
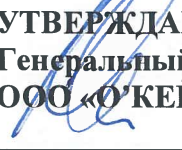


Обязательно для исполнения: ООО «О'КЕЙ»,	Автор: Литвинова Л. Lyubov.Litvinova@okmarket.ru	
Дата введения в действие: с <u>9.02.2017</u> .	Отдел правовой поддержки коммерческой деятельности	
Срок действия: до <u>9.02.2019</u> .	Владелец бизнес-процесса: Дирекция по правовым вопросам	

  
УТВЕРЖДАЮ  
Генеральный директор  
ООО «О'КЕЙ групп»  
\_\_\_\_\_ Х. Кера  
«8» февраля 2017 г.

## Политика выбора Поставщика

Регистрационный номер  
ОМ – ПЛТ – 0103 – 02/0 – 17

## Содержание

1. Определения, термины и сокращения.....	2
2. Цель .....	2
3. Область применения и распространения .....	2
4. Принципы деловой этики Компании по отношению к Поставщикам .....	3
5. Принципы проведения выбора Поставщика .....	3
6. Система выбора Поставщиков.....	4
7. Требования к Поставщикам и Товарам.....	5
8. Требования к организации поставки.....	6
9. Особые условия и конкурентные преимущества.....	7
10. Проверка Поставщика .....	7
11. История изменений.....	8

### 1. Определения, термины и сокращения

Термин / сокращение	Определение
EDI	Electronic data interchange (электронный обмен данными)
ДБУР	Департамент безопасности управления рисками
Компания	Для целей настоящего документа данный термин распространяется на ООО «О'КЕЙ»
КП	Коммерческое предложение
Претендент	Потенциальный Поставщик, направивший КП на рассмотрение Компании
Производитель	Поставщик, характеризующийся тем, что он непосредственно изготавливает продукцию и самостоятельно занимается ее реализацией.
Поставщик	Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, у которого Компания осуществляет закупку товаров для продажи в гипер- и супермаркетах, закупку сырья и товаров для собственного производства
Система	Электронный ресурс Компании, программа, в которой производится согласование КП
СТМ	Собственная торговая марка
УФК	Управление Финансового контроля

### 2. Цель

Настоящая Политика разработана с целью:

- 2.1 Взаимовыгодного сотрудничества с Поставщиками для обеспечения покупателей широким ассортиментом качественных товаров по разумным экономически обоснованным ценам.
- 2.1 Обеспечения справедливости и недопущение дискриминации при выборе Поставщиков.

### 3. Область применения и распространения

- 3.1 Настоящая Политика определяет процессы:

- Информирования потенциальных Претендентов об условиях взаимодействия с Компанией;
- Выбора Поставщиков для обеспечения магазинов и складов Компании товарами (продовольственными, непродовольственными и товарами частной марки) и сырьем для собственного производства, за исключением расходных, материалов для торгового процесса (ценники, упаковка товаров и т.п.).

3.2 Настоящая Политика обязательна для исполнения сотрудниками, которые иницируют, сопровождают и контролируют процессы закупок товаров для продажи в магазинах Компании, а также сырья и товаров для собственного производства.

#### 4. Принципы деловой этики Компании по отношению к Поставщикам

При работе с партнерами Компания использует следующие принципы деловой этики:

- **ЛЕГИТИМНОСТЬ**: Компания работает в соответствии с законодательством РФ;
- **ВЗАИМНОСТЬ ГАРАНТИЙ**: Компания гарантирует исполнение своих обязательств согласно заключенному договору;
- **ПРОЗРАЧНОСТЬ**: Наличие понятных и доступных регламентов согласования, визирования и подписания договоров, а также принципов взаимодействия с Контрагентами;
- **ОТКРЫТОСТЬ К СОТРУДНИЧЕСТВУ**: Предоставление Поставщикам равных возможностей на заключение с Компанией договоров. Предоставление Поставщикам возможности определять взаимовыгодные условия сотрудничества;
- **КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ**: Обеспечение закрытости доступа к информации Сторон в случаях, когда Контрагент сделал оговорку о конфиденциальности предоставленных сведений в соответствии с законодательством РФ;
- **ДОБРОСОВЕСТНОСТЬ**: Компания осуществляет проверку сведений, предоставленных претендентами и оставляет за собой право не заключать договор при предоставлении ими недостоверных сведений. В случае принятия КП Претендента, проведения успешного переговорного процесса Претендент направляет комплект документов, необходимых для заключения Договора поставки; при проверке документов Претендента внутренние контролирующие службы Компании могут заблокировать подписание договора. В таких случаях Претенденту направляется отказ в подписании договора.

#### 5. Принципы проведения выбора Поставщика

При проведении выбора Поставщика Компания руководствуется следующими принципами:

- 5.1 **ЭФФЕКТИВНОСТЬ**: Достижение оптимального конечного результата по совокупности факторов с максимальной экономической выгодой для Компании.
- 5.2 **КОНКУРЕНТНОСТЬ**: Конкурентная основа при выборе Поставщиков, сравнение предложений потенциальных Поставщиков по заранее утверждённым критериям: сочетание проведения автоматического отбора и детального персонального анализа.
- 5.3 **РАВНОПРАВИЕ**: Методы, критерии и порядок выбора Поставщика определяются заранее и для всех участников они одинаковы.
- 5.4 **ДОБРОВОЛЬНОСТЬ**: Поставщик добровольно предоставляет Компании достоверную информацию о КП, размещая ее по адресу: <http://www.okmarket.ru/partners/suppliers/>.
- 5.5 **ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ ОТБОР**: Система производит автоматический анализ КП и подсчет баллов. КП может набрать от 0 до 21 автоматических баллов. В зависимости от количества набранных баллов КП в соответствии с внутренними

Регламентами Компании автоматически присваивается статус «Рекомендованное», «К проверке конкурентного преимущества», «Не рекомендованное».

#### **5.6 ПЕРСОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ:**

- КП со статусом «Не рекомендованное» отклоняется с указанием оснований отказа. Компания вправе не проверять конкурентные преимущества не рекомендованного КП.
- КП со статусом «К проверке конкурентного преимущества» или «Рекомендованное» проходит проверку конкурентных преимуществ, которые могут увеличить количество набранных баллов на 6 дополнительных баллов.
- Анализ сотрудником Компании информации, представленной КП, может увеличить количество набранных баллов на 6 дополнительных баллов.
- Несоответствии сведений в различных частях КП может уменьшить количество баллов.
- КП, совокупно набравшее в соответствии с внутренними Стандартами Компании удовлетворительное количество баллов, считается принятым. КП, набравшее неудовлетворительное количество баллов, отклоняется с указанием основания для отказа. Отклонение КП может быть произведено при совокупности 2 и более оснований для отказа, либо по единственному основанию: если указанная в КП номенклатура товаров не реализуется в магазинах Компании или Поставщик не согласен присоединиться к условиям Договора поставки.
- Компания вправе запросить документальное подтверждение любого из критериев на любом этапе принятия решения.

### **6. Система выбора Поставщиков**

- 6.1 Компания принимает решение о начале сотрудничества на основе конкурентного выбора с учетом всех нижеперечисленных сведений о Поставщике, его товарах и логистике (рис. 1).

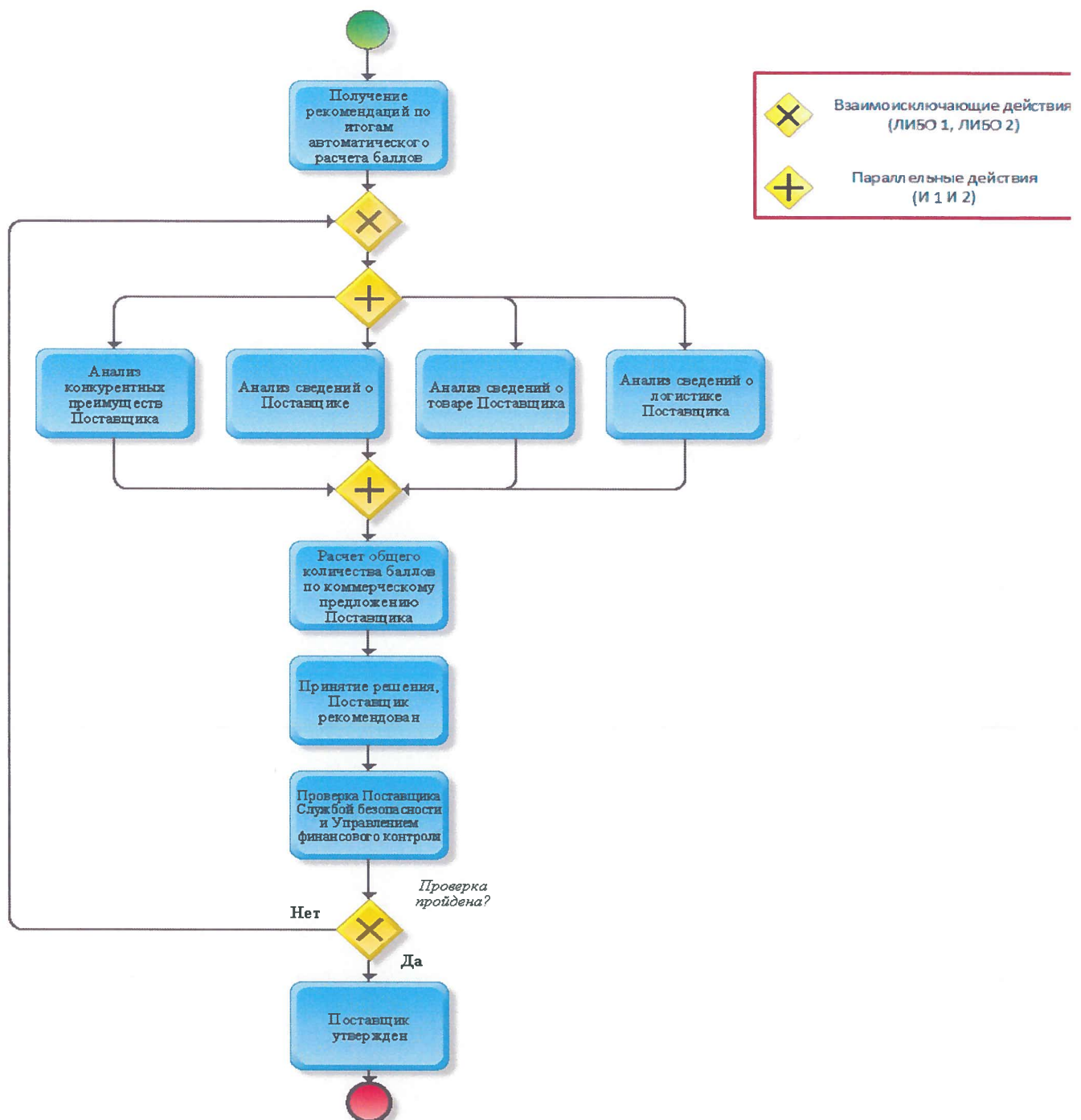


Рисунок 1. Схема проведения проверки Поставщика

## 7. Требования к Поставщикам и Товарам

Компания предъявляет следующие требования к Поставщикам:

7.1 **ЛЕГИТИМНОСТЬ:** Претендент (за исключением нерезидентов) работает в соответствии с законодательством РФ и имеет право заниматься продажей товаров.

### 7.2 РЕПУТАЦИЯ ПОСТАВЩИКА:

- отсутствие претензий от государственных органов, которые могут привести к невозможности надлежащим образом обеспечить исполнение его обязательств согласно заключенному договору;
- отсутствие фактов неисполнения или ненадлежащего исполнения Претендентом принятых на себя обязательств перед Компанией;

- отсутствие сведений о судебных спорах Претендента с государственными органами или иными организациями, свидетельствующие о неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств и нарушении действующего законодательства.

### 7.3 **ИНИЦИАТИВНОСТЬ:**

- готовность соблюдать Кодекс добросовестных практик;
- готовность и желание выпускать продукцию под собственной торговой маркой Компании, учитывая требования и условия Компании, при наличии предпосылок;

7.4 **КАЧЕСТВО:** товары и их упаковка соответствуют требованиям законодательства.

### 7.5 **ГОТОВНОСТЬ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К УСЛОВИЯМ ДОГОВОРА:**

- на условиях Покупателя,
- с протоколом согласования разногласий;
- неготовность присоединиться к условиям Договора.

7.6 **ВОСТРЕБОВАННОСТЬ:** продукция, предлагаемая к поставкам, востребована на рынке и пользуется спросом покупателей.

7.7 **ЦЕНА:** цена на поставляемый товар конкурентоспособна на рынке, а также удовлетворяет запросам покупателей в магазинах соответствующего формата.

7.8 **БЕЗОПАСНОСТЬ:** товары, имеющие противопоказания к применению, имеют необходимую, достоверную и достаточную информацию на упаковке, соответствующую действующему законодательству.

### 7.9 **СООТВЕТСТВИЕ ПРАКТИКАМ КОМПАНИИ:**

- количество предлагаемых к реализации ассортиментных позиций соответствует практикам Компании;
- готовность использовать электронный документооборот (EDI);
- готовность подписать Заверение о противодействии коррупции.

## 8. Требования к организации поставки

Компания предъявляет следующие требования к организации поставки (логистике):

8.1 **СТАБИЛЬНОСТЬ:** логистика Поставщика обеспечивает бесперебойную, в соответствии с графиками, доставку товаров в магазины и склады Компании в соответствии с потребностями Компании.

### 8.2 **УПАКОВКА:**

- упаковка товара должна выдерживать не менее 5 перегрузок, сохраняя при этом качественные и потребительские характеристики товара;
- товар или его упаковка имеет штрих-код, соответствующий европейской классификации или созданный специально для Компании.

### 8.3 **ПРАВИЛА ПОСТАВКИ (СООТВЕТСТВИЕ ПРАКТИКАМ КОМПАНИИ):**

- оборудование и складские помещения, имеющиеся у Компании, позволяют обеспечить хранение, обработку и транспортировку товара в соответствии с установленными Компанией требованиям;
- порядок поставки товара Поставщиком Компании не должен противоречить установленному в Компании порядку поставки, создавать препятствий поставке товара Компании другими Поставщиками;

## **9. Особые условия и конкурентные преимущества**

- 9.1 Положительным фактором, влияющим на одобрение Поставщика, является обоснование Поставщиком своих конкурентных преимуществ.
- 9.2 Компания вправе принять предложение Поставщика только в случае удовлетворения совокупности критериев отбора, при этом Поставщик может заявить о наличии у него особого конкурентного преимущества, которое может выступать альтернативной заменой критерия отбора.
- 9.3 Компания особенно заинтересована в работе с Поставщиками, являющимися непосредственными производителями товаров.
- 9.4 Для Поставщиков товаров СТМ сотрудничество возможно исключительно с компаниями:
- 9.4.1 Являющимися непосредственными Производителями товаров, если товары производятся на территории Российской Федерации и Поставщик имеет возможность осуществлять доставку товара в торговые точки или на распределительный центр Компании;
  - 9.4.2 Являющимися официальными дистрибьюторами Производителей товара, если товары производятся на территории Российской Федерации и Производитель не имеет возможности осуществлять доставку товара в торговые точки или на распределительный центр Компании, либо если товары производятся за пределами территории Российской Федерации.

## **10. Проверка Поставщика**

- 10.1 В случае принятия КП Поставщика, представитель Компании запрашивает у Поставщика полный комплект документов для проведения проверки на благонадежность.
- 10.2 По итогам проведения проверки, принимается решение о дальнейшем взаимодействии с Поставщиком. Представитель Компании информирует Поставщика о принятом решении в течении 21 рабочего дня, с даты предоставления Поставщиком полного комплекта документов, необходимого для проверки Поставщика на благонадежность.
- 10.3 Переговорная кампания проводится только с Поставщиками, по которым было получено положительное заключение по итогам проведения проверки на благонадежность.
- 10.4 Проведение переговорной кампании с Поставщиками, не прошедшими проверку на благонадежность, запрещено.
- 10.5 По итогам проведения переговорной кампании, представители ООО «О'КЕЙ» вправе выехать на производство, или место хранения и сортировки готовой продукции с целью проведения аудита. Представитель Компании информирует Поставщика о дате, времени и условиях проведения аудита не позднее чем за три рабочих дня до даты проведения аудита.
- 10.6 На каждом из перечисленных этапов процесса согласования взаимодействия, представители Компании могут отказаться от взаимодействия с Поставщиком. Представитель Компании информирует Поставщика о принятом решении.

**11. История изменений**

<b>Дата</b>	<b>Версия / Редакция</b>	<b>Причины разработки</b>	<b>Автор</b>
	01/0	Начальная версия	Н. Крылова
	01/0	Уточнение порядка отбора коммерческих предложений. Новая версия разработана взамен Политики выбора Поставщика ОМ-ПЛТ-001-01-10	Л. Литвинова
	02/0	Добавлена информация о том, что по СТМ сотрудничество возможно только с Производителями товаров. Создан Раздел 10.	К. Бирюков



## Лист согласования

**Наименование документа:** Политика выбора Поставщика, ОМ-ПЛТ-0103-02/0-17

**Ответственное подразделение/автор документа:** Отдел правовой поддержки коммерческой деятельности/ Литвинова Л.

### СОГЛАСОВАНО

Наименование подразделения	Должность	ФИО	Подпись	Особое мнение	Дата
Блок корпоративных функций	Заместитель Генерального директора	Д. Пряников	Эл. Согласование	Нет	26.01.2017
Коммерческий департамент	Коммерческий директор направления напитков и товаров длительного срока хранения	А. Синько	Эл. Согласование	Нет	17.01.2017
Коммерческий департамент	Коммерческий директор направления продовольственных товаров короткого срока хранения	О. Шулико	Эл. Согласование	Нет	26.01.2017
Коммерческий департамент	Коммерческий директор направления непродовольственные товары	М. Платонов	Эл. Согласование	Нет	26.01.2017
Коммерческий департамент	Коммерческий директор по СТМ	М. Шевчикова	Эл. Согласование	Нет	24.01.2017
Финансовый департамент	Финансовый директор	К. Арабидис	Эл. Согласование	Нет	25.01.2017
Департамент безопасности и управления рисками	Директор ДБУР	И. Папли	Эл. Согласование	Нет	17.01.2017
Департамент по управлению цепочками поставок	Директор по управлению цепочками поставок	М. Леблон	Эл. Согласование	Нет	17.01.2017
Блок корпоративных функций Отдел бизнес-процессов и процедур	Руководитель отдела	Н. Крылова	Эл. Согласование	Нет	

## Лист согласования

**Наименование документа:** Политика выбора Поставщика, ОМ-ПЛТ-0103-02/0-17

**Ответственное подразделение/автор документа:** Отдел правовой поддержки коммерческой деятельности/ Литвинова Л.

### СОГЛАСОВАНО

Наименование подразделения	Должность	ФИО	Подпись	Особое мнение	Дата
Дирекция по правовым вопросам	Руководитель дирекции	А. Рощина	Эл. согласование	Нет	11.01.2017
Дирекция по правовым вопросам	Руководитель отдела	Л. Литвинова	Эл. согласование	Нет	11.01.2017
Финансовый департамент Управление финансового контроля	Руководитель управления	Л. Якимова	Эл. согласование	Нет	17.01.2017
Департамент безопасности и управления рисками	Руководитель направления антикоррупционной политики и внутренней	Д. Лихов	Эл. согласование	Нет	11.01.2017
Департамент по управлению цепочками поставок Отдел развития цепочки поставок	Руководитель отдела	Ю. Терещенко	Эл. согласование	Нет	16.01.2017
Департамент по управлению цепочками поставок Отдел по сопровождению логистических поставок	Руководитель отдела	А. Ермилов	Эл. согласование	Нет	17.01.2017
Блок корпоративных функций Отдел аудита	Руководитель отдела	М. Шаркевич	Эл. согласование	Нет	12.01.2017