# **Техническое задание на определение основных условий и требований, предъявляемых к производимой продукции и поставщикам ООО «Лента»**

**1. Общие требования к объекту закупки**

Перед рассмотрением захода в торговую сеть сформулируйте цель и посетите магазины торговой сети с выявлением аргументов, показывающих потребность именно в ваших товарах.

1. Ваш товар должен соответствовать критерием качества, легализован для продаж на территории России, интересен покупателю, выгоден для торговой сети.
2. Проверьте БЛОК-факторы при работе с торговой сетью, которые могут помещать заключению договора поставки.
3. Ознакомьтесь с условиями сотрудничества с торговой сетью (изучите методические рекомендации, условия отбора, типовую форму договора поставки продукции с приложениями, логистику и технические требования по электронному документообороту, маркировке и упаковке товара).
4. Проанализируйте свои возможности по выполнению этих требований, если вы готовы выполнять условия поставок и другие обязательства перед торговой сетью, то приступайте к разработке коммерческого предложения.
5. Составьте корректное коммерческое предложение с учетом аргументов из п. 1. Если у вас есть маркетинговые исследования, результаты продаж в других торговых точках приложите и докажите, что ваш товар интересен покупателям.
6. Отправьте коммерческое предложение через сайт Фонда Развития Югры <https://fondugra.ru/agricultural-cooperation-center/Cooperation-with-trade-networks/>
7. Продумайте презентацию образцов продукции в случае интереса от торговой сети. Покажите какой у сети будет заработок, дайте рекомендованную розничную цену и ту наценку, которую торговая сеть будет иметь на продажах вашего товара.
8. Получите приглашение и проведите индивидуальные переговоры, Вы должны верить в то, что ваш товар – самый лучший и его будут покупать.
9. Пройдите аудит качества силами торговой сети.
10. Заключите договор после успешного аудита качества от торговой сети и одобрение товара категорийными менеджерами и закупщиками торговой сети.

## **2. Условия отбора контрагента для заключения договора поставки (прилагается) 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** **(требования)**:

* 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.).

**Основные причины отказа в рассмотрении коммерческого предложения или ввода продукции в торговую сеть ООО «Лента»:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование БЛОК-фактора** | **Есть** | **Нет** |
| Наличие процедуры банкротства или ликвидации поставщика |  |  |
| Наличие распоряжений или решений о приостановлении деятельности поставщика |  |  |
| Наличие судебных споров |  |  |
| Наличие сведений о фактах незаконного использования интеллектуальной собственности |  |  |
| Сведения о нарушении поставщиком других договоров поставки, заключенных с другими контрагентами |  |  |
| Нарушение этики ведения переговоров и деловой переписки |  |  |
| Низкий балл оценки по итогам аудита поставщика силами отдела качества торговой сети |  |  |

## **3. 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

**4. 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

**Заявка на поставку товара в ООО «Лента» содержит следующие параметры:**

* **Основная информация:**
* Наименование компании: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* **ИНН:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Юридический адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Фактический адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Сайт компании: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* **Контактные данные:**
* Контактное лицо: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Должность: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Электронный адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Рабочий телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Мобильный телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* **Информация о товаре:**
* Полное наименование товара: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Бренд: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Цена за единицу (руб.) без НДС: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Ежемесячные производственные мощности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* **Выберите ед. измерения:** шт, кг, паллет
* **Направление:**
  1. Бакалея
  2. Безалкогольные напитки
  3. Гастрономия
  4. Детское питание
  5. Замороженные продукты
  6. Колбасные изделия
  7. Консервы и функциональное питание
  8. Кулинария собственное производство
  9. Мучные и не шоколадные кондитерские изделия
  10. Мясные изделия
  11. Пекарня собственное производство
  12. Птица охлажденная, замороженная
  13. Рыба
  14. Рыба и морепродукты глубокой заморозки
  15. Снеки и сухофрукты
  16. Сыры
  17. Фрукты и овощи
  18. Хлеб, выпечка, торты
  19. Чай, кофе
  20. Шоколадные кондитерские изделия
* Температурный режим хранения: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Срок годности: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**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

## **5. 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.

**6. 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.

Контроль качества продукции начинается задолго до того, как товар попадает на полки магазинов. Еще на стадии проведения переговоров с поставщиками специалисты отбирают товары, которые могут быть введены в ассортимент гипермаркетов «Лента», и проверяют продукцию на соответствие требованиям законодательных и нормативных документов:

1) Федеральный Закон от 27 декабря 2002 года № 184-ФЗ «О техническом регулировании».

2) Федеральный Закон от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».

3) Федеральный Закон от 02.01.2000 N 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».

4) Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации».

## 

## **7. 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.

## 

## **8. 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).

**Приложения:**

1) Типовая форма договоров поставки продовольственных товаров на 20 стр. в 1 экз.;

2) Соглашение об электронном документообороте (EDI) на 3 стр. в 1 экз.;

3) Приложение к соглашению об электронном документообороте на 3 стр. в 1 экз.

Ссылка для скачивания документов размещенных в свободном доступе на официальном сайте ООО «Лента»: <https://lenta.com/postavshchikam/ostavit-kommercheskoe-predlozhenie1/>