JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة أدوات تحليل المشتريات للإنفاق والتكلفة التقديرية وتقييم العروض

4 – 8 يناير 2027

سنغافورة

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة أدوات تحليل المشتريات للإنفاق والتكلفة التقديرية وتقييم العروض

المرجع: 3120_118459 **التاريخ:** 4 – 8 يناير 2027 **المكان:** سنغافورة **الرسوم:** GBP 6900

دورة أدوات تحليل المشتريات للإنفاق والتكلفة التقديرية وتقييم العروض دورة تدريبية مدتها أسبوع موجهة إلى المشترين وموظفي الشراء وقادة فرق المشتريات، ويخرج منها المشاركون بمخرج واحد هو ملف تكلفة الفئة وتقييم العروض. ومع تقلب أسعار المدخلات واتساع خيارات الموردين صارت قرارات الشراء تحتاج إلى أدلة رقمية يستطيع المسؤولون الماليون وأصحاب الميزانيات تتبعها. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة لفرق تريد أن تبني اختياراتها في التوريد على الأرقام.

لماذا تهم أدوات تحليل المشتريات الآن

تتشكل أدوات تحليل المشتريات اليوم تحت ثلاثة مؤثرات. فأسعار الطاقة والمعادن والشحن تتحرك أسرع من دورة العقود السنوية. ويطلب المسؤولون الماليون وفورات يمكن تتبعها من دفتر المشتريات حتى بند الميزانية. كما تحتفظ منصات التوريد الرقمية بسجلات معاملات لسنوات لا تستفيد منها فرق كثيرة. والجهة التي تحلل الإنفاق ومحركات التكلفة جيدا تفاوض من واقع الأرقام، وترسي عقودا تستطيع الدفاع عنها، وترصد مخاطر الموردين مبكرا، أما الجهة التي تهمل ذلك فتدفع السعر المطلوب دون نقاش.

المستفيدون من أدوات تحليل المشتريات

- المشترون الذين يعدون طلبات عروض الأسعار ويقارنون عروض الموردين في الفئات المتكررة
- موظفو الشراء الذين يصنفون الفواتير ويحدثون سجلات الموردين والأصناف
- أخصائيو الفئات الذين يقدرون التكلفة المنطقية للسلع والخدمات
- قادة فرق المشتريات الذين يعتمدون توصيات الترسية ويرفعون تقارير الوفورات
- منسقو العقود الذين يتابعون تعديلات الأسعار وفق المؤشرات المتفق عليها

يستفيد قسم المشتريات أكثر حين يحضر منه مشتر وأخصائي فئة وقائد الفريق معا، إذ يتفقون على نموذج تكلفة واحد وجدول تقييم واحد.

قدرات أدوات تحليل المشتريات

يغادر المشاركون وهم قادرون على تحويل الفواتير الخام وعروض الموردين ومؤشرات السوق إلى أرقام تدعم قرار الترسية أو جولة التفاوض.

- تصنيف معاملات عام كامل في مكعب إنفاق حسب الفئة والمورد والموقع — أصحاب الميزانيات
- حساب التكلفة التقديرية من محركات المواد والعمالة والتكاليف غير المباشرة والهامش — التخطيط للتفاوض
- تصميم طلب عرض أسعار مرفق به نموذج تفصيل التكلفة — ردود موردين قابلة للمقارنة
- بناء مصفوفة تقييم موزونة للعروض توازن بين السعر والجودة — لجان الترسية
- اختبار الأسعار المقدمة مقابل حركة المؤشرات والتكلفة الكلية للملكية — الشركاء الماليون
- عرض توصية الترسية مع أرقام وفورات قابلة للتتبع — جهات الاعتماد العليا

مصطلحات أدوات تحليل المشتريات الأساسية

- مكعب الإنفاق — عرض لسجلات الشراء مرتبة حسب الفئة والمورد ووحدة العمل لكشف مواضع إنفاق الأموال.
- التكلفة التقديرية — حساب تصاعدي لما ينبغي أن تكلفه سلعة أو خدمة، مبني على محركات تكلفتها.
- نموذج تفصيل التكلفة — استمارة تطلب من المورد تقسيم سعره إلى مواد وعمالة وتكاليف غير مباشرة ونقل وهامش.
- بند ربط السعر بالمؤشر — شرط تعاقدي يربط تغير السعر بمؤشر سوق منشور بدلا من تقدير المورد.
- مصفوفة التقييم الموزونة — جدول يمنح كل عرض درجات على معايير مضروبة في أوزان متفق عليها لترتيب العروض.
- التكلفة الكلية للملكية — مجموع تكلفة اقتناء الصنف وتشغيله وصيانته والتخلص منه طوال عمره.

أدوات تحليل المشتريات يوما بيوم

اليوم 1: وضوح الإنفاق وسياق الفئات

- استخراج بيانات دفتر المشتريات — السجلات التي تحدد خط الأساس للتحليل
- قواعد تصنيف الفواتير — ترميز موحد للفئات بين وحدات العمل
- بناء مكعب الإنفاق — مواضع التركز والتشتت في الإنفاق
- ترتيب الموردين حسب حصة الإنفاق — الفئات الأولى بجهود التوريد
- رصد الشراء خارج العقود — المشتريات غير المتعاقد عليها والرد عليها بالسياسات

اليوم 2: دراسة سوق الموردين

- رسم خريطة سوق التوريد — عدد البائعين الموثوقين وأحجامهم ومواقعهم
- نسب السلامة المالية للموردين — التعرض للموردين الضعفاء أو المعتمدين على عميل واحد
- تتبع مؤشرات السلع الأساسية — توقيت الشراء وفق دورات الأسعار
- تقييم القوة الشرائية — هامش النفوذ المتاح في كل فئة
- تصميم طلب المعلومات — تصفية الموردين قبل المناقصة الرسمية

اليوم 3: التكلفة التقديرية وتحليل الأسعار

- تفكيك محركات التكلفة — المواد والعمالة والتكاليف غير المباشرة والنقل والهامش
- نموذج التكلفة التقديرية في جداول البيانات — السعر المستهدف لافتتاح التفاوض
- تحليل انحراف الأسعار — فصل أثر الكمية والمزيج والسعر
- التسعير وفق منحنى التعلم — الانخفاض المتوقع في تكلفة الوحدة مع تكرار الطلب
- حساب التكلفة الكلية للملكية — تكلفة العمر الكامل بعد سعر الشراء

اليوم 4: تصميم طلبات العروض وتقييم العطاءات

- هيكل طلب عرض الأسعار — المواصفات والكميات وصيغة الرد
- نموذج تفصيل التكلفة — عروض أسعار موردين قابلة للمقارنة
- مصفوفة التقييم الموزونة — معايير وأوزان يتفق عليها قبل فتح العروض
- اختبار العطاءات المنخفضة بشكل غير طبيعي — مخاطر التنفيذ خلف الأسعار غير المعتادة
- تقارير منصات التوريد الرقمية — مسار تدقيق قرارات الترسية

اليوم 5: ممارسة ملف تكلفة الفئة وتقييم العروض

- تحديث مكعب الإنفاق لفئة مختارة — أولوية التوريد
- تطبيق نموذج التكلفة التقديرية على عرض سعر حقيقي — أهداف التفاوض
- تقييم عطاءات نموذجية بالمصفوفة الموزونة — ترتيب ترسية قابل للدفاع
- جدول تتبع الوفورات — الإبلاغ عن تجنب الزيادات وخفض الأسعار
- ملف تكلفة الفئة وتقييم العروض — توصية الترسية النهائية

تطبيق أدوات تحليل المشتريات بعد الدورة

- قيادة تحديث مكعب الإنفاق لفئة عالية القيمة وعرض نتائج التركز على صاحب ميزانيتها.
- إعادة بناء طلب عرض الأسعار القادم مع نموذج تفصيل التكلفة وتقييم الردود بمصفوفة موزونة متفق عليها.

أسئلة حول أدوات تحليل المشتريات

ما أدوات تحليل المشتريات ولماذا تهم الآن؟

أدوات تحليل المشتريات هي الأساليب التي يستخدمها المشترون لقراءة الإنفاق وتقدير التكلفة العادلة ومقارنة العطاءات. وتزداد أهميتها الآن لأن أسعار المدخلات تتغير بسرعة، ولأن الإدارات المالية تنتظر أرقام وفورات يمكن تتبعها.

ما الأدوار الأكثر استفادة من التدريب على أدوات تحليل المشتريات؟

يستفيد أكثر المشترون وموظفو الشراء وأخصائيو الفئات وقادة فرق المشتريات. فكل منهم يحتاج إلى أسلوب مشترك يحول الفواتير والعروض إلى أدلة يقبلها أصحاب الميزانيات.

بم تختلف دورة أدوات تحليل المشتريات عن دورة التفاوض؟

تبني دورة أدوات تحليل المشتريات الأدلة قبل بدء المحادثات، أي خطوط أساس الإنفاق وأهداف التكلفة التقديرية ودرجات العطاءات. أما دورة التفاوض فتركز على السلوك على طاولة الحوار، فتكمل كل منهما الأخرى دون تكرار.

ماذا تعود به من دورة أدوات تحليل المشتريات؟

تعود بملف لتكلفة فئة حقيقية وتقييم عروضها، يضم مكعب إنفاق ونموذج تكلفة تقديرية ومقارنة عطاءات بالدرجات وجدول وفورات تعيد استخدامه في المناقصات اللاحقة.

أدوات تحليل المشتريات: الطريق إلى الأمام

يحدد ملف تكلفة الفئة وتقييم العروض أولا المورد الذي يحصل على الترسية القادمة. ويستخدمه المشترون لافتتاح المحادثات، وقادة الفرق لاعتماد الترسية، والشركاء الماليون لتأكيد الوفورات. وبعد أول استخدام له تستحق أوزان التقييم ومحركات التكلفة مراجعة جديدة، لأن ظروف السوق والأولويات الداخلية تتغير بين جولات التوريد.