

## Условия отбора контрагентов для заключения договоров поставки

В соответствии с Законом «О потребительской кооперации в Российской Федерации» основными задачами потребительской кооперации являются создание и развитие объектов торговли для обеспечения членов потребительских обществ товарами, закупка у граждан и юридических лиц сельскохозяйственной продукции и сырья, дикорастущих плодов, ягод, грибов, лекарственно-технического сырья, производство пищевых продуктов и непродовольственных товаров с последующей их реализацией через организации розничной торговли.

Целью осуществления деятельности \_\_\_\_\_ районного потребительского общества, является обеспечение материальных и иных потребностей пайщиков, развитие розничной торговой деятельности в целях обеспечения покупателей товарами высокого качества по оптимальным ценам.

Райпо стремится выстраивать отношения с поставщиками и производителями товаров на принципах прозрачного, организованного и взаимовыгодного партнёрства. Ассортиментная политика Райпо представляет собой перечень требований к наполнению товарной матрицы, учитывает баланс марок, ценовое сегментирование, товарные линии, сезонность, квоты по количеству товаров в товарных категориях, региональные и локальные особенности. В целях обеспечения максимальной открытости в работе на всех этапах взаимодействия, наша Компания информирует Вас о принципах принятия решений по выбору товаров и критериях выбора поставщиков.

### *Критерии выбора товаров:*

Выбор товаров осуществляется на ассортиментном совете Смоленского Облпотребсоюза и утверждается \_\_\_\_\_ райпо. Наша цель предложить покупателям ассортимент товаров безупречного качества по минимальной цене.

### *Критерии выбора поставщиков:*

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

Райпо может производить отбор поставщиков при наличии свободного или высвобождаемого полочного пространства, то есть потребности Компании в расширении или изменении ассортимента реализуемых товаров, в случае прекращения договорных отношений с поставщиками, в случае получения коммерческого предложения с существенно более выгодными для Общества условиями сотрудничества.

Отбор контрагентов для заключения договора поставки производится на основании оценки коммерческого предложения и условий сотрудничества, которые потенциальный контрагент полагает приемлемыми для себя.

В случае отсутствия оснований для пересмотра текущего ассортимента, отбор контрагентов не производится, полученные коммерческие предложения не оцениваются.

Для достижения поставленной цели Райпо при заключении договоров поставки продовольственных и непродовольственных товаров руководствуется:

- требованиями действующего законодательства Российской Федерации; в том числе требований Гражданского кодекса Российской Федерации;
- принципами свободы договора и равенства участников гражданского оборота;
- взаимовыгодным сотрудничеством и балансом экономических интересов сторон;

- недопущением установления каких-либо дискриминационных условий в отношении Контрагентов;
- недопущения навязывания Контрагентам условий договора, невыгодных для них или не относящихся к предмету договора (экономически или технологически не обоснованные и (или) прямо не предусмотренные федеральными законами, нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации, нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации, нормативными правовыми актами уполномоченных федеральных органов исполнительной власти или судебными актами требования о передаче финансовых средств, иного имущества, в том числе имущественных прав, а также согласие заключить договор при условии внесения в него положений относительно товара, в котором контрагент не заинтересован, и другие требования).

Во исполнение пункта 1 статьи 9 Федерального закона №381-ФЗ от 29.12.2009г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (далее по тексту - Закон о торговле) разработаны и утверждены следующие Условия отбора контрагентов для заключения договоров поставки (далее по тексту -Условия), по которым будут приобретать товары для последующей розничной реализации.

#### **Условия отбора контрагента для заключения договора поставки продовольственных товаров:**

##### **1. Требования к Контрагенту**

1.1. Контрагент должен быть зарегистрирован в установленном законом порядке.

1.2. Контрагент обязан предоставить заверенные печатью и подписью руководителя или главного бухгалтера организации копии следующих документов:

##### ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ:

- Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ) ;
- Устав (все страницы);
- Свидетельство о государственной регистрации в качестве юридического лица (ОГРН);
- Свидетельство о постановке на налоговый учет (ИНН);
- Документ, подтверждающий полномочия исполнительного органа;
- Доверенность или иной документ, подтверждающий в соответствии с законодательством полномочия лица, подписывающего документы;
- Уведомление о постановке на учет в территориальном органе Росстата;
- Приказ о назначении главного бухгалтера;
- Лицензия, если договор заключается на оказание услуг, попадающих под обязательное лицензирование;

##### ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ:

- Свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (ОГРН);
- Уведомление о постановке на учет в налоговом органе на территории РФ (ИНН);
- Выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) ;
- В случае, если индивидуальный предприниматель является плательщиком НДС, он обязан предоставить декларацию НДС за последний отчетный период с отметкой ФНС о принятии (титульный лист);

- Уведомление о применении УСН, если индивидуальный предприниматель ведет бухгалтерский учет по упрощенной системе налогообложения;
- Доверенность на лицо, подписывающее документы, если оно отлично от Индивидуального предпринимателя;
- Копии страниц паспорта - разворот с фото и регистрация.

### 1.3. 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 Компанией графику и своевременное предоставление сопроводительной документации;
- Контрагент заинтересован в повышении спроса на товар и оптимизации товародвижения;

## **2. Требования к товарам, подлежащим поставке**

2.1. Товары и их упаковка, поставляемые Контрагентом, должны соответствовать условиям, отвечающим санитарно-гигиеническим требованиям, нормам производственного процесса, определенным для каждого товара. 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;

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

2.3. Товар имеет безусловное и постоянное качество;

2.4. Вся рассматриваемая к вводу в сеть продукция Контрагента должна быть востребована на рынке;

2.5. Товар удовлетворяет запросам покупателей в магазинах соответствующего формата, а также ценовой политике Общества;

2.6. Товар, срок годности которого составляет менее 5 (пяти) суток, должен поставляться Покупателю свежизготовленным (дата поставки должна совпадать с датой изготовления товара).

Остаточные сроки годности поступающих в сеть товаров желательно должны быть:

при сроке годности товара от 5 до 14 суток = не менее 85%

при сроке годности товара от 15 до 60 суток = не менее 75%

при сроке годности от 61 и более суток = не менее 70%

2.7. Товар должен поставляться Поставщиком бесперебойно;

2.8. Товар и/или его упаковка имеет штрих-код, соответствующий европейской классификации или созданный специально для Райпо;

2.9. Товар должен быть расфасован Поставщиком, за исключением товара, подлежащего упаковке в магазине силами Общества;

2.10. Товар должен приходиться на склад Общества на паллетах, либо в другой транспортной упаковке, обеспечивающей механизированную выгрузку;

2.11. Упаковка товара должна выдерживать не менее 5 перегрузок.

2.12. Имеются достаточные основания полагать, что цена предлагаемых Контрагентом товаров не будет пересмотрена по основаниям, предусмотренным статьей 40 Налогового кодекса Российской Федерации;

*Общество вправе затребовать дополнительные документы, подтверждающие юридический статус Контрагента, либо его финансовое состояние.*

### **3. Логистическая система**

3.1. Транспортно-логистические возможности Контрагента не в полной мере позволяют осуществлять самостоятельный развоз поставляемой продукции в торговые точки Райпо, поэтому доставка товара в торговые точки Райпо, в т.ч. и расположенные в сельской местности является обязательным условием договора поставки.

Условия поставок поставляемой продукции с учетом доставки в торговые точки, расположенные в сельской местности должны быть едины для всех магазинов Райпо.

3.2. Порядок поставки товара Контрагентом Райпо не должен противоречить установленному в Райпо порядку поставки, а также создавать препятствий для поставки товара другими поставщиками, однако при прочих **равных условиях** при отборе контрагентов предпочтение отдается товаропроизводителям системы потребительской кооперации Смоленской области и иным местным производителям.

### **4. Ценовые критерии**

4.1 Райпо устанавливает розничные цены на товары на основании внутреннего порядка ценообразования. Порядок ценообразования по каждой товарной категории зависит от утвержденных в Райпо минимальных норм прибыли по каждой из таких категорий. Показатели нормы прибыли являются конфиденциальной информацией и не разглашаются третьим лицам.

4.2 При обращении Контрагентов к Райпо с Коммерческими предложениями, а также при обращении Райпо к Контрагентам с предложением о сотрудничестве, Райпо вправе отбирать Контрагентов на основании следующих критериев:

- Закупочная цена товара позволяет Райпо впоследствии установить такую розничную цену на товар, при которой товар, с одной стороны, будет востребован покупателями, и, с другой стороны, выполнит ожидания Райпо по прибыльности.

- Закупочная цена на товар не превышает разницу между его среднерыночной розничной ценой и нормой прибыли, установленной Обществом для данной категории товаров.
- Контрагент имеет возможность предоставить Обществу отсрочку платежа за поставленный товар на срок, предусмотренный Законом о торговле.

4.3 При проведении Обществом ценовых конкурсов на определенные категории товаров, Общество вправе отбирать Поставщиков на основании одновременного удовлетворения следующих критериев:

(А) Контрагент предлагает наилучшие условия по цене товара.

(В) Контрагент предлагает наилучшие условия по качеству товара.

(С) Контрагент предоставляет гарантии выполнения объемов и сроков поставки товаров.

4.4 При отборе Контрагента Общество вправе запрашивать информацию, на основании которой Общество сможет сделать вывод об обоснованности и целесообразности предлагаемой Контрагентом закупочной цены на товар.

Райпо имеет типовый договор на поставку товаров, при этом данный договор не является офертой. На предварительном этапе предполагается, что контрагент изучает ключевые условия договора поставки продовольственных товаров, и сопоставляет свои экономические возможности и возможность обеспечения исполнения обязательств по договору. Права и обязанности Общества и выбранного Контрагента возникают исключительно на основании договора, заключенного в письменной форме.

**Процедура выбора Контрагента включает в себя следующие этапы:**

- Контрагент после ознакомления с типовым договором на поставку продовольственных товаров, направляет коммерческое предложение по адресу местонахождения Райпо, а также документы, указанные в п. 1.2., и информацию, указанную в п. 2,3,4 настоящих Условий, а также образцы продукции.

Коммерческие предложения без предоставления вышеуказанных документов, информации и образцов продукции (далее по тексту также - образцы) рассматриваться не будут;

- В течение 20 рабочих дней с момента получения коммерческого предложения с приложением вышеуказанных документов и образцов Райпо рассматривает поступившие коммерческие предложения Контрагентов, в том числе проводит оценку, исходя из конкурентоспособности предложенной цены Товара и иных условий поставки, в сравнении с уже имеющимися условиями поставки аналогичного товара и коммерческими предложениями других Поставщиков, проверяет комплектности и полноту документов, указанных в п. 1.2., и информации, указанной в п. 2,3,4 настоящих Условий;

В случае если у Райпо имеется необходимость в расширении или изменении текущего ассортимента, либо если коммерческое условие Контрагента содержит условия сотрудничества, наиболее выгодные для Райпо по сравнению с условиями иных Контрагентов, в течение 20 рабочих дней с момента получения коммерческого предложения с приложением вышеуказанных документов и образцов Райпо уведомляет (в том числе по телефону или по электронной почте) Контрагента о том, что Райпо заинтересованно в заключении Договора поставки с данным Контрагентом.

В случае если в течение 20 рабочих дней с момента получения коммерческого предложения с приложением вышеуказанных документов и образцов Общество не уведомило Контрагента о своей заинтересованности в заключении с ним Договора поставки, это означает, что коммерческое предложение Контрагента не является выгодным для Общества, оснований для расширения, изменения текущего ассортимента у Общества не имеется, в связи с чем, отсутствует возможность заключения с данным Контрагентом договора поставки;

- Если Общество уведомило Контрагента о своей заинтересованности в заключении с ним договора поставки, Стороны приступают к обсуждению и согласованию существенных условий Договора поставки (проведение переговоров). На данном этапе, стороны вправе отражать результаты

переговоров в протоколах преддоговорных переговоров и подписывать протоколы разногласий к договору поставки;

- Заключение Договора поставки.

Не допускается необоснованный отказ либо уклонение от заключения Договора с Контрагентами по причинам, не предусмотренным настоящими условиями.

Заключение договоров с Контрагентами не может быть обусловлено:

- подписанием с последними каких-либо иных договоров или соглашений, предметом которых являются обязательства о передаче финансовых средств, иного имущества, оказания услуг, выплаты дополнительного вознаграждения, совершения каких-либо действий с поставляемым Товаром;
- согласием Контрагента включить в Договор положения относительно товара, в которых Контрагент не заинтересован.
- Раскрытие информации об условиях отбора контрагентов и существенных условиях договора поставки, не является офертой.
- Общество оставляет за собой право пересматривать указанные условия отбора, вносить в них изменения и дополнения.