



المنقصات، تجهيز العقود وتقييم العروض



## المناقصات، تجهيز العقود وتقييم العروض

### المقدمة:

تتمثل غاية هذه الدورة التدريبية في تزويد المشاركين بالمعرفة والمفاهيم والمهارات المطلوبة لإنهاء جميع مهام المراحل السابقة للعقود، حيث تغطي الدورة الأنواع المختلفة للعقود والنسائيب المختلفة لها مع التركيز على تقييم المناقصات، يكتسب المشاركون في هذه الدورة التفاعلية استخدام الأدوات الأساسية والتقنيات المتعلقة في تحليل العروض المقدمة بها في ذلك الفحص التمهيدي والتقييم الفني والتقييم التجاري.

### الفئات المستهدفة:

- جميع المهنيين الذين يشاركون في مرحلة ما قبل إرساء العقود في عملية التعاقد.
- الموظفون الذين لهم دور في تحديد أفضل إستراتيجية تعاقد ومصادر القرارات والمناقصات.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

### الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تعداد العناصر الأساسية لكتابة العقود.
- وصف الخطوات الأساسية في الإجراءات التحضيرية للعقود ومن ضمنها صياغة نطاق عمل فعال لشروط وأحكام ومصادر الاستراتيجية.
- معرفة مختلف أنواع العقود وناقشة عدة إستراتيجيات تعاقدية مختلفة ومن ضمنها التسعير.
- تقييم إجراء إعداد المناقصات واختيار المقاولين المتعاقدين بفعالية.
- استخدام المعايير التقييمية لاختيار المقاولين المتعاقدين بفعالية.

### الكفاءات المستهدفة:

- التحضير للعقود.
- المناقصات.
- تقييم المناقصات.
- كتابة نطاق العمل.
- التخطيط ما قبل الإجراء.
- فهم إجراء طرح العروض.

### محتوى الدورة

الوحدة الأولى، نظرة عامة على العقود والمناقصات:

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

## الوحدة الثانية، تحضير العقود:

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

## الوحدة الثالثة، 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 المهنوعة
- رسوم الحوافز
- عقود المواد والوقت
- الملكية الفكرية
- أنواع خاصة للتعاقد
- استراتيجيات المقاول "المتعاقد"
- التعاقد الدولي
- التعديلات

## الوحدة الرابعة، إجراءات تقديم العطاءات:

- دعوة مقدمي العروض المهتمين
- اجتهاد توضيح العطاء
- استلام العطاءات وفتحها
- تقرير التوصيات

## الوحدة الخامسة، تقييم العطاءات ورنج العقود:

- عملية التقييم
- التقييم النولي 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
- طريقة رنج العطاء