



Namatek
True Education

Holding Tenders

www.namatek.com

برگزاری مناقصات در
ساخت و ساز

فهرست مطالب

۱. هدف از برگزاری مناقصات چیست؟
۲. شرایط برگزاری مناقصات
۳. مزایای برگزاری مناقصات
۴. انواع روش های برگزاری مناقصات در ساخت و ساز

برگزاری مناقصات فرآیند دعوت پیشنهادات برای پروژه های بزرگ است که معمولاً توسط نهادهای دولتی و گاهاً خصوصی انجام می شود. هدف اصلی فرآیند مناقصه در ساخت و ساز، جلوگیری از فساد و ایجاد شفافیت در اعطای کار به شرکت های ساختمانی است. مناقصه دعوتی از طرف مالک به پیمانکار است که طبق آن برخی کارها را با هزینه تعیین شده در زمان مشخص انجام می دهد. برگزاری مناقصات به صورت آگهی در روزنامه ها، تابلوهای اعلانات و کانال های تبلیغاتی منتشر می شود. برای درک بهتر مفهوم مناقصه در ساخت و ساز با مقاله دیگر از ناماتک همراه باشید.

#۱ هدف از برگزاری مناقصات چیست؟

برگزاری مناقصات در ساخت و ساز فرآیندی برای همکاری با پیمانکار و توافق بر سر قیمت است. مناقصه روندی است که طی آن مشتری یا کارفرما (دولت یا شرکت) از پیمانکاران دعوت می کند تا برای کار در یک پروژه ساختمانی پیشنهاد دهند. پیشنهادات پیمانکاران براساس اسناد مناقصه صادر شده توسط مشتری خواهد بود.

اسناد مناقصه از نظر قانونی لازم الاجرا بوده و توسط کلیه طرف های درگیر امضاء می شوند. اسناد مناقصه تکمیل شده بخشی از مدارک قرارداد هستند. نتایجی که مشتری از روند مناقصه انتظار دارد، پیدا کردن پیمانکار مناسب و قیمت مناسب است. با مناقصه کارفرما می تواند بازه قیمت

هایی که توسط پیمانکاران مختلف برای کار بیان می شوند را مقایسه کند. سپس می تواند پیمانکار مناسب را با قیمت مناسب انتخاب کند. همچنین روش ارسال و دریافت مناقصه باید به طور واضح در دستورالعمل اسناد مناقصه ارائه شود که باید شامل زمان، تاریخ، نام شخص و آدرس باشد تا اظهارنامه مناقصه برای شرکت کنندگان ارسال شود.



#۲ شرایط برگزاری مناقصات

برخی از مهمترین مشخصات مناقصه در زیر بیان شده اند:

- همه پیمانکاران و تأمین کنندگان باید پیشنهادات خود را در مهلت تعیین شده توسط مشتری ارسال کنند.

- پیشنهاد (اوراق مناقصه) باید شامل کلیه جزئیات مورد نیاز و مربوط به مصالح مورد استفاده، هزینه پیش بینی شده پروژه و سایر موارد وابسته به پروژه باشد.
- پس از پایان مهلت مقرر، کلیه پیشنهادات توسط کارفرما بر اساس مجموعه ای از معیارهای از پیش تعیین شده مانند قیمت و کیفیت ارزیابی می شوند.
- روند برگزاری مناقصات با دعوت و ارائه درخواست مناقصه آغاز می شود.
- مناقصات قبل از آن که توسط کارفرما گزارش شوند، معمولاً در جای دیگر از رسانه ها و روزنامه ها تبلیغ خواهند شد تا به همه پیمانکاران علاقه مند فرصت پیشنهاد برای پروژه را بدهند.



#۳ مزایای برگزاری مناقصات

۱. عدم وجود تبانی

مناقصه ها براساس معیارهای از پیش تعیین شده مانند قیمت، کیفیت و ارزش پول ارزیابی می شوند. به عبارت دیگر، آژانس ارائه دهنده بهترین محصول یا خدمات با کمترین قیمت، قرارداد یا مناقصه را برنده خواهد شد. بنابراین، مناقصه در شفافیت کامل انجام می شود و هیچ گونه به اصطلاح «پارتی بازی» وجود نخواهد داشت.

۲. حفظ ارزش پول

برای مشتری، مناقصه بیشترین ارزش را برای مقدار هزینه دارد. این مهم بدین دلیل است که مشتری می تواند پیمانکاران بالقوه را انتخاب کند؛ یعنی کسی که بتواند محصول یا خدمات با بالاترین کیفیت را در پایین ترین قیمت ارائه دهد. این به کارفرما اجازه می دهد تا بدون کاهش کیفیت در هزینه های خود صرفه جویی کند.

۳. تشویق به رقابت

روند مناقصه به ارتقای یک بازار رقابتی کمک می کند. دلیل این امر آن است که چندین پیمانکار، شرکت یا تأمین کننده بالقوه فرصت پیشنهاد دادن برای هر پروژه را دارند و از آن جا که انتخاب به کیفیت و قیمت بستگی دارد، هر داوطلبی سعی می کند تا حد امکان هزینه عملیاتی و

نیروی کار را کاهش دهد تا هزینه ها به طور کلی کم شده و کیفیت بهبود یابد.

برگزاری مناقصات رقابت سالم در بازار را تشویق می کند و باعث تقویت نوآوری و ایده های جدید می شود.

۴. ورود شرکت جدید

با مناقصه می توان ورود شرکت های جدید به بازار یا حتی یک صنعت خاص را ممکن و ساده تر کرد. این مهم به دلیل قراردادهایی است که تحت قوانین مناقصه و براساس معیارهای از پیش تعیین شده و عینی اعطا می شود. این روند به شرکت های جدید کمک می کند تا به سرعت جای خود را در بازار یا صنعت به دست آورند. بنابراین موانع سنتی ورود به بازار به طور قابل توجهی کاهش می یابد.



#۴ انواع روش های برگزاری مناقصات در ساخت و ساز

نوع برگزاری مناقصات به ماهیت قرارداد، پیچیدگی ساخت و ساز، تخصص مورد نیاز و دیگر دلایل بستگی دارد. در هر صورت، مناقصه دارای انواع زیر است:

#۱-۴ مناقصه باز

مناقصه باز یا آزاد فرآیند اصلی مناقصه در ساخت و سازهایی است که هم توسط دولت و هم از بخش خصوصی استفاده می شود. دولت یا مشتری پیشنهاد مناقصه را در روزنامه ها و رسانه های دیگر با ذکر جزئیات و اطلاعات کلیدی در مورد پیشنهاد و دعوت از پیمانکاران علاقه مند به مناقصه تبلیغ می کند. اگرچه در این مناقصه قیمت در تصمیم گیری برای پذیرش مناقصه بسیار مهم است؛ اما این تنها عاملی است که اغلب در نظر گرفته نمی شود. در حقیقت مشتری متعهد به پذیرش کمترین پیشنهاد نخواهد بود.

مزایا:

- به هر پیمانکار علاقه مند اجازه مناقصه داده می شود. بنابراین به یک پیمانکار ناشناس اجازه داده می شود تا برای رقابت وارد مناقصه شود.
- مناقصه بدون تعصب و جانب داری انجام می شود و مشتری معامله مورد نظر خود را به دست می آورد.
- پیمانکاران انتخابی وجود ندارند، به این معنا از قبل پیمانکاری از سوی ارگان خاصی وارد مناقصه نمی شود.
- به دلیل اطمینان از رقابتی سالم، پیمانکاران مؤظف به پذیرفتن هرگونه پیشنهاد هستند.
- این یک روش مناقصه سنتی است که همه بخش های صنعت مهندسی و ساختمانی با روند برگزاری آن آشنا هستند.

معایب:

- لیست مناقصه می تواند به شرطی طولانی باشد که بسیاری از پیمانکاران را وارد برگزاری مناقصات می کند.
- در این روند ممکن است به دلیل تعدد پیمانکاران، کیفیت پیشنهاد مورد پذیرش پایین بیاید.
- ممکن است استفاده غیر اقتصادی از منابع پروژه توسط پیمانکار ایجاد شود.
- در صورت عدم پذیرش کمترین پیشنهاد، ممکن است مسئولیت پذیری عمومی زیر سؤال برود.



#۲-۴ مناقصه انتخابی

روند مناقصه انتخابی در ساخت و ساز یکی از گزینه های توسعه یافته برای رفع محدودیت های روش مناقصه باز است. در این روش، لیست کوتاهی از پیمانکاران تهیه می شود و از آن ها دعوت شده تا در مناقصه شرکت کنند. هدف از فرآیند مناقصه انتخابی بهبود کیفیت پیشنهادات دریافتی است تا اطمینان حاصل شود که پیمانکاران با تجربه و دارای صلاحیت، مجاز به ارائه پیشنهادات لازم هستند. این نوع مناقصه فوری انجام می شود و بار کمتری را برای کنترل روند مناقصه بر دوش طرف های درگیر می گذارد.

مزایا:

- هزینه مناقصه، استفاده غیر اقتصادی از منابع را کاهش می دهد.

- اسناد مناقصه را کاهش می دهد.
- دوره های مناقصه کوتاه تر است.
- برگزاری مناقصات بهتر مدیریت می شود.
- فقط پیمانکاران ذیصلاح به مناقصه دعوت می شوند که در این صورت کمترین میزان قابل قبول است.

معایب:

- در دسترس بودن کار برای سایر پیمانکاران به ویژه پیمانکاران جدید را کاهش می دهد.
- قیمت مناقصه ممکن است به طور قابل توجهی بالاتر از مناقصه آزاد باشد.
- شانس بیشتر برای تبانی وجود دارد.
- استثنا قائل شدن نسبت به کسی ممکن است در لیست نهایی رخ دهد.

#۳-۴ مناقصه مذاکره ای

روند مناقصه مذاکره ای از زمان شروع مناقصه تا حل و فصل اختلافات انجام می شود. این مناقصه در زمان مذاکرات قبل از قرارداد و مذاکرات پس از قرارداد استفاده می شود. در این مناقصه ممکن است فقط از یک پیمانکار تا حداکثر سه پیمانکار برای پیشنهاد کار استفاده شود. روند مذاکره به این صورت است که کارفرما یک پیمانکار مناسب را برای مذاکره شناسایی می کند. او این کار را با تیم مشاوره ای حرفه ای که دارد انجام

می دهد. سپس، پیمانکار از دامنه کار مطلع می شود و سپس مذاکرات را برای عقد قرارداد شروع می کند.

مزایا:

- این نوع روند مناقصه در ساخت و ساز، خطر شکست را کاهش می دهد.
- شروع زودهنگام کار در محل را رقم می زند. این دوره مربوط به تعیین پیمانکار برای هر کار است که در نهایت مناقصه را کاهش می دهد.
- این نوع فرآیند مناقصه به ایجاد رابطه تجاری طولانی مدت با پیمانکار کمک می کند.
- در مواردی که نیاز مبرم به شروع کار خیلی زود در سایت و تکمیل سریع کارها وجود دارد، استفاده می شود.

معایب:

- هزینه کار احتمالاً بیشتر از مناقصه رقابتی است.
- در دسترس بودن کار برای سایر پیمانکاران را کاهش می دهد.



کلام آخر

با کمک مناقصه مشتری می تواند مناسب ترین پیمانکار را از نظر تجربه و قیمت پیدا کند. در مناقصه همیشه قیمت پایین حاکم است و پیمانکاری که قیمت پایین تری را ارائه دهد در مناقصه برنده می شود. روند مناقصه در ساخت و ساز نقش مهمی در انتخاب ارزان ترین و با کیفیت ترین پیشنهاد دهنده برای اجرای یک پروژه ساختمانی دارد.