

## **Условия и порядок отбора АО «Тандер» Поставщиков в целях заключения договоров поставки / договоров на производство под товарным знаком заказчика**

АО «Тандер» (далее по тексту - Компания) при принятии решения о сотрудничестве учитывает правовое положение и репутацию Поставщика. Потенциальный Поставщик должен быть зарегистрирован в установленном порядке в качестве юридического лица либо индивидуального предпринимателя. В отношении Поставщика не должно быть открыты процедуры банкротства, Поставщик не должен находиться в процессе ликвидации.

Также во внимание принимается отсутствие фактов нарушения со стороны Поставщика взятых на себя обязательств в отношении участников рынка. К потенциальному Поставщику предъявляется требование отсутствия претензий в части нарушения законодательства со стороны органов, осуществляющих контроль и/или надзор за деятельностью Поставщика.

В Компании применимы следующие процедуры отбора Поставщиков:

- предложение Компании делать коммерческие предложения;
- получение Компанией коммерческого предложения.

### **1. Процедура «Предложение Компании делать коммерческие предложения»**

Процедура включает в себя следующие этапы:

1.1. Размещение Компанией в Системе взаимодействия с внешними партнерами <https://srm.tander.ru/>

Предложения делать 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.

1.2. 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 Поставщика производственных мощностей Поставщика;
- информацию о представленности продукции по регионам;
- информацию о доле Поставщика на рынке соответствующей товарной категории;
- рейтинги продаж продукции по регионам, предложенным для сотрудничества, с указанием предлагаемой номенклатуры на ввод;
- возможную географию поставок;
- прайс-листы продукции с данными по срокам годности и иным параметрам продукции (весу товарных позиций, режиму хранения, минимальному заказу, виду упаковки и параметрам транспортировки);
- информацию о возможности предоставления вознаграждения за закупку определенного количества товаров и размер вознаграждения в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ»;
- информацию о возможности предоставления и периодах отсрочки по оплате поставленных товаров 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 товара. 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 соответствующие перечисленным требованиям.

1.3. В срок, указанный в Предложении Компании делать коммерческие предложения, Компания в лице уполномоченных сотрудников рассматривает коммерческие предложения Поставщиков, поступившие в установленном порядке. При рассмотрении коммерческого предложения Компания руководствуется конкурентоспособностью предложенной цены товара, оценивает характеристики упаковки продукции, анализирует иные условия поставки (транспортно-логистические возможности, объемы и дискретность поставок и прочее), в том числе в сравнении с уже имеющимися условиями поставки аналогичной продукции и с коммерческими предложениями других Поставщиков.

При выборе Поставщика могут учитываться следующие дополнительные факторы:

- наличие у Поставщика собственного производства и помещений для хранения готовой продукции;
- наличие постоянного товарного запаса, который может использоваться для бесперебойных поставок продукции по заказам Компании;

- возможность осуществления электронного документооборота с Компанией по системе EDI (подробнее - [Приложение 2. К типовому договору на поставку товара с EDI. Организация электронного обмена документами](#));

- наличие у Поставщика развитой транспортно-логистической инфраструктуры, способной обеспечить самостоятельную доставку товаров до мест хранения Компании и позволяющей минимизировать время доставки;

Обстоятельствами, которые могут повлечь отказ Компании от возможного сотрудничества, являются:

- несоответствие коммерческого предложения Поставщика одному или нескольким условиям и порядку отбора;

- предоставление Поставщиком в коммерческом предложении заведомо недостоверной информации (информации, о несоответствии действительности которой Поставщик знал или должен был знать);

- введение в отношении Поставщика процедуры банкротства либо ликвидации.

1.4. Если поступившее коммерческое предложение не отвечает интересам Компании, в течение 45 рабочих дней с момента его получения Компания направляет Поставщику электронное уведомление об отклонении коммерческого предложения.

1.5. 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 ФИО непосредственного получателя в Компании, указанного при направлении Компанией предложения в соответствии с настоящим пунктом.

Для дегустационной оценки пищевых продуктов и оценки качества непищевых продуктов должны предоставляться производственные образцы, отвечающие следующим требованиям:

- если продукция изготовлена не по ГОСТ, требуется предоставление скан-копии документа, в соответствии с которым она изготовлена (технические условия, стандарт организации и проч., но только в частях, не имеющих коммерческую тайну), за исключением продукции импортного производства;

- образец продукции (за исключением весовой пищевой продукции) должен быть представлен в производственной потребительской упаковке без следов повреждений, подтеков и других выраженных дефектов. Маркировка потребительской упаковки должна соответствовать требованиям законодательства ЕАЭС и РФ, в том числе содержать сведения о дате изготовления образца;

- весовой образец должен предоставляться в герметичной упаковке, без следов повреждений, подтеков и других выраженных дефектов. Маркировка упаковки должна соответствовать требованиям законодательства ЕАЭС и РФ, в том числе содержать сведения о дате изготовления образца;

- доставка образцов должна производиться с соблюдением условий транспортирования и хранения;

1.6. Анализ поступивших образцов 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 товара».

1.7. 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, уточняющее условия поставки. Поставщику, чье коммерческое предложение с учетом анализа образцов было отклонено, Компания направляет соответствующее электронное уведомление.

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

1.9. По результатам рассмотрения вновь поступивших коммерческих предложений выбирается коммерческое предложение, наиболее отвечающее интересам Компании по соотношению «цена — качество товара». Оценка производится исходя из конкурентоспособности предложенной цены и условий поставки в сравнении 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.

1.10. 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.

## 2. Процедура «Получение Компанией коммерческого предложения»

Процедура включает в себя следующие этапы:

2.1. 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 Поставщика производственных мощностей Поставщика;
- информацию о представленности продукции по регионам;
- информацию о доле Поставщика на рынке соответствующей товарной категории;
- рейтинги продаж продукции по регионам, предложенным для сотрудничества, с указанием предлагаемой номенклатуры на ввод;
- возможную географию поставок;
- прайс-листы продукции с данными по срокам годности и иным параметрам продукции (весу товарных позиций, режиму хранения, минимальному заказу, виду упаковки и параметрам транспортировки);
- информацию о возможности предоставления вознаграждения за закупку определенного количества товаров и размер вознаграждения в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ»;
- информацию о возможности предоставления и периодах отсрочки по оплате поставленных товаров 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 товара. 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 соответствующие перечисленным требованиям.

2.2. Компания в лице уполномоченных сотрудников рассматривает коммерческое предложение. При рассмотрении коммерческого 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 (транспортно-логистические возможности, объемы и дискретность поставок и прочее), в том числе в сравнении с уже имеющимися условиями поставки аналогичной продукции и с коммерческими предложениями других Поставщиков.

При выборе Поставщика преимуществами могут являться:

- наличие у Поставщика собственного производства и помещений для хранения готовой продукции;
- наличие постоянного товарного запаса, который может использоваться для бесперебойных поставок продукции по заказам Компании;
- возможность осуществления электронного документооборота с Компанией по системе EDI (подробнее - [Приложение 2. К типовому договору на поставку товара с EDI. Организация электронного обмена документами](#));
- наличие у Поставщика развитой транспортно-логистической инфраструктуры, способной обеспечить самостоятельную доставку товаров до мест хранения Компании и позволяющей минимизировать время доставки.

Обстоятельствами, которые могут повлечь отказ Компании от возможного сотрудничества, являются:

- наполненность ассортиментной матрицы на момент получения коммерческого предложения от Поставщика;
- несоответствие коммерческого предложения Поставщика одному или нескольким условиям и порядку отбора;
- предоставление Поставщиком в коммерческом предложении заведомо недостоверной информации (информации, о несоответствии действительности которой Поставщик знал или должен был знать);
- введение в отношении Поставщика процедуры банкротства либо ликвидации.

2.3. Если поступившее коммерческое предложение не отвечает интересам Компании, в течение 45 рабочих дней с момента его получения Компания направляет Поставщику электронное уведомление об отклонении коммерческого предложения;

2.4. 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 ФИО непосредственного получателя в Компании, указанного при направлении Компанией предложения в соответствии с настоящим пунктом.

Для дегустационной оценки пищевых продуктов и оценки качества непищевых продуктов должны предоставляться производственные образцы, отвечающие следующим требованиям:

- если продукция изготовлена не по ГОСТ, требуется предоставление скан-копии документа, в соответствии с которым она изготовлена (технические условия, стандарт организации и проч., но только в частях, не имеющих коммерческую тайну), за исключением продукции импортного производства;
- образец продукции (за исключением весовой пищевой продукции) должен быть представлен в производственной потребительской упаковке без следов повреждений, подтеков и других выраженных дефектов. Маркировка потребительской упаковки должна соответствовать требованиям законодательства ЕАЭС и РФ, в том числе содержать сведения о дате изготовления образца;
- весовой образец должен предоставляться в герметичной упаковке, без следов повреждений, подтеков и других выраженных дефектов. Маркировка упаковки должна соответствовать требованиям законодательства ЕАЭС и РФ, в том числе содержать сведения о дате изготовления образца;
- доставка образцов должна производиться с соблюдением условий транспортирования и хранения;

2.5. Анализ поступивших образцов продукции 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 товара» и органолептики, в том числе по сравнению с уже имеющейся в продаже в торговой сети продукцией.

2.6. 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 предложения делать новое коммерческое предложение, уточняющее условия поставки. Поставщику, чье коммерческое предложение с учетом анализа образцов было отклонено, Компания направляет соответствующее электронное уведомление.

2.7. Поступление от Поставщика посредством Системы взаимодействия с внешними партнерами нового коммерческого предложения, направленного в соответствии с п. 2.6 настоящего Порядка, в ответ на предложение Компании.

2.8. В течение 45 рабочих дней с момента получения Компания, в лице уполномоченных сотрудников, рассматривает новое коммерческое предложение, поступившее от Поставщика.

2.9. 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 45 рабочих дней с момента получения нового коммерческого предложения направляется электронное уведомление об отклонении нового коммерческого предложения.