

Способи формування переможної ціни

Найчастіше замовники використовують єдиний критерій оцінки — найнижчу ціну, тож даємо декілька порад для формування переможної ціни:

1. проаналізуйте попередні процедури закупівлі замовника за цим предметом закупівлі та вивчіть:

яка кількість учасників брала участь в електронному аукціоні;

з якими цінами виходили учасники на попередні електронні аукціони;

наскільки ціни конкурентів були нижчими за очікувану вартість замовника;

як учасники знижували ціну в кожному раунді електронного аукціону;

2. враховуйте проаналізовані дані під час формування ціни тендерної пропозиції;

...

Створіть аккаунт, щоб читати цю статтю



Реєстрація за допомогою Google



Реєстрація за допомогою E-mail

У вас вже є аккаунт?

[Увійти](#)