خبر 3 از ۹ — پیمان

وبینار FIDIC و CICA: آماده‌سازی خوب پروژه، کلید پیشگیری از اختلاف

منبع: FIDIC — ۵ اکتبر ۲۰۲۶ · وضعیت صحت: تأییدشده · لینک: *https://fidic.org/node/47169*



شکل ۱ — عکس خبری خبر 3 (تولیدشده از پرامپت بهبودیافتهٔ پک؛ نسخه‌های ۵ تا ۹ با امضای *aixhse.ir*).

از زبان تحریریه

تقریباً همهٔ ما این جمله را شنیده‌ایم که «پیشگیری بهتر از درمان است»، اما در پروژه‌های عمرانی، این جمله معنای بسیار ملموسی دارد: یک روز اضافه‌تأخیر در آماده‌سازی، می‌تواند ماه‌ها دعوا و میلیون‌ها هزینه بسازد. وبینار FIDIC و CICA دقیقاً همین را می‌گوید، با زبانی ساده: اختلاف، معمولاً در دادگاه شروع نمی‌شود؛ در روز اول پروژه شروع می‌شود.

اصل خبر

متن خبر: سومین و آخرین وبینار سری ۲۰۲۶ FIDIC و CICA با عنوان «آماده‌سازی خوب پروژه‌های ساختمانی» در ۱ اکتبر ۲۰۲۶ برگزار شد و حدود ۷۰۰ نفر در آن ثبت‌نام کردند. ژوسلین جبور از بانک جهانی گفت «تعامل زودهنگام با بازار» از مارس ۲۰۲۵ برای خریدهای بین‌المللی با تأمین مالی بانک جهانی بالای ۱۰ میلیون دلار الزامی است. آدریانا اسپاسوا به نخستین پروژهٔ راه‌آهن پرسرعت بلغارستان اشاره کرد که برای دو سال برنامه‌ریزی شده بود اما ده سال طول کشید، و به قراردادهای کتاب زرد در پروژه‌های مترو و آزادراه که ریسک زمین را به پیمانکار منتقل می‌کنند. [illegible] نادر توصیه کرد اصول طلایی FIDIC رعایت شود و تیم‌های کارفرما، مهندس و پیمانکار با هم آموزش قرارداد

ببینند. رویدادهای پیش رو: همایش سالانهٔ CICA در پاریس (۴ نوامبر ۲۰۲۶) و همایش بین‌المللی کاربران قرارداد FIDIC در لندن (۳۰ نوامبر تا ۳ دسامبر ۲۰۲۶).

عددها چه می‌گویند؟

محاسبهٔ مشتق‌شده: حدود ۷۰۰ ثبت‌نام برای یک وبینار تخصصی، عدد کوچکی نیست؛ نشان می‌دهد موضوع «آماده‌سازی پروژه» برای صدها متخصص، دغدغهٔ روز است، نه بحثی تئوریک. اگر فقط یک‌دهم این افراد، یک اختلاف را در پروژهٔ خودشان پیشگیری کنند، اثر آن از خودِ وبینار بزرگ‌تر است.



شکل ۲ — نمودار/دیاگرام خبر 3، ساخته‌شده از اعدادِ خود خبر.

تحلیل

- ایدهٔ مرکزی وبینار را با یک جمله نگه دارید: «بیشتر اختلاف‌های ساختمانی، اختلاف بر سر متن قرارداد نیست؛ اختلاف بر سر چیزی است که پیش از قرارداد، آماده نشده بود.» زمینِ ناشناخته، بازارِ نشنیده‌شده، و تیمی که قرارداد را نخوانده، سه منشأ کلاسیک اختلاف‌اند — و هر سه، در این وبینار با مثال آمده‌اند.
- مثال بلغارستان را درست روایت کنید: پروژه‌ای که برای دو سال برنامه‌ریزی شده بود، ده سال طول کشید. این یعنی «پنج برابر شدن زمان»؛ یعنی هزینهٔ تأمین مالی، تورم، فرسودگیِ تیم، تغییر دولت و تغییر فناوری، همه روی یک پروژهٔ آماده‌نشده سوار می‌شوند. در محتوا، این مثال را به‌عنوان «هشدار» استفاده کنید، نه به‌عنوان سرزنش یک کشور؛ پیامش جهانی است: «برنامهٔ خوش‌بینانه، بدون آماده‌سازی، گران‌ترین برنامه است.»
- «تعامل زودهنگام با بازار» (Early Market Engagement) یعنی چه؟ یعنی کارفرما پیش از نهایی‌کردن اسناد مناقصه، با بازار حرف می‌زند: آیا این کار، با این ریسک و این زمان، اصلاً قابل اجراست؟ آیا پیمانکاران توان و تمایل دارند؟ بانک جهانی از مارس ۲۰۲۵ این کار را برای خریدهای بالای ۱۰ میلیون دلار الزامی کرده است. این الزام، یک «چک‌لیست اداری» نیست؛ یک فیلتر واقعیت است: اگر بازار بگوید «نمی‌شود»، بهتر است پیش از قرارداد بشنوید تا وسط اجرا.

- ریسک زمین در کتاب زرد: در پروژه‌های مترو و آزادراه که مثال زده شد، ریسک زمین به پیمانکار منتقل می‌شود. یعنی اگر زمین، چیزی غیر از پیش‌بینی باشد، هزینه و زمانش با پیمانکار است. اینجاست که «مطالعات ژئوتکنیکِ خوب» از یک گزارش فنی، به یک تصمیمِ میلیون‌دلاری تبدیل می‌شود. در محتوای HSE هم ربط دارد: زمینِ ناشناخته، فقط ریسک مالی نیست؛ ریسک ریزش، آب زیرزمینی و ایمنیِ گودبرداری هم هست.
- توصیهٔ «آموزش مشترک» عایشه نادر را جدی بگیرید: وقتی کارفرما، مهندس و پیمانکار «با هم» قرارداد را یاد می‌گیرند، هر سه، یک تفسیر از یک بند دارند. وقتی جداگانه یاد می‌گیرند، هر سه، سه تفسیر دارند — و همان سه تفسیر، سه سال بعد، سه ادعاست. اصول طلایی FIDIC هم همین کار را می‌کند: چارچوبی که قرارداد را از «ابزارِ یک طرف» به «قاعدهٔ مشترک» تبدیل می‌کند.
- کاربرد برای مخاطب ایرانی: در پروژه‌های داخلی هم، «آماده‌سازی» یعنی: مطالعات زمین و محیط، برآورد واقع‌بینانهٔ زمان، شنیدن بازار پیش از مناقصه، و آموزش قرارداد برای هر سه طرف. اگر مخاطب شما کارفرماست، پیامش «پیش از مناقصه، با بازار حرف بزن» است؛ اگر پیمانکار است، «ریسک زمین را پیش از امضا بخوان، نه بعد از گودبرداری»؛ اگر مهندس مشاور است، «نقش مهندس، داورِ بی‌طرفِ آماده‌سازی است، نه فقط ناظرِ اجرا».
- چک‌لیست «آماده‌سازی خوب» (قابل تبدیل به پست کاروسلی): ۱) مطالعات زمین و ریسک‌های زیرسطحی کامل است؟ ۲) با بازار، پیش از مناقصه گفت‌وگو شده؟ ۳) زمان‌بندی، واقع‌بینانه است یا خوش‌بینانه؟ ۴) تخصیص ریسک در قرارداد، صریح و خواناست؟ ۵) هر سه طرف، آموزش قرارداد دیده‌اند؟ ۶) سازوکار حل اختلاف، پیش از اختلاف، توافق شده؟



شکل ۳ — فلوچارت خبر 3.

کاربرد برای ایران و aixhse.ir

برای پروژه‌های ایرانی هم درس همین است: پیش از مناقصه، زمین را بشناسید، نقش‌ها را روشن بنویسید و اسناد را کامل کنید. این کارها نه هزینهٔ زیادی دارند و نه فناوری خاصی می‌خواهند؛ فقط نظم می‌خواهند. و نظم، همان چیزی است که شبیه‌سازهای aixhse.ir هم در آزمون‌های کارشناسی رسمی می‌سنجند: دقت در سند، نه حدس در جلسه.

جدول کاربردی

گام	اقدام
زمین و ذی‌نفعان را بشناسید	پیش از طراحی نهایی، بررسی زمین و فهرست ذی‌نفعان را کامل کنید.
نقش و ریسک را روشن بنویسید	هر ریسک، یک مالک مشخص داشته باشد؛ ریسکِ بی‌مالک، اختلافِ آینده است.
اسناد را پیش از مناقصه کامل کنید	مناقصه با اسناد ناقص، یعنی دعوت به ادعا.
تغییر کار را مکتوب کنید	هر تغییر، صورت‌جلسه، قیمت و زمانِ تازه داشته باشد.

مرز خبر

مرز خبر: عدد ۷۰۰، «ثبت‌نام» است، نه «حضور قطعی»؛ در کپشن بنویسید «حدود ۷۰۰ ثبت‌نام». رویدادهای پاریس و لندن، «پیش رو» در زمان خبرند؛ اگر اکنون آن تاریخ‌ها گذشته، در بازنشر بنویسید «در زمان خبر، قرار بود…» و وضعیت تازه را بررسی کنید.

منبع اصلی: منبع: ۵ — *FIDIC* اکتبر ۲۰۲۶ · وضعیت صحت: تأییدشده · لینک: *https://fidic.org/node/47169* · تشریح و بازنشر: *https://aixhse.ir*

روش محاسبات: درصدها و میانگین‌ها از اعدادِ خود خبر با چهار عمل اصلی به دست آمده‌اند و ادعای تازه‌ای نیستند. ناشر تشریح: *https://aixhse.ir*