

Положение о порядке и условиях отбора контрагентов

Положение о порядке и условиях отбора контрагентов для заключения договоров поставки в магазины торговой сети «Дионис» (далее - Положение) разработано в соответствии с требованиями Закона Республики Беларусь от 08.01.2014 N 128-З «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь», закрепляет основные критерии и методологию выбора контрагентов для заключения договоров поставки.

ООО "Рестрэйд" (магазины торговой сети "Дионис") стремится к установлению прочных и взаимовыгодных отношений со своими Поставщиками, так как они являются гарантией качественного и эффективного обеспечения покупателей (потребителей) широким ассортиментом товаров по экономически обоснованным ценам, удовлетворяющим требованиям законодательства, а также о соотношении цены и качества товара. Учитывая сказанное, данная цель может быть достигнута:

- при условии сотрудничества с контрагентами на взаимовыгодной, понятной и прозрачной основе в полном соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь;

- при условии соблюдения ООО "Рестрэйд" (должностными лицами) и Поставщиками действующего законодательства Республики Беларусь, в том числе антимонопольного законодательства и законодательства в сфере торговли;

- при осуществлении закупок с оптимальным уровнем эффективности и качества и минимизацией возможных расходов и рисков;

- при предоставлении всем потенциальным контрагентам - потенциальным поставщикам определенной категории товара равных возможностей на заключение договоров поставки товаров;

- при обеспечении справедливости и недопущении со стороны ООО "Рестрэйд" либо его должностных лиц установления каких-либо дискриминационных условий в отношении Поставщиков.

Одновременно ООО "Рестрэйд" по своему усмотрению намерено реализовывать права, предоставленные действующим законодательством, в том числе касательно определения и пересмотра ассортимента продаваемых товаров, оформления торговых залов магазинов торговой сети "Дионис", режима работы, количества заказываемых товаров, а также ценовой, маркетинговой политики.

I. Критерии и условия, в соответствии с которыми осуществляется отбор контрагентов.

1. ООО "Рестрэйд" осуществляет отбор Поставщиков и принимает решения о заключении или не заключении Договоров с Поставщиками, которые имеют намерение реализовывать товары для их последующей розничной реализации в магазинах торговой сети «Дионис», по следующим экономическим и технологически обоснованным критериям и условиям, согласно приведенной ниже таблицы:

№	Критерий	Оценочные характеристики
п/ п		
1	Статус Поставщика, его юридическая правоспособность	<ul style="list-style-type: none">- Поставщик зарегистрирован в установленном законом порядке и осуществляет деятельность в течение, по крайней мере, одного года;- в отношении Поставщика не проводятся процедуры банкротства и (или) ликвидации, и нет оснований полагать, что такая процедура будет инициирована и произведена в отношении Поставщика в течение срока действия Договора;- лицо, которое в случае, если Стороны придут к соглашению о возможности взаимовыгодного

		<p>сотрудничества, будет подписывать Договор поставки товаров от имени Поставщика, обладает всеми полномочиями и компетенцией, необходимыми для подписания Договора и его исполнения;</p> <p>- Поставщик должен иметь специальным разрешением (лицензией) на осуществление продажи (реализации) товара, в случае, если необходимость наличия данного разрешения предусмотрена действующим законодательством Республики Беларусь.</p>
2	Репутация Поставщика	<p>- отсутствие фактов неисполнения или ненадлежащего исполнения Поставщиком принятых на себя по заключенным ранее договорам, а в случае заключения договора впервые перед иными Покупателями;</p> <p>- отсутствие информации о предъявлении к Поставщику налоговыми, таможенными и иными государственными органами претензий, которые не обжалованы Поставщиком или по которым Поставщику отказано в удовлетворении жалобы;</p> <p>- отсутствие информации о неисполнении Поставщиком требований налогового, антимонопольного, таможенного и иного законодательства;</p> <p>- отсутствие сведений о потенциальном Поставщике в Реестре коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей с повышенным риском совершения правонарушений в экономической сфере;</p> <p>- отсутствие возбужденных в отношении Поставщика дел по оспариванию авторских прав, так же по недобросовестной конкуренции.</p>
3	Требования к товарам и их упаковке	<p>- товар должен иметь маркировку и содержать необходимую и достоверную информацию в соответствии с требованиями действующего законодательства Республики Беларусь (Таможенного союза, Евразийского Экономического союза и иных коалиций)</p> <p>- уровень цен на поставляемый товар является конкурентным;</p> <p>- предлагаемый к поставкам Товар Поставщика известен и востребован на рынке, пользуется спросом у потребителей либо является концептуально новым и будет пользоваться повышенным спросом у потребителей;</p> <p>- каждая единица товара, поставляемого Поставщиком, должна иметь штрих-код, который отвечает стандартам Европейского товарного кода (EAN International);</p> <p>- товары и их упаковка соответствуют государственным стандартам и иным требованиям, предъявляемым законодательством Республики Беларусь к данной категории товаров и соответствуют технологическим требованиям;</p> <p>- упаковка и тара должны обеспечивать сохранность товара при его транспортировке, при выполнении погрузочно-разгрузочных работ и при хранении. Покупатель вправе запросить образцы товара для</p>

		<p>проверки качества и соответствия информации в представленных Поставщиком документах и/или заявке;</p> <ul style="list-style-type: none"> - срок годности товара должен на момент его поставки в сеть составлять: * при полном сроке годности Товара, установленный изготовителем до 10 дней - 90%; * при полном сроке годности Товара, установленный изготовителем от 10 до 30 дней - 80%; * при полном сроке годности Товара, установленный изготовителем от 30 дней и выше - 70%; - товар не находится под арестом, залогом, компетентными органами не наложен запрет на его реализацию; - товар соответствует ассортиментной, маркетинговой и ценовой политике ООО "Рестрэйд" и регламентирует наличие данного товара в ассортименте магазинов соответствующего формата; - такие же (или аналогичные) товары не поставляются сети в достаточном объеме другими Поставщиками по ранее заключенным договорам;
4	Экономические условия поставки товаров	<ul style="list-style-type: none"> - экономические условия приобретения товаров должны соответствовать существующим в ООО "Рестрэйд" обычным экономическим условиям приобретения аналогичного товара; - Поставщик имеет возможность предоставить Покупателю максимальную отсрочку платежа за поставленный товар на срок соответствующий требованиям законодательства Республики Беларусь
5	Требования к организации поставки и таре	<ul style="list-style-type: none"> - тара, в которой осуществляется поставка товара, должна соответствовать логистическим возможностям ООО "Рестрэйд"; - тара должна соответствовать требованиям законодательства для данного вида товара и обеспечивать сохранность товара до передачи его потребителю; - Поставщик обязуется формировать при поставке товара отдельную товарно-транспортную накладную (далее - ТТН) по каждой Заявке Покупателя и на каждую партию товара в зависимости от его срока годности (хранения): - на продовольственные товары со сроком годности (хранения) до 10 дней; - на продовольственные товары со сроком годности (хранения) от 10 до 30 дней; - на продовольственные товары со сроком годности (хранения) свыше 30 дней; - на непродовольственные товары не зависимо от срока годности (хранения) включаются Поставщиком в отдельную ТТН; - транспортно-логистические возможности Поставщика позволяют осуществлять самостоятельную доставку поставляемой продукции в торговые точки Покупателя, расположенные в г. Полоцке, г. Новополоцке, г. Бресте, г. Гомеле; - порядок поставки товара Поставщиком не должен

		<p>создавать препятствий поставке товара другими Поставщиками;</p> <p>- Поставщик обязуется удовлетворить требования покупательского спроса путем постоянного поддержания ассортимента товаров в магазинах сети в достаточном количестве, в случае необходимости бесперебойную поставку товаров в магазины сети.</p>
--	--	--

II. Процедура и порядок отбора Поставщиков.

Процедура выбора поставщиков включает в себя следующие этапы:

а) Направление контрагентом в адрес сети коммерческого предложения, содержащего полную информацию о Поставщике и Товаре (с приложением документов), образцы товара;

б) Рассмотрение сетью коммерческих предложений контрагентов, анализ предоставленных документов о поставщике и о Товаре;

в) Проведение оценки, исходя из конкурентоспособности Товара, предложенной цены и иных условий поставки, в сравнении с уже имеющимися условиями поставки аналогичного

г) товара и коммерческими предложениями других Поставщиков, выбор предложения, наиболее отвечающего интересам сети;

д) уведомление контрагентов (потенциальных поставщиков) о принятом решении;

е) обсуждение и согласование с контрагентом, чье предложение было признано наиболее отвечающим интересам сети, существенных условий Договора поставки;

д) подписание договоров поставки с выбранным сетью Поставщиком (в случае, если было принято соответствующее решение и договор поставки товаров не был заключен ранее).

1. В соответствии с объективными экономическими потребностями, задачами и реальным покупательским спросом ООО "Рестрэйд" определяет состав продаваемого ассортимента, а также количество заказываемого товара. В зависимости от категории закупаемого товара ежегодно или несколько раз в год сеть планирует (на основе информации об объективном спросе на товар) пересматривать ассортиментную матрицу по категориям с целью поиска новых позиций, вывода из ассортимента позиций, пользующихся незначительным спросом или заменой продаваемого товара на аналогичный, спрос на который ожидается больше.

2. Сравнение предложений потенциальных поставщиков и отбор Поставщиков происходит во время договорной кампании, которые проходят в ноябре - декабре каждого года для всех категорий товаров. По сезонным категориям товара - в период сезона. По вновь заключаемым договорам постоянно на протяжении года. Основанием для пересмотра ассортимента могут являться перебои в поставках товара, низкий спрос на товар, иные обстоятельства, влияющие на торговую деятельность магазинов торговой сети "Дионис".

3. Поставщики во время договорных кампаний направляют в адрес сети свои Коммерческие предложения с подробным описанием товара и приложением документов, а также иную информацию, указанных в пункте 3.1 настоящего Положения на почтовый адрес ООО "Рестрэйд": 211401 ул. Октябрьская, 25/1-6 г. Полоцк, Витебской области. Коммерческие предложения, документы, фото образцов товаров, а также иную информацию по товару и контрагенту, можно предоставить путем направления данной информации на электронные адреса сотрудников коммерческого отдела, указанные на официальном сайте dionis-shop.by. Также свои коммерческие предложения можно отправить по факсу: + 375 214 41 10 01.

Коммерческое предложение должно быть лаконичным, включать точную и соответствующую действительности информацию по товару для первичной оценки:

- подробное описание предлагаемого товара;
- страна и компания производитель товара;
- потребительские характеристики и особенности товара;
- изображение товара и (или) его образцы, его конкурентные преимущества и т.п.;

- полная техническая информация о предлагаемом товаре;
- сведения о компании-Поставщике:
- длительность работы на рынке в одной ассортиментной группе;
- положение на рынке,
- широта предлагаемого ассортимента,
- постоянное наличие на складе достаточного количества товара,
- частота обновления ассортимента и информирование,
- уровень цен на ассортимент,
- указание периода стабильности первоначально предложенных цен,
- предлагаемые скидки,
- план промо-мероприятий по продвижению товара (ценовые акции, дегустации, консультирование покупателей о продукте, реклама на ТВ и т.п.),
- является ли поставщик плательщиком НДС и т.п.
- документы, подтверждающие владение товарным знаком и т.п.
- документы, подтверждающие что Поставщик является официальным представителем собственника товарного знака и т.п.

3.1. Поставщику необходимо предоставить копии следующих документов, заверенные подписью руководителя и печатью организации/индивидуального предпринимателя:

- свидетельства о государственной регистрации юридического лица/физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;
- копию учредительных документов в последней (действующей) редакции;
- выписку из Единого государственного реестра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, действующую на дату, максимально приближенную к дате заключения договора поставки, срок которой на момент предоставления не должен превышать трех месяцев с момента ее выдачи;
- лицензия, если деятельность, которую осуществляет контрагент, подлежит в соответствии с законодательством Республики Беларусь лицензированию;
- подтверждение полномочий лица на подписание документов, оформленные надлежащим образом (протокол /решение уполномоченного органа управления контрагента о назначении исполнительного органа и приказа о вступлении в должность; доверенность, если со стороны контрагента подписывается не исполнительным органом;
- копии сертификатов соответствия продукции и иные документы, подтверждающие качество и безопасность товаров требованиям, обязательным согласно действующему законодательству Республики Беларусь.
- копии документов, что Поставщик является официальным представителем (дистрибьютором) производителя.

3.2. ООО "Рестрэйд" (должностные лица общества) гарантирует Поставщику соблюдение режима конфиденциальности в отношении документов и информации, предоставленных Поставщиком.

4. После получения Коммерческого предложения, образцов/фото продукции, а также документов и иной информации от Поставщиков, ООО "Рестрэйд" рассматривает все предложения от всех потенциальных контрагентов в ассортименте по категориям на конкурентной основе, путем объективного сравнения полученных предложений по утвержденным критериям на основании анализа и принимает решение о заключении Договора или об отказе в заключении Договора с Поставщиком.

5. Составленный перечень потенциальных поставщиков анализируется по вышеуказанным критериям, которые позволяют сделать выбор приемлемых поставщиков на основе оценки совокупности критериев. Оценка производится на основе информации, предоставленной потенциальным контрагентом, а также общедоступной информации из различных источников, включая информацию из сети Интернет. Покупатель выбирает Поставщика, соответствующего наибольшему количеству вышеуказанных критериев, в том числе, который предложил наилучшие условия по цене, качеству товара, гарантиям по выполнению объемов и сроков поставок товаров и т.п. Если договоренность по ключевым моментам достигнута, и, в данной категории имеется возможность размещения товара, то принимается решение о вводе данного товара в ассортиментную матрицу и

заключении договора поставки.

6. Порядок принятия решения о заключении или отказе от заключения Договора с Поставщиком:

6.1. В случае возникновения вопросов в отношении представленных сведений, менеджер соответствующей товарной категории может быть направлен запрос о предоставлении дополнительной информации. Поставщик обязан ответить на запрос дополнительной информации в срок, не превышающий 5 рабочих дней. В случае если срок ответа Поставщика на запрос дополнительной информации Покупателя превышает 5 рабочих дней, менеджер вправе продлить срок рассмотрения Коммерческого предложения, документов и информации Поставщика на соответствующий срок либо отказать Поставщику в заключении Договора.

6.2. Менеджер соответствующей товарной категории проводит комплексный анализ и согласовывает с заместителем директора (по коммерческим вопросам) результаты комплексного анализа Коммерческого предложения, образцов продукции, а также документов и информации Поставщика, и предоставляет свою предварительную оценку о соответствии Поставщика и предлагаемых им товаров Критериям Отбора.

6.3. Менеджер, соответствующей товарной категории, докладывает на совещании предварительные выводы в отношении соответствия Поставщика и предлагаемых им товаров Критериям отбора. Участники совещания проводят самостоятельный комплексный анализ Коммерческого предложения, образцов продукции, а также документов и информации Поставщика на соответствие Критериям отбора.

6.4. По результатам проведенного комплексного анализа Коммерческого предложения, документов и информации Поставщика, ООО "Рестрэйд" (должностные лица) принимает одно из следующих решений:

- о заключении Договора с Поставщиком;
- об отказе в заключении Договора с Поставщиком.

6.5. Основаниями отказа в заключении Договора с Поставщиком являются:

- непредставление Поставщиком дополнительной информации на запрос сети в установленный срок;
- наполненность ассортиментной матрицы магазинов сети при обращении Поставщика;
- несоответствие Поставщика одному или нескольким критериям отбора Поставщиков, в т.ч. невозможность выполнения требований к организации поставки и таре;
- несоответствие товара одному или нескольким критериям отбора товаров, указанных в настоящем Положении,
- не достижения согласия по существенным условиям договора.

8. Общество рассматривает Коммерческие предложения, документы и информацию Поставщиков и принимает решение о заключении Договора поставки или об отказе в заключении договора в срок не превышающий 45 календарных дней с момента получения Коммерческого предложения, документов и информации Поставщика. В случае возникновения у Общества вопросов и потребности в дополнительной информации о товаре или о Поставщике Общество вправе продлить срок рассмотрения на соответствующий срок получения ответа и/или информации от Поставщика.

9. С поставщиком, выбранным по результатам отбора Поставщиков обсуждаются и согласовываются все существенные условия Договора поставки. По результатам обсуждения заключается договор.