

## Условия и порядок отбора контрагентов для заключения договора поставки товаров

Целью деятельности нашей Компании является обеспечение покупателей широким ассортиментом качественных товаров по разумным, экономически обоснованным ценам. Мы понимаем, что данная цель может быть достигнута:

- при условии соблюдения Компанией и Поставщиками действующего законодательства Российской Федерации, в том числе требований Гражданского кодекса Российской Федерации;
- при свободном волеизъявлении и взаимовыгодном сотрудничестве;
- при предоставлении Поставщикам равных возможностей на заключение с Компанией договоров поставки товаров;
- при недопущении со стороны Компании (должностных лиц Компании) установления каких-либо дискриминационных условий в отношении Поставщиков.

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

1. Компания при принятии решения о заключении или не заключении Договоров с Поставщиками, которые имеют намерение реализовывать Компании товары, руководствуются следующими экономически и технологически обоснованными критериями:

№	Критерий	Оценочные характеристики
1	Статус поставщика	<ul style="list-style-type: none"><li>- Поставщик зарегистрирован в установленном законом порядке;</li><li>- Учредительные документы Поставщика соответствуют требованиям действующего законодательства;</li><li>- Полномочия лица, заключающего Договор поставки, оформлены и подтверждены в соответствии с действующим законодательством ;</li><li>- Поставщик имеет право заниматься продажей (реализацией) товаров на территории присутствия Компании.</li></ul>
2	Репутация поставщика	<ul style="list-style-type: none"><li>- Отсутствие фактов ненадлежащего исполнения Поставщиком принятых на себя обязательств перед Компанией, партнерами Компании и иными участниками рынка;</li><li>- В отношении Поставщика не введена процедура банкротства;</li><li>- Поставщик не находится на стадии ликвидации;</li><li>- Отсутствие информации о систематическом неисполнении Поставщиком требований налогового, антимонопольного, таможенного и иного законодательства.</li></ul>
3	Требования к товару и упаковке	<ul style="list-style-type: none"><li>- Товары и их упаковка должны соответствовать требованиям Компании и законодательства Российской Федерации;</li><li>- Товар не должен быть ограничен федеральными органами в свободной продаже;</li><li>- Срок годности Товара должен на момент его поставки Компании составлять не менее 70% от установленного срока годности товара;</li><li>- Товар соответствует маркетинговой и ценовой политике Компании: отвечающее интересам Компании по соотношению цена — качество товара, предлагаемого к поставке (изготовлению). Оценка производится исходя из конкурентоспособности предложенной цены и условий поставки в сравнение с уже имеющимися условиями поставки аналогичного продукта и с новыми коммерческими предложениями других поставщиков, направленных в ответ на новое предложение делать коммерческие предложения.</li><li>- Наличие деклараций (сертификатов) соответствия на продукцию, карантинных сертификатов, актов карантинного фитосанитарного контроля на карантинную продукцию и других документов, свидетельствующих о качестве и безопасности продукции.</li></ul>
4	Экономические условия поставки товаров	<ul style="list-style-type: none"><li>- Экономические условия приобретения Товаров должны соответствовать среднерыночным экономическим условиям приобретения товаров-аналогов;</li></ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Имеются достаточные основания полагать, что цена предлагаемых Поставщиком товаров не будет пересмотрена по основаниям, предусмотренным статьей 40 Налогового кодекса Российской Федерации;</li> <li>- Не допускается необоснованный отказ либо уклонение от заключения Договора с Контрагентами по причинам не предусмотренным настоящими условиями.</li> </ul>
5	Требования к таре и организации поставки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Оборудование и складские помещения, имеющиеся у компании, позволяют обеспечить хранение, обработку товара в соответствии с установленными Компанией требованиям;</li> <li>- Порядок поставки товара Поставщиком Компании не должен противоречить установленному в Компании порядку поставки. В связи с отсутствием распределительного центра, товары поставляются Поставщиком непосредственно в магазины. Товар должен поставляться исключительно по заказу и в объемах необходимых магазину.</li> </ul>

2. Правила, в соответствии с которыми осуществляется контроль за исполнением Договоров.

- В целях надлежащего исполнения Договоров Компания предпринимает все должные и необходимые меры для осуществления контроля:
- за соблюдением правил, в соответствии с которыми осуществляется отбор контрагентов для последующего заключения Договоров;
- за соблюдением установленных Договорами сроков поставки товаров Поставщиком;
- за соответствием товара (в том числе его качества) условиям заключенного Договора поставки;
- за соблюдением сроков и порядка оформления и/или предоставления документов, подлежащих оформлению и/или предоставлению в соответствии с Договором и законодательством Российской Федерации;
- за соблюдением сроков оплаты за поставленный товар;
- за соблюдением сроков направления ответов на письма, поступающие от Сторон Договора.

3. Процедура выбора поставщиков включает в себя следующие этапы:

- 1) Направление контрагентом коммерческого предложения в адрес Компании с образцами Товара;
- 2) Рассмотрение Компанией поступивших коммерческих предложений контрагентов, проведение дегустации направленных образцов Товара;
- 3) Проведение оценки, исходя из конкурентоспособности предложенной цены Товара и иных условий поставки, в сравнении с уже имеющимися условиями поставки аналогичного товара и коммерческими предложениями других Поставщиков. Выбор предложения наиболее отвечающего интересам Компании;
- 4) Уведомление контрагентов, коммерческие предложения которых отклонены;
- 5) Уведомление контрагента, чье коммерческое предложение было признано наиболее отвечающим интересам Компании;
- 6) Анализ предоставленных Поставщиком учредительных документов;
- 7) Обсуждение и согласование с контрагентом существенных условий Договора поставки;
- 8) Подписание Договора поставки.