

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ – ΟΛΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ

“SPEND ANALYSIS & Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΣΤΗΝ
ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΕΝΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ-
ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ 2010 & 2011”

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

της μεταπτυχιακής φοιτήτριας

Φωτεινής Στροφύλα

A.M.: ΜΔΕ-ΟΠ1134

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΛΑΜΠΡΟΣ ΛΑΪΟΣ

ΠΕΙΡΑΙΑΣ 2013

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΡΑΙΩΣ

Σε αυτούς που με βοήθησαν,

Ευχαριστίες

Θα ήθελα να εκφράσω τις θερμές μου ευχαριστίες προς τον καθηγητή του Πανεπιστημίου Πειραιώς κύριο Λάμπρο Λαΐο, για την εμπιστοσύνη την οποία μου έδειξε αναθέτοντάς μου τη συγκεκριμένη εργασία, καθώς και για την καθοδήγηση και τις συμβουλές του καθ' όλη τη διάρκειά της.

Ακόμη, θα ήθελα να ευχαριστήσω το Τμήμα Προμηθειών και το Λογιστήριο του Πανεπιστημίου Πειραιώς, τα οποία παρέχοντάς μου τις απαραίτητες πληροφορίες, συνέβαλαν σημαντικά στη διεξαγωγή και περάτωση της παρούσας διπλωματικής εργασίας.

Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους γονείς μου οι οποίοι με στήριξαν και με βοήθησαν με τη σειρά τους, ώστε να διεκπεραιώσω με επιτυχία την εν λόγω εργασία.

Πίνακας περιεχομένων

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	7
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ SPEND ANALYSIS	8
ΕΝΟΤΗΤΑ 1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΗΣ ΕΝΝΟΙΑΣ	8
1.1.1 Διαχείριση των δεδομένων των δαπανών.....	9
1.1.2 Οι προκλήσεις-εμπόδια της διαχείρισης δεδομένων.....	10
1.1.3 Στόχοι της ανάλυσης δαπανών.....	11
1.1.4 Το παρόν & το μέλλον της ανάλυσης δαπανών.....	11
ΕΝΟΤΗΤΑ 1.2 ΤΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ & Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΥ ΤΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΔΑΠΑΝΩΝ	12
1.2.1 Η ιστορία της εφεύρεσης.....	12
1.2.2 Ταξινόμηση & Κατηγοριοποίηση/Classification.....	13
1.2.3 Η διαδικασία της ανάλυσης δαπανών- Τα βήματα.....	16
1.2.4 Χαρακτηριστικά μίας Ιδανικής εφαρμογής της ανάλυσης.....	17
ΕΝΟΤΗΤΑ 1.3 ΤΑ ΟΦΕΛΗ-ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	19
ΕΝΟΤΗΤΑ 1.4 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΛΟΓΙΣΜΙΚΟΥ	20
ΕΝΟΤΗΤΑ 1.5 Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΑΞΙΑΣ ΤΗΣ SPEND ANALYSIS	23
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΣΥΝΑΨΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ	25
ΕΝΟΤΗΤΑ 2.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ	25
ΕΝΟΤΗΤΑ 2.2 ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ	25
ΕΝΟΤΗΤΑ 2.3 ΠΡΟΚΗΡΥΞΗ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ	27
ΕΝΟΤΗΤΑ 2.4 ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΩΝ	27
ΕΝΟΤΗΤΑ 2.5 ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ	28
2.5.1 Κριτήρια ανάθεσης-αξιοποίηση προσφορών.....	28
2.5.2 Προσφερόμενη τιμή.....	29
ΕΝΟΤΗΤΑ 2.6 ΚΑΤΑΚΥΡΩΣΗ – ΑΝΑΘΕΣΗ	30
ΕΝΟΤΗΤΑ 2.7 ΥΠΟΓΡΑΦΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ	30
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΔΑΠΑΝΕΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΤΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ	33
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΔΑΠΑΝΩΝ	47
ΕΝΟΤΗΤΑ 4.1 SPEND ANALYSIS ΒΑΣΕΙ ΤΟΥ UNSPSC ΠΡΟΤΥΠΟΥ ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗΣ	47
ΕΝΟΤΗΤΑ 4.2 SPEND ANALYSIS ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ	52
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ	66
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	75
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	88

Περιεχόμενα πινάκων

Πίνακας 1.2: Υπόδειγμα κωδικοποίησης UNSPSC.	Σελ.	14
Πίνακας 3.1: Τα είδη και τα χρηματικά όρια των διαγωνισμών.		33
Πίνακας 3.2: Η συχνότητα των διαγωνισμών ανά κατηγορία του Πανεπιστημίου (2010).		34
Πίνακας 3.4: Οι δαπάνες του Πανεπιστημίου για προμήθειες και υπηρεσίες το 2010.		36
Πίνακας 3.6: Ο αριθμός των συμβάσεων που πραγματοποιήθηκαν για τις 6 κυριότερες κατηγορίες το 2010.		39
Πίνακας 3.7: Η συχνότητα των διαγωνισμών του Πανεπιστημίου (2011).		40
Πίνακας 3.9: Οι δαπάνες του Πανεπιστημίου για προμήθειες και υπηρεσίες 2011.		42
Πίνακας 3.10: Οι 6 κυριότερες κατηγορίες δαπανών για το 2011 και τα ποσοστά που συγκεντρώνουν.		44
Πίνακας 3.11: Ο αριθμός των συμβάσεων που πραγματοποιήθηκαν για τις κυριότερες κατηγορίες το 2011.		45
Πίνακας 4.2: Κωδικοί UNSPSC για τα προϊόντα και η διαμόρφωση του κάθε επιπέδου για τα έτη 2010-2011.		49-50
Πίνακας 4.3: Κωδικοί UNSPSC για τις υπηρεσίες και η διαμόρφωση του κάθε επιπέδου για τα έτη 2010-2011.		51
Πίνακας 4.4: Ανάλυση δαπανών για το έτος 2010.		53-61
Πίνακας 4.5: Ανάλυση δαπανών για το έτος 2011.		62-67
Πίνακας 6.2: Συγκεντρωτικός πίνακας με τις 23 κατηγορίες συμβάσεων 2010-2011.		80-81
Πίνακας 6.5: Το 80% των δαπανών του Πανεπιστημίου το 2010.		84
Πίνακας 6.7: Το 80% των δαπανών του Πανεπιστημίου το 2011.		85

Περιεχόμενα διαγραμμάτων

Διάγραμμα 1.3: Βήματα διαδικασίας ανάλυσης δαπανών.	Σελ.	16
Διάγραμμα 3.3: Ποσοστιαία απεικόνιση της συχνότητας των διαγωνισμών του Πανεπιστημίου για το 2010.		35
Διάγραμμα 3.5: Οι 6 κυριότερες κατηγορίες δαπανών για το 2010 και τα ποσοστά που συγκεντρώνουν.		38
Διάγραμμα 3.8: Ποσοστιαία απεικόνιση της συχνότητας των διαγωνισμών του Πανεπιστημίου για το 2011.		41
Διάγραμμα 5.4: Διαφοροποίηση B2B ηλεκτρονικών αγορών.		72
Διάγραμμα 5.6: Τα είδη τα οποία προμηθεύονται περισσότερο ηλεκτρονικά οι οργανισμοί.		74
Διάγραμμα 6.3: Ύψος δαπανών κατηγοριών συμβάσεων για τα έτη 2010-2011.		81
Διάγραμμα 6.4: Οι 6 εταιρείες με τις οποίες το Πανεπιστήμιο έχει συνάψει περισσότερες συμβάσεις.		82
Διάγραμμα 6.6: Pareto chart για commodity spend το 2010.		84
Διάγραμμα 6.8: Pareto chart για commodity spend το 2011.		85

Περιεχόμενα σχημάτων

Σχήμα 1.1: Διαχείριση δεδομένων των δαπανών.	Σελ.	10
Σχήμα 1.4: Η διεργασία ETLA.		17
Σχήμα 1.5: Spend Cube.		18
Σχήμα 1.6: Star schema για έναν απλό κύβο τριών διαστάσεων.		19
Σχήμα 1.7: Η διεργασία της λύσης λογισμικού της IBM.		21
Σχήμα 1.8: The IBM Emptoris strategic supply management platform.		22
Σχήμα 1.9 (α): Η «κλασική» Καμπύλη Αξίας.		23
Σχήμα 1.9 (β): Η «μοντέρνα» Καμπύλη Αξίας.		23
Σχήμα 4.1: Οι ευρύτεροι τομείς με τους κωδικούς πρώτου επιπέδου της UNSPSC.		48
Σχήμα 5.1: Τομείς που ωφελούνται από την υιοθέτηση του B2B ηλεκτρονικού εμπορίου.		69
Σχήμα 5.2: Τα επίπεδα υιοθέτησης του e-commerce σε διάφορους κλάδους της βιομηχανίας.		70
Σχήμα 5.3: Ηλεκτρονικές αγορές ως προς την αγοραστική συμπεριφορά.		71
Σχήμα 5.5: Τα είδη ηλεκτρονικής προμήθειας και τα τμήματα (segments) που τα εφαρμόζουν.		72
Σχήμα 5.7: Αποτελέσματα της εφαρμογής του e-procurement σε στρατηγικό επίπεδο.		75
Σχήμα 5.8: B2B μοντέλο ηλεκτρονικού πλειστηριασμού.		77
Σχήμα 5.9: Τα τρία πιο συχνά αναγνωρίσιμα εμπόδια κατά την χρήση των τύπων του e- procurement.		77
Σχήμα 6.1: Οφέλη από την εφαρμογή της spend analysis		79

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα εργασία πραγματεύεται το σύγχρονο θέμα της ανάλυσης δαπανών. Στο πρώτο κεφάλαιο δίνεται μία θεωρητική προσέγγιση της ανάλυσης αυτής. Μέσα από την αποτελεσματική διαχείριση, ταξινόμηση και κατηγοριοποίηση των δεδομένων, εφαρμόζεται η μέθοδος της spend analysis είτε με κάποιο από μία σειρά προγραμμάτων λογισμικού είτε με το excel. Σημαντικό κομμάτι της εργασίας αποτελούν και οι έννοιες του διαγωνισμού και της σύμβασης και σε συνδυασμό με αυτό, μελετάται η περίπτωση ενός ελληνικού Πανεπιστημίου, για να κατανοηθεί ο τρόπος με τον οποίο οδηγείται το τελευταίο στην ανάθεση σε προμηθευτή και στην υπογραφή συμβάσεων (Κεφάλαιο 2). Στο Κεφάλαιο 3, παρουσιάζονται οι δαπάνες του ανά κατηγορία συμβάσεων ετησίως για καθένα από τα δύο υπό εξέταση έτη - 2010 και 2011- και στο Κεφάλαιο 4 πραγματοποιείται στην πράξη η spend analysis βάσει του προτύπου κωδικοποίησης UNSPSC για το εν λόγω Πανεπιστήμιο. Στη συνέχεια, γίνεται μία αναφορά στο ηλεκτρονικό εμπόριο, στις ηλεκτρονικές αγορές, καθώς στους τύπους ηλεκτρονικών προμηθειών, προκειμένου να γίνει γνωστό σε ποιους από αυτούς καλείται να συμμετάσχει άμεσα αυτό. Ενδεικτικά, παρατίθενται ορισμένα συμπεράσματα αναφορικά με την αξία, καθώς και τα οφέλη της εφαρμογής της spend analysis ειδικά στην περίπτωση του Πανεπιστημίου τα οποία συνοδεύονται από την παρουσίαση συγκεντρωτικών διαγραμμάτων και για τα δύο έτη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

○ Εισαγωγή στην Spend Analysis

1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΗΣ ΕΝΝΟΙΑΣ

Ο όρος «Spend Analysis» αναφέρεται στην Ανάλυση Δαπανών, καθώς πρόκειται για μία μέθοδο κατά την οποία ακολουθείται η διαδικασία του εντοπισμού, συλλογής και ταξινόμησης δεδομένων δαπανών με βάση ιστορικά στοιχεία. Η διαδικασία πραγματοποιείται, με την προοπτική τα στοιχεία που παρουσιάζουν ένα ιδιαίτερο ενδιαφέρον να αποθηκευτούν, αναλυθούν και να χρησιμοποιηθούν για αναφορά των τάσεων και εκμετάλλευση ενδεχόμενων ευκαιριών από την εκάστοτε επιχείρηση/οργανισμό (Ericson and Blascovich,2009 & Zycus,2010).

Η Ανάλυση Δαπανών προαπαιτεί λεπτομερή δεδομένα για καθένα από τους προμηθευτές και τους χρήστες, τις τιμές και τις ποσότητες των αντικειμένων, τον αριθμό των μερών, την περιγραφή του service και τις προδιαγραφές. Τα είδη της, όπως προκύπτουν μπορεί να Α) είναι εσωτερική ή εξωτερική που εξαρτάται από τα άτομα που τη διεξάγουν -αν είναι εργαζόμενοι ήδη στην επιχείρηση ή όχι- (O' Reilly, 2010) και Β) διεξάγεται με τη βοήθεια spreadsheets, βάσεων δεδομένων και στοιχεία της εταιρίας από τα πληροφοριακά συστήματα της επιχείρησης (ERP) ή ειδικό λογισμικό με εργαλεία για την ανάλυση, όπου τα δεδομένα συγκεντρώνονται από διάφορα πληροφοριακά συστήματα και κατηγοριοποιούνται με συγκεκριμένη κωδικοποίηση [coding] (Elliff, 2004).

Επιπροσθέτως, κρίνεται χρήσιμο να παραθέσουμε μερικά παραπάνω στοιχεία για δύο από τους τύπους της ανάλυσης δαπανών ως εξής:

- Εσωτερική (Internal) ανάλυση δαπανών

Είναι γνωστό ότι η ανάλυση δαπανών είναι μία από τις καλύτερες πρακτικές που ένα τμήμα προμηθειών μπορεί να εφαρμόσει, γιατί πολύ απλά είναι απαραίτητο να ξέρει η επιχείρηση τι ποσό ακριβώς έχει ξοδέψει. Με άλλα λόγια, αποτελεί ένα στρατηγικό εργαλείο το οποίο, από τη μία πλευρά, μειώνει το κόστος της επιχείρησης και αυξάνει, από την άλλη, την ανταγωνιστικότητά της. Τη διεξαγωγή της εσωτερικής ανάλυσης δαπανών την αναλαμβάνουν ορισμένοι από τους (ήδη υπάρχοντες) εργαζόμενους, κάνοντας χρήση αναφορών.

Αρχικά, είναι βασικό να αποσαφηνιστεί ο σκοπός της ανάλυσης δαπανών. Ως σκοπός μπορεί να θεωρηθεί η αναγνώριση όλων συνολικά των δαπανών της επιχείρησης ανά προμηθευτή συνήθως για ένα χρόνο. Αμέσως μετά, να διαπιστωθεί πόσο από αυτό το συνολικό ποσό έχει δαπανηθεί από το τμήμα αγορών. Σε αυτό ακριβώς το σημείο αποδίδονται οι δαπάνες σε κάποια από τα τμήματα της επιχείρησης, εκτός από αυτό των αγορών και της διοίκησης της αλυσίδας εφοδιασμού. Έπειτα, από το ποσό που

απομένει, αποφασίζεται πόσο θα δαπανηθεί εν τέλει ή θα μπορούσε να δαπανηθεί από το τμήμα αγορών, με στόχο την εξοικονόμηση όσο γίνεται περισσότερων χρημάτων.

Εν συνεχεία, σειρά έχει η ομάδα της εσωτερικής ανάλυσης δαπανών η οποία απαρτίζεται από μέλη των τμημάτων των αγορών/ προμηθειών, οικονομικό και της πληροφορικής. Η ομάδα είναι αυτή που θα συντάξει τη γραπτή αναφορά, ενώ παράλληλα θα αντλεί και στοιχεία από την αναφορά του προηγούμενου χρόνου σε συνδυασμό με την κατάταξη των προμηθευτών στις κατηγορίες Α, Β και C (Ο' Reilly, 2010).

➤ Η μελέτη περίπτωσης της εταιρίας Masco (η οποία έχει ως βάση της το Michigan των Η.Π.Α.) έχει ως αντικείμενο την παρουσίαση ενός εργαλείου λογισμικού το οποίο αποτέλεσε ουσιαστικά μία καινοτομία για αυτήν- το Supplier Relationship Management Tool. Τα εργαλεία SRM δεν είναι νέα, αλλά η εταιρία το αναβάθμισε για να ενώσει πολλά ξεχωριστά ERP συστήματα από ένα αποκεντρωμένο περιβάλλον. Πιο συγκεκριμένα, το εν λόγω εργαλείο έχει ενσωματωθεί ανάμεσα στις τριάντα οχτώ διευθύνσεις. Αυτό έδωσε τη δυνατότητα στον οργανισμό να μειώσει τα έξοδα του, να σταθεροποιήσει τους προμηθευτές του, να βελτιώσει τους όρους πληρωμής και να οδηγηθεί στην εύρεση πολλαπλών προϊόντων με διαφορετική τιμολόγηση. Στην αρχή τέθηκε σε λειτουργία ως πιλοτικό πρόγραμμα όπου πέτυχε και έτσι άρχισε να εφαρμόζεται για τους επόμενους δεκαοχτώ μήνες από το 2008. Συμπερασματικά, αξίζει να σημειωθεί ότι το SRM ομαδοποίησε τα αγαθά σύμφωνα με το σύστημα UNSPSC και η κατηγοριοποίηση έγινε ανά εργοστάσιο και τοποθεσία προμηθευτή, παρουσιάζοντας τα δεδομένα σε πίνακες, σε ραβδογράμματα κ.α. (Siegfried, 2008).

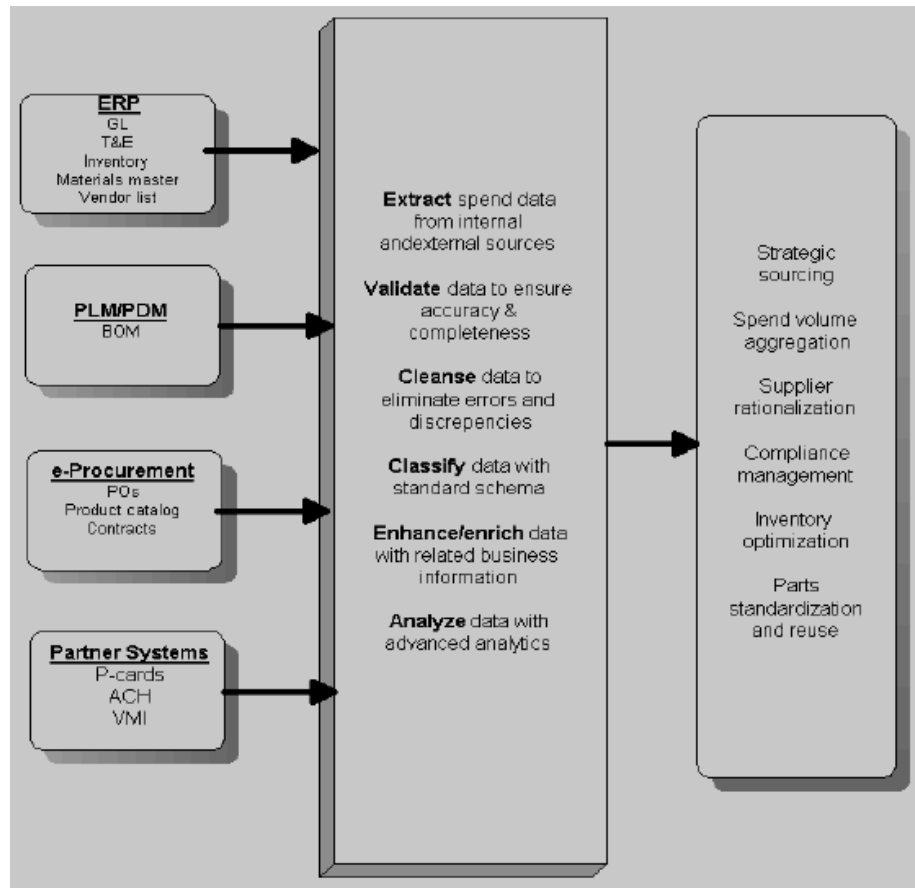
1.1.1 Διαχείριση των δεδομένων των δαπανών

Η διαχείριση των spend data πραγματοποιείται, κατά κύριο λόγο, σε τρεις βασικούς άξονες: α) τη στρατηγική προμηθειών, β) τις προμήθειες και γ) τη διοίκηση του προμηθευτή.

Πιο συγκεκριμένα, όσον αφορά στο (α), αυτό είναι το σημείο όπου αναγνωρίζονται οι μη απαραίτητες δαπάνες στις κατηγορίες που είναι με σύμβαση, αλλά και οι κατηγορίες εκείνες που περιλαμβάνουν πληθώρα προμηθευτών. Οι σύνθετοι όροι και συνθήκες επίσης εξετάζονται σε αυτήν την περίπτωση. Για τις προμήθειες -το (β)- αξίζει να αναφερθεί ότι εξετάζονται οι συμβάσεις με τους προμηθευτές ως προς το ποσό που ορίζεται για τις συναλλαγές και την πληρωμή. Στο τρίτο κομμάτι εξετάζεται και αξιολογείται η απόδοση του/των προμηθευτών και διαπιστώνεται ποιοι από αυτούς είναι οι πιο σημαντικοί προμηθευτές. Συγκεντρώνονται ακόμη και τα έγγραφα αυτών των προμηθευτών για να επιβεβαιωθεί η συμμόρφωσή τους με τους κοινωνικούς και συμβατικούς όρους (Greenfield, 2000).

Όπως προκύπτει, είναι ιδιαίτερα σημαντική και κρίσιμη για τη διοίκηση εφοδιασμού και την επιτυχία της επιχείρησης. Η αυτοματοποίηση του εφοδιασμού που

επιτεύχθηκε μέσω της ηλεκτρονικής προμήθειας κυρίως, πραγματοποιήθηκε προκειμένου να οδηγήσει σε αποτελεσματικές διαδικασίες και σε πολύ υψηλές συνθήκες διαπραγμάτευσης από το διαδίκτυο (Aberdeen Group, 2004). Η διαχείριση των δεδομένων των δαπανών αποτελεί μία από τις κυρίαρχες πλέον στρατηγικές, η οποία αν υλοποιηθεί θα εξασφαλίσει τη συνεχή βελτίωση της διοίκησης εφοδιασμού, όπως επίσης και της γραμμής παραγωγής.



Σχήμα 1.1: Διαχείριση δεδομένων των δαπανών. (Aberdeen Group, 2004)

1.1.2 Οι προκλήσεις- εμπόδια της διαχείρισης δεδομένων

Η διαχείριση των δεδομένων της ανάλυσης δαπανών ενδέχεται να έρθει αντιμέτωπη με ορισμένες προκλήσεις οι οποίες αφορούν κυρίως στην απόκτηση και κατανόησή τους. Ο όγκος των δεδομένων είναι μεγάλος από όλα τα τμήματα της επιχείρησης, τους προμηθευτές και τα αυτόματα συστήματα, με αποτέλεσμα η οργανωμένη ανάλυση δεδομένων και η ύπαρξη ενός συστήματος διαχείρισής τους να κρίνονται αναγκαίες. Όμως, η τυποποίηση και η ποιότητα των στοιχείων αυτών είναι δύο από τις μεγαλύτερες προκλήσεις. Επειδή τα στοιχεία βρίσκονται σε πολλές γλώσσες, συστήματα και σχήματα, είναι δύσκολο να ομαδοποιηθούν χωρίς ένα κοινό σύστημα κωδικοποίησης (Zycus, 2010). Αναφορικά με την ποιότητα των δεδομένων αξίζει να σημειωθεί ότι, αφού η φύση των στοιχείων των προϊόντων είναι αρκετά πολύπλοκη, οι επιχειρήσεις προσπαθούν να βρουν τρόπους να χρησιμοποιήσουν τεχνολογία για την ποιότητα των δεδομένων για να πετύχουν την τυποποίηση των πληροφοριών

(Teachey, 2010). Τα ανεπαρκή στοιχεία επηρεάζουν σίγουρα τις προμήθειες και τις ευκαιρίες για εξοικονόμηση κεφαλαίων. Μειώνουν επίσης αισθητά τη διαφάνεια των συμβάσεων ως προς τους όρους και τη μη ανίχνευση των περιττών εξόδων. Η έλλειψη μίας συγκεκριμένης διαδικασίας ή μίας λύσης για τη συλλογή και την ανάλυση των δεδομένων οδηγούσε στη χρήση μη μηχανογραφημένων διεργασιών ή φύλλων του excel, καθώς μόνο το 22% των επιχειρήσεων χρησιμοποιούν αυτόματα συστήματα και διεργασίες για την ανάλυση δαπανών. Τα στοιχεία θα πρέπει να μετατραπούν σε κατευθυντήριες γραμμές της επιχειρησιακής στρατηγικής, γι' αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό να πραγματοποιείται μία αποτελεσματική ανάλυσή τους. Χωρίς αυτήν, οι προμήθειες δε θα μπορέσουν να συνεισφέρουν στη στρατηγική της επιχείρησης, αφού με αυτήν το 64% των μάνατζερ εφοδιασμού συγκεντρώνουν τις δαπάνες, σχεδιάζουν και αναπτύσσουν τη βάση των προμηθευτών τους και παρατηρούν σε πραγματικό χρόνο τις δαπάνες σε κατηγορίες (Aberdeen, 2010).

1.1.3 Στόχοι της ανάλυσης δαπανών

Δεδομένου ότι η Ανάλυση Δαπανών αποτελεί το κλειδί για την επίτευξη των σκοπών της Διοίκησης Εφοδιασμού, όπως η μείωση του κόστους και η αύξηση της αποδοτικότητας της επιχείρησης, υπάρχει μία σειρά από στόχους μίας επιτυχημένης ανάλυσης.

Επιπλέον, όπως προκύπτει από διαδικτυακή έρευνα, τα δύο τρίτα των συμμετεχόντων πιστεύουν ότι η ανάλυση στοχεύει στο να επιτρέψει ένα πιο συγκεντρωτικό “sourcing” μεταξύ πολλών διευθύνσεων και τοποθεσιών.

Η δημιουργία μιας συγκεντρωτικής βάσης των προμηθευτών, η διαχείριση των επιπέδων ζήτησης και η τυποποίηση των προϊόντων συνιστούν κάποιους από τους κύριους στόχους για μερικές από τις επιχειρήσεις. Για όλες τις ερωτηθείσες επιχειρήσεις είναι σίγουρο ότι προκύπτουν οφέλη από την ανάλυση δαπανών όσον αφορά και τους τρεις παραπάνω στόχους. Για παράδειγμα, μία επιχείρηση με αγορές του ενός δις δολαρίων κατάφερε μέσω της ανάλυσης δαπανών να αποταμιεύσει σαράντα εκατομμύρια δολάρια ετησίως.

1.1.4 Το παρόν & το μέλλον της ανάλυσης δαπανών

Σύμφωνα με έρευνα που διεξήχθη μέσω διαδικτύου το 2004 με πάνω από τετρακόσιες απαντήσεις από στελέχη πωλήσεων και διευθυντές επιχειρήσεων μεταξύ Νοεμβρίου και Δεκεμβρίου 2003, αποκαλύπτεται ότι το ένα τρίτο των επιχειρήσεων εφαρμόζουν την ανάλυση δαπανών συνεχώς για θέματα στρατηγικής, περίπου οι μισές επιχειρήσεις την εφαρμόζουν μερικές φορές, ενώ το δεκατέσσερα τοις εκατό σπάνια ή ποτέ.

Επιπροσθέτως, το 74% είναι γεγονός ότι χρησιμοποιεί προγράμματα ανάλυσης και βάσεις δεδομένων δαπανών. Το 47% στηρίζεται σε πληροφοριακά συστήματα για τη

δημιουργία αναφορών, ενώ ειδικευμένο λογισμικό χρησιμοποιείται σήμερα μόνο από το 20% αυτών που απάντησαν.

Τα επόμενα χρόνια αυξάνονται συνεχώς οι προσδοκίες για την ανάλυση δαπανών από όλες τις επιχειρήσεις, ανεξάρτητα από το που κατατάσσουν την παρούσα απόδοσή τους αναφορικά με τις προμήθειες. Ήδη τα δύο τρίτα των οργανισμών οι οποίοι συμμετείχαν αναλαμβάνουν πρωτοβουλίες για να αυξήσουν τα εργαλεία και τις δυνατότητες της spend analysis. Τα ανώτερα στελέχη του εφοδιασμού πρέπει να είναι έτοιμα να χρησιμοποιήσουν και να εκμεταλλευτούν κατάλληλα τις δυνατότητες και τις λειτουργικότητες των εργαλείων της ανάλυσης, τα οποία είναι αυτά που θα βελτιώσουν τον επιμερισμό μέσα στη διοίκηση εφοδιασμού (εκπαίδευση). Το 46% εφαρμόζει ορισμένα επιπρόσθετα εργαλεία ή/και μεθόδους, το 31% αξιολογεί κάποιες πιθανές εναλλακτικές λύσεις, ενώ την ίδια στιγμή το 23% από αυτές σχεδιάζει και κάνει τον προϋπολογισμό για την ανάληψη μίας πρωτοβουλίας τον επόμενο χρόνο. Συμπερασματικά, προκύπτει ότι το 90% των επιχειρήσεων ήδη από το 2007 και μετά θα είναι σε θέση να αποκτήσει μία διευρυμένη εταιρική βάση, καθώς επίσης και τα οφέλη που προκύπτουν από αυτή, επιτυγχάνοντας την αλλαγή του ρόλου της ανάλυσης δαπανών ξεπερνώντας τα εμπόδια και τις προκλήσεις που σήμερα συναντώνται (Elliff, 2004).

Εκτός από τα αποτελέσματα της έρευνας, εκτιμάται ότι σήμερα οι «ηγέτιδες» εταιρίες της ανάλυσης έχουν αναπτύξει ένα σύστημα κωδικοποίησης των αγαθών και των προμηθευτών σε όλες τις κύριες κατηγορίες δαπανών, σε συνδυασμό με την ενσωμάτωση εργαλείων σε συστήματα μηχανικά και σχεδιασμού PDM/ PLM για την αναπτυξιακή διαδικασία. Οι πρωτοβουλίες που είναι πιθανό να αναληφθούν στο προσεχές μέλλον και θα εξελίξουν τη μορφή και το ρόλο της ανάλυσης είναι ποικίλες. Τέτοια είναι, για παράδειγμα, η ενσωμάτωση παγκόσμιων, γεωπολιτικών πηγών δεδομένων στην κύρια εφοδιαστική αλυσίδα για να αξιολογηθούν ενδεχόμενα ρίσκα και να διευκολυνθεί ο προγραμματισμός σχεδίων έκτακτης ανάγκης. Ακόμη μία πρωτοβουλία μπορεί να θεωρηθεί η σύνδεση των εργαλείων με αναπτυξιακές διαδικασίες, έρευνα, μηχανική, το Customer Relationship Management και τα συστήματα εφοδιασμού αποθεμάτων (Ericson and Blascovich, 2009).

1.2 ΤΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ & Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΥ ΤΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΔΑΠΑΝΩΝ

1.2.1 Η ιστορία της μεθόδου

Είναι γεγονός ότι σε αρχικό στάδιο οι μεγάλες επιχειρήσεις και οργανισμοί παρουσίαζαν μεγάλες διαφοροποιήσεις σε παγκόσμια κλίμακα ως προς τις μεθόδους ανάλυσης δαπανών που εφαρμόζαν. Ένα ή περισσότερα τμήματα της επιχείρησης διατηρούσαν ξεχωριστά το ένα από το άλλο λογιστικά στοιχεία και αναφορές, όπως στην περίπτωση της ύπαρξης πολλών τμημάτων, θυγατρικών, υποκαταστημάτων.

Γι' αυτό το λόγο και προκειμένου να αναλυθούν οι λογιστικές στατιστικές μελέτες, οι πληροφορίες άρχισαν να συγκεντρώνονται από όλα τα τμήματα της εκάστοτε επιχείρησης-οργανισμού. Το πρόβλημα το οποίο παρουσιάστηκε σε εκείνο το σημείο έγκειται στις ποικίλες τεχνικές που χρησιμοποιούνται και γι' αυτό ακριβώς χρειάζονται χρόνος, αλλά και πόροι έτσι ώστε να επιτευχθεί η ανάλυση για όλη την επιχείρηση. Την ανάγκη αυτή για εξοικονόμηση χρόνου και πόρων την κάλυψε η «spend analysis» (Roberts, 2003).

1.2.2 Ταξινόμηση & Κατηγοριοποίηση/Classification

Η ταξινόμηση είναι σήμερα ένα πολύ σημαντικό και βασικό εργαλείο, με τη βοήθεια του οποίου οι επιχειρήσεις στοχεύουν στους αγοραστές τους, κάνουν συμβάσεις με τους προμηθευτές και αριστοποιούν την παραγωγή.

Οι δομές ταξινόμησης είναι βασικές, αφού χρησιμεύουν στη συγκέντρωση και συλλογή μίας μεγάλης ποικιλίας αγαθών σε όλο τον κόσμο. Ακόμη, ενώνουν και διευρύνουν τα βιομηχανικά λεξικά για τα πρότυπα αγαθά για να καλύψουν τις ανάγκες, καθώς και να προωθήσουν τη συνεργασία. Είναι γεγονός ότι κάθε είδους επιχείρηση παγκοσμίως ενδέχεται να κάνει χρήση διαφορετικού συστήματος ταξινόμησης των στοιχείων των δαπανών. Ακόμη και κάθε τμήμα μίας επιχείρησης είναι πιθανό να χρησιμοποιεί διαφορετικό όνομα για την ταξινόμηση για το ίδιο αγαθό ακριβώς. Η ανάλυση δαπανών-spend analysis- καθώς αυτοματοποιεί τα δεδομένα έχει ως βάση μία συγκεκριμένη τυπολογία ταξινόμησης.

■ Πιο συγκεκριμένα, ένα από τα πιο δημοφιλή taxonomy standards είναι το UNSPSC™. Αυτό δημιουργήθηκε το 1998 με την ένωση δύο διαφορετικών κωδικοποιήσεων από δύο διαφορετικής φιλοσοφίας ταξινόμησης-κωδικοποίησης επιχειρήσεων (το UNCCS και το SPSC). Αποτελεί ένα παγκόσμιας αναφοράς πλαίσιο ταξινόμησης για όλα τα προϊόντα και τις υπηρεσίες. Η χρήση του ενισχύει σε πολύ μεγάλο βαθμό την αυτοματοποίηση των προμηθειών και ουσιαστικά πρόκειται για ένα εργαλείο το οποίο βοηθάει στην κωδικοποίηση. Δεν πρόκειται για αντικατάσταση των καταλόγων των προμηθευτών, καθώς επίσης ούτε για ένα λεξικό για την αναγνώριση των προϊόντων (Zycus, 2010). Αντιθέτως, στο σημείο αυτό αξίζει να επισημανθεί η ύπαρξη του λεξικού CPV το οποίο περιλαμβάνει ένα κύριο λεξιλόγιο για τον ορισμό του αντικειμένου της σύμβασης και ένα συμπληρωματικό για την προσθήκη περαιτέρω ποιοτικών πληροφοριών. Απευθύνεται αποκλειστικά στις δημόσιες συμβάσεις και η χρήση του στα τυποποιημένα έντυπα είναι υποχρεωτική στην Ευρωπαϊκή Ένωση από την 1η Φεβρουαρίου 2006 (http://simap.europa.eu/codes-and-nomenclatures/codes-cpv/codes-cpv_el.htm).

Η κατηγοριοποίηση των αγαθών επιτρέπει στις επιχειρήσεις και στους οργανισμούς να ομαδοποιούν τα προϊόντα ανάλογα με το είδος τους σε ένα ιδιαίτερα λεπτομερές επίπεδο, καθώς οι τελευταίες αναλύουν τα έξοδά τους βάσει του είδους του προϊόντος. Παρακάτω παρουσιάζεται ένα παράδειγμα κατηγοριοποίησης των αγαθών, όπως επίσης και ο κωδικός UNSPSC αντίστοιχα (Teachey, 2010).

Commodity Classification Structure

UNSPSC Code	Product Classification
43000000	Communications and Computer Equipment
43170000	Hardware and Accessories
43171800	Computers
43171804	Personal Digital Assistants (PDAs)

Πίνακας 1.2: Υπόδειγμα κωδικοποίησης UNSPSC. (Teachey, 2010)

Η μορφή του αποτελείται από **τέσσερα επίπεδα** με καθένα από τα επίπεδα αυτά να έχει αριθμητική αξία δύο χαρακτήρων και περιγραφή σε μορφή κειμένου.

Segment- Τομέας

Family- Οικογένεια

Class-Τάξη

Commodity- Εμπόρευμα

Μερικοί μελετητές και το Uniform Code Council, Inc. αναφέρονται και στην ύπαρξη ενός πέμπτου επιπέδου ονομαζόμενο ως “Business Function”, όμως, δεν εξυπηρετεί το αντικείμενο της συγκεκριμένης διπλωματικής εργασίας.

- eClass (eCl@ss)

Όπως και η UNSPSC, έτσι και αυτή απαρτίζεται από τέσσερα επίπεδα σε ιεραρχία για την κατηγοριοποίηση υλικών, αγαθών και υπηρεσιών. Έχει υιοθετηθεί από πολλές χώρες της Ε.Ε.

Η eClass αναπτύχθηκε από την eClass e.V., ένα μη κερδοσκοπικό οργανισμό που ξεκίνησε το 2000 από ένα όμιλο μεγάλων γερμανικών εταιριών, καθώς επίσης έχει ως υποστηρικτές επιχειρήσεις, ενώσεις και ινστιτούτα.

Η ιεραρχία η οποία ακολουθείται είναι η εξής:

- i. Segments
- ii. Main Groups
- iii. Group
- iv. Commodity

Κάθε επίπεδο συνοδεύεται από ένα διψήφιο κωδικό, όπως και στην UNSPSC. Όμως, σε αντίθεση με την τελευταία, η eClass έχει καθορισμένα χαρακτηριστικά και ιδιότητες για κάθε αγαθό. Ακόμη, είναι διαθέσιμη σε οχτώ γλώσσες – Αγγλικά, Γερμανικά, Γαλλικά, Ιταλικά, Ισπανικά, Κινέζικα, Τσεχικά και Πορτογαλικά. Η τελευταία έκδοση έχει 25 τομείς, 514 κύριες ομάδες, 4.658 ομάδες και 25.083 αγαθά.

- eOTD (ECCMA Open Technical Dictionary)

Η πρώτη έκδοση κυκλοφόρησε το 2003, εισάγοντας για πρώτη φορά λεξικά για στοιχεία και χαρακτηριστικά, προκειμένου να σχηματιστεί λειτουργική ισοδυναμία.

Πρόκειται ουσιαστικά για ένα ανοιχτό τεχνικό λεξικό που καταγράφει έννοιες που χρησιμοποιούνται για να δημιουργήσουν σαφείς περιγραφές ατόμων, οργανισμών, τοποθεσιών, αγαθών και υπηρεσιών. Πρόσφατα πρόσθεσε νέα λεξικά για έννοιες και περιλαμβάνει τις παρακάτω κύριες έννοιες:

- i. Τάξη
- ii. Ιδιότητα
- iii. Χαρακτηριστικά
- iv. Αξία Ιδιότητας -τιμή
- v. Μονάδα Μέτρησης
- vi. Προσδιοριστικό της μέτρησης [nominal, maximum, minimum]
- vii. Νόμισμα

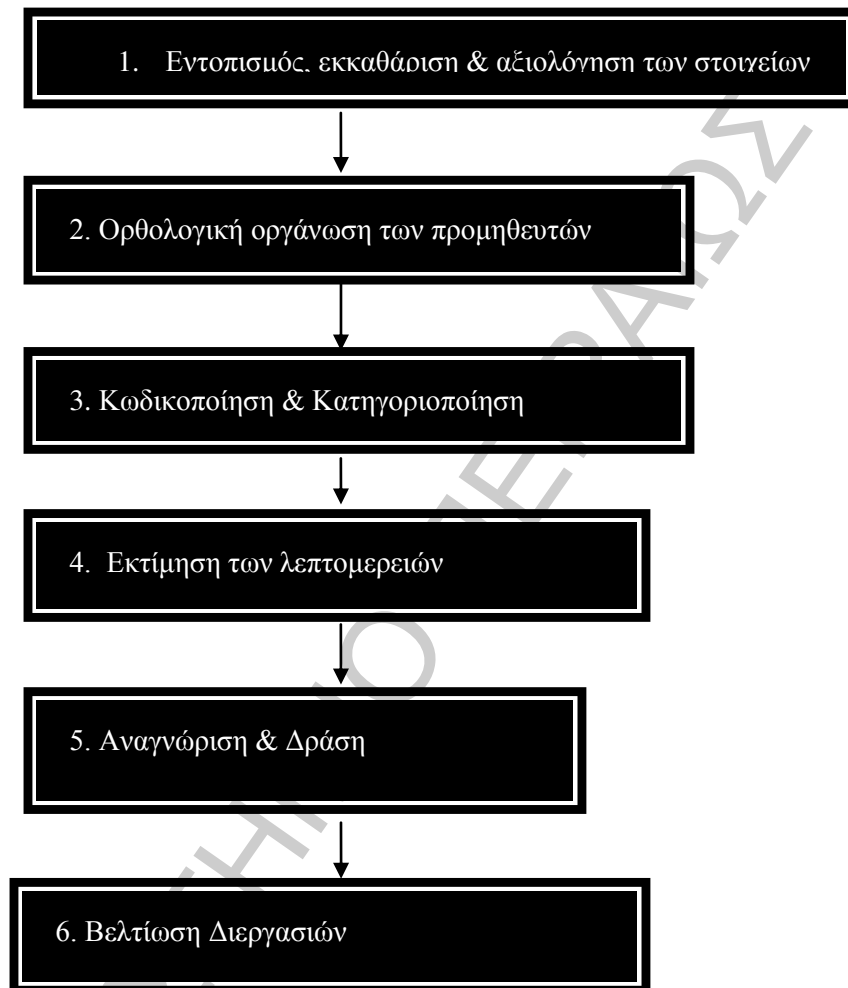
- RUS (Requisite Unified Schema)

Η RUS, μαζί με τη μηχανή αναζήτησης “BugsEye”, έπαιξε ένα πολύ σημαντικό ρόλο στην εξάπλωση των ηλεκτρονικών προμηθειών (e-procurement), καθώς η SAP την χρησιμοποιούσε ως κύρια μηχανή αναζήτησης για καταλόγους. Ο σχεδιασμός της RUS είναι βασισμένος στην ιδέα “what is” με εστίαση στην αναζήτηση, γι’ αυτόν ακριβώς το λόγο λειτουργεί συνδυαστικά με μηχανή αναζήτησης.

Η ταξινόμηση και η κατηγοριοποίηση βοηθούν σημαντικά στη μείωση της ανάγκης για χειρονακτική παρέμβαση. Ακόμη, βελτιώνουν τη διαφάνεια των δαπανών, προκειμένου να οδηγηθεί η επιχείρηση σε περισσότερες αποταμιεύσεις. Έτσι, κατηγοριοποιώντας οι συναλλαγές γίνονται αυτόματα σε πραγματικό χρόνο (IBM, 2012).

1.2.3 Η διαδικασία της ανάλυσης δαπανών - Τα βήματα

Η διαδικασία της ανάλυσης δαπανών γενικά περιλαμβάνει τα παρακάτω βήματα ως εξής:



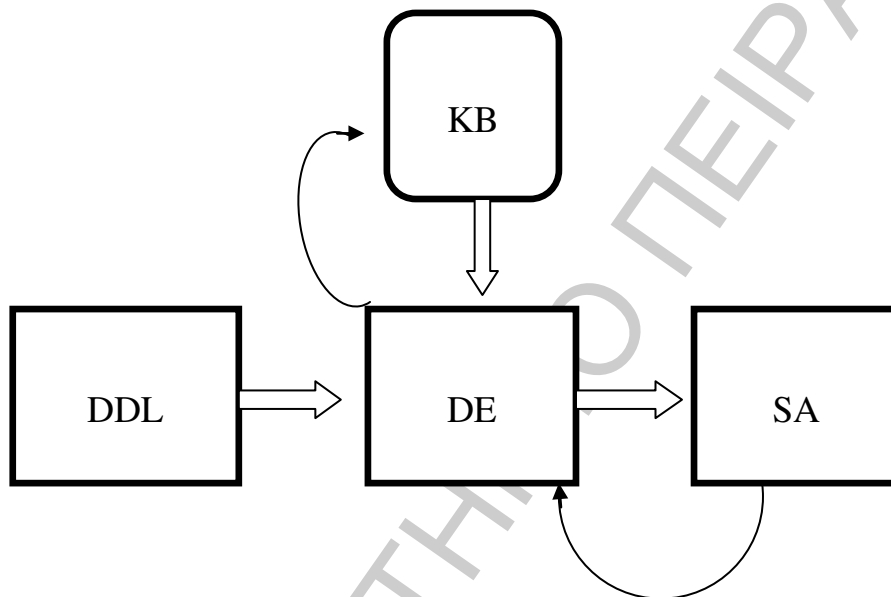
Διάγραμμα 1.3: Βήματα διαδικασίας ανάλυσης δαπανών.

Πιο συγκεκριμένα, όσον αφορά στο πρώτο βήμα, εκεί πραγματοποιείται η τυποποίηση και ο εμπλουτισμός των στοιχείων των δαπανών, με ταυτόχρονη αναγνώριση των εξαιρέσεων. Στη συνέχεια, συγκεντρώνονται όλα τα στοιχεία των δαπανών για τους προμηθευτές και κατηγοριοποιούνται, προκειμένου να γίνει αντιληπτό από την επιχείρηση το ρίσκο για αυτήν αναφορικά με τη βάση των προμηθευτών της. Έπειτα τα προϊόντα κωδικοποιούνται σύμφωνα με το UNSPSC και εκτιμούνται σημαντικές λεπτομέρειες για τις περιγραφές και τη σωστή κωδικοποίηση. Η αναγνώριση αναφέρεται στις ευκαιρίες για στρατηγική ανάθεση με αποτέλεσμα τον άμεσο περιορισμό του κόστους και τη δημιουργία αποταμιεύσεων. Στο έκτο και τελευταίο επίπεδο, εξαιρετικό ενδιαφέρον παρουσιάζει η εφαρμογή της συνεχούς βελτίωσης των διεργασιών για την τυποποίηση του πλαισίου για τα προϊόντα σε όλη την επιχείρηση, καθώς στόχος είναι οι συναλλαγές με περισσότερες συμβάσεις (Greenfield, 2005).

1.2.4 Χαρακτηριστικά μιας Ιδανικής εφαρμογής της ανάλυσης

Η διεργασία ETLA είναι ένα βασικό εργαλείο για την κατανόηση της ιδανικής εφαρμογής της ανάλυσης δαπανών. Σύμφωνα με τους Pandit K. και Marmanis H., οι ενότητες οι οποίες αποτελούν και στάδια ουσιαστικά είναι τέσσερις και ορίζονται ως εξής:

1. Data definition and loading (DDL)
2. Data cleansing, structure and enrichment (DE)
3. Spend data analytics (SA)
4. Knowledgebase management (KB)



Σχήμα 1.4: Η διεργασία ETLA. (Pandit K.and Marmanis H, 2008)

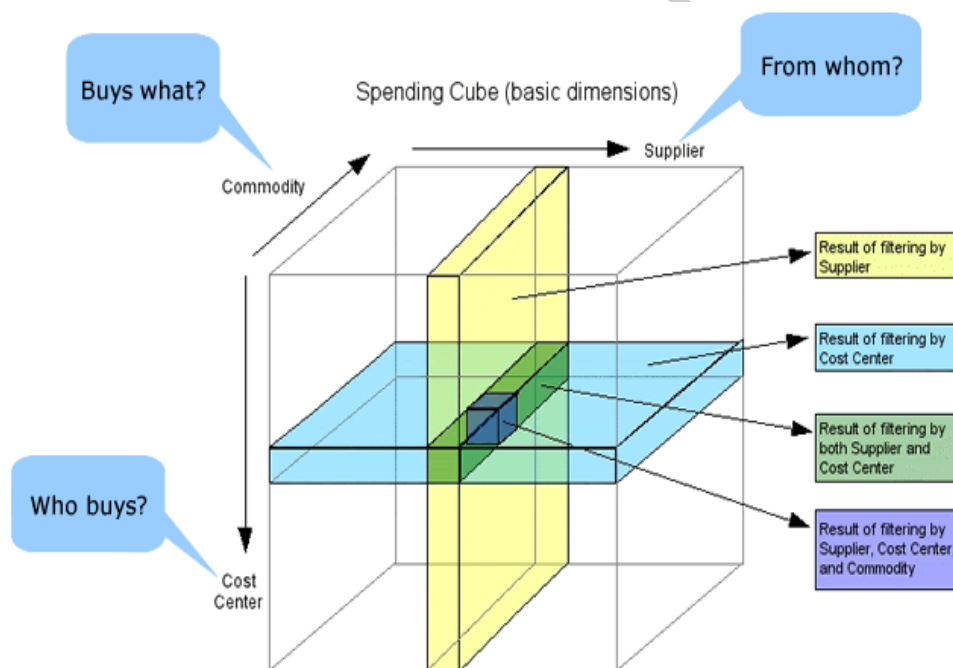
▪ Σημαντικό για τον ορισμό και τη φόρτωση των δεδομένων είναι το ποια ακριβώς είναι εκείνα που θεωρούνται απαραίτητα για το πρόγραμμα της ανάλυσης δαπανών. Σίγουρα η ημερομηνία και η περιγραφή της συναλλαγής, το όνομα του πωλητή και το μέγεθος της δαπάνης θα πρέπει να αναφερθούν, μαζί με ορισμένες άλλες λεπτομέρειες οι οποίες χρειάζονται για να είναι επιτυχημένη ακόμη περισσότερο η ανάλυση. Τα δεδομένα βρίσκονται πολλά διαφορετικά συστήματα και η εξαγωγή τους θα επιτευχθεί με την ένωση πολλαπλών ετερόκλητων πηγών, όπως αρχεία Excel και βάσεις. Μετά την αναγνώριση των στοιχείων ακολουθεί η εισαγωγή τους σε ένα κοινό σύστημα, για παράδειγμα σε ένα πολυδιάστατο μοντέλο δεδομένων με πολλαπλές λειτουργίες.

Αυτά τα μοντέλα με διαστάσεις απαρτίζονται από μετρήσεις και πλαίσια. Με άλλα λόγια, η δαπάνη είναι η μέτρηση, ενώ ο προμηθευτής, το αγαθό, το κέντρο κόστους είναι το πλαίσιο ή διαφορετικά οι διαστάσεις. Με αυτόν τον τρόπο ουσιαστικά σχηματίζεται ένας “spend hypercube” (“υπερκύβος”), τα σημεία τομής του οποίου αντιστοιχούν σε μετρήσεις. Επιπλέον, η συνολική δαπάνη αποτελεί και την κυρίαρχη

δαπάνη στην κορυφή του spend cube, καθώς και η διαδικασία με την οποία συσχετίζουμε τη δαπάνη με τα αντίστοιχα αγαθά και τους προμηθευτές “drilling”. Σύμφωνα με την τελευταία, μπορούμε να εισχωρήσουμε μέσα στον cube, διασχίζοντας τα σημεία αυτά (“drill points”) των αγαθών με διαφορετικούς προμηθευτές.

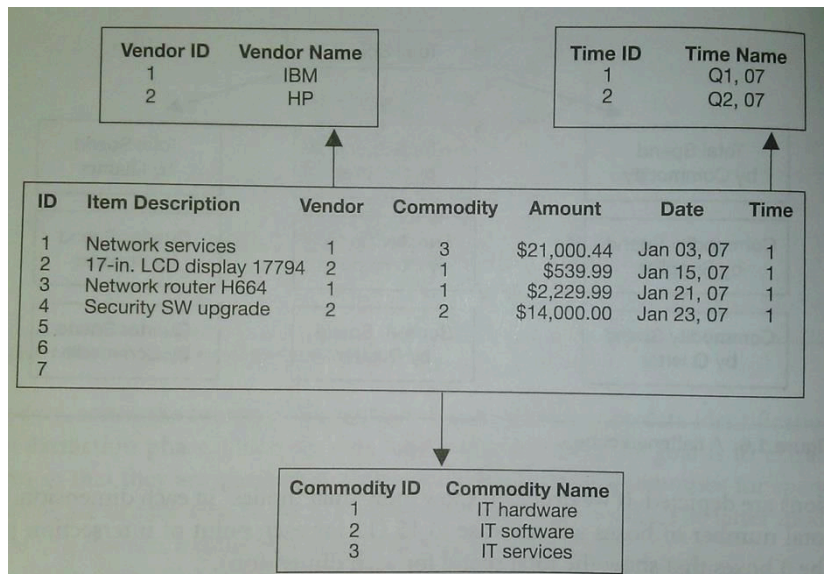
Αξίζει να σημειωθεί ότι ένας hypercube έχει περισσότερες από τρεις διαστάσεις. Πιο αναλυτικά, ακολουθεί μία ακριβέστερη επεξήγηση της δομής του spend cube ως εξής:

Ένας ενιαίος και κύριος spend cube της ανάλυσης δαπανών θα ενσωματώσει όλα τα στοιχεία δεδομένων της επιχείρησης. Με αυτόν τον τρόπο θα δημιουργηθούν αρχεία για αποκλειστικούς προμηθευτές, κατηγορίες, προϊόντα και τμήματα, μεταξύ άλλων εταιριών. Ο σκοπός για τον οποίο χρησιμοποιούμε τον spend cube είναι για να υπάρχει πλήρης και ολοκληρωμένη ορατότητα των στοιχείων, προκειμένου η ίδια η επιχείρηση να γνωρίζει ποιος (who) και τι αγοράζει (what), σε ποια ποσότητα από ποιον (whom), πότε (when), που (where) και πως (how) πληρώνουν για αυτό.



Σχήμα 1.5: Spend Cube. (http://www.lexingtonanalytics.com/Spend_Analysis.htm)

- Στο δεύτερο στάδιο της ανάλυσης λαμβάνουν χώρα λειτουργίες/ ενέργειες, όπως ξεκαθάρισμα των δεδομένων και εμπλουτισμός, ιεραρχία και επεξεργασία διαστάσεων, προγραμματισμός εργασίας και ανατροφοδότηση από τους τελικούς χρήστες του συστήματος. Η ομάδα η οποία έχει αναλάβει τον εμπλουτισμό του περιεχομένου με πρόνοια περιορισμένης πρόσβασης θα διασπαστεί, με μερικά από τα μέλη της να δουλεύουν εντός και άλλα εκτός της εταιρίας.



Σχήμα 1.6: Star schema για έναν απλό κύβο τριών διαστάσεων.
(Pandit K. and Marmanis H, 2008)

- Στη συνέχεια, ορισμένες άλλες λειτουργίες θα πραγματοποιηθούν στο τρίτο στάδιο: υποβολή εκθέσεων και πίνακες, ειδικά εργαλεία οπτικής παρουσίασης, άμεση ενημέρωση για νέα δεδομένα, δυνατότητα “what if” ανάλυσης, καθώς επίσης και υποβολή ανατροφοδότησης (feedback) προτείνοντας αλλαγές για την ιεραρχία και την κατηγοριοποίηση. Οι εφαρμογές αυτές επιτρέπουν στους χρήστες να επεξεργάζονται τα στοιχεία, να μοιράζονται αναφορές και να εκτελούν κάθε είδους αναλύσεις που ενδέχεται να χρειαστούν.
- Όσον αφορά στη διαχείριση της γνωστικής βάσης, είναι σίγουρο ότι στην καρδιά μίας καλής ανάλυσης δαπανών βρίσκεται το να μαθαίνεις και να ταξινομείς τις δαπάνες με ένα πιο ακριβή τρόπο. Αυτό επιτυγχάνεται με την τεχνική του κλειστού βρόγχου, μέσα στον οποίο η πληροφορία που σχετίζεται με κάθε “click” του χρήστη αποθηκεύεται αυτόματα στη βάση ή σε λεξικό με ειδικές για τη βιομηχανία πληροφορίες. Συνεπώς, με αυτό τον τρόπο βελτιώσουμε τις πληροφορίες και την ακρίβεια της ταξινόμησης διαχρονικά. Με άλλα λόγια, όσο πιο πλούσιο το λεξικό, τόσο πιο ακριβείς θα είναι οι ταξινομήσεις.

1.3 ΤΑ ΟΦΕΛΗ- ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Σε μία αποτελεσματική ανάλυση δαπανών, συγκεντρώνονται, ενσωματώνονται και κατανομούνται τα δεδομένα που μας ενδιαφέρουν σε όλη την επιχείρηση και αυτό είναι που δημιουργεί αυξημένη ορατότητα και διαφάνεια στις συνολικές δαπάνες για τα προϊόντα και τους προμηθευτές. Με αυτόν τον τρόπο οι καλύτερες επιχειρήσεις επιτυγχάνουν 10% μείωση του κόστους (Aberdeen Benchmark Report 2010). Σε συνδυασμό με αυτό, στα οφέλη της ανάλυσης μπορούμε να προσθέσουμε και το γεγονός ότι με αυτήν η επιχείρηση ανακαλύπτει περιοχές όπου ενισχύουν σε μεγάλο βαθμό την αγοραστική μόχλευση με την αύξηση της ζήτησης και τη σταθεροποίηση των προμηθευτών. Η επιχείρηση είναι σίγουρο ότι θα επικεντρωθεί στους

προμηθευτές οι οποίοι την ενδιαφέρουν περισσότερο, πραγματοποιώντας μαζί τους ξεχωριστές αναθέσεις, περιορίζοντας τον κίνδυνο με τη διορατικότητα του πωλητή.

Από την ανάλυση σε πολλαπλές γραμμές και στήλες των πληροφοριών, μια επιχείρηση αποκτά τη δυνατότητα να δει από τη δική της οπτική γωνία, καθώς και να αποκτήσει πρόσβαση σε δεδομένα που χρησιμοποιούνται συνεχώς, να εξετάσει λεπτομέρειες των συναλλαγών και να αποκαλύψει τις τάσεις ανάλογα με το πώς επιμερίζονται οι δαπάνες στο χρόνο. Αξίζει να σημειωθεί επιπλέον ότι η ανάλυση δαπανών επιτρέπει την αναγνώριση των κατηγοριών με τις υψηλότερες δαπάνες, οπότε για αυτές τις κατηγορίες πραγματοποιείται η σύναψη συμβάσεων και τα περιττά έξοδα χωρίς συμβάσεις περιορίζονται ως και μηδενίζονται (IBM, 2012).

Συνεπώς, η ανάλυση αποτελεί τη βάση για τη λήψη πρωτοβουλιών με στόχο τη στρατηγική ανάθεση και διευκολύνει τη συνεχή βελτίωση της επιχείρησης ως προς τις διεργασίες (Greenfield, 2000).

1.4 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΛΟΓΙΣΜΙΚΟΥ

- Zycus Spend Analysis Solutions



Οι λύσεις ως προς 'Procurement Performance' της εταιρείας Zycus αυτοματοποιούν την εργασία και προσφέρουν ακριβή και επαρκή «ορατότητα» στις δαπάνες. Είναι ουσιαστικά εργαλεία που πραγματοποιούν αναγνώριση πολυγλωσσικών δεδομένων και που με την ύπαρξη «τεχνητής νοημοσύνης» για την ταξινόμηση των δεδομένων των δαπανών επιτυγχάνεται ευκολότερα και γρηγορότερα ο σκοπός της επιχείρησης. Ακόμη, το σύστημα ενημερώνεται συνεχώς ως προς τα μοντέλα ταξινόμησης και η τελευταία πραγματοποιείται στην πηγή.

Τα λογισμικά προγράμματα που προσφέρει είναι τα εξής:

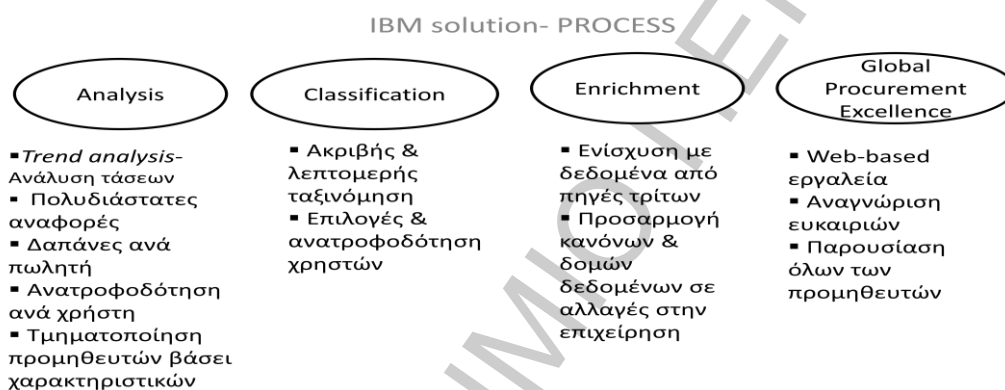
- AutoClass
- iAnalyse
- ETL
- Performance & Savings Management

Η εταιρεία στοχεύει στο να καινοτομήσει πελατοκεντρικά και ως αποστολή της έχει την τοποθέτηση του Εφοδιασμού στο κέντρο της ανταγωνιστικής απόδοσης της επιχείρησης. Γι' αυτό έχει δημιουργήσει και τρεις σύνθετες ενότητες- μονάδες: Live Connect, iMine και iCost, η καθεμία από τις οποίες προσφέρει ξεχωριστά πλεονεκτήματα.

- IBM Emptoris Spend Analysis

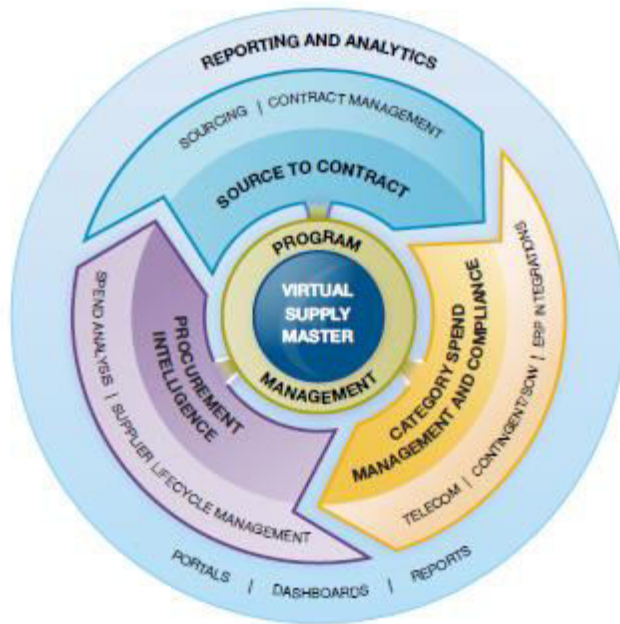


Το συγκεκριμένο πρόγραμμα παρέχει ολοκληρωμένες πληροφορίες με λεπτομέρειες για τις εταιρικές δαπάνες και βοηθάει τις ίδιες τις εταιρείες να περιορίσουν το κόστος, να πάρουν καλύτερες αποφάσεις και με αυτόν τον τρόπο να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Πιο συγκεκριμένα, επιτρέπει στις εταιρείες να οργανώσουν και να συγκεντρώσουν τα στοιχεία από πολλαπλές πηγές μέσα σε μία, μέσα από αποδοτικές επιλογές που αποκρίνονται στις απαιτήσεις των επιχειρήσεων.



Σχήμα 1.7: Η διεργασία της λύσης λογισμικού της IBM. (IBM, 2012)

Το πρόγραμμα μπορεί να εφαρμοστεί εντός λίγων εβδομάδων και τα δεδομένα ενημερώνονται γρήγορα, για να επιτύχει η επιχείρηση εύκολα ένα μετρήσιμο ROI. Με τις ενότητες-μονάδες που διαθέτει βοηθάει τις επιχειρήσεις να αποκτήσουν ευρέως φάσματος ορατότητα στα δεδομένα των δαπανών τους μέσα στην «παγκόσμια» επιχείρηση, έτσι ώστε να οδηγηθούν σε εξοικονόμηση κόστους (IBM, 2012).



Σχήμα 1.8: The IBM Emptoris strategic supply management platform. (IBM, 2012)

- ARIBA Spend Visibility Solution



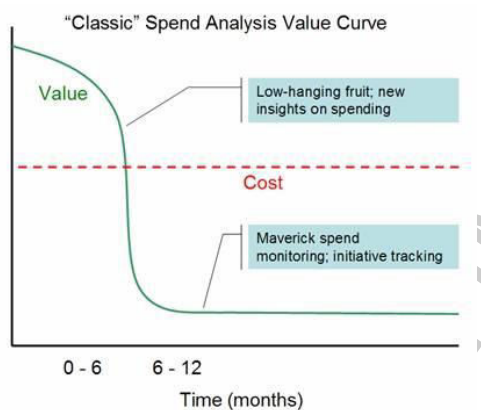
Αυτή η λύση Software-as-a-Service (SaaS) διαθέτει μία βάση ταξινόμησης με προηγμένες τεχνολογίες, καθώς ακόμη και μία βάση δεδομένων για περισσότερους από 150 εκατ. προμηθευτές, με στόχο την ακριβή ταξινόμηση και το συνεχή εμπλουτισμό των δαπανών μέσα από όλες τις κατηγορίες, τα συστήματα και τα τμήματα της εκάστοτε επιχείρησης. Ένα επιπλέον δυνατό στοιχείο της είναι η μηχανή υποβολής εκθέσεων Ariba Analysis με ολοκληρωμένο εμπλουτισμό των στοιχείων, παρέχοντας έτσι βαθιά ορατότητα τόσο στην εσωτερική, όσο και στην εξωτερική αγορά.

Το 2012 πάνω από 170 εταιρείες χρησιμοποίησαν αυτό το πρόγραμμα λογισμικού, για να διαχειριστούν και να ελέγξουν τις δαπάνες τους (Ariba Inc., 2012).

1.5 Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΑΞΙΑΣ ΤΗΣ SPEND ANALYSIS

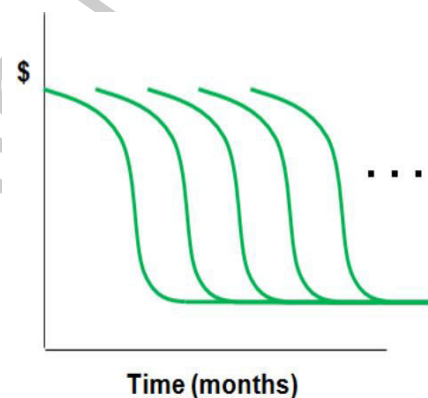
Όσον αφορά στα αρχικά projects τα οποία παρέχουν ορατότητα για τις δαπάνες της επιχείρησης, αξίζει να τονιστεί ότι ένα project σαν και αυτό θα αναγνωρίσει και θα ξεχωρίσει τα είδη των δαπανών, δηλαδή αν αυτά είναι μέσα από συμβάσεις, διαπραγματεύσεις ή εκτός. Επιπλέον, μία απλή ανάλυση ανά προμηθευτή θα δώσει ευκαιρίες για τη συγκέντρωση στοιχείων για τη βάση προμηθειών, έλλειψη συμμόρφωσης στις ρήτρες “best-price” και εκπτώσεις σε μεγάλο όγκο παραγγελιών. Οι ευκαιρίες θα παρουσιαστούν τους πρώτους έξι με οχτώ μήνες. Όπως φαίνεται και από την ακόλουθη καμπύλη αξίας [Σχήμα 1.9 (α)], τους αμέσως επόμενους μήνες είναι απαραίτητο να υπάρξει και να τεθεί σε εφαρμογή ένα στρατηγικό πλάνο για την ανάλυση και ορατότητα των δαπανών (Spend analysis and visibility strategic plan), διαφορετικά επερχόμενες ευκαιρίες δε θα αναγνωριστούν και η εξοικονόμηση κόστους θα ελαχιστοποιηθεί.

ΣΧΗΜΑ 1.9 (α)



Η «κλασική» Καμπύλη Αξίας
(Lamoureux M. and Gunther B., 2011)

ΣΧΗΜΑ 1.9 (β)



Η «μοντέρνα» Καμπύλη Αξίας

Στην περίπτωση του σχήματος 1.9 (β), όμως, ένα στρατηγικό πλάνο έχει τεθεί σε εφαρμογή από τον πρώτο μήνα για να επιτευχθεί αναγνώριση τυχόν υπερβολικών χρεώσεων και πληρωμών (μέσω της ανάλυσης τιμολογίων). Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, χρόνο με το χρόνο η εξοικονόμηση κόστους της επιχείρησης να βρίσκεται σε συμφωνία με την καμπύλη αξίας (Lamoureux M. and Gunther B., 2011).

Αναφορές Κεφαλαίου 1

- Greenfield, 2000
- Roberts, 2003
- Elliff, 2004
- Aberdeen Group, 2004
- Greenfield, 2005
- Pandit K.and Marmanis H, 2008
- Siegfried, 2008
- Ericson and Blascovich, 2009
- Aberdeen, 2010
- O' Reilly, 2010
- Teachey, 2010
- Zycus, 2010
- Aberdeen Benchmark Report 2010
- Lamoureux M. and Gunther B., 2011
- Ariba Inc., 2012
- IBM, 2012
- http://www.lexingtonanalytics.com/Spend_Analysis.htm
- http://simap.europa.eu/codes-and-nomenclatures/codes-cpv/codes-cpv_el.htm

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

○ ΣΥΝΑΨΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

2.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ

Η σύμβαση αποτελεί ένα βασικό εργαλείο για το Τμήμα Προμηθειών, καθώς με τη σύναψή της ορίζεται η σχέση μεταξύ των συμβαλλόμενων μερών (εργοδότης και ανάδοχος) με τα δικαιώματα, τις υποχρεώσεις, την υπαιτιότητα και τα παραδοτέα. Η αποτελεσματικότητα της σύμβασης κρίνεται από τους μηχανισμούς για τη μέτρηση της απόδοσης, όσο και από αυτούς της έγκαιρης προειδοποίησης των στελεχών, παράλληλα με την ύπαρξη μέτρων αποκατάστασης ενδεχόμενων συνεπειών.

Το δίκαιο των συμβάσεων υπόκειται στο αστικό δίκαιο. Όσον αφορά στα όρια των συμβάσεων, τα κατώτατα όρια εφαρμογής κατά τις διαδικασίες σύναψης τους καθορίζονται από το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και Συμβούλιο. Για δημόσιες συμβάσεις προμηθειών, υπηρεσιών και μελετών είναι το κατώτατο όριο είναι 200.000€.

Συμπερασματικά, ως σύμβαση ορίζεται η υπόσχεση ενός φυσικού ή νομικού προσώπου σε ένα άλλο, της οποίας η αθέτηση έχει νομικές συνέπειες. Οι δύο πλευρές έχουν τη δυνατότητα να διατυπώσουν τη συμφωνία τους είτε γραπτά είτε προφορικά ή ακόμα και μέσω των πράξεων τους. Σε περίπτωση αθέτησης της, τα δικαστήρια καλούνται να επιβάλουν είτε με εντολή την πραγματοποίησή της είτε την καταβολή χρηματικής αποζημίωσης προς τη βλαπτόμενη πλευρά. Με άλλα λόγια, αξίζει να σημειωθεί ότι, καθώς η σύμβαση ορίζει με μεγάλη ακρίβεια τα στάδια υλοποίησης, τα παραδοτέα και τα χρονοδιαγράμματα επιμερίζοντας τους κινδύνους μεταξύ των μερών, αποτελεί ένα βασικό εργαλείο άσκησης διοίκησης (Λάϊος Λ., 2010).

2.2 ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ

Οι βασικές διαδικασίες προμηθειών είναι ο ανοιχτός διαγωνισμός, ο κλειστός διαγωνισμός, η απευθείας ανάθεση, η διαδικασία με διαπραγματεύσεις και ο διεθνής. Για προμήθειες χαμηλού προϋπολογισμού, οι οποίες ορίζονται από το νόμο και οι οποίες δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του κοινοτικού δικαίου, προβλέπεται και ο πρόχειρος διαγωνισμός.

A) Ανοιχτός διαγωνισμός: Με τη διαδικασία του ανοιχτού διαγωνισμού πραγματοποιείται περίπου το 75% των κρατικών προμηθειών της χώρας μας. Η διαδικασία αυτή εξασφαλίζει τη μεγαλύτερη δυνατή συμμετοχή των υποψήφιων

προμηθευτών, αφού προϋποθέτει τη δημοσίευση της πλήρους διακήρυξης και επιτρέπει σε κάθε ενδιαφερόμενο να υποβάλει προσφορά.

B) Κλειστός διαγωνισμός: Η διαδικασία αυτή εξελίσσεται σε δύο φάσεις.

- i. Κατ αρχήν ο αναθέτων φορέας δημοσιεύει πρόσκληση ενδιαφέροντος, η οποία είναι μια πολύ γενική διακήρυξη. Οι ενδιαφερόμενοι υποβάλλουν αιτήσεις συμμετοχής μαζί με έναν φάκελο "ικανότητας", που περιγράφει το προφίλ της εταιρίας.
- ii. Όσοι επιλέγονται βάσει στοιχείων ικανότητας, λαμβάνουν γνώση της πλήρους διακήρυξης και καλούνται να υποβάλουν πλήρη προσφορά, δηλ. κατάθεση τιμών, τεχνικές προδιαγραφές.

Στο πλαίσιο του κλειστού διαγωνισμού οι αναθέτοντες φορείς έχουν τη δυνατότητα, μέσα στην πρόσκληση ενδιαφέροντος, να ορίσουν τον κατώτατο και τον ανώτατο αριθμό προμηθευτών που σκοπεύουν να προσκαλέσουν. Ο αριθμός αυτός δεν πρέπει να είναι μικρότερος από πέντε (5), ενώ ο μεγαλύτερος μπορεί να ορισθεί μέχρι είκοσι (20).

Γ) Απευθείας ανάθεση: Η διενέργεια διαγωνισμού απευθείας ανάθεσης ουσιαστικά πραγματοποιείται όταν πρόκειται για προμήθειες με μικρά ποσά του προϋπολογισμού. Ο προμηθευτής ο οποίος γίνεται ανάδοχος επιλέγεται είτε με κριτήριο τη χαμηλότερη τιμή είτε λόγω της πιο συμφέρουσας προσφοράς.

Δ) Διαδικασία με διαπραγματεύσεις: Σε εξαιρετικές περιπτώσεις επιτρέπεται στους αναθέτοντες φορείς η απευθείας διαπραγμάτευση με τους προμηθευτές της επιλογής τους, με ή χωρίς προηγούμενη δημοσίευση διακήρυξης (απευθείας ανάθεση). Στις διαπραγματεύσεις χωρίς δημοσίευση οφείλουν να προσκληθούν τουλάχιστον τρεις (3) προμηθευτές. Η διαδικασία αυτή ακολουθείται μόνον στις περιπτώσεις που προβλέπονται από τον νόμο, αυστηρά ερμηνευμένες (ν. 2286/95, άρθρο 2, παρ. 13 και Π.Δ. 370/95, άρθρο 10), όπως λ.χ. για επείγουσες ανάγκες, για εξοπλισμό έρευνας, πειραματικά ή καλλιτεχνικά, για συμπληρωματικές προμήθειες από έναν ήδη επιλεγμένο προμηθευτή. Επιπλέον, ορισμένες φορές ακολουθείται αυτή η διαδικασία σε περιπτώσεις αποτυχίας ενός διαγωνισμού ή όταν οι επιτευχθείσες τιμές κριθούν ασύμφορες και υπάρχει επείγουσα ανάγκη, οπότε συνεχίζεται ο διαγωνισμός με τη διαδικασία της διαπραγμάτευσης με την κατάθεση νέων οικονομικών προσφορών ή και τεχνικών προσφορών, όπου αυτό κριθεί απαραίτητο.

Ε) Πρόχειρος (ή συνοπτικός) διαγωνισμός: Ο διαγωνισμός αυτός προβλέπεται για προμήθειες χαμηλού ύψους μέχρι ενός ορίου, που μεταβάλλεται με Υπουργική Απόφαση. Οι προμήθειες αυτές δε δικαιολογούν τη διενέργεια κανονικού διαγωνισμού. Ο πρόχειρος διαγωνισμός δεν προϋποθέτει δημοσίευση και διενεργείται από Τριμελή Επιτροπή με υποβολή έγγραφων προσφορών. Κατά τον πρόχειρο διαγωνισμό καλούνται να καταθέσουν προσφορές τρεις τουλάχιστον προμηθευτές. Ο Πρόχειρος Μειοδοτικός διαγωνισμός ονομάζεται με αυτόν τον τρόπο και διενεργείται όταν αποκλειστικό κίνητρο αποτελεί η χαμηλότερη τιμή.

ΣΤ) Διεθνής διαγωνισμός: Οι προμήθειες και εκτελέσεις εργασιών για τις ανάγκες των έργων τα οποία χρηματοδοτούνται από την Ευρωπαϊκή Ένωση πραγματοποιούνται με διεθνή διαγωνισμό. Οι διαδικασίες ανάθεσης διεθνών

συμβάσεων προβλέπουν τους ακόλουθους τύπους διεθνούς διαγωνισμού: ανοικτός (δημόσιος), κλειστός και με διαπραγμάτευση (με ή χωρίς προκήρυξη).

2.3 ΠΡΟΚΗΡΥΞΗ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Στην προκήρυξη του διαγωνισμού είναι επιβεβλημένη η αναφορά ορισμένων στοιχείων, τα οποία καθιστούν πλήρη το διαγωνισμό. Στους ανοιχτούς και κλειστούς διαγωνισμούς είναι απαραίτητο στην προκήρυξη να καταγράφονται στοιχεία, εκ των οποίων σημαντικότερα θεωρούνται τα ακόλουθα:

- Είδος, ποσότητα και τεχνικές προδιαγραφές του προμηθευμένου υλικού.
- Τόπο, χρόνο και τόπο παράδοσης του υλικού (ενδεχομένως και το χρόνο παραλαβής του).
- Το νόμισμα της προσφερόμενης τιμής.
- Τα κριτήρια για την αξιολόγηση των προσφορών και την κατακύρωση της προμήθειας.
- Το σχέδιο της σύμβασης το οποίο θα υπογραφεί με τον προμηθευτή.

Οι ανοιχτοί και κλειστοί διαγωνισμοί έχουν τα παραπάνω κοινά σημεία, ενώ παρουσιάζουν κάποιες άλλες διαφορές οι οποίες δεν αφορούν στο αντικείμενο της παρούσας εργασίας και γι' αυτό δεν κρίνεται σκόπιμη η αναφορά τους.

Για τους πρόχειρους διαγωνισμούς, αξίζει να τονιστεί το γεγονός ότι διενεργούνται για τη σύναψη συμβάσεων προμήθειας αγαθών, των οποίων η ετήσια συνολική δαπάνη δεν υπερβαίνει το ποσό που έχει καθοριστεί από τον Υπουργό Ανάπτυξης. Η διενέργεια του εν λόγω διαγωνισμού πραγματοποιείται από μία τριμελής επιτροπή με υποβολή έγγραφων προσφορών και δε θεωρείται απαραίτητη η δημοσίευση της προκήρυξης, σε αντίθεση με τα δύο προηγούμενα είδη διαγωνισμών (<http://gge.gov.gr/>).

2.4 ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΩΝ

Κάθε ένας διαγωνισμός δημοσιεύεται ως εξής:

A) Σε εθνικό επίπεδο προβλέπονται τα εξής μέτρα δημοσιότητας (Π.Δ. 394/96, άρθρο 4):

- Δημοσίευση περίληψης των ουσιωδών στοιχείων της διακήρυξης στο ΦΕΚ, Φύλλο Δημοσίευσης Δημόσιων Συμβάσεων (ΔΔΣ).
- Δημοσίευση περίληψης των ουσιωδών στοιχείων της διακήρυξης σε δυο τουλάχιστον ημερήσιες οικονομικές εφημερίδες (και σε τοπική εφημερίδα, εάν ο διαγωνισμός προκηρύσσεται από τοπική Υπηρεσία).
- Ανάρτηση της περίληψης σε εμφανές μέρος της Υπηρεσίας που διενεργεί τον διαγωνισμό.

Σε περίπτωση που ο ενδιαφερόμενος έχει πρόσβαση μόνον στην περίληψη της διακήρυξης, μπορεί να λάβει το πλήρες κείμενό της από τα γραφεία του αναθέτοντος φορέα.

B) Σε κοινοτικό επίπεδο:

Στην Επίσημη Εφημερίδα της Ε.Ε., καθώς και στην κοινοτική βάση δεδομένων TED (Tenders Electronic Daily) δημοσιεύεται περίληψη όλων των διαγωνισμών που αφορούν σε προμήθεια αξίας πάνω από ένα όριο, το οποίο προσαρμόζεται ανάλογα με τις διεθνείς συμφωνίες που υπογράφει η Ε.Ε. στο χώρο των προμηθειών του Δημοσίου. Σήμερα το όριο αυτό είναι 211.129,00 ευρώ. Οι αναθέτοντες φορείς είναι υποχρεωμένοι να συντάσσουν τις σχετικές ανακοινώσεις σύμφωνα με τα παραρτήματα της κοινοτικής οδηγίας και δεν μπορούν να προχωρήσουν σε δημοσίευση στον ελληνικό τύπο πριν την αποστολή της ανακοίνωσης προς την ΕΕ. Στην βάση δεδομένων TED, όπως επίσης και στο σύστημα πληροφοριών για τις ευρωπαϊκές δημόσιες συμβάσεις (SIMAP) οι έλληνες προμηθευτές μπορούν να ενημερωθούν για όλες τους τρέχοντες διαγωνισμούς προμηθειών υλικών (αλλά και έργων και υπηρεσιών) στο έδαφος της Ε.Ε. (<http://gge.gov.gr/>).

2.5 ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ

2.5.1. Κριτήρια ανάθεσης – Αξιολόγηση προσφορών

- Τα κριτήρια για την κατακύρωση της προμήθειας είναι:
 - I. Αποκλειστικά η χαμηλότερη τιμή.
 - II. Η πλέον συμφέρουσα από οικονομική άποψη προσφορά.

Το κριτήριο καθορίζεται κατά τη διαδικασία ένταξης των ειδών στο Ενιαίο Πρόγραμμα Προμηθειών (Ε.Π.Π.) και τότε ορίζεται η διακήρυξη του διαγωνισμού. Εφόσον επιλεγεί η καταλληλότερη προσφορά με βάση το καθορισμένο κριτήριο (ένα από τα δύο παραπάνω κριτήρια), επιλέγεται συνακόλουθα και ο τελικός προμηθευτής.

- Για την αξιολόγηση των προσφορών, είναι γεγονός ότι πραγματοποιείται ένας πρώτος διαχωρισμός μεταξύ των προσφορών ως προς τις τεχνικές προδιαγραφές και τους όρους της διακήρυξης.
- Στην περίπτωση κατά την οποία κριτήριο αποτελεί η χαμηλότερη τιμή και εφόσον επιλεγούν οι προσφορές οι οποίες κριθούν σύμφωνες με τη διακήρυξη, αυτό το οποίο παίζει το σημαντικότερο ρόλο είναι η πιο χαμηλή τιμή. Οι προσφορές οι οποίες συμφωνούν με αυτά τα δύο στοιχεία θεωρούνται ισότιμες.

Στην περίπτωση κατά την οποία κριτήριο αποτελεί η πιο συμφέρουσα από οικονομική άποψη προσφορά και εφόσον επιλεγούν οι προσφορές οι οποίες κριθούν

σύμφωνες με τη διακήρυξη (όρους), αυτά τα υποκριτήρια στα οποία δίνεται ιδιαίτερη έμφαση και προσοχή είναι τα εξής: τιμή, κόστος εγκατάστασης-λειτουργίας-συντήρησης, τεχνική αποδοχή των προσφερόμενων υλικών, εγγύηση καλής λειτουργίας ή συντήρησης, ποιότητα εξυπηρέτησης μετά την πώληση (service)-τεχνική βοήθεια, χρόνος παράδοσης των υλικών και οποιοδήποτε στοιχείο κρίνεται απαραίτητο λόγω φύσεως του υλικού. Στη συνέχεια, γίνεται διαχωρισμός αυτών των στοιχείων σε δύο ομάδες και αρχίζει η διαδικασία οικονομοτεχνικής αξιολόγησης. Η πρώτη ομάδα ονομάζεται Ομάδα Τεχνικών Προδιαγραφών-Ποιότητας-Απόδοσης και η δεύτερη Τεχνικής Υποστήριξης και Κάλυψης. Για τις παραπάνω δύο ομάδες ορίζεται συντελεστής βαρύτητας που μπορεί να ανέρχεται μέχρι ποσοστό επί τοις εκατό 80 και 20 για κάθε ομάδα αντίστοιχα. Το άθροισμα των ποσοστών αυτών ανέρχεται σε 100. Για κάθε στοιχείο των ομάδων, καθορίζεται από τη διακήρυξη ο επιμέρους συντελεστής βαρύτητας, ώστε το άθροισμά τους, για κάθε ομάδα, να ισούται με τον καθορισμένο συντελεστή βαρύτητας της ομάδας. Όλα τα επιμέρους στοιχεία των ομάδων βαθμολογούνται αυτόνομα με βάση τους 100 βαθμούς. Η βαθμολογία των επιμέρους στοιχείων των προσφορών είναι 100 βαθμοί για τις περιπτώσεις που καλύπτονται ακριβώς όλοι οι απαραίτατοι όροι.

Η σταθμισμένη βαθμολογία του κάθε στοιχείου των ομάδων είναι το γινόμενο του επί μέρους συντελεστή βαρύτητας του στοιχείου επί τη βαθμολογία του και η συνολική βαθμολογία της κάθε προσφοράς είναι το άθροισμα των σταθμισμένων βαθμολογιών όλων των στοιχείων και των δύο ομάδων. Η τελική βαθμολογία με βάση τα παραπάνω κυμαίνεται από 100 έως 110 βαθμούς. Για τη διαμόρφωση της συγκριτικής τιμής, λαμβάνεται υπόψη η τιμή της προσφοράς και, όταν από την διακήρυξη προβλέπεται, το κόστος εγκατάστασης, λειτουργίας και συντήρησης.

Πλέον συμφέρουσα από οικονομική άποψη προσφορά είναι εκείνη που παρουσιάζει τον μικρότερο λόγο της τιμής προσφοράς (συγκριτικής) προς την βαθμολογία της. Ο διαγωνισμός κατακυρώνεται στον προμηθευτή που έχει κάνει την πλέον συμφέρουσα από οικονομική άποψη προσφορά. Από τον φορέα για τον οποίο προορίζονται τα υλικά καθορίζονται τα στοιχεία που απαρτίζουν τις δύο ομάδες, οι συντελεστές βαρύτητας, τόσο της κάθε ομάδας συνολικά όσον και των στοιχείων της κάθε ομάδας ξεχωριστά, και αυτά αναφέρονται απαραίτητα στη διακήρυξη (ΦΕΚ Αρ. 150, 2007).

2.5.2. Προσφερόμενη τιμή

Η τιμή του προμηθευόμενου υλικού δίνεται ανά μονάδα, όπως ορίζεται στη διακήρυξη του διαγωνισμού. Στην τιμή περιλαμβάνονται τυχόν υπέρ τρίτων κρατήσεις, ακόμη και κάθε άλλη επιβάρυνση, εκτός από το ΦΠΑ, για παράδοση του υλικού στον τόπο και με τον τρόπο που προβλέπεται στη διακήρυξη.

2.6 ΚΑΤΑΚΥΡΩΣΗ – ΑΝΑΘΕΣΗ

Στον προμηθευτή στον οποίο έγινε κατακύρωση ή ανάθεση προμήθειας, αποστέλλεται σχετική ανακοίνωση που περιλαμβάνει τουλάχιστον τα παρακάτω στοιχεία:

- i. Το προς προμήθεια είδος.
- ii. Την ποσότητα.
- iii. Την τιμή.
- iv. Τον φορέα για τον οποίο προορίζεται το υλικό.
- v. Τη συμφωνία της κατακύρωσης ή της ανάθεσης με τους όρους της διακήρυξης και της πρόσκλησης, καθώς και με το σχέδιο σύμβασης που έχει επισυναφθεί στη διακήρυξη.
- vi. Την προθεσμία υπογραφής της σύμβασης.

2.7 ΥΠΟΓΡΑΦΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Η σύμβαση υπογράφεται από τους δύο συμβαλλόμενους και το κείμενό της έχει επισυναφτεί ήδη στη διακήρυξη, χωρίς τη δυνατότητα για οποιαδήποτε διαπραγμάτευση στο κείμενό της. Η σύμβαση περιλαμβάνει όλα τα στοιχεία της προμήθειας και τουλάχιστον τα ακόλουθα:

- i. Τον τόπο και χρόνο υπογραφής της σύμβασης.
- ii. Τα συμβαλλόμενα μέρη.
- iii. Τα προς προμήθεια υλικά και την ποσότητα.
- iv. Την τιμή.
- v. Τον τόπο, τρόπο και χρόνο παράδοσης των υλικών.
- vi. Τις τεχνικές προδιαγραφές των υλικών.
- vii. Τις προβλεπόμενες εγγυήσεις.
- viii. Τις προβλεπόμενες ρήτρες.
- ix. Τον τρόπο επίλυσης των τυχόν διαφορών.
- x. Τον τρόπο και χρόνο πληρωμής.
- xi. Τον τρόπο αναπροσαρμογής του συμβατικού τιμήματος, εφόσον προβλέπεται αναπροσαρμογή.

Όταν η ποσότητα του αγαθού έχει παραδοθεί, παραληφθεί οριστικά και έχει γίνει η αποπληρωμή, τότε έχει εκτελεστεί η σύμβαση. Επιπλέον, ο προμηθευτής οφείλει να παραδώσει ένα υλικό-προϊόν το οποίο θα συνοδεύεται από συστήματα ποιότητας και πιστοποιητικά, ως ακολούθως:

I. Σύστημα Ποιότητας ISO

Από τις τεχνικές προδιαγραφές συχνά απαιτείται η ύπαρξη συστήματος ποιότητας ISO τόσο για τον προμηθευτή όσο και για τον κατασκευαστή.

Τα ISO εκδίδονται από πιστοποιημένους οργανισμούς πιστοποίησης και συνήθως έχουν διάρκεια τριών έως πέντε ετών και είναι προφανές ότι σε περίπτωση που η ισχύς τους έχει λήξει δεν γίνονται δεκτά και απορρίπτονται ως απαράδεκτα.

II. Σήμανση

Για να κυκλοφορήσει ένα προϊόν στην Ευρωπαϊκή Ένωση είναι απαραίτητο να διαθέτει σήμανση CE εκτός αν το προϊόν εξαιρείται της υποχρέωσης αυτής από τις αντίστοιχες Οδηγίες.

Τα πιστοποιητικά CE είναι διάρκειας ισχύος τεσσάρων έως πέντε ετών και εκδίδονται ανάλογα με τα οριζόμενα από τις αντίστοιχες Οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η μη απόδειξη ύπαρξης της σήμανσης CE αποτελεί αιτία απόρριψης της προσφοράς.

Το πιστοποιητικό CE εκδίδεται για συγκεκριμένο προϊόν ή σειρά προϊόντων που ρητά πρέπει να αναφέρονται ή να αναγράφονται στα αντίστοιχα πιστοποιητικά CE και είναι απαραίτητο να αναγράφεται το μοντέλο και ο τύπος του προϊόντος για το οποίο έχει εκδοθεί.

III. Φυλλάδια και Βεβαιώσεις

Τα κατατιθέμενα φυλλάδια πρέπει να επαληθεύουν τα τεχνικά και ποιοτικά χαρακτηριστικά που αναγράφονται στις προσφορές. Σε περίπτωση που τεχνικά στοιχεία της προσφοράς είναι διάφορα από τα αναγραφόμενα στα φυλλάδια, πρέπει να κατατίθεται επιβεβαιωτική επιστολή από τον οίκο κατασκευής του μηχανήματος και όχι από τοπικούς αντιπροσώπους ή εκπροσώπους.

Στην περίπτωση αυτή, η επιστολή του οίκου κατασκευής και κάθε σχετικό με την προμήθεια πιστοποιητικό πρέπει να είναι υποχρεωτικά πρωτότυπη και επικυρωμένη από το Επιμελητήριο της πόλης όπου ανήκει η εταιρία. Επίσης πρέπει να αναγράφεται η ιδιότητα του υπογράφοντος καθώς να υπάρχει και η δυνατότητα επικοινωνίας με τον υπογράφοντα για επαλήθευση, να συνοδεύεται από επίσημη μετάφραση και να είναι θεωρημένη από Ελληνική Προξενική Αρχή. Επιστολές που δεν είναι σύμφωνες με τα παραπάνω οριζόμενα απορρίπτονται.

IV. Φύλλο Συμμόρφωσης

Για διευκόλυνση του έργου της τεχνικής αξιολόγησης μαζί με την τεχνική προσφορά πρέπει να κατατίθεται και φύλλο συμμόρφωσης στο οποίο δίνεται πλήρης και αναλυτική απάντηση (όχι μονολεκτικά: "ναι", "όχι", "συμφωνούμε", "υπερκαλύπτουμε") σε κάθε μια από τις παραγράφους της τεχνικής προδιαγραφής με την ίδια σειρά και αρίθμηση. Στο φύλλο συμμόρφωσης και για επιβεβαίωση των αναγραφόμενων σε αυτό τεχνικών στοιχείων υπάρχουν και οι αντίστοιχες παραπομπές στο φυλλάδιο.

V. Υπεύθυνη Δήλωση

Σε ορισμένες περιπτώσεις, για διευκόλυνση του έργου της τεχνικής αξιολόγησης μαζί με την τεχνική προσφορά, ζητείται από την προκήρυξη, με ποινή αποκλεισμού, να κατατεθεί από τον προμηθευτή υπεύθυνη δήλωση στην οποία θα αναφέρονται οι πιθανές αποκλίσεις από την Τεχνική Προδιαγραφή.

Αναφορές Κεφαλαίου 2

- Λάιος Λ., 2010
- ΦΕΚ Αρ. 150, 2007
- <http://gge.gov.gr/>

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ο ΔΑΠΑΝΕΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΤΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ

Σύμφωνα με το Π.Δ. 118/2007 «Κανονισμός Προμηθειών Δημοσίου» και τις διατάξεις του Ν. 2286/95 «Προμήθειες του Δημοσίου τομέα και ρυθμίσεις συναφών θεμάτων», το υπό μελέτη Πανεπιστήμιο για τη σύναψη συμβάσεων διενεργεί διαγωνισμούς. Στόχος του Πανεπιστημίου, κατά κύριο λόγο, είναι να του προσφερθούν τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που επιζητά με την πιο συμφέρουσα προσφορά και συνεπώς στην χαμηλότερη τιμή της αγοράς. Οι δαπάνες για την αγορά εμπορευμάτων και υπηρεσιών καλύπτονται από τον Τακτικό Προϋπολογισμό του πανεπιστημίου και από το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων. Ανάλογα με το χρηματικό ποσό, οι διαγωνισμοί κατατάσσονται για τα όρια εφαρμογής σύναψης συμβάσεων, ως ακολούθως:

ΧΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΟΣΟ ΣΕ €	ΕΙΔΟΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ
0 – 24.600 (συμπ. ΦΠΑ)	Απευθείας ανάθεση - Διαδικασία με διαπραγματεύσεις
24.601 – 73.800 (συμπ. ΦΠΑ)	Πρόχειρος Μειοδοτικός
73.801 – 209.999	Δημόσιος Ανοικτός
210.000 και πάνω	Διεθνής Δημόσιος- Δημοσίευση στην Εφημερίδα Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων

Πίνακας 3.1: Τα είδη και τα χρηματικά όρια των διαγωνισμών.

- Αναφορικά με τον Πρόχειρο Μειοδοτικό διαγωνισμό, αξίζει να σημειωθεί ότι το καθαρό ποσό είναι οι 60.000 €.

Η παρουσίαση των ποσών είναι αυτή η οποία ακολουθείται από το πανεπιστήμιο σύμφωνα με τον κανονισμό (ΕΚ). Βασική πολιτική της στρατηγικής προμηθειών του Πανεπιστημίου είναι να συνάπτει συμβάσεις για προμήθεια προϊόντων και υπηρεσιών ποσού άνω των 1.000 €, για να οδηγηθεί στη λήψη στρατηγικών αποφάσεων οι οποίες θα προσδώσουν αξία στην εφοδιαστική αλυσίδα του πανεπιστημίου. Συνεπώς, ποσά κάτω από αυτό το ποσό δεν αποτελούν αντικείμενο ανάλυσης της παρούσας εργασίας και το πανεπιστήμιο δεν προβαίνει σε διενέργεια διαγωνισμού για αυτά.

Στη συνέχεια ακολουθεί διαχωρισμός ανάμεσα στα έτη 2010 και 2011 και το καθένα πρόκειται να αναλυθεί ξεχωριστά και ενδελεχώς. Για κάθε έτος η ανάλυση, σε πρώτο στάδιο, θα γίνει με τη διάκριση των ειδών των διαγωνισμών και στη συνέχεια παρατίθενται πίνακες με όλες τις κατηγορίες συμβάσεων του πανεπιστημίου για προϊόντα και υπηρεσίες. Τα ποσά των δαπανών για το εκάστοτε έτος αφορούν είτε αποκλειστικά σε δαπάνες μόνο του ίδιου έτους είτε θα περιλαμβάνουν και μερικούς μήνες από το επόμενο έτος, καθώς έτσι προέβλεπε η ισχύς της σύμβασης. Στη δεύτερη περίπτωση, για λόγους διευκόλυνσης διεξαγωγής της εργασίας το ποσό

υπολογίζεται μόνο στο πρώτο έτος. Επίσης, λόγω υπογραφής στο τελευταίο μήνα του έτους ορισμένων συμβάσεων, οι οποίες αναφέρονται εξολοκλήρου στο επόμενο έτος, τα ποσά τους κρίθηκε πιο σωστό να συμπεριληφθούν μόνο στον πίνακα του επόμενου έτους και να ενταχθούν μόνο στις δαπάνες αυτού γιατί δεν αφορούν καθόλου στο έτος κατά το οποίο υπογράφηκε η σύμβαση, αποτελώντας ουσιαστικά δαπάνη του επόμενου.

Για τις συμβάσεις οι οποίες αναφέρονται σε περισσότερα του ενός έτη, διετείς ή τριετείς, τα ποσά κατανέμονται στο αντίστοιχο έτος κατά τον τρόπο που ορίζεται στο περιεχόμενο της ίδιας της σύμβασης. Με αυτόν τον τρόπο μόνο το ποσό που αντιστοιχεί στον κάθε χρόνο αποτελεί και δαπάνη αυτού.

ο ΕΤΟΣ 2010

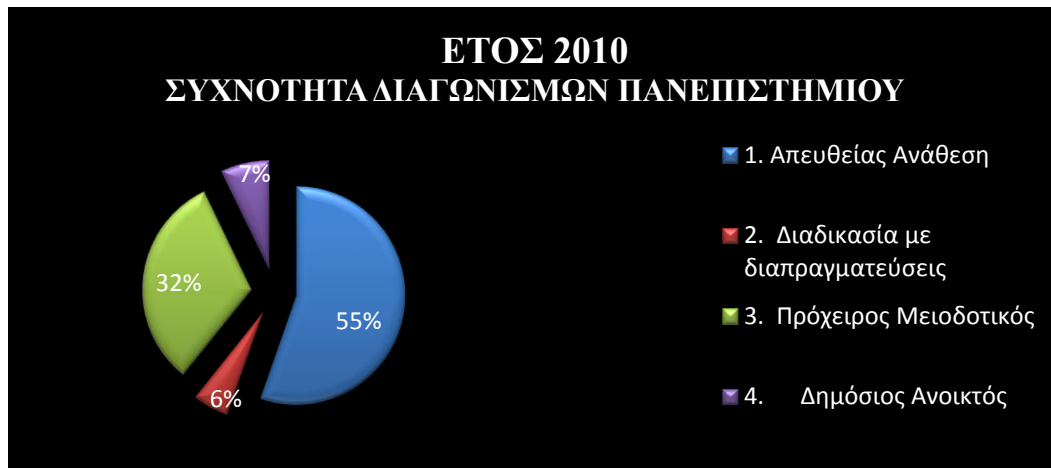
Για το έτος 2010 παρουσιάζονται στον ακόλουθο πίνακα τα είδη των διαγωνισμών τα οποία έχει προκηρύξει το Πανεπιστήμιο:

ΕΙΔΗ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΩΝ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ	ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ
1. Απευθείας ανάθεση	32
2. Διαδικασία με διαπραγματεύσεις	3
3. Πρόχειρος Μειοδοτικός	18
4. Δημόσιος Ανοικτός	4
ΣΥΝΟΛΟ	57

Πίνακας 3.2: Η συχνότητα των διαγωνισμών ανά κατηγορία του Πανεπιστημίου (2010).

Ο συνολικός αριθμός συμβάσεων για το Πανεπιστήμιο το 2010 είναι πενήντα επτά (57). Όπως προκύπτει από τον Πίνακα 3.2, το είδος του διαγωνισμού το οποίο κυριαρχεί για τη σύναψη συμβάσεων και είναι το πιο σύνηθες είναι η απευθείας ανάθεση (32 συμβάσεις με απευθείας ανάθεση). Επιπροσθέτως, στο Διάγραμμα 3.3 απεικονίζονται τα ποσοστά τα οποία λαμβάνει κάθε είδος διαγωνισμού το 2010. Η απευθείας ανάθεση καλύπτει το 55% των διαγωνισμών και γίνεται εύκολα αντιληπτό ότι αποτελεί τον προτιμότερο τρόπο για τη σύναψη συμβάσεων με τους προμηθευτές. Έπειτα, ακολουθεί ο πρόχειρος μειοδοτικός διαγωνισμός με 18 συμβάσεις οι οποίες έχουν πραγματοποιηθεί κατά αυτόν τον τρόπο, με ποσοστό 32% επί του συνόλου. Συνεπώς, πραγματοποιούνται σε μεγαλύτερο βαθμό απευθείας αναθέσεις και πρόχειροι μειοδοτικοί διαγωνισμοί.

Ο δημόσιος ανοικτός διαγωνισμός και η διαδικασία με διαπραγματεύσεις κατέχουν μόνο το 13% του συνόλου αθροιστικά και οι δύο μαζί (7% και 6% αντίστοιχα). Σε αυτό το έτος δεν πραγματοποιείται ούτε ένας διεθνής δημόσιος διαγωνισμός.



Διάγραμμα 3.3: Ποσοστιαία απεικόνιση της συχνότητας των διαγωνισμών του Πανεπιστημίου για το 2010.

Σε αυτό το σημείο είναι πολύ σημαντικό να τονιστεί ότι οι προμήθειες και οι υπηρεσίες αποτελούν ένα ιδιαίτερα βασικό στοιχείο, καθώς μέσω αυτών εξασφαλίζεται η εύρυθμη λειτουργία του πανεπιστημίου. Η αγορά προμηθειών θεωρείται απαραίτητη για τη διευκόλυνση και την, όσο το δυνατόν, καλύτερη και έγκαιρη εξυπηρέτηση των μεγαλύτερων και ουσιαστικότερων αναγκών και απαιτήσεών του. Οι τελευταίες καλύπτονται και με τη σύναψη συμβάσεων για την παροχή υπηρεσιών προς το πανεπιστήμιο από επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες που οι υπηρεσίες τους μπορεί, κατά κύριο λόγο, να είναι εκπαιδευτικές, οικοδομικές, τροφοδοσίας, καθαρισμού και μεταφορικές. Όσον αφορά στο Τμήμα Προμηθειών της Οικονομικής Διεύθυνσης του Πανεπιστημίου, αυτό εστιάζει στη διενέργεια κάθε είδους προμήθειας, τηρεί και παρακολουθεί τις συμβάσεις, εγγυητικές επιστολές και όλα τα παραστατικά έγγραφα. Είναι υπεύθυνο για την κατάρτιση των προγραμμάτων προμηθειών και φροντίζει για την εκτέλεσή τους, καθώς προβαίνει στις διαδικασίες για την προμήθεια κάθε είδους υλικών, εξοπλισμού και για την παροχή υπηρεσιών προς το πανεπιστήμιο, πάντα με γνώμονα το ισχύον θεσμικό πλαίσιο.

Τα είδη υλικών/προϊόντων και οι υπηρεσίες για τα οποία προέβη σε δαπάνες και σύναψε συμβάσεις το Πανεπιστήμιο παρουσιάζονται σε κατηγορίες στον Πίνακα 3.4 για το έτος 2010 και στον Πίνακα 3.9 για το 2011. Όπως φαίνεται, προκύπτουν συγκεκριμένες κατηγορίες υλικών/προϊόντων και υπηρεσιών. Εν συνεχεία, θα πραγματοποιηθεί εκτενής αναφορά για καθένα από τα δύο αυτά έτη ξεχωριστά. Όσον αφορά στο έτος 2010, παρατηρούνται εννέα (9) κατηγορίες προμήθειας για προϊόντα και δεκατρείς (13) για υπηρεσίες με τα ποσά τους και στο τέλος το ετήσιο συνολικό ποσό.

- Οι ενέργειες αυτές οι οποίες είναι απαραίτητες για την αγορά προμηθειών και την εξασφάλιση των αναγκαίων υπηρεσιών διεκπεραιώνονται αποκλειστικά από το Τμήμα Προμηθειών.

ΕΤΟΣ 2010

ΠΡΟΙΟΝΤΑ	ΔΑΠΑΝΕΣ ΣΕ €	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	ΔΑΠΑΝΕΣ ΣΕ €
1. Ηλεκτρονικός & τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός	109.403,29	1.Καθαρισμός/απολύμανση	393.411,80
2. Λογισμικό Η/Υ & ανανεώσεις (άδειες)	97.840,41	2. Συντήρηση κτιρίων	93.621,28
3. Είδη δώρων	14.520,12	3. Ταχυμεταφορές	35.000
4. Αναλώσιμα & είδη γραφείου	116.944,26	4. Κάλυψη εκδηλώσεων	5.688,90
5. Πετρέλαιο θέρμανσης	42.500	5. Εκδρομές	9.780
6. Σφραγίδες-πινακίδες	11.956,70	6. Συντήρηση κήπων	22.050
7. Είδη καθαριότητας	44.655,26	7. Συντήρηση ψυκτών-νερό	15.166
8. Έπιπλα	193.269,08	8. Έντυπα/βιβλιοδεσίες/ εκδόσεις/εκτυπώσεις	238.422,87
9. Εξωτερικός & εσωτερικός εξοπλισμός κτιρίων	18.000*	9. Παροχή υπηρεσιών τρίτων	91.317
	ΣΥΝΟΛΟ 649.089,12	10.Φύλαξη κτιρίων	345.356,35
		11. Τεχνική υποστήριξη	123.275,21
		12. Κυλικείο	10.000*
		13. Φοιτητικό εστιατόριο	1.100.000*
		ΣΥΝΟΛΟ	2.483.089,41
ΓΕΝΙΚΟ ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΟΛΟ: 3.132.178,53			

Πίνακας 3.4: Οι δαπάνες του Πανεπιστημίου για προμήθειες και υπηρεσίες το 2010.

Αναφορικά με τις προμήθειες υλικών και προϊόντων, μεγάλη είναι η δαπάνη του πανεπιστημίου για έπιπλα, όπως έπιπλα γραφείου και καθίσματα αιθουσών το 2010. Ακολουθούν οι επίσης αρκετά μεγάλες δαπάνες για αναλώσιμα (μελανοταινίες/τόνερ εκτυπωτών-φάξ, μπαταρίες UPS, λαμπτήρες, εκτυπωτικό χαρτί) και είδη γραφικής ύλης, όπως και αυτές για την αγορά ηλεκτρονικού και τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού. Ο τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός περιλαμβάνει οπτικοακουστικό υλικό και εποπτικά μέσα για τις αίθουσες, αλλά και γενικότερα για την κάλυψη της τηλεπικοινωνιακής υποδομής των κτιρίων του πανεπιστημίου. Εξίσου σημαντική είναι και η δαπάνη για την αγορά προγραμμάτων λογισμικού για Η/Υ, σε συνδυασμό με τις ανανεώσεις εκπαιδευτικών πακέτων, όπως το SPSS.

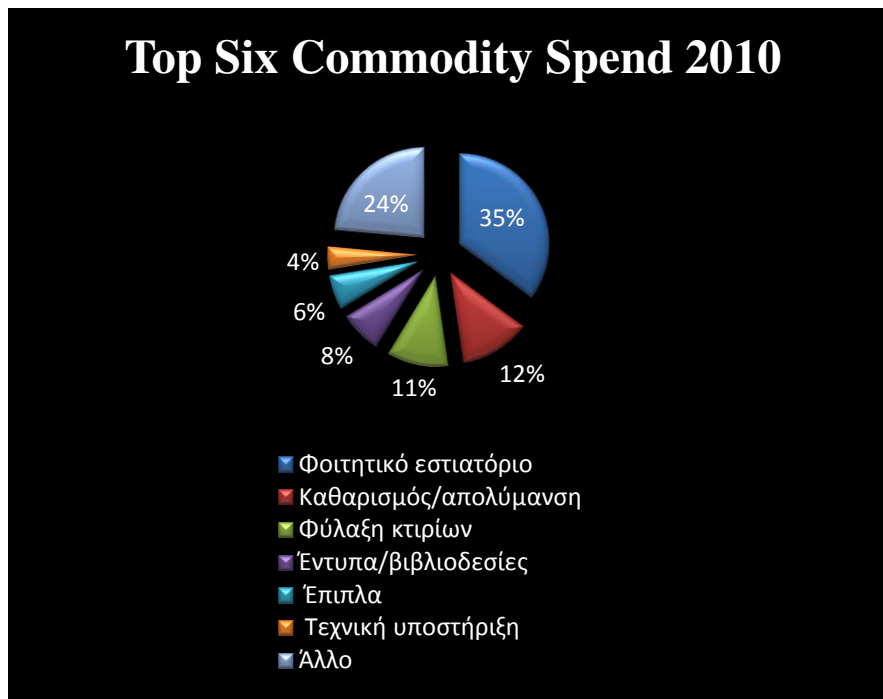
Τα είδη καθαριότητας αποτελούν μία δαπάνη της τάξεως των 44.655,26 €, η οποία είναι αναγκαία, καθώς στο χώρο του πανεπιστημίου εργάζονται και μόνιμοι υπάλληλοι καθαριότητας, πέρα από τα συνεργεία καθαρισμού (υπηρεσία καθαριότητας) αξίας 393.411,80 €. Το τελευταίο ποσό, βέβαια, αποτελεί κατηγορία μαζί με την απολύμανση των κτιρίων του πανεπιστημίου και είναι η μεγαλύτερη δαπάνη όσον αφορά στις παρεχόμενες υπηρεσίες προς το πανεπιστήμιο. Παρόμοια δαπάνη με αυτή των ειδών καθαριότητας είναι αυτή της αγοράς του πετρελαίου

θέρμανσης η οποία αγγίζει τις 42.500 €. Τα είδη δώρων και οι σφραγίδες-πινακίδες αποτελούν μικρότερες δαπάνες των 14.520,12 € και 11.956,70 € αντίστοιχα. Αναφορικά με την κατηγορία του εξωτερικού και εσωτερικού εξοπλισμού και την αγορά τζαμιών για τα κτίρια του πανεπιστημίου που αυτή περιλαμβάνει, το ποσό της δαπάνης σημειώνεται στον ανωτέρω πίνακα με αστερίσκο για να τονιστεί το γεγονός ότι η συγκεκριμένη δαπάνη αφορά το επόμενο έτος και για το 2010 υπολογίζεται προσεγγιστικά (18.000 €). Το ίδιο ακριβώς συμβαίνει και για την περίπτωση του φοιτητικού εστιατορίου, καθώς και του κυλικείου.

Με κυριότερη τη δαπάνη του φοιτητικού εστιατορίου προσεγγιστικού ύψους 1.100.000,00 € και με δεύτερη αυτή του καθαρισμού/απολύμανσης, ως τρίτη θεωρείται αυτή που έχει πραγματοποιηθεί για τη φύλαξη των κτιρίων του πανεπιστημίου της τάξεως των 345.356,35 €, πράγμα το οποίο υποδεικνύει ότι η φύλαξη των πανεπιστημιακών χώρων είναι πολύ σημαντική κυρίως για λόγους ασφαλείας. Η δαπάνη για βιβλιοδεσίες, διάφορα έντυπα, εκδόσεις, καθώς και για εκτυπώσεις αποτελεί την τέταρτη σε σειρά ύψους 238.422,87 €. Η τεχνική υποστήριξη και η συντήρηση των κτιρίων του Πανεπιστημίου είναι επίσης αρκετά μεγάλες δαπάνες των 123.275,21 € και 93.621,28 € αντίστοιχα. Η τεχνική υποστήριξη παίζει έναν πάρα πολύ μεγάλο ρόλο και κρίνεται απαραίτητη σε όλα τα τμήματα του πανεπιστημίου για τη συνεχή υποβοήθηση και καθημερινή διευκόλυνση της εργασίας των υπαλλήλων του. Η τακτική συντήρηση κάθε κτιρίου που ανήκει στο Πανεπιστήμιο αποτελεί μία εξίσου σημαντική ενέργεια και τα έξοδα για αυτήν πρόκειται να πραγματοποιούνται κάθε χρόνο, καθώς αυτό συνιστά πραγματικά στη βελτίωση της ποιότητας ζωής σε μεγάλο βαθμό τόσο των εργαζομένων, όσο και των φοιτητών του πανεπιστημιακού ιδρύματος. Ορισμένες ακόμη υπηρεσίες οι οποίες προσφέρονται σε αυτό όπως η παροχή υπηρεσιών αναδρομικής συλλογής, προετοιμασίας, καταχώρησης και επεξεργασίας δεδομένων του πανεπιστημίου για το πάγιο υλικό (υπηρεσίες τρίτων), οι ταχυμεταφορές, η συντήρηση κήπων, αλλά και των ψυκτών για τη βέλτιστη παροχή νερού (για εργαστήρια) - εμφιαλωμένου νερού στον πανεπιστημιακό χώρο αναφέρονται ως μικρότερα έξοδα, χωρίς παρόλα αυτά να αμφισβητείται η χρησιμότητα και η αναγκαιότητα της σύναψης συμβάσεων για αυτά.

- Τα βασικότερα είδη για το Πανεπιστήμιο για τα οποία συνάπτονται περισσότερες συμβάσεις. Με άλλα λόγια, πρόκειται ουσιαστικά για τα μεγαλύτερα ποσά σε ευρώ.

Τα πιο δαπανηρά είδη αγαθών και υπηρεσιών για τα οποία το πανεπιστήμιο διενεργεί διαγωνισμούς και συνάπτει συμβάσεις το έτος 2010 είναι τα εξής:



Διάγραμμα 3.5: Οι 6 κυριότερες κατηγορίες δαπανών για το 2010 και τα ποσοστά που συγκεντρώνουν.

Για τις κατηγορίες αυτών των προϊόντων και υπηρεσιών είναι γεγονός ότι έχουν δαπανηθεί κατά κύριο λόγο τα μεγαλύτερα ποσά των προϋπολογισμών του πανεπιστημίου. Πιο συγκεκριμένα, η κατηγορία η οποία συγκεντρώνει στο σύνολό της τη μεγαλύτερη δαπάνη είναι το φοιτητικό εστιατόριο, ακολουθώντας ο καθαρισμός-απολύμανση. Στη συνέχεια, ακολουθούν με αύξουσα σειρά ταξινόμησης με βάση τα χρηματικά τους ποσά:

3. Φύλαξη κτιρίων
4. Έντυπα/βιβλιοδεσίες/εκδόσεις

Οι προμήθειες και υπηρεσίες αυτές στο σύνολό τους συγκεντρώνουν το 76% δηλαδή αντιστοιχούν στο **2.393.735,31 €** (Διάγραμμα 3.5) εκ του **3.132.178,53 €** που αφορά στο γενικό ετήσιο σύνολο.

- Είδη διαγωνισμού για τις κατηγορίες με τα μεγαλύτερα ποσά.

ΠΡΟΙΟΝΤΑ	ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ
Έπιπλα	1 Πρόχειρος μειοδοτικός, 1 Δημόσιος ανοιχτός 2 ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ	Καθαρισμός/απολύμανση	1 Απευθείας, 2 Διαπραγματεύσεις 3 ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ
ΕΤΟΣ 2010		Έντυπα/βιβλιοδεσίες/ εκδόσεις/εκτυπώσεις	2 Απευθείας, 1 Πρόχειρος & 1 Δημόσιος ανοιχτός 4 ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ
		Φύλαξη κτιρίων	1 Διαπραγμάτευση, 1 Απευθείας 2 ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ
		Τεχνική υποστήριξη	3 Απευθείας, 2 Πρόχειροι μειοδ., 1 Δημόσιος ανοιχτός, 1 άγνωστη 7 ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ
		Φοιτητικό εστιατόριο	1 Δημόσιος ανοιχτός 1 ΣΥΜΒΑΣΗ

Πίνακας 3.6: Ο αριθμός των συμβάσεων που πραγματοποιήθηκαν για τις 6 κυριότερες κατηγορίες το 2010.

Όπως προκύπτει από τον Πίνακα 3.6, η κατηγορία που υπερτερεί σε αριθμό διαγωνισμών και συμβάσεων είναι η τεχνική υποστήριξη ως προς τις υπηρεσίες.

Απευθείας αναθέσεις έχουν πραγματοποιηθεί σχεδόν σε όλες τις παραπάνω κατηγορίες, γεγονός το οποίο υποδηλώνει και υπερτονίζει το πλεονέκτημα τους έναντι των άλλων ειδών διαγωνισμού. Είναι γνωστό ότι η προκήρυξη διαγωνισμών απευθείας ανάθεσης αναφέρεται σε κατά κανόνα σχετικά μικρά ποσά αγοράς προμηθειών και παροχής υπηρεσιών, όμως αυτό αποδεικνύει και την αναγκαιότητα της ύπαρξής τους.

Εν συνεχεία ακολουθεί ο πρόχειρος μειοδοτικός διαγωνισμός. Αυτό το είδος του διαγωνισμού αφορά σε λίγο μεγαλύτερα χρηματικά ποσά και είναι το αμέσως επόμενο είδος διαγωνισμού σε συχνότητα για το 2010.

ο Ανάγκες για το έτος 2010

Το πανεπιστήμιο αδιαμφισβήτητα έχει πάρα πολλές ανάγκες και κρίνεται αναγκαία η ιεράρχησή τους, προκειμένου να διαθέσει τα απαραίτητα χρηματικά ποσά από τον προϋπολογισμό για να οδηγηθεί στην κάλυψή τους την κατάλληλη χρονική στιγμή. Οι ανάγκες του Πανεπιστημίου σίγουρα διαφοροποιούνται ανάλογα με το έτος, καθώς κυρίως ορισμένα υλικά και προϊόντα, από τη μία, αγοράζονται κάποια

συγκεκριμένη χρονική στιγμή, με αποτέλεσμα να καλύπτεται τότε η ανάγκη και να μην χρειάζεται κάποια επιπλέον αγορά τους βραχυπρόθεσμα (έπιπλα), πράγμα το οποίο, από την άλλη πλευρά, δε συμβαίνει με άλλα είδη που προμηθεύεται το πανεπιστήμιο και ανανεώνονται σε συνεχή βάση (τόνερ, είδη γραφικής ύλης, είδη καθαριότητας). Αναφορικά με τις υπηρεσίες, αξίζει να τονιστεί το γεγονός ότι η παροχή ορισμένων υπηρεσιών είναι οπωσδήποτε αναγκαία για το πανεπιστήμιο, αλλά ο λόγος για τον οποίο δεν παρατηρούνται σε ετήσια βάση κάποια είδη συμβάσεων υπηρεσιών είναι απλά γιατί το ίδιο το πανεπιστήμιο φροντίζει να τις εξασφαλίζει για περισσότερα από ένα έτος (συνήθως τριετείς συμβάσεις). Για παράδειγμα, αυτό συμβαίνει με το κυλικείο και το φοιτητικό εστιατόριο, καθώς το 2010 παρουσιάζονται τα ποσά τους προσεγγιστικά επειδή ακριβώς τα έτη που έχουν προηγηθεί έχουν υπογραφεί συμβάσεις οι οποίες περιλαμβάνουν και το εν λόγω έτος.

ο ΕΤΟΣ 2011

Για το έτος 2011 παρουσιάζονται στον ακόλουθο πίνακα τα είδη των διαγωνισμών τα οποία έχει προκηρύξει το Πανεπιστήμιο:

ΕΙΔΗ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΩΝ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ	ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ
1. Απευθείας Ανάθεση	33
2. Διαδικασία με διαπραγματεύσεις	3
3. Πρόχειρος Μειοδοτικός	9
4. Δημόσιος Ανοικτός	7
5. Δημόσιος Διεθνής	3
ΣΥΝΟΛΟ	55

Πίνακας 3.7: Η συχνότητα των διαγωνισμών του Πανεπιστημίου (2011).

Παρατηρείται μία μικρή μείωση στον αριθμό των συμβάσεων από 57 το 2010 σε 55 το 2011. Αυτό, όμως, το οποίο αξίζει να τονιστεί είναι να διαπιστωθεί αν στην εκάστοτε κατηγορία τα είδη των διαγωνισμών για τις συμβάσεις διατηρούνται τα ίδια και αν η ταξινόμηση των αναγκών του πανεπιστημίου είναι η ίδια με του προηγούμενου έτους, πράγμα το οποίο θα αναφερθεί στη συνέχεια. Η ανάλυση για τους προμηθευτές και κατά πόσο προτιμούνται, επιλέγονται και παραμένουν οι ίδιοι ετησίως ανά κατηγορία θα παρουσιαστεί στο Κεφάλαιο 4.

Όπως και το 2010, έτσι και το 2011, το κυρίαρχο είδος διαγωνισμού το οποίο προκηρύχθηκε είναι η απευθείας ανάθεση. Το ποσοστό των απευθείας αναθέσεων έχει ανέβει στο 60% σε σχέση με το 55% του 2010, που σημαίνει ότι το πανεπιστήμιο δαπάνησε περισσότερο μικρότερα ποσά συγκριτικά με το προηγούμενο έτος. Επίσης, στο Διάγραμμα 3.8 παρατηρείται και μία μείωση στο ποσοστό των πρόχειρων μειοδοτικών διαγωνισμών, το οποίο περιορίζεται αυτό το έτος μόνο στο 17% από 32% το 2010. Οι διαπραγματεύσεις διατηρούνται στα ίδια επίπεδα σε ποσοστό 5% για αυτό το έτος. Από την άλλη πλευρά, οι δημόσιοι ανοικτοί διαγωνισμοί σχεδόν διπλασιάστηκαν με το συνολικό ποσοστό τους να ανέρχεται από

7% που σημειώθηκε το 2010 σε 13% το 2011. Πιο συγκεκριμένα, το τελευταίο αυτό σημείο, σε συνδυασμό με την εμφάνιση και την προκήρυξη δημόσιων διεθνών διαγωνισμών σε ποσοστό 5%, αναδεικνύουν την τάση για μεγάλες δαπάνες. Αυτό ενισχύεται από τη έκδηλη, όπως προαναφέρθηκε, μείωση στο μισό των πρόχειρων μειοδοτικών διαγωνισμών, οι οποίοι πραγματοποιούνται για σχετικά μεσαίας τάξεως χρηματικά ποσά. Αυτή είναι και μία ουσιαστική διαφορά με το προηγούμενο έτος.



Διάγραμμα 3.8: Ποσοστιαία απεικόνιση της συχνότητας των διαγωνισμών του Πανεπιστημίου για το 2011.

- Τα είδη υλικών/προϊόντων και οι υπηρεσίες για τα οποία προέβη σε δαπάνες και σύναψε συμβάσεις το Πανεπιστήμιο παρουσιάζονται σε κατηγορίες στον παρακάτω πίνακα για το 2011. Για το έτος 2011, παρατηρούνται δέκα (10) κατηγορίες προμήθειας για προϊόντα και δεκατρείς (13) για υπηρεσίες με τα ποσά τους και στο τέλος το ετήσιο συνολικό ποσό. Οι υπόλοιπες δύο κατηγορίες αναφέρονται ενδεικτικά στον πίνακα για να τονίσουν τα διαφορετικά σημεία με το 2010.

ΕΤΟΣ 2011			
ΠΡΟΙΟΝΤΑ	ΔΑΠΑΝΕΣ ΣΕ €	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	ΔΑΠΑΝΕΣ ΣΕ €
1. Ηλεκτρονικός & τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός	435.082,16	1. Καθαρισμός/απολύμανση	207.291,9
2. Λογισμικό Η/Υ & ανανεώσεις (άδειες)	388.550,13	2. Συντήρηση κτιρίων	2.509,2
3. Βιβλία & περιοδικά σε έντυπη μορφή	177.000	3. Ταχυμεταφορές	35.000
4. Είδη δώρων	-	4. Κάλυψη εκδηλώσεων	3.321
5. Αναλώσιμα & είδη γραφείου	29.834,1	5. Εκδρομές/δεξιώσεις/σύνοδοι	30.468,9
6. Πετρέλαιο θέρμανσης	-	6. Συντήρηση κήπων	19.950
7. Σφραγίδες-πινακίδες	21.031,95	7. Συντήρηση ψυκτών-νερό	28.572
8. Είδη καθαριότητας	40.864,30	8. Έντυπα/βιβλιοδεσίες/εκδόσεις/εκτυπώσεις	247.000
9. Έπιπλα	8.412,44	9. Παροχή υπηρεσιών τρίτων	71.846,15
10. Εξωτερικός & εσωτερικός εξοπλισμός κτιρίων	43.628	10. Φύλαξη κτιρίων	430.278,59
	ΣΥΝΟΛΟ	11. Τεχν. Υποστήριξη	141.877,27
	1.144.403,08	12. Κυλικείο	10.000
		13. Φοιτητικό εστιατόριο	1.125.000
		ΣΥΝΟΛΟ	2.353.115,01
ΓΕΝΙΚΟ ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΟΛΟ:	3.497.518,09		

Πίνακας 3.9: Οι δαπάνες του Πανεπιστημίου για προμήθειες και υπηρεσίες 2011.

Το φοιτητικό εστιατόριο διεκδικεί και σε αυτό το έτος τη μεγαλύτερη δαπάνη ως προς τις παρεχόμενες προς το Πανεπιστήμιο υπηρεσίες της τάξεως του 1.125.000 €. Εξέχουσα κατηγορία με το δεύτερο μεγαλύτερο χρηματικό ποσό αυτό το έτος ως προς τις προμήθειες προϊόντων είναι ο ηλεκτρονικός και τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός με 435.082,16 €, σε αντίθεση με την προμήθεια επίπλων το προηγούμενο. Εδώ συμπεριλαμβάνονται μεταξύ άλλων η προμήθεια ενός φορητού Η/Υ και οθόνης, η αγορά συσκευών φαξ, η προμήθεια δικτυακού εξοπλισμού, καθώς και η επέκταση του ενιαίου δικτύου φωνής και δεδομένων στο Πανεπιστήμιο και στα άλλα κτίρια που βρίσκονται υπό την κατοχή του. Τώρα τα έπιπλα δεν ανήκουν στην ομάδα των κυριότερων κατηγοριών με δαπάνη η οποία ανέρχεται στις 8.412,44 €. Η αγορά εκπαιδευτικών κυρίως λογισμικών προγραμμάτων για τους ηλεκτρονικούς

υπολογιστές και οι ηλεκτρονικές βάσεις δεδομένων είναι τα δύο μεγάλα κομμάτια τα οποία απαρτίζουν τη δεύτερη σε σειρά κατηγορία, χωρίς να μπορεί να γίνει παράλειψη της αναφοράς των αδειών για αυτά ακριβώς τα προγράμματα, όπως για παράδειγμα το SPSS (388.550,13 €). Αυτές οι δύο από τις μεγαλύτερες κατηγορίες και το ποσό το οποίο συγκεντρώνουν αυτές αποκλειστικά επί του γενικότερου συνόλου απεικονίζεται στον Πίνακα 3.9.

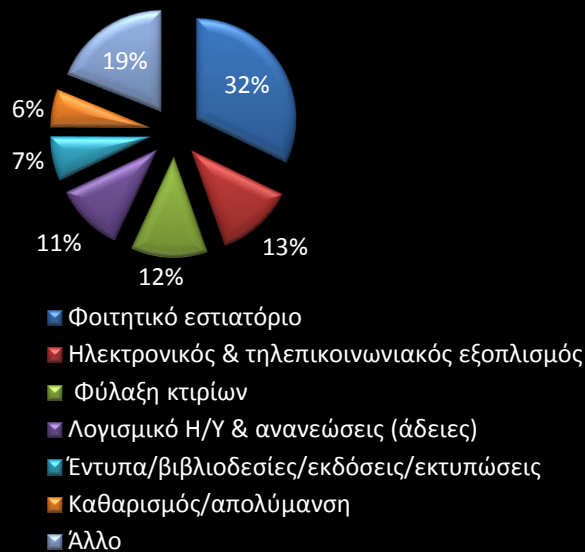
Όσον αφορά στα αναλώσιμα και είδη γραφείου, είναι εύλογο η προμήθεια και η αγορά τους αυτή τη χρονιά να περιοριστεί στις 29.834,1 € και συνακόλουθα η κατηγορία αυτή να μην ανήκει στις κυριότερες αυτή τη φορά. Επιπρόσθετα, κάποιες ακόμη αξιοσημείωτες δαπάνες είναι τα είδη καθαριότητας με 40.864,30 €, αλλά και η προμήθεια σφραγίδων-πινακίδων στο ποσό των 21.031,95 €. Στην κατηγορία του εξωτερικού και εσωτερικού εξοπλισμού κτιρίων ανήκουν τα είδη κιγκαλερίας, τα λουκέτα-κλειδιά, καθώς και η προμήθεια ηλεκτροκίνητων ανελκυστήρων για ΑμεΑ με το ποσό των 43.628 €, όπως και το ποσό της δαπάνης για την προμήθεια τζαμιών από το έτος 2010.

Σχετικά με το πετρέλαιο θέρμανσης και τα είδη δώρων αξίζει να αναφερθεί ότι δε σημειώθηκε δαπάνη για αυτές τις δύο κατηγορίες αυτό το χρόνο για λόγους του εξεταζόμενου Πανεπιστημίου.

Οι παρεχόμενες προς το Πανεπιστήμιο υπηρεσίες καλύπτουν το μεγαλύτερο κομμάτι των προϋπολογισμένων δαπανών του για το 2011. Πιο συγκεκριμένα, αποτελούν τα **2.353.115,01 €** από το γενικό ετήσιο σύνολο των **3.497.518,09 €**. Το φοιτητικό εστιατόριο καλύπτει το μεγαλύτερο ποσό, αφού η δαπάνη για αυτό αγγίζει το προϋπολογισμένο ποσό των 1.125.000 € για το έτος 2011 από τα 2.250.000 € που αντιστοιχεί και στα δύο έτη 2011 και 2012 μαζί. Συνήθως η σύμβαση με τον ανάδοχο εκμετάλλευσης του εστιατορίου είναι είτε διετής είτε τριετής. Στην προκειμένη περίπτωση είναι διετής με ισχύ από 16/02/2011 και ημερομηνία λήξης 31/12/2012. Πριν την σύναψή της, η σύμβαση είναι υποχρεωτικό να υποβληθεί στο αρμόδιο κλιμάκιο του Ελεγκτικού Συνεδρίου, για τη διενέργεια από αυτό ελέγχου νομιμότητας. Ο προσυμβατικός αυτός έλεγχος είναι υποχρεωτικός, σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 12 παρ. 27 του Ν. 3310/2005.

Η φύλαξη των όλων των κτιρίων του πανεπιστημίου είναι η δεύτερη μεγαλύτερη δαπάνη ύψους 430.278,59 € και αμέσως μετά ακολουθούν οι εκτυπώσεις, βιβλιοδεσίες και τα έντυπα ύψους 247.000. Ο καθαρισμός μαζί με την απολύμανση αγγίζουν το ποσό 207.291,9 €. Αντίθετα, όπως επισημάνθηκε παραπάνω, το 2010 ο καθαρισμός-απολύμανση αποτελούσαν τη δεύτερη μεγαλύτερη δαπάνη ύψους 393.411,80 € και η φύλαξη κτιρίων ακολουθούσε τρίτη με το ποσό των 345.356,35 €. Επιπλέον, η τεχνική υποστήριξη ανήκει στις κυριότερες δαπάνες με το ποσό των 141.877,27 €. Εμφανή διαφορά σημειώνει η δαπάνη για τη συντήρηση κτιρίων: από 111.621,28 € το 2010 στις 2.509,2 € το 2011. Στον Πίνακα 3.9 παρουσιάζονται οι μεγαλύτερες δαπάνες και απεικονίζεται και το ποσό που συγκεντρώνουν αυτές επί του ετήσιου συνολικού.

Top Six Commodity Spend 2011



Πίνακας 3.10: Οι 6 κυριότερες κατηγορίες δαπανών για το 2011 και τα ποσοστά που συγκεντρώνουν.

Ο ηλεκτρονικός και τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός, καθώς και το λογισμικό με τις ανανεώσεις των αδειών αποτελούν το 24% από το συνολικό ποσοστό των 6 κυριότερων προμηθειών 81%. Το φοιτητικό εστιατόριο συγκεντρώνει το 32% του 81%.

Σχετικά με τις παρεχόμενες προς το Πανεπιστήμιο υπηρεσίες, στον παραπάνω πίνακα παρουσιάζονται και οι έξι (6) σημαντικότερες κατηγορίες δαπανών οι οποίες συνολικά συγκεντρώνουν τα **2.833.203 €**, δηλαδή το 81% των **3.497.518,09 €** που είναι το ετήσιο συνολικό ποσό το 2011.

Ο Πίνακας 3.11 αναφέρεται στις εν λόγω κυριότερες κατηγορίες με τα είδη των διαγωνισμών που προηγήθηκαν για τη σύναψη συμβάσεων.

Συμπερασματικά, η κατηγορία η οποία συγκεντρώνει από οκτώ (8) συμβάσεις: ηλεκτρονικός / τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός. Επτά (7) συμβάσεις έχουν πραγματοποιηθεί για την αγορά και προμήθεια χρήση ορισμένων από αυτά τα προγράμματα.

Ο αριθμός των συμβάσεων για τις υπόλοιπες κύριες κατηγορίες του 2011 παρουσιάζεται στον παρακάτω πίνακα ως εξής:

ΠΡΟΙΟΝΤΑ	ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ
Ηλεκτρονικός & τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός	4 Απευθείας, 2 Δημόσιοι ανοικτοί, 2 Πρόχ. μειοδοτικοί 8 ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ	Καθαρισμός/απολύμανση	1 Απευθείας & 1 Διαπραγματεύση 2 ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ
Λογισμικό Η/Υ & ανανεώσεις (άδειες)	3 Απευθείας, 2 Δημόσιοι Διεθνείς, 1 Δημ. Ανοικτός 7 ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ	Έντυπα/βιβλιοδεσίες/ εκδόσεις/εκτυπώσεις	2 Απευθείας, 1 Επαναληπτικός Δημόσιος ανοικτός, 1 Δημόσιος Διεθνής 4 ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ
ΕΤΟΣ 2011		Φύλαξη κτιρίων	2 Διαπραγματεύσεις 2 ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ
		Φοιτητικό εστιατόριο	1 Δημόσιος ανοικτός 1 ΣΥΜΒΑΣΗ

Πίνακας 3.11: Ο αριθμός των συμβάσεων που πραγματοποιήθηκαν για τις κυριότερες κατηγορίες το 2011.

ο Ανάγκες για το έτος 2011

Οι ανάγκες αυτού του έτους διαφοροποιούνται σημαντικά σε σχέση με αυτές του προηγούμενου έτους. Κάποιες απαιτήσεις του Πανεπιστημίου αυξήθηκαν, όπως συνέβη στην περίπτωση του ηλεκτρονικού και τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, λογισμικό Η/Υ και τεχνική υποστήριξη. Σε αντίθεση με αυτό, σε άλλα είδη προμηθειών και υπηρεσιών παρατηρήθηκαν μειώσεις, όπως τα αναλώσιμα, έπιπλα και συντήρηση κτιρίων. Δαπάνες για ταχυμεταφορές και για τη συντήρηση των κήπων διατηρήθηκαν στα ίδια επίπεδα. Τέλος, δημιουργήθηκε και μία ακόμη κατηγορία για την κάλυψη των απαιτήσεων της Βιβλιοθήκης του Πανεπιστημίου, αυτή των βιβλίων και των περιοδικών σε έντυπη μορφή, η οποία αποτελεί και μία αρκετά μεγάλη δαπάνη ύψους 177.000 €.

Αναφορές Κεφαλαίου 3

- Συμβάσεις Ελληνικού Πανεπιστημίου ετών 2010 & 2011

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

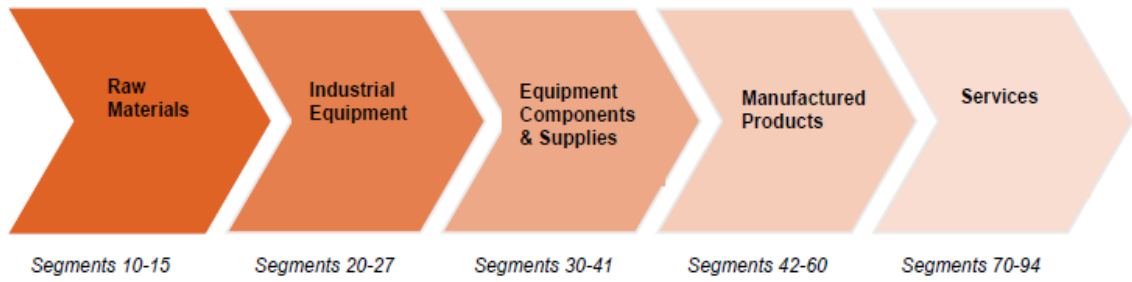
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

○ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΔΑΠΑΝΩΝ

4.1 SPEND ANALYSIS ΒΑΣΕΙ ΤΟΥ UNSPSC ΠΡΟΤΥΠΟΥ ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗΣ

Είναι γεγονός ότι η λήψη αποφάσεων στις επιχειρήσεις/οργανισμούς επηρεάζεται από τις προοπτικές, τις ανάγκες και τα δεδομένα που υπάρχουν, καθώς και η κερδοφορία εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό και από την αποτελεσματική διαχείριση των δύο άκρων της εφοδιαστικής αλυσίδας. Όσον αφορά στα δεδομένα, αυτά περιλαμβάνονται στα συστήματα ERP (Enterprise Resource Planning) των επιχειρήσεων και σίγουρα αυτό που χρειάζεται είναι η οργάνωση και ομαδοποίησή τους με προκαθορισμένους τρόπους για τη διευκόλυνση των δύο παραπάνω σημείων. Με άλλα λόγια, η ταξινόμηση των προϊόντων και των υπηρεσιών είναι απαραίτητη για τις επιχειρήσεις και τους οργανισμούς, προκειμένου να στοχεύσουν σε αγοραστές, συμβαλλόμενους προμηθευτές και να αντιληφθούν τις τάσεις της επεκτεινόμενης συνεχώς αγοράς. Με αυτόν τον τρόπο οι επιχειρήσεις θα οδηγηθούν στην αριστοποίηση της παράγωγής τους και οι οργανισμοί στη βελτιστοποίηση της λειτουργίας τους (Uniform Code Council Inc., 2004).

Ο Κωδικός Προτύπων για Προϊόντα και Υπηρεσίες των Ηνωμένων Εθνών (United Nations Standard Product and Service Code- UNSPSC™) είναι ένα παγκόσμιο πλαίσιο κατάταξης και ταξινόμησης για προϊόντα και υπηρεσίες μετά από αγορά, πώληση και άλλου είδους ανταλλαγή στην παγκοσμιοποιημένη αγορά. Η κατάταξη με βάση το πρότυπο κωδικοποίησης UNSPSC συγκριτικά υπερέχει σε πολλά σημεία έναντι άλλων γλωσσών ταξινόμησης (eCLASS, eOTD, RUS) για μία πληθώρα από λόγους. Πιο συγκεκριμένα, η κωδικοποίηση αυτή με την τελευταία διαθέσιμη έκδοσή της έχει μεταφραστεί σε πολλές γλώσσες, καλύπτει ένα μεγάλο αριθμό από τομείς (αν όχι όλους ακόμη), ενημερώνεται σε τακτική βάση και τα μέλη της έχουν τη δυνατότητα να υποβάλλουν αίτημα αλλαγής. Ουσιαστικά αποτελεί ένα από τα πιο ολοκληρωμένα σχέδια και είναι ανοικτό για το ευρύτερο κοινό το οποίο ενδιαφέρεται να την εντάξει στο σύστημά του (Pandit K. and Marmanis H., 2008). Οι κωδικοί από τους οποίους αποτελείται εντάσσονται στις εξής ευρύτερες κατηγορίες:



Σχήμα 4.1: Οι ευρύτεροι τομείς με τους κωδικούς πρώτου επιπέδου της UNSPSC. (Uniform Code Council Inc.,2004)

Στο Κεφάλαιο 1 παρουσιάστηκε μία θεωρητική προσέγγιση της κωδικοποίησης αυτής. Στο παρόν κεφάλαιο θα πραγματοποιηθεί μία περισσότερο πρακτική ανάλυση, η οποία θα έχει ως αντικείμενό της την ταξινόμηση των προμηθειών του Πανεπιστημίου για καθένα από τα δύο έτη 2010 και 2011.

Καθώς το Πανεπιστήμιο συνάπτει συμβάσεις για είδη προμήθειας και υπηρεσίες άνω των 1.000 €, όπως γίνεται εύκολα κατανοητό, οι δαπάνες οι οποίες αναλύονται στην παρούσα εργασία αφορούν σε αντίστοιχου ύψους ποσά είτε για μεμονωμένες αγορές είτε για ετήσιες παροχές.

Στο παρόν κεφάλαιο παρατίθεται ετήσια ανάλυση των δαπανών των προϊόντων και υπηρεσιών από τις υπογραφείσες συμβάσεις του πανεπιστημίου, χωρίς να αποτελεί αντικείμενο ενδιαφέροντος ο μήνας κατά τον οποίο πραγματοποιήθηκε η δαπάνη.

Στη συνέχεια, οι Πίνακες 4.2 και 4.3 απεικονίζουν τους κωδικούς UNSPSC για τα περισσότερα από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες του Πανεπιστημίου. Για αυτά που δεν υπάρχει κάποια συγκεκριμένη αντιστοιχία βάσει της συγκεκριμένης κωδικοποίησης, από την ίδια έχει δημιουργηθεί ένας κωδικός με ένα επιπλέον ψηφίο για λόγους διευκόλυνσης της ανάλυσης. Η κωδικοποίηση της UNSPSC συνεχώς αναπτύσσεται και εξελίσσεται, με αποτέλεσμα μερικές από τις προμήθειες του πανεπιστημίου να μη βρίσκουν αντιστοιχία προς το παρόν.

ΠΡΟΙΟΝΤΑ	ΤΟΜΕΑΣ/ SEGMENT	ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ/ FAMILY	ΤΑΞΗ/ CLASS	ΕΜΠΟΡΕΥΜΑ/ COMMODITY
2010				
Σφραγίδες	27000000	27110000	27112300	27112306
Επιγραφές	55000000	55120000	55121600	55121620
Μεταλλικές Πινακίδες	55000000	55120000	55121700	55121701
Αυτοκόλλητα	55000000	55120000	55121600	55121606
Ξεσκονόπανα μεγάλα	47000000	47120000	47121800	47121801
Κουβάδες σφουγγαρίσματ ος	47000000	47120000	47121800	47121804
Στίφτες	47000000	47120000	47121800	47121806
Απορροφητικές πετσέτες	47000000	47130000	47131500	47131502
Σφουγγαράκια	47000000	47130000	47131600	47131603
Πιγκάλ	47000000	47130000	47131600	47131608
Σαπούνι	53000000	53130000	53131600	53131608
Εκτυπωτικό μηχάνημα	44000000	44100000	44101500	44101501
Μελάνια	44000000	44100000	44103100	44103103
Τόνερ	44000000	44100000	44103100	44103105
Μπαταρίες UPS (lead acid)	26000000	26110000	26111700	26111707
Εκτυπωτής 3D	23000000	23260000	23261500	23261507
Είδη γραφικής ύλης	14000000	14110000	14111500	14111509
Φωτοαντιγραφι κό χαρτί A3/A4	14000000	14110000	14111500	14111507
Χαρτοκόπτες	44000000	44120000	44121600	44121617
Κούπες	52000000	52150000	52152100	52152103
Καπέλα	24000000	24120000	24122000	24122004
Πετρέλαιο θέρμανσης	15000000	15100000	15101700	15101701
Επιγραφές	55000000	55120000	55121700	55121701
Εφαρμογές υποστήριξης πρόσθετων λειτουργιών για το πληροφοριακό σύστημα	81000000	81110000	81111500	81111501
Εκπαιδευτικό Λογισμικό	43000000	43230000	43232500	43232505
Αναλυτικό- στατιστικό λογισμικό	43000000	43230000	43232600	43232605
Βάση δεδομένων	43000000	43230000	43232300	43232304

Ηλεκτρολογικό υλικό	39000000	39100000	39101600	39101619
Καθίσματα	56000000	56100000	56101500	56101504
Σύστημα παραγωγής απεσταλμένου και υψηλής ποιότητας νερού	41000000	41100000	41104200	41104206
Racks	24000000	24100000	24102000	24102001
Data projectors	45000000	45110000	45111600	45111609
Overhead projectors	45000000	45110000	45111600	45111607
Projection screens	45000000	45110000	45111600	45111603
Εγκατάσταση κριωμάτων	72000000	72100000	72101500	72101502
2011				
Κιγκαλερία	30000000	30190000	30191600	30191601
Λουκέτα-κλειδιά	46000000	46170000	46171500	46171501
Ράφια	24000000	24100000	24102000	24102004
Ειδικοί ανελκυστήρες	42000000	42190000	42192300	42192301
Φορητός Η/Υ/Οθόνη	43000000	43210000	43211500/ 43211900	43211503/43211902
Εξοπλισμός τηλεδιάσκεψης	43000000	43220000	43221500	43221522
Κονσόλα τηλεδιάσκεψης	43000000	43220000	43221500	43221506
Συσκευές fax	44000000	44100000	44101500	44101502
Ψηφιακή-οπτικοακουστική τεχνολογία	86000000	86140000	86141700	86141702
Εξοπλισμός για εργαστηριακές ασκήσεις του Τμ. Ψηφιακών Συστημ.	60000000	60100000	60106200	60106204
Περιοδικά (έντυπα)	55000000	55100000	55101500	55101519
Βιβλία (έντυπα)	55000000	55100000	55101500	55101509
Ηλεκτρονικά βιβλία	55000000	55110000	55111500	55111505

Πίνακας 4.2: Κωδικοί UNSPSC για τα προϊόντα και η διαμόρφωση του κάθε επιπέδου για τα έτη 2010-2011.

Η πλειοψηφία των προϊόντων τα οποία προμηθεύεται το Πανεπιστήμιο σε ετήσια βάση περιλαμβάνονται στον κώδικα UNSPSC. Είναι γεγονός ότι, από την άλλη πλευρά, υπάρχουν και ορισμένα που δεν μπορούν να αντιστοιχιστούν με μεγάλη ακρίβεια σύμφωνα με αυτόν και σε ένα μικρό ποσοστό έως και καθόλου. Το

τελευταίο συμβαίνει λόγω της φύσης των προϊόντων αυτών, τα οποία είναι περισσότερο συνυφασμένα με τις ανάγκες ενός πανεπιστημιακού ιδρύματος και όχι με μία ιδιωτική επιχείρηση.

Στη συνέχεια, ο Πίνακας 4.3 απεικονίζει τις υπηρεσίες οι οποίες προσφέρονται στο Πανεπιστήμιο αυτό για τα έτη 2010 και 2011 αντίστοιχα. Όσον αφορά στις υπηρεσίες, και σε αυτήν την περίπτωση υπάρχουν τύποι υπηρεσιών οι οποίοι δεν καλύπτονται είτε εν μέρει είτε στο σύνολό τους από την κωδικοποίηση UNSPSC.

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	ΤΟΜΕΑΣ/ SEGMENT	ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ/ FAMILY	ΤΑΞΗ/ CLASS	ΕΜΠΟΡΕΥΜΑ/ COMMODITY
2010				
Καθαρισμός	76000000	76110000	76111500	76111501
Απολύμανση	76000000	76100000	76101500	76101503
Ταχυμεταφορές	78000000	78100000	78102200	78102204
Εκδρομές (scheduled bus services)	78000000	78110000	78111800	78111802
Βιβλιοδεσίες	82000000	82120000	82121900	82121901/82121902 /82121903/ 82121904
Εκδόσεις	82000000	82120000	82121800	82121801/82121802
Εκτυπώσεις	82000000	82120000	82121700	82121701/82121702
Απομαγνητοφώνηση	41000000	41100000	41105800	41105803
Μόνωση	30000000	30140000	30141500	30141507
Τεχνική Υποστήριξη τηλεπικοινωνιών	72000000	72100000	72102200	72102205
Τεχνική υποστήριξη	81000000	81110000	81111800	81111811
Επεξεργασία δεδομένων	81112002	81110000	81112000	81112002
Συντήρηση κήπων	70000000	70110000	70111700	70111703
Φύλαξη κτιρίων	92000000	92120000	92121500	92121504
2011				
Προσωρινή αρχ. υπηρεσία (Παροχή υπηρ. τρίτων)	80000000	80110000	80111600	80111617
Εστιατόριο	90000000	90100000	90101500	90101501
Υπηρεσίες catering	90000000	90100000	90101600	90101603
Εκμετάλλευση κυλικείου	90000000	90100000	90101700	90101701

Πίνακας 4.3: Κωδικοί UNSPSC για τις υπηρεσίες και η διαμόρφωση του κάθε επιπέδου για τα έτη 2010-2011.

4.2 SPEND ANALYSIS ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ

Η ανάλυση δαπανών η οποία ακολουθεί για τα έτη 2010 και 2011 έχει πραγματοποιηθεί βάσει του μοντέλου λογισμικού προγράμματος και της βάσης δεδομένων της Arriba για spend analysis, χωρίς όμως να χρησιμοποιούνται πραγματικοί κωδικοί προμηθευτών και προϊόντων/υπηρεσιών σε καμία περίπτωση. Λόγω μη ύπαρξης-διαθεσιμότητας των αυθεντικών κωδικών, η ανάλυση αυτή θα πραγματοποιηθεί με κωδικούς για την ταυτότητα του προμηθευτή, για την ταυτότητα του είδους του προμηθευτή και την περιγραφή του υλικού, οι οποίοι προσομοιάζουν στους πραγματικούς κατά ένα μεγάλο βαθμό. Μόνο ο κωδικός SPSC από την UNSPSC κωδικοποίηση, η τιμή μονάδας, ο χρόνος παράδοσης -lead time, η περιοχή και η γλώσσα ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα.

Στην περίπτωση κατά την οποία δεν υπάρχουν κωδικοί UNSPSC, όπως παραδείγματος χάρη για τη φύλαξη των κτιρίων, συντήρηση κήπων, μηχανογραφικές υπηρεσίες, ηλεκτρολογικό υλικό και λαμπτήρες, κασετίνες, θα δημιουργηθούν κωδικοί οι οποίοι ως προς τις κατηγορίες τους θα ανταποκρίνονται στους πραγματικούς, δηλαδή στα τρία πρώτα επίπεδα UNSPSC, αλλά στο τέταρτο θα είναι εικονικοί.

Ακολούθως, παρουσιάζονται οι πίνακες οι οποίοι αποτελούν ένα υπόδειγμα ανάλυσης δαπανών για την αγοραστική παραγγελία (Purchase Order-PO). Εξαρτάται από το εκάστοτε προϊόν ή υπηρεσία και κυρίως από την ανάγκη του ίδιου του Πανεπιστημίου ο χρόνος της παράδοσης της προμήθειας και παροχής της υπηρεσίας αντίστοιχα. Για ορισμένα είδη προμήθειας και υπηρεσιών, ο χρόνος κατά τον οποίο αυτά προσφέρονται προσδιορίζεται στο άμεσο χρονικό διάστημα μετά από την υπογραφή της σύμβασης γιατί απλά πρόκειται για μία αγορά που δεν ενέχει συνέχειας (εξοπλισμός και μόνωση του κτιριακού συγκροτήματος του πανεπιστημίου στη Νίκαια), ενώ άλλα έχουν ισχύ ανά μήνα ή ανά έτος. Αυτός ο χρόνος διαφοροποιείται σε πολύ μεγάλο βαθμό, με αποτέλεσμα, για να μη γίνει η εφαρμογή της spend analysis πολύπλοκη λόγω δυσκολίας συγκέντρωσης των εν λόγω στοιχείων, να παραλείπεται και να καταγράφονται οι προμήθειες και οι υπηρεσίες καθαρά μόνο με την υπογραφή της σύμβασης. Εύλογα λοιπόν για λόγους απλούστευσης, όσο το δυνατόν, της ανάλυσης και επειδή θεωρείται δεδομένο ότι από την υπογραφή της σύμβασης οι υπηρεσίες και οι προμήθειες θα προσφερθούν και θα παραδοθούν στο πανεπιστήμιο, όπως έχει οριστεί, δεν υπάρχει στους πίνακες χρονικός προσδιορισμός.

Η ακριβής τιμή μονάδας αναγράφεται για αυτά τα προϊόντα, όπως ορίζεται στη σύμβαση. Στην περίπτωση κατά την οποία δε γίνεται γνωστή η τιμή αυτή συμβατικά, αναφέρεται ολόκληρο το ποσό είτε του συγκεκριμένου προϊόντος είτε της υπηρεσίας.

2010	Ταυτότητα προμηθευτή/ Supplier ID [Ariba Network]	Ταυτότητα είδους προμηθευτή/ Supplier Part ID	Περιγραφή Είδους-Υλικού/ Item ID	SPSC κωδικός (Code)	Τιμή μονάδας € (+ΦΠΑ)/ Unit Price €	Χρόνος παράδοσης/ Lead Time	Περιοχή/ Regions	Γλώσσα/ Language
	LM1100000	p30000	Αυτόματος Μηχανισμός σφραγίδας	27112306	10,71	20.01.2010-19.01.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	LM1100000	p30000	Πινακίδα (με χάραξη σε υλικό PVC χαρακτηριστικής ή Plexiglass διαφόρων χρωμάτων minimum έως 200 cm ²)	55121620	41,65	20.01.2010-19.01.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	LM1100000	p30000	Αυτοκόλλητα 2 σειρών ύψους 1-3 cm	55121606	23,8	20.01.2010-19.01.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	PR5500000	s3000000	Μηχανογραφικές υπηρεσίες συντήρησης – υποστήριξης του λογιστικοστολογικού συστήματος πληροφοριών	81111811	20185,21	01.01.2010-31.12.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	EKO510000	p10000	Πετρέλαιο θέρμανσης	15101701	42.500,00	29.01.2010-29.06.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	KA900000	p20100	Ξεσκονόπανα μεγάλα	47121801	0,4522	11.02.2010-10.02.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	KA900000	p20200	Κουβάδες σφουγγαρίσματος	47121804	2,142	11.02.2010-10.02.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	KA900000	p20300	Στίφτες σφουγγαρίσματος για επαγγελματικά καρότσια	47121806	38,08	11.02.2010-10.02.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	KA900000	p20400	Απορροφητικές πετσέτες	47131502	1,1305	11.02.2010-10.02.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	KA900000	p20500	Σφουγγαράκια	47131603	0,2023	11.02.2010-10.02.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK

KA900000	p20600	Πιγκάλ πλαστικά	47131608	2,9988	11.02.2010-10.02.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
KA900000	p20700	Υγρό Σαπούνι 4L	53131608	2,618	11.02.2010-10.02.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
CL310000	s200000	Αναπαραγωγή & Εκτύπωση Τεχνικών Σχεδίων	82121701	8.000,00	11.02.2010-10.02.2012	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
DO410000	s3000000	Ολοκληρωμένες υπηρεσίες κάλυψης εκτυπωτικού μηχ. Υψηλής παρ/τας	81111811	8.900,00	12.02.2010-11.02.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
FIS600000	s600000	Αποστολή εγγράφων, δεμάτων, επιστολών με παράδοση την επόμενη εργ. ημέρα εντός Αττικής μέχρι 2 Kg	78102204	1,92	17.02.2010-16.02.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
FIS600000	s600000	Αποστολή εγγράφων, δεμάτων, επιστολών με παράδοση αυθημερόν εντός Αττικής μέχρι 2 Kg	78102204	5,83	17.02.2010-16.02.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
FIS600000	s600000	Αποστολή εγγράφων, δεμάτων, επιστολών με παράδοση σε χώρες της Ευρώπης εγγράφων μέχρι 0,5 Kg	78102204	29,75	17.02.2010-16.02.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
XH10100000	s3000000	Ολοκληρωμένες υπηρεσίες κάλυψης εκτυπωτικού μηχ. Υψηλής παρ/τας	81111811	36.100,00	18.03.2010-17.03.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
XH10100000	p80001	Μελάνια	44103103	6.600 (συνολικό ποσό)	18.03.2010-17.03.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
XH10100000	p80002	Τόνερ	44103105	6.600 (συνολικό ποσό)	18.03.2010-17.03.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK

ABB100000	p80000	Μπαταρίες UPS (lead acid)	26111707	4.034,1 (συνολικό ποσό)	ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΕΝΤΟΣ 20 ΗΜΕΡΩΝ	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
SPBI7400000	p70000	Ανανέωσης άδειας χρήσης αναλυτικού-στατιστικού λογισμικού (SPSS)	43232605	17.809,54	19.04.2010- 18. 04.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
EN530000	s800000	Συντήρηση 25 ψυκτών ζεστού- κρύου νερού	831015103	10.000 (συνολικό ποσό)	16.04.2010- 15.04.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
IN810000	s300000	Απολύμανση, γενική εντομοκτονία και μυοκτονία	76101503	4.498,2	13.03.2010- 12.03.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
ST7400000	s200000	Βιβλιοδεσία περιοδικών, διατριβών για τη βιβλιοθήκη μέχρι 25 cm	82121901/ 82121902/ 82121903/82121904	13,95	19.04.2010- 18.04.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
ST7400000	s200000	Βιβλιοδεσία περιοδικών, διατριβών για τη βιβλιοθήκη μέχρι 30 cm	82121901/ 82121902/ 82121903/82121904	14,95	19.04.2010- 18.04.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
ST7400000	s200000	Βιβλιοδεσία περιοδικών, βιβλίων, διατριβών για τη βιβλιοθήκη 30-35 cm	82121901/ 82121902/ 82121903/82121904	15,95	19.04.2010- 18.04.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
FK620000	s900000	Φωτογρ. κάλυψη εκδηλώσεων	601210111	2.700,00	30.04.2010- 29.04.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
XA10000000	s1000000	Εκπαιδευτική επίσκεψη φοιτητών	78111802	3.200,00	14.05.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
CBS300000	s3000000	Συντήρηση εξοπλισμού & λογισμ. δικτ. Φωνής- δεδομένων Πανεπιστημίου	72102205	36.000,00	29.04.2010- 28.04.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
M7.2500000	s3000000	Συντήρηση & τεχνική	72102205	4.870,00	26.05.2010-	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/

		υποστήριξη του εξοπλισμού στην αίθουσα τηλεκπαίδευσης			25.05.2011		GREEK
XH10100000	p80000	Φωτοαντιγραφικό χαρτί Α3/Α4	14111507	37.364,20	03.03.2010-02.05.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
CBS300000	p60000	Rack για την τοποθέτηση των server των εργαστηρίων του Τμήματος Πληροφορικής	24102001	1.440,00	ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΕΝΤΟΣ 30 ΗΜΕΡΩΝ	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
4D610000	p60000	Εκτυπωτής 3D	23261507	55.660,00	ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΕΝΤΟΣ 90 ΗΜΕΡΩΝ	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
GX730000	p40000	Έπιπλα γραφείου	561122047	15.0219,08	ΠΑΡΑΔΟΣΗ 10.07.2010- 10.09.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
PA5000000	p90000	Χαρτοκόπτες	44121617	24,20	ΟΡΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΕΝΤΟΣ 30 ΗΜΕΡΩΝ	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
GDI710000	p90000	Κούπες	52152103	3194,4 (συνολικό ποσό)	ΟΡΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΕΝΤΟΣ 30 ΗΜΕΡΩΝ	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
LM1100000	p30100	2 επιγραφές	55121701	1.978,35	ΟΡΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΕΝΤΟΣ 40 ΗΜΕΡΩΝ	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
EU550000	p90000	Καπέλα	24122004	3,00	ΟΡΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΕΝΤΟΣ 30 ΗΜΕΡΩΝ	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
PM5300000	p90000	Διάφορα είδη δώρων γραφικής	601017102	2468,4 (συνολικό ποσό)	ΟΡΙΣΤΙΚΗ	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/

		ύλης και μικροαντικείμενα γραφείου (για τις Δ.- Δ. Σχ.)		ποσό)	ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΕΝΤΟΣ 20 ΗΜΕΡΩΝ		GREEK
BA200000	p90000	Κασετίνες	601215388	2.307,7 (συνολικό ποσό)	ΟΡΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΕΝΤΟΣ 30 ΗΜΕΡΩΝ	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
SE7100000	p80000	Ηλεκτρολογικό υλικό	391016191	5.814,35 (συνολικό ποσό)	15.06.2010-14.08.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
SE7100000	p80000	Λαμπτήρες	39101619	1.545,77 (συνολικό ποσό)	15.06.2010-14.08.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
CS330000	s3000000	Εφαρμογές υποστήριξης πρόσθετων λειτουργιών για το πληροφοριακό σύστημα της διεύθυνσης σπουδών.	81111501	35.513,5	ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΕΝΤΟΣ 15 ΗΜΕΡΩΝ & ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ Σ ΜΕΧΡΙ 30.07.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
ABC110000	s300000	Προσωρινός καθαρισμός κτιρίων πανεπιστημίου	76111501	184.992	07.07.2010-21.11.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
NM3100000	s200000	Εκτύπωση διαφόρων εντύπων	82121701/82121702	25.422,87	22.07.2010-21.07.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
SD7000000	s700000	Συντήρηση κήπων	70111703	22.050,00	22.07.2010-21.07.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
MSG2600000	s500000	Προσωρινή φύλαξη κτιρίων	92121504	129.150,00	24.07.2010-23.11.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
MA2000000	p800000	Σύστημα παραγωγής απεσταλμένου και υψηλής ποιότητας νερού για το εργ. θαλ. επιστ. του Τμήματος Ναυτιλιακών Σπουδών	41104206	5.166,00	ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΩΣ ΤΙΣ 30.09.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK

BR220000	p60001	18 Data projectors	45111609	1.135,29	ΠΑΡΑΤΑΣΗ ΕΩΣ 20.11.2010 ΑΠΟ 30.09.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
BR220000	p60002	7 Overhead projectors	45111607	350,55	ΠΑΡΑΤΑΣΗ ΕΩΣ 20.11.2010 ΑΠΟ 30.09.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
BR220000	p60003	16 Projection screens	45111603	276,75	ΠΑΡΑΤΑΣΗ ΕΩΣ 20.11.2010 ΑΠΟ 30.09.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
CBS300000	p60000	Εξοπλισμός για κάλυψη τηλεπ. υποδομής κ διασύνδεσης νέων ενοικ. Κτιρίων	43221522	10.922,4	ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΚΑΙ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣ Η ΜΕΧΡΙ ΤΙΣ 15.12.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
KO930000	p90000	Είδη γραφικής ύλης/μικροαντικείμενα γραφείου	14111509	10.456,25	02.09.2010- 01.09. 2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
PL5200000	p90000	Είδη γραφικής ύλης/μικροαντικείμενα γραφείου	14111509	2.875,12	02.09.2010- 01.09. 2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
EPL540000	s900000	Απομαγνητοφώνηση πρακτικών συμποσίου	41105803	2988,9	27.09.2010- 07.11.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
INTR820000	p70000	Βάση δεδομένων ΝΟΜΟΣ	43232304	5.346	27.10.2010- 26.10.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
BN210000	s2000000	Παροχή υπηρεσιών αναδρομικής συλλογής, προετοιμασίας, καταχώρησης	81112002	22.017	19.10.2010- 19.12.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK

		και επεξεργασίας δεδομένων του Πανεπιστημίου για το πάγιο υλικό					
RT6000000	p80000	Μελάνια/μελανοταινίες	44103103	20.827,24 (συνολικό ποσό)	04.11.2010- 03.11.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
RT6000000	p80000	Τόνερ	44103105	20.827,24 (συνολικό ποσό)	04.11.2010- 03.11.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
BR220000	s1000000	Εκδρομή Τμ. Βιομηχανικής Διοίκησης (μεταφορά)	78111802	6.580	19.11.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
ABC110000	s300000	Καθαρισμός κτιρίων	76111501	203.921,6	22.11.2010- 21.07.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
MSG2600000	s500000	Φύλαξη κτιρίων	92121504	216.206,35	24.11.2010- 23.07.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
EC560000	P70000	Ανανέωση άδειας χρήσης του εκπ/κου πακέτου ασφαλείας πληροφοριών για τις ανάγκες του Τμήματος Ψηφιακών Συστημάτων	43232505	1.353,00	23.11.2010- 22.11.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
CBS300000	p60000	Προμήθεια πρόσθετου τηλεπικοινων. εξ. για την κάλυψη τηλεπ. υποδομής και διασυνδ. των νέων ενοικιαζόμενων κτιρίων	43221522	4.944,6	22.11.2010- 07.12.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
AW140000	p400000	Προμήθεια και εγκατάσταση κριωμάτων και λοιπού υποστηρικτικού εξ. Και εκτέλεση εργασιών στο Πανεπιστήμιο	72101502	22.896,28	22.11.2010- 07.12.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
SPBI7400000	p70000	Προμήθεια αναλυτικού-	43232605	20.598,81	24.11.2010-	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/

	στατιστικού λογισμικού SPSS Modeler v.14.0			04.12.2010	GREEK		
CS330000	s3000000	Ανανέωση της σύμβασης συντήρησης και τεχνικής υποστήριξης του πληροφ. συστήματος Γραμματείας	72102205	17.220,00	30.11.2010	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
KY950000	p50000	Πόρτα security	30171501	492,00	01.01.2011- 31.12.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
KY950000	p50000	Γυαλί-κρύσταλλα	30171706	98,40	01.01.2011- 31.12.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
EPL540000	s200100	Βιβλιοδεσίες	82121901/82121902/ 82121903/82121904	63.333,33	16.12.2010- 15/12/2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
EPL540000	s200200	Εκδόσεις	82121801/82121802	63.333,33	16.12.2010- 15/12/2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
EPL540000	s200300	Εκτυπώσεις	82121701/82121702	63.333,33	16.12.2010- 15/12/2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
SK7200000	s400000	Μόνωση	30141507	70.725,00	16.12.2010- 29.01.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
WP9000000	p40000	250 Καθίσματα	56101504	43.050,00 (συνολικό ποσό)	ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΣΕ ΧΡΟΝΙΚΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΜΙΚΡΟΤΕΡΟ ΤΩΝ 90 ΗΜΕΡΩΝ ΑΠΟ Τ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
KP940000	s2000000	Αποξήλωση, μεταφορά και τοποθέτηση εξοπλισμού του κτιρίου επί της οδού Καραολή και Δημητρίου 40	81101705-6	69.300,00	16.12.2010- 15.01.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK

PR5500000	s3000000	Μηχανογραφικές υπηρεσίες συντήρησης και υποστήριξης του λογιστικοστολογικού συστ. πληροφοριών του Πανεπιστημίου	81111811	20.863,68	01.01.2011-31.12.2011	ΕΛΛΑΔΑ/GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
-----------	----------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------	-----------	-----------------------	-----------	--------------------

Πίνακας 4.4: Ανάλυση δαπανών για το έτος 2010.

2011	Ταυτότητα προμηθευτή/ supplier ID	Ταυτότητα είδους προμηθευτή/ Supplier Part ID	Περιγραφή Είδους-Υλικού/ Item ID	SPSC κωδικός (Code)	Τιμή μονάδας/ Unit Price €	Χρόνος παράδοσης /Lead Time	Περιοχές/ Regions	Γλώσσα/ Language
	MPU2400000	s1500000	Εκμετάλλευση φοιτητικού εστιατορίου	90101501	1.125.000,00	16/02/11-31/12/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	DI400000	s200000	Δημοσίευση προκηρύξεων	82121506-6	80.000,00	25/02/11-24/02/2012	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	IC800000	s1000000	Δεξίωση 300 ατόμων στο Ίδρυμα Ευγενίδου	90101603	12.135,90	03/03/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	ELTA520000	s600000	Ταχυμεταφορές δεμάτων, πακέτων	78102204	35.000,00	14/03/11-13/03/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	CL310000	s200000	Αναπαραγωγή & Εκτύπωση Τεχνικών Σχεδίων	82121701	8.000,00	14/03/11-13/03/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	TL8000000	s3000000	Τεχνική υποστήριξη προγραμμάτων MVP1-MVP4	81111811	2.460,00	14/03/11-13/03/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	LM1100000	p30000	Αυτόματος Μηχανισμός σφραγίδας	27112306	14,76	14/03/11-13/03/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	LM1100000	p30000	Πινακίδα (με χάραξη σε υλικό PVC χαρακτηριστικής ή Plexiglass διαφόρων χρωμάτων minimum έως 200 cm ²)	55121620	43,05	14/03/11-13/03/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	LM1100000	p30000	Αυτοκόλλητα 2 σειρών ύψους 1-3 cm	55121606	24,60	14/03/11-13/03/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	KA901000	s800000	Συντήρηση ψυκτών	831015103	9.000,00	14/03/11-13/03/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
	GCO700000	p30000	Πινακίδες αλουμινίου τύπου RAL 64x11,6 cm (340)	55121701	7,25	ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΜΕΧΡΙ 05/04/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK

XH10100000	s3000000	Υπηρεσίες συντήρησης για εκτυπωτικό μηχάνημα NUVERA	81111811	30.000,00	15/03/11-14/03/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
GRT720000	s3000000	Υπηρεσίες συντήρησης για εκτυπωτικό μηχάνημα RICOH	81111811	15.000,00	15/03/11-14/03/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
KM920000	s100000	Εκμετάλλευση κυλικείου Πανεπιστημίου	90101701	10.000,00 κάθε χρόνο	24/03/11-23/03/14	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
XH10100000	p80001	Μελάνια	44103103	6.600,00 (συνολικό ποσό)	29/03/11-28/03/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
XH10100000	p80002	Τόνερ	44103105	6.600,00 (συνολικό ποσό)	29/03/11-28/03/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
XH10100000	s3000000	Συντήρηση για εκτυπωτικά μηχανήματα	81111811	31.721,29	29/03/11-28/03/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
IS840000	p40000	Ράφια	24102004	5.109,89	27/04/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
NI3000000	p50000	Είδη κιγκαλερίας	30191601	4.000,00	13/04/11-12/04/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
MPI2300000	p50000	Λουκέτα-κλειδιά	46171501	4.000,00	13/04/11-12/04/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
IN810000	s300000	Απολύμανση	76101503	4.649,40	15/04/11-14/04/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
ST7400000	s200000	Βιβλιοδεσία	82121901/ 82121902/ 82121903/ 82121904	15.000,00 (συνολικό ποσό)	15/04/11-14/04/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
CPI320000	p60000	12 Συσκευές Fax	44101502	7.404,60 (συνολικό ποσό)	20/04/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK

EB500000	p5100	Προμήθεια ξενόγλωσσων περιοδικών	55111519	105.000,00 (κάθε έτος)	20/04/11- 31/12/12	ΕΥΡΩΠΗ/ EU	ΑΓΓΛΙΚΑ/ ENGLISH
EB500000	p70000	Ηλεκτρονικό σύστημα διαχείρισης συνδρομών	55111501	-	20/04/11- 31/12/12	ΕΥΡΩΠΗ/ EU	ΑΓΓΛΙΚΑ/ ENGLISH
EB500000	p70000	Προμήθεια ηλεκτρονικών βάσεων δεδομένων	43232304	39.769,82	20/04/11- 31/12/12	ΕΥΡΩΠΗ/ EU	ΑΓΓΛΙΚΑ/ ENGLISH
IOP830000	p70000	Προμήθεια ηλεκτρονικών βιβλίων	55111505	5.500,00	26/04/11- 31/12/12	ΕΥΡΩΠΗ/ EU	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
IOP830000	p70000	Προμήθεια ηλεκτρονικών βάσεων δεδομένων	43232304	95.902,69	26/04/11- 31/12/12	ΕΥΡΩΠΗ/ EU	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
MI2200000	p5000	Προμήθεια ελληνικών βιβλίων σε έντυπη μορφή	55101509	14.400,00 (κάθε έτος)	27/04/11- 31/12/12	ΕΥΡΩΠΗ/ EU	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
MI2200000	p5001	Προμήθεια ξενόγλωσσων βιβλίων σε έντυπη μορφή	55101509	57.600,00 (κάθε έτος)	27/04/11- 31/12/12	ΕΥΡΩΠΗ/ EU & Η.Π.Α./US	ΑΓΓΛΙΚΑ/ ENGLISH
SPBI7400000	p70000	Ανανέωσης άδειας χρήσης αναλυτ.-στατιστικού λογ. SPSS	43232605	17.810,00	03/05/11- 03/05/2012	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
CBS300000	s3000000	Συντήρηση εξοπλισμού & λογισμικού δικτύων φωνής-δεδομένων	72102205	35.670,00	13/05/11- 12/05/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
DR420000	p50000	Ηλεκτροκίνητοι ανελκυστήρες για ΑμεΑ	42192301	17.628,00	16/05/11- 29/06/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
KS950000	s900000	Φωτογραφική κάλυψη εκδηλώσεων	601210111	3.321,00	16/05/11- 15/05/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
TL8000000	s3000000	Τεχνική υποστήριξη των προγραμμάτων MVP 1 MAX LOAD	81111811	2.656,80	17/03/11- 16/03/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
CPI320000	p60000	Φορητός Η/Υ & οθόνη	43211503/ 43211902	2.675,25	04/06/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK

PP5400000	p20100	Ξεσκονόπανα μεγάλα	47121801	0,738	25/05/11-24/05/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
PP5400000	p20200	Κουβάδες σφουγγαρίσματος	47121804	2,3985	25/05/11-24/05/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
PP5400000	p20400	Απορροφητικές πετσέτες	47131502	0,9225	25/05/11-24/05/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
PP5400000	p20500	Σφουγγαράκια μικρά	47131603	0,1353	25/05/11-24/05/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
PP5400000	p20600	Χλωρίνη παχύρρευστη	47131807	1,6482	25/05/11-24/05/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
ME2100000	p70000	Προμήθεια δικτυακών αδειών του λογισμικού MATLAB (10)	43232605	10.811,70	27/05/11-26/05/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
PI5100000	s800000	Ανάθεση εργασιών για την αντιμετώπιση προβλημάτων του αντλητικού συγκροτήμ. γεώτρησης της Νίκαιας	40151510	11.700,00	27/05/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
LA1000000	s1000000	Μονοήμερη εκπαιδ. εκδρομή στο Δορυφορικό Σταθμό ΟΤΕ	78111802	3.450,00	27/05/11-02/06/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
TR8100000	s800000	Εργασίες επισκευής ψυκτικού συγκροτήματος	41103007-2	7.872,00	09/06/11-19/06/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
GDI710000	s1000000	Διοργάνωση 14 ^{ης} Συνόδου Τμημάτων-Γραφείων Διεθνών & Δημοσίων Σχέσεων ελληνικών-κυπριακών πανεπ.	83111506	14.883,00	10/06/11-30/06/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
M72500000	s3000000	Συντήρηση & τεχνική υποστήριξη της αίθουσας τηλεκπαίδευσης	72102205	3.505,50	06/07/11-05/07/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
XTH10200000	s2000000	Ψηφιοποίηση αρχιτεκτονικών σχεδίων ιδιόκτητων-ενοικιαζ. κτιρίων	80111617	15.682,50	06/07/11-27/07/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK

CBS300000	p60000	Εξοπλισμός για εργαστηριακές ασκήσεις του Τμ. Ψηφιακών Συστημάτων	60106204	2.829,00	08/07/11-28/07/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
GL720000	s2000000	Παροχή υπηρεσιών πληροφορικής-ιστοσελίδα πανεπιστημίου	81112103	56.163,65	17/07/11-16/1/12 (ΘΑ ΠΑΡΕΙ ΠΑΡΑΤΑΣΗ)	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
SD7000000	s700000	Συντήρηση κήπου	70111703	19.950,00	22/07/11-21/07/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
MSG2600000	s500000	Φύλαξη κτιρίων	92121504	220.467,22 (ετήσιο ποσό)	25/07/11-31/12/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
OI4000000	s300000	Καθαρισμός κτιρίων	76111501	202.642,50	18/08/11-17/01/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
CBS300000	p70000	Εκπαιδ. πακέτο διδασκαλίας	43232505	202.590,84	06/08/11-05/10/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
AP130000	s60000	Προμήθεια εξαρτημάτων αναβαθμ. & επισκευής υπολογιστών μικροϋλικών	60106204-4	14.655,45	23/09/11-22/11/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
OP4100000	s400000	Συντήρηση ανελκυστήρων για κτίρια του πανεπιστημίου	24101604-1	2.509,20 (ΜΕ ΑΠΟΦΑΣΗ ΠΡ.Σ. 7/2/2012 ΘΑ ΠΛΗΡΩΘΕΙ ΜΕΡΟΣ ΤΟΥ ΠΟΣΟΥ)	26/09/11-25/09/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
SP7300000	p60000	Εγκατάσταση δικτυακού εξοπλισμού στο ΟΚΝ	43221522	61.780,69	07/10/11-21/11/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
AG120000	s70000	Ανάπτυξη συμπλ. λειτουργιών στο λογιστικόλογικό πληρ. σύστημα της Δ/σης Οικονομικού	81111501	13.530,00	14/10/11-13/11/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK

INTR820000	p70000	Συνδρομή δικαιώματος πρόσβασης στη χρήση της Τραπεζ. Νομικών Πληροφοριών	43222625-5	2.635,08	02/11/11-01/11/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
KD910000	p40000	Συστήματα ραφιών	24102004	3.302,55	08/11/11-08/12/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
CBS300000	p60000	Επέκταση ενιαίου δικτύου φωνής & δεδομένων	43221522	269.063,12	21/11/11-21/12/11	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
NPH3200000	s60000	Εξοπλισμός & εργασίες για την αποκατάσταση της λειτουργ. του συνεδριακού συστήματος διασυνδ. στην αίθουσα συνεδρίων	43221522/ 43221506	4.826,52	15/12/11-14/01/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
KO930000	p80000	Είδη γραφικής ύλης	14111509	16.634,10	16/12/11-15/12/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
SW7500000	s500000	Φύλαξη κτιρίων	92121504	209.811,37	17/12/11-31/05/12	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK
BR220000	p60000	Προμήθεια οπτικοακουστικού υλικού	86141702	71.847,53	17/12/11-4/2/2012 (ΕΧΕΙ ΖΗΤΗΣΕΙ ΠΑΡΑΤΑΣΗ)	ΕΛΛΑΔΑ/ GR	ΕΛΛΗΝΙΚΑ/ GREEK

Πίνακας 4.5: Ανάλυση δαπανών για το έτος 2011.

Ολοκληρώνοντας την ανάλυση δαπανών για τα έτη 2010 και 2011, είναι φανερό ότι κάθε φορά με την εκάστοτε σύμβαση το Πανεπιστήμιο καλύπτει όλες τις ανάγκες που προκύπτουν ή είναι σίγουρο ότι θα προκύψουν στο επόμενο χρονικό διάστημα. Συνεπώς, φροντίζει να καλύπτει τις απαιτήσεις του με αγορές αγαθών και εξασφάλιση υπηρεσιών ημερησίως, μηνιαίως ή ετησίως.

Αναφορές Κεφαλαίου 4

- Συμβάσεις Ελληνικού Πανεπιστημίου για τα έτη 2010 & 2011
- Ariba Network Platform
- Uniform Code Council Inc.,2004
- Pandit K. and Marmanis H., 2008

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

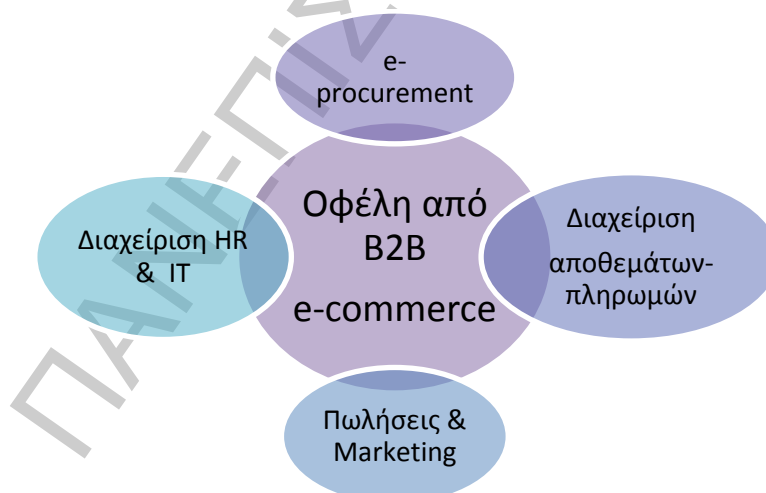
ο ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ

- Ηλεκτρονικό εμπόριο: *e-commerce*

Αρχικά, είναι απαραίτητο να γίνει αναφορά στο ηλεκτρονικό εμπόριο. Το ηλεκτρονικό εμπόριο ορίζεται ως η εφαρμογή της τεχνολογίας προς την αυτοματοποίηση των επιχειρησιακών συναλλαγών και ροών για τη μεταφορά πληροφοριών, προϊόντων, υπηρεσιών και πληρωμών. Ουσιαστικά αποτελεί ένα εργαλείο το οποίο κατευθύνει τις επιθυμίες των επιχειρήσεων-οργανισμών, καταναλωτών και διοίκησης, έτσι ώστε να επιτυγχάνεται η βελτίωση της ποιότητας και της ταχύτητας εξυπηρέτησης, σε συνδυασμό με τον περιορισμό του κόστους. Το ηλεκτρονικό εμπόριο έχει δύο τύπους: i. Business-to-customer (B2C) και ii. Business-to-business (B2B). Η δεύτερη μορφή θα αναλυθεί στην παρούσα εργασία, δηλαδή το δι-επιχειρησιακό ηλεκτρονικό εμπόριο, το οποίο και παρουσιάζει μία πληθώρα πλεονεκτημάτων.

- B2B Ηλεκτρονικό εμπόριο: *B2B e-commerce*

Κατά βάση οι παραδοσιακές επιχειρηματικές διαδικασίες ήταν ιδιαίτερα χρονοβόρες, κοστοβόρες και μη αποδοτικές. Όμως, σε επίπεδο e-business (ηλεκτρονικό επιχειρείν) από τις διαδικασίες οι οποίες ακολουθούνται προκύπτει μία σειρά από οφέλη σε πολλούς και σημαντικούς τομείς ως προς τη διαχείριση προμηθειών, αποθεμάτων, πληρωμών, ανθρωπίνων πόρων, IT και τις πωλήσεις - marketing.



Σχήμα 5.1: Τομείς που ωφελούνται από την υιοθέτηση του B2B ηλεκτρονικού εμπορίου. (Αργυράκη Π., 2002).

Όσον αφορά στον τύπο ηλεκτρονικής επιχειρηματικότητας, αυτοί οι οποίοι ενστερνίζονται την εν λόγω καινοτομία διακρίνονται στις ακόλουθες κατηγορίες ανάλογα με το βαθμό υιοθέτησης της. Παρατίθενται μερικά παραδείγματα για τον εκάστοτε τύπο.



Σχήμα 5.2: Τα επίπεδα υιοθέτησης του e-commerce σε διάφορους κλάδους της βιομηχανίας. (Αργυράκη Π., 2002).

Το επίπεδο Δ το αποτελούν οι βραδυκίνητοι αποδέκτες του B2B ηλεκτρονικού εμπορίου και είναι γεγονός ότι ο τομέας της εκπαίδευσης ανήκει σε αυτό το επίπεδο (Αργυράκη Π., 2002). Με άλλα λόγια, τα πανεπιστήμια και ειδικά το υπό μελέτη Πανεπιστήμιο είναι δεδομένο ότι ανήκει στη συγκεκριμένη κατηγορία, καθώς δεν έχει εφαρμόσει ακόμη την ηλεκτρονική μέθοδο εμπορίου ως προς τις ηλεκτρονικές προμήθειες.

Σε αυτό το σημείο πριν πραγματοποιηθεί η ανάλυση των ηλεκτρονικών προμηθειών, αξίζει να γίνει μία αναφορά στις ηλεκτρονικές αγορές επειδή η ύπαρξή τους ενισχύει και διευκολύνει σε σημαντικό βαθμό τις ηλεκτρονικές προμήθειες.

- Ηλεκτρονικές αγορές: e-marketplaces

Ηλεκτρονική αγορά, σύμφωνα με τον ορισμό της IBM, αποτελεί ο ηλεκτρονικός τόπος συγκέντρωσης αγοραστών και προμηθευτών όπου τα προϊόντα και οι υπηρεσίες ομαδοποιούνται και είναι διαθέσιμα για συναλλαγή. Ακόμη, ο ιδρυτής της ηλεκτρονικής αγοράς είναι υπεύθυνος για τη διαχείριση και τη διατήρησή της. Όροι οι οποίοι αναφέρονται στην ηλεκτρονική αγορά είναι οι εξής: e-marketplace, marketsites, eXchange, eHub, metamediaries.

Οι ηλεκτρονικές αγορές διακρίνονται σε κατηγορίες βάσει κάποιων συγκεκριμένων κριτηρίων, όπως:

- i. η αγοραστική συμπεριφορά,
- ii. οριζόντιες/κάθετες ηλεκτρονικές αγορές,
- iii. βαθμός συγκέντρωσης.

Ως προς την αγοραστική συμπεριφορά, το Σχήμα 5.3 παρουσιάζει το “πώς” και το “τι” αγοράζουν οι επιχειρήσεις.

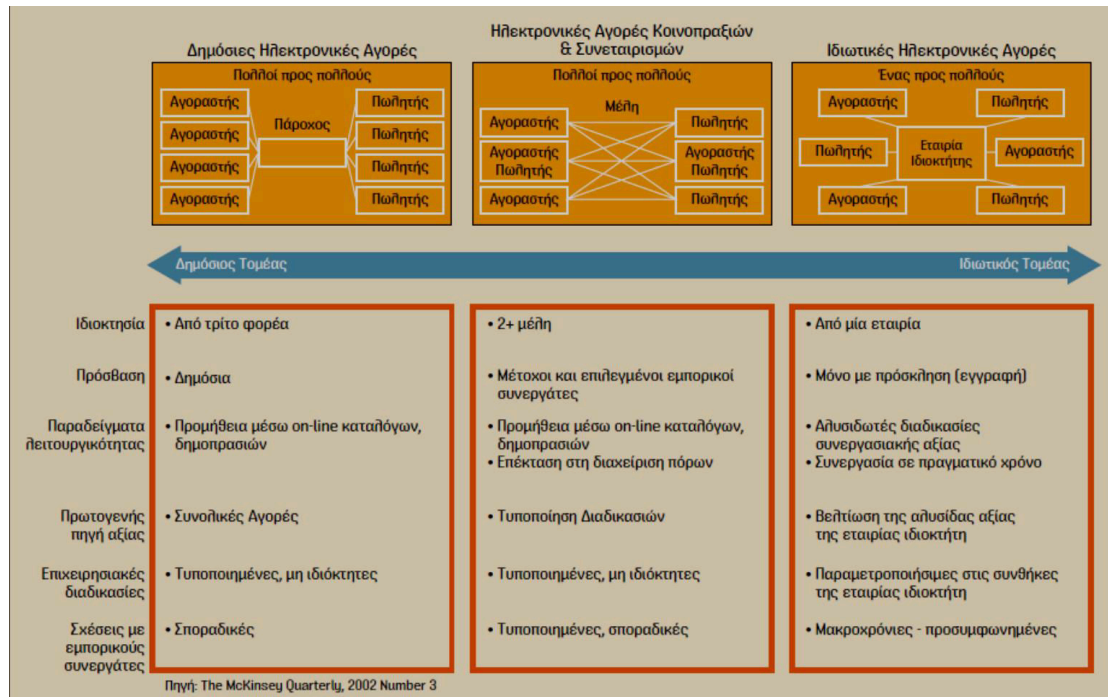
“Πώς” αγοράζουν οι επιχειρήσεις	Συστηματική αγορά	MRO Hubs	Catalogue
	Spot αγορά	Yield Managers	Exchanges
		Έμμεσα προϊόντα	Άμεσα Προϊόντα
		“Τι” αγοράζουν οι επιχειρήσεις	

Σχήμα 5.3: Ηλεκτρονικές αγορές ως προς την αγοραστική συμπεριφορά. (Αργυράκη Π., 2002)

Αναφορικά με την εκπαίδευση, τα πανεπιστημιακά ιδρύματα θα είχαν τη δυνατότητα να επεκταθούν στην αγορά MRO Hub, στις συναλλαγές και στους καταλόγους. Στη συγκεκριμένη περίπτωση, το Πανεπιστήμιο με την είσοδό του σε αγορές οι οποίες προμηθεύουν σε spot τιμές προϊόντα (όπως για παράδειγμα το πετρέλαιο) και στην αγορά καταλόγων (catalogue), θα οδηγηθεί στην αυτοματοποίηση όλης της διαδικασίας για να βελτιωθεί συνακόλουθα η εφοδιαστική αλυσίδα του.

Όσον αφορά στο κριτήριο των οριζόντιων ή κάθετων e-marketplaces, το Πανεπιστήμιο είναι απαραίτητο να εισχωρήσει στις οριζόντιες αγορές. Οι τελευταίες λειτουργούν σε πολλούς διαφορετικούς κλάδους, έτσι ώστε να προμηθεύεται ο οργανισμός σχετικά τυποποιημένα προϊόντα τα οποία είναι κοινώς αναγκαία σε όλους τους κλάδους ανεξαρτήτως. Ένα τέτοιο παράδειγμα ακριβώς είναι το Ariba Network και το οποίο παρουσιάστηκε αναλυτικά στο Κεφάλαιο 4.

Συμπερασματικά, οι ηλεκτρονικές αγορές ενισχύουν ουσιαστικά την ανάπτυξη και τη λειτουργία των ηλεκτρονικών προμηθειών, καθώς προσφέρουν μία σειρά από πλεονεκτήματα στις επιχειρήσεις και στους οργανισμούς για τις άμεσες και έμμεσες προμήθειές τους. Για το Πανεπιστήμιο αξίζει να τονιστεί ότι έχει έμμεσες προμήθειες τύπου ORM (white collar) και όχι MRO (blue collar).



Διάγραμμα 5.4: Διαφοροποίηση B2B ηλεκτρονικών αγορών. (Περιοδικό ΧρήμαXFiles, 2002)

• Ηλεκτρονικές προμήθειες: e-procurement ως τμήμα του B2B e-commerce

Οι ηλεκτρονικές προμήθειες θεωρούνται ως η πιο σημαντική συνιστώσα της επιχειρησιακής αριστείας όσον αφορά στο e-business (Baura *et al.* as cited in Davila *et al.*, 2003). Οι τύποι τεχνολογιών για τις ηλεκτρονικές προμήθειες βρίσκονται ακόμη σε αρχικό στάδιο ανάπτυξης και το ζητούμενο είναι να έρθει μία γρήγορη ανάπτυξη (η οποία, όμως, θα οδηγήσει αναπόφευκτα και σε επικείμενη ωρίμανση). Κάθε σύστημα e-procurement περιλαμβάνει είτε extranets - intranets είτε e-marketplaces. Τα τέσσερα είδη ηλεκτρονικής προμήθειας παρουσιάζονται στο ακόλουθο σχήμα:

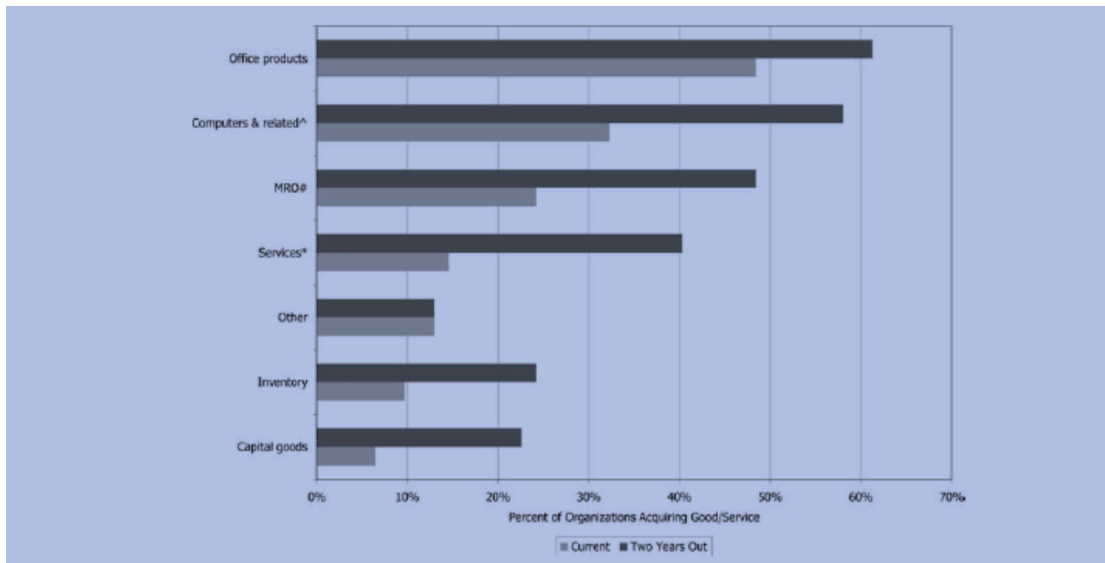


Σχήμα 5.5: Τα είδη ηλεκτρονικής προμήθειας και τα τμήματα (segments) που τα εφαρμόζουν.

Βάσει μίας έρευνας που διεξήχθη σε 168 οργανισμούς στις Η.Π.Α., μέσα στο δείγμα περιλαμβάνονται μεγάλες επιχειρήσεις, αλλά και μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί, όπως πανεπιστήμια και κρατικές υπηρεσίες. Το 51% των ερωτηθέντων (81 από τους 168), που είναι κυρίως μεγάλες επιχειρήσεις, απάντησε ότι έχει προβεί στην αγορά κάποιου είδους τεχνολογίας για τις ηλεκτρονικές προμήθειες. Επιπλέον, το 34% των επιχειρήσεων-οργανισμών έχει ήδη μπει στη διαδικασία να εφαρμόζει ένα είδος ηλεκτρονικής προμήθειας για περισσότερο από ένα χρόνο. Το 25% κυρίως εφαρμόζει προγράμματα λογισμικού και έχει ασχοληθεί με δραστηριότητες ηλεκτρονικών δημοπρασιών. Οι κοινοπραξίες παραμένουν στο 3%, με φανερή τη δυνατότητα τετραπλασιασμού στο άμεσο μέλλον. Αντίθετα, σε ποσοστό 62% είναι πολλοί μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί οι οποίοι προστρέχουν σε ανταλλαγές αγορών και σε 61% οι μη κερδοσκοπικοί σε κοινοπραξίες.

Η ηλεκτρονική σύναψη συμβάσεων ή και διαφορετικά ηλεκτρονική προμήθεια είναι σίγουρο ότι προσδίδει μακροχρόνια ένα τεράστιο πλεονέκτημα στις επιχειρήσεις οι οποίες θα τις εφαρμόσουν μέσα στην εφοδιαστική τους αλυσίδα. Οι ηλεκτρονικές προμήθειες, όταν υιοθετηθούν από μία επιχείρηση, είναι αναγκαίο να ενσωματωθούν σε προγράμματα όπως το MRP, BOM, στον προγραμματισμό, στην απογραφή, στα συστήματα κοστολόγησης και στα συστήματα αναφοράς απόδοσης. Ακολουθώντας, θα επέλθει και η αυτοματοποίηση της διαδικασίας παραγγελιών και η διευκόλυνση της λειτουργίας της εφοδιαστικής αλυσίδας.

Από την άλλη πλευρά, όμως, είναι απαραίτητο να τονιστεί το γεγονός ότι η εφαρμογή μίας εκ των τεσσάρων τύπων τεχνολογίας του e-procurement σε έναν οργανισμό είναι ιδιαίτερα χρονοβόρα και ακριβή από άποψη χρημάτων. Πέρα από αυτά τα δύο, η εφαρμογή της ενέχει και κίνδυνο (risk), προκειμένου οι ηλεκτρονικές προμήθειες να αποτελούν μία κύρια λειτουργία (core business) των οργανισμών. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα μίας έρευνας, αποδεικνύεται ότι γι' αυτούς ακριβώς τους λόγους οι τελευταίοι τείνουν να εντάσσουν τις ηλεκτρονικές προμήθειες σε δευτερεύουσες διεργασίες, δηλαδή στη μη παραγωγή αγαθών και στις υπηρεσίες (Davila *et al.*, 2003).



Διάγραμμα 5.6: Τα είδη τα οποία προμηθεύονται περισσότερο ηλεκτρονικά οι οργανισμοί. (Davila *et al.*, 2003)

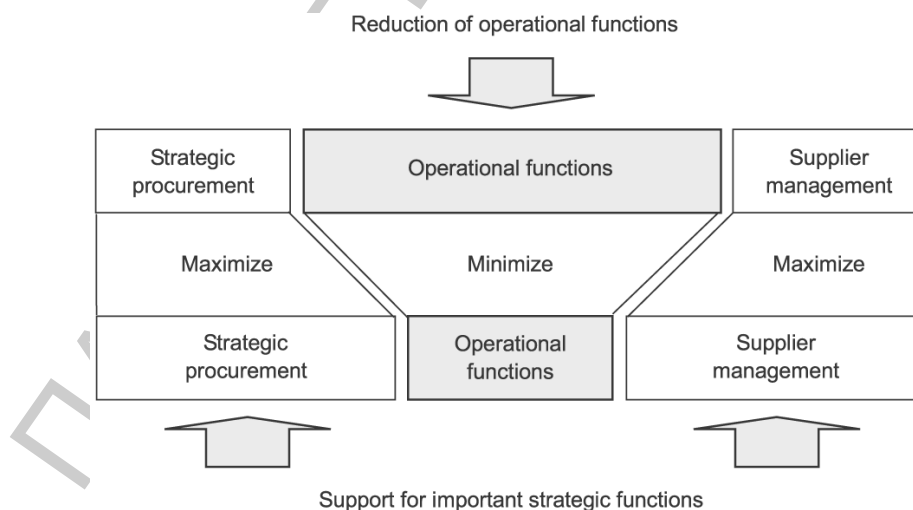
Οι πιθανές στρατηγικές τις οποίες μπορεί να ακολουθήσει η εκάστοτε επιχείρηση για να περιορίσει όσο το δυνατότερο μπορεί το ρίσκο και να ενεργήσει αποτελεσματικά ως προς την ηλεκτρονική προμήθεια είναι κατά κύριο λόγο τρεις. Πρώτον, η προσέγγιση “wait and see”, κατά την οποία είτε δε δεσμεύει πηγές (37%) είτε επενδύει επιλεκτικά (33%). Με αυτόν τον τρόπο, περιορίζεται η πιθανότητα ενδεχόμενου κινδύνου. Επιπροσθέτως, η παρατήρηση χωρίς πειραματισμούς αποτελεί μία ακόμη στρατηγική, χωρίς να δημιουργούνται οι ίδιες δυνατότητες απορρόφησης με την προηγούμενη στρατηγική. Ως επιθετικές στρατηγικές θεωρούνται η επένδυση για την απόκτηση ανταγωνιστικού προβαδίσματος και η άμεση υιοθέτηση και εφαρμογή ηλεκτρονικών προμηθειών, οι οποίες ενέχουν μεγαλύτερο ρίσκο, αλλά οι επιχειρήσεις που θα τις έχουν θα είναι οι ηγέτες, σε αντίθεση με τους άλλους που θα θεωρηθούν ακόλουθοι (Davila *et al.*, 2003).

Τα παραπάνω αντιστοιχούν σε βιομηχανικές και όχι μόνο επιχειρήσεις του ιδιωτικού τομέα. Όμως, στην περίπτωση του Πανεπιστημίου, η φύση αυτού του οργανισμού δεν του επιτρέπει να έχει ούτε άμεσες προμήθειες ούτε MRO. Ο εξοπλισμός και τα αναλώσιμα γραφείου, οι υπολογιστές και οι υπηρεσίες συντήρησης και τεχνικής υποστήριξης είναι οι προμήθειες οι οποίες ενδιαφέρουν το πανεπιστήμιο και είναι εύκολο να μπουν σε καταλόγους. Ενώ, λοιπόν, για τις βιομηχανικές επιχειρήσεις είναι δευτερεύουσες δραστηριότητες οι τελευταίες, για το πανεπιστήμιο είναι οι πρωταρχικές του προμήθειες. Αυτό σημαίνει ότι το ίδιο το πανεπιστήμιο είναι αναγκαίο να τις αναπτύξει σε τόσο μεγάλο βαθμό, όσο και οι βιομηχανικές επιχειρήσεις οι οποίες βέβαια θα έπρεπε να είναι σε θέση να εντάξουν τις ηλεκτρονικές προμήθειες στις διεργασίες παραγωγής.

Το ζητούμενο είναι το Πανεπιστήμιο να αναπτύξει το e-procurement για τις πρωτεύουσες διεργασίες του, δηλαδή για έμμεσα υλικά ORM τα οποία είναι κυρίως πανομοιότυπα προϊόντα και προσφέρονται από πολλούς προμηθευτές. Συστήματα,

όπως το ERP (Enterprise Resource Planning) και το APS (Advanced Planning and Scheduling), επιτρέπουν στους προμηθευτές να παρατηρούν αμέσως τις ανάγκες στην εφοδιαστική αλυσίδα των αγοραστών τους, γεγονός το οποίο αποτελεί τη στρατηγική “push”.

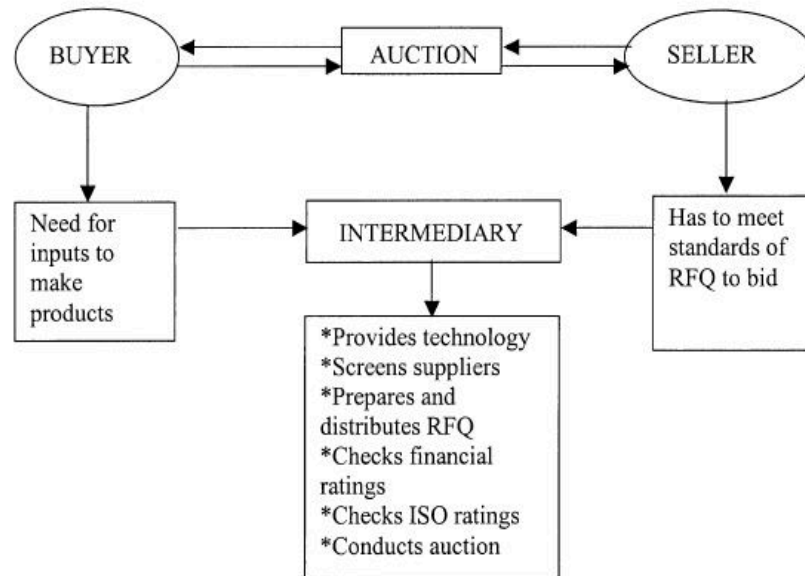
Αντίθετα, όμως, με την υιοθέτηση από την πλευρά των επιχειρήσεων και των οργανισμών στο e-procurement κάθε εργαζόμενος θα έχει τη δυνατότητα από το δικό του υπολογιστή να εισέρχεται στο σύστημα και να έχει online πρόσβαση στον κατάλογο των προμηθευτών της επιχείρησης. Η κωδικοποίηση σε αυτό το σημείο διευκολύνει στο μέγιστο τη διαδικασία και πιο συγκεκριμένα την αναζήτηση. Η διαθεσιμότητα και η παράδοση αποτελούν πληροφορίες οι οποίες ανήκουν κι αυτές στο σύστημα. Οι έλεγχοι για τις τιμές, τις παραγγελίες, τις εγκρίσεις και τις πληρωμές πραγματοποιούνται αυτόματα, ενώ ιστορικό για τις συναλλαγές καταγράφεται και κρατείται από τους προμηθευτές (ανάδοχους). Επίσης, είναι δεδομένο ότι οι πληροφορίες είναι διαθέσιμες σε όλους τους ενδιαφερόμενους και από τις δύο πλευρές, πράγμα το οποίο επιτυγχάνεται άμεσα και με τη μέθοδο του e-informing. Αυτό αυτομάτως καταργεί την αβεβαιότητα, σε συνδυασμό με τον περιορισμό του χρόνου διεκπεραίωσης της διαδικασίας. Παράλληλα η εξυπηρέτηση βελτιώνεται και επιτυγχάνεται η λεγόμενη ολοκλήρωση της εφοδιαστικής αλυσίδας των οργανισμών (Supply Chain Integration-SCI). Αξίζει να σημειωθεί ότι ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο παίζει και η αξιολόγηση της απόδοσης, παρέχοντας κοινά δεδομένα στους αγοραστές και στους προμηθευτές, με στόχο την επίτευξη της “extended enterprise”. Η τελευταία έχει επιτευχθεί μέσα από τη στρατηγική αγοράς προμηθειών “pull” και είναι φανερό ότι ο ρόλος του e-procurement έχει ένα ιδιαίτερος σημαντικό στρατηγικό χαρακτήρα για τον οργανισμό ο οποίος θα τον υιοθετήσει (Αργυράκη Π., 2002).



Σχήμα 5.7: Αποτελέσματα της εφαρμογής του e-procurement σε στρατηγικό επίπεδο. (Puschmann Th. and Alt Rainer, 2005)

Σε αυτό το σημείο θεωρείται σκόπιμο να αναλυθούν εκτενέστερα οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες (e-auctions/e-reverse auctions) και οι αγοραστικές κοινοπραξίες (purchasing consortia). Όσον αφορά στο Πανεπιστήμιο:

- Ηλεκτρονικές δημοπρασίες όλων των τύπων θα μπορούσαν να πραγματοποιηθούν για τυποποιημένα είδη και ιδιαίτερα στην περίπτωση μεγάλων διαγωνισμών. Από τη μία, η ηλεκτρονική δημοπρασία δίνει ουσιαστικά εξ ορισμού τη δυνατότητα σε έναν προμηθευτή να πωλήσει τα προϊόντα/υπηρεσίες του σε πολλούς αγοραστές (English auction). Οι γνωστοί ή άγνωστοι αγοραστικοί οργανισμοί παραθέτουν τις προσφορές τους σε σχέση με το μέγιστο δυνατό ποσό το οποίο είναι διατεθειμένοι να προσφέρουν για το υπό δημοπρασία προϊόν. Από την άλλη πλευρά, η reverse auction (Dutch auction) λειτουργεί αντίστροφα με την έννοια ότι ένας αγοραστής καλείται να αγοράσει αυτό που επιθυμεί από έναν αριθμό προμηθευτών. Το σύστημα e-reverse auction είναι ουσιαστικά η χρήση του Internet σε αυτήν ακριβώς τη διαδικασία.
- Ως αγοραστική κοινοπραξία (purchasing consortium) ορίζεται η ένωση είτε επίσημη είτε όχι δύο ή περισσότερων ανεξάρτητων οργανώσεων για να συνδυάσουν τις απαιτήσεις τους σε υλικά, υπηρεσίες και κεφαλαιουχικά αγαθά, με στόχο να μοχλεύσουν περισσότερο τιμολόγηση προστιθέμενης αξίας, τεχνολογίες και υπηρεσίες από τους προμηθευτές τους ως σύνολο σε σχέση με αυτό που θα κέρδιζαν μεμονωμένα (<http://www.esourcingwiki.com>).
- Μία κοινοπραξία τέτοιου είδους θα μπορούσε να εφαρμοστεί για το Πανεπιστήμιο μαζί με τα υπόλοιπα πανεπιστημιακά ιδρύματα της Αττικής. Ακόμη, αυτό έχει τη δυνατότητα να πάρει μέρος σε e-reverse auctions, προκειμένου να αποκτήσει το ίδιο μεγαλύτερη δυνατότητα επιλογής και ευελιξία στις διαπραγματεύσεις, σε συνδυασμό με την επίτευξη καλύτερης επικοινωνίας με τους υποψήφιους αναδόχους. Οι οργανισμοί επικοινωνούν τις ανάγκες τους σε ένα “παγκόσμιο” κοινό σε πραγματικό χρόνο, γεγονός το οποίο μειώνει ως και εξαλείφει τα κόστη συναλλαγής στις διαδικασίες, αυξάνοντας βέβαια τον ανταγωνισμό. Σημαντικό, όμως, είναι ότι χρειάζεται να δοθούν χρήματα για αγορά λογισμικού προγράμματος, call center και απόκτηση ειδικής τεχνολογίας (Sashi C.M. and O’Leary B., 2002). Ακολουθεί το σχήμα 5.7 το οποίο παρουσιάζει το μοντέλο του ηλεκτρονικού πλειστηριασμού.



Σχήμα 5.8: B2B μοντέλο ηλεκτρονικού πλειστηριασμού.
(Sashi C.M. and O'Leary B., 2002)

Το ρόλο του μεσολαβητή τον έχουν αναλάβει συγκεκριμένες ιστοσελίδες, στα καθήκοντα των οποίων είναι τα εξής:

- Να παρέχουν το είδος της τεχνολογίας που χρειάζεται για τη σωστή διενέργεια ολόκληρης της διαδικασίας,
- Να αξιολογούν τους προμηθευτές,
- Να ετοιμάζουν και να διανέμουν τα αιτήματα για τη δημοπρασία (RFQ),
- Να ελέγχουν τις χρηματοοικονομικές και ποιοτικές κατά το πρότυπο ISO αξιολογήσεις,
- Να έχουν την ευθύνη για τη διεξαγωγή ολόκληρης της διαδικασίας.

Επιλογικά, δεν μπορεί να παραβλεφθεί το γεγονός ότι καθένας από τους τύπους του e-procurement εμφανίζει ορισμένα προβλήματα τα οποία ενδέχεται και να αποτελέσουν εμπόδια κατά την εφαρμογή του:

E-Procurement Software
<ul style="list-style-type: none"> • Problems integrating with existing systems. • Lack of common standards for e-commerce software development. • Lack of suppliers accessible through the organization's e-procurement system and/or lack of supplier investment in catalog development.
Internet Exchanges
<ul style="list-style-type: none"> • Not enough suppliers to create a liquid marketplace. • Suppliers reticent to participate in selling environments where preeminent focus is on price. • Suppliers reticent to participate because control is lost over the presentation of brand name and product features
E-Auctions
<ul style="list-style-type: none"> • Organizational discomfort with auctions, as opposed to honoring commitments to supplier partnering and consolidation. • Downward price pressure on vendors resulting in diminished customer service or quality. • Inability to identify potential items for auction.
Purchasing Consortia
<ul style="list-style-type: none"> • Pricing that is not significantly better than available without consortia. • Getting a sufficient number of vendors into the process. • Ensuring conformance to state laws and regulations that require a bidding process.

Σχήμα 5.9: Τα τρία πιο συχνά αναγνωρίσιμα εμπόδια κατά την χρήση των τύπων του e- procurement. (Davila et al., 2003)

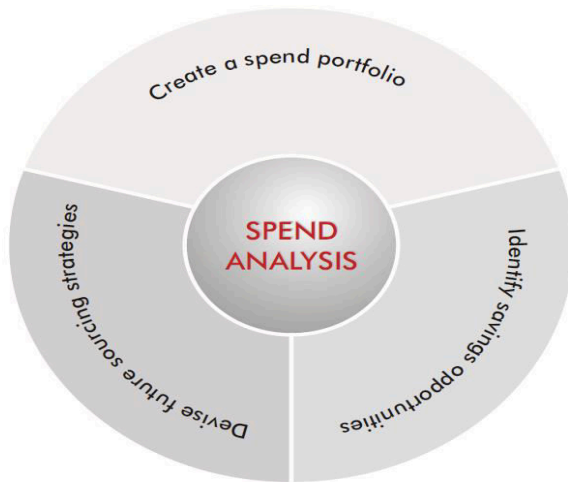
Αναφορές Κεφαλαίου 5

- Περιοδικό ΧρήμαXFiles, 2002
- Αργυράκη Παν., 2002
- Sashi C.M. and O'Leary B., 2002
- Baura *et al.* as sited in Davila *et al.*, 2003
- Davila *et al.*, 2003
- Puschmann Th. and Alt Rainer, 2005
- <http://www.esourcingwiki.com>

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ο ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ



Σχήμα 6.1: Οφέλη από την εφαρμογή της spend analysis. (Zycus, 2012)

Η εφαρμογή της spend analysis στο εν λόγω Πανεπιστήμιο θα έχει μία σειρά από πλεονεκτήματα. Εξίσου σημαντικό είναι, όμως, η ανάλυση να είναι συστηματική και οργανωμένη, προκειμένου να είναι και αποτελεσματική. Μέσω αυτής, το ίδιο το πανεπιστημιακό ίδρυμα θα είναι σε θέση να αναπτύξει μία ακόμη πιο σωστή και λειτουργική στρατηγική προμηθειών, όπως και στρατηγικά πλάνα για να διαχειρίζεται τα εμπορεύματα, τις υπηρεσίες και τους προμηθευτές του. Μέσα από την καταγραφή των δεδομένων των δαπανών ιδίως με την χρήση ενός λογισμικού προγράμματος, μηνιαίως ή ετησίως, θα αναγνωρίσει ευκαιρίες εξοικονόμησης κόστους, επιτυγχάνοντας ταυτόχρονα μεγαλύτερες εκπτώσεις ή κατευθείαν χαμηλότερες τιμές από τους σημαντικότερους προμηθευτές του (Rainey J., 2005).

Επιπλέον, θα μπορεί να επιλέγει το ίδιο την καταλληλότερη πηγή προμήθειας, καθώς και το σωστό τύπο συνεργασίας με τον εκάστοτε προμηθευτή για να επιτυγχάνει την ελαχιστοποίηση του κόστους των αγορών (Λάιος Λ., 2010).

Η δημιουργία ενός spend portfolio για κάθε προμηθευτή θα καταστήσει το πανεπιστήμιο έτοιμο να διαχειριστεί τις κατηγορίες των προμηθευτών και των συμβάσεων ευκολότερα, καθώς θα γνωρίζει το πώς να αντιμετωπίσει τον καθένα ξεχωριστά.

Οι πληροφορίες τις οποίες το Πανεπιστήμιο θα αποκτήσει από την ανάλυση δαπανών θα είναι ιδιαίτερα χρήσιμες σε πολύ μεγάλο βαθμό για να καθορίσει ποια είναι αυτά τα προϊόντα και ποιες οι υπηρεσίες για τα οποία είναι απαραίτητο να συνάπτονται μακροχρόνιες συμβάσεις με προμηθευτές και σε ποια σημεία είναι βασικό να εστιάζονται οι διαπραγματεύσεις. Είναι απαραίτητο να πραγματοποιούνται προτάσεις και διαπραγματεύσεις, ούτως ώστε να γίνεται γνωστή η πραγματική αξία των εξόδων

και να δίνεται η δυνατότητα πλήρους αξιοποίησης των δυναμικών ποσοτήτων με τους προμηθευτές, χωρίς να παραλείπεται η δυνατότητα επιπρόσθετου περιορισμού του κόστους. Θεωρείται επιβεβλημένη, συνεπώς, η πραγματοποίηση spend analysis (κυρίως με ένα πρόγραμμα λογισμικού) τουλάχιστον μία φορά το χρόνο για πληροφοριακούς και πρακτικούς λόγους (Rainey J., 2005).

- Συγκεντρωτικός πίνακας

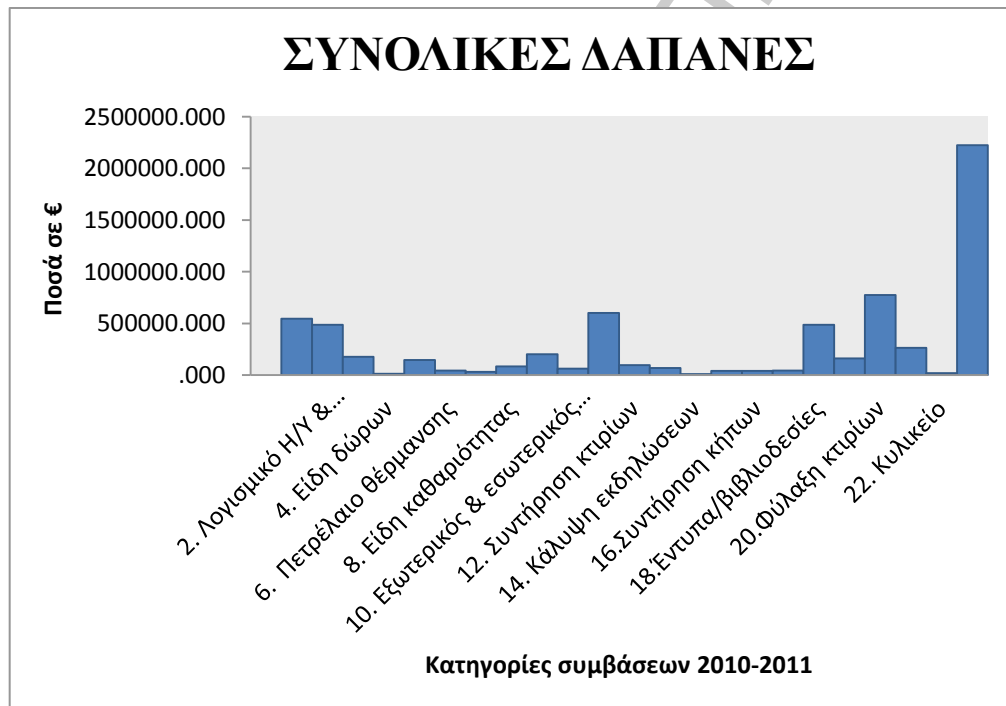
Σε αυτό το κεφάλαιο κρίνεται σκόπιμο να παρουσιαστεί ένας συγκεντρωτικός πίνακας με τις κατηγορίες συμβάσεων και τα συνολικά τους ποσά και για τα δύο έτη.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ 2010-2011	ΠΟΣΑ ΣΕ €
1. Ηλεκτρονικός & τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός	544.485,45
2. Λογισμικό Η/Υ & ανανεώσεις (άδειες)	486.390,54
3 Βιβλία & περιοδικά σε έντυπη μορφή	177.000
4. Είδη δώρων	14.520,12
5. Αναλώσιμα & είδη γραφείου	146.778,36
6. Πετρέλαιο θέρμανσης	42.500
7. Σφραγίδες-πινακίδες	32.988,65
8. Είδη καθαριότητας	85.519,56
9. Έπιπλα	201.681,52
10. Εξωτερικός & εσωτερικός εξοπλισμός κτιρίων	61.628
11. Καθαρισμός/απολύμανση	600.703,70
12. Συντήρηση κτιρίων	96.130,48
13. Ταχυμεταφορές	70.000
14. Κάλυψη εκδηλώσεων	9.009,90
15. Εκδρομές	40.249
16. Συντήρηση κήπων	42.000
17. Συντήρηση ψυκτών-νερό	43.738
18. Έντυπα/βιβλιοδεσίες	485.422,87

19. Παροχή υπηρεσιών τρίτων	163.163
20. Φύλαξη κτιρίων	775.634,94
21. Τεχνική υποστήριξη	265.152,54
22. Κυλικείο	20.000
23. Φοιτητικό εστιατόριο	2.225.000
ΣΥΝΟΛΟ	6.629.696,63

Πίνακας 6.2: Συγκεντρωτικός πίνακας με τις 23 κατηγορίες συμβάσεων 2010-2011.

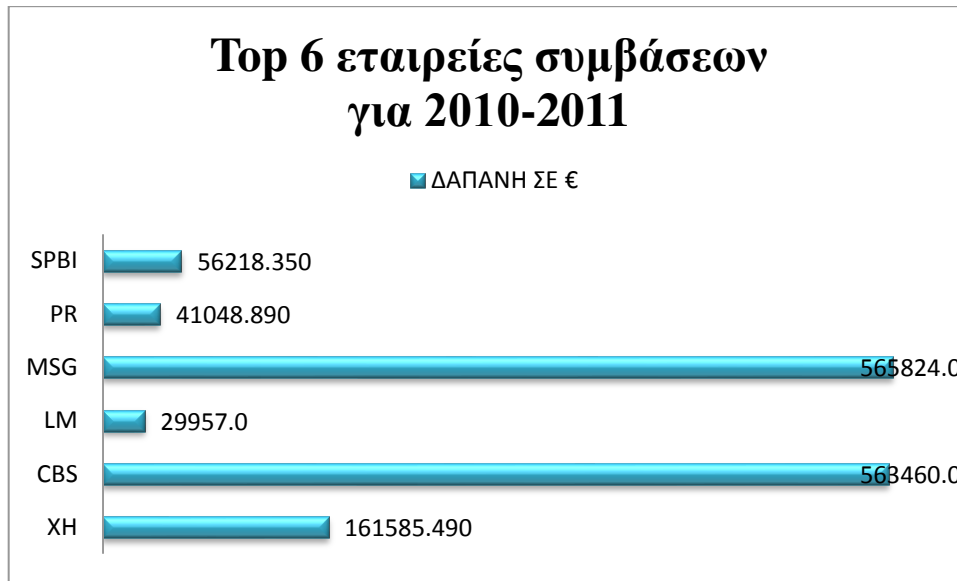
Από το συγκεκριμένο πίνακα προκύπτει το ακόλουθο ραβδόγραμμα στο οποίο απεικονίζεται το ύψος κάθε κατηγορίας συμβάσεων. Μερικές από τις κατηγορίες συγκεντρώνουν μεγάλα ποσά.



Διάγραμμα 6.3: Ύψος δαπανών κατηγοριών συμβάσεων για τα έτη 2010-2011.

Η κατηγορία η οποία και αποσπά τη μεγαλύτερη δαπάνη και στα δύο έτη είναι το φοιτητικό εστιατόριο (23). Αμέσως μετά ακολουθούν η φύλαξη κτιρίων του πανεπιστημίου (20) και ο καθαρισμός-απολύμανση (11). Επιπλέον, κατηγορίες όπως ο ηλεκτρονικός και τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός (1), λογισμικά προγράμματα-ανανεώσεις (2), έντυπα/βιβλιοδεσίες/εκδόσεις (18) και τεχνική υποστήριξη (21) βρίσκονται στο ύψος των 500.000 € περίπου η καθεμία. Πολύ μικρότερα ποσά έχει δαπανήσει το Πανεπιστήμιο για συντήρηση κτιρίων και κήπων, εκδρομές και κάλυψη εκδηλώσεων.

• Σημαντικοί προμηθευτές



Διάγραμμα 6.4: Οι 6 εταιρείες με τις οποίες το πανεπιστήμιο έχει συνάψει περισσότερες συμβάσεις.

Το εν λόγω Πανεπιστήμιο συνάπτει ως επί το πλείστον συμβάσεις με τις ακόλουθες έξι εταιρείες: XH, CBS, LM, MSG, PR και SPBI. Σε αυτό το ραβδόγραμμα εξετάζεται η συχνότητα με την οποία το Πανεπιστήμιο συνάπτει συμβάσεις με τον καθένα από αυτούς τους προμηθευτές αντίστοιχα, χωρίς να παίζει ρόλο το συνολικό ποσό δαπάνης που υπολογίστηκε για τον καθένα από αυτούς.

Η εταιρεία PR η οποία προσφέρει στο πανεπιστήμιο μία ιδιαίτερα σημαντική υπηρεσία – αυτή της τεχνικής υποστήριξης και συντήρησης - όσον αφορά στον τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό του, σε σύνολο 15 συμβάσεων τεχνικής υποστήριξης για τα έτη 2010-2011 συγκεντρώνει 3 συμβάσεις. Βέβαια η τρίτη σύμβαση με την PR αφορά εξολοκλήρου μόνο το 2012, γι' αυτό ακριβώς το λόγο το ποσό της συγκεκριμένης δαπάνης δεν υπολογίζεται και δε λαμβάνεται υπόψη στους γενικότερους υπολογισμούς και στα διαγράμματα, όπως έχει αναφερθεί και σε προηγούμενο κεφάλαιο. Μαζί της και η XH, η οποία και αυτή συγκεντρώνει τον ίδιο αριθμό ως προς την τεχνική υποστήριξη, ενώ στην κατηγορία των αναλωσίμων καταλαμβάνει το 1/3, δηλαδή 3 στις 9 συμβάσεις αυτής της κατηγορίας. Αυτό δηλώνει ότι η XH αποτελεί έναν προμηθευτή που το Πανεπιστήμιο επιλέγει κατά κόρον και συνεπώς έχει ήδη αναπτυχθεί μία σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ τους. Ακόμη, η SPBI το προμηθεύει με το στατιστικό πρόγραμμα λογισμικού SPSS (για εκπαιδευτικούς λόγους), καθώς αυτή είναι η κύρια αντιπρόσωπος του προγράμματος στην Ελλάδα, συνεπώς μόνο αυτή έχει και τη δυνατότητα να ανανεώνει και την άδεια χρήσης του. Στις 12 συμβάσεις για λογισμικό και ανανεώσεις συνολικά, το SPSS αποτελεί τις 3. Σχετικά με τον προμηθευτή ηλεκτρονικού-τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, αλλά και τεχνικής κάλυψης CBS, και αυτή η εταιρεία αποδεικνύεται

έναν από τους μεγαλύτερους για το Πανεπιστήμιο. Όσον αφορά στον εξοπλισμό, έχει 5 στις 13 συνολικά συμβάσεις, γεγονός που την κατατάσσει στους σημαντικότερους προμηθευτές του και ειδικά στη συγκεκριμένη κατηγορία συμβάσεων για το 2010, όπου οι 3 στις 5 έχουν πραγματοποιηθεί με αυτήν. Για τη δεύτερη κατηγορία που ανήκει και η οποία αποτελείται από 15 συμβάσεις, η CBS κατέχει τις 2. Για τη φύλαξη των όλων των χώρων του, έχει συνάψει συνολικά 4 συμβάσεις και τα δύο χρόνια, όπου η εταιρεία MSG αποτελεί τις 3 από τις 4. Το γεγονός αυτό την κατατάσσει αυτόματα στον πρώτο και κυριότερο προμηθευτή του Πανεπιστημίου στη συγκεκριμένη κατηγορία, οδηγώντας σε μία πιο οικονομικά συμφέρουσα τιμή και σε ποιοτικότερη υπηρεσία. Ακριβώς, όπως κι η προαναφερθείσα, έτσι και η LM έχει επιλεγεί από το Πανεπιστήμιο τις 3 από τις 4 φορές σύνταξης συμβάσεων για προμήθεια σφραγίδων, πινακίδων και αυτοκόλλητων.

Συνεπώς, μετά από αξιολόγηση αυτών των προμηθευτών το ίδιο το Πανεπιστημιακό Ίδρυμα συνεχίζει και θα συνεχίσει να καλύπτει τις ανάγκες του με προμηθευτές τους οποίους εμπιστεύεται από άποψη ποιότητας και αφού πρωτίστως έχει εξασφαλίσει και την καλύτερη δυνατή τιμή. Τέλος, με τους συγκεκριμένους προμηθευτές, θα ήταν προς το συμφέρον του να σύνταπτε διετείς ή ακόμη καλύτερα και τριετείς συμβάσεις αντί για ετήσιες.

• Commodity Spend

Κάθε έτος η συνολική δαπάνη απεικονίζεται ως η κυρίαρχη δαπάνη στην κορυφή του αντίστοιχου spend cube. Για το τελευταίο θα κατασκευαστεί ένα Pareto chart για κάθε έτος ξεχωριστά. Στην ανάλυση δαπανών, το συγκεκριμένο διάγραμμα αντικατοπτρίζει τον κανόνα 80/20 (Αρχή του Pareto), σύμφωνα με τον οποίο το 80% των δαπανών θα πραγματοποιηθεί για το κυριότερο 20% των προμηθειών (Pandit K. & Marmanis H., 2008). Συγκεντρώνοντας και τοποθετώντας με φθίνουσα σειρά τις ετήσιες δαπάνες, πρέπει να επισημανθεί το 20% των προμηθειών το οποίο και συγκεντρώνει το 80% της δαπάνης της εταιρείας/οργανισμού. Πιο συγκεκριμένα, σε αυτό το 20% θα δοθεί ιδιαίτερη προσοχή, προκειμένου να επιτευχθεί μια σωστή και αποτελεσματική διαχείριση αυτών των εμπορευμάτων- υπηρεσιών και προμηθευτών (Rainey J., 2005).

- Για το 2010

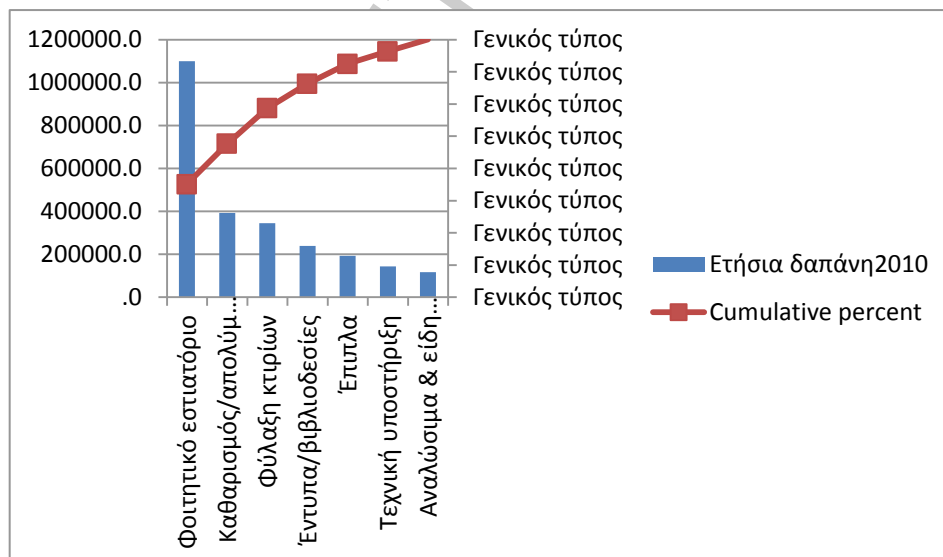
Παρακάτω αναλύεται η διαδικασία η οποία ακολουθήθηκε για τη δημιουργία του Pareto chart για το έτος 2010, λαμβάνοντας υπόψη ότι το 80% των δαπανών του Πανεπιστημίου πραγματοποιείται σε συγκεκριμένες λίγες εταιρείες. Αρχικά, τοποθετούνται τα ποσά των δαπανών ξεκινώντας από το μεγαλύτερο προς το μικρότερο. Στη συνέχεια, υπολογίζεται το ποσοστό της κάθε κατηγορίας και το αθροιστικό ποσοστό της (Cumulative Percent), όπως παρουσιάζεται στον Πίνακα 6.8. Σκοπίμως, αυτός ο πίνακας παρουσιάζει τα ποσά και τα ποσοστά μέχρι και το 80% για να φανεί πιο ξεκάθαρα ποιες ακριβώς είναι αυτές οι εταιρείες – προμηθευτές

(20%) του Πανεπιστημίου που συγκεντρώνουν το μεγαλύτερο ποσό των δαπανών (80%).

Κατηγορίες συμβάσεων	Ετήσια δαπάνη 2010	Cumulative Percent
Φοιτητικό εστιατόριο	1.100.000 €	35,11
Καθαρισμός/απολύμανση	393.412 €	47,67
Φύλαξη κτιρίων	345.356 €	58,69
Έντυπα/βιβλιοδεσίες	238.423 €	66,3
Έπιπλα	193.269 €	72,47
Τεχνική υποστήριξη	144.139 €	76,37
Αναλώσιμα & είδη γραφείου	116.944 €	80,07

Πίνακας 6.5: Το 80% των δαπανών του Πανεπιστημίου το 2010.

Στο εν λόγω έτος, το 80% των δαπανών συγκεντρώνεται από επτά (7) κατηγορίες προμηθευτών, συνεπώς και συμβάσεων, όπου το μεγαλύτερο ποσό και ποσοστό καταλαμβάνει η ετήσια δαπάνη για το φοιτητικό εστιατόριο (35,11%). Έπειτα, ακολουθούν ο καθαρισμός-απολύμανση και η φύλαξη των κτιρίων ως η δεύτερη και η τρίτη δαπάνη αντίστοιχα. Στο Pareto chart απεικονίζονται η ετήσια δαπάνη και η γραμμή του αθροιστικού ποσοστού μέχρι το 80%. Γίνεται εύκολα αντιληπτό από το διάγραμμα ότι οι εξής επτά κατηγορίες απασχολούν το μεγαλύτερο κομμάτι των δαπανών του Ιδρύματος.



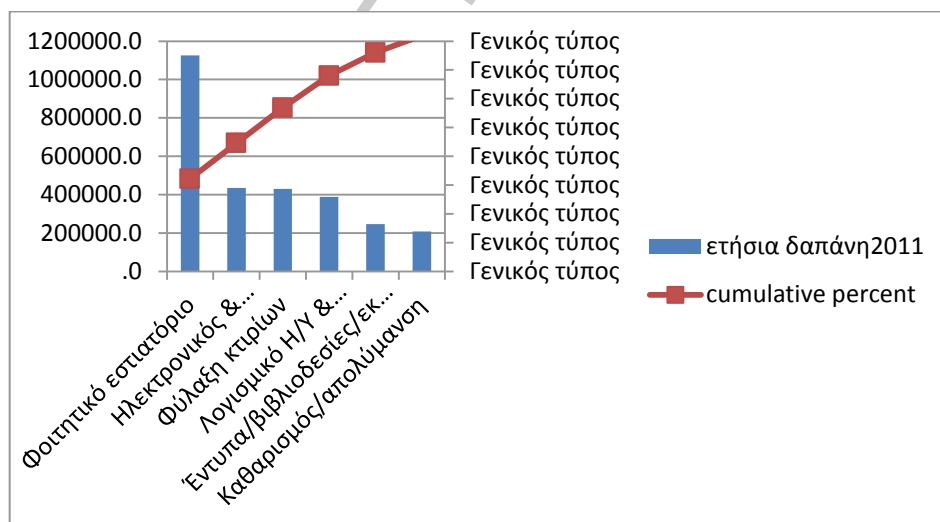
Διάγραμμα 6.6: Pareto chart για commodity spend το 2010.

- Για το 2011

Κατηγορίες συμβάσεων	Ετήσια δαπάνη 2010	Cumulative percent
Φοιτητικό εστιατόριο	1.125.000 €	32,16
Ηλεκτρονικός & τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός	435.082,16 €	44,6
Φύλαξη κτιρίων	430.278,59 €	56,9
Λογισμικό Η/Υ & ανανεώσεις (άδειες)	388.550,13 €	68
Έντυπα/βιβλιοδεσίες/εκδόσεις/εκτυπώσεις	247.000 €	76
Καθαρισμός/απολύμανση	207.291,90 €	82

Πίνακας 6.7: Το 80% των δαπανών του Πανεπιστημίου το 2011.

Ο ανωτέρω πίνακας παρουσιάζει τις κατηγορίες συμβάσεων οι οποίες συγκεντρώνουν το 80% από τις δαπάνες του πανεπιστημίου για το 2011. Οι κατηγορίες αυτό το έτος είναι λιγότερες κατά μία από το προηγούμενο. Πρώτο είναι για ακόμη μία φορά το ποσό του φοιτητικού εστιατορίου και ακολουθούν ο ηλεκτρονικός-τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός και η φύλαξη κτιρίων. Ο καθαρισμός-απολύμανση παρουσιάζει μειωμένη δαπάνη σε σχέση με το 2010, αλλά παρόλα αυτά συνεχίζει να αποτελεί μία από τις πιο δαπανηρές κατηγορίες συμβάσεων και για τα δύο υπό εξέταση έτη. Η δαπάνη για τη φύλαξη των πανεπιστημιακών χώρων αυξήθηκε, όμως, και για αυτό το έτος βρίσκεται στην ίδια θέση. Τα αναλώσιμα δε βρίσκονται μέσα στο 20% των κατηγοριών αυτών οι οποίες συγκεντρώνουν το 80% των δαπανών, σε αντίθεση με το 2010, κάνοντας την εμφάνισή της η κατηγορία του λογισμικού Η/Υ.



Διάγραμμα 6.8: Pareto chart για commodity spend to 2011.

Συνεπώς, αυτές είναι οι κατηγορίες οι οποίες κατά κύριο λόγο απαιτούν τα μεγαλύτερα ποσά του Πανεπιστημίου και στις οποίες είναι απαραίτητο αυτό να εστιάσει την προσοχή του για να δώσει προτεραιότητα στις συγκεκριμένες προμήθειες - υπηρεσίες, καθώς και για να επιτύχει καλύτερο στρατηγικό προγραμματισμό ως προς τη διαχείριση της αλυσίδας εφοδιασμού του.

- **ABC Analysis - Τελική ταξινόμηση αναγκών Πανεπιστημίου για τα έτη 2010-2011**

Η αναγνώριση της ανάγκης είναι υψίστης σημασίας για το Πανεπιστήμιο. Κάθε φορά αυτό καλείται να δώσει λύση στο αγοραστικό πρόβλημα που προκύπτει, προκειμένου να εξασφαλιστεί η εύρυθμη λειτουργία όλων των τμημάτων του. Με τις προμήθειες μέσω συμβάσεων, αυτό επιλέγει να αποκτά μακροχρόνιες, αλλά και οικονομικά συμφέρουσες σχέσεις με τους προμηθευτές-ανάδοχους.

Σίγουρα ορισμένες από τις προμήθειες σε αγαθά ή σε υπηρεσίες ξεχωρίζουν ως προς τη σπουδαιότητά τους σε σχέση με τις υπόλοιπες. Για την εφοδιαστική αλυσίδα, η ανάλυση ABC υπαγορεύει την κατηγοριοποίηση των προμηθειών και των προμηθευτών σε τρεις ομάδες A, B και C: A τα πιο σημαντικά είδη-προμηθευτές και C τα λιγότερα σημαντικά. Με αυτόν τον τρόπο, η μέθοδος αυτή βοηθάει τους διευθυντές προμηθειών να εστιάσουν στα λίγα κρίσιμα προϊόντα-υπηρεσίες (A) και να μη δώσουν τόσο μεγάλη προσοχή στα ασήμαντα πολλά (C) [<http://homes.ieu.edu.tr/~ykazancoglu/BA437/ABC%20analysis%20YK.pdf>].

Έτσι, είναι σημαντικό να δοθεί προσοχή στα προϊόντα και υπηρεσίες που κοστίζουν περισσότερο στο Πανεπιστήμιο. Η αρχή του Pareto, όπως αναλύθηκε και στην προηγούμενη ενότητα, δηλώνει ότι το 80% των δαπανών βασίζεται μόνο στο 20% των προμηθειών ή των προμηθευτών. Το γεγονός αυτό υποδηλώνει ότι η ζήτηση δε μοιράζεται ισότιμα ανάμεσα στις προμήθειες (εμπορεύματα και υπηρεσίες): ορισμένοι προμηθευτές ξεπερνούν τους υπόλοιπους. Σύμφωνα με τη μέθοδο ABC, ο οργανισμός έχει τη δυνατότητα να διακρίνει τα προϊόντα σε A, B ή C:

- A για τα εμπορεύματα και υπηρεσίες που συνάπτει συμβάσεις σε συνεχή βάση και το Πανεπιστήμιο χρειάζεται σε πολύ μεγάλο βαθμό. Κυρίως το 10-20% από το σύνολο των προϊόντων ζητείται από αυτό και καταναλώνεται σε ποσοστό 70-80%. Σε αυτήν την κατηγορία ανήκουν το φοιτητικό εστιατόριο, ο καθαρισμός-απολύμανση, η φύλαξη των κτιρίων του πανεπιστημίου, βιβλιοδεσίες/εκδόσεις.
- B για εκείνα που παρουσιάζουν μέτρια κατανάλωση και χρειάζονται στον οργανισμό ανά όχι και τόσο τακτά χρονικά διαστήματα. Πρόκειται για προμήθειες οι οποίες αντιστοιχούν στο 30% και καταναλώνονται σε κλίμακα 15-25%. Εδώ ανήκουν τα βιβλία και περιοδικά σε έντυπη μορφή, η τεχνική υποστήριξη, τα αναλώσιμα H/Y και η παροχή υπηρεσιών τρίτων.
- C για εκείνα που αποτελούν το 50% των εμπορευμάτων και η κατανάλωσή τους αγγίζει το 5% σε ποσοστό, όπως η κάλυψη εκδηλώσεων, η αγορά επίπλων, η συντήρηση κτιρίων/κήπων/ψυκτών, οι ταχυμεταφορές και οι σφραγίδες-πινακίδες.

• E-procurement Πανεπιστημίου

Το Πανεπιστήμιο από τον Απρίλιο του 2013 έχει εισαχθεί στο Ηλεκτρονικό Αρχείο Δημοσίων Συμβάσεων όπου και καταγράφονται οι συμβάσεις εκείνες που ξεπερνούν το ποσό των 1.000 €. Ουσιαστικά το Εθνικό Σύστημα Ηλεκτρονικών Δημοσίων Συμβάσεων (ΕΣΗΔΗΣ) είναι ένα ολοκληρωμένο πληροφοριακό σύστημα, το οποίο περιλαμβάνει όλα τα αναγκαία στοιχεία για την υποβολή αιτημάτων, τον προγραμματισμό, την έγκριση, τη διαδικασία προκήρυξης, ανάθεσης, σύναψης και εκτέλεσης συμβάσεων της, σύμφωνα με την κείμενη νομοθεσία (ΝΟΜΟΣ ΥΠ' ΑΡΙΘ. 4155), με τη χρήση και εφαρμογή Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών.

Πιο συγκεκριμένα, ο διαδικτυακός τόπος ή ηλεκτρονική πύλη ΕΣΗΔΗΣ είναι ο διαδικτυακός τόπος του Υπουργείου Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας, Υποδομών, Μεταφορών και Δικτύων όπου λειτουργεί το ΕΣΗΔΗΣ με την ονομασία στο διαδίκτυο «PROMΗΘΕΥΣ» (αλλιώς με λατινικούς χαρακτήρες «PROMETHEUS») και με ηλεκτρονική διεύθυνση www.promitheus.gov.gr.

Επιπροσθέτως, είναι γεγονός ότι το πανεπιστήμιο θα αρχίσει να λαμβάνει μέρος στις ηλεκτρονικές δημοπρασίες το έτος 2016, με τον τρόπο που παρουσιάστηκε στο προηγούμενο κεφάλαιο.

• Δημιουργία “Λύσης ηλεκτρονικών προμηθειών” για το Πανεπιστήμιο (e-procurement solution)

Πολλά πανεπιστημιακά ιδρύματα του εξωτερικού και κατά βάση στις Η.Π.Α. έχουν προβεί στη δημιουργία συγκεκριμένου ιστότοπου ο οποίος αναφέρεται αποκλειστικά στη διαχείριση των προμηθειών του πανεπιστημίου online. Για παράδειγμα, το Πανεπιστήμιο Yale πραγματοποιεί ηλεκτρονικά τις συναλλαγές του με προμηθευτές (<http://www.yale.edu/procurement/eprocurement/>). Με άλλα λόγια, στη συγκεκριμένη ιστοσελίδα, όπου παρουσιάζεται και ο αγοραστικός του κατάλογος, κάθε εργαζόμενος (χρήστης) έχει τη δυνατότητα να εισέρχεται στο σύστημα και να πραγματοποιεί αγορές από ήδη συμφωνημένα προϊόντα και προμηθευτές (“point-and-click” system). Οι διαδικασίες παραγγελιών και πληρωμών πραγματοποιούνται απευθείας και μέσα στα προεπιλεγμένα όρια.

• Ομαδοποιήσεις κατηγοριών συμβάσεων

Το Πανεπιστημιακό Ίδρυμα έχει τη δυνατότητα να προβεί σε ομαδοποιήσεις ορισμένων κατηγοριών συμβάσεων, έτσι ώστε να ικανοποιεί δύο ή περισσότερες ανάγκες του αποκλειστικά από μία εταιρεία. Μέσα από αυτή τη διαδικασία, θα επιτύχει καλύτερο έλεγχο των προμηθευτών, σε συνδυασμό με οικονομικότερες προσφορές και τιμολογήσεις. Πιο συγκεκριμένα, κάποιες ανάγκες του Πανεπιστημίου είναι δεδομένο ότι μπορούν να ενοποιηθούν, όπως μερικές ενοποιήθηκαν για χάρη ευκολίας στην εργασία. Αυτές είναι οι εξής:

- Καθαρισμός & απολύμανση από μία εταιρεία,
- Κυλικείο & φοιτητικό εστιατόριο,

- Συντήρηση εξοπλισμού και λογισμικού δικτύων φωνής/δεδομένων & προμήθεια οπτικοακουστικού υλικού,
- Αναλώσιμα & είδη γραφικής ύλης,
- Ηλεκτρολογικός & τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός,
- Τεχνική υποστήριξη για τα εκτυπωτικά μηχανήματα από την ίδια εταιρεία.

• Προτάσεις βελτίωσης

Η τήρηση αρχείου συμβατικών εγγράφων πραγματοποιείται ήδη από το Πανεπιστήμιο και σε έντυπη (σχέδια συμβάσεων), αλλά και σε ηλεκτρονική μορφή (έγγραφα excel) για κάθε έτος. Σε αυτό το σημείο, σημαντική καθίσταται, όμως, η αγορά λογισμικού προγράμματος ανάλυσης δαπανών, προκειμένου το Πανεπιστήμιο να μπορέσει να ταξινομήσει και να οργανώσει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα είδη προμήθειας τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες του και να διακρίνει ποιους προμηθευτές εμπιστεύεται, αναπτύσσοντας σχέσεις συνεργασίας μαζί τους. Με άλλα λόγια, με την επένδυση σε εργαλεία αυτοματοποίησης της διεργασίας της ανάλυσης δαπανών αυτό θα επιτύχει ποιοτικότερη ανάλυση και έκθεση αναφορών (Bartolini A., 2011). Σε συνδυασμό με αυτό, προτείνεται μία πιο διεξοδική ανάλυση των εμπορικών και ειδικών όρων της εκάστοτε σύμβασης, ως μία best practice της spend analysis strategy.

Επιπροσθέτως, πρωταρχικός στόχος του Πανεπιστημίου είναι η δημιουργία ηλεκτρονικών καταλόγων με πληροφορίες για τα αγοραζόμενα προϊόντα και υπηρεσίες, όπως αναλώσιμα και εξοπλισμός Η/Υ, είδη γραφικής ύλης, υπηρεσίες. Για τη συντήρησή τους θα είναι υπεύθυνο το Τμήμα Προμηθειών του Πανεπιστημίου, το οποίο θα φροντίζει έτσι ώστε τα είδη θα είναι σωστά ταξινομημένα, να ενημερώνονται σε συχνή βάση και να είναι αξιόπιστα. Οι προμήθειες μέσω ηλεκτρονικών καταλόγων είναι σίγουρο ότι θα περιορίσουν στο ελάχιστο τους χρόνους παραγγελιών, τα λάθη και το κόστος διαχείρισης.

Το Πανεπιστήμιο, μετά και από την εφαρμογή των ανωτέρω, θα έχει τη δυνατότητα να επιλέξει και αποφασίσει με περισσότερη ευκολία για ποιες κατηγορίες δαπάνης θα διενεργήσει ηλεκτρονικές δημοπρασίες και ενδεχομένως και άλλα ηλεκτρονικά εργαλεία. Η ανάλυση A, B, C, η οποία και αναπτύχθηκε σε προηγούμενη ενότητα, αποτελεί χρήσιμη βοήθεια για την κατηγοριοποίηση των προμηθειών. Πιο συγκεκριμένα, το Πανεπιστήμιο θα μπορούσε να συμμετέχει σε διάφορους τύπους ηλεκτρονικών δημοπρασιών (English, Japanese, Dutch κ.α.) για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που έχει κατατάξει ως A και B και τα οποία είναι αναγκαία για αυτό, εξασφαλίζοντας καλύτερες προσφορές – τιμές και εξοικονόμηση χρόνου.

Τέλος, αξίζει να αναφερθεί και η έννοια της Διαχείρισης Αλλαγών, σύμφωνα με την οποία το Πανεπιστημιακό Ίδρυμα θα βρίσκεται σε θέση να διαχειριστεί αποτελεσματικότερα και αποδοτικότερα μία σειρά από τροποποιήσεις, ανανεώσεις και προσθήκες που είναι πιθανό να προκύψουν κατά την εφαρμογή της ανάλυσης δαπανών ή το χρονικό διάστημα μετά από την υπογραφή μίας σύμβασης.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Αναφορές Κεφαλαίου 6

- Συμβάσεις Ελληνικού Πανεπιστημίου για τα έτη 2010 & 2011
- Rainey J., 2005
- Pandit K. & Marmanis H., 2008
- Λάιος Λ., 2010
- Bartolini A., 2011
- Zycus, 2012
- www.promitheus.gov.gr
- <http://www.yale.edu/procurement/eprocurement/>
- <http://homes.ieu.edu.tr/~ykazancoglu/BA437/ABC%20analysis%20YK.pdf>

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ο ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- 1) Λάϊος Λάμπρος, “Διοίκηση εφοδιασμού”, Εκδόσεις HUMANTEC, 2010.
- 2) Pandit Kirit and Marmanis H., “Spend Analysis: The window into strategic sourcing”, J. Ross Publishing, 2008.

ο ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

- 1) Aberdeen Group, “Best practices in Spending Analysis: Cure for a Corporate Epidemic”, September 2004.
- 2) Aberdeen Group, “Spend Analysis: Visibility for Intelligent decision-making - Benchmark Report, July 2010.
- 3) Ariba Inc., “Ariba Spend Visibility™ Solution”, 2012.
- 4) Bartolini Andrew, “The state of spend analysis”, CPO Rising 2011 Series, Ardent Partners Ltd., September 2011.
- 5) Davila Antonio, Gupta Mahendra and Palmer Richard, “Moving Procurement Systems to the Internet: The Adoption and Use of E-Procurement Technology Models”, *European Management Journal*, Vol. 21, No. 1, pp. 11–23, 2003.
- 6) Elliff Scott, “The Importance of Visibility and Data on Enterprise Spending”, *Inside Supply Management*®, Vol. 15, No. 5, page 42, May 2004.
- 7) Ericson Carrie, Blascovich John, “Taking Spend Analysis to the Next Level”, CPSM A.T. Kearney Procurement & Analytic Solutions, May 2009.
- 8) Greenfield Rip, “Spend Analysis: First Step in Strategic Sourcing”, Session Code: DG, Austin-Tetra, Inc., May 2005.
- 9) Kazancoglu Y., “ABC Analysis”, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Σμύρνης, Τουρκία, Οκτώβριος 2012.
- 10) Lamoureux Dr. Michael, Gunther Bernard, “Spend Visibility: An implementation guide”, Sourcing Innovation - Opera Solutions, November 2011.
- 11) O'Reilly Peter E, DPS, C.P.M., “Performing an Internal Spend Analysis”, No. 6, Vol. 3, *eSide Supply Management* , November/December 2010.
- 12) Puschmann Thomas, Alt Rainer, “Successful use of e-procurement in supply chains”, *Supply Chain Management: An International Journal*, 10/2, pp.122–133, 2005.
- 13) Rainey Joanne, C.P.M., “Spend Analysis in Excel”, *Inside Supply Management*®, Vol.16, No.8, page 10, August 2005.
- 14) Roberts JR., “Patent Application Publication- Spend Analysis System and Method”, July 2003.
- 15) Sashi C.M., O’Leary B., “The role of Internet auctions in the expansion of B2B markets”, *Industrial Marketing Management* 31, pp. 103– 110, 2002.
- 16) Siegfried Mary, “Sophisticated Tool To Measure, Manage Spend”, *Inside Supply Management*®, Vol. 19, No. 6, page 34, June 2008.

- 17) Teachey Daniel, “Managing Product Data”, *Inside Supply Management*®, Vol. 21, No. 2, page 12, February 2010.
- 18) Turner David, Uniform Code Council Inc., 2004
- 19) Zycus Inc., “Spend Analysis: Making sense of data”, 2010.
- 20) Zycus Inc., “Transcending Spend Analysis: Supplier and Commodity information as key drivers to spend management”, 2012.
- 21) Αργυράκη Παναγιώτα, “E-procurement & ελληνική πραγματικότητα”, Διπλωματική Εργασία στα πλαίσια του βιομηχανικού κλάδου, Ο.Π.Α., Οκτώβριος 2002.
- 22) IBM Corp., IBM Emptoris Spend Analysis, Spend Management- IBM Software Solution, 2012.
- 23) ΧρήμαXFiles, “e-Business”, Τεύχος 4 (σειρά Ν.Ο.), Οκτώβριος 2002.

ο ΠΗΓΕΣ INTERNET

- 1) http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/businesses/public_procurement/index_el.htm
- 2) http://simap.europa.eu/codes-and-nomenclatures/codes-cpv/codes-cpv_el.htm
- 3) http://simap.europa.eu/codes-and-nomenclatures/codes-cpv/codes-cpv_el.htm
- 4) <http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:166722-2011:TEXT:EL:HTML&tabId=1>
- 5) http://www.esourcingwiki.com/index.php/Purchasing_Consortia
- 6) http://www.lexingtonanalytics.com/Spend_Analysis.htm
- 7) <http://gge.gov.gr>
- 8) <http://www.procservice.com/unspsc/>
- 9) http://www.unipi.gr/prok_diagonismon/prok_diagonismon_index.php
- 10) <http://www.unspsc.org/>
- 11) <http://www.yale.edu/procurement/eprocurement/>
- 12) <https://www.sciences.teicrete.gr/tmima/wiki/index.php/Procurements>