المقدمة:

يعتبر إعداد العقود والمستندات التعاقدية خطوة أساسية ومحورية في اختيار المقاولين المناسبين الذين يمتلكون القدرة على تنفيذ الأعمال الخاصة بالمشروع بشكل مثالي ومتقن، وذلك وفقًا لما هو محدد في مستندات التعاقد. كما يسهم ذلك في تحديد المهام والمسؤوليات المناطة بكل طرف معني بالمشروع، بالإضافة إلى تحديد حجم الأعمال التي يتوجب تنفيذها، الأمر الذي يؤثر بشكل مباشر على دقة تقدير ميزانية المشروع وكذلك على الجدول الزمني لتنفيذ الأعمال.

تركز هذه الدورة التدريبية على الإجراءات الأساسية المطلوبة لإعداد العقود، بدءًا من تحديد استراتيجية طرح المشروع والتعاقد، مرورًا بتجهيز مستندات المناقصة، وإجراءات الطرح، واستلام وتقييم العروض والعطاءاتالمقدمة:

يعتبر إعداد العقود والمستندات التعاقدية خطوة أساسية ومحورية في اختيار المقاولين المناسبين الذين يمتلكون القدرة على تنفيذ الأعمال الخاصة بالمشروع بشكل مثالي ومتقن، وذلك وفقًا لما هو محدد في مستندات التعاقد. كما يسهم ذلك في تحديد المهام والمسؤوليات المناطة بكل طرف معني بالمشروع، بالإضافة إلى تحديد حجم الأعمال التي يتوجب تنفيذها، الأمر الذي يؤثر بشكل مباشر على دقة تقدير ميزانية المشروع وكذلك على الجدول الزمني لتنفيذ الأعمال.

تركز هذه الدورة التدريبية على الإجراءات الأساسية المطلوبة لإعداد العقود، بدءًا من تحديد استراتيجية طرح المشروع والتعاقد، مرورًا بتجهيز مستندات المناقصة، وإجراءات الطرح، واستلام وتقييم العروض والعطاءات، وحتى مرحلة التفاوض والإسناد وتوقيع العقود.

الفئات المستهدفة:

- الموظفون العاملون في إدارات المشاريع وإدارات الصيانة.
- العاملون في إدارات سلاسل الإمداد والتعاقدات.
- الموظفون في الإدارات الهندسية المسؤولة عن التصميم وأعمال الحصر.
- فرق إدارة العقود والمكاتب الفنية داخل المشاريع.
- كل من يرى في نفسه الحاجة لتطوير مهاراته وخبراته في مجال إجراءات واستراتيجيات التعاقد.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذا البرنامج التدريبي، سيكون المشاركون قادرين على:

- المشاركة الفعالة في إعداد استراتيجيات التعاقد واختيار أفضل الطرق المناسبة لطرح المشاريع والتعاقد.

• فهم السياسات والإجراءات المتبعة في المناقصات على المستويين المحلي والدولي، خاصة وفق معايير الفيديك (الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين).

• إعداد المستندات التعاقدية والفنية ومعرفة محتويات كل منها بالتفصيل.

• فهم أنواع العقود المختلفة وتأثيرها على إعداد مستندات التعاقد، وحصر الكميات، وأنظمة دفع المستحقات التعاقدية.

• التعرف على أهم البنود الرئيسية في الشروط العامة والخاصة للتعاقد وفقًا لمعايير الفيديك ومقارنتها بالعقود المحلية.

• فهم الأثر القانوني لتصرفات القائمين على التصميم والتنفيذ ودورهم في تقليل المطالبات والنزاعات التي قد تعيق سير إنجاز المشاريع.

الكفاءات المستهدفة:

• تحديد استراتيجية طرح المشروع وإجراءات التعاقد المناسبة.

• دراسة التأهيل الفني للمقاولين بشكل دقيق وفعال.

• إعداد مستندات المناقصة بطريقة منظمة وشاملة.

• تنفيذ إجراءات طرح واستلام وتقييم العروض والعطاءات بدقة.

• إدارة عمليات التفاوض والتعاقد وفق أسس قانونية وفنية سليمة.

• استخدام الأدوات والقياسات التي تساعد على تقييم الكفاءات الحالية في مجال العقود وإعداد المستندات، وتطويرها بما يتماشى مع الممارسات الدولية.

• الإلمام بالشروط العامة والخاصة للتعاقد وفقًا للفيديك وما يقابلها من العقود المحلية.

• تعزيز الثقافة القانونية للمهندسين في البنود المتعلقة بعقود المقاولة وتأثيرها على دور المصممين والمشرفين والمنفذين ضمن النظام القانوني المحلي.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: استراتيجيات وأنواع العقود والقانون الحاكم لها

• استراتيجيات طرح المشاريع وأساليب التعاقد المتبعة.

• أنواع العقود حسب طبيعة العمل المنوط بالمقاول:

o الطريقة التقليدية (Design-Bid-Build) أي مقاولة التنفيذ فقط.

o عقود التصميم والبناء (Design-Build).

o عقود تسليم المشروع بالكامل (Turnkey).

o عقود التشييد والتشغيل ونقل الملكية (BOOT).

o الاتفاقيات الإطارية واتفاقيات التعاون بين القطاع العام والخاص.

• أنواع العقود حسب أسلوب دفع أجر المقاول:

o عقود السعر الثابت (Lump Sum).

o عقود السعر الثابت مع ضبط الأسعار الاقتصادية.

o عقود سعر الوحدة والكميات المقاسة (Unit Price / Remeasured).

o عقود تعويض التكلفة (Cost Reimbursement).

• نماذج ضبط الأسعار الاقتصادية المختلفة.

• تأثير القانون الحاكم على تنفيذ العقود، مع استعراض المجموعات القانونية الكبرى في العالم.

• القواعد القانونية الإلزامية وغير الإلزامية.

• تطبيق قواعد مرور الزمن (Time Bars) للالتزامات التعاقدية.

• تنفيذ التعويضات وبدل الضرر (Liquidated Damages).

الوحدة الثانية: مرحلة الطرح والتعاقد

• طرق طرح الأعمال المختلفة:

- o المناقصة العامة.
- o المناقصة المحدودة.
- o المناقصة على مراحل.
- o الأمر المباشر.

• الإجراءات الخاصة بالعطاءات والمناقصات وفق معايير الفيديك (FIDIC).

• نظرة عامة على إجراءات المناقصة حسب نظم المناقصات والمشتريات الحكومية.

• ملخص المهام الرئيسية في مرحلة المناقصات والتعاقد.

• إعداد مستندات التأهيل المسبق.

• إجراءات الدعوة وتقديم مستندات التأهيل المسبق.

• تحليل المستندات واختيار المقاولين المناسبين.

• إخطار المقاولين المقبولين.

• إصدار مستندات المناقصة.

• تنظيم زيارات واستفسارات المقاولين.

• إصدار ملاحق لمستندات المناقصة عند الحاجة.

• استلام وفتح العروض.

• تقييم العروض.

• الترسية وتوقيع العقود.

الوحدة الثالثة: إعداد المستندات الفنية

• إعداد المواصفات العامة والخاصة.

• دراسة المواصفات العالمية والمحلية.

• الفرق بين المواصفات المفتوحة والمغلقة.

- متطلبات وطرق إعداد المواصفات الفنية.
- إعداد الرسومات الهندسية من قبل الجهة المالكة أو الاستشاري المتعاقد.
- مراجعة الرسومات قبل إصدارها رسميًا.
- إعداد قوائم الكميات وجداول الأسعار.
- تحديد المعلومات الإضافية المطلوبة من المقاولين في المناقصة.
- تصنيف مستندات المناقصة المختلفة.

الوحدة الرابعة: إعداد المستندات غير الفنية

- صياغة نموذج خطاب الدعوة لتقديم العروض.
- إعداد التعليمات الخاصة بالمتقدمين للمناقصة.
- نماذج العرض والملاحق المطلوبة.
- صياغة الشروط العامة والخاصة للعقد.
- دراسة مفصلة لأهم بنود الشروط العامة للعقد.
- كيفية تقليل وتجنب التغييرات والنزاعات من خلال الشروط التعاقدية.

الوحدة الخامسة: النزاعات في عقود التشييد والبناء

- مقدمة حول أسباب نشوء النزاعات في عقود التشييد والبناء.
- أهمية تجنب النزاعات قبل حدوثها بدلاً من حلها بعد وقوعها.
- استعراض طرق حل النزاعات المختلفة:
  - التفاوض.
  - الوساطة.
  - لجان وهيئات تجنب وفض النزاعات.
  - التحكيم المحلي والوطني.

o التحكيم الدولي.

• عرض أمثلة عملية وفيديوهات توضيحية حول طرق حل النزاعات.

• مراجعة عامة وختام الدورة التدريبية.

ت، وحتى مرحلة التفاوض والإسناد وتوقيع العقود.

الفئات المستهدفة:

• الموظفون العاملون في إدارات المشاريع وإدارات الصيانة.

• العاملون في إدارات سلاسل الإمداد والتعاقدات.

• الموظفون في الإدارات الهندسية المسؤولة عن التصميم وأعمال الحصر.

• فرق إدارة العقود والمكاتب الفنية داخل المشاريع.

• كل من يرى في نفسه الحاجة لتطوير مهاراته وخبراته في مجال إجراءات واستراتيجيات التعاقد.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذا البرنامج التدريبي، سيكون المشاركون قادرين على:

• المشاركة الفعالة في إعداد استراتيجيات التعاقد واختيار أفضل الطرق المناسبة لطرح المشاريع والتعاقد.

• فهم السياسات والإجراءات المتبعة في المناقصات على المستويين المحلي والدولي، خاصة وفق معايير الفيديك (الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين).

• إعداد المستندات التعاقدية والفنية ومعرفة محتويات كل منها بالتفصيل.

• فهم أنواع العقود المختلفة وتأثيرها على إعداد مستندات التعاقد، وحصر الكميات، وأنظمة دفع المستحقات التعاقدية.

• التعرف على أهم البنود الرئيسية في الشروط العامة والخاصة للتعاقد وفقًا لمعايير الفيديك ومقارنتها بالعقود المحلية.

• فهم الأثر القانوني لتصرفات القائمين على التصميم والتنفيذ ودورهم في تقليل المطالبات والنزاعات التي قد تعيق سير إنجاز المشاريع.

الكفاءات المستهدفة:

• تحديد استراتيجية طرح المشروع وإجراءات التعاقد المناسبة.

• دراسة التأهيل الفني للمقاولين بشكل دقيق وفعال.

• إعداد مستندات المناقصة بطريقة منظمة وشاملة.

• تنفيذ إجراءات طرح واستلام وتقييم العروض والعطاءات بدقة.

• إدارة عمليات التفاوض والتعاقد وفق أسس قانونية وفنية سليمة.

• استخدام الأدوات والقياسات التي تساعد على تقييم الكفاءات الحالية في مجال العقود وإعداد المستندات، وتطويرها بما يتماشى مع الممارسات الدولية.

• الإلمام بالشروط العامة والخاصة للتعاقد وفقًا للفيديك وما يقابلها من العقود المحلية.

• تعزيز الثقافة القانونية للمهندسين في البنود المتعلقة بعقود المقاولة وتأثيرها على دور المصممين والمشرفين والمنفذين ضمن النظام القانوني المحلي.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: استراتيجيات وأنواع العقود والقانون الحاكم لها

• استراتيجيات طرح المشاريع وأساليب التعاقد المتبعة.

• أنواع العقود حسب طبيعة العمل المنوط بالمقاول:

o الطريقة التقليدية (Design-Bid-Build) أي مقاولة التنفيذ فقط.

o عقود التصميم والبناء (Design-Build).

o عقود تسليم المشروع بالكامل (Turnkey).

- عقود التشييد والتشغيل ونقل الملكية (BOOT).
- الاتفاقيات الإطارية واتفاقيات التعاون بين القطاع العام والخاص.

• أنواع العقود حسب أسلوب دفع أجر المقاول:

- عقود السعر الثابت (Lump Sum).
- عقود السعر الثابت مع ضبط الأسعار الاقتصادية.
- عقود سعر الوحدة والكميات المقاسة (Unit Price / Remeasured).
- عقود تعويض التكلفة (Cost Reimbursement).

• نماذج ضبط الأسعار الاقتصادية المختلفة.

• تأثير القانون الحاكم على تنفيذ العقود، مع استعراض المجموعات القانونية الكبرى في العالم.

• القواعد القانونية الإلزامية وغير الإلزامية.

• تطبيق قواعد مرور الزمن (Time Bars) للالتزامات التعاقدية.

• تنفيذ التعويضات وبدل الضرر (Liquidated Damages).

الوحدة الثانية: مرحلة الطرح والتعاقد

• طرق طرح الأعمال المختلفة:

- المناقصة العامة.
- المناقصة المحدودة.
- المناقصة على مراحل.
- الأمر المباشر.

• الإجراءات الخاصة بالعطاءات والمناقصات وفق معايير الفيديك (FIDIC).

• نظرة عامة على إجراءات المناقصة حسب نظم المناقصات والمشتريات الحكومية.

• ملخص المهام الرئيسية في مرحلة المناقصات والتعاقد.

- إعداد مستندات التأهيل المسبق.
- إجراءات الدعوة وتقديم مستندات التأهيل المسبق.
- تحليل المستندات واختيار المقاولين المناسبين.
- إخطار المقاولين المقبولين.
- إصدار مستندات المناقصة.
- تنظيم زيارات واستفسارات المقاولين.
- إصدار ملاحق لمستندات المناقصة عند الحاجة.
- استلام وفتح العروض.
- تقييم العروض.
- الترسية وتوقيع العقود.

الوحدة الثالثة: إعداد المستندات الفنية

- إعداد المواصفات العامة والخاصة.
- دراسة المواصفات العالمية والمحلية.
- الفرق بين المواصفات المفتوحة والمغلقة.
- متطلبات وطرق إعداد المواصفات الفنية.
- إعداد الرسومات الهندسية من قبل الجهة المالكة أو الاستشاري المتعاقد.
- مراجعة الرسومات قبل إصدارها رسميًا.
- إعداد قوائم الكميات وجداول الأسعار.
- تحديد المعلومات الإضافية المطلوبة من المقاولين في المناقصة.
- تصنيف مستندات المناقصة المختلفة.

الوحدة الرابعة: إعداد المستندات غير الفنية

- صياغة نموذج خطاب الدعوة لتقديم العروض.
- إعداد التعليمات الخاصة بالمتقدمين للمناقصة.
- نماذج العرض والملاحق المطلوبة.
- صياغة الشروط العامة والخاصة للعقد.
- دراسة مفصلة لأهم بنود الشروط العامة للعقد.
- كيفية تقليل وتجنب التغييرات والنزاعات من خلال الشروط التعاقدية.

الوحدة الخامسة: النزاعات في عقود التشييد والبناء

- مقدمة حول أسباب نشوء النزاعات في عقود التشييد والبناء.
- أهمية تجنب النزاعات قبل حدوثها بدلاً من حلها بعد وقوعها.
- استعراض طرق حل النزاعات المختلفة:
  - التفاوض.
  - الوساطة.
  - لجان وهيئات تجنب وفض النزاعات.
  - التحكيم المحلي والوطني.
  - التحكيم الدولي.
- عرض أمثلة عملية وفيديوهات توضيحية حول طرق حل النزاعات.
- مراجعة عامة وختام الدورة التدريبية.