

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА
С ТОГОВОЙ СЕТЬЮ «ЛЕНТА»
ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ**

Введение	3
Отбор поставщиков продовольственных товаров	4
Условия отбора контрагента для заключения договора поставки продовольственных товаров	4
Порядок проведения отбора	6
Коммерческое предложение	7
Рекомендации для проработки коммерческого предложения	7
Качество и безопасность продукции	8
Аудиты поставщика	8
Контроль качества	8

Введение

«Лента» – первая по величине сеть гипермаркетов и четвертая среди крупнейших розничных сетей страны. Компания была основана в 1993 г. в Санкт-Петербурге. Компания развивает форматы гипермаркетов, супермаркетов, а также формат магазинов у дома под брендом «Мини Лента». «Лента» также дает покупателям возможность совершать покупки онлайн, используя свои сервисы «Лента Онлайн», сервисы онлайн-партнёров и платформы «Утконос». «Лента» является крупнейшей сетью гипермаркетов в России и четвёртой среди крупнейших продуктовых ритейлеров страны по выручке.

По состоянию на 31 декабря 2022 года под управлением «Ленты» находилось 259 гипермаркетов, 561 супермаркет и магазин «Мини Лента» общей торговой площадью почти 1,79 млн кв. м в более чем 200 населенных пунктах России. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 500 кв. м, средняя площадь супермаркета – 800 кв. м, средняя торговая площадь магазинов формата «Мини Лента» – 450 кв. м.

Компания располагает 14 распределительными центрами по всей России.

В гипермаркетах «Лента» 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 4 500 поставщиков, 98% всей продукции, представленной в «Ленте», закупается у российских федеральных и региональных производителей.

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

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

Условия 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 **преимущественно 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.
3. **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:

- I. Проверка системы качества и пищевой безопасности.
- II. Техничко-технологическая проверка – оценка всего специфического технологического процесса и его контроля от поступления сырья до выхода готовой продукции и условия дистрибуции до клиента.
- III. 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:

- I. 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.

- II. Проверка товара во время приемки в гипермаркетах.

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

- III. Проверка товара во время выкладки на полку в торговом зале.

- IV. 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).