МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА

С ТОГОВОЙ СЕТЬЮ «ЛЕНТА»

ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Оглавление

[Введение 3](#_Toc20739983)

[Отбор поставщиков продовольственных товаров 4](#_Toc20739984)

[Условиях отбора контрагента для заключения договора поставки продовольственных товаров 4](#_Toc20739985)

[Порядок проведения отбора 6](#_Toc20739986)

[Коммерческое предложение 7](#_Toc20739987)

[Рекомендации для проработки коммерческого предложения 7](#_Toc20739988)

[Качество и безопасность продукции 8](#_Toc20739989)

[Аудиты поставщика 8](#_Toc20739990)

[Контроль качества 8](#_Toc20739991)

# **Введение**

«Лента» – первая по величине сеть гипермаркетов и четвертая среди крупнейших розничных сетей страны. Компания была основана в 1993 г. в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 246 гипермаркетами в 88 городах России и 129 супермаркетом в Москве, Санкт-Петербурге, Сибири, Уральском и Центральном регионах с общей торговой площадью 1 471 509 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 500 кв.м, средняя площадь супермаркета – 800 кв.м. Компания оперирует двенадцатью распределительными центрами.

Компания развивает несколько форматов гипермаркетов с низкими ценами, которые отличаются маркетинговой и ценовой политикой, а также ассортиментом товаров местных производителей. По состоянию на 30 июня 2019 г. штат Компании составлял около 50 509 человек[[1]](#footnote-1).

«Лента» работает в ХМАО с 2012 года, сегодня оперирует тремя гипермаркетами общей торговой площадью 18 745 кв.м.

В магазинах представлено порядка 25 000 продовольственных и непродовольственных товаров. Ассортимент магазинов сформирован с учётом потребностей жителей городов присутствия компании и включает в себя товары федеральных поставщиков, локальных производителей и импортируемые товары.

Важнейшим элементом стратегии развития «Ленты» является выстраивание долгосрочных взаимовыгодных отношений с поставщиками

Широкий ассортимент местной продукции – одно из ключевых преимуществ предложения «Ленты». Компания сотрудничает с более 3 000 поставщиков, 96% всей продукции, представленной в «Ленте», закупается у российских федеральных и региональных поставщиков.

В настоящее время «Лента» сотрудничает с 19 товаропроизводителями ХМАО, которые поставляют в магазины сети товары в категориях Алкоголь, Напитки безалкогольные и слабоалкогольные, Кондитерские изделия и выпечка, Хлеб и торты, Замороженные полуфабрикаты, Птица и мясо, Колбасные изделия, Рыба, Фрукты и Овощи, Яйцо, Молочная продукция и масло.

В 2018 году компания закупила товаров местных производителей на сумму 476 млн. рублей.

Товары местных производителей отмечены в торговых залах магазинов сети специальными значками. В рамках продвижения местных поставщиков компания проводит фестивали товаров местного производства.

«Лента» гарантирует своим поставщикам:

В настоящих методических рекомендациях представлены основные требования, предъявляемые компанией к поставщикам продукции и правила предоставления коммерческих предложений, соблюдение которых способствует установлению долгосрочных взаимовыгодных отношений между торговой сетью и производителем.

# **Отбор поставщиков продовольственных товаров**

## **Условиях отбора контрагента для заключения договора поставки продовольственных товаров**

Отбор контрагентов для заключения договора поставки производится на основании оценки коммерческого предложения и условий сотрудничества, которые потенциальный контрагент полагает приемлемыми для себя.

Коммерческое предложение должно содержать сведения о приемлемых для потенциального контрагента условиях сотрудничества в соответствии с типовым договором поставки.

ООО «Лента» может производить отбор поставщиков при наличии свободного или высвобождаемого полочного пространства, то есть потребности Компании в расширении или изменении ассортимента реализуемых товаров, в случае прекращения договорных отношений с поставщиками, в случае получения коммерческого предложения с существенно более выгодными для ООО «Лента» условиями сотрудничества.

В случае отсутствия оснований для пересмотра текущего ассортимента, отбор контрагентов не производится, полученные коммерческие предложения не оцениваются.

Отбор контрагентов для заключения договора поставки производится на основании оценки совокупного соответствия потенциального контрагента и предлагаемых им товаров следующим условиям:

* соотношение цены и качества товара, внешнего вида его упаковки обеспечивают стабильный интерес потребителей к приобретению данного товара;
* Поставщик гарантирует безусловное и стабильное качество поставляемого товара в полном соответствии с законодательством Российской Федерации и Таможенного союза. В ходе проведения отбора ООО «Лента» сохраняет за собой право потребовать предоставления документов, подтверждающих заявленный уровень качества товара, производственных и складских мощностей контрагента, в том числе путем проведения независимого аудита на согласованных условиях и Поставщик готов предоставить указанные документы (в том числе по результатам проведения независимого аудита);
* Поставщик гарантирует бесперебойные поставки товара в соответствии с заказами Покупателя;
* Поставщик гарантирует поставку товара по справедливой цене, которая позволит Покупателю предложить потребителям товар по цене, обеспечивающей как востребованность товара, так и взаимную выгоду от сотрудничества, при этом при определении выгоды ООО «Лента» от сотрудничества с Поставщиком принимаются во внимание финансово-экономические показатели предполагаемого взаимодействия с ним в целом (в том числе с учетом иных договоров, соглашений, сделок на экономический эффект от которых может повлиять заключение или отказ от заключения договора поставки);
* Поставщик предлагает товар, упаковка которого соответствует всем требованиям законодательства Российской Федерации, обеспечивает минимизацию затрат на приемку, выкладку и перемещение товара в условиях необходимости многократного пополнения товарного запаса;
* Поставщик гарантирует наличие штрих-кода EAN-13 на индивидуальной и групповой упаковке товара;
* Поставщик гарантирует поставку товара на транспорте, соответствующем требованиям к транспортировке продуктов питания и товаров народного потребления и обеспечивающем возможность применения специальной погрузочно-разгрузочной техники;
* Поставщик гарантирует поставку товара на европаллетах в количестве от 1 минимальной тарной единицы;
* Поставщик зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица, вправе осуществлять предпринимательскую деятельность на территории РФ, имеет необходимые лицензии, иные документы, разрешающие заниматься соответствующими видами деятельности, имеет расчетный счет;
* Поставщик разделяет ценности ООО «Лента», ответственно относится к окружающей среде, в том числе при разработке упаковочных и тарных материалов;
* предлагаемый Поставщиком к поставке товар соответствует ассортименту, реализуемому в торговых точках ООО «Лента» либо ООО «Лента» готово и имеет возможность осуществлять реализацию указанного товара в своих торговых точках.

При отборе контрагентов для заключения договора поставки в зависимости от вида товара **преимуществом могут являться**:

* 1. широкая известность поставляемого товара среди потребителей в регионе (городе, субъекте РФ, федеральном округе), что подтверждено исследованиями независимых экспертов;
  2. запланированные потенциальным контрагентом мероприятия по продвижению собственных товарных знаков, поставляемых им товаров;
  3. готовность производить товары под товарными знаками ООО «Лента»;
  4. широкий ассортимент товара, поставляемого в адрес ООО «Лента»
  5. запланированное развитие ассортимента;
  6. наличие квалифицированного персонала, способного обеспечить оперативную и эффективную коммуникацию по вопросам исполнения договора;
  7. наличие возможности реализовать электронный документооборот, в том числе электронный обмен счетами-фактурами;
  8. развитая логистическая инфраструктура, позволяющая минимизировать временные затраты на доставку товара в адрес ООО «Лента»;
  9. наличие у Поставщика постоянного запаса товара, который может использоваться для бесперебойной поставки товара, заказанного ООО «Лента»;

Обстоятельствами, которые **могут повлечь отказ ООО «Лента»** от возможности сотрудничества, а равно и повлечь прекращение сотрудничества, являются:

1. введение в отношении Поставщика процедур банкротства (с учетом конкретных обстоятельств дела о банкротстве и предполагаемых условий сотрудничества);
2. наличие судебных споров с участием Поставщика, претензий третьих лиц, включая претензии со стороны органов, осуществляющих контроль и/или надзор за деятельностью Поставщика (в том числе налоговых органов), претензии со стороны потребителей к производимому и/или поставляемому Поставщиком товару, факты нарушения Поставщиком требований действующего законодательства;
3. сведения о неоднократных нарушениях со стороны Поставщика договоров поставки товара, заключенных с иными контрагентами Поставщика;
4. сведения о фактах незаконного использования Поставщиком объектов интеллектуальной собственности, а равно отсутствие подтверждения правомерности использования Поставщиком объектов интеллектуальной собственности;
5. предоставление Поставщиком заведомо недостоверной информации ООО «Лента», т.е. информации, о несоответствии действительности которой Поставщик знал или должен был знать (в том числе информации о возможностях производить поставки товаров, информации о возможности использования объектов интеллектуальной собственности, информации о производственных, складских, логистических и/или иных мощностях и т.д.);

## **Порядок проведения отбора**

1. **Оценка соответствия Поставщика** (Поставщиков) производится в соответствии с вышеуказанными условиями. Сбор информации о Поставщиках производится из открытых источников, предложений потенциальных Поставщиков, направленных в ООО «Лента» после принятия решения о проведении отбора Поставщиков. ООО «Лента» вправе воспользоваться иной информацией, имеющейся в его распоряжении. В ходе сбора информации ООО «Лента» может обращаться к Поставщикам по вопросам о возможности сотрудничества с ООО «Лента», с предложениями о предоставлении необходимых для проведения анализа сведений и документов. ООО «Лента» оставляет за собой право самостоятельно осуществлять поиск Поставщиков, не рассматривать предложения направленные лицами, чьи полномочия не подтверждены надлежащим образом (в т.ч. в случае наличия сомнений в обладании полномочиями действовать от имени Поставщика), определять порядок предоставления Поставщиками информации (например, предоставление необходимой информации по определенным формам, в определенные сроки и т.п.);
2. **Принятие решения:**

- о заключении договора поставки с Поставщиком;

- о поставках товаров Поставщиком, уже заключившим договор поставки с ООО «Лента»;

- о проведении повторного отбора Поставщиков (в случае если ни один из проанализированных Поставщиков, по мнению ООО «Лента», не удовлетворяет вышеуказанным условиям);

- о прекращении отбора Поставщиков и отказе от возможной поставки соответствующего товара.

1. **Заключение договора** поставки с выбранным ООО «Лента» Поставщиком

## **Коммерческое предложение**

Коммерческие предложения принимаются компанией «Лента» от поставщиков двумя способами:

* + 1. через специальную форму на сайте компании <https://lenta.com/postavshchikam/>
    2. во время проведения торгово-закупочных сессий с производителями.

Коммерческое предложение поставщика должно содержать следующие сведения:

- наименование компании-производителя и данные о её регистрации

- ассортимент, предлагаемый к рассмотрению

- предполагаемая география поставок. Важно отметить, что локальный производитель, как правило, не может претендовать на поставки во все города работы компании, сотрудничество целесообразно начинать на уровне региона присутствия производителя и торговой сети.

- обзор представленности продукции поставщика в торговых сетях региона

- ценовое предложение. Компания «Лента» заинтересована в уровне цен, обеспечивающих отличие от ближайших конкурентов.

- описание логистических возможностей поставщика

- география текущих поставок

- наличие/отсутствие систем электронного документооборота (EDI)

- данные о динамике продаж предлагаемого товара в других торговых сетях (магазинах) в случае наличия такого опыта работы

- преимущества предложения поставщика по отношению к текущему аналогичному ассортименту, представленному в торговой сети

- контактные данные ответственного лица поставщика для проведения переговоров с торговой сетью: ФИО, должность, контактный телефон, адрес электронной почты

## **Рекомендации для проработки коммерческого предложения**

Компания «Лента» рекомендует перед составлением коммерческого предложения оценить ассортимент торговой сети, проанализировать сильные и слабые стороны, уровень цен, средства продвижения данного вида товара и нишу, которую поставщик намерен занять.

# **Качество и безопасность продукции**

В рамках обеспечения качества и безопасности продукции, представленной в магазинах торговой сети «Лента», компания проводит предварительные и внеплановые аудиты поставщиков: система качества поставщика проходит проверку на работоспособность и возможность обеспечивать производство и поставки только качественных и безопасных продуктов. Проведение аудита является обязательным для всех поставщиков продовольственных товаров.

Служба качества проводит осмотр производственных и складских площадок поставщика, знакомится с внутренней документацией поставщика, проводит интервью с персоналом.

По результатам аудита «Лента» предоставляет поставщику отчет и – в случае необходимости - предлагает разработать корректирующие мероприятия, направленные на постоянное обеспечение и улучшение качества и безопасности продукции.

## **Аудиты поставщика**

Аудиты производственных площадок поставщика состоят из трёх основных этапов:

1. Проверка системы качества и пищевой безопасности.
2. Технико-технологическая проверка – оценка всего специфического технологического процесса и его контроля от поступления сырья до выхода готовой продукции и условия дистрибуции до клиента.
3. Оценка результатов аудита:

* 80% и более - аудит пройден;
* 70%-79% имеются незначительные несоответствия, которые устраняются после проведения корректирующих действий, работа с поставщиком возможна после корректирующих мероприятий;
* менее 70% - аудит не пройден, работа с поставщиком невозможна.

## **Контроль качества**

Контроль качества товаров производится на всех этапах поставки до и после заключения договора поставки с ООО «Лента» и состоит из следующих этапов:

1. Проверка документов, подтверждающих качество и безопасность продукции, соответствие маркировки  продукции требованиям законодательства РФ.

*В случае сомнения в качестве и безопасности  продукции Служба качества компании проводит экспертизу в  аккредитованной испытательной  лаборатории.*

1. Проверка товара во время приемки в гипермаркетах.

*Продукция проходит визуальный  контроль, идентификацию  по сопроводительным документам качества, проверку сроков годности продукции.*

1. Проверка товара во время выкладки на полку в торговом зале.
2. Проведение выборочной  экспертизы продукции в  аккредитованных лабораториях РФ в соответствии  с планом  проверок.

Проверке подлежит продукция как собственного производства, так и продукция от поставщика (на момент приемки и с торговой полки).

1. В эквиваленте полных штатных единиц (full time equivalent, FTE). Средний показатель FTE в первом полугодии 2019 г. составил 51 470 сотрудника. [↑](#footnote-ref-1)