

Приложение № 1

УТВЕРЖДЕНА

Приказом АО «Росхим»
от 15.10.2025 № 210-OC/25

**Торговая политика АО «Кучуксульфат»
по реализации сульфат натрия природного**

Редакция № 2

Москва - 2025

Содержание

1.	Общие положения	3
2.	Основные понятия и определения	3
3.	Порядок ценообразования	4
4.	Правила предоставления скидки.....	4
5.	Квалификационные требования к покупателям (контрагентам)	5
6.	Особенности реализации продукции.....	6
7.	Закрытая часть.....	

1. Общие положения

1.1. Настоящая торговая политика (далее – Политика) АО «Росхим» и группы лиц (далее – Компания) определяет принципы и порядок реализации сульфата натрия ТУ 20.13.41-018-05762306-2021. (далее – Продукция, Товар) для покупателей (контрагентов), а также содержит условия о порядке ценообразования, определяющие стоимость Продукции, производства АО «Кучуксульфат» на товарном рынке Российской Федерации.

1.2. Задачами Политики являются.

- Определение прозрачных механизмов ценообразования на Продукцию;
- Определение порядка формирования цены на Продукцию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации, в т.ч. антимонопольного;
- Недопущение установления/изменения цен на Продукцию, необоснованного объективными экономическими либо производственными факторами;
- Определение единых принципов ценообразования для всех покупателей (контрагентов).

1.3. Область действия Политики.

Настоящая Политика является обязательной для всех работников Компании, вовлеченных в установление взаимодействия с существующими и потенциальными партнерами и конкурентами Компании в части реализации сульфата натрия.

Распорядительные, локальные нормативные документы и иные внутренние документы Компании не должны противоречить настоящей Политике.

Настоящая Политика вступает в силу в соответствии с приказом Компании и подлежит размещению на сайте Компании в свободном доступе, а также на других интернет- и медиаресурсах.

1.4. Период действия и внесения изменений в Политику.

Настоящая Политика утверждается уполномоченным лицом в соответствии с локально – нормативными актами Компании и согласовывается с ФАС России. В соответствии с указанием ФАС России настоящая Политика действует в течение 1 (одного) календарного года с момента вступления в действие в соответствии с приказом Компании.

Изменения (дополнения) в настоящую Политику вносятся по решению уполномоченного лица и согласовываются с ФАС России.

1.5. Настоящая Политика разработана с учетом требований.

- Гражданского кодекса РФ;
- Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;
- Федерального закона от 21.11.2011 №325-ФЗ «Об организованных торгах»;
- Устава Компании, других локальных нормативных актов Компании.

2. Основные понятия и определения

Цена – денежное выражение стоимости Товара или обязательства произвести платеж за проданную (поставленную) Продукцию, выполненные работы или оказанные услуги.

Ценообразование – процесс принятия решений, включающий в себя установление цены на Товар, в ходе которого учитываются существенные факторы ценообразования (экономические, рыночные, производственные).

Базовая цена - цена Продукции, предлагаемая Компанией клиентам при базовых условиях договора, который был заключен в период договорной кампании, при условии своевременной подачи контрагентом Компании заявки на приобретение Продукции (согласно условиям договора).

Недискриминационность - применение одинаковых критериев отбора покупателей (контрагентов), заключения договоров и ведения переговоров об уровне цены с покупателями, а также определение экономически обоснованных подходов ранжирования покупателей (контрагентов).

Покупатели (контрагенты) – лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, в соответствии с требованиями действующего законодательства, приобретающие Продукцию на основании действующих договоров.

3. Порядок ценообразования

3.1. Формирование и установление экономически обоснованных цен на Продукцию осуществляется с учетом принятых настоящей Политикой подходов к ценообразованию, принимая во внимание ценовые факторы и действующие котировки на товарном рынке, исходя из рыночных отношений, сложившегося спроса и предложения, качества и потребительских свойств.

Исключениями применения условий настоящей политики в части ценообразования могут быть поставки, осуществляемые на основании выигранных Компанией открытых торгов (проводимых покупателями, за исключением торгов, организованными входящими в одну группу лиц с Компанией хозяйствующими субъектами).

3.2. Основные принципы Ценообразования:

- Преимущественное удовлетворение потребностей Продукцией на внутреннем товарном рынке РФ по экономически обоснованным ценам.
- Равнодоступность и равные (недискриминационные) условия сделок для всех контрагентов в соответствии с действующим законодательством РФ.
- Единый для всех покупателей (контрагентов) порядок ценообразования, его публичность и доступность.
- Недопустимость экономически и (или) технологически необоснованных отказов от заключения договоров с покупателями, либо одностороннего отказа от исполнения обязательства по заключенным договорам.
- Недопустимость установления/изменения цен, необоснованного объективными экономическими факторами.

3.3. Общий принцип формирования цены реализации Товара основан на установлении Компанией цены на Товар на месячной или 6-месячной основе в РУБ/т без учета НДС на условиях 100% предоплаты на базисе FCA Алтайский край Благовещенский район без учета стоимости тары и услуг по фасовке.

3.4. Цены реализации Товара устанавливаются Компанией на месячной основе для Покупателей, у которых суммарный объем закупки Продукции не превышает 2 999 тонн за шесть последних календарных месяцев, предшествующих месяцу определения цены. При этом месяц определения цены должен предшествовать месяцу закупки Продукции. Цена на следующий период утверждается Компанией приказом с обязательным размещением на официальном сайте Компании https://ruschem.ru/trade_policies не позднее 5 (пяти) последних рабочих дней месяца, предшествующего периоду реализации.

3.5. Цены реализации Товара устанавливаются Компанией на месячной или 6-месячной основе для Покупателей, у которых суммарный объем закупки Продукции превышает 3 000 тонн за шесть последних календарных месяцев, предшествующих месяцу определения цены. Выбор об установлении цены на месячной или 6-месячной основе остается за Покупателем. При этом месяц определения цены должен предшествовать месяцу закупки Продукции. Цена на следующий период утверждается Компанией приказом с обязательным размещением на официальном сайте Компании https://ruschem.ru/trade_policies не позднее 5 (пяти) последних рабочих дней месяца, предшествующего периоду реализации.

4. Правила предоставления скидки

4.1. В целях привлечения, сохранения или повышения лояльности покупателей (контрагентов) Компания предусматривает предоставление скидки за объем.

4.2. Размер предоставляемой скидки представлен в следующей таблице.

Группа	Период	Объем закупки сульфата натрия за период, тн	Скидка, %
A	Месяц	от 2 000	3
B	Месяц	от 500 до 1 999	1,5
C	Месяц	до 499	-
D	6 месяцев	от 12 000	3
E	6 месяцев	от 3000 до 11 999	1,5

Применение скидки группами А, В, С учитывает месячный объем закупки как среднеарифметический объем закупки компанией (потребителем) Продукции за три последних календарных месяца, предшествующих месяцу определения размера скидки. При этом месяц определения размера скидки должен предшествовать месяцу закупки Продукции.

Применение скидки группами D, Е учитывает месячный объем закупки как суммарный объем закупки компанией (потребителем) Продукции за шесть последних календарных месяца, предшествующих месяцу определения размера скидки. При этом месяц определения размера скидки должен предшествовать месяцу закупки Продукции.

Для группы потребителей, входящих в одну группу лиц и объединенных наличием на территории РФ ряда производств (исходя из открытых информационных источников либо при представлении потребителями информации о составе группы лиц, объединенным наличием на территории РФ производств), скидка за объем рассчитывается исходя из совокупного объема месячной закупки данной группы лиц.

5. Квалификационные требования к покупателям (контрагентам)

5.1. Покупателем (контрагентом) Компании может стать любое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, прошедшее проверку на предмет соответствия установленным настоящей Политикой требованиям и стандартамной осмотрительности установленных законодательством.

5.2. Договоры поставки заключаются на недискриминационных условиях с контрагентами, соответствующими следующим квалификационным требованиям:

- Лицо отвечает критериям добросовестности налогоплательщика, предусмотренных гражданским и налоговыми законодательством, в т.ч. письмами ФНС от 23.03.2017 № ЕД-5-9/547@ и от 10.03.2021 № БВ-4-7/3060@, а также приказ ФНС от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@.

- Лицо имеет устойчивое финансовое положение (способно самостоятельно финансировать свою деятельность);

- Отсутствие судебных разбирательств, связанных с риском банкротства, приостановления или прекращения деятельности такого лица.

5.3. С целью оценки соответствия лица, направившего предложение о заключении договора поставки, до заключения договора поставки покупателем (контрагентом) предоставляются следующий пакет документов, условия предоставления размещены на официальном сайте Компании по адресу https://ruschem.ru/documents_for_concluding_contracts.

5.4. Компания осуществляет проверку покупателя (контрагента), а также предоставленных им документов любыми способами, не запрещенными законодательством Российской Федерации. Срок осуществления проверки 15 (пятнадцать) рабочих дней с момента полного предоставления пакета документов. Компания оставляет за собой право в случае мотивированного обоснования продлить срок проверки, а также направить покупателю дополнительный запрос о предоставлении уточняющей информации.

По результатам проверки покупателя Компания принимает одно из следующих мотивированных решений.

- О заключении договора.

- О мотивированном отказе от заключения договора.
- В рамках уже заключенного договора: подтверждение поставки в соответствии с поданной покупателем заявки и согласование спецификации (дополнительного соглашения) либо мотивированный отказ от удовлетворения заявки покупателя.

5.5. При принятии Компанией соответствующего решения о заключении либо отказе в заключении договора поставки в адрес контрагента в срок не позднее 3 (трех) рабочих дней с момента принятия решения направляется заполненная форма договора поставки и приложений к нему, либо уведомление с обоснованием отказа в заключении договора. Покупатель(контрагент) должен направить в Компанию подписанные со своей стороны экземпляры договора поставки. Компания возвращает подписанный со своей стороны договор поставки.

- 5.6. Основанием мотивированного отказа от заключения договора поставки являются.
- Отсутствие экономической¹ и технологической возможности поставки Продукции.
 - В случаях, нарушения исполнения договорных обязательств Контрагентом по ранее заключенным с Компанией договорам, в т.ч. наличие дебиторской задолженности, а также судебные разбирательства, не исполненные судебные акты, наличие исполнительных производств.
 - В случаях, наличия признаков неплатежеспособности либо банкротства, в соответствии требованиями законодательства о банкротстве.
 - В случаях, прямо предусмотренных федеральными законами, нормативно правовыми актами Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации и иными органами исполнительной власти или судебными актами.

5.7. Основанием мотивированного отказа от поставки Продукции в рамках заключенного договора поставки являются.

- Отсутствие экономической и технологической возможности поставки Продукции, в том числе отсутствие свободных объемов (складских запасов, увеличение производственной выработки и прочие) Продукции.
- Неисполнение обязательств по заключенному договору поставки, в том числе и просроченной дебиторской задолженности, а также судебные разбирательства, не исполненные судебные акты, наличие исполнительных производств.
- В случаях, прямо предусмотренных федеральными законами, нормативно правовыми актами Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации и иными органами исполнительной власти или судебными актами.

5.8. С целью исключения дискриминационного подхода к покупателям, Компания устанавливает единые условия оплаты товара – стопроцентная предоплата. В силу ст. 421 ГК РФ стороны вправе изменить условия оплаты путем подписания соглашения с предоставлением отсрочки платежа. Максимальный период отсрочки платежа устанавливается приказом уполномоченного лица Компании, приказ издается не чаще чем один раз в календарный месяц и подлежит обязательному размещению на сайте Компании в соответствии с условиями п.1.3. настоящей политики.

6. Особенности реализации продукции

6.1. Реализация Продукции осуществляется на основании заключенных договоров поставки с учетом предусмотренного Разделом 4 настоящей политики формульного ценообразования, с установлением обязательства по поставке и выборке согласованного сторонами объема, либо рамочных договоров с последующим подписанием приложений с

¹ Под отсутствием экономической возможности подразумевается предложение покупателем (контрагентом) невыгодных/обременительных условий договора, включая кредитные условия, базис поставки (условия доставки), отсрочка платежа

существенными условиями, срок действия таких договоров до 12 (двенадцати) календарных месяцев.

6.2. Политика предусматривает ранжирование покупателей (контрагентов).

• Переработчики - лица, приобретающие Продукцию для целей переработки и использования в качестве сырьевой составляющей в производстве, на мощностях принадлежащим им на праве собственности или ином вещном праве.

• Трейдеры – лица, приобретающие Продукцию с целью последующей реализации на товарном рынке.

Компания в рамках реализации Продукции ориентирована на удовлетворение нужд переработчиков с учетом паритета производственного сектора экономики.

6.3 Организация и планирование поставок Продукции в рамках заключенных договоров поставки осуществляется Компанией ежемесячно в период с 20-го числа месяца, предшествующего месяцу поставки до даты окончания календарного месяца, предшествующему поставке. Организация и планирование поставок осуществляется на основе заявок покупателей (контрагентов) поступивших с 1-го числа по 15-е число месяца, предшествующего поставки. Заявки на поставку поступившие после 15-го числа месяца предшествующему поставке, удовлетворяются Компанией при наличии свободных к реализации объемов.