analizeaza periodic (zilnic si saptamanal) situatia debitelor pe clienti, iar in cazul in care exista intarzieri nejustificate la plata se procedeaza la sistarea livrarilor sau refuzarea urmatoarelor comenzi, pana la achitarea debitului scadent.



Ing. Vera Preoteasa
Director Marketing