

مقاله



فرایند انتخاب پیمانکار و بررسی پیشنهاد قیمت چگونه است؟

ACEMI

d r a l a v i p o u r . c o m

مناقضه فرایندی است که طی آن کارفرما با ارائه بسته مناقضه، شامل نقشه‌ها، مشخصات و اسناد پیشنهاد قیمت، از پیمانکاران دعوت می‌کند تا پیشنهادهای خود را برای اجرای پروژه ارائه دهند. این بسته نقش کلیدی در شفافیت و دقت پیشنهادهای قیمت دارد. در شرایط مالی کنونی، ارائه نقشه‌های دقیق و مشخصات جامع در بسته مناقضه از اهمیت بالایی برخوردار است، زیرا این اسناد نه تنها محدوده کار را مشخص می‌کنند، بلکه تأثیر مستقیمی بر تنظیم اسناد پیشنهاد قیمت توسط کارفرما و ارائه پیشنهاد قیمت دقیق توسط پیمانکاران دارند. بسیاری از پیمانکاران ممکن است پیشنهادهایی با قیمت پایین ارائه دهند تا قرارداد را برنده شوند و سپس با ادعاهای دستورات تغییر، هزینه‌ها را جبران کنند. نقشه‌ها و مشخصات دقیق مانع از چنین سوءتفاهم‌هایی می‌شوند و به انتخاب پیمانکار مناسب کمک می‌کنند. نقشه‌های مناقضه به‌عنوان بخشی از بسته مناقضه گنجانده می‌شود تا کارهای پیشنهادی با جزئیات بیشتری تشریح شود. ارائه نقشه‌های دقیق و کتابچه مشخصات به روشن شدن محدوده دقیق کار کمک می‌کند، به‌گونه‌ای که پیمانکار مجبور می‌شود هزینه کلی واقعی را در پیشنهاد قیمت خود ارائه دهد و نتواند دستورات تغییری را که در اسناد مناقضه مشخص نشده است، اضافه کند. نقشه‌ها و مشخصات مناقضه باید تمام دستورالعمل‌های لازم برای تحقق کامل پروژه را در برداشته باشد. اطلاعات ساخت معمولاً در چندین مرحله با پیشرفت پروژه تهیه می‌شود. در مرحله تدارکات، کارفرما باید اطلاعات کافی را برای دعوت به مناقضه آماده کند تا هزینه‌ها به‌درستی برآورد شده و پیشنهادهای قیمت دقیق باشند. بر اساس اطلاعاتی که از طراح دریافت می‌شود، زمان لازم برای انجام و اتمام کار توسط پیمانکار باید به‌درستی برآورد شود. سپس یا زمان‌بندی پیشنهادی در دعوت‌نامه مناقضه پذیرفته می‌شود یا پیمانکار زمان‌بندی و تاریخ اتمام جدیدی پیشنهاد می‌دهد که در قرارداد ثبت خواهد شد (برای آشنایی بیشتر با بسته مناقضه و مشاوران مختلف کارفرما در این مرحله به مقاله [آماده‌سازی بسته مناقضه در مگا پروژه‌ها چگونه است؟](#) مراجعه کنید).

در این مقاله به توضیحات بیشتری در خصوص سند پیشنهاد قیمت و نحوه بررسی پیشنهادهای و انتخاب پیمانکاران اشاره می‌کنیم.

۱. سند پیشنهاد قیمت مناقضه چیست؟

اسناد پیشنهاد قیمت بخشی از مدارک مناقضه است که کارفرما برای پیمانکاران تهیه می‌کند. این سند معمولاً شامل اقلام فهرست‌بهای و اقلامی بدون قیمت است و به پیمانکاران کمک می‌کند تا پیشنهاد قیمت خود را به‌صورت تفکیکی ارائه دهند. تنظیم اسناد پیشنهاد قیمت در قالبی یکسان برای چند پیمانکار، مقایسه پیشنهادهای ارسالی را آسان‌تر می‌کند.

اسناد پیشنهاد قیمت می‌تواند به هر شکلی که کارفرما و تیم مشاور بخواهد تنظیم شود. هدف اصلی این سند، بررسی تفکیک هزینه‌ها در پیشنهاد پیمانکار است و چیدمان آن می‌تواند متناسب با نیازهای کارفرما طراحی شود. این قالب امکان مقایسه پیشنهادهای قیمت را به‌صورت یکنواخت فراهم می‌کند و انتخاب پیمانکار را ساده‌تر می‌سازد. ارزش پولی نیز توسط کارفرما و تیم مشاور بررسی می‌شود تا مشخص شود پیمانکار در کدام بخش‌ها هزینه اضافی یا صرفه‌جویی پیشنهاد کرده است.

مشاوران مالی می‌توانند در انتخاب پیمانکاری که بهترین خدمات را با مناسب‌ترین قیمت ارائه می‌دهد، نقش مهمی ایفا کنند. اینکه چه هزینه‌ای اکنون ارزش صرف کردن دارد تا در آینده صرفه‌جویی شود، برای کارفرما همیشه واضح نیست و مشاوران مالی این تخصص را به فرایند می‌افزایند.

به‌عنوان بخشی از اسناد پیشنهاد قیمت، فهرست مقادیر توسط مشاور مالی (در صورت حضور در پروژه) تهیه می‌شود. اطلاعات قیمت‌گذاری دقیق‌تری درباره محصولات و تأمین‌کنندگان انتخاب‌شده در این فهرست ارائه می‌شود و انعطاف‌پذیری کمتری در انتخاب قیمت تأمین‌کننده برای پیمانکاران باقی می‌ماند. همچنین، برآورد اولیه خوبی از قیمت پروژه ایجاد می‌شود که با ارسال پیشنهادهای قیمت پیمانکاران مقایسه شده و فرایند شفاف‌تر می‌شود.



یکی دیگر از جنبه‌های مهم اسناد پیشنهاد قیمت این است که هر گونه ابهام در طراحی را مشخص می‌کند. تفاوت‌های قابل توجه در قیمت می‌تواند نشان‌دهنده تفسیر نادرست طراحی باشد. این اختلافات ممکن است به تهیه نقشه‌ها و مشخصات اضافی منجر شود و همچنین، حوزه‌هایی که امکان مذاکره قیمتی در آن‌ها وجود دارد، توسط اسناد پیشنهاد قیمت شناسایی می‌شود، مثلاً جایی که یک پیمانکار قیمتی بسیار پایین‌تر از دیگری پیشنهاد داده است.

اسناد پیشنهاد قیمت پایه مالی گزارش مناقصه را تشکیل می‌دهد و به همین دلیل، باید تاحدامکان دقیق و مفصل باشد. این سند پس از انتخاب پیمانکار به بخشی از اسناد قرارداد تبدیل می‌شود. این سند که توسط پیمانکار تکمیل و ارسال می‌شود، نرخ‌ها و هزینه‌های کارهای پیشنهادی در آن درج می‌شود و به‌عنوان پیشنهاد پیمانکار برای کار شرح داده شده استفاده می‌شود. پیمانکار ممکن است از مشاور مالی برای تهیه پیشنهاد قیمت خود کمک بگیرد و از اسناد پیشنهاد قیمت به‌عنوان راهنما استفاده کند (برای آشنایی بیشتر با نحوه محاسبه هزینه‌های پروژه، رقم مناقصه به مقاله نحوه محاسبه هزینه‌های پروژه، رقم مناقصه و شبکه جریان‌های نقدینگی پروژه و سازمان مراجعه کنید).

۲. بررسی پیشنهاد‌های مناقصه و انتخاب پیمانکار

انتخاب پیمانکار مناسب نقشی پررنگ در موفقیت پروژه دارد، اما باوجود گزینه‌های فراوان، چگونه می‌توان بهترین تصمیم را گرفت؟ تعداد پیمانکاران مورد بررسی به اندازه پروژه بستگی دارد؛ در پروژه‌های بزرگ ممکن است تا چندین پیمانکار ارزیابی شوند، اما در پروژه‌های کوچک‌تر، اگر دو یا سه پیمانکار قابل‌اعتماد از قبل شناخته شده باشند، کافی خواهند بود. در گام نخست، خلاصه‌ای از پروژه به پیمانکاران ارائه می‌شود تا میزان تعهد و علاقه آن‌ها به همکاری سنجیده شود.

اما چگونه از میان گزینه‌های مختلف، پیمانکار مناسب را انتخاب کرد؟

همیشه باید موارد زیر بررسی شود:

- آیا پیمانکار یک شرکت ثبت‌شده قانونی است؟
- آیا در یک انجمن تجاری ثبت شده است؟
- آیا عضویت گروهی معتبر را دارد؟
- آیا بیمه و سیاست‌های ایمنی و بهداشت پیمانکار تأیید شده و به‌روز است؟
- آیا مدیران شرکت پیشینه قابل‌اعتمادی دارند؟

پس از صحبت با پیمانکاران احتمالی، معمولاً فهرستی حداکثر شامل چند شرکت که علاقه‌مند به ارائه پیشنهاد قیمت هستند، باقی می‌ماند. اسناد مناقصه برای این شرکت‌ها ارسال می‌شود و آن‌ها بر اساس آن پیشنهاد قیمت خود را تهیه و ارسال می‌کنند. همان‌طور که پیش‌تر گفته شد، هرچه درک بهتری از پروژه پیشنهادی ایجاد شود، پیشنهاد قیمت دقیق‌تری ارائه خواهد شد و پس از دریافت پیشنهادها، ارزش و هزینه معیارهای اصلی برای انتخاب پیمانکار در نظر گرفته می‌شود.

ترکیب تیم آن‌ها بررسی می‌شود تا مشخص شود کدام پیمانکار برای پروژه مناسب‌تر است. اگر شرکت کار را به پیمانکاران جزء واگذار کند، آیا این پیمانکاران قابل اعتماد و معتبر هستند؟ تیم فنی آن‌ها چگونه است؟ نباید از پرسیدن سؤال درباره افرادی که در پروژه فعالیت می‌کنند، خودداری شود؛ اگر پیمانکاری از پاسخ به سؤالات ناراحت شود، ممکن است اعتبار کافی نداشته باشد. اگر پرس‌وجوی مستقیم ممکن نباشد، رزومه تیم پیمانکار درخواست می‌شود تا تصمیم نهایی گرفته شود.



ملاقات با تمام اعضای تیم ممکن نیست، اما به عنوان اولویت، باید حداقل با سرپرست کارگاه احتمالی ملاقات کرد. سرپرست کارگاه باید فردی باشد که بتواند به خوبی ارتباط برقرار کند و اجرای پروژه را روان پیش ببرد.

با بررسی پیشنهاد قیمت، پیشینه شرکت و ملاقات حضوری با برخی اعضای تیم، درک جامعی از پیمانکار به دست می‌آید و انتخاب پیمانکاری مناسب آسان‌تر می‌شود. اگر تمایلی به انجام همه این بررسی‌ها به تنهایی وجود نداشته باشد، همکاری با مشاورانی که فهرستی از پیمانکاران توصیه شده دارند، گزینه خوبی است. این پیمانکاران از قبل بررسی شده‌اند و خدمات قابل اعتمادی ارائه می‌دهند.

جمع‌بندی فرایند انتخاب پیمانکار و بررسی پیشنهاد قیمت

در این بخش، اهمیت نقشه‌ها و مشخصات دقیق مناقصه در بستر شرایط مالی کنونی و تأثیر آن‌ها بر فرایند انتخاب پیمانکار به طور کامل مورد بررسی قرار گرفت. تأکید شد که ارائه اسناد جامع و دقیق نه تنها از پیشنهادهای غیرواقعی و غیرقابل اتکا جلوگیری می‌کند، بلکه از بروز هزینه‌های اضافی و پیش‌بینی نشده در طول پروژه نیز پیشگیری می‌نماید. تنظیم اسناد پیشنهاد قیمت به عنوان ابزاری کارآمد برای مقایسه شفاف و مؤثر پیشنهادهای پیمانکاران معرفی شد که این امر تصمیم‌گیری را دقیق‌تر و قابل اعتمادتر می‌سازد. همچنین، مراحل انتخاب پیمانکار مناسب با تمرکز بر بررسی سوابق، توانمندی‌های فنی و اجرایی و میزان تعهد آن‌ها به پروژه به صورت گام به گام تشریح گردید تا اطمینان حاصل شود که گزینه نهایی بهترین تطابق را با نیازهای پروژه دارد.

در این مقاله به سؤالات زیر پاسخ داده شده است

۱. چرا نقشه‌ها و مشخصات دقیق مناقصه اهمیت بیشتری پیدا کرده‌اند؟
۲. سند پیشنهاد قیمت مناقصه چگونه به مقایسه پیشنهادها کمک می‌کند؟
۳. چه معیارهایی برای انتخاب پیمانکار باید بررسی شود؟
۴. مشاوران مالی در فرایند مناقصه چه کمکی می‌کنند؟

جایگاه این مبانی در موسسه ACEMI

یکی از نقشه‌های راه ارائه شده موسسه ACEMI، نقشه راه مدیریت دفتر فنی (PEO) است. یکی از دوره‌های ارائه شده در این نقشه راه دوره‌ای تحت عنوان روش اجرا و تحویل پروژه، اصول قراردادها و ارائه پیشنهاد قیمت است که با یک ساختار اصولی مواجه هستید تا پس از طی کردن دوره متره و برآورد، در این دوره به یک سطح حرفه‌ای‌تر برسید و بتوانید برای پروژه‌های خود پیشنهاد قیمت بی‌نقصی را ارائه کنید.

[1] Robin Callister, An architect's guide to tender drawings & construction documents.

dralavipour.com



برای دریافت مقالات بیشتر در خبرنامه موسسه ACEMI عضو شوید.

با ما همراه باشید			
موسسه مهندسی و مدیریت ساخت علوی پور			
+۹۸ ۲۱ ۴۶ ۱۰۰ ۴۴۵			+۹۸ ۲۱ ۴۶ ۱۰۰ ۴۵۰
	info@dralavipour.com	ACEMI	
	ACEMI_social	Alavipour_pm	
	ACEMI_channel	Alavipour_pm	

