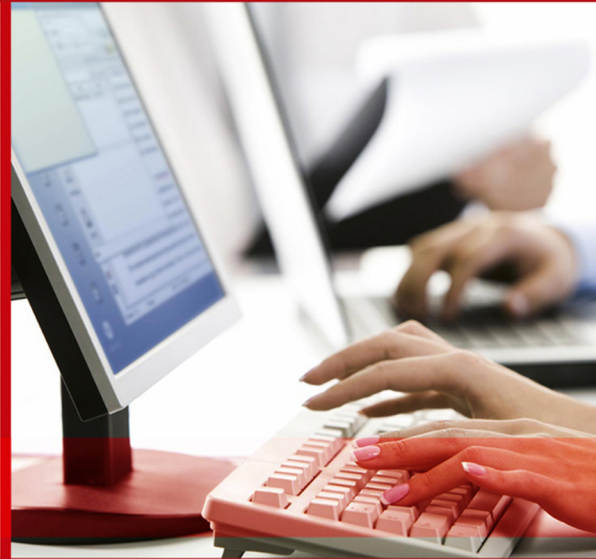




British Training

ادارة المشتريات والعقود اللوجستية

15 - 19 يوليو 2018
امستردام





إدارة المشتريات والعقود اللوجستية

رمز الدورة: R522 تاريخ الإنعقاد: 15 - 19 يوليو 2018 دولة الإنعقاد: امستردام - التكلفة: USD 4500

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 والأعمال 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 موارسة 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 بأمور العطاءات والمناقصات والتعاقد الإحاطة الكاملة بالجوانب القانونية التي تصادفهم أثناء تأدية عملهم ومعرفة الحلول القانونية لتلك الجوانب والمشكلات درعاً من المسئولية.

هذه الدورة هوجهة إلى:

- الموظفون المختصون بإدارات المشتريات والاحتياجات والإمداد والتزويد بالوزارات والمؤسسات والهيئات 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 لأعمال 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 السبعة لشراء المنقول أو الموقولة 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

للدورة التدريبية:

الوحدة الاولى

الاحكام القانونية لاساليب الشراء بالهناقصة العامة:

- تعريف الهناقصة.
- أنواع الهناقصات.
- مبادئ الهناقصة العامة.
- المراحل الإجرائية للهناقصة العامة.
- الطبيعة القانونية للتقدم بالعطاء.
- حوكمة الإجراءات القانونية لمرحلة التقدم بالعطاء.
- الضوابط الحاكمة لنموذج العطاء.
- الذكام القانونية للضمانة البنكية المصاحبة للعطاء.
- التأمين النهائي وأحكامه.
- الجوانب الإجرائية لفتح المظاريف
- النسلوب النموذجي لعهل 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 وصلحايات لجنة البت.
- حالات إلغاء الهناقصة.
- النثار القانونية المترتبة على إلغاء الهناقصة.

الوحدة الثانية

الاساليب السبعة الاخرى للشراء وأحكامها القانونية:

- حالات الشراء بطريق الهناقصة المحدودة.
- اعتهاد قرار الشراء بهوجبها من صاحب الصلاحية.
- الذكام القانونية المنظمة للهناقصة المحدودة.
- إجراءات طرح عهلية الشراء بطريق الهناقصة المحدودة.
- الهناقصة المحلية ومفهومها القانوني.
- حالات التعاقد عن طريق الهناقصة المحلية.
- سلطات الاعتهاد للشراء بهذا النسلوب.
- الجوانب الإجرائية والأحكام القانونية للهناقصة المحلية.
- تعريف المهارة العامة.
- حالات الشراء بهذا النسلوب.
- خضوع المهارة العامة لمبادئ الهناقصة العامة.
- الفروق الجوهرية بين الهناقصة العامة والمهارة العامة.
- إجراءات المهارة العامة.
- حالات الشراء بالمهارة المحدودة.
- الفرق بين المهارة المحدودة والهناقصة 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 أوامر التكليف.
- حالات الشراء عن طريق أوامر 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 خمسة 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.
- الأركان الأساسية لخطاب الضمان البنكي
- الأنواع الست لخطاب الضمان.

الوحدة الرابعة

كيفية وضع الحلول القانونية للمشكلات العملية في الشراء:

- اشتراط توافر المهضبات المالية 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 مواعيد 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 لأحد 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 والانفساخ 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 المباشرة؟
- هل يجوز تكرار الشراء بأسلوب الاتفاق المباشر لنفس الصنف أكثر من مرة خلال العام؟
- ما الفرق بين الفسخ الوجوبي والفسخ الجوازي لعقد التوريد والثار القانونية لذلك؟

الوحدة الخامسة

الابداع والتميز في إدارة المشتريات والعطاءات:

- القواعد التنظيمية والإدارية لضمان توافر احتياجات المنشأة.
- الضوابط الحاكمة عند وضع قواعد تنظيمية لعليات 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 ومجموعتها الرئيسية.
- دورة الشراء المحلي للمستلزمات المخططة.
- الشراء من السوق المحلي للمستلزمات العاجلة وإجراءاته.
- شراء المستلزمات العاجلة عن طريق مندوب الشراء بموقع العملية.
- دورة شراء مستلزمات محلية عن طريق العملاء.
- قواعد الشراء من المورد المحتر.

الوحدة السادسة

تطبيقات وورش عملية