

ПАВЕЛ РЯБОВ

# ТОРГ УМЕСТЕН

*Существующий Закон о торговле вызывает все больше споров — как в среде предпринимателей, так и у контролирующих ведомств.*

Под самый закат уходящего 2009 года тогда еще президент Дмитрий Медведев подписал Федеральный закон № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». Одной из важнейших целей нового закона значилось формирование конкурентной среды в сфере торговли и обеспечение баланса экономических интересов производителей товаров, продавцов и покупателей.

Уже тогда мнения относительно значимости этого закона кардинально разделились. Одни видели в принятии этого документа залог развития отечественного производителя и снижения розничных цен. Другие думали совершенно обратное и даже считали его «угрозой национальной безопасности» (именно так написал тогда в своем блоге известный бизнесмен Чичваркин).

В середине 2012 года с открытой критикой Закона о торговле при активной поддержке Минэкономразвития выступила Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Государственные чиновники заявили о том, что практическое воплощение этого закона не позволило достичь заявленных целей. В апреле этого года ФАС и вовсе заявила, что Закон о торговле не работает, и подготовила ряд существенных изменений, проект которых она не замедлила представить общественности.

Томский Бизнес-журнал попытался выяснить, как эта проблема видится по обе стороны окопов — как со стороны операторов розничной торговли, так и с точки зрения местного управления антимонопольного ведомства.

## ЗАКОН МЕНЯТЬ НЕ НАДО

Магазины торговой сети «Поляна» входят в группу розничных компаний «Система РегионМарт», владеющую 164 торговыми площадками разных форматов в Кемеровской и Томской областях, Республике Хакасии и Красноярском крае. Ежедневно в магазинах сети обслуживается более 200 тысяч покупателей. Представителем компании, согласившимся ответить на наши вопросы, стала Ирина Арабьян, генеральный директор ГРК «Система РегионМарт».

— Ирина, разногласия какого характера чаще всего возникают между вашей компанией и местными производителями пищевой продукции на стадии заключения договоров?

— Три года работы по новым правилам показали, что Закон о торговле в нынешней его редакции отлично позволяет соблюдать не только баланс интересов двух сторон, поставщиков и торговых сетей, но, что наиболее важно, позволяет добиваться баланса интересов и с третьим участником процесса — с конечными потребителями. Ни о каких особых разногласиях говорить не приходится. Наша компания строит со своими поставщиками партнерские, взаимовыгодные отношения, ориентируясь на долгосрочное сотрудничество. А это значит, что уже на стадии заключения договоров мы ищем и находим взаимовыгодную формулу сотрудничества.

— Какие претензии вы предъявляете к продукции местных производителей чаще всего?

— Мы не предъявляем к продукции местных производителей



Фото: <http://www.soviet-trade.ru/wordpress>

лей никаких особенных требований, которых бы не предъявляли к другим своим поставщикам. Эти требования просты и понятны. Товар должен быть качественным, с нормальными сроками годности, должен быть вовремя поставлен в магазин за разумную цену. Что касается цены, то необходимо сказать, что, пожалуй, только эта тема может являться спорной в отношениях поставщиков и магазина. Мы живем в рыночном государстве, поэтому цена в нашем случае — это исключительно рыночный термин. Иными словами, именно рынок спроса и предложения определяет актуальную цену.



Зачастую поставщики сетуют на то, что магазины настаивают на снижении цены в ходе переговоров. Это кажется им несправедливым, как будто речь идет о каких-то сверхприбылях для ритейлера. Хочется развеять этот миф. Наша компания старается получить максимально низкую разумную входную цену для того, чтобы сделать своим покупателям еще более выгодное предложение. Мы работаем в интересах покупателей, а для нашего покупателя каждый сэкономленный рубль — это важное дело.

— Чем обычно вызваны отсрочки по оплате поставленного в кредит товара?

— Дело в том, что поставщик отгружает свой товар в магазин партиями, то есть достаточно большим количеством. А продает магазин эту партию товара, в зависимости от популярности и уxo-

**”** Закон о торговле не вполне отвечает интересам производителей и поставщиков из-за сложностей при заключении договоров с торговыми сетями

димости (продаваемости) товара, неделю или месяц. Поэтому у магазина возникает кассовый разрыв в оборотных средствах, когда он не может рассчитаться сразу за всю партию товара, поскольку еще не получил деньги от его реализации.

Есть скоропортящиеся продукты, такие, например, как хлеб. По ним отсрочка может составлять всего несколько суток, хотя закон о торговле разрешает отсрочку по таким товарам до десяти дней. Но в любом случае, максимальные размеры отсрочки четко ограничены Законом о торговле. С одной стороны, это нас дисциплинирует, с другой — очень хорошо, что Закон о торговле не носит по отношению к торговым сетям откровенно дискриминационного характера. От этого страдали бы в первую очередь простые люди — наши покупатели.

#### ПОТЕРПЕВШИЕ МОЛЧАТ

В качестве достоинств существующего Закона о торговле руководитель Томского управления ФАС Владимир Шевченко отмечает сразу несколько его положений. Во-первых, этот закон запрещает создавать препятствия для доступа на товарный рынок или выхода из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам и нарушать установленный нормативными правовыми актами порядок ценообразования.

Во-вторых, он содержит ряд императивных требований к договорам поставки товаров, содержание которых устанавливает обязательные для сторон требования к срокам оплаты товара, переданного в кредит, запрещает устанавливать запреты на перемену лиц в обязательстве, устанавливает ограничения рекламы и маркетинга товара и т. д.

— Владимир Иванович, с чем же не согласна в отношении действия этого закона антимонопольная служба?

— Здесь все просто, Закон о торговле не в полной мере отвечает интересам производителей товаров и поставщиков из-за возникновения значительных сложностей при согласовании и заключении договоров с торговыми сетями. Некоторые из поставщиков отмечают, что при согласовании договоров с большинством торговых сетей последние пренебрегают замечаниями другой стороны, отказываются согласовывать протоколы разногласий, а также вносить какие-либо исправления в тексты своих типовых договоров, мотивируя это невозможностью работы на измененных условиях.

Зачастую торговые сети злоупотребляют предоставленным им законом правом, устанавливая необоснованно завышенную отсрочку в оплате за поставленный в кредит товар, выставя чрезмерно высокие штрафные санкции за незначительные нарушения условий заключенного договора, понуждая поставщиков к занижению отпускной цены поставляемых товаров, а также настаивая на включении необоснованно завышенных бону-

сов в маркетинговые соглашения, целью которых является продвижение товаров в розничной торговой сети.

Введение Законом о торговле запретов по взиманию выплат и бонусов с поставщиков не привело к снижению общего объема выплат в пользу торговых сетей. Указанное ограничение компенсируется взимаемыми выплатами по договорам возмездного оказания услуг, в которых большинство поставщиков не нуждается, однако они вынуждены заключать подобные договоры, поскольку торговые сети обуславливают заключение договора поставки заключением договора возмездного оказания услуг.

Вместе с тем поставщики не заинтересованы обращаться в контролирующие органы с проблемами, которые у них возникают в процессе реализации товаров через сети, так как просто не хотят «портить» с ними и без того сложные отношения.

— То есть для производителей судиться с сетями сегодня крайне невыгодно?

— При рассмотрении дел о нарушении положений статьи 13 Закона о торговле территориальные органы ФАС России сталкиваются с проблемой доказывания навязывания невыгодных условий договора. Поставщики продовольственных товаров, чьи права ущемляются при заключении договоров поставки, под страхом исключения из торговой сети указывают на то, что все условия договоров согласованы и полностью их устраивают. Все вышеперечисленные действия не способствуют развитию торговой деятельности, формированию конкурентной среды и поддержке российских производителей товаров.

Надо отметить, что в настоящее время в ФАС России подготовлен законопроект по внесению изменений в Закон 381-ФЗ. Есть также и другие предложения по изменению вышеуказанного закона. Их реализация даст более совершенный правовой инструмент, регулирующий отношения торговых сетей и поставщиков, в конечном итоге выиграет потребитель. ■