**Условия и порядок отбора АО фирма «Агрокомплекс им. Н.И. Ткачева» поставщиков в целях заключения договоров поставки/договоров на производство товаров под товарным знаком заказчика.**

Основанием для ввода в розничную торговую сеть продукции сторонних производителей является то, что:

 - в ассортименте собственных перерабатывающих производств нет такого продукта;

 - в ассортименте собственных перерабатывающих производств есть такой продукт, но в недостаточном количестве для выполнения заявок торговых точек розничной сети.

Оценивается целесообразность ввода в ассортиментную матрицу сторонних товаров, а также наличие свободного полочного пространства под каждую единицу продукции.

**Процедура подачи коммерческого предложения включает в себя 2 способа**:

1. Путем отправления Коммерческого предложения на электронный адрес категорийного менеджера, курирующего определенную группу товаров. (Контакты категорийных менеджеров расположены: Контакты – Поставщикам – Поставщикам розничной сети).
2. Путем участия в электронном тендере (Лоты и информация для пользователей расположены: Поставщикам – инструкция пользователя).

Коммерческое предложение 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;
* 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, презентации, каталоги и пр.), демонстрирующее внешний вид продукта.

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.

Если 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.

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. Для дегустационной оценки должны предоставляться производственные образцы. Образцы должны быть в производственной упаковке с указанием даты выработки.

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

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.

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

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 сравнении с уже имеющимся условиям 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.

Поставщикам, коммерческие предложения которых были оклонены, Компания направляет электронные уведомления об отклонении их коммерческих предложений. Если коммерческое предложение, отвечающее интересам Компании, не получено, уведомление об отклонении направляется всем Поставщикам, направившим 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 товара.