

المقدمة:

يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تمكين المشاركين من فهم كيفية عمل العقود والاطلاع على الأنواع المختلفة منها. خلال البرنامج، سيتعرف المشاركون على كافة الخطوات المتعلقة بإدارة العقود من بدايتها وحتى نهايتها. كما سيتم تناول القضايا الحيوية من خلال عرض أفضل الممارسات المتعلقة بإعداد العقود وتنفيذها وإدارتها بشكل فعال.

سيوفر البرنامج للمشاركين العاملين في مجالات إدارة العقود، وإدارة المشاريع، وعمليات المشتريات المعرفة والمهارات الأساسية التي تؤهلهم لتطوير العقود وتصميمها بما يتناسب مع متطلبات كل مشروع. بالإضافة إلى ذلك، سيتم التركيز على كيفية تحديد الاحتياجات التعاقدية بدقة وصياغة البنود الأساسية التي تشمل التخطيط واختيار نوع العقد المناسب الذي يحقق أهداف المشروع ويوفر مصلحة المؤسسة بثقة عالية، كما يعزز من القدرات القيادية لدى المشاركين في مجال إدارة العقود.

كما سيكتسب المشاركون مهارات تحديد الجوانب القانونية والفنية والتجارية ذات الصلة، مع القدرة على صياغة بنود تعاقدية صحيحة تضمن تحقيق الأهداف المرجوة وتحمي مصالح جميع الأطراف.

الفئات المستهدفة:

مدراء المشاريع بكافة المستويات.

جميع الموظفين المكلفين بإدارة العقود وعمليات التفاوض.

العاملون في الإدارة المتوسطة المختصون بالشؤون القانونية والبنود التعاقدية.

مسؤولو المشتريات والمسؤولون الماليون.

أي شخص يشعر بالحاجة لتطوير مهاراته وخبراته في مجال إدارة العقود ويرغب في تحسين أدائه.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذا البرنامج، سيتمكن المشاركون من:

فهم السياق القانوني والفني للعقود وعملية بناء العقد، بما في ذلك تطوير مهارات تحديد الاحتياجات والمتطلبات التعاقدية بدقة.

فهم مبادئ وقواعد بناء العقود، والتعرف على عناصرها الأساسية ومكوناتها المختلفة.

القدرة على تخطيط وبناء نطاق العمل للعقود بشكل منهجي وفعال.

فهم مبدأ توزيع المخاطر بين أطراف العقد، والاعتبارات اللازمة لذلك أثناء تصميم وصياغة العقد، وكيف تؤثر هذه التوزيعات على قيمة العقد.

تصنيف العقود وأنواعها حسب طبيعة التعاقد ونوع الشراء المناسب.

اختيار الموارد أو المقاول أو مزود الخدمة المناسب وفقًا لمعايير تحديد المؤهلات والمعايير الفنية.

تطوير مهارات التفاوض وفهم الاستراتيجيات والتقنيات المختلفة، مع التركيز على مفهوم التفاوض الذي يحقق مكاسب للطرفين.

التعرف على مبادئ حل النزاعات التي تنشأ عن العقود باستخدام الوسائل البديلة، مع التركيز على التحكيم وكيفية صياغة البنود التعاقدية المتعلقة به.

فهم بنود المطالبة بالتعويضات وآليات فسخ العقد.

تعميق الوعي بمبادئ النزاهة والمهنية في صياغة العقود، وتجنب الوقوع في الممارسات السلبية أو المخالفات.

الكفاءات المستهدفة:

إتقان مفهوم العقود وأنواعها.

معرفة أطراف العقد وحقوقهم والتزاماتهم.
فهم كيفية توزيع المخاطر التعاقدية بين الأطراف.
التعرف على العناصر الأساسية للعقد بمختلف جوانبها القانونية والفنية والإدارية.
القدرة على إعداد خطة تطوير نطاق العمل.
معرفة قواعد تفسير البنود التعاقدية وتبسيط الضوء على بنود رئيسية مهمة.
مهارات التفاوض الفعالة في مجال العقود.
فهم آليات تعديل العقود وفسخها عند الحاجة.
القدرة على التعامل مع المنازعات التعاقدية.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: مقدمة ومبادئ أساسية

تقديم البرنامج وعرض جدول المحتويات والخطة الزمنية.
تحديد الأهداف والنتائج المتوقعة من الدورة.
شرح المبادئ الأساسية في الإدارة، مكوناتها، وأهدافها ووظائفها.

الوحدة الثانية: مفهوم العقود

تعريف مفهوم العقد.
التعرف على العناصر الرئيسية التي يتكون منها العقد.

التمييز بين التعاقد الشفهي والعقود المكتوبة.

التعرف على القانون السائد الذي يحكم العقود.

الوحدة الثالثة: أطراف العقد وتوزيع المخاطر التعاقدية

شرح مفهوم توزيع المخاطر بين أطراف العقد المختلفة.

تحديد الأسس التي يتم على أساسها اختيار المفاوض أو مزود الخدمة أو المورد.

التعرف على الالتزامات التعاقدية الخاصة بكل طرف.

الوحدة الرابعة: عناصر العقد

دراسة العناصر القانونية والفنية والإدارية التي تشكل العقد.

تمرين عملي أول: عرض وتحليل مجموعة من نماذج العقود القياسية.

الوحدة الخامسة: خطة تطوير نطاق العمل

تصنيف أنواع الشراء المختلفة.

شرح أنواع وتصنيفات العقود المختلفة:

عقود الأسعار الثابتة (Fixed price contract).

عقود الأسعار القابلة للتعديل (Price Adjustment Contract).

عقود التكلفة المضافة (Cost-plus contract).

عقود جداول الكميات (Bills of quantity contract).

عقود جداول الفئات السعرية (Schedule of rates contract).

العقود التنافسية (Competitive contract).

العقود التفاوضية (Negotiated contract).

عقود تسليم المفتاح (Turnkey contract).

العقود المتتالية (Series Contract).

عقود اتفاقيات الإطار (Frame Contracts).

تحديد الاحتياجات القانونية والفنية والتجارية والمالية للعقود.

مناقشة إيجابيات وسلبيات استخدام الشروط التعاقدية القياسية.

دراسة نطاق العمل، تحديد الأسعار، وبنود الدفعات.

الوحدة السادسة: قواعد تفسير البنود التعاقدية وتبسيط الضوء على بنود رئيسية

التعرف على عقود الأشغال، مع التركيز على عقود الفيديك.

عقود التوريد ومصطلحات التجارة الدولية لتحديد الأسعار وتوزيع المخاطر (Incoterms).

عقود الخدمات الاستشارية وبنود شروط المرجعية (ToR).

دراسة الشروط التعاقدية الخاصة، والتأمينات والكفالات.

تمرين عملي ثاني: صياغة بنود مرجعية بسيطة والعمل ضمن مجموعات، يلي ذلك عرض ومناقشة النتائج.

الوحدة السابعة: المفاوضات

التعرف على مبادئ مفاوضات العقود واستراتيجيات التفاوض المختلفة.
مفهوم البديل الأفضل للاتفاق (BATNA - Best Alternative to a Negotiated Agreement).
التركيز على المفاوضات التي تحقق مكاسب للطرفين (Win-Win Negotiation).

الوحدة الثامنة: إضاءات حول تعديل العقود وفسخها

التعرف على الأسباب والحالات التي تستدعي تعديل العقود.
دراسة البنود التعاقدية المرتبطة بالتعديل وفسخ العقد.
تمرين عملي ثالث: إجراء مفاوضات جماعية حول بعض البنود التعاقدية.

الوحدة التاسعة: مفهوم المنازعات في العقود

دراسة البنود التعاقدية المتعلقة بالمنازعات وآليات تسويتها.
التعرف على الحالات التي تمنح الأطراف الحق في طلب التعويضات.
شرح شروط التحكيم، ماهيته، والإجراءات المرتبطة به.
تمرين عملي رابع: صياغة بند تحكيم ليتم إدراجه ضمن عقد نموذجي.