

Утверждено
Приказ генерального директора
государственного предприятия
«Управляющая компания холдинга
«БЦК»
« _____ » _____ 2018
№ _____

Утверждено
Приказ генерального директора
ОАО «Белорусский цементный
завод»
« _____ » _____ 2018
№ _____

Утверждено
Приказ генерального директора
ОАО «Кричевцементношифер»
« _____ » _____ 2018
№ _____

Утверждено
Приказ генерального директора
ОАО «Красносельскстройматериалы»
« _____ » _____ 2018
№ _____

Правила торговой практики
республиканского производственно-торгового унитарного предприятия
«Управляющая компания холдинга «Белорусская цементная компания»
в отношении реализации товаров

г. Костюковичи
2018 год

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения.....	3
2. Принципы реализации товаров.....	4
3. Общие условия реализации товаров.....	5
4. Порядок ценообразования	6
5. Порядок заключения, изменения и расторжения договора поставки.....	7
6. Квалификационные требования к контрагентам, имеющим намерение заключить прямой договор поставки товаров.....	8
7. Порядок введения в действие Правил.....	9

1. Общие положения

Настоящие Правила торговой практики в отношении реализации товаров (далее – Правила) устанавливают принципы, условия, способы, направления реализации товаров, произведенных дочерними компаниями, входящими в состав холдинга «Белорусская цементная компания»: открытого акционерного общества «Белорусский цементный завод», открытого акционерного общества «Кричевцементношифер», открытого акционерного общества «Красносельскстройматериалы»; определяют квалификационные требования, предъявляемые к покупателям, а также содержат основные сведения о порядке определения цен, логистических возможностях поставки, порядке заключения договоров купли-продажи (поставки).

1.1. Настоящие правила разработаны для реализации следующих целей:

- обеспечения максимальной прозрачности процесса сбытовой деятельности Компании и Дочерних Обществ;
- предупреждения нарушений действующего законодательства Республики Беларусь;
- информирования о политике Компании в сфере реализации товаров, в том числе о порядке выбора контрагентов и ценообразования.

1.2. Настоящие Правила разработаны с учетом требований:

Гражданского кодекса Республики Беларусь, Закона Республики Беларусь от 12.12.2013 № 94-З «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции», Закона Республики Беларусь от 05.01.2009 № 10-З «О товарных биржах», Закона Республики Беларусь от 13.07.2012 № 419-З «О государственных закупках товаров (работ, услуг)», предписаний министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, локальных нормативных актов Компании, Дочерних обществ и действующего законодательства Республики Беларусь.

1.3. В настоящих Правилах используются следующие термины (сокращения) и определения:

Компания – республиканское производственно-торговое унитарное предприятие «Управляющая компания холдинга «Белорусская цементная компания»;

Товары – продукция, производимая ОАО «Белорусский цементный завод», ОАО «Кричевцементношифер», ОАО «Красносельскстройматериалы» и их филиалами;

Дочерние общества – общества, входящие в состав холдинга «Белорусская цементная компания»: ОАО «Белорусский цементный завод», ОАО «Кричевцементношифер», ОАО «Красносельскстройматериалы» и их филиалы, осуществляющие деятельность по производству товаров;

Биржа – организация с правами юридического лица, формирующая оптовый рынок путем организации и регулирования биржевой торговли, осуществляемой

в форме электронных торгов, проводимых в заранее определенном месте и в определенное время по установленным ею правилам;

Конкурентная процедура закупки – проводимый организатором открытый конкурс или иной вид процедуры закупки в соответствии с действующим законодательством и (или) локальным актом вид процедуры закупки, предметом которого является право на заключение с Покупателем договора на поставку продукции Дочерних обществ и его филиалов;

Оптовая реализация – способ и условия продажи товаров для использования их покупателями в предпринимательской деятельности (в том числе для перепродажи) или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием;

Покупатели – юридические лица, индивидуальные предприниматели, приобретающие товары у Компании на основании действующих договоров (контрактов);

Прямые договоры – договоры, заключенные Компанией с покупателями по их заявкам вне конкурсных и биржевых процедур закупок.

2. Принципы реализации товаров

2.1. Реализация Компанией товаров, производимых ОАО «Белорусский цементный завод», ОАО «Кричевцементношифер», ОАО «Красносельскстройматериалы» и их филиалами осуществляется на основании договоров комиссии и договоров купли продажи.

2.2. Реализация товаров осуществляется в соответствии с принципами:

- преимущественного удовлетворения потребностей в товарах на внутреннем рынке Республики Беларусь;
- равнодоступности и равных (недискриминационных) условий сделок для всех контрагентов в соответствии с действующим законодательством;
- обеспечения недискриминационности ценовых условий;
- недопустимости экономически и (или) технологически необоснованных отказов от заключения договоров с покупателями.

2.3. Объемы, планируемые к реализации, распределяются до начала месяца поставки.

До 25 числа текущего месяца Компания направляет Дочернему обществу информацию об объемах заказываемой на следующий месяц продукции.

2.4. При распределении объемов реализации товаров на внутреннем рынке в Компании применяется следующая система приоритетов:

– в первую очередь Компанией удовлетворяются текущие потребности контрагентов, согласно выделенным объемам уполномоченными государственными органами, при предварительной оплате продукции покупателем;

– во вторую очередь обеспечивается реализация Компанией товаров на биржевых торгах. Объем реализации цемента на биржевых торгах для зарубежных покупателей обусловлен требованием протокола заседания биржевого комитета по секции промышленных и потребительских товаров от 16 октября 2018 года г. Минск и составляет 10% от общего объема цемента,

экспортируемого Республикой Беларусь. В случае принятия нормативно-правового акта, устанавливающего иную величину подлежащего к продаже на бирже товара, указанная в настоящем пункте величина пересматривается и приводится в соответствие с требованиями действующего законодательства Республики Беларусь;

– в третью очередь удовлетворяются текущие потребности по результатам конкурентных процедур закупок (конкурс, тендер, иная процедура);

– в четвертую очередь обеспечивается реализация Компанией товаров на экспорт;

– в пятую очередь, поставки прочим потребителям, в том числе, как собственной торговой сети, так и потребность иных покупателей, имеющих с Компанией долгосрочные договоры.

2.5. В случае, если количество товаров, производимых Дочерними обществами в соответствующий календарный месяц, больше чем количество, которое приобретают покупатели, обозначенные выше, Компания реализует товары путем их выставления на биржевые торги либо по прямым договорам с Покупателями.

2.6. Документы, содержащие характеристику товара, в том числе показатели качества, базовые марки, область применения являются частью данных Правил и изложены в приложении к ним.

3. Общие условия реализации товаров

3.1. Возможность поставки является обусловленной, в том числе, объемами производства товаров, необходимостью соблюдения периодичности и равномерности отгрузок продукции Дочерних обществ, учетом складывающихся логистических возможностей.

3.2. Покупатель, имеющий действующий договор с Компанией, в соответствии с условиями договора направляет в Компанию информацию необходимую для принятия решения о возможности поставки либо планирования поставки с указанием всех требуемых данных предусмотренных условиями договора.

3.3. Заявки существующих и потенциальных контрагентов на покупку товаров удовлетворяются в соответствии с технологической возможностью производства и отгрузки товаров, а также их приоритетностью для Компании.

3.4. В случае, если количество товаров, которое планируют приобрести Покупатели, превышает количество товаров, производимых (планируемых к производству) Дочерними обществами в соответствующий календарный месяц, и Дочернее общество не имеет дополнительных свободных объемов товаров, то Компания удовлетворяет потребности покупателей в соответствии с очередностью, указанной в п. 2.4. настоящих Правил. При отсутствии технической и (или) экономической возможности поставки товаров в определенном количестве, Компания вправе отказать в поставке в соответствующем месяце.

3.5. Поставки товаров по согласованию с покупателем и в зависимости от технологических возможностей отгрузки, могут быть осуществлены железнодорожным или автомобильным транспортом.

3.6. Выборка товара Покупателем осуществляется в течение всего календарного года в соответствии со спецификацией к договору поставки.

3.7. Поставка цемента в адрес потребителей на внутренний рынок осуществляется согласно плановым объемам утвержденным, постановлением коллегии Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 03.12.2018 № 255 и осуществляется равномерно в течение года.

3.8. Невыбранные потребителем объемы цемента, в соответствии с договором поставки, не переходят и не перераспределяются на последующие планируемые периоды, а поступают в свободную реализацию организациям всех форм собственности или на экспорт, при этом заявленные потребителями объемы цемента в период пикового сезонного спроса (июнь-сентябрь) могут корректироваться в сторону снижения на процент, аналогичный проценту невыборки продукции в период январь-март.

4. Порядок ценообразования

4.1. При реализации товаров Компания обеспечивает всем покупателям недискриминационные ценовые условия в соответствии с действующим законодательством. Установление различных цен может быть обусловлено экономическими, технологическими и иными объективными факторами, в том числе цены могут различаться в зависимости от условий договора поставки.

4.2. Оптовые цены формируются путем применения к отпускной цене Дочернего общества оптовой наценки.

4.3. Цены на реализацию товаров определяются Дочерними обществами с учетом следующих положений:

– реализация товаров на внутреннем рынке осуществляется по отпускным ценам заводов-изготовителей, сформированным в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь;

Отпускные цены на цемент для реализации на внутреннем рынке на условиях франко-станция отправления устанавливаются предприятием изготовителем, которые сформированы на основании Методических рекомендаций о порядке рассмотрения цен (тарифов) на строительные материалы, изделия, конструкции, выполняемые работы, оказываемые услуги, используемые в строительстве, организациям, входящим в систему Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь, утвержденным Постановлением коллегии Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь.

4.4. Реализация товара по конкурентным процедурам закупок осуществляется по ценам, установленным в результате данных процедур. Правила участия в конкурентных процедурах, критерии для заключения сделок и формы стандартных договоров определяются организатором конкурентных процедур. Уровень цен по результатам конкурентных процедур может отличаться от уровня цен прямых договоров.

4.5. Реализация товара на экспорт осуществляется по договорным ценам, установленным с учетом конъюнктуры рынка.

4.6. Цены на товар по сделкам, заключенным на биржевых торгах, по результатам конкурентных процедур могут отличаться от уровня цен прямых договоров. В случае заключения сделки по результатам биржевых торгов, результатам конкурентных процедур с покупателем заключается договор по цене, сформированной по результатам торгов.

4.7. Дочерние общества имеют право предоставлять скидки с утвержденных (прейскурантных) цен, в соответствии с положениями действующего законодательства. При предоставлении (отмене) скидок, соответствующая информация размещается на официальном сайте Компании и Дочерних обществ.

5. Порядок заключения, изменения и расторжения договора поставки

5.1. Прямые договоры поставки товаров заключаются Компанией на недискриминационных условиях с контрагентами, соответствующими следующим квалификационным требованиям:

- лицо отвечает критериям добросовестности налогоплательщика;
- лицо имеет устойчивое финансовое положение.

5.2. Договоры поставки товаров заключаются Компанией с потенциальными покупателями, при наличии экономической и технологической возможности поставки товаров.

5.3. С покупателями заключаются рамочные договоры поставки, предусматривающие порядок осуществления поставки и оплаты, условия поставки, ответственность сторон и иные и иные существенные условия поставки. (Форма договора, установленная в Приложении №1 к настоящим правилам, является их неотъемлемой частью).

5.4. Факт направления оферты свидетельствует о добровольном выборе потенциальным контрагентом условий, установленных настоящими Правилами, свидетельствует о согласии потенциального контрагента со всеми условиями, указанными в проекте договора поставки, размещённом на общедоступном официальном интернет-сайте Компании.

5.5. Полученную заявку Компания рассматривает в течение 10 рабочих дней и при положительном решении направляет в адрес Покупателя оформленный договор. Регистрация входящих заявок осуществляется в порядке, предусмотренном в Компании. Поступившая в адрес Компании заявка на заключение договора хранится вместе с договором.

5.6. Базис поставки, наименование, количество, качество и цена поставляемого товара определяются сторонами в соответствующем договоре, заключаемом в соответствии с требованиями действующего законодательства Республики Беларусь и исходя из обычаев делового оборота.

5.7. Компания может отказать в заключении договора в случаях, прямо предусмотренных действующим законодательством Республики Беларусь, по распоряжению органов управления, а также в случае несоответствия квалификационным требованиям согласно разделу 6 настоящих Правил.

5.8. При принятии положительного решения о начале сотрудничества, в адрес потенциального контрагента направляется заполненная форма договора поставки. Потенциальный контрагент должен направить в Компанию подписанные со своей стороны экземпляры договора поставки.

5.9. Изменение, расторжение договора осуществляется в порядке предусмотренном действующим законодательством Республики Беларусь.

6. Квалификационные требования к контрагентам, имеющим намерение заключить прямой договор поставки товаров

6.1. Покупателем Компании может стать любое юридическое лицо (или индивидуальный предприниматель), проверку на предмет соответствия установленным настоящими Правилами квалификационным требованиям и для определения надёжности данного покупателя.

6.2. С целью оценки соответствия лица, направившего предложение о заключении договора поставки товаров, на соответствие квалификационным критериям до заключения договора у него запрашиваются следующие документы:

- свидетельство о государственной регистрации (присвоении ОГРН);
- документы, подтверждающие полномочия лица, заключающего договор от имени потенциального контрагента;
- решение уполномоченного органа контрагента, к компетенции которого учредительными документами отнесён вопрос об избрании (назначении) единоличного исполнительного органа (директора, генерального директора, управляющей организации (в указанном случае – решение уполномоченного органа управляющей организации, к компетенции которого учредительными документами отнесен вопрос об избрании (назначении) единоличного исполнительного органа (директора, генерального директора) управляющей организации);
- доверенность (в случае, если со стороны потенциального контрагента подписание договора планируется не единоличным исполнительным органом);
- решение уполномоченного органа или участника о заключении договора, если такой порядок предусмотрен действующим законодательством и/или учредительными документами.

Пакет документов, представляемый потенциальным контрагентом-нерезидентом (юридическое лицо) включает следующие документы:

- устав иностранного юридического лица;
- решение (сертификат) о назначении исполнительных органов иностранного юридического лица;
- доверенность или выписка из торгового реестра (реестра государственного/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/судебного органа);

– решение уполномоченного органа или участника (собрания участников) о заключении договора, если такой порядок предусмотрен действующим законодательством и/или учредительными документами контрагента;

Все документы, представляемые контрагентом-нерезидентом, за исключением документов, предоставляемых контрагентом-резидентом территории Российской Федерации, должны быть с нотариально заверенным переводом на русский язык. Для стран-участников Конвенции, отменяющей требование легализации иностранных официальных документов (Гаага, 05.10.1961) (в том числе Кипр), вместо консульской легализации необходимо проставление специального штампа – Апостиля.

Пакет документов, представляемый потенциальным контрагентом, зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя включает следующие документы:

- паспорт;
- свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве предпринимателя (присвоение ОГРНИП);
- свидетельство о постановке на учёт в налоговых органах;

6.3. В случае необходимости Компания вправе запросить дополнительные документы, необходимые для принятия решения о заключении договора с целью установления не противоречия интересов Покупателя и Компании, а также снятия прочих рисков (в т.ч. репутационных, финансовых, налоговых), а также следования тенденциям борьбы государства с незаконным предпринимательством и уклонением от уплаты налогов.

7. Порядок введения в действие Правил

7.1. Настоящие Правила утверждаются руководителями Компании и Дочерних обществ и подлежат размещению на общедоступном официальном интернет-сайте Компании и Дочерних обществ.

7.2. Изменения (дополнения) в настоящие Правила вносятся по решению руководителей Компании и Дочерних обществ.

Заявка покупателя

Сведения об организации: _____

Полное наименование: _____

Сокращенное наименование: _____

Адресные данные:

Юридический адрес: _____

Фактический адрес: _____

Почтовый адрес: _____

Телефон (с указанием кода города): _____

Факс (с указанием кода города): _____

E-mail (электронная почта): _____

Адрес web-сайта: _____

ФИО руководителя, основание осуществляемых полномочий: _____

Сведения о постановке на учет в налоговом органе и информация о производственной деятельности и финансовом состоянии организации:

Дата создания: _____

Свидетельство о внесении в Единый государственный реестр юридических лиц (дата, №, кем выдано):

ОКВЭД

ОКПО

ИНН _____

Расчетный счет – №

Приложение: Наименование продукции и график поставки.

Подпись руководителя