

Абонентское обслуживание закупочной деятельности

Консалтинговая фирма предлагает долговременное сотрудничество на договорной основе в форме абонентского обслуживания коммерческих закупок, а также закупочной деятельности в рамках действия Федеральных законов от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Абонентское обслуживание закупок - это комплексное сопровождение деятельности организации по всем вопросам, возникающим в процессе текущей закупочной деятельности. Данная услуга основана на принципах аутсорсинга, конфиденциальности, экономической безопасности и является удобным и эффективным инструментом оптимизации юридических, финансовых и предпринимательских рисков.

Абонентское обслуживание включает в себя*:

1. Консультации:

- устные консультации;
- письменные консультации.

2. Информирование:

- предоставление нормативного материала по запросу клиента.

3. Составление и ведение основной закупочной документации:

- аудит имеющейся системы закупок Заказчика;
- разработка методических документов правового характера, в том числе Положения о закупках в рамках 223-ФЗ, Положения о контрактном управлении в рамках 44-ФЗ, регламента работы комиссий по закупкам, плана закупок, проектов договоров, соглашений, закупочной документации по видам закупок, протоколов, извещений и т.п.;
- экспертный анализ представленных клиентом документов и выработка рекомендаций;
- экспертиза результатов на каждом этапе закупочных процедур.

4. Составление запросов:

- составление запросов, информационных писем и прочих документов в органы государственной власти, управления, надзорные органы, контролирующие деятельность в сфере госзакупок, хозяйственные общества и организации.

5. Участие в переговорах:

- подготовка закупочной документации, необходимой клиенту для участия в переговорах по поставке товара, выполнению работ, оказанию услуг;
- представление интересов клиента на переговорах с контрагентами.

6. Представление интересов клиента:

- представление интересов клиента в различных организациях и государственных органах, в том числе в ФАС;
- сопровождение исполнительного производства.

7. Организация электронного документооборота для реализации закупочной деятельности:

- оформление электронно-цифровой подписи;
- мониторинг, а также индивидуальный подход к выбору электронно-торговых площадок (далее – ЭТП);
- аккредитация на ЭТП;
- организация торгов (аукционы, конкурсы), закупок с предварительным отбором, открытых/закрытых процедур, с возможностью проведения аукционной процедуры понижения цены (переторжки), а также прочих закупочных процедур, в том числе - открытого запроса предложений, открытого запроса цен, запросов котировок, конкурентных переговоров, простой закупки, мелкой закупки, закупки у единственного источника;
- подача заявок для участия в закупочных процедурах на ЭТП, организуемых организаторами в интересах сторонних заказчиков;
- участие и сопровождение в закупочных процедурах на ЭТП.

8. Претензионная работа:

- подготовка рекомендаций по ведению претензионной работы;
- составление претензий и ведение претензионной переписки.

9. Экстренный выезд:

- экстренный выезд к клиенту в случае возникшей необходимости.

* Для вашего удобства мы предлагаем несколько комплектов абонентского обслуживания, каждый из которых имеет свои особенности и преимущества. В зависимости от характера вашей деятельности и интенсивности пользования услугами, вы можете выбрать тот комплект, который максимально отвечает вашим потребностям.

Комплекты абонентского обслуживания закупок:



Комплект «БАЗОВЫЙ» включает 10 часов ежемесячного абонентского обслуживания;

Комплект «СТАНДАРТ» включает 20 часов ежемесячного абонентского обслуживания;

Комплект «БЕЗЛИМИТ» - без ограничения времени абонентского обслуживания в месяц.

Абонентское обслуживание осуществляется следующим образом:

1. После подписания договора на абонентское обслуживание закупок за клиентом закрепляется специалист, который осуществляет сопровождение закупочной деятельности клиента (дает письменные и устные консультации, готовит необходимую документацию и т.д.).
2. Клиент, в свою очередь, определяет уполномоченное лицо (круг лиц) для осуществления взаимодействия с консалтинговой фирмой.
3. Контакт осуществляется по средствам связи (телефон, электронная почта, факс), а в случае необходимости — путем личных встреч. Все обращения клиента принимаются в форме заданий.
4. Каждое задание фиксируется и классифицируется по уровню сложности:
 - ответ на простое задание дается в кратчайшие сроки;
 - ответ на сложное задание дается после дополнительного изучения всех обстоятельств;
 - задания повышенной сложности передаются экспертам, в том числе юристам, специализирующимся на отдельных отраслях законодательства, регламентирующих закупочную деятельность.

Дополнительно:

- Цена выбранного Вами комплекта будет составлять фиксированную ежемесячную абонентскую плату за определенный объем часов использованного времени (не менее 10 часов – комплект «Базовый»).
- Договор на абонентское обслуживание заключается на срок не менее 2-х месяцев.
- Оплата по договору осуществляется в порядке предварительной оплаты до 5-го числа каждого месяца.
- По истечении каждого месяца клиенту предоставляется письменный отчет о проделанной работе.
- Для клиентов, подписавших договор на абонентское обслуживание, предусмотрены скидки на прочие юридические услуги в период срока действия договора.

Преимуществами абонентского обслуживания являются:

- гарантия получения своевременной квалифицированной экспертной, в том числе юридической помощи за фиксированную ежемесячную абонентскую плату;
- размер ежемесячной абонентской платы значительно ниже зарплаты квалифицированного эксперта или юриста;
- отсутствие расходов на содержание штата (оборудование рабочего места, зарплата, налоги и т.д.), без ущерба функциональности и конфиденциальности;
- закрепление за клиентом персонального эксперта, что позволяет наиболее детально анализировать закупочную деятельность клиента и комплексно подходить к решению возникших проблем;
- возможность реального прогнозирования суммы расходов по абонентскому обслуживанию при составлении бюджета организации.