

برآورد قیمت پیشنهادی برای شرکت در مناقصه در پروژه های سدسازی بر اساس مدیریت ۱۰ گانه پروژه PMBOK 2012

معصومه سادات حسینی آمرئی^{۱*}، مهیار جاویدروزی^۲

۱- گروه فن ساختمان، دانشکده معماری و شهرسازی، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران

۲- گروه فن ساختمان، دانشکده معماری و شهرسازی، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران

خلاصه

تعیین قیمت نهایی برای شرکت در مناقصه تصمیم حساسی است که معمولاً از طریق تجربه و شهود اتخاذ می شود. به دلیل این که عامل های بسیاری بر قیمت پیشنهادی نهایی تأثیر می گذارند یک فرایند تصمیم گیری کمی نشده ممکن است منجر به قیمت های پیشنهادی بشود که به طور غیرمنطقی بالا یا پایین هستند. بنابراین تلاش های متنوعی برای ارایه مدل های سیستماتیک جهت دنبال کردن و تحلیل روندهای مناقصه ارایه شده است. در این مقاله بر این تلاش هستیم تا با استفاده از دانش استانداردهای مدیریت پروژه PMBOK و هماهنگی بین ۱۰ شاخه ی مدیریتی آن، به دستیابی برآورد قیمت مناسب برای شرکت در مناقصه بپردازیم.

کلمات کلیدی: شرکت در مناقصه، قیمت پیشنهادی، PMBOK

۱. مقدمه

برآورد و شرکت در مناقصه دو عمل مهمی است که به وسیله پیمانکاران ساختمانی انجام می گیرد. تصمیم های بسیاری که برای رسیدن به قیمت نهایی پیشنهادی گرفته می شوند بر پایه تجربه و شهود قرار دارند. تصمیم گیری درباره حاشیه سود مناسب یا ضریب بالاسری برای افزودن یا ضرب کردن در هزینه برآورد شده پروژه مصداقی از چنین تصمیماتی است.

تنها راه برای شرکت پیمانکاری برای بقا و دستیابی به اهدافش، برنده شدن در مناقصات و کسب سود است. اگر چه در برخی شرایط استثنایی، پیمانکاران پروژه هایی را به دست می آورند و بدون آن که در مناقصه ای برنده شده باشند به کسب سود می پردازند، اما این رویه ای معمول نیست. مناقصات رقابتی مانند همه شکل های دیگر قیمت دهی، لزوماً با تصمیمات استراتژیکی سروکار دارند که پیمانکاران در مورد قراردادی که باید شرکت کنند و سطحی از مناقصه که آن ها را ایمن نگه می دارد، اتخاذ می کنند.

* Corresponding author: دانشجوی کارشناسی ارشد رشته مدیریت پروژه و ساخت

Email: pm_hosseini@yahoo.com