



**دارة العقود والأوامر التغیریة والمطالبات العقدیة**

27 مايوا - 07 يونيوا 2024  
پاریس (فرنسا)



## إدارة العقود والأوامر التغیرية والمطالبات العقدية

رمز الدورة: 523\_112826 تاريخ الإنعقاد: 27 مايو - 07 يونيو 2024 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكلفة: 8000 اليورو

### الهدف العام من الدورة التدريبية

تنمية معارف المتدربين فيما يتعلق بالدور الحديث للإدارة المشتريات والعطاءات وأهميتها وأهدافها.  
تنمية مهارات وخبرات المشاركين فيما يتعلق بأعمال وأنشطة الشراء مثل:

- إجراءات الشراء
- طرق الشراء المختلفة وضوابط استخدام كل طريقة.
- تحليل وتقييم عروض الشراء.

التعريف بالسمات النسائية للعقود في مجال المناقصات من خلال الأدكار التي استحدثتها الضوابط التي أمكن بها القضاء على التغيرات التي اسفر عنها التطبيق  
العملي بما يكفل في النهاية ضمان سلامة التطبيق وإيجاد التوازن بين التزامات المقاول والجهة الادارية المتعاقدة  
تنمية مهارات المشاركين في التحضير وال مباشرة والتتنفيذ للمناقصات وإرساءها

### هذه الدورة التدريبية موجهة إلى

- مدراء المشتريات والعقود
- رؤساء أقسام المشتريات والعطاءات
- مدربين وأخصائي التدارات القانونية
- كافة الأداريين الذين تقع كل أو بعض مسؤولياتهم ضمن مرافق إدارة الشراء والعقود
- المرشحون أو الساعون إلى شغل وظائف إدارة الشراء والعقود
- الكوادر أو رئاستها الذين من مسؤولياتهم المشاركة في العملية الشرائية

### المحتوى العلمي للدورة التدريبية

#### الوحدة الأولى:

- مفهوم وظيفة الشراء
- تعريف وظيفة الشراء
- أهداف وظيفة الشراء
- مسؤوليات وظيفة الشراء
- أهمية وظيفة الشراء الاتجاهات الفكرية الحديثة في إدارة الشراء
- الاتجاه الاقتصادي.
- اتجاه اتخاذ القرارات.
- الاتجاه الواقعي أو الوظيفي.
- اتجاه النظم.

#### الوحدة الثانية:

- تنظيم وظيفة الشراء
- التبعية والمستوى التنظيمي لوظيفة الشراء.
- الحجم والشكل التنظيمي الخاصان بوظيفة الشراء.
- سلطات وظيفة الشراء.
- المركزية واللامركزية في الشراء.
- التنظيم الداخلي لوظيفة الشراء.
- النفراد العاملين في جهاز الشراء صفاتهم وأخلاقياتهم. سياسات الشراء

- سياسة الشراء الموقت أو حسب الحاجة.
- سياسة الشراء وقدراً أو للتخزين.
- سياسة الشراء للنستخدام الفوري
- سياسة الشراء أمر الصنع.

#### الوحدة الثالثة:

- دورة الشراء
- نشأة وإدراك الحاجة.
- توصيف الحاجة.
- تحديد الكمية.
- إصدار طلب الشراء
- التحقق من توافر الإعتمادات
- اعتماد طلب الشراء
- دراسة السعر وتحديده:-
- فحص الطلب وتحليل السجلات
- اختيار الموردين وإصدار أمر التوريد
- إصدار أمر التوريد
- متابعة التوريد
- تسليم المواد

#### الوحدة الرابعة:

- طرق الشراء
- أنواعها الهندسية العامة - المناقصة المحدودة - الممارسة - لأذور المباشر
- الخصائص الجوهرية لكل نوع منها
- إعداد وكتابه المواصفات الفنية
- حصر الاحتياجات وتحديد المواصفات وعدد كراسة الشروط والمواصفات.
- ضوابط إعداد كراسة الشروط والمواصفات ومحظياتها.
- الإعلان عن المناقصة

#### الوحدة الخامسة:

إعداد العطاء  
 أن العطاء الذي يتقدم به المتنافس يشتمل على أمرين:

- النول: تحديد النسعار للعطاء المتقدم به
- الثاني: تحديد التحفظات أو الاشتراطات الخاصة المنطقية علي الخروج عن الشروط العامة الواردة بكراسة الشروط والمواصفات التي طرحت علي أساسها المناقصة

وضع النسعار بالعطاء عن النصف المزوع توريدها من الخارج  
 كتابة أسعار العطاء باللغة العربية  
 تتضمن قائمة النسعار ما إذا كان الصنف مصنوعاً محلياً أو في الخارج

#### الوحدة السادسة:

مرفقات العطاء  
 يقدم العطاء في مظروفين مظروف فني ومظروف مالي:-

- أولاً - يحتوى المظروف الفني على:
- التأمين الابتدائي
- سابقه انعمال
- عقد التأسيس والقانون النظائي للشركة

- ثانياً يحتوي المظروف المالي على:
- قوائم النسعار
- طريقة السداد
- قيمة الصيانة وقطع الغيار ومستلزمات التشغيل
- كافة العناصر التي تؤثر على القيمة المالية للعرض وفقاً لها تقضي به شروط الطرح

#### **الوحدة السابعة:**

- إعداد العطاء
- مرافقات العطاء
- تقدير العطاء
- فتح المظاريف
- تحليل العينات والمراجعة الحسابية للعطاءات وإعداد كشف التفريغ
- البت في المناقصة

#### **الوحدة الثامنة:**

- مشاكل عملية
- اثر الإخلال بإجراءات المناقصة على إجراءات التعاقد وصحة انعقاد العقد
- التصرف حيال أثاره وقدم العطاء للنحوتين الكتابية التي يتضمنها عطاوه
- المحظوظات والمسبيات التي تعرض العطاء للاستبعاد.
- سحب العروض وأثر المرتقب على ذلك.
- اشكالية مدى الاعتداد بتتعديل اسعار العطاءات قبل الموعد المحدد لفتح المظاريف
- اشكالية تخلف اي عضو من اعضاء لجنة البت عن حضورها واثرها على سلامة اعمال اللجنة.

#### **الوحدة التاسعة:**

- اختيار المورد المناسب
- أهمية اختيار المورد المناسب ومواصفاته
- مراحل اختيار المورد المناسب
- تقويم أداء الموردين بعد التعامل معهم
- دعم العلاقات مع الموردين
- سياسات اختيار الموردين
- المفاوضات وعقود التوريد

#### **الوحدة العاشرة:**

- الشراء بالسعر المناسب
- أهمية السعر المناسب
- العوامل المؤثرة في تحديد النسعار الشراء في الوقت المناسب:-
- أهمية الوقت المناسب
- العوامل المؤثرة في تحديد الوقت المناسب



#### نحوذح تسجيل :

ادارة العقود والانواهر التغريبية والمطالبات العقدية

رمز الدورة: 523 تاريخ الإنعقاد: 27 مايو - 07 يونيو 2024 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكلفة: 8000 اليورو

#### معلومات الوشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

المسمي الوظيفي: .....  
الهاتف / الجوال: .....  
البريد الإلكتروني الشخصي: .....  
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

#### معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....  
العنوان: .....  
المدينة / الدولة: .....

#### معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

المسمي الوظيفي: .....  
الهاتف / الجوال: .....  
البريد الإلكتروني الشخصي: .....  
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

#### طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي