

المقدمة:

في أعقاب الأزمة المالية العالمية عام 2008، سعت العديد من الحكومات حول العالم إلى إشراك القطاع الخاص في تمويل وتنفيذ المشاريع العامة الكبرى، وذلك من خلال تبني نموذج الشراكة بين القطاعين العام والخاص (PPPs). وقد جاءت هذه الخطوة كاستجابة مباشرة للضغوط المالية التي فرضتها الأزمة، حيث كان الهدف الأساسي من هذه الشراكات هو تقليل التكاليف الأولية للمشروعات العامة.

ومع مرور الوقت، لم تقتصر فوائد الشراكة على خفض التكاليف فحسب، بل ساهمت أيضًا في تحسين نوعية مشاريع البنية التحتية والخدمات الحكومية، مما مكّن الحكومات من توجيه تركيزها نحو رسم السياسات العامة، والتخطيط الاستراتيجي، ووضع الأطر التنظيمية، دون الانشغال المباشر بآليات التنفيذ والإدارة اليومية للمشروعات.

تركز هذه الدورة التدريبية على تزويد المشاركين بالمعرفة الشاملة حول نماذج الشراكة بين القطاعين العام والخاص، والخطوات العملية لتأسيس شراكات مستدامة تعود بالنفع المتبادل على الطرفين.

الفئات المستهدفة:

- المدراء التنفيذيون وكبار المهنيين العاملين في القطاعات العامة والخاصة.
- المسؤولون عن تصميم وتنفيذ نماذج الشراكة بين القطاعين العام والخاص.
- صناع القرار في الحكومات والمؤسسات الذين يسعون لفهم أعمق لفرص ومخاطر الشراكات.
- المتخصصون في التخطيط الاستراتيجي وإدارة المشاريع الكبرى.
- جميع الأفراد الراغبين في تطوير مهاراتهم وفهمهم العملي لمجال الشراكات بين القطاعين.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد الفوائد والمخاطر المرتبطة بالشراكة بين القطاعين العام والخاص، وتأثيرها على جودة وكفاءة المشاريع والخدمات الحكومية.
- تصنيف الأنواع المختلفة لنماذج الشراكة وتقييم مدى ملاءمتها لمتطلبات المشاريع المختلفة.
- تطبيق التفكير الاستراتيجي لتحديد المواقع والقطاعات التي يمكن أن تستفيد من اعتماد نموذج الشراكة.
- تطوير الخطط التحضيرية اللازمة لتأسيس شراكات فعالة تدعم أهداف التنمية المستدامة.

• تنفيذ الخطوات العملية اللازمة لوضع خطة متكاملة لمشروع شراكة ناجح بين القطاعين.
الكفاءات المستهدفة:

- بناء وتطوير الشراكات بين القطاعين العام والخاص.
 - تعزيز القدرات في التفكير والتخطيط الاستراتيجي.
 - التمكن من مهارات التخطيط العملي والتنفيذي.
 - تحسين الأداء المؤسسي من خلال إدارة فعالة للمشاريع.
 - التركيز على تحقيق النتائج المستدامة والمخرجات العملية.
- محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: نظرة عامة على الشراكة بين القطاعين العام والخاص (PPPs)

- تعريف مفهوم الشراكة بين القطاعين العام والخاص.
- الأسباب والدوافع وراء تبني هذا النموذج.
- الأهداف الاستراتيجية من الشراكات.
- الفوائد الرئيسية التي تحققها الشراكة للطرفين.
- المخاطر المحتملة وكيفية إدارتها بفعالية.
- الأنواع المختلفة للشراكات، وتشمل:

0 عقود تقديم الخدمات.

0 عقود الإدارة.

0 عقود التأجير.

0 الامتيازات.

0 نماذج البناء والتشغيل والتحويل (BOT).

0 الترتيبات الهجينة.

- o الشراكات التجارية المشتركة.
- العناصر الأساسية لبناء إطار مؤسسي يُمكن من إنجاح الشراكة.
- القضايا الرئيسية المؤثرة في أداء الشراكة على المدى الطويل.
- الوحدة الثانية: هيكل الشراكة - التشخيص ووضع المخطط القطاعي
 - تحديد المتطلبات والتوقعات من الطرفين.
 - تشخيص المشكلات الفنية المرتبطة بالمشروع.
 - مراجعة الإطار القانوني والتنظيمي والسياسات ذات العلاقة.
 - تقييم الهياكل المؤسسية والقدرات الداخلية.
 - تحليل الجوانب التجارية والمالية والاقتصادية.
 - إشراك أصحاب المصلحة في مرحلة التخطيط.
 - إعداد استراتيجية شاملة ومخطط واضح للقطاع المعني.
 - التأكيد على ضرورة وجود التزام حكومي صريح لإنجاح الشراكة.
- الوحدة الثالثة: نماذج وتجارب دولية في الشراكة بين القطاعين العام والخاص
 - عرض أمثلة عملية ناجحة من قطاعات متعددة:
 - o التعليم.
 - o البنية التحتية.
 - o إصلاح القطاع العام.
 - o الهجرة.
 - o الدفاع.
 - تحليل الدروس المستفادة من التجارب الدولية وأثرها في تطوير سياسات محلية فعّالة.
- الوحدة الرابعة: التحضيرات الأولية لإنشاء الشراكة

- وضع الأطر القانونية والتنظيمية والسياسات الداعمة للشراكة.
 - التحضيرات الفنية اللازمة لتحديد جدوى المشروع.
 - بناء الهياكل المؤسسية وتطوير القدرات الإدارية.
 - تأسيس وحدة مختصة بإدارة الشراكات.
 - إنشاء وحدة تنفيذ المشروع.
 - توفير الدعم الفني والاستشاري.
 - إعداد الدراسات التجارية والمالية والاقتصادية.
 - تصميم نماذج التمويل المناسبة.
 - تحديد منهجيات التسعير وتعديلاتها.
 - تطوير آليات الدعم المالي واللوجستي.
 - مراعاة العوامل التشغيلية.
 - إشراك الشركاء المحليين في التنفيذ.
 - دمج أصحاب المصلحة في كافة مراحل المشروع.
- الوحدة الخامسة: تنفيذ الشراكة بين القطاعين العام والخاص
- التشاور مع مقدمي العروض المحتملين.
 - إعداد إشعارات التأهيل المسبق للمنافسة.
 - تحديد منهجية الشراء المناسبة.
 - التفاوض المباشر أو طلب العروض حسب طبيعة المشروع.
 - إجراء مفاوضات تنافسية شفافة.
 - تنفيذ مزايدات تنافسية عادلة.
 - تصميم آلية تقييم المزااد واختيار العروض المثلى.

- اتخاذ قرارات مبدئية مبنية على تحليلات دقيقة.
- التقييم الفني والمالي للعروض المقدمة.
- إعداد الحزمة التعاقدية الشاملة.
- توقيع العقود وإطلاق مرحلة التنفيذ.
- إدارة التحديات التي قد تواجه التنفيذ العملي.