



Формирование ТЗ при закупках:  
Допустимо ли привлечение  
поставщика к формированию ТЗ? К  
чему приводит демпинг поставщиков?

Наталья Гуцина

Начальник Управления офисных сервисов  
Банк «ФК Открытие»

В жизни всегда  
есть место открытию

[open.ru](https://open.ru)



# Допустимо ли привлечение поставщика к формированию ТЗ



## **ЗНАНИЕ РЫНКА – основа правильного выбора поставщика**

- Важно постоянное взаимодействие с поставщиками, в том числе с потенциальными, даже между этапами проведения закупок



## **Диалог - привлекаем внешнюю экспертизу, проводим оценку**

Предварительная оценка:

- Степень информированности о собственном и чужом бизнесе
- Отзывчивость поставщика (готовность предлагать интересные, инновационные решения)
- Надежность поставщика («освежаем» информацию, собираем рекомендации)



## **ИНФОРМАТИВНОЕ ТЗ**

- Максимально прописываем наши ожидания и ожидания Ваших внутренних клиентов от закупки
- Определяем критерии оценки и их удельный вес в закупке (опыт работы на рынке, репутация провайдера, финансовые показатели, сроки)
- Уровень цен – это важно! Но это далеко не основная характеристика

# Демпинг и его последствия

«демпинг», от английского «dumping» – «сброс» – это метод привлечения покупателей путем искусственного снижения цен на товары.



## ПРИЧИНЫ РАЗНОЧТЕНИЯ В КП

- Разброс цен более чем на 20 % = поставщик не понял ТЗ
- Пытаемся «выровнить» предложения участников (тройка лидеров)

## ДЕМПИНГ - удар по качеству

**ВЫВОД:** прежде чем покупаться на заманчиво-низкую цену, потратьте время и убедитесь, что делаете заказ у профессионалов своего дела, а не у случайных людей, для которых имеет значение только один фактор: получение прибыли здесь и сейчас.

Иногда достаточно одной только устной консультации, чтобы определить- кто перед Вами...