

❖ مقدمه

با ابلاغ آیین‌نامه 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) می‌باشد. از آنجا که حذف پیشنهادهای مالی نامتناسب بطور متداول تا کنون رایج نبوده است، از این رو متن حاضر منتشر می‌شود تا کارفرمایان و مشاوران از دیدگاه‌های بررسی شده و مزایا و معایب روش‌های مختلف در این زمینه مطلع شوند. لذا این متن برای تقریب اذهان می‌باشد و کاربرد اجرایی ندارد. **یادآور می‌شود بخشنامه شماره ۴۹۸۳۴/۱۰۰ مورخ ۱۳۸۹/۷/۳ به عنوان راهنما و یک راهکار اجرایی در این زمینه توسط معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس‌جمهور 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 می‌شود.
- آیین‌نامه: آیین‌نامه خرید خدمات مشاوره
- درخواست پیشنهاد: کاربرگهایی که به منظور ارزیابی فنی و مالی پیشنهادها، به طور یکسان بین مشاوران برگزیده (فهرست کوتاه)، توزیع و اطلاعات مورد نیاز از آنها دریافت می‌شود (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 می‌شود. 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 می‌شوند. سپس کار ارزیابی مالی تا تعیین مشاور منتخب ادامه می‌یابد.
- در روش‌های انتخاب بر اساس کیفیت (QBS) و تک‌گزینه‌ای نیاز به بررسی و تبادل نظر با مشاور وجود دارد و از عین عبارت حذف پیشنهاد مالی نامتناسب نمی‌توان استفاده کرد. لذا در هنگام ارزیابی مالی این روش‌ها، کارفرما با نرخ‌های متعارف هزینه عمل‌کرد نفرماه کارشناسی - تخصصی تخمینی خود، به بررسی حجم نفرماه و نرخ نفرماه پیشنهاد مالی مشاور اقدام می‌کند 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 می‌شود.

❖ 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 اتفاهی 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.

- **روش‌های آماری:** حالت خاصی از تعیین دامنه قابل قبول می‌باشد که در آن قیمت پایه یا دامنه قابل قبول با محاسبات آماری و مراجعه به پیشنهادهای مالی مشاوران بدست می‌آید. در این گونه محاسبات معمولاً به جهت سهولت از شاخص آماری میانگین استفاده می‌شود. 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 داده‌های آماری (وجود جهش‌های 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 روش‌های آماری همواره ریسک وجود قیمت کاذب برای مشاور منتخب و اختلال در پیاده‌سازی روش را خواهد داشت. همچنین روش‌های آماری به شدت وابسته به تعداد نمونه بوده و برای تعداد ۳ نمونه و کمتر کارایی ندارند.
- روش نموداری: این روش بیشتر برای تصمیم‌گیری در مورد حدود مرزی کاربرد دارد و لذا به تنهایی نمی‌تواند پاسخگو باشد. بلکه می‌تواند 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 می‌تواند به عنوان ابزار کمکی برای روش‌های آماری باشد. در این روش اعداد پیشنهاد مالی مشاوران به ترتیب صعودی مرتب شده و این اطلاعات در نموداری میله‌ای نمایش داده می‌شود. هیات انتخاب مشاور می‌تواند با مشاهده نمودار دید بهتری از توزیع پیشنهادهای بدست آورده و در مورد عدم حذف پیشنهادهای مالی نامتناسب نزدیک به مرز قابل قبول، تصمیم‌گیری نماید.
- **روش‌های تعریف توابع:** در شرایطی که کارفرما سوابق مناسبی را در برگزاری جلسات ارزیابی کسب کرده و بتواند متغیرهای تاثیرگذار در تعیین دامنه قابل قبول را مشخص و به دامنه قابل قبول مرتبط سازد، می‌تواند اطلاعات خود را به صورت توابع مشخصی درآورده و از آنها استفاده نماید. در حالت کلی توابع حد پایین و حدبالا با یکدیگر متفاوت بوده و بستگی به متغیرهایی مانند طول مدت قرارداد، برآورد هزینه (توسط کارفرما)، تعداد تخصص‌های لازم برای انجام شرح خدمات، نفرماه برآوردی لازم برای انجام کار، متغیر ریسک، رشته یا رشته انجام خدمات و سایر عوامل تاثیرگذار می‌باشد. 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.

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

❖ جمع بندی

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