



Утверждаю
Генеральный директор
ООО «ТехноНИКОЛЬ – Строительные Системы»

В.В. Марков

**ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА ГРУППЫ «ТЕХНОНИКОЛЬ»
В ОБЛАСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСТРУЗИОННОГО (ЭКСТРУДИРОВАННОГО)
ПЕНОПОЛИСТИРОЛА**

(Редакция июнь 2024)

ОГЛАВЛЕНИЕ

1.	Общие положения	3
2.	Термины и определения.....	3
3.	Принципы реализации Продукции	4
4.	Требования к Контрагентам, имеющим намерение заключить договор поставки Продукции	5
5.	Отбор Торговых Партнеров	10
6.	Основания расторжения договора с Контрагентом	11
7.	Порядок ценообразования и оплаты Продукции	12
8.	Порядок утверждения и внесения изменений (дополнений)	14

1. Общие положения

- 1.1. Торговая политика Группы «ТехноНИКОЛЬ» (далее – Политика) в области оптовой реализации экструзионного (экструдированного) пенополистирола (далее – Продукция) разработана в целях установления недискриминационных и прозрачных условий реализации Продукции на внутреннем рынке.
- 1.2. Настоящая Политика определяет принципы и направления реализации Продукции, порядок выбора Контрагентов, содержит сведения о порядке ценообразования и порядке заключения договоров поставки Продукции на внутреннем рынке.
- 1.3. Настоящая Политика вступает в силу с момента ее утверждения и является обязательной для всех Организаций Группы «ТехноНИКОЛЬ», реализующих Продукцию на внутреннем рынке.
- 1.4. Настоящая Торговая политика разработана с учетом требований законодательства Российской Федерации, в том числе:
 - Гражданского кодекса РФ;
 - Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;
 - иных нормативных правовых актов.
- 1.5. Условия розничной реализации Продукции приведены на сайте официального интернет-магазина «ТехноНИКОЛЬ»: <https://shop.tn.ru>

2. Термины и определения

В тексте настоящей Политики используются следующие термины, определения и сокращения:

Базовые цены - цены Продукции, указанные в прайс-листах Общества.

Заводы ТехноНИКОЛЬ - Организации Группы «ТехноНИКОЛЬ», осуществляющие производство Продукции.

Заказчик - технический заказчик по смыслу Градостроительного кодекса Российской Федерации и (или) заказчик по договору подряда (ст. 702 ГК РФ).

Застройщик - застройщик по смыслу Градостроительного кодекса Российской Федерации.

Сегменты рынка (сбыта) - направления, по которым осуществляется продажа Продукции производства Заводов ТехноНИКОЛЬ:

- **ПГС** - промышленное и гражданское строительство;
- **КМС** - коттеджное и малоэтажное строительство;
- **ТДС** - транспортное и дорожное строительство;
- **DIY** - реализация торговыми сетями товаров для строительства и ремонта «своими руками»;

- **Индустрия** - снабжение предприятий-производителей, использующих Продукцию в качестве сырья для производства собственной продукции;
- **Розничные продавцы** - продавцы, осуществляющие реализацию Продукции в розницу, кроме торговых сетей DIY.

Конечные Потребители - юридические лица и индивидуальные предприниматели, приобретающие Продукцию у Общества для собственных нужд (потребители сегмента Индустрия (Индустриальные Потребители), Подрядчики, Застройщики, Заказчики и прочие потребители, использующие Продукцию для своих нужд).

Контрагенты - Торговые Партнеры и Конечные Потребители, а в соответствующих разделах Политики также лица, имеющие намерение заключить договор поставки Продукции.

Общество - ООО «ТехноНИКОЛЬ - Строительные Системы» (ИНН 7702521529), осуществляющее реализацию Продукции производства Заводов ТехноНИКОЛЬ.

Организации Группы «ТехноНИКОЛЬ» - хозяйствующие субъекты, входящие в одну группу лиц с Обществом.

Подрядчик - исполнитель по договору подряда (ст. 702 ГК РФ), осуществляющий строительство, реконструкцию, капитальный ремонт здания, сооружения или иного объекта, а также выполнение иных строительных, ремонтных и связанных с ними работ.

Продукция - экструзионный (экструдированный) пенополистирол.

Торговые Партнеры - юридические лица и индивидуальные предприниматели, приобретающие Продукцию производства Заводов ТехноНИКОЛЬ для целей дальнейшей перепродажи.

3. Принципы реализации Продукции

3.1. Настоящая Политика основана на следующих принципах:

- преимущественного удовлетворения потребностей в Продукции Контрагентов, включая Конечных Потребителей, на внутреннем рынке;
- обеспечения прозрачности процесса сбытовой деятельности Организаций Группы «ТехноНИКОЛЬ» для существующих и потенциальных Контрагентов, включая Конечных Потребителей, регулирующих органов, работников Организаций Группы «ТехноНИКОЛЬ» и иных заинтересованных лиц;
- обеспечение равнодоступности и недискриминационных условий реализации Продукции для всех Контрагентов, включая Конечных Потребителей, в соответствии с действующим законодательством;
- единого для всех Контрагентов, включая Конечных Потребителей, порядка ценообразования;
- недопустимости экономически и (или) технологически необоснованных отказов от заключения договоров с Контрагентами, включая Конечных Потребителей.

- 3.2. Организации Группы «ТехноНИКОЛЬ» обеспечивают потребности в Продукции Контрагентов, включая Конечных Потребителей, исходя из экономических и технологических возможностей их производства на Заводах ТехноНИКОЛЬ.
- 3.3. С целью обеспечения доступности Продукции и эффективного распределения издержек Общество осуществляет реализацию Продукции в первую очередь через Торговых Партнеров.
- 3.4. Прямые поставки Конечным Потребителям осуществляются Обществом в следующих случаях:
- Конечным Потребителям, кроме Индустриальных Потребителей, поставка осуществляется при закупке от 10 000 куб. м Продукции в год;
 - Конечным Индустриальным Потребителям прямые поставки осуществляются без ограничения по объему с учетом специфики Индустриальной Продукции, связанной с ее использованием в качестве сырья для производства товаров Индустриальных Потребителей (см. подробнее п. 7.2.2 Политики ниже).

4. Требования к Контрагентам, имеющим намерение заключить договор поставки Продукции

- 4.1. Контрагентами Организаций Группы «ТехноНИКОЛЬ» по приобретению Продукции могут стать юридические лица или индивидуальные предприниматели, соответствующие следующим требованиям:
- лицо отвечает критериям добросовестного налогоплательщика¹;
 - у Организаций Группы «ТехноНИКОЛЬ» отсутствует негативный опыт работы с данным Контрагентом и (или) организациями, входящими с ним в одну группу лиц (п. 4.2 Политики);
 - Контрагент не находится в процессе ликвидации или признания несостоятельным (банкротом), имущество Контрагента не находится под арестом, деятельность Контрагента не прекращена и не приостановлена, в отношении Контрагента отсутствуют выданные исполнительные листы, свидетельствующие о наличии существенной задолженности перед иными лицами.
 - в отношении единоличного исполнительного органа, члена совета директоров, главного бухгалтера или иного должностного лица Контрагента не возбуждено уголовное дело по факту совершения коррупционного преступления или иного преступления, связанного с нарушениями законодательства при осуществлении Контрагентом хозяйственной деятельности, а также указанное лицо не было осуждено за подобные преступления (за исключением лиц, у которых такая судимость погашена или снята);

¹ Под добросовестным налогоплательщиком для целей настоящей Политики понимается лицо, надлежащим образом исполняющее обязанности по уплате налогов и сборов, что подтверждается справкой налогового органа об отсутствии задолженности по уплате налогов.

- Контрагент либо его должностные лица не были привлечены к административной ответственности за совершение правонарушений, связанных с коррупцией, легализацией доходов, полученных преступным путем, или финансированием терроризма;
- Контрагент предоставил полную и достоверную информацию, необходимую для заключения договора в соответствии с настоящей Политикой.

4.2. Под негативным опытом для целей п. 4.1 Политики понимается следующее:

- Контрагент и (или) организации, входящие с ним в одну группу лиц, допускали нарушения интеллектуальных прав Организаций Группы «ТехноНИКОЛЬ» в отношении охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации и при этом в течение трех лет до даты направления запроса о заключении договора не прекратили указанное нарушение и не устранили его последствия путем возмещения причиненных нарушением убытков; и (или)
- Контрагент и (или) организации, входящие с ним в одну группу лиц, не исполняли или ненадлежащим образом исполняли обязательства, возникающие из существенных условий договоров с Организациями Группы «ТехноНИКОЛЬ», в том числе обязательства принять и оплатить Продукцию, своевременно представлять Организациям Группы «ТехноНИКОЛЬ» документы, подтверждающие поставку Продукции; и (или)
- у Контрагента и (или) организаций, входящих с ним в одну группу лиц, на дату направления запроса о заключении договора имеется задолженность по оплате поставленной Продукции, а также по оплате законной или договорной неустойки (штрафа, пени), или иная задолженность, возникшая в связи с исполнением договора между сторонами; и (или)
- в адрес Контрагента и (или) организаций, входящих с ним в одну группу лиц, Организациями Группы «ТехноНИКОЛЬ» на дату получения запроса о заключении договора направлены неурегулированные претензии или стороны реализуют иную процедуру досудебного урегулирования спора; и (или)
- на дату направления запроса о заключении договора между Контрагентом и (или) организациями, входящими с ним в одну группу лиц, и Организациями Группы «ТехноНИКОЛЬ» имеется текущие судебные споры, включая споры в третейских судах; и (или)
- на дату направления запроса о заключении договора в отношении Контрагента и (или) организаций, входящих с ним в одну группу лиц, ФССП России возбуждено исполнительное производство по исполнительным листам, выданным Организациям Группы «ТехноНИКОЛЬ»; и (или)
- Организациями Группы «ТехноНИКОЛЬ» на дату получения запроса о заключении договора в отношении Контрагента и (или) организаций, входящих с ним в одну группу лиц, поданы жалобы (заявления) о нарушении законодательства в государственные органы, в том числе органы внутренних дел, органы прокуратуры, антимонопольные органы.

Контрагент вправе направить запрос о заключении договора по истечении трех лет с даты прекращения Контрагентом и (или) организациями, входящими с ним в одну группу лиц, нарушения прав и законных интересов Организаций Группы «ТехноНИКОЛЬ» при условии устранения последствий допущенного нарушения путем возмещения причиненных убытков и (или) надлежащего исполнения обязательств, и (или) уплаты договорной или законной неустойки (штрафа, пени), и (или) иным согласованным сторонами способом. Такой запрос подлежит рассмотрению в общем порядке, установленном Политикой.

4.3. Потенциальный Контрагент направляет запросы о заключении договора на адрес электронной почты: info@tn.ru, или заказным почтовым отправлением или с нарочным по адресу 129110, г. Москва, ул. Гиляровского, д. 47, стр. 5, эт. 5, пом. I, ком. 13, вниманию СБЕ «Полимерная изоляция».

4.4. С целью оценки соответствия потенциального Контрагента, направившего предложение о заключении договора поставки Продукции, квалификационным критериям потенциальный Контрагент вместе с предложением о заключении договора направляет сведения, содержащие информацию о потенциальном Контрагенте (карточка Контрагента – Приложение № 1 к Политике), а также следующие документы:

4.4.1. Пакет документов, представляемый потенциальным Контрагентом-резидентом:

- выписка из Единого государственного реестра юридических лиц со сроком выдачи не позднее 30 календарных дней до даты представления;
- копии свидетельств о государственной регистрации и постановке на учет в налоговом органе;
- копии учредительных документов юридического лица;
- копия решения уполномоченного органа об избрании (назначении) единоличного исполнительного органа (директора, генерального директора, управляющей организации и т.п.);
- нотариально удостоверенная копия доверенности (если договор подписывается не от лица единоличного исполнительного органа) с указанием в ней реквизитов паспорта, подтверждающая право уполномоченного лица на заключение договора;
- копия информационного письма об учете в ЕГРПО (установленные идентификации по общероссийским классификаторам, такие как ОКПО, ОКВЭД);
- копия бухгалтерского баланса (формы № 0710001 по ОКУД) на последнюю отчетную дату с подтверждением его передачи налоговому органу (при условии, что обязанность его составлять и представлять в налоговый орган, установлена законом или учредительными документами потенциального Контрагента);
- справка налогового органа о наличии/отсутствии задолженности по уплате налогов.

4.4.2. Пакет документов, представляемый потенциальным Контрагентом-нерезидентом

- копия устава иностранного юридического лица;
- копия решения (сертификата) о назначении исполнительных органов иностранного юридического лица;
- копия доверенности или выписки из торгового реестра (реестра государственного/муниципального/судебного органа) на лицо, действующее от имени иностранного юридического лица (в случае если договор заключает лицо, действующее на основании доверенности или выписки из торгового реестра (реестра государственного/муниципального/судебного органа));
- копия решения уполномоченного органа или участника (собрания участников) о заключении договора, если такой порядок предусмотрен действующим законодательством и (или) учредительными документами потенциального Контрагента.

В случае, если договор подписывает руководитель представительства (филиала) иностранного юридического лица в Российской Федерации, потенциальным Контрагентом дополнительно представляются нотариально заверенные копии следующих документов:

- свидетельства об аккредитации и внесении в Государственный реестр филиалов иностранных юридических лиц, аккредитованных на территории Российской Федерации;
- положения о представительстве (филиале);
- свидетельства о постановке на учет в налоговых органах;
- доверенности, подтверждающей полномочия руководителя представительства (филиала).

Все документы, представляемые потенциальным Контрагентом-нерезидентом, за исключением документов, получаемых им на территории Российской Федерации, должны сопровождаться нотариально заверенным переводом на русский язык и должны быть легализованы в установленном порядке. Для стран-участников Конвенции, отменяющей требования легализации иностранных официальных документов (Гаага, 05.10.1961) (в том числе Кипр), вместо консульской легализации необходимо проставление специального штампа – Апостиля.

4.4.3. Пакет документов, представляемый потенциальным Контрагентом – индивидуальным предпринимателем:

- копия свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве предпринимателя (присвоение ОГРНИП);
- выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей со сроком выдачи не позднее 30 календарных дней до даты его предоставления;

- копия свидетельства о постановке на учет в налоговых органах;
 - копия лицензий, полученных индивидуальным предпринимателем (если применимо);
 - копия информационного письма об учете в статистическом регистре (присвоение ОКВЭД, ОКАТО и т.д.);
 - копии документов, подтверждающих регистрацию индивидуального предпринимателя в качестве страхователя:
 - а) в территориальном органе Пенсионного фонда Российской Федерации;
 - б) в исполнительном органе Фонда социального страхования Российской Федерации;
 - в) в территориальном фонде обязательного медицинского страхования;
 - копия декларации по НДС с отметкой налоговой инспекции за последний налоговый период (если предприниматель находится на общей системе налогообложения), либо копию годовой декларации по УСН с отметкой налоговой инспекции за последний налоговый период (если предприниматель применяет УСН и не использует патентную систему), либо копию патента (если предприниматель применяет патентную систему налогообложения);
 - копия уведомления о применении УСН (если применимо).
- 4.5. Представляемые копии документов должны быть заверены печатью потенциального Контрагента (при наличии).
- 4.6. С учетом рекомендаций Министерства финансов Российской Федерации (письмо от 13.12.2011 № 03-02-07/1-430) Организация Группы «ТехноНИКОЛЬ» вправе запросить документы, необходимые для принятия решения о заключении договора с целью снятия финансовых и налоговых рисков и в целях следования курсу борьбы государства с незаконным предпринимательством и уклонением от уплаты налогов. Организация Группы «ТехноНИКОЛЬ» в течение периода взаимодействия с Контрагентом вправе запрашивать у него указанные сведения не чаще одного раза в квартал для принятия решения о перспективах продолжения договорных отношений.
- 4.7. Для целей заключения договора потенциальному Торговому Партнеру также необходимо представить следующие документы:
- документы, подтверждающие наличие в собственности либо аренде нежилого офисного помещения, являющегося местом фактического нахождения органов управления Торгового Партнера и (или) предназначенного для приема клиентов, отправки и приема почтовых отправлений (договор аренды помещения, свидетельство о праве собственности на помещение);
 - документы, свидетельствующие о возможности реального выполнения Торгового Партнера условий договора, а именно обеспеченность финансовыми

ресурсами, достаточными для оплаты приобретаемой Продукции: выписку о наличии и сумме денежных средств по счету, открытому в кредитном учреждении на территории РФ, и (или) справку банка о движении денежных средств за последние 2 месяца, и (или) копию договора с банком на предоставление кредита (открытие кредитной линии), подтверждающего не намерение открытия кредитной линии, а ее фактическое открытие в момент подписания договора.

- 4.8. Документы, представленные потенциальными Контрагентами для целей заключения договора, рассматриваются по мере поступления.
- 4.9. Проверка документов, представленных потенциальными Контрагентами для целей заключения договора, осуществляется в течение 30 (тридцати) дней с даты получения документов. Общество вправе осуществлять проверку представленных документов любыми способами, не противоречащими законодательству Российской Федерации.
- 4.10. В случае наличия в документах, представленных потенциальными Контрагентом, противоречивых сведений Общество вправе направить такому лицу запрос о предоставлении дополнительной информации/документов. В таком случае срок проверки документов продлевается на срок представления потенциальным Контрагентом дополнительной информации/документов.
- 4.11. По результатам проверки документов Обществами принимается одно из следующих решений:
 - о заключении договора с Контрагентом;
 - об отказе от заключения договора в случае непредоставления документов, указанных в п. 4.4, п. 4.7 Политики, и (или) в случае несоответствия критериям, указанным в п. 4.1 Политики, для Торговых Партнеров также в п. 5.2 Политики.

5. Отбор Торговых Партнеров

- 5.1. Общие положения
 - 5.1.1. Отбор Торговых Партнеров осуществляется Обществом. Общество рассматривает запросы потенциальных Торговых Партнеров в период с 1 ноября по 31 марта и оставляет за собой право проверки предоставленной информации. В результате рассмотрения запроса может быть дан мотивированный отказ в случаях, указанных в п. 4.11 Политики.
 - 5.1.2. Период с 1 ноября по 31 марта устанавливается в связи с сезонностью реализации Продукции. На запросы, поступающие в высокий сезон продаж с 1 апреля по 31 октября, Общество направляет ответ с указанием на период рассмотрения запросов.
 - 5.1.3. Срок рассмотрения запросов Торговых Партнеров не превышает 30 (тридцать) календарных дней с даты получения запроса Обществом. Указанный срок может быть продлен соразмерно времени предоставления потенциальным Торговым

Партнером документов, которые могут быть затребованы у него в соответствии с настоящей Политикой.

5.2. Критерии отбора Торговых Партнеров

Помимо требований, указанных в Разделе 4 настоящей Политики, Общество предъявляет следующие требования к Торговым Партнерам:

- Складские активы. Склады могут быть как в собственности, так и в аренде. При определении емкости складов учитывается площадь как открытых, так и закрытых площадок.
- Количество активных менеджеров. Под данным ресурсом понимаются постоянные сотрудники, которые непосредственно взаимодействуют с покупателем и ведут сопровождение сделки. Торговый Партнер должен иметь не менее двух активных менеджеров.
- Принятие на себя обязательства выполнения Торговым Партнером минимального плана продаж. Минимальный план продаж определяется в зависимости от региона местонахождения Торгового Партнера (складских активов Торгового Партнера) и может различаться в зависимости от экономических условий деятельности в различных регионах. Минимальный план продаж в разбивке по регионам приведен в Приложении № 2 к Политике.

6. Основания расторжения договора с Контрагентом

6.1. Расторжение договора с Контрагентом возможно по соглашению сторон.

6.2. Досрочное расторжение договора с Контрагентом по инициативе Общества возможно в следующих случаях:

- при существенном нарушении договора поставки Контрагентом в соответствии с условиями такого договора;
- в случае, если Контрагент перестает соответствовать требованиям, установленным п. 4.1 Политики;
- в случае, если Торговый Партнер перестает соответствовать критериям, установленным п. 5.2 Политики, в частности:
 - а) Торговый Партнер утрачивает права собственности или пользования в отношении используемых для хранения Продукции складских активов и (или) складские активы, используемые Торговым Партнером, становятся непригодными для хранения Продукции, и при этом Торговый Партнер в разумный срок не представляет Обществу сведения о наличии или возможности использования иных складских активов, пригодных для хранения необходимого объема Продукции;
 - б) невыполнение Торговым Партнером плана продаж.

- 6.3. В иных случаях, предусмотренных Гражданским кодексом Российской Федерации и действующим законодательством Российской Федерации.

7. Порядок ценообразования и оплаты Продукции

7.1. Общие принципы ценообразования

7.1.1. Общество обеспечивает единые (недискриминационные) условия формирования цены на Продукцию в отношении всех Контрагентов, включая Конечных Потребителей.

7.1.2. Базовые цены на Продукцию формируются исходя из необходимых для производства и реализации расходов и прибыли. При изменении цен на Продукцию Общество учитывает следующие факторы:

- изменение расходов, необходимые для производства и реализации Продукции;
- изменение ассортимента, которое может оказывать влияние на средневзвешенные цены на Продукцию;
- влияние сезонного фактора (при наличии систематических внутригодовых колебаний цен);
- изменение условий обращения Продукции на товарном рынке, в частности изменение состава продавцов и покупателей на рынке, выявление факторов, свидетельствующих об изменении уровня спроса, таких как динамика уровня товарных запасов Продукции, динамика объемов реализации Продукции и др.

7.1.3. Базовые цены публикуются в прайс-листах, которые доводятся до Контрагентов посредством информационных писем, публикуемых в личном кабинете Контрагента на сайте ТехноНИКОЛЬ: <https://www.tn.ru/>. Базовые цены могут меняться не чаще одного раза в месяц. Информирование об изменении базовых цен происходит посредством публикации информационных писем в личном кабинете Контрагента не позднее 7 дней до даты изменения прайс-листов.

7.1.4. Установление разных цен на Продукцию может быть обусловлено спецификой их формирования для соответствующих видов договоров: базисами поставки, условиями отгрузки Продукции (сроки и порядок оплаты, сроки отгрузки, производственные подразделения, которые отгружают продукцию, и т.д.), зафиксированными в действующих договорах Общества. Цены в договорах устанавливаются с учетом скидок.

7.1.5. Реализация Продукции в адрес Конечных Потребителей, кроме Конечных Индустриальных Потребителей, осуществляется по Базовым ценам.

7.1.6. Иные цены на Продукцию могут быть установлены в результате закупочных процедур, проводимых Конечными Потребителями, в том числе Конечными Индустриальными Потребителями, и Торговыми Партнерами сегмента DIY (торговыми сетями DIY).

7.1.7. Уровень затрат на производство и реализацию Продукции рассчитывается на основании себестоимости производства и реализации Продукции с учетом экономически обоснованной прибыли от реализации Продукции. Под экономически обоснованной прибылью подразумевается такой уровень прибыли, который обеспечивает возможность поддержания и развития экономической деятельности, но при этом не приводит к установлению монопольно высоких цен на Продукцию в значении ст. 6 Федерального закона от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции».

7.2. Порядок предоставления и виды скидок

7.2.1. Общество предоставляет следующие виды скидок:

	Тип скидки	Назначение
1	Базовая	Общество предоставляет своим Торговым Партнерам базовые скидки от действующих Базовых цен при согласовании плана закупок на год. Данная скидка устанавливается в размере 10% для всех Торговых Партнеров. На Продукцию в сегменте Индустрия Торговым Партнерам и Индустриальным Потребителям устанавливается базовая скидка в размере 3%.
3	Сезонная	Временная скидка для всех Торговых Партнеров. Данная скидка устанавливается в размере равном для всех Торговых Партнеров на определенный срок.
4	Дополнительная	Скидка на определенный вид Продукции для всех Контрагентов в конкретном регионе (субъект/округ/страна). Данная скидка устанавливается в размере равном для всех Контрагентов в соответствующем регионе при необходимости стимулировать спрос, либо для компенсации части стоимости доставки готовой Продукции в отдаленные от производства регионы.
5	Акционная	Скидка, применяемая при проведении маркетинговых мероприятиях и складских программах, в пределах установленных правил. Данная скидка устанавливается для Торговых Партнеров в размере равном для всех Торговых Партнеров, отвечающих критериям акции или программы.
6	Ликвидационная	Скидка для проведения распродажи/ликвидации неликвидной/некондиционной Продукции. Данная скидка устанавливается для Торговых Партнеров в размере равном для всех Торговых Партнеров, приобретающих соответствующую Продукцию.

7.2.2. Общество осуществляет реализацию Продукции, предназначенной для Индустриальных Потребителей, напрямую в адрес Индустриальных Потребителей, что обусловлено следующей спецификой:

- особенностями производства такой Продукции с учетом потребностей Индустриальных Потребителей, особыми требованиями к характеристикам;
- необходимостью прямого взаимодействия между Обществом и Индустриальным Потребителем при производстве такой Продукции, обусловленной зависимостью процессов производства и переработки Продукции;
- повышенными требованиями к сервису, в части совместного планирования;
- наличием возможности долгосрочного планирования поставок и отсутствием сезонности поставок такой Продукции;
- более высокими производственными издержками Индустриальных Потребителей при срыве поставок Продукции.

Торговым Партнерам при реализации Продукции в сегменте Индустрия и Индустриальным Потребителям предоставляются базовая и дополнительная скидка согласно п. 7.2.1 Политики выше.

- 7.2.3. Обществом могут быть предоставлены иные скидки Контрагентам, включая Конечных Потребителей, на недискриминационных условиях.

8. Порядок утверждения и внесения изменений (дополнений)

- 8.1. Настоящая Политика утверждается генеральным директором Общества и публикуется на сайте ТехноНИКОЛЬ: <https://www.tn.ru/>.
- 8.2. Изменения (дополнения) в настоящую Политику вносятся по решению уполномоченных должностных лиц и органов Общества и представляются на согласование в ФАС России.

КАРТОЧКА КОНТРАГЕНТА

1	Покупатель	
	ИНН	
	КПП	
	ОГРН	
	ОКПО	
2	Основной регион деятельности	

Юридический адрес:		
3	Индекс, Страна, Область, Город, Улица, Дом, офис	

Фактический адрес:		
4	Индекс, Страна, Область, Город, Улица, Дом, офис	
	Телефон	
	Факс	
	E-mail	

Почтовый адрес:		
5	Индекс, Страна, Область, Город, Улица, Дом, офис	

Банковские реквизиты:		
6	Расчетный Счет №	
	Валюта счета	
	Банк	
	БИК	
	Корреспондентский Счет №	

Лицо, имеющее право действовать без доверенности:		
7	Должность	
	Фамилия/Имя/Отчество	

Коммерческий директор:		
8	Фамилия/Имя/Отчество	
	Моб. телефон	
	E-mail	

Контактное лицо:	
9	Должность
	Фамилия/Имя/Отчество
	Моб. телефон
	E-mail

Учредители	
10	учредитель 1
	учредитель 2
	учредитель 3
	учредитель 4
	учредитель 5
	учредитель 6
	учредитель 7
	учредитель 8

Информация о контрагенте размещаемая на сайте www.tn.ru в разделе контакты	
11	Название компании
	Адрес
	Телефон
	Web-сайт

12	Головное предприятие
	ИНН
	КПП

13	Тип Контрагента
14	Складские активы
15	Количество активных менеджеров
16	План закупок

МИНИМАЛЬНЫЙ ПЛАН ПРОДАЖ ПО РЕГИОНАМ

Наименование региона	Минимальный план продаж, куб. м ²
Алтайский край	700
Амурская область	3 500
Архангельская область	1 000
Астраханская область	1 000
Белгородская область	1 500
Брянская область	1 500
Владимирская область	2 500
Волгоградская область	1 500
Вологодская область	2 000
Воронежская область	1 500
г. Санкт-Петербург и Ленинградская область	1 000
Еврейская автономная область	500
Забайкальский край	500
Ивановская область	2 000
Иркутская область	500
Кабардино-Балкарская Республика	-
Калининградская область	1 250
Калужская область	2 500
Камчатский край	1 000
Кемеровская область-Кузбасс	700
Кировская область	2 000
Костромская область	2 000
Краснодарский край	1 000
Красноярский край	1 000
Курганская область	1 000
Курская область	1 000
Липецкая область	1 500
Магаданская область	500
Москва и Московская область	3 000

² В границах региона минимальный план продаж определяется как наименьший план продаж среди всех действующих Торговых Партнеров в таком регионе. Возможность выполнения Торговым Партнером минимального плана продаж оценивается на основании объема продаж экструзионного (экструдированного) пенополистирола любых производителей в предыдущий период (год), документально подтвержденный потенциальным Торговым Партнером.

Мурманская область	1 500
Нижегородская область	1 000
Новгородская область	1 000
Новосибирская область	1 500
Омская область	500
Оренбургская область	500
Орловская область	800
Пензенская область	1 000
Пермский край	2 000
Приморский край	1 000
Псковская область	500
Республика Адыгея	-
Республика Алтай	700
Республика Башкортостан	1 000
Республика Бурятия	1 000
Республика Дагестан	2 000
Республика Ингушетия	-
Республика Калмыкия	-
Карачаево-Черкесская Республика	-
Республика Карелия	500
Республика Коми	1 000
Республика Марий Эл	700
Республика Мордовия	300
Республика Саха (Якутия)	500
Республика Северная Осетия-Алания	-
Республика Татарстан	1 000
Республика Тыва	-
Республика Хакасия	2 500
Ростовская область	1 000
Рязанская область	2 500
Самарская область	1 500
Саратовская область	2 000
Сахалинская область	2 000
Свердловская область	2 000
Смоленская область	1 000
Ставропольский край	1 000
Тамбовская область	1 200

Тверская область	2 500
Томская область	1 000
Тульская область	4 000
Тюменская область	1 000
Удмуртская Республика	1 000
Ульяновская область	1 000
Хабаровский край	1 000
Ханты-Мансийский автономный округ-Югра	1 000
Челябинская область	500
Чеченская Республика	2 000
Чувашская Республика	1 000
Ярославская область	2 000