

به جلسه تهیه و تدارکات
خوش آمدید

هدف تریننگ

در آخر این تریننگ اشتراک کننده‌گان قادر خواهند بود تا :

- مفهوم تهیه و تدارکات را بدانند.
- مؤثرت و مثمریت را در تهیه و تدارکات را بدانند.
- انواع تهیه و تدارکات را بدانند.
- فعالیت‌های ابتدایی و حمایوی سازمان را بدانند.
- اساسات اقتصاد بازار را بدانند.
- مفهوم بازارهای فروشنده‌ها و خریداران و اهمیت آنرا بدانند.

ادامه هدف تریننگ

- تهیه و تدارکات رقابتی رقابتی و غیر رقابتی را بدانند.
- انواع عمدۀ قرار داد ها و استفاده از آن را بدانند.
- پروسه یک مرحله ای ارایه پیشنهادات داوطلبان را بدانند.
- پروسه دو مرحله ای ارایه پیشنهادات داوطلبان را بدانند.
- طرز العمل داوطلبی در یک پاکت را بدانند.
- طرز العمل داوطلبی در دو پاکت را بدانند.
- نیروی رقابتی و اهمیت آنرا بدانند.

تعريف تهیه و تدارکات

- تهیه و تدارکات عبارت از پروسه فرمایش دادن و دریافت کردن اجناس و خدمات به قیمت مناسب در زمان و در محل مناسب برای کسب منفعت مفاد پا استفاده مستقیم حکومت، شرکت ها و اشخاص انفرادی میباشد که محدود به قرارداد نمیباشد.

تحلیل های اقتصادی

• تحلیل موثریت مصارف :

عبارت از پروسه سنجش مصارف مجموعی متوقعه در مقابل مفاد مجموعی متوقعه میباشدتا بتوان بهترین و سود مند ترین راه را انتخاب نمود

• تحلیل موثریت مصارف عبارت از یک نوع تحلیل اقتصادی است که شامل سنجش مصارف مجموعی متوقعه که اکثرآ به واحد پولی اندازه میشود در مقابل منفعت مجموعی یک جنس که باید بطور کیفی بیان گردد.

ادامه

پاد داشت :

تحلیل مثمریت مصارف ، تحلیل موثریت مصارف نباید به مقیاس پولی سنجش گردد.(بطور مثال هر گاه وزارت صحت عامه یک کمپاین تبلیغاتی را براه می اندازد ، مصارف این کمپاین میتواند به پول محاسبه گردد اما موثریت آنرا نمیتوان به واحد پولی اندازه گیری نمود).

پروسه تهیه و تدارکات

تهیه و تدارکات رقابتی شامل پروسه داوطلبی است . یک اداره یا سازمان ممکن به خریداری اجناس ضرورت داشته باشد. اگر خریداری این اجناس اضافه تر از مبلغ معینی باشد که توسط قانون و مقررات پیشیبینی شده است مثلاً اجناس که بیشتر از ۰+۰ ارزش داشته باشد لازم است که در پروسه داوطلبی گذاشته شود در آنصورت باید پروسه رقابتی تدارکات آغاز گردد.

انواع تهیه و تدارکات

در رابطه به اهداف فعالیت های تهیه و تدارکات اکثراً به دو کنگوری جداگانه بشرح ذیل تقسیم میشود.

1. تهیه و تدارکات مستقیم و مرتبط به تولید : تهیه و تدارکات مستقیم فقط در موارد تولیدی اتفاق میافتد. مثلاً مواد خام ، اجزا و ترکیبات مختلف

تهیه و تدارکات غیر مستقیم و غیر مرتبط به تولید

این نوع تهیه و تدارکات مربوط منابع عملیاتی میشود که یک سازمان جهت قادر شدن به عملیات آنها را خریداری میکند این در برگیرنده انواع گوناگون خدمات و اجناس از اقلام جزیی گرفته مثل ضروریات دفتر، فرطاسیه تا محصولات پیچیده و قیمت بها مانند سامان آلات بزرگ (اسکنر، فوتو کاپی وغیره) و همچنان خدمات مشورتی شامل میگردد.

تسلسل ارزش ها

- تهیه و تدارکات بخش از تسلسل ارزش ها است که توسط مایکل پورتر در سال 430 ارایه گردید وی معتقد بود که فعالیت ها در داخل یک سازمان به خدمات یا محصولاتی که توسط آن سازمان صورت میگیرد ارزش های را علاوه میکند. موصوف بدین نظر بود که فعالیت های سازمان ها بدو بخش یعنی فعالیت های ابتدایی و فعالیت های حمایوی تقسیم می گردد.

فعالیت های ابتدایی سازمان

- اکمالات داخل سازمان
- عملیات (عبارت از پروسه است که به ارزش خدمات یا محصولات می افزاید)
- اکمالات خارج سازمان (زمانیکه مرحله نهایی خدمات سپری گردید برای توزیع آماده میگردد).
- بازاریابی و فروشات
- خدمات بعد از آنکه محصولات یا خدمات به فروش رسید. درین وقت باید توسط سازمان خدمات حمایوی راه اندازی شود .

فعالیت های حمایوی سازمان

این نوع فعالیت ها ، فعالیت های ابتدایی سازمان را تقویه میکند و قرار ذیل است.

1. تهیه و تدارکات (این دیپارتمنت مکلف است تا محصولاتی را برای سازمان به مناسب ترین قیمت و کیفیت ممکنه فراهم کند).

2. انکشاف تکنالوژی

3. مدیریت منابع بشری (سازمان ها باید افراد شایسته را استخدام، آموزش و اسنکشاف دهد)

4. تشکیل مناسب

ادامه

- **یاداشت:** در صورتیکه تقاضا محصولات زیاد شود درین حالت قیمت ها بلند می رود و در صورتیکه تقاضا محصولات کم شود درین صورت قیمت پایین می آید.
- منحنی تقاضا به سمت چپ تغیر مینماید(کاهش مقدار تقاضا به هر یک از قیمت های ممکنه).
- منحنی تقاضا به سمت راست تغیر مینماید (افزایش مقدار تقاضا به هر یک از قیمت های ممکنه).

تغیر مکان در منحنی عرضه و تقاضا

- تغیر مصارف بخاطر تغیر قیمت منابع
- تغیرات تکالوژی و روش‌های موجوده تولید
- تغیر مالیات و بخصوص مالیه فروشات
- درآمد مشتریان
- اجناس مشابه سایر تولید کنندگان
- سلیقه مشتریان
- تعداد مستهلكین

ادامه

- تعداد عرضه کنندگان
- توقعات برای قیمت های آینده س

اساسات اقتصاد بازار

سیستم اقتصاد بازار به سیستمی اطلاق میشود که در آن اجناس و خدمات مورد دادو سند قرار میگیرند البته نرخ اجناس توسط نتایج معاملاتی تعین میشود که در آن نرخ مورد تقاضای فروشنده ها به نرخ پیشنهاد شده خریداران در مطابقت قرار میگیرد. در اقتصاد بازار هدف عاملین بدست آوردن مفاد از فعالیت های شان است. و مفاد زمانی زیاد میشود که عواید زیاد باشد

بازارهای فروشنده ها و خریداران

- **بازار خریدارن** : آن وضعیتی از بازار را نشان میدهد که کسانیکه میخواهند اجناس را بفروشد نسبت به کسانیکه میخواهند آنرا خریداری نمایند، بیشتر است مشخصات این بازار قرار ذیل میباشد.
 1. نرخ ها در بازار پایین می افتد.
 2. توانایی خریداران نسبت به فروشندگان بیشتر میشود.
 3. مفاد هم احتمال دارد کم شود.

مارکیٹ فروشنده ها

آن وضعیتی از بازار را نشان میدهد که کسانیکه میخواهند اجناس یا خدمات را خریداری کنند نسبت به آنها ی که میخواهند آنرا عرضه نمایند، بیشتر اند مشخصات بازار فروشنده‌گان قرار ذیل است.

1. نرخ‌ها در مارکیت خریداران بلند می‌رود.
2. توانایی فروشنده‌گان نسبت به خریداران بیشتر می‌شود.
3. مفاد هم احتمال دارد زیاد شود باعث تقویه رقابت می‌گردد.

نیروی رقابتی

ما پکل پورتر مودیول نیروی رقابتی را تهیه نموده است. این مودیول به وضاحت توضیح نموده است که اگر مزایای یک اداره را در آینده آرزیابی نماییم نکات ذیل را باید در نظر گرفته شود.

۱. تهدید که از طرف کسانی که جدیدآ داخل میشود: نشاند هنده اینست که برای یک اداره آسان است تا در آنجایی که شما فعالیت دارید داخل شوند بخصوص آنجایی که میتوانند زودتر خارج شود.

ادامه

2. نیروی چانه زدن توسط عرضه کنندگان: ادارت که دارای عرضه کنندگان محدود میباشند برای بدست آوردن نرخ مناسب چанс کمی دارند و این موضوع باعث میشود تا نرخ های مواد واردہ بلند شود.

3. چانه زدن خریدار: این موضوع ارتباط میگیرد به تعداد مشتریان و عواید آنها که در وخت داد و ستد بدست می آید.

ادامه

4. موجودیت بدیل ها : در صورتی که قیمت در بازار بلند برود درینصورت باید بدیل آن موجود باشد تا اشیای مورد ضرورت در مقابل آن خریداری گردد.

5. همچشمی و رقابت: این موضوع ارتباط میگیرد با اینکه یک اداره چه اندازه رقابت کننده می باشد. شاید بازار طوری بمیان بیاید که باعث کم شدن مفاد شرکت ها و ادارات شود.

تهیه و تدارکات رقابتی و غیر رقابتی

یکی از اصول تهیه و تدارکات عامه اینست که رقابت موثر بین عرضه کنندگان مختلف، مناسب ترین طریقه حصول ارزش پولی میباشد. اگر این میتود توسط یک سازمان انتخاب شود بنام تهیه و تدارکات رقابتی پاد میشود. این میتود معمولاً با سپردن پیشنهاد ها از جانب چند مرجع صورت میگیرد. هرگاه این میتود را انتخاب مینمایید باید نکات ذیل را در نظر داشته باشید.

ادامه

- شما باید تقاضا برای پیشنهادات پا داو طلبی را به نشر برسانید.
- شما باید از مراجع واجد شرایط، درخواست نمایید.
- برای پیشنهادات بزرگ، باید اسبابی بخاطر تحلیل و تجزیه احتمال خطر بدسترس داشته باشید.
- شما باید از یک میتوود عینی یا واقعی برای ارزیابی پیشنهادات استفاده نمایید.
- باید شرکت را انتخاب نمایید که برای پروگرام سازمان شما چه از نظر قیمت و یا سایر فکتور ها بیشترین منفعت را در قبال داشته باشد.

ادامه

نهیه و تدارکات دولتی باید به اساس این حقیقت استوار باشد که رقابت باعث پیشرفت اقتصاد، موثریت و مثمریت در روشن مصارف عامه میباشد. خدمات و اجناس باید از طریق رقابت بدست آید.

دلایل برای تهیه و تدارکات غیر رقابتی

- جنس فقط در یک مرجع واحد قابل دسترسی است.
- نیاز عاجل به اجناس و خدماتی است که تأخیر پروسه تهیه و تدارک رقابتی را نمی پذیرد.
- قرارداد ویژه جهت ترمیم یا حفظ و نگهداشت صورت گرفته است.

ادامه

- مقررات خاصی در سازمان شما موجود است مبنی بر اینکه تا یک حدود معین داوطلبی به تهیه و تدارکات رقابتی ضرورت نمی باشد.
- بخاطر حفظ اعتبار سیستم به تبدیلی ها و ترمیمات مشخص ضرورت است.

مزایایی تهیه و تدارکات رقابتی نسبت به غیر رقابتی

- تمام پروسه شفاف میباشد.
- اکثر آن قیمت نازل بدست می آید.
- تمام تهیه کننده ها دارای عین چانس بوده بنابر قابل مناسبی صورت میگیرد.
- زمینه ادعای دیگران بخاطر سازش با تهیه کننده گان کاملاً کاهش میابد.
- برای بهبود اقتصاد و کاهش فساد اداری سودمند است.

انواع عمدہ قرار داد ها

سہ شکل عمدہ قرار داد قرار ذیل وجود دارد۔

- قرار داد خدمت
- قرار داد تهییہ
- قرار داد کار

پروسه محدود داو طلبی

- درین پروسه پیشنهاد برای داو طلبی، محدود خواهد بود در حالیکه شاید تمام متصدیان یا گردانندگان امور اقتصادی تقاضای اشتراک را کنند اما تنها از کاندید های که شاخص های انتخاب را دارا باشند، همزمان دعوت شده و صرف به مقام مسول قرار داد، مناقصه خود را سپرده میتواند تحت طرز العمل محدود، مقام مسول قرار داد صرف تعداد محدودی از کاندید ها را دعوت میکندا پیشنهادات شانرا بسپارند.

ادامه

در مرحله دو هم طرز العمل، مقام ذیصلاح داو طلبان را از لست مختصر کاندید ها دعوت میکند و برای آنها اسناد مناقصه را میفرستند.

پروسه اراییه پیشنهادات برای داوطلبی:

1. پروسه یک مرحله‌ای:

الف: طرز العمل داوطلبی در یک پاکت:

در این طرز العمل اسناد داوطلبی خود را در یک پاکت ارسال می‌کنند. که در آن پیشنهاد قیمت و پیشنهاد تجزیکی تحریر می‌گردد. تمام اوراق داوطلبی در روز و ساعت مشخص که در سند داوطلبی ذکر شده در محضر عام باز می‌گردد.

ب: طرز العمل داو طلبی در دو پاکت

درین پروسه داو طلبان دو پاکت سربسته را در عین وقت ارایه کنند که یکی آن پیشنهاد تخفیکی و دیگران پیشنهاد قیمت میباشد. این دو پاکت یکجا با هم در یک پاکت جداگانه گذاشته میشود. ابتدا پیشنهاد های تخفیکی باز و آرزیابی میگردد. و بعداً پیشنهاد های قیمت بازو آرزیابی می شود.

2. پروسه دو مرحله‌ای

• طرز العمل داو طلبی در دو پاکت :

درین پروسه داو طلبان دو پاکت سربسته را در عین وقت ارایه کنند که یکی آن پیشنهاد تخنیکی و دیگران پیشنهاد قیمت میباشد. این دو پاکت یکجا با هم در یک پاکت جداگانه گذاشته میشود. ابتدا پیشنهاد های تخنیکی باز و آرزیابی میگردد. و بعدها پیشنهاد های قیمت بازو و آرزیابی می شود داو طلبان درین مرحله داو طلبان باید در پیشنهادات خود تغیر وارد نماید در غیرآن پیشنهادات شان منحیث پیشنهادات ناقص رد میشود.

ادامه

داو طلبان بعد از ارزیابی پیشنهادات تخنیکی(پیشنهادات تجدید نظر شده خود را به اساس معیار های ضروری و قبول شده تخنیکی آماده نموده و ارایه مینماید). پیشنهاد اصلی قیمت و پیشنهاد داو طلبی تصحیح شده، هردو در وقت معین باز میشود. پیشنهاد تکمیلی قیمت و پیشنهاد تصحیح شده تخنیکی همراه با پیشنهاد اصلی قیمت مورد ارزیابی قرار میگیرد بعد از ارزیابی قرار داد با داو طلبی که پاین ترین قیمت را ارایه کرده باشد عقد میگردد.

طرز العمل داو طلبی دو مرحله ای

درین طرز العمل داو طلبان درابتدا پیشنهاد تخنیکی شان را مطابق به مشخصات داده شده ارایه می کنند. هر نقیصه غیر قابل قبول تخنیکی با داو طلبان مورد بحث قرار میگیرد درین مرحله داو طلبان باید در پیشنهادات خود تغیر وارد نمایند در غیر آن پیشنهادات شان منحیث پیشنهادات ناقص رد میشود.

ادامه

بعد از ارزیابی پیشنهادات تجزیکی و منظوری آن در مرحله دوم از داو طلبان دعوت میشود تا پیشنهادات قیمت و پیشنهادات تجزیکی تجدید نظر شده خود را ارایه نمایند.

داو طلبان جهت تجدید نظر هنوز هم وقت دارند. بعداً پیشنهاد قیمت و پیشنهاد تجزیکی تصحیح شده بررسی گردیده و قرارداد با داو طلبی عقد میگردد که قیمت پایین تر را ارایه نموده باشد.