



ПРОЕКТ

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор

ООО Торговый дом «Башхим»

О.П. Исаев

« » 2018 г.

**Политика ценообразования ООО Торговый дом «Башхим»
по кальцинированной соде**

Редакция № 5

**МОСКВА
2018**

Содержание

1. Общие положения	3
2. Основные понятия, определения и применяемые сокращения.....	4
3. Порядок Ценообразования на Кальцинированную соду	5
4. Порядок определения базового уровня Цены.....	7
5. Правила предоставления скидки.....	7
6. Квалификационные требования к контрагентам, имеющим намерение заключить договор поставки Кальцинированной соды	8

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, произведенную на территории РФ, 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.

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 (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.

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 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 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 зависимость 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 территории 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 соответствии 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;

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 заверченный 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 Республики Крым) по железной дороге формируется в Приложении 1 (Таблица 1. «Стоимость транспортных расходов по железной дороге», в качестве примера) и актуализируется с ежеквартальной периодичностью.

4.4. Рыночная стоимость содержания вагона в сутки определяется на основании исследования «Рынок аренды подвижного состава России» от информационно-консалтингового агентства «InfoLine» и актуализируется каждый календарный месяц.

4.5. Стоимость транспортных расходов, связанных с доставкой Продукции до станций назначения Республики Крым формируется в Приложении 2 (Таблица 2. «Стоимость транспортных расходов, связанных с доставкой продукции до станций назначения Республики Крым» в качестве примера) и актуализируется с ежеквартальной периодичностью.

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 компаниям (потребителям), которые приобретали продукцию АО «БСК» (Акционерное общество «Башкирская содовая компания», АО «БСЗ» (Акционерное общество «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%;

Ск2 – Скидка за объем в размере до 8% предоставляется 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%;

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

Ск3 – Скидка за предоплату предоставляется в размере до 3% (при условии оплаты - 100% предоплата);

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) 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%.

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 также 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 отчётность, 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 поставки 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 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;
- 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 поставки 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 и документы, указанные в пунктах 6.4 - 6.6 Политики.

6.8. По результатам рассмотрения документов, направленных клиентом в соответствии с пунктом 6.7 Политики, Компания принимает решение о заключении с клиентом договора поставки.

6.9. Факт направления потенциальным контрагентом Компании согласия с ее коммерческим предложением свидетельствует о добровольном выборе потенциальным контрагентом условий, установленных настоящей Политикой и свидетельствует о согласии потенциального контрагента со всеми условиями, указанными в типовом проекте договора поставки кальцинированной соды (спецификации).

6.10. 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, 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 грузного 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
Ростов	Ярославль	Марка "Б"	полувагон	65	50 000	16	5	1 000	1 092
ПРИМЕР расчета:									

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 грузного 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 грузного 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 перевозки	Итого стоимость транспортировки 1 тн, руб
1	2	3	4	5
Ростов на Дону	Кавказ		жд	6
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