

Дата утверждения: 1 марта 2019 Версия: 1.0.	Условия отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров	
Страница 1 из 12	Для служебного использования	Владелец: Юридический отдел Утвердил: Дмитрий Шпаков

Преамбула

Настоящая страница содержит информацию об условиях отбора контрагентов – хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность посредством организации торговой сети, для заключения договора поставки продовольственных товаров и о существенных условиях такого договора. Во избежание каких-либо сомнений ни одно положение настоящего документа не может признаваться офертой на заключение указанного договора.

Общие положения

Компания осуществляет поставку товаров только на основании договоров поставки, заключенных в соответствии с действующим законодательством и внутренними положениями, и политиками. При заключении и реализации договоров поставки, Компания руководствуется принципами добросовестности, свободы договора и экономической целесообразности, а также требованиями, установленными действующим законодательством Российской Федерации, в частности, Федеральным законом от 28.12.2009 N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации".

Термины и определения

«Договор поставки» - договор поставки Товара, заключенный между Компанией, с одной стороны, и контрагентом, осуществляющим торговую деятельность посредством организации торговой сети, с другой стороны.

«Закон о защите конкуренции» - Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

«Закон о торговле» - Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

«Компания» - АО «АБ ИнБев Эфес».

«Контрагент» - хозяйствующий субъект, осуществляющий торговую деятельность посредством организации торговой сети, заключивший с Компанией Договор поставки.

«Потенциальный контрагент» - индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, осуществляющие торговую деятельность посредством организации торговой сети, направившее Компании Предложение о сотрудничестве или получившее Предложение о сотрудничестве от Компании.

«Предложение о сотрудничестве» - предложение о заключении Договора поставки, направленное Компании Потенциальным контрагентом, или полученное Компанией от Потенциального контрагента в соответствии с Положением.

«Товар» - пиво, пивные напитки и иные виды продовольственных товаров, поставляемые Компанией Контрагенту.

«Электронная платформа» (EDI) - электронный ресурс, с помощью которого Компания может осуществлять согласование Заказов, а также Стороны могут совершать иные действия по исполнению Договора поставки, при наличии технической возможности обеих сторон.

Дата утверждения: 1 марта 2019 Версия: 1.0.	Условия отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров	
Страница 2 из 12	Для служебного использования	Владелец: Юридический отдел Утвердил: Дмитрий Шпаков

«Проверка» - проводимая Компанией проверка Контрагента (Потенциального Контрагента) на предмет его правоспособности, финансовой устойчивости, добросовестности, возможности обеспечить надлежащее исполнения Договора поставки, в том числе, обеспечить надлежащие условия хранения, перевозки и реализации Товаров.

«Торговая сеть» - совокупность двух и более торговых объектов, которые принадлежат на законном основании хозяйствующему субъекту или нескольким хозяйствующим субъектам, входящим в одну группу лиц в соответствии с Законом о защите конкуренции, или совокупность двух и более торговых объектов, которые используются под единым коммерческим обозначением или иным средством индивидуализации.

Общие положения о порядке заключения Договоров поставки

Договоры поставки могут заключаться как в случае получения от Потенциальных контрагентов Предложений о сотрудничестве, так и по инициативе Компании (путем направления Предложений о сотрудничестве Потенциальным контрагентам).

Компания вправе проводить Проверку правоспособности, финансовой устойчивости, добросовестности Потенциального Контрагента, его возможности обеспечить надлежащее исполнение Договора поставки, в том числе, обеспечить надлежащие условия хранения, перевозки и реализации Товаров. Компания также вправе проводить Проверку Контрагента после заключения с ним Договора поставки (в отношении такой проверки применяются все условия настоящего Положения, относящиеся к проверке Потенциального контрагента, если Положением прямо не предусмотрено иное).

Любые письма, сообщения, запросы и иные документы, исходящие от Компании, не являются акцептом оферты Потенциального контрагента. Договор поставки считается заключенным путем составления одного документа, подписанного сторонами в соответствии с п. 4 ст. 434 Гражданского кодекса РФ.

Предложения о сотрудничестве, направляемые Компанией Потенциальным контрагентам, не признаются офертами к заключению Договора поставки.

Предложение о сотрудничестве

1. Направление Предложения о сотрудничестве Потенциальным контрагентом

Потенциальный контрагент, заинтересованный в заключении с Компанией Договора поставки, обязан направить Компании в форме обратной связи, размещенной на данной странице сайта Предложение о сотрудничестве в форме скан копии Предложения о сотрудничестве с приложением скана полностью заполненной и подписанной Потенциальным контрагентом Информационной формы (Приложение 1) и сканов документов, указанных в Перечне документов, предоставляемых Потенциальным контрагентом (Приложение 2).

Компания в течение 30 (тридцати) рабочих дней рассматривает Предложение о сотрудничестве и полученные документы и, в случае заинтересованности, направляет Потенциальному контрагенту форму обратной связи. Форма обратной связи может содержать предложение к началу переговоров для заключения договора, либо просьбу о предоставлении дополнительных документов и/или информации.

Дата утверждения: 1 марта 2019 Версия: 1.0.	Условия отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров	
Страница 3 из 12	Для служебного использования	Владелец: Юридический отдел Утвердил: Дмитрий Шпаков

Рассмотрение Предложения включает в себя стадию проверки юридического лица/ИП и стадию оценки экономической/технологической целесообразности.

2. Направление Предложения о сотрудничестве Компанией

Компания вправе направлять Предложения о сотрудничестве любым Потенциальным контрагентам по своему усмотрению.

К Предложению о сотрудничестве Компания вправе приложить запрос о предоставлении Потенциальным контрагентом Информационной формы (Приложение 1), документов, указанных в Перечне документов, предоставляемых Потенциальным контрагентом (Приложение 2), а также любых иных сведений и документов по усмотрению Компании.

Предложение о сотрудничестве и запрос о предоставлении документов и информации, а также дополнительных документов и (или) дополнительной информации могут быть направлены Потенциальному контрагенту по усмотрению Компании одним из следующих способов: (i) по месту нахождения Потенциального контрагента; (ii) по адресу электронной почты Потенциального контрагента; (iii) по адресу для корреспонденции Потенциального контрагента, известному Компании.

Проведение проверки Контрагента

1. Общие положения о проведении Проверки

При выборе Контрагентов Компания руководствуется принципами разумной осмотрительности, для чего Компания вправе запрашивать у Контрагентов документы, подтверждающие правоспособность, добросовестность, финансовую устойчивость, платежеспособность, надлежащее исполнение обязательств, включая обязательства перед третьими лицами, органами государственной власти и местного самоуправления, реальность осуществления деятельности, а также иные документы.

Для проведения Проверки Потенциальный контрагент обязан предоставить Компании сведения и документы, указанные в Приложениях 1 и 2, а также иные сведения и документы, дополнительно запрашиваемые Компанией.

Если указанные сведения и/или документы не представлены, Компания уведомляет об этом Потенциального контрагента. В случае отказа от предоставления информации и/или документов, Компания в праве не рассматривать предложение Потенциального контрагента и уведомить его об этом.

Проверка проводится Компанией в течение 30 рабочих дней со дня предоставления Потенциальным контрагентом всех документов, запрошенных Компанией.

2. Порядок определения группы риска Контрагента

По результатам Проверки Компанией осуществляется оценка рисков, связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением Потенциальным контрагентом обязательств по Договору поставки.

Дата утверждения: 1 марта 2019 Версия: 1.0.	Условия отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров	
Страница 4 из 12	Для служебного использования	Владелец: Юридический отдел Утвердил: Дмитрий Шпаков

- При оценке уровня рисков на уровне среднем или ниже среднего, в отношении Потенциального контрагента присваивается Группа I.
- При оценке уровня рисков на уровне среднем или выше среднего, в отношении Потенциального контрагента присваивается Группа II.
- При оценке уровня рисков на уровне выше среднего или высоком, в отношении Потенциального контрагента присваивается Группа III.

На оценку риска неисполнения или ненадлежащего исполнения Потенциальным контрагентом обязательств влияют, в том числе, следующие обстоятельства:

- Наличие правовых препятствий к заключению Договора поставки (ограничение правоспособности, отсутствие права на осуществление соответствующего вида деятельности, отсутствие решения органов управления о совершении сделки (если требуется), наличие процедуры банкротства и др.) или, напротив, отсутствие указанных препятствий (определяется структурным подразделением Компании, ответственным за правовое сопровождение деятельности Компании).
- Размер уставного капитала и балансовая стоимость чистых активов. К примеру, в случае, если размер уставного капитала Потенциального контрагента не достаточен для того, чтобы гарантировать соблюдение интересов Компании по Договору поставки и (или) если балансовая стоимость чистых активов Потенциального контрагента меньше размера его уставного капитала, Потенциальный контрагент может быть отнесен к Группе III).
- Срок осуществления деятельности Потенциальным контрагентом (без изменения ОГРН и ИНН). Если срок осуществления деятельности составляет менее 12 месяцев и (или) если заключение Договора поставки будет представлять для Потенциального контрагента разовую сделку, Потенциальный контрагент может быть отнесен к Группе III. Длительное успешное осуществление хозяйственной деятельности, напротив, может свидетельствовать о добросовестности и надежности Потенциального контрагента.
- Материально-техническая база. Отсутствие имущества, необходимого для надлежащего исполнения обязательств по Договору поставки, в том числе, в случае недостаточной площади помещения, принадлежащего Потенциальному контрагенту, может являться основанием для отнесения Потенциального контрагента к Группе III.
- Деловая репутация. Потенциальный контрагент может быть отнесен к Группе III, если Потенциальный контрагент и (или) компании, входящие в группу лиц Потенциального контрагента и (или) бенефициар Потенциального контрагента допускали ненадлежащее исполнение обязательств, недобросовестное осуществление хозяйственной деятельности, в том числе, в случае наличия соответствующих сведений в открытых реестрах. Высокая оценка качеств Потенциального контрагента в сфере делового оборота, напротив, может свидетельствовать о добросовестности и надежности Потенциального контрагента.
- Штат работников Потенциального контрагента. Отсутствие штата работников, необходимого для надлежащего исполнения обязательств по Договору поставки (в том числе, такие обстоятельства, как отсутствие иного персонала кроме Генерального директора и Главного бухгалтера; учредитель является одновременно генеральным директором и (или) главным бухгалтером Потенциального контрагента и др.) может повлечь отнесение Потенциального контрагента к Группе III.

Дата утверждения: 1 марта 2019 Версия: 1.0.	Условия отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров	
Страница 5 из 12	Для служебного использования	Владелец: Юридический отдел Утвердил: Дмитрий Шпаков

- Отсутствие нарушений налогового законодательства. Соблюдение Потенциальным контрагентом налогового законодательства, которое являлось предметом проведения выездной налоговой проверки и подтверждено актом (решение) выездной налоговой проверки или справкой об исполнении налогоплательщиком обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов, может свидетельствовать об отсутствии высоких рисков сотрудничества с Потенциальным контрагентом.

3. Экономическая целесообразность

В случае получения удовлетворительных результатов Проверки, то есть отнесения Потенциального контрагента к группе риска I или II, Компания оценивает экономическую целесообразность и эффективные условия для заключения Договора поставки с Потенциальным контрагентом, принимая во внимание, в том числе наличие или отсутствие покупателей на определенной территории, обстоятельства, выявленные при Проверке, наличие или отсутствие производственных мощностей, объем и место производства Товара, логистические возможности Компании и другие обстоятельства.

Заключение Договора поставки

1. Результаты проверки и переговоры

При получении удовлетворительных результатов проверки и наличии экономической целесообразности в заключении Договора поставки Компания проводит переговоры с Потенциальным контрагентом, в случае достижения согласия, заключает с Потенциальным контрагентом Договор поставки.

В случае, если при проведении Проверки Компания установит, что риски, связанные с неисполнением или ненадлежащим исполнением Договора поставки со стороны Потенциального контрагента, были оценены на уровне выше среднего или высоком и в отношении Потенциального контрагента присвоена Группа III, либо в случае отсутствия экономической целесообразности (данные критерии учитываются совместно или по отдельности) Договор поставки не заключается. Компания информирует Потенциального контрагента об отсутствии возможности заключения Договора поставки.

Переговоры между Компанией и Потенциальным контрагентом по заключению Договора поставки в отношении способов ведения переговоров и сроков Положением не регламентируются. Компания и Потенциальный контрагент руководствуются принципом свободы договора.

В случае, если согласие по всем существенным условиям Договора поставки не будет достигнуто, Договор поставки не заключается. Ни одна из сторон переговоров не вправе принуждать другую сторону к заключению Договора на невыгодных для нее условиях.

Стандартная форма Договора поставки

По общему правилу Договор поставки заключается на основании стандартной формы, предложенной Компанией. Компания вправе, но не обязана, рассматривать форму Договора поставки, предложенную Контрагентом, и, по своему усмотрению, вправе, но не обязана, принять решение о заключении Договора поставки на основании формы, предложенной Контрагентом.

Дата утверждения: 1 марта 2019 Версия: 1.0.	Условия отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров	
Страница 6 из 12	Для служебного использования	Владелец: Юридический отдел Утвердил: Дмитрий Шпаков

1. Предмет Договора поставки

По Договору поставки Компания обязуется передавать Контрагенту в обусловленные сроки производимые или закупаемые Компанией Товары для дальнейшей их реализации Контрагентом посредством организации торговой сети.

Информация о продуктовой линейке Компании представлена на официальном сайте <http://www.abinbevefes.ru/>.

По усмотрению Компании Договор поставки, заключаемый с Потенциальным контрагентом, может быть рамочным (с открытыми условиями), и определять общие условия обязательственных взаимоотношений сторон, которые могут быть конкретизированы и уточнены сторонами путем согласования заказов или иным образом по соглашению сторон.

2. Срок поставки

Сроки поставки определяются Сторонами в зависимости от условий поставки и места поставки Товаров. В случае заключения рамочного договора, сроки поставки подлежат уточнению путем согласования заказов или иным образом по соглашению сторон (к примеру, сторонами может быть согласовано размещение недельных заказов и (или) заказов на сутки).

3. Скидки, вознаграждение, плата за оказание услуг

Компания вправе предоставлять Контрагенту скидки к ценам на Товары. При предоставлении скидки Компания руководствуется собственной коммерческой политикой.

В случае приобретения Контрагентом у Компании определенного количества Товаров Компания вправе выплатить Контрагенту вознаграждение (премию).

В соответствии с законодательством совокупный размер вознаграждения (премии) в связи с приобретением определенного количества Товаров и платы за оказание услуг по продвижению Товаров, логистических услуг, услуг по подготовке, обработке, упаковке этих Товаров, иных подобных услуг (если указанные услуги Контрагент будет оказывать Компании по договору возмездного оказания услуг), не может превышать пяти процентов от цены приобретаемых Товаров. Для расчета стоимости из цены исключаются применимые налоги (НДС/акциз для подакцизных товаров).

Контрагент не вправе навязывать Компании условие о снижении цены до уровня, который при условии установления торговой надбавки (наценки) не превысит минимальную цену продажи субъектами, осуществляющими аналогичную деятельность.

4. Порядок оплаты

Срок оплаты Товаров, на которые срок годности установлен свыше тридцати дней, а также алкогольной продукции, произведенной на территории РФ, должен составлять не более чем сорок календарных дней со дня фактического получения Товаров Контрагентом.

5. Добросовестность и соблюдение законодательства

Контрагент обязан обеспечить соблюдение законодательства в области оборота Товара, в том числе соблюдение Федерального закона от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном

Дата утверждения: 1 марта 2019 Версия: 1.0.	Условия отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров	
Страница 7 из 12	Для служебного использования	Владелец: Юридический отдел Утвердил: Дмитрий Шпаков

регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».

Контрагент обязан осуществлять свою деятельность добросовестно, соблюдать условия Договора поставки и иных договоров, заключенных между Компанией и Контрагентом, обеспечить соблюдение этических норм при взаимодействии с Компанией и потребителями, обеспечить доступность работников для оперативного взаимодействия.

Контрагент не вправе создавать дискриминационные условия, препятствия для доступа на товарный рынок или выхода их него, а также совершать иные действия (бездействия), запрещенные Законом о торговле.

6. Ответственность

Неустойки, предусмотренные Договором поставки, должны быть соразмерны последствиям нарушения. Контрагент не вправе навязывать Компании условия об ответственности на более выгодных условиях, чем условия для других хозяйствующих субъектов, осуществляющих аналогичную деятельность.

7. Порядок поставки и доставка Товаров

По общему правилу доставка Товаров осуществляется Компанией путем отгрузки (передачи) Товаров Контрагенту транспортом, определяемым Компанией по своему усмотрению с учетом особенностей места доставки. По взаимному соглашению Стороны могут предусмотреть порядок самовывоза Товаров.

8. Принятие Товаров Контрагентом

При прибытии Товара по адресу отгрузки Контрагент обязан самостоятельно и за свой счет осуществить разгрузку Товара и осуществить погрузку в транспортное средство возвратной тары.

Контрагент обязан после приемки обеспечить передачу Компании в бумажном виде оформленные надлежащим образом и подписанные Контрагентом и (где применимо) лицом, доставившим Товар:

- i. один экземпляр ТТН (при доставке автомобильным транспортом) и один экземпляр ТОРГ-12;
- ii. один экземпляр ТЖН (при доставке железнодорожным транспортом);
- iii. один экземпляр Справки к ТТН (кроме Товара, импортированного Компанией);
- iv. один экземпляр Справки к ТД (в случае поставки Товара, импортированного Компанией).

9. Электронный документооборот

Для повышения эффективности взаимодействия при поставках Товара, Компания может требовать от Контрагента подключение к EDI-провайдеру.

Дата утверждения: 1 марта 2019 Версия: 1.0.	Условия отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров	
Страница 8 из 12	Для служебного использования	Владелец: Юридический отдел Утвердил: Дмитрий Шпаков

Информация о качестве и безопасности Товаров

1. Соблюдение законодательства

Качество Товара соответствует требованиям, предусмотренным законодательством РФ. Поставка Товаров сопровождается всеми необходимыми документами, подтверждающими качество и безопасность Товаров, предусмотренными действующим на момент поставки законодательством. Стороны вправе согласовать в Договоре поставки дополнительные условия предоставления/обмена документами при поставке Товаров.

2. Система менеджмента качества, пищевой безопасности, экологии, профессиональной безопасности и охраны здоровья

Деятельность Компании полностью соответствует всем национальным и международным стандартам на всей цепочке производства, что гарантирует выпуск безопасного и высококачественного пива и пивных напитков, удовлетворяющего требованиям и ожиданиям потребителя.

3. Мониторинг показателей качества

На всех технологических стадиях процесса производства пива, таких как подготовка сырья, варка, ферментация, дображивание, фильтрация, розлив осуществляется мониторинг и измерение показателей качества сырья, полупродуктов, готовой продукции.

Информационная форма контрагента (Приложение 1)

РАЗДЕЛ I. ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ	
Основные сведения о контрагенте	
Полное наименование юридического лица / фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя	
Сокращенное наименование юридического лица	
ОГРН	
ИНН	
КПП	
Код ОКАТО	
Код ОКПО	
Место нахождения юридического лица / место жительства индивидуального предпринимателя	

Дата утверждения: 1 марта 2019 Версия: 1.0.	Условия отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров	
Страница 9 из 12	Для служебного использования	Владелец: Юридический отдел Утвердил: Дмитрий Шпаков

Фактический адрес / Почтовый адрес		
Телефон		
Факс / адрес электронной почты		
Банковские реквизиты		
Наименование банка		
Расчетный счет		
Корреспондентский счет		
БИК банка		
Место нахождения (адрес) банка		
SWIFT код (для внешнеторговых контрактов)		
РАЗДЕЛ II. СВЕДЕНИЯ О ЗАПОЛНЕНИИ. КОНТАКТЫ		
Сведения о заполнении	Значения	
Дата заполнения		
Должность		
ФИО		
Контакты Контрагента	Фамилия Имя Отчество	Телефон
Руководитель		
Главный бухгалтер		
Менеджер по закупкам		
Зам. гл. бухгалтера		
Другие контакты Сверки		
РАЗДЕЛ III. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ		
Дополнительная информация		
Дата регистрации юридического лица / индивидуального предпринимателя		
Срок фактического осуществления деятельности		
Фактический владелец		
Формальный владелец		
Члены органов управления (правления, совета директоров)		
Опыт владельца в торговле алкогольной продукцией, лет		
Опыт владельца в других видах деятельности (указать виды)		

Дата утверждения: 1 марта 2019 Версия: 1.0.	Условия отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров	
Страница 10 из 12	Для служебного использования	Владелец: Юридический отдел Утвердил: Дмитрий Шпаков

деятельности)					
Родственные компании, в т.ч. в других городах	Наименование	ИНН	Адрес	Вид деят-ти	Владелец
Тип бизнеса					
Размер бизнеса относительно территории	Большая компания				
	Средняя компания				
	Небольшая компания				
Перспективы роста					
Кредит у других компаний: сроки, сумма					
Информация о складах и прочей коммерческой недвижимости:					
Количество собственных складов					
Количество арендуемых складов					
Количество объектов прочей коммерческой недвижимости					
Характеристики каждого объекта недвижимости (принадлежащего на праве собственности или на праве аренды)	Адрес	Тип	Площадь	Собственник/Арендодатель	Дата окончания договора аренды
Положение на местном рынке					
Сотрудничество с другими	хорошее				
	есть конфликты				
	не пользуется хорошей репутацией				
Конкуренты в своем сегменте	нет сильных конкурентов				
	нормальный уровень конкуренции				
	очень сильная конкуренция				

Подписанием настоящей Информационной формы Контрагента субъект персональных данных свободно, своей волей и в своем интересе дает Компании и лицам, входящим в группу Компании (группа лиц определяется в соответствии с законодательством о защите конкуренции), согласие на обработку (включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение, извлечение, использование, передачу, обезличивание, блокирование, удаление,

Дата утверждения: 1 марта 2019 Версия: 1.0.	Условия отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров	
Страница 11 из 12	Для служебного использования	Владелец: Юридический отдел Утвердил: Дмитрий Шпаков

уничтожение) персональных данных, указанных в Информационной форме Контрагента, а также иных персональных данных, которые Контрагент передает Компании. Обработка персональных данных может осуществляться в целях разрешения вопроса о наличии или отсутствии оснований для сотрудничества с Контрагентом, в целях обеспечения надлежащего исполнения договоров между Компанией и Контрагентом (если договоры будут заключены), а также для целей ведения статистики, проведения маркетинговых исследований и опросов общественного мнения, направления рекламных и специальных предложений. Настоящее согласие предоставляется на срок [10] лет.

Достоверность предоставленных данных подтверждаю _____ / _____ /
подпись руководителя / ФИО
М.П.

Перечень документов, предоставляемых Потенциальным контрагентом (Приложение 2)

1. Перечень документов, предоставляемых Потенциальным контрагентом

- Схема группы Потенциального контрагента, 1 с указанием роли каждого участника группы, размера доли, корпоративных и иных взаимосвязей; фамилия, имя, отчество и паспортные данные конечного бенефициара.*
- Перечень имущества Потенциального контрагента (основных средств), необходимого для обеспечения надлежащего исполнения обязательств, с указанием сведений об ограничениях и обременениях.*
- Выписка из ЕГРН, содержащая сведения о правах Потенциального контрагента на недвижимое имущество,** договоры аренды.***
- Паспорт транспортного средства; документы, подтверждающие право использования транспортного средства (договор лизинга и др.).2 ***
- Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах за последний год и последний отчетный период с отметками налоговых органов о принятии,*** письмо о возможности применения УСН, с расшифровкой основных средств, займов, кредитов.*
- Налоговая отчетность (декларации по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость, декларации по единому налогу на вмененный доход или налогу, уплачиваемому в связи с применением УСН).***
- Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе.***
- Лицензии на осуществляемые виды хозяйственной деятельности.***
- Документы об обязательствах Потенциального контрагента, которые могут повлиять на финансовое положение (договоры займа, кредитные договоры, договоры поручительства и др).***
- Перечень всех споров (ожидаемых или рассматриваемых), неисполненных судебных решений и предписаний уполномоченных органов.*
- Справка банка об открытии расчетного счета.***
- Акт (решение) последней выездной налоговой проверки или справка об исполнении налогоплательщиком обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов.***

¹ Группа определяется в соответствии со ст. 9 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

² Предоставляется, если заключаемый договор содержит элементы договора перевозки, договора транспортной экспедиции и иного подобного договора.

Дата утверждения: 1 марта 2019 Версия: 1.0.	Условия отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров	
Страница 12 из 12	Для служебного использования	Владелец: Юридический отдел Утвердил: Дмитрий Шпаков

- Штатное расписание Потенциального контрагента, сведения о персонале (ФИО, должность), который будет участвовать в исполнении Договора поставки.*
- Договор факторинга (финансирования под уступку денежного требования), заключенный Потенциальным контрагентом (с случае запроса Потенциального контрагента об осуществлении Компаний платежей в пользу финансового агента).***
- Нотариально удостоверенная карточка с образцами подписей и оттиска печати.
- Трудовые договоры с руководителем и главным бухгалтером.***
- Выписки из ЕГРН, подтверждающие права на недвижимое имущество лиц, входящий в одну группу с Потенциальным контрагентом**
- Свидетельство о государственной регистрации юридического лица в ЕГРЮЛ (ЕГРИП), лист регистрации в ЕГРЮЛ (ЕГРИП)].***

2. Документы, предоставляемые дополнительно Потенциальным контрагентом – юридическим лицом

- Учредительные документы (редакция на момент предоставления)***
- Документы, подтверждающие назначение единоличного исполнительного органа,*** паспорт единоличного исполнительного органа.****
- Доверенность на заключение Договора поставки и направление Предложения о сотрудничестве; **паспорт поверенного.****
- Доказательства соблюдения порядка совершения сделки (например, крупной сделки),*** либо справка о том, что соблюдения особого порядка не требуется.*
- Выписка из реестра акционеров / реестра участников общества (не более 10 дней до даты предоставления).**
- Выписка из ЕГРЮЛ (не более 10 дней до предоставления).**

3. Документы, предоставляемые дополнительно Потенциальным контрагентом – индивидуальным предпринимателем

- Паспорт.****
- Выписка из ЕГРИП (не более 10 дней до предоставления) **

*Документ (документы) в свободной форме, подписанный руководителем с печатью Потенциального контрагента (при наличии печати).

**Подлинник.

***Копии, удостоверенные подписью руководителя и печатью Потенциального контрагента (при наличии печати).

****Копии листов, на которых есть записи; подлинник предоставляется для ознакомления в момент подписания Договора поставки.