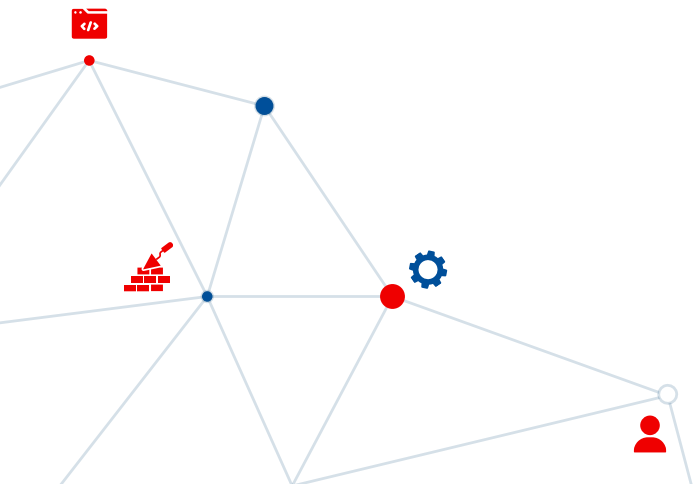


iTender ЭТП

корпоративная электронная
торговая площадка



Содержание



Ваши конкуренты тратят на закупки на 20% меньше, чем вы

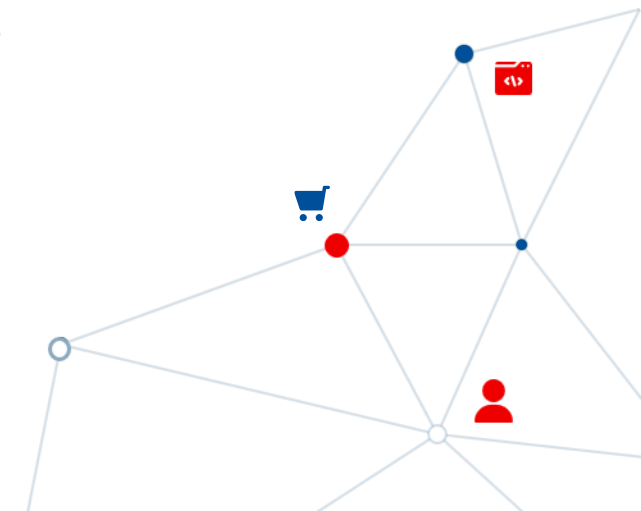
- Чтобы тратить меньше — используйте ЭТП
- Собственная ЭТП на базе готового решения — оптимальный вариант
- iTender ЭТП — ваше собственное решение для автоматизации закупок
- iTender ЭТП выбрали более 200 российских и зарубежных компаний

iTender ЭТП охватывает все этапы конкурентных закупок

- Проводите аккредитацию поставщиков и работайте только с надежными
- Выбирайте и приглашайте поставщиков для участия в тендерах: собирайте надежных поставщиков на тендер одним кликом
- Используйте больше критериев оценки поставщиков: чтобы выбирать лучших и избежать рисков
- Снижайте цены с помощью конкурентных закупок
- Выбирайте победителя по четким и понятным критериям

Кейсы внедрения iTender ЭТП

К росту прибыли вдвое — за полтора месяца



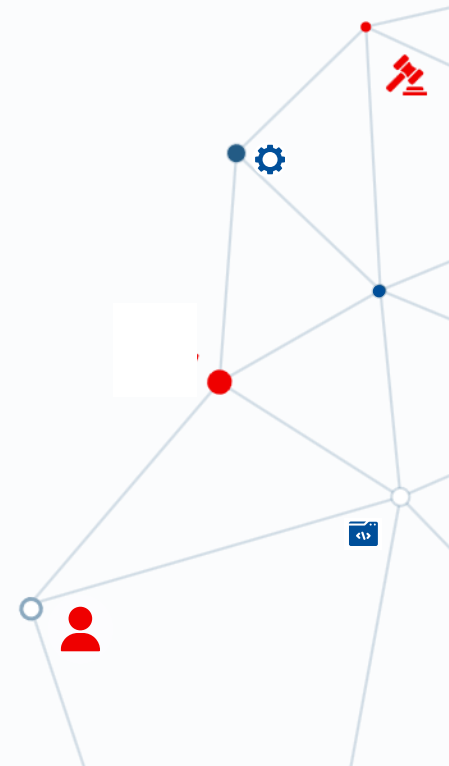
Треть ваших конкурентов тратят на закупки на 20% меньше, чем вы



Исследование PwC и ассоциации директоров по закупкам «Клуб закупщиков» показало:

- Треть компаний тратит на закупки на 20% меньше, чем остальные, потому что использует тендеры
- В 40% компаний снабженцы работают над снижением закупочных цен и улучшением условий поставок, потому что не перегружены рутинной работой
- В 30% компаний исполняются закупочные регламенты— и работают механизмы экономии, заложенные в закупочный процесс

Конкурентов можно догнать и перегнать, если **автоматизировать закупки**



Чтобы тратить на закупки меньше – используйте ЭТП



Закупки без ЭТП

- 1 ▶ На то, чтобы сбить цены поставщиков, приходится тратить много сил – сравнивать предложения, вести переговоры, разыскивать альтернативы
- 2 ▶ Отсутствует **категорийный менеджмент***. Это ведет к высоким организационным расходам – закупки мелочей вы тратите столько же времени, сколько и на приоритетные для бизнеса позиции
- 3 ▶ Если ключевой поставщик подводит – приходится в авральном режиме искать ему замену и переплачивать за срочную поставку
- 4 ▶ Нет достоверных данных об узких местах закупок – не видно, где можно сэкономить

Закупки с ЭТП

- 1 ▶ Вы снижаете цены с помощью тендеров. Внутри ЭТП тендеры проводятся в разы быстрее, чем «на бумаге», и полностью контролируются
- 2 ▶ У вас настроен и поддерживается категорийный менеджмент – высвобождаются ресурсы отдела снабжения на работу по снижению цен на важные для компании товары и услуги
- 3 ▶ Вы настраиваете закупочный процесс так, чтобы автоматически выбирать главного и альтернативных поставщиков – или по клику распределить крупный заказ между несколькими
- 4 ▶ Вы моментально получаете автоматически сформированные отчеты, и данные в них достоверны

***Категорийный менеджмент** – это разделение закупаемых товаров и услуг на категории в зависимости от важности для ведения бизнеса. Для каждой категории разрабатывается своя стратегия закупок

Собственная ЭТП на базе готового решения – оптимальный вариант



	Публичная ЭТП*	Заказная ЭТП**	ЭТП на базе готового решения***
Доступная стоимость внедрения	+	–	+
Бесплатный доступ для поставщиков	–	+	+
Быстрый старт	+	–	+
Безопасность данных пользователей и компании	–	+	+
Адаптация под корпоративный закупочный регламент	–	+	+
Контроль надежности поставщиков	–	+	+
Итог сравнения	2 из 6	4 из 6	6 из 6

***Внешняя ЭТП** – электронная площадка, которая предоставляет возможность проводить закупки сторонним компаниям.

****Заказная ЭТП** – площадка, которая разработана с нуля под закупочные процессы компании.

*****ЭТП на базе готового решения** – электронная торговая площадка, которая поставляется «как есть», с готовым набором закупочных механик и возможностей.

iTender ЭТП – ваше собственное решение для автоматизации закупок



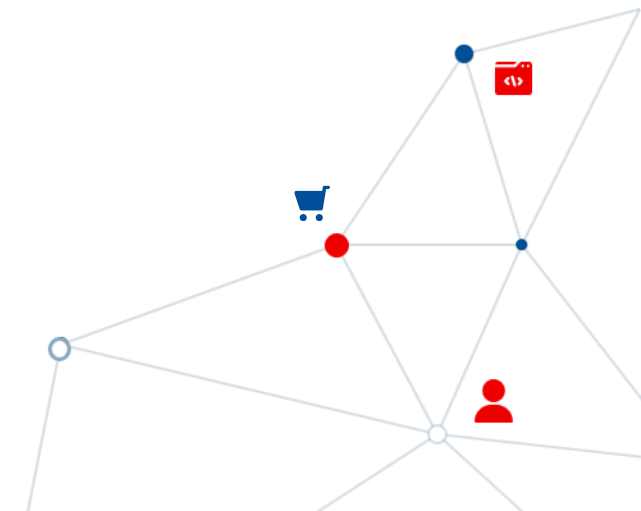
01 | Работает по вашим правилам и регламентам

04 | Возможна настройка во время эксплуатации – без участия разработчиков

02 | Внедряется за 1,5-2 месяца

05 | Отлаженные механизмы проверки поставщиков

03 | Безопасна – данные о закупках и участниках защищены



iTender ЭТП выбрали более 200 российских и зарубежных компаний



POCATOM



«Внедрение произошло очень быстро, буквально за полтора месяца... Рекомендовала бы "Фогсофт" обязательно, так как качество выполненных работ, быстрота работ, профессионализм всех сотрудников компании здесь на высоте»

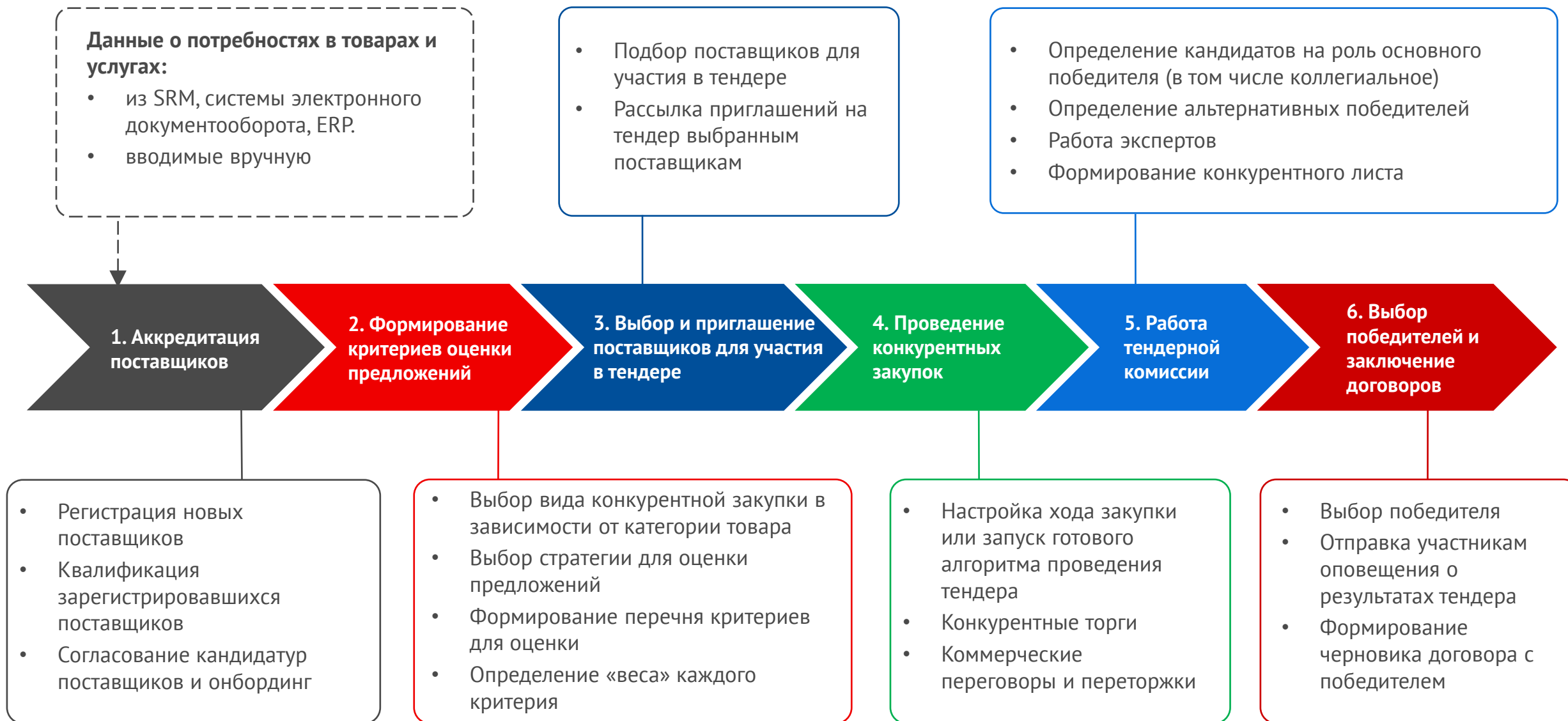
Коростина Л.И.,
ведущий инженер по тендерам ООО «УК «Талан»

«С первой же торговой процедурой ... наша служба закупки убедилась, что платформа полностью удовлетворяет наши основные запросы. Мы получаем лучшие по цене и дополнительным условиям предложения поставщиков, ускоряем работу с закупками и проводим все этапы закупки фактически в режиме одного окна...»

Бекнур М.Н.,
исполнительный директор КМК «Астана Моторс»



iTender ЭТП охватывает все этапы конкурентных закупок



1. Проводите аккредитацию поставщиков и работайте только с надежными

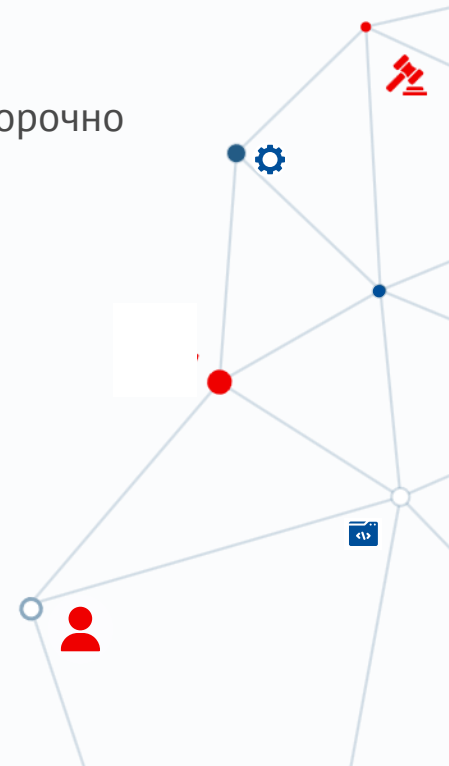


Без ЭТП:

- ▶ На проверку новых поставщиков тратится много времени – это увеличивает сроки включения поставщиков в работу
- ▶ К тендерам могут быть допущены фирмы-однодневки – из-за нехватки времени у службы безопасности на их проверку
- ▶ Данные о поставщиках разрозненны, их сложно консолидировать – каждый снабженец оценивает поставщиков по-своему, ведет свой список профилей поставщиков (или не ведет)

После внедрения ЭТП:

- ▶ Поставщики проходят проверку – аккредитацию на ЭТП для допуска к торгам. На отсев сомнительных контрагентов уходят минуты, а не часы
- ▶ Данные о поставщиках вносят они сами – службе безопасности остается только выборочно проверить их
- ▶ Информация о поставщиках унифицирована и сохраняется в системе



The screenshot displays the 'ООО Мастер' (OOO Master) accreditation page. The left sidebar contains navigation options such as 'Управление системой', 'Задачи', 'Торговые процедуры и аттестации', and 'Организация торговых процедур'. The main content area is divided into 'Общая информация' and 'Рейтинг'. The 'Общая информация' section lists fields for company details like 'Роли компании', 'Статус', 'Дата окончания аккредитации', and 'ИНН'. The 'Рейтинг' section lists 'Виды экономической деятельности' (Metallurgical industry, etc.), 'Регион', and 'Документы'. The 'Документы' section lists five required documents, each with a '1 Документ Microsoft Word.docx' button.

Виды экономической деятельности

Металлургическая промышленность (24)
Строительство автомобильных и железных дорог (42.1)
Строительство дорог и шоссе (42.11)

Регион ?
не указано

Документы

Копия документов, подтверждающих полномочия лица, подавшего заявление на регистрацию

1 Документ Microsoft Word.docx

Копия выписки из Единого государственного реестра юридических лиц

1 Документ Microsoft Word.docx

Свидетельство о постановке на учет организации в налоговом органе

1 Документ Microsoft Word.docx

Документ, подтверждающий полномочия руководителя

1 Документ Microsoft Word.docx

Копия учредительного документа

1 Документ Microsoft Word.docx

Случайная компания не просто не сможет участвовать в закупках на ЭТП: каждый контрагент проходит через аккредитацию — он доказывает надежность, способность поставлять нужный товар в желаемых объемах, подтверждает опыт

2. Собирайте надежных поставщиков на тендер одним кликом

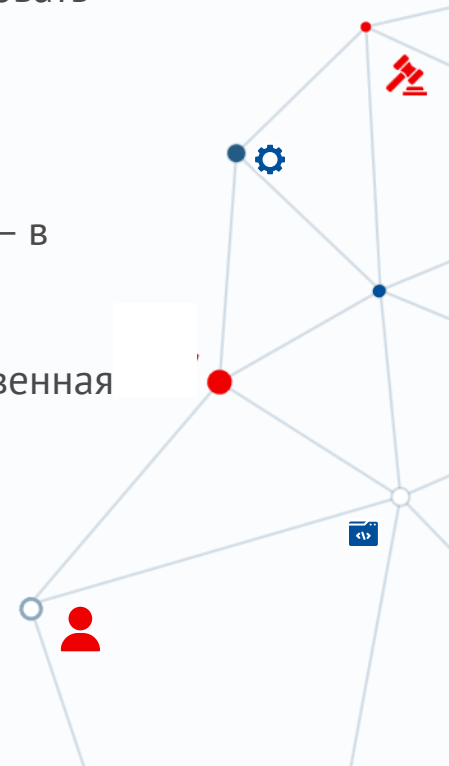


Без ЭТП:

- ▶ Ручная рассылка приглашений поставщикам – часть приглашений может остаться незамеченной, поставщик не явится на тендер или не успеет подготовиться к торгам, получение письма приходится проверять, на что уходит время
- ▶ Высок риск, что в конкурентной закупке будут участвовать непроверенные поставщики, что может трактоваться ФНС как неосмотрительность при выборе контрагентов – налоги могут быть доначислены

После внедрения ЭТП:

- ▶ Рассылка происходит по клику – приглашения моментально отправляются выбранным поставщикам, можно в считанные минуты сформировать пул участников и регулировать степень конкуренции
- ▶ Поставщики проходят через аттестации – в ходе аттестации уточняется, способен ли поставщик выполнить обязательства по контракту, имеется ли у него производственная база и надежные контрагенты, отзывы и рекомендации



Главная > Личный кабинет > Организация торговых процедур > Закупка гипсокартона

← Вернуться ✓ Сохранить **➔ Опубликовать** 📄 Сформировать извещение ⋮

Закупка гипсокартона

Статус: Проект извещения Номер процедуры: T-0000089 Способ проведения: Аукцион на понижение Ответственный: Степанец Е. В.

Общая информация

Предмет процедуры * Начало подачи заявок * Дата начала подачи заявок * Окончание подачи заявок * Дата окончания подачи заявок * Дата и время начала * Валюта *

Пригласить Отозвать Удалить

Приглашения

Статус приглашения: Все Отправлено: [] - [] Доступны для отправки

Получатель: [] Процедура: []

Искать Очистить

Экспорт в Excel

<input type="checkbox"/>	Дата создания	Организация	Отправлено	Номер процедуры	Способ проведения	Процедура	Статус	Получено
<input type="checkbox"/>	07.06.2024 12:27	ИП Иванов Иван Иванович	07.06.2024 12:28	T-0001355-1	Очная переторжка	Поставка гофрокартона T21	Отправлено	
<input type="checkbox"/>	07.06.2024 12:27	ФЛ Курочкин Николай	07.06.2024 12:28	T-0001355-1	Очная переторжка	Поставка гофрокартона T21	Отправлено	
<input type="checkbox"/>	07.06.2024 12:27	ФЛ Петров Петр Петрович	07.06.2024 12:28	T-0001355-1	Очная переторжка	Поставка гофрокартона T21	Отправлено	

Отправка приглашения происходит мгновенно, приглашения не попадают в папку «Спам», за короткое время оповестить о новом тендере можно десятки контрагентов

3. Используйте больше критериев оценки поставщиков, чтобы выбирать лучших и избежать рисков

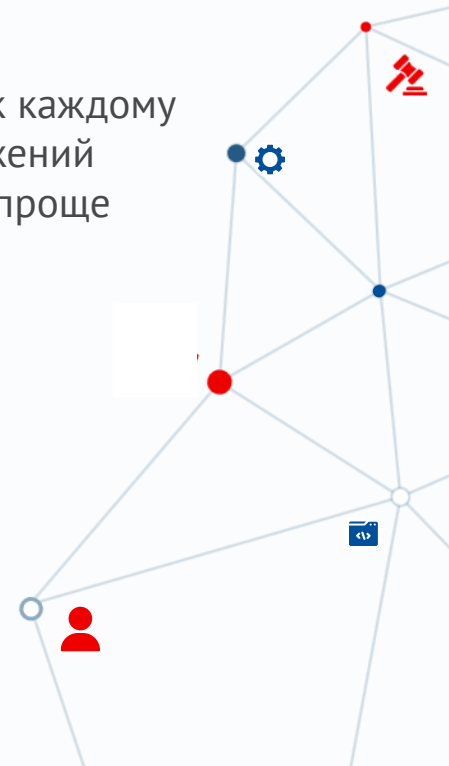


Без ЭТП:

- ▶ Основной критерий оценки предложений – цена. Редко используются репутационные критерии – опыт и отзывы, а также условия поставки – из-за того, что на сбор данных и их анализ требуется много времени
- ▶ Сложно унифицировать требования к предложениям поставщиков – у каждого снабженца они могут быть разными, а мнение закупщика не всегда отвечает целям компании
- ▶ Формирование критериев оценки может проходить без учета опыта предыдущих заказов и тендеров – НМЦК может быть занижена в сравнении с рыночной, а номенклатура не соответствовать той, которую предлагает рынок

После внедрения ЭТП:

- ▶ Неценовые критерии можно использовать при оценке предложений так же просто, как ценовые – условия поставки, рассрочка, гарантийные обязательства, скорость доставки
- ▶ Сформулированы единые требования к каждому типу товаров и услуг – оценка предложений поставщиков объективна, закупщикам проще применять критерии в работе
- ▶ Критерии оценки можно скопировать из предыдущих закупок – опыт заказов товаров и услуг сохраняется, его можно использовать буквально по клику как шаблон



Главная > Личный кабинет > Критерии оценки

+ Критерий оценки процедур Удалить Группы критериев

Критерии оценки

Наименование Тип

<input type="checkbox"/>	Наименование	Тип
<input type="checkbox"/>	Гарантийный период, мес.	Целое число
<input type="checkbox"/>	Сертификат	Строка
<input type="checkbox"/>	СМК	Справочник
<input type="checkbox"/>	Срок поставки	Дата
<input type="checkbox"/>	Стоимость	Цена
<input type="checkbox"/>	Сумма по лоту	Сумма
<input type="checkbox"/>	Сумма по позиции	Сумма
<input type="checkbox"/>	Условия оплаты	Строка
<input type="checkbox"/>	Цена за единицу	Цена

Записи с 1 по 9 из 9

Добавление критерия

Язык Русский

Наименование * RU

Тип сущности Критерий оценки процедур

Тип *

Фактор определения ранга *

Описание RU

Вы можете создавать собственные критерии для оценки поставщиков и их предложений: ценовые (например, факт рассрочки платежа или скидка за объем поставки) или неценовые – срок гарантии, скорость поставки

4. Снижайте цены с помощью конкурентных закупок



Без ЭТП:

- ▶ На проведение тендера уходит много времени – закупщики сравнивают предложения поставщиков, приводят их к одному формату, выявляют ошибки, уточняют информацию
- ▶ Не всегда получается создать ситуацию конкуренции – поставщики не видят, какие условия предлагают конкуренты
- ▶ Не хватает ресурсов на то, чтобы организовывать сложные закупочные процедуры для закупок уникальных или дорогих товаров и комплексных услуг

После внедрения ЭТП:

- ▶ Тендеры проходят быстро благодаря автоматизации – от публикации тендера на ЭТП и до подведения итогов процедура проходит автоматически, при этом ручной контроль за процессом сохраняется
- ▶ Поставщики участвуют в аукционе в режиме реального времени, что заставляет их улучшать предложения
- ▶ Для закупок любого типа товаров и услуг можно использовать сложные закупочные процедуры – они встроены в систему, и их организация не отнимает много времени

В iTender ЭТП можно создавать и нестандартные инструменты для закупок, например:

- Зонтичные закупки – чтобы покупать большое количество однотипных товаров и не ограничиваться договором с одним поставщиком
- Попозиционные закупки – для экономии бюджета по каждой закупочной позиции выбирается свой победитель с лучшей ценой

Главная > Личный кабинет > Торговые процедуры > Поставка гофрокартона T21 №5

[← Вернуться](#)

Поставка гофрокартона T21 №5

Статус: **Завершен** ?

Номер процедуры: T-0001447

Способ проведения: Запрос предложений

Организатор: ООО "ДонСтрой"

Общая информация | Лоты | Заявки на участие | Результаты | История изменений ?

Номер процедуры	T-0001447
Организатор	ООО "ДонСтрой"
Способ проведения	Запрос предложений
Статус	Завершен
Предмет процедуры ?	Поставка гофрокартона
Начало подачи заявок	После публикации
Дата начала подачи заявок	07.06.2024 11:00
Окончание подачи заявок ?	Завершение в 11:00
Дата окончания подачи заявок	07.06.2024 11:00
Валюта	Российский рубль
Форма проведения ?	Открытая
Форма отображения ?	Открытая
Виды экономической деятельности ?	Производство

Квалификационные критерии

Наименование	Описание
Срок поставки	
Условия оплаты	

Требования к документам участника

[Экспорт в Excel](#)

Наименование	Обязательный
Сертификат качества	Да
Анкета контрагента	Да
Выписка ЕГРЮЛ	Да

Любая закупочная процедура может быть настроена и модифицирована, чтобы соответствовать корпоративным закупочным регламентам и процессам. Вы используете те способы закупок и те критерии оценки предложений поставщиков, которые максимально точно отвечают специфике закупаемых товаров и услуг

5. Выбирайте победителя по четким и понятным критериям

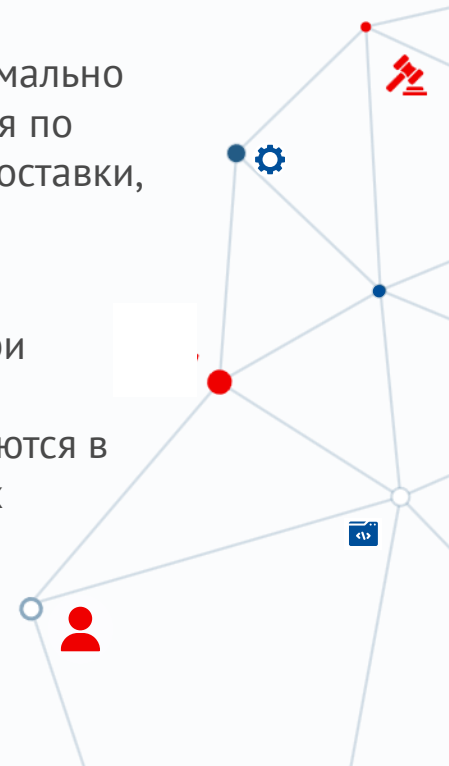


Без ЭТП:

- ▶ Сложно сравнивать предложения поставщиков — ведь, помимо цены, нужно учитывать условия оплаты, доставки и прочие факторы
- ▶ Оценка предложения поставщика может быть субъективной — из-за недостатка данных или личной заинтересованности закупщика
- ▶ Работа в тендерной комиссии отнимает у участников много времени, а важные сообщения могут попросту затеряться в текучке. В результате, оценка предложений поставщиков затягивается

После внедрения ЭТП:

- ▶ Автоматически формируется конкурентный лист — в нем подсвечивается победитель, альтернативные поставщики
- ▶ Оценка предложений поставщиков максимально объективная — предложения сравниваются по одинаковым параметрам (цена, условия доставки, гарантии, рассрочка)
- ▶ Работа тендерной комиссии ведется внутри системы — это быстрее, чем обмениваться сообщениями и письмами, задачи не теряются в потоке входящих писем и в мессенджерах



Главная > Аттестационные и закупочные комиссии > Комиссия

Комиссия

Ответственный: Теги

Не назначен

Комиссия *

Сотрудники

Integration User

Алексеев Алексей

Амантаев Руслан

Ауэзов Мухтар

Байкальские минералы Александр

Бойко Ксения

Болгар Диана Григорьевна

Брунский Глеб Павлович

Гибадуллин Ринат Маратович

Евстигнеева Анна Валерьевна

Записи с 1 по 10 из 42

< 1 2 3 4 5 >

Председатель ?

Сотрудники

Щурко Александр Францевич

Записи с 1 по 1 из 1

Статус запроса оценки	Этап оценки	№ заявки	Участник	Эксперт	Комментарий	Результат
№ TRE-0000003						
Опубликован	Оценочный этап	0000030	ООО "Умный поставщик"	Гибадуллин Ринат		1,00
Опубликован	Оценочный этап	0000030	ООО "Умный поставщик"	Ресовский Константин	Считаю требования выполненными, заявку допустить.	1,00
Опубликован	Оценочный этап	0000030	ООО "Умный поставщик"	Степанец Евгений		1,00
Опубликован	Оценочный этап	0000031	ООО "СПЕЦОДЕЖДАОПТТОРГ"	Гибадуллин Ринат		1,00
Опубликован	Оценочный этап	0000031	ООО "СПЕЦОДЕЖДАОПТТОРГ"	Ресовский Константин		2,00
Опубликован	Оценочный этап	0000031	ООО "СПЕЦОДЕЖДАОПТТОРГ"	Степанец Евгений		2,00

Записи с 1 по 6 из 6

Система помогает оценить предложения поставщиков и поддерживает работу тендерной комиссии. В результате определить победителя можно проще и быстрее, чем если бы комиссия занималась этим вручную



Кейсы внедрения iTender ЭТП



Кейс: компания «Страна Девелопмент»



Застройщик федерального уровня



ПРОБЛЕМА

- Компания тратила ресурсы отдела закупок на проверку поставщиков – времени на тщательную оценку не хватало, и на закупки попадали ненадежные контрагенты
- Не все снабженцы следовали регламентам закупочной работы – многие предпочитали работать по-своему, игнорируя корпоративные правила и регламенты
- Тендеры проводились медленно из-за того, что проходили в ручном режиме

РЕШЕНИЕ

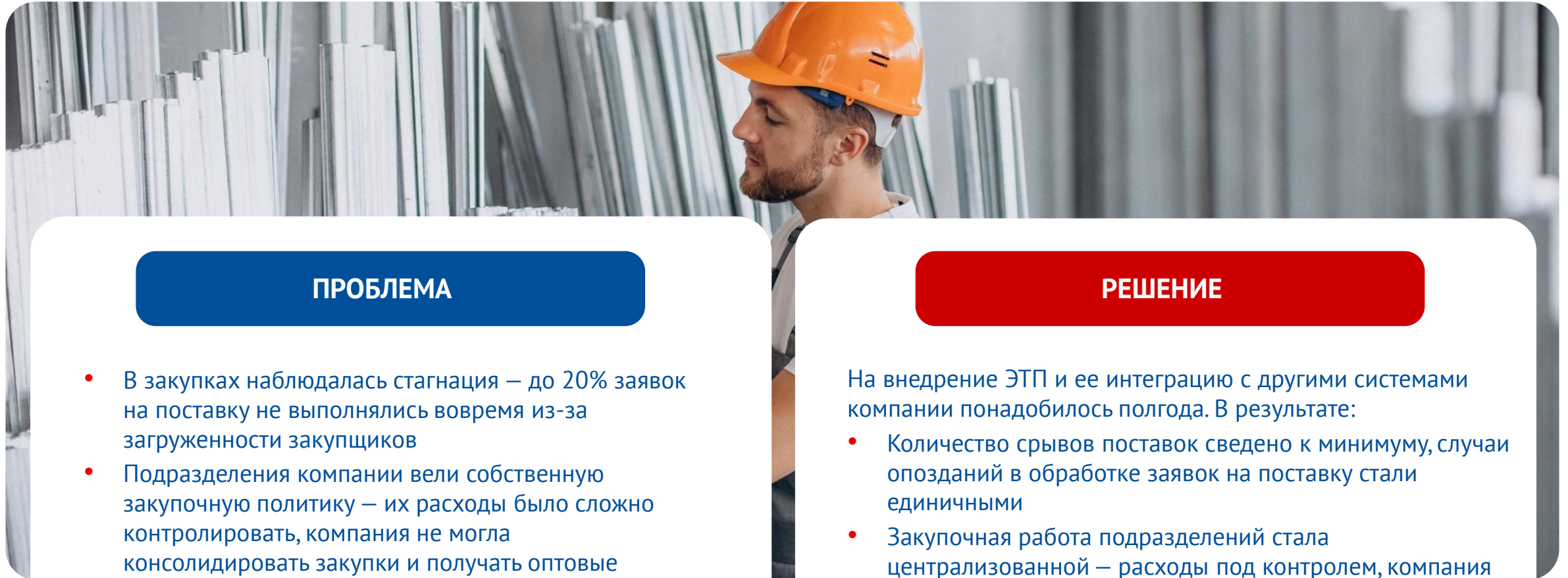
За 2 месяца компания получила собственную ЭТП, с помощью которой:

- Автоматизировала и ускорила проверку поставщиков для их допуска к закупкам
- Унифицировала закупочную работу – снабженцы стали работать согласно регламентам
- Ускорили проведение тендеров за счет автоматизации всех этапов конкурентных закупок

Кейс: металлдобывающая компания (NDA)



Крупный российский производитель алюминия и изделий из него



ПРОБЛЕМА

- В закупках наблюдалась стагнация — до 20% заявок на поставку не выполнялись вовремя из-за загруженности закупщиков
- Подразделения компании вели собственную закупочную политику — их расходы было сложно контролировать, компания не могла консолидировать закупки и получать оптовые скидки

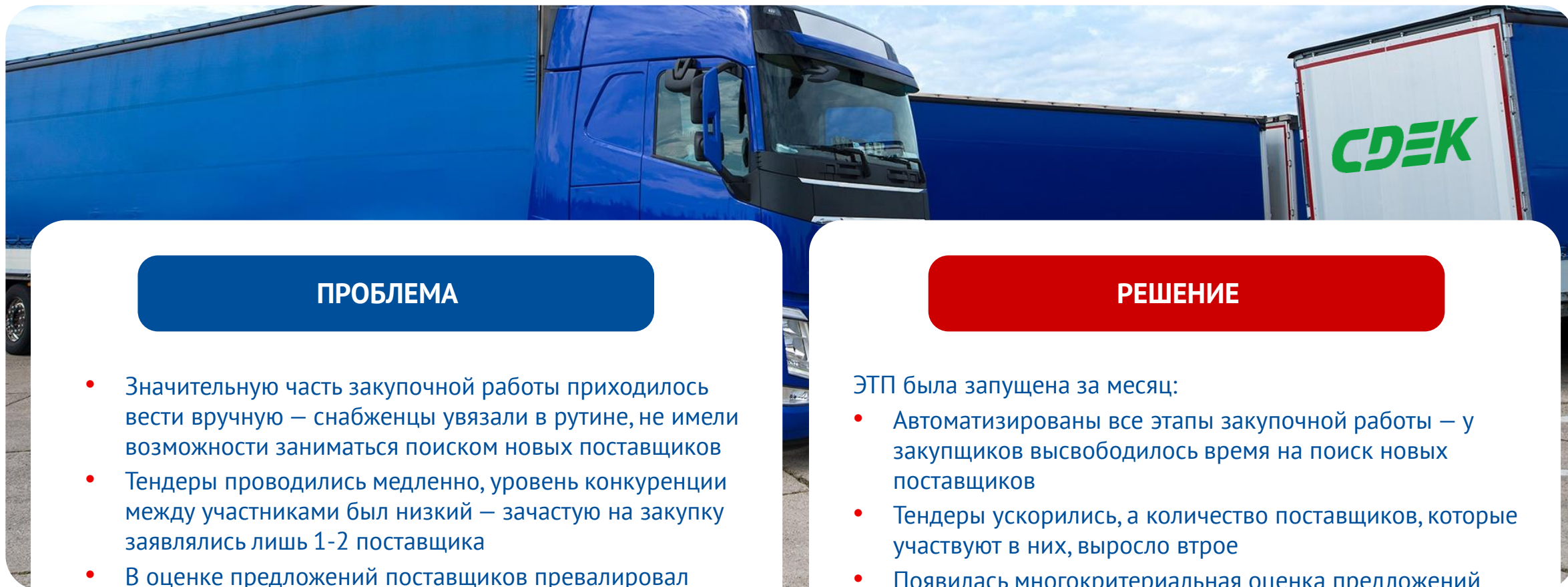
РЕШЕНИЕ

- На внедрение ЭТП и ее интеграцию с другими системами компании понадобилось полгода. В результате:
- Количество срывов поставок сведено к минимуму, случаи опозданий в обработке заявок на поставку стали единичными
 - Закупочная работа подразделений стала централизованной — расходы под контролем, компания получила возможность объединять закупки однотипных товаров разных подразделений и получать оптовые скидки

Кейс: компания СДЭК



Федеральный логистический оператор и служба доставки



ПРОБЛЕМА

- Значительную часть закупочной работы приходилось вести вручную – снабженцы увязали в рутине, не имели возможности заниматься поиском новых поставщиков
- Тендеры проводились медленно, уровень конкуренции между участниками был низкий – зачастую на закупку заявлялись лишь 1-2 поставщика
- В оценке предложений поставщиков превалировал фактор цены – в результате компания получала товары низкого качества и услуги, не отвечающие ее стандартам

РЕШЕНИЕ

ЭТП была запущена за месяц:

- Автоматизированы все этапы закупочной работы – у закупщиков высвободилось время на поиск новых поставщиков
- Тендеры ускорились, а количество поставщиков, которые участвуют в них, выросло втрое
- Появилась многокритериальная оценка предложений поставщиков – кроме цены на выбор победителя тендера стали влиять неценовые факторы, а риск получить некачественные товары и услуги снизился

К росту прибыли вдвое — за полтора месяца



Выбирайте формат внедрения

- On-premise — если нужно максимально сохранить уникальные бизнес-процессы
- On-cloud (SaaS) — если результат нужен срочно, а бюджет ограничен



Быстро обучайте пользователей

- Ваши сотрудники проходят курс обучения работе в ЭТП
- Инструкции для закупщиков и поставщиков интегрированы в систему
- В ЭТП встроена удобная система подсказок



Следите за процессом внедрения

Вы всегда в курсе, на какой стадии работа над внедрением и когда она будет завершена



Используйте возможности low code решения

Настраивайте работу системы быстро и удобно с помощью уже установленных инструментов и без участия разработчиков



Интегрируйте ЭТП в IT-инфраструктуру

iTender ЭТП интегрируется с корпоративными информационными системами:

- SRM — системами управления закупками и поставщикам
- программами на платформе 1С
- системами документооборота
- ERP
- Сервисами проверки контрагентов
- Удостоверяющими ЭП центрами



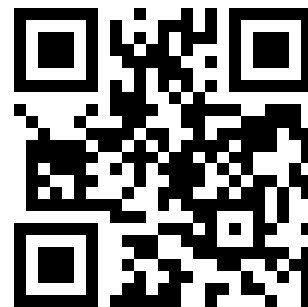
За минуты заводите поставщиков на ЭТП

- Простая регистрация
- Механизмы импорта списков поставщиков на площадку
- Подписка на новые тендеры
- Удобный аукционный зал
- Обучение и подсказки для работы





Используйте iTender ЭТП, чтобы
закупки приносили прибыль!



**Отправьте заявку на
демонстрацию системы:**

sales.global@fogsoft.ru

+7 (499) 703-1824

+7 (485) 258-2205

fogsoft.ru