

مقاله



چگونه قرارداد EPC موفق امضاء کنیم؟  
چکلیست انتخاب شریک + چکلیست نحوه مذاکره

# ACEMI

d r a l a v i p o u r . c o m

اگرچه استفاده از روش مهندسی، تدارکات و ساخت (EPC) در حال افزایش است، اما برای موفقیت نیاز به شریک مناسب EPC و مذاکره خوب برای عقد یک قرارداد مناسب دارید. در این مقاله نه تنها به ارائه یک چکلیست برای انتخاب یک شریک EPC مناسب می‌پردازیم، بلکه دینامیک معامله و مذاکرات کسب‌کاری EPC را با ارائه چکلیست‌های عالی بررسی می‌کنیم. نویسنده اصلی این مقاله Broughton، قائم مقام شرکت Gannett Fleming در بخش توسعه کسب‌وکار است. مقاله‌ای که توسط انجمن مدیریت ساخت آمریکا منتشر شده است.

### ۱. مروری بر نکات مهم EPC

«از آنجایی که EPC، طرح و ساخت را ادغام می‌کند، تیم‌ها سطح بالایی از یکپارچگی را در طول پروژه تجربه می‌کنند. فعالیت‌های اجرایی در این روش می‌توانند خیلی زودتر از سایر روش‌های اجرا و تحویل پروژه آغاز شوند و به دلیل اتمام سریع‌تر پروژه، با کاهش هزینه در بخش هزینه‌های بالاسری همراه باشند.»

«شرکت EPC به تنهایی مسئول پروژه است. این پروژه‌ها می‌توانند در هر قالب هزینه‌ای اجرا شوند:

- مبلغ یکجا (Lump-sum)
- حداکثر قیمت تضمینی (GMP)
- زمان و مواد (Time and Materials)

«علاوه بر طراحی و ساخت، اجرای روش EPC از پیمانکار می‌خواهد تا عملکرد کمی و کیفی محصول را تضمین کند.»

«برای تسهیل تحویل پروژه کلید در دست (Turnkey)، پیمانکار EPC کلیه تجهیزات، مصالح ساخت و خدمات پیمانکار جزء را تهیه می‌کند.»



## ۲. چکلیستی برای انتخاب شریک EPC مناسب

- بدون انتخاب پیمانکار مناسب، وارد فرآیند انتخاب پروژه نشوید! برای انتخاب تیم پروژه نیز می‌توانید از چکلیست زیر به عنوان نمونه استفاده کنید. برای این چکلیست‌ها ارزیابی وزنی انجام داده و پیمانکاران را رتبه‌بندی کنید
- درباره ارزش‌ها، چشم انداز، استانداردها و فرآیندهای تجاری سازمان اطلاع کسب کنید.
  - مجوزها، شکایات، و سابقه دادخواهی را بررسی کنید
  - سوابق ایمنی سازمان را بررسی کنید
  - رزومه پرسنل صلاحیت‌دار سازمان را بررسی کنید
  - مجموعه مهارت‌های تیم را بررسی کنید و بر روی هماهنگی وظایف و پیچیدگی‌های پروژه تأکید کنید
  - تجربه تیم و ابعاد پروژه‌های انجام شده توسط منتخبان را با پروژه خود مقایسه کنید.
  - جزئیات سوابق سازمان را برای تحویل پروژه‌ها در اسرع وقت همراه با بودجه دریافت کنید.
  - در مورد ظرفیت پروژه‌های اضافی در بازه زمانی برنامه‌ریزی شده پرس‌وجو کنید اغلب، بهترین پرسنل و سازمان‌ها شلوغ‌ترین پرسنل و سازمان هستند. آنها ممکن است برای شروع فوری در دسترس نباشند.
  - تاریخچه تیم در همکاری با یکدیگر را بررسی کنید.
  - جزئیات مربوط به تضمین کیفیت و شیوه‌های کنترل کیفیت را استعلام کنید.
  - مرجع‌ها را بررسی کنید آیا پروژه‌های قبلی به خوبی پیش رفته است؟ آیا رابطه کاری مثبت بوده است؟ مسائل چگونه حل شده است؟
  - اعضای تیم پیشنهادی را به صورت حضوری ملاقات کنید. هیچ راه بهتری برای ارزیابی وجود ندارد.
  - فراموش نکنید که روش EPC یک روش مشارکتی تلقی شده که باید بر مبنای همکاری، انعطاف‌پذیری، اعتماد و انتخاب شریک مناسب اجرا شود.

## ۳. دینامیک معامله قراردادهای EPC

- برای شروع، اول باید اهداف کلی پروژه و مسائل مربوط به زمان‌بندی را درک کنید همیشه سعی کنید قبل از شروع کار دشوار مذاکره، درک کنید که چه چیزی برای هر دو طرف مهم است، هر کدام چه محدودیت‌هایی ممکن است داشته باشند و کجا ممکن است شما و سازمانتان انعطاف‌پذیری داشته باشید. موارد مهمی که باید در این زمان به یاد داشته باشید عبارتند از:
- تصمیم‌گیرنده اصلی کیست؟
  - چگونه از اهرم قدرت خود جهت نفوذ در مذاکره استفاده می‌کنید؟
  - محدودیت‌های زمان‌بندی و تحویل پروژه چیست؟
  - گزینه‌های جایگزین برای عدم انتخاب تامین‌کننده اصلی چیست؟
  - آیا هر دو طرف از همکاری با یکدیگر سود خواهند برد؟ اگر چنین است، از این اهرم به نفع خود استفاده کنید.
- اکنون می‌توانید آماده‌سازی را شروع کنید و نقاط کلیدی را مرور کنید، در این زمان نیز به چکلیست زیر دقت کنید:
- به تاریخچه قراردادهای رقابت‌ها و بیانیه‌های مطبوعاتی توجه کنید.
  - ایجاد یک رابطه بلندمدت خوب با تامین‌کننده ترجیحی را هدف قرار دهید.
  - پیش‌نویس یک نسخه از توافق‌نامه قراردادی با نکات کلیدی برای مذاکره را آماده کنید تا در مورد برخی از اقلام امتیاز داده، در حالی که در برخی موارد دیگر امتیاز می‌گیرید.

- قبل از شروع مذاکره، خط قرمزهای سازمانتان را بشناسید.
- از لحن مشارکتی و مثبت استفاده کنید، زیرا احتمال بیشتری دارد که به یک توافق موفق منجر شود.

#### ۴. مذاکرات تجاری EPC

- اکنون شما آماده مذاکره هستید. برای مذاکره در این مرحله نیز از چکلیست زیر استفاده کنید:
- هر چه مدت زمان بیشتری برای تکمیل یک معامله طول بکشد، احتمال اینکه مذاکره از مسیر خارج شود، بیشتر است.
  - در پاسخگویی سریع عمل کنید.
  - بر روی تیم حقوقی خود فشار بیاورید تا اسناد را به سرعت ارسال نموده و تمام موارد مذاکره را به دقت ثبت نمایند.
  - بر روی یک موضوع معطل نمانید. درباره برخی از موارد می‌توان بعداً نیز توافق نمود.
  - به یاد داشته باشید مذاکره درباره روش EPC و قراردادهای آن پیچیدگی بالاتری نسبت به سایر قراردادهای دارد. در این زمان تیم فنی را همراه خود داشته باشید.
  - به خسارات و نرخ‌های تسریع و پاداش‌ها دقت کنید تاریخ‌ها باید به صورت سلسله‌مراتبی با هدف دستیابی به اهداف و مایلستون‌های پروژه چیدمان شده و نرخ پاداش و LD متفاوتی برای آن‌ها تعیین شود.
  - اگر شرایط معامله با استانداردهای سازمان شما مطابقت ندارد، باید بتوانید به سمت یک تامین‌کننده یا پیمانکار جایگزین بروید.
- به عنوان نکته آخر، زبان متقابل و برخی مذاکرات پشت سر هم معمولاً برای رضایت هر دو طرف ضروری است. پیگیری مذاکرات از اهمیت فراوانی برخوردار است و اگر برای تحقیق در مورد پیمانکار EPC خود وقت بگذارید و درباره شرایط قرارداد به دقت مذاکره کنید، قرارداد خوبی امضاء خواهید نمود.





### About the Author

David Broughton is vice president of business development at Gannett Fleming. He can be reached at [dbroughton@gfnet.com](mailto:dbroughton@gfnet.com).

### About the Article

This article was written for the online [Gannett Fleming Blog](#). Founded in 1915, [Gannett Fleming](#) has been a driving force in shaping infrastructure and improving communities in more than 65 countries, specializing in natural resources, transportation, water, power, and facility-related projects. The company embraces sustainability and innovation in projects and internal activities and achieves results while being responsible stewards of the environment. A results-driven firm, Gannett Fleming is consistently ranked in the top one percent of engineering firms worldwide.

dralavipour.com



برای دریافت مقالات بیشتر در خبرنامه موسسه ACEMI عضو شوید.

|                                                                 |                   |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------|
| <b>با ما همراه باشید</b><br>موسسه مهندسی و مدیریت ساخت علوی پور |                   |
| +۹۸ ۲۱ ۴۶ ۱۰۰ ۴۴۵                                               | +۹۸ ۲۱ ۴۶ ۱۰۰ ۴۵۰ |
| info@dralavipour.com                                            | ACEMI             |
| ACEMI_social                                                    | Alavipour_pm      |
| ACEMI_channel                                                   | Alavipour_pm      |

