



ФЕДЕРАЛЬНАЯ АНТИМОНОПОЛЬНАЯ СЛУЖБА

Анализ практики соблюдения антимонопольного законодательства при осуществлении расчетов торговых сетей

Управление контроля социальной сферы и торговли

Москва - 2009

Анализ практики соблюдения антимонопольного законодательства при осуществлении расчетов торговых сетей:

ПЯТЕРОЧКА (ОАО «Агроторг»),
КАРУСЕЛЬ (ООО «Русель»),
ОКЕЙ (ООО «О'КЕЙ»),
ДИКСИ (ЗАО «ДИКСИ-ПЕТЕРБУРГ»),
ЛЕНТА (ООО «ЛЕНТА»)

с поставщиками продукции и иных взаимоотношений торговых сетей при организации розничной торговли в г. Санкт-Петербурге.

(Период анализа: 2005, 2006, 2007, и 1-е полугодие 2008 года)

Объем рынка услуг розничной торговли в г. Санкт-Петербурге

X5 Retail Group NV

(ОАО «Агроторг», ООО «Русель»,

ЗАО «Торговый дом «Перекресток») - 31%;

ООО «О'КЕЙ» - 12,3%;

ООО «ЛЕНТА» - 11,29%;

ЗАО «ДИКСИ-ПЕТЕРБУРГ» - 5,4%.

Другие - 40%

Совокупная доля вышеуказанных хозяйствующих субъектов, составляет **60 %** от объема рынка услуг розничной торговли продовольственными товарами г. Санкт-Петербурга.

Проведен анализ условий поставок следующих групп товаров:

Молочные, кисло-молочные продукты;

Хлебобулочные изделия;

Мясо, колбасы.

Рыба.

Бакалея (крупы, макаронные изделия пр).

Соки, напитки.

В каждой сети, было проанализировано **не менее сорока поставщиков**, также дополнительно были сделаны запросы еще **16** поставщикам для целей встречной проверки.

Анализ договорной практики поставщиков товаров и торговых сетей.

Наличие практически во всех договорах поставки требований, реализация которых способна привести к ограничению конкуренции и созданию дискриминационных условий доступа независимых товаропроизводителей к торговым сетям.

Дискриминационные условия закладываются в договора большинства поставщиков вне зависимости от размера поставщика, уровня бренда (локальный, транснациональный).

Инструментарий, используемый торговыми сетями с целью получения дополнительной прибыли от поставщиков товаров, носит универсальный характер.

Все сети во взаимоотношениях с поставщиками товаров используют два механизма воздействия, способных повлиять на уровень конкуренции на изучаемом рынке: **финансовый** (бонусы/премии, плата за маркетинговые услуги, штрафы, гарантированная маржа) и **административный**, включающий в себя действия, нивелирующие риски для сетей (возврат нереализованного товара, и т.д.).

Типичные для сетей условия договоров описывающие дополнительные выплаты и сборы с поставщиков пользу сетей.

Условия договоров административного характера:

навязывание поставщикам обязательств по представлению товара покупателю на наилучших условиях;

право Покупателя возвращать Поставщику товар, в том числе нереализованный;

Условия договоров финансового характера:

обязательное возмездное проведение Производителем промоакций и других маркетинговых услуг в Сети;

обязательства Поставщиков по гарантиям минимального маржинального дохода для Сетей;

дискриминационная бонусная политика, в том числе: взимание дополнительных плат за открытие новых магазинов Сети; взимание дополнительных плат за изменение (расширение) товарного ассортимента, в том числе за ввод в спецификации к договорам поставок новых позиций продукции; взимание дополнительных плат (премии) при достижении покупателем согласованного объема закупок товара; взимание платы за оказание логистических услуг;

наличие разветвленной системы штрафных санкций к поставщикам товара.

Отсрочка платежей за поставленный товар.

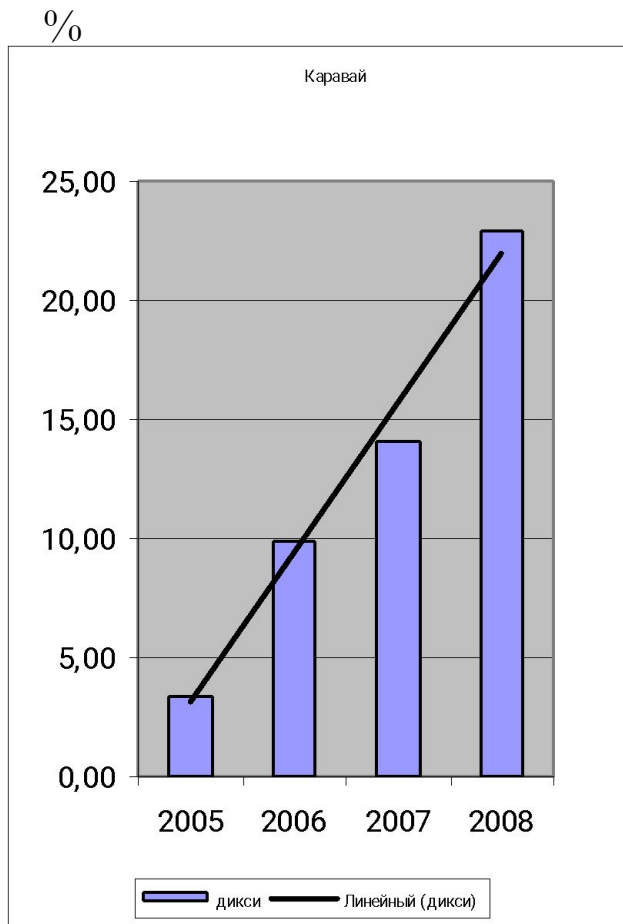
Еще одним важным пунктом во взаимоотношениях между поставщиками товаров и торговыми сетями является срок (отсрочки) платежей за товар. Срок отсрочки платежей за реализованный товар практически у всех торговых сетей в 2005 в среднем составлял 21-25 банковских дней. Срок отсрочки хозяйствующих субъектов, входящие в группу лиц X5 retail Group, в 2008 году увеличился до 45-50 дней, в ряде случаев доходит до 65 дней.

Выплаты поставщиков в пользу торговых сетей в первом полугодии 2008 года (бонусы, штрафы, маркетинговые выплаты).

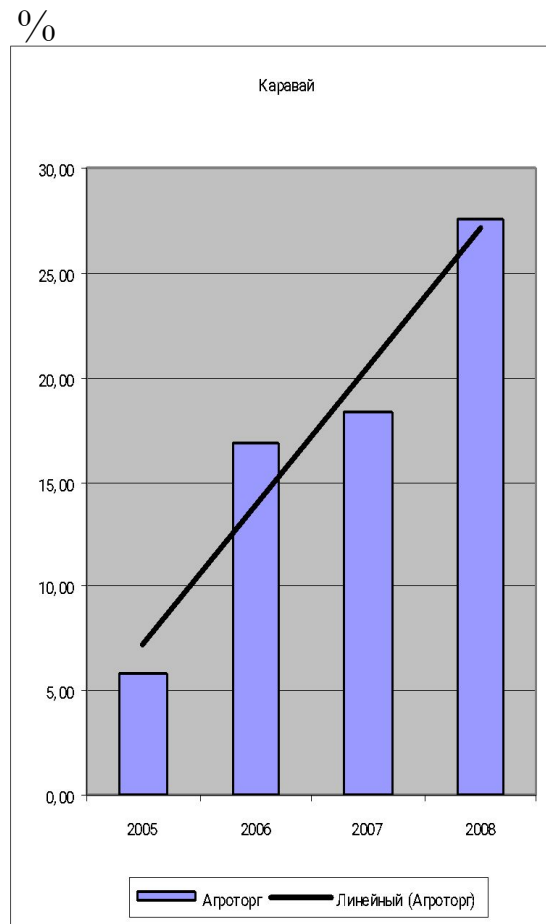
Наименование компании	Розничная сеть	Вид поставляемой продукции	Выплаты поставщиков в пользу торговых сетей (% в объеме поставки за первое полугодие 2008 года).
ООО «Хлебный дом»	Дикси	Хлебобулочные изделия	25,60%
ОАО «Каравай»	Дикси	Хлебобулочные изделия	22%
	Пятерочка	Хлебобулочные изделия	27%
ООО «Главпродукт-торг»	Пятерочка	Мясо, колбасы	57,50%
ООО «Мегаполис»	Карусель	Мясо, колбасы	17,90%
	Окей	Мясо, колбасы	14,20%
ООО «Мира Торг»	Пятерочка	Рыба	16,80%
	Лента	Рыба	18,20%
ООО «Компания «Октава»	Окей	Бакалея	40,40%
ЗАО «Внешнеторговая фирма «Фудлайн»	Пятерочка	Бакалея	17%
	Лента	Бакалея	30,70%
ООО «БОН-СЕРВИС Плюс»	Окей	Бакалея	20,20%
ООО «ЮниМилк»	Пятерочка	Молоко	12%
	Карусель	Молоко	16%
ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия»	Карусель	Соки, напитки	22%
	Лента	Соки, напитки	30,30%
	Окей	Соки, напитки	25%

Хлебобулочные изделия Поставщик: *ОАО «Каравай»*

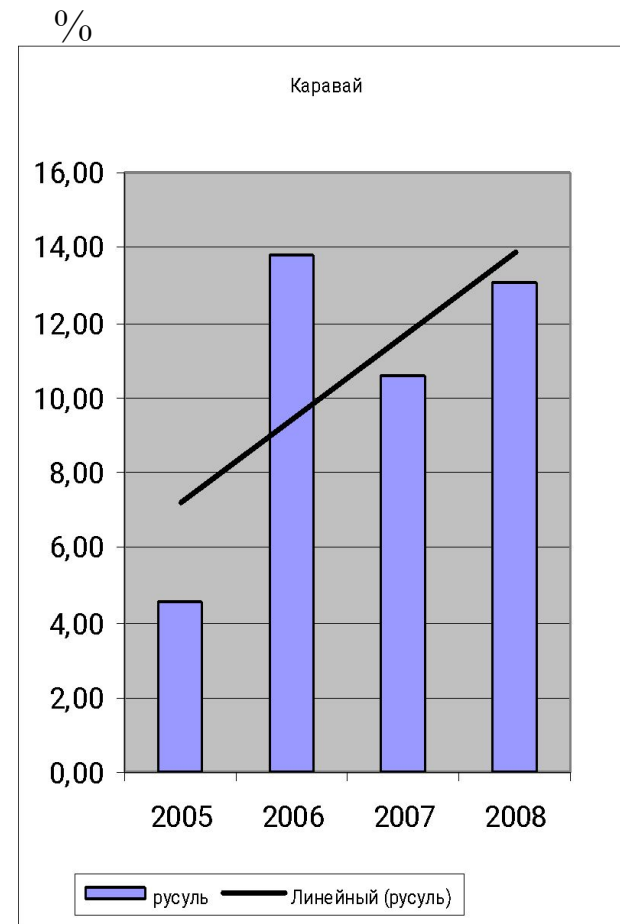
Сеть «Дикси»
(доля на рынке 5,4 %)



Сеть «Пятерочка»
(доля на рынке 20,39 %)



Сеть «Карусель»
(доля на рынке 7 %)

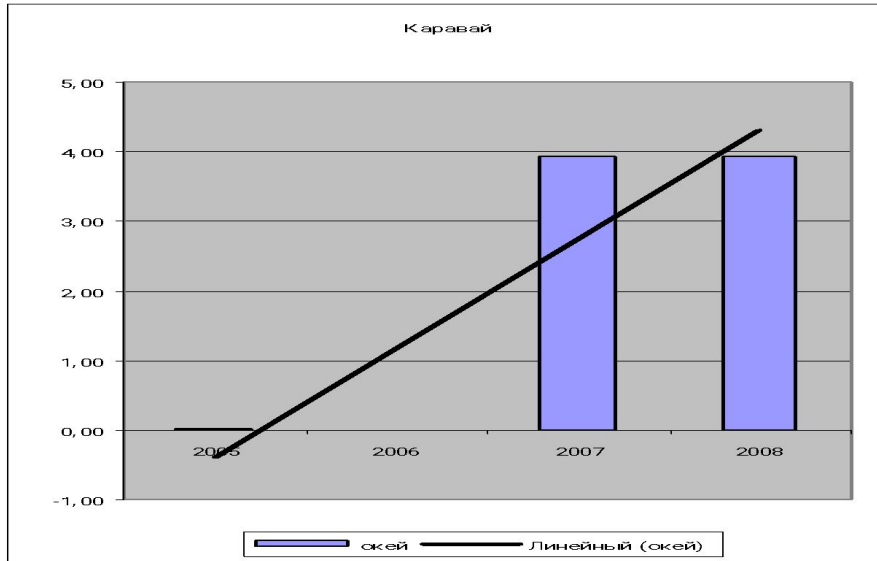


Хлебобулочные изделия Поставщик: ОАО «Каравай»

Сеть «ОКЕЙ»

(доля на рынке 12,3 %)

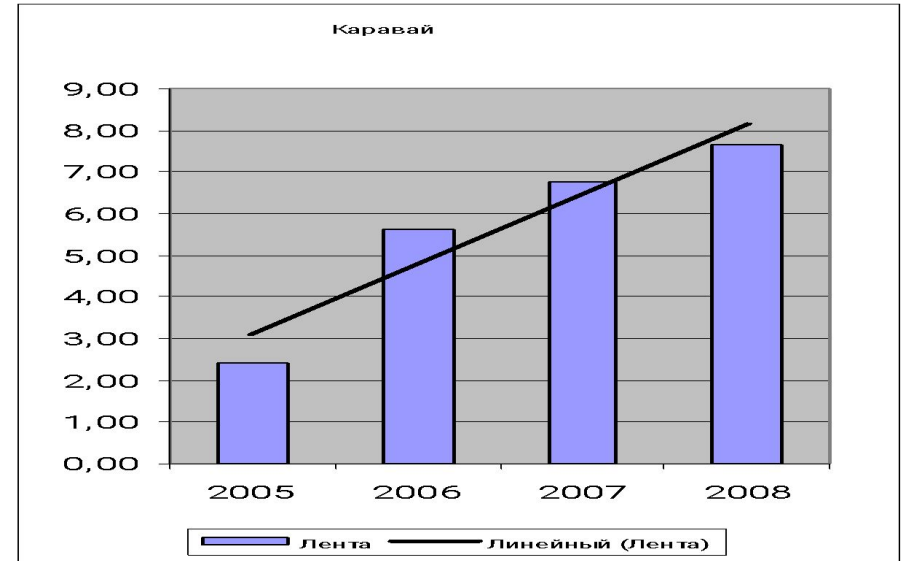
0/0



Сеть «Лента»

(доля на рынке 11,29 %)

0/0



Доля выплат поставщика ежегодно растет. Если в 2005 году выплаты составляли от 1% до 5%, то в 2007 году наибольшие выплаты составили 16,5% в сети. Доля выплат поставщика ежегодно растет. Если в 2005 году выплаты составляли от 1% до 5%, то в 2007 году наибольшие выплаты составили 16,5% в сети Пятерочка, 14% в сети Дикси. В первом полугодии 2008 года выплаты резко выросли по всем сетям. Наибольший рост произошел в сетях: Дикси – 22%!, пятерочка – 27%!

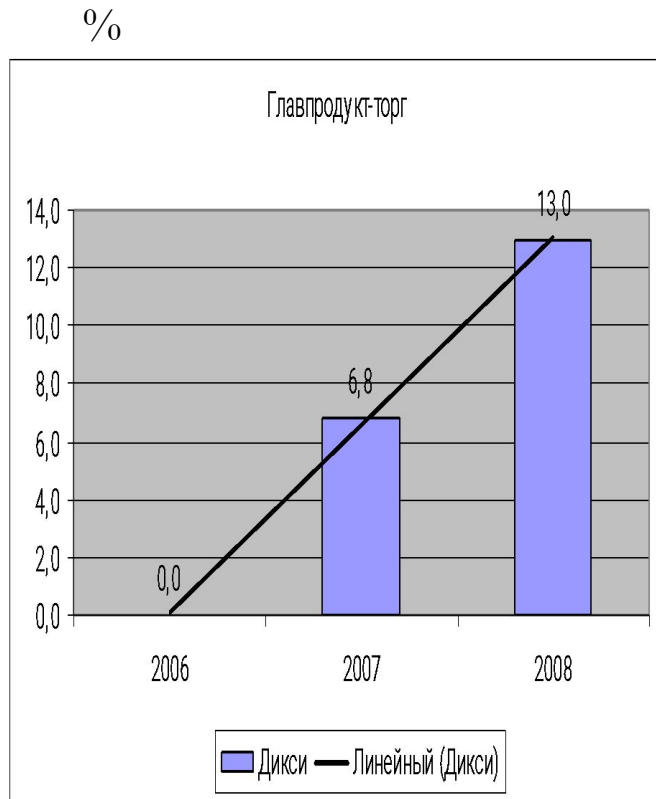
По итогам 2008 года, после выплат поставщиками в пользу сетей **годовых бонусов**, доля выплат вырастет еще больше превысив показатели 2007 года.

По данному поставщику в 2008 году суммарные выплаты плюс торговая наценка сетей составят в стоимости товара: в сети Дикси – 40-50%; в сети Карусель – 30%; в сети Пятерочка – 40-50%.

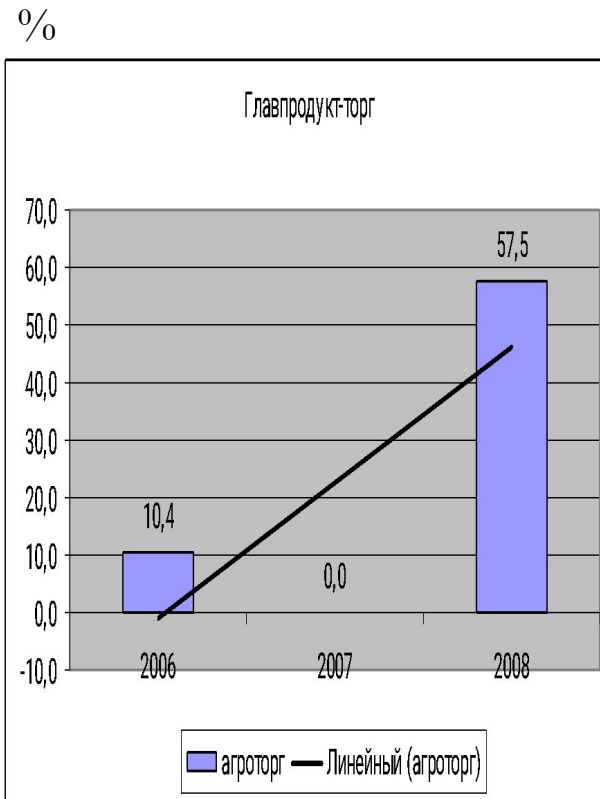
Наименьшие объемы дополнительных выплат поставщиков в пользу сетей в сетях Лента, Окей.

Мясо, колбасы Поставщик ООО «Главпродукт-торг»

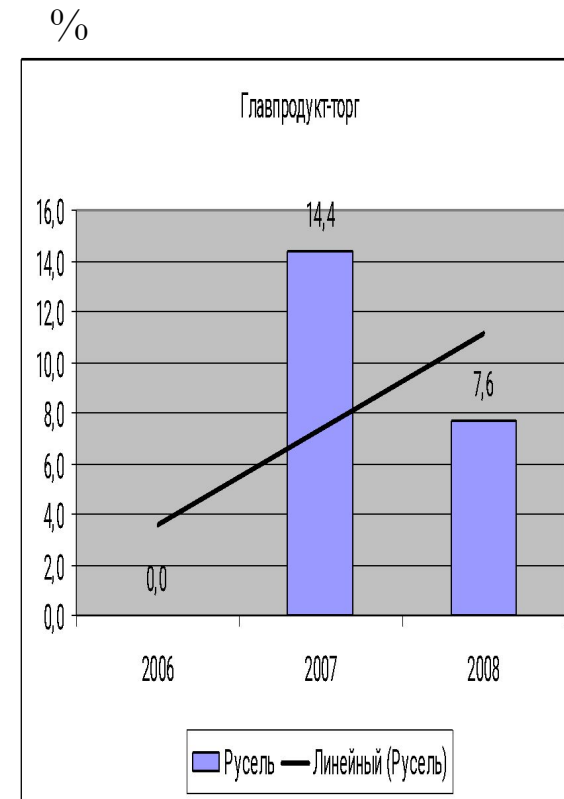
Сеть «Дикси»
(доля на рынке 5,4 %)



Сеть «Пятерочка»
(доля на рынке 20,39 %)



Сеть «Карусель»
(доля на рынке 7 %)



Доля выплат поставщика ежегодно растет. Если в 2005 году выплат не было, то в 2007 году наибольшие выплаты составили 14,4% в сети Карусель, 9% в сети Лента. В первом полугодии 2008 года выплаты резко выросли по всем сетям. Наибольший рост произошел в сетях: Пятерочка – **57,5%!**, Дикси – 13%!

По итогам 2008 года, после выплат поставщиками в пользу сетей **годовых бонусов**, доля выплат вырастет еще больше превысив показатели 2007 года по всем сетям.

По данному поставщику в 2008 году суммарные выплаты плюс торговая наценка сетей составят в стоимости товара: в сети Пятерочка – **70-80%**; в сети Карусель – до 30%; в сети Лента – до 30% (торговая наценка сетей в данном случае берется минимальная – 10-15%, по факту может быть значительно больше)

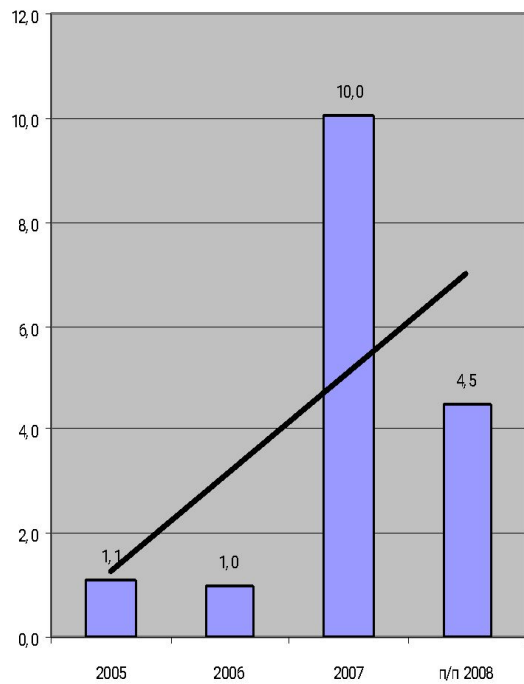
Рыба

Поставщик: ООО «Мира Торг»

Сеть «Дикси»
(доля на рынке 5,4 %)

%

Мира-торг Спб

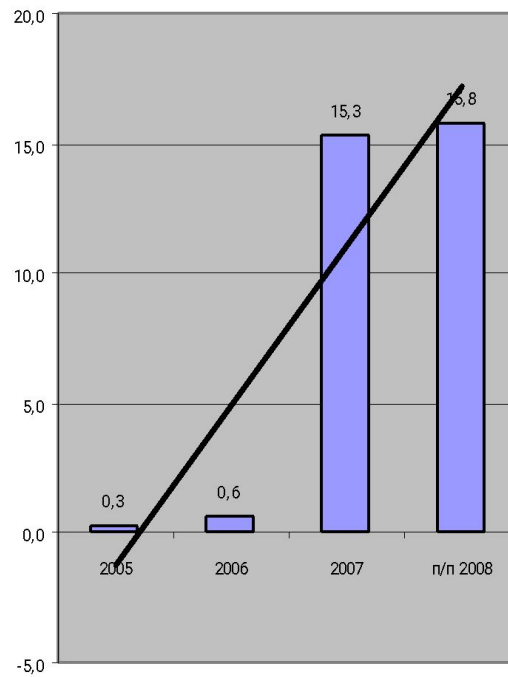


Дикси — Линейный (Дикси)

Сеть «Пятерочка»
(доля на рынке 20,39 %)

%

Мира-торг Спб

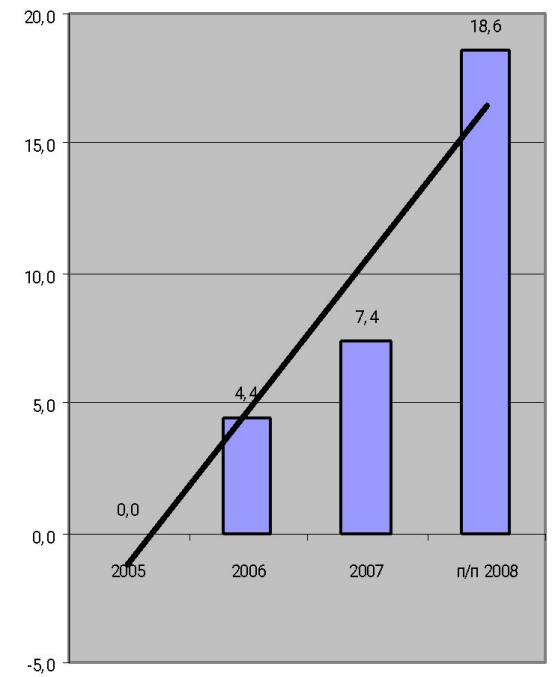


Агроторг — Линейный (Агроторг)

Сеть «Карусель»
(доля на рынке 7 %)

%

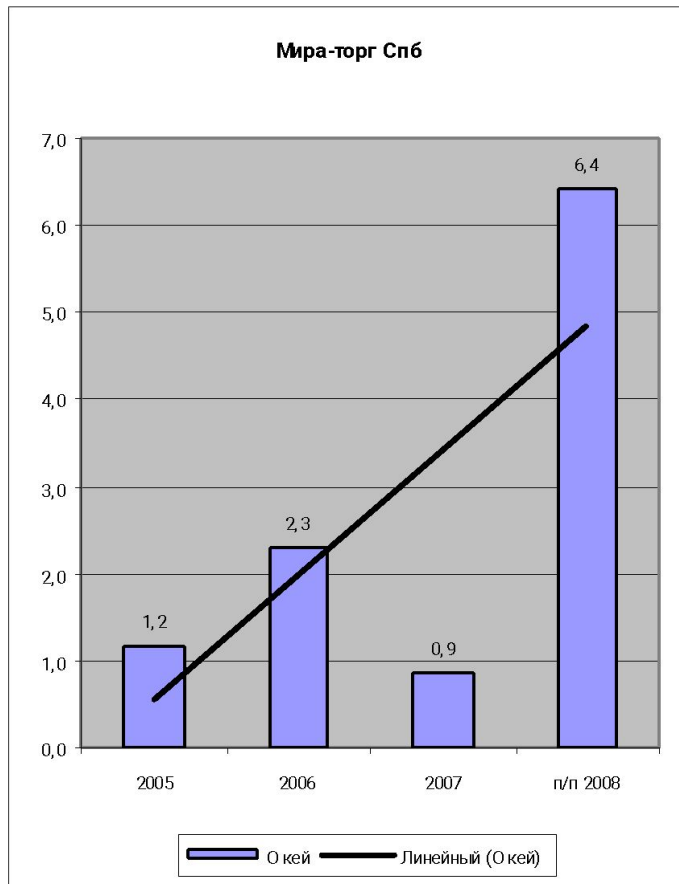
Мира-Торг Сп



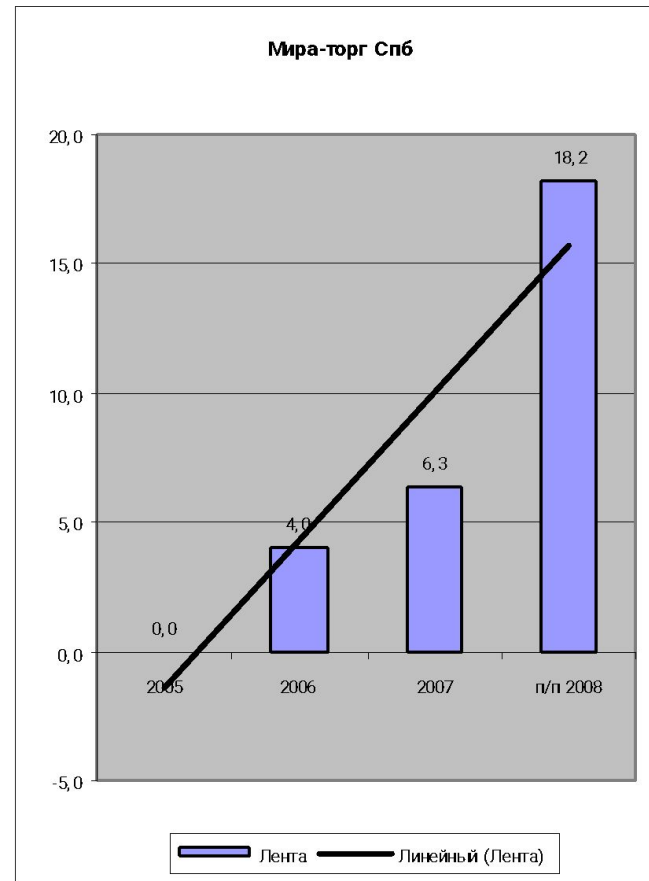
Русель — Линейный (Русель)

Рыба Поставщик: ООО «Мира Торг»

%/
Сеть «ОКЕЙ»
(доля на рынке 12,3 %)



%/
Сеть «Лента»
(доля на рынке 11,29 %)

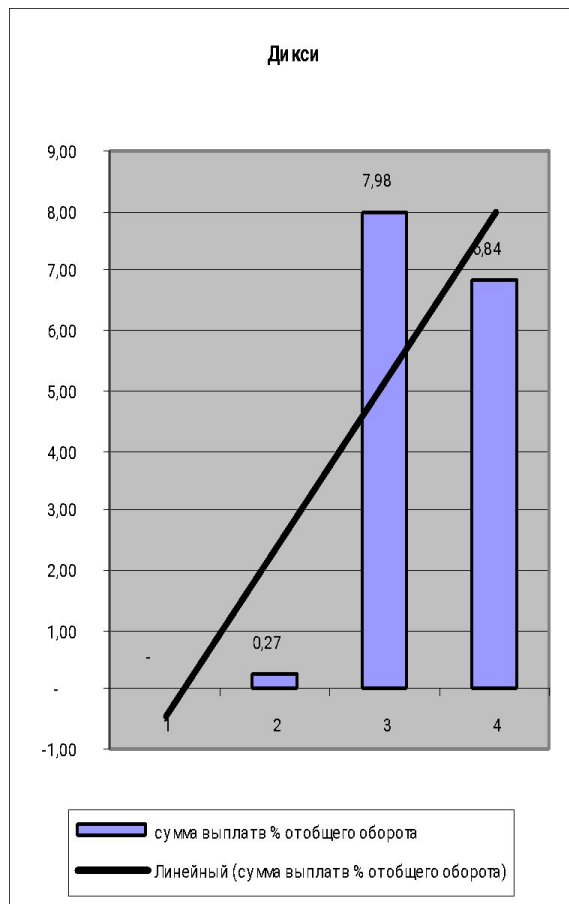


Бакалея (крупы, макаронные изделия и пр.)

Поставщик: ООО «Вега»

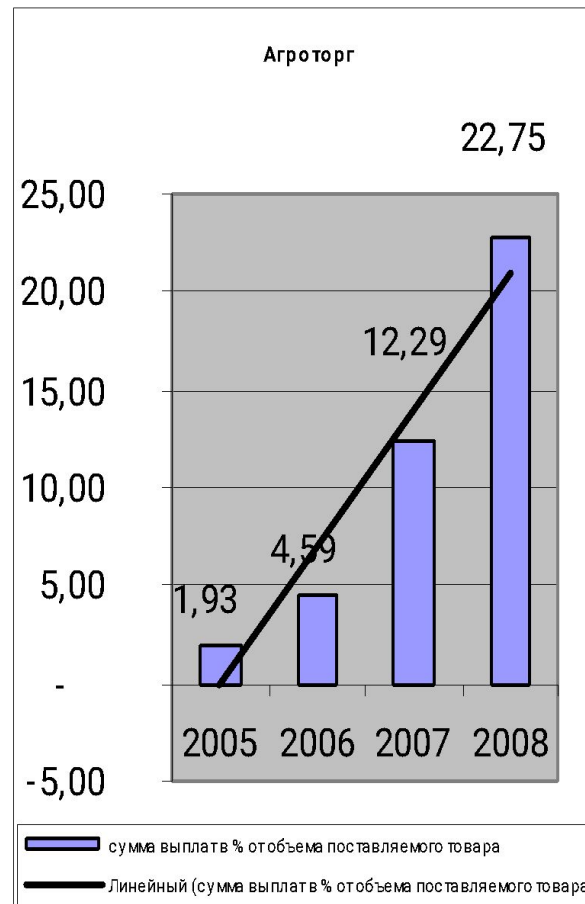
Сеть «Дикси»
(доля на рынке 5,4 %)

%



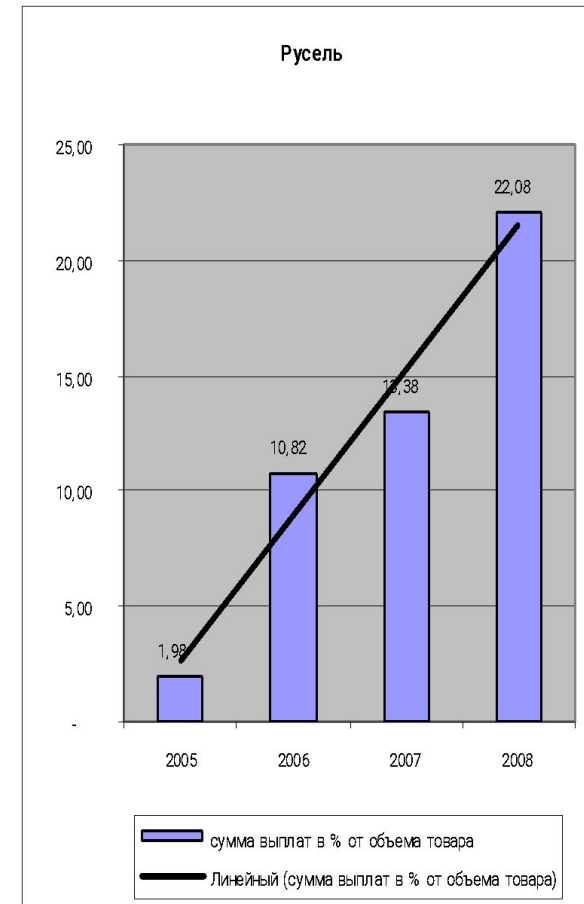
Сеть «Пятерочка»
(доля на рынке 20,39 %)

%



Сеть «Карусель»
(доля на рынке 7 %)

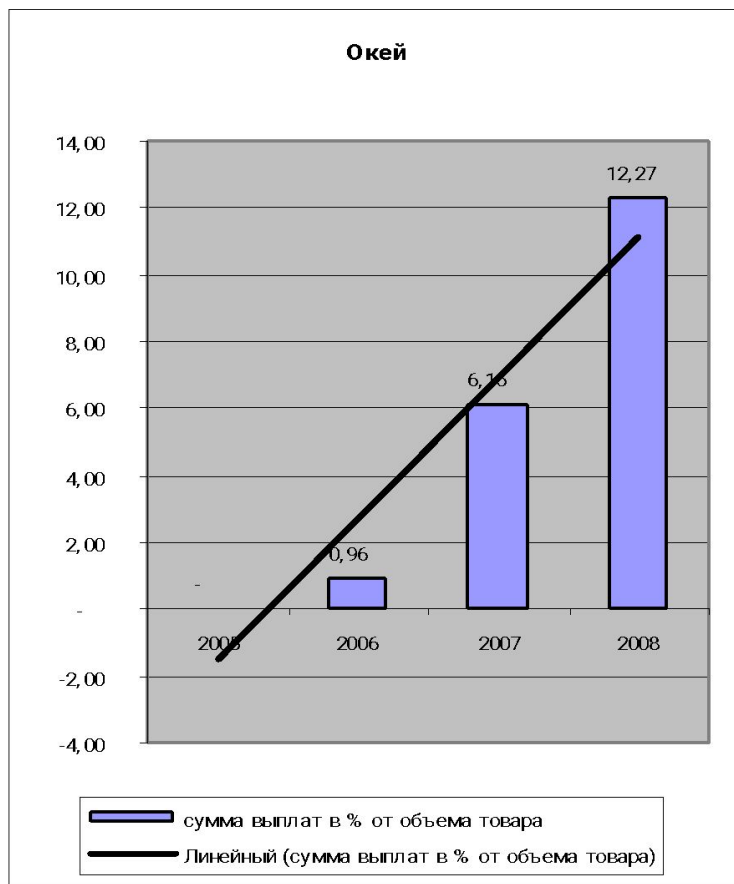
%



Бакалея (крупы, макаронные изделия и пр.) Поставщик: ООО «Вега»

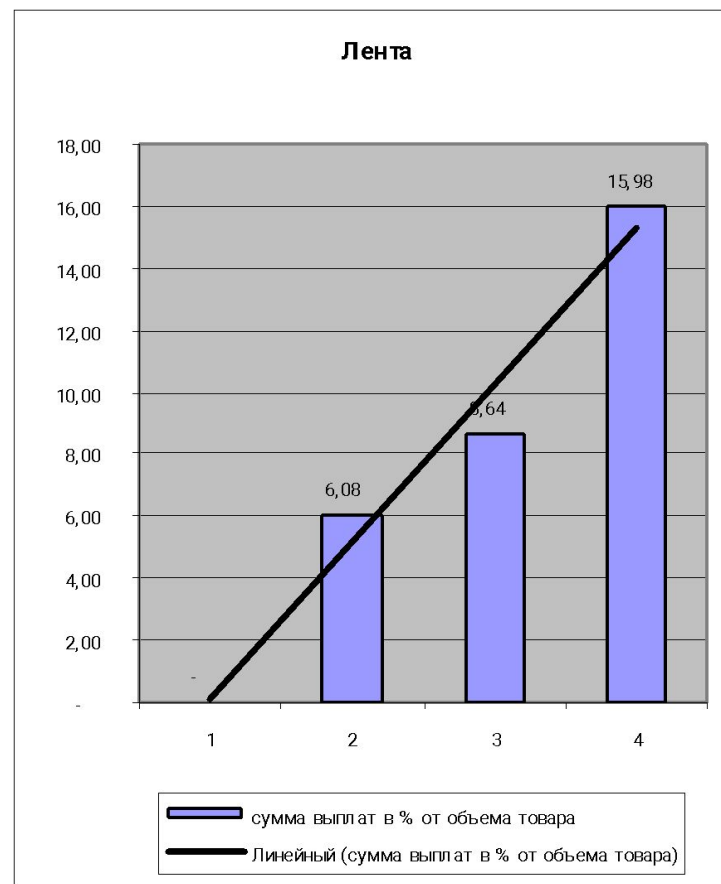
Сеть «ОКЕЙ»
(доля на рынке 12,3 %)

%



Сеть «Лента»
(доля на рынке 11,29 %)

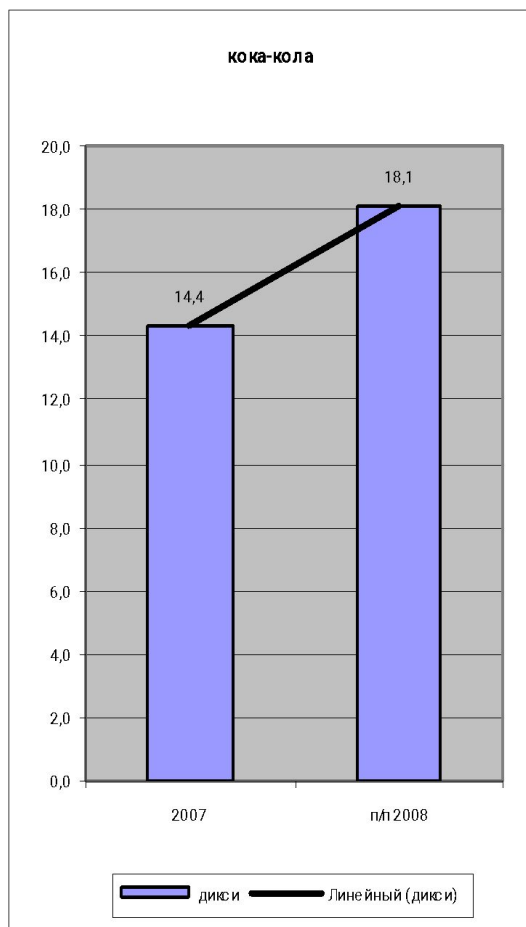
%



Соки, напитки, воды. Поставщик: ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия»

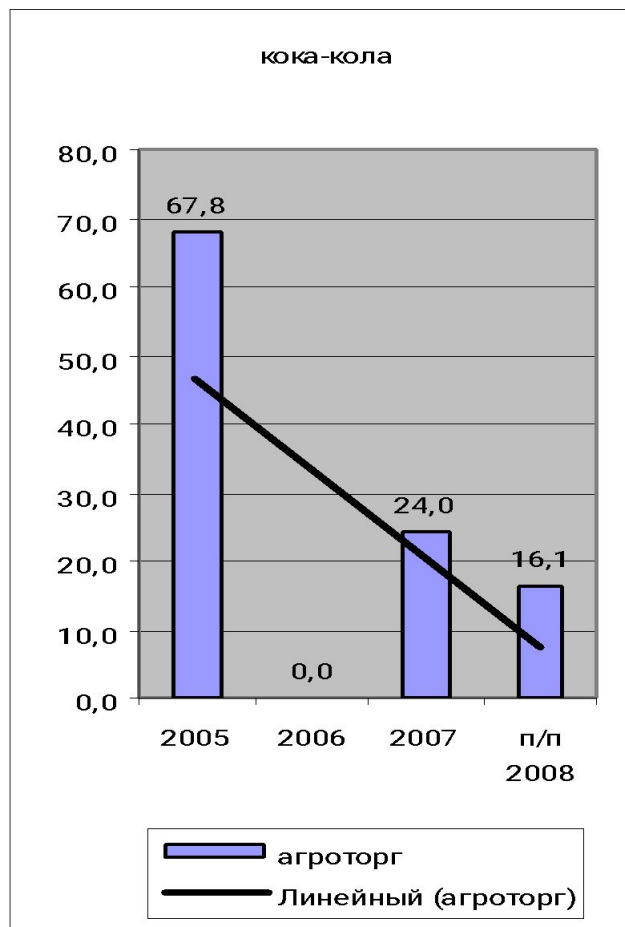
Сеть «Дикси»
(доля на рынке 5,4 %)

‰



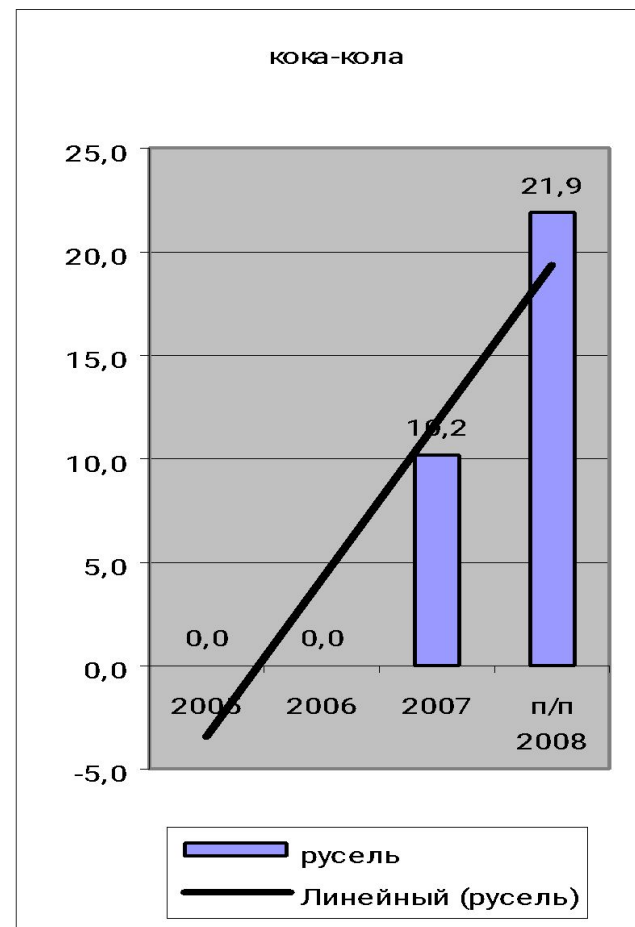
Сеть «Пятерочка»
(доля на рынке 20,39 %)

‰



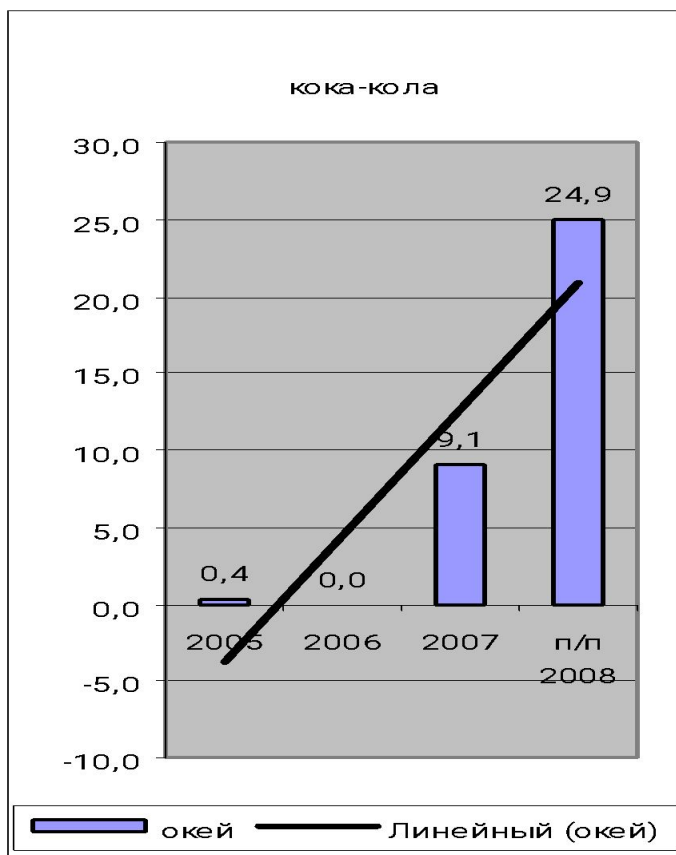
Сеть «Карусель»
(доля на рынке 7 %)

‰

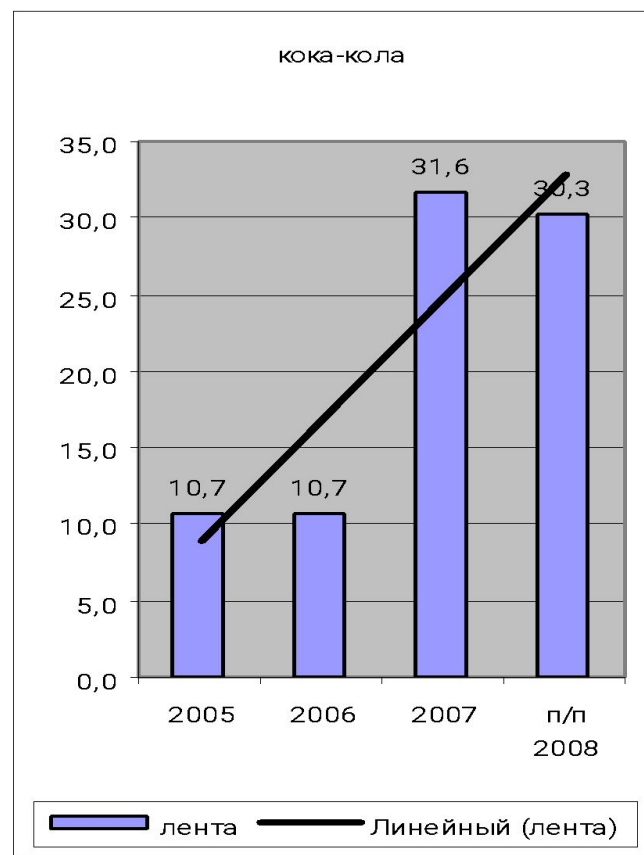


Соки, напитки, воды. Поставщик: ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия»

Сеть «ОКЕЙ»
(доля на рынке 12,3 %)
%



Сеть «Лента»
(доля на рынке 11,29 %)
%



Данные по отсрочкам платежей и оборачиваемости задолженности за поставленную молочную продукцию с розничными сетями в 2008-2009 годах.

Сеть	Условия по отсрочке платежа	Условия по отсрочке платежа по новым контрактам	Оборачиваемость	Разница (средняя просрочка в днях)
Атак	45	45	35	10
Ашан	45	45	66	-21
Метро	20	договор не заключён	62	-42
Реал	20	договор не заключён	61	-41
Патерсон	21	14	41	-27
Мосмарт	40	14	153	-139
Копейка	21	договор не заключён	30	-9
Лента	21	договор не заключён	105	-84
Мегамарт	30	договор не заключён	1	29
Окей	30	договор не заключён	44	-14
Перекресток	30	договор не заключён	56	-26
Пятерочка	30	договор не заключён	36	-6
Седьмой континент	14	договор не заключён	17	-3
Спар	21	договор не заключён	24	-3
Тандер	21	21	15	6
Квартал, Дешево	21	21	25	-4
Дикси	30	договор не заключён	35	-5

Выводы

Розничная цена товара формируется не только исходя из себестоимости производства и наценок на уровнях дистрибьюции товара (наценки производителя, наценка дистрибьютера, торговая наценка розничной сети), но и в значительной степени несет в себе затраты поставщика товара связанные с дополнительными выплатами в пользу торговых сетей, затратами на предоставление товарного кредита торговым сетям (отсрочки платежей).

Учитывая, что торговая наценка сетей на товары составляет минимум 10-15% (на многие товары средняя наценка составляет 30-40%), то даже исходя из минимального уровня торговой наценки, суммарное давление на конечную цену товара всех наценок и выплат, формируемых в торговых сетях, составляет **от 20 до 60%**.

Опрос поставщиков по состоянию на 01.03.2009 года, показал, что тенденция роста выплат сохранилась и в договорной практике 2009 года. Так, к примеру, рост бонусных выплат по опрошенным поставщикам бакалеи в сети ОАО «Агроторг» в 2009 году в сравнении с предыдущим годом составил от 50% до 70%!