



إدارة العقود والأوامر التغييرية والهطالبات العقدية



## إدارة العقود والأواهر التغييرية والمطالبات العقدية

### الهدف العام من الدورة التدريبية

تنمية معارف المتدربين فيما يتعلق بالدور الحديث لإدارة المشتريات والعهادات 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 بالسهمات الأساسية للعقود فى مجال المناقصات من خلال الاحكام التى استحدثتها والضوابط التى امكن بها القضاء على الثغرات التى اسفر عنها التطبيق العملى بها يكفل فى النهاية ضمان سلامة التطبيق وايجاد التوازن بين التزامات المقاول والجهة الادارية المتعاقدة  
تنمية مهارات المشاركين فى التحضير والمباشرة والتنفيذ للمناقصات وإرسالها

### هذه الدورة التدريبية موجهة إلى

- مدراء المشتريات والعقود
- رؤساء أقسام المشتريات والعهادات
- مديري وأعضاء الإدارات القانونية
- كافة الأداريين الذين تقع كل أو بعض مسؤوليتهم ضمن مراحل الشراء والعقود
- المرشحوين أو الساعون الى شغل وظائف بإدارة الشراء والعقود
- الكوادر او رئاستها الذين من مسؤولياتهم المشاركة فى العملية الشرائية

### المحتوى العلمي للدورة التدريبية

#### الوحدة الأولى:

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

#### الوحدة الثانية:

- تنظيم وظيفة الشراء:
- التبعية والمستوي التنظيمي لوظيفة الشراء.
- الحجم والشكل التنظيميان الخاصان بوظيفة الشراء.
- سلطات وظيفة الشراء.
- المركزية واللامركزية فى الشراء.
- التنظيم الداخلي لوظيفة الشراء.
- الأفراد العاملين فى جهاز الشراء صفاتهم وأخلاقياتهم. سياسات الشراء:

- سياسة الشراء الهوتة أو حسب الحاجة.
- سياسة الشراء مقدماً أو للتخزين.
- سياسة الشراء للاستخدام الفوري
- سياسة الشراء أم الصنع.

#### الوحدة الثالثة:

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

#### الوحدة الرابعة:

- طرق الشراء
- أنواعها المناقصة العامة - المناقصة المحدود - المهارسة - الأمر المباشر
- الخصائص الجوهرية لكل نوع منها
- إعداد وكتابة المواصفات الفنية
- حصر الاحتياجات وتحديد المواصفات وعدد كراسة الشروط والمواصفات.
- ضوابط إعداد كراسة الشروط والمواصفات ومحتوياتها.
- الإعلان عن المناقصة

#### الوحدة الخامسة:

##### أعداد العطاء

أن العطاء الذي يتقدم به المتناقص يشتمل علي أمرين:

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

وضع الأسعار بالعطاء عن الأنصاف المزمع توريدها من الخارج  
كتابة أسعار العطاء باللغة العربية  
تتضمن قائمة الأسعار ما إذا كان الصنف مصنوعاً محلياً أو في الخارج

#### الوحدة السادسة:

##### مرفقات العطاء

يقدم العطاء في مظروفين مظروف فني ومظروف مالي:-

- أولاً - يحتوي المظروف الفني علي:
- التأويل الابتدائي
- سابقه الأعمال
- عقد التأسيس والقانون النظامي للشركة

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

#### الوحدة السابعة:

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

#### الوحدة الثامنة:

- مشاكل عمليه
- اثر الإخلال بإجراءات المناقصة على إجراءات التعاقد وصحة انعقاد العقد
- التصرف حيال آثاره ومقدم العطاء للأخطاء الكتابية التي يتضمنها عطاؤه
- المحظورات والهسيبيات التي تعرض العطاء للاستبعاد.
- سحب العروض وألنثر المترتب على ذلك.
- اشكالية ودي الاعتداد بتعديل أسعار العطاءات قبل الموعد المحدد لفتح المظاريف
- اشكالية تخلف أي عضو من أعضاء لجنة البت عن حضورها وأثره على سلامة أعمال 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 الأسعار الشراء في الوقت المناسب: -
- أهمية الوقت المناسب
- العوامل المؤثرة في تحديد الوقت المناسب