



المعهد العربي للتدريب في الخليج

الإدارة المتقدمة والفعالة للعقود والمطالبات

المقدمة:

- سيساعد هذا البرنامج التدريبي، علي فهم كيفية عمل العقود والتعرف علي أنواع مختلفه من العقود. سوف تتعلم عن جميع الخطوات التي تنطوي عليها أداره العقود، سيتم أيضا مناقشه القضايا الحيوية من منظور افضل الممارسات حول اعداد العقد وتنفيذه وأدارته ، ان الهدف العام من هذه الدورة التدريبية في مجال إدارة العقود هو تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات والأدوات اللازمة لإدارة العقود من البداية إلى النهاية. سوف يتعرف المشاركون في هذه الدورة التفاعلية على الأنشطة التي تتم في كل مرحلة من مراحل دورة حياة العقد، والمنهجيات المستخدمة لإدارة كل نشاط من هذه الأنشطة وأفضل الممارسات المستخدمة في إدارة العقود. وستغطي الدورة مجالات هامة مثل إعداد العقود ومنح العقود وإدارة العقود والمطالبات.

أهداف الدورة:

- وصف مبادئ العقود وأساليبها وأنواعها ولوائجها
- تحديد المبادئ والتعاريف والخطوات الرئيسية التي تنطوي عليها عملية التعاقد
- تحديد جميع أنشطة إعداد العقود بما في ذلك التخطيط، وتطوير نطاق العمل وتحديد خيارات المصادر
- التعرف على أنواع مختلفة من العقود وتأثير كل نوع على استراتيجية توزيع المخاطر
- تطبيق أفضل الممارسات في اختيار المصدر ومنح العقود
- شرح الأنشطة اللاحقة لمنح العقد من خلال إغلاق العقد
- تحديد طرق وإجراءات حل النزاعات في إنهاء العقد
- تطبيق أدوات وتقنيات إدارة العقود لإدارة العقد بفعالية وتجنب المنازعات أثناء التنفيذ
- الامتثال لإطار إدارة العقود والحد من تأثير عدم اليقين على النتائج التعاقدية

اسلوب التعلم:

- سيتم استخدام شرائح عرض من قبل المدرب لشرح الأسس والمبادئ وإعطاء التوجيهات
- عند الانتهاء من شرح كل موضوع من المواضيع، سيتم عمل نقاش تفاعلي بهدف ربط الأفكار والمفاهيم مع الحياة العملية من خلال تحليل حالات دراسية وأمثلة وتمارين عملية .
- سيتم العمل على تمارين لصياغة بنود تعاقدية لجوانب معينة من العقود لضمان الفهم الصحيح والقدرة على التطبيق العملي للأفكار والمفاهيم المعروضة بالإضافة الى تمرين عملي حول المفاوضات
- سيتم عرض نماذج قياسية لبعض أنواع العقود
- سيتم مناقشة وتحليل مجموعة من الممارسات الصحيحة والتعرف على بعض الممارسات الخاطئة في عملية تصميم وصياغة العقود.

محتوى البرنامج:

مفهوم العقود:

- ما هو العقد
- عناصر العقود الرئيسية
- التعاقد الشفهي والعقود المكتوبة
- القانون السائد الذي يحكم العقد

أطراف العقد، توزيع المخاطر التعاقدية:

- مفاهيم توزيع المخاطر بين أطراف العقد
- أسس تحديد المقاول / مزود الخدمة / المورد
- الالتزامات التعاقدية للأطراف

عناصر العقد:

- القانونية، الفنية، الإدارية
- التمرين الأول: عرض وتحليل عينة نماذج قياسية للعقد

خطة تطوير نطاق العمل:

- تصنيف الشراء
- أنواع وتصنيف العقود
- حسب طريقة التسعير:
- العقود ذات الأسعار الثابتة Fixed price contract
- العقود ذات 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
- حسب طريقة التعاقد:
- العقود التنافسية Competitive contract
- عقود التفاوض Negotiated contract
- أخرى:
- عقود تسليم مفتاح Turnkey contract
- العقود المتتالية Series Contract
- عقود اتفاقيات الإطار Frame Contracts
- تحديد الاحتياجات التعاقدية القانونية والفنية والتجارية والمالية
- إيجابيات وسلبيات استخدام الشروط التعاقدية القياسية
- نطاق العمل، الأسعار، بنود الدفعات

قواعد تفسير البنود التعاقدية إضاءات على بنود تعاقدية رئيسية:

- عقود الأشغال – الفيديك
- عقود التوريد ≠ المصطلحات التجارية العالمية لتحديد السعر وتوزيع المخاطر Incoterms
- عقود الخدمات الاستشارية البنود المرجعية ToR
- الشروط التعاقدية الخاصة
- التأمينات والكفالات
- التمرين الثاني: سيتم خلال هذا اليوم العمل بمجموعات لصياغة بنود مرجعية بسيطة وعرضها من قبل كل مجموعة ومناقشتها لاستخلاص العبر

المفاوضات:

- مبادئ مفاوضات العقود وإستراتيجيات التفاوض
- مفهوم البديل الأفضل للاتفاق من خلال المفاوضات BATNA: Best Alternative to Negotiated Agreement a
- المفاوضات المربحة للطرفين

إضاءات حول تعديل العقود وفسخها:

- الحاجة لتعديل العقد
- البنود التعاقدية ذات العلاقة
- فسخ العقد
- التمرين الثالث : مفاوضات بين المجموعات حول بعض الشروط التعاقدية

مفهوم المنازعات في العقود:

- البنود التعاقدية المتعلقة بالمنازعات وتسوية المنازعات
- الحالات التي تقتضي حق الأطراف بطلب التعويضات



المعهد العربي للتدريب في الخليج