**Практичне заняття № 7 - 8**

**Тема: Організація проведення торгів за проектами**

**Мета:** розглянути проектну діяльність торговельних підприємств.

**План**

1. Визначення та класифікація торгів за проектами.

2. Проекти підприємств.

3. Управління товарообігом за проектами.





**Завдання 2**

Ви - організатор торгів. Вам необхідно на прохання замовника визначити

та вказати питому вагу кожної критерію оцінки тендерної пропозиції, суть

якої - придбання медичних приладів відповідно до тендерної документації:

- ціна;

- експлуатаційні витрати;

- термін поставки (виконання);

- якість та функціональні характеристики;

- після продажне обслуговування;

- економічні переваги, що з'являються у зв'язку з реалізацією

тендерної пропозиції.

**Ситуація 1.** Під час проведення відкритих торгів замовник здійснює

реєстрацію всіх потенційних учасників у спеціальному журналі реєстрацій.

Один із постачальників - учасників надіслав у письмовій формі прохання

ознайомитись із даним журналом. Замовник відмовив учаснику, пояснивши, що ці дані є комерційною таємницею. Чи правомірні дії замовника? Відповідь обґрунтуйте.

**Ситуація 2.** Ви - один із постачальників, який бажає взяти участь у торгах

із метою надання робіт по будівництву. Вам необхідно скласти тендерну

пропозицію, яка повинна містити такі відомості: кваліфікація учасника торгів - документальне свідчення того, що учасник торгів задовольняє мінімальним

кваліфікаційним вимогам, визначеним замовником; ціни по кожному розділу

робіт окремо; відповідність товару (свідчення, що товар відповідає тендерній

документації); перелік субпідрядників; відхилення від вимог тендерної

документації, а також інформацію про додаткову економію (або інші вигоди),

пов'язану з кожним таким відхиленням; будь-яка інша документація та

інформація, що може бути зазначена в тендерній пропозиції.

**Контрольні питання**

1. Що таке торги, з якою метою їх проводять?

2. За якими напрямками відбувається здійснення закупівель?

3. Які існують способи та процедури закупівель?