

Торговая политика ОАО «МХК «ЕвроХим» в отношении продаж Минеральных удобрений на внутреннем рынке Российской Федерации

[Порядок формирования цен на уксусную кислоту и винилацетат с 01.06.14](#)

[Порядок формирования цен на уксусную кислоту и винилацетат](#)

[Заявка-анкета о включении в список дистрибуторов ОАО «МХК «ЕвроХим»](#)

1. Термины, определения и сокращения

Дистрибуторы Компании – Собственные Дистрибуторы и Независимые Дистрибуторы.

Заводы-изготовители – расположенные на территории РФ производственные предприятия, принадлежащие Компании и выпускающие Минеральные удобрения, а именно:

- ОАО «НАК Азот»;
- ОАО «Невинномысский Азот»;
- ООО «ПГ «Фосфорит»;
- ООО «ЕвроХим-Белореченские Минудобрения».

Компания – ОАО «Минерально-химическая компания «ЕвроХим».

Конечные покупатели – сельхозтоваропроизводители и промышленные потребители Российской Федерации.

Минеральные удобрения – неорганические соединения, содержащие необходимые для растений элементы питания.

Независимые Дистрибуторы – соответствующие квалификационным требованиям и заключившие с Компанией договор коммерческой концессии российские юридические лица, основным видом деятельности которых является закупка, хранение и последующая реализация Минеральных удобрений и других видов продукции на территории РФ.

Оптовые покупатели – Конечные покупатели (как отдельные Сельхозтоваропроизводители, так и объединения Сельхозтоваропроизводителей), приобретающие у Компании/Дистрибуторов Компании не менее 10 тыс.т/год Минеральных удобрений исключительно для собственного использования.

Ценовая комиссия – коллегиальный координационный орган ОАО «МХК «ЕвроХим», образованный в целях реализации эффективной сбытовой политики.

Промышленные потребители – российские предприятия химической промышленности и других отраслей народного хозяйства РФ, использующие Минеральные удобрения для

целей производства продукции, отличной от продукции сельскохозяйственного назначения.

Сельхозтоваропроизводители – российские юридические и физические лица, производящие сельскохозяйственную продукцию, осуществляющие ее первичную и последующую (промышленную) переработку и реализацию этой продукции, при условии, что в доходе таких лиц от реализации товаров (работ, услуг) доля дохода от реализации сельскохозяйственной продукции составляет не менее 70% (семидесяти процентов) в течении календарного года, в том числе без ограничений:

1) граждане, ведущие личное подсобное хозяйство, в соответствии с Федеральным законом от 7 июля 2003 г. N 112-ФЗ “О личном подсобном хозяйстве”;

2) сельскохозяйственные потребительские кооперативы (перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие (в том числе кредитные), снабженческие, заготовительные), созданные в соответствии с Федеральным законом от 8 декабря 1995 г. N 193-ФЗ “О сельскохозяйственной кооперации”;

3) крестьянские (фермерские) хозяйства в соответствии с Федеральным законом от 11 июня 2003 г. N 74-ФЗ “О крестьянском (фермерском) хозяйстве”.

Собственные Дистрибуторы – принадлежащие Компании российские юридические лица, основным видом деятельности которых является закупка, хранение и последующая реализация Минеральных удобрений и других видов продукции на территории РФ.

Торговая политика – торговая политика Компании в отношении продаж посредством Дистрибуторов Компании Минеральных удобрений производства Заводов-изготовителей Конечным покупателям на внутреннем рынке Российской Федерации.

FCA, FOB, CPT – торговые термины, используемые в национальной и международной торговле, установленные ИНКОТЕРМС 2010 (Публикация МТП №715), а именно:

FCA – означает «Free Carrier» или «Франко перевозчик» (указанное место). Условия FCA предусматривают, что продавец осуществляет передачу товара перевозчику или иному лицу, номинированному покупателем, в своих помещениях или в ином обусловленном пункте. Сторонам настоятельно рекомендуется наиболее четко определить пункт в поименованном месте поставки, так как риск переходит на покупателя в этом пункте;

FOB – означает «Free On Board» или «Франко борт» (указан порт погрузки). Условия FOB предусматривают, что продавец поставляет товар на борт судна, номинированного покупателем в поименованном порту отгрузки, или обеспечивает предоставление поставленного таким образом товара. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна, и с этого момента покупатель несет все расходы;

CPT – означает «Carriage paid to» или «Перевозка оплачена до» (указанное место). Условия CPT предусматривают, что продавец передает товар перевозчику или иному лицу, номинированному продавцом, в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами) и что продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения.

2. Область применения и ответственность

2.1. Настоящая Торговая политика является документированной процедурой Компании, регламентирующей порядок продаж Конечным покупателям посредством Дистрибуторов Компании Минеральных удобрений производства Заводов-изготовителей на внутреннем рынке Российской Федерации.

2.2. Основной целью Торговой политики является установление недискриминационных и прозрачных условий (а) продаж Минеральных удобрений производства Заводов-изготовителей на внутреннем рынке Российской Федерации с достижением баланса экономических интересов Компании, Заводов-изготовителей и Дистрибуторов Компании при осуществлении продаж, а также (б) доступа Конечных покупателей и Оптовых покупателей к продаваемым Дистрибуторами Компании Минеральным удобрениям производства Заводов-изготовителей на рынке Российской Федерации.

2.3. Настоящая Торговая политика определяет принципы продаж Минеральных удобрений производства Заводов-изготовителей на внутреннем рынке РФ; содержит сведения о порядке формирования и объявления цен, организации и планировании поставки Минеральных удобрений производства Заводов-изготовителей, процедуре отбора Дистрибуторов Компании, а также предъявляемые Компанией квалификационные требования к Дистрибуторам Компании.

2.4. Настоящая Торговая политика вступает в силу с момента опубликования на официальном сайте Компании (www.eurochem.ru), действует в течение неограниченного периода времени и является обязательной при реализации Минеральных удобрений производства Заводов-изготовителей на рынке Российской Федерации.

2.5. Настоящая Торговая политика разработана с учетом требований:

- Гражданского кодекса РФ;
- Федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;
- Прейскуранта № 10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами», утвержденного Постановлением ФЭК РФ от 17.06.2003 г. № 47-т/5;
- Внутренних положений и регламентов Компании.

2.6. Ответственность за исполнение настоящей Торговой политики возлагается на Директора по продажам и маркетингу ОАО «МХК «ЕвроХим».

3. Реализация Минеральных удобрений

3.1. Компания осуществляет реализацию Минеральных удобрений производства Заводов-изготовителей Конечным покупателям только через Дистрибуторов Компании за исключением случаев, предусмотренных настоящей Торговой Политикой.

3.2. Компания отбирает Дистрибуторов Компании на ежегодной основе в соответствии с настоящей Торговой политикой.

3.3. Все Дистрибуторы Компании действуют в соответствии с настоящей Торговой политикой, согласно которой объявленные Дистрибуторами Компании цены реализации по каждому виду Минеральных удобрений производства Заводов-изготовителей **не могут**

превышать цен на соответствующие виды Минеральных удобрений, объявленных Компанией в соответствии с положениями пункта 4.1 настоящей Торговой политики (на базисе FCA Завод-изготовитель, без учета НДС и упаковки).

3.4. Дистрибуторы Компании реализуют Минеральные удобрения производства Заводов-изготовителей на внутреннем рынке РФ **преимущественно** Конечным покупателям и Оптовым покупателям, декларируя цены как на базисе FCA Завод-изготовитель, так и на базисе FCA склад дистрибутора (учитывая транспортные затраты на доставку и пользование подвижным составом, а также расходы на перевалку/хранение). По запросу Конечных покупателей Дистрибуторы Компании определяют цены на базисе СРТ станция назначения в регионе своей деятельности.

3.5. Дистрибуторы Компании осуществляют приоритетные поставки Минеральных удобрений в регионе своего расположения.

3.6. При равных экспортных и внутренних ценах на Минеральные удобрения, Компания ставит приоритетом насыщение внутреннего рынка Российской Федерации в соответствии с настоящей Торговой политикой.

4. Порядок формирования цены

4.1. Цены реализации по каждому виду Минеральных удобрений производства Заводов-изготовителей, действующие для Конечных покупателей, устанавливаются Компанией ежемесячно не позднее 20-го числа месяца, предшествующего месяцу, на который устанавливаются цены, на базисе FCA Завод-изготовитель (в рублях РФ за тонну без учета НДС) на основании следующих факторов:

4.1.1. Сложившихся на рынке Российской Федерации цен на Минеральные удобрения, и/или

4.1.2. Себестоимости производства Минеральных удобрений Заводами-изготовителями, приведенной к базису FCA Завод-изготовитель, с учетом экономически обоснованной прибыли; и/или

4.1.3. Экспортного паритета – путем приведения цен экспорта к базису FCA Завод-изготовитель согласно следующей формуле:

$$\text{Цена (FCA)} = (\text{Цена FOB}) * (\text{Курс доллара США}) - (\text{Транспортные расходы})$$

где:

Цена (FCA) – цена FCA Завод-изготовитель (рассчитываемая в рублях РФ за тонну без учета НДС и стоимости упаковки);

Цена FOB (рассчитываемая в долларов США за тонну) – наименьшая цена существенного объема определенного вида Минеральных удобрений, поставляемого Компанией на экспорт в следующем месяце, а при отсутствии таких поставок – средняя из индикативных цен на Минеральные удобрения определенного вида (марки) (на условиях FOB ближайшего к Заводу-изготовителю порта Черного либо Балтийского морей), публикуемых в четырех последних (по отношению к дате проведения Ценовой комиссии) недельных выпусках следующими источниками:

- “Weekly review”, Fertecon;
- “The Market. Fertilizer News and Analysis from ICIS”, ICIS;
- “Weekly Report”, Argus FMB;
- “Fertilizer Week. Weekly Market Report”, CRU.

В случае отсутствия индикативных цен на отдельные виды (марки) Минеральных удобрений, установленных перечисленными выше источниками, цена на них рассчитывается пропорционально содержанию каждого вида действующего вещества (N, P₂O₅, K₂O) по отношению к Минеральным удобрениям, цены на которые известны. При определении цены путем вычисления при помощи индикативных цен или рассчитываемой пропорционально содержанию видов действующих веществ к полученной путем таких вычислений сумме прибавляется премия по качеству и расходы на грануляцию;

Транспортные расходы (рублей РФ за тонну) – определяются как сумма всех расходов Завода-изготовителя по перевозке и перевалке грузов и включают в себя Железнодорожный тариф, расходы по аренде (пользованию), подаче и уборке вагонов и прочие расходы, связанные с доставкой груза. При использовании собственных вагонов транспортные расходы определяются по среднерыночной стоимости указанных услуг;

Железнодорожный тариф – определяется на основании Прейскуранта № 10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами», утвержденного Постановлением ФЭК РФ от 17.06.2003 г. № 47-т/5, или иного нормативного документа, заменяющего указанный Прейскурант;

Курс доллара США – определяется на планируемый месяц как среднеарифметическая величина из доступных на данный момент прогнозов крупнейших международных и российских банков (не менее трех)

4.2. Компания ежемесячно, не позднее 21-го числа месяца, предшествующего месяцу, на который устанавливаются цены, объявляет цену реализации по каждому виду Минеральных удобрений производства Заводов-изготовителей, реализуемых на внутреннем рынке Российской Федерации, путем размещения [цен \(прайс-листов\)](#) на сайте Компании. В случае, если дата размещения информации попадает на выходной либо праздничный день, цены реализации (прайс-листы) на Минеральные удобрения размещаются на сайте Компании в первый рабочий день, следующий после выходного либо праздничного дня.

4.3. При изменении влияющих на ценообразование факторов более чем на 10% в течение месяца возможен пересмотр отпускных цен на внутренний рынок Российской Федерации, при этом такое изменение допускается не более 1 раза в месяц.

5. Организация и планирование поставки Минеральных удобрений

5.1. Компания принимает решение о количестве и составе Дистрибуторов Компании на следующий календарный год один раз в год на основании принятого решения Ценовой комиссии в соответствии с данной Торговой политики. [Список всех Дистрибуторов](#) Компании с указанием контактной информации и региона расположения размещается на сайте Компании.

5.2. Любые хозяйствующие субъекты, претендующие на включение в список Дистрибуторов Компании, вправе направить, в период до 30 августа года, предшествовавшего году контрактации, на официальный адрес компании (sales@eurochem.ru) заявку-анкету на включение в состав Дистрибуторов Компании, с описанием соответствия квалификационным требованиям, желаемого региона присутствия, по форме, указанной в Приложении 1 к настоящей Торговой политике.

5.3. Компания ежегодно, не позднее 1 октября года, предшествующего году контрактации, отбирает Независимых Дистрибуторов с учетом соответствия (и последующего поддержания) следующим квалифицированным требованиям, подтвержденным в заявке-анкете:

5.3.1. У претендента имеется надлежащая правоспособность;

5.3.2. Независимый Дистрибутор имеет надежную деловую репутацию;

5.3.3. Независимый дистрибутор имеет достаточный уровень платежеспособности для исполнения обязательств по оплате приобретаемых Минеральных удобрений;

5.3.4. Независимый Дистрибутор обладает (на правах долгосрочной аренды или собственности) закрытыми складскими площадями для единовременного хранения Минеральных удобрений объемом не менее 5 000 (пяти тысяч) тонн;

5.3.5. Независимый Дистрибутор обладает лицензией на работу (погрузка/разгрузка и хранение) со взрывоопасными грузами;

5.3.6. Независимый Дистрибутор обладает мощностями (собственными или арендованными) для разгрузки/погрузки и хранения насыпных, упакованных и жидких Минеральных удобрений;

5.3.7. Независимый Дистрибутор обладает свободным доступом к подъездным железнодорожным путям с возможностью разгрузки минераловозов, крытых вагонов, полувагонов и вагонов-цистерн.

5.4. Компания проводит внутреннюю проверку сведений, предоставленных хозяйствующими субъектами, претендующими на включение в список Дистрибуторов Компании, по результатам которой Ценовая комиссия принимает мотивированное решение об отборе и включении претендента в список Дистрибуторов Компании или отказе в таком включении. Оформляемые протоколом решения Ценовой комиссии хранятся в Компании в течение 3 (трех) лет со дня принятия решения. В случае выявления несоответствия претендента требованиям, предусмотренным настоящей Торговой политикой, Компания вправе отказать последнему о включении в список Дистрибуторов Компании.

5.5. Компания уведомляет претендента о принятом решении посредством направления уведомления заказным письмом с уведомлением о вручении по адресу хозяйствующего субъекта, указанному последним в заявке-анкете.

5.6. Компания и Дистрибуторы Компании ежегодно, не позднее 1 октября года, предшествующего году контрактации, отбирают Оптовых покупателей, готовых подписать долгосрочные договоры на условиях, включающих, среди прочего, следующие обязательства Оптового покупателя:

5.6.1. закупить не менее 10 000 (десяти тысяч) тонн Минеральных удобрений производства Заводов-изготовителей в год в соответствии с утвержденным ежемесячным планом продаж;

5.6.2. подтвердить наличие оборотного капитала, необходимого для исполнения обязательств по закупке продукции, а также

5.6.3. осуществлять закупки в соответствии с согласованным ежемесячным планом.

5.7. Дистрибуторы Компании в период до 15 ноября года, предшествовавшего году контрактации, направляют письма-заявки в адрес Компании с указанием объема (количества) и номенклатуры Минеральных удобрений, предполагаемых (планируемых) к приобретению Дистрибуторами Компании или Оптовыми покупателями в следующем году. При этом в заявках Дистрибуторов Компании объем и номенклатура Минеральных удобрений, заявленные Оптовыми покупателями, должны быть указаны отдельно.

5.8. На основе собранных заявок Компания заключает с каждым Дистрибутором Компании договор коммерческой концессии на срок 1 (один) год, предусматривающий, в том числе, следующие обязательства Дистрибутора Компании:

5.8.1. закупить не менее 25 000 (двадцати пяти тысяч) тонн Минеральных удобрений производства Заводов-изготовителей в год в соответствии с утвержденным ежемесячным планом продаж;

5.8.2. закупить не менее 30% (тридцати процентов) от годового объема покупаемой продукции в соответствии с концессионным соглашением в межсезонье (май – сентябрь для аммиачной селитры, CAN, KAC; ноябрь-май для аммофоса, сульфоаммофоса, комплексных удобрений);

5.8.3. подтвердить наличие оборотного капитала, необходимого для исполнения обязательств по закупке продукции и инвестированию в развитие соответствующей инфраструктуры (складское хозяйство, терминалы для жидких удобрений, тукосмесительные и фасовочные установки, транспортное оборудование и т.д.) необходимых для соблюдения условий концессионного соглашения;

5.8.4. по запросу Компании предоставить ей во временное пользование свои складские помещения при наличии незаполненных площадей;

5.8.5. соблюдать настоящую Торговую политику, в том числе осуществлять отбор Оптовых покупателей в соответствии с ее требованиями, а также обеспечивать возможность закупки Оптовыми покупателями запрошенных ими объемов Минеральных удобрений;

5.8.6. предоставлять Компании, не чаще одного раза в квартал, отчет о проделанной работе в регионе своей ответственности с указанием перечня Конечных и Оптовых покупателей, объемов продаж, остатков на складах и ценах реализации Минеральных удобрений.

5.9. При заключении договоров в соответствии с п. 5.5. настоящей Торговой политики Компания оставляет за собой право самостоятельно осуществить поставку Минеральных удобрений Оптовым покупателям, включенным в заявку Дистрибуторов Компании, с

соответствующим уменьшением объемов, указанных в договоре с Дистрибутором Компании.

5.10. Дистрибуторы Компании в период до 10 числа месяца, предшествующего месяцу отгрузки, направляют письма-заявки в адрес Компании с указанием объема (количества) и номенклатуры Минеральных удобрений, предполагаемых (планируемых) к приобретению Дистрибуторами Компании в следующем месяце.

5.11. Распределение объемов Минеральных удобрений производится согласно (1) заявленным и согласованным годовым объемам (2) поступившим заявкам Дистрибуторов Компании и осуществляется на основании решения Ценовой комиссии Компании, которая проводится не позднее 20 числа месяца, предшествующего месяцу отгрузки продукции.

5.12. В случае, если суммарное количество Минеральных удобрений, заявленных Дистрибуторами Компании, превышает количество Минеральных удобрений, производимых (планируемых к производству) Заводами-изготовителями в соответствующем календарном месяце, и Заводы-изготовители не имеют свободных объемов данной продукции, Компания удовлетворяет потребности Дистрибуторов Компании в соответствии с согласованной годовой заявкой. При недостатке производимых объемов для удовлетворения годовых планов Компания вправе обеспечить поставку Минеральных удобрений в меньшем количестве, либо при отсутствии технической и/или экономической возможности поставки Минеральных удобрений в меньшем количестве – отказать Дистрибуторам Компании в поставке в соответствующем месяце.

5.13. Поставки идентичных видов Минеральных удобрений в адрес Дистрибуторов Компании планируются по принципу логистической эффективности и максимальной удовлетворенности спроса на Минеральные удобрения на территории Российской Федерации.

5.14. На основании распределенных объемов Заводы-изготовители заключают с Дистрибуторами Компании договоры на поставку Минеральных удобрений в соответствующем месяце не позднее, чем за 2 (два) рабочих дня до начала календарного месяца отгрузки. Поставка товара по заключенным договорам осуществляется в соответствии с положениями договора поставки. Невыборка Дистрибуторами Компании (по любой причине) более 20% от установленного договором объема поставляемой продукции предоставляет Компании право расторгнуть заключенный договор или применить к нарушителю установленные договором штрафные санкции.

5.15. Компания вправе отказать Дистрибуторам Компании в заключении договора на поставку Минеральных удобрений в случаях, прямо предусмотренных действующим законодательством РФ, в случае пропуска Дистрибутором Компании сроков, предусмотренных в пунктах 5.2 или при несоответствии Дистрибутора Компании квалификационным требованиям, изложенным в разделе 5 настоящей Торговой политики, а также при неоднократном нарушении Дистрибутором Компании условий договора на поставку, приводящем к невыборке (по любой причине) более 20% от установленного договором объема поставляемой продукции.

6. Порядок внесения изменений и дополнений

6.1. Настоящая Торговая политика утверждается уполномоченным лицом в соответствии с учредительными и внутренними документами Компании.

6.2. Изменения (дополнения) в настоящую Торговую политику вносятся по решению уполномоченного лица в соответствии с учредительными и внутренними документами Компании.