

دورة تحليل التكلفة والسعر في المشتريات: تفكيك عروض الموردين والمقارنات المرجعية والتكلفة المعيارية

11 – 15 أكتوبر 2027

لندن - Premier Inn Victorya





دورة تحليل التكلفة والسعر في المشتريات: تفكيك عروض الموردين والمقارنات المرجعية والتكلفة المعيارية

المرجع: 35080_724 التاريخ: 11 - 15 أكتوبر 2027 المكان: لندن - Premier Inn Victorya الرسوم: GBP 4300

ملخص البرنامج

تحليل التكلفة والسعر محور دورة تدريبية تمتد أسبوع لمديري المشتريات ومديري العقود وشركاء المالية على المستوى الإداري، ويخرج منها كل مشارك بملف تحليل التكلفة والسعر لعرض مورد قائم واحد. تقبل منظمات كثيرة سعر المورد أو تجده دون اختبار ما يقف خلفه. وينتقل البرنامج من اختيار نوع الاختبار إلى المقارنات المرجعية للأسعار، ثم مراجعة عناصر التكلفة ونموذج التكلفة المعيارية وأهداف التفاوض. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في تحليل التكلفة والسعر لمجموعات من منظمات مختلفة.

المبررات المؤسسية

قد يخفي السعر المقبول في ظاهره ساعات عمل متضخمة أو كميات مواد فضفاضة أو تكاليف غير مباشرة موزعة بصورة غير متوازنة أو هامش ربح لا يتناسب مع المخاطر. والقائد الذي يختبر الإجمالي مقابل أدلة خارجية، ثم يختبر الأجزاء مقابل افتراضات المورد نفسه، يدخل التفاوض بوقائع لا انطباعات، ويترك سجلاً يسند قرار الترسية.

- تباين الأسعار: يضيّق حين تختبر العروض مقابل المقارنات المرجعية ونموذج التكلفة المعيارية.
- زمن إعداد التفاوض: يقصر حين تجمع النتائج في ملف واحد بأهداف مرتبة.
- قابلية الدفاع عن الترسية: تتحسن حين يرتبط كل سعر مقبول بتحليل مكتوب.

المبادئ والأساس المعرفي

- أساليب تحليل الأسعار: تختبر السعر الإجمالي مقابل عروض متنافسة وقوائم الأسعار وأسعار السوق والأسعار التاريخية والتقديرات المستقلة، وتطبق في الجلستين 2 و5.
- مراجعة عناصر التكلفة: تفكك العرض إلى عمالة ومواد وتكاليف غير مباشرة وتعاقد من الباطن وتكاليف مباشرة أخرى وربح، وتطبق في الجلستين 3 و5.
- تحليل التكلفة المعيارية: يحدد تكلفة متوقعة من افتراضات التشغيل ومدخلات السوق، ويطبق في الجلستين 4 و5.



المشاركون المستهدفون

- قادة مشتريات يعتمدون الترسية والتجديد استنادا إلى أسعار الموردين.
- مديرو عقود يفاوضون على تغييرات الأسعار والتمديدات وأوامر التغيير.
- شركاء من المالية يراجعون بنود التكلفة قبل الارتباط بالميزانية.
- مديرو فئات يقارنون عروض السلع والخدمات المصممة خصيصا.
- رؤساء وظائف يرفعون المشتريات ويدافعون عن كلفتها.

يأتي المشاركون عادة من قطاعات الإنشاءات والطاقة وإمداد الرعاية الصحية والمشتريات العامة.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على اختيار تحليل الأسعار أو تحليل التكلفة أو الاثنين معا لعرض مورد محدد.
2. سيكون المشاركون قادرين على تقييم السعر الإجمالي مقابل عروض متنافسة وقوائم أسعار وأدلة سوقية وتاريخية.
3. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص الافتراضات الضعيفة في عناصر العمالة والمواد والتكاليف غير المباشرة والتعاقد من الباطن.
4. سيكون المشاركون قادرين على تبرير مستوى الربح أو الأتعاب مقابل مخاطر العمل وجهدهم.
5. سيكون المشاركون قادرين على إعداد نموذج للتكلفة المعيارية من افتراضات التشغيل.
6. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب أولويات أهداف التفاوض وتسجيل التحليل في ملف واحد.

هيكل البرنامج

اليوم 1: تحليل التكلفة والسعر: اختيار الاختبار المناسب

حتى يستدعي عرض المورد تحليل الأسعار أو تحليل التكلفة أو الاثنين معا؟

- مصفوفة قرار تحليل الأسعار والتكلفة
- قائمة فحص قابلية العروض للمقارنة
- ورقة تعديل المواصفات والضمان والتسليم
- فرز توافر البيانات
- نموذج خطة التحليل

اليوم 2: المقارنات المرجعية للأسعار والأدلة السوقية

ما الأدلة الخارجية التي تسند السعر الإجمالي للمورد أو تطعن فيه؟



- جدول مقارنة العروض المتنافسة
- فحص الكتالوجات وقوائم الأسعار
- ورقة مرجعية لأسعار السوق
- أسلوب تعديل الأسعار التاريخية
- إعداد التقدير المستقل

اليوم 3: مراجعة عناصر التكلفة في عروض الموردين

هل تسند عناصر العمالة والمواد والتكاليف غير المباشرة والربح الإجمالي؟

- اختبار ساعات العمل المباشر ومعدلاتها
- فحص كميات المواد وأسعارها
- مراجعة توزيع التكاليف غير المباشرة
- مراجعة التعاقد من الباطن والتكاليف المباشرة الأخرى
- اختبار معقولية الربح أو الأتعاب

اليوم 4: نماذج التكلفة المعيارية وأهداف التفاوض

كم ينبغي أن يكلف العمل، وما الأهداف التي تنتج عن الفجوة؟

- بناء نموذج التكلفة المعيارية
- سجل افتراضات التشغيل
- تحليل الفجوة بين العرض والنموذج
- سلم أهداف التفاوض
- جدول مبادلة التنازلات

اليوم 5: ملف تحليل التكلفة والسعر لعرض قائم واحد

هل تنتج الأدوات السابقة ملفا واحدا يسند قرار الترسية؟

- تطبيق خطة التحليل من الجلسة 1
- مراجعة أدلة المقارنة من الجلسة 2
- فحص نتائج العناصر من الجلسة 3
- استخدام سلم أهداف التفاوض من الجلسة 4
- إنجاز ملف تحليل التكلفة والسعر



المنهجية

يقوم البرنامج على تمرين منظم حول عروض موردين جاهزة للسلع والأعمال والخدمات، يضم كل منها تفصيلاً للتكلفة وبيانات سوقية. يختار المشاركون الاختبار ويطبّقونه ويسجلون أسبابهم في نموذج موحد، ثم يقارنون نتائجهم في مجموعات صغيرة، ثم يطبقون الأدوات نفسها على عرض من عملهم.

- نشاط مقترح: تعديل ثلاثة عروض متنافسة لاختلاف شروط التسليم.
- نشاط مقترح: الطعن في معدل تكاليف غير مباشرة مطبق على عرض خدمات.
- نشاط مقترح: بناء نموذج قصير للتكلفة المعيارية لعملية شراء متكررة.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك ملف تحليل التكلفة والسعر لعرض مورد قائم واحد. ويضم الملف خطة تحليل وجدول مقارنات مرجعية ومراجعة لعناصر التكلفة ونموذجاً للتكلفة المعيارية وقائمة مرتبة بأهداف التفاوض. ويستخدم الملف في العمل لإحاطة فريق التفاوض وإسناد سجل الترسية أو التجديد.

الأسئلة الشائعة

هل يناسب تحليل التكلفة والسعر شركاء المالية من غير خلفية في المشتريات؟

نعم، فتحليل التكلفة والسعر يدرس عبر عروض محلولة ونماذج جاهزة. ويفترض التدريب ألفة بالأرقام وبعض الاطلاع على عروض الموردين دون مؤهل في المشتريات.

على أي أساليب يقوم تدريب تحليل التكلفة والسعر؟

يقوم تدريب تحليل التكلفة والسعر على أساليب تحليل الأسعار ومراجعة عناصر التكلفة وتحليل التكلفة المعيارية، كما تصفها الإرشادات المنشورة حول اختبار أسعار الموردين.

كيف يستخدم الملف الناتج عن تحليل التكلفة والسعر في العمل؟

يستخدم ملف تحليل التكلفة والسعر لإحاطة فريقك التفاوضي وتحديد أهداف الأسعار وبيان سبب قبول سعر الترسية أو التجديد.

بماذا يختلف تحليل التكلفة والسعر عن تقييم عطاءات الموردين؟

يختبر تحليل التكلفة والسعر عدالة السعر وما يقف خلفه، بينما يقيم تقييم عطاءات الموردين العروض مقابل معايير فنية وتجارية أوسع.