



ПОЛИТИКА ВЫБОРА ПОСТАВЩИКОВ

Торговой сети «Мой магазин» на 2017 г.

СОДЕРЖАНИЕ:

[ЦЕЛЬ ПОЛИТИКИ](#)

[ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ](#)

[ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ](#)

[ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА](#)

[СИСТЕМА ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА](#)

[КОНТАКТЫ](#)

для перехода к нужному разделу, нажмите на ссылку



ЦЕЛЬ ПОЛИТИКИ:

Взаимовыгодное сотрудничество с Поставщиками (партнерами) для обеспечения покупателей широким ассортиментом качественных товаров по экономически обоснованным ценам, удовлетворяющих требованию о соотношении цены и качества.



ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

ПРОЦЕССЫ

- Выбор Поставщиков (партнеров) для обеспечения магазинов Компании продовольственными и непродовольственными товарами;
- Информирование потенциальных Поставщиков (партнеров) об условиях взаимодействия с нашей Компанией.



ЛЕГИТИМНОСТЬ

- Компания работает в соответствии с законодательством РФ.

ВЗАИМНОСТЬ ГАРАНТИЙ

- Компания гарантирует исполнение своих обязательств согласно заключенному договору.

ПРОЗРАЧНОСТЬ

- Наличие понятных и доступных регламентов согласования и подписания договоров, а также принципов взаимодействия с Контрагентами.

ОТКРЫТОСТЬ К СОТРУДНИЧЕСТУ

- Предоставление Поставщикам равных возможностей на заключение договоров с Компанией.

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

- Обеспечение закрытости доступа к информации Поставщика в случаях, когда Контрагент сделал оговорку о конфиденциальности предоставленных сведений в соответствии с законодательством РФ.



ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Достижение конечного результата по следующим факторам:

- стоимость товара;
- качество товара;
- сроки поставки товаров;

Данные факторы должны соответствовать максимальной экономической выгоде Компании.

КОНКУРЕНТНОСТЬ

Конкурентная основа при выборе Поставщиков (Партнеров) - сравнение предложений потенциальных Поставщиков по заранее утвержденным критериям и выбор наилучшего предложения.

РАВНОПРАВИЕ

Порядок, критерии, тендерные условия отбора Поставщиков определяется заранее и являются одинаковыми для всех.



СИСТЕМА ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА

Компания принимает решение о сотрудничестве с определенным партнером на основе конкурентного выбора с учетом нижеперечисленных сведений о Поставщике, его товарах и логистике:

[ТРЕБОВАНИЯ К ПОСТАВЩИКАМ](#)

[ТРЕБОВАНИЯ К ТОВАРУ ПОСТАВЩИКОВ](#)

[ТРЕБОВАНИЯ К ПОСТАВКАМ ТОВАРОВ](#)

[ПРЕИМУЩЕСТВА](#)

для перехода к нужному разделу, нажмите на ссылку



ЛЕГИТИМНОСТЬ

- Поставщик работает в соответствии с законодательством РФ и имеет право заниматься продажей товаров.

РЕПУТАЦИЯ

- Поставщик не имеет претензий от государственных органов, которые могут привести к невозможности надлежащим образом обеспечить исполнение его обязательств согласно заключенному договору;
- В отношении Поставщика не введены процедуры банкротства;
- Отсутствуют факторы неисполнения или ненадлежащего исполнения Поставщиком принятых на себя обязательств перед Компанией или другими участниками рынка;
- Поставщик не находится в стадии ликвидации.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

- Минимальная степень зависимости хозяйственной деятельности Поставщика от заемных средств, финансовая независимость и надежность.



КАЧЕСТВО

- Товары и их упаковка соответствуют по качеству требованиям законодательства РФ и Компании;
- Товары и их упаковка соответствуют требованиям санитарных, технических и всех иных норм и стандартов РФ, Таможенного союза и ЕАЭС.

ПОПУЛЯРНОСТЬ

- Вся предлагаемая к поставкам в сеть продукция Поставщика известна и востребована на рынке и пользуется спросом покупателей.

ЦЕНА

- Цена на поставляемый товар конкурентоспособна и соответствует ценовой политике Компании, а также удовлетворяет запросам покупателей в магазинах соответствующего формата.

МАРКИРОВКА

- Товар(за исключением товара, продаваемого в развес в магазине) или его упаковка имеет штрих-код, соответствующий европейской классификации или созданный специально для Компании;
- Весовой фасованный товар дополнительно к основному штрих-коду должен иметь (весовой)штрих-код, который обеспечит возможность его использования на кассовом оборудовании Компании;
- Маркировка должна содержать информацию в соответствии с действующим законодательством РФ, Таможенного союза и ЕАЭС.



УПАКОВКА

- Упаковка товара должна обеспечивать его сохранность во время транспортировки, при выполнении погрузочно-разгрузочных работ, при хранении на складе;
- Транспортная упаковка должна иметь основной штрих-код и выдерживать не менее пяти перегрузок;
- Внешняя упаковка товаров должна иметь основной штрих-код и выдерживать перемещение товаров внутри торгового зала.

СРОК ГОДНОСТИ

- На момент приемки Компанией товара, на который в соответствии с законодательством РФ должен указываться срок годности, до окончания срока его годности не должно оставаться менее 80% указанного срока его годности.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

- Информация о товаре должна быть доведена до покупателя в доступном и понятном виде в соответствии с законодательством РФ и требованиями Компании.

СОПРОВОДИТЕЛЬНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

- На каждую партию товара предоставляется комплект сопроводительных документов, соответствующий требованиям законодательства РФ, Компании и заключенному договору;
- Сопроводительная документация должна подтверждать качество, безопасность, происхождение товара, фитосанитарное и ветеринарно-санитарное состояния, легальность производства и оборота.



СТАБИЛЬНОСТЬ

- Логистика Поставщика обеспечивает бесперебойную, в соответствии с графиками, доставку товаров в магазины Компании в соответствии с потребностями Компании.

ТРАНСПОРТИРОВКА

- Поставка осуществляется на европоддонах в заранее согласованных по размеру и количеству упаковках;
- Поставка осуществляется транспортом, который обеспечивает температурный режим соответствующим температурному режиму хранения продукции;
- Транспортировка товаров обеспечивает их сохранность и соответствует требованиям, в том числе санитарно-эпидемиологического законодательства, что подтверждается соответствующими документами;
- Транспортировка осуществляется с соблюдением правил товарного соседства.



ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИ ВЫБОРЕ ПОСТАВЩИКА:

- Наличие у Поставщика действующих договоров с другими компаниями, осуществляющими торговую деятельность;
- Наличие у Поставщика собственного производства и помещений для хранения выпускаемой продукции;
- Наличие у Поставщика зарегистрированных товарных знаков;
- Наличие дополнительных сертификатов качества международного образца;
- Товар, производимый Поставщиком реализуется на рынке не менее года;
- Готовность Поставщика изготавливать упаковку и товары в соответствии с требованиями Компании;
- Готовность Поставщика осуществлять ежедневную отгрузку до торговых объектов;
- Готовность Поставщика осуществлять электронный документооборот с Компанией по системе EDI;
- Готовность производить товары СТМ Компании.



Все коммерческие предложения следует присылать по адресу 115191, г. Москва, ул. Большая Тульская, д. 11 не позднее, чем за месяц до начала Договорной кампании.

Период проведения Договорной кампании в «Гарант-Трейд М» начинается 1 апреля и заканчивается 30 июня 2017г.

Вместе с коммерческим предложением следует предоставить следующие документы:

- Презентацию компании в формате .pdf с обязательным предоставлением фотографии продукта в формате .jpg;
- Прайс-лист по товарам с указанием закупочных цен без НДС, ставки НДС и цены с НДС;
- Мониторинг розничных цен ведущих московских розничных сетей (Метро, Ашан, Billa, X5, Дикси) для оперативного принятия решения по коммерческому предложению.

Один из дополнительных факторов, влияющих на выбор Поставщика - описание конкурентных преимуществ.

С случае заинтересованности Вашим коммерческим предложением ответ будет предоставлен в течение 14 рабочих дней.

Основания для отказа от сотрудничества:

- Наполненность ассортиментной матрицы на момент обращения Поставщика, когда такие же или аналогичные товары поставляются в достаточном объеме другими Поставщиками;
- Несоответствие Поставщика одному или нескольким условиям отбора, установленным настоящей Политикой;
- Предоставление недостоверной информации о Поставщике.



Кирюшкина Евгения Владимировна
Телефон: (495) 647-75-18 доб. 228
Табачные изделия, Напитки, Алкоголь,
Бытовая химия, Парфюмерия, Косметика, Гигиена

Рощупкина Ирина Анатольевна
Телефон: (495) 647-75-18 доб. 268
Молочная гастрономия, Мясная гастрономия, Рыба и морепродукты, Кулинария и полуфабрикаты

Жуйкова Инна Александровна
Телефон: (495) 647-75-18 доб. 248
Бакалейные товары, Консервация, Детское питание, Корма для животных

Петров Александр Юрьевич
Телефон: (495) 647-75-18 доб. 230
Кондитерские изделия, Хлеб

Северченко Кристина Владимировна
Телефон: (495) 647-75-18 доб. 230
Овощи, фрукты, зелень.

Начальник отдела закупки
Богайчук Лариса Юрьевна
E-mail: zakupki@moimagazin.ru