



ACEMI
Manufacturing

موسسه مهندسی
و مدیریت ساخت علوی پور

Product
Customer
Delivery
Inventory
Management
Freight



تشخیص و تحلیل تبانی پیمانکاران (Collusive Behavior) در مناقصات



امروزه تبانی به یک مشکل فراگیر تبدیل شده که گریبانگیر صنعت ساخت نیز هست. اتفاقی که در مناقصات بسیار رایج بوده و در همه جای دنیا نیز وجود دارد. تبانی پیمانکاران در مناقصات کاری غیراخلاقی و غیرقانونی است و به رفتار تبانی (Collusive Behavior) معروف است.



تبانی پیمانکاران در مناقصات می‌تواند باعث بروز رخدادهایی شود که به ضرر کارفرما و پیمانکارانی که در تبانی نقشی ندارند، شود. این موضوع می‌تواند عامل بروز اتفاق‌های دیگری باشد مانند:

کاهش شرکت کنندگان در مناقصه

افزایش میانگین قیمت مناقصات

کاهش انحراف در قیمت‌های پیشنهادی



نشانه‌های تبانی پیمانکاران در مناقصات

(Collusive Behavior)

تبانی پیمانکاران در مناقصات، فضایی غیر رقابتی را ایجاد می‌کند که نه تنها باعث خسارات اقتصادی به شرکت‌های دیگر می‌شود، بلکه در نهایت به ضرر کارفرما خواهد بود. در این پست چند نشانه تشخیص رفتار پیمانکار در تبانی را بررسی می‌کنیم.



شکل ۱

تبانی پیمانکاران در مناقصات



نشانه‌های تشخیص رفتار پیمانکار در تبانی توسط
Department of Justice آمریکا در سال ۲۰۱۰ میلادی
تعیین شده است که می‌تواند بسیار کمک کننده باشند. این
نشانه‌ها عبارتند از:



۱ یک شرکت کننده همیشه یک مناقصه خاص را برنده شود. این قضیه می‌تواند
شک بر انگیزتر از زمانی باشد که یک یا چند شرکت کننده همیشه با قیمت‌های
نامتعارف در مناقصات شرکت می‌کنند و هرگز برنده مناقصه نمی‌شوند.

۲ یک گروه یکسانی از شرکت کنندگان همیشه در مناقصات شرکت می‌کنند و
افرادی که در این گروه هستند، پایین‌ترین قیمت‌ها در مناقصه را ارائه می‌نمایند.

۳ بعضی رقم‌های پیشنهادی بسیار بالاتر از برآورد مهندسی و یا رقم‌های پیشنهادی
قبلی هستند که توسط شرکت کنندگان برای یک نوع یکسان پروژه با شرایط
یکسانی ارائه گردیده است.



پیمانکاران با تعداد کمتری، نسبت به حالت عادی در مناقصه شرکت کرده‌اند.

۴

شرکت‌کننده‌ای که رقم پیشنهادی آن در برخی مناقصات بسیار بالاتر از مناقصات دیگر است، به صورتی که نتوان تفاوت قابل درکی برای این تفاوت هزینه یافت.

۵

زمانی که یک شرکت‌کننده جدید و یا ناآشنا در مناقصه شرکت کند و قیمت پیشنهادی افت کند.

۶

زمانی که برنده مناقصه شرکت‌هایی که در مناقصه حاضر بودند و شکست خوردند را به عنوان پیمانکاران جزء خود (subcontractor) انتخاب نماید.

۷

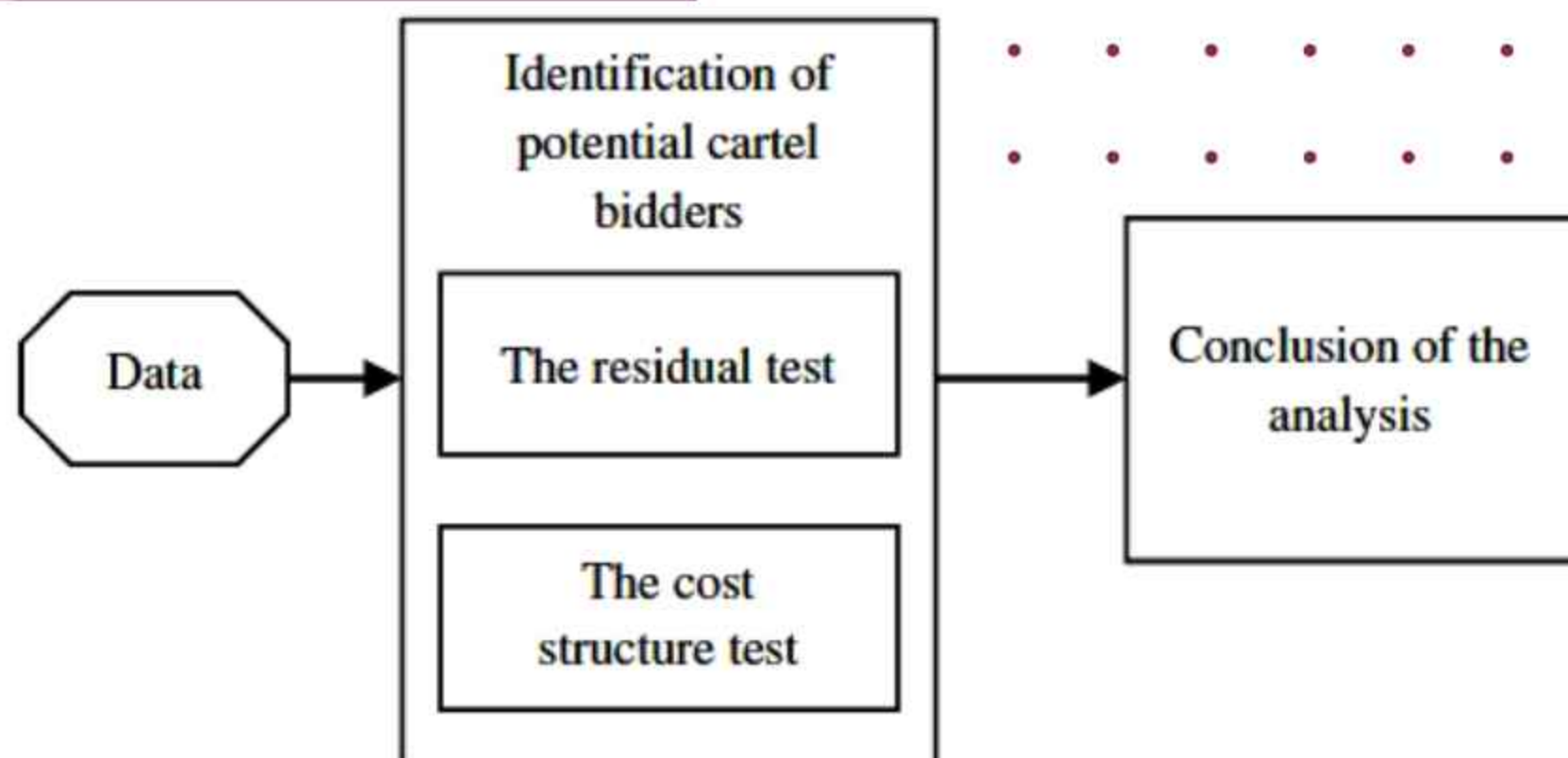
موارد فوق تنها برخی از نشانه‌هایی هستند که باعث تشخیص رفتار تبانی پیمانکار در مناقصه خواهد شد. البته این موارد دلیل قطعی بر وجود رفتار تبانی نیستند، ولی در صورت مشاهده باید به آنها شک نمود.

“



مدل تشخیص رفتار تبانی

در صنعت ساخت، مناقصه‌گران با محاسبه هزینه‌های احتمالی خود و با در نظر گرفتن پیشنهادات شرکت‌های دیگر، یک پیشنهاد بهینه را تعیین و ارائه می‌کنند. با توجه به ویژگی‌های خاص صنعت ساخت و قوانین رایج بر فرآیند مناقصه، باید بتوان مدلی را توسعه داد که پیمانکارانی که قصد تبانی دارند را در صنعت ساخت شناسایی نمود. ایجاد یک مدل که بتواند انواع حالت‌های مختلف را در خود جای بدهد کاری دشوار است زیرا رفتار تبانی می‌تواند حالت‌های بسیار زیادی را در بر بگیرد اما در سال‌های اخیر مطالعات مهمی صورت گرفته که توانسته مدل‌هایی را برای این امر ارائه نماید.



در سال ۲۰۱۲ میلادی، آقای Chotibhongs و همکاران، مدلی را برای تشخیص رفتار تبانی پیمانکار ارائه کرده‌اند.

شکل ۲

مدل پیشنهادی برای تحلیل تبانی





**جایگاه مبانی ارائه شده
در آموزش‌های موسسه
ACEMI**

در نقشه راه جامع موسسه مهندسی و مدیریت ساخت
علوی‌پور، دوره‌های جامعی در سطح مهارت‌های
سخت به ویژه در دوره استراتژی قرارداد سطح
ارشد - استراتژی و در سطح مهارت‌های نرم ارائه
می‌شود که در بخش‌های مختلف به آموزش این
مبانی می‌پردازد.

برای کسب اطلاعات بیشتر درباره دوره‌ها می‌توانید به
تقویم آموزشی موسسه مهندسی و مدیریت
ساخت علوی‌پور مراجعه نمایید.

ACEMI