



सामान्य फॉरवर्ड नीलामी में विक्रेताओं के लिए क्या करें और क्या न करें
Do's and Don'ts for Sellers in General Forward Auctions

क्या करें:

- ✓ भूमिका और जिम्मेदारी को परिभाषित करने वाले एमएसटीसी के साथ एक वैध समझौता करें।
- ✓ एमएसटीसी पोर्टल www.mstcecommerce.com पर विक्रेता पंजीकरण औपचारिकताओं को पूरा करें
- ✓ सुनिश्चित करें कि पंजीकरण के समय पैन / जीएसटी / टैन, पता, बैंक विवरण, संपर्क विवरण आदि जैसे विवरण सही ढंग से दर्ज किए गए हैं।
- ✓ खाता आईडी के सक्रियण के लिए निकटतम एमएसटीसी कार्यालय से संपर्क करें।
- ✓ लागू करों के साथ नीलामी के लिए पूरी सामग्री सूची और अनुलग्नक प्रदान करें।
- ✓ वस्तुओं, स्थिति, मात्रा, गुणवत्ता और किसी भी ज्ञात दोष या सीमाओं का सही विवरण प्रदान करना सुनिश्चित करें।
- ✓ लॉट स्थान, निरीक्षण अनुसूची, सामग्री निरीक्षण के लिए संपर्क विवरण आदि की सटीक जानकारी प्रदान करें।
- ✓ निपटान के लिए वस्तुओं को अलग-अलग बिन में रखें और स्पष्ट रूप से सीमांकित और बाड़ लगाएं।
- ✓ प्रत्येक लॉट/आइटम के लिए उचित एचएसएन कोड के साथ जीएसटी/टीसीएस/टीडीएस दरों और अन्य लागू करों और शुल्कों का स्पष्ट रूप से उल्लेख करें।
- ✓ सामग्री की खतरनाक प्रकृति या किसी अन्य वैधानिक आवश्यकताओं का स्पष्ट रूप से उल्लेख करें।
- ✓ वस्तुओं की बिक्री क्षमता को ध्यान में रखते हुए लॉट की तैयारी विवेकपूर्ण तरीके से की जा सकती है। एमएसटीसी विशेषज्ञता का लाभ उठाया जा सकता है।
- ✓ भुगतान की किश्तें, बोली वृद्धि, आरंभिक मूल्य, बोली-पूर्व ईएमडी आवश्यकता, नीलामी के बाद ईएमडी प्रतिशत की आवश्यकता, वितरण अवधि, जमीन का किराया, जुर्माना आदि सहित मानक नियम और शर्तों का पालन करना होगा। जहाँ आवश्यक हो आपसी सहमति से परिवर्तन किये जा सकते हैं।
- ✓ सुनिश्चित करें कि नीलामी की अवधि उचित हो ताकि इसे प्रतिस्पर्धी बनाया जा सके और वांछित परिणाम तेजी से प्राप्त किया जा सके। एमएसटीसी मानक 4 घंटे है।
- ✓ सुनिश्चित करें कि नीलामी चक्र को तेजी से पूरा करने, नीलामी आय की प्राप्ति और स्थान निकासी के लिए बोली वैधता अवधि विवेकपूर्ण ढंग से तय की गई है।
- ✓ सुनिश्चित करें कि आरंभिक मूल्य, यदि कोई हो, उचित रूप से तय किया गया हो और निश्चित मूल्य पर उच्च मूल्य की नीलामी शुरू करना भी सुनिश्चित करें।
- ✓ लक्षित मूल्य को तेजी से प्राप्त करने और नीलामी की अवधि को कम करने के लिए, उनके अनुमानित अपेक्षित मूल्य के आधार पर अलग-अलग लॉट के लिए अलग-अलग बोली वृद्धि राशि तय करें।
- ✓ यदि कोई पूर्वयोग्यता आवश्यकता है, तो इन्हें दस्तावेज़ जमा करने की आवश्यकता के साथ स्पष्ट रूप से परिभाषित किया जाना चाहिए।
- ✓ बोली-पूर्व ईएमडी आवश्यकता को विवेकपूर्ण तरीके से तय किया जाना चाहिए ताकि भागीदारी को हतोत्साहित न किया जाए।
- ✓ जीएसटी के तहत आईटी अधिनियम की धारा 194 (ओ), टीसीएस और टीसीएस के प्रावधानों से खुद को अच्छी तरह परिचित करें और आवश्यक सहमति दें और प्रासंगिक शर्तों को शामिल करें।
- ✓ उचित प्रचार और भागीदारी के लिए 15 दिनों की नोटिस अवधि के साथ नीलामी के शेड्यूल की अनुमति दें।



- ✓ सामग्री के निरीक्षण और वितरण के समय खरीदारों द्वारा उठाए जाने वाले किसी भी सुरक्षा उपाय को स्पष्ट रूप से पूर्व-परिभाषित किया जाना चाहिए और कैटलॉग शर्तों में शामिल करने के लिए एमएसटीसी को लिखित रूप में सूचित किया जाना चाहिए।
- ✓ कैटलॉग शर्तों और सामग्री सूची में अंतिम मिनट में बदलाव से बचें। यदि परिवर्तन अपरिहार्य हैं, तो किसी भी कानूनी जटिलताओं से बचने के लिए ई-नीलामी को कम से कम एक सप्ताह के लिए स्थगित कर दें।
- ✓ खरीदारों को वस्तुओं के स्पष्ट दृश्य प्रतिनिधित्व के साथ प्रदान करने के लिए उच्च गुणवत्ता वाली छवियों के साथ पूरक सामग्री सूची।
- ✓ मौजूदा बाज़ार प्रवृत्ति और मूल्य को ध्यान में रखते हुए एक यथार्थवादी आरक्षित मूल्य या आरंभिक मूल्य निर्धारित करें।
- ✓ बोली प्रक्रिया की सुचारू और समय पर शुरुआत के लिए आरक्षित मूल्य को पहले से दर्ज करना सुनिश्चित करें। आरक्षित मूल्य गोपनीय रखें।
- ✓ नीलामी की अनुसूची तिथि, निरीक्षण तिथि आदि जैसे नीलामी विवरण का ट्रैक रखें।
- ✓ व्यापक भागीदारी के लिए विक्रेता स्वयं भी नीलामी के सक्रिय और व्यापक प्रचार को सुनिश्चित करने के लिए पहल कर सकता है।
- ✓ संभावित बोलीदाता के प्रश्नों और सामग्री के निरीक्षण के साथ त्वरित समन्वय के लिए संपर्क विवरण के साथ नोडल अधिकारी को स्पष्ट रूप से परिभाषित किया जाना है।
- ✓ नीलामी के शेड्यूल के समय परिभाषित नीलामी के बाद की शर्तों, जैसे डिलीवरी की शर्तें, समय अवधि, उठाने की अनुसूची का सख्ती से पालन किया जाना चाहिए।
- ✓ बाजार में उतार-चढ़ाव के जोखिम से बचने के लिए एसटीए का निर्णय नीलामी की शर्तों में उल्लिखित समय अवधि के भीतर सख्ती से दिया जाना चाहिए क्योंकि इससे वित्तीय नुकसान के कारण बोली लगाने वाले के लिए बोली का सम्मान करना मुश्किल हो जाता है और पूरी प्रक्रिया विफल हो जाती है।
- ✓ आवश्यक दस्तावेज़ समय पर जारी करने के लिए विक्रेता की ओर किए गए भुगतान, यदि कोई हो, का विवरण तुरंत एमएसटीसी को बताएं।
- ✓ विवरण के अनुसार सामग्री का समय पर वितरण सुनिश्चित करें।
- ✓ समयबद्ध तरीके से डिलीवरी पूरी होने पर खरीदार को एनओसी, जहां लागू हो, जारी करने की व्यवस्था करें।
- ✓ जहां भी आवश्यक हो, उचित कार्रवाई करने के लिए एमएसटीसी को सूचित करते हुए डिलीवरी के कम समय में बंद होने के कारण खरीदार को रिफंड, यदि कोई हो, की समयबद्ध प्रक्रिया सुनिश्चित करें।
- ✓ खरीदार को समय पर जीएसटी और टीसीएस चालान जारी करना सुनिश्चित करें और सभी वैधानिक अनुपालन के लिए आवश्यक कदम उठाएं जैसे वैधानिक बकाया समय पर जमा करना, रिटर्न भरना आदि।
- ✓ एमएसटीसी सेवा शुल्क पर काटे गए टीडीएस को समय पर जमा करने और उसका रिटर्न भरने के लिए आवश्यक कदम उठाएं ताकि यह सुनिश्चित हो सके कि एमएसटीसी पैन के तहत उचित क्रेडिट परिलक्षित हो।
- ✓ नीलामी डेटा और विवरण की गोपनीयता बनाए रखने के लिए सभी कदम उठाएं।
- ✓ सुधार के लिए क्षेत्रों की पहचान करने और अपने भविष्य के नीलामी अनुभवों को बढ़ाने के लिए खरीदारों से प्रतिक्रिया प्राप्त करना सुनिश्चित करें।



Do's:

- ✓ Enter into a valid agreement with MSTC defining role and responsibility.
- ✓ Complete the seller registration formalities on MSTC portal www.mstcecommerce.com
- ✓ Ensure details like **PAN/GST/TAN, address, Bank details, contact details etc.** are correctly entered at the time of registration.
- ✓ Contact nearest MSTC office for activation of account ID.
- ✓ Provide complete Material list and annexure for Auctioning along with applicable taxes.
- ✓ **Ensure to provide correct descriptions of the items, condition, quantity, quality and any known defects or limitations.**
- ✓ **Provide accurate information of lot location, inspection schedule, contact details for material inspection etc.**
- ✓ Keep items for disposal in separate bin and clearly demarcated and fenced.
- ✓ **Clearly mention the GST/TCS/TDS rates and other applicable taxes and duties along with proper HSN code against each Lot/Item.**
- ✓ Clearly mention the hazardous nature of materials or any other statutory requirements.
- ✓ Lot preparation may be done judiciously keeping in view saleability of items. MSTC expertise may be used.
- ✓ Standard terms & conditions including payment instalments, bid increments, start price, Pre-Bid EMD requirement, post auction requirement of EMD percentage, delivery period, ground rent, penalty etc. have to be adhered to. Where required changes may be made with mutual agreement.
- ✓ Ensure Auction duration is reasonable so as to make it competitive and achieve desired result faster. MSTC standard being 4 hrs.
- ✓ Make sure bid validity period is fixed judiciously for faster completion of auction cycle, realisation of auction proceeds and space clearance.
- ✓ **Make sure start price, if any, is fixed reasonably and also ensure to start high value auctions at certain price.**
- ✓ Fix different bid increment amount for different lots based on their estimated expected value, to achieve targeted price faster and make auction duration shorter.
- ✓ If any prequalification requirements are there, these have to be clearly defined, along with requirement of document submission.
- ✓ **Pre-Bid EMD requirement may be fixed judiciously so as not to discourage participation.**
- ✓ **Familiarize yourself well with provisions of 194(O) of I.T. Act, TCS and TCS under GST and give requisite consent for incorporating relevant terms.**
- ✓ **Allow scheduling of auction preferably with 15 Days' notice period for proper publicity and participation.**
- ✓ Any security measure to be taken by the buyers at the time of inspection of materials and delivery should be clearly pre-defined & communicated in writing to MSTC for inclusion in catalogue terms.
- ✓ **Do avoid last minute changes in the catalogue terms and material list. In case changes are inevitable, do postpone the e-auction by at least a week's time to avoid any legal complications.**
- ✓ Supplement material list with high-quality images to provide buyers with a clear visual representation of the items.
- ✓ **Set a realistic reserve price and/or start price considering current market trend and value.**
- ✓ **Ensure to enter reserve price well in advance for smooth and timely start of bid process. Keep reserve price confidential.**
- ✓ Keep a track of auction details like auction schedule date, inspection date etc.
- ✓ For wider participation Seller on their own can also take initiatives to ensure active & wide publicity of the auction.



- ✓ Nodal officer with contact details is to be clearly defined for coordination with prospective bidders regarding their queries and inspection of materials.
- ✓ Post auction terms as defined at the time of auction scheduling, like delivery terms, time period, lifting schedule may be adhered to.
- ✓ STA decision to be given strictly within the time period mentioned in auction terms to avoid risk of market fluctuations as it tends to make it difficult on bidder's part to honour the bid due to financial losses and defeats the entire process.
- ✓ Promptly communicate to MSTC, details of payment, if any, made at seller's end for timely issue of required document.
- ✓ Ensure timely delivery of materials as per description.
- ✓ Arrange to issue NOC, where applicable, to buyer on completion of delivery in a time bound manner.
- ✓ Ensure time bound process of refunds, if any, to buyer arising on account of short closure of delivery with an intimation to MSTC to take necessary action wherever required.
- ✓ Ensure to issue GST & TCS invoices to buyer on timely manner and take necessary steps for all statutory compliance like timely deposit of statutory dues, filling of returns etc.
- ✓ Take necessary steps for timely deposit of TDS deducted on MSTC service charges and filling of return thereof so as to ensure proper credit is reflected under MSTC PAN.
- ✓ Take all steps to maintain confidentiality of auction data and details.
- ✓ Ensure to have feedback from buyers to identify areas for improvement and enhance your future auction experiences.

क्या न करें:

- x नीलामी की जा रही वस्तुओं की स्थिति को गलत तरीके से प्रस्तुत न करें और भौतिक तथ्यों को न छिपाएं।
- x अस्पष्ट नियम और शर्तें शामिल न करें।
- x भ्रामक जानकारी/फोटो का उपयोग न करें जो आइटम की वर्तमान स्थिति को गलत तरीके से प्रस्तुत करते हैं।
- x खतरनाक और गैर-खतरनाक वस्तुओं को एक साथ न मिलाएं।
- x बोली को हतोत्साहित करने के लिए अत्यधिक उच्च आरक्षित मूल्य या प्रारंभिक मूल्य निर्धारित न करें।
- x अपनी नीलामी को प्रचारित करने की उपेक्षा न करें।
- x खरीदार की पूछताछ / चिंताओं को अनदेखा न करें।
- x इच्छुक बोलीदाताओं की संख्या को सीमित करने और प्रतिस्पर्धा को सीमित करने के लिए नीलामी प्रक्रिया में जल्दबाजी न करें।
- x नीलामी को बार-बार स्थगित न करें, विशेषकर प्री-बिड क्लॉज वाली नीलामी को स्थगित न करें क्योंकि इससे बोली लगाने वाले को गलत धारणा हो सकती है।
- x ऑनलाइन नीलामी से संबंधित कानूनी आवश्यकताओं या नियमों के अनुपालन की उपेक्षा न करें।
- x कीमतें बढ़ाने के लिए प्रॉक्सी बोली में शामिल न हों।
- x नीलामी के बाद नियम एवं शर्तों और सामग्री विवरण में बदलाव की अनुमति नहीं है।
- x एसटीए निर्णय को संप्रेषित करने में देरी न करें।
- x गैर-पेशेवर और अनुत्तरदायी संचार में संलग्न न हों।
- x बेची गई सामग्री की डिलीवरी में देरी न करें।
- x खरीदारों को एनओसी या वैध रिफंड जारी करने में देरी न करें।
- x नीलामी के बाद के डेटा और विवरण के लीक होने से बचें।



Don'ts:

- x Don't misrepresent condition of the items being auctioned and conceal material facts.
- x Don't include ambiguous terms & conditions.
- x Don't use misleading information/ photos that misrepresent the current condition of the items.
- x **Don't mix hazardous and non-hazardous items in one lot.**
- x **Don't set excessively high reserve prices or start price to discourage bidding.**
- x Don't neglect to publicize your auction.
- x **Don't ignore buyer's inquiries/concerns.**
- x **Don't rush the auction process to limit the number of interested bidders and restrict competition.**
- x Don't postpone auction frequently especially one with Pre-Bid clause as it may give wrong perceptions to bidder.
- x Don't disregard compliance with legal requirements or regulations related to online auctions.
- x Don't engage in proxy bidding to drive up prices.
- x Alteration of terms and condition and material descriptions post auction is not allowed.
- x **Don't Delay in Communicating STA Decision.**
- x Don't engage in unprofessional & unresponsive communication.
- x **Don't Delay in Delivery of Sold Materials.**
- x **Don't delay in issuing NOC or legitimate refund to buyers.**
- x Avoid leakage of post auction data and details.