



ООО «16-я Республика» ИНН 7813245779 ОГРН 1167847127953  
197110, г. Санкт-Петербург, ул. Большая Зеленина д.5 лит.А пом.2Н  
+7 (499) 350-16-76 [www.16r.su](http://www.16r.su) 16r@16r.su

## Условия сотрудничества

### по реализации продукции ООО «16-я Республика» на рынках и ярмарках

#### 1. Требования к реализатору

Первое обязательное условие к реализатору - наличие санитарной книжки (*но это не наше требование, а требование закона*).

Второе требование - крайне желательно для реализатора иметь в распоряжении автомобиль.

Каких-либо других требований мы не выдвигаем, но крайне желательно, чтобы опыт продаж на рынке или ярмарке у Вас в прошлом был. В том числе Вы можете **иметь другую** постоянную **работу** (*с пятидневным графиком*) и (*или*) торговать **не каждую неделю**.

Статус ИП **не требуется** (*см. пункт 7*).

#### 2. Наценка, цена и ценники

При получении товара Вы получаете комплект фирменных ценников с пропечатанной ценой, подписью и печатью. Однако Вы можете продавать наш товар как дешевле той цены, что указана на нашем сайте, так и дороже, ценники придется выписывать самостоятельно.

В том случае, если Вы продаете по рекомендованной нами цене, Ваша первая наценка составит 33,33%, вторая 42,85%. Подробнее см. [здесь](#).

#### 3. Доставка товара

Доставка товара осуществляется **транспортной компанией из Москвы**. В Москве есть почти все. Основная компания, с которой мы работаем – ПЭК. Товар отгружается «без рядов», т.е. Вы можете заказывать его не только упаковками, но и поштучно<sup>1</sup>. В любом случае товар пакуется в картонные коробки и отправляется с т.н. обрешеткой (*жесткая упаковка*). На товар выписывается накладная.

Товар страхуется. Бьётся товар очень редко (*1 банка на 500*). Если это произошло, то с транспортной компанией нужно составить акт. Специфика товара такова, что бой виден сразу, причем даже в не распакованных коробках.

Расходы на транспортную компанию Вам компенсируются, но обратите внимание, что есть предел компенсации, который зависит от Вашего оборота. Подробнее см. [здесь](#).

Мы не всегда можем сказать, сколько дней идет товар. В некоторых случаях его выдадут на следующие сутки (*Воронеж, например*), бывает и 2 недели (*Нижневартовск*). Но **в среднем 3-5 дней**. Практически всегда перемещение товара можно отслеживать онлайн.

При получении товара нужен паспорт. Желательно пересчитать количество мест, можно перевесить. Практически всегда можно сделать смену получателя или заказать доставку «до двери» (*последнее стоит дополнительных денег*).

---

<sup>1</sup> Хорошо для больших антипасти, например, [http://16r.su/index.php?route=product/product&path=17&product\\_id=182](http://16r.su/index.php?route=product/product&path=17&product_id=182)

#### 4. Компенсация стоимости аренды и транспортных расходов

Мы компенсируем Вам стоимость аренды торгового места и стоимость доставки нашего товара транспортной компанией. Обратите внимание, что есть предел такой компенсации. Он зависит от Вашего оборота. Подробнее [см. здесь](#).

#### 5. Отсрочка платежа

Где-то с 4-й поставки (*точнее после суммы 50 тыс. руб.*) для Вас становится возможен товарный кредит. Он выдается на **срок 21** календарный **день** с момента прихода товара к Вам и зависит от Вашего оборота. Подробнее [см. здесь](#).

#### 6. Выбор ярмарки/рынка

Выбор конкретного рынка / ярмарки осуществляется непосредственно **реализатором**. Выбор может быть обусловлен любыми причинами (*близость к дому, возможность торговать только по выходным и т.п.*).

Со своей стороны, **мы рекомендуем** выбирать такие рынки / ярмарки, где можно получить место **только на выходные дни**. В ином случае торговать каким-либо товаром (*кроме нашего*) еще.

Также есть процедура **предварительного анализа** (*см. пункт 15.*) и **возврата денег** за товар (*см. пункт 20.1*) в том случае, если результаты торговли не оправдали Ваши ожидания.

#### 7. Как получить место на рынке/ярмарке

Место на рынке или ярмарке можно получить практически всегда, для этого нужно обратиться к администрации рынка. Если у Вас есть статус ИП или ООО, Вы можете сделать это сами.

Если нет, Вы можете попросить место **от имени** нашего ООО «16-я Республика». При необходимости мы вышлем Вам все необходимые учредительные документы (*см. п. 9*), и выпишем на Вас доверенность.

Подать заявку на нужны Вам рынок мы можем от и сами (*email, факс, ЭЦП*) в большинстве случаев это возможно сделать дистанционно.

#### 8. Комплект разрешительных документов на товар

При первой поставке Вы получите **комплект разрешительных документов** на товар. Документы как правило не меняются, так что в последующих поставках Вы будете получать только ТТН.

Все документы будут заверены **синей печатью** нашей **организации**.

#### 9. Комплект документов на ООО «16-я Республика»

Если место на рынке (*торговая точка*) оформляется на наше имя, то Вы **получите** также **комплект учредительных документов** ООО «16-я Республика», заверенных синей печатью нашей организации.

#### 10. Кассовый аппарат

Действующее законодательство содержит исключение в виде **необязательности** использования **ККМ** на рынках и ярмарках. Обратите внимание, что сам по себе рынок/ярмарка должна такой статус официально иметь, в ином случае применение ККМ обязательно.

В том случае, если администрация рынка или Ваша налоговая требует ККМ, то, к сожалению, **сотрудничество невозможно**.

Но повторяюсь, что согласно федеральному законодательству **ККМ** на рынке использовать **не требуется**.

## 11. Хранение, срок годности и транспортировка товара

Товар очень хорошо храниться и транспортируется. 1 коробка как правило имеет вес 8-12 кг.

Номинальные условия хранения ( $0 +25^{\circ}\text{C}$ ), в этих условиях срок годности 2-3 года. При нарушении условий хранения (*от  $-8$  до  $+35^{\circ}\text{C}$* ) товар не теряет своих свойств вообще. При глубокой заморозке ( $-30^{\circ}\text{C}$  и ниже) товар нужно размораживать и вкусовые качества незначительно меняются. Но банки не лопаются даже в этом случае.

Продукты, которые мы будем отгружать Вам, как правило произведены в 2015 году и имеют оставшийся срок годности **более одного года**. Некоторые (*антипасту*) имеют оставшийся срок годности 2 – 2,5 года, так как произведены в 2016 году.

Если не прилагать к банкам физических воздействий (*не бросать их на асфальт, не бить молотком*), то они не бьются. В процессе транспортировки разбить их практически невозможно<sup>2</sup> даже в том случае, если банки «трутся» друг об друга.

Жидкие продукты (*компоты, например, или антипасту*) нежелательно переворачивать на крышку, но в общем они герметичны и ничего с ними не произойдет даже в этом случае. Большая часть продуктов между тем имеет густую консистенцию и положение банки значения не имеет вовсе.

## 12. Склад

Мы **специально разработали** данную **схему** работы для того, что сотрудничество с нами стало для Вас **необременительным** способом **дополнительного** заработка. По этой причине мы сделали все так, что Вам не обязательно иметь склад или хранить коробки в своей квартире.

Идеальным вариантом (*на наш взгляд*) является отправка Вам продукции еженедельно. С ТК Вы ее сразу везете на рынок (*ярмарку*) и к завершению выходных остаток у **Вас минимален**. Его можно «катать» в багажнике Вашего автомобиля (*поместить в те коробки, в которых он и приехал*) всю следующую неделю (*как написано в разделе 11 ничего с ним не будет*) до следующих выходных.

Вопрос с хранением товар нужно решать в том случае, если ТК не доставляет в Ваш регион «за 1 неделю» или остаток товар чрезвычайно велик. В том случае, на наш взгляд, какое-то время товар можно хранить дома или на балконе.

Если и этот вариант не устраивает, в некоторых случаях можно договориться с ТК о хранении товара.

Товар также можно отправить нам, а на следующую неделю получить новый (*аналогично пункт 20.1, но не завершая сотрудничество*).

---

<sup>2</sup> За всю дорогу из Болгарии до России у нас бьется 1 банка на 1000. При том что перегружают груз по дороге 5-6 раз.

### 13. Отчетность

До тех пор, пока Вы пользуетесь нашим товарным кредитом, учитывать товар Вы должны «только для себя» и никакой отчетности нам **предоставлять не нужно**.

Вам желательно хранить (и отправлять нам) квитанции (платежные поручения) на перевод денежных средств. Как правило, они проводятся с Вашей карты в Сбербанке и по этой причине надежно хранятся в личном кабинете.

После того, как Вы получите от нас товарный кредит, нужно будет составлять отчеты о реализации.

### 14. Можно ли торговать другим товаром на торговой точке?

В том случае, если Вы выходите на рынок как физическое лицо, а торговое место снимается на наше юридическое лицо ООО «16-я Республика», то торговля другим товаром прямо запрещена договором между нами и Вами. В том случае, если в результате такой торговли будут санкции со стороны контролирующих органов (*мы не знаем, какой товар у Вас еще кроме нашего*), то такие санкции придется оплатить Вам. Но запрет в договоре прописан только как мера, предупреждающая негативные последствия для ООО «16-я Республика».

В том же случае, если торговое место снимается на Ваше имя (*а не на наше*), то никаких ограничений нет, более того, мы рекомендуем Вам это делать. И да, мы все равно будем компенсировать Вам стоимость аренды (*см. пункт 4*).

### 15. Как определить, будет ли продаваться товар?

Наш товар продаваться будет, вопрос лишь в каком количестве. Для того, чтобы получить хоть какой-то доход (*например, заработать 10 тыс. руб. за 2 выходных дня*), нужно продать товара на сумму в 40 тыс. руб. по розничным ценам (*тем ценам, что на нашем сайте [www.16r.su](http://www.16r.su)*). Это примерно 150 банок общим весом 100-120 кг. Такие факторы, как проходимость, наличие аналогов (*прямых аналогов практически нет*) в соседнем магазине и их (*магазинов*) количество имеют большое значение. Другие факторы, такие как уровень доходов населения и размер города / поселка напротив, большого значения не имеют. В небольшом городе продуктов будет продано больше, чем на окраине Москвы.

Самостоятельно определить, получится ли за 2 дня выручка в 40 тыс. руб. или нет, сравнительно сложно. Мы **просили** бы Вас на первом этапе **выслать нам** по электронной почте **название** того рынка / ярмарки, на котором Вы хотите торговать. Современный уровень картографии и интернета позволит нам в течении нескольких дней сделать более-менее точное предположение относительно перспектив (*в интернете все уже есть*).

Второй вариант – Вы можете подать заявку, купить у нас стартовый пакет, получить начальную компенсацию расходов на аренду и транспортные расходы и попробовать. В том случае, если продажи окажутся ниже Ваших ожиданий, весь непроданный товар можно будет запаковать и выслать нам обратно (*подробнее см. пункт 20.1*). Ваши потери при этом окажутся минимальными.

### 16. Движение финансовых потоков

В том случае, если Вы физическое лицо (*не ИП и не ООО*), то с Вами заключается гражданско-правовой договор. Предмет договора – реализация нашей продукции на определенном рынке. На первые поставки, к сожалению, от Вас потребуются аванс. Подробнее [см. здесь](#).

Как написано [здесь](#), мы компенсируем стоимость доставки и аренды в определенных пределах. Обратите внимание, что компенсация предоставляется с нашей стороны продуктами, а не деньгами. Это означает, что, например, взяв у нас продуктов на 12 тыс. руб. при стоимости доставки ПЭКом 600 рублей, Вы получите от нас товаров на 12600 руб, но 600 руб. в ПЭК должны заплатить сами. То же относится и к компенсации аренды.

Хорошая новость состоит в том, что пока Вы авансируете поставки (*до суммы 50 тыс. руб.*), **все** полученные от покупателей **деньги** Вы оставляете себе **в полном объеме**.

После того, как Вы выберете товаров на 50 тыс. руб., движение финансовых потоков меняется. При хорошей реализации Вам **не потребуется вкладывать** оборотные средства в товар (*и все что вложили ранее Вы возвращаете*), но с каждого полученного от покупателей рубля Вы должны выплатить нам 70 копеек. Кроме того, есть предел товарного кредита с нашей стороны – возможно в некоторые моменты Вам все-таки придется вносить свои деньги за товар<sup>3</sup>.

## 17. Расчеты с нами

Деньги нужно переводить только на наш расчетный счет в ПромСвязьБанке. В том случае, если в Вашем городе ПромСвязьБанк есть, то сделать это достаточно просто (*прийти в отделение ПромСвязьБанка в Вашем городе*).

В ином случае Вам нужно оформить безналичный перевод денежных средств с Вашего счета платежным поручением.

## 18. Оплата за место на рынке

Договор, который нужно заключить с администрацией рынка, не должен накладывать на нас таких обязательств, как например кредитная<sup>4</sup> форма расчетов.

В общем случае рассчитываетесь за место непосредственно Вы. Технически это можем сделать и мы с нашего расчетного счета, однако исключительно за Ваш счет.

## 19. Можно ли поставлять товар в магазины или рестораны?

Нашей стратегией является донесения продукта из Болгарии до конечного потребителя в России, и договор, заключаемый между нами прямо запрещает Вам поставлять товары юридическим лицам.

Это связано в том числе и с тем, что для соблюдения требований законодательства нужно заключать с ними прямой договор и выдавать на них индивидуальный комплект разрешительных документов на товар (*см. пункт 8*).

Если есть необходимость в такой поставке, свяжитесь с нами – мы попытаемся решить вопрос индивидуально.

<sup>3</sup> Например, товара Вам нужно на 30 тыс. руб., а доступный остаток товарного кредита 10 тыс. руб.

<sup>4</sup> То есть оказание услуг в долг.

## 20. Выход из контракта

### 20.1. По инициативе реализатора

Если результаты нашей совместной деятельности не оправдают Ваших ожиданий, Вы всегда можете отправить нам остатки товара *(в пределах оплаченной Вами суммы денежных средств на наш р/с)* и получить возврат денежных средств.

Возврат денежных средств производится на Ваш банковский счет в течение 3-х рабочих дней с момента получения нами от Вас груза в ТК *(мы должны его пересчитать)*. Товар должен быть отправлен с обрешеткой до терминала ТК в Москве. Такой возврат также попадает в [компенсацию ТР](#).

### 20.2. Вследствие действий государственных и контролирующих органов

Последствия для сторон примерно те-же, что и в пункте 20.1, зависит от мотивировочной части решения государственного/контролирующего органа.

### 20.3. При наличии дебиторской задолженности со стороны реализатора

Задолженность возможна только в том случае, если мы с Вами перешли на кредитную форму расчетов.

Наши дальнейшие действия зависят от того, на чье имя оформлена торговая точка. Если на наше юридическое лицо, то мы сменим реализатора и поставим об этом в известность администрацию рынка/ярмарки.

Если на Ваше, то мы попытаемся открыть на том же рынке свою торговую точку и поставить там своего реализатора, - наработанная Вами клиентская база уйдет к нам.

В любом случае, отгрузка в Ваш адрес до погашения задолженности больше не будет.

### 20.4. При наложении штрафа со стороны проверяющего / контролирующего органа на ООО «16-я Республика»

Вероятность наложения на нас штрафа в Вашем регионе крайне низка, так как все документы у нас в порядке. На Вас могут *(отсутствие санитарной книжки, например, или тех документов на товар, которые мы Вам выслали)*. Тем не менее совсем исключать такую возможность нельзя. Мы конечно, попытаемся оспорить любой штраф в суде.

Последствия для сторон могут быть разными, при этом не обязательно разрыв контракта *(оспорим или заплатим штраф и продолжим сотрудничать)*.

### 20.5. При продаже товара за пределами рынка

У нас есть пункт в договоре, который обязывает Вас продавать всю продукцию только на том рынке/ярмарке, которую Вы задекларировали.

Это связано с тем, что, если при обычных условиях *(см. пункт 20.4)* шанс получить штраф от государственных и контролирующих органов для нас крайне низок, то в тот момент, когда продажа совершается где-то за пределами данного рынка / ярмарки, вероятность его получить резко возрастает.

В этом случае мы либо ограничимся предупреждением, либо наши действия будут аналогичны тем, что приписаны в пункте 20.3.

## 21. Является ли товар санкционным?

Нет, не является. Это связано с тем, что 20-я группа ТН ВЭД ТС (*овощные консервы это 20 группа*) не попала в Постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. N 778 <http://rg.ru/2014/08/08/postanovlenie-dok.html>

Все товары мы абсолютно легально завозим из Болгарии, на большинстве из них этикетки с указанием нас (*ООО «16-я Республика»*) как импортера.

Антипасты (*овощи, фаршированные сыром*) это также 20-я группа.

## 22. Подлежит ли товар фитосанитарному контролю?

Фитосанитарному контролю подлежат свежие фрукты и овощи. Мнение относительно того, что овощные консервы подлежат фитосанитарному контролю, является ошибочным, т.е. товар фитосанитарному контролю не подлежит.

## 23. Подлежит ли товар ветеринарному контролю?

Ветеринарному контролю подлежит мясо и молочные продукты. Мяса в наших продуктах нет вовсе. Поэтому товар ветеринарному контролю не подлежит.

То же касается и антипасты (*там есть сыр*), существует соответствующее разъяснение Россельхознадзора.

## 24. Почему будет продаваться товар?

Наш товар очень хороший, качественный и красивый. Но если честно, продаваться он будет не только поэтому.

У большинства людей есть неистребимое желание попробовать нечто новое. Причем если в соседнем магазине есть кабачковая икра (*краснодарская, например*), то те, кто ее любят обязательно захотят попробовать другую кабачковую икру (*в данном случае Болгарскую у Вас*). И если сделать наоборот (*в Болгарию привезти краснодарскую*), то там с успехом начнут покупать краснодарскую<sup>5</sup>.

Само по себе условие «таких продуктов больше нигде нет» выполняется в нашем случае на все 200%, - даже если та же фабрика поставляет (*есть с тех же Болгарских заводов ограниченные поставки под другой ТМ*) в Россию, то это другой товар (*торговая марка другая*).

Антипасты Sapori dei Monasteri не возит сейчас в Россию никто, кроме нас. Очень хорошим моментом является то обстоятельство, что вкус потрясающий и ... покупателю сравнить по цене вообще не с чем. Другие антипасты в магазинах продаются крайне редко и определить дорого это или дешево невозможно.

Очень хорошо у нас идут баклажанные закуски торговых марок Mira и Wolski. Они продаются на территории США и Канады (*как раз в Болгарии их вообще не купишь*), ограниченно поставляются на Дальний Восток под другой ТМ. У них не только потрясающий вкус, но и внешний вид.

<sup>5</sup> Кабачковую икру российского производства в Болгарию не завозят, но вот, например, пиво «Балтика» пользуется у болгар (только у тех, кто был или жил в России) большой популярностью. При том что местное и лучше, и дешевле. Например, <http://www.berezka.bg/ru/produkti/pivo>

Полных российских / польских аналогов наших баклажанных закусок в сетевых магазинах нет, хотя баклажаны в аджике или баклажанную икру купить, например, можно. Обратите при этом внимание на этикетку, точнее сказать на то, что на большинстве наших банок она на прозрачной части отсутствует (*товар красив*), в то время как на российских / польских аналогах она чуть ли не полностью скрывает содержимое.

Традиционные закуски балканской кухни (*айвары и лютеница, очень вкусные*) мало того, что плохо представлены в России (*в том числе и потому, что спрос объективно не велик*), они «по определению» должны быть сделаны на Балканах, то есть если не в Болгарии, то, например, в Сербии.

Большое количество [перцев](#) (*их хорошо покупают*) также мало представлено на нашем рынке.

В общем, продажи будут. Единственный вопрос – для окупаемости бизнеса их нужно довести до уровня 30-40 тыс. руб. за 2 выходных, а это достижимо не на каждом рынке/ярмарке.

## 25. Стартовый пакет

Нами разработано 2 «стартовых пакета» с нашей продукцией. Один из них на 10 тыс. руб, второй на 30 тыс. руб. Там только хорошо продаваемый товар, за которым покупатели будут возвращаться еще.

Первый пакет (*на 10 тыс. руб.*) позволит Вам попробовать продукцию и сам процесс, но он в лучшем случае Вы «выйдете в ноль», так как наценка в 33% с 10 тыс. руб. не окупит конечно Ваших затрат и усилий на процесс.

Второй стартовый пакет (*на 30 тыс. руб.*) в случае продажи за 2 выходных дня позволит Вам заработать какие-то ощутимые деньги (*в нашем примере 10 тыс. руб.*).

В обоих случаях Вы можете вернуть товар обратно (*см. пункт 20.1*), если результаты продаж не оправдают Ваших ожиданий.

## 26. Отзывы о нас и наших продуктах

[http://vk.com/topic-102393912\\_32987231](http://vk.com/topic-102393912_32987231)  
<http://spm39.ru/viewtopic.php?f=42&t=5330&view=unread>  
<http://irecommend.ru/taxonomy/term/939/reviews?tid=786386>  
<http://irecommend.ru/content/prosto-vkusnyatina-4>  
[http://otzovik.com/review\\_2421933.html](http://otzovik.com/review_2421933.html)  
[http://www.yell.ru/moscow/com/16-ya-respublika\\_11806836/](http://www.yell.ru/moscow/com/16-ya-respublika_11806836/)

## 27. Контакты

По вопросам сотрудничества пишите [office@16r.su](mailto:office@16r.su) или звоните +7 (499) 350-16-76