

Виды и этапы коммерческого тендера

Для того чтобы понять, что такое [коммерческий тендер](#) нужно рассмотреть два ключевых понятия: «коммерческий» и «тендер». Если проанализировать каждое слово отдельно, то станет ясно, почему они соотнесены в единое словосочетание. Коммерческий – означает связанный с денежными интересами, действиями и решениями, которые предусматривают получение прибыли. Иными словами коммерческий – это денежный, а точнее направленность на получение средств и выгоды. Тендер – это конкурентная фирма, специализирующаяся на отборе конкретных предложений относительно поставки товаров, предоставлении услуг или же выполнение работ. Главный принцип деятельности – четкое объявление услуг, ограниченные сроки. Итоговый контракт заключается с победителем, то есть тем участником, который подал предложение в соответствии со всеми требованиями и где предлагаются наиболее выгодные условия.

Понимание своей потребности в конкретных товарах, услугах, работах, наличия бюджета, задания проекта, сложность предпочтения между представителями компаний – это факторы, определяющие необходимость коммерческого тендера. Есть и другие причины, но они не столь актуальны и глобальны. Хороший [тендер](#) дает возможность найти оптимальное решение для дальнейшего развития и продвижения бизнеса, ведь в случае удачного участия, будет заключен контракт с официальным предприятием, которое предлагает максимально выгодные предложения для организатора коммерческого тендера.

Есть несколько разновидностей тендера. Рассмотрим каждый из них:

«тендер цены» – заказчик понимает, какие товары, услуги и работы ему необходимы для достижения конкретных задач, а поставщики презентуют разнообразные предложения по цене;

тендер «открытых решений» - чаще всего специалисты не четко могут себе представить, какие товары, работы и услуги им необходимы.

Для участия в тендере, необходимо подготовиться и заранее все спланировать. Существуют некие этапы организации, участия и проведения коммерческого тендера. Рассмотрим классический план.

1. Изучение документации, принятие решения о дальнейшем участии.
2. Описание компании-заказчика.
3. Тематический анализ сегодняшней ситуации, постановка проблемы, предположения относительно окончательных результатов.
4. Соблюдения требований к участию в тендере.
5. Описание типа и формы подачи заявки, анкеты.
6. Подбор актуальных и соответствующих критериев оценки.
7. Определение срока проведения.
8. Презентация предложений.
9. Отбор.
10. Объявление победителя.