BLACKBIRD FOR TRAINING

# برنامج إدارة المشتريات الدفاعية (الاساسيات)

November – 17 December 2026 29

تونس (تونس)



# برنامج إدارة المشتريات الدفاعية (الاساسيات)

**المرجع:** 358788_3256012 **التاريخ:** 29 November – 17 December 2026 **المكان:** تونس (تونس) **الرسوم:** GBP 10500

## المقدمة

تُعد المشتريات الدفاعية عملية معقدة واستراتيجية تهدف إلى اقتناء المعدات والتقنيات والخدمات العسكرية بما يضمن جاهزية القوات المسلحة وفعاليتها. وفي ظل التحديات الأمنية والاقتصادية العالمية، أصبحت إدارة المشتريات عنصرًا أساسيًا لاتخاذ قرارات مدروسة ومستدامة

.

أسابيع لتزويد المشاركين بفهم شامل لدورة المشتريات الدفاعية، بدءًا من تقييم المتطلبات ووصولًا إلى إدارة العقود. ويركز البرنامج على تطوير الاستراتيجيات التي تعزز الجودة والأمن والكفاءة المالية، من خلال استكشاف مخاطر المشتريات، والامتثال، والتجارة الدفاعية الدولية، وأحدث الممارسات في قطاع الدفاع

.

ومن خلال الجمع بين المفاهيم النظرية، والتمارين العملية، ودراسات الحالة، وأنشطة المحاكاة، ومشروع التخرج التطبيقي، سيطور المشاركون المعارف والمهارات العملية اللازمة لإدارة أنشطة المشتريات الدفاعية المعقدة بفعالية

.

## أهداف الدورة



- التعريف بمبادئ وتحديات وأهمية إدارة المشتريات الدفاعية، بما في ذلك الفهم الواضح لمفهوم المشتريات ودورها في العمليات الدفاعية

.

- .تقديم فهم شامل لسياسات ولوائح وأفضل ممارسات المشتريات الدفاعية بما يضمن اتخاذ قرارات مستنيرة
- تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لتقييم المتطلبات العسكرية، وتطوير استراتيجيات المشتريات، وإدارة العقود بفعالية

.

- تعزيز القدرة على تنفيذ عمليات شراء فعالة من حيث التكلفة مع الحفاظ على الجودة والأمن، وتحقيق التوازن بين القيود المالية والاحتياجات التشغيلية

.

- .تمكين المشاركين من التعامل مع تعقيدات التجارة الدفاعية الدولية والتعاون الدولي وفهم المشهد العالمي
- .تطوير القدرات في إدارة مخاطر المشتريات، والامتثال، والتدقيق، وضمان الجودة
- التعريف باستراتيجيات المشتريات المتقدمة، والابتكار، والتقنيات الناشئة، والاتجاهات المستقبلية المؤثرة في المشتريات الدفاعية

.

- .تعزيز بيئة تعليمية تعاونية تشجع المشاركين على تبادل الخبرات والرؤى والأفكار لتحقيق النمو المشترك
- تطبيق المعارف المكتسبة من خلال التمارين العملية، ودراسات الحالة، والمحاكاة، ومشروع تخرج تطبيقي نهائي

.

**محاور الدورة**

**اليوم الأول: مقدمة في إدارة المشتريات الدفاعية**



- فهم مفهوم المشتريات وأهميتها في قطاع الدفاع.
- نظرة عامة على عملية المشتريات الدفاعية ومراحلها الرئيسية.
- دور المشتريات في تحقيق الجاهزية الدفاعية والفعالية التشغيلية.
- أصحاب المصلحة الرئيسيون المشاركون في المشتريات الدفاعية.
- الاعتبارات القانونية والأخلاقية في إدارة المشتريات.
- تحديات وتعقيدات المشتريات الدفاعية.

**اليوم الثاني: تقييم المتطلبات وتخطيط المشتريات**

- تحليل المتطلبات العسكرية وترجمتها إلى مواصفات تفصيلية.
- فهم الاحتياجات التشغيلية ومتطلبات المشتريات.
- تطوير خطط واستراتيجيات فعالة للمشتريات.
- تحديد أولويات المتطلبات وفقًا للقيود التشغيلية والمالية.
- ربط تقييم المتطلبات بأهداف المشتريات.
- تحديد الاحتياجات التشغيلية وصياغة متطلبات المشتريات.

**اليوم الثالث: سياسات ولوائح وامتثال المشتريات الدفاعية**

- اللوائح الوطنية والدولية المتعلقة بالمشتريات الدفاعية.
- فهم سياسات المشتريات والأطر التنظيمية.
- ضوابط التصدير ومعاهدات تجارة الأسلحة.
- متطلبات الامتثال في المشتريات الدفاعية.
- ضمان الشفافية والمساءلة والنزاهة في إدارة المشتريات.
- إدارة المخاطر التنظيمية والقانونية.

**اليوم الرابع: أساليب المشتريات واختيار الموردين**



- أساليب المشتريات: المنافسة، والشراء المباشر، والتعاون، وغيرها من الأساليب.
- تطوير استراتيجيات اختيار الموردين.
- تأهيل الموردين وتقييمهم.
- معايير اختيار الموردين وعمليات التقييم.
- اتخاذ القرارات المتعلقة باختيار الموردين.
- إدارة علاقات الموردين.
- تقييم مخاطر الموردين وإجراءات العناية الواجبة.

**اليوم الخامس: إدارة العقود والتفاوض**

- مبادئ الإدارة الفعالة للعقود في المشتريات الدفاعية.
- أنواع عقود المشتريات الدفاعية وآثارها.
- الشروط والأحكام التعاقدية الرئيسية.
- متابعة أداء العقود.
- إدارة التغييرات والتعديلات والمطالبات والنزاعات.
- مهارات التفاوض لإبرام اتفاقيات مشتريات ناجحة.
- تطوير استراتيجيات تفاوض فعالة.
- تمرين عملي على التفاوض بشأن العقود.

**اليوم السادس: إعداد ميزانيات المشتريات الدفاعية وضبط التكاليف**



- إعداد ميزانيات المشتريات الدفاعية وتقديرات التكاليف.
- فهم هياكل تكاليف المشتريات.
- تحليل التكاليف والتقييم المالي.
- متابعة وضبط الإنفاق على المشتريات.
- إدارة قيود الميزانية والمخاطر المالية.
- ضمان تحقيق القيمة مقابل المال والفعالية من حيث التكلفة.
- تحقيق التوازن بين التكلفة والجودة والأمن والمتطلبات التشغيلية.

**اليوم السابع: ضمان الجودة والتقييم الفني**

- ضمان الامتثال الفني والجودة في المشتريات الدفاعية.
- التقييم الفني للموردين والحلول المقترحة.
- المواصفات القائمة على الأداء.
- عمليات مراقبة الجودة والتفتيش.
- معايير القبول ومتابعة الأداء.
- قابلية التشغيل البيني والتوافق بين الأصول والمعدات المقتناة.
- إدارة المخاطر الفنية وحالات عدم المطابقة.

**اليوم الثامن: إدارة مشروعات المشتريات الدفاعية**



- .تطبيق تقنيات إدارة المشروعات على المشتريات الدفاعية
- .تخطيط مشروعات المشتريات وتحديد المراحل الرئيسية
- .متابعة التقدم والمراحل الرئيسية والمخرجات
- .تنسيق وتواصل أصحاب المصلحة
- .إدارة التأخيرات والتغييرات والتعديلات في نطاق العمل
- .إدارة موارد مشروعات المشتريات
- .متابعة أداء المشروعات ونتائجها

**اليوم التاسع: قاعدة الصناعات الدفاعية وبرامج التعويضات**

- .فهم قاعدة الصناعات الدفاعية
- .تطوير وتعزيز القدرات الصناعية الدفاعية المحلية
- .فهم برامج التعويضات ومزاياها وتحدياتها
- .نقل التكنولوجيا والمشاركة الصناعية
- .الاعتبارات الاقتصادية والتكنولوجية والأمنية
- .تحقيق التوازن بين المصالح الوطنية ومتطلبات المشتريات
- .تقييم استراتيجية للمشاركة الصناعية وبرنامج التعويضات

**اليوم العاشر: أخلاقيات المشتريات الدفاعية ومكافحة الفساد وإدارة المخاطر**



- .التعامل مع التحديات الأخلاقية في المشتريات الدفاعية
- .تحديد مخاطر الفساد وتعارض المصالح
- .تدابير مكافحة الفساد ونزاهة الموردين
- .تعزيز الشفافية والسلوك الأخلاقي
- .تحديد مخاطر المشتريات والتخفيف منها
- .تقييم المخاطر وترتيب أولوياتها
- .التخطيط للطوارئ واستراتيجيات الاستجابة للمخاطر
- إدارة المخاطر في مشروع معقد لاقتناء الأنظمة الدفاعية.

**اليوم الحادي عشر: التجارة الدفاعية الدولية والتعاون**

- .المشتريات الدفاعية التعاونية والمشروعات المشتركة
- .الشراكات الدولية وتحديات المشتريات العابرة للحدود
- .أطر التجارة الدفاعية الدولية
- .ضوابط التصدير والامتثال الدولي
- .الاعتبارات الأمنية في المشتريات الدولية
- .إدارة الموردين والعقود العابرة للحدود
- دراسة حالة: .التعاون الدولي في مجال المشتريات الدفاعية

**اليوم الثاني عشر: استراتيجيات المشتريات المتقدمة والابتكار والاتجاهات المستقبلية**



- .التوريد الاستراتيجي واستراتيجيات المشتريات طويلة الأجل
- .الأساليب المتقدمة لإدارة الموردين
- .الاستفادة من التكنولوجيا والابتكار في المشتريات الدفاعية
- .التحول الرقمي لعمليات المشتريات
- .التقنيات الناشئة وتأثيرها على المشتريات الدفاعية
- .الاتجاهات الجيوسياسية والعالمية التي تشكل استراتيجيات المشتريات المستقبلية
- .تكييف أساليب المشتريات لمواجهة التحديات المستقبلية
- دراسة حالة: .الابتكار في إدارة المشتريات الدفاعية

**اليوم الثالث عشر: الامتثال والتدقيق وتقييم مشروعات المشتريات**

- .ضمان امتثال المشتريات للوائح والمعايير
- .التدقيق الداخلي والخارجي لعمليات المشتريات
- .الاستعداد لعمليات تدقيق المشتريات
- .ضمان الشفافية والمساءلة في المشتريات
- .تقييم نتائج مشروعات المشتريات الدفاعية
- .قياس أداء وفعالية المشتريات
- .تحديد الدروس المستفادة وتعزيز التحسين المستمر
- .دمج الملاحظات والتغذية الراجعة في استراتيجيات المشتريات المستقبلية

**اليوم الرابع عشر: محاكاة المشتريات الدفاعية ودراسات الحالة**



- محاكاة عملية لسيناريو واقعي للمشتريات الدفاعية.
- تطبيق مفاهيم ومهارات المشتريات في سيناريو واقعي.
- تحليل المتطلبات وتخطيط المشتريات.
- تقييم الموردين واختيار مصادر التوريد.
- تقييم التكاليف والمخاطر.
- التفاوض على العقود واتخاذ قرارات المشتريات.
- إدارة التحديات والتغييرات غير المتوقعة.
- تحليل متعمق لحالات واقعية في مجال المشتريات الدفاعية.
- التعلم من مشروعات المشتريات الناجحة والمشروعات التي واجهت تحديات.
- استخلاص الدروس وأفضل الممارسات من دراسات الحالة.
- جلسة استخلاص المعلومات والدروس المستفادة من المحاكاة.

**اليوم الخامس عشر: القيادة والمشروع التطبيقي والتقييم النهائي**

القيادة والتواصل في المشتريات الدفاعية

- مهارات القيادة الفعالة لمديري المشتريات الدفاعية.
- التواصل مع أصحاب المصلحة والفرق وصناع القرار.
- إدارة فرق المشتريات متعددة الوظائف.
- إشراك أصحاب المصلحة وإدارة العلاقات.
- قيادة التغيير وبناء ثقافة التميز في المشتريات.

**لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!**



- .اكتساب فهم متعمق لمفهوم المشتريات وعملياتها وأفضل ممارساتها
- .فهم دورة حياة المشتريات الدفاعية بالكامل، بدءًا من تقييم المتطلبات وحتى إدارة العقود وتقييم المشروعات
- .تعزيز المهارات في إدارة المشتريات العالمية والامتثال للمشتريات
- .تطوير الخبرة اللازمة للتعامل مع إدارة مخاطر المشتريات وتحديات المشتريات الدفاعية
- .تعلم استراتيجيات المشتريات المتقدمة والأساليب المبتكرة في قطاع الدفاع
- .تعزيز القدرة على تقييم الموردين وإدارة العقود وضبط التكاليف وضمان الجودة
- .فهم التجارة الدفاعية الدولية والتعاون الدولي وضوابط التصدير وبرامج التعويضات
- .تطوير مهارات اتخاذ القرارات والتفاوض من خلال المحاكاة ودراسات الحالة
- .تعزيز مهارات القيادة والتواصل لإدارة أصحاب المصلحة في مجال المشتريات الدفاعية
- .تطبيق رحلة التعلم كاملة من خلال مشروع عملي متكامل في مجال المشتريات الدفاعية
- .تبادل الخبرات مع المتخصصين والمهنيين في بيئة تعليمية تعاونية

**الخاتمة**

إن إتقان إدارة المشتريات الدفاعية لم يعد خيارًا، بل أصبح ضرورة لضمان الجاهزية والأمن في ظل بيئة عالمية متغيرة باستمرار. ويتيح هذا البرنامج التدريبي الممتد على 3 أسابيع للمشاركين فرصة لفهم مفهوم إدارة المشتريات وتأثيرها على القرارات الدفاعية والاستراتيجية

.

ومن خلال تغطية مجموعة واسعة من المفاهيم والأدوات واللوائح والاستراتيجيات والتمارين العملية والمحاكاة ودراسات الحالة، سيتم تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة للتميز في مجال المشتريات الدفاعية. وسواء كانوا يشاركون في إدارة عقود دفاعية كبيرة، أو تقييم الموردين، أو ضبط تكاليف المشتريات، أو إدارة المخاطر، أو العمل في مشروعات التعاون الدولي، فإن هذا البرنامج يوفر أساسًا قويًا لإدارة ناجحة ومستدامة للمشتريات الدفاعية

.

