



إجراءات و إستراتيجيات التعاقد لمشروع ناجح

16 - 20 نوفمبر 2026  
بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية)



## إجراءات و إستراتيجيات التعاقد لمشروع ناجح

الرمز : 120466\_123471 تاريخ الإنعقاد : 16 - 20 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد : بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة : 7500 يورو

### المقدمة:

يعد إعداد العقود والمستندات اللازمة للتعاقد من الخطوات المحورية لاختيار المقاولين المناسبين لطبيعة المشروع و تنفيذ الأعمال على أكمل وجه طبقاً لمستندات التعاقد و تحديد مهام و مسؤوليات الأطراف المعنية في المشروع و تحديد حجم الأعمال الواجب تنفيذها بها لها من أثر على دقة موازنة المشروع و الجدول الزمني للأعمال، تغطي هذه الدورة التدريبية الإجراءات اللازمة لإعداد العقود بدءاً 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 القانونيين 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 المقاولات في القانون أو النظام المحلي وتأثير ذلك على دور المهندسين المصممين والمشرفين والمهندسين للمشروع.

## محتوى الدورة

### الوحدة الأولى، إستراتيجيات وأنواع العقود والقانون الحاكم لها:

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

### 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 التعاقد
- 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 بدلاً 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

نموذج تسجيل :  
إجراءات و إستراتيجيات التعاقد لمشروع ناجح

الرمز : 120466 تاريخ الإنعقاد: 16 - 20 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 7500 اليورو

معلومات المشاركون

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الهسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:

العنوان:

المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الهسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي ☐

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي ☐