

زیر و بم‌های یک نوع حراجی!

درباره مناقصه و مزایده؛ این دو اصطلاح پر کاربرد که بعضی از ما، غافل از درآمدزایی و کاربر دشان، درباره شان نمی دانیم

ZENDEGI - SALAM

ضمیمه روزنامه خراسان

یک شنبه • ۲۸ مهر ۱۳۹۸
۲۱ صفر ۱۴۴۱ • ۲۰ اکتبر ۲۰۱۹
شماره ۲۰۲۴۴

۱۴۴۵



مصطفی میر جانیان | روزنامه نگار



صفحه‌های بیشتر روزنامه‌ها را که ورق بزنید، حتماستون‌های کوچکی را مشاهده کرده‌اید که روی آن‌ها نوشته شده است «آگهی مزایده» یا «آگهی مناقصه». این روزها در گوشه و کنار سایت‌های خبری هم تبلیغ‌هایی با همین موضوع، کم نیستند. در این بین، همه ما اطلاعات مان از مزایده و مناقصه به این خلاصه می‌شود که مزایده چیزی است شبیه حراجی و مناقصه هم یعنی پر داخت کمترین هزینه در ازای انجام کار ها و فقط همین! خیلی‌ها یمان

به راحتی از کنار آن می‌گذریم و هیچ وقت درباره این دو اصطلاح اقتصادی نمی‌پرسیم. در صورتی که مزایده و مناقصه برای خیلی از آدم‌ها، شرکت‌ها و ادارات یک اتفاق مهم است و آشنایی با مفهوم هر کدام از این دو اصطلاح، مهم و کاربردی است. در زندگی سلام امروز یک پرونده کاربردی درباره همین دو اصطلاح مهم و کمتر شناخته شده ارائه کرده‌ایم. اگر می‌خواهید بدانید که چطور می‌توانید در مزایده‌ها و مناقصه‌ها شرکت کنید، ادامه این مطلب را بخوانید.

چهار گام مهم برای شرکت در مزایده یا مناقصه

برای شرکت در مناقصه یا مزایده، اول از همه باید یک روزنامه خوان حرفه‌ای باشید و پس از آن فردی دقیق و صبور

۴) حالا نوبت صبر است!

تا این جای کار شما مهم‌ترین قسمت برنامه را انجام دادید و حالا باید گوش به زنگ باشید تا از نتیجه باز کردن قیمت‌های پیشنهادی باخبر شوید. معمولاً برای هر پروژه دو برنده اعلام می‌شود. ابتدا از اولین برنده دعوت می‌شود و در صورتی که برنده اول حاضر به امضای قرارداد نباشد وجه ضمانت مزایده یا مناقصه به نفع شرکت ضبط می‌شود و آن‌ها سراغ نفر دوم می‌روند اما اشتباه نکنید! اگر برنده دوم هم حاضر به عقد قرارداد نباشد نفرت بعدی در نوبت نیستند! چون طبق قانون مزایده و مناقصه در صورتی که دومین برنده هم برای عقد قرارداد حاضر نشود شرکت باید فرایند مزایده و مناقصه را منحل و دوباره آن را تکرار کند. یادتان باشد این که مناقصه یا مزایده‌ای به دور دوم کشیده شود به نفع شماست. چون از رقم‌های پیشنهادی شرکت‌کننده‌های دیگر باخبر می‌شوید و برای دومین مرحله با پیشنهاد بهتری وارد مزایده و مناقصه می‌شوید.

۳) دویاسه پاکت جداگانه آماده کنید

اگر با شرایط شرکت در مزایده یا مناقصه مشکلی نداشتید، دست به کار شوید و مدارک مورد نیاز را به همان آدرسی که در آگهی آمده، تحویل دهید. حواس‌تان باشد که بیشتر مزایده‌ها و مناقصه‌ها تمهید نمی‌شوند. پس مهلت زیادی برای تصحیح یا تکمیل مدارک ندارید. دقت کنید از رقبایتان عقب نمانید. برای شرکت در هر مناقصه باید دویاسه پاکت جداگانه به شرکت تحویل دهید. پاکت اول همان مبلغ ضمانت است که معمولاً ۵ درصد از مبلغ کل مزایده یا مناقصه است، پاکت دوم پیشنهاد رقم مورد انتظار شماست اما پاکت سوم فقط برای مناقصه ارائه می‌شود. این پاکت پیشنهاد فنی و اگر بدشانسی بیایید و قیمت لوازمی که برای انجام کارتان استفاده می‌کنید بیشتر شود ضرر می‌کنید. پس قبل از این که فرم شرکت در مزایده و مناقصه را پر کنید حداقل یک بار قوانین آن را بخوانید یعنی بالاترین میزان اطلاعات وارد مناقصه یا مزایده شوید. بهتر است فهرستی از شرایط شرکت در مزایده یا مناقصه را تهیه کنید و هر کدام از شرایطی را که می‌توانید متعهد شوید، مشخص کنید. اگر می‌توانید شروط مهم آن را موبه مواجرا کنید رقم مد نظرتان را پیشنهاد دهید.

۲) همه جوانب را بسنجید

قدم دوم این است که اطلاعات صحیح و کاملی در خصوص هر معامله به دست بیاورید. یعنی بفهمید که اصلاً شرایط شرکت در مناقصه یا مزایده را دارید؟ می‌توانید در آن شرکت کنید؟ می‌توانید تعهدات آن را انجام دهید؟ مبلغ ضمانت شرکت در آن چقدر است و اصلاً این مقدار را دارید و ... این اطلاعات کافی فقط درباره شرکت در مناقصه و مزایده و انجام تعهدات آن نیست. مثلاً اگر بخواهید در مناقصه‌ای شرکت کنید باید تمام جوانب کار را بررسی کنید؛ تمام هزینه‌های انجام آن را در نظر بگیرید و بعد دستمزدتان را پیشنهاد دهید. اگر رقم پایی‌نی را برای مناقصه پیشنهاد دهید به احتمال زیاد برنده می‌شوید، اما اگر بدشانسی بیایید و قیمت لوازمی که برای انجام کارتان استفاده می‌کنید بیشتر شود ضرر می‌کنید. پس قبل از این که فرم شرکت در مزایده و مناقصه را پر کنید حداقل یک بار قوانین آن را بخوانید یعنی بالاترین میزان اطلاعات وارد مناقصه یا مزایده شوید. بهتر است فهرستی از شرایط شرکت در مزایده یا مناقصه را تهیه کنید و هر کدام از شرایطی را که می‌توانید متعهد شوید، مشخص کنید. اگر می‌توانید شروط مهم آن را موبه مواجرا کنید رقم مد نظرتان را پیشنهاد دهید.

اگر قبلاً یا بعد از خواندن مطالب این پرونده به ذهن‌تان خطور کرده است که در یک مناقصه یا مزایده شرکت کنید، برای تحقق بخشیدن به این هدف چند توصیه می‌کنیم.

۱) آگهی‌ها را پیدا کنید

برای شرکت در مناقصه یا مزایده، اول از همه باید یک روزنامه خوان حرفه‌ای باشید! طبق قانون، شرکت‌ها و موسسات دولتی برای این که فعالیتی به شکل مزایده‌ای یا مناقصه‌ای انجام دهند باید آگهی مربوط به آن را در روزنامه‌های کثیرالانتشار منتشر کنند اما شرکت‌های خصوصی اگر مایل بودند، می‌توانند آگهی بدهند و شرایط و قوانین شرکت در آن را اعلام کنند. شما هم برای این که از آگهی‌ها باخبر شوید لازم است چند روزی صفحات روزنامه را زیرورو کنید. البته اگر می‌خواهید در مناقصه‌ها شرکت کنید راه دیگری هم وجود دارد. شما می‌توانید در سایت اداره مناقصات کشور به آدرس www.iets.ir ثبت نام کنید و از آگهی‌های مناقصه در تمام روزنامه‌های سراسر کشور مطلع شوید و بهترین‌های آن را گلچین کنید.

مناقصه و مزایده به زبان ساده

مناقصه عبارت است از برگزاری رقابت برای خرید کالا یا خدمات مورد نیاز. شرکت‌ها برای انجام کارشان باید از متخصص همان زمینه استفاده کنند و برای این که به سود بیشتری برسند باید کمترین میزان دستمزد یا هزینه را پرداخت کنند. بنابراین آگهی مناقصه می‌دهند تا کسانی که می‌توانند کارشان را انجام دهند، دستمزد پیشنهادی‌شان را اعلام کنند. بعد از آن شرکت تمام ارقام پیشنهادی را بررسی می‌کند و کسی که کمترین دستمزد را پیشنهاد داده باشد، برنده مناقصه است و انجام کار به او واگذار می‌شود. مزایده هم نوعی حراجی است که در آن فروش کالایی را به رقابت می‌گذارند. مزایده فقط به این شکل نیست که در روزنامه آگهی بدهند و بعد هم به قیمت‌های پیشنهادی رسیدگی کنند. مزایده به دو صورت انجام می‌شود؛ حضوری و کتبی. مزایده حضوری تقریباً همان حراجی خودمان است، شبیه چیزی که در سریال‌های خارجی می‌بینیم. یعنی چند نفر جمع می‌شوند، هر کدام قیمت پیشنهادی‌اش را می‌گویند و مجری تا سه می‌شمارد. اگر فرد دیگری پیشنهاد بهتری نداشت دارایی متعلق به همان کسی می‌شود که بالاترین رقم را پیشنهاد داده است اما مزایده‌ها و مناقصه‌ها معمولاً با تشریفات خاصی انجام می‌شوند. یعنی شرکت‌ها به جای این که مزایده را به صورت حضوری انجام دهند، تمام فرایند اداری و برگزاری مزایده و مناقصه را به صورت رسمی برگزار می‌کنند تا مراسم، اعتبار بیشتری داشته باشد.



آشنایی با انواع مناقصه

مناقصه‌ها به انواع مختلفی تقسیم می‌شوند. اگر بخواهیم از منظر مراحل بررسی، مناقصه‌ها را دسته‌بندی کنیم؛ به دو دسته یک مرحله‌ای و دومرحله‌ای تقسیم خواهند شد. اگر مناقصات را از دیدگاه روش‌های دعوت و اعمال محدودیت حضور مناقصه‌گران بررسی کنیم، به دو دسته عمومی و محدود تقسیم می‌شوند اما این موارد چه تفاوت‌هایی با یکدیگر دارند؟

- **مناقصات یک مرحله‌ای:** در این نوع از مناقصه پس از این که مناقصه‌گران پیشنهادهای خود را اعلام می‌کنند، در همان روز پاکت‌های حاوی پیشنهادهای مناقصه‌گران باز و بررسی می‌شود. سپس در همان جلسه برنده مناقصه در بین عموم مناقصه‌گران اعلام می‌شود و نیازی به بررسی ثانویه پیشنهادها توسط تیم فنی نیست.
- **مناقصات دومرحله‌ای:** در مناقصات دومرحله‌ای، اگر مناقصه‌گذار لازم‌بداند، یک تیم فنی تشکیل می‌شود و پس از ارائه تمامی پیشنهادهای مناقصه‌گران، پیشنهادها از سوی تیم فنی بررسی می‌شود. پس از بررسی تیم فنی، بهترین پیشنهاد انتخاب و برنده اعلام می‌شود.
- **مناقصات عمومی:** در مناقصات عمومی، مناقصه‌گذار با فراخوان به روش‌های مختلف از جمله انتشار آگهی در روزنامه‌ها، اینترنت و ... به دعوت از مناقصه‌گران می‌پردازد. این نوع مناقصه شرکت‌کنندگان بیشتری خواهد داشت و برای اعلام برنده به زمان بیشتری نیاز است. از این رو احتمال ارائه بهترین خدمات یا کالای پایین‌ترین قیمت بیشتر خواهد بود.
- **مناقصات محدود:** در مناقصات محدود، مناقصه‌گذار به دلایل مختلف و منطقی قصد اعمال محدودیت در شرکت‌کنندگان را دارد. به همین دلیل فراخوان برای مناقصات محدود، عمومی و به صورت رج‌آگهی در روزنامه‌ها و اینترنت نیست بلکه مناقصه‌گذار افراد دارای صلاحیت و شایستگی را انتخاب و برای آن‌ها دعوت‌نامه شرکت در مناقصه ارسال می‌کند.

آیا می‌توان از مزایده و مناقصه پول در آورد؟

پاسخ‌هایی به متداول‌ترین سوالات درباره مزایده و مناقصه و چند نکته تستی برای شرکت در چنین رقابتی که به دردتان خواهد خورد

موفقیت در هر زمینه‌ای به تجربه نیاز دارد و برای این که از زیر و بم مزایده و مناقصه هم‌سر در بیاورید باید چندبار با کمی اطلاعات اولیه دلتان را به دریازنید و آن را تجربه کنید. اما این‌جا به طور خلاصه به ذکر چند نکته می‌پردازیم. نکاتی که حاصل تجربیات چند استاد اقتصادی است که با آن‌ها به گفت‌وگو پرداختیم و حتماً برای‌تان جالب خواهد بود.

● آیا می‌توانیم از مزایده و مناقصه پولی در بیاوریم؟

شاید همین اول بپرسید آیا می‌توانیم از مزایده و مناقصه پولی در بیاوریم؟ پاسخ روشن است. بله! البته به شرط این که تجربه کسب کنید. در واقع مزایده و مناقصه یک فعالیت برد-برداشت و بیشتر اوقات برای هر دو طرف خریدار و فروشنده سود دارد. فرض کنید شرکتی می‌خواهد انجام خدمتی را به کسی یا موسسه‌ای واگذار کند. به جای این که آن را به یکی از نیروهای خود بسپارد تا برایش بفروشد مناقصه برگزار می‌کند تا با کمترین هزینه و بالاترین



نکته بعدی این که شرکت در مناقصه و مزایده اصلاً به این معنی نیست که هر کالایی را می‌توانید به پایین‌ترین قیمت بخرید. وقتی از مزایده به نوعی حراجی صحبت می‌کنیم دنبال ارزان‌ترین چیزها نباشید. چون خیلی وقت‌ها کالاهای لوکس و گران‌بها را به روش مزایده می‌فروشند تا درآمد بیشتری کسب کنند.

● به متن آگهی‌ها اعتماد نکنیم؟

از آنجایی که در مزایده‌ها و مناقصه‌های دولتی آگهی دادن در روزنامه‌های کثیرالانتشار الزامی است، سازمان‌ها برای این که رفع تکلیف کنند آگهی کوچکی منتشر می‌کنند. مطمئناً یک آگهی ریز و کوچک، اطلاعات کافی از شرایط شرکت در آن را پوشش نمی‌دهد. پس لازم است خودتان به پایگاه اطلاع‌رسانی یا روابط عمومی شرکت‌ها مراجعه کنید تا از زیر و بم قوانین شرکت در مزایده و مناقصه سر در بیاورید. البته شرکت‌های خصوصی از نظر این که آگهی مناقصه و مزایده بدهند الزامی ندارند اما از این نظر که هر چه متقاضی بیشتر باشد احتمال این که دارایی‌شان را به قیمت بالاتری بفروشند، بیشتر می‌شود آگهی می‌دهند اما باز هم حواس‌تان باشد تا خودتان پیگیری کنید و مدام به سایت شرکت‌ها، روزنامه‌ها و پایگاه‌های انتشار آگهی مزایده و مناقصه سرزنید و از آگهی‌ها و اطلاعیه‌ها باخبر شوید.

اتفاقاً اگر در مزایده شرکت‌های

خصوصی و کوچکی شرکت کنید که آگهی

های زیادی نمی‌دهند و آن را رسانه‌ای نمی‌کنند هم شانس بیشتری برای برنده شدن دارید و هم سود بیشتری به دست می‌آورید.

● برای این کار باید یک شرکت به نام خودمان ثبت کنیم؟

شرکت در مزایده معمولاً تشریفات کمتری دارد. فقط با ارسال پاکت ضمانت مزایده می‌توانید در آن شرکت کنید اما برای مناقصه طبق آیین‌نامه شرکت‌های دولتی و بعضی از شرکت‌های خصوصی شاید لازم باشد در قالب یک شرکت ثبت شده وارد کار اقتصادی شوید. قبلاً هم گفتیم که برخی شرکت‌ها برای اعلام نفرت برنده از فهرست رتبه‌بندی شرکت‌ها استفاده می‌کنند. در این فهرست تمام شرکت‌ها و موسساتی که کار مرتبط با موضوع مناقصه انجام می‌دهند بر اساس کیفیت انجام کارشان رتبه‌بندی می‌شوند و اشخاص حقوقی با رتبه‌های بالاتر، شانس بیشتری برای برنده شدن دارند. یعنی اگر بخواهید به عنوان یک شخص حقیقی در بعضی از مناقصه‌ها شرکت کنید که حریفان‌تان همگی به عنوان یک شرکت ثبت شده هستند و کارنامه درخشانی دارند احتمالاً یانمی‌توانید ثبت‌نام کنید یا هیچ شانس‌ی برای برنده شدن ندارید. راه بهتری برای اطلاع از آیین‌نامه‌ها و قوانین شرکت در مزایده‌ها هم وجود دارد. اگر می‌خواهید در مزایده‌ها و مناقصه‌های دولتی شرکت کنید بهتر است کتاب «آیین‌نامه شرکت در معاملات دولتی»، بخش مناقصه را بخوانید. اگر هم می‌خواهید در مزایده یا مناقصه‌های شرکت‌های خصوصی وارد شوید باید آیین‌نامه‌ها و قوانین خود شرکت‌ها را مطالعه کنید.

منابع: گفت‌وگو با محمد آژادی، استاد دانشگاه و دکتر سید محسن حسینی پویا، مدیر کمیسیون حقوقی و عضو کمیسیون اقتصادی شورای شهر مشهد و سایت مرکز اسناد مناقصات کشور