

Положение
об условиях отбора контрагентов для заключения договора
поставки продовольственных товаров, предназначенных
для реализации в торговой сети

Йошкар-Ола

2021

Оглавление:

1. Введение

2. Условия отбора поставщиков и порядок взаимодействия:

2.1. Принципы выбора поставщика.

2.2. Поиск потенциальных поставщиков.

2.3. Рекомендации к оформлению коммерческого предложения.

2.4. Работа с коммерческим предложением.

2.5. Статус поставщика.

2.6. Репутация поставщика.

2.7. Преимущества при выборе поставщика.

2.8. Основания для отказа.

1. Введение.

Во исполнение Федерального закона №381 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 поставщиков для заключения договоров поставок и порядок взаимодействия.
2. Существенные условия договора поставки продовольственных товаров.
3. Процедура отбора поставщиков.

Поставщиком для целей настоящего Положения понимается юридическое лицо/индивидуальный предприниматель, желающее вступить в договорные отношения с хозяйствующим субъектом (или уже имеющее договорные отношения с хозяйствующим субъектом) по поставке товаров, предназначенных для реализации в торговых сетях.

Данное Положение призвано описать основные принципы выбора Поставщика, действующие в хозяйствующем субъекте, предоставить информацию об условиях отбора контрагентов для заключения договоров поставки, а также упростить взаимодействие с Поставщиками через описание основных алгоритмов совместных действий на различных этапах сотрудничества.

2. Условия отбора поставщиков и порядок взаимодействия.

2.1. Принципы выбора поставщика.

Хозяйствующий субъект осуществляет отбор Поставщиков на основании единых критериев, сформированных исходя из целей экономической эффективности. Не допускается отказ от заключения договора поставки по основаниям, не предусмотренным законодательством РФ и настоящим Положением. Хозяйствующий субъект стремится выстраивать отношения с поставщиками и производителями товаров на принципах прозрачного, организованного и взаимовыгодного партнёрства.

2.2. Поиск потенциальных поставщиков

Выбор поставщиков осуществляется на основании коммерческих предложений, подготовленных и переданных поставщиками в адрес хозяйствующего субъекта (с последующим предоставлением необходимого комплекта документов в соответствии с требованиями, указанными ниже).

Хозяйствующий субъект может производить отбор поставщиков при наличии свободного или высвобождаемого полочного пространства, то есть потребности в расширении или изменении ассортимента реализуемых товаров, в случае прекращения договорных отношений с поставщиками, в случае получения коммерческого предложения с существенно более выгодными для субъекта условиями сотрудничества. Отбор контрагентов для заключения договора поставки производится на основании оценки коммерческого предложения и условий сотрудничества, которые потенциальный контрагент полагает приемлемыми для себя.

2.3. Рекомендации к оформлению коммерческого предложения:

1. Шапка с данными ИНН/КПП, логотипом и контактами компании (телефонный номер, адрес электронной почты).
2. Указание адресата письма или того лица, для которого оно предназначено.
3. Наименование письма (пояснение, что данный документ является коммерческим предложением). Дата составления и номер коммерческого предложения.

4. Номер исходящего документа (в компании должен поддерживаться внутренний документооборот).

5. Возможности и условия оплаты, рассрочки.

6. Сроки поставки (если коммерческое предложение отправляется в регион, необходимо приложить к нему перечень других товаров и условия поставки).

7. Нумерация каждой позиции, краткое наименование товара или услуги на русском языке, стоимость единицы продукции или услуги, сумма по каждой позиции и итоговая сумма (все в рублях; в случае указания стоимости в условных единицах необходимо указать курс пересчета в рубли).

8. Фотографии (или схематическое изображение) товара и краткое описание технических характеристик. Печать организации и ФИО ответственного лица с подписью. Срок действия коммерческого предложения (актуальность самого коммерческого предложения, указанных цен, резерва на товар и пр.).

9. Контакты ответственного менеджера.

Хозяйствующий субъект вправе запрашивать у Поставщика дополнительную информацию о нем и поставляемых им товарах, в том числе образцы товаров для проведения лабораторных исследований и т.д.

2.4. Работа с коммерческим предложением.

Отбор Поставщиков производится на основании совокупной оценки коммерческого предложения, в том числе в части: ассортимента, предлагаемых цен, возможных объемов и частоты поставок, географии поставок и логистики, с учетом результатов аудита производства товаров и оценки их качества. Срок рассмотрения коммерческого предложения и принятие решения по нему составляет не более 30 календарных дней со дня получения хозяйствующим субъектом соответствующего запроса, при условии, что Поставщик оформил коммерческое предложение в соответствии с рекомендациями п. 2.4. настоящего Положения. Субъект извещает Поставщика о принятом решении по результатам рассмотрения коммерческого предложения письмом по электронной почте. Если по коммерческому предложению принимается положительное решение, дальнейшие контакты осуществляются через сотрудника коммерческого подразделения, направившего ответ, в котором будет содержаться необходимая контактная информация.

2.5. Статус поставщика.

- Поставщик зарегистрирован в установленном порядке в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя;
- Поставщик не находится в стадии ликвидации;
- В отношении Поставщика не введены (не открыты) процедуры банкротства;
- Отсутствие фактов неисполнения или ненадлежащего исполнения Поставщиком принятых на себя обязательств перед Компанией или другими участниками рынка;
- Отсутствие информации о предъявлении к Поставщику антимонопольными, налоговыми, таможенными и иными государственными органами претензий о нарушении требований законодательства, обязательных для исполнения Поставщиком.

2.6. Репутация поставщика.

Репутация Контрагента должна отвечать следующим признакам:

- отсутствие фактов неисполнения или ненадлежащего исполнения Контрагентом принятых на себя обязательств;
- платежеспособность Контрагента;
- отсутствие фактов нарушения Контрагентом положений действующего законодательства РФ;

- отсутствие информации о предъявлении к Контрагенту антимонопольными, налоговыми, таможенными, судебными и иными государственными органами претензий и (или) санкций, не обжалованных в установленном порядке, либо по которым Контрагенту отказано в удовлетворении жалобы;
- отсутствие в отношении Контрагента процедур банкротства (с учетом конкретных обстоятельств дела о банкротстве и предполагаемых условий сотрудничества);
- отсутствие судебных споров с участием Контрагента, претензий третьих лиц, в том числе со стороны потребителей к производимому и/или поставляемому Поставщиком товару;
- отсутствие сведений о неоднократных нарушениях со стороны Контрагента договоров поставки товара, заключенных с иными партнерами Контрагента;
- отсутствие сведений о фактах незаконного использования Контрагентом объектов интеллектуальной собственности, а равно отсутствие подтверждения правомерности использования Контрагентом объектов интеллектуальной собственности;
- документооборот Контрагента соответствует действующему законодательству;
- себестоимость производства и сырья Контрагента одна из самых низких в отрасли;
- Контрагент имеет надежное технологическое оборудование и устойчивое финансовое положение;
- логистика Контрагента обеспечивает бесперебойную поставку товаров по утвержденному субъектом графику и своевременное предоставление сопроводительной документации;
- Контрагент заинтересован в повышении спроса на товар и оптимизации товародвижения.

2.7. Преимущества при выборе поставщика.

При выборе поставщика преимуществами являются:

- контрагент существует более 3-х лет (как одно юридическое лицо без изменений ОГРН и ИНН);
- контрагент имеет необходимую материально-техническую базу для оказания услуг, поставки товаров, оборудования, имеет в собственности недвижимость и т.п. и может подтвердить это документально;
- контрагент является унитарным или муниципальным предприятием, учреждением;
- контрагент является хорошо известной на данной территории организацией;
- осуществление деятельности контрагентом по месту регистрации (совпадение юридического адреса с фактическим, юридический адрес контрагента не является адресом массовой регистрации);
- контрагент прошел хотя бы одну выездную налоговую проверку; (копия решения выездной налоговой проверки или справка, выданная налоговым органом об отсутствии претензий к контрагенту по поводу его недобросовестности за проверяемый период);
- наличие у Поставщика транспортно-логистических возможностей, позволяющих осуществлять самостоятельную доставку товаров до торговых объектов или распределительных центров Компании.

2.8. Основания для отказа.

Наполненность ассортиментной матрицы на момент обращения Поставщика (такие же (или аналогичные) товары поставляются Компании в достаточном объеме другими Поставщиками). Несоответствие Поставщика одному или нескольким условиям отбора, установленным настоящей Политикой. Предоставление недостоверной

информации о Поставщике, товаре, результатах аудита производства или др. информации.

2.9. Основные условия поставки.

2.9.1. Предоставление документов.

Для заключения договора поставки контрагент предоставляет предприятию копии документов, в том числе: Для юридических лиц:

1. Устав в последней редакции с изменениями;
2. Свидетельство о государственной регистрации юридического лица (ОГРН);
3. Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН);
4. Протокол/решение, подтверждающие полномочия руководителя;
5. Доверенность (в случае если договор подписывается не руководителем юридического лица).

Для индивидуальных предпринимателей:

1. Свидетельство о государственной регистрации (ОГРНИП);
2. Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН);
3. Паспорт гражданина РФ (разворот с фото, страница с адресом регистрации по месту жительства).
4. Доверенность (в случае если договор подписывается не самим предпринимателем). По запросу предприятия контрагент обязан представить иные необходимые документы.

2.9.2. Предоставление образцов товаров и документов, подтверждающих качество. Товар должен соответствовать ГОСТ, ОСТ или ТУ, законодательству о техническом регулировании, условиям и целям Договора. Товары должны сопровождаться всеми необходимыми для данного вида товаров документами (сертификатом или декларацией о соответствии (качества), протоколом испытаний, гигиеническим сертификатом, ветеринарным свидетельством и справкой, качественным удостоверением, сертификатом пожарной безопасности, лицензией, техническим паспортом, инструкцией по применению с содержанием характеристик, упаковочным ярлыком, сборке и эксплуатации и другими соответствующими документами, предусмотренными законодательством.

2.9.3. Требования к товарам.

Требования к товарам Поставщика:

1. 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.
2. Товары и их упаковка должны соответствовать образцам, согласованным Поставщиком с Покупателем;
3. Товар должен быть разрешен к реализации на территории Российской Федерации, не находится под арестом, залогом, не обременен правами третьих лиц;
4. 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;

5. Товар имеет высокую оборачиваемость, средний срок оборачиваемости Товара в торговых точках Покупателя не превышает срок оплаты, установленный ФЗ № 381-ФЗ для данной категории товаров.
6. Товар имеет надлежащую маркировку, полностью соответствующую требованиям законодательства Российской Федерации и Таможенного Союза;
7. 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.
8. Товар соответствует маркетинговой и ценовой политике Покупателя в магазинах соответствующего формата;
9. 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);
10. 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.

2.9.4. Экономические условия поставки.

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.

2.9.5. 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.

2.9.6. Требования по качеству, маркировке и упаковке.

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.

2.9.7. Существенные условия договора поставки.

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).

К иным условиям поставки, которые Покупатель считает существенными, относятся следующие условия:

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

- Цена Товара должна быть конкурентоспособной. 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 социально-значимых 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.

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.