



УТВЕРЖДАЮ

Генеральный Директор  
ООО Торговый дом «Башхим»

  
\_\_\_\_\_

Мерзляков С.В.

«29» февраля 2016 г.

Политика ценообразования ООО Торговый дом «Башхим»  
по кальцинированной соде

Редакция № 2

МОСКВА  
2015

## 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.....	9
6. Квалификационные требования к контрагентам/потребителям, имеющим намерение заключить договор поставки кальцинированной соды.....	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 (далее – продукция, товар), 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;
- 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).

**Договора** - 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](http://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.

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 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 от станции отправления до потребителя (ж/д перевозки).

Базовый уровень цены определяется на дату согласования контракта.

4.2. Стоимость продукции альтернативного поставщика на станции отправления 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», котированная 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 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.



## 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:

$$Ц = Цб \times (1 - \sum Сск),$$

где:

Ц – итоговая цена продажи кальцинированной соды для конкретного покупателя;

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

$\sum Сск$  – сумма предоставляемых клиенту скидок.

5.3. Сумма предоставляемых клиенту скидок вычисляется как:

$$\sum Сск = Сск1 + Сск2 + Сск3 - Пр1,$$

где:

Сск1 – Скидка за долгосрочное сотрудничество в размере до 4% предоставляется компаниям, которые приобретали продукцию ОАО «Башкирская содовая компания» или АО «Березниковский содовый завод» на постоянной основе, в размере 100% своей потребности: в течение 12 календарных месяцев - 2%, в течение 24 календарных месяцев - 4%;

Сск2 – Скидка за объем в размере до 5% предоставляется компаниям в зависимости от объема месячной закупки продукции Компании: свыше 10000 т в месяц - 5%, от 5000 до 10000 т в месяц - 3%, от 1000 до 5000 т в месяц - 1,5%;

Сск3 – Скидка за предоплату предоставляется в размере 3% (при условии оплаты - 100% предоплата);

Pr1 – 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) в размере до 5%: 20 календарных дней и выше - 5%, от 15 до 19 календарных дней - 3,5%, от 10 до 14 календарных дней - 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 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 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, НДС/Л, 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 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 № 2)**

Таблица 1. Стоимость транспортных расходов по железной дороге (в качестве примера)

Станция отправления	Станция назначения	Продукция	Тип подвижного состава	Насыпной вес в вагоне, тн	Жд.тариф груженого вагона, руб	Жд.тариф порожнего вагона, руб	Время оборота вагона, 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	$11 = ((\text{ст.}8 + \text{ст.}9) * \text{ст.}10 + \text{ст.}6 + \text{ст.}7) / \text{ст.}5$
Ростов	Самара	Марка «Б»	Минераловоз	60	50 000	30 000	16	5	1 000	1 683

**Приложение к  
Политике ценообразования  
ООО Торговый дом «Башхим»**

**по кальцинированной соде**

**Образец анкеты с информацией о потенциальном контрагенте**

<b>Полное наименование организации</b>	
<b>Сокращенное наименование организации</b>	
<b>Местонахождение (юридический адрес)</b>	
<b>Почтовый адрес</b>	
<b>Телефон</b>	
<b>Е-mail</b>	
<b>ИНН</b>	
<b>КПП</b>	
<b>ОКВЭД</b>	
<b>ОКПО</b>	
<b>Наименование банка</b>	
<b>Расчетный счет</b>	
<b>Кор. счет</b>	
<b>БИК</b>	
<b>ОГРН</b>	
<b>Дата регистрации</b>	
<b>Генеральный директор</b>	
<b>Главный бухгалтер</b>	