

Анализ договоров поставки петербургских предприятий пищевой промышленности продовольственных товаров в крупные торговые сети Санкт-Петербурга позволил выявить следующие примеры дискриминационной и невыгодной для контрагентов политики торговых сетей.

Приводимые ниже формулировки пунктов договоров поставки продовольственных товаров в крупные торговые сети примерно одинаковы у всех торговых сетей.

1. Обязательство поставщика относительно снижения цены поставляемого товара до уровня, который при условии установления покупателем (торговой сетью) торговой наценки (в размере не более 20%) не превысит минимальную цену реализации аналогичного товара на предприятиях (организациях) розничной торговли на территории Санкт-Петербурга.

При этом за нарушение указанного условия торговая сеть взимает значительный штраф. "Цена, предоставляемая Покупателю, должна быть приоритетна либо равна аналогичным ценам, предоставляемым Продавцом другим розничным операторам".

2. Обязательство поставщика не увеличивать цены, указанные в спецификации, до определенной даты.

3. Большая (до 45 дней) отсрочка платежей за реализованный товар, по сути представляющая собой коммерческий кредит. При этом проценты за пользование коммерческим кредитом не начисляются.

4. Компенсация потерь Покупателя, связанных с воровством в его торговых объектах.

"Поставщик обязуется один раз в шесть месяцев компенсировать потери Покупателя, связанные с воровством товара, утратой товарного вида и т.п. путем предоставления дополнительной скидки в размере 1% от объема закупок за период шесть месяцев или перечисления денежных средств на расчетный счет Покупателя в размере 0,38% от объема закупок".

5. Изменение, расширение товарного ассортимента поставщика возможно только за дополнительную плату.

"Поставщик обязуется компенсировать затраты Покупателя в размере 30000 руб., связанные с необходимостью изменения реквизитов Поставщика..., а также в размере 5000 руб. - в случае обработки (дополнительной обработки) данных о Товаре, в том числе введение данных о Товаре, ранее исключенных из прейскуранта..."

6. Оплата поставщиком дополнительных торговых мест, предоставленных торговой сетью.

"Поставщик гарантирует оплату дополнительных торговых мест в торговых комплексах Покупателя... в течение 5 рабочих дней со дня выставления счета"

7. Обязанность Поставщика предоставлять дополнительные скидки на Товар во время проведения акций по продвижению товара (промоакций).

"Поставщик гарантирует покупателю проведение акций, направленных на продвижение продукции поставщика, путем предоставления дополнительной скидки на продукцию. Длительность каждой акции 15 дней".

"Поставщик обязуется в указанном месяце участвовать в течение 45 дней в акции "Товар недели" и предоставить Покупателю дополнительную скидку на товар в размере 10% на весь проданный объем товара в согласованный период"

8. Предоставление Поставщиком дополнительного оборудования для выкладки своего товара или его оплата.

"Продавец оплачивает Покупателю место под выкладку товара согласно утвержденной ассортиментной матрице на торговом оборудовании..."

9. Предоставление плана проведения промоакций Продавцом, завышенная

стоимость промоакций.

"Продавец обязан предоставить Покупателю поквартальный план проведения промоакций на продукцию, поставляемую Покупателю.

Стоимость проведения промоакций и дегустаций в сети магазинов "... " составляет 20 у.е. в день, что эквивалентно 600 руб."

"На время проведения распродажи в сети магазинов "... " Продавец обязан предоставить Покупателю дополнительный % скидки в размере 10%..."

"Продавец обязан участвовать не менее 4 раз в календарный год в рекламной брошюре Покупателя. Продавец оплачивает Покупателю размещение рекламы товара Продавца в рекламной брошюре в размере 100 у.е., эквивалентную 3000 руб. за 1 раз".

"В целях продвижения товара на рынке и для проведения Покупателем промоакций..., Поставщик обязуется ежемесячно формировать бюджет в размере 1% от общей стоимости Товара, поставленного по договору за месяц..."

10. Гарантии поставщика по поставке товаров на наилучших условиях.

"Поставщик гарантирует, что в течение всего срока действия настоящего Договора он будет поставлять Товар Покупателю на наилучших условиях по ценам, отсрочке платежа и другим условиям по сравнению с условиями его поставок третьим лицам".

11. Обязательство поставщика по оплате услуг покупателя по обеспечению входа в сеть магазинов покупателя ("входной бонус")

"Покупатель оказывает услуги Поставщику по входу в сеть магазинов Покупателя, а Поставщик обязуется оплатить услуги Покупателя из расчета \_\_\_долларов США, включая налог на добавленную стоимость, за каждую позицию Товара в каждом магазине Покупателя".

12. Обязательство поставщика по оплате услуг покупателя по обеспечению присутствия товара на полках в магазинах покупателя.

"Покупатель оказывает услуги Поставщику по присутствию Товара на полках в магазинах Покупателя в период с " \_ " \_\_\_\_\_ "200\_\_г. по " \_ " \_\_\_\_\_200\_\_г. включительно, а Поставщик обязуется оплатить услуги Покупателя из расчета \_\_\_\_\_долларов США, за каждую позицию Товара в каждом магазине Покупателя".

13. Обязательство поставщика по оплате услуг покупателя по вводу в спецификацию к Договору новых позиций товара.

"Покупатель оказывает услуги поставщику по вводу в Спецификацию к Договору, далее - "Спецификация", новых позиций Товара, а Поставщик обязуется оплачивать услуги Покупателя из расчета \_\_\_\_\_долларов США, включая НДС, за каждую новую позицию Товара в каждом магазине Покупателя, в срок не позднее пяти рабочих дней с момента внесения Сторонами изменения в Спецификацию".

14. Обязательство поставщика по оплате услуг покупателя по переводу каждой позиции товара поставщика из одного формата магазина покупателя в другой формат по каждому магазину.

"Покупатель оказывает услуги Поставщику по переводу позиции(ий) Товара Поставщика из одного формата магазина Покупателя в другой формат, а Поставщик обязуется оплачивать услуги Покупателя из расчета \_\_\_долларов США, включая НДС, за каждую переведенную позицию Товара в каждом магазине Покупателя, в которой данная позиция была переведена. Оплата производится не позднее пяти рабочих дней с момента перевода позиции Товара Поставщика, в российских рублях, по безналичному расчету применяется курс доллара США к рублю, установленный ЦБ РФ на дату оплаты".

15. Обязательство поставщика оплачивать услуги покупателя по предоставлению информации об открытии покупателем каждого нового магазина.

"Покупатель оказывает услуги Поставщику по предоставлению информации об открытии Покупателем каждого нового магазина (новый магазин - магазин, открывшийся после заключения Сторонами настоящего Соглашения), а Поставщик обязуется оплачивать услуги Покупателя из расчета \_\_\_\_\_ долларов США, включая НДС, за каждую позицию Товара в каждом новом магазине Покупателя".

16. Обязательство поставщика оплачивать услуги Покупателю по замене Товара Поставщика, имеющего низкий уровень продаж в магазинах Покупателя.

17. Обязательство поставщика оплачивать услуги покупателя по размещению рекламы Товара в средствах массовой информации (СМИ) и распространению СМИ в местах проведения акций "... по снижению цен на Товар Поставщика.

18. Проведение поставщиком обязательного ежемесячного мониторинга цен на поставляемый товар на предприятиях розничной торговли Санкт-Петербурга и представление данных покупателю.

"Поставщик обязуется ежемесячно предоставлять мониторинги, содержащие информацию о цене Товара на предприятия (организациях) розничной торговли на территории Санкт-Петербурга ("цене на полке")..."

"В случае не предоставления мониторинга, а также за предоставление ложной информации Поставщик может быть оштрафован на сумму 7000 руб. за каждый непредоставленный мониторинг"

19. Право одностороннего расторжения покупателем договора поставки.

"Настоящий договор может быть расторгнут в одностороннем порядке по требованию Покупателя ...".

20. Право одностороннего невыполнение обязательств покупателем.

"Покупатель вправе снять с себя ответственность перед Поставщиком за невыполнение обязательств..."

21. Гарантии оплаты поставщиком размещения рекламных изображений своего товара в рекламном издании Покупателя в течение 3 выпусков в год"

"Поставщик обязуется разместить рекламные изображения на рекламных носителях внутри торговых комплексов (лайт-боксах)..."

22. "Жесткие" требования относительно сроков годности поставляемого товара. Срок годности Товара в момент отгрузки Покупателю должен быть ... 100% от общего срока для товара с общим сроком годности менее 3 месяцев".

23. Бесплатная поставка поставщиком одной упаковки товара при первой поставке нового товара, бесплатных образцов для дегустации.

"При первой поставке нового Товара по ассортиментной матрице в каждый адрес доставки отгрузить безвозмездно по 1 упаковке Товара (5 шт)".

"Поставщик обязуется 2 раза в месяц предоставлять образцы продукции в количестве 10 единиц с целью проведения дегустации".

24. Высокий размер штрафных санкций за несвоевременную и некачественную поставку товара, за ошибки в отчетной документации, за ненадлежащие условия транспортировки, за несвоевременную оплату услуг, за не предоставление мониторинга.

"Поставщик обязуется своевременно оплачивать оказанные Покупателем маркетинговые Услуги в порядке, установленном соглашением сторон. В случае просрочки оплаты Покупатель, после предъявления соответствующей претензии, вправе взыскать с Поставщика пени в размере 0,1% в день оплаты от неоплаченной суммы";

"В случае нарушения сроков поставки Товаров Поставщик обязан уплатить покупателю 0,1% от стоимости входящих в Релиз и не поставленных Товаров за каждый день просрочки";

"... суммы штрафных санкций (убытков) подлежат начислению за весь период с

момента нарушения (просрочки) исполнения обязательств по настоящему Договору";

"В случае неисполнения заказа Покупателя, предусматривающего срок поставки товаров, Поставщик обязан уплатить неустойку в размере 10% от стоимости заказанных товаров за каждый день просрочки поставки товаров";

"В случае нарушения положений договора, предусматривающих условия обязательности Релизов Покупателя на поставку, а также в случае недопоставки товара Поставщик обязан уплатить штраф в размере 10 % от стоимости недопоставленного товара";

"... Покупатель имеет право... взыскать с Поставщика штраф в размере 350000 рублей за каждое наименование некачественного Товара";

"При обнаружении расхождений между накладной и фактически поставленным товаром Поставщик оплачивает штраф в размере 3000 руб. за каждую позицию";

"При обнаружении расхождений между Релизом и накладной Поставщик оплачивает штраф в размере 5000 руб. за каждую позицию";

"За невыполнение сроков поставки товара, указанных в Заявке Покупателя, Покупатель имеет право начислить, а Поставщик обязуется оплатить, пени в размере 0,1% от суммы просроченной Заявки, за каждый час просрочки. (За) Просрочки (y) поставки товара более, чем на одни сутки... Покупатель имеет право выставить Поставщику, а Поставщик обязуется уплатить, штраф в размере 10% от стоимости товара, заказанного Покупателем...";

"В случае поставки товара транспортом, не обеспечивающим надлежащие условия транспортировки и хранения товара, Покупатель имеет право отказаться либо потребовать от Поставщика предоставления скидки на поставленный товар в размере 10% от суммы Заявки".

25. Обязательства поставщика по гарантии покупателям размера маржинального дохода.

26. Обязательства поставщика перед покупателем не применять в своей деятельности (при перекредитовании) договоров факторинга.

27. Обязательства поставщика оплачивать услуги мерчендайзеров (выкладчиков товара на полки) в магазинах покупателя.