АУТСОРСИНГ
Tender.Pro
N
АУТСО

АУТСОРСИНГ ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР

© Tender.Pro / Москва 2016

ИСТОРИЯ

2003 г.
НАЧАЛО РАБОТЫ ЭТП «ТЕНДЕРПРО»

2012 г.
ВЫВОД НА РЫНОК УСЛУГ ПО АУТСОРСИНГУ ЗАКУПОК

2012 г.
ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА С ПАО «ГАЗПРОМ» ПО АУТСОРСИНГУ ЧАСТИ ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР

20014 г.
ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА С ООО «ХОЛСИМ (РУС)»

2014 г.
ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА С ПАО «ЛУКОЙЛ»

2016 г.
ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА С ООО «РУССДРАГМЕТ» ПО АУТСОРСИНГУ ПОЛНОГО ЦИКЛА ЗАКУПОК

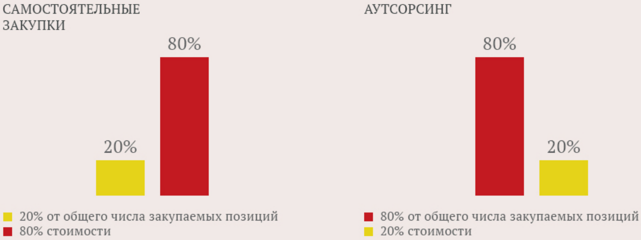
АУТСОРСИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

АУТСОРСИНГ
АУТСОРСИНГ

АУТСОРСИНГ (от англ. outsourcing: внешний источник) - передача организацией определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.

АУТСОРСИНГ СНАБЖЕНИЯ вашего предприятия позволит вам сосредоточится на основной деятельности и не отвлекаться на второстепенные - обеспечительные вопросы.

КАТЕГОРИИ ЗАКУПОК



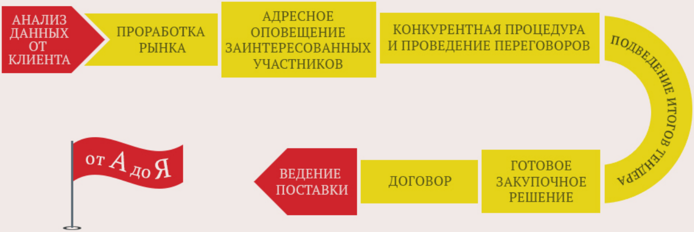
Основные закупки

Товары/работы/услуги , необходимые предприятию для осуществления основной деятельности и получения дохода

Вспомогательные закупки

Товары для ремонтно-эксплуатационных нужд, обеспечения административно-хозяйственной деятельности, прочие категории

КОМПЛЕКС АУТСОРСИНГА (ВОЗМОЖЕН АУТСОРСИНГ ОТДЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ)



АНАЛИЗ ДАННЫХ ОТ КЛИЕНТА

ПРОРАБОТКА РЫНКА

АДРЕСНОЕ ОПОВЕЩЕНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ УЧАСТНИКОВ

КОНКУРЕНТНАЯ ПРОЦЕДУРА И ПРОВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ТЕНДЕРА

ГОТОВОЕ ЗАКУПОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

ДОГОВОР

ВЕДЕНИЕ ПОСТАВКИ

от А до Я

АУТСОРСИНГ – КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО КОМПАНИИ

Фокусировка собственных ресурсов на основных целях бизнеса

Фиксирование себестоимости функций, передаваемых на аутсорсинг

Получение доступа к дополнительным ресурсам

Доступ к новейшим технологиям

Повышение надежности снабжения

Передача ответственности за выполнение конкретной функции

ПРЕИМУЩЕСТВА

- ВЫСВОБОЖДЕНИЕ РЕСУРСОВ (материальные, персонал)
- РАБОТА НЕПОСРЕДСТВЕННО С ЗАКАЗЧИКОМ
- ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ ПО ФОРМЕ ЗАКАЗЧИКА, С УЧЕТОМ РЕГЛАМЕНТОВ И ПОЛОЖЕНИЙ О ЗАКУПКАХ
- ВЫПОЛНЕНИЕ ОБЪЕМНОЙ (РУТИННОЙ) РАБОТЫ НА АУТСОРСИНГЕ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОЙ ЗАЯВКЕ
- КОНТРОЛЬ ВЫПОЛНЕНИЯ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ

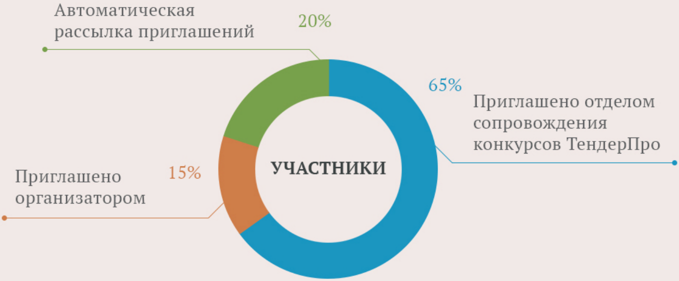
ПОЧЕМУ ТЕНДЕРПРО

- ✓ **ГК ТендерПро** обладает собственной платформой для проведения электронных торгов
- ✓ За годы работы сформирована собственная база поставщиков
- ✓ Отдел маркетинга постоянно отслеживает появление новых участников на рынке
- ✓ Специалисты отдела сопровождения проводят индивидуальную работу с каждым участником тендера
- ✓ Отраслевые эксперты предоставляют оценку возможных участников и дают рекомендации по приоритетным поставщикам для каждого вида номенклатуры

ЭТАПЫ АУТСОРСИНГА

1. ЗАДАНИЕ С УЧЕТОМ ВСЕХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРОЦЕДУРЫ (ТЗ, ЧЕРТЕЖИ, БАЗИС, УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ, СРОК ПОСТАВКИ И Т.Д.)
2.
   - ГОТОВОЕ ЗАКУПОЧНОЕ РЕШЕНИЕ
   - ПРОЕКТ ДОГОВОРА НА ПОСТАВКУ
   - СОПРОВОЖДЕНИЕ ПОСТАВКИ
3. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ИТОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

СООТНОШЕНИЕ ПРИГЛАШЕНИЙ К УЧАСТИЮ



ПРИМЕРЫ ПРОВЕДЕННЫХ РАБОТ

ЗАДАНИЕ ДЛЯ ПАО «ГАЗПРОМ: ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОСТАВЩИКОВ К ЗАПРОСУ ПРЕДЛОЖЕНИЙ НА ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО ЗЕМЛЕУСТРОИТЕЛЬНЫМ РАБОТАМ ПО ОБЪЕКТАМ МАГИСТРАЛЬНОГО ГАЗОПРОВОДА.

СПЕЦИАЛИСТАМИ ТЕНДЕРПРО:

НАЙДЕНО И ПРИГЛАШЕНО БОЛЕЕ **160** КОМПАНИЙ ПО УКАЗАННОМУ ПРОФИЛЮ

СДЕЛАНО БОЛЕЕ **100** ЗВОНКОВ КОМПАНИЯМ

ПРОВЕДЕНЫ ПЕРВИЧНЫЕ И ПОВТОРНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ КОМПАНИЯМИ

30 КОМПАНИЙ ВЫРАЗИЛИ ПРЕДВАРИТЕЛЬНУЮ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ В УЧАСТИИ

21 КОМПАНИЯ СМОГЛА ПОДГОТОВИТЬ ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ УЧАСТИЯ И ПОДАТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ЛУЧШЕЕ ЦЕНОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПОЗВОЛИЛО ПОЛУЧИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ В РАЗМЕРЕ **30%** ОТ НАЧАЛЬНОЙ ЦЕНЫ

ПРИМЕРЫ ПРОВЕДЕННЫХ РАБОТ

АУТСОРСИНГ ПО ЗАДАНИЮ ООО «РДМ» ДЛЯ УПРАВЛЯЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Наименование тендера	вид тендера	количество этапов	Автоматическая рассылка приглашений	Приглашено компаний специалистами ТендерПро	Подано предложений	экономия в % с учетом стоимости услуг
ЛИСТ СТАЛЬНОЙ ИЗНОСОСТОЙКИЙ	ОТКРЫТЫЙ/2 ЭТАП РЕДУКЦИОН	2	150	17	5	52%
КАНЦЕЛЯРИЯ	ОТКРЫТЫЙ/ 2 ЭТАП ЗАКРЫТЫЙ	2	218	25	5	11%
СПЕЦОДЕЖДА	ОТКРЫТЫЙ/ 2 ЭТАП ЗАКРЫТЫЙ	2	96	10	5	16%
ПРОТИВОПОЖАРНОЕ ОБОР-Е	ОТКРЫТЫЙ/ 2 ЭТАП ЗАКРЫТЫЙ	2	132	11	4	32%
ИНСТРУМЕНТ	ОТКРЫТЫЙ/ 2 ЭТАП ЗАКРЫТЫЙ	2	344	30	5	8%
БЫТОВАЯ ТЕХНИКА	ОТКРЫТЫЙ/ 2 ЭТАП РЕДУКЦИОН	2	148	15	6	45%

ИТОГО: 27%

Аутсорсинг

– современный подход к закупкам, который позволит сократить издержки и временные затраты на рутинные торговые операции. Силы, опыт и наработанные связи наших специалистов будут в Вашем распоряжении, а электронные торги и аукционы проведенные нашими специалистами дадут экономию бюджета на уровне 15-30%. Открытость и доступность информации о роводимых торгах расширит сформировавшийся круг поставщиков, снизит стоимость и повысит качество поставляемых товаров и услуг. Всё это позволит вывести закупки на новый уровень.

АУТСОРСИНГ - ЭТО ШАГ В БУДУЩЕЕ.
ДАВАЙТЕ СДЕЛАЕМ ЭТОТ ШАГ ВМЕСТЕ.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА
Умрихин Олег Викторович

АДРЕС
141707, МО, г. Долгопрудный,
проспект Пацаева, д. 7, корп. 1, оф. 43.
Время работы: с 4:00 до 18:00 по московскому времени

ТЕЛЕФОН & EMAIL
Отдел поддержки: +7 (495) 215-14-38
Отдел каталогизации: +7 (495) 215-14-38 (добавочный 305)
Бухгалтерия: +7 (495) 215-14-38 (добавочный 105)
URL: http://www.Tender.Pro
Email: client@Tender.Pro

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ

Воронеж +7 (473) 300-31-36
Екатеринбург +7 (343) 247-83-04
Казань +7 (843) 210-09-25
Краснодар +7 (861) 201-82-24
Красноярск +7 (391) 229-80-83
Нижний Новгород +7 (831) 280-85-09
Новосибирск +7 (383) 207-57-85
Пермь +7 (342) 235-78-37
Ростов-на-Дону +7 (863) 303-28-06
Самара +7 (846) 212-95-52
Санкт-Петербург +7 (812) 748-25-40
Челябинск +7 (351) 799-56-10

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В УКРАИНЕ

Тел./Факс: +380 (44) 586-41-09
04208, Украина, Киев, ул. Порика Василия, 7а/178

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КИТАЕ

Тел./Факс: +86 0991 293-27-86

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ

Тел./Факс: +7 (727) 350-73-83
100000, Казахстан, г. Караганда, ул. Лободы 9, к. 2

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В УЗБЕКИСТАНЕ

Тел./Факс: +99871 276 53 77, 99871 276 48 30
Узбекистан, г. Ташкент, Проспект Бунедкор 42, офис 115, 111

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КЫРГЫЗСТАНЕ

Тел./Факс: +996 (312) 96-16-61