المقدمة:
تُعد خطة المشتريات من الأدوات الاستراتيجية الأساسية التي تساعد المؤسسات على تحقيق التوازن بين هدفين رئيسيين هما: تقليل التكاليف وتعزيز رضا العملاء الداخليين. ومن هذا المنطلق، تقدم هذه الدورة التدريبية شرحًا معمقًا ومفصلًا لأساليب التخطيط الفعّال الهادف إلى تحقيق أهداف المشتريات والمناقصات، إلى جانب المبادرات المرتبطة بها.
كما تتناول الدورة أدوات وتقنيات التنبؤ والتقدير الكمي والنوعي اللازمة للتخطيط الفعّال للمخزون، مع التركيز على كيفية تطبيق استراتيجيات التوريد المختلفة لدعم استمرارية العمليات التشغيلية والمشروعات المؤسسية على نحو مستدام وفعّال.

الفئات المستهدفة:

- المختصون في إدارة المشتريات وسلسلة التوريد بمختلف مستوياتهم الوظيفية داخل المؤسسة.
- المسؤولون عن تخطيط وتوفير الموارد وعمليات الشراء وإدارة المناقصات.
- كافة العاملين المشاركين بشكل مباشر أو غير مباشر في تنفيذ عمليات المشتريات.
- الأفراد الراغبون في تطوير مهاراتهم وخبراتهم في مجال المشتريات والمناقصات ممن يجدون في أنفسهم حاجة معرفية أو عملية لحضور هذه الدورة.

الأهداف التدريبية:
بنهاية البرنامج التدريبي، سيكون المشاركون قادرين على:

- استيعاب الدور الحديث لإدارة المشتريات والمناقصات، مع فهم أهميتها الاستراتيجية وأهدافها الجوهرية.
- الإلمام بكافة أنشطة وأعمال الشراء بشكل شامل.
- التعرّف على السمات الجوهرية للعقود المتعلقة بالمناقصات، واستيعاب الأحكام والتشريعات المستحدثة والضوابط القانونية التي جاءت لتغلق الثغرات التطبيقية بما يضمن تحقيق التوازن بين التزامات المقاول من جهة، والجهة الإدارية من جهة أخرى.
- اكتساب المهارات اللازمة للتحضير والتنفيذ والإرساء الفعّال للمناقصات، والتعامل مع متطلباتها المتعددة بكفاءة.

الكفاءات المستهدفة:

- التعرف على مفهوم وظيفة الشراء وأهميتها.
- استيعاب الاتجاهات المختلفة لوظيفة الشراء، خاصة الاتجاه الواقعي أو الوظيفي.
- فهم كيفية تنظيم وظيفة الشراء وصلاحياتها.
- التعرف على سياسات الشراء المختلفة.
- تقدير الكميات واعتماد طلبات الشراء.
- تحليل الأسعار وتحديدها بدقة.
- إتقان إعداد المناقصات ومرفقاتها.
- التعامل مع التحديات العملية والواقع التطبيقي.
- اختيار المورد الأنسب وتقويم أدائه.
- تحقيق الشراء بالسعر الأنسب وفي الوقت المناسب.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: مفهوم وظيفة الشراء

- تعريف وظيفة الشراء وأهدافها الأساسية.
- مسؤوليات القائمين على الشراء.
- أهمية هذه الوظيفة في دعم الأهداف المؤسسية.
- الاتجاهات الفكرية الحديثة في إدارة الشراء، بما في ذلك:
  - الاتجاه الاقتصادي.
  - اتجاه اتخاذ القرارات.
  - الاتجاه الواقعي أو الوظيفي.
  - اتجاه النظم.

الوحدة الثانية: تنظيم وظيفة الشراء

- العلاقة التنظيمية والتبعية الإدارية لوظيفة الشراء.
- الأشكال والحجوم التنظيمية الممكنة لوحدة الشراء.
- صلاحيات العاملين في الشراء.
- مناقشة المركزية واللامركزية وأثر كل منهما.
- التنظيم الداخلي والتخصصات الوظيفية داخل قسم الشراء.
- مؤهلات وصفات العاملين في مجال المشتريات وأخلاقياتهم.

الوحدة الثالثة: سياسات الشراء

- سياسات الشراء المؤقت أو عند الحاجة.
- سياسات الشراء المسبق أو بهدف التخزين.
- الشراء للاستخدام المباشر.
- المقارنة بين الشراء والتصنيع الداخلي.

الوحدة الرابعة: دورة عمليات الشراء

- مراحل نشوء الحاجة وإدراكها داخل المؤسسة.
- توصيف الحاجة بدقة.
- تحديد الكمية المطلوبة.
- إصدار طلب الشراء.
- التحقق من توفر الاعتمادات المالية.

الوحدة الخامسة: اعتماد طلب الشراء

- دراسة وتحليل الأسعار.
- فحص الطلب ومراجعة السجلات ذات العلاقة.
- اختيار الموردين المناسبين وإصدار أوامر التوريد.
- مناقشة أنواع وطرق الشراء المختلفة.
- السمات الرئيسية لكل طريقة شراء مع مقارنتها.

الوحدة السادسة: إعداد المناقصات

- تحديد الأسعار وطرق احتسابها.
- التعامل مع الاشتراطات الخاصة أو التحفظات المخالفة للشروط العامة.
- كيفية صياغة الأسعار وتقديمها بالشكل المطلوب.

الوحدة السابعة: مرفقات المناقصات

- تقديم المناقصة في مظروفين: فني ومالي.
- محتوى المظروف الفني مثل التأمين الابتدائي وسابقة الأعمال.
- محتوى المظروف المالي من قوائم الأسعار وآلية السداد.

الوحدة الثامنة: المشكلات العملية

- تأثير الإخلال بإجراءات المناقصة على صحة العقد.
- كيفية التعامل مع الأخطاء الكتابية في العطاءات.
- المحظورات التي قد تؤدي إلى استبعاد المتناقص.
- شروط وإجراءات سحب العروض والعواقب القانونية.
- التحديات المرتبطة بتعديل الأسعار قبل الموعد النهائي المحدد.

الوحدة التاسعة: اختيار المورد المناسب

- أهمية اختيار المورد الأنسب ومعاييره الأساسية.
- خطوات ومراحل عملية الاختيار.
- تقييم أداء الموردين بعد التعامل.
- بناء علاقات قوية مع الموردين.
- السياسات المتبعة في اختيار الموردين.

الوحدة العاشرة: الشراء بالسعر المناسب

- المفهوم الاستراتيجي للسعر المناسب.

- العوامل التي تؤثر في تحديد السعر.
- أهمية الشراء في التوقيت المناسب.
- العوامل المؤثرة في اختيار الوقت المناسب للشراء.