

الهدف العام للدورة التدريبية:

تهدف هذه الدورة إلى تزويد موظفي العقود والمناقصات بمجموعة متكاملة من المهارات المتقدمة والمعلومات الدقيقة التي تمكنهم من تطوير كفاءاتهم المهنية وتحسين مستوى أدائهم في مجال عملهم. كما تسهم الدورة في إثراء العاملين في المجالات المهنية والوظيفية الأخرى بقاعدة معرفية متينة تعزز مهاراتهم، ما يفتح أمامهم آفاقًا وظيفية أوسع وفرصًا مهنية أفضل في المستقبل القريب.

تتمحور أهداف الدورة حول تمكين المشاركين من:

اكتساب المعرفة الشاملة والمهارات اللازمة لفهم عمليات تقييم المناقصات بطريقة علمية ومنهجية.

التعرف على الخطوات الأساسية في إعداد العقود وصياغة الشروط التعاقدية بشكل دقيق ومتوافق مع القوانين المعمول بها.

الاطلاع على الأساليب الحديثة والتقنيات المستخدمة في الممارسات الدولية لإعداد العقود، وفهم تأثير القانون التجاري في صياغة العقود بهدف ضمان الالتزام بكافة الجوانب القانونية والإدارية ذات العلاقة.

جدول أعمال الدورة:

تم تصميم جلسات الدورة ومناقشتها الجماعية بشكل يسمح للمشاركين بالتفاعل الفعّال، وتبادل الخبرات، والاستفادة من تجارب بعضهم البعض. وتُعقد هذه الجلسات في بيئة هادئة ومهنية توفر أجواء ملائمة للحوار البناء والتعلم المثمر.

المحاور التفصيلية للدورة:

1. الاستراتيجيات الإلكترونية في إعداد العقود وتقييم المناقصات والعطاءات:

التعرف على الأدوات والتقنيات الرقمية التي تدعم عمليات إعداد العقود وإدارة تقييم المناقصات.
كيفية تطبيق الحلول التكنولوجية الحديثة لضمان دقة وكفاءة العملية التعاقدية.

2. الحكومة الإلكترونية ودورها في تحقيق الشفافية في مجال العقود الإدارية والمناقصات الحكومية (بصفة خاصة):

مفاهيم الحكومة الإلكترونية وأثرها في تعزيز الشفافية.
دراسة نماذج تطبيقية على تطبيق الحكومة الإلكترونية في المناقصات الحكومية.

3. الشفافية في مجال العقود الإدارية، مع التركيز على الأنواع التالية من العقود:

عقود الالتزام.

عقود التوريد.

عقود المقاولات.

عقود النقل.

عقود التوظيف.

4. الشفافية في مجال المناقصات الحكومية من خلال تطبيق القانون رقم (37) لسنة 1964 بشأن قانون المناقصات العامة الكويتي وتعديلاته (بموجب المرسوم القانون رقم 81 لسنة 1977):

أهمية الإعلان عن المشتريات الحكومية عبر شبكة الإنترنت.

يمكنة جميع مراحل المناقصة بدءًا من الإعلان وحتى الترسية النهائية.

إجراءات شراء وثائق المناقصة إلكترونياً.

تأمين سرية العطاءات المقدمة من المتنافسين.

إجراءات دفع التأمين الابتدائي الخاص بالعطاءات.

عمليات فتح العطاءات وإرسالها إلكترونياً.

اعتماد الترسية باستخدام التوقيع الإلكتروني.

دفع التأمين النهائي بعد الترسية.

5. أنواع العقود المختلفة:

التعريف بكل نوع من أنواع العقود وأهميته في بيئة العمل.

الفروقات الرئيسية بين العقود ومدى تطبيقها حسب نوع المشروع.

6. تحضير وثائق العطاءات:

كيفية إعداد الوثائق الخاصة بالعطاءات بشكل متكامل وواضح.

تضمين المواصفات الفنية والشروط القانونية والإدارية اللازمة.

7. عملية تأهيل المقاولين:

المعايير المطلوبة لتأهيل المقاولين والموردين.

الإجراءات اللازمة لضمان اختيار الجهات المؤهلة قانونيًا وفنيًا.

8. عملية طرح العطاءات:

الخطوات التفصيلية لطرح العطاءات بطريقة منظمة وشفافة.

ضمان وصول العطاءات لجميع الأطراف المؤهلة.

9. عملية تقييم العطاءات:

المعايير الفنية والمالية لتقييم العروض.

كيفية تحليل وتقييم العطاءات لضمان اختيار العرض الأنسب.

10. خطة العقد:

إعداد خطة تنفيذ العقد وضمان التزام الأطراف بالشروط المتفق عليها.

11. استراتيجيات وتكتيكات التفاوض:

المهارات اللازمة لإجراء التفاوض التنافسي.

أساليب التعامل مع المفاوضات المعقدة لتحقيق أفضل النتائج.

12. إدارة العقود وكيفية معالجة أسباب فشل العقود:

تحليل أسباب فشل العقود وطرق تجنبها.

استراتيجيات لإدارة العقود بشكل فعال للحفاظ على مصالح الأطراف.

13. فهم ممارسات المفاوضين بشأن إيجاد وتطوير المطالبات:

أنواع المطالبات التعاقدية التي قد تطرأ خلال تنفيذ العقود.

كيفية التعامل مع هذه المطالبات وفق القوانين والأنظمة المعمول بها.

14. تطوير مهارات تخفيف المطالبات بشكل فعال:

تقنيات وآليات التقليل من المنازعات والمطالبات التعاقدية.

تعزيز التواصل الفعال بين الأطراف لتجنب النزاعات.

15. فهم قانون العقود والممارسات المتعلقة بتقديم وتنفيذ مختلف أنواع المطالبات:

الأطر القانونية الخاصة بالمطالبات.

آليات تنفيذ العقود ومراقبة المطالبات بما يحقق العدالة بين الأطراف.

16. القدرة على تطوير استراتيجيات لتحليل المطالبات:

أساليب التحليل الفني والقانوني لتقييم المطالبات.

كيفية اتخاذ القرار المناسب بناءً على التحليل.

17. تعريف عملية تقييم المناقصات وطبيعة محتوياتها:

مكونات تقييم المناقصات من النواحي الفنية والمالية والإجرائية.

18. مزايا ومساوئ أنواع العقود البديلة:

مقارنة بين العقود التقليدية والبديلة.

تحديد الحالات التي يفضل فيها استخدام كل نوع.

19. تطبيقات عملية في إعداد المناقصات والتقييم العملي للمناقصات:

دراسات حالة عملية وتدريبات ميدانية.

استخدام نماذج عملية لتحليل وتقييم المناقصات.

20. عملية إعداد المناقصات بما في ذلك المواصفات:

صياغة المواصفات الفنية بشكل دقيق.

تضمن كافة الشروط الفنية والقانونية المطلوبة.

21. التحفظات الواردة بالمناقصة والعطاء وكيفية تقييمها:

التعرف على أنواع التحفظات.

أساليب التعامل معها ضمن إطار قانوني وإداري واضح.

22. تأمين العطاءات في القانون النموذجي للأمم المتحدة والتشريعات الوطنية:

المعايير الدولية والمحلية لتأمين العطاءات.

الإجراءات المتبعة لضمان الجدية والالتزام في العروض.

23. سلطات الإدارة في استبعاد المعطاءات:

الحالات التي تسمح فيها القوانين بإلغاء أو استبعاد بعض العطاءات.

الإجراءات القانونية والإدارية المرتبطة بذلك.

24. حدود مبدأ حرية المنافسة والحرمان الوقائي:

شرح مبدأ حرية المنافسة في العطاءات.

ممارسات الحرمان الوقائي وأثرها على المنافسة العادلة.

25. إعداد كراسات الشروط في المناقصات:

الخطوات التفصيلية لإعداد كراسة الشروط.

كيفية ضمان شمولية ودقة المعلومات ضمن الكراسة.

26. كيفية تحديد العطاء الفائز بالمناقصة في القوانين الوطنية والقانون النموذجي للأمم المتحدة (اليونسترال):

المعايير القانونية لتحديد الفائز.

دراسة مقارنة بين القوانين الوطنية والنماذج الدولية.

ورشة عمل تطبيقية:

تتضمن الدورة ورشة عمل عملية تفاعلية تتيح للمشاركين تطبيق المفاهيم والنظريات التي تم تناولها خلال المحاضرات. وتشمل هذه الورشة نموذجًا تطبيقيًا خاصًا بالحكومة الإلكترونية، مع التركيز على نموذج حكومة دولة الإمارات في دبي، كأحد أبرز الأمثلة على تطبيقات الحكومة الإلكترونية في مجال إدارة العقود والمناقصات.