

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج



برنامج متخصص في عقود التشييد و البناء و إعداد المستندات

فكرة الدورة التدريبية

- تتناول الدورة مجموعة من المحاور الرئيسية و المتكاملة لتخطيط العقود و هي: تحديد إستراتيجية الطرح و التعاقد، دراسة التأهيل الفني للمقاولين، إعداد مستندات المناقصة، إجراءات طرح و إستلام و تقييم العروض و العطاءات، و أخيراً إجراءات التفاوض و التعاقد
- تطرح الدورة مجموعة من الأدوات و القياسات التي تمكنك من تقييم جداراتك الحالية في العقود و إعداد المستندات، و وضع خطة لتطويرها بما يتناسب مع الممارسات الدولية
- تتناول الدورة أهم البنود الرئيسية للشروط العامة و الخاصة للتعاقد طبقاً للفيديك (الإتحاد العالمي للمهندسين الإستشاريين) و ما يقابلها من العقود المحلية

أهداف الدورة التدريبية

- المشاركة في إعداد إستراتيجيات التعاقد و إختيار أفضل الطرق للطرح و التعاقد
- فهم السياسات و الإجراءات المتعلقة بالمناقصات على المستوى المحلي و الدولي (الفيديك)
- إعداد المستندات التعاقدية و الفنية و فهم محتويات كل منها
- فهم أنواع العقود المختلفة و تأثير ذلك على إعداد مستندات التعاقد و حصر الكميات و نظم دفع المستحقات التعاقدية
- فهم أهم البنود الرئيسية للشروط العامة و الخاصة للتعاقد طبقاً للفيديك (الإتحاد العالمي للمهندسين الإستشاريين) و ما يقابلها من العقود المحلية

أثر التدريب على المؤسسة

- زيادة الوعي فيما يخص بالنواحي القانونية للعقود و أثرها في إتمام الأعمال طبقاً للعقد
- زيادة فرص ضمان تنفيذ المؤسسة لإلتزاماتها التعاقدية
- زيادة فرص ضمان تنفيذ المقاولين المتعاقدين مع المؤسسة لإلتزاماتهم التعاقدية
- تقليل احتمالات حدوث المطالبات و النزاعات



أثر التدريب على المتدرب

- الإستعداد لتطوير المسار المهني بسبب إكتساب جدارات في العقود و المستندات و إعدادها
- المساهمة الإيجابية الفعالة في إعداد إستراتيجيات التعاقد و إختيار طرق الطرح و التعاقد
- الحصول على أفضل الممارسات الدولية في إدارة العقود
- الحصول على مهارات قراءة العقود و تفسيرها بطريقة سليمة

الفئات المستهدفة

- إدارة المشاريع و إدارة الصيانة
- إدارة سلاسل الإمداد و إدارة التعاقدات
- الإدارات الهندسية المسؤولة عن التصميم و أعمال الحصر

محاورة الدورة

إستراتيجيات و أنواع العقود و القانون الحاكم لها

- إستراتيجيات الطرح و التعاقد
- أنواع العقود طبقاً لمجال العمل المسند إلى المقاول:
- الطريقة التقليدية: عقد مقاوله التنفيذ فقط Design-Bid-Build
- عقد مقاوله التصميم و البناء Design-Build
- عقد تسليم مفتاح Turnkey
- عقود التشييد و التشغيل و نقل الملكية BOOT
- الإتفاقيات الإطارية و إتفاقيات التعاون بين القطاع العام و الخاص
- أنواع العقود طبقاً لأسلوب دفع أجر المقاول:
- عقود المقطوعية (السعر الثابت) Lump-Sum
- عقود المقطوعية (السعر الثابت) مع معادلة ضبط الأسعار الإقتصادية
- عقود سعر الوحدة و الكميات المقاسة Unit Price / Remeasured
- عقود تعويض التكلفة Cost Reimbursement



- نماذج ضبط الأسعار الاقتصادية
- تأثير القانون الحاكم في تنفيذ العقود:
- القواعد القانونية الإلزامية وغير الإلزامية
- تنفيذ قواعد مرور الزمن المسقط للإلتزامات التعاقدية Time Bars
- تنفيذ التعويضات و بدل الضرر Liquidated Damages

مرحلة الطرح و التعاقد

- طرق طرح الأعمال
- المناقصة العامة
- المناقصة المحدودة
- المناقصة على مراحل
- الأمر المباشر
- الإجراءات الخاصة بالعطاءات و المناقصات طبقاً للفيديك FIDIC
- نظرة عامة على إجراءات المناقصة وفق نظم المناقصات و المشتريات الحكومية
- ملخص المهام الرئيسية لمرحلة المناقصات و التعاقد
- إعداد مستندات التأهيل المسبق
- الدعوة لتقديم مستندات التأهيل المسبق
- إصدار و تقديم مستندات التأهيل المسبق
- تحليل مستندات التأهيل المسبق و إختيار المقاولين
- إخطار المقاولين
- إصدار مستندات المناقصة
- تنظيم زيارات و إستفسارات المقاولين المتقدمين للمناقصة
- إصدار ملاحق مستندات المناقصة

المستندات الفنية

- إعداد المستندات الفنية:
- إعداد المواصفات العامة و الخاصة
- المواصفات العالمية و المواصفات المحلية



- المواصفات المفتوحة و المواصفات المغلقة
- متطلبات و طرق إعداد المواصفات الفنية
- إعداد الرسومات بواسطة الجهة المالكة للمشروع
- إعداد الرسومات بواسطة إستشاري متعاقد
- إعداد قائمة الكميات و جداول الأسعار
- قائمة المعلومات الإضافية المطلوبة من المقاولين المتقدمين للمناقصة
- تصنيف مستندات المناقصة

المستندات غير الفنية

- إعداد المستندات غير الفنية:
- نموذج خطاب الدعوة إلى تقديم العروض
- التعليمات للمتقدمين للمناقصة
- نموذج العرض و الملاحق
- الشروط العامة للعقد
- الشروط الخاصة للعقد
- دراسة لأهم البنود للشروط العامة للعقد
- تقليل و تجنب التغييرات و النزاعات من خلال الشروط العامة و الخاصة

النزاعات في عقود التشييد والبناء

- مقدمة عن أسباب نشوء النزاعات في عقود التشييد و البناء
- 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 عن حل النزاعات

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج