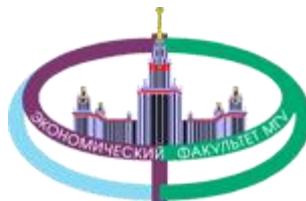


Лаборатория Проблем конкуренции и конкурентной политики



Проблемы регламентации «торговых практик» в России

Радченко Т.А.

*Начальник отдела координации исследований в мировой энергетике
ФГБУ «Российское энергетическое агентство» Минэнерго России, к.э.н.*

© Лаборатория Проблем конкуренции и конкурентной политики

Предложения ФАС в части «торговой практики» (4й АМП)

Цель – обеспечение недискриминационного доступа к товару, на рынке которого хозяйствующий субъект занимает доминирующее положение

- Предписания хозяйствующим субъектам об утверждении и опубликовании правил ТП на официальных сайтах в сети Интернет
- Адресаты:
 - ✓ ответчики по делу о нарушении ст. 10 закона «О защите конкуренции» (запрет на злоупотребление доминирующим положением);
 - ✓ хозяйствующие субъекты, обратившиеся в ФАС с ходатайством (уведомлением) о совершении сделки (иных действий)
- Срок разработки: от 1 до 2 месяцев

Предложения ФАС в части «торговой практики»: содержание

- характеристика товара, на рынке которого хозяйствующий субъект занимает доминирующее положение;
- сведения об определении цены товара;
- существенные условия договора и типовые договоры на реализацию товара, особенности заключения договоров;
- основания для отказа в заключении договора на поставку товара (с обоснованием экономических и/или технических факторов отказа, или если предусмотрено законодательством, либо иностранной юрисдикцией (если хозяйствующий субъект подпадает под его действие), международными договорами).

Торговая практика (ТП): подход к исследованию

ТП - это совокупность правил, которые охватывает весь процесс взаимоотношений с коммерческим партнером: от правил отбора коммерческого партнера, заключения с ним договора с описанием основных обязательств в рамках его исполнения и расторжения, а также механизм инфорсменты.

Что показывает практика формирования взаимоотношений с коммерческими партнерами?

- Регистрация заявки на поставку/дистрибьюцию товаров
- Формирование критериев отбора коммерческих партнеров
- Предоставление/раскрытие типовых условий договора
- Подробное описание порядка определения цены отсутствует
- Распространение единых правил на все товары (а не только на те товары, на рынках которых хозсубъект занимает доминирующее положение!)
- Формирование правила взаимоотношений с коммерческими партнерами как в рамках дистрибьюции товаров (производителями), так и в рамках закупки товаров (ритейлерами)
- Отсутствие привязки к соблюдению требований конкурентной политики

Риски применения ТП в РФ

- Установление критериев, особых условий договора = дискриминация?
- Возможности установления и применения стандартов качества
- Снижение стимулов к развитию форм договорных отношений
- Роль стандартов доказательства (в т.ч. в части обоснования создания дискриминационных условий)
- Проблемы инфорсмента
- Возможности вменения согласованных действий и координации

При каких условиях регламентация ТП может иметь смысл?

- Большое количество коммерческих партнеров
- Низкая специфичность товара
- Предоставление компаниям возможности нотификации правил ТП

Вопросы для обсуждения

- Необходима ли регламентация правил торговой практики в рамках договорных отношений между контрагентами (в т.ч. в форме предписаний ФАС)?
- Если да, то при каких условиях, каких характеристиках рынка и хозсубъектов, а также в какой форме?