

Условия и порядок отбора компанией ЗАО «Тандер» (далее — Компания) Поставщиков в целях заключения договоров поставки товаров следующих групп: свежие овощи, свежие плоды и ягоды, свежая зелень, свежие грибы (категория «фреш»).

Процедура № 1 «Предложение Компании делать коммерческие предложения»

Процедура включает в себя следующие этапы:

- 1) Размещение Компанией в Системе взаимодействия с внешними партнерами <https://srm.tander.ru/> Предложения делать коммерческие предложения.
- 2) Поступление от Поставщиков коммерческих предложений установленной формы.

Коммерческое предложение, помимо заявки установленной формы, должно содержать:

- официальное письмо с описанием истории и планов развития, ее производственных мощностей и указанием вида деятельности (производитель, импортер, оптовый поставщик);
- ассортимент и объем товара, который готов отгружать Поставщик (кг в мес) по предлагаемому ассортименту;
- возможная география поставок;
- прайс-листы продукции;
- возможность предоставления вознаграждения за закупку определенного количества товара и размер вознаграждения в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ»
- возможность предоставления и периоды отсрочки по оплате поставленного товара в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ»

Поставщик вправе предоставить дополнительную информацию и приложить иные материалы, необходимые, по его мнению, для рассмотрения Компанией его коммерческого предложения.

Компания не рассматривает предложения, направленные в ином, чем предусмотрено, порядке посредством электронной, почтовой или факсимильной связи либо не соответствующее перечисленным требованиям.

3) В срок, указанный в Предложении делать коммерческие предложения, Компания в лице уполномоченных сотрудников рассматривает коммерческие предложения Поставщиков, поступившие на установленном порядке.

4) По результатам рассмотрения поступивших коммерческих предложений в срок не более трех месяцев выбирается предложение, наиболее отвечающее интересам Компании с учетом следующих параметров: цена, количество ассортиментных позиций, объемы предлагаемого товара, коммерческие условия, условия доставки, возможность соблюдения температурных режимов доставки и хранения. Оценка производится исходя из конкурентоспособности предложенной цены товара и иных условий поставки в сравнение с уже имеющимися условиями поставки аналогичного продукта и с коммерческими предложениями других Поставщиков, направленных в ответ на Предложение делать коммерческие предложения.

5) Направление Поставщику, чье коммерческое предложение было признано наиболее отвечающим интересам компании, **сообщения о принятии коммерческого предложения и проекта договора поставки** для рассмотрения Поставщиком.

6) Поставщикам, коммерческие предложения которых были отклонены, Компания по электронной почте направляет уведомления об отклонении их коммерческих предложений. Если коммерческое предложение, отвечающее интересам Компании не получено, уведомление об отклонении коммерческого предложения направляется всем Поставщикам, направившим свои коммерческие предложения.

Примечание: Существенные условия договоров поставки (наименование, ассортимент и предполагаемый объем поставки) указываются в предложении делать коммерческие предложения на поставку и подлежат опубликованию по мере возникновения потребности в закупке того или иного товара.

Процедура № 2 «Получение Компанией коммерческого предложения»

Процедура включает в себя следующие этапы:

1) Получение Компанией посредством Системы взаимодействия с внешними партнерами <https://srm.tander.ru/> коммерческого предложения Поставщика с приложением заполненной заявки, установленной формы.

Коммерческое предложение, помимо заявки установленной формы, должно содержать:

1. официальное письмо с описанием истории и планов развития компании, ее производственных мощностей и указанием вида деятельности компании (производитель, импортер, оптовый поставщик);
2. ассортимент и объем товара, который готов отгружать поставщик (кг в мес) по предлагаемому ассортименту
3. возможная география поставок;
4. прайс-листы продукции;
5. возможность предоставления вознаграждения за закупку определенного количества товара и размер вознаграждения в соответствии с Федеральным законом «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ»
6. возможность предоставления и периоды отсрочки по оплате поставленного товара в соответствии с Федеральным законом «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ»

Поставщик вправе предоставить дополнительную информацию и приложить иные материалы, необходимые, по его мнению, для рассмотрения Компанией его коммерческого предложения.

Компания не рассматривает предложения, направленные в ином, чем предусмотрено, порядке посредством электронной, почтовой или факсимильной связи либо не соответствующее перечисленным требованиям.

2. Компания в лице уполномоченных сотрудников рассматривает коммерческое предложение. При рассмотрении предложения Компания руководствуется следующими параметрами: цена, количество ассортиментных позиций, объемы предлагаемого товара, коммерческие условия, условия доставки, возможность соблюдения температурных режимов доставки и хранения, необходимостью наличия в ассортименте того или иного формата магазина продукции, предлагаемой Поставщиком, анализирует иные условия поставки, в том числе в сравнение с уже имеющимися условиями поставки аналогичной продукции и с коммерческими предложениями других Поставщиков.

3. Если поступившее коммерческое предложение не отвечает интересам Компании, в течение трех месяцев с момента его получения Компания направляет Поставщику, коммерческое предложение которого было отклонено, электронное уведомление об отклонении коммерческого предложения.

4. Направление Поставщику, чье коммерческое предложение было признано отвечающим интересам Компании, электронного сообщения о принятии коммерческого предложения и проекта договора поставки для рассмотрения.