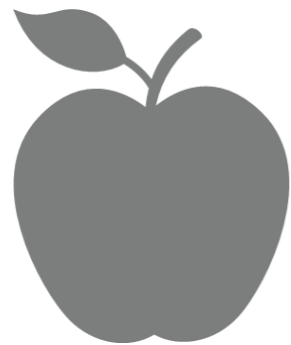




FMCG & RETAIL

СПІВПРАЦЮЄМО ЕФЕКТИВНО

ФОРМУЛА УСПІХУ



ПОСТАЧАЛЬНИК

- ЯКІСТЬ
- КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ



МАГАЗИН

- СЕРВІС
- ЗРУЧНІСТЬ



СПОЖИВАЧ

- ВРАЖЕННЯ
- ЛОЯЛЬНІСТЬ

* 38% ДОХОДІВ УКРАЇНЦІ ВИТРАЧАЮТЬ НА ЇЖУ

ЕФЕКТИВНІСТЬ БІЗНЕСУ

СТРАТЕГІЯ

ДОВГОСТРОКОВИЙ ПЛАН ВЗАЄМНОГО РОЗВИТКУ, ЕФЕКТИВНІ ПЕРЕГОВОРИ

ЮРИДИЧНІ УГОДИ

ЗАКРІПЛЕННЯ ДОМОВЛЕННОСТЕЙ, ВИКОННАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

КОМПЛАЄНС

ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ ПРАВИЛЬНИМ СПОСОБОМ

ВИКОРИСТАННЯ ЗАКОННИХ МЕТОДІВ

ЗАПОБІГАННЯ НЕНАЛЕЖНИХ ДІЙ



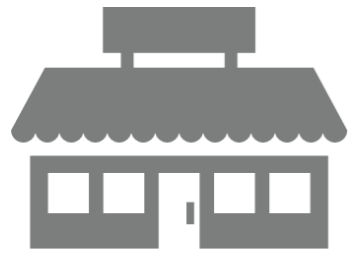
▶ Антимонопольне законодавство.

Обмеження на ринку

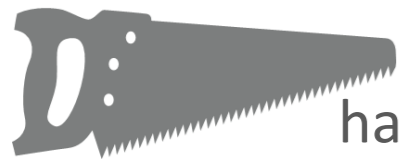
КЛЮЧОВІ МАРКЕРИ



доля на ринку **30%**



ринок



hardcore restriction (ціна, доступ, товар конкурента)

- Commission Regulation (EU) # 330\2010 of 20 April 2010 on the application of Article 101 (3) of the Treaty of the Functioning of the EU to categories of vertical agreement and concerted practices
- EU Guidelines on Vertical Restraints (2010\c 130\01) , Official Journal of the EU, 19.5.2010
- Положення про порядок подання заяв до органів АМК про надання дозволу на узгодженні дії , розпорядження АМК України №26-р від 12.02.2002.
- Типові вимоги до вертикальних узгоджених дій суб'єктів господарювання стосовно постачання та використання товарів, Розпорядження АМК України України, 12.10.2017 № 10-рп



► Саморегулювання.

Кодекс поведінки

КОДЕКС ПОВЕДІНКИ

- ❑ UA. Справа рітейлу 2013 -2018. Незавершена спроба кодексу.
- ❑ EU. Principles of Good Practice in vertical relationships in the Food Supply Chain <http://www.supplychaininitiative.eu/about-initiative/principles-good-practice-vertical-relationships-food-supply-chain>.
- ❑ UK. The Groceries Supply Code of Practice (GSCOP).



► Внутрішні політики

Do's and Dont's



ПЕРЕГОВОРИ

- ❓ Змагайтесь за якість та інші переваги продукту
- ❓ Заявляйте тільки підтверджені факти про конкурентів
- ❓ Приймайте незалежне рішення (ціна, стратегія)

ІНФОРМАЦІЯ

- ❓ Обережно з чутливими даними (знижки, маржа, витрати, плани)
- ❓ Оцінюйте вплив інформації на третіх осіб
- ❓ Обмежте список розсилки, перевірте адресатів
- ❓ Захищайте важливі дані, документи

БІЗНЕС АСОЦІАЦІЇ

- ❓ Використання виключно у ділових цілях
- ❓ Детальні звіти обговорень
- ❓ Вільне розповсюдження порядку денного
- ❓ Необговорення з конкурентами щодо деталей бізнесу

ЦІНА

- ❓ Фіксація ціни перепродажу (максимальну та рекомендовану – можна!)
- ❓ Загроза штрафів та обмежень
- ❓ Стимулювання переговорів
- ❓ Забезпечення позаконкурентних умов збуту

ІНФОРМАЦІЯ

- ❓ Обмін інформацією щодо цін та планів
- ❓ Hub-and-spoke
- ❓ Не зберігайте інформацію, що не є актуальною
- ❓ Не обмежуйте доступ , в т.ч. за територією

КОМУНІКАЦІЇ

- ❓ Не використовуйте GUILTY словник
- ❓ Не сигналізуйте явно або умовно конкурентам щодо дій та планів
- ❓ Не заявляйте про домінуюче положення



► Дякую за увагу!

ПИТАННЯ



Вікторія Огриза

*Керівник юридичного департаменту
PepsiCo в Україні*

095 278 30 40

Viktoriya.Ogryza@pepsico.com