

Условия и порядок отбора ЗАО «Тандер» поставщиков в целях заключения договоров поставки / договоров на производство товаров под товарным знаком заказчика

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 с образцами продукции.

Коммерческое предложение, помимо заявки установленной формы, должно содержать:

- официальное письмо с описанием истории и планов развития компании, ее производственных мощностей;
- информацию по представленности продукции по регионам;
- доле поставщика на рынке соответствующей категории;
- рейтинги продаж продукции по регионам, предложенным для сотрудничества, с указанием предлагаемой номенклатуры на ввод;
- возможная география поставок;
- прайс-листы продукции с данными по срокам годности, параметрам продукции (весу позиций, режиму хранения, минимальному заказу, виду упаковки и параметрам транспортировки);
- 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».

Коммерческое предложение должно содержать в качестве приложения наглядные материалы (фотографии, видеоматериалы, презентации, каталоги и т. п.), демонстрирующие внешний вид продукта. Поставщик вправе 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 в установленном порядке. При рассмотрении предложения Компания руководствуется конкурентоспособностью предложенной цены товара, оценивает характеристики упаковки продукции, анализирует иные условия поставки, в том числе в сравнение с уже имеющимися условиями поставки аналогичной продукции и с коммерческими предложениями других Поставщиков.

4) 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.

5) В случае, если коммерческое предложение Поставщика отвечает интересам Компании, Компания по электронной почте направляет Поставщику предложение о направлении образцов продукции с указанием почтового адреса для направления образцов и непосредственного получателя образцов в Компании. Направленное в адрес Компании почтовое отправление с образцами продукции должно содержать указание «ОБРАЗЦЫ» и непосредственного получателя в Компании, указанного при направлении Компанией предложения в соответствии с настоящим пунктом. Для дегустационной оценки должны предоставляться производственные образцы. Образцы должны быть в производственной упаковке с указанием даты выработки.

6) Анализ поступивших образцов товара в трехмесячный срок с момента поступления по органолептическим показателям (внешним, структурно-механическим, вкусо-ароматическим и т. п. характеристикам) и коммерческого предложения в целом по соотношению цена — качество

7) Направление Поставщику, чье коммерческое предложение с учетом анализа образцов было признано отвечающим интересам Компании, электронного сообщения о принятии коммерческого предложения и проекта договора поставки/договора на производство продукции под товарным знаком заказчика для рассмотрения Поставщиком, либо направление Поставщику нового предложения делать коммерческое предложения, уточняющего условия поставки. Поставщику, чье коммерческое предложение с учетом анализа образцов было отклонено, Компания направляет соответствующее электронное уведомление.

8) В срок, установленный в новом предложении делать коммерческие предложения, Компания, в лице уполномоченных сотрудников, рассматривает новые коммерческие предложения, поступившие от Поставщиков.

9) По результатам рассмотрения вновь поступивших коммерческих предложений выбирается коммерческое предложение, наиболее отвечающее интересам Компании по соотношению цена — качество товара, предлагаемого к поставке (изготовлению). Оценка производится исходя из конкурентоспособности предложенной цены и условий поставки в сравнение с уже имеющимися условиями поставки аналогичного продукта и с новыми коммерческими предложениями других Поставщиков, направленных в ответ на новое предложение делать коммерческие предложения. Поставщику, направившему такое предложение, направляется электронное **сообщение о принятии коммерческого предложения и проект договора поставки/договора на производство продукции под товарным знаком заказчика.**

10) Поставщикам, коммерческие предложения которых были отклонены, Компания направляет электронные 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 и договоров на производство продукции под товарным знаком заказчика (наименование, ассортимент и предполагаемый объем поставки) указываются в Предложении делать коммерческие предложения на поставку / производство определенного товара, и подлежат опубликованию по мере возникновения потребности в закупке/производстве той или иной категории товаров.

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:

- официальное письмо с описанием истории и планов развития компании, ее производственных мощностей;
- информацию по представленности продукции по регионам;
- доле поставщика на рынке соответствующей категории;
- рейтинги продаж продукции по регионам, предложенным для сотрудничества, с указанием предлагаемой номенклатуры на ввод;
- возможная география поставок;
- прайс-листы продукции с данными по срокам годности, параметрам продукции (весу позиций, режиму хранения, минимальному заказу, виду упаковки и параметрам транспортировки);
- возможность предоставления вознаграждения за объем закупленного товара, его размер в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ»;
- возможность предоставления отсрочки по оплате поставленной продукции, ее возможный период в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ».

Коммерческое предложение должно содержать в качестве приложения наглядные материалы (фотографии, видеоматериалы, презентации, каталоги и т. п.), демонстрирующие внешний вид продукта. Поставщик вправе 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 необходимостью наличия в ассортименте того или иного формата магазина продукции, предлагаемой Поставщиком, необходимостью расширения ассортимента имеющейся в продаже аналогичной продукции, конкурентоспособностью предложенной цены товара, оценивает характеристики упаковки продукции, 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) В случае, если коммерческое предложение Поставщика отвечает интересам Компании, Компания по электронной почте направляет Поставщику предложение о направлении образцов продукции с указанием почтового адреса для направления образцов и непосредственного получателя образцов в Компании. Направленное в адрес Компании почтовое отправление с образцами продукции должно содержать указание «ОБРАЗЦЫ» и непосредственного получателя в Компании, указанного при направлении Компанией предложения в соответствии с настоящим пунктом. Для дегустационной оценки должны предоставляться производственные образцы. Образцы должны быть в производственной упаковке с указанием даты выработки.

5) Анализ поступивших образцов товара в трехмесячный срок с момента поступления по органолептическим показателям (внешним, структурно-механическим, вкусо-ароматическим и т. п. характеристикам) и коммерческого предложения в целом по соотношению цена — качество и органолептика, в том числе по сравнению с уже имеющейся в продаже в торговой сети продукцией.

6) Направление Поставщику, чье коммерческое предложение с учетом анализа образцов было признано отвечающим интересам Компании, электронного сообщения о принятии коммерческого предложения и проекта договора поставки/договора на производство продукции под товарным знаком заказчика для рассмотрения Поставщиком, либо направление Поставщику нового предложения делать коммерческое предложение, уточняющего условия поставки. Поставщику, чье коммерческое предложение с учетом анализа образцов было отклонено, Компания направляет соответствующее электронное уведомление.

7) Поступление от Поставщика посредством Системы взаимодействия с внешними партнерами нового коммерческого предложения в ответ на предложение Компании, направленного в соответствии с пунктом 6 настоящего Порядка.

8) В трехмесячный срок с момента получения Компания в лице уполномоченных лиц рассматривает новое коммерческое предложение, поступившее от Поставщика.

9) По результатам рассмотрения нового коммерческого предложения Поставщику направляется электронное сообщение о принятии коммерческого предложения и проект договора поставки/договора на производство продукции под товарным знаком заказчика для рассмотрения Поставщиком, либо в течение трех месяцев с момента получения нового коммерческого предложения направляется электронное уведомление об отклонении нового коммерческого предложения.