



УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор

ООО Торговый дом «Башхим»

Алабин А.В.

«09» января 2018 г.



Политика ценообразования ООО Торговый дом «Башхим»
по кальцинированной соде

Редакция № 4

МОСКВА
2018

Содержание

1. Общие положения	3
2. Основные понятия, определения и применяемые сокращения.....	4
3. Порядок ценообразования на кальцинированную соду.....	4
4. Порядок определения базового уровня цены	7
5. Правила предоставления скидки.....	9
6. Квалификационные требования к контрагентам/потребителям, имеющим намерение заключить договор поставки кальцинированной соды.....	10
7. Приложение 1	
8. Приложение 2.....	

1. Общие положения

1.1. Политика ценообразования ООО Торговый дом «Башхим» по кальцинированной соде (далее – Политика) разработана с целью реализации политики в области ценообразования путем установления недискриминационных и прозрачных ценовых условий в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Политика устанавливает формулу определяющую размер оптовых цен на кальцинированную соду, которую ООО Торговый дом «Башхим» и его аффилированные лица (далее – Компания) поставляют на внутренний рынок Российской Федерации.

1.2. Задачами Политики являются:

- Определение прозрачных механизмов ценообразования на кальцинированную соду (далее – продукция, товар);
- Определение порядка формирования рыночных цен на кальцинированную соду в соответствии с требованиями антимонопольного законодательства Российской Федерации;
- Недопущение установления/изменения цен на кальцинированную соду, не обоснованного объективными факторами;
- Определение единых принципов ценообразования для всех контрагентов/потребителей.

1.3. Область действия Политики:

Настоящая Политика является обязательной для всех работников Компании, вовлеченных в установление взаимодействия с существующими и потенциальными партнерами и конкурентами Компании в части реализации кальцинированной соды.

Распорядительные, локальные нормативные документы и иные внутренние документы не должны противоречить настоящей Политике.

1.4. Период действия и порядок внесения изменений:

Настоящая Политика утверждается уполномоченным лицом в соответствии с учредительными документами и внутренними документами компании и согласовывается с ФАС России.

Изменения (дополнения) в настоящую Политику вносятся по решению уполномоченного лица в соответствии с учредительными и внутренними документами Компании и согласовываются с ФАС России.

1.5. Настоящая политика разработана с учетом требований:

- Гражданского кодекса РФ;
- Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;
- Федерального закона от 21.11.2011 №325-ФЗ «Об организованных торгах»;
- Устава Компании;
- Других локальных нормативных актов Компании.

2. Основные понятия, определения и применяемые сокращения

Политика – Политика ценообразования ООО Торговый дом «Башхим» по кальцинированной соде.

Компания – Общество с ограниченной ответственностью Торговый дом «Башкирская химия».

Цена – денежное выражение стоимости товара или обязательства произвести платеж за проданную (поставленную) продукцию, выполненные работы или оказанные услуги;

Базовый уровень цены – базовый уровень цены на продукцию с учетом доставки до потребителя.

Ценообразование – процесс принятия решений, включающий в себя установление цены на товар, в ходе которого должны быть учтены не только объективные факторы (издержки, спрос и конкуренция), но субъективные.

Кальцинированная сода - сода кальцинированная марки А (тяжелая) и марки Б (легкая) в соответствии с ГОСТ 5100-85.

Базовая цена - цена продукции, предлагаемая Компанией клиентам при базовых условиях договора, который был заключен в период договорной кампании, при условии своевременной подачи контрагентом Компании заявки на приобретение продукции (согласно условиям договора).

Договоры - соглашения, которые Компания заключает с коммерческими партнерами и в которых описываются рамочные условия дальнейшего взаимодействия.

Коммерческие партнеры - компании, являющиеся контрагентами Компании в процессе торговли продукцией (поставщики и покупатели).

Конкуренты - компании, которые предлагают покупать или продают кальцинированную соду потребителям, которым Компания продает или может предложить купить данный продукт.

Недискриминационность - применение одинаковых критериев отбора контрагентов, заключения договоров и ведение переговоров об уровне цены с покупателями, а также определение экономически обоснованных и не противоречащих нормам действующего законодательства РФ принципов установления различия цен для отдельных поставок.

Покупатели – юридические лица (в том числе дочерние/зависимые общества и иные третьи лица), индивидуальные предпринимателя, приобретающие кальцинированную соду у Компании на основании действующих договоров (контрактов).

Оптовая реализация – продажа кальцинированной соды для использования в предпринимательской деятельности (в том числе перепродажи) или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

ICIS – (www.icis.com) независимое ценовое агентство, которое освещает рынок физических поставок однородных товаров. Агентство проводит оценку рынка на основе доступных сведений о сделках и другой рыночной информации, которая в дальнейшем подвергается проверке и оценивается с учетом реальных рыночных ситуации для определения степени ее надежности, повторяемости и релевантности.

FOB – Франко борт – международный торговый термин Инкотермс, использующийся для обозначения условий поставки груза и определения стороны, на которую возлагаются расходы по транспортировке и/или определения точки передачи ответственности за груз от продавца к покупателю.

FOB Black Sea Bulk – ценовая котировка по кальцинированной соде предоставляемая агентством ICIS.

3. Порядок ценообразования на кальцинированную соду

3.1. Формирование и установление цен в ООО Торговый дом «Башхим» на кальцинированную соду осуществляется на основе ценовой политики Компании, законодательных и нормативных актов, ценовых факторов, принципов и методов ценообразования, исходя из конъюнктуры рынка, сложившегося спроса и предложения, качества и потребительских свойств товара, на базе допустимых надбавок, наценок и скидок, размера налогов и сборов, изучения цен и качества товара (услуг) конкурентов.

Исключениями из единой ценовой политики могут быть поставки, осуществляемые Компанией:

- на особых условиях, определённых законодательством РФ, либо подзаконными нормативными актами, принятыми Правительством РФ или профильными министерствами / ведомствами;
- на основании выигранных Компанией тендеров (проводимых потребителями по соде кальцинированной марки «Б»).

3.2. Основные принципы ценообразования на кальцинированную соду:

- Преимущественное удовлетворение потребностей в кальцинированной соде на внутреннем рынке РФ.
- Равнодоступность и равные (недискриминационные) условия сделок для всех контрагентов в соответствии с действующим законодательством РФ.
- Единый для всех контрагентов – потребителей продукции порядок ценообразования.
- Публичность и доступность информации о порядке ценообразования.
- Недопустимость экономически и (или) технологически необоснованных отказов от заключения договоров с покупателями.
- Недопустимость установления/изменения цен, не обоснованного объективными экономическими факторами.

3.3. Факторы, оказывающие влияние на принятие решения об изменении цен на кальцинированную соду:

- Изменение расходов, связанных с транспортировкой, приёмом, хранением, отпуском и диспетчеризацией.
- Общие ценовые тенденции на рынке РФ в отчетном периоде.
- Сезонность спроса на кальцинированную соду в РФ.

3.4. Для предотвращения согласованного воздействия на цену покупателей или продавцов Компания придерживается следующих принципов:

- Принимать решение о назначении цены и других условий сделок независимо от решений конкурентов, опираясь на знания об общих рыночных тенденциях и конкурентных ценах.
- Не информировать конкурентов о ценах Компании и тенденциях их изменения, в том числе не направлять им прайс-лист Компании и не запрашивать прайс-листы у конкурентов.
- Не обсуждать с конкурентами планы по размещению заказов на покупку/продажу кальцинированной соды у других поставщиков/покупателей.
- Не ставить коммерческие условия в договорах с клиентами в зависимости от коммерческих условий в их договорах с другими продавцами и покупателями.

3.5. Для реализации этих принципов Компания:

Предписывает своим сотрудникам не рассматривать факт наличия коммерческого партнерства с конкурентами Компании и условия партнерских отношений в качестве критерия отбора коммерческих партнеров Компании.

- Предписывает своим сотрудникам разделить (не проводить совместно с разными контрагентами/потребителями) обсуждение и согласование договоров на покупку и продажу кальцинированной соды.
- Предписывает своим сотрудникам, ведущим переговоры о поставке и реализации кальцинированной соды, не обуславливать цены, согласуемые в рамках переговоров с конкретным покупателем, ни ценами, которые этот покупатель платит другим продавцам, ни ценами, которые Компания назначает в договорах с другими покупателями.
- Предписывает своим сотрудникам не принимать участие в обсуждениях планов формирования цены, а также в мероприятиях, где происходит обсуждение долгосрочных планов формирования цены продавцами.
- Маркетинговый отдел Компании не реже, чем ежеквартально осуществляет мониторинг цен реализации товара как на территорию РФ, так и на внешних рынках, на основании которых принимается решение о повышении/снижении цены.
- Предписывает включать применимые на территории РФ налоги в цену товара в соответствие с нормами действующего налогового законодательства РФ.

4. Порядок определения базового уровня цены

4.1. Базовый уровень цены по кальцинированной соде вычисляется как:

$$Цб = Ца + Т,$$

где:

Цб – базовый уровень цены по кальцинированной соде с учетом транспортных расходов);

Ца – стоимость продукции альтернативного поставщика на станции отправления;

Т – транспортные расходы по доставке продукции до потребителя.

Базовый уровень цены определяется на дату согласования контракта.

4.2. Стоимость продукции альтернативного поставщика формируется по следующей формуле:

$$Ца = K1 \times K2 \times \text{Курс Евро},$$

где:

K1 – средняя квартальная котировка FOB Black Sea Bulk по тяжелой и легкой кальцинированной соде, публикуемая в еженедельных ценовых сводках агентства ICIS по кальцинированной соде в таблице под заголовком «EUROPE CONTRACT PRICES», котируемая в евро, за квартал, предшествующий кварталу поставки. Расчет производится на условиях FCA – порт Ростов-на-Дону (АО «Ростовский порт»);

K2 – понижающий коэффициент для стимулирования развития смежных отраслей – потребителей кальцинированной соды на территории РФ. Понижающий коэффициент устанавливается приказом Генерального директора не чаще 1 раза в квартал для обеспечения конкурентоспособности по импортозамещению;

Курс Евро – среднемесячный курс Центрального Банка РФ евро за последний завершенный месяц, в рублях за 1 Евро.

Стоимость продукции альтернативного поставщика (Ца) актуализируется с ежеквартальной периодичностью.

4.3. Стоимость транспортных расходов (за исключением стоимости транспортных расходов, связанных с доставкой продукции до станций назначения Крымского полуострова) по железной дороге формируется в Приложении 1 (Таблица 1. «Стоимость транспортных расходов по железной дороге в полувагонах»,) и актуализируется с ежеквартальной периодичностью.

4.4. Стоимость транспортных расходов, связанных с доставкой продукции до станций назначения Крымского полуострова формируется в Приложении 2 (Таблица 1. «Стоимость транспортных расходов по железной дороге в полувагонах до станции Кавказ», Таблица 2. «Стоимость транспортных расходов по железной дороге в полувагонах от станции Крым», Таблица 3. «Стоимость паромной переправы») и актуализируется с ежеквартальной периодичностью.

4.5. Железнодорожный тариф на груженный полувагон определяется на основании Прейскуранта № 10-01 "Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами".

4.6. Срок оборота вагона (доставка от станции отправления до станции назначения без учета времени на погрузку и выгрузку) определяется на основании Правил исчисления сроков доставки грузов, порожних грузовых вагонов железнодорожным транспортом, утвержденных Министерством транспорта РФ.

4.7. Время паромной переправы составляет 4 суток.

4.8. Стоимость паромной переправы за один полувагон определяется на основании Ставки экспедитора, в рамках заключенного договора, осуществляющего паромную перевозку ж.д. вагонов по маршруту «Порт Кавказ – Порт Керчь» (терминал Крым), включая дополнительные сборы в порту Кавказ и порту Керчь (терминал Крым), связанные с накаткой и выкаткой железнодорожного подвижного состава на (с) морского судна (морских судов), использованием путей необщего пользования, а также подачей/уборкой вагонов на/с пути необщего пользования и маневровой работой локомотива.

4.9. Рыночная стоимость содержания полувагона в сутки определяется на основании исследования «Рынок аренды подвижного состава России» от информационно-консалтингового агентства «InfoLine» за последний доступный месяц и актуализируется каждый календарный квартал.

5. Правила предоставления скидки

5.1. В целях привлечения, сохранения или повышения лояльности клиентов Компания предусматривает предоставление скидок.

5.2. Итоговая цена продажи кальцинированной соды для клиента определяется по следующей формуле:

$$Ц = Цб \times (1 - \sum Ск),$$

где:

Ц – итоговая цена продажи кальцинированной соды для конкретного покупателя;

Цб – базовый уровень цены по кальцинированной соде с учетом транспортных расходов;

$\sum Ск$ – сумма предоставляемых клиенту скидок.

5.3. Сумма предоставляемых клиенту скидок вычисляется как:

$$\sum Ск = Ск1 + Ск2 + Ск3 - Пр1,$$

где:

Ск1 – Скидка за долгосрочное сотрудничество в размере до 4% предоставляется на равных условиях всем компаниям (потребителям), которые приобретали продукцию АО «Башкирская содовая компания», АО «Березниковский содовый завод», ПАО «СЗ» (Публичное акционерное общество «Крымский содовый завод») на постоянной основе, в размере 100% своей потребности: в течение 12 календарных месяцев – до 2%, в течение 24 календарных месяцев – до 4%. Размер указанных в настоящем пункте скидок утверждается не реже одного раза в квартал приказом Генерального директора Общества с последующим размещением на официальном сайте Общества;

Ск2 – Скидка за объем в размере до 8% предоставляется на равных условиях всем компаниям (потребителям) в зависимости от объема месячной закупки продукции Компании: от 16000 тонн в месяц – до 8%, от 10000 тонн до 16000 тонн в месяц – до 5%, от 5000 тонн до 10000 тонн в месяц – до 3%, от 1000 тонн до 5000 тонн в месяц – до 1,5%. Размер указанных в настоящем пункте скидок утверждается не реже одного раза в квартал приказом Генерального директора Общества с последующим размещением на официальном сайте Общества.

При определении скидки за объем Компания имеет право рассчитывать её размеры (в рамках указанных), учитывая объем месячной закупки, как отдельным потребителем, так и группой потребителей, объединенных наличием на территории РФ ряда производств под одним именем (исходя из открытых информационных источников).

Ск3 – Скидка за предоплату предоставляется на равных условиях всем компаниям (потребителям) в размере до 3% (при условии внесения на расчетный счет Общества 100% предоплаты). Размер указанной в настоящем пункте скидки утверждается не реже одного раза в квартал приказом Генерального директора Общества с последующим размещением на официальном сайте Общества.

Пр1 – Премия к цене за нарушения контрагентом условий договоров с Компанией в течение предыдущих 3-х календарных месяцев (наличие просроченной дебиторской задолженности по данным бухгалтерского учета Компании) устанавливается всем вышеуказанным потребителям на равных условиях в размере до 5%: 20 календарных дней и выше – до 5%, от 15 до 19 календарных дней – до 3,5%, от 10 до 14 календарных дней – до 2%. Размер указанных в настоящем пункте премий утверждается не реже одного раза в квартал приказом Генерального директора Общества с последующим размещением на официальном сайте Общества.

6. Квалификационные требования к контрагентам, имеющим намерение заключить договор поставки кальцинированной соды

6.1. Покупателем Компании может стать любое юридическое лицо (или индивидуальный предприниматель), прошедшее регистрацию и проверку в подразделении экономической безопасности Компании на предмет соответствия установленным настоящей Политикой квалификационным требованиям и для определения надёжности данного покупателя.

6.2. Договоры поставки кальцинированной соды заключаются на недискриминационных условиях с контрагентами, соответствующими следующим квалификационным требованиям:

- Лицо отвечает критериям добросовестности налогоплательщика (своевременно и в полном объеме оплачивает налоги);
- Лицо имеет устойчивое финансовое положение (способно самостоятельно финансировать свою деятельность);
- Отсутствие судебных разбирательств, связанных с риском банкротства,

приостановления или прекращения деятельности такого лица, а так же отсутствие большого количества судебных разбирательств, в рамках которых контрагент является ответчиком;

- Покупателем не может быть лицо, созданное без цели ведения предпринимательской деятельности, как правило, не представляющее налоговую отчетность, зарегистрированное по адресу массовой регистрации.

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

- Анкета, содержащая информацию о потенциальном контрагенте;

6.4 Пакет документов, представляемый потенциальным контрагентом-резидентом:

- Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц;
- Свидетельство о государственной регистрации (присвоении ОГРН);
- Свидетельство о постановке на учёт в налоговых органах;
- Учредительные документы контрагента;
- Копия информационного письма об учёте в ЕГРПО (установленные идентификации по общероссийским классификаторам, такие как ОКПО, ОКВЭД);
- 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 отнесён 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;
- Копия Бухгалтерского баланса (Формы № 0710001 по ОКУД) на последнюю отчетную дату с подтверждением его передачи налоговому органу, заверенную печатью организации (при условии, что обязанность его составлять и представлять в налоговый орган установлена законом или учредительными документами потенциального контрагента);
- Банковские реквизиты, фактический адрес юридического лица, если он отличается от юридического адреса, налоговые декларации (НДС, НДФЛ, налог на прибыль, ЕНВД, УСН) за последний налоговый (отчетный) период с отметками об их принятии;
- Письмо-отказ потенциального контрагента в случае, если контрагент отказался от предоставления вышеуказанных подтверждающих документов и информации;

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

документы:

- Паспорт (копия);
- Свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве предпринимателя (присвоение ОГРНИП);
- Выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей;
- Свидетельство о постановке на учёт в налоговых органах;
- Лицензии, полученные индивидуальным предпринимателем (если применимо);
- Информационное письмо об учёте в статистическом регистре (присвоение ОКВЭД, ОКАТО и т.д.);
- Документы, подтверждающие регистрацию индивидуального предпринимателя в качестве страхователя: в территориальном органе Пенсионного фонда Российской Федерации, в исполнительном органе Фонда социального страхования Российской Федерации, в территориальном фонде обязательного медицинского страхования;
- Декларация по НДС с отметкой налоговой инспекции за последний налоговый период (если предприниматель находится на общей системе налогообложения); либо годовая декларация по УСН с отметкой налоговой инспекции за последний налоговый период (если предприниматель применяет УСН и не использует патентную систему), либо патент (если предприниматель применяет патентную систему налогообложения);
- Уведомление о применении УСН (если применимо);
- Банковские реквизиты, фактический адрес индивидуального предпринимателя, а также список аффилированных лиц.

6.6. 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.

6.7. Потенциальный контрагент направляет в адрес Компании соответствующую заявку (анкету), оформленную по установленной Компанией форме, размещённой на общедоступном официальном интернет-сайте Компании.

6.8. 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 кальцинированной соды, размещённом на общедоступном официальном интернет-сайте Компании.

6.9. 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. Компания возвращает подписанный со своей стороны договор поставки, после чего договор считается заключённым.

ПРИЛОЖЕНИЕ №1
к Политике ценообразования ООО Торговый дом «Башхим»
по кальцинированной соде (редакция № 4)

Таблица 1. Стоимость транспортных расходов по железной дороге в полувагонах

Станция отправления	Станция назначения	Продукция	Тип подвижного состава	Насыпной вес в вагоне, тн	Жд. тариф груженого вагона, руб.	Время оборота вагон, дни	Время на погрузку/разгрузку, дни	Рыночная стоимость содержания вагона в сутки, руб.	Итого стоимость транспортировки 1 тн, руб
1	2	3	4	5	6	7	8	9	$10 = (ст.6 + (ст.7 + ст.8) * 9) / ст.5$
ПРИМЕР расчета:									
Ростов	Ярославль	Марка "Б"	полувагон	65	50 000	16	5	1 000	1 092

ПРИЛОЖЕНИЕ №2

к Политике ценообразования ООО Торговый дом «Башхим»

по кальцинированной соде (редакция № 4)

Таблица 1. Стоимость транспортных расходов по железной дороге в полувагонах до станции Кавказ

Станция отправления	Станция назначения	Продукция	Тип подвижного состава	Насыпной вес в вагоне, тн	Жд. тариф груженого вагона, руб.	Время оборота вагон, дни	Время на погрузку, дни	Рыночная стоимость содержания вагона в сутки, руб.	Итого стоимость транспортировки 1 тн, руб
1	2	3	4	5	6	7	8	9	$10 = (ст.6 + (ст.7 + ст.8) * ст.9) / ст.5$
ПРИМЕР расчета:									
Ростов	Кавказ	Марка "Б"	полувагон	65	20 000	5	2	1 000	415

Таблица 2. Стоимость транспортных расходов по железной дороге в полувагонах от станции Крым

Станция отправления	Станция назначения	Продукция	Тип подвижного состава	Насыпной вес в вагоне, тн	Жд. тариф груженого вагона, руб.	Время оборота вагон, дни	Время на разгрузку, дни	Рыночная стоимость содержания вагона в сутки, руб.	Итого стоимость транспортировки 1 тн, руб
1	2	3	4	5	6	7	8	9	$10 = (ст.6 + (ст.7 + ст.8) * ст.9) / ст.5$
ПРИМЕР расчета:									
Крым	Симферополь	Марка "Б"	полувагон	65	10 000	2	3	1 000	231

Таблица 3. Стоимость паромной переправы

Станция отправления	Станция назначения	Продукция	Тип подвижного состава	Насыпной вес в вагоне, тн	Стоимость паромной переправы за вагон, руб	Время оборота вагон в период паромной переправы, дни	Рыночная стоимость содержания вагона в сутки, руб.	Итого стоимость транспортировки 1 тн, руб
1	2	3	4	5	6	7	8	$9 = (ст.6 + ст.7 * ст.8) / ст.5$
ПРИМЕР расчета:								
Кавказ	Крым	Марка "Б"	полувагон	65	35 000	4	1 000	600

Таблица 4. Полная стоимость транспортных расходов до станций назначения, расположенных на Крымском полуострове

Станция отправления	Станция назначения	Продукция	Тип подвижного перевозчика	Итого стоимость транспортировки 1 тн, руб
1	2	3	4	6
Ростов на Дону	Кавказ		жд	
Кавказ	Крым		паром	
Крым	ст.		жд	
ИТОГО				
ПРИМЕР расчета:				
Ростов	Кавказ	Марка "Б"	жд	415
Кавказ	Крым	Марка "Б"	паром	600
Крым	Симферополь	Марка "Б"	жд	231
ИТОГО				1 246