Условия отбора контрагентов для заключения договоров поставки в ООО «Варяг»

Целью осуществления деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность по смыслу ст. 9 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее – «Компания») является обеспечение потребителей широким ассортиментом качественных товаров по экономически обоснованным ценам, удовлетворяющим требованию о соотношении цены и качества товаров. Такая цель может быть достигнута при:

- Условии соблюдения Компанией и Поставщиками, требований законодательства Российской Федерации;

- Свободном волеизъявлении и взаимовыгодном сотрудничестве сторон;

- Предоставлении Поставщикам равных возможностей для заключения с Компанией договора поставки.

1. Принципы взаимодействия

1.1. Единые стандарты. Компания осуществляет отбор Поставщиков на основании единых критериев, сформированных исходя из целей экономической эффективности. Не допускается отказ от заключения договора поставки по основаниям, не предусмотренным настоящими Условиями отбора контрагентов для заключения договоров поставки (далее – «Условия отбора»).

1.2. Конфиденциальность. Руководствуясь принципами прозрачности и открытости во взаимоотношениях с Поставщиками, Компания признает право Поставщика на коммерческую тайну и конфиденциальность предоставленной им Компании информации.

1.3. Эффективность. Компания стремится реализовывать через свои торговые сети качественные товары по экономически обоснованным ценам путем отбора наиболее выгодных условий сотрудничества с Поставщиками. Компания прилагает все усилия, чтобы оптимизировать издержки на этапах поставки товаров от производителя до розничного покупателя.

1.4. Разумная заботливость. В пределах возможного и должного Компания осуществляет проверку

Поставщиков на предмет их добросовестности и соблюдения ими требований законодательства Российской Федерации. При этом при выборе контрагента предпочтение отдается тем Поставщикам, которые осуществляют торговую деятельность достаточно длительное время и зарекомендовали себя на рынке как надежные партнеры, ориентированные на долгосрочное сотрудничество с покупателями товаров.

2. Критерии отбора контрагентов для заключения договора поставки

2.1. Правовое положение и репутация Поставщика

- Поставщик зарегистрирован в установленном порядке в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя;

- В случае если деятельность Поставщика лицензируется, то он должен иметь соответствующую лицензию,

если деятельность Поставщика подпадает под какой-либо разрешительный порядок, то Поставщик должен

иметь соответствующие разрешения. Данные документы предоставляются Компании Поставщиком по первому требованию;

- 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 гражданского оборота;

- Отсутствие информации о предъявлении к Поставщику антимонопольными, налоговыми, таможенными и иными государственными органами претензий о нарушении требований законодательства, в том числе антимонопольного, о торговой деятельности, вступивших в законную силу и обязательных для исполнения Поставщиком.

2.2. Ценовое предложение

- Закупочная цена товаров должна быть конкурентоспособной.

2.3. Товарное предложение - Образцы товаров, предоставленные Поставщиком по запросу Компании, проходят в Компании анализ на соответствие органолептическим и иным показателям качества, предоставленным документам (сертификатам соответствия, декларациям о соответствии), требованиям к маркировке. Если возникают сомнения относительно качества образцов товаров либо выявляются признаки его фальсификации, то такие образцы могут быть направлены для проведения лабораторных исследований;

- Качество товаров должно соответствовать требованиям санитарных, технических и всех иных применимых норм и стандартов Российской Федерации, Таможенного союза, ЕАЭС;

- Наличие на упаковке товаров штрих-кода;

- Упаковка товаров должна обеспечивать его сохранность во время транспортировки, при выполнении погрузочно-разгрузочных работ и при хранении. Внешняя упаковка товаров должна быть из прочного картона или иного материала, позволяющего перевозить и складировать товары на поддонах, а также выдерживать не менее пяти перегрузок товаров на разные места хранения или транспортировки;

- Товары должны иметь маркировку и содержать информацию в соответствии с требованиями

законодательства Российской Федерации, сопровождаться документами, подтверждающими качество, безопасность, происхождение товаров, фитосанитарное состояние, ветеринарно-санитарное состояние,

легальность производства и оборота, а также иными документами, предусмотренными законодательством Российской Федерации;

3. Способы организации взаимодействия с Компанией

3.1. Поиск Поставщика инициирует Компания:

Ответственные сотрудники Компании, отвечающие за различные категории товаров, самостоятельно осуществляют поиск потенциальных поставщиков, поставляющих необходимые товары, в случае:

- Определения альтернативного Поставщика конкретных товаров, способного осуществлять поставки в регион/ регионы деятельности Компании, на территории которых Компания осуществляет розничную торговлю товарами;

- Если товары не представлены в Компании, но потребность в них существует либо представлены, но требуется увеличение объемов поставляемых товаров, в том числе в связи с открытием новых торговых объектов, либо замещение его другими товарами в связи с выявлением нарушений, предъявляемых к товарам, либо неисполнением или ненадлежащим исполнением поставщиком обязательств по договору поставки;

- Возникновения у Компании потребности в поиске потенциальных поставщиков в иных случаях.

Сотрудники Компании, отвечающие за различные категории товаров, осуществляют поиск потенциальных поставщиков посредством открытых источников, а также в базе коммерческих предложений, поступающих в Компанию.

3.2. Поставщик инициирует сотрудничество с Компанией посредством:

- Отправки коммерческого предложения: Поставщики могут отправить коммерческое предложение по адресу: taxopark@varyag.net Срок предоставления Компанией ответа Поставщику составляет 30 календарных дней с момента поступления коммерческого предложения в Компанию. Все поступившие в Компанию коммерческие предложения сохраняются в базе коммерческих предложений. При возникновении у Компании потребности в альтернативных поставщиках и/или товарах поступившие коммерческие предложения могут быть рассмотрены повторно в соответствии с настоящими Условиями отбора.

4. Порядок рассмотрения коммерческих предложений

Отбор контрагентов для заключения договора поставки производится на основании совокупной оценки коммерческого предложения, в том числе в части: ассортимента, предлагаемых цен, возможных объемов и частоты поставок, географии поставок, логистики.

Ассортиментная матрица по категориям пересматривается с целью поиска новых позиций товаров, вывода из ассортимента позиций товаров, пользующихся незначительным спросом у розничных покупателей или заменой продаваемых товаров аналогичными товарами, спрос на который ожидается выше, в целях избежания перебоев в поставках товаров, а также иными обстоятельства, влияющими на осуществление Компанией торговой деятельности.

Необходимость пересмотра ассортиментной матрицы зависит от различных причин и осуществляется по решению руководства торговой сети.

Компания вправе запросить у Поставщика дополнительную информацию о нем и поставляемых им товарах.

При отборе коммерческого предложения от контрагентов для заключения договора поставки

преимуществом является:

- Наличие у Поставщика собственного производства, помещений для упаковки и хранения выпускаемых товаров;

- Наличие у Поставщика текущих контрактов с другими хозяйствующими субъектами, осуществляющими торговую деятельность (торговыми сетями) на поставки товаров, предлагаемых Компании;

- Наличие дополнительных сертификатов качества международного образца;

- Наличие у Поставщика зарегистрированных товарных знаков;

- Готовность обсуждать с Компанией упаковку, вес, свойства новинок до их выпуска; готовность

изготавливать упаковку и товары в соответствии с требованиями Компании;

- Готовность Поставщика осуществлять ежедневную отгрузку товаров;

- Поставщик производит, реализует товары в данной категории не менее года;

- Возможность самостоятельно осуществлять таможенную очистку импортных товаров.

Основания отказа от заключения договора поставки:

- Наполненность ассортиментной матрицы на момент обращения Поставщика. Такие же (или аналогичные) товары поставляются Компании в достаточном объеме другими Поставщиками;

- Не конкурентоспособные условия или закупочные цены, которые предоставил Поставщик

- Несоответствие Поставщика одному или нескольким критериям отбора контрагентов, установленных настоящими Условиями отбора;

- Непредставление документов, необходимых для заключения договора.

В случае достижения согласия по всем условиям договора с контрагентом Компания заключает договор поставки. Любые разногласия, возникающие, между Компанией и Поставщиком на этапе согласования условий поставки и на последующих этапах сотрудничества, разрешаются путем переговоров.