

المقدمة:

تُعد دورة "إدارة العقود والأوامر التغيرية والمطالبات العقدية" من البرامج التدريبية المتقدمة التي تهدف إلى تمكين المشاركين من الإلمام الكامل بكافة مراحل إدارة العقود، بداية من التخطيط والتفاوض وحتى التعديل والتنفيذ. وتُعنى هذه الدورة بتطوير المهارات العملية والمعرفية المتعلقة بكيفية التعامل مع العقود ومتطلباتها، خصوصاً في مواجهة الأوامر التغيرية والمطالبات الناشئة خلال دورة حياة العقد.

تركز الدورة على تقديم أدوات وتقنيات فعالة لتحسين كفاءة إدارة العقود، بما يساهم في تقليل المخاطر المالية والقانونية، وتحقيق الامتثال القانوني، وتعزيز أداء الفرق المهنية في بيئات العمل المختلفة. كما تتناول استراتيجيات التعامل مع التحديات التي قد تنشأ خلال التنفيذ، مدعومة بتحليل دراسات حالة وأمثلة واقعية تمنح المشاركين الخبرة العملية لاتخاذ قرارات مدروسة.

تستهدف الدورة العاملين في مجالات القانون، الهندسة، التمويل، إدارة المشاريع والمشتريات، وغيرهم من المعنيين بإدارة العقود داخل مؤسساتهم، وتسعى إلى الارتقاء بمستوى الأداء التعاقدية والتفاوضية لديهم.

الهدف العام للدورة:

تعزيز معارف وخبرات المشاركين فيما يتعلق بالمفاهيم الحديثة لإدارة المشتريات والعطاءات، وفهم الأهمية الاستراتيجية لها ضمن منظومة إدارة العقود، مع تطوير مهارات التعامل مع المطالبات العقدية والأوامر التغيرية التي تطرأ أثناء تنفيذ المشاريع.

الفئات المستهدفة:

مديرو المشتريات والعقود.

رؤساء أقسام الشراء والعطاءات.

المحامون وأعضاء الإدارات القانونية.

المسؤولون عن تنفيذ مراحل التعاقد والمشتريات.

الموظفون والمرشحون للعمل في إدارات العقود أو المشتريات.

المشاركون في تنفيذ ومتابعة العمليات الشرائية والتعاقدية.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- الإلمام بالمفاهيم الأساسية لإدارة العقود والمطالبات والأوامر التغيرية.
- تطوير مهارات تحليل العقود القانونية وتقييم الالتزامات المتبادلة.
- فهم آليات التفاوض الفعال للحصول على أفضل الشروط في العقود.
- اكتساب القدرة على إدارة الأوامر التغيرية وتحديد تأثيراتها بدقة.
- صياغة وتقديم المطالبات العقدية بطريقة احترافية وقانونية.
- وضع استراتيجيات فعالة للتقليل من المخاطر التعاقدية.
- تحسين أساليب التواصل مع الموردين والجهات المعنية بالعقود.
- تطبيق الأدوات القانونية والتقنية في بيئات العمل الواقعية.
- بناء خطط عملية لتحسين إدارة العقود في المؤسسات المختلفة.

الكفاءات المستهدفة:

- فهم شامل لمبادئ إدارة العقود والعلاقات التعاقدية.
- مهارات تقييم وتحليل الشروط التعاقدية والالتزامات.
- التفاوض الفعال وإدارة جلساته بأسلوب احترافي.
- إدارة التعديلات التعاقدية (الأوامر التغيرية) بكفاءة.
- التعامل القانوني مع المطالبات التعاقدية بمهنية.

تقنيات خفض المخاطر وتحقيق التوازن في العقود.
مهارات إعداد وصياغة الوثائق التعاقدية والمناقصات.
تطوير قدرات التخطيط والمتابعة والتنفيذ التعاقدية.
تحليل وتفسير الممارسات التعاقدية بناء على دراسات حالة.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: مفهوم وظيفة الشراء

تعريف وظيفة الشراء ومجالاتها.
أهداف ومسؤوليات الشراء.
الاتجاهات الحديثة في فكر إدارة الشراء (الاقتصادي، الوظيفي، نظم المعلومات...).

الوحدة الثانية: تنظيم وظيفة الشراء

التبعية الإدارية والمستوى التنظيمي.
المركزية واللامركزية في الشراء.
السلطات والصلاحيات.
السمات والمهارات الأخلاقية للعاملين في مجال الشراء.

الوحدة الثالثة: دور الشراء في دورة المشروع

مراحل عملية الشراء من نشوء الحاجة حتى استلام المواد.

تحديد الكميات والمواصفات الفنية.

إجراءات طلبات الشراء واعتمادها.

دراسة وتحليل الأسعار.

الوحدة الرابعة: طرق وأساليب الشراء

مناقصات (عامة، محدودة)، ممارسة، أمر مباشر.

إعداد كراسة الشروط والمواصفات.

إجراءات الإعلان والتقديم.

الوحدة الخامسة: إعداد العطاء

مكونات العطاء: الأسعار والتحفظات التعاقدية.

آلية تسعير الأصناف المحلية والمستوردة.

التقديم وفق الشروط العامة والخاصة.

الوحدة السادسة: مرفقات العطاء

إعداد المطارييف الفنية والمالية.

محتويات كل مطروف (تأمين، سابقة أعمال، عقد التأسيس، القوائم المالية...).

الوحدة السابعة: التقديم والبت

تقديم العطاءات وفتح المظاريف.

تحليل العيّنات، المراجعة الحسابية.

إعداد كشف التفريغ والبت في العروض.

الوحدة الثامنة: المشكلات العملية

تأثير الإخلال بالإجراءات على صحة التعاقد.

التصرف في حالات الأخطاء الكتابية أو سحب العروض.

مدى جواز تعديل الأسعار أو تخلف أحد أعضاء لجنة البت.

الوحدة التاسعة: اختيار المورد

معايير تقييم الموردين قبل وبعد التعاقد.

استراتيجيات بناء علاقات قوية مع الموردين.

التفاوض وإبرام العقود مع المورد الأنسب.

الوحدة العاشرة: الشراء بالسعر والوقت المناسبين

العوامل المؤثرة في تحديد السعر المناسب.
أهمية توقيت الشراء ودوره في تقليل التكاليف.
تأثير السوق وتوفر المواد على سياسة الشراء.