

**УТВЕРЖДЕНА**

Приказом Генерального директора

от 18.08.2020 г. № 3-2-100/000121-20

**ПОЛИТИКА**  
**ПО РАБОТЕ С ПОСТАВЩИКАМИ ТОВАРОВ,**  
**ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ В ТОРГОВЫХ**  
**СЕТЯХ**  
**X5 RETAIL GROUP**



## 1. Введение

X5 Retail Group – одна из ведущих российских продуктовых розничных компаний. Наш бизнес затрагивает интересы более трехсот тысяч сотрудников и миллионов потребителей.

Под X5 Retail Group (далее по тексту «Компания») для целей данного документа подразумевается группа лиц X5 Retail Group N.V., а также все ее дочерние и подконтрольные организации.

Компания управляет торговыми объектами (магазинами) торговых сетей (как это определено Федеральным законом Российской Федерации № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации») «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель».

Наша цель – обеспечение потребителей широким ассортиментом качественных товаров по экономически обоснованным ценам, удовлетворяющим требованию о соотношении цены и качества товаров.

Мы полагаем, что необходимыми условиями для достижения этой цели являются:

- соблюдение Компанией и Поставщиками требований законодательства Российской Федерации;
- свободное волеизъявление и взаимовыгодное сотрудничество сторон;
- предоставление Поставщикам равных возможностей для сотрудничества с Компанией.

Под Поставщиком для целей настоящей Политики понимается юридическое лицо/индивидуальный предприниматель, желающее вступить в договорные отношения с Компанией (или уже имеющее договорные отношения с Компанией) по поставке товаров, предназначенных для реализации в торговых сетях.

Данная Политика призвана описать основные принципы выбора Поставщика, действующие в Компании, предоставить информацию об условиях отбора контрагентов для заключения договоров поставки, а также упростить взаимодействие с Поставщиками через описание основных алгоритмов совместных действий на различных этапах сотрудничества.

Данная Политика разработана в соответствии с законодательством Российской Федерации и на основе принципов, закрепленных в Кодексе взаимодействия с бизнес-партнерами X5 Retail Group.

## 2. Принципы отбора поставщиков и порядок взаимодействия с поставщиками при поставке товаров

### 2.1. Принципы выбора поставщика, действующие в Компании

#### Единые стандарты

Компания осуществляет отбор Поставщиков на основании единых критериев, сформированных исходя из целей экономической эффективности. Не допускается отказ от заключения договора поставки по основаниям, не предусмотренным законодательством РФ и настоящей Политикой.

#### Прозрачность и открытость

В процессе взаимодействия с Поставщиками Компания обеспечивает им доступ к информации о принципах выбора Поставщика, к проекту договора поставки, а также к другой существенной для сотрудничества информации, размещенной на официальном сайте Компании.

#### Конфиденциальность

Руководствуясь принципами прозрачности и открытости во взаимоотношениях с Поставщиками, Компания признает право Поставщика на коммерческую тайну и конфиденциальность предоставленной им Компанией информации.

#### Эффективность

Компания стремится реализовывать через свои торговые сети качественные товары по экономически обоснованным ценам путем отбора наиболее выгодных условий сотрудничества с Поставщиками.



Компания прилагает все усилия, чтобы оптимизировать издержки на этапах поставки товаров от производителя до розничного покупателя.

## Разумная предусмотрительность

В пределах возможного и должного Компания осуществляет проверку Поставщиков, товаров, в том числе условий производства товаров, на предмет добросовестности Поставщиков и соблюдения ими и производителями товаров требований законодательства Российской Федерации, Таможенного союза и пр. При этом при выборе контрагента предпочтение отдается тем Поставщикам, которые осуществляют торговую деятельность достаточно длительное время и зарекомендовали себя на рынке как надежные партнеры, ориентированные на долгосрочное сотрудничество с покупателями.

## Взаимные усилия в интересах устойчивого развития (развития, ориентированного на достижение баланса между экономическими, экологическими и социальными аспектами деятельности)

При выборе поставщика Компания принимает во внимание соответствие деятельности и продукции Поставщика «Рекомендациям для поставщиков X5 Retail Group в области устойчивого развития». Поставщики могут ознакомиться с рекомендациями на сайте Компании по адресу: <https://www.x5.ru/ru/Pages/sustainability.aspx>. Компания вправе запросить у Поставщика информацию, подтверждающую полное или частичное соответствие вышеуказанным «Рекомендациям».

## 2.2. Начало сотрудничества: процедура работы с коммерческими предложениями, процесс выбора Поставщика

Потребности в закупках товаров определяются на основании ассортиментной матрицы торговых сетей, которая разрабатывается ответственными сотрудниками Компании, исходя из формата магазина, позиционирования торговой сети и потребности данного региона/города/магазина в товарах различных категорий.

Ассортиментная матрица по категориям пересматривается с целью поиска новых позиций товаров, вывода из ассортимента позиций товаров, пользующихся незначительным спросом у розничных покупателей или заменой продаваемых товаров аналогичными товарами, спрос на который ожидается выше, в случае перебоев в поставках товаров, а также иных обстоятельств, влияющих на надлежащее осуществление Компанией торговой деятельности.

Необходимость пересмотра ассортиментной матрицы осуществляется по решению руководства каждой торговой сети.

Существует два основных способа определения Поставщика:

**(1) Компания самостоятельно осуществляет поиск потенциальных Поставщиков,** поставляющих необходимые товары, в следующих случаях:

- Если товары не представлены в Компании, но потребность в них существует, либо представлены, но требуется увеличение объемов поставляемых товаров, в том числе в связи с открытием новых торговых объектов, либо замещение его другими товарами в связи с выявлением нарушений, предъявляемых к товарам, либо неисполнением или ненадлежащим исполнением другими Поставщиками обязательств по договору поставки.
- Возникновения у Компании потребности в поиске потенциальных поставщиков в иных случаях.

При этом Компания производит подбор Поставщиков либо путем поиска в открытых источниках и в базе коммерческих предложений, поступающих в Компанию, либо инициирует проведение процедур запроса предложений или электронных торгов.

С информацией о проводимых процедурах запроса предложений или торгах на закупку товаров, за исключением товаров под Собственными торговыми марками (СТМ), Поставщики могут ознакомиться на сайте Компании по адресу: [https://tender.x5.ru/auction/guiding/list\\_auction/2-start](https://tender.x5.ru/auction/guiding/list_auction/2-start) и принять участие в процедурах.

С информацией о проводимых процедурах по выбору поставщиков товаров под СТМ Поставщики (производители) могут ознакомиться на сайте Компании по адресу: [https://tender.x5.ru/auction/guiding/list\\_auction/3-start](https://tender.x5.ru/auction/guiding/list_auction/3-start) и принять участие в процедурах.

**(2) Поставщик инициирует сотрудничество с Компанией** через отправку коммерческого предложения.

Поставщики могут отправить коммерческое предложение, воспользовавшись специальным сервисом, информация о котором размещена на сайте Компании по адресу: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/SubmitProposal.aspx>.



## Порядок оформления коммерческого предложения:

- 1) необходимо заполнить формы подачи коммерческого предложения на портале <https://partner.x5.ru>;
- 2) необходимо указывать закупочные цены в рублях РФ без НДС;
- 3) необходимо внести информацию о Товаре в соответствующем разделе «Справочник товаров» на портале <https://partner.x5.ru>;
- 4) для рассмотрения коммерческого предложения необходимо, чтобы все имеющиеся поля были заполнены.

Рекомендуется проверить соответствие своей деятельности и продукции «Рекомендациям для поставщиков X5 Retail Group в области устойчивого развития» и предоставить информацию о соответствии в свободной форме при отправке коммерческого предложения.

Компания вправе запрашивать у Поставщика дополнительную информацию о нем и поставляемых им товарах, в том числе образцы товаров для проведения лабораторных исследований/проведения фокус-групп.

Компания и Поставщик вправе проводить аудит условий производства товаров. Для проведения аудита Компания и Поставщик вправе привлекать аудиторские компании, список которых размещается на официальном сайте Компании по адресу: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/Quality.aspx>. Чек-лист для проведения аудита размещается на официальном сайте Компании по адресу: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/Quality.aspx>.

Оценка коммерческого предложения поставщика осуществляется Компанией совокупно с учетом, в том числе, следующего:

- предлагаемого Поставщиком ассортимента, предлагаемых цен, возможных объемов и частоты поставок, географии поставок и логистики, с учетом результатов аудита производства товаров и оценки их качества;
- в сравнении с уже имеющимися условиями поставки аналогичной продукции и с коммерческими предложениями других Поставщиков;
- прогноза покупательского спроса и динамики продаж;
- экономической целесообразности расширения ассортимента.

Срок рассмотрения коммерческого предложения и принятие решения по нему составляет не более **14 календарных дней** со дня получения Компанией соответствующего запроса, при условии, что Поставщик оформил коммерческое предложение в соответствии с описанным выше порядком. В связи с этим отсутствует необходимость дублировать предложение в течение вышеуказанного срока.

О принятом решении по результатам рассмотрения коммерческого предложения Компания извещает Поставщика письмом по электронной почте.

Если по коммерческому предложению принимается положительное решение, дальнейшие контакты осуществляются через сотрудника коммерческого подразделения, контактная информация о котором будет содержаться в письме.

Все поступившие в Компанию коммерческие предложения сохраняются в базе коммерческих предложений. При возникновении у Компании потребности в альтернативных поставщиках и/или товарах поступившие коммерческие предложения могут быть рассмотрены повторно в соответствии с настоящей Политикой.

В тех случаях, когда Поставщик не согласен с результатами рассмотрения коммерческого предложения, он может направить обращение через специально созданный ресурс «Горячая линия по коммуникациям с поставщиками», размещенный на сайте Компании по адресу: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/HotLine.aspx> (см. раздел Контактная информация).

## 2.3. Условия отбора Поставщиков

При выборе Поставщиков Компания руководствуется следующими критериями:

### (1) Правовое положение и репутация Поставщика:

- Поставщик зарегистрирован в установленном порядке в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя;
- Поставщик не находится в стадии ликвидации;
- В отношении Поставщика не введены (не открыты) процедуры банкротства;
- Отсутствие фактов неисполнения или ненадлежащего исполнения Поставщиком принятых на себя обязательств перед Компанией или другими участниками рынка;



- Отсутствие информации о предъявлении к Поставщику антимонопольными, налоговыми, таможенными и иными государственными органами претензий о нарушении требований законодательства, обязательных для исполнения Поставщиком.

**(2) Ценовое предложение:**

- Закупочная цена товаров должна быть конкурентоспособной.
- Принятие предложения Поставщика является для Компании экономически целесообразным.

**(3) Товарное предложение:**

- Качество товаров должно соответствовать требованиям санитарных, технических и всех иных применимых норм и стандартов Российской Федерации, Таможенного союза, ЕАЭС.
- Компания вправе проводить аудит производства с участием представителей Компании и независимых аудиторов.
- Товар должен соответствовать требованиям к товарам, содержащимся на сайте Компании указанным в настоящей Политике или предоставленным Поставщику по запросу.

**При выборе Поставщика преимуществами являются:**

- Наличие у Поставщика собственного производства, помещений для упаковки и хранения выпускаемых товаров.
- Наличие у Поставщика действующих договоров с другими хозяйствующими субъектами, осуществляющими торговую деятельность (торговыми сетями) на поставки товаров, предлагаемых Компании. При этом информация о наличии действующих договоров предоставляется Компании добровольно и не является обязательной.
- Наличие дополнительных сертификатов качества международного образца.
- Готовность Поставщика осуществлять электронный документооборот между Компанией по системе EDI, в том числе оформление электронного счета-фактуры.
- Наличие у Поставщика зарегистрированных товарных знаков.
- Готовность производить товары под СТМ Компании, наличие действующих договоров поставки товаров СТМ с контрагентами Поставщика.
- Готовность делать групповую полочную упаковку с возможностью демонстрации товаров.
- Готовность обсуждать с Компанией упаковку, вес, свойства новинок до их выпуска.
- Готовность изготавливать упаковку и товары в соответствии с требованиями Компании.
- Готовность Поставщика осуществлять ежедневную отгрузку товаров.
- Поставщик производит, реализует товары в данной категории не менее года.
- Возможность самостоятельно осуществлять таможенную очистку импортных товаров.
- Наличие у Поставщика транспортно-логистических возможностей, позволяющих осуществлять самостоятельную доставку товаров до торговых объектов или распределительных центров Компании.
- Наличие у Поставщика результатов прохождения аудита условий производства товаров, подтверждающих соблюдение более половины требований Чек-листа Компании, и присвоение категории А или В.
- Полное или частичное соответствие деятельности и продукции Поставщика «Рекомендациям к поставщикам X5 Retail Group в области устойчивого развития» и готовность Поставщика к усилению практик устойчивого развития.

**Основания отказа от сотрудничества с конкретным Поставщиком:**

- Экономическая нецелесообразность принятия предложения на основании прогноза покупательского спроса, сравнения с аналогами и иными критериями, влияющими на динамику продаж.
- Несоответствие Поставщика одному или нескольким условиям отбора, установленным настоящей Политикой.
- Предоставление недостоверной информации о Поставщике, товаре, результатах аудита производства или др. информации.

## 2.4. Начало работы по договору. Основные условия поставки

**Для заключения Договора Поставщику необходимо представить следующие документы:**

- Доверенность на лицо, имеющее право на заключение и подписание Договора от имени Поставщика.
- Иные документы, которые могут быть запрошены Компанией.

Компания гарантирует полную конфиденциальность полученной информации.



**До заключения Договора поставки Поставщик предоставляет образцы товаров и документы, подтверждающие их качество и безопасность, сотрудникам, отвечающим за контроль качества в Компании.**

Процедура контроля качества товаров при вводе в ассортимент состоит из следующих обязательных этапов:

- Проверка наличия и порядок заверения сопроводительных документов, подтверждающих происхождение, качество и безопасность товара, в зависимости от вида продукции (сертификатов соответствия, деклараций о соответствии, свидетельств о государственной регистрации, ветеринарно-сопроводительных документов на подконтрольные грузы и др.).
- Проверка маркировки потребительской упаковки товара, а также маркировки транспортной упаковки на соответствие требованиям действующего законодательства в Российской Федерации и на территории стран Таможенного Союза, в части защиты прав и информирования потребителей, доведения полной и достоверной информации о товаре.
- Осуществление органолептической оценки качества продовольственных товаров (внешний вид, вкус, цвет, запах, консистенция) на соответствие требованиям нормативно-технической документации, в соответствии с которой изготовлен продукт, а также требованиям спецификаций Компании. Например, национальные и отраслевые стандарты (ГОСТ, ОСТ), технические условия и стандарты организаций (ТУ, СТО), Технические регламенты Российской Федерации и Таможенного союза (ТР ТС).
- Проверка легитимности акцизных и федеральных специальных марок на алкогольной продукции с использованием технических средств ЕГАИС.
- Проверка и тестирование непродовольственных товаров в соответствии с требованиями технических регламентов и нормативно-технической документации.
- Проверка фактической массы нетто пищевых продуктов в соответствии с допусками, установленными требованиями законодательства, а также размеров непродовольственных товаров на соответствие информации указанной на упаковке.

**Полный текст Договора поставки и приложений к нему доступен по ссылкам:**

<https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/SubmitProposal.aspx>

Товар поставляется Поставщиком отдельными партиями, в ассортименте, по цене, в количестве и в сроки, в соответствии с Заказами, размещаемыми Компанией. Порядок размещения Заказа и его содержание указаны в Договоре поставки.

## **2.5. Требования по качеству, маркировке и упаковке товаров**

### **Требования по качеству и маркировке товаров**

Качество товаров должно соответствовать требованиям санитарных, технических и всех иных применимых норм и стандартов Российской Федерации, Таможенного союза, ЕАЭС, а также требованиям Компании.

Товар должен иметь маркировку и содержать информацию в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ, Таможенного союза, ЕАЭС, а также сопровождаться документами, подтверждающими качество, безопасность, происхождение товара, фитосанитарное состояние, ветеринарно-санитарное состояние, легальность производства и оборота и иными документами, предусмотренными действующим законодательством РФ в отношении данного вида Товара, в том числе:

- Декларация о соответствии – копия, заверенная печатью Поставщика или держателя подлинника.
- Сертификат соответствия – копия, заверенная печатью Поставщика или держателя подлинника.
- Справка к Таможенной Декларации (ТД) на импортированные алкогольную и спиртосодержащую, табачную продукцию, заверенная печатью Поставщика.
- Справка к Товарно-транспортной накладной (ТТН) на алкогольную и спиртосодержащую продукцию, произведенную на территории РФ или на территории государства-члена Таможенного союза, а также на указанную продукцию, приобретающую статус товара Таможенного союза, заверенная печатью Поставщика.
- Карантинный сертификат или Акт государственного карантинного фитосанитарного контроля, или Акт карантинного фитосанитарного контроля.
- Ветеринарное свидетельство Форма №2, №3 – оригинал.
- Ветеринарная справка Форма №4 – оригинал.

При поставке продукты питания должны соответствовать требованиям по минимальным срокам годности, указанным в Договоре поставки. Приветствуется наличие добровольных сертификаций продукции. С перечнем рекомендуемых сертификаций в разбивке по категориям поставляемых товаров можно ознакомиться в документе «Приложение 1. Перечень систем добровольной сертификации» к «Рекомендациям к поставщикам X5 Retail Group в области устойчивого развития».



В случае поставки спиртосодержащей непищевой продукции Поставщик обязуется предоставить письменное подтверждение наличия/отсутствия в продукции этилового спирта (или денатурата), а также его процентное содержание.

Компания может устанавливать дополнительные (особые) требования для отдельных категорий товаров. Дополнительные (особые) требования для отдельных видов товаров размещены на сайте Компании в разделе «Поставщикам» по адресу: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/Vendors.aspx>.

## Требования по упаковке товаров

Упаковка товаров должна обеспечивать его сохранность во время транспортировки, при выполнении погрузочно-разгрузочных работ и при хранении на распределительном центре Компании. Внешняя упаковка товаров должна быть из прочного картона или иного материала, позволяющего перевозить и складировать товары на поддонах, а также выдерживать не менее пяти перегрузок товаров на разные места хранения или транспортировки.

Транспортная упаковка и каждая единица товара должны иметь основной штрих-код. Формат штрихового кода, наносимого Поставщиком на Товар, должен соответствовать международным стандартам GS1 и одной из кодировок: EAN-8, EAN-13.

Весовой фасованный товар дополнительно к основному штрих-коду должен иметь (весовой) штрих-код. При поставках на Распределительный центр (далее по тексту Политики – РЦ) Поставщик обязан соблюдать следующие требования при поставке Товара:

- Товар поставляется на поддонах. Объем поддона 1200 x 800 x 1800 должен быть максимально заполнен. Приемлемые отклонения по габаритам поддона с учётом поддона от 1200 x 800 x 1600 до 1200 x 800 x 1800, с наполняемостью коробов не менее 65 ед. (55 ед. для алкогольной продукции);
- при поставках товара по схемам с хранением на РЦ и кросс-докинг с комплектацией на РЦ (приемка и отгрузка через склад, без размещения в зоне долговременного хранения) товара, на одном поддоне должно располагаться только одно наименование товара;
- допускается при транспортировке установка одного поддона с товаром на другой при условии, что качество товара от такой установки не пострадает;
- при поставках товара по схемам с хранением на РЦ и кросс-докинг с комплектацией на РЦ на одном поддоне недопустимо размещение товара с разными датами изготовления, а для алкогольной продукции – разными датами розлива;
- при поставках товара по схемам с хранением на РЦ и кросс-докинг с комплектацией на РЦ на одном поддоне должны располагаться коробка одного размера;
- товар не должен выступать за края поддона более чем на 1,5 см с каждой стороны;
- высота поддона с товаром не должна быть более 1,8 м, включая защиту углов и пять стяжек;
- товар на поддонах должен быть надежно закреплен;
- внешняя упаковка товаров должна быть из прочного картона или иного материала, позволяющего перевозить и складировать товар на поддонах, а также выдерживать не менее пяти перегрузок товара на разные места хранения или транспортировки;
- внешняя упаковка, при необходимости, должна соответствовать санитарно-гигиеническим нормам;
- одна упаковка должна содержать товар одного наименования с одним штрих-кодом;
- в случае осуществления поставки одного заказа несколькими транспортными средствами поставщик обязан оформлять ТН или ТН/ТТН на каждое транспортное средство;
- при неоднородной загрузке товара на поддоне при поставках по схеме кросс-докинг с комплектацией на складе Поставщика товар размещается слоями, при этом наиболее тяжелый товар размещается в нижних рядах;
- не допускаются поставки товара на РЦ на автомашинах с высотой кузова менее 1,2 м.

Упаковка товаров должна соответствовать требованиям Технического Регламента Таможенного союза «О безопасности упаковки». Приветствуется выбор упаковки продукции в соответствии подходом X5 Retail Group. С подходом к выбору упаковки можно ознакомиться в документе «Рекомендации к поставщикам X5 Retail Group в области устойчивого развития».

## Санкции за несоблюдение требований и дополнительные требования

Нарушение Поставщиком требований по качеству, маркировке товаров, а также несоответствие информации на упаковке и этикетках товаров действительности, расценивается как существенный недостаток товаров и является основанием для отказа в приемке товара и/или применению санкций по Договору поставки.

Компания может предъявлять дополнительные требования по качеству, внешнему виду и иным характеристикам товаров в зависимости от того, в магазинах какой торговой сети будут реализовываться



товары, а также в случае поставки товаров «Собственной Торговой Марки» (СТМ). Компания своевременно информирует Поставщиков о требованиях, предъявляемых к таким товарам.

## 2.6. Порядок поставки и приемки товара

### Порядок поставки товара

Поставка товара может производиться Поставщиком, транспортом Поставщика и за его счет в магазины, указываемые в Заказе, или на РЦ, по адресу, указанному в Заказе, либо Получателям, наименование и адрес которых указаны в отгрузочной разнарядке. Поставка товара также может осуществляться путем самовывоза товара Покупателем.

Поставщик при перевозке (доставке) товара обязан обеспечить соблюдение действующих правил и норм, установленных для перевозки данного вида продукции на данном виде транспорта, в том числе установленного специального температурного режима.

При перевозке пищевых продуктов каждая партия товара должна перевозиться в транспортных средствах с соблюдением правил перевозки соответствующего вида товара, в том числе с соблюдением правил товарного соседства.

Водители-экспедиторы и экспедиторы, сопровождающие перевозку пищевых продуктов, должны иметь оформленные в установленном порядке медицинские книжки и быть одетыми в спецодежду.

Поставщик обязан передать Компании при поставке все документы, необходимые для реализации товара в соответствии с действующим законодательством РФ и Договором поставки, в том числе:

товарные или товарные и товарно-транспортные накладные;

- копии лицензий на производство или распространение (при поставке товара, производство и распространение которого лицензируется);
- информацию для потребителя на русском языке в соответствии с требованиями законодательства РФ;
- иные документы, наличие которых предусмотрено действующим законодательством РФ, Договором поставки и необходимо для дальнейшей реализации товара.

Отсутствие товарно-сопроводительной документации является основанием для отказа от приемки товара.

### Приемка товара (фактическое получение товаров)

Приемка товара по количеству, ассортименту и комплектности, а также товара, приемка которого осуществляется по тарным местам – по количеству мест и качеству, в части видимых недостатков, которые можно обнаружить путем осмотра товара без вскрытия тары (упаковки), (далее – «видимые недостатки»), производится в момент получения товара.

Приемка приостанавливается в следующих случаях:

- при обнаружении несоответствия качества, количества, комплектности, маркировки поступившего товара, тары или упаковки:
  - требованиям ГОСТов, Технических регламентов Таможенного Союза, техническим условиям и иным требованиям, предусмотренным для данного вида товара законодательством РФ;
  - требованиям Договора поставки;
  - данным, указанным в маркировке и сопроводительных документах, удостоверяющих количество и качество Товара;
- при обнаружении некорректно оформленных документов, предусмотренных Договором поставки, наличие которых предусмотрено действующим законодательством РФ и необходимо для дальнейшей реализации Товара.

Компания вправе предъявить требования к Поставщику, связанные с недостатками товара, находящегося внутри тарного места: по количеству и/или ассортименту, и/или качеству, и /или комплектности в части видимых недостатков, если недостатки обнаружены в течение 10 (десяти) рабочих дней (при кросс-докинге – в течение 14 (четырнадцати) рабочих дней) с момента получения товара.

Компания вправе предъявить требования к Поставщику, связанные с недостатками товара по качеству, в части скрытых недостатков, если недостатки обнаружены в течение срока годности/реализации товара или гарантийного срока.

Поставщик обязан своими силами и за свой счет принять и вывезти товар, имеющий недостатки, в сроки, оговоренные в Договоре поставки. В случае нарушения срока вывоза товара, Компания вправе утилизировать товар, не вывезенный Поставщиком. При этом Поставщик обязан возместить Компании в соответствии с условиями заключенных договоров расходы на экспертизу и стоимость Товара (если она уплачена на момент обнаружения ненадлежащего качества Товара) в полном объеме, а также уплатить неустойку, предусмотренную Договором поставки, в течение 7 рабочих дней с момента получения соответствующего требования Покупателя и предоставления копий документов, подтверждающих понесенные Покупателем расходы.





## 2.7. Оформление первичной документации по договору

Основная информация по оформлению первичной документации по договору поставки содержится на сайте в разделе **Помощник Поставщика X5: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/ServiceCenterFinancialDirectorate.aspx>**, а также в **Договоре поставки**.

При возникновении вопросов следует связываться со специалистами Сервисного центра Финансовой дирекции X5 Retail Group (см. раздел Контактная информация).

## Основные положения по электронному обмену данными

Электронный обмен данными (EDI - Electronic data interchange) – взаимодействие между поставщиком и Компанией в виде стандартизированных бизнес-операций стандартного формата (<https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/EDI.aspx>).

Управление процессом «заказ-поставка» по системе EDI позволяет:

- Исключить необходимость в использовании для передачи документов e-mail, факс, телефонную связь.
- На 80% сократить время на обработку каждого документа на всей цепочке «заказ-поставка».
- Исключить/уменьшить количество ошибок во всем документообороте вследствие практически полного исключения ручного ввода данных на всей цепочке процесса «заказ-поставка».
- Полностью контролировать документооборот на всей цепочке «заказ-поставка».
- Контроль статусов документов (отправлен, прочитан, не прочитан) позволяет контролировать выполнение заказа.
- Исключение возможности потери документов – все документы (Заказы и т.д.) будут доставлены поставщику, а фиксирование даты и времени отправки/ получения документов являются основанием для начисления штрафных санкций по договору поставки.
- Снижение затрат, связанных с бумажным документооборотом.
- Повышение эффективности работы всей цепочки поставок, в том числе за счет внедрения стандартов «GS1 International». Внедрение стандартов делает каждый товар исключительным, понятным и однозначно идентифицируемым для всех информационных систем, что позволяет работать с единым каталогом продукции с разными поставщиками.

Для подключения и использования технологии электронного обмена данными с Компанией Поставщику необходимо:

- Заключение договор на оказание услуг электронного обмена данными с EDI-провайдером, а тем компаниям, которые уже имеют договор с EDI – написать письмо своему EDI-провайдеру о необходимости организации электронного обмена с Компанией.
- Заполнить заявку на организацию обмена электронными документами (шаблон Заявки можно получить у EDI-провайдера).
- Получить от EDI-провайдера параметры доступа на его WEB-EDI-страничку или провести совместную интеграцию своей учетной системы и системы EDI-провайдера.
- Проверить через EDI-провайдера наличие у Поставщика GLN-кода – уникального кода по идентификации физических мест нахождения и юридических лиц Поставщика, а также его структурных единиц – офисов/магазинов/складов отгрузки/распределительных центров и т.д. Если у поставщика GLN-код отсутствует, необходимо обратиться к EDI-провайдеру за информацией, как его получить.
- Провести сверку товарного ассортимента, поставляемого в Компанию, т.е. обратиться к своему EDI-провайдеру для того, чтобы он организовал для поставщика получение списка товаров Компании, соответствующего прайс-листу поставляемого товара в Компанию, также EDI-провайдер предоставит информацию поставщику, как провести сверку товарной номенклатуры. Этот список будет представлять из себя таблицу данных: наименование товара, код X5 Retail Group (PLU), набор штрих-кодов, хранящихся в учетной системе Компании. Поставщику рекомендуется загрузить в свою учетную систему код Компании (PLU), так как в Заказе от Компании для идентификации товара будут использоваться код X5 Retail Group (PLU), штрих-код товара и внутренний код поставщика.
- Обратиться к EDI-провайдеру с письмом о проведении тестов и провести тестовые обмены с Компанией EDI-документами, выбранными Поставщиком и указанными в Заявке.

## 2.8. Условия оплаты и проведения сверки взаиморасчетов



Цена товара устанавливается в российских рублях и включает налог на добавленную стоимость (НДС). Затраты Поставщика, связанные с поставкой товара, учитываются в цене товара.

Все условия о цене товара, включая последующее изменение цены, устанавливаются только путем согласования и подписания уполномоченными лицами Компании и Поставщика спецификации/листа на акцию. Спецификация должна содержать перечень номенклатур товаров, отсортированный по внутреннему коду Компании (PLU) в порядке возрастания. Оплата за товар производится путем безналичного перечисления денежных средств на расчетный счет Поставщика в сроки, предусмотренные соответствующим приложением к Договору поставки. Датой исполнения Компанией своих обязательств по оплате товара считается дата списания денежных средств с расчетного счета банка Компании. При этом Стороны признают, что до момента оплаты товара Компанией, товар не находится в залоге у Поставщика (ч.5 ст. 488 ГК РФ).

Поставщик обязан составлять и выставлять счета-фактуры в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах на основании Цен, действующих на момент отправки Заказа и в соответствии с количеством Товара, фактически принятым по соответствующему договору. При этом, счет-фактура должен составляться отдельно для каждой ТН/ТТН.

В счете-фактуре Поставщик в обязательном порядке дополнительно указывает номер ТН/ТТН и номер заказа, к которым данный счет-фактура составлен. В графе счета-фактуры «грузополучатель и его адрес» следует указать наименование Покупателя/Получателя и фактический адрес подразделения Покупателя (Магазин/РЦ)/Получателя.

Счета-фактуры, предусмотренные соответствующими Договорами, в случае их составления в бумажном виде, направляются Поставщиком в подразделение Компании, ведущее документальный учет товародвижения, по адресу: 603009, Россия, г. Нижний Новгород, Проспект Гагарина, д. 37 «Сервисный центр X5 Retail Group», в срок, предусмотренный действующим законодательством РФ. Документы, переданные через другие объекты Компании, к рассмотрению не будут приниматься.

Поставщик обязан обеспечить передачу Компании счетов-фактур в течение 3 (трех) рабочих дней с момента окончания предусмотренного законодательством РФ срока на выставление счетов-фактур.

В случае непредставления Поставщиком Компании счетов-фактур в сроки, предусмотренные соответствующими Договорами с Компанией, либо предоставления Поставщиком Компании ненадлежащим образом оформленных счетов-фактур, Компания вправе направлять Поставщику запрос о предоставлении надлежащим образом оформленных счетов-фактур по адресу электронной почты, указанному Поставщиком в соответствующем Договоре либо через систему электронного обмена EDI-документами.

Для своевременной оплаты и во избежание искажения данных в учете Поставщика и Компании Поставщику необходимо своевременно информировать соответствующего сотрудника коммерческого подразделения о смене системы налогообложения и ставок НДС по конкретным номенклатурным позициям с предоставлением подтверждающих документов.

Реестры, содержащие перечень документов, на основании которых осуществляется оплата за поставленный товар, направляются Компанией Поставщику, а в случае заключения Поставщиком договора факторинга – на адрес электронной почты финансового агента, указанного в уведомлении об уступке, в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента оплаты.

Не реже одного раза в квартал Компания и Поставщик проводят сверку взаиморасчетов с обязательным подписанием Акта сверки. Компания направляет Поставщику неподписанный проект Акта сверки по адресу электронной почты, указанному Поставщиком, или через систему электронного обмена EDI документами. Поставщик обязан в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента получения проекта Акта сверки передать Компании два экземпляра Акта сверки, подписанных и скрепленных печатью Поставщика либо в тот же срок обязан направить мотивированный отказ от подписания Акта сверки с указанием всех имеющихся возражений по адресу электронной почты, указанному Компанией при направлении проекта Акта сверки, или через систему электронного обмена EDI документами. В случае обнаружения расхождений, связанных с округлением суммы по произведенным поставкам за сверяемый период, стороны без проведения расследования принимают выявленную сумму к списанию. При этом сумма расхождений делится пополам между сторонами. Основанием для списания части расхождений для каждой стороны является подписанный сторонами Акт сверки.

В случае обнаружения расхождений, не связанных с округлением суммы по произведенным поставкам за сверяемый период, срок подписания Сторонами Акта сверки не должен превышать 21 (двадцати одного) календарного дня с момента получения Поставщиком неподписанного проекта Акта сверки. В случае отсутствия возражений со стороны Поставщика по проекту Акта сверки в течение 21 (двадцати одного) календарного дня с момента получения Акта сверки, Акт сверки считается принятым в редакции Компании. При этом Поставщик обязан передать Компании Акт сверки, подписанный и скрепленный печатью Поставщика.

### 3. Взаимодействие при оказании Компанией услуг поставщикам

Взаимодействие с Поставщиками не ограничивается исключительно закупками товаров для реализации в магазинах Компании. Мы исходим из того, что наше сотрудничество с Поставщиками строится на



долгосрочной и взаимовыгодной основе и реализуется в интересах устойчивого развития. Мы можем помочь Поставщикам в решении следующих задач:

(1) Увеличение объема продаж товаров за счет:

- обеспечения устойчивого к сезонным колебаниям спроса на товары,
- привлечения внимания потребителей и обеспечения хороших продаж новых товаров,
- максимально эффективного воздействия на потребителей в точках продаж (магазинах),
- расширения географического охвата сбыта товаров и коммуникации с потребителями.

(2) Сокращение затрат на рекламу, мерчендайзинг и коммуникации с потребителем за счет:

- повышения узнаваемости и положительного имиджа товаров,
- единого стандарта продвижения и выкладки товаров,
- роста числа лояльных покупателей.

(3) Повышение эффективности управления ассортиментом товара, товарными запасами, затратами на производство, хранение, доставку и (или) продажу товаров, не пользующихся спросом покупателей за счет:

- знания ценовой политики и конъюнктуры рынка,
- наличия актуальной и полной информации о реализации товаров потребителям.

Для решения этих задач Компания может оказывать Поставщикам услуги по продвижению товаров в соответствии с требованиями Федерального закона Российской Федерации № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

Кроме того, Компания готова прикладывать максимальные усилия для повышения уровня зрелости практик устойчивого развития Поставщиков и дополнительно информировать относительно различных его аспектов, включая аспекты, закрепленные в «Рекомендациях к поставщикам X5 Retail Group в области устойчивого развития».

## 4. Урегулирование разногласий

Мы обеспечиваем Поставщикам возможность информировать Компанию обо всех случаях предполагаемых нарушений прав Поставщиков в результате действий Компании или ее представителей.

Сообщить о нарушениях прав можно при помощи формы обратной связи, размещенной в разделе «Согласительная комиссия» на официальном сайте компании: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/ConciliationCommittee.aspx>.

Заполненную форму необходимо отправить на адрес электронной почты: [compliance@x5.ru](mailto:compliance@x5.ru). Все обращения рассматриваются Согласительной комиссией.

Согласительная комиссия X5 Retail Group создана в целях решения конфликтных и спорных ситуаций при взаимодействии Компании с партнерами с учетом принципов Кодекса взаимодействия с бизнес-партнерами X5 Retail Group. В задачи комиссии также входит повышение эффективности договорной работы Компании, создание площадки для прямого диалога компании с контрагентами, разрешение спорных ситуаций.

Основные функции комиссии:

- рассмотрение жалоб по процессу выбора контрагентов,
- выявление проблем в договорной работе,
- подготовка рекомендаций и предложений по выявленным проблемам для вынесения на рассмотрение руководства Компании.

Ключевые принципы работы Согласительной комиссии смотрите в разделе «Согласительная комиссия» на официальном сайте Компании по адресу: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/ConciliationCommittee.aspx>.

## 5. Контактная информация

### Корпоративный центр X5 Retail Group:

Адрес: 109029, Россия, г. Москва, ул. Средняя Калитниковская, д.28 стр.4

Тел.: +7 (495) 662-88-88, 789-95-95

Факс: +7 (495) 662-88-88, доб. 61-145

**Сервисный центр Финансовой дирекции** (по вопросам бухгалтерского документооборота, оплате поставок, проведению сверок):





# X5 RETAIL GROUP

Адрес для корреспонденции: 603009, Россия, г. Нижний Новгород, Проспект Гагарина, д. 37, «Сервисный центр X5 Retail Group» Тел.: +7 (495) 662-55-55; +7 (831) 220-04-20

Адрес электронной почты: [6625555@X5.ru](mailto:6625555@X5.ru)

**Сервис для отправки коммерческого предложения:**

<https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/SubmitProposal.aspx>

**Горячая линия по работе с поставщиками:**

<https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/HotLine.aspx>

Адрес электронной почты: [twodays\\_twoweeks@x5.ru](mailto:twodays_twoweeks@x5.ru)

**Согласительная комиссия X5 Retail Group:**

Адрес электронной почты: [compliance@x5.ru](mailto:compliance@x5.ru)

