

## إدارة المناقصات و المواصفات و العقود

### فكرة الدورة

- ان نجاح و استمرارية المؤسسات و المنظمات، بغض النظر عما إذا كانت تنتمي إلى القطاع العام أو الخاص، يعتمد على نطاق واسع من السلع و الخدمات. هناك دراسات مالية توضح أن أكثر من 60٪ من ميزانيات المؤسسات تذهب لصالح مشترياتها من السلع و الخدمات و الأعمال، الأمر الذي يُكسب الشراء و التعاقد و المشروعات التي يتم تنفيذها أهمية متفردة.
- هذه الدورة التدريبية المقدمة من معهدنا تهدف إلى العمل على توضيح أفضل الممارسات في العملية الشرائية، و وضع استراتيجية فعّالة في تنفيذ تلك العملية بمنهجية سليمة. بالإضافة إلى استخدام الأدوات المناسبة للتأكد من الجودة على مدار مراحل العملية الشرائية وأثناء التنفيذ. ان التعامل مع العملية الشرائية كمشروع، يتم التأكد من تحديد الاحتياجات و رفع كفاءة عملية التعاقد و التنفيذ لرفع العائد على المؤسسة.

من بين الموضوعات التي ستتم مناقشتها خلال هذه الدورة ما يلي:

- العملية الشرائية
- وضع مواصفات عالية الجودة
- وضع معايير تقييم المناقصات
- اختيار إستراتيجية التعاقد الصحيحة
- إعداد العقود



### أهداف الدورة

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى:

- مناقشة عناصر عملية الشراء الجيدة
- تعلم طرق تقييم المناقصات
- مراجعة إستراتيجيات العقود
- تقديم العناصر الأساسية من العقد

### الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية مناسبة للفئات التالية:

- موظفو العقود و المشتريات و المشروعات
- موظفو الأعمال الهندسية و التشغيلية و الصيانة
- العاملين في أعمال تخطيط المناقصات و المواصفات و الترسيات و العقود و تقييمها و إعدادها و إدارتها، التي تشمل عملية الحصول على المواد و المعدات و الخدمات، و العاملين في المؤسسات التي ترغب قياداتها في تحقيق مستويات عالية من الكفاءة لدى هؤلاء الذين يشاركون في هذه الأنشطة

## محاوور الءورة

### اءارة المناقصاء

- الءرفف بالمناقصة و أنواعها المءلفة
- المبادئ الأساسية للمناقصاء العامة و إجراءءها
- ءعوة مقءمف العروض المءءملف
- قائمة مرابعة المناقصاء
- اءءماع ءوضفء العطاء
- اسءلام العطاءء و فءءها
- وءع معاففر ءقففم المناقصاء
- المشكلاء الإءراءفة الءف ءواجه لءنة فءء المظارفف و البء و أسالفء حلها
- الءقفم الفف و الءءارف و الاءءرونف
- ءقرفر الءوصفاء
- نموءء القفمة للءكفة الإءمالفة للملكفة
- ءلب ءلفاءء الءكفة و ءقففمء ءلفاءء الءكفة

### اءارة المواصفاء

- ما هف المواصفاء و أهمفءها
- ما الءف فءعل مواصفاء ءفءة؟
- كفففة ءءنب فءل المواصفاء
- من المءءلباء إلف المواصفاء
- ما فنبف و ما لا فنبف أن ءءمل
- المواصفاء القائمة على المءرءاء و الءءاء
- ممارساء هامة و نصاءء عند ءءابة المواصفاء
- الأءءاء الشاءعة عند ءءابة المواصفاء

### إسءراءفءفة الءعاقء

- إءارة الوءء الءاء بمراحل العملفة الشراءفة
- عناصر عملفة الشراء الءفءة
- اءءفار إسءراءفءفة الءعاقء الصءفءة
- إءراء ءقفم المءاءر
- إءارة المءاءر

### اءارة العقوء

- أهمية العءء
- أنواع العقوء
- أهداف العءء
- ءءابة نءاق العمل
- الشروط و الأحكام

## العناصر المهمة من العقد

- التعامل مع التكاليف وأنواعها المختلفة
- بند التكامل المهم
- المعاينة و القبول و الرفض
- بند العيوب في المواد و التصنيع
- عقود الخدمات القائمة على الأداء
- الشرط الجزائي / شرط التعويضات عن الأضرار بقيمة نقدية

## بنود العقود المهمة الإضافية

- التعامل مع المخاطر
- الجودة
- التحديات الحالية المتعلقة بالقوة القاهرة
- كيفية التعامل مع تغييرات العقد
- اعتبارات السداد
- طرق السداد
- الدفعات المقدمة
- مدفوعات سير العمل
- خطابات النوايا



## إعداد العقد لإنجاز الأعمال

- بند تقارير حالة الأعمال
- حقوق المشتريين قبل استحقاق الأداء
- كيفية جواز انتهاء العقود
- الإنهاء للملاءمة
- أنواع الكفالات و الضمانات
- عملية المراجعة النهائية للعقد