



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«АЛЬЯНС РЕГИОНАЛЬНЫХ РИТЕЙЛЕРОВ»

ИНН / КПП 7728371250 / 772801001 ОГРН 1177746515792

юридический адрес: 117246, г. Москва, Научный проезд, д. 17, 14 этаж, помещение XXXVI

В основе отношений нашей Компании с поставщиками лежат требования к качеству предлагаемых поставщиками товаров их конкурентная цена, этика деловых взаимоотношений и неукоснительное выполнение поставщиками своих контрактных обязательств, опыт работы на рынке, наличие/отсутствие положительных/отрицательных отзывов о поставщиках.

Наша Компания стремится к гармоничному развитию бизнеса, опираясь в своей работе на взаимовыгодное сотрудничество с партнерами, внедрение передовых технологий и мировой опыт организации розничной торговли.

Наша цель – обеспечение потребителей широким ассортиментом качественных товаров по экономически обоснованным ценам, удовлетворяющим требованию о соотношении цены и качества товаров.

Мы полагаем, что необходимыми условиями для достижения этой цели являются:

- соблюдение Компанией и Поставщиками требований законодательства Российской Федерации;
- свободное волеизъявление и взаимовыгодное сотрудничество сторон;
- предоставление Поставщикам равных возможностей для сотрудничества с Компанией.

Принципы отбора поставщиков для заключения Договоров поставки товаров

- **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 законодательством РФ и настоящей Политикой.

- **Прозрачность и открытость**

В процессе взаимодействия с Поставщиками Компания обеспечивает им доступ к информации о принципах выбора Поставщика, к проекту договора поставки, а также к другой существенной для сотрудничества информации, размещенной на официальном сайте Компании.

- **Конфиденциальность**

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

- **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.

- **Разумная предусмотрительность**

В пределах возможного и должного Компания осуществляет проверку её Поставщиков, товаров, в том числе условий производства товаров, на предмет добросовестности Поставщиков и соблюдения ими и производителями товаров требований законодательства Российской Федерации, Таможенного союза и пр.

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.

Также при отборе поставщиков Компанией проверяются следующие сведения:

- Юридический статус организации;
- Проверка на наличие дисквалификации руководителя организации;
- Проверка сведений об отсутствии организации по адресу регистрации;
- Проверка сведений о приостановлениях по расчетным счетам организации;
- Наличие задолженности по уплате налогов более 1000 рублей;
- Непредставление налоговой отчетности более года;
- Проверка организации на предмет банкротства;
- Количестве сотрудников (работников) поставщика;
- Проверка сведений об имеющихся судебных спорах в отношении организации;
- Проверка на принадлежность к реестру недобросовестных поставщиков по 44-ФЗ/223-ФЗ;
- Проверка учредителей на принадлежность к реестру недобросовестных поставщиков по 44-ФЗ/223-ФЗ;
- Проверка лиц, имеющих право действовать без доверенности от имени организации на принадлежность к реестру недобросовестных поставщиков по 44-ФЗ/223-ФЗ;
- Проверка сведений по перечню организаций и физических лиц, в отношении которых имеются сведения об их причастности к экстремистской деятельности или терроризму;
- Проверка сведений об имеющихся исполнительных производствах в отношении организации;
- Проверка привлечения организации к административной ответственности;
- Иные сведения из открытых источников информации.

Наличие или отсутствие вышеперечисленных сведений будет приниматься в расчет при выборе нашей Компанией поставщиков.

ВНИМАНИЕ!!!!!! С поставщиками, зарегистрированными в ИФНС менее года или товарный оборот которых по данным бухгалтерского учета за предыдущий год составил менее 100 000 000 (сто миллионов) рублей, заключаются договора поставки с отсрочкой платежа.

Процедура работы с коммерческими предложениями, процесс выбора Поставщика

Потребности в закупках товаров определяются на основании ассортиментной матрицы торговых сетей, которая разрабатывается ответственными сотрудниками Компании, исходя из формата магазина, позиционирования торговой сети и потребности данного региона/города/магазина в товарах различных категорий.

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 случае перебоев в поставках товаров, а также иных обстоятельств, влияющих на надлежащее осуществление Компанией торговой деятельности.

Существует два основных способа определения Поставщика, с которым Компания заключит договор поставки Товаров:

1. Компания самостоятельно осуществляет поиск потенциальных Поставщиков, поставляющих необходимые товары, в следующих случаях:

- Если товары не представлены в предложениях Поставщиков, направленных 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 другими Поставщиками обязательств по договору поставки.

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

- Компания производит подбор Поставщиков одним из двух способов: - либо путем поиска в открытых источниках и в базе коммерческих предложений, поступающих в Компанию; - либо инициирует сбор коммерческих предложений через сайт Компании с одновременной проверкой поставщиков приславших свои предложения, согласно Принципов, отбора поставщиков.

2. Поставщики могут отправить коммерческое предложение, воспользовавшись специальным сервисом на сайте Компании по адресу: <http://all-rr.ru/Alliance/index.html>

Компания вправе запрашивать у Поставщика дополнительную информацию о нем и поставляемых им товарах, в том числе образцы товаров для проведения лабораторных исследований/проведения фокус-групп.

Компания и Поставщик вправе проводить аудит условий производства товаров.

Для проведения аудита Компания и Поставщик вправе привлекать аудиторские компании.

Отбор Поставщиков производится на основании совокупной оценки коммерческого предложения, в том числе в части: ассортимента, предлагаемых цен, возможных объемов и частоты поставок, географии поставок и логистики, с учетом результатов аудита производства товаров и оценки их качества.

Компания извещает Поставщика о принятом решении по результатам рассмотрения коммерческого предложения письмом по электронной почте, либо путем размещения информации на сайте _____.

Если по коммерческому предложению принимается положительное решение, дальнейшие контакты осуществляются через сотрудника коммерческого подразделения, направившего ответ, в котором будет содержаться необходимая контактная информация.

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, хранящиеся в базе, могут быть рассмотрены.

Условия отбора Поставщиков

При выборе Поставщиков Компания руководствуется следующими критериями:

1. Статус Поставщика

Поставщик зарегистрирован в установленном законом порядке;

в учредительных документах Поставщика отсутствуют положения, которые в дальнейшем позволят признать заключенный Договор недействительным или незаключенным;

Лицо, которое в случае, если стороны придут к соглашению о возможности взаимовыгодного сотрудничества, будет подписывать Договор со стороны Поставщика, может должным образом в соответствии с законодательством РФ подтвердить свои полномочия и возможность заключить от имени поставщика договор поставки без последующих согласований договора органами управления;

Поставщик имеет право заниматься продажей (реализацией) товаров на территории, на которой Компания осуществляет хозяйственную деятельность;

Поставщик является: производителем, официальным территориальным представительством, региональным дистрибутором, импортёром или хозяйствующим субъектом, удовлетворяющим данным условиям отбора контрагентов для заключения договора поставки;

Отсутствие фактов неисполнения или ненадлежащего исполнения Поставщиком принятых на себя обязательств перед Компанией и/или третьими лицами;

2. Репутация поставщика

Отсутствие информации о предъявлении к Поставщику антимонопольными, налоговыми, таможенными и иными государственными органами претензий, которые не обжалованы Поставщиком или по которым Поставщику отказано в удовлетворении жалобы;

Отсутствие регистрации Поставщика по адресу массовой регистрации, если это может быть основанием в признании фирмы Поставщика как «фирмы-однодневки»

Товары и их упаковка должны соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации и Компании;

3. Требования к товарам

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

Срок годности товара должен на момент его поставки Компании составлять не менее 2/3 от установленного срока годности товара;

Имеются данные маркетинговых и иных исследований, подтверждающие потребность покупателей (потребителей), в том числе и проживающих в районе

расположения магазина, принадлежащего Компании, в данном товаре, товаре в данной упаковке и имеются обоснованные расчеты, позволяющие с большой долей вероятностью сделать вывод об экономической эффективности продажи (реализации) данного товара, товара в данной упаковке, либо при отсутствии указанных данных и расчетов имеется согласие Поставщика на возврат нереализованного Компанией товара, если такой возврат допустим в соответствии с положениями Закона о торговле;

Товар соответствует маркетинговой и ценовой политике Компании в магазинах соответствующего формата, а такие же (или аналогичные) товары не поставляются Компании в достаточном объеме другими Поставщиками;

Экономические условия приобретения товаров должны соответствовать существующим в Компании обычным (среднему уровню) экономическим условиям приобретения аналогичного товара;

4. Экономически условия поставки товаров Имеются достаточные основания полагать, что цена предлагаемых Поставщиком товаров не будет пересмотрена по основаниям, предусмотренным статьей 40 Налогового Кодекса Российской Федерации;

Представление Поставщиком Компании в соответствии со статьями 329-381 Гражданского кодекса Российской Федерации приемлемого для Компании обеспечения надлежащего исполнения принятых на себя Поставщиком обязательств;

Оборудование и складские помещения, имеющиеся у Компании, позволяют обеспечить хранение, обработку и транспортировку товара в соответствии с установленными Компанией требованиям;

5. Требования к таре и организации поставки Тара, в которой осуществляется поставка товара, должна соответствовать логистическим возможностям Компании;

Порядок поставки товара Поставщиком Компании не должен противоречить установленному в Компании порядку поставки, создавать препятствий поставке товара Компании другими Поставщиками.

Поставка может осуществляться до торговых объектов Компании силами Поставщика и строго по графику, установленному Сторонами;

При выборе Поставщика преимуществами являются:

- Наличие у Поставщика собственного производства, помещений для упаковки и хранения выпускаемых товаров.
- Наличие у Поставщика действующих договоров с другими хозяйствующими субъектами, осуществляющими торговую деятельность (торговыми сетями) на поставки товаров, предлагаемых Компании. При этом информация о наличии действующих договоров предоставляется Компании добровольно и не является обязательной.

- Наличие дополнительных сертификатов качества международного образца.
- Готовность Поставщика осуществлять электронный документооборот между Компанией по системе EDI, в том числе оформление электронного счета-фактуры.
- Наличие у Поставщика зарегистрированных товарных знаков.
- Готовность производить товары под СТМ Компании, наличие действующих договоров поставки товаров СТМ с контрагентами Поставщика.
- Готовность делать групповую полочную упаковку с возможностью демонстрации товаров.
- 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.
- Наличие у Поставщика транспортно-логистических возможностей, позволяющих осуществлять самостоятельную доставку товаров до торговых объектов или распределительных центров Компании.

Основания отказа от сотрудничества с конкретным Поставщиком:

- Наполненность ассортиментной матрицы на момент обращения Поставщика (такие же (или аналогичные) товары поставляются Компании в достаточном объеме другими Поставщиками).
- Несоответствие Поставщика одному или нескольким условиям отбора, установленным настоящей Политикой.
- Предоставление недостоверной информации о Поставщике, товаре, результатах аудита производства или др. информации.
- Отсутствие у поставщика документов, подтверждающих наличие у него возможности исполнить свои контрактные обязательства в полном объеме в оговоренные сроки.