

ИНСТРУКЦИЯ
«УЧАСТИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОСТАВЩИКОВ В
ЭЛЕКТРОННЫХ ТЕНДЕРАХ НА ПОСТАВКУ ТОВАРОВ,
ДЛЯ НУЖД
ООО «НЬЮФАРМ»

1 Общие положения

1.1 Область применения

1.1.1 Настоящая Инструкция устанавливает общие требования к процессу проведения тендеров внешними компаниями на закупку товаров для нужд ООО «Ньюфарм».

1.1.2 Настоящая Инструкция размещается на сайте и предназначена для потенциальных участников тендера, посещающих сайт n-farm.ru.

1.1.3 Информация о тендерах размещается на сайте ООО «Ньюфарм» (n-farm.ru) в подразделе «Текущие тендеры».

1.2 Термины, определения и сокращения

Закупки – приобретение Компанией товаров, работ и услуг.

Компания – ООО «Ньюфарм».

Потенциальный поставщик – любой участник закупок, являющийся претендентом на заключение контракта с Компанией на поставку продукции.

Центр ответственности (ЦО) – в рамках настоящего Порядка: структурное подразделение ООО «Ньюфарм», являющееся инициатором проведения тендера на закупку товаров для нужд ООО «Ньюфарм».

2 Требования к участникам конкурса

2.1 Для участия в тендере потенциальный поставщик должен удовлетворять следующим критериям:

- должен иметь необходимые профессиональные знания и квалификацию, финансовые средства, оборудование и другие возможности для выполнения обязательств по договору;
- вести деятельность в соответствии с законодательством РФ;
- иметь опыт и положительную репутацию;
- не должен иметь негативного опыта работы с Компанией или другими клиентами;
- не должен быть неплатежеспособным или находиться в процессе ликвидации (для юридического лица), или быть признанным несостоятельным (банкротом).

2.2 Компания может дополнительно выдвинуть специфические требования к потенциальным поставщикам, непосредственно связанные с формой закупок и типом закупаемой продукции, работ, услуг.

2.3 Компания может отстранить Потенциального поставщика от участия в тендере без объяснения причин.

3 Подготовка и предоставление коммерческих предложений

3.1 На сайте Компании размещается запрос и объявление о проведении тендера.

3.2 Запрос содержит следующую информацию:

- количество и место доставки закупаемой продукции;
- желательные или требуемые сроки поставки продукции;

- требования к гарантийным обязательствам и послепродажному обслуживанию;
- указание на необходимость предоставления документов, подтверждающих квалификацию поставщика или подрядчика и соответствие продукции установленным требованиям (лицензии, разрешения для видов деятельности, требующих их наличия в соответствии с законодательством РФ, сертификаты соответствия – для продукции, работ и услуг, подлежащих обязательной сертификации, санитарно-эпидемиологические заключения - для продукции, подлежащей санитарно-эпидемиологической экспертизе и т.д.);
- состав и способ предоставления конкурсной документации;
- дата и время окончания приема документов для участия в тендере;
- желаемые условия оплаты по валютному курсу и по времени.
- почтовый и электронный адреса представителя и ответственного сотрудника.

3.3 Потенциальный поставщик при подготовке коммерческого предложения должен учесть все пункты, содержащиеся в запросе.

3.4 Потенциальный поставщик имеет право запрашивать пояснения к тендерной документации у представителя.

3.5 Потенциальный поставщик направляет коммерческое предложение, удовлетворяющее запросу, в бумажном виде, а так же на e-mail адреса, указанные в запросе.

3.6 Потенциальный поставщик вправе изменить, либо отозвать свое предложение до момента истечения срока приема документов для участия в тендере. Соответствующее уведомление потенциальный поставщик должен направить представителям до истечения срока приема документов в электронном виде.

4 Определение победителя тендера

После вынесения окончательного решения и определения победителя тендера поставщику, выигравшему тендер, посылается уведомление о заключении с ним контракта, так же информация о победителе тендера размещается на сайте Компании.