

Торгово-сбытовая политика АО «Росхим» в области продаж удобрений, поставляемых для нужд российских сельскохозяйственных товаропроизводителей

1. Область применения

1.1. Настоящая Торгово-сбытовая политика (далее – Политика) разработана в соответствии с приказом ФАС России «Об утверждении методических рекомендаций по разработке торгово-сбытовых политик, предусматривающих реализацию удобрений».

1.2. Настоящая Политика определяет порядок и принципы деятельности Поставщика и Производителей в отношении поставки отдельных видов удобрений, производимых ООО «Титановые инвестиции» и АО «Минудобрения» (далее – Производитель) и взаимоотношений с Дистрибьюторами (Потребителями) в рамках заключения договоров поставки Товара на товарном рынке Российской Федерации.

1.3. Настоящая Торговая политика принята в целях:

- обеспечения сбытовой деятельности Производителя по реализации Товара путем установления объективных и прозрачных механизмов ценообразования;
- полного и бесперебойного обеспечения потребностей российских Потребителей в минеральных удобрениях;
- реализации соглашений с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации о мерах по стабилизации и развитию внутреннего рынка отдельных видов удобрений;
- предоставления Дистрибьюторам (Потребителям) равного информационного доступа.

1.4. Настоящая Торговая политика является обязательной для всех работников АО «Росхим», а также работников предприятий производителей, участвующих в процессе реализации Товара. Торговая политика принимается в информационных целях и не является публичной офертой.

1.5. Настоящая Торговая политика подлежит опубликованию на официальном сайте [https:// https://ruschem.ru/trade_policies](https://ruschem.ru/trade_policies). Срок действия – бессрочно. Торговая политика должна быть пересмотрена в случае изменения уровня цены Товара.

2. Термины и определения

Поставщик – АО «Росхим».

Сельскохозяйственный товаропроизводитель - российское юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, указанные в статье 346.2 Налогового кодекса Российской Федерации.

Дистрибьютор – российское юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, заключившее с поставщиком дистрибьюторское соглашение, имеющее заключенные договоры поставки с сельскохозяйственными товаропроизводителями или выступающее от имени сельскохозяйственных товаропроизводителей или организаций, осуществляющих производство комбикормов.

Удобрения — вещество или вещества для питания растений и повышения плодородия почвы (в соответствии с Техническим регламентом Евразийского экономического союза «О требованиях к минеральным удобрениям» ТР ЕАЭС 039/2016), содержащие соединения азота.

Покупатель – российское юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, заключившее, либо намеревающееся заключить с Поставщиком договор поставки Минерального удобрения. В зависимости от вида деятельности Покупателя могут относиться к различным категориям: сельскохозяйственный товаропроизводитель, дистрибьютор, прочий покупатель.

Прочий покупатель – лицо, не относящееся к сельскохозяйственным товаропроизводителям либо дистрибьюторам.

Цена поставки – цена Удобрения по договору поставки на условиях «франко-завод» (руб./тн, без НДС, насыпью, без учёта, транспортных расходов, затрат на перевалку, хранение и упаковку).

Предельный уровень цен – цена удобрения для сельскохозяйственных товаропроизводителей на условиях «франко-завод» (руб./т, без НДС, насыпью, без учёта, транспортных расходов, затрат на перевалку, хранение и упаковку).

Торговая наценка – расходы дистрибьютора, либо сумма расходов дистрибьютора, на осуществление дистрибуции (организации сбыта) минеральных удобрений на железнодорожной станции, указанной сельскохозяйственными товаропроизводителями, либо со склада, связанные с организацией реализации удобрений, за исключением расходов на упаковку и транспортных расходов, затрат на перевалку и хранение. Величина торговой наценки ограничена Политикой.

Расходы на упаковку – стоимость услуг Поставщика на тару и упаковку Минерального удобрения. Величина расходов на упаковку определяется по соглашению между Поставщиком и Покупателем.

Транспортные расходы – расходы Поставщика, Перевозчика, Экспедитора, Дистрибьютора и/или Покупателя по доставке удобрения от производителя до покупателя. Величина транспортных расходов определяется по соглашению между поставщиком и покупателем.

Затраты на перевалку – расходы по разгрузке вагонов, перевалке из вагонов на автомобильный транспорт, а также на суда и аналогичные погрузочно-разгрузочные работы. Величина затрат на перевалку определяется по соглашению между поставщиком и покупателем.

Затраты на хранение – складские расходы, включая услуги хранения, комплектации, перекомплектации, формирования малых партий, партионного учёта, иные складские расходы. Величина затрат на хранение определяется по соглашению между поставщиком и покупателем.

3. Нормативные ссылки

3.1 Настоящая Политика разработана с учетом требований:

- Гражданского кодекса Российской Федерации;
- Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;
- Постановления Правительства РФ от 17.04.2026 № 431 «О введении временного количественного ограничения на вывоз отдельных видов удобрений»;
- Методических рекомендаций ФАС России.

4. Основные принципы реализации минеральных удобрений сельскохозяйственным товаропроизводителям

4.1. Удовлетворение платежеспособного спроса сельскохозяйственных товаропроизводителей в удобрениях.

4.2. Равнодоступность и равные (недискриминационные) условия договоров для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

4.3. Недопустимость экономически и/или технологически необоснованного установления разного порядка ценообразования для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

4.4. Отсутствие ограничений сельскохозяйственных товаропроизводителей в праве выбора поставщиков удобрений

4.5. АО «Росхим» может осуществлять поставки в том числе с привлечением независимых дистрибьюторов.

4.6. АО «Росхим» имеет право применять дистрибьюторскую наценку осуществляя поставки минеральных удобрений.

4.7. Публичность и доступность настоящей Политики.

5. Принципы ценообразования при реализации Минеральных удобрений сельскохозяйственным товаропроизводителям

5.1. Предельный уровень цен на Минеральные удобрения, поставляемые поставщиком для нужд сельскохозяйственных товаропроизводителей на условиях «франко-завод», указан в Приложении 1.

5.2. Сельскохозяйственные товаропроизводители по своему выбору вправе приобрести удобрения на условиях самовывоза, на условиях с доставкой до железнодорожной станции, указанной сельскохозяйственными товаропроизводителями, доставкой автомобильным транспортом до склада покупателя, со склада поставщика, либо через дистрибьютора.

5.3. В случае приобретения сельскохозяйственными товаропроизводителями удобрения на условиях самовывоза на базисе «франко-завод», цена поставки не может превышать Цены, указанной в Приложении 1.

5.4. В случае приобретения удобрений на других условиях, отличных от «франко-завода», цена может отличаться на сумму затрат, непосредственно связанных с транспортировкой удобрений и расходов на перевалку, хранение и упаковку удобрений, а также на сумму торговой наценки дистрибьютора в размере не более 5 процентов.

5.5. Итоговая цена на Товар определяется в Договоре с Дистрибьютором (Потребителем).

6. Принципы работы с дистрибьюторами

Договор с дистрибьютором должен предусматривать следующие условия:

6.1. Допускается исключительно целевое использование удобрений, закупаемых дистрибьютором, а именно, перепродажа их сельскохозяйственным товаропроизводителям для осуществления последними сельскохозяйственных работ.

6.2. Максимальная торговая наценка дистрибьютора устанавливается в размере не более 5 процентов от предельной цены реализации удобрений в соответствии с заключенными (планируемыми к заключению) дистрибьюторскими соглашениями (без учета НДС, транспортных расходов, затрат на перевалку, хранение и упаковку).

6.3. Поставщик вправе запросить у сельскохозяйственных товаропроизводителей информацию о цене, по которой сельскохозяйственный товаропроизводитель закупил удобрения у дистрибьютора.

6.4. Дистрибьютор предоставляет поставщику отчеты о реализации удобрений в порядке, предусмотренном договором, включающие сведения о реализации удобрений (сведения о конечном покупателе (наименование, ИНН), фактической цене закупки удобрений (с учетом НДС), фактическом объеме закупки удобрений); сведения о дистрибьюторе (наименование, ИНН), размере наценки дистрибьютора к предельной цене реализации удобрений, понесенных затратах дистрибьютора (транспортные расходы, затраты на перевалку, хранение и упаковку).

6.5. В случае нарушения дистрибьютором условий, предусмотренных п.5.1-5.4 настоящей Политики, дистрибьюторское соглашение и договоры поставки, заключенные между поставщиком и данным дистрибьютором, подлежат расторжению с выплатой поставщику штрафа, предусмотренного соглашением, заключенным с поставщиком.

Приложение № 1

Предельный уровень цен на удобрения, поставляемых Поставщиком для нужд сельскохозяйственных товаропроизводителей на условиях «франко-завод», сформирован с применением метода сопоставимых цен Производителя, определенных на условиях,

закрепленных в пункте 2.1.1. методических рекомендаций по разработке торгово-сбытовых политик, предусматривающих реализацию удобрений.

Товар	Предельная цена на товар, без НДС, на условиях FCA ст. Завод-производитель («франко завод»), руб./т
Аммофос NP 12:52	48 455
Сульфоаммофос NP(S) 16:20(12)	38 587
Селитра аммиачная марка Б	16 278
Азофоска (нитроаммофоска)	23 905
Аммиак безводный сжиженный	35 465