

روش اجرا و تحویل پروژه، اصول قراردادها و ارائه پیشنهاد قیمت



ACEMI

مقدمه

و پروژه را به شکست بکشاند. از این رو، این دوره در موسسه ACEMI با هدف ارتقای دانش فنی کارفرمایان، مهندسين و پیمانکاران، با رویکردی کاملاً کاربردی و مبتنی بر تجربیات عملی طراحی شده است. این دوره از ۳ بخش اصلی تشکیل شده است. در بخش اول تعاریف روش اجرا و تحویل پروژه، نکات کلیدی در انتخاب آن‌ها را فرا گرفته و با مهم‌ترین روش‌های اجرا و تحویل پروژه آشنا می‌شوید. در بخش دوم با اصول قرارداد، تعاریف اصلی، انواع آن و بسیاری از موضوعات کلیدی قراردادی آشنا می‌شوید تا در بخش سوم اصول مناقصه را فرا گرفته و بدانید چگونه باید پیشنهاد قیمت خود را به شکل اصولی و با بررسی اسناد مناقصه و بخشنامه‌های مهم و با کمک دو نرم‌افزار اکسل (Excel) و تکسا (Taksa) ارائه کنید. در این دوره، علاوه بر ارائه مباحث تئوری، به صورت عملی به بررسی مثال‌های واقعی خواهیم پرداخت. همچنین، با ارائه ابزارها و تکنیک‌های عملی، به شما کمک خواهیم کرد تا بتوانید دانش فرا گرفته شده را در پروژه‌های خود پیاده‌سازی کنید.

در دنیای رقابتی امروز، پروژه‌های صنعت ساخت با چالش‌های پیچیده‌ای مواجه هستند. عدم انتخاب صحیح روش اجرا و تحویل مناسب (Project Delivery Methods)، تنظیم قراردادهای ناقص و ارائه پیشنهاد قیمت نامناسب، از جمله مهم‌ترین این چالش‌ها هستند. این عوامل نه تنها منجر به افزایش هزینه‌ها و طولانی شدن زمان اجرای پروژه می‌شوند، بلکه می‌توانند به اختلافات حقوقی پیچیده، کاهش کیفیت پروژه و حتی شکست کامل پروژه و طرفین قراردادی منجر شوند.

بنابراین، بسیاری از پیمانکاران و کارفرمایان، به دلیل عدم آشنایی با این اصول، در انتخاب روش اجرا، تدوین قرارداد و ارائه پیشنهاد قیمت دچار اشتباهات محاسباتی می‌شوند. این امر می‌تواند به زیان‌های مالی هنگفتی برای طرفین قرارداد منجر شود. برای مثال، انتخاب روش اجرای نامناسب می‌تواند به افزایش هزینه‌های بالاسری، کاهش بهره‌وری و طولانی شدن زمان پروژه منجر شود. همچنین، عدم توجه به جزئیات حقوقی قراردادها می‌تواند منجر به بروز اختلافات بین طرفین قرارداد و در نهایت، مراجعه به مراجع قضایی شود و ارائه پیشنهاد قیمت نامناسب می‌تواند پیمانکار

۱. بخش اول: روش‌های اجرا و تحویل پروژه (Project Delivery Methods)

۱. مفهوم روش‌های اجرا و تحویل پروژه

- تعریف روش‌های اجرا و تحویل پروژه در ادبیات بین‌المللی
- مقایسه تعاریف بین‌المللی با تعاریف داخلی از جمله نظام فنی و اجرایی کشور
- بررسی ایرادات تعاریف داخلی و نظام فنی و اجرایی کشور

۲. انواع روش‌های اجرا و تحویل پروژه

- روش سنتی یا طراحی - مناقصه - ساخت (Design-Bid-Build)
- روش قرارداد با چند پیمانکار متخصص (Multiple-Prime Contracting)
- روش طرح - ساخت (Design-Build)
- روش مدیریت ساخت (Construction Management) و انواع آن از جمله CMA و CMAR و ...

- سایر روش‌ها مانند مهندسی، تدارکات و ساخت (Engineering, Procurement, Construction)
- تدارکات و مدیریت ساخت (Engineering, Procurement, Construction Management)
- و انجام تجمیعی پروژه (Integrated Project Delivery)

۳. انتخاب روش اجرا و تحویل پروژه

- اهمیت انتخاب روش مناسب
- عوامل مؤثر در انتخاب روش مناسب
- نقش مدیر ساخت در انتخاب روش مناسب
- مرحله مناسب در پروژه برای انتخاب روش مناسب

بخش دوم: اصول قرارداد در ایران و عرصه بین‌الملل

۱. تعریف قرارداد و منشا قانونی آن

- تعریف قرارداد از منظر حقوق ایران
- تعریف قرارداد از منظر فنی (پروژه‌های صنعت ساخت)
- بررسی تعریف قراردادهای صنعت ساخت در عرصه بین‌الملل

۲. انواع قرارداد

- مروری بر برخی از تقسیم‌بندی قراردادهای
- معرفی قراردادهای متداول صنعت ساخت
- بررسی قراردادهای متداول صنعت ساخت در عرصه بین‌الملل

۳. موضوع قرارداد

- مشروعیت موضوع قرارداد
- امکان‌پذیر بودن
- شفافیت موضوع
- بررسی موضوع قرارداد در قراردادهای صنعت ساخت در عرصه بین‌الملل

۴. طرفین قرارداد

- صلاحیت طرفین (دارندگان حق امضای مجاز در شرکت‌های حقوقی)
- توانایی طرفین (داشتن صلاحیت از مراجع ذیربط)
- محل اقامت طرفین

- بررسی طرفین قرارداد در قراردادهای صنعت ساخت در عرصه بین‌الملل

۵. مدت قرارداد

- مدت زمان اجرای پروژه
- مدت زمان ضمانت کار انجام‌شده
- بررسی مدت قرارداد در قراردادهای صنعت ساخت در عرصه بین‌الملل

۶. هزینه قرارداد

- نحوه برآورد اجرای کار
- نحوه پرداخت
- بررسی هزینه قرارداد در قراردادهای صنعت ساخت در عرصه بین‌الملل

۷. تضامین در قرارداد

- انواع تضامین
- تضامین مورد استفاده در قراردادهای عمرانی
- بررسی تضامین قرارداد در قراردادهای صنعت ساخت در عرصه بین‌الملل

۸. خسارات

- پیش‌بینی خسارات احتمالی
- نحوه جبران خسارت
- بررسی خسارات در قراردادهای صنعت ساخت در عرصه بین‌الملل

۹. اختلافات قراردادی و مرجع رسیدگی

- نحوه انتخاب داور
- مرجع رسیدگی به اختلاف
- بررسی اختلافات قراردادی و مرجع رسیدگی در قراردادهای صنعت ساخت در عرصه بین‌الملل

بخش سوم: ارائه پیشنهاد قیمت

۱. مفاهیم پایه و فرایند مناقصه

- بررسی کلی انواع مناقصه و روش‌های پیشنهاد قیمت آن‌ها
- معرفی کلی سامانه ستاد ایران، توکن و نکات مهم آن
- مقایسه نحوه پیشنهاد قیمت در پروژه‌های بین‌المللی
- چک‌لیست‌های لازم جهت ارائه پیشنهاد قیمت
- بررسی ابهامات و ایرادات اسناد مناقصه و پیگیری رفع آن‌ها
- جمع‌آوری اطلاعات لازم از محل اجرای پروژه و اثرات عوامل محیطی بر پیشنهاد قیمت
- اهمیت شرکت در جلسه پرسش و پاسخ کارفرما

۲. مفاهیم پایه برای تدوین دفترچه آنالیز بها

- تعریف آنالیز بها و تاریخچه آن
- اهمیت و جایگاه آنالیز بها در پیشنهاد قیمت و مناقصه
- تعریف انواع معاملات (کوچک، متوسط، بزرگ)
- تفاوت آنالیز بها با برآورد اولیه
- نرخ عوامل موثر در فهرست بها

۳. تهیه دفترچه آنالیز بها پروژه واقعی در بخش پیشنهاد نرم‌افزار تکسا (Taksa)

- آشنایی با محیط نرم‌افزار تکسا در بخش پیشنهاد
- نصب و راه‌اندازی نرم‌افزار، محیط کاربری اصلی، آشنایی با منوها، نوار ابزار و پنجره‌های مختلف
- تعریف و مدیریت پروژه‌ها در بخش پیشنهاد
- ایجاد پروژه جدید، تعریف پروژه مادر، مدیریت چندین پروژه به صورت همزمان، پشتیبان‌گیری و بازیابی اطلاعات پروژه
- تنظیمات اولیه پروژه در بخش پیشنهاد
- انتخاب فهرست بها و سال مربوطه، تعریف مشخصات پیمان، تعیین ضرایب و ضوابط پروژه
- انتقال متره و برآورد انجام شده به بخش پیشنهاد جهت

آنالیز پروژه

- تهیه دفترچه آنالیز بها بر اساس دستورالعمل نحوه ارائه تجزیه بها همراه با پیشنهاد قیمت توسط پیمانکاران (بخشنامه ۹۶/۱۲۳۲۵۷۹)
- کلیات، دامنه شمول و کاربرد
- آنالیز پروژه بر اساس ۸۰٪ آیت‌های مبلغ برآورد
- نحوه تکمیل جداول ۱ تا ۶ و نکات مهم آن
- نکات مهم ضرایب قابل اعمال به قیمت پیشنهادی
- تهیه دفترچه آنالیز بها بر اساس دستورالعمل نحوه ارائه پیشنهاد قیمت از سوی پیمانکاران (بخشنامه ۱۰۰/۷۶۵۷۴)
- کلیات، دامنه شمول و کاربرد
- نحوه تکمیل جداول الف، ب، پ نکات مهم آن
- اهمیت جدول الف در زمان تهیه صورت وضعیت‌های کارکرد پروژه و ماده ۲۹

- متعادل‌سازی ضرایب پیشنهادی فصول و ضریب کل

- محاسبات و گزارش‌گیری در بخش پیشنهاد

- تهیه گزارش‌های مختلف (جداول ۱ تا ۶ و الف، ب، پ) و انتقال اطلاعات به سایر نرم‌افزارها مانند Microsoft Excel و Project

۴. تهیه دفترچه آنالیز بها پروژه واقعی در نرم‌افزار Excel

- نحوه تکمیل جداول ۱ تا ۶ بر اساس دستورالعمل نحوه ارائه تجزیه بها همراه با پیشنهاد قیمت توسط پیمانکاران (بخشنامه ۹۶/۱۲۳۲۵۷۹)

- نحوه تکمیل جداول الف، ب، پ بر اساس دستورالعمل نحوه ارائه پیشنهاد قیمت از سوی پیمانکاران (بخشنامه ۱۰۰/۷۶۵۷۴)

۵. ارائه پیشنهاد نهایی قیمت

- بررسی بخشنامه تعیین دامنه قیمت‌های پیشنهادی - ویرایش چهارم - شماره ۱۴۰۳/۴۱۰۳۵۴
- بررسی ریسک‌های مختلف پروژه و اعمال آن‌ها به قیمت پیشنهادی
- بررسی سایر رقبا و کارفرما جهت تعیین استراتژی لازم
- جمع‌بندی و ارائه پیشنهاد قیمت نهایی

آنچه خواهید آموخت

در این دوره شما با یک ساختار اصولی مواجه هستید تا پس از طی کردن دوره متره و برآورد، در این دوره به یک سطح حرفه‌ای‌تر برسید و بتوانید برای پروژه‌های خود پیشنهاد قیمت بی‌نقصی را ارائه کنید. در واقع گام‌های فراگیری شما در این دوره به شرح زیر طی می‌شود:

۱. روش‌های اجرا و تحویل پروژه (Project Delivery Methods) را فرا می‌گیرید تا بدانید چگونه این روش‌ها تعیین می‌شوند و یک پروژه موفق باید چه روشی را استفاده نماید.
۲. مباحث تخصصی در زمینه اصول قراردادها را نه تنها بر اساس قوانین ایران، بلکه در مقایسه با عرصه بین‌الملل فرا می‌گیرید.
۳. موارد حقوقی قرارداد و قراردادهای مورد استفاده در پروژه‌های صنعت ساخت را هم در ایران و هم در عرصه بین‌الملل یاد می‌گیرید.
۴. به شکل تخصصی و کاملاً اجرایی فرایند ارائه پیشنهاد قیمت را نه تنها در مبانی و مفاهیم، بلکه بر اساس پروژه واقعی و با کمک نرم‌افزارهایی مانند اکسل (Excel) و تکسا (Taksa) فرا می‌گیرید.

وجه تمایز این دوره

- ارائه گواهینامه معتبر با امضای مدرس رسمی و تأیید شده انجمن مدیریت ساخت آمریکا (CMAA) در ایران
- برگزاری دوره به صورت کاملاً کاربردی و سفارشی شده برای پروژه‌های صنعت ساخت (مثلاً در بحث تضامین دستورالعمل تضامین دولتی و همچنین در مورد حل اختلاف، نحوه ارجاع اختلاف به داوری مورد بحث قرار می‌گیرد).
- آموزش مفاهیم داخلی و بین‌المللی اصول قرارداد به صورت همزمان و مقایسه‌ای
- آموزش گام‌به‌گام ارائه پیشنهاد قیمت در مناقصه توسط پیمانکار و استفاده از پروژه واقعی
- آموزش پیاده‌سازی مبانی در نرم‌افزارهای اکسل (Excel) و تکسا (Taksa)
- برگزاری دوره به صورت تجربه‌محور همراه با نکات و مثال‌های واقعی
- یکپارچگی و پیوستگی بین این دوره و سایر دوره‌های دفتر فنی موسسه ACEMI
- ارائه ویدئوها و جزوات به صورت کامل (ویدئوها و جزوات در اختیار تمامی شرکت‌کنندگان قرار می‌گیرد).
- گروه پشتیبانی ۶۰ روزه از زمان شروع دوره (پشتیبانی دائمی از پنل کاربری برای اعضای کانون مادامی که عضو هستند).
- ارائه محتوا به صورت تخصصی، خلاصه و پربازده در راستای نقشه راه دفتر فنی (PEO)


گواهینامه حرفه‌ای

گواهینامه حضور
نوع: مدیریت دفتر فنی (PEO)

دپارتمان: مدیریت دفتر فنی	نوع دوره: مهارت دفتر فنی
مدرس: دکتر سیدمحمد رضا علوی پور - مهندس حمیدرضا دشتی - مهندس مهدی شعیفی	
پیش‌نیاز: ساختار دفتر فنی و فرایند پیاده‌سازی آن	
نقشه خوانی و تهیه نقشه‌های شاپ (سازه و معماری)	
متره و برآورد بر اساس فهرست بهای ابنیه و نرم‌افزار مربوطه	

