Анкета потенциального поставщика АО «Транснефть-Верхняя Волга»

|  |
| --- |
| **Основная информация о предприятии** |
| Направление: (пример: нефтехимия, автомобилестроение, металлургия)  | Пример: Автомобилестроение |
| Укрупненная группа: (пример: автокомпоненты) | Пример: Автокомпоненты |
| Категория предприятия: крупное, среднее, малое (выбрать) | Пример: Среднее |
| ИНН предприятия | Пример: 5200000000 |
| Наименование предприятия полное: | Пример: Общество с ограниченной ответственностью «Ромашка» |
| Наименование предприятия краткое: | Пример: ООО «Ромашка» |
| Дата основания предприятия: | Пример: 05.10.2002 |
| Численность сотрудников | Пример: 125 человек |
| Юридический и фактический адрес: | Пример: 603000, Нижегородская область, г. Дзержинск, ул. Радищева, д. 11, пом. 125б |
| Сильные стороны предприятия: (уникальные, востребованные технологии и продукция, по которым предприятие хотело бы заинтересовать потребителя, условия доставки продукции (кратко)) | Пример: Продуктовые и инжиниринговые решения предприятия позволяют моделировать и программировать свойства продукции, повысить качество и степень надежности продукции, адаптировать продукцию предприятия под технологические требования клиентов.*Пояснение: В этой строке необходимо написать о применяемых современных технологиях производства продукции на предприятии, использование уникального оборудования и т.д.* |
| Действующие сертификаты предприятия: (по национальной и международной системам сертификации) | Пример: ISO 9001-2015 |
| Сайт | Пример: https://romashka.ru |
| Наличие членства в СРО(в каком) |  |
| Контактный телефон лица, ответственного за сотрудничество с АО «Транснефть-Верхняя Волга» | Пример: Иванов Иван Иванович, заместитель генерального директора, +79000000000, e-mail@yandex.ru |
| Опыт работы с компаниями топливно-энергетический комплекса(в том числе в нефте-газовой отрасли) |  |
| **Информация о выпускаемой продукции** |
| Объем выпускапродукции за2016-2020 гг., млн. рублей |  |  |  |  |  |
| 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|  |  |  |  |  |
| Доля рынка в РФ | Пример: 0,3 % российского рынка автокомпонентов *(при наличии возможности расчета доли)* |
| Действующие сертификаты продукции предприятия | *Пояснение: Указать действующие национальные и международные сертификаты на производимую продукцию (через запятую)* |
| Описание и сильные стороны продукции | Код продукции по ОКПД 2 |
| Наименование продукции |
| Краткое описание продукции |
| Сильные стороны продукции *(пример: Ощутимая экономия на эксплуатационных расходах, рабочий диапазон температур от - 30 до + 40 градусов цельсия.* *Основные преимущества: высокая прочность, универсальность, коррозийная стойкость)* |
| *Указать действующие международные сертификаты на производимую продукцию* |
| *Предоставить ссылку на техническое описание продукции*  |
| Крупнейшие российские партнеры предприятия | Пример: ПАО «ГАЗ», ПАО «КАМАЗ» |
| Крупнейшие зарубежные партнеры предприятия | Производители автобусов: MAN, Kinglong |
| Контактное лицо по предоставлению информации:ФИО, должность, телефон (рабочий и мобильный),электронная почта. | Пример: Иванов Иван Иванович, специалист по взаимодействию с органами исполнительной власти, +7 900-000-00-00, +7 831 (400-00-00), e-mail@yandex.ru |