

Условия и порядок отбора АО «Тандер» Поставщиков в целях заключения договоров поставки товаров по категориям: свежие овощи, свежие плоды и ягоды, свежие грибы, зелень (категория «Фреш»).

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 открыто 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 (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.

1.2. Поступление от Поставщиков коммерческих предложений установленной формы.

Коммерческое предложение, помимо заявки установленной формы, должно содержать:

- официальное письмо с описанием истории и планов развития Поставщика, производственных мощностей и указанием вида деятельности (производитель, импортер, оптовый Поставщик);
- информацию об ассортименте и объеме товара, который готов отгружать Поставщик (кг в мес) по предлагаемому ассортименту;
- возможную географию поставок;
- прайс-листы продукции;
- информацию о возможности 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»;
- информацию о возможности предоставления и периодах 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 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 выборе Поставщика могут учитываться следующие дополнительные факторы:

- наличие у Поставщика собственного производства и помещений для хранения 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 см. [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. По результатам рассмотрения поступивших коммерческих предложений в срок не более 5 рабочих дней 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 сравнении с уже имеющимися условиями поставки аналогичного продукта и с коммерческими предложениями других Поставщиков, направленных в ответ на Предложение делать коммерческие предложения;

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

1.6. 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.

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 и указанием вида деятельности Поставщика (производитель, импортер, оптовый Поставщик);
- информацию об ассортименте и объеме товара, который готов отгружать Поставщик (кг в мес) по предлагаемому ассортименту;
- возможную географию поставок;
- прайс-листы продукции;
- информацию о возможности предоставления вознаграждения за закупку определенного количества товара и размер вознаграждения в соответствии с Федеральным законом «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ»;
- информацию о возможности предоставления и периодах 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 соответствующие перечисленным требованиям.

2.2. Компания в лице уполномоченных сотрудников рассматривает коммерческое предложение. При рассмотрении коммерческого 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 (транспортно-логистические возможности, объемы и дискретность поставок и прочее), в том числе в сравнение 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 см. [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 5 рабочих дней с момента его получения Компания направляет Поставщику электронное уведомление об отклонении коммерческого предложения.

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