

ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА ООО СОЮЗХИМТРЕЙД

Дата введения 02 сентября 2016 г.

I. Общие положения

1. Целью Торговой политики ООО СоюзХимТрейд (далее – Торговая политика) является обеспечение сбытовой деятельности путём установления прозрачных условий реализации продукции.
2. Торговая политика является публичным документом, предназначенным для информирования неограниченного круга лиц о политике Компании в сфере реализации Продукции.
3. Торговая политика является обязательной для всех работников Компании, участвующих в процессе реализации Продукции.

II. Основные термины и определения

В Торговой политике используются следующие основные термины, определения и сокращения:

1. Компания – ООО СоюзХимТрейд.
2. Продукция – товарная продукция газо- и нефтепереработки, газо- и нефтехимии.
3. Поставщик – ООО СоюзХимТрейд.
4. Контрагенты – юридические лица/индивидуальные предприниматели, приобретающие Продукцию у Компании.
5. Образцовая форма договора поставки – форма, содержащая примерные условия договора поставки Продукции Компании.
6. Федеральный закон «Об организованных торгах» – Федеральный закон «Об организованных торгах» от 21.11.2011 № 325-ФЗ.
7. Федеральный закон «О контрактной системе» – Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ.
8. Федеральный закон «О закупках» – Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ.
9. Неорганизованные торги – торги, проводимые на электронных торговых площадках, не подпадающие под действие Федерального закона «Об организованных торгах», Федерального закона «О контрактной системе», Федерального закона «О закупках».

III. Принципы реализации Продукции

1. Реализация Компанией Продукции осуществляется в соответствии с принципом равенства сторон в договорных отношениях для всех контрагентов в соответствии с действующим законодательством.
2. Поставки Продукции Компанией, в зависимости от технологических возможностей отгрузки и по согласованию с контрагентами, могут

быть осуществлены: железнодорожным, трубопроводным, водным, автомобильным транспортом, самовывозом либо с доставкой, а также путем передачи Продукции в местах её хранения (хранилищах, нефтебазах, и т.п.) без отгрузки.

3. Реализация Продукции Компанией может осуществляться:

3.1. По прямым договорам поставки;

3.2. На организованных торгах;

3.3. На неорганизованных торгах;

3.4. По итогам закупки согласно Федеральному закону «О контрактной системе» или Федеральному закону «О закупках».

IV. Реализация Продукции по прямым договорам поставки

1. Компания заключает прямые договоры поставки Продукции с контрагентами, прошедшими проверку на соответствие квалификационным требованиям, указанным в ст. VIII Торговой политики, на условиях Образцовой формы договора поставки.

2. С контрагентами заключаются договора поставки.

3. Базис поставки, наименование, количество, качество и цена поставляемой Продукции определяются сторонами договора с учетом заявки контрагента и экономических и технологических возможностей Компании.

4. Образец договора поставки приведён в Приложении № 1 к Торговой политике.

V. Реализация Продукции на организованных торгах

1. Компания заключает договоры с контрагентами – победителями организованных торгов в соответствии с Федеральным законом «Об организованных торгах».

2. Правила допуска к участию в организованных торгах, порядок участия в них, порядок заключения и общие условия договоров поставки Продукции, заключаемых на организованных торгах, определяются в соответствии с требованиями, установленными Федеральным законом «Об организованных торгах», правилами проведения организованных торгов, прочими локальными нормативными актами организатора торгов.

3. Базисы и условия поставки Продукции определяются в соответствии с договорами, заключенными на организованных торгах, на основании правил, спецификаций товара, прочих документов, регламентирующих проведение организованных торгов.

VI. Реализация Продукции на неорганизованных торгах

1. Компания заключает договоры поставки Продукции с контрагентами – победителями неорганизованных торгов, проводимых на электронных торговых площадках, в соответствии с нижеследующими правилами.

1.1. Информация о проведении торгов публикуется на сайте Компании и на сайте владельца электронной торговой площадки.

1.2. К участию в торгах допускаются организации / индивидуальные предприниматели, соответствующие квалификационными требованиями, предусмотренными в ст. VIII Торговой политики

и заключившие с Компанией рамочные договоры на условиях Образцовой формы договора поставки.

- 1.3. Торги проводятся в соответствии с правилами, принятыми владельцем электронной торговой площадки; правила публикуются на сайте Компании и на сайте владельца электронной торговой площадки.
- 1.4. В случае противоречий между Торговой политикой и правилами, упомянутыми выше, приоритет имеет Торговая политика.

VII. Реализация Продукции по итогам закупки согласно Федеральному закону «О контрактной системе» и (или) Федеральному закону «О закупках»

Компания заключает договоры с контрагентами, на которых распространяются требования Федерального закона «О контрактной системе» или Федерального закона «О закупках», в соответствии с указанными законами.

VIII. Квалификационные требования к контрагентам, имеющим намерение заключить прямой договор поставки Продукции

1. Договоры и (или) дополнительные соглашения с контрагентами заключаются по мере поступления от них соответствующих предложений.
2. Контрагентом Компании по приобретению Продукции может быть любое юридическое лицо либо индивидуальный предприниматель, прошедшее (прошедший) проверку на соответствие установленным Торговой политикой квалификационным требованиям.
3. Прямые договоры поставки Продукции заключаются с контрагентами, соответствующими следующим квалификационным требованиям:
 - 3.1. Правоспособность, то есть способность в соответствии с законодательством Российской Федерации своими действиями приобретать права и нести обязанности по заключению и исполнению договоров.
 - 3.2. Наличие всех установленных законодательством разрешительных документов, необходимых для заключения и исполнения договора.
4. Для проверки соответствия контрагента квалификационным требованиям до заключения договора, контрагент предоставляет копии следующих документов (высылает копии документов на почтовый адрес Компании либо сканированные документы на электронный адрес Компании):
 - 4.1. Устав, в последней редакции (все страницы);
 - 4.2. Свидетельство о государственной регистрации юридического лица (ОГРН);
 - 4.3. Свидетельство о постановке на налоговый учет;
 - 4.4. Протокол/решение о назначении руководителя (генерального директора, директора);
 - 4.5. Доверенность на представителя (в случае подписания договора не руководителем);
 - 4.6. Выписку из ЕГРЮЛ (действительна в течение 30 дней);
 - 4.7. Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках за последний отчетный период;

- 4.8. Отчет о среднесписочной численности сотрудников за последний отчетный период;
- 4.9. Декларация по НДС за последний отчетный период;
- 4.10. Копию паспорта директора (все страницы где есть записи);
- 4.11. Копию паспорта лица (по доверенности).
5. Если контрагентом по договору выступает федеральный государственный орган, орган власти субъекта РФ, муниципальный орган (учреждение), то предоставление документов, указанных в ст. 10 Торговой политики, не требуется.
6. Если Компания уже состоит в договорных отношениях с контрагентом, ранее предоставившим документы, указанные в Торговой политике, и намерено заключить с ним новый договор и (или) дополнительное соглашение:
 - 6.1. Контрагент предоставляет справку (в произвольной форме), подтверждающую то, что документы и информация, предоставленные им ранее, не изменились;
 - 6.2. Если какие-либо документы и/или информация контрагента изменились, он предоставляет документы, подтверждающие изменения, из перечня документов, указанных в ст. VIII Торговой политики.
7. Копии документов, предоставляемых контрагентом, заверяются подписью руководителя и оттиском печати контрагента.
8. Компания вправе осуществлять проверку предоставленных контрагентами документов любыми способами, не противоречащими действующему законодательству Российской Федерации.
9. Проверка документов проводится с целью оценки соответствия контрагентов квалификационным требованиям.
10. Компания может отказать в заключении договора поставки Продукции в случаях, прямо предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации, а также несоответствия контрагента квалификационным требованиям.

IX. Порядок ценообразования и оплаты Продукции

1. Установление цен на Продукцию может быть обусловлено спецификой их формирования для соответствующих видов договоров, базисами поставки, а также условиями отгрузки Продукции, зафиксированными в действующих договорах Компании.
2. Особенности формирования Компанией цены на Продукцию по прямым договорам:
 - 2.1. Цены на Продукцию по прямым договорам фиксируются в приложениях к договору.
 - 2.2. При формировании цен на Продукцию на любом ином базисе поставки, кроме самовывоза контрагентом с мест хранения Продукции (хранилищ, нефтебаз и т.п.), цена на Продукцию дополнительно включает стоимость доставки и/или стоимость услуг по организации доставки Продукции до контрагента и/или стоимость услуг мест хранения по приёмке и хранению Продукции.
3. Особенности формирования Компанией цены на Продукцию по договорам, заключаемым на организованных торгах:
 - 3.1. Цены на Продукцию, реализуемые на организованных торгах, формируются в соответствии с Федеральным законом «Об

организованных торгах», правилами проведения организованных торгов, порядком расчета значений стартовых цен, прочими локальными нормативными актами организатора торгов.

4. Особенности формирования Компанией цены на Продукцию по договорам, заключаемым на неорганизованных торгах:
- 4.1. Стартовая цена Продукции, реализуемых на неорганизованных торгах, проводимых на электронных торговых площадках в соответствии с правилами, установленными в Торговой политике, рассчитывается по формуле цены, утверждаемой соответствующим локальным нормативным актом Компании.
- 4.2. Окончательная цена на Продукцию, реализуемые на неорганизованных торгах, проводимых на электронных торговых площадках в соответствии с правилами, установленными в Торговой политике, формируется в соответствии с правилами проведения неорганизованных торгов специализированной организации и/или владельцем электронной площадки.

X. Порядок оплаты

1. Оплата Продукции по прямым договорам производится контрагентами на условиях 100% предварительной оплаты.
2. Оплата Продукции по договорам, заключенным на организованных торгах, производится контрагентами на условиях, установленных данными договорами и правилами проведения организованных торгов.
3. Оплата Продукции по договорам, заключенным на неорганизованных торгах, производится контрагентами на условиях, установленных данными договорами и правилами проведения неорганизованных торгов.
4. Оплата Продукции по договорам, заключенным в соответствии с Федеральным законом «О контрактной системе» и Федеральным законом «О закупках», производится контрагентами на условиях, установленных данными договорами.

XI. Порядок утверждения Торговой политики, а также внесения в неё изменений (дополнений)

1. Торговая политика вводится в действие в Компании на основании соответствующего локального нормативного акта Компании.
2. Изменения (дополнения) Торговой политики утверждаются соответствующим локальным нормативным актом Компании.

XII. Приложения к Торговой политике

Образцовая форма договора поставки в Приложении № 1 к Торговой политике является неотъемлемой её частью.