

المقدمة:

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تزويد المشاركين بالمعرفة المتعمقة والمهارات التطبيقية التي تمكنهم من تنفيذ كافة مهام المناقصات والمزايدات بكفاءة واحترافية. تشمل الدورة شرحاً مفصلاً لجميع مراحل طرح المناقصات، من مرحلة التخطيط والإعداد، مروراً بإجراءات التقديم، وانتهاءً بعمليات التقييم والترسية.

كما تتناول الدورة الأدوات العملية والتقنيات الحديثة المستخدمة في تحليل وتقييم العروض المقدمة، بما في ذلك إنشاء بروتوكولات النقاط، وأساليب الفحص الأولي، والتقييم الفني والتجاري. وقد صُممت هذه الدورة لتكون تفاعلية وعملية، حيث تتيح للمشاركين ممارسة مهاراتهم وتحليل حالات واقعية لضمان نقل المعرفة النظرية إلى تطبيق فعلي.

الفئات المستهدفة:

جميع الأفراد العاملين في المراحل المبكرة من التعاقد والراغبين في اكتساب فهم متكامل لعمليات المناقصات والمزايدات.

الموظفون المسؤولون عن إعداد وثائق المناقصات وتقييم العروض في المؤسسات الحكومية والخاصة.

العاملون في إدارات المشتريات، الشؤون القانونية، العقود، وإدارة المشاريع.

كل من يسعى لتطوير مهاراته العملية في التعاقد وإدارة المناقصات وتحليل المزايدات بفعالية.

الأهداف التدريبية:

مع نهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:

التعرف على المراحل الكاملة للتعاقد، بدءاً من تحديد نطاق العمل وحتى الترسية النهائية للعقد.
التمييز بين عمليات تقديم المناقصات وأساليب التعاقد البديلة.
إعداد نطاق العمل والمواصفات الفنية والتجارية، وتخطيط آلية التقييم الشامل.
فهم عملية إعداد المناقصات بدقة واختيار الموردين الأنسب بطريقة منهجية.
تطبيق طرق ومعايير متنوعة لتقييم العروض استناداً إلى مؤشرات موضوعية ومقاييس دقيقة.
تطوير قدرات تحليلية لتحديد العرض الأفضل من حيث الجدوى الفنية والاقتصادية.

الكفاءات المستهدفة:

صياغة العقود وإعدادها بالشكل القانوني السليم.
كتابة نطاق العمل بوضوح ودقة.
التخطيط الاستراتيجي لمراحل طرح المناقصات.
فهم شامل لعمليات المناقصة والمزايدة.
استيعاب الشروط الفنية والتجارية وتفسيرها.
مهارات تحليل العطاءات وتقييم المزايدات.
استخدام أدوات التقييم وصياغة تقارير موضوعية دقيقة.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: نظرة عامة على العقود والمناقصات

تعريف العقد وأنواعه.

المراحل المختلفة لإعداد وإدارة العقود.

مراحل تقديم العطاءات.

إجراءات إدارة منح العقود.

تعريف المناقصات وأغراضها.

البدايل الممكنة لأسلوب المناقصة التقليدي.

الوحدة الثانية: أهداف المناقصات

الخطوات الأساسية في عملية المناقصة.

وسائل التعاقد المستخدمة.

مفاهيم المزايدة التنافسية والعروض التنافسية.

فهم آلية "المزاد العكسي" وتطبيقاته في السوق.

الوحدة الثالثة: إعداد المناقصات

تحديد المتطلبات والمواصفات الفنية.

صياغة نطاق العمل وتوثيقه.

وضع خطة منهجية لعملية التقييم.
اختيار الموردين المؤهلين.
إعداد وثائق المناقصة الرسمية.
صياغة الطلبات وشروط التقديم.
تلقي العروض وفتح المظاريف وفق الإجراءات النظامية.

الوحدة الرابعة: الجوانب المالية والتجارية

آليات تسعير العقود وتقدير الكلفة.
فهم أنواع العقود المختلفة (ثابتة، مرنة، إلخ).
شروط السداد وجدولة الدفعات.
تقييم القيمة مقابل المال.
احتساب "تكاليف دورة الحياة" للمنتجات والخدمات.
تطبيق معيار MEAT (العرض الأكثر جدوى من الناحية الاقتصادية).
استراتيجيات المقاولين في التقديم أو عدم التقديم على المناقصات.

الوحدة الخامسة: تقييم المناقصات ومنح العقود

فهم العملية الكاملة لتقييم العروض.
الفحص الأولي للمظاريف والتحقق من استيفاء الشروط.
التقييم الفني والتجاري التفصيلي.

استخدام مقياس التصنيف وبروتوكول حساب النقاط.

بناء مصفوفة الامتثال وتسجيل النتائج.

آلية ترسية العقود استناداً إلى النقاط والمعايير الموضوعية.

كتابة تقرير التقييم الرسمي.

عقد مؤتمر إعلان الترسية.

تحليل أسباب فشل بعض العطاءات.

معالجة الأخطاء والرد على الاحتجاجات والطعون.