

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор ООО «МОЕТ ХЕННЕССИ ДИСТРИБЬЮШН РУС»

Деспланке Франсуа Ксавье Пьер

**О порядке отбора контрагентов
и о существенных условиях договора поставки
(далее по тексту – Порядок)**

Приложения:

- Кодекс корпоративной этики компании-контрагента
- Антикоррупционная оговорка
- Базовый ассортимент продукции

Согласовано,

Руководитель департамента продаж
Владимир Кайдалов

СОДЕРЖАНИЕ:

1. ЦЕЛЬ
2. СФЕРА ДЕЙСТВИЯ
3. ПРИНЦИПЫ КОМПАНИИ ООО «МОЕТ ХЕННЕССИ ДИСТРИБЬЮШН РУС»
4. ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПАРТНЕРАМ ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ КОМПАНИЕЙ ЗАПРОСА О СОТРУДНИЧЕСТВЕ
5. ПОРЯДОК ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ
6. СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ
7. ПРОВЕРКИ
8. ДЕЙСТВИЕ И ПЕРЕСМОТР НАСТОЯЩЕГО ПОРЯДКА

1. ЦЕЛЬ

Во исполнение требований ч.2 ст.9 Федерального закона № 381-ФЗ от 28.12.2009г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» ООО «МОЕТ ХЕННЕССИ ДИСТРИБЬЮШН РУС» (далее также «Компания») доводит до сведения потенциальных партнеров установленную законом информацию. Настоящий Порядок имеет целью определение единых, общих и понятных критериев для выбора Компанией прямых коммерческих партнеров (далее также «Партнеры») для реализации продукции Компании на территории Российской Федерации, а также критериев взаимодействия и работы с Партнерами.

2. СФЕРА ДЕЙСТВИЯ

Настоящий Порядок распространяется на любые организации любых правовых форм, выражающих намерение стать Партнером Компании, а равно на действующих Партнеров Компании. Настоящий Порядок, политики и процедуры Компании, определяющие взаимоотношения с Партнерами воспроизводят реальные внутренние правила, политики и процедуры, принятые и используемые Компанией в своей деятельности.

Все требования, содержащиеся в настоящем Порядке носят исключительно информационный характер. Никакое положение настоящего Порядка не является публичной офертой в соответствии с положениями ч.2 ст.437 ГК РФ.

3. ПРИНЦИПЫ КОМПАНИИ, ИСПОЛНЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И РУКОВОДСТВ

ООО «МОЕТ ХЕННЕССИ ДИСТРИБЬЮШН РУС» являясь частью группы компаний «LVMH» (далее «LVMH») придерживается и распространяет корпоративные ценности группы, в том числе, Кодекс корпоративной этики компании-контрагента, и пр. Деятельность «LVMH» подразумевает высокую корпоративную и социальную ответственность. Партнер должен понимать и осознавать, что деятельность «LVMH» подлежит регулированию и контролю не только законодательством страны, в которой расположены компании, входящие в группу компаний «LVMH», но также и законодательством, имеющим трансграничное действие, в том числе, Актом Великобритании «О подкупе» 2011 г. (The UK Bribery Act), Актом США «О противодействии зарубежной коррупционной практике» 1977 г. (The Foreign Corrupt Practices Act of 1977) и пр., в связи с чем все требования «LVMH» подлежат исполнению ООО «МОЕТ ХЕННЕССИ ДИСТРИБЬЮШН РУС», а равно всеми Партнерами Компании на территории и вне территории РФ.

Компания отдает предпочтение тем партнерам по бизнесу, которые разделяют социальные ценности Компании. Соответственно, Партнер должен исполнять и гарантировать, что заключаемые с ним соглашения будут выполняться в действительном соответствии со всеми законами и постановлениями, относящимися к охране здоровья и окружающей среды, к обеспечению безопасности труда и соблюдению трудового законодательства.

Партнер обязан:

- a) исполнять все применимое законодательство и требования, включая относящееся к недопущению и противодействию коррупции;
- b) исполнять стандарты индустрии;
- c) исполнять все политики и руководства, предоставляемые ему Компанией относящиеся к сотрудничеству Партнера и Компании, включая требования антикоррупционного законодательства и все прочие руководства, правила или политики прилагаемые к настоящему Порядку, и изменяемые по мере необходимости. В случае, если Компания издаст дополнительные руководства или политики, относящиеся к сотрудничеству Партнера и Компании, Компания предоставит Партнеру их копии, после чего Партнер обязан надлежащим образом исполнять такие руководства и политики. Партнер должен подтвердить, что он ознакомился и понял указанные политики и руководства Компании, и
- d) исполнять свои обязательства согласно высоким стандартам этики, морального ведения бизнеса и личной честности. Партнер обязан за собственный счет провести обучение сотрудников отдела продаж и любых других сотрудников, которые вовлечены в деятельность, связанную с сотрудничеством Компании и Партнера, в части недопущения и противодействия коррупции. Такое обучение должно включать требования применимого законодательства РФ по противодействию коррупции и стандартов, установленных в Антикоррупционной оговорке (Приложение к настоящему Порядку) по недопущению и противодействию коррупции. По запросу Компании, Партнер обязан незамедлительно предоставить копии обучающих материалов и списки сотрудников, прошедших обучение (включая имя и квалификацию обучающего лица).

Нарушение Партнером любых обязательств, установленных в настоящей статье, будет считаться существенным нарушением обязательств, и Компания будет вправе прекратить сотрудничество, в т.ч. прекратить договорные отношения в любое время.

4. ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПАРТНЕРАМ ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ КОМПАНИЕЙ ЗАПРОСА О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

4.1. В связи с ограниченными возможностями Компании в обработке заказов Партнеров на поставку продукции по их количеству и объемам, а также по причине ограниченной пропускной способности складского хозяйства, Компания вводит критерии выбора новых Партнеров, в соответствии с которыми принимается решение о сотрудничестве и о заключении с ними договоров.

4.2. Решение о сотрудничестве с новым Партнером принимается Компанией на основе рассмотрения запроса нового Партнера с просьбой заключить договор с Компанией и соответствия нового Партнера требованиям и критериям Компании, изложенным в настоящем Порядке.

4.3. Запрос нового Партнера должен содержать следующую информацию:

- Общая информация об организации (год основания; данные об органах руководства, основные направления деятельности; наличие филиалов и/или представительств);
- Данные об учредителях, участниках и конечных бенефициарах Партнера;
- Планы по объему закупок продукции Компании на следующие 12 месяцев;
- Данные о количестве торговых объектов;
- История закупок продукции Компании: ежемесячный объем закупок продукции Компании в течение последних 12 месяцев (с приложением отчета о закупках продукции Компании в течение последних 12 месяцев с указанием организаций, у которых такая продукция была закуплена);
- Подтверждение возможности самовывоза 100% объема заказанной продукции со склада Компании.
- О наличии/отсутствии задолженности по начисленным налогам и сборам, иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает 10% от балансовой стоимости активов нового партнера, по данным бухгалтерской отчетности за последний отчетный период;
- О проведении в отношении него процедуры ликвидации, возбуждении судебного производства или наличия решения арбитражного суда о признании его банкротом и об открытии конкурсного производства;
- Обо всех судебных процессах, в которых он фигурирует в качестве ответчика.
- О приостановлении его деятельности, в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях.

Одновременно с Запросом предоставляются следующие документы* (копии, заверенные печатью Партнера):

- учредительные документы (Устав с дополнениями и изменениями);
 - документ об избрании/назначении единоличного исполнительного органа;
 - документ, подтверждающий полномочия подписывающего лица;
 - лицензия на закупку, хранение и поставки алкогольной продукции или на розничную куплю-продажу алкогольной продукции;
 - свидетельство о постановке на налоговый учет;
 - бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках на последний отчетный период с отметкой налогового органа.
- По требованию Компании к запросу должны прилагаться иные документы.

4.4. Запрос направляется новым Партнером в произвольной форме на адрес электронной почты или на почтовый адрес:

e-mail: vkaydalov@moethennessy.com

Адрес для направления запроса в письменном виде: 125040, Москва, ул. Правды д.26 (7й этаж) на имя Кайдалова В.Л.

4.5. Партнер в т.ч. новый Партнер должен соответствовать следующим критериям и требованиям:

Коммерческие критерии:

- Логистические возможности: возможность выборки Партнером 100% объема заказанной продукции со склада Компании;
- Наличие распределительного центра;
- Наличие собственной команды торговых представителей;
- Предоставление Компании доступа к статистической информации нового партнера о ежемесячных количественных показателях поставок продукции Компании клиентам Партнеров с дифференциацией по географическому /административному признаку и сегменту сбыта и складских остатках продукции Компании на ежемесячной основе;
- согласие работать на условиях 100 % предоплаты в течение не менее 1 (одного) года с даты первой поставки;
- Минимальный размер выборки продукции в объеме не менее 90 (девяноста) ящиков, условным объемом 8.4 л. для коньяка и 9л. для остальной продукции, в течение одного календарного года.

-

Критерии соблюдения процедур контроля качества:

- При осуществлении деятельности Партнером должны применяться стандартные процедуры и системы контроля качества деятельности Партнера;
- Партнер должен полностью соответствовать требованиям по обороту алкогольной продукции. Партнер постоянно должен быть в курсе изменений в законодательстве, руководствах и практике обращения алкогольной продукции, а также полностью соответствовать требованиям данных изменений, как только они вступают в силу;
- Партнер предоставляет Компании полную и достоверную информацию о своих операциях и системах качества. Партнер соглашается с тем, что Компания вправе провести проверку объектов, систем контроля качества с целью определения соответствия стандартам и требованиям Компании. Для указанных целей Компания также осуществляет периодический контроль (в зависимости от обстоятельств);
- Партнер должен своевременно исправлять несоответствия рекомендуемой практике, найденные Компанией при проверке;
- В случае отзыва/изъятия продукции из обращения, Партнер обязан предоставить информацию об имеющихся запасах и каналах распространения продукции в течение 5 (пяти) дней с момента получения соответствующего запроса от Компании, а также по требованию Компании допустить его представителей для проверки соблюдения условий обращения с продукцией и предоставить все относящиеся к этому документы;
- Компания имеет право остановить для Партнера выполнение любых операций с продукцией Компании в случае, если при контроле были отмечены нарушения установленных стандартов и нормативов; Партнер должен осуществить корректирующие мероприятия до продолжения проведения операций;
- Партнер, в случае инспекций контролирующих органов должен уведомить Компанию о результатах проверки, если они напрямую или косвенно влияют или затрагивают продукцию Компании или обращение продукции Компании;
- Партнер понимает и принимает на себя все риски и ответственность, связанные с несоблюдением/невозможностью соблюдения надлежащего температурного режима в транспортных средствах Партнера и порчей продукции в связи с несоблюдением установленных правил обращения с ней.

Деловая репутация партнера и социальная ответственность

- Партнер должен разделять и полностью соответствовать требованиям Кодекса корпоративной этики компании-контрагента.

В случае неполного соответствия Партнера критериям Компании, Компания вправе отказать Партнеру в заключении договора, а также вправе рассмотреть дополнительные аргументы в пользу заключения договора и принять соответствующее решение.

5. ПОРЯДОК ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

5.1. Компания принимает решение о сотрудничестве с новым Партнером в следующем порядке:

- 5.1.1. Предварительное утверждение нового Партнера на основании рассмотрения предоставленных документов совместно Департаментом продаж и Финансовым департаментом;
- 5.1.2. Инспекция склада и офиса нового Партнера (в случае необходимости, совместно с представителем иных подразделений Компании);
- 5.1.3. Рассмотрение заявки о сотрудничестве кредитным комитетом Компании. Определение возможности и условий сотрудничества, на основании анализа соответствия нового Партнера критериям Компании в отношении Партнеров и проведенной инспекции склада.
- 5.1.4. Подписание договора с новым Партнером.

5.2. Решение об отказе в сотрудничестве с новым партнером остается на усмотрение Компании и принимается с учетом возможностей Компании и стратегии развития продаж. Как правило, Компания принимает решение в течение 30 (тридцати) дней с момента получения от нового Партнера всей необходимой для принятия решения информации и документов, до уведомления Партнера о принятом решении. В указанный срок не входит срок на подписание договора.

6. СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

- 6.1. Базовые требования и условия для заключения договора поставки установлены настоящим Порядком.
- 6.2. Наименование, ассортимент и количество продукции, поставляемых Компанией партнеру определяется путем переговоров. Ассортимент продукции приведен в каталоге для информации. Компания не гарантирует поставку любой продукции ассортимента и вправе менять его в любое время по своему усмотрению. Компания предоставит выбранному Партнеру сведения об ассортименте продукции для приобретения Партнером и их цену. Конкретный перечень продукции, поставляемой Компанией Партнеру и ее количество, согласовывается сторонами на переговорах.
- 6.3. Цена продукции определяется Компанией самостоятельно и устанавливается в базовом прайс-листе, если иное не будет согласовано сторонами.
- 6.4. Срок и порядок поставки продукции согласовывается сторонами в договоре. Компания рассматривает заявки Партнеров на отгрузку партий продукции, после чего, согласует поставку или отказывает в поставке согласно условий договора.
- 6.5. Несмотря на любые положения настоящего Порядка, прочие условия, по которым необходимо достижения согласия для заключения договора, и иные условия договора поставки, определяются Компанией при проведении переговоров, и подлежат согласованию сторонами с учетом коммерческих интересов Компании и Партнера.

7. ПРОВЕРКИ ПАРТНЕРОВ

- Партнеры по требованию Компании предоставляют заверенные копии своих правоустанавливающих документов для проверки, в том числе, но, не ограничиваясь, действующую лицензию, иные документы по запросу Компании.

- Представители Компании вправе один раз в год посетить в сопровождении представителей Партнера зону хранения поставленной Компанией продукции не вмешиваясь в хозяйственную деятельность Партнера.

8. ДЕЙСТВИЕ И ПЕРЕСМОТР НАСТОЯЩЕГО ПОРЯДКА

Настоящий Порядок действует до момента внесения изменений в действующие политики и процедуры Компании. В случае внесения таких изменений, настоящий Порядок подлежит пересмотру и приведению в соответствие согласно соответствующих изменений. Актуальная версия настоящего Порядка подлежит размещению на сайте Компании в сети Интернет. Утверждение руководством Компании изменений, вносимых в настоящий Порядок, не требуется.