

БӨЛІМ: ЖАЛПЫ РУБРИКА

Тендермен табыс табу: Құпиялары мен кеңестері

ЖАРИЯЛАНДЫ
05.12.2024СІЛТЕМЕ
https://bilimger.kz/171296/

Тендер – бұл мемлекеттік немесе жеке сектордың белгілі бір тауарларды, қызметтерді немесе жұмыстарды сатып алу үшін ашық немесе жабық конкурстық тәсілмен жеткізушіні анықтайтын процесс. Кәсіпкерлер үшін бұл – тұрақты табыс көзі мен жаңа нарыққа шығу мүмкіндігі. Тендерлер арқылы ұзақ мерзімді серіктестік орнатып, өз бизнесін дамытуға жол ашуға болады.

Сұхбаттасушы: Алиев Мұратхан – кәсіпкер, тендерлерге қатысу және бизнес дамыту саласындағы сарапшы, құрылыс саласымен айналысады.

-Мұрат мырза, өзіңіздің тендерге келу жолыңызды қысқа айта өтсеңіз.

-Мен өзім құрылыс саласында жұмыс істеймін, ақшаның ортасында жүргеннен кейін, тендердің ауылы маған алыс болмады. Басынды қызықтым, бар ип-ды дамытып, жұмысың өрлеткім келді.Осылайша таныс- тамырлар арқылы сұрап-біліп, ары қарай өзімен-өзі өрге өрлей бастады.

-Сіздің ойыңызша, тендер арқылы табыс табу қаншалықты мүмкін?

-Тендер арқылы табыс табу – кез келген кәсіпкер үшін үлкен мүмкіндік. Бұл сізге жаңа нарыққа шығуға, тұрақты клиенттік база қалыптастыруға және бизнесіңіздің ауқымын кеңейтуге жол ашады. Бірақ, ол үшін дұрыс стратегия мен дайындық қажет.

-Тендерге қатысуды бастау үшін кәсіпкерлер қандай қадамдар жасауы керек?

-Бірінші кезекте, мемлекеттік сатып алу порталында немесе арнайы тендерлік платформаларда тіркелу қажет. Келесі қадам – қажетті құжаттарды дайындау. Бұл жерде құжаттардың заң талаптарына сәйкес болуы өте маңызды. Сондай-ақ, нарықты зерттеп, өзіңіз ұсынатын қызметтің немесе тауардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаңыз.

— Қандай құжаттар дайын болуы керек?

-Негізгі құжаттарға мыналар жатады: Компанияның мемлекеттік тіркеу куәлігі. Салықтық есептер.

Банктік шот мәліметтері.

Тәжірибе мен бұрынғы жобалар туралы мәліметтер.

Құжаттардың дұрыстығы мен толықтығы сіздің жеңіске жету мүмкіндігіңізді арттырады.

— Тендерде жеңіске жетудің негізгі құпиялары қандай?

-Бәсекелестікті зерттеңіз – нарықтағы негізгі ойыншыларды және олардың ұсыныстарын зерттеу қажет.

Баға саясаты – ұсынылатын бағаны дұрыс есептеу маңызды. Тым төмен баға сападан айырылуға, ал тым жоғары баға бәсекелестіктен тыс қалуға әкелуі мүмкін.

Кәсіби презентация – сіздің компанияңыздың беделі мен тәжірибесін көрсету үшін жақсы дайындалған презентация маңызды.

-Жаңадан бастаушыларға қандай кеңес берер едіңіз?

-Тәжірибелі мамандардан кеңес алыңыз және алғашқы қадамдарыңызды кішігірім тендерлерден бастаңыз. Сондай-ақ, құжаттарды дайындау мен процестерді түсіну үшін арнайы курстардан өту де артық болмайды. Қазір тендер саласына байланысты курстар өте көп. Ішінен іріктеп алып оқу керек, ал егер мүлдем хабарын болмаса, өзім-ақ үйреніп аламын деу бекершілік. Ақшаны білімге құю керек

Тендер – бұл мемлекеттік немесе жеке сектордың белгілі бір тауарларды, қызметтерді немесе жұмыстарды сатып алу үшін ашық немесе жабық конкурстық тәсілмен жеткізушіні анықтайтын процесс. Кәсіпкерлер үшін бұл – тұрақты табыс көзі мен жаңа нарыққа шығу мүмкіндігі. Тендерлер арқылы ұзақ мерзімді серіктестік орнатып, өз бизнесін дамытуға жол ашуға болады.

Сұхбаттасушы: Алиев Мұратхан – кәсіпкер, тендерлерге қатысу және бизнес дамыту саласындағы сарапшы, құрылыс саласымен айналысады.

-Мұрат мырза, өзіңіздің тендерге келу жолыңызды қысқа айта өтсеңіз.

-Мен өзім құрылыс саласында жұмыс істеймін, ақшаның ортасында жүргеннен кейін, тендердің ауылы маған алыс болмады. Басынды қызықтым, бар ип-ды дамытып, жұмысың өрлеткім келді. Осылайша таныс- тамырлар арқылы сұрап-біліп, ары қарай өзімен-өзі өрге өрлей бастады.

-Сіздің ойыңызша, тендер арқылы табыс табу қаншалықты мүмкін?

-Тендер арқылы табыс табу – кез келген кәсіпкер үшін үлкен мүмкіндік. Бұл сізге жаңа нарыққа шығуға, тұрақты клиенттік база қалыптастыруға және бизнесіңіздің ауқымын кеңейтуге жол ашады. Бірақ, ол үшін дұрыс стратегия мен дайындық қажет.

-Тендерге қатысуды бастау үшін кәсіпкерлер қандай қадамдар жасауы керек?

-Бірінші кезекте, мемлекеттік сатып алу порталында немесе арнайы тендерлік платформаларда тіркелу қажет. Келесі қадам – қажетті құжаттарды дайындау. Бұл жерде құжаттардың заң талаптарына сәйкес болуы өте маңызды. Сондай-ақ, нарықты зерттеп, өзіңіз ұсынатын қызметтің немесе тауардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаңыз.

— Қандай құжаттар дайын болуы керек?

-Негізгі құжаттарға мыналар жатады: Компанияның мемлекеттік тіркеу куәлігі. Салықтық есептер.

Банктік шот мәліметтері.

Тәжірибе мен бұрынғы жобалар туралы мәліметтер.

Құжаттардың дұрыстығы мен толықтығы сіздің жеңіске жету мүмкіндігіңізді арттырады.

— Тендерде жеңіске жетудің негізгі құпиялары қандай?

-Бәсекелестікті зерттеңіз – нарықтағы негізгі ойыншыларды және олардың ұсыныстарын зерттеу қажет.

Баға саясаты – ұсынылатын бағаны дұрыс есептеу маңызды. Тым төмен баға сападан айырылуға, ал тым жоғары баға бәсекелестіктен тыс қалуға әкелуі мүмкін.

Кәсіби презентация – сіздің компанияңыздың беделі мен тәжірибесін көрсету үшін жақсы дайындалған презентация маңызды.

-Жаңадан бастаушыларға қандай кеңес берер едіңіз?

-Тәжірибелі мамандардан кеңес алыңыз және алғашқы қадамдарыңызды кішігірім тендерлерден бастаңыз. Сондай-ақ, құжаттарды дайындау мен процестерді түсіну үшін арнайы курстардан өту де артық болмайды. Қазір тендер саласына байланысты курстар өте көп. Ішінен іріктеп алып оқу керек, ал егер мүлдем хабарын болмаса, өзім-ақ үйреніп аламын деу бекершілік. Ақшаны білімге құю керек

Тендер – бұл мемлекеттік немесе жеке сектордың белгілі бір тауарларды, қызметтерді немесе жұмыстарды сатып алу үшін ашық немесе жабық конкурстық тәсілмен жеткізушіні анықтайтын процесс. Кәсіпкерлер үшін бұл – тұрақты табыс көзі мен жаңа нарыққа шығу мүмкіндігі. Тендерлер арқылы ұзақ мерзімді серіктестік орнатып, өз бизнесін дамытуға жол ашуға болады.

Сұхбаттасушы: Алиев Мұратхан – кәсіпкер, тендерлерге қатысу және бизнес дамыту саласындағы сарапшы, құрылыс саласымен айналысады.

-Мұрат мырза, өзіңіздің тендерге келу жолыңызды қысқа айта өтсеңіз.

-Мен өзім құрылыс саласында жұмыс істеймін, ақшаның ортасында жүргеннен кейін, тендердің ауылы маған алыс болмады. Басынды қызықтым, бар ип-ды дамытып, жұмысың өрлеткім келді.Осылайша таныс- тамырлар арқылы сұрап-біліп, ары қарай өзімен-өзі өрге өрлей бастады.

-Сіздің ойыңызша, тендер арқылы табыс табу қаншалықты мүмкін?

-Тендер арқылы табыс табу – кез келген кәсіпкер үшін үлкен мүмкіндік. Бұл сізге жаңа нарыққа шығуға, тұрақты клиенттік база қалыптастыруға және бизнесіңіздің ауқымын кеңейтуге жол ашады. Бірақ, ол үшін дұрыс стратегия мен дайындық қажет.

-Тендерге қатысуды бастау үшін кәсіпкерлер қандай қадамдар жасауы керек?

-Бірінші кезекте, мемлекеттік сатып алу порталында немесе арнайы тендерлік платформаларда тіркелу қажет. Келесі қадам – қажетті құжаттарды дайындау. Бұл жерде құжаттардың заң талаптарына сәйкес болуы өте маңызды. Сондай-ақ, нарықты зерттеп, өзіңіз ұсынатын қызметтің немесе тауардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаңыз.

— Қандай құжаттар дайын болуы керек?

-Негізгі құжаттарға мыналар жатады: Компанияның мемлекеттік тіркеу куәлігі. Салықтық есептер.

Банктік шот мәліметтері.

Тәжірибе мен бұрынғы жобалар туралы мәліметтер.

Құжаттардың дұрыстығы мен толықтығы сіздің жеңіске жету мүмкіндігіңізді арттырады.

— Тендерде жеңіске жетудің негізгі құпиялары қандай?

-Бәсекелестікті зерттеңіз – нарықтағы негізгі ойыншыларды және олардың ұсыныстарын зерттеу қажет.

Баға саясаты – ұсынылатын бағаны дұрыс есептеу маңызды. Тым төмен баға сападан айырылуға, ал тым жоғары баға бәсекелестіктен тыс қалуға әкелуі мүмкін.

Кәсіби презентация – сіздің компанияңыздың беделі мен тәжірибесін көрсету үшін жақсы дайындалған презентация маңызды.

-Жаңадан бастаушыларға қандай кеңес берер едіңіз?

-Тәжірибелі мамандардан кеңес алыңыз және алғашқы қадамдарыңызды кішігірім тендерлерден бастаңыз. Сондай-ақ, құжаттарды дайындау мен процестерді түсіну үшін арнайы курстардан өту де артық болмайды. Қазір тендер саласына байланысты курстар өте көп. Ішінен іріктеп алып оқу керек, ал егер мүлдем хабарын болмаса, өзім-ақ үйреніп аламын деу бекершілік. Ақшаны білімге құю керек

Тендер – бұл мемлекеттік немесе жеке сектордың белгілі бір тауарларды, қызметтерді немесе жұмыстарды сатып алу үшін ашық немесе жабық конкурстық тәсілмен жеткізушіні анықтайтын процесс. Кәсіпкерлер үшін бұл – тұрақты табыс көзі мен жаңа нарыққа шығу мүмкіндігі. Тендерлер арқылы ұзақ мерзімді серіктестік орнатып, өз бизнесін дамытуға жол ашуға болады.

Сұхбаттасушы: Алиев Мұратхан – кәсіпкер, тендерлерге қатысу және бизнес дамыту саласындағы сарапшы, құрылыс саласымен айналысады.

-Мұрат мырза, өзіңіздің тендерге келу жолыңызды қысқа айта өтсеңіз.

-Мен өзім құрылыс саласында жұмыс істеймін, ақшаның ортасында жүргеннен кейін, тендердің ауылы маған алыс болмады. Басынды қызықтым, бар ип-ды дамытып, жұмысың өрлеткім келді.Осылайша таныс- тамырлар арқылы сұрап-біліп, ары қарай өзімен-өзі өрге өрлей бастады.

-Сіздің ойыңызша, тендер арқылы табыс табу қаншалықты мүмкін?

-Тендер арқылы табыс табу – кез келген кәсіпкер үшін үлкен мүмкіндік. Бұл сізге жаңа нарыққа шығуға, тұрақты клиенттік база қалыптастыруға және бизнесіңіздің ауқымын кеңейтуге жол ашады. Бірақ, ол үшін дұрыс стратегия мен дайындық қажет.

-Тендерге қатысуды бастау үшін кәсіпкерлер қандай қадамдар жасауы керек?

-Бірінші кезекте, мемлекеттік сатып алу порталында немесе арнайы тендерлік платформаларда тіркелу қажет. Келесі қадам – қажетті құжаттарды дайындау. Бұл жерде құжаттардың заң талаптарына сәйкес болуы өте маңызды. Сондай-ақ, нарықты зерттеп, өзіңіз ұсынатын қызметтің немесе тауардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаңыз.

— Қандай құжаттар дайын болуы керек?

-Негізгі құжаттарға мыналар жатады: Компанияның мемлекеттік тіркеу куәлігі. Салықтық есептер.

Банктік шот мәліметтері.

Тәжірибе мен бұрынғы жобалар туралы мәліметтер.

Құжаттардың дұрыстығы мен толықтығы сіздің жеңіске жету мүмкіндігіңізді арттырады.

— Тендерде жеңіске жетудің негізгі құпиялары қандай?

-Бәсекелестікті зерттеңіз – нарықтағы негізгі ойыншыларды және олардың ұсыныстарын зерттеу қажет.

Баға саясаты – ұсынылатын бағаны дұрыс есептеу маңызды. Тым төмен баға сападан айырылуға, ал тым жоғары баға бәсекелестіктен тыс қалуға әкелуі мүмкін.

Кәсіби презентация – сіздің компанияңыздың беделі мен тәжірибесін көрсету үшін жақсы дайындалған презентация маңызды.

-Жаңадан бастаушыларға қандай кеңес берер едіңіз?

-Тәжірибелі мамандардан кеңес алыңыз және алғашқы қадамдарыңызды кішігірім тендерлерден бастаңыз. Сондай-ақ, құжаттарды дайындау мен процестерді түсіну үшін арнайы курстардан өту де артық болмайды. Қазір тендер саласына байланысты курстар өте көп. Ішінен іріктеп алып оқу керек, ал егер мүлдем хабарын болмаса, өзім-ақ үйреніп аламын деу бекершілік. Ақшаны білімге құю керек

Тендер – бұл мемлекеттік немесе жеке сектордың белгілі бір тауарларды, қызметтерді немесе жұмыстарды сатып алу үшін ашық немесе жабық конкурстық тәсілмен жеткізушіні анықтайтын процесс. Кәсіпкерлер үшін бұл – тұрақты табыс көзі мен жаңа нарыққа шығу мүмкіндігі. Тендерлер арқылы ұзақ мерзімді серіктестік орнатып, өз бизнесін дамытуға жол ашуға болады.

Сұхбаттасушы: Алиев Мұратхан – кәсіпкер, тендерлерге қатысу және бизнес дамыту саласындағы сарапшы, құрылыс саласымен айналысады.

-Мұрат мырза, өзіңіздің тендерге келу жолыңызды қысқа айта өтсеңіз.

-Мен өзім құрылыс саласында жұмыс істеймін, ақшаның ортасында жүргеннен кейін, тендердің ауылы маған алыс болмады. Басынды қызықтым, бар ип-ды дамытып, жұмысың өрлеткім келді. Осылайша таныс- тамырлар арқылы сұрап-біліп, ары қарай өзімен-өзі өрге өрлей бастады.

-Сіздің ойыңызша, тендер арқылы табыс табу қаншалықты мүмкін?

-Тендер арқылы табыс табу – кез келген кәсіпкер үшін үлкен мүмкіндік. Бұл сізге жаңа нарыққа шығуға, тұрақты клиенттік база қалыптастыруға және бизнесіңіздің ауқымын кеңейтуге жол ашады. Бірақ, ол үшін дұрыс стратегия мен дайындық қажет.

-Тендерге қатысуды бастау үшін кәсіпкерлер қандай қадамдар жасауы керек?

-Бірінші кезекте, мемлекеттік сатып алу порталында немесе арнайы тендерлік платформаларда тіркелу қажет. Келесі қадам – қажетті құжаттарды дайындау. Бұл жерде құжаттардың заң талаптарына сәйкес болуы өте маңызды. Сондай-ақ, нарықты зерттеп, өзіңіз ұсынатын қызметтің немесе тауардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаңыз.

— Қандай құжаттар дайын болуы керек?

-Негізгі құжаттарға мыналар жатады: Компанияның мемлекеттік тіркеу куәлігі. Салықтық есептер.

Банктік шот мәліметтері.

Тәжірибе мен бұрынғы жобалар туралы мәліметтер.

Құжаттардың дұрыстығы мен толықтығы сіздің жеңіске жету мүмкіндігіңізді арттырады.

— Тендерде жеңіске жетудің негізгі құпиялары қандай?

-Бәсекелестікті зерттеңіз – нарықтағы негізгі ойыншыларды және олардың ұсыныстарын зерттеу қажет.

Баға саясаты – ұсынылатын бағаны дұрыс есептеу маңызды. Тым төмен баға сападан айырылуға, ал тым жоғары баға бәсекелестіктен тыс қалуға әкелуі мүмкін.

Кәсіби презентация – сіздің компанияңыздың беделі мен тәжірибесін көрсету үшін жақсы дайындалған презентация маңызды.

-Жаңадан бастаушыларға қандай кеңес берер едіңіз?

-Тәжірибелі мамандардан кеңес алыңыз және алғашқы қадамдарыңызды кішігірім тендерлерден бастаңыз. Сондай-ақ, құжаттарды дайындау мен процестерді түсіну үшін арнайы курстардан өту де артық болмайды. Қазір тендер саласына байланысты курстар өте көп. Ішінен іріктеп алып оқу керек, ал егер мүлдем хабарын болмаса, өзім-ақ үйреніп аламын деу бекершілік. Ақшаны білімге құю керек

Тендер – бұл мемлекеттік немесе жеке сектордың белгілі бір тауарларды, қызметтерді немесе жұмыстарды сатып алу үшін ашық немесе жабық конкурстық тәсілмен жеткізушіні анықтайтын процесс. Кәсіпкерлер үшін бұл – тұрақты табыс көзі мен жаңа нарыққа шығу мүмкіндігі. Тендерлер арқылы ұзақ мерзімді серіктестік орнатып, өз бизнесін дамытуға жол ашуға болады.

Сұхбаттасушы: Алиев Мұратхан – кәсіпкер, тендерлерге қатысу және бизнес дамыту саласындағы сарапшы, құрылыс саласымен айналысады.

-Мұрат мырза, өзіңіздің тендерге келу жолыңызды қысқа айта өтсеңіз.

-Мен өзім құрылыс саласында жұмыс істеймін, ақшаның ортасында жүргеннен кейін, тендердің ауылы маған алыс болмады. Басынды қызықтым, бар ип-ды дамытып, жұмысың өрлеткім келді.Осылайша таныс- тамырлар арқылы сұрап-біліп, ары қарай өзімен-өзі өрге өрлей бастады.

-Сіздің ойыңызша, тендер арқылы табыс табу қаншалықты мүмкін?

-Тендер арқылы табыс табу – кез келген кәсіпкер үшін үлкен мүмкіндік. Бұл сізге жаңа нарыққа шығуға, тұрақты клиенттік база қалыптастыруға және бизнесіңіздің ауқымын кеңейтуге жол ашады. Бірақ, ол үшін дұрыс стратегия мен дайындық қажет.

-Тендерге қатысуды бастау үшін кәсіпкерлер қандай қадамдар жасауы керек?

-Бірінші кезекте, мемлекеттік сатып алу порталында немесе арнайы тендерлік платформаларда тіркелу қажет. Келесі қадам – қажетті құжаттарды дайындау. Бұл жерде құжаттардың заң талаптарына сәйкес болуы өте маңызды. Сондай-ақ, нарықты зерттеп, өзіңіз ұсынатын қызметтің немесе тауардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаңыз.

— Қандай құжаттар дайын болуы керек?

-Негізгі құжаттарға мыналар жатады: Компанияның мемлекеттік тіркеу куәлігі.

Салықтық есептер.

Банктік шот мәліметтері.

Тәжірибе мен бұрынғы жобалар туралы мәліметтер.

Құжаттардың дұрыстығы мен толықтығы сіздің жеңіске жету мүмкіндігіңізді арттырады.

— Тендерде жеңіске жетудің негізгі құпиялары қандай?

-Бәсекелестікті зерттеңіз – нарықтағы негізгі ойыншыларды және олардың ұсыныстарын зерттеу қажет.

Баға саясаты – ұсынылатын бағаны дұрыс есептеу маңызды. Тым төмен баға сападан айырылуға, ал тым жоғары баға бәсекелестіктен тыс қалуға әкелуі мүмкін.

Кәсіби презентация – сіздің компанияңыздың беделі мен тәжірибесін көрсету үшін жақсы дайындалған презентация маңызды.

-Жаңадан бастаушыларға қандай кеңес берер едіңіз?

-Тәжірибелі мамандардан кеңес алыңыз және алғашқы қадамдарыңызды кішігірім тендерлерден бастаңыз. Сондай-ақ, құжаттарды дайындау мен процестерді түсіну үшін арнайы курстардан өту де артық болмайды. Қазір тендер саласына байланысты курстар өте көп. Ішінен іріктеп алып оқу керек, ал егер мүлдем хабарын болмаса, өзім-ақ үйреніп аламын деу бекершілік. Ақшаны білімге құю керек. Тиесілі курстарды дұрыс оқу керек. Тағы бір үлкен кеңесім — тәуекелшіл болу керек дер едім.

Сізге сұхбат бергеніңізге көп рахмет!

Сұхбат алған журналист Алиева Аружан.

ҚМ АА Күәлік нөмірі: **KZ45VPY00102718** — ҚР Мәдениет және Ақпарат министрлігі

© 2026 **Bilimger.kz** Ақпараттық-танымдық білім порталы. Барлық мазмұн авторлық құқықпен қорғалған.