

❖ مقدمه

با ابلاغ آیین نامه خرید خدمات مشاوره، درج روش حذف پیشنهادهای مالی نامتناسب در درخواست پیشنهاد توسط کارفرما، از الزامات اصلی استفاده از روش انتخاب مشاور بر مبنای کیفیت و قیمت (QCBS) می باشد. از آنجا که حذف پیشنهادهای مالی نامتناسب بطور متداول تا کنون رایج نبوده است، از این رو متن حاضر منتشر می شود تا کارفرمایان و مشاوران از دیدگاه های بررسی شده و مزایا و معایب روش های مختلف در این زمینه مطلع شوند. لذا این متن برای تقریب اذهان می باشد و کاربرد اجرایی ندارد. **یادآور می شود بخشنامه شماره ۴۹۸۳۴/۱۰۰ مورخ ۱۳۸۹/۷/۳ به عنوان راهنما و یک راهکار اجرایی در این زمینه توسط معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رییس جمهور ابلاغ شده است.**

❖ تعاریف

- پیشنهادهای مالی نامتناسب: پیشنهادهای مالی خارج از اعتدال (بسیار گران یا بسیار ارزان) که شاخص آنها در "درخواست پیشنهاد" توسط کارفرما تعیین می شود.
- آیین نامه: آیین نامه خرید خدمات مشاوره
- درخواست پیشنهاد: کاربرگهایی که به منظور ارزیابی فنی و مالی پیشنهادهای، به طور یکسان بین مشاوران برگزیده (فهرست کوتاه)، توزیع و اطلاعات مورد نیاز از آنها دریافت می شود (RFP).
- قیمت پایه: حجم ریالی کار که به عنوان مبنای تعیین دامنه قابل قبول و مقایسه پیشنهادهای مالی مشاوران استفاده شود.
- قیمت کاذب: پیشنهاد مالی بسیار ارزان که عملاً انجام خدمات مشاوره با آن امکانپذیر نبوده و موجب اتلاف وقت و هزینه و ایجاد اختلاف بین طرفین قرارداد خواهد شد.

❖ دامنه کاربرد

- حذف پیشنهادهای مالی نامتناسب بطور ویژه در خرید خدمات مشاوره به روش کیفیت و قیمت (QCBS) و قبل از استفاده از رابطه قیمت تراز شده در ارزیابی مالی انجام می شود. به این ترتیب که هنگام ارزیابی مالی به روش کیفیت و قیمت و در حضور هیات انتخاب مشاور، ابتدا همزمان با ارزیابی شکلی، پاکتهای پیشنهاد مالی تمامی مشاوران گشوده و بر اساس روش اعلام شده کارفرما در "درخواست پیشنهاد"، پیشنهادهای مالی نامتناسب از فرآیند انتخاب مشاوره حذف می شوند. سپس کار ارزیابی مالی تا تعیین مشاور منتخب ادامه می یابد.
- در روش های انتخاب بر اساس کیفیت (QBS) و تک گزینه ای نیاز به بررسی و تبادل نظر با مشاور وجود دارد و از عین عبارت حذف پیشنهاد مالی نامتناسب نمی توان استفاده کرد. لذا در هنگام ارزیابی مالی این روش ها، کارفرما با نرخ های متعارف هزینه عمل کرد نفرماه کارشناسی - تخصصی تخمینی خود، به بررسی حجم نفرماه و نرخ نفرماه پیشنهاد مالی مشاور اقدام می کند و در عمل، فرآیند رسیدن به قیمت مطلوب در روش (QBS)، با بررسی پیشنهاد مشاور اولویت اول و در صورت پذیرفته نبودن آن، مراجعه به پیشنهاد مشاور اولویت دوم و در صورت پذیرفته نبودن آن، بازگشت به پیشنهاد مشاور اولویت اول یا لغو فرآیند خرید خدمات مشاوره، انجام می شود.

❖ روش‌های تعیین پیشنهادهای مالی قابل قبول و حذف پیشنهادهای مالی نامتناسب

- **روش تعیین دامنه قابل قبول:** برای حذف پیشنهادهای مالی نامتناسب، ابتدا باید دامنه پیشنهادهای مالی قابل قبول را تعیین کرد. هرگونه پیشنهاد مالی خارج از این دامنه، به عنوان پیشنهاد مالی نامتناسب از فرآیند انتخاب مشاور حذف خواهد شد. به این منظور با تعیین حدود پایین قابل قبول و حدود بالای قابل قبول نسبت به یک قیمت پایه، دامنه قابل قبول تعیین می‌شود. با توجه به روشن بودن حوزه و حجم کار در روش انتخاب بر اساس کیفیت و قیمت، برآورد کارفرما که از دقت کافی برخوردار است، بهترین قیمت پایه می‌باشد. حدود پایین و بالای قابل قبول می‌توانند با یکدیگر برابر باشند. اگرچه منطقی به نظر می‌رسد تا حدود پایین به قیمت پایه نزدیکتر و حدود بالا فاصله بیشتری را متقبل شوند. میزان این حدود بستگی به میزان دقت قیمت پایه، پیچیدگی موضوع کار، حجم ریالی قیمت پایه و تجارب قبلی کارفرما دارد. هر چه ابهام‌های کار بیشتر باشد دامنه بالایی قابل قبول می‌تواند افزایش یابد و در مقابل برای کارهای تکراری و ساده، حدود پایینی قابل قبول محدودتر می‌شود. نرخ تغییر حدود بالا و پایین قابل قبول الزاماً برابر نیست و باید بطور کارشناسی و پذیرفتن ریسک‌های کار تعیین شود. همچنین حد پایینی که مقدار نزدیک به صفر داشته باشد پذیرفتنی نیست و ویژگی‌های کار، تعیین کننده حد بالای قابل قبول می‌باشد.

در صورت امکان تهیه برآورد دقیق کار و تمایل کارفرما برای استفاده از آن به عنوان قیمت پایه برای تعیین دامنه قابل قبول، مناسب است تا این برآورد تا هنگام جلسه ارزیابی مالی و قبل از گشودن پاکت‌های مالی مشاوران از تمامی افراد متقاضی کار مستور بماند تا از هرگونه تبانی و ارائه قیمت‌های کاذب پیش‌گیری بعمل آید. به همین منظور کارفرما می‌تواند بدون مراجعه به نظر حاضرین در جلسه ارزیابی مالی، برآورد کار را (حتی در جلسه یادشده) قبل از گشودن پاکت‌های مالی مشاوران، بروز و اعلام نماید.

- **روش حذف کمینه و بیشینه:** یکی از روش‌های اتفاقی برای حذف پیشنهادهای مالی نامتناسب، اعلام حذف پیشنهادهای مالی کمینه و بیشینه است. چنانچه اطمینان وجود داشته باشد که در مرحله ارزیابی مالی حداقل سه مشاور وجود خواهد داشت، از این روش می‌توان استفاده کرد تا بطور خود کار و توسط خود مشاوران دامنه پیشنهادها تعیین گردد. صرفنظر از مشکل اجرایی این روش (امکان اشکال در تعداد مشاوران و تعیین مشاور منتخب) همچنان امکان ارائه قیمت‌های کاذب و غیر قابل کنترل وجود دارد و عملاً کاربرد محدودی خواهد داشت.



- **روش های آماری:** حالت خاصی از تعیین دامنه قابل قبول می باشد که در آن قیمت پایه یا دامنه قابل قبول با محاسبات آماری و مراجعه به پیشنهادهای مالی مشاوران بدست می آید. در این گونه محاسبات معمولاً به جهت سهولت از شاخص آماری میانگین استفاده می شود. ولی شاخص میانگین در حالتی که پیشنهادهای مالی، پراکندگی هماهنگی را نداشته باشند (مثلاً وجود یک پیشنهاد مالی بسیار گران در مقایسه با سایر پیشنهادها) ممکن است حتی منجر به حذف تمامی پیشنهادها یا انتخاب پیشنهاد با قیمت کاذب شود. به همین منظور در شرایط ناهماهنگ بودن داده های آماری (وجود جهش های عددی) بهتر است از شاخص آماری میانه یا نما (Mod) به جای میانگین استفاده شود. از آنجا که هنگام اعلام روش حذف پیشنهادهای مالی نامتناسب امکان حدس پیشنهادهای وجود ندارد، لذا استفاده از روش های آماری همواره ریسک وجود قیمت کاذب برای مشاور منتخب و اختلال در پیاده سازی روش را خواهد داشت. همچنین روش های آماری به شدت وابسته به تعداد نمونه بوده و برای تعداد ۳ نمونه و کمتر کارایی ندارند.
- **روش نموداری:** این روش بیشتر برای تصمیم گیری در مورد حدود مرزی کاربرد دارد و لذا به تنهایی نمی تواند پاسخگو باشد. بلکه می تواند به عنوان روشی کمکی و تکمیلی برای اضافه نمودن پیشنهادات لب مرزی به دامنه قابل قبول، بکار رود. بدیهی است که کمی نمودن این روش بسادگی میسر نیست ولی می تواند به عنوان ابزار کمکی برای روش های آماری باشد. در این روش اعداد پیشنهاد مالی مشاوران به ترتیب صعودی مرتب شده و این اطلاعات در نموداری میله ای نمایش داده می شود. هیات انتخاب مشاور می تواند با مشاهده نمودار دید بهتری از توزیع پیشنهادهای بدست آورده و در مورد عدم حذف پیشنهادهای مالی نامتناسب نزدیک به مرز قابل قبول، تصمیم گیری نماید.
- **روش های تعریف توابع:** در شرایطی که کارفرما سوابق مناسبی را در برگزاری جلسات ارزیابی کسب کرده و بتواند متغیرهای تاثیر گذار در تعیین دامنه قابل قبول را مشخص و به دامنه قابل قبول مرتبط سازد، می تواند اطلاعات خود را به صورت توابع مشخصی درآورده و از آنها استفاده نماید. در حالت کلی توابع حد پایین و حد بالا با یکدیگر متفاوت بوده و بستگی به متغیرهایی مانند طول مدت قرارداد، برآورد هزینه (توسط کارفرما)، تعداد تخصص های لازم برای انجام شرح خدمات، نفرماه برآوردی لازم برای انجام کار، متغیر ریسک، رشته یا رشته انجام خدمات و سایر عوامل تاثیر گذار می باشد. به عنوان مثال:

$$Z_{\min} = \text{ضریب حد پایین قابل قبول نسبت به برآورد} = i^{-0.092} * 0.75$$

$$Z_{\max} = \text{ضریب حد بالای قابل قبول نسبت به برآورد} = i^{+0.475} * 2/95$$

$$(Z_{\max} * \text{برآورد کارفرما}) \leq \text{پیشنهاد مالی قابل قبول مشاوران} \leq (Z_{\min} * \text{برآورد کارفرما})$$

که در آن i ضریب تاثیر فنی از ۰/۱۵ تا ۰/۵ بوده و مقدار آن در اسناد درخواست پیشنهاد توسط کارفرما تعیین گردیده است.

- **روش‌های ترکیبی:** با توجه به تجربه و مهارت کارفرما و شرایط کار می‌توان چند روش تعیین پیشنهادهای مالی قابل قبول یا حذف موارد نامتناسب را بطور ترکیبی (همزمان، سلسله‌وار یا مشروط) استفاده کرد.

❖ **جمع‌بندی**

به عنوان جمع بندی متذکر می‌شود که در هر شرایط، اختیار روش حذف قیمت‌های نامتناسب بر عهده کارفرما است و در صورت نیاز کارفرما می‌تواند از خدمات کارشناسی یا مدیریت طرح برای تصمیم‌گیری مناسب در این زمینه استفاده نماید. همچنین تاکید می‌شود تا استفاده از روش انتخاب بر اساس کیفیت و قیمت فقط محدود به کارهای با حوزه و حجم مشخص شده و کارفرما حتی‌الامکان از برآورد با دقت کارشناسی شده کافی و اجرایی برای قیمت پایه و تعیین دامنه قابل قبول استفاده نماید.

