



Торгово – сбытовые политики.

Игорь Кокин
Юрист компании Саланс

Top-ranked in
CHAMBERS

LAWYER MONTHLY
LEGAL AWARDS 2011

WINNER

THE LAWYER

www.thelawyer.com

EUROPEAN AWARDS 2010

WINNER
of the Year



 **SALANS**

А ты написал торгово – сбытовую политику?

- За 2011 года было выдано более 100 предписаний;
- ФАС регулярно навязывает торговые политики как возможность для прекращения дела;
- Попытка законодательного закрепления в рамках 3-его пакета;
- Дальнейшее продвижение путем инициирования 4-го пакета;



В чем смысл торговых политик

- Способ контроля за действиями доминантов;
- Цель – обеспечение равных условий:
 - ▶ По доступу к товарам доминанта;
 - ▶ По ценам;
 - ▶ По иным коммерческим условиям;
- Содержание:
 - ▶ Критерии выбора коммерческих партнеров;
 - ▶ Механизм ценообразования, включая скидки;
 - ▶ Условия типовых договоров;

Основания для отказа в заключении договора.



- Деловая репутация:
 - ▶ Объективные показатели;
- Финансовая состоятельность:
 - ▶ Анализ на основании документов;
 - ▶ Открытые сведения – банкротство, ликвидация и т.д;
 - ▶ Использование финансовых расчетов;
- Требования о наличии технической компетенции;
- Допустимо ли работать только через дистрибьюторов/ торговые дома?
- Допустимо ли выдвигать требования о минимальных объемах закупок?

Использование финансовых формул

- Допустимо проводить расчет финансовой состоятельности, используя соотношение отдельных показателей обратившегося лица:
 - ▶ оборотный капитал/совокупные активы;
 - ▶ нераспределенная прибыль/совокупные активы;
 - ▶ операционная прибыль (ЕВІТ)/совокупные активы;
 - ▶ собственный капитал/ обязательства;
 - ▶ выручка/ совокупные активы.

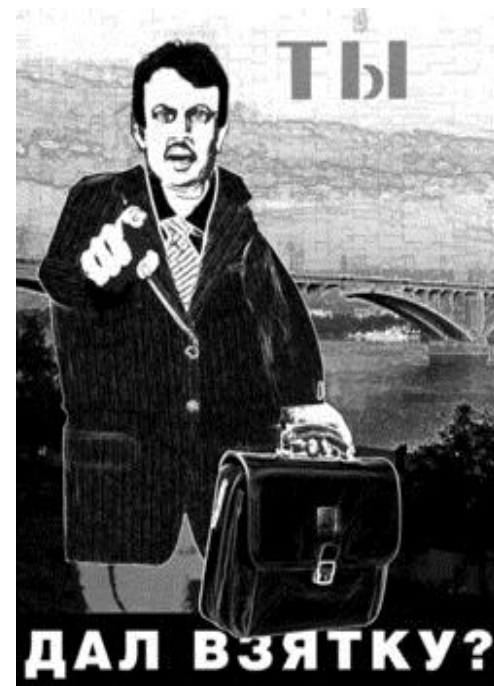
- NB! Данные показатели могут использоваться совместно!

Процедурные вопросы

- Торговая политика должна содержать описание процедуры принятия решений о заключении/ отказе в заключении договора:
 - ▶ порядок принятия решений;
 - ▶ ответственные лица;
 - ▶ сроки;
 - ▶ фиксация решений;
 - ▶ порядок уведомления о принятом решении (письменное уведомление, регистрация переписки)

Антикоррупционные условия. Уроки Ново-Нордиска

- Вправе не заключать договор с потенциальным контрагентом, если
 - ▶ Не предоставлена информация, необходимая для проверки, в т.ч. о конечных бенефициарах, о конфликте интересов и т.п.
 - ▶ Контрагент отказывается принять обязательство о соблюдении законов против коррупции
 - ▶ Имеется информация о несоблюдении законов против коррупции в прошлом
 - Вправе приостановить проверку и передать сведения о контрагенте в госорганы, в т.ч. иностранные
- Вправе приостановить сотрудничество, если имеется официальное заявление госоргана об участии контрагента в коррупционном нарушении
- Вправе расторгнуть существующий договор в случае нарушения контрагентом обязательства о соблюдении законов против коррупции



Цены

- Цены должны иметь общую базу, но могут меняться (скидки/ надбавки) при наличии экономических/ технологических факторов:
 - ▶ Общий объем поставок конкретному контрагенту;
 - ▶ Текущий период года (сезонные изменения спроса);
 - ▶ Условия поставки и транспортировки;
 - ▶ Размер поставляемой партии продукции;
 - ▶ Общий объем поставки потребителю с учетом сезонной неравномерности потребления;
 - ▶ Фасовка продукции;
 - ▶ Условия оплаты;
 - ▶ Регион поставки;
- Допустимость установления различных цен на внутреннем и внешнем рынках на один и тот же товар?

Премии как часть ценовой политики

- Необходимо помнить, что если компания – доминант выплачивает премии, то они также должны быть формализованы в торговой политике.
 - ▶ В противном случае риск создания дискриминационных условий;
- Выплата премий должна носить не персонифицированный характер, а обусловлена достижением объективных экономических показателей;

Условия договоров

- Описание товаров и ассортимента.
 - ▶ Речь может идти только о тех товарах, на рынке которых лицо занимает доминирующее положение;
- Условия доставки;
 - ▶ Допустимо ли ограничивать возможные варианты?
- Условия оплаты;
 - ▶ Допустимо устанавливать различные условия в зависимости от объемов закупок;
 - ▶ Допустимо обуславливать предоставление отсрочки платежа соответствием определенным финансовым показателям.
- Допустимо ли установление разных условий, не предусмотренных в торговой политике или речь идет о публичном договоре?

Итоги.



- Написание торговых политик помогает формализовать уже существующие бизнес - процессы;
- Наличие такой политики может усилить позицию при возникновении разногласий с ФАСом;
- Публикация на сайте не единственный способ обеспечить публичность.
- Главное доказать, что любой потенциальный контрагент имеет возможность с ней ознакомиться.