**Техническое задание.
Выбор компании-поставщика для проведения
исследования рынка систем управления закупками**

г. Москва март 2024 г.

ГК «Иннотех» настоящим объявляет о проведении запроса предложений и приглашает юридических лиц для подачи предложений в целях заключения договора на оказание услуг в соответствии с описанием и спецификацией ниже.

*Любая информация, содержащаяся в настоящем документе, признается конфиденциальной (за исключением информации, которая не может признаваться конфиденциальной на основании закона).*

*Убытки, наступившие в результате нарушения конфиденциальности, определяются и возмещается в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.*

О компании

**Группа «Иннотех»** занимается разработкой инновационных решений для цифровизации бизнеса с 2020 года, входит в Холдинг Т1. Группа «Иннотех» выстраивает партнерские отношения с ведущими компаниями финансового сектора, предлагая им комплексные решения для фронт- и бэк-офисов, современные финтех-продукты, системы работы с большими данными. Кроме того, Группа «Иннотех» выполняет на заказ технологические проекты любой сложности, помогая своим клиентам на пути цифровой трансформации.

**Холдинг Т1** — многопрофильный холдинг, один из лидеров российского ИТ-рынка. Предоставляет полный спектр ИТ-услуг для реализации высокотехнологичных проектов с учетом отраслевой специфики заказчиков. Среди заказчиков Т1 – государственные структуры и крупнейшие компании ключевых отраслей экономики: операторы связи, финансовые организации, промышленные, топливно-энергетические, транспортные и торговые предприятия.

Сайт: <https://t1.ru/>

Описание продукта

**ЭНВА** — готовое бизнес-решение, которое автоматизирует полный цикл процесса закупки для коммерческих и государственных компаний.

Продукт предназначен для решения следующих задач:

* оптимизация существующих бизнес-процессов закупок;
* формирование плана закупок и контроль его исполнения;
* инициирование и проведение закупок;
* организация процесса сопровождения договоров в части исполнения закупки;
* повышение целостности процесса управления закупками;
* сведения к минимуму потери данных и потери времени сотрудников;
* осуществление контроля данных, действий и соблюдения сроков на любом этапе процесса;
* прогнозирование работы закупочный подразделений и результат осуществления закупок;
* настройку компонент программного комплекса на основе целевых сценариев бизнес-процессов.
1. Цели исследования

Определение текущего состояния рынка систем управления закупками в Российской Федерации, выявление конкурентных преимуществ и слабых сторон предлагаемых решений на рынке систем управления закупками. Результаты будут использованы при построении стратегии развития продукта.

1. Задачи исследования
* Оценка российского рынка систем управления закупками: объем рынка (PAM, TAM, SAM, SOM), основные игроки и занимаемые ими доли рынка
* Изучение функциональных возможностей основных игроков на рынке систем управления закупками: сравнительный анализ технических характеристик, функциональности и стоимости решений.
1. Критерии сравнения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Категория** | **Критерий** |
| 1 | Общее | Реестр российского ПО (указать ссылку) |
| 2 | Общее | Информация о выполненных проектах, средний срок реализации проектов |
| 3 | Общее | Какие есть способы развертывания (On-premise / Cloud) |
| 4 | Общее | Наличие публичной демо-версии (указать ссылку) |
| 5 | Общее | Какие типы клиентов поддерживаются системой (тонкий, десктоп, мобильный) |
| 6 | Общее | Имеется ли конструктор бизнес логики (процессов), объектов, форм |
| 7 | Общее | Возможности расширения функциональности без изменения исходного кода и архитектуры системы (плагины, открытие api, веб-части и т.д.) |
| 8 | Функционал | Формирование и консолидация потребностей |
| 9 | Функционал | Проверка наличия на складе / проверка наличия договора |
| 10 | Функционал | Проверка наличия бюджета на всех этапах (заявка, договор, счет и т.п.) |
| 11 | Функционал | Формирование заявок на закупку (в т.ч. возможность импорта данных) |
| 12 | Функционал | Автоматическое распределение заявок (категорийный менеджмент) |
| 13 | Функционал | Формирование / корректировка плана закупки |
| 14 | Функционал | Публикация плана закупки в ЕИС (223-ФЗ, 44-ФЗ) |
| 15 | Функционал | Формирование и проведение закупки |
| 16 | Функционал | Возможность формирования многолотовых процедур |
| 17 | Функционал | Закупка через ЭТП (интеграция / встроенный функционал). Какие площадки поддерживаются? |
| 18 | Функционал | Автоматизация оценки коммерческих предложений по заранее заданным критериям |
| 19 | Функционал | Возможность извлечения данных из конкурсной документации и коммерческих предложений |
| 20 | Функционал | Функционал коллегиальных органов, работа комиссии по закупкам |
| 21 | Функционал | Управление договорами (формирование карточки договора, дополнительного соглашения, соглашения о расторжении) |
| 22 | Функционал | Публикация исполнения по договору в ЕИС (223-ФЗ, 44-ФЗ) |
| 23 | Функционал | Претензионная работа по договору |
| 24 | Функционал | Работа с жалобами ФАС |
| 25 | Функционал | Автоматизированное формирование договора с победителем закупки (конструктор договоров) |
| 26 | Функционал | Возможность совместного редактирования текста договора в системе (рецензирование, внесение изменений согласующими) |
| 27 | Функционал | Шаблоны печатных форм (протоколы, служебные записки, отчетные формы) |
| 28 | Функционал | Формирование заказов поставщикам на основе договоров по каталогу |
| 29 | Функционал | Единый справочник номенклатур |
| 30 | Функционал | Единый каталог товаров и услуг поставщиков (внутренний интернет-магазин) |
| 31 | Функционал | Портал поставщика, личный кабинет поставщика |
| 32 | Функционал | Ведение базы поставщиков |
| 33 | Функционал | Самостоятельная регистрация поставщика на портале |
| 34 | Функционал | Гибкая настройка анкет для сбора информации о контрагентах, в т.ч. с использованием внешних ресурсов |
| 35 | Функционал | Квалификация поставщиков |
| 36 | Функционал | Оценка поставщиков |
| 37 | Функционал | Настраиваемая и автоматизированная проверка поставщика на основе внутренних маркеров (своевременное исполнение обязательств и т.п.) и данных внешних источников - Спарк или аналогичный сервис (с присвоением скоринга) |
| 38 | Интеграции | Интеграция с ERP системами (SAP, 1С, Галактика и пр.). Указать с какими. |
| 39 | Интеграции | Интеграция с системами бюджетирования (SAP, Oracle, 1С и пр.). Указать с какими. |
| 40 | Интеграции | Интеграция с внешними системами (Спарк, Seldon и пр.). Указать с какими. |
| 41 | Интеграции | Интеграция с операторами ЮЗЭДО (Диадок, Астрал, Сбис и пр.) |
| 42 | Интеграции | Интеграция с сервисами подписания системных документов УКЭП (КриптоПро) |
| 43 | Стоимость | Индикативная стоимость лицензий на 200 конкурентных пользователей вашего решения для одного юридического лица, укажите параметры лицензирования (срок, метрика и т.д.) |
| 44 | Стоимость | Индикативная стоимость проекта внедрения, исходя из того, что необходимо внедрить (разработать) функционал, описанный в пунктах 8-42 и реализовать интеграцию с системами ERP, бюджетирования.  |
| 45 | Стоимость | Индикативная стоимость вендорской поддержки решения на 1 год (обновления ядра системы, исправление дефектов в ядре) |
| 46 | Другое | Критерии, которые могут быть дополнительно выявлены в ходе проведения исследования |

1. Список продуктов для анализа \*
2. SRM Effective Technologies
3. Comindware (SRM)
4. Лот Эксперт (Алтимета)
5. Agora
6. Naumen SRM
7. iTender SRM
8. БФТ
9. B2B Center (Altis)
10. ETC
11. Elma365
12. iSource
13. 1C.Управление закупками
14. Норбит SRM
15. Когнитив Лот
16. SAP SRM
17. SAP Ariba

*\* Иностранные решения сравниваются с остальными по части функционала*

1. Планируемая методология
* **Кабинетное исследование.** Анализ открытых источников, включая веб-сайты и отчетность компаний, отзывы пользователей, публикации в отраслевых СМИ, на специализированных сайтах и порталах и др.
* **Полевое исследование** *(возможно проведение этапа «под легендой»)***.** Определение стоимости, условий сотрудничества конкурентов и скрытых функций/характеристик их решений с запросом коммерческих предложений: подготовка запроса коммерческих предложений (РКП) с учетом выявленных критериев сравнения, оценка предоставленных КП, сравнение стоимости решений.
1. Уровень детализации результатов
* В разрезе критериев сравнения по указанным продуктам.
1. Формат отчетности
* Структурированный аналитический отчет в .pptx, включающий в себя оценку российского рынка систем управления закупками и сравнительный анализ по продуктам.
1. Сроки проведения исследования
* апрель – май 2024 г.
1. Требования к предложению
* Указание возможности компании-поставщика выполнять весь потенциальный объем работ.
* Полная информация о подходе к проведению исследования: описание предлагаемой методологии и имеющихся ресурсов для ее реализации (отдельно для блока оценки рынка и блока функционального анализа).
* Краткая экспертная характеристика рынка систем управления закупками в свободной форме: общее описание и тенденции рынка (без необходимости произведения расчетов), примеры российских компаний, которые могут быть рассмотрены как клиенты для продукта ЭНВА (высокий уровень детализации как преимущество), и другая информация, которая может быть предоставлена.
* Справочная информация о компании-поставщике и ее опыте в проведении исследований рынков по ИТ-направлениям в период 2020-2024 гг.: название и краткое резюме проекта, ключевые клиенты компании, команда проекта, компания-клиент, общая стоимость проекта. Предоставленная информация подкрепляется примером выполненного отчета (часть исследования, находящаяся под NDA, может быть замаскирована).
* Коммерческое предложение с детализацией статей расходов.