

Управление поставщиками

Условия и порядок отбора поставщиков при заключении договоров поставки / на производство под товарным знаком заказчика

Отбор поставщиков и контроль за качеством поставок для всех форматов магазинов «Магнит» осуществляет АО «Тандер» (операционное дочернее общество Компании). При принятии решения о сотрудничестве учитывается правовое положение и репутация потенциального поставщика. К сотрудничеству приглашаются как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели. Для обеспечения безопасности поставок при оценке заявки принимается во внимание отсутствие процедуры банкротства, фактов нарушения взятых поставщиком обязательств в отношении участников рынка, отсутствие претензий в части нарушения законодательства со стороны надзорных органов. В целях обеспечения максимальной открытости и конкурентности процедур отбора поставщиков применяется двухэтапный отбор:

- 1) предложение поставщику подготовить коммерческое предложение с последующей его доработкой согласно требованиям к поставке;
- 2) получение итогового коммерческого предложения.

Шаг 1

Размещение предложения на поставку в открытом доступе в разделе «Система взаимодействия с внешними партнерами» на сайте <https://srm.tander.ru/>.

Шаг 2

Поступление от поставщиков коммерческих предложений установленной формы с образцами продукции.

Шаг 3

Рассмотрение уполномоченными сотрудниками коммерческих предложений. При рассмотрении коммерческого предложения оценивается конкурентоспособность предложенной цены товара, характеристики упаковки продукции, анализируются транспортно-логистические возможности, объемы и дискретность поставок и прочее, в том числе в сравнении с уже имеющимися условиями поставки аналогичной продукции и коммерческими предложениями других поставщиков.

При выборе поставщика могут учитываться следующие дополнительные факторы:

- наличие собственного производства и помещений для хранения готовой продукции;
- наличие постоянного товарного запаса, который может использоваться для бесперебойных поставок продукции;
- возможность осуществления электронного документооборота;
- наличие развитой транспортно-логистической инфраструктуры, способной обеспечить самостоятельную доставку товаров до мест хранения и позволяющей минимизировать время доставки.

Шаг 4

Если коммерческое предложение отвечает интересам Компании, она направляет поставщику предложение о направлении образцов продукции для дегустационной оценки пищевых продуктов и оценки качества непищевых продуктов.

Шаг 5

Анализ поступивших образцов по органолептическим показателям (внешним, структурно-механическим, вкусоароматическим и другим характеристикам) и коммерческого предложения в целом по соотношению «цена-качество» товара.

Шаг 6

Уведомление поставщика о принятии коммерческого предложения и направление проекта договора поставки / на производство продукции.

Поставщикам, коммерческие предложения которых были отклонены, Компания направляет электронные уведомления об отклонении их коммерческих предложений.

Подробнее об условиях, предъявляемых к поставщикам, см. по ссылкам:

<http://magnit-info.ru/partners/about/>

http://magnit-info.ru/partners/secondary_raw/