



## ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА В КОНТЕКСТЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО КОМПЛАЕНСА

Докладчик: Горшкова Екатерина Александровна  
Руководитель антимонопольного направления

III COMPLIANCE CASE FORUM", 19 октября 2017

## Сферы, где «сила притяжения регулятора» значительная



# Вероятность наступления негативных последствий – достаточный повод к формированию карты рисков и разработке митигирующих мероприятий

Оборотный штраф от до 15% с выручки

Ст. 178 Уголовного кодекса (картель)\*

Правила НД к товару/ инфраструктуре

Не ответ на запрос ФАС полно и достоверно в срок до 500 т.р.

Фиксированные штрафы за различные нарушения АМЗ

Частный иск (убытки)

риск репутационный

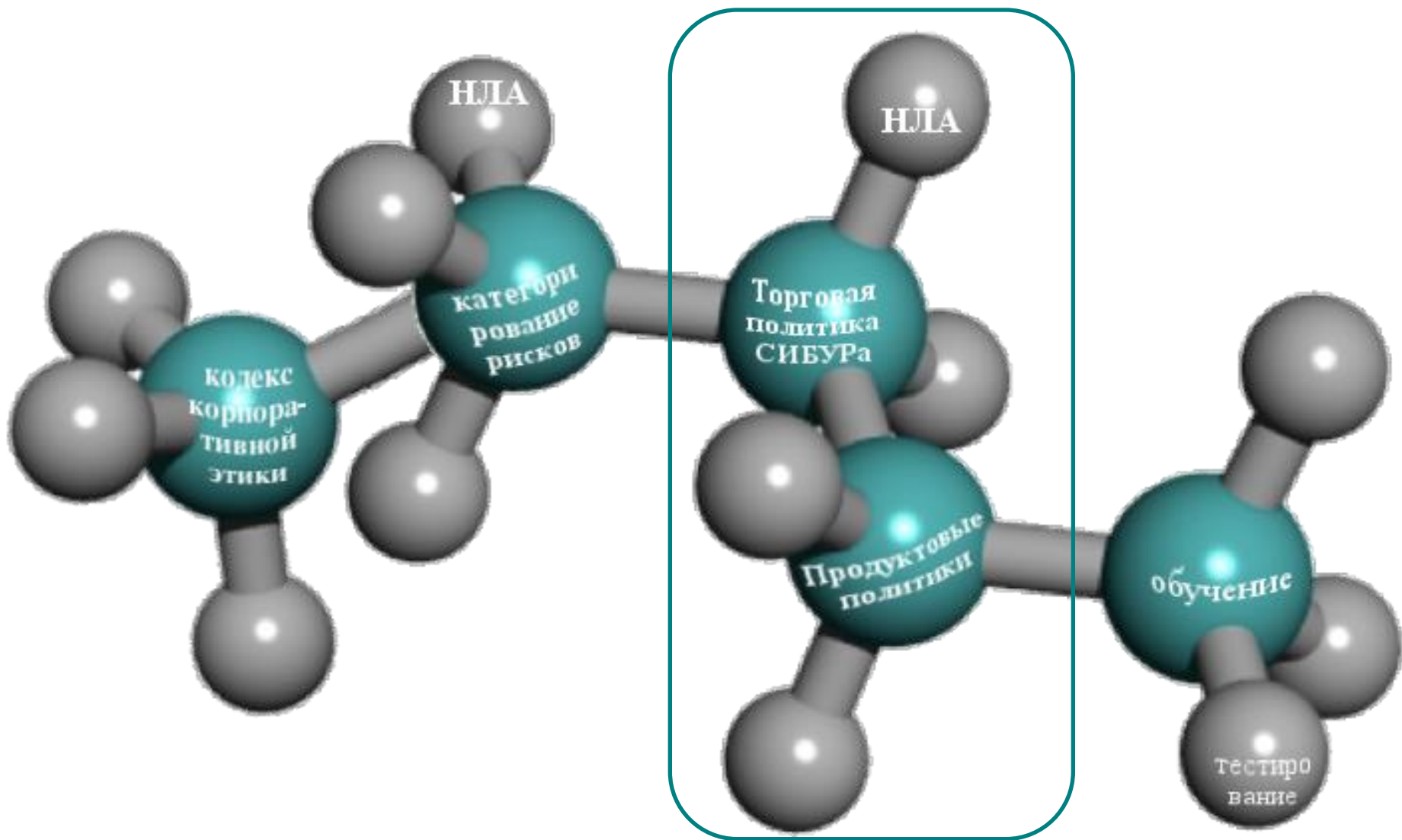
Оспаривание закупок (223-ФЗ; 135-ФЗ)

Нарушение законодательства о рекламе 500 т.р.

Недобросовестная конкуренция – до 500 т.р.

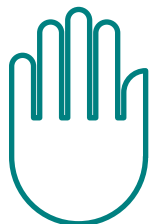
До 1 млн р  
Не заключение контракта (госооборн-заказ)

# Предупреждение обвинений в злоупотреблении доминирующим положением на товарных рынках может обеспечиваться и через торговую политику

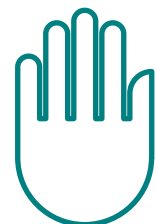


# Если на товарном рынке выявлено доминирование хозяйствующего субъекта, то наиболее существенными и вероятными будут

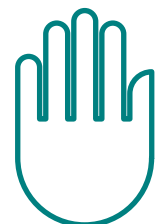
*следующие риски (именуемые: злоупотребления доминирующим положением:*



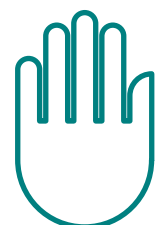
необоснованный отказ «в доступе» к товарному рынку



дискриминация



установление и поддержание монопольно высоких цен.



антиконкурентное соглашение



Ценовая политика **не была** представлена Регулятору и в последствии суду.

Прокуратурой Тюменской области проведена проверка соблюдения ОАО «Золотые луга» антимонопольного законодательства, по результатам которой выявлено что в действиях хозяйствующего субъекта по установлению для поставщиков различных базовых цен закупки сырого коровьего молока усматриваются признаки нарушения пункта 8 части 1 статьи 10 Федерального закона «О защите конкуренции»...

9 февраля 2017 г. Арбитражный суд Западно-Сибирского округа подтвердил создание АО «Золотые луга» дискриминационных условий для своих контрагентов. Установлено, что общество, осуществляя закупки сырого коровьего молока, необоснованно устанавливает различные закупочные цены для поставщиков. Апелляционная инстанция в качестве подтверждения нарушения указала на то, что поставщики не располагают сведениями о применяемой методике установления цен.

### из решения суда:

*«доводы заявителя со ссылкой на то, что им разработан перечень критериев, влияющих на формирование цен закупки сырого молока, состоящий из восьми позиций, несостоятельны, поскольку никаких доказательств данным доводам заявителем представлено не было.... Результаты сравнительного анализа динамики закупочных цен за 2014 год и дат произведенных Ответчиком изменений цен **являются доказательством избирательного характера действий Ответчика по корректировке цены поставщикам....***

*за 2014 год (первая и последняя цена года (декабрь к январю)) диапазон произведенного Обществом изменения цен на молоко высшего сорта составляет от минус 5 % (ЗАО «Нива») до 49 % (СПСК «Вагай-Молоко») для 14 поставщиков цены в течение года оставались неизменными.»*

Дело № А70-3127/2016

## Пример из судебной практики: Дифференцированный подход не всегда дискриминация



Ценовая политика **была** представлена Регулятору и в последствии суду.

В УФАС поступила жалоба поставщика сырого молока ООО "Агро-Трейд" на их покупателя сырьем – АО "Данон Россия". Согласно заявлению, с апреля по июнь текущего года компания снизила цену закупки молока с 20 до 17,5 руб. за литр. "Агро-Трейд" указало, что считает закупочную цену на сырье невыгодной, поскольку она ниже суммы расходов, необходимых для производства и реализации молока

**Суд не увидел в недоступности сведений о ценообразовании подтверждение нарушения.** Арбитражный суд Северо-Западного округа в постановлении от 3 августа 2016 г. указал, что сама по себе неосведомленность поставщика о критериях, которые используются при формировании цены, не может расцениваться как нарушение.

из решения суда: «Базовая цена заказчиком (покупателем) согласовывается с поставщиками и формируется на основе баланса спроса и предложения на рынке, объема поставляемого сырья конкретным поставщиком, вида и графика доставки молока, категории поставщика, а также с учетом долгосрочных взаимоотношений, стабильности поставок и комплексной оценки поставщиков – «кластеризации», производимой на основании таких критериев, как безопасность поставок, конкурентоспособность, качество и безопасность молока, устойчивость и развитие фермы и др....  
...Неосведомленность поставщика о критериях отнесения его к тому или иному «кластеру» сама по себе также не может расцениваться как злоупотребление хозяйствующим субъектом своим доминирующим положением, поскольку **под созданием дискриминационных условий подразумевается формирование неравного подхода к приобретателям идентичного по своей природе, содержанию и объему блага. Однако доказательств, свидетельствующих о таких или подобных фактах, в материалах дела не имеется.»**

Дело № А56-61238/2015

## Преимущества регламентации процесса:

### Торговые политики позволяют:

**(а)** минимизировать в **определенной степени** риски предъявления претензий со стороны регулятора;

**(б)** защищаться от недобросовестного поведения со стороны контрагентов и навязывании Компании невыгодных условий сотрудничества;

**(в)** оперативно подготовить информацию в случае запрос клиента, регулятора, аудитора и т.д.

### Торговые политики призваны обеспечить:

**Последовательность** – принципы и правила Торговой политики должны быть неизменными в течение периода времени, а также **исключать возможность «жонглирования» теми или иными переменными.**

**Преимственность** – зафиксированная «во вне» (задокументированная) Торговая политика позволит минимизировать риск утраты знаний в связи с кадровыми изменениями.

**Недискриминационность** – Торговая политика обеспечивает применение прозрачной ценовой политики, единой для всех покупателей и содержащей конкретные экономические, технологические или иные объективные и непосредственно влияющие на условия сделки.



# Порядок взаимодействия с контрагентами либо основания для отказа заключения договоров и (или) подходы к ценообразованию:



## В результате торговая политика помогает частично снять обозначенные риски:

Положения ТП	Типовые условия договора	Критерии отбора контрагентов	Определение и категорирование контрагентов	Правила рассмотрения заявок	Методика определения справедливой цены
<b>Риски</b>					
Навязывание невыгодных условий	V				V
Необоснованный отказ или уклонение от договора		V	V		
Дискриминация	V	V	V	V	
Монопольно высокая цена (МВЦ)					V*



Разница между высокой монопольной ценой и справедливой ценой не идентифицируема в момент согласования договора, а может быть оценена только на этапе формирования ценовой политики – выбора подхода (метода) ценообразования.



Формула в договоре может сильно исказить смысл заложенный в продуктовой политике, но в отсутствии «политики» уразуметь смысл, а порой и дать оценку формуле почти невозможно

## Добросовестная практика это процесс. Он не завершается утверждением торговой политики

Наличие документа (торговой политики) не отменяет возможности выдачи антимонопольным органом предупреждения (не применимо к МВЦ) в порядке статьи 39.1 Закона о защите конкуренции и / или возбуждения дела о нарушении АМЗ по признакам ст. 10 закона о защите конкуренции с привлечением в ответственности хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение.