

Тендеры как способ сбыта продукции

Шохалевич Т. М.

Белорусский национальный технический университет

Для каждого предприятия важным этапом является выбор формы сбыта своего продукта. Одним из наиболее распространенных методов размещения (выдачи) заказов на поставку товаров и подрядов на выполнение определенных работ является проведение конкурса или тендера (международного торга).

Классификация тендеров: по составу участников (открытые, закрытые, и с ограниченным числом участников); по допустимости изменения тендерных требований (одноэтапные тендеры, в которых переговоры запрещены, и двухэтапные, в которых переговоры допускаются).

Основные этапы, которые проходит предприятие во время участия в тендерах. Сначала нужно получить всю необходимую информацию о торгах из всевозможных источников, начиная от газет и заканчивая интернетом. Далее требуется произвести анализ полученных данных из источников. Следующее - это принятие решения об участии или не участии в тендере. Затем надо пройти квалификационный отбор. Важнейшим этапом в подготовке к тендеру является разработка тендерного предложения и своевременная и правильная подача заявки на участие. Заключительным этапом для компании, участвующей в тендере, является анализ его результатов вне зависимости от исхода.

Одним из основных правил, от выполнения которых зависит, насколько велики будут шансы выиграть тендер, была и остается правильная стратегия работы с организаторами конкурса.

Участи в тендерах, при тщательной подготовке и продуманной тактике, может принести значительную прибыль предприятию. Если в них участвовать редко, на каждое предложение будет уходить много времени, а отдачи может и не быть. Если участвовать постоянно и по возможности стандартизировать тендерные предложения и подготовку к тендерам, на это будет уходить меньше времени, количество сможет перейти в качество.