



## دورة التفاوض وإدارة عقود الشراكة بين القطاعين



## دورة التفاوض وإدارة عقود الشراكة بين القطاعين

المرجع: 148710\_635 التاريخ: 27 سبتمبر – 1 أكتوبر 2027 المكان: تبليسي الرسوم: Euro 5000

### نظرة عامة

دورة التفاوض وإدارة عقود الشراكة بين القطاعين لمدة 5 أيام للوظائف المعنية بالمشتريات العامة والعقود والإدارة التجارية والمالية والمشاريع والعمليات القانونية والبنية التحتية، ويعود المشاركون بملف التفاوض وإدارة عقد الشراكة. يربط المشاركون توزيع المخاطر والمسؤوليات ومتطلبات المخرجات وآليات الدفع وأنظمة الأداء والحوكمة والتغيير وواجهات أصحاب المصلحة وإعادة التفاوض والإنهاء والتسليم النهائي. تحول الدورة شروط الشراكة طويلة الأجل إلى قرارات تفاوض وإدارة منضبطة. تقدم أجايل للتدريب إدارة عقود الشراكة ك تخصص تجاري يغطي دورة حياتها.

### الفئة المستهدفة

- وظائف المشتريات العامة المسؤولة عن اختيار الشريك وحوكمة التفاوض وترسية العقد
- وظائف العقود المسؤولة عن الإدارة والإشعارات والتغييرات والنزاعات والإقفال
- وظائف الإدارة التجارية والمالية المسؤولة عن المخاطر والجدوى وآليات الدفع والقيمة
- وظائف المشاريع المسؤولة عن الإنشاء وتقديم الخدمة والأداء والواجهات
- وظائف العمليات القانونية المسؤولة عن تفسير العقد وتعديله ومسارات التسوية
- وظائف البنية التحتية المسؤولة عن حالة الأصول واستمرارية الخدمة وجاهزية التسليم النهائي

تفترض الدورة أن المشاركين يعملون مع مشاريع شراكة أو عقود خدمات طويلة الأجل، ولا تتناول النمذجة المالية للمشاريع أو المشورة القانونية للمشتريات أو الصياغة العامة للعقود.

### الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة الإدارات والقطاعات التي تشتري شراكات البنية التحتية والخدمات العامة أو تمولها أو تنفذها أو تراقبها أو تحكمها.

- المشتريات العامة والعقود والإدارة التجارية والعمليات القانونية
- المالية والمخاطر والحوكمة وإدارة المشاريع والتوكيد الداخلي
- النقل والمرافق والطاقة والبنية التحتية البيئية
- الرعاية الصحية والتعليم والخدمات الرقمية وإدارة المرافق
- الإنشاءات والهندسة والتشغيل وخدمات الصيانة



## أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تحليل مسؤوليات الشراكة وتوزيع المخاطر
- بناء مواقف تفاوض للشروط التجارية للعقد
- تطبيق ضوابط المخرجات والدفع والأداء
- استخدام إجراءات الحوكمة والتغيير وواجهات أصحاب المصلحة
- تقييم خيارات إعادة التفاوض والنزاع والإنهاء
- بناء ضوابط التسليم النهائي وإقفال العقد

## جدول الدورة

### اليوم 1: هيكل عقد الشراكة والمخاطر

- خريطة هيكل وثائق عقد الشراكة
- مصفوفة توزيع المسؤوليات بين الطرفين
- سجل توزيع مخاطر دورة الحياة
- طريقة تعريف متطلبات المخرجات
- ميثاق حوكمة التفاوض على العقد

### اليوم 2: التفاوض والآليات التجارية

- سجل مسائل التفاوض على الشراكة
- مصفوفة المصالح ومواقف التفاوض
- خريطة تصميم آلية الدفع
- جدول حوافز الأداء والاستقطاعات
- سجل قرارات المقايضات التجارية



### اليوم 3: الأداء والحوكمة

- ميثاق فريق إدارة عقد الشراكة
- سجل مؤشرات الأداء والأدلة
- إجراء الاستجابة لإخفاق الخدمة
- خريطة إدارة واجهات أصحاب المصلحة
- تقويم اجتماعات الحوكمة وقراراتها

### اليوم 4: التغيير وإعادة التفاوض والتسليم

- مسار ضبط تغييرات عقد الشراكة
- تقييم أثر التوازن الاقتصادي
- مصفوفة بوابات إعادة التفاوض والاعتماد
- خريطة مسارات النزاع والإنهاء
- خطة جاهزية تسليم الأصول

### اليوم 5: ممارسة إدارة عقد الشراكة

- تمرين: مطابقة المسؤوليات وتوزيع المخاطر
- تمرين: التفاوض على شروط الدفع والأداء
- تمرين: اختبار ضوابط الحوكمة والتغيير
- تمرين: تقييم قرارات إعادة التفاوض والتسليم
- المشروع الختامي: ملف التفاوض وإدارة عقد الشراكة

### التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة لتطبيق التفاوض وإدارة عقود الشراكة في بيئات مختلفة للبنية التحتية والخدمات.

- نشاط مقترح: توزيع مخاطر الإنشاء والطلب والإنتاج والتشغيل لشراكة في قطاع النقل.
- نشاط مقترح: التفاوض على شروط المخرجات والدفع والاستقطاع والإعفاء لعقد مرفق صحي.
- نشاط مقترح: تقييم اقتراح تغيير خدمة وأثره في المخاطر والأداء والدفع والحوكمة.
- نشاط مقترح: إعداد ضوابط إعادة التفاوض وأدلة التسليم النهائي لشراكة في المرافق.



## الأسئلة الشائعة

### لمن تناسب دورة التفاوض وإدارة عقود الشراكة، وماذا تفترض؟

تناسب وظائف المشتريات العامة والعقود والإدارة التجارية والمالية والمشاريع والعمليات القانونية والبنية التحتية، وتفترض أن المشاركين يعملون مع مشاريع شراكة أو عقود خدمات طويلة الأجل.

### كيف تختلف إدارة عقود الشراكة عن التدريب العام على إدارة العقود؟

تعالج إدارة عقود الشراكة توزيع المخاطر طويل الأجل والخدمات القائمة على المخرجات وآليات الدفع والحوكمة بين الطرفين والتعديل وإعادة التفاوض والإنهاء وتسليم الأصول، بينما يغطي التدريب العام أنواعاً أوسع من العقود.

### كيف ينعكس توزيع المخاطر في عقد الشراكة؟

ينعكس توزيع المخاطر عبر ربط المسؤوليات والحقوق ومتطلبات الأداء وقواعد الدفع وأحداث الإعفاء وآليات التغيير والتأمين ومسارات النزاع ونتائج الإنهاء وواجبات التسليم النهائي.

### لماذا تعد آليات الدفع مهمة في إدارة عقود الشراكة؟

تحول آليات الدفع متطلبات المخرجات والإلتزام إلى قواعد للدفع والحوافز والاستقطاعات والتعديل، وتربط النتائج التجارية بأداء الخدمة المقاس.

### متى ينبغي ضبط إعادة التفاوض على عقد الشراكة؟

ينبغي ضبط إعادة التفاوض عندما قد تغير المقترحات توزيع المخاطر أو الجدوى أو متطلبات الخدمة أو الدفع أو المدة أو افتراضات المنافسة أو التوازن الاقتصادي للاتفاقية.

## الخاتمة

يعود المشاركون بملف التفاوض وإدارة عقد الشراكة ويضم خريطة الهيكل ومصفوفات المسؤوليات والمخاطر وسجل التفاوض وخريطة الدفع وجدول الأداء وميثاق الحوكمة ومسار التغيير وتقييم الأثر ومصفوفة إعادة التفاوض وخريطة النزاع وخطة التسليم. يستبدل الملف القرارات المنفصلة بضوابط مترابطة. كما يربط الشروط المتفاوض عليها بأداء العقد طوال دورة حياته.