

به جلسه تهیه و تدارکات
خوش آمدید

هدف تریننگ

در آخر این تریننگ اشتراک کننده گان قادر خواهند بود تا :

- مفهوم تهیه و تدارکات را بدانند.
- مؤثریت و مثمریت را در تهیه و تدارکات را بدانند.
- انواع تهیه و تدارکات را بدانند.
- فعالیت های ابتدایی و حمایتی سازمان را بدانند.
- اساسات اقتصاد بازار را بدانند.
- مفهوم بازارهای فروشنده ها و خریداران و اهمیت آنرا بدانند.

ادامه هدف تریننگ

- تهیه و تدارکات رقابتی رقابتی و غیر رقابتی را بدانند .
- انواع عمده 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 داو طلبی در یک پاکت را بدانند.
- طرز العمل داو طلبی در دو پاکت را بدانند
- نیروی رقابتی و اهمیت آنرا بدانند.

تعریف 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 یا استفاده مستقیم حکومت، شرکت ها و اشخاص انفرادی میباشد که محدود به قرار داد نمیشود.

تحلیل های اقتصادی

● تحلیل مثریت مصارف :

عبارت از پروسه سنجش مصارف مجموعی متوقعه در مقابل مفاد مجموعی متوقعه میباشد تا 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 اکثراً به واحد پولی اندازه میشود در مقابل منفعت مجموعی یک جنس که باید بطور کیفی بیان گردد.

ادامه

یاد داشت :

تحلیل مثریت 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 داو طلبی 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 پیشبینی شده است مثلاً اجناس که بیشتر از $O++$ ارزش داشته باشد لازم است که درپروسه داو طلبی گذاشته شود در آنصورت بایدپروسه رقابتی تدارکات آغاز گردد.

انواع تهیه و تدارکات

در رابطه به اهداف فعالیت های تهیه و تدارکات اکثراً به دو کتگوری 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 ، اجزاء 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 دربرگیرنده انواع گوناگون خدمات و اجناس از اقلام جزئی گرفته مثل ضروریات دفتر، قرطاسیه تا محصولات پیچیده و قیمت بها مانند سامان آلات بزرگ (اسکندر، فوتو کاپی و غیره) 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 رایه گردید وی معتقد بود که فعالیت ها در داخل یک سازمان به خدمات یا محصولاتیکه 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 حمایتی 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 حمایتی راه اندازی شود .

فعالیت های حمایتی 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

- **یادداشت:** 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 تغییر مینماید (کاهش مقدار تقاضا به هر یک از قیمت های ممکنه).
- منحنی تقاضا به سمت راست تغییر مینماید (افزایش مقدار تقاضا به هر یک از قیمت های ممکنه).

تغیر مکان در منحنی عرضه و تقاضا

- تغییر مصارف بخاطر تغییر قیمت منابع
- تغییرات تکنالوژی و روش های موجوده تولید
- تغییر مالیات و بخصوص مالیه فروشات
- درآمد مشتریان
- اجناس مشابه سایر تولید کنندگان
- سلیقه مشتریان
- تعداد مستهلکین

ادامه

- تعداد عرضه کنندگان
- توقعات برای قیمت های آینده

اساسات اقتصاد بازار

سیستم اقتصاد بازار به سیستمی اطلاق میشود که در آن اجناس و خدمات مورد داد و ستد قرار میگیرند البته نرخ اجناس توسط نتایج معاملاتی تعیین 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 کسانی که میخواهند اجناس را بفروشند نسبت به کسانی که میخواهند آنها را 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.

مارکیت فروشنده ها

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

1. نرخ ها در مارکیت خریداران بلند می رود.
2. توانایی فروشندگان نسبت به خریداران بیشتر میشود.
3. مفاد هم احتمال دارد زیاد شود باعث تقویه رقابت می گردد.

نیروی رقابتی

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

1. تهدید که از طرف کسانی که جدیداً داخل میشوند: نشاندهنده

اینست که برای یک اداره آسان است تا در آنجایی که شما فعالیت دارید داخل شوند بخصوص آنجایی که میتوانند زودتر خارج شوند.

ادامه

2. نیروی چانه زدن توسط عرضه کنندگان: ادارت که دارای

عرضه کنندگان محدود میباشند برای بدست آوردن نرخ مناسب چانس کمی دارند و این موضوع باعث میشود تا نرخ های مواد وارده 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 درمقابل 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 یاد 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 یا 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 میتود 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

تهیه و تدارکات دولتی باید به اساس این حقیقت استوار باشد که رقابت باعث پیشرفت اقتصاد، موثریت و مثمریت در روش مصارف عامه می باشد. 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.
- قرار داد 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 داو طلبی به تهیه و تدارکات رقابتی ضرورت نمی باشد.
- بخاطر حفظ اعتبار سیستم به تبدیلی ها و ترمیمات مشخص ضرورت است .

مزایای تهیه و تدارکات رقابتی نسبت به غیر رقابتی

- تمام پروسه شفاف می باشد.
- اکثراً قیمت نازل بدست می آید.
- تمام تهیه کننده ها دارای عین چانس بوده بنا رقابت 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 عمده قرار داد ها

سه شکل عمده قرار داد قرار ذیل وجود دارد.

- قرار داد خدمت

- قرار داد تهیه

- 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 مسؤل قرار داد، مناقصه خود را سپرده میتواند تحت طرز العمل محدود، مقام مسؤل قرار داد صرف تعداد محدودی از کاندید ها را دعوت میکند تا پیشنهادات شانرا بسپارند.

ادامه

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

پروسه ارایه پیشنهادات برای داو طلبی:

1. پروسه یک مرحله ای:

الف: طرز العمل داو طلبی در یک پاکت :

در این طرز العمل اسناد داو طلبی خود را در یک پاکت ارسال میکنند. که در آن پیشنهاد قیمت و پیشنهاد تخنیکی تحریر میگردد. تمام اوراق داو طلبی در روز و ساعت مشخص که در سند داو طلبی 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 تخنیکی و دیگران پیشنهاد قیمت میباشد. این دو پاکت یکجا با هم در یک پاکت جداگانه گذاشته میشود. ابتدا پیشنهاد های تخنیکی باز و ارزیابی میگردد. و بعداً پیشنهاد های قیمت باز و ارزیابی می شود.

2. پروسه دو مرحله ای

● 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 بعداً پیشنهاد های قیمت باز و آرزیابی
می شود داو طلبان درین مرحله داو طلبان باید در پیشنهادات
خود تغیر وارد نماید در غیر آن 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 رایه مینماید). پیشنهاد اصلی قیمت و پیشنهاد داو طلبی تصحیح شده، هر دو 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 پایین ترین قیمت را رایه کرده باشد عقد میگردد.

طرز العمل داو طلبی دو مرحله ای

درین طرز العمل داو طلبان در ابتدا پیشنهاد تخنیکی
شانرا مطابق به مشخصات داده شده رایحه می کنند. هر
نقیصه غیر قابل قبول تخنیکی با داو طلبان مورد
بحث قرار میگیرد درین مرحله داو طلبان باید
در پیشنهادات خود تغییر وارد نمایند در غیر آن
پیشنهادهات شان منحیت پیشنهادهات ناقص رد میشود.

ادامه

بعد از ارزیابی پیشنهادات تخنیکی و منظوری آن در مرحله دوم از داو طلبان دعوت میشود تا پیشنهادات قیمت و پیشنهادات تخنیکی تجدید نظر شده خود را ارائه نمایند. داو طلبان جهت تجدید نظر هنوز هم وقت دارند. بعداً پیشنهاد قیمت و پیشنهاد تخنیکی تصحیح شده بر رسی گردیده و قرار داد با داو طلبی عقد میگردد که قیمت پایین تر را ارائه نموده باشد.