



دورة:
الإبداع والتميز في إدارة المشتريات والعطاءات: من التخطيط إلى التنفيذ

3 - 14 نوفمبر 2025
برشلونة (اسبانيا)
grupotel gran via 678

الإبداع والتميز في إدارة المشتريات والعطاءات: من التخطيط إلى التنفيذ

رمز الدورة: ST12886 تاريخ الإنعقاد: 3 - 14 نوفمبر 2025 دولة الإنعقاد: برشلونة (إسبانيا) - 678 via gran grupotel رسوم الإشتراك: Euro 9000

مقدمة:

مما لا شك فيه أن أساليب الشراء السبعة والإجراءات التي تمر بها بدءاً من مرحلة التقدم بالعطاء في المناقصة العامة وغيرها من أساليب التعاقد على شراء المنقولات أو مقاولات الأعمال وكذلك مقاولات النقل وباقي 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 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 والقائمين على إبرام عمليات التعاقد في جميع مراحلها والقانونيين والماليين المختصين بأمور العطاءات والمناقصات والتعاقد الإحاطة الكاملة بالجوانب القانونية التي تصادفهم أثناء تأدية عملهم ومعرفة الحلول القانونية لتلك الجوانب والمشكلات درءاً من المسؤولية.

أهداف البرنامج:

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

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

الكفاءات المستهدفة:

بعد حضور هذه الدورة، يمكن للمشاركين تطوير المهارات التالية:

- التخطيط والتنظيم الفعال لعمليات المشتريات.
- إجراء تقييم شامل للموردين واختيار المورد الأنسب للشركة.

- تطوير العقود اللوجستية الفعالة لتلبية احتياجات الشركة.
- القدرة على إدارة العلاقات مع الموردين بشكل فعال.
- القدرة على التفاوض وإدارة الصفقات بطريقة فعالة.

الجمهور المستهدف:

- الموظفون المختصون بإدارات المشتريات والاحتياجات والإمداد والتموين بالوزارات والمؤسسات والهيئات والشركات والدوائر المختلفة والمصارف وغيرها من الجهات.
- رؤساء وأعضاء لجان فتح المطاريف ولجان البت في العطاءات بالجهات الموضحة سابقاً.
- رؤساء وأعضاء اللجان التي تشكل لأعمال المناقصات والمشتريات.
- 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.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة الى هذه الدورة.

المحاور العامة:

اليوم الأول:

الأحكام القانونية لأساليب الشراء بالمناقصة العامة 1:

- تعريف المناقصة وأنواعها
- مبادئ المناقصة العامة
- المراحل الإجرائية للمناقصة العامة
- الطبيعة القانونية للتقدم بالعطاء
- حوكمة الإجراءات القانونية لمرحلة التقدم بالعطاء
- الضوابط الحاكمة لنموذج العطاء

اليوم الثاني:

الأحكام القانونية لأساليب الشراء بالمناقصة العامة 2:

- الأحكام القانونية للضمانة البنكية المصاحبة للعطاء
- التأمين النهائي وأحكامه
- الجوانب الإجرائية لفتح المظاريف
- الأسلوب النموذجي لعمل لجنة فتح المظاريف
- اختصاصات لجان فتح المظاريف
- تفريغ العروض الفنية والمالية
- إجراءات فرز العيّنات والمسؤولية القانونية عنها
- لجنة البت في العطاءات
- تشكيل اللجنة وأسلوب عملها
- اختصاصات وصلاحيات لجنة البت
- حالات إلغاء المناقصة
- الآثار القانونية المترتبة على إلغاء المناقصة

اليوم الثالث:

الأساليب السبعة الأخرى للشراء وأحكامها القانونية 1:

- حالات الشراء بطريق المناقصة المحدودة
- اعتماد قرار الشراء بموجبها من صاحب الصلاحية
- الأحكام القانونية المنظمة للمناقصة المحدودة
- إجراءات طرح عملية الشراء بطريق المناقصة المحدودة
- المناقصة المحلية ومفهومها القانوني
- حالات التعاقد عن طريق المناقصة المحلية
- سلطات الاعتماد للشراء بهذا الأسلوب
- الجوانب الإجرائية والأحكام القانونية للمناقصة المحلية

اليوم الرابع:

الأساليب السبعة الأخرى للشراء وأحكامها القانونية 2:

- تعريف الممارسة العامة

- حالات الشراء بهذا الأسلوب
- خضوع الممارسة العامة لمبادئ المناقصة العامة
- الفروق الجوهرية بين المناقصة العامة والممارسة العامة
- إجراءات الممارسة العامة
- حالات الشراء بالممارسة المحدودة
- الفرق بين الممارسة المحدودة والمناقصة المحدودة
- إجراءات الشراء بالممارسة المحدودة
- حالات الشراء بالاتفاق المباشر
- الأحكام القانونية للشراء بالاتفاق المباشر
- سلطات الاعتماد 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

اليوم الخامس:

الجواب والأحكام القانونية لتنفيذ الشراء الخارجي 1:

- أسلوب الشراء من المورد الخارجي أو المنتج
- الأحكام القانونية للشراء من الخارج
- الاعتمادات المستندية وسيلة أساسية للشراء الخارجي
- تعريف الاعتماد المستندي
- أطراف الاعتماد
- أنواع الاعتماد المستندي خمسة عشر
- الاعتماد المستندي يوفر جانبي الأمان والائتمان
- أهمية الاعتماد المستندي

اليوم السادس:

الجواب والأحكام القانونية لتنفيذ الشراء الخارجي 2:

- 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 الستة لخطاب الضمان

اليوم السابع:

كيفية وضع الحلول القانونية للمشكلات العملية في الشراء 1:

- اشتراط توافر المخصصات 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؟

اليوم الثامن:

كيفية وضع الحلول القانونية للمشكلات العملية في الشراء 2:

- 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 الاعتماد 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؟

اليوم التاسع:

كيفية وضع الحلول القانونية للمشكلات العملية في الشراء 3:

- 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 والآثار القانونية لذلك؟

اليوم العاشر:

الإبداع والتميز في إدارة المشتريات والعطاءات:

- القواعد التنظيمية والإدارية لضمان توافر احتياجات المنشأة
- الضوابط الحاكمة عند وضع قواعد تنظيمية لعمليات الشراء
- الأسس القانونية الواجب مراعات