



УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор

Управляющей организации АО «БСК»

Давыдов Э.М.

20 05 2024 г.

Политика ценообразования ООО Торговый дом «Башхим»
по кальцинированной соде

Редакция № 7

Стерлитамак, Башкортостан
2024

Содержание

1. Общие положения.....	3
2. Основные понятия, определения и применяемые сокращения.....	3
3. Порядок Ценообразования на Кальцинированную соду	4
4. Порядок определения Цены.....	5
5. Правила предоставления скидки.....	6
6. Квалификационные требования к контрагентам	7
7. Порядок формирования цены продажи и согласования объемов поставки	9
8. Приложение 1	10

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» поставляет на внутренний рынок Российской Федерации.

1.2. Задачами Политики являются:

- Определение прозрачных механизмов ценообразования на кальцинированную соду;
- 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 Компании не должны противоречить настоящей Политике.

1.4. Период действия и порядок внесения изменений в Политику:

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

Настоящая Политика вступает в силу в соответствии с приказом по Компании.

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.

Ценообразование – процесс принятия решений, включающий в себя установление цены на Товар, в ходе которого учитываются существенные факторы ценообразования (экономические, рыночные, производственные).

Кальцинированная сода (Продукция, Товар) – 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.

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.

ЕМИСС – (<https://www.fedstat.ru/>) единая межведомственная информационно – статистическая система, содержит официальную статистическую информацию, формируемую субъектами официального статистического учета в рамках Федерального плана статистических работ. ЕМИСС создана и введена в эксплуатацию в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 26 мая 2010г. № 367.

3. Порядок Ценообразования на Кальцинированную соду

3.1. Формирование и установление цен в ООО Торговый дом «Башхим» на Кальцинированную соду осуществляется на основе единой 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:

- 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.

- Обеспечение возможности экономически-эффективной и обоснованной доставки товара до потребителя, с учетом оптимизации логистических алгоритмов и процедур с целью сокращения расходов.

3.3. 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 зависимость от коммерческих условий в их договорах с другими продавцами и покупателями.

3.4. 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 территории РФ, так и на внешних рынках, на основании которых принимается решение об изменении Цены.

- Предписывает включать применимые на территории РФ налоги в цену Товара в соответствии с нормами действующего налогового законодательства РФ.

4. Порядок определения Цены

4.1. Цена по Кальцинированной соде вычисляется как:

$$Ц = Цб \times K1 \times (1 - \sum Cк) + TP,$$

где: Ц – Цена по Кальцинированной соде с учетом транспортных расходов и скидок;

Цб – базовая цена продукции на станции отправления. Расчет производится на условиях FCA – порт Ростов-на-Дону (АО «Ростовский порт»);

K1 – 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 и ограничивается

3-мя знаками после запятой;

$\sum С_{ск}$ – сумма предоставляемых Покупателю скидок;

ТР – транспортные расходы по доставке Продукции до потребителя.

Цена определяется на дату согласования контракта.

4.2. Базовая цена Продукции формируется по следующей формуле:

$$Цб = Цб(n-1) \times ИПЦ(n-2)/100,$$

где: n – квартал поставки Продукции;

Цб(n-1) – базовая цена продукции на станции отправления за квартал (n-1). Первый показатель Цб (n-1) устанавливается на уровне 21 041 руб. и применяется для расчета цены, начиная со 2 квартала 2023г. При этом Цб на 1 квартал 2023г. фиксируется на уровне 20 620 руб.;

ИПЦ(n-2) – показатель «На конец квартала к концу предыдущего квартала» по виду товаров и услуг «Все товары и услуги» из «Индекса потребительских цен на товары и услуги» по классификатору ОКАТО «Российская Федерация» по данным ЕМИСС за квартал (n-2).

Базовая цена Продукции (Цб) актуализируется с ежеквартальной периодичностью.

4.3. Стоимость транспортных расходов по железной дороге вычисляется как:

$$ТР = (Т_{гр} + Т_{п} + (Об + ПРР) * АР) / ВЕС,$$

Где ТР - транспортные затраты на перевозку 1 тонны продукции в полувагоне, руб. без НДС

Т_{гр} – ж.д. тариф груженого полувагона от станции Кизитеринка СКВ ж.д. до станции грузополучателя, рассчитывается исходя из Прейскуранта 10-01 «Тарифы на перевозку грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами», руб. без НДС.

Т_п - ж.д. тариф порожнего полувагона от станции грузополучателя до станции Кизитеринка СКВ ж.д., рассчитывается исходя из Прейскуранта 10-01 «Тарифы на перевозку грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами», руб. без НДС.

Об – время на пробег груженого полувагона до станции назначения и его возврата в порожнем виде на станцию отправления. Исчисляется в программе Rail Tarif, на основании «Правил исчисления сроков доставки грузов, порожних грузовых вагонов железнодорожным транспортом» утвержденных приказом Минтранса России от 07 августа 2015 г. № 245., с учетом изменений, внесенных Приказом Минтранса России от 28.12.2017 N 543.

ПРР – время на погрузку/выгрузку вагона, исходя из 5 суток на обе операции.

АР – рыночная стоимость аренды полувагона в сутки, определяется на основании исследования «Рынок аренды подвижного состава России» от информационно-консалтингового агентства «InfoLine-Аналитика» за последний доступный месяц и актуализируется каждый календарный квартал, руб. без НДС.

ВЕС – средний вес перевозимой в полувагоне продукции (кальцинированная сода марки А и Б), исходя из 65 тонн в вагоне.

Стоимость транспортных расходов ТР актуализируется с ежеквартальной периодичностью.

5. Правила предоставления скидки

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

5.2. Сумма предоставляемых клиенту скидок вычисляется как:

$$\sum С_{ск} = С_{ск1} + С_{ск2} + С_{ск3} - Пр1,$$

где: С_{ск1} — скидка за долгосрочное сотрудничество в размере до 4% предоставляется на равных условиях всем компаниям (потребителям), которые приобретали продукцию АО «БСК» (Акционерное общество «Башкирская содовая компания»), АО «БСЗ» (Акционерное

общество «Березниковский содовый завод»), АО «СЗ» (Акционерное общество «Крымский содовый завод») на непрерывной (ежемесячной) основе: в течение периода времени от 12 до 24 полных календарных месяцев — 2%, от 24 календарных месяцев и более — 4%.

Для целей применения скидки Ск1 период долгосрочного сотрудничества определяется как соответствующий период времени, заканчивающийся месяцем, предшествующим месяцу определения размера скидки. При этом месяц определения размера скидки должен предшествовать месяцу закупки Продукции.

Ск2 — скидка за объем в размере до 5% предоставляется на равных условиях всем компаниям (потребителям) в зависимости от объема месячной закупки Продукции Компании: от 10 000 тонн в месяц — 5%, от 5 000 тонн до 9 999 тонн в месяц — 3%, от 1 000 тонн до 4 999 тонн в месяц — 1,5%.

Для целей применения скидки Ск2 объем месячной закупки определяется как среднеарифметический объем закупки компанией (потребителем) Продукции за три последних календарных месяца, предшествующих месяцу определения размера скидки. При этом месяц определения размера скидки должен предшествовать месяцу закупки Продукции.

Для группы потребителей, входящих в одну группу лиц и объединенных наличием на территории РФ ряда производств (исходя из открытых информационных источников либо при представлении потребителями информации о составе группы лиц, объединенным наличием на территории РФ производств), скидка за объем рассчитывается исходя из совокупного объема месячной закупки данной группы лиц.

Ск3 — скидка за предоплату предоставляется на равных условиях всем компаниям (потребителям) в размере одной двенадцатой ключевой ставки, установленной Центральным банком Российской Федерации (при условии внесения на расчетный счет Компании 100% предоплаты).

Пр1 - премия к Цене за нарушения компаниями (потребителями) 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 - 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 Компании с последующим размещением на официальном сайте Компании.

6. Квалификационные требования к контрагентам

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 также отсутствие большого количества судебных разбирательств, в рамках которых контрагент является ответчиком;

6.3. С целью оценки соответствия лица, направившего предложение о заключении

договора поставки Кальцинированной соды, на соответствие квалификационным критериям до заключения договора поставки потенциальным контрагентом предоставляются следующие документы:

- Анкета, содержащая информацию о потенциальном контрагенте (Приложение 1 к Политике);

- Заявка, которая должна содержать наименование Товара, марку Товара, тип упаковки (если Товар поставляется в упаковке), условия (базис) Поставки Товара, общее количество Товара, единицу измерения Товара, полное наименование и адрес Грузополучателя, примерный график отгрузки Товара.

- Документы, указанные в пунктах 6.3.1 – 6.3.2 Политики.

6.3.1 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 с Компанией договор поставки 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 отчётную 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 (отчётный) период с отметками об их принятии;

6.3.2 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.

6.4. По результатам рассмотрения документов, направленных клиентом в соответствии с пунктом 6.3 Политики, Компания принимает решение о заключении с клиентом договора поставки.

6.5. При принятии Компанией положительного решения о заключении договора поставки, 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. Договор считается заключенным с момента подписания обеими сторонами.

7. Порядок формирования цены продажи и согласования объемов поставки.

7.1. Для целей формирования Компанией базовой цены по Кальцинированной соде, а также цены продажи потребители направляют планы потребления (заявки) соды кальцинированной не позднее, чем за 20 рабочих дней до начала квартала поставки соды.

7.2. Информация об итогах рассмотрения планов потребления (заявок) направляется Покупателю в виде подписанной со своей стороны спецификации на квартал поставки (приложения, дополнения к договору) не позднее чем за 10 рабочих дней до начала квартала поставки.

7.3. Для согласования поставки Покупатель до 9 (девятого) числа месяца, предшествующего месяцу поставки, направляет в адрес ООО Торговый дом «Башхим» заявку на поставку кальцинированной соды с указанием наименования, количества товара, отгрузочных реквизитов грузополучателя. ООО Торговый дом «Башхим» не позднее 20-го числа месяца, предшествующего месяцу поставки, направляет Покупателю подтверждение заявки. В случае не поступления от ООО Торговый дом «Башхим» в указанный срок подтверждения Заявка считается принятой. Поставки осуществляется по цене, определенной в порядке, указанной в п.4.1-4.2. настоящей Политики.

7.4. Положения, предусмотренные настоящим разделом Политики, не ограничивают право Компании и Потребителей на заключение между собой договоров поставки Продукции, предусматривающих фиксацию объемов Продукции на год и определение цены на квартальной основе. В этом случае годовой объем Продукции указывается в договоре поставки. В ежеквартальной спецификации к такому договору указываются определенный на его основе объем Продукции на квартал и цена Продукции, рассчитанная на квартальной основе в соответствии с Политикой.

АНКЕТА КОНТРАГЕНТА

ТРЕБУЕМЫЕ ДЕЙСТВИЯ

<input type="checkbox"/>	Добавить запись		
<input type="checkbox"/>	Изменить запись	<input type="checkbox"/>	Добавить банковские реквизиты _____ (пгес записи)
<input type="checkbox"/>	Объединить запись	_____ с _____ (дубликат, пгес записи)	_____ (оригинал, пгес записи)

<input type="checkbox"/>	Требуется проверка организации службой безопасности
<input type="checkbox"/>	Требуется добавить организацию в «Экспедиторы»
<input type="checkbox"/>	Требуется добавить организацию в «Перевозчики»
<input type="checkbox"/>	Не требуется добавлять организацию в Directum. Организация – грузополучатель.

РЕКВИЗИТЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Наименование поля	Значение поля	
	Старое**	Новое**
Краткое наименование*		
Полное наименование*		
ИНН*		
КПП*		
Дата внесения изменений**		
Признак филиальной структуры		
Страна регистрации		
Адрес юридический*		
Адрес фактический*		
Адрес почтовый		
Телефон		
e-mail		
ОКПО		
ОГРН/ОГРНИП		
Код грузополучателя		
Статус покупателя		

*цветом выделены обязательные строки, минимально необходимые для заполнения Заявителем (для российских контрагентов).

**при внесении изменений в существующего контрагента обязательными полями являются также «Дата внесения изменений», старое и новое значения изменяемых полей.

Банковские реквизиты (при наличии нескольких счетов этот блок дублируется)

БИК банка	
Наименование банка	
Адрес банка	
Расчетный счет	
Корреспондентский счет	

Поля необходимые для заполнения Заявителем (для всех контрагентов, в том числе экспортных покупателей) при добавлении новой записи.

Наименование поля	Значение поля
Страна регистрации	
Дата регистрации (основание, номер свидетельства)	
Основной вид деятельности	
Web Сайт организации	
ФИО подписанта	
Документ, на основании которого действует подписант (с указанием срока полномочий: начало и окончание)	

Необходимо заполнить все строки при наличии информации.