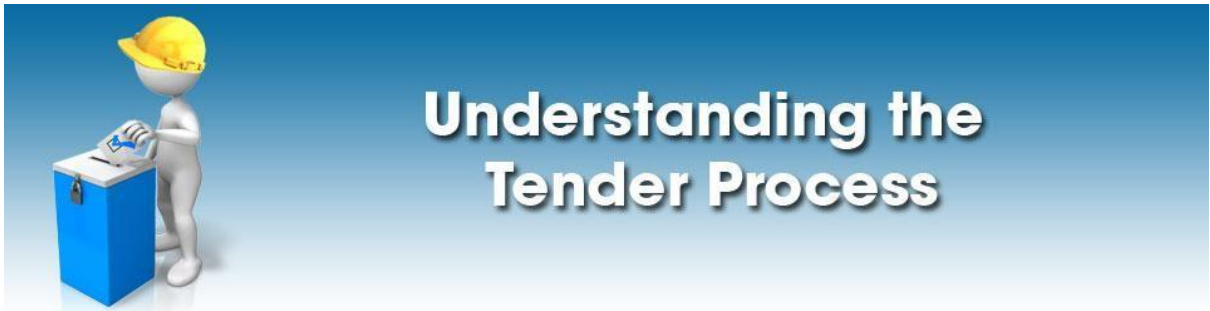


فهم إجراءات المناقصة



المحتويات

- 3..... مقدمة
- 4..... ما هي مستندات استدراج المناقصة
- 4..... كيف يمكنني الوصول إلى المناقصات من الشركات غير الموجودة على منصة APP
- 4..... ما الذي يخلق ردا إيجابيا على المناقصة
- 5..... ما هي الإجراءات الرئيسية التي يجب القيام بها وتلك التي يجب عدم القيام بها؟

مقدمة

المناقصة هي عملية تقديم عرض أو عرض أسعار أو عرض أو إبداء اهتمام بالرد على دعوة أو طلب مناقصة. وسوف تسعى المؤسسات إلى أن تلبي لها شركات أخرى حاجة معينة، مثل توريد السلع والخدمات، وسوف تختار عرضاً أو مناقصة تلبي احتياجاتها وتوفر أفضل قيمة للمال المدفوع.

ما هي مستندات استدراج المناقصة؟

يُشار أيضاً إلى مستندات استدراج المناقصة بالدعوات إلى المناقصة وطلبات المناقصة وطلبات العروض وما إلى ذلك. توجز مستندات المناقصة ما هو مطلوب، أي ما هي احتياجات المؤسسة الطالبة. كما توضح هذه المستندات المتطلبات والمعايير والتعليمات الخاصة التي يجب اتباعها.

يتم الإعلان عن العطاءات المستقبلية على نطاق واسع بشكل عام لتوفير فرص لعدد من الموردين لتشجيع المنافسة وتوفير مجموعة أكبر من العروض للاختيار من بينها. ثم يقوم الموردون المهتمون بإعداد مناقصة؛ والوثائق التي تحدد العرض الذي يقومون بتقديمه، وسوف تشمل التسعير والجدول الزمنية فضلا عن أهليتهم لتنفيذ المشروع للتمويل. وستوجز هذه الشركات ميزاتها على المنافسين، كما سيقدم معلومات عن المؤهلات والكفاءات والخبرة. بالإضافة إلى ذلك، عليها توضيح أن عروضهم هي الأفضل من حيث القيمة مقابل المال المدفوع.

ثم يتم تقييم العطاءات المقدمة فيما يتعلق بالمعايير المحددة. وفي حالة العطاءات العادية، ينبغي إجراء هذه العملية بنزاهة وأمانة وبطريقة خالية من التحيز أو الميل. إن العرض الذي يلبي على أفضل وجه كل المتطلبات المحددة في الطلب، ويوفر قيمة مقابل المال، لا بد أن يفوز بالعقد.

وتستخدم عملية المناقصة عموماً في المشتريات أو العقود التي تنطوي على مبالغ مالية كبيرة. تستخدم العطاءات من قبل:

- ✓ القطاعات أو المكاتب أو الوكالات الحكومية
- ✓ شركات ومؤسسات القطاع الخاص
- ✓ الأسواق والشركات الخارجية

كيف يمكنني الوصول إلى المناقصات من الشركات غير الموجودة على منصة APP?

يتم الإعلان عن المناقصات القادمة على مواقع الشركة على الشبكة. للوصول إلى هذه المعلومات، يجب أن تكون مورداً مسجلاً أو معتمداً للشركة. لكي تكون مورداً مسجلاً أو معتمداً، عليك إكمال استبيان. من المهم أن تقرأ الأسئلة وتفهمها جيداً وأن تقدم المعلومات الصحيحة عند إكمال الاستبيان. يجب أن تكون لديك كل الوثائق الداعمة التي قد يُطلب منك تنزيلها على النظام. يجب أن تكون الخدمة التي تقدمها واضحة ومحددة.

يمكن تقييم المناقصات عند التسجيل لدى الشركات الدولية من خلال الاتصال بها عبر البريد الإلكتروني أو شخصياً. سيتصل بك فريق تطوير الموردين لإكمال نموذج تسجيل المورد. لدى بعض الشركات نافذة أو بوابة، خلال العام، تدعو فيها الشركات المهتمة إلى التسجيل لديها. بانقضاء فترة التسجيل قد لا تتمكن من التسجيل حتى تظهر فرصة أخرى. عملية التسجيل هي نفس عملية إكمال التسجيل عبر الإنترنت.

ما الذي يخلق رداً إيجابياً على المناقصة

في [هذه الروابط المفيدة](#)، سوف تحصل على فكرة عما يخلق حقاً رداً جيداً. من المهم أيضاً ملاحظة ضرورة وجود بريد إلكتروني يعمل ورقم هاتف يمكن الاتصال به.

عليك قراءة مستندات المناقصة وفهمها عند استلامها. إذا كانت لديك أي استفسارات أو توضيحات، فاتصل بالشخص المسؤول واطلب التوضيح.

- أنواع فرص العطاءات\المناقصات
- مستندات استدراج المناقصة
- التعرف على فرص المناقصة
- كيفية المشاركة في المناقصة
- تقييم المناقصة
- تقديم المناقصات الناجحة والمناقصات غير الناجحة
- تسيير العقد وبناء العلاقات

ما هي الإجراءات الرئيسية التي يجب القيام بها وتلك التي يجب عدم القيام بها؟

الإجراءات التي يجب القيام بها

أرسل إجابتك بالتنسيق المناسب وفي الوقت المحدد وإلى الموقع المناسب

تخطيط كيفية إكمال المستند في اللحظة التي تتلقى فيها المناقصات من خلال قراءة المتطلبات والجدول الزمنية وفهمها.

- استيضاح أية أمور غير مؤكدة
- تأكد من أنك وفيت بكل المتطلبات وفقاً للتعليمات الخاصة بأصحاب العطاءات من خلال قراءة المستند بعناية
- ضمان أن يتم تقديم المستندات بطريقة مهنية.

الإجراءات التي يجب عدم القيام بها

- تقديم الوثائق بشكل متأخر.
- إحالة مستندات المناقصة إلى زميل إذا لم تكن مهتماً بها.
- تقديم الوثائق بطريقة غير مهنية

أمثلة لأفضل الممارسات

هناك عدد من الشركات الغانية المحلية التي اشتركت مع شركات دولية وأظهرت كفاءة متزايدة على مدى سنوات العمل معا. وقد قدمت "توللو غانا" مؤخراً مناقصة للحصول على خدمة، وقدم المقاول الحالي الذي عمل مع منظمة دولية على مدى السنوات الخمس الماضية وثيقة عطاء معدة إعداداً جيداً وقدمها أيضاً قبل عدد من الأيام من تاريخ تقديم الطلب. وسئل عن الايضاحات المناسبة، مما يعني أنهم قرأوا وثائق المناقصة واستعرضوها. كانت مهارتهم المهنية رائعة وتم تقديم الطلب بشكل جيد. يرجى ملاحظة أنه توجد حالات يتم فيها فتح العطاءات بحضور مقدمي العطاءات ولكن لم تكن هذه هي الحال والسبب في أن مقدم المناقصة أرسل المستندات مقدماً.

فيما يلي بعض الروابط المفيدة حول عملية [المناقصة للفوز بعقد](#).

- البحث حول العقود
- هل ينبغي أن تتقدم بعطاء؟
- تعرف على ما يريده العميل
- ما ذا ينبغي أن تجعل في عرضك
- إعداد مناقصتك
- نصائح حول إعداد مناقصة

شكراً على القراءة!



قراء هذا الدليل وجدوا كذلك التقارير التالية، الصادرة عن I/A، مفيدة:

- تضمين استراتيجية تسيير الجودة
- تضمين استراتيجية لتسيير التوظيف
- تضمين استراتيجية تأمين على الأعمال

* شكر خاص لتوللو أويل على إسهامها الكبير في إعداد هذا التقرير