



ООО «Хохланд Руссланд»
ОГРН 1025005117631
ИНН 5040048921
140126 РФ, Московская обл.,
м.о. Раменский, п. Раменской
агростанции (РАОС), д.16
Тел. +7(495) 777-0905
Rus.Raos@hochland.ru

По месту требования

Условия отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров (поставляемых ООО «Хохланд Руссланд») хозяйствующим субъектам, осуществляющим торговую деятельность посредством организации торговой сети, и о существенных условиях такого договора

1. Общие положения

- 1.1. Во исполнение требований части 2 статьи 9 Федерального закона от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» ООО «Хохланд Руссланд» (далее – **Компания**) размещает сведения об условиях отбора контрагентов для заключения договора поставки продовольственных товаров с хозяйствующими субъектами, осуществляющими торговую деятельность посредством организации торговой сети, и о существенных условиях такого договора.
- 1.2. Содержащиеся в настоящем документе сведения носят исключительно информационный характер, ни одно положение настоящего документа не может признаваться офертой.
- 1.3. Компания в любое время по своему усмотрению и без ограничений может пересматривать положения, изложенные в настоящем документе, в том числе изменять и дополнять ассортимент товаров, реализуемых Компанией.

2. Термины и определения

- 2.1. **Компания** – ООО «Хохланд Руссланд».
- 2.2. **Контрагент, Покупатель** – юридическое лицо, осуществляющее торговую деятельность посредством организации торговой сети.
- 2.3. **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 Федеральным законом от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции», или совокупность двух и более торговых объектов, которые используются под единым коммерческим обозначением или иным средством индивидуализации.
- 2.4. **Договор поставки** – договор поставки Продукции, заключенный(-емый) между Компанией и Покупателем.
- 2.5. **Продукция, Товар** – продовольственные товары, производимые и/или реализуемые Компанией. Качество Продукции подтверждается документами, размещенными на официальном сайте Компании <https://hochland.ru/>.

3. Принципы отбора Контрагентов

- 3.1. Отбор Контрагентов осуществляется на основании коммерческих предложений, подготовленных и Переданных Покупателями в адрес Компании или переданными Компанией в адрес Покупателей, с последующим предоставлением необходимого комплекта документов в соответствии с требованиями, указанными в разделе 5 настоящих Условий.
- 3.2. Отбор Контрагентов для заключения Договора поставки производится на основании оценки коммерческого предложения и условий сотрудничества, которые потенциальный Контрагент полагает приемлемыми для себя.
- 3.3. Компания при отборе Контрагентов и заключении договоров поставки продовольственных товаров руководствуется:
- требованиями действующего законодательства Российской Федерации;
 - принципами свободы договора и равенства участников гражданского оборота;
 - взаимовыгодным сотрудничеством и балансом экономических интересов

- сторон;
- недопущением установления каких-либо дискриминационных условий в отношении Контрагентов;
 - недопущением навязывания контрагентам невыгодных условий договора.
- 3.4. Компания осуществляет проверку Контрагентов на предмет правового положения, финансовой состоятельности, добросовестности в исполнении обязательств и соблюдении требований действующего законодательства, а также иных критериев.
- 3.5. Проверка Контрагентов проводится с использованием следующих источников: сервисов, предоставляемых официальными сайтами государственных органов, в том числе судов, программ проверки контрагентов и иных общедоступных источников.
- 3.6. Компания вправе обратиться с запросом о предоставлении информации непосредственно к Контрагенту.

4. Критерии отбора Контрагентов

- 4.1. Контрагент должен соответствовать следующим критериям:
- 4.1.1. Контрагент должен быть зарегистрирован в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя в установленном законодательством порядке, вправе осуществлять предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации, иметь необходимые лицензии и иные документы, разрешающие заниматься соответствующими видами деятельности, иметь расчетный счет.
- 4.1.2. Контрагент не должен находиться в стадии ликвидации, в отношении него не должны быть введены процедуры банкротства, его деятельность не должна быть приостановлена в порядке, установленном действующим законодательством.
- 4.1.3. В отношении Контрагента, его руководителя либо участника(ов)/акционера(ов) должны отсутствовать сведения о недостоверности информации, сведения о массовом адресе, учредителе, руководителе, а также иные сведения, свидетельствующие о нарушении законодательства, размещенные на сервисе Федеральной налоговой службы «Прозрачный бизнес» (<https://pb.nalog.ru/>).
- 4.1.4. Контрагент должен обладать должным уровнем платежеспособности и финансовой устойчивости, обеспечивающей возможность исполнения обязательств по оплате

товаров, не иметь задолженностей по уплате обязательных платежей; у Контрагента должны отсутствовать признаки банкротства и иные признаки финансовой нестабильности. В отношении Контрагента должны отсутствовать возбужденные исполнительные производства.

4.1.5. Контрагент должен иметь хорошую деловую репутацию: в отношении Контрагента должна отсутствовать информация о систематическом неисполнении Контрагентом требований налогового, антимонопольного и иного законодательства, о фактах незаконного использования контрагентом результатов интеллектуальной деятельности. В отношении контрагента должны отсутствовать факты систематического неисполнения или ненадлежащего исполнения принятых на себя обязательств по ранее заключенным как с Компанией, так и с третьими лицами, сделкам.

4.1.6. У Контрагента должна быть необходимая логистическая инфраструктура (складские помещения, обеспечивающие надлежащие условия хранения Продукции, возможность самостоятельного распределения контрагентом товаров по торговым объектам и другие условия). Складское помещение Контрагента должно соответствовать требованиям Компании. До заключения Договора поставки Компания проводит аудит складского помещения по документированной процедуре на предмет соответствия требованиям. Складское помещение считается соответствующим требованиям Компании, если по итогам аудита оценка склада составила 60% и более.

4.2. Преимуществами при отборе контрагента являются:

4.2.1. Готовность ежемесячного приобретения Продукции в объеме не менее 60 тонн (4 транспортных средств вместимостью не менее 33 паллеты).

4.2.2. Готовность приобретения полного ассортимента выпускаемой Компанией Продукции.

4.2.3. Готовность к сотрудничеству на условиях предварительной оплаты.

5. Перечень документов, необходимых для заключения Договора поставки

5.1. Для прохождения отбора и заключения договора поставки Контрагент предоставляет следующие документы:

Для юридических лиц	Для индивидуальных предпринимателей
<ul style="list-style-type: none">• Устав в актуальной редакции (со всеми изменениями и дополнениями);• Свидетельство о постановке на учет российской организации в налоговом органе по месту ее нахождения (о присвоении ИНН);• Свидетельство о государственной регистрации юридического лица (ОГРН) или Лист записи Единого государственного реестра юридических лиц (если Контрагент зарегистрирован после 31.12.2016);• Документы, подтверждающие полномочия исполнительного органа;• Копии лицензий/допусков СРО (при наличии).	<ul style="list-style-type: none">• Свидетельство о регистрации индивидуального предпринимателя (ОГРИП) или Лист записи Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (если индивидуальный предприниматель зарегистрирован после 31.12.2016);• Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (о присвоении ИНН);• Копия паспорта с регистрацией по месту жительства;• Согласие на обработку персональных данных;• Копии лицензий/допусков СРО (при наличии).

5.2. Указанный выше перечень документов не является исчерпывающим. Компания вправе запросить дополнительные документы и информацию, в том числе бухгалтерскую и налоговую отчетность; справку об отсутствии задолженности перед бюджетом; информацию о наличии складских и торговых площадей; брошюры, каталоги, информационные письма, презентации Контрагента.

6. Заключение Договора поставки

- 6.1. Компания поставляет Продукцию Покупателям на основании подписанного Договора поставки Продукции.
- 6.2. Заключение Договора поставки возможно исключительно при наличии у Компании технологической и экономической возможности для его исполнения, а именно: наличия необходимого объема незаконтракованной Продукции (не являющейся предметом поставки по ранее заключенным договорам), свободных производственных мощностей и возможностей их использования для производства дополнительного объема Продукции, необходимого количества сырья и упаковочных материалов, а также иных ресурсов, необходимых для обеспечения производства и отгрузки Продукции в требуемом Контрагенту объеме.
- 6.3. В процессе переговоров о заключении Договора поставки Компания вправе предложить Покупателю к рассмотрению типовую форму договора, разработанную Компанией.

Предлагаемая Компанией типовая форма Договора поставки не является договором присоединения, содержит условия и права, обычно предоставляемые по договорам такого вида. Все условия поставки подлежат согласованию Компанией и Покупателем в процессе равных переговоров в соответствии с экономическими интересами каждой из сторон.

- 6.4. При заключении Договора поставки Продукции Компания руководствуется принципами законности, добросовестности, свободного волеизъявления сторон и взаимовыгодного сотрудничества, основанного на учете прав и законных интересов контрагентов и направленного на достижение цели договора обеими сторонами.
- 6.5. Договор поставки Продукции считается заключенным с момента достижения Компанией и Покупателем соглашения по всем существенным условиям Договора, предлагаемых каждой из вступающих в договор сторон. Достижение соглашения сторон оформляется в виде подписанного уполномоченными представителями сторон Договора поставки.
- 6.6. Перечень указанных в настоящем документе существенных условий не является окончательным или исчерпывающим. Так, например, при согласовании существенных условий Договора поставки с Покупателем, Компания вправе изменять или дополнять указанные в настоящем документе условия с учетом

позиции Контрагента, хода переговорного процесса и применения вышеуказанных принципов заключения Договора поставки Продукции, а также в случае изменения законодательства Российской Федерации.

7. Существенные условия Договора поставки

7.1. Ассортимент и требования к Продукции

Продукция поставляется в соответствии с согласованными Покупателем и Компанией заказами в ассортименте, присутствующем у Компании на дату заключения договора.

7.2. Цена Продукции и порядок ее оплаты

7.2.1. Цена Продукции определяется в соответствии с прейскурантом Компании на дату заключения Договора поставки, если иное не согласовано Сторонами в Договоре.

7.2.2. Продукция оплачивается Покупателем в порядке 100% предоплаты за 5 рабочих дней до даты планируемой поставки или в ином согласованном сторонами порядке.

При условии соблюдения требований, утвержденных в Торговой политике Компании, Покупателю может быть предоставлена отсрочка платежа на условиях такой Торговой политики.

7.2.3. В случае оплаты Продукции после её отгрузки (передачи) Покупателю (на условиях предоставления отсрочки платежа), Компания вправе потребовать предоставления обеспечения исполнения обязательства Покупателя по оплате поставленной ему Продукции.

7.2.4. Срок оплаты Продукции не может превышать установленный законодательством Российской Федерации предельный срок оплаты Продукции.

7.3. Условия поставки (передачи) Продукции Покупателю

7.3.1. Компания осуществляет поставки Продукции на условиях самовывоза со склада Компании, расположенного по адресу: РФ, Московская обл., м.о. Раменский, п. Раменской агрохимстанции (РАОС), д. 16.

7.3.2. Покупатель обязуется обеспечивать оптимальные условия транспортировки и хранения Товара, приобретаемого у Компании, в частности следующие правила:

- перевозить и хранить Товар при температуре не выше +8 градусов и не ниже +2 градусов по Цельсию при идеальной температуре хранения +4 градуса по Цельсию;
- хранить Товар в сухом месте вдали от влажных стен и пола;
- при транспортировке и хранении Товара соблюдать санитарные и гигиенические нормы;
- в период хранения периодически проводить инспектирование с целью не допускать пропуска срока годности Товара;
- хранить Товар в изолированном от посторонних запахов помещении.

7.3.3. Компания имеет право не отгружать Продукцию в транспортное средство, не соответствующее вышеназванным критериям, а также вправе проводить проверки условий транспортировки и хранения Товара Покупателем в любое разумное время.

7.4. Количество поставляемой Продукции

7.4.1. Компания поставляет Продукцию партиями исключительно в количестве кратном одному паллету Продукции.

7.4.2. Количество конкретной партии Продукции согласовывается сторонами путем направления Покупателем ежемесячного заказа на поставку Продукции Компании (в срок до 5 числа месяца, предшествующего месяцу поставки) и подтверждения Компанией такого заказа. Ежемесячный заказ может быть подтвержден при условии наличия каждого наименования Продукции из ассортимента Компании.

7.4.3. Компания вправе устанавливать минимальный объем Продукции (в том числе конкретной заказываемой ассортиментной единицы), который может быть поставлен Покупателю в рамках одного заказа. Информация о минимальном объеме Продукции предоставляется Покупателю по его запросу или может быть согласована сторонами в Договоре.

7.5. Документы на Продукцию

Поставка Продукции сопровождается документами, предусмотренными действующим на момент поставки законодательством. Стороны вправе согласовать в Договоре дополнительные условия предоставления/обмена документами при поставке Продукции.