



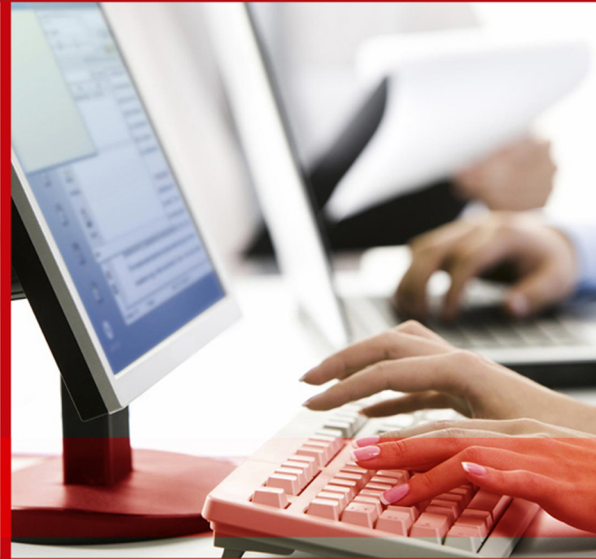
British Training

الريادة في إدارة المشتريات و عقد العقود اللوجستية

2018 - 24 مايو

الكويت

holiday inn hotel





British Training

## الريادة في إدارة المشتريات و عقد العقود اللوجستية

رمز الدورة: R528 تاريخ الإنعقاد: 20 - 24 مايو 2018 دولة الإنعقاد: الكويت - hotel inn holiday التكلفة: USD 2500

### مقدمة عن الدورة التدريبية

مما لا شك فيه أن أساليب الشراء السريعة والإجراءات التي تمر بها بدءاً من مرحلة التقدم بالعرض في المناقصة العامة وغيرها من أساليب التعاقد على شراء المنقولات أو مقاولات الأعمال وكذلك مقاولات النقل وتلقي الخدمات والنعمال الفنية والدراسات الاستشارية... وإدارة عمليات الشراء من الخارج. كل هذا وتلك يتضمن جوانب قانونية تظهر قيمتها بوضوح عندما تحدث أية خلافات أو تناقضات في مراحل العملية موضوع التعاقد بدءاً من مرحلة إعداد كراسة الشروط والمواصفات وطرح العملية في مناقصة عامة أو محدودة أو ممارسة بنوعها العامة والمحدودة وغيرها من أساليب التعاقد ثم بعد ذلك النقاط الجوهرية القانونية المتعلقة بالإجراءات العملية والمشكلات التي تحدث في مرحلة التقدم بالعطاءات ثم فتح المظاريف وإجراءات الترسية ختاماً بمرحلة إتمام التعاقد. من أجل ذلك يتعين على كل من يعمل في مجال المشتريات سواء الداخلية أو الخارجية ولجان المناقصات والقانونيين على إبرام عمليات التعاقد في جميع مراحلها والقانونيين والمحاسبين بأمر العطاءات والمناقصات والتعاقد الإحاطة الكاملة بالجوانب القانونية التي تصادفهم أثناء تأدية عملهم ومعرفة الحلول القانونية لتلك الجوانب والمشكلات درعاً من المسئولية.

### هذه الدورة موجهة إلى:

- الموظفون المختصون بإدارات المشتريات والاحتياجات والإمداد والتأمين بالوزارات والمؤسسات والمهينات والشركات والدوائر المختلفة والمصارف وغيرها من الجهات.
- رؤساء وأعضاء لجان فتح المظاريف ولجان البت في العطاءات بالجهات الموضحة سابقاً.
- أمناء لجان المناقصات والمزايدات.
- العاملون بإدارات العقود.
- المستشارون والباحثون القانونيون بالإدارات القانونية.
- العاملون بإدارات المبيعات وإدارات التسويق.
- المختصون بإدارات المشاريع.
- العاملون بإدارات المخازن والمستودعات.
- المختصون بإدارات الشؤون الإدارية.
- رؤساء وأعضاء اللجان التي تشكل للنعمال المناقصات والمشتريات.

### الهدف من الدورة التدريبية:

- الإعداد للمناقصات والعطاءات.
- كيفية إعداد كراسة الشروط والمواصفات قبل طرح المناقصة.
- الجوانب القانونية التي يتعين مراعاتها عند إعداد العرض.
- الإجراءات التمهيدية السابقة على عملية طرح المناقصة.
- القيود السابقة على إتمام التعاقد الشرائي.
- دراسة أساليب التعاقد السريعة لشراء المنقول أو المقولة أو الخدمة.
- الإحاطة الكاملة بالمشكلات العملية وأساليب حلها قبل وبعد إتمام العملية.
- كيفية إدارة عمليات الشراء من الخارج وجوانبها القانونية.
- الجوانب القانونية المتعلقة بتقدير وسحب وتعديل وفحص وترسية العرض.
- القواعد الدولية للمناقصات والعطاءات طبقاً لأحكام القانون الدولي.



## المحتوى العلمي للدورة التدريبية

### الدورة التدريبية:

#### الوحدة الاولى

#### الاحكام القانونية لاساليب الشراء بالهناقصه العامه:

- تعريف الهناقصه.
- أنواع الهناقصات.
- مبادئ الهناقصه العامه.
- المراحل الإجرائية للهناقصه العامه.
- الطبيعة القانونية للتقدم بالعتاء.
- حوكمة الإجراءات القانونية لمرحلة التقدم بالعتاء.
- الضوابط الحاكمة لنهوض العطاء.
- النكاح القانوني للضمانة البنكية المصاحبة للعتاء.
- التأهين النهائي وأحكامه.
- الجوانب الإجرائية لفتح المظاريف
- النسلوب النموذجي لعمل لجنة فتح المظاريف.
- اختصاصات لجان فتح المظاريف.
- تفريغ العروض الفنية والمالية.
- إجراءات فرز العينات والمسئولية القانونية عنها.
- لجنة البت في العطاءات.
- تشكيل اللجنة وأسلوب عملها.
- اختصاصات وصلحيات لجنة البت.
- حالات إلغاء الهناقصه.
- النثار القانوني المترتبة على إلغاء الهناقصه.

#### الوحدة الثانية

#### الاساليب السبعة الاخرى للشراء وأحكامها القانونية:

- حالات الشراء بطريق الهناقصه المحدوده.
- اعتقاد قرار الشراء بوجودها من صاحب الصلاحية.
- النكاح القانوني المنظمه للهناقصه المحدوده.
- إجراءات طرح عهليه الشراء بطريق الهناقصه المحدوده.
- الهناقصه المحليه ومفهومها القانوني.
- حالات التعاقد عن طريق الهناقصه المحليه.
- سلطات الاعتقاد للشراء بهذا النسلوب.
- الجوانب الإجرائية والأحكام القانونية للهناقصه المحليه.
- تعريف المهارسة العامه.
- حالات الشراء بهذا النسلوب.
- خضوع المهارسة العامه لمبادئ الهناقصه العامه.
- الفروق الجوهرية بين الهناقصه العامه والمهارسة العامه.
- إجراءات المهارسة العامه.



- حالات الشراء بالمهارة المحدودة.
- الفرق بين المهارة المحدودة والناقصة المحدودة.
- إجراءات الشراء بالمهارة المحدودة.
- حالات الشراء بالاتفاق المباشر
- الأحكام القانونية للشراء بالاتفاق المباشر.
- سلطات الاعتقاد للشراء بالاتفاق المباشر.
- إجراءات الشراء عن طريق الاتفاق المباشر.
- الشراء بطريق أواخر التكليف.
- حالات الشراء عن طريق أواخر التكليف.
- أسلوب المسابقة كأسلوب للشراء
- حالات التعاقد بطرق المسابقة وشروطها.

#### الوحدة الثالثة

### الجوانب والأحكام القانونية لتنفيذ الشراء الخارجي:

- أسلوب الشراء من المورد الخارجي أو المنتج.
- الأحكام القانونية للشراء من الخارج.
- الاعتبارات المستندية وسيلة أساسية للشراء الخارجي.
- تعريف الاعتقاد المستندي.
- أطراف الاعتقاد.
- أنواع الاعتقاد المستندي الخمسة عشر.
- الاعتقاد المستندي يوفر جانبي الأمان والالتزام.
- أهمية الاعتقاد المستندي.
- شروط التسليم طبقاً لقواعد غرفة التجارة الدولية.
- تحديد التزامات البائع والمشتري طبقاً لشروط التسليم.
- الضمانات البنكية والعقود الخارجية
- تعريف خطاب الضمان البنكي.
- شروط وإجراءات استصدار خطاب الضمان.
- الأطراف المتعاملة في خطاب الضمان.
- الزرمان الأساسية لخطاب الضمان البنكي
- الأنواع الست لخطاب الضمان.

#### الوحدة الرابعة

### كيفية وضع الحلول القانونية للمشكلات العمليّة في الشراء:

- اشتراط توافر المهضصات الهالية والاستشارة السابقة والموافقات مثل طرح أسلوب الشراء.
- الضوابط اللازمة في كراسة الشروط والمواصفات.
- ما حكم إيراد تحفظات بالعطاءات؟
- هل يجوز التفاوض مع مقدمي العطاءات؟
- ما حكم القانون والقضاء بالنسبة للعطاءات التي ترد بالفاكس؟
- ما هي الحالات التي يجوز فيها استبعاد العطاءات؟
- ما حكم القانون بالنسبة لتقصير هواعيد التقدم بالعطاءات؟
- كيف يتم التصرف مع العطاء المتضمن قبول نسبة مئوية معينة عن أقل العطاءات الواردة.

### هل يجوز إجراء تعديل بالعطاء بعد تقديمه؟



- ما حكم القانون بالنسبة للعطاء الذي لم يحدد سعر لحدد البنود؟
- ما هي الآثار القانونية المترتبة على توقف الأعمال بسبب عدم توافر الاعتقاد المالي؟
- ما هي سلطات الإدارة في مواجهة المتعاقد معها؟
- كيف يتم التصرف مع المورد الذي تأخر عن التوريد في المواعيد المحددة؟
- ما هي حقوق الإدارة في مواجهة المتعاقد معها؟
- ما الفرق بين الفسخ والانسحاب والتفاسخ في عقود الشراء؟
- ما هي الحقوق القانونية للمتعاقد مع الجهة الإدارية؟
- هل يجوز الترسية على صاحب العطاء الوحيد في المناقصة؟
- هل يجوز شراء التوريدات السنوية بأسلوب الاتفاق المباشر؟
- هل يجوز تكرار الشراء بأسلوب الاتفاق المباشر لنفس الصنف أكثر من مرة خلال العام؟
- ما الفرق بين الفسخ الوجوبي والفسخ الجوازي لعقد التوريد والذات القانونية لذلك؟

#### الوحدة الخامسة

### الابداع والتهيز في إدارة المشتريات والعطاءات:

- القواعد التنظيمية والإدارية لضمان توافر احتياجات المنشأة.
- الضوابط الحاكمة عند وضع قواعد تنظيمية لهيئات الشراء.
- النسس القانونية الواجب مراعاتها عند إعداد ميزانية تخطيطية للشراء.
- ما هي العناصر الأساسية الواجب التأكيد عليها عند وضع برنامج زمني للتوريدات.
- ما هي الإدارات المعنية الواجب إبلاغها ببرنامج التوريدات السنوية؟
- كيف يتم تنفيذ الميزانية التخطيطية والبرنامج الزمني للتوريدات؟
- 22 خطوة لتنفيذ دورة المشتريات الخارجية.
- دورة المشتريات المحلية ومجوعتها الرئيسية.
- دورة الشراء المحلي للمستلزمات المخططة.
- الشراء من السوق المحلي للمستلزمات العاجلة وإجراءاته.
- شراء المستلزمات العاجلة عن طريق مندوب الشراء بوقوع العملية.
- دورة شراء مستلزمات محلية عن طريق العملاء.
- قواعد الشراء من المورد المحتكر.

#### الوحدة السادسة

### تطبيقات وورش عملية