

**Положение об условиях отбора контрагентов
для заключения договора поставки продовольственных товаров и о
существенных условиях такого договора**

Во исполнение Федерального закона № 381-ФЗ от 29.12.2009 года «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», хозяйствующим субъектом, осуществляющим торговую деятельность (далее по тексту настоящего Положения – Покупатель) разработаны и утверждены:

1. Условия отбора контрагентов для заключения договоров поставки продовольственных товаров
2. Существенные условия договора поставки продовольственных товаров.
3. Процедура отбора Поставщиков.

1. Условия отбора контрагентов для заключения договоров поставки продовольственных товаров

Отбор контрагентов для заключения договоров поставки продовольственных товаров производится Покупателем на основании оценки соответствия потенциального контрагента (Поставщика) и предлагаемого им Товара (в совокупности) следующим экономически и технологически обоснованным Критериям:

1.1. Статус Поставщика:

Поставщик зарегистрирован в установленном законом порядке;

в учредительных документах Поставщика отсутствуют положения, которые в дальнейшем

позволят признать заключенный договор недействительным или незаключенным; лицо, которое в случае, если стороны придут к соглашению о возможности сотрудничества, будет подписывать договор со стороны

Поставщика, должным образом в соответствии с законодательством РФ подтвердило свои полномочия;

Поставщик имеет право заниматься продажей (реализацией) товаров, предлагаемых к поставке Предпринимателю, на территории, на которой Покупатель осуществляет хозяйственную деятельность.

Поставщик относится к числу «добросовестных контрагентов»; не имеет признаков недобросовестности, рекомендованным к применению и оценке всеми налогоплательщиками при выборе контрагентов Приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Общедоступные критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемые налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок».

Адрес регистрации Поставщика не относится к адресам «массовой регистрации», в состав исполнительных органов Поставщика не входят дисквалифицированные лица (информация размещается на сайте www.nalog.ru).

1.2. Репутация Поставщика:

Поставщик должен иметь надлежащую деловую репутацию. О надлежащей деловой репутации Поставщика свидетельствует, в частности:

Отсутствие фактов неисполнения или ненадлежащего исполнения Поставщиком принятых на себя обязательств перед Покупателем;

Отсутствие информации о предъявлении к Поставщику антимонопольными, налоговыми, таможенными и иными государственными органами претензий.

Отсутствие информации о фактах неисполнения/ ненадлежащего исполнения Поставщиком принятых на себя обязательств перед Покупателем, партнерами Покупателя, а также Компаниями, осуществляющими аналогичные виды деятельности.

Отсутствие в отношении Поставщика процедур банкротства;

Отсутствие судебных споров с участием Поставщика по фактам нарушения Поставщиком

требований действующего законодательства, а также иных судебных споров по иным основаниям, в которых участвуют Поставщик и Покупатель.

Отсутствие сведений о фактах незаконного использования Поставщиком объектов интеллектуальной собственности и подтверждение Поставщиком прав на использование объектов интеллектуальной собственности.

1.3. Требования к товарам Поставщика:

Товары, предлагаемые к поставке, и их упаковка должны соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации, Таможенного Союза и дополнительным требованиям Покупателя, определенным с учетом специфики особенностей организации его деятельности.

Товары и их упаковка должны соответствовать образцам, согласованным Поставщиком с

Покупателем;

Товар должен быть разрешен к реализации на территории Российской Федерации, не находится под арестом, залогом, не обременен правами третьих лиц;

В отношении Товара имеются данные маркетинговых и иных исследований, подтверждающие потребность потребителей, проживающих в районе расположения торговых точек Покупателя, в данном Товаре и имеются обоснованные расчеты, позволяющие с большей долей вероятности сделать вывод об экономической эффективности продаж (реализации) данного

Товара;

Товар имеет высокую оборачиваемость, средний срок оборачиваемости Товара в торговых точках Покупателя не превышает срок оплаты, установленный ФЗ № 381-ФЗ для данной категории товаров.

Товар имеет надлежащую маркировку, полностью соответствующую требованиям законодательства Российской Федерации и Таможенного Союза;

Товар не относится к категории товаров, чья розничная реализация запрещена, ограничена или временно приостановлена указаниями Управления Роспотребнадзора РФ или его территориальных органов, иных государственных органов и не относится к товарам, в отношении которых имеются действующие предписания вышеперечисленных государственных органов о прекращении розничной реализации до устранения определенных нарушений.

Товар соответствует маркетинговой и ценовой политике Покупателя в магазинах соответствующего формата;

Предлагаемый к поставке Товар присутствует в ассортиментной матрице магазинов (торговых точек) Покупателя соответствующих форматов (по новым Товарам – если имеется необходимость и возможность Покупателя включить дополнительные виды товаров в ассортиментную матрицу);

В случае если Покупатель принимает решение о низкой коммерческой

привлекательности товара, Поставщику предоставляется право представить доказательства экономической обоснованности ввода товара в ассортиментную матрицу Покупателя. Если такие доказательства не будут представлены, Покупатель оставляет за собой право отказаться от коммерческого предложения Поставщика.

Примечание: В ходе проведения процедуры отбора поставщиков Покупатель вправе потребовать у Поставщика предоставления документов, подтверждающих заявленный Поставщиком уровень качества Товара, предлагаемого к поставке, заявленный уровень производственных и складских мощностей Поставщика, обеспечивающий выполнение заказов Покупателя, в том числе путем проведения независимого аудита на условиях, согласованных с Поставщиком, или независимых экспертиз.

1.4. Экономические условия поставки товаров:

Экономические условия приобретения товаров должны соответствовать среднему уровню действующих у Покупателя экономических условий приобретения аналогичного товара (по цене, периоду отсрочки оплаты товара, применению Поставщиком общей системы налогообложения);

Имеются достаточные основания полагать, что цена предлагаемых Поставщиком товаров не будет пересмотрена по основаниям, предусмотренным Налоговым Кодексом Российской Федерации;

Представление Поставщиком приемлемого для Покупателя обеспечения надлежащего исполнения принятых на себя Поставщиком обязательств.

Данные бухгалтерской (финансовой) отчетности Поставщика на последнюю дату, предшествующую заключению Договора, свидетельствуют о надлежащем финансовом состоянии Поставщика и наличии возможности исполнять обязательства, взятые на основании Договора.

1.5. Требования к таре и организации поставки:

Оборудование, торговые и складские помещения, имеющиеся у Покупателя, позволяют обеспечить хранение, обработку и транспортировку того вида, наименования Товара, который предлагается Поставщиком (в соответствии с требованиями действующего законодательства и установленными Покупателем дополнительными требованиями);

Поставщик обладает логистическими возможностями поставки Товара в торговые точки Покупателя, обеспечивающими гарантированное выполнение необходимого объема поставок, срока и графика поставок Товара.

Тара, в которой будет поставляться товар Поставщика, соответствует логистическим возможностям Покупателя и техническим, организационным условиям приемки товара Покупателем.

Порядок поставки товара Поставщиком не должен противоречить установленному у Покупателя порядку поставки и порядку приемки товара, не должен создавать препятствия поставке товара другими Поставщиками.

2. Существенные условия договора поставки продовольственных товаров

В соответствии со ст.432 Гражданского кодекса РФ договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Существенными условиями договора поставки являются предмет договора, срок поставки, а также иные условия, которые стороны сочтут существенными.

Существенными условиями для заключения договора поставки с Покупателем являются следующие условия:

Предмет договора: наличие товара в ассортиментной матрице Покупателя; наименование и количество товара, ассортимент, которые обуславливаются сторонами в товарных накладных, иных товаросопроводительных документах, составленных на основании Заказов Покупателя и согласованных сторонами Спецификаций. Количество и ассортимент Товара в Заказах Покупателя определяются потребностями Покупателя в данном виде Товара на дату Заказа, сроками оборачиваемости Товара и финансовыми

возможностями Покупателя провести оплату в сроки, предусмотренные ФЗ № 381-ФЗ.

Срок поставки (поставка Товара производится в сроки, указанные Заказе Покупателя или в Графике формирования Заказов (при поставке товара в магазины).

2.1. К иным условиям поставки относятся следующие условия:

2.1.1. Цена Товара (свободное согласование цен производится сторонами в Спецификации, повышение цен возможно в порядке, предусмотренном в Типовом договоре поставки).

Цена Товара должна быть конкурентноспособной. Ценовое предложение Поставщика должно позволить Покупателю предлагать потребителям Товар по цене, обеспечивающей востребованность данного Товара в магазинах данного региона, нормативную оборачиваемость Товара, отсутствие значительных товарных остатков и взаимный для сторон экономический эффект от сотрудничества.

При этом необходимо учитывать, что Федеральными законами предусмотрено государственное регулирование цен на отдельные виды товаров, торговых надбавок (наценок) к ценам на них (в том числе установление их предельных (максимального и (или) минимального) уровней органами государственной власти), а также случаи установления предельно-допустимых розничных цен Правительством РФ в целях стабилизации розничных цен на те виды социальнозначимых товаров первой необходимости, в отношении которых в течение тридцати календарных дней подряд на территории отдельного субъекта Российской Федерации рост розничных цен составит тридцать и более процентов.

2.1.2. Срок оплаты. Законодательством установлены предельные сроки оплаты за поставленные продовольственные товары. Срок оплаты по условиям договоров поставки составляет:

- срок оплаты продовольственных товаров со сроком годности менее 10 дней - не более

8 рабочих дней со дня фактического получения товара;

- срок оплаты продовольственных товаров со сроком годности от 10 до 30 дней - не более 25 календарных дней со дня фактического получения товара;

- срок оплаты продовольственных товаров со сроком годности свыше 30 дней и алкогольная продукция, произведенная на территории РФ - не более 40 календарных дней со дня фактического получения товара.

2.1.3. Логистика

Поставщик должен обеспечить два возможных способа поставки Товара Покупателю:

1) На распределительный центр Покупателя, расположенный в г.Н. Новгороде. Данный способ поставки используется при одновременном соблюдении следующих условий:

- высокий спрос на Товар Поставщика и отсутствие дистрибьютора Поставщика (производителя) в регионе деятельности Покупателя;
- поставка на распределительный центр в необходимом количестве, исходя из потребностей магазинов Покупателя (количества реализуемого ими товара);
- согласованный сторонами «гибкий» график доставки товара на распределительный центр;
- документооборот посредством электронной системы EDI; - особый порядок приемки товара по Акту приема-передачи.

2) Поставка по торговым точкам Покупателя по всей территории г. Н. Новгорода, иных регионов, где Покупатель осуществляет розничную торговую деятельность. Данный способ используется, когда одновременно соблюдаются условия:

- заказы передаются напрямую от торговых точек Покупателя Поставщику, торговому представителю, дистрибьютору (исходя из количества и возможности торговой точки по реализации данного наименования товара в данный период времени, спроса и т.п.);
- регулярная своевременная доставка товара производится напрямую Поставщиком в магазины Покупателя в сроки, указанные в заказах Покупателя.
- документооборот посредством электронной системы EDI; - особый порядок приемки товара по Акту приема-передачи.

Поставка Товара должна производиться Поставщиком на транспорте, соответствующем требованиям к транспортировке продуктов питания и обеспечивающем возможность применения специальной погрузочно-разгрузочной техники. Поставка Товара производится за счет средств Поставщика. Конкретный способ поставки Товара определяется Покупателем.

2.1.4. Тара и маркировка товара.

Товар должен поставляться Поставщиком, упакованным в паллеты (за исключением отдельных позиций Товара, которые в силу своих особенностей не могут поставляться упакованными в паллеты).

В целях автоматизированного определения Товара Поставщик обязуется обеспечить наличие на каждой потребительской упаковке Товара (каждой единице), за исключением весовой продукции, уникального штрих-кода, позволяющего идентифицировать именно данное наименование Товара.

2.1.5. Срок годности/реализации Товара.

При поставке товара в магазины Покупателя или на Распределительный центр в г. Н. Новгороде срок годности поставляемого Товара в момент его передачи Покупателю должен составлять не менее сроков, указанных в нижеприведенной таблице.

Минимальные сроки годности при поставке Товаров

Общий срок годности Подлежит приемке Товары с остаточным сроком годности товара не менее от общего срока годности, в % :

До 7 суток – 90%, от 8 до 30 суток – 80%, от 31 до 180 суток – 70%, от 181 суток – 60%.

2.1.6. Гарантированное 100% выполнение Поставщиком, заключившим договор поставки, заказов Покупателя на условиях: «Заказ Покупателя обязателен для исполнения Поставщиком и не требует подтверждения со стороны Поставщика» (примечание: потребители в магазинах должны иметь возможность приобрести весь необходимый товар)

Иные существенные условия договора поставки могут содержаться в Типовом бланке договора поставки Покупателя.

Покупатель вправе признать существенными и иные условия поставки товаров, о чем информирует Поставщиков и потенциальных контрагентов.

3. Процедура отбора Поставщиков

Процедура отбора Поставщиков может производиться несколькими способами:

1) Поиск Поставщика инициирует Покупатель:

Категорийный менеджер, отвечающий за соответствующую категорию Товара, самостоятельно осуществляет поиск потенциальных поставщиков, поставляющих необходимые Покупателю Товары (посредством анализа открытых источников и анализа коммерческих предложений, поступающих в адрес Покупателя) в случае:

- если Товар не представлен в торговых точках Покупателя, но потребность в нем существует; - если Товар представлен в торговых точках Покупателя, но требуется увеличение объема поставляемых товаров в связи с открытием новых торговых объектов, либо замещение его альтернативными товарами в связи с выявлением нарушений к качеству, маркировке Товара, либо неисполнением, ненадлежащим исполнением поставщиком обязательств по договору поставки;
- возникновения у Покупателя потребности в поиске потенциальных поставщиков в иных случаях.

В случае заинтересованности Покупателя в товарах, отсутствующих в ассортиментной матрице Покупателя, при открытии новых магазинов новых форматов, прекращения сотрудничества с Поставщиком определенных товаров и в иных случаях Покупатель вправе обратиться к Поставщикам с предложением о сотрудничестве. Как правило, с целью определения товаров, имеющих оптимальное соотношение «цена-качество», Покупатель обращается к нескольким Поставщикам. Однако в случае появления на рынке нового эксклюзивного товара, не имеющего аналогов, Покупатель вправе обратиться к одному Поставщику. В ответ на предложение Покупателя о сотрудничестве Поставщики направляют свои Коммерческие предложения, образцы продукции, а также документы и информацию, указанные в настоящем Положении.

2) Поставщик инициирует сотрудничество с Компанией посредством:

- участия в проводимых Покупателем тендерах, информация о которых может быть размещена любым из доступных способов (информированием контрагентов, размещения информации на сайте, размещения информации в рекламных и информационных буклетах Покупателя, в торговых точках).
- направления коммерческого предложения (с приложением всех необходимых документов на предлагаемый к поставке Товар и документов, информации по Контрагенту).

Порядок направления и рассмотрения коммерческих предложений Поставщиками:

Коммерческое предложение Поставщика и копии всех прилагаемых документов, образцов Товара направляются почтовым отправлением на почтовый адрес отдела категорийного менеджмента Покупателя: 603016 г. Нижний Новгород, ул. Героя Смирнова, 2 (для коммерческого отдела).

Покупатель гарантирует Поставщику соблюдение режима конфиденциальности в отношении документов и информации, предоставленных Поставщиком.

Коммерческое предложение Поставщика должно содержать информацию о существенных условиях поставки Товара (с учетом требований настоящего Положения) и сопровождаться следующими обязательными приложениями:

Официальное письмо – портфолио Компании – Поставщика с описанием истории, планов развития, производственных и складских мощностей, указанием вида деятельности (производитель, оптовый поставщик, дилер, дистрибьютор и пр.)

Информация об ассортименте и объеме Товара, который Поставщик готов регулярно поставлять в адрес Покупателя (минимальное и максимальное количество, в единицах измерения в месяц).

Прайс-лист на предлагаемый Товар на текущую дату (дату направления предложения).

Информация о возможности предоставления вознаграждения за приобретение Покупателем определенного количества Товара и шкалу указанного вознаграждения (в соответствии с ФЗ № 381-ФЗ).

Информация о возможности предоставления и периоды отсрочки по оплате поставленного Товара в соответствии с требованиями ФЗ № 381-ФЗ.

Образцы поставляемого Товара и заверенные копии документов, подтверждающих надлежащее качество Товара и его соответствие требованиям законодательства Российской Федерации и Таможенного союза.

Рассмотрение коммерческих предложений Поставщиков, принятие решения о заключении договора поставки или об отклонении коммерческого предложения

Поставщика

Решение о заключении Договора поставки или об отклонении коммерческого предложения

Поставщика принимается по результатам комплексного анализа Коммерческого предложения Поставщика, а также документов и информации, поступивших от Поставщика, на соответствие условиям настоящего Положения.

В случае возникновения вопросов в отношении представленных сведений либо непредставления каких-либо документов и (или) информации, категоричный менеджер Покупателя направляет Поставщику запрос дополнительной информации (документов). Поставщик отвечает на запрос дополнительной информации в срок, не превышающий 10 дней.

При этом срок рассмотрения Коммерческого предложения, документов и информации Поставщика продлевается на аналогичное количество дней. В случае, если в указанный 10дневный срок Поставщик не представит дополнительные документы (информацию), Покупатель вправе оставить Коммерческое предложение Поставщика без рассмотрения.

По результатам проведенного комплексного анализа коммерческого предложения, документов и информации Поставщика Покупатель принимает одно из следующих решений:

о заключении Договора с Поставщиком; об отклонении коммерческого предложения Поставщика.

При этом, приоритетным является коммерческое предложение, наиболее отвечающее интересам Покупателя с учетом совокупности параметров: цена, количество ассортиментных позиций, коммерческие условия, условия доставки, возможность Поставщика обеспечить надлежащее качество в процессе производства, хранения, доставки Товара, возможности Поставщика обеспечить полное выполнение заказов Покупателя.

При отборе Поставщиков для заключения договора поставки в зависимости от вида товара преимущественно могут являться:

1. то, что поставляемый товар широко известен среди потребителей в регионе (городе, субъекте РФ, федеральном округе), что подтверждено исследованиями независимых экспертов;
2. запланированные потенциальным контрагентом мероприятия по продвижению собственных товарных знаков, поставляемых им товаров;
3. готовность производить товары под товарными знаками, используемыми Покупателем;
4. широкий ассортимент товара, поставляемого в адрес Покупателя;
5. запланированное развитие ассортимента;
6. наличие квалифицированного персонала, способного обеспечить оперативную и эффективную коммуникацию по вопросам исполнения договора;
7. наличие возможности реализовать электронный документооборот, в том числе электронный обмен счетами-фактурами;
8. развитая логистическая инфраструктура, позволяющая минимизировать временные затраты на доставку товара в адрес Покупателя;
9. наличие у Поставщика постоянного запаса товара, который может использоваться для бесперебойной поставки товара заказанного Покупателем.
10. конкурентная ценовая политика Поставщика.

В том случае, если ни одно Коммерческое предложение Поставщиков не отвечает интересам Покупателя, Покупатель вправе принять решение об отклонении всех поступивших коммерческих предложений и, при необходимости, объявить дополнительную договорную компанию.

Решение об отклонении коммерческого предложения Поставщика должно быть мотивированным и содержать конкретные основания отклонения (в соответствии с настоящим Положением). Указанное решение доводится до сведения Поставщика любым доступным способом в 30-дневный срок со дня его поступления.

Основаниями отклонения коммерческого предложения Поставщика являются, в частности :

непредставление Поставщиком дополнительной информации (документов) на запрос

дополнительной информации (документов) Покупателя в установленный срок; наполненность ассортиментной матрицы Покупателя при обращении Поставщика к

Предпринимателю; отсутствие предлагаемого к поставке Товара в ассортиментной матрице Покупателя; недостаточность финансовых средств Покупателя на момент поступления (рассмотрения)

данного коммерческого предложения; несоответствие Поставщика одному или нескольким критериям отбора Поставщиков; несоответствие Товара одному или нескольким критериям отбора Товаров; несогласие Поставщика с существенными условиями Договора поставки при

неурегулировании сторонами возникших разногласий во внесудебном порядке.

иные основания.

При решении о заключении договора с Поставщиком, выбранным по результатам процедуры отбора Поставщиков, Покупатель направляет проект Типового договора поставки Поставщику в течение 30 (Тридцати) календарных дней с момента принятия решения о заключении договора поставки.

Примечание:

Покупатель заключает договоры поставки с Поставщиками в строгом соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации, в том числе Гражданского кодекса Российской Федерации и Федерального закона №381-ФЗ от 29.12.2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

В случае, если какое-либо из положений настоящего Положения противоречит нормам действующего законодательства Российской Федерации, такое положение является недействительным и не подлежит применению, отношения между сторонами регулируются нормами законодательства Российской Федерации.

Покупатель оставляет за собой право пересматривать настоящие условия отбора контрагентов, вносить в них изменения и дополнения.