

АТ «Джей Ті Інтернешнл Компані Україна» (**ЖТІ**) оприлюднює проект Комерційної політики, яка визначає умови, зокрема, вимоги, критерії, процедури, строки відбору суб'єктів господарювання, зацікавлених в дистрибуції та продажу тютюнових виробів, які реалізуються ЖТІ в Україні.

Відповідно до статті 14 Закону України «Про захист економічної конкуренції» (**Закон**) ЖТІ звернулося до Антимонопольного комітету України (**АМКУ**) з метою отримання висновків у формі рекомендаційних роз'яснень щодо відповідності дій ЖТІ із впровадження проекту Комерційної політики у редакції, що викладена нижче, положенням статті 6 та 13 Закону.

За необхідності, поточна версія проекту Комерційної політики може бути змінена відповідно до наданих АМКУ висновків.

Повна редакція Комерційної політики буде оприлюднена після отримання висновків АМКУ та затвердження її ЖТІ.

ПРОЕКТ

## Комерційна політика

### А. МЕТА

Ця Комерційна політика (далі – **Політика**) розроблена для встановлення прозорих та недискримінаційних правил співпраці між АТ "Джей Ті Інтернешнл Компані Україна" (далі – **ЖТІ**) та суб'єктами господарювання, зацікавленими в дистрибуції та продажу тютюнових виробів ЖТІ (далі – **Продукція**) на території України, а також для створення єдиних, відкритих, прозорих та недискримінаційних критеріїв такої співпраці.

Ця Політика розроблена відповідно до законодавства України, зокрема, у сфері виробництва та оптової торгівлі тютюновими виробами, а також законодавства про захист економічної конкуренції.

### В. ОБСЯГ

Ця Політика стосується Продукції ЖТІ, призначеної лише для українського ринку.

### С. ВИЗНАЧЕННЯ

**Дистриб'ютор** означає суб'єкта господарювання, який має ліцензію на оптову торгівлю тютюновими виробами, що прагне співпрацювати або вже співпрацює з ЖТІ з питань дистрибуції Продукції, яка реалізується йому або буде реалізуватись йому ЖТІ в Україні, та готовий взяти зобов'язання щодо співпраці на визначених цією Політикою умовах.

**Територія** означає територію України, за винятком Автономної Республіки Крим, територій Донецької та Луганської областей, які не перебувають під контролем Уряду України відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 1085-р від 7 листопада 2014 року, враховуючи будь-які наступні зміни до неї.

**Роздрібна торговельна точка** означає точку продажу тютюнових виробів (що має ліцензію на роздрібну торгівлю тютюновими виробами) кінцевим повнолітнім споживачам.

**Дистрибуція** означає спектр послуг, спрямованих на розповсюдження Продукції ЖТІ по всій Території безпосередньо до Роздрібних торговельних точок та покупців наступного рівня (в залежності від випадку), для забезпечення наявності Продукції ЖТІ на ринку для придбання повнолітніми споживачами.

**Система дистрибуції** є цілісною системою взаємопов'язаних елементів, що включає склади, транспорт, приміщення для зберігання запасів, кваліфікованих працівників, ІТ-інфраструктуру та ERP-систему (систему планування ресурсів), яка покликана забезпечити безперервне постачання та наявність Продукції ЖТІ у Роздрібних торговельних точках задля забезпечення задоволення існуючого споживчого попиту.

**Роздрібна торгівля** означає продаж тютюнових виробів кінцевим повнолітнім споживачам (не для перепродажу) відповідно до ліцензії на роздрібну торгівлю тютюновими виробами.

**Роздрібний продавець** означає суб'єкта господарювання, який здійснює Роздрібну торгівлю через централізовану керовану та контрольовану мережу Роздрібних торговельних точок, що прагне співпрацювати або вже співпрацює з ЖТІ з питань оптової закупівлі Продукції, яка реалізується йому або буде реалізуватись йому ЖТІ в Україні, та готовий взяти зобов'язання щодо співпраці на визначених цією Політикою умовах.

**Покупець** означає Дистриб'ютора та Роздрібного продавця, коли вони згадуються разом у Політиці, з якими ЖТІ вже співпрацює на підставі відповідних договорів.

**Потенційний покупець** означає Дистриб'ютора та Роздрібного продавця, коли вони згадуються разом у Політиці, які звернулися до ЖТІ та виявили зацікавленість у співпраці.

**Рішення щодо співпраці** означає, що після процесу розгляду відповідно до пункту G3 ЖТІ визначає, що Покупець/Потенційний покупець відповідає вимогам Політики, і, відповідно, ЖТІ підтверджує готовність здійснити дії щодо узгодження комерційних умов з метою укладення договору.

**Рішення про відмову від співпраці** означає, що після процесу розгляду відповідно до пункту G3, ЖТІ визначає, що Покупець/Потенційний покупець не відповідає вимогам Політики, тому ЖТІ не розпочинає процес переговорів.

**Орган оскарження** – це постійно діючий орган ЖТІ, який здійснює розгляд заяв Покупців/Потенційних покупців про оскарження Рішень ЖТІ про відмову від співпраці. Орган оскарження формується ЖТІ та складається з 4 посадових осіб: директор збуту, фінансовий директор, директор юридичного відділу та директор відділу безпеки. Орган оскарження розташований за адресою: вул. Сковороди, 19, м. Київ, 04070.

## D. ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ

ЖТІ є членом міжнародної Групи компаній ЖТІ та вживає заходи, спрямовані на всебічне та повне дотримання законодавства. З огляду на це, ЖТІ висуває до Покупців/Потенційних покупців загальні вимоги, зазначені у пунктах D1 – D6 цієї Політики.

### D1. Комплаєнс процедури

- Здійснення діяльності з повним та всебічним дотриманням законодавства України, включаючи отримання усіх необхідних ліцензій та дозволів.
- Підтвердження готовності слідувати задекларованим ЖТІ правилам та принципам поведінки (кодекс поведінки ЖТІ розміщений на сайті [www.jti.com](http://www.jti.com)).
- Підтвердження готовності надавати ЖТІ усю інформацію та дані, які вимагаються ЖТІ відповідно до процедури "Знай свого клієнта", щоб отримати (та надалі підтримувати) статус Сертифікованого Покупця, визначений у вказаній процедурі. Успішна (ре-)сертифікація відповідно до процедури "Знай свого клієнта" є обов'язковою умовою для співпраці.
- Відсутність будь-яких документально підтверджених підстав для обґрунтованих підозр в тому, що Покупець/Потенційний покупець та особи, пов'язані з ним відносинами контролю у розумінні ст. 1 Закону України "Про захист економічної конкуренції"<sup>1</sup>, мають чи мали відношення до операцій з легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом або зазначені у санкційних списках, затверджених уповноваженими органами України та/або інших держав;
- Забезпечення повного розкриття відомостей про структуру власності, кінцевих бенефіціарів відповідного Покупця/Потенційного покупця.

<sup>1</sup> Відповідно до ст. 1 Закону України "Про захист економічної конкуренції" контроль - вирішальний вплив однієї чи декількох пов'язаних юридичних та/або фізичних осіб на господарську діяльність суб'єкта господарювання чи його частини, який здійснюється безпосередньо або через інших осіб, зокрема завдяки: праву володіння чи користування всіма активами чи їх значною частиною; праву, яке забезпечує вирішальний вплив на формування складу, результати голосування та рішення органів управління суб'єкта господарювання; укладенню договорів і контрактів, які дають можливість визначати умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або виконувати функції органу управління суб'єкта господарювання; заміщенню посади керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особою, яка вже обіймає одну чи кілька із зазначених посад в інших суб'єктах господарювання; обійманню більше половини посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів суб'єкта господарювання особами, які вже обіймають одну чи кілька із зазначених посад в іншому суб'єкті господарювання. Пов'язаними особами є юридичні та/або фізичні особи, які спільно або узгоджено здійснюють господарську діяльність, у тому числі спільно або узгоджено чинять вплив на господарську діяльність суб'єкта господарювання. Зокрема, пов'язаними фізичними особами вважаються такі, які є подружжям, батьками та дітьми, братами та (або) сестрами

- Відсутність відносин контролю у розумінні ст. 1 Закону України "Про захист економічної конкуренції" з іншими виробниками, імпортерами тютюнових виробів та будь-якої іншої форми контролю між такими сторонами, що створює або може створити конфлікт інтересів у ході продажу/дистрибуції Продукції JTІ або негативно вплинути на Продукцію JTІ.

## **D2. Платоспроможність. Умови оплати**

- Забезпечення прозорості фінансових транзакцій та чітке дотримання податкового законодавства України.
- Забезпечення належного обліку та документального оформлення кожної окремої транзакції, включаючи операції з реалізації тютюнових виробів.
- Готовність надавати всі необхідні документи для здійснення JTІ перевірки належного відображення в обліку операцій, пов'язаних з реалізацією Продукції JTІ, в тому числі через незалежні джерела.
- Забезпечення своєчасних платежів відповідно до умов оплати.

Що стосується умов оплати за Продукцію, JTІ передбачає 100% передоплату або відстрочення платежу.

Відстрочення платежу можливе лише на підставі безумовної та безвідкличної банківської гарантії, що повинна надаватись на першу вимогу і повинна бути видана прийнятним банком. JTІ надає Покупцю/Потенційному покупцю перелік прийнятних банків (не менше трьох). Вимоги до суми, тексту банківської гарантії та банку, що видає гарантію, повинні затверджуватись JTІ до видачі такої гарантії. Рішення про надання чи ненадання товарного кредиту приймається JTІ в односторонньому порядку.

## **D3. Протидія незаконному обігу тютюнових виробів**

- Підтвердження готовності вживати всіх необхідних заходів, спрямованих на протидію незаконному обігу тютюнових виробів та надавати JTІ допомогу у цьому питанні.
- Забезпечення виконання процедур з виявлення та відстеження (Track&Trace), включаючи:
  - Встановлення та обслуговування спеціального обладнання та програмного забезпечення для сканування кінцевих продуктів (на рівні коробів та блоків)
  - Сканування кожного коробу та блоку Продукції JTІ перед відправкою покупцю наступного рівня
  - Надання звітів JTІ (повний доступ до бази даних про рух Продукції JTІ, без надання інформації про ціни та іншої комерційно чутливої інформації) з результатами сканування.
- Підтвердження готовності перевіряти обсяг відвантаженої Продукції JTІ відповідно до існуючого споживчого попиту на основі відповідного аналізу ринку.

## **D4. Звітність**

Готовність надавати планові та позапланові звіти про обсяги продажу тютюнових виробів JTІ та їх товарні запаси на складах/у торговельних точках Покупця/Потенційного покупця. Періодичність, структура та рівень деталізації звітів визначаються JTІ окремо у повній відповідності до вимог законодавства України про захист економічної конкуренції.

## **D5. Складські приміщення**

- Забезпечення наявності всіх дозволів та документів для експлуатації складських приміщень, передбачених законодавством, що підтверджують право Покупця/Потенційного покупця користуватися складськими приміщеннями/здійснювати зберігання тютюнових виробів.
- Забезпечення наявності та обслуговування складських будівель та приміщень відповідно до вимог, встановлених законодавством України, та забезпечення належного стану зберігання тютюнових виробів для забезпечення відповідних характеристик продукції.

## **D6. Перевезення. Умови доставки**

- Забезпечення наявності транспортних засобів (власних, орендованих чи наданих сторонніми постачальниками), що відповідають технічним умовам для збереження відповідних характеристик продукції.
- Готовність приймати Продукцію JT1 на умовах поставки CIP та/або EXW (ІНКОТЕРМС 2010). Поставка на умовах CIP здійснюється у разі, якщо кількість замовленої Продукції становить [[\*]] коробів та більше, в протилежному випадку застосовуються умови EXW.

## **Е. ВИМОГИ ДО ДИСТРИБ'ЮТОРІВ**

Співпраця між JT1 та Дистриб'ютором здійснюється відповідно до умов Договору поставки та дистрибуції, що надається JT1, з урахуванням домовленостей сторін.

Особливі вимоги, передбачені у пунктах Е1 – Е4, застосовуються до (потенційних) Дистриб'юторів.

### **Е1. Система дистрибуції**

Організація та ведення такої системи дистрибуції, яка здатна забезпечити:

- Щотижневі візити, збір замовлень та доставку Продукції JT1 в точки Роздрібної торгівлі з такою періодичністю та в обсягах, які відповідають рівню ринкового попиту на таку продукцію.
- Умови торгівлі та оплати для покупців наступного рівня відповідно до ринкової практики (наприклад, надання можливості Роздрібним торговельним точкам купувати Продукцію на умовах передплати і відстрочки платежу, пропонування різних форм оплати тощо).
- Відповідне обслуговування всіх типів постійно діючих Роздрібних торговельних точок (не менше [[\*]]), що здійснюють діяльність на Території, яка відповідно до заяв Дистриб'ютора ним обслуговується, включаючи населені пункти у стратах D та E<sup>2</sup>.
- Можливість щоквартального продажу/дистрибуції обсягів, які узгоджуються між JT1 та Дистриб'ютором кожні [[\*]] місяці, але не менше [[\*]] від обсягів продажу JT1 на загальнодержавному ринку за попередні [[\*]] місяці, з урахуванням сезонності, відвантажених безпосередньо суб'єктам господарювання, що здійснюють Роздрібну торгівлю ([[\*]] від обсягу продажів – це потенціал для досягнення протягом [[\*]] місяців з моменту підписання Договору поставки та дистрибуції).

### **Е2. Запаси**

Забезпечення продажу повного асортименту Продукції JT1 та наявності у будь-який час мінімального запасу Продукції JT1 кожного SKU<sup>3</sup> на рівні, необхідному для здійснення продажів кожного SKU на Території щонайменше протягом [[\*]] ([[\*]]) днів.

### **Е3. Бізнес-план**

Надання бізнес-плану та супровідних документів, що охоплюють такі сфери:

- організаційна структура, структура власності та управління, включаючи кінцевого бенефіціара (-ів)
- діюча бізнес-модель, портфель товарів/категорій та позиціонування на ринку тютюнових виробів та будь-якому іншому ринку, якщо це застосовується
- активне покриття, інфраструктура, персонал:
  - перелік торговельних точок, які наразі ним обслуговуються, географія покриття
  - частота контактів із торговельними точками
  - порядок збору та обробки замовлень
  - процес доставки продукції
  - умови торгівлі та оплати для покупців
  - склади (власні/орендовані/незалежних надавачів послуг зберігання)
  - транспорт (типи, кількість, орендований/власний/незалежних надавачів послуг із перевезення вантажів)
  - кількість кваліфікованих працівників у відділі збуту (вид працевлаштування)

<sup>2</sup> Кількість населення: А – мільйон і більше мешканців; В – від 500 до 999 тисяч мешканців; С – від 300 до 499 тисяч мешканців; D – від 50 до 299 тисяч мешканців; E – менше 49 тисяч мешканців.

<sup>3</sup> SKU (з англ. Stock Keeping Unit) – асортиментна позиція (або товарна одиниця).

- IT-інфраструктура та ERP-система (означає комплексні IT-рішення, що забезпечують прозорі та всебічні інструменти планування та управління господарською діяльністю компанії)
- плани розвитку на наступні [[\*]] роки (географія покриття, дистрибуційні потужності, ресурси, необхідні для реалізації планів розвитку тощо)
- будь-яку іншу інформацію, яка може бути корисною для співпраці з ЖТІ.

#### **E4. Track&Trace**

- Забезпечення впровадження процедур Track&Trace покупцями наступного рівня, які здійснюють оптову торгівлю тютюновими виробами, за умов наявності IT-програмного забезпечення та відповідно до умов, погоджених з ЖТІ.
- Готовність надати всю необхідну інформацію на запит ЖТІ для підтвердження відповідності між обліковими даними щодо транзакцій з продажу, даними програм виявлення та відстеження та звітністю, що надається відповідно до пункту D4.

#### **F. ВИМОГИ ДО РОЗДРІБНИХ ПРОДАВЦІВ**

Співпраця між ЖТІ та Роздрібним продавцем здійснюється відповідно до умов Договору поставки, наданого ЖТІ, з урахуванням домовленостей сторін.

Роздрібні продавці поділені на чотири категорії за типом та кількістю торговельних точок:

##### **Категорія 1.**

Гіпермаркет – роздрібний магазин великого формату з [[\*]] і більше касовими апаратами та торговельною площею понад [[\*]] м<sup>2</sup>.

##### **Категорія 2.**

Супермаркет – Роздрібна торговельна точка великого формату з [[\*]] і більше касовими апаратами та торговельною площею понад [[\*]] м<sup>2</sup>.

Мінімаркет – стаціонарна Роздрібна торговельна точка з [[\*]] або більше касовими апаратами та торговельною площею понад [[\*]] м<sup>2</sup>.

##### **Категорія 3.**

АЗС – стаціонарна Роздрібна торговельна точка, розташована на території АЗС.

##### **Категорія 4.**

Кіоск – невелика Роздрібна торговельна точка без торговельної зали для покупців, один з основних напрямків діяльності якої є продаж тютюнових виробів.

Магазин – Роздрібна торговельна точка невеликого формату, один з основних напрямків діяльності якого є продаж тютюнових виробів.

На (потенційних) Роздрібних продавців поширюються такі вимоги:

- Кількість торговельних точок:
  - Гіпермаркети: [[\*]] і більше торговельних точок
  - Супермаркети та/або мінімаркети: [[\*]] і більше торговельних точок
  - АЗС: [[\*]] і більше торговельних точок
  - Кіоски та/або магазини: [[\*]] і більше торговельних точок
- Забезпечення продажу не менше [[\*]] обсягу Продукції ЖТІ на загальнодержавному ринку, розрахованого за попередні [[\*]] місяців.
- Забезпечення наявності власних розподільчих центрів (**РЦ**), в які ЖТІ буде доставляти Продукцію ЖТІ (для умов поставки СІР).
- Забезпечення поставки Продукції ЖТІ з РЦ у власні Роздрібні торговельні точки.

#### **G. РОЗГЛЯД. ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПІСЛЯ РОЗГЛЯДУ**

##### **G1. Доступність Політики**

Ознайомитися із Політикою можна за посиланням: [jti.pat.ua](http://jti.pat.ua), отже усі зацікавлені особи можуть ознайомитися із умовами співпраці, викладеними у цьому документі.

JTІ також надає текст Політики за письмовим запитом Покупця/Потенційного покупця.

## **G2. Ініціювання розгляду**

Для ініціювання розгляду Покупцям/Потенційним покупцям пропонується подати письмові запити до JTІ. Запит повинен містити:

- Інформацію та документи, що підтверджують відповідність вимогам Розділів D, E (що застосовуються лише до (потенційних) Дистриб'юторів) та F (що застосовуються лише до (потенційних) Роздрібних продавців) цього документа
- Інформація про бенефіціарного власника (не стосується приватних підприємців)
- Звичайні копії зазначених нижче документів:
  - Статут або аналогічний документ (лише для юридичних осіб)
  - Витяг з ЄДРПОУ
  - Витяг з реєстру платників ПДВ (якщо застосовується)
  - Ліцензія на оптову торгівлю тютюновими виробами або ліцензія на роздрібну торгівлю тютюновими виробами (для кожної торговельної точки), в залежності від того, що застосовується
  - Довідка про внесення місць зберігання тютюнових виробів до Єдиного реєстру місць зберігання (для кожного складу/РЦ, якщо застосовується)
  - Протокол зборів акціонерів/учасників та наказ про призначення керівника (не застосовується до приватних підприємців)
  - паспорт (стосується лише приватних підприємців)
  - довідка банку з рахунком(-ами), які використовуватимуться для платежів.
- Контактні дані (ім'я, адреса компанії, номер телефону та електронна адреса) керівника та головного бухгалтера.

JTІ вважає конфіденційною будь-яку інформацію, отриману від Покупців/Потенційних покупців з метою перевірки того, чи відповідають вони вимогам Політики, за винятком випадків, коли така інформація є загальнодоступною або добровільно надається для публічного доступу.

## **G3. Процес розгляду**

JTІ починає обробляти запит Покупця/Потенційного покупця після надання останнім усієї інформації та документів, зазначених у пункті в G2. Запит має бути розглянутий протягом [[\*]] днів.

У процесі обробки запиту JTІ вивчає наявні дані, оцінює їх відповідність та перевіряє, чи відповідає Покупець/Потенційний покупець вимогам, викладеним у цьому документі. З цією метою JTІ може запитати пояснення щодо наданих документів або, при необхідності, підтверджуючі ці пояснення документи – у цьому випадку [[\*]]-денний строк може бути подовжений до [[\*]]-денного, щоб надати достатньо часу JTІ для аналізу додаткових матеріалів.

Надання Покупцем/Потенційним покупцем неповної, неточної або недостовірної інформації/документів може вважатись підставою для прийняття JTІ Рішення про відмову від співпраці.

## **G4. Прийняття рішення після розгляду**

Після опрацювання запиту, JTІ надсилає письмову відповідь Покупцю/Потенційному покупцю, що містить результати розгляду, зокрема, повідомляючи, що було прийнято Рішення про співпрацю або Рішення про відмову від співпраці.

JTІ надсилає Покупцю/Потенційному покупцю відповідь про результати розгляду протягом [[\*]] днів після завершення процесу розгляду.

## **H. ПОРЯДОК ОСКАРЖЕННЯ**

У разі незгоди з Рішенням про відмову від співпраці, таке рішення може бути оскаржене в Органі оскарження. З цією метою Покупець/Потенційний покупець повинен подати письмову заяву в

Орган оскарження протягом [[\*]] днів після отримання відповіді ЖТІ. Заява розглядається Органом оскарження протягом [[\*]] днів після отримання такої заяви.

Орган оскарження приймає рішення про результати оскарження простою більшістю голосів. Рішення приймається у письмовій формі та надсилається Покупцю/Потенційному покупцю протягом [[\*]] днів після його прийняття.

## **I. ІНШІ ПОЛОЖЕННЯ**

Ця Політика набуває чинності після надання Антимонопольним комітетом України відповідних висновків відповідно до статті 14 Закону України “Про захист економічної конкуренції”.