

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
ООО «ЭКСПЕДИТОР»
Фёдоров А. В.

ТАРИФНО-СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА ООО «ЭКСПЕДИТОР»

на услуги, оказываемые в 2026 году

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Назначение документа

Настоящая Тарифно-сбытовая политика определяет порядок формирования, применения и изменения тарифов на услуги, оказываемые Обществом с ограниченной ответственностью «ЭКСПЕДИТОР» (далее – Экспедитор), а также устанавливает единые принципы продвижения услуг, взаимодействия с клиентами и увеличения объемов реализации.

Настоящая Тарифная политика вводится в действие с 10 июля 2026 года и применяется при заключении и исполнении договоров на оказание услуг Экспедитора.

Положения настоящего документа являются обязательными для структурных подразделений Экспедитора при расчете стоимости оказываемых услуг.

1.2. Цели тарифной политики

Основными целями настоящей тарифной политики являются:

- обеспечение потребности контрагентов и составление индивидуальных тарифных предложений;
- обеспечение устойчивой рентабельности бизнеса;
- формирование экономически обоснованной стоимости услуг;
- максимизация объемов сбыта за счет гибкого ценообразования;
- поддержание конкурентоспособности на рынке экспедиторских услуг;
- сохранение существующих и привлечение новых грузопотоков;
- повышение эффективности использования собственного оборудования (40 футовые рефрижераторные контейнеры);
- повышение качества обслуживания клиентов;
- развитие долгосрочных партнерских отношений с контрагентами;
- адаптация к изменениям рыночной конъюнктуры и логистических потоков;
- реализация эффективной тарифно-сбытовой политики, направленной на расширение клиентской базы и увеличение объемов оказываемых услуг.

1.3. Область применения

Настоящая тарифно-сбытовая политика распространяется на услуги, оказываемые ООО «ЭКСПЕДИТОР» в рамках осуществляемой деятельности.

Экспедитор осуществляет:

- организация и выполнение перевозок грузов различными видами транспорта (автомобильным, железнодорожным, морским, воздушным);
- экспедирование грузов на всех этапах транспортировки;
- оформление сопроводительной и таможенной документации;
- организация оказания услуг по складской обработке и хранению грузов;
- организация рефрижераторных перевозок и работы с температурно-чувствительными грузами;
- предоставление сопутствующих услуг (тальманские услуги, страхование грузов, оформление ветеринарной и иной специализированной документации).

2. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ТАРИФООБРАЗОВАНИЯ

2.1. Общие принципы

Тарифы Экспедитора формируются исходя из следующих принципов:

- возмещение экономически обоснованных затрат;
- получение прибыли, необходимой для развития предприятия;
- обеспечение конкурентоспособности;
- гибкость ценовой политики;
- стимулирование увеличения объемов грузооборота;
- сохранение стабильных долгосрочных отношений с клиентами.

2.2. Факторы, учитываемые при установлении тарифов

При определении уровня тарифов учитываются:

- структура производственных затрат;
- уровень оплаты труда;
- стоимость ремонта и содержания оборудования;
- инфляционные процессы;
- рыночная конъюнктура, включая сравнительный анализ тарифов на услуги конкурентов;
- объем и регулярность грузопотоков;
- актуальные тарифы поставщиков услуг/перевозчиков;
- вид груза;
- специфика маршрута;
- предоставление сопутствующих услуг к экспедиции;
- условия поставки.

2.3. Индексация тарифов

Экспедитор вправе индексировать тарифы в следующих случаях:

- при повышении тарифов поставщиками услуг (перевозчиками, терминалами, складами и иными контрагентами, чьи услуги входят в себестоимость оказываемых экспедитором услуг);
- при росте производственных затрат, непосредственно влияющих на себестоимость услуг (увеличение стоимости топлива и ГСМ, рост цен на техническое обслуживание и ремонт оборудования, повышение цен на комплектующие и запасные части, увеличение затрат на энергоресурсы и т. п.);
- в связи с изменением законодательства, напрямую влияющим на себестоимость услуг (изменение ставки НДС, введение новых обязательных платежей, корректировка таможенных правил и т.п).

Подход к ценообразованию предусматривает запрет на повышение ранее установленных тарифов при отсутствии экономического и технологического обоснования.

2.4. Сбытовая политика

2.4.1. Общие положения

Сбытовая политика Экспедитора является составной частью общей стратегии развития предприятия и определяет основные принципы, методы и инструменты продвижения услуг, взаимодействия с клиентами и увеличения объемов реализации.

Сбытовая политика направлена на:

- привлечение новых клиентов из целевых сегментов (крупные предприятия, торговые сети, рыбопромышленные предприятия, участники ВЭД);
- удержание существующих клиентов за счёт предоставления стабильных условий сотрудничества, гибкого ценообразования и высокого качества сервиса;
- формирование дифференцированного подхода к работе с разными группами клиентов с учётом их специфики и потребностей;
- обеспечение потребности контрагентов и составление индивидуальных тарифных предложений

2.4.2. Целевые сегменты рынка

Приоритетными группами клиентов для Экспедитора являются:

- рыбопромышленные предприятия, осуществляющие вылов и переработку водных биоресурсов;
- грузовладельцы и грузоотправители, осуществляющие внутрирегиональные и межрегиональные поставки продовольственных и непродовольственных товаров;
- экспедиторские компании, оказывающие комплексные логистические услуги;
- предприятия, занимающиеся импортом и экспортом продукции;

2.4.3. Инструменты продвижения услуг

Для достижения целей сбытовой политики Терминал использует следующие инструменты:

- **Персональные продажи** – закрепление персональных менеджеров за ключевыми клиентами для оперативного решения вопросов и выстраивания долгосрочных отношений.
- **Информационная открытость** – размещение актуальной информации об услугах в отраслевых чатах и группах в мессенджерах;
- **Участие в отраслевых мероприятиях** – презентация возможностей Экспедитора на конференциях, выставках и деловых встречах;
- **Партнерские программы** – заключение агентских договоров с перевозчиками (Принципалами)
- **Холодные звонки, рассылка коммерческих предложений;**
- **Личные встречи.**

2.4.4. Условия взаимодействия с клиентами

Взаимодействие с клиентами строится на следующих принципах:

- Индивидуальный подход к каждому заказчику с учетом специфики его грузов и сопутствующих услуг.
- Гибкость в согласовании условий договоров, включая возможность применения скидок в соответствии с разделом 4 настоящей Тарифной политики.
- Обеспечение достоверной и своевременной информации по движению продукции, о сроках транзитного времени;
- Конфиденциальность коммерческой информации и сохранение коммерческой тайны клиентов.
- Соблюдение баланса интересов: стремление к взаимовыгодному сотрудничеству, при котором обеспечивается рентабельность Экспедитора и удовлетворение потребностей клиентов.

2.4.5. Коммерческие условия и логистика продаж

1. **Формирование коммерческих предложений.** Коммерческие предложения разрабатываются на основании действующих тарифов поставщиков услуг/перевозчиков, скидок и индивидуальных условий. В предложении указывается полная стоимость услуг, сроки доставки, порядок оплаты и особые условия (при необходимости).
2. **Заключение договоров.** Договорная работа ведется в соответствии с типовыми формами, утвержденными Экспедитором. В договорах предусматриваются:
 - предмет и объем услуг;
 - стоимость и порядок расчетов;
 - сроки выполнения работ;
 - ответственность сторон;
 - порядок приемки услуг;
 - форс-мажорные обстоятельства.
3. **Сроки действия коммерческих условий.** Все тарифы, скидки и иные коммерческие условия действуют на дату подачи заявки и фиксируются в дополнительном соглашении к договору.

2.4.6. Мониторинг и анализ продаж

Для оценки эффективности сбытовой политики Экспедитор осуществляет постоянный мониторинг следующих показателей:

- динамика грузооборота в разрезе видов грузов и клиентов;
- анализ конкурентных предложений поставщиков услуг;
- рентабельность по каждой услуге и группе клиентов;
- количество новых клиентов и уровень удержания существующих;
- выполнение плановых показателей по выручке и прибыли.

На основе проведенного анализа не реже одного раза в полугодие разрабатываются рекомендации по корректировке сбытовой стратегии, ценовой политики и методов продвижения услуг.

2.4.7. Ответственность за реализацию сбытовой политики

Общее руководство реализацией сбытовой политики осуществляет Генеральный директор Экспедитора.

Оперативное управление коммерческой деятельностью, взаимодействие с клиентами и контроль за исполнением договорных обязательств возлагаются на коммерческий отдел Экспедитора.

Сотрудники, ответственные за сбыт, несут персональную ответственность за соблюдение настоящей Тарифной политики, корректное применение тарифов и скидок, а также за качество обслуживания клиентов.

3. ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ ТАРИФОВ

3.1. Тарифы Экспедитора применяются на основании:

- заключённого договора оказания услуг;
- оформленного поручения клиента (поручение экспедитору);
- утверждённого и подписанного с обеих сторон дополнительного соглашения к Договору оказания услуг.

3.2. Этапы расчета стоимости услуг:

- прием заявки и идентификация параметров перевозки;
- определение базовой ставки на основании сравнительного анализа предложенных тарифных предложений от поставщиков услуг/перевозчиков;
- расчёт дополнительных надбавок и коэффициентов за специфику груза (класс опасности, необходимость охраны по железнодорожному сообщению, дополнительное страхование деликатесной продукции);
- учет сопутствующих услуг (тальманские услуги, складская обработка и хранение, оформление ветеринарной/сопроводительной документации и т. п.);
- применение скидок и льгот (на основании уменьшения тарифа от поставщика и согласованной льготы Министерством сельского хозяйства РФ);
- формирование итоговой суммы (фиксируется дополнительным соглашением к Договору оказания услуг).

3.3. Особые случаи применения тарифов:

- изменение условий перевозки в процессе исполнения договора, если клиент вносит изменения, влияющие на стоимость (изменение маршрута);
- форс-мажор и непредвиденные обстоятельства (стихийные бедствия и изменения в законодательстве);
- корректировка тарифов в ходе исполнения договора (выросли затраты на топливо и ГСМ, изменились тарифы перевозчиков, произошло изменение законодательства).

3.4. Контроль и прозрачность ценообразования:

- детализация состава услуг тарифа (утверждается дополнительным соглашением к Договору оказания услуг);
- доступ к актуальной информации (менеджер в течение одного рабочего дня отвечает на любые вопросы, связанные с тарификацией);

4. СИСТЕМА СКИДОК

Экспедитор применяет систему скидок, учитывающую полученные от поставщиков/перевозчиков преференции, с целью повышения конкурентоспособности и сохранения рентабельности.

Размер скидки определяется индивидуально.

4.1. Скидки могут предоставляться:

- за гарантированный объем грузооборота;
- за долгосрочное сотрудничество;
- за комплексное обслуживание;

4.2. Максимальный размер скидки определяется решением Генерального директора Экспедитора.

Предоставление скидки оформляется дополнительным соглашением к договору.

4.3. Предоставление скидок является одним из инструментов сбытовой политики Экспедитора и осуществляется на условиях, установленных Генеральным директором.

5. НАДБАВКИ (КОЭФФИЦИЕНТЫ) К ТАРИФАМ

Надбавки могут применяться в случаях:

- наличие класса опасности;
- необходимости охраны по железнодорожному сообщению;
- дополнительного страхования деликатесной продукции.

Размер коэффициента определяется поставщиком услуг/перевозчиком.

6. ПРАВИЛА ПРИМЕНЕНИЯ ТАРИФОВ

6.1. Все дополнительные услуги, не включенные в дополнительное соглашение к договору оказания услуг, рассчитываются отдельно, к таким услугам относятся:

- подключение контейнера к электросети на терминале/жд станции;
- хранение контейнера на терминале/жд станции;
- простой автотранспорта под выгрузкой/погрузкой;
- заезд на дополнительный адрес выгрузки/погрузки;
- сверхнормативное пользование контейнером;
- сверхнормативный простой контейнера;
- дополнительные услуги по распоряжению контролирующих органов или клиента.

6.2. В случаях возникновения обстоятельств непреодолимой силы Экспедитором освобождается от ответственности в пределах, установленных действующим законодательством Российской Федерации.

7. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

7.1. Оплата услуг Экспедитора производится на основании:

- счетов;
- счетов-фактур;
- актов оказанных услуг;
- универсальных передаточных документов;
- иных документов, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

7.2. Оплата осуществляется:

- в порядке предварительной оплаты;
- по факту оказания услуг;
- в ином порядке, предусмотренным договором.

Сроки оплаты определяются условиями заключенных договоров.

7.3. В случае просрочки оплаты Экспедитор вправе:

- приостановить оказание услуг;
- отказать в предоставлении скидок;
- потребовать уплаты неустойки, предусмотренной договором;
- взыскать задолженность в установленном законом порядке.

8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Настоящая Тарифная политика вводится в действие с 10 июля 2026 года на основании приказа Генерального директора ООО «ЭКСПЕДИТОР»

С момента введения в действие настоящей редакции все ранее действовавшие тарифные документы Экспедитора по соответствующим видам услуг утрачивают силу.

Изменения и дополнения к настоящей Тарифной политике утверждаются приказом Генерального директора ООО «ЭКСПЕДИТОР».

Настоящий документ предназначен для практического применения при заключении договоров на оказание услуг.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Основные принципы тарифной политики Экспедитора

ООО «ЭКСПЕДИТОР» при осуществлении деятельности руководствуется следующими принципами:

- соблюдение интересов клиентов и партнеров;
- поддержание высокого качества услуг;
- открытость и прозрачность тарифообразования;
- развитие долгосрочного сотрудничества;
- обеспечение устойчивого развития предприятия.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Требования к подаче поручения экспедитору

1. Поручение экспедитору должно содержать:
 - наименование грузоотправителя и грузополучателя;
 - реквизиты организации;
 - контактное лицо;
 - наименование груза;
 - количество грузовых мест;
 - массу груза;
 - вид упаковки;
 - температурный режим;
 - путь следования;
 - необходимость дополнительных услуг.
2. Поручение экспедитору направляется в сроки, определенные условиями заключенных договоров:
 - посредством электронной почты;
 - через электронный документооборот;
 - нарочно.
3. Экспедитор вправе запросить дополнительные сведения, необходимые для организации экспедиции.
4. Экспедитор обязуется в течение одного рабочего дня после получения поручения экспедитору от Клиента подтвердить поручение и принять в работу, либо уведомить Клиента о невозможности его выполнения.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Перечень документов, предоставляемых клиентом

В зависимости от характера груза и согласованного тарифа клиент предоставляет:

- договор;
- поручение экспедитору;
- ветеринарные сопроводительные документы (для рыбопродукции);
- упаковочный лист/свидетельство об укладке груза;
- товарные накладные;
- документы на опасный груз;
- доверенность представителя;
- иные документы, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Порядок внесения изменений в Тарифную политику

Изменения в настоящую Тарифную политику могут вноситься в случаях:

- изменения законодательства Российской Федерации;
- изменения налогового законодательства;
- существенного изменения структуры затрат Экспедитора;
- изменения рыночной конъюнктуры;
- расширения перечня оказываемых услуг.

Изменения утверждаются приказом Генерального директора ООО «ЭКСПЕДИТОР» и вступают в силу с даты, указанной в соответствующем приказе.