

## التميز في إدارة المناقصات والمواصفات والعقود

### مقدمة:

- توفر هذه الدورة التدريبية المكثفة والتفاعلية " إدارة العطاءات والتقييم والتفاوض ومنح العقود " للمشاركين المهارات والخبرات المطلوبة في هذه المجال لتمكينهم من خلق قيمة حقيقية لمنظماتهم. تنظر هذه الدورة التدريبية في عملية المناقصات والعطاءات من منظور المشتري والمورد على حد سواء ، والتي تغطي كل من كتابة وإصدار الدعوات إلى المناقصات وكتابة وتقديم العطاءات . وبما أن القيمة يجب أن تنشأ على جانبي المعادلة لكي تكون العقود ناجحة، سيكون هناك تركيز على فهم السوق من وجهة النظر المتعلقة بالشراء والبيع على حد سواء، مع ضمان تحديد الاحتياجات بوضوح وأن يتمكن الموردون من تلبية هذه الاحتياجات. وبالإضافة إلى استكشاف مفصل لعمليات تقديم المناقصات والعطاءات.
- تتمثل غاية هذه الدورة التدريبية في تزويد المشاركين بالمعرفة والمفاهيم والمهارات المطلوبة لإنهاء جميع مهام المراحل السابقة للعقود، حيث تغطي الدورة الأنواع المختلفة للعقود والأساليب المختلفة لها مع التركيز على تقديم المناقصات. يكتسب المشاركون في هذه الدورة التفاعلية استخدام الأدوات الأساسية والتقنيات المتعلقة في تحليل العروض المقدمة بما في ذلك الفحص التمهيدي والتقييم الفني والتقييم التجاري.

### اهداف الدورة:

- اتقان افضل ممارسات تقديم العطاءات والمناقصات
- التأكد من الاحتياجات الحقيقية ومتطلبات الوثائق ومواصفات الكتابة
- تحديد الموردين والمتعاقدين المحتملين
- فهم كيفية تقديم العطاءات والمناقصات والمزايدات بأنواعها المختلفة
- معرفة القواعد واللوائح القانونية والمبادئ التوجيهية التي يجب اتباعها في العطاءات والمناقصات والمزايدات
- معرفة طرق النشر والاعلان عن المناقصات التي يمكن أن تجذب وتُعين أفضل مورّد
- تجنب الفساد بجميع أشكاله في العطاءات والمناقصات والمزايدات
- استخدام أدوات المناقصة الإلكترونية
- تنفيذ إجراءات المناقصة منذ طلب العطاء حتى ترسية المناقصة بالأسلوب العلمي السليم.
- استخدام النماذج العملية في إعداد الوثائق اللازمة للتعاقد مع الموردين.
- تطبيق عمليات تقييم وإدارة المخاطر بشكل منهجي على أنشطة الشراء
- الأسس الحاكمة لأعمال لجنة فتح المظاريف والبت في العروض
- معرفة مختلف أنواع العقود ومناقشة عدة استراتيجيات تعاقدية مختلفة ومن ضمنها التسعير
- تقييم إجراءات إعداد المناقصات واختيار المقاولين (المتعاقدين) بفعالية
- استخدام المعايير التقييمية لاختيار المقاولين (المتعاقدين) بفعالية
- التدريب العملي على كيفية صياغة عقود الإدارة

## محتوى البرنامج:

### التنظيم القانوني للمناقصات والمزايدات:

- التعريف بالمناقصة وأنواعها المختلفة
- المبادئ الأساسية للمناقصات العامة وإجراءاتها
- الطبيعة القانونية للمتقدم بالعطاءات والإجراءات الحاكمة لها
- المشكلات الإجرائية التي تواجه لجنة فتح المظاريف والبت وأساليب حلها

### كتابة المواصفات:

- من المتطلبات إلى المواصفات
- ما الذي يجعل مواصفات جيدة؟
- ما ينبغي وما لا ينبغي أن تشمل
- المواصفات القائمة على المخرجات والنتائج

### إجراءات تقديم المناقصات:

- أنواع المناقصات وطرق الإحالة
- مشاكل المناقصات والتغلب عليها
- دعوة مقدمي العروض المحتملين
- اجتماع توضيح العطاء
- استلام العطاءات وفتحها
- تقرير التوصيات

### عملية تقديم العطاءات:

- عملية تقديم العطاءات من الألف إلى الياء
- تقديم عرض أو عدم تقديم عطاءات - قرار العطاء /عدم تقديم العروض
- كتابة المناقصة ومراجعة وتقديمها
- الحصول على الاستجابة التي تريدها

### تحضير العقود:

- وضع استراتيجية للتعاقد
- أساليب التعاقد
- كتابة نطاق العمل
- ورقة تحليل القرار
- أساسيات صياغة نطاق العمل
- تأثيرات ضعف نطاق العمل
- الشروط والأحكام
- تحديد استراتيجية الاستعانة بالمصادر الخارجية

## أنواع واستراتيجيات العقود:

- عقود السعر الثابت (السعر المقطوع)
- العقود الثابتة
- تعديلات الأسعار الاقتصادية
- العقود التحفيزية
- عقود التكلفة القابلة للاسترداد (التكلفة الإضافية)
- نسبة التكلفة
- الرسوم الثابتة
- الرسوم الممنوحة
- رسوم الحوافز
- عقود المواد والوقت
- أنواع خاصة للتعاقد
- استراتيجيات المقاول "المتعاقد"
- التعاقد الدولي
- التعديلات

## تقييم العطاءات ومنح العقود:

- عملية التقييم
- التقييم الأولي للعطاءات
- التقييم المفصل للعطاءات
- التقييم التجاري
- القيمة مقابل المال
- تكلفه كافة حياة المشروع
- العطاء الاقتصادي الأكثر افادة
- التقييم الفني للعرض
- بروتوكول التقييم بواسطة تسجيل النقاط
- طريقه منح العطاء