**Критерии и порядок отбора поставщиков продовольственных товаров**

**для магазинов торговой сети РЕМИ**

Критерии и порядок отбора поставщиков товаров для торговой сети РЕМИ регулируют взаимоотношения хозяйствующих субъектов осуществляющих торговую деятельность посредством организации торговой сети РЕМИ (далее - ***Покупатель***) и хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров (далее - ***Поставщики***), разработаны в соответствии с требованиями антимонопольного законодательства Российской Федерации и Федерального закона от 28.12.2009 N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (далее – Закон о торговле) в целях не допущения дискриминации и соблюдения требований действующего законодательства Российской Федерации.

При отборе Поставщиков с целью заключения Договоров поставки продовольственных товаров, Покупатель руководствуется следующими критериями и правилами:

**Критерии отбора поставщиков продовольственных товаров для торговой сети РЕМИ**

**1. Юридический критерий**

* 1. Поставщик зарегистрирован в установленном порядке в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя.
	2. Поставщик не находится в стадии ликвидации.
	3. Поставщик обладает всеми необходимыми лицензиями и разрешениями для осуществления видов деятельности, подлежащих лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации.
	4. В отношении Поставщика не введены (не открыты) процедуры банкротства.
	5. Отсутствие фактов неисполнения или ненадлежащего исполнения Поставщиком принятых на себя обязательств перед Компанией или другими участниками рынка.
	6. Подписание Поставщиком Договора, а также осуществление им прав и обязанностей по Договору, не противоречит положениям Устава Поставщика.
	7. Лицо, подписывающее Договор со стороны Поставщика, обладает всеми полномочиями и компетенцией, необходимыми для подписания Договора и его исполнения.
	8. Отсутствуют основания полагать, что Поставщик может быть вовлечен в коррупционную или иную противоправную деятельность по отношению к Покупателю и (или) сотрудникам Покупателя.
1. Отсутствие информации о предъявлении к Поставщику антимонопольными, налоговыми, таможенными и иными государственными органами претензий о нарушении требований законодательства, обязательных для исполнения Поставщиком.

**2. Экономический критерий**

2.1. Данные бухгалтерской (финансовой) отчетности Поставщика на последнюю дату, предшествующую заключению Договора, свидетельствуют о надлежащем финансовом состоянии Поставщика и наличии возможности исполнять обязательства, взятые на основании Договора.

2.2. В действиях Поставщика отсутствуют признаки недобросовестного налогоплательщика (в том числе, адрес массовой регистрации; массовые заявители, учредители и директора; сдача нулевой отчетности; отсутствие по юридическому адресу; если больший размер уставного капитала не установлен требованиями законодательства; отсутствует имущество, необходимое для ведения предпринимательской деятельности; и иное). Величина уставного капитала Поставщика соответствует установленному действующим законодательством размеру.

2.3. В случае если Поставщик не является производителем товара, Покупатель вправе запросить официальное письмо от производителя товара с подтверждением того, что Поставщик входит с производителем в одну группу лиц, либо является официальным дистрибьютором продукции производителя.

**3. Логистический критерий**

3.1. Транспортно-логистические возможности Поставщика позволяют осуществлять самостоятельную доставку поставляемой продукции в торговые точки Покупателя, расположенные в г. Владивосток и Приморский край.

3.2. Порядок поставки товара Поставщика не должен противоречить установленному порядку поставки у Покупателя, а также создавать препятствий для поставки товара другими поставщикам.

**4. Критерии качества товара**

4.1. Товары и их упаковка соответствуют государственным стандартам и иным требованиям, предъявляемым российским законодательством к данной категории товаров. Тара и упаковка должны обеспечивать сохранность товара при его транспортировке. Покупатель вправе запросить образцы товара для проверки качества и соответствия информации в представленных Поставщиком документах и/или заявке.

4.3. Товар не находится в залоге, под арестом, на него не наложено иное обременение. Компетентными органами не наложен запрет на его реализацию.

**5. Критерий цены товара.**

5.1. Поставщик имеет возможность предоставить Покупателю отсрочку платежа за поставленный товар на срок, соответствующий требованиям законодательства РФ.

5.2. Закупочная цена товара для Покупателя должна быть конкурентоспособной.

5.3. При проведении Покупателем ценовых тендеров на определенные категории товаров, Покупатель вправе выбрать Поставщиков, предложивших наиболее низкую цену.

**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 Покупателю.
* Готовность Поставщика осуществлять электронный документооборот по системе EDIв том числе оформление электронного счета-фактуры.
* Наличие у Поставщика зарегистрированных товарных знаков.
* Готовность Поставщика осуществлять поставку товара по потребности Покупателя, согласно графика Поставок.
* Наличие у Поставщика транспортно-логистических возможностей, позволяющих осуществлять самостоятельную доставку товаров до торговых точек Покупателя.

**Основания отказа от сотрудничества с конкретным Поставщиком:**

* Наполненность ассортиментной матрицы на момент обращения Поставщика (такие же или аналогичные товары) поставляются Покупателю в достаточном объеме другими Поставщиками.
* Несоответствие Поставщика одному или нескольким критериям отбора, установленным настоящими критериями.

**Процедура и порядок отбора Поставщиков**

1. Решение о заключении Договора или об отказе в заключении Договора с Поставщиком принимается на основании анализа поступившей заявки, коммерческого предложения, а также иных документов и иной информации, предоставленной Поставщиком.
2. Решение о заключении Договора или об отказе в заключении Договора с Поставщиком принимается Ассортиментным комитетом Покупателя по результатам комплексного анализа заявки, Коммерческого предложения, а также документов и информации, предоставленной Поставщиком.
3. Покупатель выбирает того Поставщика, который предложил наилучшие условия по цене, качеству товара, гарантиям по выполнению объемов и сроков поставок товаров.
4. После получения Коммерческого предложения, заявки, образцов продукции, а также документов и иной информации от Поставщика, Покупатель рассматривает их и принимает решение о заключении Договора или об отказе в заключении Договора с Поставщиком.
5. Покупатель рассматривает Коммерческие предложения, документы и информацию Поставщиков и принимает решение о заключении Договора или об отказе в заключении Договора с Поставщиком в срок, не превышающий 30 календарных дней с момента получения Коммерческого предложения, документов и информации Поставщика. В случае возникновения у Покупателя вопросов и потребности в дополнительной информации о товаре или о Поставщике Покупатель вправе продлить срок рассмотрения на соответствующий срок получения ответа и/или информации от Поставщика