

۸ - ارزیابی پیشنهاد های خارجی در خرید های وارداتی (۱)

خریدار برای پی بردن به این نکته که آیا کالایی که پیشنهاد میشود همان کالایی است که در نظر دارد بر اساس بهترین شرایط ممکن وارد کند یا نه، باید پیشنهادهای رسیده را به دقت ارزیابی نماید. به رغم اینکه قیمت کالای ملی پراهمیت در قبول پیشنهادها میباشد، اما تشخیص بهترین پیشنهادها دلزوماً "به مفهوم انتخاب پیشنهادها نیست که در آن قیمت درنازلترین سطح قرار دارد.

کالاهایی که کشورهای جهان سوم وارد میکنند عموماً در دو گروه وسیع قرار میگیرند. نخست کالاهای استاندارد (مانند مواد غذایی، مواد اولیه، ماشین آلات مورد استفاده عموم مانند آنها) که به دفعات مکرر یا در فواصل منظم خریداری میشوند، و دیگر کالاهای نجات ماشین آلات و تجهیزات دارای کاربرد خاص. در مورد گروه نخست مناسبترین عواملی که باید در ارزیابی پیشنهادها مورد بررسی قرار گیرند معمولاً "قیمت و شرایط تحویل میباشد، در حالی که برای ارزیابی کالاهای گروه دوم، توجه به موارد دیگری مانند قیمت کیفیت و دوام کالای مورد نیاز شرایط و ترتیبات مذکور در قرارداد را در جمع به خدمات پس از فروش، قطعات یدکی، آموزش، تأمین مالی و چگونگی بازپرداخت نیز لازم است.

در این نوشتار عواملی اصلی که میبایست در ارزیابی هر پیشنهاد خارجی مورد ارزیابی قرار گیرد، ذیلاً "تشریح خواهد شد.

تحلیل قیمت کالا

در خرید کالاهای وارداتی میبایست به قیمت توجه و آفری میذول داشت. تحلیل مظنه‌هایی که پیشنها دهنندگان مختلف داده‌اند، غالباً برای انتخاب بهترین پیشنها دکفایت میکند، بویژه هنگامیکه کالاها و مواد اولیه مورد نظر با مشخصات استاندارد مورد قبول جهانی انطباق داشته باشند.

چنانچه در آگهی مناقصه ذکر گردد که پیشنها دبا یدبا مشخصات و شرایط تجاری مذکور دقیقاً "انطباق داشته باشد، تحلیل قیمت کالاسهل خواهد بود. برای مثال، ممکن است مناقصه‌ای مقرر دارد که مظنه با یدبر— اساس تحویل کالطبق (C & F) (۱)، بر حسب ارزی مشخص، جهت کمیست و کیفیت معین (مانند هه سطل فلزی کالوا نیزه دسته دار با ظرفیت پانزده لیتر) و بر مبنای برنامہ تحویل دقیقی داده شود. در چنین حالتی که سایر عوامل برابرند (نظیراً اعتبار فروشنده)، خریدار برای تشخیص با صرفترین پیشنها د، مظنه‌های گرفته شده از پیشنها دهنندگان مختلف را به نحو ساده‌ای به دنبال یکدیگر قرار میدهد و کمترین قیمت را برمی‌گزیند.

بهر حال نباید فراموش کرد که وارد کردن قیودات بیش از اندازه در توضیح مشخصات کالامیتواند رقابت را محدود سازد و به عبارت دیگر هدف مناقصه بین المللی یا حتی مناقصه محدود را با شکست روبرو سازد. بنا بر این اگر در دعوت برای ارائه پیشنها د امکان تغییر در این شرایط پیش بینی گردد، محتوای پیشنها دهای رسیده احتمالاً با یکدیگر متفاوت

(۱): Tender

(۲): Cost & Freight

در این اصطلاح فقط برای حمل و نقل دریایی کالابکار میروود، فروشنده موظف است کرایه حمل کالاراتا بندر مذکور در قرارداد بپردازد. اما خطراتی که ممکن است توجیه کالاکرد دبا حمل کالاروی کشتی به خریدار منتقل میشود.

خواهند داشت و مظنه‌های دریا فتی نیز به‌نا چا ربه‌گونه مقایسه‌ای تنظیم
خواهند شد .

شرایط پیشنهاد :

oooooooooooooooooooo

برای مثال، ترتیبات تحویل در پیشنهاد میتوا ند بصورت تحویل کالا
(۱) در کنا رکشتی (FAS) ، تحویل روی کشتی (FOB) ، تحویل با پردا خت‌کرایه
(۲) تا بندرگیرنده کالا (C & F) ، تحویل با پردا خت‌کرایه و بیمه تا بندر
(۳) گیرنده کالا (CIF) ، تحویل با پردا خت‌کرایه در محل کا خریدار (DCP) یا
(۴) تحویل با پردا خت‌کرایه و بیمه در محل کا خریدار (C I P) یا سایر
(۵) اشکال باشد . خریدار بر برای تشخیص بهترین قیمت رقابتی با ید تمام
(۶) هزینه‌های حمل کالا از نقطه تحویل پیشنهادی تا محل کارش را محاسبه نموده
و به رقم پیشنهادی که آنرا منظور نداشته اند ، اضافه کند .

بنا بر این خریدار مثلاً "برای مقایسه دو پیشنهاد در سیده یکی بر
مبنای " FAS " و دیگری بر اساس " CIF " ، با ید هزینه‌های با رگیری کالا
روی کشتی (به انضمام هزینه‌های ترا زکردن در مورد کالاها ی فله) مخارج
تخلیه در بندر مقصد (مگر اینکه هزینه تخلیه بر عهده کشتیرانی باشد) ، کرایه

(۱): Free Alongside Ship.

(۲): Free on Board .

(۳): Cost , Insurance and Freight.

(۴): Freight Or Carriage Paid to .

(۵): Freight Or Carriage and Insurance Paid to.

(۶): برای مطالعه بیشتر در مورد اصطلاحات مطرح در این نوشتار و همینطور
سایر اصطلاحات تحویل متداول در بازرگانی لاملی بنگرید : موسسه
مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، آشنایی با جنبه‌های حقوقی بازرگانی
خارجی، چاپ دوم (تهران موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۶۶).

وبیمه را به مظنه FAS اضافه کند تا بتواند آنها را ارزیابی نماید .
بعضی آگهی‌های مناقصه متذکر میشوند که عرضه‌کنندگان خارجی
چنانچه مایلند بر اساس C&F قیمت بدهند باید سهم کرایه را در قیمت
پیشنهادی مشخص کنند. بدین ترتیب خریدار با اطلاع از قیمت FOB کالا
میتواند تصمیم بگیرد که آیا قبول پیشنهاد C&F به صرفه است یا اینکه
قبول قیمت FOB و ترتیب دادن حمل کالا به هزینه شخصی عقلایی تر
میباشد .

بندر ورود کالا:

oooooooooooooooooooo

چنانچه خریدار در دعوت برای شرکت در مناقصه بندر تحویلی را که
به نظرش مرجح است تعیین کند (یا اگر کشور خریدار تنها یک بندر داشته
باشد) ، مقایسه مستقیم قیمت‌های مختلف CIF برای ارزیابی پیشنهاد
های بعمل آمده برای این اساس کفایت میکند. اما اگر در کشور خریدار بنا در
متعدد برای ورود کالا، از جمله راه‌های زمینی، وجود داشته باشد و عرضه
کنندگان بر اساس بنا در مختلف، اعلام قیمت کرده باشند، خریدار باید توجه
به تفاوت بودن هزینه حمل داخلی کالا از آن بنا در تا محل کارش، قیمت‌های
پیشنهادی بر مبنای CIF را با یکدیگر مقایسه بدهد .

عامل ارز:

oooooooooooooooooooo

در برخی از آگهی‌های مناقصه مقرر میگردد که کلیه قیمت‌ها باید
تنها بر اساس ارز مشخص تعیین شود و پیشنهادهایی که طبق ارزیابی بعمل
آیند، ردخواهند شد. بهر حال بعنوان قاعده‌ای کلی، برای جلوگیری از کم
شدن رقابت میان عرضه‌کنندگان، باید از درج چنین شرطی تا حد امکان

پرهیز شود. هنگامیکه پیشنهادها در یافتی به ارزشهای مختلف باشند، لازم است که آنها را با استفاده از نرخهای تبدیل ارز موجود، به پول کشور خریدار یا به ارز معتبر دیگری تبدیل کرد.

تشخیص نرخهای معقول

در مورد انواع زیادی از کالاها صرف تحلیل تطبیقی مظنه‌ها پی که پیشنهاد دهنندگان مختلف عرضه میدارند خریدار را قادر خواهد ساخت تا پس از اعمال جرح و تعدیلهای لازم در ارقام هزینه‌های مانند (کرایه، بیمه و بسته‌بندی) با صرفه‌ترین پیشنهاد در ارزیابی و انتخاب کند. هرگاه مظنه پیشنهاد دهنندگان، با توجه به اطلاعات منتشره در مورد قیمت‌های جاری معقول باشد، خریدار میتواند قدم به پیش‌گذار دوکالای مورد نظر خود را به شخصی که کمترین قیمت را پیشنهاد کرده است سفارش دهد.

بهر حال اگر کمترین قیمت پیشنهادی خیلی بالاتر از قیمت جاری بازار باشد، خریدار باید علت امر را جستجو کند. برای مثال، ممکن است میان عرضه‌کنندگان نوعی تبانی صورت گرفته باشد، یا مشخصات مذکور در دعوت برای شرکت دومنا قصه‌بیش از اندازه محدود کننده باشد، اجس برای برنامه تحویل منظور نظر خریدار برای عرضه‌کنندگان کالایی شاق باشد و یا اینکه شرایط پیشنهادی برای پرداخت قیمت کالادشوار باشد. کمیتی که باید عرضه شود نیز ممکن است دلیلی برای دادن مظنه بالاتر به شمار رود. برای مثال، در خریدهای کوچک، قیمت عموماً "به‌نحو قابل ملاحظه‌ای بالاتر از قیمت همان کالادرمعالمات بزرگ است. در هر صورت خریدار باید تشخیص دهد که آیا این دلیل موجه است یا نه. از اینرو در تحلیل پیشنهادها رسیده، هرگونه تخلف قابل توجه از قیمت‌های موجود بازار را باید به دقت مورد بررسی

قرار گیرد .

هما نگونه که یک مظنه بطور غیر عادی با لامحتاج بررسی بیشتر از جانب خریدار است ، در مورد قیمت های فوق العاده پائین نیز این بررسی لازم خواهد بود . ممکن است عرضه کنندنده بی احتیاطی بخواهد که تنها یکبار اقدام به فروش کا لانموده و بمحض اینکه مشخص گردید کا لابه نحو مناسبی تحویل نگردیده ، ناپدید شود . در عین حال ممکن است برای یک پیشنهاد دهننده دلایل بارز گانی موجهی برای دادن قیمت پائین تر وجود داشته باشد . برای مثال ، این امکان وجود دارد که این پیشنهاد دهننده با موجودی بسیار زیاد کا لای مورد تقاضا روبرو باشد و بخواهد آنرا تقلیل دهد یا برای تنظیم استراتژی بازاریابی اش بکوشد جای پایی در یک بازار جدید پیدا کند .

تحلیل هزینه ها :

oooooooooooooooooooo

هنگامی که در مورد قیمت های پیشنهادی شک و تردیدهای وجود داشته باشد و اطلاعات در مورد قیمت های بازار نیز در دسترس نباشد ، خریدار باید علاوه بر مقایسه مظنه های دریا فتی ، هزینه های تولید آن کا لارا تحلیل کند زیرا برای بعضی محصولات هیچگونه شاخص قیمت یا زا وجود ندارد (برای مثال ، در مورد کا لاهای غیر معمول و دارای منبع عرضه واحد یا کا لاهایی که باید مطابق مشخصات ویژه ای که از طرف مشتری تقاضا شده است ، ساخته شوند) .

گرچه خریدار ممکن است در تخمین اقلام هزینه مربوطه ، بویژه هزینه

(۱)

های بالاسری ، با دشواریهای روبرو شود ، اما حتی برآوردی تقریبی از این هزینه ها مبنایی برای ارزیابی قیمت های پیشنهادی فراهم خواهد

(۱) : Overheads

آورد. احتمال دارد خریدار در بعضی موارد بتواند اطلاعات مربوط به چنین هزینه‌هایی را مستقیماً از عرضه‌کننده بگیرد.

برای منظور فوق، داشتن اطلاعاتی پیرامون سطح و روند قیمت‌های مواد اولیه، و همین‌طور داده‌هایی در مورد نرخ‌های متداول مواد اولیه، عامل‌های قیمت‌های قراضه، هزینه و دستمزد نیروی کار، هزینه‌های بازاریابی، هزینه‌های بازاریابی و محدود سود، ضرورت خواهد داشت. پیاپی در مورد محصولاتی که طبق طرح و مشخصات تقاضا شده از طرف مشتری ساخته می‌شوند، اقلام هزینه همچنین شامل آن دسته از مخارج ویژه و غیر تکراری می‌گردد که عرضه‌کننده باید برای پاسخگویی به تقاضاهای ویژه خریدار متحمل شود. ما ننند هزینه‌های نمونه‌سازی، قالب‌گیری، تهیه ابزارهای جدید، و طرح یا کار مجدد به خاطر تغییرات پیشنهادی خریدار در جریان تولید.

آگاهی از چگونگی محاسبه هزینه نیز برای تحلیل این نوع هزینه‌ها اهمیت دارد، زیرا خریدار را زنجیره برخورد عرضه‌کننده نسبت به قیمت‌گذاری کاملاً مطلع می‌سازد، و همچنین در مذاکرات بعدی با عرضه‌کننده که ممکن است با توجه به بازار آن نوع کالا لازم باشد، کاربرد می‌یابد. بنابراین، حساب‌داری‌ها را باید به‌تجارت رزیا بی کمک کند.

چنانچه میان قیمت پیشنهادی و هزینه برآورد شده تفاوت قابل توجهی وجود داشته باشد، خریدار برای تعیین قیمت کالای قرارداد، باید با پیشنهاددهنده وارد گفتگو شود. مذاکرات تنها هنگامی می‌توانند موثر واقع شوند که خریدار اطلاعات مستند مفیدی در اختیار داشته باشد و تا آنجا که در برآوردهای خود از روش‌های استاندارد محاسبه استفاده کرده باشد.

تحلیل هزینه و تجهیزات سرمایه‌ای

(۱)

تجهیزات سرمایه‌ای دارای خصوصیات ویژه‌ای هستند که آنها را از مواد اولیه، محصولات نیمه‌ساخته، کالاهای مصرفی ساخته شده و مصنوعات ساخته شده استاندارد متمایز می‌گرداند. غالباً کالاهای اخیراً ذکر شده مستقیماً برای پاسخگویی به نیازهای مختلف مردم مورد استفاده قرار نمی‌گیرند و یا در تولید کالاهای مصرفی و سرمایه‌ای بکار نمی‌روند. بنابراین ورود چینی-کالاهای بی‌صورت مکرر و در فواصل کوتاه صورت می‌گیرد. در حالی که تجهیزات سرمایه‌ای برای تولید سایر کالاهای خدمات برای دوره‌های زمانی گاه چندساله خریداری می‌شوند. از آنجاکه عمر این تجهیزات زیاد است و برای جایگزین کردن تجهیزات دیگر با یک مدت طولانی سپری شود، لذا اطلاعات مربوط به خرید نخست برای ارزیابی پیشنهادها و رسیدن در مورد تجهیزات جایگزین چندان سودمند نیست. در عین حال طراحی این تجهیزات و همچنین خصوصیات فنی آنها طی این مدت طولانی چنان تفاوت اساسی یافته است که مقایسه تجهیزات جدید و مورد خریداری شده قبلی، حتی در مورد دو قطعه از آنها، ممکن است کاملاً "بیهوده" باشد. همچنین احتمال دارد که طی این دوره طولانی هزینه‌ها و قیمت‌ها شدیداً "تغییر یابند". علاوه بر موارد تجهیزاتی سرمایه‌ای غیراستاندارد، راهنمایی چون قیمت‌های بازار برای ارزیابی پیشنهادها و دریافتی وجود ندارد.

اقلام هزینه :

oooooooooooooooooooo

برای تعیین هزینه‌هایی تجهیزات سرمایه‌ای برای خریدار، بازدهی، قابلیت اطمینان و دوام چنین تجهیزاتی باید منظور گردند و

(۱): Capital equipment.

علاوه بر قیمت اصلی خرید، در ارزیابی پیشنهادها، رسیدن مورد توجه قرار گیرند. موارد بر شمرده در میزان مصرف و تولید این تجهیزات با زتاب میا بند و بنا بر این بر عواید و هزینه های آن نیز اثر می گذارند. برخی از اقلام هزینه که به این عوامل ارتباط دارند عبارتند از:

(۱) **هزینه های متغیر:** کارآیی این تجهیزات در رابطه با مواد (مانند سوخت و مواد اولیه) و نیروی کاری که مصرف می کنند، خصوصیت عمده ایست که یکی از آنها را از انواع دیگر متمایز می گرداند. این تمایز در مورد مصرف آنها در واحد زمان نیز صدق میکند. دو عامل مزبور کارآیی تجهیزات سرمایه ای را معلوم میدارند.

(۲) **خدمات یدکی:** در اختیار بودن قطعات یدکی برای کار دستگای عمر مفید آن حائز اهمیت اساسی است. بنا بر این خریدار باید مطمئن باشد که این قطعات قابل تحصیل میباشند. در مورد محصولات استاندارد میتوان تعهد عرضه کننده را برای تامین قطعات یدکی کافی دانست، اما اگر کارلای مورد نیاز غیر استاندارد باشد، زمانها با دیدی پیشنهاد در بررسی کرده عرضه کننده آ ماده تضمین ارسال مستمر قطعات یدکی بوده، و در صورت تقاضای خریدار، خود ذخایری از این قطعات داشته باشد و یا فهرست کاملی از قطعات حساس، همراه با ذکر عمر تضمین شده و قیمت های فعلی و آتی (که در برخی موارد با فرمول تجدیدنظر در قیمت تعیین میگردد) آنها را تسلیم خریدار نماید.

(۳) **نگهداری و خدمات پس از فروش:** برای اینکه تجهیزات در عمل کارآیی داشته باشند باید آنها را متناسباً و با "موردبازدید قرارداد". این

(۱): Variable Costs

(۲): Spares

(۳): Maintenance and After-Sales Service.

با زدیدها متضمن تقبل هزینه‌های دوران تعطیل واحدی است که یا —
تجهیزات در آنجا نصب شده‌اند، زیرا هنگام عملیات نگهداری، تویستی
وجود نخواهد داشت. ضمناً "هزینه مواد اولیه و نیروی کاری که برای انجام
چنین با زدیدها پی مصرف میگردند نیز باید در نظر گرفته شوند. برای مثال،
ممکن است پیشنهادهنده‌ای بپذیرد که پرسنل خریدار را برای انجام
عملیات نگهداری آموزش دهد و بنا بر این در مقایسه با پیشنهادهندگان
دیگری که چنین تعهدی را قبول نکرده‌اند، نرخهای بالاتری پیشنهاد کنند
(با فرض برابری سایر شرایط). بعلاوه در مورد تعمیرات اساسی نیز عرضه —
کننده باید تمایل خود را برای ارائه خدمات پس از فروش ابراز دارد و
هزینه‌های را برای این منظور تخصیص دهد.

آموزش پرسنل برای کار با تجهیزات: کار با تجهیزات سرمایه —

ای معمولاً "مستلزمی برخی دوره‌های آموزشی است. سطح مهارت‌های لازم
بسته به قطعات مختلف تغییر پیدا میکند. برای کارخانجات بزرگ صنعتی
مهارت‌هایی از سطح مشاغل کلیدی مدیریت تا سطح معمولی مورد نیاز است.
بنا بر این پیشنهادهنده‌ای که با آموزش پرسنل برای اشتغال مشاغل
مهم یا تربیت افراد در سطوح مختلف موافقت میکند، طبیعاً "در قیاس با دیگران
باید قیمتهای بالاتری را تعیین نماید. در هر صورت باید از پیشنهاد
دهندگان خواست که قلم مربوط به هزینه آموزش را میان سایر هزینه‌ها
مشخص نمایند.

(۱)

ارزش قراضه یا اوراق: به محض اینکه عمر مفید ماشین آلات بسرآمد

باید آنها را در بازارهای دست دوم یا به صورت قراضه فروخت. ارزش قراضه
یا اوراق دو دستگاه با هزینه‌های اولیه مختلف، تفاوت دارد. برای مثال،
دستگاهی با قیمت اولیه بیشتر نسبت به دیگری، قیمت اوراق بیشتری هم

(۱) Scrap or Salvage Value

دارد.

(۱)

همراهی : خریدار اغلب با تجهیزاتی روبرو میشود که به-

رغم داشتن مشخصات فنی یا کاری یکسان، از نظر عمر مفید یا سالیانی که میتواند با زدهی داشته باشند، تفاوت دارند. ممکن است قیمت اولیه دستگاهی در مقایسه با دستگاه دیگری پایین باشد، اما در عین حال مدت استفاده از آن نیز کوتاهتر باشد. همچنین لازم است که ارزش تولیدات دستگاهها طی عمر مفیدشان سنجیده شوند.

بنگلا دیش

از سری انتشارات نظری اجمالی به کشورها

از سوی مؤسسه مطالعات پژوهشهای بازرگانی

نشر خواهد شد.

(۱): Serviceable Life.

به نقل از:

H.K.Raina, "Evaluating Bids for Import", FORUM, No. 1, 1987, pp.12-15.