

إدارة المناقصات و المواصفات و العقود

فكرة الدورة

- ان نجاح و استمرارية المؤسسات و المنظمات، بغض النظر عما إذا كانت تنتمي إلى القطاع العام أو الخاص، يعتمد على نطاق واسع من السلع و الخدمات. هناك دراسات مالية توضح أن أكثر من 60% من ميزانيات المؤسسات تذهب لصالح مشترياتها من السلع و الخدمات و الأعمال، الأمر الذي يُكسب الشراء و التعاقد و المشروعات التي يتم تنفيذها أهمية متفردة.
- هذه الدورة التدريبية المقدمة من معهدنا تهدف إلى العمل على توضيح أفضل الممارسات في العملية الشرائية، و وضع استراتيجية فعّالة في تنفيذ تلك العملية بمنهجية سليمة. بالإضافة إلى استخدام الأدوات المناسبة للتأكد من الجودة على مدار مراحل العملية الشرائية وأثناء التنفيذ. ان التعامل مع العملية الشرائية كمشروع، يتم التأكد من تحديد الاحتياجات و رفع كفاءة عملية التعاقد و التنفيذ لرفع العائد على المؤسسة.

من بين الموضوعات التي ستتم مناقشتها خلال هذه الدورة ما يلي:

- العملية الشرائية
- وضع مواصفات عالية الجودة
- وضع معايير تقييم المناقصات
- اختيار إستراتيجية التعاقد الصحيحة
- إعداد العقود



أهداف الدورة

تهدف هذه الدورة التدريبية الى:

- مناقشة عناصر عملية الشراء الجيدة
- تعلم طرق تقييم المناقصات
- مراجعة إستراتيجيات العقود
- تقديم العناصر الأساسية من العقد

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية مناسبة للفئات التالية:

- موظفو العقود و المشتريات و المشروعات
- موظفو الأعمال الهندسية و التشغيلية و الصيانة
- العاملين في أعمال تخطيط المناقصات و المواصفات و الترسيات و العقود و تقييمها و إعدادها و إدارتها، التي تشمل عملية الحصول على المواد و المعدات و الخدمات، و العاملين في المؤسسات التي ترغب قياداتها في تحقيق مستويات عالية من الكفاءة لدى هؤلاء الذين يشاركون في هذه الأنشطة

محاور الدورة

ادارة المناقصات

- التعريف بالمناقصة و أنواعها المختلفة
- المبادئ الأساسية للمناقصات العامة و إجراءاتها
- دعوة مقدمي العروض المحتملين
- قائمة مراجعة المناقصات
- اجتماع توضيح العطاء
- استلام العطاءات و فتحها
- وضع معايير تقييم المناقصات
- المشكلات الإجرائية التي تواجه لجنة فتح المظاريف و البت و أساليب حلها
- التقييم الفني و التجاري و الالكتروني
- تقرير التوصيات
- نموذج القيمة للتكلفة الإجمالية للملكية
- طلب تحليلات التكلفة و تقييمات تحليلات التكلفة

ادارة المواصفات



- ما هي المواصفات و أهميتها
- ما الذي يجعل مواصفات جيدة؟
- كيفية تجنب فشل المواصفات
- من المتطلبات إلى المواصفات
- ما ينبغي وما لا ينبغي أن تشمل
- المواصفات القائمة على المخرجات و النتائج
- ممارسات هامة و نصائح عند كتابة المواصفات
- الأخطاء الشائعة عند كتابة المواصفات

إستراتيجية التعاقد

- إدارة الوقت الخاص بمراحل العملية الشرائية
- عناصر عملية الشراء الجيدة
- اختيار إستراتيجية التعاقد الصحيحة
- إجراء تقييم المخاطر
- إدارة المخاطر

إدارة العقود

- أهمية العقد
- أنواع العقود
- أهداف العقد
- كتابة نطاق العمل
- الشروط والأحكام
- حل النزاعات

العناصر المهمة من العقد

- التعامل مع التكاليف وأنواعها المختلفة
- بند التكامل المهم
- المعاينة و القبول و الرفض
- بند العيوب في المواد و التصنيع
- عقود الخدمات القائمة على الأداء
- الشرط الجزائي / شرط التعويضات عن الأضرار بقيمة نقدية

بنود العقود المهمة الإضافية

- التعامل مع المخاطر
- الجودة
- التحديات الحالية المتعلقة بالقوة القاهرة
- كيفية التعامل مع تغييرات العقد
- اعتبارات السداد
- طرق السداد
- الدفعات المقدمة
- مدفوعات سير العمل
- خطابات النوايا

إعداد العقد لإنجاز الأعمال

- بند تقارير حالة الأعمال
- حقوق المشتريين قبل استحقاق الأداء
- كيفية جواز انتهاء العقود
- الإنهاء للملاءمة
- أنواع الكفالات و الضمانات
- عملية المراجعة النهائية للعقد

