

TENDERS

تخمین پروژه و اهمیت آن در پروژه های مهندسی



آسیا برق باوند

تهیه مطلب : ایمان خاکباز - شرکت آسیا برق باوند

مقدمه :

در بدو اقدام برای شرکت در یک مناقصه یا پیشنهاد ارجاع کار لازم است موارد ذیل توسط یک شرکت مورد توجه قرار گیرد تا هم به لحاظ رقابت با سایر شرکت کنندگان و ارائه پیشنهاد قیمت درست و رقابتی بتوان امتیاز فنی بالایی نیز اخذ نمود.

این موارد خدمات و اقداماتی است که تیم مهندسی شرکت آسیا برق باوند با هدف برنده شدن مناقصه گر در مناقصه و یا توصیه به عدم شرکت در یک مناقصه برای شرکتهای پیمانکار فراهم نموده است. (اصطلاحاً تصمیم به Bid/ (!No bid



آسیا برق باوند

مرحله اول :

قبل از تصمیم گیری در مورد حضور یا عدم حضور در یک مناقصه، مهمترین اقدام یک شرکت، برآورد حجم کار، بررسی نقدینگی انجام کار و نحوه پرداخت کارفرمای پروژه جهت برنامه ریزی خرید تجهیزات پروژه و اخذ پیشنهاد قیمت از سازندگان بر اساس این شرایط پرداخت می باشد.

مرحله دوم :

در مرحله بعد می بایست اسناد مناقصه به لحاظ ریز آیتمها و شرح کارهای مدنظر کارفرما بررسی شود.

گاهاً تجهیزات مدنظر کارفرما در اسناد مناقصه، با شرایط واقعی کار، استانداردها، شرایط محیطی تاثیرگذار در طراحی، تناقض زیادی دارد که لازم است در همان ابتدا به مشاور و کارفرما منعکس شود تا اسناد مورد تجدید نظر قرار گیرد تا با توجه رقابت بین شرکت کنندگان مناقصه، تعبیر شرکت کنندگان از حجم کار و نوع تجهیزات مورد نیاز کارفرما یکسان باشد.

زیرا در غیر اینصورت، طرح ادعاهای بعدی و مشکلات پیچیده پس از قرارداد (به دلیل اختلاف در اسناد مناقصه و شرایط واقعی کار)، موجب تطویل پروژه و خسارت مالی به پیمانکار خواهد گردید.

نتیجه : بررسی دقیق اسناد مناقصه اولیه و طرح سوالات حین مناقصه با توجه به تجارب قبلی، تعبیر شرکت کنندگان از کار یکسان سازی شده و از بروز بسیاری مشکلات قراردادی و زمانی برای طرفین قرارداد در آینده جلوگیری خواهد شد.



آسیا برق باوند

مرحله سوم :

بعد از به قطعیت رساندن اسناد مناقصه (طی مرحله دوم فوق) ، نیاز به برآورد دقیق متریکال برق و ساختمان و ... و کار اجرایی مورد نیاز خواهد بود. با توجه به قیمت بسیار زیاد حمل و اجرا که گاهی تا ۴۰ درصد هزینه خرید را شامل می شود لازم است برآورد دقیقی از اجرا و حمل انجام گیرد (زیرا مقدار آن در اسناد دقیقاً ذکر نمی گردد).

مرحله چهارم :

استعلام از شرکتها خواهد بود. برآورد دقیق کار در زمان مناقصه که استعلام می شود نبایستی با طرح نهایی پروژه بیش از ۵ درصد اختلاف داشته باشد. در واقع با تهیه نقشه های اولیه و برآورد دقیق، مخصوصاً آیتمهایی که توسط کارفرما بطور دقیق محاسبه نشده و بصورت LOT در نظر گرفته شده است، از بیش فرض حجم کار جلوگیری شده و قیمت پیشنهادی مناقصه توسط شرکت بسیار رقابتی تر خواهد شد.

در برخی پروژه ها با طراحی اولیه انجام شده توسط نرم افزارها، تغییرات زیادی در سطح اتصال کوتاه کلیدها یا نحوه رله گذاری بوجود آمده که منجر به تجدید نظر و تغییرات گسترده در آیتم های اسناد مناقصه اولیه کارفرما گردید . چنانچه به دلیل نیاز به گارانتی انجام کار ، برخی شرکتها برآورد درستی به لحاظ فنی داشته باشند و بقیه شرکت کنندگان تنها به موارد ذکر شده در اسناد توجه داشته باشند و تغییرات مورد نیاز در اسناد برای همسان سازی به کارفرما منعکس نگردد، قطعاً احتمال برنده شدن شرکتهایی که طرح را به درستی بررسی کرده اند، پائین تر خواهد آمد.



آسیا برق باوند

مرحله پنجم :

انتخاب برنده مناقصه با توجه به امتیاز فنی و مالی انجام می شود. لذا مهمترین قدم در یک مناقصه ، انتخاب سازندگان با کیفیت و ارزان هستند. بدین منظور باید تعداد زیادی استعلام به سازندگان ارسال شود و اخذ قیمت تنها محدود به دو یا سه شرکت نشود تا ضمن تصمیم گیری صحیح در انتخاب سازندگان، بتوان آلترناتیوهای بیشتری را جهت مذاکره خرید بعد از برنده شدن کار، فراهم نمود.

به عبارتی ارائه لیست چند سازنده با کیفیت در زمان پیشنهاد بعنوان آلترناتیو، هم موجب کسب امتیاز فنی بیشتر خواهد شد و هم با توجه به رقابت بین سازندگان و پیمانکاران پیشنهادی، امکان مذاکره با آنها پس از قرارداد آسانتر و با شرایط بهتری همراه خواهد بود.

مرحله ششم :

یکی از مهمترین اقدامات توسط شرکت، به منظور کسب امتیاز فنی بالاتر، تهیه نقشه های اولیه دقیق و با کیفیت همراه پیشنهاد خواهد بود.

در اینصورت مشاور و کارفرما به توانایی شرکت کننده در انجام حرفه ای کار و اتمام به موقع آن اطمینان بیشتری خواهند نمود و این موضوع در انتخاب مناقصه گر مناسب تاثیر مستقیم خواهد داشت.

شرکت آسیا برق باوند به همراه تهیه و گردآوری پیشنهاد فنی و مالی مناسب، نقشه های با کیفیت و استاندارد که دید درست پیمانکار از کار را تأیید کند، تولید خواهد نمود.



آسیا برق باوند

مرحله هفتم :

پاسخگویی به سوالات مشاور و کارفرما در حین مناقصه

شرکت آسیا برق باوند در اسرع وقت سوالات و ابهامات مشاور طرح و کارفرما را پاسخ داده و نظر مثبت مشاور در کسب امتیاز فنی بالا را جلب خواهد نمود. مرحله هفتم : جداول قیمتی پر شده بر اساس استعلام ها همراه با ضرائب بالاسری مناسب که توسط این شرکت توصیه می شود در چندین آلترناتیو به شرکت کننده در مناقصه ارائه خواهد شد.

مناقصه گر بر اساس تصمیم هیئت مدیره شرکت، یکی از این پیشنهاد ها را جهت درج در برگه خلاصه قیمت ارائه خواهد نمود.

مرحله هشتم :

همکاری با شرکت کننده در مناقصه در بررسی و نهایی سازی قرارداد با کارفرما، بعد از برنده شدن، به لحاظ تقسیم بندی ارزی و ریالی و تهیه برنامه زمانبندی انجام کار (جهت تطابق با cash flow در نظر گرفته شده) و تصمیم گیری ترتیب زمانی خرید و اجرا و ارائه صورتوضعیت مناسب

نتیجه گیری :

با توجه به رقابتی تر شدن پیشنهادات در مناقصات، توجه به مهندسی مناقصات اهمیت زیادی داشته و سرنوشت دو یا سه سال یا بیشتر از سبد پروژه ای یک شرکت در گرو بررسی مناسب اسناد مناقصه، ارائه پیشنهاد متناسب با واقعیت، و پیش بینی مدیریت نقدینگی قبل از برنده شدن در مناقصه و امضا تعهد قراردادی در انجام پروژه است تا در نهایت تحویل پروژه همراه با کمترین ضرر رو زیان و فشار مالی به سرانجام برسد.