

نص الفيديو الأول: ” مقدمة في الشراء العام المبسط ”

مقدمة عامة عن ” الشراء العام المبسط ”.

أولاً: ما هو الشراء العام؟

الشراء العام هو إجراءات تقوم بها المؤسسات الحكومية والمنظمات الدولية والمحلية لشراء احتياجاتها.

ثانياً: أهداف البرنامج:

- 1 فهم أساسيات الشراء العام والفرق بينه وبين الشراء الخاص.
- 2 إدراك أهمية عملية الشراء العام للمنشآت الصغيرة والأصغر.
- 3 التعرف على أنواع عملاء الشراء المختلفين وكيفية التعامل معهم.
- 4 تطوير نظام مشتريات فعال لمنشآتكم.
- 5 الالتزام بمبادئ الشراء الأساسية وأخلاقيات المهنة.
- 6 التعرف على طرق الشراء الأكثر شيوعاً.
- 7 التعرف على كيفية إعداد العطاءات، وبأسعار تنافسية.
- 8 الالتزام بمدونة السلوك الخاصة بالمتعهدين.

ثالثاً: الفئات المستهدفة:

- 1 أصحاب المنشآت الصغيرة والأصغر من الموردين والمقاولين والاستشاريين.
- 2 العاملون في مجال المشتريات العامة في المنشآت الصغيرة والأصغر.

رابعاً: أهمية الشراء العام:

- 1 تلبية الاحتياجات.
- 2 توفير التكاليف: (أفضل قيمة مقابل المال).
- 3 تحسين الجودة.
- 4 دعم الاقتصاد المحلي.

خامساً: ما هو الفرق بين المشتريات العامة والخاصة؟

- 1 المشتريات العامة: تُدار بواسطة جهات حكومية أو منظمات دولية أو محلية، تخضع لإجراءات صارمة.
- 2 المشتريات الخاصة: قراراتها تكون أكثر مرونة وتُدار من قبل القطاع الخاص.

سادساً: لماذا تهتم المنشآت الصغيرة بالشراء العام؟

- 1 لأنه سوق واسع.
- 2 لأنه يضمن عدالة الفرص.
- 3 لأنه يفتح أبواب شراكات طويلة الأمد.

سابعاً: من هم عملاؤك في هذا المجال؟

1. الوزارات والمؤسسات والدوائر الحكومية.
 2. المنظمات والهيئات الدولية والمحلية.
 3. المشاريع التنموية المدعومة من الدولة والجهات المانحة.
- كن على علم بأن كل جهة لها احتياجاتها المختلفة، وإمكانية توفيرها يزيد فرص فوزك بالعطاءات.

كيفية عمل نظام الشراء الفعال:

1. تحديد الاحتياجات.
2. البحث عن المتعهدين.
3. إعداد وتقديم العروض.
4. تقييم العروض.
5. إبرام العقود.
6. متابعة التنفيذ.

ثامناً: كم هي أنواع الشراء المعروفة؟

- 1- شراء السلع / البضائع.
- 2- الأعمال المدنية / الأشغال.
- 3- الخدمات الاستشارية.
- 4- الخدمات غير الاستشارية.

تاسعاً: تعتمد المشتريات الحكومية على مبادئ رئيسية منها:

- " الشفافية " : تعني الوضوح، وكل التفاصيل معلنة للجميع.
- " المنافسة العادلة " : يجب توفير فرص متكافئة لجميع المشاركين ولا تفضيلات إلا للسعر والجودة.
- " الكفاءة الاقتصادية " : تحقيق أفضل قيمة مقابل المال المدفوع.

لا تنسى!! بأن التزامك بهذه المبادئ يجعلك شريكاً موثقاً.

عاشراً: ما هي طرق الشراء الشائعة؟

1. المناقصة العامة أو المفتوحة.
2. الممارسة أو طلب عروض الأسعار.
3. الشراء المباشر.
4. الاتفاقية الإطارية.

إحدى عشر: ماذا تعرف عن مدونة السلوك الخاصة بالمتعهدين؟

تتضمن مدونة السلوك الأخلاقيات الآتية:

1. النزاهة: تجنب أي ممارسات غير أخلاقية أو فساد.
2. الشفافية: تقديم معلومات دقيقة وصحيحة.
3. الالتزام: الالتزام بالشروط والمواصفات والمواعيد المتفق عليها.
4. المسؤولية: تحمل مسؤولية جودة المنتجات والخدمات المقدمة.

قاعدة مهمة: قد تتغير السياسات والإجراءات إلا أنه لا مساومة في الأخلاق والمبادئ.
وأخيراً: كن على علم بأن الالتزام بالأخلاقيات يبني سمعتك ويحميك من المخاطر القانونية.

الخاتمة:

في هذا الفيديو، تعرفنا على أساسيات الشراء العام وأهميته وأنواعه المختلفة.
 في الفيديوهات القادمة، سنتناول:
 مراحل الشراء العام بالتفصيل، بدءاً من مرحلة ما قبل تقديم العطاءات وصولاً إلى مرحلة ما بعد تقديم العطاءات.

