



Приложение № 1
к приказу № _____ от 01.09.2026

«УТВЕРЖДЕНО»
Генеральный директор Холдинга «Коломенский»

Козлов Д.В.



**Торгово-сбытовая политика Холдинга «Коломенский»
по реализации хлеба и хлебобулочных изделий
недлительного хранения**

Оглавление:

1. Общие положения.....	3
2. Термины и определения	3
3. Цели и задачи Политики.....	4
4. Отбор Клиентов для заключения договора поставки.....	4
5. Принципы ценовой политики.....	6
6. Ценообразование на Продукцию.....	6
7. Порядок и сроки оплаты Продукции.....	7
8. Заказы Клиентов.....	7
9. Прекращение договора с Клиентом.....	7
10. Антимонопольный положения.....	7
11. Заключительные положения.....	8
Приложение 1	9

1. Общие положения

1.1. Настоящая Политика регулирует порядок реализации хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения (далее – Продукция), и связанное с такой реализацией взаимодействие с Клиентами Холдинга «Коломенский» в городе Москве и Московской области.

1.2. Политика не применяется к отношениям, связанным с продажей иных видов товаров, производимых и (или) реализуемых Компаниями Холдинга, кроме Продукции.

1.3. Политика содержит следующие основные положения:

- порядок заключения договоров поставки Продукции, условия, форму, сроки подачи и согласования заявок;
- условия исполнения заказов Клиентов;
- сроки и порядок оплаты Продукции;
- порядок ценообразования на Продукцию.

1.4. Политика является локальным нормативным актом и обязательна для исполнения всеми сотрудниками.

2. Термины и определения

2.1. **Антимонопольное законодательство** – система нормативных правовых актов, включающая Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ, иные применимые федеральные законы, постановления Правительства Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, нормативные правовые акты ФАС России, а также международные соглашения Российской Федерации, направленные на защиту Конкуренции, предупреждение и пресечение монополистической деятельности и Недобросовестной Конкуренции.

2.2. **Холдинг «Коломенский» (Холдинг)** - ООО «БУЛОЧНО-КОНДИТЕРСКИЙ ХОЛДИНГ «КОЛОМЕНСКИЙ» и его подконтрольные лица.

2.3. **Компания** - Организация, входящая в состав Холдинга.

2.4. **Клиент (также – Покупатель)** - Юридическое или физическое лицо, которое приобретает продукцию Холдинга.

2.5. **Базовая цена** - цена Продукции, указанная в базовом прайс-листе Холдинга, без учета скидок и надбавок.

2.6. **Прайс-лист** - перечень Продукции Холдинга с указанием цен (с НДС/ без НДС) за килограмм/единицу в разрезе ассортиментных позиций.

2.7. **Отсрочка платежа** - количество времени, за которое Покупатель обязан полностью произвести расчет за конкретную поставку (отгрузку), в рамках сроков, установленных Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

2.8. **Категории Клиентов:**

- **Федеральные сети** - категория Клиентов включает в себя федеральные и крупные локальные сети, e-com:

- **ФС** – это сети, представленные в двух и более регионах, с логистическим плечом в 100 и более км, имеющие в наличии РЦ и возможными дополнительными региональными офисами продаж;
- **ЛС** – это сети, ограниченные одним «домашним» регионом сбыта, с логистическим плечом до 100 км, наличие РЦ является необязательным условием;
- **E-com** – это продажа продукции конечному потребителю он-лайн на сайте интернет-магазина, в социальных сетях или на маркетплейсах.

- **Крупный дистрибьютор** - организация, которая осуществляет закупку продукции не для нужд конечного потребителя, а служит целям ведения бизнеса.

- **Государственные контракты** - договоры продажи продукции, где одной из сторон выступает гос. организация, его действие регламентируется ст.525-534 Гражданского кодекса РФ. Стороной договора от имени государства могут быть: госорганы; органы управления государственными внебюджетными фондами; казенные организации; другие лица, которые являются получателями госсредств и бюджетных денег.

- **HoReCa:**

- **АЗС** – предприятия питания на АЗС, предлагающие горячую и холодную еду, напитки через прилавок или станции самообслуживания.
 - **Предприятия быстрого питания** – заведения с высокой скоростью обслуживания через прилавок, коротким меню горячих и холодных блюд и напитков, невысоким средним чеком. Как правило, специализируются на каком-либо монопродукте.
- **Прочие Клиенты** - категория включает Клиентов, которые не являются ФС, крупным дистрибьютором, HoReCa: АЗС, Предприятия быстрого питания, не выступают стороной в государственном контракте.
- 2.9. **Кредитный лимит** — сумма, в пределах которой Клиенту по договору с Отсрочкой платежа разрешено подтверждение заказов на отгрузку с Отсрочкой платежа.
- 2.10. **Минимальный объем заказа** — объем заказа Продукции для разных Категорий Клиентов, обусловленный рентабельностью обработки отдельного заказа для Холдинга, исходя их соответствующих логистических и административных затрат Холдинга.
- 2.11. **Потенциальный Клиент** — хозяйствующий субъект, подавший заявку на заключение договора поставки Продукции в порядке, предусмотренном Политикой.

3. Цели и задачи Политики

3.1. Цели Политики:

- 3.1.1. Стандартизация сбытовой деятельности Холдинга и рост совокупной прибыли.
- 3.1.2. Минимизация финансовых рисков.
- 3.1.3. Прозрачность ценообразования.

3.2. Задачи Политики:

- 3.2.1. Разработка и внедрение единых условий сотрудничества при заключении договоров с Клиентами с учетом специфики различных товарных рынков и стратегических целей Холдинга.
- 3.2.2. Создание прозрачной, недискриминационной среды для Покупателей Продукции Холдинга, выстраивание взаимоотношений с Клиентами на принципах системного ценообразования, объективности договорных требований и соблюдения баланса взаимных экономических интересов.
- 3.2.3. Гарантировать исполнение всех принятых на себя обязательств перед Клиентами, а также строгое соблюдение принципов настоящей Политики и норм действующего законодательства.

4. Отбор Клиентов для заключения договора поставки

4.1. Критерии отбора Клиентов

4.1.1. Клиентом Холдинга может стать правоспособное зарегистрированное в установленном законом порядке юридическое лицо (индивидуальный предприниматель), которое должно отвечать следующим критериям:

- добросовестность (Клиент не должен злоупотреблять своими правами и не должен совершать действий, направленных на получение необоснованной налоговой выгоды);
- благонадежность (Клиент должен иметь достаточно ресурсов для исполнения договора);
- устойчивое финансовое положение (платежеспособность).

4.1.2. Договор поставки с Потенциальным Клиентом не заключается при выявлении следующих негативных факторов:

4.1.2.1. Прекращение деятельности Потенциальным Клиентом согласно ЕГРЮЛ/ЕГРИП по данным сервиса Федеральной налоговой службы «Прозрачный бизнес», сервиса СПАРК, и равно по выписке из ЕГРЮЛ/ЕГРИП; либо несоответствие предоставленных Потенциальным Клиентом идентификационных реквизитов данным в ЕГРЮЛ/ЕГРИП, а также данным сервиса Федеральной налоговой службы «Прозрачный бизнес» или сервиса СПАРК;

4.1.2.2. В отношении Потенциального Клиента принято решение о предстоящем исключении из ЕГРЮЛ как недействующего лица;

4.1.2.3. Учредители или руководитель Потенциального Клиента указаны в реестре лиц, отказавшихся в суде от участия (руководства) в отношении которых данный факт установлен (подтвержден) в судебном порядке, либо в состав исполнительных органов контрагента входят дисквалифицированные лица, либо паспорт лица, выполняющего функции единоличного

исполнительного органа / главного бухгалтера / учредителя Потенциального Клиента включен в список недействительных паспортов Российской Федерации;

4.1.2.4. Учредитель Потенциального Клиента является лицом, указанным в пп. «ф» п. 1 ст. 23 Федерального закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ:

– лицом, которое владело более чем 50% долей в обществе с ограниченной ответственностью, которое на момент исключения из ЕГРЮЛ имело задолженность перед бюджетной системой, безнадежную к взысканию;

– лицом, которое имело право без доверенности действовать от имени юридического лица, которое на момент исключения из ЕГРЮЛ имело задолженность перед бюджетной системой, безнадежную к взысканию;

– лицом, которое имело право без доверенности действовать от имени юридического лица, в отношении которого содержится запись о недостоверности сведений о юридическом лице, предусмотренных пп. «в» или «л» п. 1 ст. 5 Федерального закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ, либо имеется неисполненное решение суда о ликвидации указанного юридического лица.

4.1.2.5. Потенциальный Клиент имеет высокий риск по индексу должной осмотрительности контрагента согласно данным сервиса СПАРК (или его аналога, использующего объективные критерии оценки);

4.1.2.6. В отношении Потенциального Клиента возбуждены суды или ведутся исполнительные производства, которые в совокупности ставят под вопрос исполнение Потенциальным Клиентом своих обязательств по планируемому договору поставки с ТД (сумма претензий более 50% выручки Потенциального Клиента);

4.1.2.7. У Потенциального Клиента имеется недоимка или задолженность по пеням и штрафам более 100 000 рублей;

4.1.2.8. Потенциальный Клиент находится на какой-либо стадии банкротства.

4.2. Порядок отбора Клиентов

4.2.1. Клиент, желающий заключить договор с Холдингом, направляет заявку на сайте Холдинга <https://khleb.ru/clients/>. Заявка Клиента должна давать полное и объективное представление об условиях сотрудничества, которые предлагаются Клиентом и отвечать интересам Холдинга. К заявке должны быть приложены сканированные копии документов, перечень которых указан в Приложении 1 к Политике. Заявка направляется в адрес ответственных сотрудников Холдинга.

4.2.2. Холдинг вправе по собственной инициативе направлять Предложение о сотрудничестве в адрес потенциальных Клиентов, отвечающих установленным в Политике объективным критериям, на равных и недискриминационных условиях.

4.2.3. Любое лицо, отвечающее критериям отбора Клиента, вправе заключить с Компанией Холдинга договор поставки.

4.2.4. Датой получения заявки от Потенциального Клиента Холдингом является дата предоставления полного комплекта документов, указанных в Приложении 1 к Политике. Холдинг вправе запросить дополнительные разъяснения и подтверждающие документы по предоставленной информации у Потенциального Клиента или у государственного органа, а также провести интервью с лицами, имеющими полномочия предоставить и/или подтвердить те или иные сведения о Потенциальном Клиенте.

4.2.5. Заявление подлежит рассмотрению в срок, не более 60 дней с даты его получения Холдингом. Указанный срок может быть продлен по согласованию с Клиентом.

4.2.6. Холдинг вправе отказать потенциальному Клиенту в заключении договора поставки в случае, если в процессе рассмотрения заявки будет выявлено наличие хотя бы одного из факторов, указанных в п. 4.1.2. Политики.

4.3. Порядок принятия решения о заключении договора с Клиентом.

4.3.1. Оценка Потенциального Клиента на предмет отсутствия негативных факторов, указанных в п. 4.1.2. Политики, осуществляется на основании публичной информации: реестров Федеральной налоговой службы России, в том числе ЕГРЮЛ и ЕГРИП, ее сервисов по проверке компаний, сервиса СПАРК, системы КАД Арбитр, Единого федерального реестра сведений о банкротстве, Банка исполнительных производств ФССП России, сведений из Реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и иных публичных источников. Также могут быть

использованы документы, данные и результаты проверки, имеющиеся в отношении Потенциального Клиента по итогам предыдущих проверок.

4.3.2. После рассмотрения заявки Потенциального Клиента Холдинг принимает решение о возможности или невозможности заключения договора с Потенциальным Клиентом. Решение основывается на оценке соответствия требованиям Холдинга, изложенных в Политике.

4.3.3. В случае принятия положительного решения Холдинг, одновременно с уведомлением о возможности заключения договора, направляет потенциальному Клиенту Проект типового договора поставки.

4.3.4. Решение об отказе в заключении договора должно быть обоснованным и включать перечень выявленных несоответствий, которые послужили основанием для такого решения. О таком решении Холдинг сообщает Потенциальному Клиенту любыми имеющимися средствами коммуникации.

4.4. Периодическая проверка Клиента.

4.4.1. Холдинг имеет право на проведение плановых периодических проверок Клиентов, а также внеплановых проверок в случае выявления признаков факторов, указанных в п. 4.1.2. Политики.

4.4.2. Плановая проверка может проводиться раз в год.

4.4.3. Внеплановая проверка может быть инициирована по мере выявления негативных факторов или нарушений Клиентом сроков оплаты по договору.

4.4.4. В целях проведения указанных периодических проверок Холдинг может направить Клиенту Запрос на предоставление информации и документов согласно перечню, указанному в Приложении 1 к Политике, а также дополнительно запросить расшифровки к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за предыдущий налоговый период и бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах за более ранние налоговые периоды.

Клиент обязан предоставить Холдингу сведения и документы из указанного перечня не позднее 15 (пятнадцати) дней с момента получения Запроса.

4.4.5. В случае несоответствия Клиента требованиям, Холдинг имеет право приостановить отгрузку/поставку Продукции данному Клиенту.

5. Принципы ценовой политики

5.1. Конечной целью ценообразования является реализация Продукции по цене, которая учитывает необходимые расходы на производство и реализацию Продукции с учетом специфики товарного рынка и вида продаж и обеспечивает необходимую прибыль для эффективного функционирования и развития Холдинга.

5.2. 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;
- показатели финансовой, кредитной, денежной политики, инфляционные процессы.

6. Ценообразование на Продукцию

6.1. Цена Продукции определяется в соответствии с Прайс-листом Компании на дату поставки Продукции, если иное не согласовано Сторонами в Договоре. Цены включают в себя НДС по ставке действующего законодательства.

Информация о действующем Прайс-листе предоставляется Клиенту по его запросу или в ином согласованном Сторонами порядке.

6.2. Продукция оплачивается Клиентом в порядке предоплаты или в ином согласованном сторонами порядке.

В случае оплаты Продукции после её отгрузки (передачи) Покупателю (на условиях предоставления отсрочки платежа), Компания вправе потребовать предоставления обеспечения исполнения обязательства Покупателя по оплате поставленной ему Продукции. Срок оплаты Продукции не может превышать установленный законодательством России предельный срок оплаты Продукции.

6.3. С целью увеличения коммерческой эффективности, а также в зависимости от конъюнктуры рынка Холдинг вправе предоставлять Клиентам скидки и премии от регулярных цен, целью

которых является увеличение объемов продаж, расширение ассортимента и географии продаж, представленности Продукции на полках в точках продаж.

7. Порядок и сроки оплаты Продукции

7.1. Продукция Холдинга может быть приобретена Клиентом на условиях оплаты, определенных в заключенном договоре:

- 100% предоплата,
- с отсрочкой платежа,
- смешанная оплата (частичная предоплата и частичная отсрочка платежа).

7.2. Приоритетным является поставка на условиях предоплаты.

7.3. Отсрочка платежа индивидуально для каждого Клиента предоставляется на основании Кредитного лимита, определяемого Холдингом с учетом:

- Категории Клиента;
- финансового положения Клиента,
- истории работы с Клиентом.

7.4. Максимальная отсрочка платежа определяется в соответствии со сроками, установленными Федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 № 381-ФЗ.

8. Заказы Клиентов

8.1. Минимальный объем заказа

8.1.1. Минимальный объем заказа определяется в зависимости от Категории Клиента с учетом особенностей технологического процесса производства и на основании анализа логистических затрат Холдинга и может быть пересмотрен в случае значительных изменений соответствующих критериев.

8.2. Приоритетность исполнения заказов Клиентов:

Удовлетворению подлежат все заказы, размещаемые Клиентами, не имеющими просроченной задолженности, не менее минимальной совокупной суммы заказа(ов), приходящихся на один день доставки, и при наличии у Компании возможности поставки Продукции в заказанном объеме. При отсутствии возможности произвести поставки Продукции в заказанном объеме приоритеты удовлетворения заказов распределяются следующим образом:

- заказы, поданные Клиентом в рамках заявленного прогнозного объема, имеют приоритет перед заявками, не включенными в прогнозный план;
- заказы рассматриваются по общей очереди поступления с учетом согласованных с Клиентами днями отгрузок и необходимости распределения Продукции во все каналы сбыта;
- по согласованию с Клиентом исходный заказ может быть заменен\дополнен как в рамках количества (объема), так и в рамках перечня ассортимента.

9. Прекращение договора с Клиентом

9.1. Документально зафиксированное нарушение Клиентом условий договора или положений настоящей Политики является основанием для досрочного расторжения договорных отношений по инициативе Холдинга. Направление письменного уведомления о расторжении с обоснованием причин производится в порядке и в сроки, предусмотренные контрактом. При этом Клиенту предоставляется право на официальное предоставление возражений до момента фактического прекращения действия договора.

10. Антимонопольные положения

10.1. Деятельность Холдинга осуществляется в строгом соответствии с требованиями Антимонопольного законодательства.

10.2. Холдинг обеспечивает равный доступ контрагентов к приобретению Продукции при условии их соответствия единым, открытым и объективным критериям отбора.

10.3. Холдинг разделяет принцип свободы договора и обязуется не включать в соглашения условия, ущемляющие права Клиентов или налагающие на них обязательства, лишённые явного экономического или технологического обоснования.

11. Заключительные положения

11.1. Политика утверждается генеральным директором Холдинга и вступает в силу с момента ее опубликования.

11.2. Контроль исполнения Политики возлагается на Коммерческого директора и директора Финансово-юридического департамента.

11.3. Политика является общедоступным документом, подлежит размещению в открытом доступе на официальном сайте Холдинга <https://khleb.ru/>, также может быть предоставлена по запросу любому заинтересованному лицу, в том числе и по запросу третьих лиц, осуществляющих деятельность на соответствующем товарном рынке.

11.4. Политика может быть пересмотрена по необходимости в соответствии со стратегическими целями Холдинга не чаще чем 1 раз в год. В случае принятия изменений и дополнений к Политике вносятся соответствующие корректировки.

**Приложение 1 к Торгово-сбытовой политике Холдинга «Коломенский»
по реализации хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения**

Перечень документов для предоставления Клиентами

Перечень запрашиваемых документов	Минимальный пакет документов	Полный пакет документов			
	Для всех, подходящих под условие*	Продажа продукции (с отсрочкой платежа) лимитом более 50 тыс. руб.			
		ЮЛ/общ.	ЮЛ/УСН	ИП/общ.	ИП/УСН
Карточка предприятия	+	+	+	+	+
Устав (действующая редакция на момент подписания договора)	+	+	+		
Протокол/Решение о назначении единоличного исполнительного органа (Генеральный директор, Директор, Президент и пр.)	+	+	+		
Доверенность/Приказ лица, имеющего право подписи Договора (если договор будет подписываться не единоличным исполнительным органом)	+	+	+	+	+
Подтверждающий документ (уведомления и пр.), если контрагент применяет специальный режим налогообложения (УСН, ЕНВД и пр.)			+		+
Паспорт (копия)				+	+
Бухгалтерский баланс, Отчет о прибылях и убытках за последний отчетный период с отметкой ИФНС о принятии или ЭЦП		+	+		
Декларация по налогу на прибыль за последний отчетный период с отметкой о принятии ИФНС или с ЭЦП		+			
Книга доходов/расходов для организации				+	+
Декларация по УСН за последний отчетный период с отметкой о принятии ИФНС (копия квитанции о вводе) или с ЭЦП			+		+

Действующее штатное расписание на дату заключения договора		+	+	+	+
Договора аренды (с приложением свидетельства о собственности) помещения фактического (регистрации) места нахождения контрагента, филиалов и складских помещений. Если контрагент собственник помещений, то только копию свидетельства на собственность.		+	+	+	+

*** Условия для минимального пакета документов:**

- Покупатели со 100% предоплатой за Продукцию
- Покупатели со 100% отсрочкой платежа (с лимитом менее 50 тыс. руб.)