

## إتقان المناقصات وإدارة العقود

### مقدمة:

- يتم إنفاق جزء كبير من تكلفة تشغيل كل منظمة على السلع والخدمات الخارجية. بناءً على هذه الحقيقة ، تحدد الإدارة التنفيذية في كل مكان أن إدارة المناقصات والمواصفات والعقود يجب أن تظهر ككفاءة أساسية حاسمة إذا أرادت المنظمات زيادة الإيرادات. تم تصميم هذه الدورة المكثفة والعملية " إتقان المناقصات وإدارة العقود " لاستكشاف العديد من أفضل الممارسات في المراحل الأولية من التعاقد حتى يتمكن المشاركون من تنفيذ الخطوات اللازمة لإنشاء أقصى قيمة إجمالية لمنظمتهم. وذلك خلال عدد من الموضوعات التي تزيد من الاحتراف لهذه الوظائف المهمة كما يلي: عناصر الشراء الجيد وعملية العطاءات التنافسية، تطوير مواصفات عالية الجودة، تطوير معايير تقييم العطاء، تقييم إجراءات اعداد المناقصات واستخدام المعايير التقييمية ، لاختيار المتعاقدين بفعالية ، اختيار استراتيجية التعاقد الصحيحة، تحضير العقد.

### أهداف الدورة:

- إكساب مهارات إعداد وترسية المناقصات
- التزود بالمعرفة وفهم عملية تقييم المناقصات
- وصف الخطوات الأساسية في الإجراءات التحضيرية للعقود ومن ضمنها صياغة نطاق عمل فعال لشروط واحكام ومصادر الاستراتيجية
- معرفة مختلف أنواع العقود ومناقشة عدة استراتيجيات تعاقدية مختلفة ومن ضمنها التسعير
- تقييم إجراء إعداد المناقصات واختيار المقاولين (المتعاقدين) بفعالية
- استخدام المعايير التقييمية لاختيار المقاولين (المتعاقدين) بفعالية
- تنمية مهاراتهم على التفاوض في أجواء الثقافات والبيئات المختلفة
- زيادة مهاراتهم في التعرف على الجوانب النفسية للتفاوض واستخدام أسلحة التفاوض

### مخرجات الدورة:

- تمكين المشاركين من تعداد العناصر الأساسية لكتابة العقود
- التعرف على الخطوات الأساسية في الإجراءات التحضيرية للعقود ومن ضمنها صياغة نطاق عمل فعال لشروط واحكام ومصادر الاستراتيجية
- التعرف على مختلف أنواع العقود ومناقشة عدة استراتيجيات تعاقدية مختلفة ومن ضمنها التسعير
- تمكين المشاركين من تقييم إجراء إعداد المناقصات واختيار المقاولين (المتعاقدين) بفعالية
- تمكين المشاركين من استخدام المعايير التقييمية لاختيار المقاولين (المتعاقدين) بفعالية

### الفئات المستهدفة:

- تستهدف هذه الدورة التدريبية جميع المهنيين الذين يشاركون في مرحلة المناقصات وما قبل إرساء العقود في عملية التعاقد، بما في ذلك الموظفون الذين لهم دور في تحديد أفضل إستراتيجية تعاقد ومصادر القرارات والمناقصات.

## محتويات البرنامج:

### إجراءات تقديم العطاءات:

- دعوة مقدمي العروض المحتملين
- اجتماع توضيح العطاء
- استلام العطاءات وفتحها
- تقرير التوصيات

### إعداد وكتابة الشروط والالتزامات لمقدمي العطاءات:

- تنفيذ إجراءات المناقصة منذ طلب العطاء حتى ترسية المناقصة بالأسلوب العلمي السليم.
- استخدام النماذج العملية في إعداد الوثائق اللازمة للتعاقد مع الموردين.
- الممارسة
- التكليف (الشراء المباشر)
- المناقصات "الأنواع والإجراءات"
- المناقصة العامة المفتوحة
- المناقصة المحدودة
- المناقصة المحلية
- المناقصة على أساس الموازنة
- إعداد وكتابة المواصفات الفنية

### إعداد وكتابة الشروط والالتزامات لمقدمي العطاءات:

- الشروط العامة
- وثائق المناقصة
- تجهيز العطاءات
- تقديم العطاءات
- فتح العطاءات وأسس تقييمها
- ترسية العقد
- النماذج العملية المرفقة بالعقد
- نماذج استمارة العطاء
- نماذج التأمينات
- نماذج أمر الإسناد
- نماذج الاتفاق

### 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

### افضل ممارسات إدارة العقود و المناقصات:

- العناصر الأساسية للعقود
- مفاهيم هامه في إدارة العقود
- المشاكل خلال تحضير العقود
- مراحل العقود
- أهداف المناقصات
- مناقصات التي يتم تقييمها بمرحلة واحدة مقابل مرحلتين
- إجراءات عملية المناقصة

### 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
- الملكية الفكرية
- أنواع خاصة للتعاقد
- استراتيجيات المفاوض "المتعاقد"