



إجراءات و إستراتيجيات التعاقد لمشروع ناجح

19 - 23 يوليو 2027

فيينا (النمسا)



إجراءات و إستراتيجيات التعاقد لمشروع ناجح

المرجع: 120466_130423 التاريخ: 19 - 23 يوليو 2027 المكان: فيينا (النمسا) الرسوم: Euro 5900

المقدمة:

يعد إعداد العقود والمستندات اللازمة للتعاقد من الخطوات المحورية لاختيار المقاولين المناسبين لطبيعة المشروع و تنفيذ الأعمال على أكمل وجه طبقا لمستندات التعاقد و تحديد مهام و مسؤوليات الأطراف المعنية في المشروع و تحديد حجم الأعمال الواجب تنفيذها بما لها من أثر على دقة موازنة المشروع و الجدول الزمني للأعمال، تغطي هذه الدورة التدريبية الإجراءات اللازمة لإعداد العقود بدءً من تحديد إستراتيجية طرح المشروع و التعاقد وصولاً إلى تجهيز مستندات المناقصة، وإجراءات الطرح، واستلام و تقييم العروض و العطاءات، انتهاء بالتفاوض و الإسناد و توقيع العقود،

الفئات المستهدفة:

- موظفو إدارة المشاريع وإدارة الصيانة.
- موظفو إدارة سلاسل الإمداد وإدارة التعاقدات.
- موظفو الإدارات الهندسية المسؤولة عن التصميم وأعمال الحصر.
- فرق إدارة العقود والمكاتب الفنية بالمشاريع.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- المشاركة في إعداد إستراتيجيات التعاقد واختيار أفضل الطرق للطرح والتعاقد.
- فهم السياسات والإجراءات المتعلقة بالمناقصات على المستوى المحلي والدولي الفيديك.
- إعداد المستندات التعاقدية والفنية وفهم محتويات كل منها.
- فهم أنواع العقود المختلفة وتأثير ذلك على إعداد مستندات التعاقد وحصر الكميات ونظم دفع المستحقات التعاقدية.
- فهم أهم البنود الرئيسية للشروط العامة والخاصة للتعاقد طبقاً للفيديك الإتحاد العالمي للمهندسين الاستشاريين وما يقابلها من العقود المحلية.
- فهم الأثر القانوني لتصرفات القائمين على التصميم والتنفيذ ودورهم في تقليل المطالبات والنزاعات التي تعيق إنجاز المشاريع.

الكفاءات المستهدفة:

- تحديد إستراتيجية الطرح والتعاقد.
- دراسة التأهيل الفني للمقاولين.
- إعداد مستندات المناقصة.
- إجراءات طرح واستلام وتقييم العروض والعطاءات.
- إجراءات التفاوض والتعاقد.
- الأدوات والقياسات التي تمكنك من تقييم جداراتك الحالية في العقود وإعداد المستندات.
- وضع خطة لتطويرها بما يتناسب مع الممارسات الدولية.
- الشروط العامة والخاصة للتعاقد طبقاً للفيديك الإتحاد العالمي للمهندسين الاستشاريين وما يقابلها من العقود المحلية.
- الثقافة القانونية للمهندسين فيما يختص بنود عقود المقاول في القانون أو النظام المحلي وتأثير ذلك على دور المهندسين المصممين والمشرفين والمنفذين للمشروع.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، إستراتيجيات وأنواع العقود والقانون الحاكم لها:

- إستراتيجيات الطرح والتعاقد
- أنواع العقود طبقاً لمجال العمل المسند إلى المقاول
- الطريقة التقليدية، عقد مقاوله التنفيذ فقط Design-Bid-Build
- عقد مقاوله التصميم والبناء، Design-Build
- عقد تسليم مفتاح Turnkey
- عقود التشييد والتشغيل ونقل الملكية BOOT
- الاتفاقيات الإطارية واتفاقيات التعاون بين القطاع العام والخاص
- أنواع العقود طبقاً لأسلوب دفع أجر المقاول
- عقود المقطوعية السعر الثابت Lump-Sum
- عقود المقطوعية السعر الثابت مع معادلة ضبط الأسعار الاقتصادية
- عقود سعر الوحدة والكميات المقاسة Unit Price / Remeasured
- عقود تعويض التكلفة Cost Reimbursement
- نماذج ضبط الأسعار الاقتصادية
- تأثير القانون الحاكم في تنفيذ العقود
- المجموعات الرئيسة للقوانين في العالم
- القواعد القانونية الإلزامية وغير الإلزامية
- تنفيذ قواعد مرور الزمن المسقط للالتزامات التعاقدية Time Bars
- تنفيذ التعويضات وبدل الضرر Liquidated Damages

الوحدة الثانية، مرحلة الطرح والتعاقد:

- طرق طرح الأعمال
- المناقصة العامة
- المناقصة المحدودة
- المناقصة على مراحل
- الأمر المباشر
- الإجراءات الخاصة بالعطاءات والمناقصات طبقاً للفيدك FIDIC
- نظرة عامة على إجراءات المناقصة وفق نظم المناقصات والمشتريات الحكومية
- ملخص المهام الرئيسية لمرحلة المناقصات والتعاقد
- إعداد مستندات التأهيل المسبق
- الدعوة لتقديم مستندات التأهيل المسبق
- إصدار وتقديم مستندات التأهيل المسبق
- تحليل مستندات التأهيل المسبق واختيار المقاولين
- إخطار المقاولين
- إصدار مستندات المناقصة
- تنظيم زيارات واستفسارات المقاولين المتقدمين للمنافسة
- إصدار ملاحق مستندات المناقصة
- تقديم وفتح العروض
- تقييم العروض
- الترسية وتوقيع العقد

الوحدة الثالثة، إعداد المستندات الفنية:

- إعداد المواصفات العامة
- إعداد المواصفات الخاصة
- المواصفات العالمية والمواصفات المحلية
- المواصفات المفتوحة والمواصفات المغلقة
- متطلبات وطرق إعداد المواصفات الفنية
- إعداد الرسومات بواسطة الجهة المالكة للمشروع
- إعداد الرسومات بواسطة استشاري متعاقد
- مراجعة الرسومات قبل الإصدار
- إعداد قائمة الكميات وجدول الأسعار
- قائمة المعلومات الإضافية المطلوبة من المقاولين المتقدمين للمناقصة
- تصنيف مستندات المناقصة

الوحدة الرابعة، إعداد المستندات غير الفنية:

- نموذج خطاب الدعوة إلى تقديم العروض
- التعليمات للمتقدمين للمناقصة
- نموذج العرض والملاحق
- الشروط العامة للعقد
- الشروط الخاصة للعقد
- دراسة لأهم البنود للشروط العامة للعقد
- تقليل وتجنب التغييرات والنزاعات من خلال الشروط العامة والخاصة

الوحدة الخامسة، النزاعات في عقود التشييد والبناء:

- مقدمة عن أسباب نشوء النزاعات في عقود التشييد والبناء
- أهمية تجنب النزاعات بدلا من حل النزاعات بعد حدوثها
- طرق حل النزاعات
- التفاوض
- الوساطة
- لجان / هيئات تجنب وفض النزاعات
- التحكيم المحلي / الوطني
- التحكيم الدولي
- أمثلة بالفيديو عن حل النزاعات
- مراجعة عامة وختام الدورة التدريبية