

1. Торговые условия.

Мы выступаем за прозрачность методики определения торговых условий между производителем, поставщиком и розничной компанией. Мы развиваем данное положение в соответствии с законом "О защите конкуренции". Всемирный опыт показывает, что открытая и прозрачная торговля позволяет производителям и торговым компаниям тратить меньше времени на согласование торговых условий и уделять больше времени нуждам конечных потребителей.

2. Открытость торговых условий для каждого участника рынка.

Методики определения торговых условий должны быть прозрачными и должны зависеть от показателей эффективности совместной работы. Это дает возможность каждому участнику рынка эффективно конкурировать между собой, что стимулирует конкуренцию в целом.

Показатели эффективности совместной работы служат для оценки улучшений качества обслуживания потребителя и вытекают из совместных маркетинговых и логистических усилий.

А. Логистика - партнерам следует прилагать усилия, направленные на повышение эффективности цепи поставок, поскольку это приносит пользу обоим партнерам.

Примерами эффективности каналов поставок служат заказы грузовиков, полностью загруженных товаром; заказы полностью загруженных товаром поддонов; оптимизация процесса выставления счетов.

Б. Маркетинг - дополнительные скидки и другие выплаты должны предоставляться торговым партнерам в качестве поощрения и зависеть от следующих факторов: достижения объема продаж, продвижения товаров, использования полочного пространства, листинга новой продукции, поддержания ассортимента товаров, снижения убытков, в случае отсутствия товаров на полках/на складе.

3. Условия оплаты.

Мы поддерживаем прозрачность методики определения торговых условий, так как она положительно влияет на рост рыночной конкуренции. Четкие правила игры выгодны всем участникам торговых отношений. Они повышают конкуренцию, обеспечивают дополнительный приток инвестиций и повышают совокупную эффективность отрасли потребительских товаров.

Мы предлагаем расширение ориентированной на результат системы скидок и иных выплат.

Примерами служат (помимо раздела 2. "Б"):

- своевременная оплата;
- дополнительные скидки за предоплату;
- скидки за досрочную оплату;
- управление запасами.

4. Поощрение использования торговой наценки.

Мы считаем, что использование торговой наценки является наиболее эффективным способом обеспечения стабильности и прозрачности на рынке. Стимулирование такой деятельности поможет гарантировать прибыльность дистрибьюторам, представителям розничной торговли и производителям, независимо от сферы их деятельности.

5. Использование электронных технологий

Использование электронных технологий, широко распространенных на развитых рынках, доказало свою эффективность в упрощении работы с контрактами, выставлением счетов и осуществлением выплат, обеспечивая снижение расходов для всех сторон. Мы поддерживаем усилия по использованию технологий электронного обмена данными в целях упрощения фискальных требований и

продолжения внедрения данных технологий всеми торговыми партнерами.

6. Использование международных стандартов идентификации и кодирования товаров.

Мы поддерживаем использование международных стандартов идентификации и кодирования товаров с целью повышение эффективности в цепи поставок. Это также позволяет отслеживать товары в цепи поставок с целью обеспечения их безопасности для потребителя. Мы приложим все возможные усилия для поддержания соответствия кодов российской продукции международным стандартам. Дополнительным преимуществом использования международных стандартов послужит упрощение экспорта российских товаров.