

Коммерческие тендеры – возможность заработка для малого и среднего бизнеса

Коммерческий тендер начинается с объявления со стороны коммерческих структур о том, что необходим поставщик товара или услуги, или исполнителя работ в той форме, которая удобна Заказчику. Отдел, который «ведет» процесс проведения закупок, разрабатывает в самостоятельном режиме требования на основе распоряжений руководства, причем, особо не вникая в законодательные тонкости в данной сфере.

Отталкиваясь от этих основ, участие в коммерческих тендерах можно признать не слишком сложной задачей.

Необходимых документов нужен минимум, частичное (иногда даже полное) отсутствие требований предъявить «специальные оплаченные справки» об участнике конкурса – ничего особенного в этом нет. Как говорят, прочитай и сделай, просто заполни необходимые шаблоны. Однако так бывает отнюдь не всегда...

Крупные Заказчики для того, чтобы избавиться от «мелких» (подразумевается «недостойных») с их точки зрения поставщиков используют в условиях тендера требования, в которых без соответствующего опыта и нужных знаний разобраться стоит большого труда.

Предложения, которые получает Заказчик, проверяют особенно тщательно, если есть какие-либо несоответствия или ошибки, или же отсутствует какая-то запрашиваемая в обязательном порядке информация, – все это есть причина, чтобы отказать участнику в дальнейшем рассмотрении его предложения.

Формы проведения, согласно которым проводится коммерческий тендер:

- закрытые торги в виде предъявления ценового предложения. Эта хитрая формулировка означает, что ознакомление Заказчика с поступившими предложениями будут проходить в закрытом режиме, и участники тендера не смогут ознакомиться с предложениями друг друга. Обычно результаты сообщаются по почте, при этом сроки не указываются.

- иная форма проведения тендера (коммерческого или частного), обычно это закупка в несколько этапов.

Такие тендеры наиболее популярны в Украине и России. Сначала внимательно рассматривают возможности квалификации участников, после выбора претенденты предоставляют анкету и данные подтверждающие необходимую квалификацию. После отбора участники проходят второй этап. На нем фирмы участники получают техзадание и уже получают обратно предложения с ценной. Бывает, что после этого заказчик приглашает сотрудника претендента на личное собеседование.

- иные формы тендеров (коммерческих или частных); смысл рассматривать данную форму отсутствует, потому что выглядят они как варьирование описанных двух предыдущих форм, с тем лишь отличием, что они или сокращены, или имеют иную конфигурацию и т.д.