المقدمة:

تعتبر الإدارة الفعالة لعقود المشتريات من العوامل الأساسية التي تؤثر بشكل مباشر على الاقتصاد وعلى الأفراد، وذلك من خلال ضمان التسليم الناجح للسلع والأشغال والخدمات المتعاقد عليها. في هذه الدورة التدريبية، يحصل المشاركون على فرص للتعرف على الحلول المناسبة لأكثر المشكلات شيوعًا التي تظهر خلال مرحلة إدارة عقود المشتريات. تهدف الدورة إلى تطوير مهارات وقدرات ممارسي المشتريات ومديري المشاريع، من خلال تمكينهم من تقييم المخاطر المرتبطة بالعقود، ووضع خطط فعالة لمراقبة أداء الموردين والمقاولين والاستشاريين، بالإضافة إلى اتخاذ الإجراءات التصحيحية اللازمة بما يتوافق مع البنود التعاقدية المعتمدة والأحكام العامة لقانون العقود المعمول به. كما تشتمل الدورة على شرح مفصل لمنهجيات التعامل مع المطالبات التعاقدية، كيفية تقييمها، وسبل تسويتها بشكل عملي وفعّال. يدعم هذا المحتوى التدريبي عروض تقديمية تفاعلية، مع مهام عملية وعمل جماعي يهدف إلى إيجاد حلول نموذجية للمشكلات التي تواجه المشاركين في سياق إدارة عقود المشتريات.

الفئات المستهدفة:

أعضاء إدارات العقود وإدارة المشروعات المختلفة.

المحامون والقانونيون المتخصصون في مجال العقود المحلية والدولية.

المحامون والقانونيون المختصون بفض المنازعات الناشئة عن العقود المحلية والدولية.

مدراء الإدارات والدوائر القانونية وإدارات العقود وتنفيذها في مختلف الجهات والمؤسسات.

أعضاء الإدارات القانونية في الشركات والمؤسسات من كافة القطاعات والأغراض.

المختصون بالقانون في إدارات التشريع والعقود في وزارات العدل والجهات الرسمية المختلفة.

المستشارون القانونيون ومساعدوهم في المؤسسات والوزارات والهيئات الحكومية.

القانونيون المتخصصون في إبرام العقود بين الدولة والشركات متعددة الجنسيات.

العاملون في الجانب القانوني في الجهات المختلفة.

كل من يرغب في تطوير مهاراته وخبراته العملية في مجال إدارة العقود والمشتريات.

الأهداف التدريبية:

عند الانتهاء من هذا البرنامج التدريبي، سيكون المشاركون قادرين على:

فهم كيفية إدارة عمليات العقود وطرق إبرامها بما يتوافق مع المعايير القانونية والتنظيمية.

اكتساب مهارات الشراء الحديثة والتعرف على أهمية وظيفة الشراء داخل المنظمات المختلفة.

استيعاب الأسس القانونية المتبعة لاختيار مصادر الشراء والتوريد واكتساب المهارات اللازمة لذلك.

التعرف على كيفية التعامل مع أوامر التغيير ومختلف أنواع المطالبات التعاقدية.

تنمية مهارة تحديد الكمية المناسبة للشراء بما يتوافق مع متطلبات المنظمة والسوق.

فهم طرق الحصول على معلومات دقيقة وموثوقة عن الموردين المحتملين.

القدرة على مواجهة المشكلات المحتملة التي قد تنشأ أثناء إدارة العقود وحلها بشكل فعال.

إتقان كتابة الشروط التعاقدية بطريقة صحيحة ودقيقة تضمن الحقوق والالتزامات.

الكفاءات المستهدفة:

إدارة عقود الشراء المباشر وعقود التوريد.

الاطلاع على الأنظمة الحديثة المتبعة في عمليات المشتريات.

التعرف على أسس ومعايير تحديد أنظمة الشراء الملائمة لكل حالة.

اكتساب مهارات تحديد كميات الشراء واختيار الموردين المناسبين.

التعامل مع المشكلات العملية التي قد تظهر أثناء إدارة العقود.

فهم أوامر التغيير المختلفة وكيفية التعامل معها، بالإضافة إلى تسوية المطالبات التعاقدية.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: إدارة عقود الشراء المباشر والتوريد

التعرف على خصائص عقود التوريد المختلفة.

مراحل بداية ونهاية عقد التوريد.

الالتزامات والمسؤوليات الملقاة على المورد.

الالتزامات والمسؤوليات الملقاة على جهة الإدارة.

الجزاءات والعقوبات المترتبة على الإخلال بعقود التوريد.

الوحدة الثانية: الأنظمة الحديثة للمشتريات

تعريف وظيفة الشراء وأهميتها داخل المنظمة.

مكونات وعناصر عمليات الشراء المختلفة.

تحديد الجهة المسؤولة عن تحديد جودة المنتجات المطلوبة للشراء.

الطرق المختلفة للتعرف على درجة الجودة المطلوبة لضمان نجاح عملية الشراء.

التمييز بين الكمية الاقتصادية، والكمية المطلوبة، والكمية المتاحة.

طرق توصيف الجودة والمعايير المستخدمة.

الوحدة الثالثة: أسس تحديد أنظمة الشراء الملائمة

طرق الحصول على معلومات دقيقة عن الأسعار في السوق.

أنواع الخصومات على الأسعار وطرق الحصول عليها.

العوامل التي تحدد الوقت المناسب لإجراء عملية الشراء.

الفرق بين الشراء للسوق والشراء بالطلب.

تعريف مفهوم الشراء للمضاربة واستخداماته.

الوحدة الرابعة: تحديد كميات الشراء واختيار الموردين

المخاطر المرتبطة بالشراء بكميات أكبر أو أقل من الحاجة الفعلية.

تحديد الجهة المسؤولة عن اختيار المورد المناسب.

الطرق الفعالة للحصول على معلومات دقيقة عن الموردين.

المخاطر المرتبطة بالاعتماد على مورد واحد فقط.

معايير تقييم أداء الموردين وأسس المتابعة.

الوحدة الخامسة: المشكلات العملية في إدارة العقود

حق الإدارة في تعديل العقد من خلال الإرادة المنفردة والآثار المترتبة على ذلك.

المشكلات المرتبطة بالرقابة والتوجيه أثناء تنفيذ العقود.

الجزاءات والعقوبات التهديدية والتنفيذية المنصوص عليها في العقود.

حقوق المقابل المالي والتعامل معها.

إعادة التوازن المالي للعقد وعلاقته بمفهوم القوة القاهرة والظروف غير المتوقعة.

الوحدة السادسة: أوامر التغيير والمطالبات وتسويتها

أنواع أوامر التغيير المختلفة وأهميتها.

الشروط المتعلقة بأوامر التغيير وضرورة التعاقد الجديد في بعض الحالات.

أسباب نشوء المطالبات التعاقدية.

أنواع المطالبات وأساليب التعامل الفعّال معها.

المستندات الداعمة للمطالبات وأهمية توثيقها.

حتوى التدريبي عروض تقديمية تفاعلية، مع مهام عملية وعمل جماعي يهدف إلى إيجاد حلول نموذجية للمشكلات التي تواجه المشاركين في سياق إدارة عقود المشتريات.

الفئات المستهدفة:

أعضاء إدارات العقود وإدارة المشروعات المختلفة.

المحامون والقانونيون المتخصصون في مجال العقود المحلية والدولية.

المحامون والقانونيون المختصون بفض المنازعات الناشئة عن العقود المحلية والدولية.

مدراء الإدارات والدوائر القانونية وإدارات العقود وتنفيذها في مختلف الجهات والمؤسسات.

أعضاء الإدارات القانونية في الشركات والمؤسسات من كافة القطاعات والأغراض.

المختصون بالقانون في إدارات التشريع والعقود في وزارات العدل والجهات الرسمية المختلفة.

المستشارون القانونيون ومساعدوهم في المؤسسات والوزارات والهيئات الحكومية.

القانونيون المتخصصون في إبرام العقود بين الدولة والشركات متعددة الجنسيات.

العاملون في الجانب القانوني في الجهات المختلفة.

كل من يرغب في تطوير مهاراته وخبراته العملية في مجال إدارة العقود والمشتريات.

الأهداف التدريبية:

عند الانتهاء من هذا البرنامج التدريبي، سيكون المشاركون قادرين على:

فهم كيفية إدارة عمليات العقود وطرق إبرامها بما يتوافق مع المعايير القانونية والتنظيمية.

اكتساب مهارات الشراء الحديثة والتعرف على أهمية وظيفة الشراء داخل المنظمات المختلفة.

استيعاب الأسس القانونية المتبعة لاختيار مصادر الشراء والتوريد واكتساب المهارات اللازمة لذلك.

التعرف على كيفية التعامل مع أوامر التغيير ومختلف أنواع المطالبات التعاقدية.

تنمية مهارة تحديد الكمية المناسبة للشراء بما يتوافق مع متطلبات المنظمة والسوق.

فهم طرق الحصول على معلومات دقيقة وموثوقة عن الموردين المحتملين.

القدرة على مواجهة المشكلات المحتملة التي قد تنشأ أثناء إدارة العقود وحلها بشكل فعال.

إتقان كتابة الشروط التعاقدية بطريقة صحيحة ودقيقة تضمن الحقوق والالتزامات.

الكفاءات المستهدفة:

إدارة عقود الشراء المباشر وعقود التوريد.

الاطلاع على الأنظمة الحديثة المتبعة في عمليات المشتريات.

التعرف على أسس ومعايير تحديد أنظمة الشراء الملائمة لكل حالة.

اكتساب مهارات تحديد كميات الشراء واختيار الموردين المناسبين.

التعامل مع المشكلات العملية التي قد تظهر أثناء إدارة العقود.

فهم أوامر التغيير المختلفة وكيفية التعامل معها، بالإضافة إلى تسوية المطالبات التعاقدية.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: إدارة عقود الشراء المباشر والتوريد

التعرف على خصائص عقود التوريد المختلفة.

مراحل بداية ونهاية عقد التوريد.

الالتزامات والمسؤوليات الملقاة على المورد.

الالتزامات والمسؤوليات الملقاة على جهة الإدارة.

الجزاءات والعقوبات المترتبة على الإخلال بعقود التوريد.

الوحدة الثانية: الأنظمة الحديثة للمشتريات

تعريف وظيفة الشراء وأهميتها داخل المنظمة.

مكونات وعناصر عمليات الشراء المختلفة.

تحديد الجهة المسؤولة عن تحديد جودة المنتجات المطلوبة للشراء.

الطرق المختلفة للتعرف على درجة الجودة المطلوبة لضمان نجاح عملية الشراء.

التمييز بين الكمية الاقتصادية، والكمية المطلوبة، والكمية المتاحة.

طرق توصيف الجودة والمعايير المستخدمة.

الوحدة الثالثة: أسس تحديد أنظمة الشراء الملائمة

طرق الحصول على معلومات دقيقة عن الأسعار في السوق.

أنواع الخصومات على الأسعار وطرق الحصول عليها.

العوامل التي تحدد الوقت المناسب لإجراء عملية الشراء.

الفرق بين الشراء للسوق والشراء بالطلب.

تعريف مفهوم الشراء للمضاربة واستخداماته.

الوحدة الرابعة: تحديد كميات الشراء واختيار الموردين

المخاطر المرتبطة بالشراء بكميات أكبر أو أقل من الحاجة الفعلية.

تحديد الجهة المسؤولة عن اختيار المورد المناسب.

الطرق الفعالة للحصول على معلومات دقيقة عن الموردين.

المخاطر المرتبطة بالاعتماد على مورد واحد فقط.

معايير تقييم أداء الموردين وأسس المتابعة.

الوحدة الخامسة: المشكلات العملية في إدارة العقود

حق الإدارة في تعديل العقد من خلال الإرادة المنفردة والآثار المترتبة على ذلك.

المشكلات المرتبطة بالرقابة والتوجيه أثناء تنفيذ العقود.

الجزاءات والعقوبات التهديدية والتنفيذية المنصوص عليها في العقود.

حقوق المقابل المالي والتعامل معها.

إعادة التوازن المالي للعقد وعلاقته بمفهوم القوة القاهرة والظروف غير المتوقعة.

الوحدة السادسة: أوامر التغيير والمطالبات وتسويتها

أنواع أوامر التغيير المختلفة وأهميتها.

الشروط المتعلقة بأوامر التغيير وضرورة التعاقد الجديد في بعض الحالات.

أسباب نشوء المطالبات التعاقدية.

أنواع المطالبات وأساليب التعامل الفعّال معها.

المستندات الداعمة للمطالبات وأهمية توثيقها.