

Утверждено
Решением Совета директоров
от «27» декабря 2024 г.

ПОЛИТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ТОРГОВО-СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА

ЗАО «АэроБел»
на рынке газобетонных блоков автоклавного твердения
Центрального федерального округа Российской Федерации
(Редакция № 2)

ПРЕАМБУЛА

Настоящая Политика Ценообразования и Торгово-Сбытовая Политика разработана с целью закрепления принципов ценообразования, факторов, определяющих подход к формированию цен при реализации газобетонных блоков автоклавного твердения, производимых и (или) реализуемых Группой компаний «Бонолит» на рынке газобетонных блоков автоклавного твердения Центрального федерального округа Российской Федерации с учетом совокупности правовых и организационных мер, направленных в том числе на соблюдение требований антимонопольного законодательства в рамках деятельности Группы компаний «Бонолит» на основе принципов равных возможностей и условий приобретения продукции, предоставляемых контрагентам Группы компаний «Бонолит».

Положения настоящей Политики Ценообразования и Торгово-Сбытовой Политики являются обязательными и распространяются на всех сотрудников Группы компаний «Бонолит» в рамках хозяйственной деятельности Группы компаний «Бонолит» на территории Центрального федерального округа Российской Федерации.

1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Группа компаний «Бонолит» – АО «Бонолит – Строительные решения» (ОГРН: 1035006100854; ИНН: 5031002889), ООО «Элгид-ЗСИ» (ОГРН: 1155022000055; ИНН: 5022047202), ООО «Бонолит Калуга» (ОГРН: 1074011000018; ИНН: 4011001194), АО «Дмитровский завод газобетонных изделий» (ОГРН: 1075007004093; ИНН: 5007060431), ООО «ЭКО-Золотопроduct Рязань» (ОГРН: 1106214000848; ИНН: 6211007493), ЗАО «Аэробел» (ОГРН: 1103123001080; ИНН: 3123208580).

Закон о защите конкуренции – Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

Политика – настоящая политика ценообразования и торгово-сбытовая политика Поставщика на Товарном рынке.

Поставщик – Закрытое акционерное общество «Аэробел» (сокращенное наименование: ЗАО «Аэробел») (ОГРН: 1103123001080; ИНН: 3123208580).

Отсрочка платежа – условие договора между Поставщиком и Покупателем, предусматривающее возможность предоставления Покупателю срока, исчисляемого в днях, в течение которого Покупатель должен оплатить Продукцию, полученную от Поставщика.

Продукция – газобетонные блоки автоклавного твердения, производимые и (или) реализуемые Поставщиком на Товарном рынке.

Сайт – официальный сайт Поставщика в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», доступный по следующей ссылке: <https://aerobel.ru>.

Товарный рынок – рынок газобетонных блоков автоклавного твердения ЦФО РФ.

Розничный покупатель – физическое лицо, приобретающее Продукцию у Поставщика с целью личного использования.

Оптовый покупатель – физическое лицо, зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, или юридическое лицо, приобретающее Продукцию у Поставщика с целью коммерческого использования Продукции.

Покупатель – физическое или юридическое лицо, приобретающее Продукцию у Поставщика.

Потенциальный покупатель – физическое или юридическое лицо, имеющее намерение приобрести Продукцию у Поставщика.

ЦФО РФ – Центральный федеральный округ Российской Федерации.

2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 2.1. Настоящая Политика разработана и утверждена в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, а также с учетом содержания предписания Федеральной антимонопольной службы от 09.01.2023 по делу № 05/01/10-17/2022 в целях закрепления:
- основных подходов к ценообразованию на Продукцию;
 - принципов и недискриминационных правил взаимодействия Поставщика с Потенциальными покупателями и Покупателями на Товарном рынке и условий продаж Продукции, включающих порядок рассмотрения и удовлетворения заявок Потенциальных покупателей, Покупателей, обеспечение удовлетворения спроса Покупателей и (или) Потенциальных покупателей на Товарном рынке в приоритетном порядке, а также направленных на недопущение необоснованного снижения объемов поставок Продукции относительно предыдущих периодов и создания дефицита Продукции на Товарном рынке.
- 2.2. Политика предоставляется Поставщиком для ознакомления Потенциальным покупателям и (или) Покупателям, а также подлежит размещению на Сайте.
- 2.3. Действие Политики не распространяется на деятельность Поставщика за пределами Товарного рынка, а также при реализации Продукции по результатам проведения торгов, конкурсов, аукционов, конкурентных процедур (в том числе проводимых в целях поставок для государственных и (или) муниципальных нужд).

3. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

- 3.1. Ценообразование на Продукцию на Товарном рынке является многофакторной задачей, конечной целью которой является реализация Продукции по цене, которая учитывает необходимые расходы на производство и реализацию Продукции на Товарном рынке и обеспечивает необходимую прибыль для эффективного функционирования и развития Поставщика.
- 3.2. При формировании цен на Продукцию на Товарном рынке учитываются, в частности, следующие факторы, оцениваемые в совокупности и системной взаимосвязи:
- необходимые для производства и реализации Продукции расходы и прибыль;
 - уровень спроса, в том числе зависящий от сезонности, в том числе определяемый с учетом количественных показателей в натуральном выражении (м³ Продукции) на основании полученных Поставщиком заявок (и их динамики) Покупателей и Потенциальных покупателей, превышающих или сниженных относительно производственных возможностей Поставщика;
 - показатели финансовой, кредитной, денежной политики, инфляционные процессы.

- 3.3. Повышение ранее установленной цены на Продукцию не осуществляется при отсутствии экономического или технологического обоснования, в том числе в случаях отсутствия:
- соразмерного повышения расходов, необходимых для производства и реализации Продукции на Товарном рынке, при условии, что ранее установленная цена не превышала сумму необходимых для производства и реализации такой Продукции расходов и прибыли;
 - соразмерного увеличения количества Продукции, реализуемой Группой компаний «Бонолит» Покупателям, расположенным на территории ЦФО РФ.
- 3.4. Поддержание ранее установленной цены на Продукцию не осуществляется при наличии экономических или технологических условий для ее снижения, в том числе в случаях:
- существенного снижения расходов, необходимых для производства и реализации Продукции;
 - существенного изменения спроса со стороны потребителей (Покупателей и (или) Потенциальных покупателей) на Товарном рынке, приводящего к необходимости изменения цены путем ее снижения.

4. ПРИНЦИПЫ И НЕДИСКРИМИНАЦИОННЫЕ ПРАВИЛА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

- 4.1. Реализация Продукции осуществляется в соответствии со следующими принципами:
- равнодоступности и равных (недискриминационных) условий договоров для всех Покупателей и Потенциальных покупателей, учитывая обеспечение удовлетворения спроса со стороны Покупателей и Потенциальных покупателей на территории ЦФО в приоритетном порядке;
 - недопустимости навязывания Покупателям и Потенциальным покупателям условий договоров поставки на Товарном рынке, невыгодных для них или не относящихся к предмету указанных договоров;
 - недопустимости экономически или технологически необоснованных отказов либо уклонения от заключения договоров с Покупателями и Потенциальными покупателями в случае наличия возможности производства и поставки Продукции;
 - недопустимости необоснованного снижения Поставщиком объемов поставок Продукции относительно предшествующих периодов и создания дефицита Продукции на Товарном рынке.

5. ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ НА ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ

- 5.1. Реализация Поставщиком Продукции осуществляется на основании договоров поставки.
- 5.2. Договоры поставки заключаются Поставщиком на недискриминационной основе, при этом поставка Продукции осуществляется исходя из необходимости обеспечения удовлетворения спроса со стороны Покупателей и (или) Потенциальных покупателей на Товарном рынке ЦФО в приоритетном порядке.
- 5.3. Предложение заключить договор поставки может исходить от:
- 1) Потенциального покупателя;

2) Покупателя;

- 5.4. Для заключения договора поставки Потенциальный покупатель или Покупатель (в случае намерения заключить новый договор) в свободной форме направляет заявку на поставку Продукции на общую электронную почту отдела продаж Поставщика: zakaz@aerobel.ru.
- 5.5. В заявке Потенциального покупателя или Покупателя (в случае намерения заключить новый договор) должен быть указан объем Продукции в разбивке по номенклатуре, желаемая дата отгрузки и адрес ее доставки.
- 5.6. Поступившая от Потенциального покупателя или Покупателя (в случае намерения заключить новый договор) заявка рассматривается отделом продаж Поставщика в срок не более 10 (десяти) рабочих дней с даты подачи заявки. Ответ Потенциальному покупателю или Покупателю в отношении его заявки должен быть предоставлен посредством направления сообщения на адрес электронной почты Потенциального покупателя и (или) Покупателя, а также при необходимости с использованием иных контактных данных для связи, указанных в заявке Потенциального покупателя и (или) Покупателя.
- 5.7. Потенциальный покупатель и (или) Покупатель (в случае намерения заключить новый договор) для целей заключения договора поставки Продукции предоставляет документы, указанные в Приложении № 1 к Политике, при этом Покупатель (в случае намерения заключить новый договор) вправе письменно сослаться на предоставление комплекта документов, указанных в Приложении № 1 к Политике в рамках оформления договорных отношений с Поставщиком.
- 5.8. Обязательным условием заключения договора поставки продукции с Потенциальным покупателем является положительный результат проверки Поставщиком представленных сведений в порядке, предусмотренном п. 5.5, 5.9 Политики.
- 5.9. Поставщик вправе в письменной форме отказать Потенциальному покупателю и (или) Покупателю (в случае намерения заключить новый договор) в заключении договора поставки в случаях наличия экономически и (или) технологически обоснованных причин, в том числе в случаях:
- отсутствия запрашиваемой Продукции на складе Группы компаний «Бонолит», в том числе ввиду зарезервированности (законтрактованности) имеющегося объема Продукции при невозможности производства такой Продукции (например, в силу полной загрузки производственных мощностей);
 - отсутствия возможности производства и (или) поставки в соответствии с условиями заявки Потенциального покупателя и (или) Покупателя;
 - непредставления Потенциальным покупателем документов, перечисленных в Приложении № 1 к Политике;
 - иных экономически и (или) технологически обоснованных рисков, выявленных в процессе проверки Поставщиком финансовой устойчивости, ресурсобеспеченности, в том числе в связи с наличием вступивших в законную силу судебных актов в отношении Потенциального покупателя и (или) Покупателя, исполнение по которым существенно влияет на финансовую устойчивость Потенциального покупателя и (или) Покупателя.
- 5.10. Покупатель (в рамках текущего года) вправе не позднее 25 (двадцать пятого) числа (включительно) календарного месяца, предшествующего дате поставки Продукции, направить посредством электронной почты на указанный в договоре поставки адрес

Поставщика заявку в свободной форме на бланке организации о планируемой к выборке Продукции и ее объему в предстоящем календарном месяце.

На основании предоставленной заявки Поставщик резервирует за Покупателем планируемую к производству и выборке Продукцию и ее объем на планируемый календарный месяц.

- 5.11. Покупатель (на очередной календарный год) вправе не позднее 20 (двадцатого) декабря (включительно), предшествующего очередному календарному году поставки Продукции, направить посредством электронной почты на указанный в договоре поставки электронный адрес Поставщика заявку в свободной форме на бланке организации о планируемой к выборке Продукции и ее объему в очередном календарном году.

На основании заявки, направленной в порядке, предусмотренном абз. 1 п. 5.11 настоящей Политики, Поставщик учитывает свободные возможности производственных мощностей на очередной календарный год.

6. ОПЛАТА ПРОДУКЦИИ

- 6.1. Производство и поставка Продукции осуществляется на условиях 100% предварительной оплаты. Условие об Отсрочке платежа может быть согласовано Поставщиком по запросу Покупателя в порядке, предусмотренном п. 6.2. Политики.

- 6.2. Решение о согласовании Отсрочки платежа с Покупателем принимается Поставщиком с учетом следующих факторов, основанных на опыте взаимодействия Группы компаний «Бонолит» с данным Покупателем:

- 1) Покупатель приобретает у Группы компаний «Бонолит» Продукцию по договору не менее 1 (одного) года;
- 2) Финансовая дисциплина Покупателя при сотрудничестве с Группой компаний «Бонолит» по договору поставки Продукции не менее 1 (одного) года.
- 3) Финансовая устойчивость и судебные споры Покупателя с иными контрагентами на основании общедоступной информации за прошедший календарный год.

Финансовая устойчивость оценивается Поставщиком на основании предоставляемого Покупателем во исполнение настоящего пункта Политики Отчета о финансовых результатах за последний отчетный период (для Покупателей – юридических лиц) или составляемую в свободной форме Справкой, подписанной Покупателем – физическим лицом, в том числе индивидуальным предпринимателем, – о достаточности финансовых средств для принятия положительного решения о предоставлении Отсрочки платежа.

Окончательное решение о переводе Покупателя на оплату Продукции с Отсрочкой платежа принимает Поставщик с учетом оценки соответствия Покупателем требований, предъявляемых настоящим пунктом Политики.

- 6.3. Решение о переводе Покупателя, с которым уже заключен договор с условием оплаты Продукции с Отсрочкой платежа, на условия 100% предварительной оплаты принимается при нарушении Покупателем финансовой дисциплины в истории взаимодействия Группы компаний «Бонолит» и Покупателя в рамках поставки Продукции с учетом заключенного между Покупателем и Поставщиком договора поставки.
- 6.4. При рассмотрении благотворительных проектов, действующие на дату запроса цены не подлежат применению. Цены на благотворительные проекты определяются на

основании письма-запроса от нуждающейся в помощи организации или фонда, рассматриваемого комиссией в составе представителей коммерческой и финансовых служб Поставщика в течение 3 (трех) рабочих дней со дня подачи заявки, и утверждаются единоличным исполнительным органом Поставщика.

7. СКИДКИ НА ПРОДУКЦИЮ

7.1. Скидки предоставляются Поставщиком на основании единых и недискриминационных критериев, являются экономически, технологически или иным образом обоснованными, учитывая подходы к ценообразованию, предусмотренные в разделах 3 и 4 Политики.

7.2. К ценам на продукцию, реализуемую Розничным покупателям, предоставляются следующие виды скидок:

Скидка к цене (за м³) от объема реализуемой Продукции	До 12 м³	от 12 м³ до 28 м³	от 28 м³ до 56 м³	Свыше 56 м³
Размер скидки к цене (за м³) реализуемой Продукции	Не предусмотрена	5%	10%	15%

7.3. К ценам на продукцию, реализуемую Оптовым покупателям, предоставляются следующие виды скидок:

Скидка к цене (за м³) от объема реализуемой Продукции	до 500 м³ в месяц или до 6.000 м³ в год	от 500 м³ до 1.000 м³ в месяц или от 6.000 м³ до 12.000 м³ в год	свыше 1.000 м³ в месяц или свыше 12.000 м³ в год
Размер скидки к цене (за м³) реализуемой Продукции	Не предусмотрена	2%	4%

8. ПОРЯДОК ВВЕДЕНИЯ В ДЕЙСТВИЕ И ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В НАСТОЯЩУЮ ПОЛИТИКУ

8.1. Политика вступает в силу с даты ее утверждения.

8.2. Положения Политики являются обязательными для исполнения с даты утверждения настоящей Политики.

8.3. Изменения в Политику вносятся по решению уполномоченного лица в соответствии с учредительными и локальными (внутренними) документами Поставщика.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ПРИЛОЖЕНИЙ

9.1. **Приложение № 1.** Перечень документов для заключения договора поставки Продукции.

9.2. **Приложение № 2.** Карточка Потенциального покупателя – юридического лица.

9.3. **Приложение № 3.** Карточка Потенциального покупателя – физического лица зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя.

9.4. **Приложение № 4.** Карточка Потенциального покупателя – физического лица.

Приложение № 1

к Политике ценообразования и торгово-сбытовой политике
ЗАО «АэроБел»,
утвержденной

«27» декабря 2024 г.

Перечень документов

Для юридических лиц

1	Копия устава в действующей редакции со всеми изменениями (при наличии таковых) с отметкой о регистрации в налоговом органе. Допускается предоставление Потенциальным покупателем выписки из устава или страниц устава, содержащих информацию о местонахождении, учредителях, порядке избрания и полномочиях единоличного исполнительного органа контрагента.
2	Копия свидетельства о государственной регистрации записи в ЕГРЮЛ (лист записи ЕГРЮЛ) или свидетельства ОГРН.
3	Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе (свидетельство ИНН).
4	Копия доверенности на право подписания договора в случае, если документы подписываются не лицом, которое вправе в силу закона действовать от имени юридического лица без доверенности.
5	Карточка Потенциального покупателя (Приложение № 2 к Политике).

Для физических лиц, в том числе зарегистрированных в качестве индивидуального предпринимателя

1	Копия паспорта (заполненных страниц).
2	Копия свидетельства о государственной регистрации записи в ЕГРИП (лист записи ЕГРИП) (свидетельство о регистрации в качестве индивидуального предпринимателя) для Потенциальных покупателей, которые зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей.
3	Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе (свидетельство ИНН) (при наличии у физического лица).
4	Копия доверенности на право подписания договора в случае, если документы подписываются представителем.
5	Карточка Потенциального покупателя (Приложение № 3, 4 к Политике)

Приложение № 2

к Политике ценообразования и торгово-сбытовой политике
ЗАО «АэроБел»,
утвержденной
«27» декабря 2024 г.

Карточка Потенциального покупателя – юридического лица	
Организационно-правовая форма	
Полное наименование предприятия	
ИНН	
КПП (по месту администрирования)	
ОГРН	
ОКПО	
ОКВЭД	
Юридический адрес	
Почтовый адрес	
Адрес фактического местонахождения	
Телефоны/ факсы	
Адрес электронной почты	
Адрес сайта	
Банковские реквизиты:	
Полное наименование банка	
БИК	
Корреспондентский счет	
Расчетный счет	

Приложение № 3

к Политике ценообразования и торгово-сбытовой политике
ЗАО «АэроБел»,
утвержденной
«27» декабря 2024 г.

Карточка Потенциального покупателя – физического лица, зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя

Полное наименование предприятия	
Адрес регистрации	
Фактический адрес	
Адрес электронной почты	
Контактный телефон	
ИНН	
ОГРНИП	
ОКВЭД	
Система налогообложения	
Банковские реквизиты:	
Наименование банка	
БИК	
Корреспондентский счет	
Расчетный счет	

Приложение № 4

к Политике ценообразования и торгово-сбытовой политике
ЗАО «АэроБел»,
утвержденной
«27» декабря 2024 г.

Карточка Потенциального покупателя – физического лица	
ФИО	
Адрес регистрации	
Фактический адрес	
Адрес электронной почты	
Контактный телефон	
ИНН	
Банковские реквизиты:	
Наименование банка	
БИК	
Корреспондентский счет	
Расчетный счет	