

Строительные тендеры - несомненная выгода для заказчиков и исполнителей

Как известно, тендер в строительстве представляет собой торги на право заключить договор, который предусматривает выполнение каких-либо строительных, монтажных, проектных, отделочных или же ремонтных работ.

Безусловно, фирма, которая назначает подобные конкурсы, именуется заказчиком. Им может быть как муниципальное или государственное предприятие, так и физическое лицо или коммерческая структура. Многие знают, что примерно 70 % подрядных торгов объявляют частные организации и лишь 30 % от всех заявок объявляет государство. Безусловно, последние – проходят по достаточно строгим правилам, разработанным исключительно по современным требованиям законодательства. В случае же с конкурсами коммерческих организаций, нормы уже носят только рекомендательный характер.

Без сомнения, целью проведения тендеров является выбор самого оптимального предложения из ряда представленных. Как правило, конкурсы подобного рода проводятся бесплатно, ведь это свободное и добровольное соревнование между застройщиками за возможность получить определенный заказ.

Конечно же, [тендер на строительные работы](#) пользуется широкой популярностью, ведь с его помощью можно найти исполнителя работ самым рациональным образом. Заказчик, как правило, заключает контракт с исполнителем, который способен выполнить необходимый объем работы на самом высоком уровне в установленный срок.

Для исполнителей же, [тендеры на поставку](#) являются своего рода стабильным доходом на определенный период. Помимо этого, победители больших строительных тендеров, после выполнения значимых, больших проектов становятся, как правило, лидерами в своей отрасли. В большинстве случаев, тендеры по строительству проходят по стандартной схеме, которая включает в себя несколько этапов. Первый – представляет собой размещение объявлений в прессе или Интернете об объявлении тендера. Организатор, в свою очередь, рассматривает все полученные заявки, а также проводит отбор потенциальных участников. После этого им отправляют документацию с данными тендерного предложения, куда обычно входят сметы, чертежи и техзадания. Получив всю тендерную документацию, претенденты готовят предложения, которые называются офертой. Их передают организаторам исключительно в заклеенных конвертах. Тендерный комитет, в свою очередь, рассматривает все полученные предложения. На оценку оферты влияет достаточно много факторов: деловая репутация участника, завершённые работы в строительстве, наличие долгов и своевременность уплаты налогов в бюджет, а также ряд других немаловажных критериев.