

۱۰- ارزیابی پیشنهاد های خارجی در خرید های وارداتی (۲)

(۱)

روشهای محاسبه هزینه :

oooooooooooooooooooooooooooo

مدیران تهیه کارو روشهای چندی در اختیار دارند که به آنان در ارزیابی پیشنهاد های دریافتی در مورد تجهیزات سرمایه ای کمک میکند. یکی روش "تعیین هزینه کل" ^(۲) است که مبنای آن محاسبه قیمت اولیه تجهیزات مورد نظر به اضافه برخی هزینه های مربوط به تملک و راه اندازی، مانند هزینه تعمیرات و نگهداری و ارزش اوراق این تجهیزات در پایان عمر مفیدشان، میباشد. هزینه تجهیزات در طول عمرشان ^(۳) روش دیگری است که نسبت به روش تعیین هزینه کل رجحان دارد. روش مزبور بر اصل تعیین هزینه کل مبتنی است، اما از آن فراتر رفته و کلیه هزینه های را در بر میگیرد که خریدار ناچار است برای خرید تجهیزات سرمایه ای و استفاده از آن بپردازد. برای مثال در این روش محاسبه، هزینه آموزش کارکنان و تهیه ذخایری از قطعات یدکی حساب میشود. هزینه ای که در روش مبتنی بر تعیین هزینه کل منظور نمیکردد، در این روش به جز هزینه اولیه، ارزیابی عمر مفید تجهیزات، مخارجی که هر سال جهت آماده ساختن این تجهیزات برای کار بعمل میآید، و ارزش محصولات که تجهیزات مزبور طی عمر مفید خود تولید میکنند در میان عوامل متعدد مورد توجه قرار میگیرد. بطور معمول جریان این هزینه ها و درآمدها، با توجه به عمر قطعه ای خاص

(۱): Costing Techniques

(۲): Total Costing.

(۳): Life - Cycle Costing.

از تجهیزات مورد بحث، معمولاً در سالیان مختلف یکسان نخواهد بود. نکته مهمتر وجود این واقعیت است که این الگو حتی در مورد یک نوع تجهیزات پیشنهاد شده از طرف عرضه کنندگان مختلف نیز تغییر مییابد. برای اینکه بتوان پیشنهادهای عرضه کنندگان متعسدد را بر مبنای هزینه تطبیقی تنظیم کرد باید "روش ارزش فعلی جریان پولی" (۱) را بکار گرفت و پیشنهادهای دریافتی را بر این اساس در کنار یکدیگر قرارداد.

ارزیابی فنی

علاوه بر ارزیابی پیشنهادهای از جهت قیمت و هزینه، باید آنها را از نقطه نظر فنی نیز بررسی کرد. این بررسی بویژه هنگامی اهمیت مییابد که ماشین آلات و تجهیزات سرمایه‌های خریداری شده غیر استاندارد باشند. در این ارزیابی باید مشخصات پیشنهادی هر عرضه کننده را با آنهایی که در آگهی مناقصه قید گردیده‌اند تطبیق داد و در عین حال انواع مشخصات پیشنهادی را با یکدیگر مقایسه نمود. معمولاً انتظار می‌رود که برخی از این پیشنهادهای با مشخصات تعیین شده منطبق باشند و بقیه پیشنهادهای نیز در قیاس با مشخصات مندرج در مناقصه، سطح مشخصات فنی بالاتر یا پائین تری را عرضه دارند. بهر حال، تصمیم‌گیری باید در محدوده‌ای بعمل آید که انحراف از مشخصات اصلی تجهیزات مورد نظر، از لحاظ فنی قابل قبول باشد. ضمناً "قیمتهای پیشنهادی مختلف باید با توجه به این انحرافات با یکدیگر مطابقت داده شوند تا در پی آن، مقایسه پیشنهادهای

(۱): Discounted Cash Flow Technique

محصولات استاندارد :

oooooooooooooooooooooooooooo

بعنوان قاعده ای کلی، مشاهده انحرافات جزئی در مشخصات نباید مبنایی برای رد پیشنهادهای دریافتی قرار گیرد. این قاعده بویژه در مورد کالاهایی که با مشخصات استاندارد تهیه میشوند، صدق میکند. در مورد این کالاهای معمولاً "حدود انحرافات جزئی قابل قبول و همینطور عموماً تعدیل قیمت به خاطر انحرافات مزبور، در خود آگهی مناقصه مشخص میگردد .

محصولات غیر استاندارد :

oooooooooooooooooooooooooooo

در مورد کالاهای غیر استاندارد مانند کارخانه و تجهیزات، ممکن است انحرافات در مشخصات پیشنهادی همواره بر حسب قیمت قابل تقویم نباشد. فزون بر آن امکان دارد که انحرافات مزبور تنها به یک جزء از مشخصات مربوط نگردد، بلکه در چند جزء از مشخصات کالامشاهده شود. برای مثال در مورد تکنولوژی، کارکرد و خصوصیات با زدهی تجهیزات غیر استاندارد، در این حالت بررسی به ناچار باید بر حسب مشخصات مذکور در آگهی مناقصه صورت پذیرد .

برای بعضی تجهیزات رعایت چند مشخصه اصلی که عموماً "بسه کارکرد دستگامرابطه مربوط میشوند، الزام آور است. پیشنهادهایی که از این مشخصات بطور اصولی عدول نمایند، قابل قبول نخواهند بود. برای مثال، اگر دعوت برای ارائه پیشنهاد، ناظر بر مولده ۵ مگاواتی بوده ولی پیشنهاد دریافتی برای مولده ۱۱ مگاواتی باشد، چنین پیشنهادی را باید رد کرد، حتی اگر قیمت آن به نسبت پایین تر باشد .

در برخی وضعیت‌ها که کالاهای غیر استاندارد و پیچیده‌ای مورد نظر هستند، با پیدایش انحرافات تراحتی اگر عمده باشند، بی‌اهمیت تلقی نمود و بنا بر این زردکردن پیشنهادها خودداری ورزید. این حالت زمانی رخ می‌دهد که خریدار در مورد تکنولوژیهای مختلفی که بازاریار می‌تواند جهت انتخاب به‌ویژه عرضه کند، و قوف کامل ندارد و بنا بر این مشخصات کالای مورد نظر خود را به‌طور نامناسبی طراحی میکند. حالت دیگر آنست که عرضه‌کنندگان مختلف برای پاسخگویی به تقاضای بعمل آمده فرآیندهای تولید و تکنولوژیهای تقریباً "مشابهی" بکار می‌گیرند و بنا بر این امکان انتخاب دیگری برای خریدار وجود ندارد. به‌رحال، موضوع ارزیابی چنین پیشنهادها پیچیده است. نخست، آنجا که انحرافات بعمل آمده ممکن است چند جزئی از مشخصات کالای مورد نظر را در برگیرد (برای نمونه به تکنولوژی، کارکرد و خصوصیات بازدهی آن مربوط گردد)، ارزیابی معامله، حتی در مورد یک پیشنهاد، امری پیچیده است. دوم، نمیتوان بعضی انحرافات و ویژگیها را به‌سهولت بر حسب قیمت ارزیابی نمود.

در این موارد روشهای مختلفی برای کمک به روند ارزیابی وجود آمده‌اند. یکی "سیستم امتیاز بر حسب کیفیت" (۱) است، که طبق آن بر پایه شرایط ایده‌آل خریدار، برای ویژگیهای مختلف هر قطعه از تجهیزات که عرضه‌کننده پیشنهاد می‌کند، امتیازی تخصیص داده میشود. تعداد امتیازات اعطایی بستگی به آن دارد که جنبه‌ای خاص از یک قطعه تا چه حد به شرایط ایده‌آل نزدیک‌تر است. در این روش، قیمت اعلام‌شده در پیشنهاد دریا فتی میان امتیازات تخصیصی سرشکن میشود. هر پیشنهادی که برای کسب یک امتیاز کمترین قیمت را ارائه داده باشد، برنده محسوب میشود.

(۱): Merit Point System

(۱) ارزیابی زمانی

ارزیابی زمانی به دو جنبه‌ها پیشنهاد می‌گردد: یکی
"مهلت قانونی" (۲) پیشنهاد دودپگر "برنامه تحویل" (۳) که علاوه بر صورت انعقاد
قرار داده پیشنهادها باید از هر دو لحاظ بررسی شوند.

مهلت قانونی :

oooooooooooooooooooo

در هر دعوت برای ارائه پیشنهاد مدت زمانی مشخص می‌گردد که
خلال آن پیشنهاد دهنده می‌باید کالای مورد نظر را عرضه دارد. طول این
مهلت قانونی به ماهیت کالای وارداتی ارتباط پیدا می‌کند. این مدت
ممکن است در مورد کالاهایی حتی چند ساعت باشد. وی در مورد محصولات
استانداردی که مرتباً "خریداری می‌گردند از پنج تا هفت روزتجا وزن کند
در عین حال این مدت میتواند در مورد خرید کالاهای تجهیزات غیر-
استاندارد چهار تا شش ماه بطول انجامد.

در پیشنهادها رسمی که روشها و خط مشی‌های انعطاف‌ناپذیری
را دنبال میکنند، پیشنهاد دهنده‌گانی که در قیاس با مهلت مقرر در آگهی
مناقصه، مهلت قانونی کوتاه‌تری را تعیین کرده باشند، باید کتبا رنده
شوند.

بهر حال، اگر موسسه تهیه‌کننده کالا در قالب خط مشی‌های کمتر
رسمی عمل نماید، میتواند پیشنهادها یی که در قیاس با زمان مقرر در
مناقصه، مهلت قانونی کوتاه‌تری را تعیین میکنند در ردیف سایر پیشنهادها

(۱): Time Analysis

(۲): Validity Period

(۳): Delivery Schedule

که از این باب تطابق دارند، مورد ارزیابی قرار دهد. اگر مظنه‌ای که این پیشنهاد دهنده میدهد، با توجه به برابری سایر شرایط، پائین‌تراز بقیه باشد، موسسه تهیه‌کننده کالایا یا یک‌کوشد مهلت قانونی پیشنهاد دهنده را افزایش داده و همزمان با پیشنهاد دهنده مرتبه بعدی بخواند که آیا میل است با آن قیمت معامله کند یا نه؟ چنانچه وی با پائین‌تر شدن قیمت موافقت نمود، در آن صورت قرار داد با وی منعقد خواهد شد. اما اگر هیچ‌یک از دو پیشنهاد دهنده با این تقاضاها موافقت نکردند، با زهم‌نفر دوم برای انعقاد قرار داد مقدم خواهد بود. بهرحال اگر پیشنهاد دهنده اولی افزایش مهلت قانونی را بپذیرد، ولی دومی آنرا کاهش قیمتش نباشد، قرار داد با پیشنهاد دهنده اولی منعقد خواهد شد.

موضوع ارزیابی زمانی عموماً "با محصولات استاندارد ارتباط

بیشتری دارد تا کارخانجات و تجهیزات. در مورد خرید حتی پیش از ارائه پیشنهاد، نشستها و گفتگوهای با عرضه‌کنندگان آتی برای بررسی مسائلی مانند تعیین مناسب‌ترین زمان تسلیم پیشنهاد، انجام می‌پذیرد.

برنامه تحویل : پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

مرکز مطالعات و تحقیقات علمی

برنامه‌های تحویلی که پیشنهاد دهنده‌گان ارائه می‌دهند غالباً

از اهمیت فراوان برخوردار است. خریدار باید این جنبه‌ها را پیشنهاد ذرا به دقت و آرسی کند. در دعوت برای ارائه پیشنهاد عموماً "تاریخ یا برنامه تحویلی تعیین می‌گردد که خریدار ترجیح میدهد. بهرحال خریدار باید چه در مرحله تعیین این تاریخ یا برنامه تحویل و چه به هنگام بررسی پیشنهادها، از خود انعطاف نشان دهد.

برنامه تحویل مورد نظر خریدار در مورد کالاهای صنعتی استاندارد،

هما نگونه که در آگهی مناقصه ذکر می‌گردد، معمولاً با میزان مصرفش (در روز، هفته یا ماه)، زمان سبقت و سطح ذخایر مطمئن برای رویا روییها وضعیتهای اضطراری بستگی دارد. از این رو خریدار به هنگام ارزیابی برنامه تحویل پیشنهادی دریافتی باید در نظر داشته باشد که محدوده انعطاف پذیری - اش، با توجه به عوامل یادشده، مشخص است. بهرحال، پیشنهادها برای دوره تحویل بسیار طولانی و نامناسبی را عرضه میدارند، با ایندبطور خودکار کنار گذاشته شوند، زیرا سطح مطمئن ذخایر را نمیتوان برای یک چنین مدت طولانی تضمین کرد.

خریدار گاه ممکن است، در قیاس با ترتیبات مقرر در آگهی مناقصه، پیشنهادها برای قیمتها یوآئینتر و برنامه تحویل طولانی تر و یا قیمتهای پایین تر و برنامه تحویل کوتاه تر، دریافت نماید. چنین پیشنهادها برای رانبا یدنا دیده گرفت بلکه باید آنها را از لحاظ اثری که میتوانند بر هزینه نگهداری موجودی داشته باشند، ارزیابی کرد. تحویل زودتر که کالا بدین معنا خواهد بود که خریدار ناچار است موجودی فوق العاده را که از حدود دنیا ز مندیها پیش فرا ترمیرود، نگهداری کند. برای مقایسه پیشنهادها در های دریافتی با ترتیبات مذکور در آگهی مناقصه، باید هزینه نگهداری این موجودی را برآورد کرد. چنانچه پس از تطبیق پیشنهادها، قیمت ارائه شده در پیشنهادها مورد بحث در پایین ترین سطح قرار داشته باشد، باید آنرا پذیرفت.

تهیه تجهیزات:

oooooooooooooooooooo

در مورد وارد کردن کارخانه و تجهیزات، ارزیابی برنامه های تحویل تفاوت دارد. برنامه های تحویل ملزومات مختلف بر حسب طرح پروژه تعیین می‌گردد. پروژهها ز بخشهای متعددی تشکیل میشود که هر یک اجزائی زمانی که تا دریافت کار لاسپری خواهد شد. Lead time: (۱)

خاص خود را رند، تکمیل یک بخش قطعا "به تکمیل بعضی بخشهای دیگر
بستگی پیدا میکند. بنا براین هرگونه تاخیری در جریان عرضه هر یک از
اقلام مورد نیاز معنای تاخیر افتادن پیشرفت کار کل پروژه میباشد.

ترتیبات و شرایط

مسائل مختلف دیگری نیز باید در پیشنهادهای رسیده مورد
تجزیه و تحلیل قرار گیرند که شرایط پرداخت و ترتیبات تامین مالی
پیشنهادی از آن جمله اند:

شرایط پرداخت:

oooooooooooooooooooo

یکی از متداولترین اسناد پرداخت در تجارت بین المللی
"اعتبار اسنادی"^(۱) است. بانک خریدار به بانک کارگزار خود اختیار میدهد
چنانچه فاکتور و اسناد حمل و بقیه مدارک با ترتیبات و شرایط مقرر در
قرارداد انطباق داشته باشد (به همان گونه که خریدار را برآز داشته و در
اعتبار اسنادی منعکس است) پرداخت را بعمل آورد. بنا براین پرداخت
در حالی صورت میگیرد که کالا در راه است و لی از جانب خریدار دریافت
شده تلقی میگردد.

شیوه دیگر، "پرداخت نقدی در مقابل تحویل"^(۲) است. در این
حالت پرداخت تنها زمانی انجام میپذیرد که خریدار کالا را دریافت کرده
باشد. از نقطه نظر خریدار پیشنهادی که بر مبنای پرداخت نقدی در مقابل
تحویل باشد، در صورت برابری سایر شرایط، در قیاس با اعتبار اسنادی

(۱) Letter of Credit.

(۲): Cash on delivery (COD)

مزیت بیشتری دارد. شرایط پرداخت نقدی در مقابل تحویل بدین مفهوم است که خریدار از یکسواز بهر حال از مبلغ معامله در مدت حمل کالا منتفع می‌شود و از سوی دیگر کارمزدی از بابت گشایش اعتبار اسنادی به بانک پرداخت نمی‌کند. بنابراین در این شیوه قیمت واقعی کالا پایین‌تر است.

با توجه به مراتب فوق، برای ارزیابی بهترین پیشنهادها باید مظنه‌های دریافتی را با توجه به هزینه‌ای که ترتیبات پرداخت در بر دارند، تعدیل نمود.

(۱)

دورتولید بلندمدت و پرداخت برحسب پیشرفت کار:

.....

در مورد تجهیزات ویژه یا ماشین‌آلاتی که برحسب معمول دور تولید آنها بلندمدت است (احتمال دارد نصب و راه‌اندازی را شامل گردد یا نه) رویه متداول آنست که دفعات پرداخت برحسب پیشرفت جریان تولید (و راه‌اندازی) را با مبلغی که معمولاً "درصدی از قیمت کل را تشکیل می‌دهد، بشرح ذیل مرتبط می‌سازند:

- پیش‌پرداخت اولیه به هنگام انعقاد قرارداد.
- پرداخت به نسبت پیشرفت کار - پرداخت یک یا چند قسط که برحسب پیشرفت جریان تولید یک قلم مشخص صورت می‌گیرد.
- پرداخت مبلغ دیگری در مقابل حمل کالا.
- پرداخت مبلغ دیگری با رسیدن ماشین‌آلات یا تجهیزات در محل استقرارشان.
- پرداخت نهایی در صورت تکمیل جریان کار آزمایشی و راه‌اندازی ماشین‌آلات یا تجهیزات (چنانچه در قرارداد پیش‌بینی شده باشد).

(۱): Long manufacturing cycle and Progress Payments.

از نقطه نظر خریدار بهترین شرایط آنست که عرضه‌کننده، بسته به مورد، با پرداخت قیمت پس از تحویل تجهیزات در محل کار خریدار یا به هنگام تکمیل کار آزمایشی آن، موافقت نماید. اگر هیچ یک از پیشنهادهندگان با این شرایط موافقت نکردند، پیشنهادی مرجع است که در آن قسمت اعظم پرداخت در مراحل پایانی قرارداد صورت پذیرد.

بطور کلی پیشنهادهای مختلف بر نامه‌ها و الگوهای پرداخت مختلفی را در ارتباط با پیشرفت جریان تولید ارائه می‌دهند. خریدار برای اینکه بتواند پیشنهادهای را با یکدیگر بسنجد، باید بهره‌ها را صلاحت از پرداخت مرحله‌ای قیمت را با پرداخت کل مبلغ در آغاز مقایسه نماید. بنا بر این قیمت‌های پیشنهادی با توجه به این صرفه‌جویی بالقوه می‌باید تعدیل گردند.

(۱)
شرایط اعتبار :
oooooooooooooooooooo

در خریدهای بین‌المللی نیز هماهنگی عرضه‌دهنده با خلی کا لامتداول است که عرضه‌کنندگان کالای خود را بر مبنای اعتبار بفروش رسانند. احتمال دارد که دو یا چند پیشنهاد در یافتی از هر لحاظ مشابه باشند، ولی شرایط اعتبار مختلفی را اعلام کنند. قیمت پیشنهادی، اغلب بهره اعتبار اعطایی را بطور ضمنی شامل می‌شود.

شرایط اعتبار می‌تواند بصورت مختلف بخود بگیرد. در برخی موارد پرداخت قیمت تجهیزات وارداتی مثلاً "با دیدیکجا و پس از اینکه چند سال معین از تحویل آن سپری شد، صورت پذیرد. در سایر موارد این پرداخت در چند سال و با اقساط سالانه برابر بعمل می‌آید. بعضی پیشنهادها

(۱): Credit Terms.

خواستار پرداخت درصدی (مثلاً ۲۵٪) از قیمت به هنگام تحویل، پرداخت بقیه در اقساط ششماهه پس از چندسال میگردند. تفاوت دیگر ترتیبات پرداخت ممکن است آن باشد که مظنه پیشنهادی بهره اعتبار را شامل نگردد و به جای آن رقم بهره بطور جداگانه قید شود. بدینوسیله انتخاب شیوه پرداخت قیمت بر عهده خریدار گذاشته میشود که یا قیمت را در مرحله تحویل بهر دلیلی اینک آن را طی چند سال و با نرخ بهره ای مشخص تادیه نماید. خریدار برای ارزیابی پیشنهادهایی که از لحاظ شرایط و برنامهای پرداخت متفاو و تنباید آنها را به صورت تطبیقی بررسی نماید.

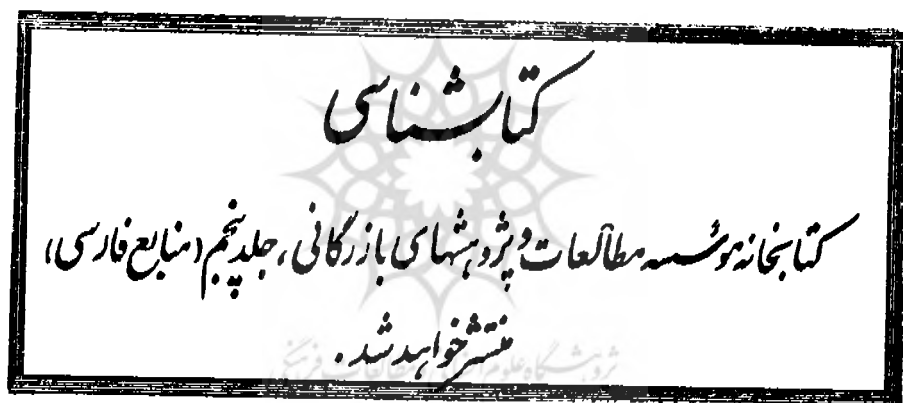
جدول مقایسه

| جدول مقایسه شرایطهای دریافتی | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|-------------------|---------------|------------------|--------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| نام طرفه کننده با نام ملی | کمیسیون واحد اندازه گرم | قیمت هر واحد FOB C & F شراکت | تاریخ بیمه در صورت موجوب | اوزن کل پرداخت | کفایت مبدأ | بازگویی تخلیه | بندر بیمه | مکان تأسیسات بیمه | اهمیت تعمیرات بیمه | سخت یا نرم انواع بیل |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |

یکی از راههای مقایسه پیشنهادهای دریافتی در مورد محصولات استاندارد، وارد کردن آنها در جدول فوق است. در این جدول کشور مبدأ آنها همگامی مطرح میگردد که ترتیبات ویژه دو جانبه ای در مورد تجارت، پرداخت و تسویه حسابها با کشورهای عرضه کننده وجود داشته باشد، بندر تخلیه همگامی به میان میآید که در کشور واردکننده کالا بیش از یک بندر وجود داشته باشد. وضعیت تضمین پیشنهاد (بدین معناست که آیا

(۱): Bid Bond

تضمین پیشنهاد به نحو مقتضی و در حدود مبلغ مقرر دریافت شده است
یا نه) عاملی است که باید مورد بررسی قرار گیرد، زیرا گاه به
منظور اثبات اینکه پیشنهاد دهندگان جدی هستند، از آنان خواسته
میشود که به همراه پیشنهادهای خود چنین تضمیناتی را ارسال دارند.
بدین ترتیب شرایط خاص هر پیشنهاد را میتوان وارد این جدول
کرد و آنها را به صورت تطبیقی مورد ارزیابی قرارداد.



پرتال جامع علوم انسانی

به نقل از:

H.K.Raina, "Evaluating Bids for Imports" FORUM, vol.xx111,
No.1 , 1987, pp,15,26-28.