

УСЛОВИЯ ОТБОРА КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В ТОРГОВУЮ СЕТЬ «КЭШ&КЭРРИ»

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Согласно требованию статьи 9 Федерального закона № 381-ФЗ от 28 декабря 2009 года «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», торговая сеть «Кэш&Кэрри» (далее – Торговая сеть) устанавливает нижеследующие условия отбора контрагента для заключения договора поставки.

1.2. С целью заключения договора поставки Поставщик обязан соблюсти процедуру и соответствовать статусу, установленному в настоящих условиях отбора, а также предложить товар к поставке, соответствующий ниже предъявляемым требованиям. Товар, реализуемый в Торговой сети, рассчитан на покупателей со средним уровнем дохода.

1.3. Торговая сеть заключает Договоры поставки с Поставщиками в соответствии с действующим законодательством, исходя из принципов свободного волеизъявления и взаимовыгодного сотрудничества.

1.4. Торговая сеть определяет состав реализуемого розничному покупателю ассортимента, а также количество заказываемого товара, исходя из объективных экономических потребностей и задач и реального покупательского спроса.

1.5. Потребность в виде и ассортименте товаров определяются торговой сетью на основе выявляемых потребностей в:

- новом товаре;
- выводе из ассортимента товаров, пользующихся незначительным спросом у розничного покупателя;
- введении товаров с ожиданием увеличенного спроса у розничного покупателя;
- введении товаров в случае перебоев в поставке товара или прекращения договорных отношений с поставщиком;
- иных обстоятельств, влияющих на торговую деятельность.

1.6. В случае отсутствия потребности в пересмотре текущего ассортимента, отбор контрагентов не производится, полученные коммерческие предложения не оцениваются. Все поступившие в Торговую сеть коммерческие предложения сохраняются и при возникновении потребности, указанной в п. 1.5 настоящих условий, могут быть рассмотрены повторно.

1.7. Торговая сеть обеспечивает закрытость доступа к коммерческой информации контрагентов, за исключением случаев прямо предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации, принимает все необходимые меры для недопущения без предварительного согласия другой стороны разглашения деталей коммерческой информации.

2. СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

2.1. Поставка Товара осуществляется в торговые точки Покупателя, отдельными партиями, в соответствии с Заказом, в котором указываются наименование/ассортимент, количество, цена, дата поставки (срок), адрес поставки товара.

2.2. Цена Товара определяется в соответствии с согласованным Сторонами ценовым листом, являющимся неотъемлемой частью Договора. Поставщик осуществляет поставку Товара только по ценам, указанным в ценовом листе, действующем на дату направления Заказа. Изменение цены Товара допускается только посредством подписания дополнительного соглашения.

2.3. Минимальный уровень выполнения Заказа по каждой включенной в него товарной позиции составляет 98% от указанного в Заказе количества Товара этой позиции.

2.4. Поставка Товара осуществляется транспортом Поставщика и за его счет с соблюдением температурного и санитарного режимов хранения и перевозки Товара.

2.5. Минимальный уровень выполнения Заказа в рамках проводимой промо-акции по каждой включенной в него товарной позиции составляет 100 % от указанного в Заказе количества Товара этой позиции.

2.6. Товар должен быть поставлен с уникальным штрих-кодом с корректным нанесением и считыванием (за исключением весового Товара).

2.7. Поставщик обязан поставить Товар на котором, а равно на упаковке, на этикетке, таре, ярлыке содержится полная и достоверная информация, размещение которой является обязательной в соответствии с требованиями законодательства РФ.

2.8. При поставке алкогольной продукции, Поставщик обязан обеспечить фиксацию (отображение) в ЕГАИС информации о поставке продукции Покупателю в соответствии с Заказом Покупателя до момента поставки на торговую точку.

2.9. Поставщик обязан поставить Покупателю Товар, срок реализации которого на день поставки составляет:

- на продовольственные товары, на которые срок годности установлен менее чем десять дней – не менее 90% от общего срока реализации (годности) Товара;
- продовольственные товары, на которые срок годности установлен от десяти до тридцати дней включительно - не менее 70% от общего срока реализации (годности) Товара;
- продовольственные товары, на которые срок годности установлен свыше тридцати дней, а также алкогольной продукции - не менее 70% от общего срока реализации (годности) Товара;
- непродовольственные товары - не менее 70% от общего срока реализации (годности) Товара.

2.10. Товар должен быть поставлен надлежащего качества - в соответствии с требованиями законодательства РФ, Таможенного союза, Евразийского экономического союза, а также с требованиями к безопасности Товара.

2.11. Товар должен быть поставлен в упаковке, соответствующей качеству и безопасности, установленных требованиями действующего законодательства РФ.

2.12. Расчеты с Поставщиком за поставленные товары осуществляются в предусмотренные Договором поставки сроки и в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ.

3. ПРОЦЕДУРА ОТБОРА ПОСТАВЩИКОВ, НАПРАВЛЕННЫХ В АДРЕС ТОРГОВОЙ СЕТИ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

3.1. Торговая сеть осуществляет отбор Поставщиков следующими способами:

А) Самостоятельный поиск поставщиков, в случае, если товар отсутствует в торговой сети, но спрос (потребность) существует, либо требуется увеличение объемов товаров, либо требуется замещение ненадлежащего товара, поставленного действующим поставщиком, либо замещение товара, недопоставленного действующим поставщиком, либо в иных случаях, признанных необходимыми для надлежащего осуществления торговой деятельности.

В этом случае торговая сеть осуществляет поиск поставщиков посредством сети интернет и имеющейся базы коммерческих предложений, ранее поступивших в торговую сеть.

Б) Анализ поступивших на электронный адрес торговой сети postzakupki@knk-amur.ru коммерческих предложений и статуса поставщика.

3.2. Отбор поставщиков осуществляется посредством совокупной оценки поступивших в адрес торговой сети коммерческих предложений контрагента на основании критериев, указанных в разделе_ настоящих Условий, которые позволяют сделать выбор приемлемых поставщиков.

3.2. Критерии и порядок (процедура) отбора являются одинаковыми для всех поставщиков в одной категории товара. Торговая сеть на равных рассматривает предложения действующих поставщиков и иных потенциальных контрагентов, не имевших ранее истории деловых отношений с Торговой сетью.

3.3. Поставщик направляет на электронный адрес Торговой сети (postzakupki@knk-amur.ru) коммерческое предложение, которое должно содержать три раздела:

Раздел	Содержание раздела
Раздел 1. Товар.	В указанном разделе потенциальный контрагент подробно описывает характеристику предлагаемого товара: страна производитель, компания производитель, уровень качества товара, потребительские характеристики и особенности, наглядные материалы (фотографии/видеоматериалы/презентации/каталоги и т.п.), демонстрирующие внешний вид/упаковку товара, конкурентные преимущества, прайс-листы продукции с данными по срокам годности, параметрам продукции (вес позиции, режим хранения, минимальный заказ, вид упаковки, параметры транспортировки); характеристика упаковки товара; рейтинги продаж товара за пределами Амурской области.
Раздел 2. Поставщик.	В указанном разделе потенциальный контрагент подробно описывает историю и планы развития своей компании, ее производственных мощностей, длительность работы на рынке в одной ассортиментной группе; положение на рынке (доля на рынке соответствующей категории товара), широту ассортимента, частота обновления ассортимента и информирование, является ли плательщиком НДС
Раздел 3. Дополнительная информация	В указанном разделе потенциальный контрагент предоставляет информацию о: <ul style="list-style-type: none">- возможности предоставления вознаграждения за закупку определенного количества товара и размер вознаграждения в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ»;- возможности предоставления и периода отсрочки по оплате поставленного товара в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ»;- готовности поставщика осуществлять бухгалтерский электронный документооборот;- готовности поставщика осуществлять ежедневную поставку (отгрузку) товаров и возможность допоставки по дополнительным заявкам;- наличии у Поставщика постоянного запаса товара, который может использоваться для бесперебойной поставки заказанного товара;- наличии у поставщика транспортно-логистических возможностей, позволяющих осуществлять самостоятельную доставку товаров в торговые точки;- условиях сохранности качества товара в период движения товара до торговой точки;- периоде, не меньше которого предложенная цена на товар не будет изменена;- возможности и условия предоставления скидок;- транспорте, на котором будет осуществляться доставка товаров;- имеющихся или планируемых мероприятиях, проводимых производителем по продвижению товарных знаков, поставляемых товаров (реклама на телевидении, радио, и т.п.);- готовности использования в качестве товаросопроводительного документа универсальный передаточный документ (УПД), заменяющий

унифицированную форму товарной накладной (ТОРГ-12) и счет-фактуру. Форма УПД, применяемого Сторонами, соответствует форме, рекомендованной в Приложении №1 к письму ФНС России от 21.10.2013 №ММВ-20-3/96; - предложения по поставке товара.

3.4. Вместе с коммерческим предложением поставщик должен предоставить сканированные образы копий следующих документов, засвидетельствованных в нотариальном порядке:

- свидетельство о государственной регистрации юридического лица/физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;
- свидетельство о внесении записи в ЕГРЮЛ/ЕГРИП;
- свидетельство о постановке на налоговый учет;
- учредительные документы – для юридических лиц;
- выписка из ЕГРЮЛ/ЕГРИП (не позднее, чем 1 месяц до даты представления);
- документ, подтверждающий полномочия единоличного исполнительного органа или иного лица, уполномоченного на подписание договора поставки;
- сертификаты соответствия продукции, иные документы, подтверждающие качество продукции требования действующего законодательства.

3.5. При рассмотрении коммерческого предложения, торговая сеть анализирует:

- предложение поставщика, поступившее в торговую сеть, в том числе в сравнении с уже имеющимися условиями поставки аналогичной продукции и с коммерческими условиями других поставщиков;
- общедоступную информацию из различных источников, в т.ч. сеть Интернет о поставщике и товаре;
- историю деловых отношений контрагента с Торговой сетью.

3.6. Торговая сеть оставляет за собой право:

- оставить без рассмотрения коммерческие предложения, направленные без соблюдения требований и процедуры, установленных настоящими условиями отбора;
- оставить без рассмотрения коммерческие предложения, направленные и подписанные лицами, чьи полномочия не подтверждены надлежащим образом;
- потребовать от поставщика предоставления документов, подтверждающих заявленный уровень качества товара.

В случае такого запроса срок рассмотрения коммерческого предложения продлевается на время предоставления поставщиком запрошенной информации;

- запросить у поставщика дополнительную информацию о нем, о поставляемых товарах, в том числе, но не ограничиваясь этим – подтверждение правомерности использования поставщиком объектов интеллектуальной собственности. В случае такого запроса срок рассмотрения коммерческого предложения продлевается на время предоставления поставщиком запрошенной информации;

- учитывать данные об оценке прибыльности товара, реализуемого в торговой сети «Кэш&Кэрри», а также данные об объемах продаж такого товара в отношении поставщиков, с которыми на момент проведения отбора контрагентов заключен договор поставки.

- определять порядок предоставления контрагентом дополнительной информации о товаре или контрагенте.

3.7. Торговая сеть при отборе поставщиков опирается на следующие критерии:

- качество товара должно соответствовать всем применимым нормам и стандартам Российской Федерации, Таможенного союза, ЕАЭС.

- приемлемое и конкурентное соотношение закупочной цены/качества товара;
- предложенная цена товара, которая позволит предложить розничному потребителю товар по цене, обеспечивающей как востребованность товара, так и взаимную выгоду (в т.ч. финансово-экономическую) от сотрудничества;

- приемлемое и конкурентное соотношение дизайн упаковки/качество товара и дизайн упаковки/цена товара.

- упаковка товара соответствует требованиям законодательства РФ, обеспечивает минимизацию затрат на приемку, выкладку и перемещение товара в условиях многократного пополнения товарного запаса;

- размер минимального заказа (в рублях и/или в количестве позиций) ;

- финансовые условия (цена, стабильность цены, скидки, размер вознаграждения за объем приобретаемого товара и период отсрочки по оплате поставленного товара в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ»);

- готовность поставщика осуществлять бухгалтерский электронный документооборот;

- готовность поставщика осуществлять ежедневную поставку (отгрузку) товаров и возможность допоставки по дополнительным заявкам в день основной поставки;

- история деловых отношений с Торговой сетью (отсутствие или наличие нарушений обязательств контрагентом, в случае, если последний имел ранее договорные отношения с Торговой сетью).

3.8. Торговой сети для принятия объективного решения при отборе поставщика необходимо время. Торговая сеть не удовлетворяет требования контрагентов о рассмотрении их предложения в первоочередном, упрощенном, льготном или ином подобном порядке.

3.9. Если по результатам рассмотрения коммерческого предложения принято решение о том, что такое предложение не отвечает интересам Торговой сети, на адрес электронной почты, с которого было получено коммерческое предложение, в срок не позднее 60 дней (за исключением случаев продления времени рассмотрения, указанных в п.3.6 настоящих Условий), с момента получения такого предложения, направляется электронное уведомление об отклонении коммерческого предложения.

3.10. В случае если коммерческое предложение контрагента отвечает интересам Торговой сети, на адрес электронной почты, с которого было получено коммерческое предложение, в срок не позднее 60 дней (за исключением случаев продления времени рассмотрения, указанных в п.3.6 настоящих Условий), с момента получения такого предложения направляется предложение о направлении образцов продукции с указанием почтового адреса для направления образцов. Для дегустационной оценки должны предоставляться производственные образцы, которые должны быть в производственной упаковке с указанием даты выработки.

3.10. После получения образцов Торговая сеть проводит оценку и анализ образцов продукции, а также анализ коммерческого предложения с учетом результатов оценки образцов продукции по соотношению цена-качество.

3.11. По результатам проведенной Торговой сетью оценки и анализа, в срок не позднее 30 дней с даты окончания такой оценки, на электронный адрес контрагента направляется одно из двух электронных уведомлений:

- об отклонении коммерческого предложения;

- о дате возможного размещения товара на полке Торговой сети.

3.12. При наличии достигнутой договоренности с поставщиком по существенным вопросам и, условием, что в данной категории товара имеется возможность размещения товара на полке, Торговая сеть принимает решение о вводе данного товара в ассортиментную матрицу и заключении договора поставки.

3.13. В случае если поставщик предполагает, что его права нарушены представителем Торговой сети, он вправе направить письменное сообщение руководству Торговой сети на адрес электронной почты pretenz@knk-amur.ru. Электронный адрес для коммерческих предложений: knk-amur@mail.ru

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