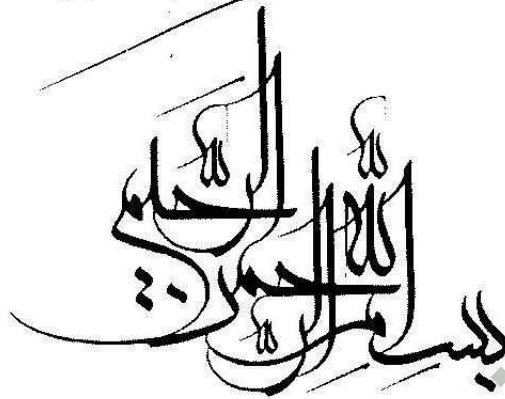


۱۳۹۱.۱۸



مجموعه قراردادهای حقوقی مهندسی آریاداد جلد هشتم
قراردادهای مربوط به سیستم های گرمایشی و سرمایشی ساختمان، پکیج،
موتورخانه، سیستم اعلام حریق، کابینت و ...

تألیف و تصنیف:

محمدحسین کارخیران

زهره زمانی

سرشناسه:

عنوان و نام پدیدآور:

کارخیران، محمدحسین، ۱۳۶۱-
قراردادهای مربوط به سیستم‌های گرمایش و سرمایش ساختمان، پکیج، موتورخانه، سیستم
اطفا حریق، کابینت و ... / تألیف و تصنیف محمدحسین کارخیران، زهرا زمانی.

مشخصات نشر:

مشخصات ظاهری:

تهران: آریاداد، ۱۳۹۴.

۲۶۰ ص.

فروست:

شابک:

مجموعه قراردادهای حقوقی مهندسی آریاداد؛ ۸

۱۵۰۰۰ ریال ۱-۱۶-۸۲۴۲-۶۰۰-۹۷۸:

وضعیت فهرست‌نویسی:

فیا

موضوع:

ساختمان‌سازی--ایران -- قراردادهای

موضوع:

برون‌سپاری--ایران

موضوع:

قراردادهای--ایران -- طرز تنظیم

سناد افزوده:

زمانی، زهرا، ۱۳۶۵-

شماره افزوده:

مجموعه قراردادهای حقوقی مهندسی آریاداد؛ ۸

رده‌بندی کناره:

۱۳۹۴ ج ۸، ۸۲۴۲/۵-۳/۲۰۰ KM

رده‌بندی ویبی:

۳۴۶/۵۵۰۲

شماره کتابشناسی ملی:

۴۱۱۴۴۳۰



آریاداد

مجموعه قراردادهای حقوقی مهندسی آریاداد

قراردادهای مربوط به سیستم‌های گرمایش و سرمایش، ساختمان، پکیج، موتورخانه، سیستم اعلام
حریق، کابینت

محمدحسین کارخیران-زهرا زمانی

صفحه‌آرایی: سیده آمنه ابوالحسن

طراح جلد: جواد شریف‌پور

چاپ و صحافی: راه نوین

چاپ یکم ۱۳۹۴

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

شابک: ۱-۱۶-۸۲۴۲-۶۰۰-۹۷۸

قیمت: ۱۵۰/۰۰۰ ریال

فرآیند تولید کلی و جزئی به هر صورت بدون اجازه مکتوب ناشر ممنوع است.

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است.

نشانی: تهران. میدان انقلاب اسلامی. ابتدای خیابان کارگر جنوبی

کوچه رشتچی. شماره ۳۸. طبقه ۲. واحد ۵

تلفن: ۶-۱۱۵۷۴۱۱۵ ۶۶۵۷۴۱۱۵-۶۶۹۱۳۹۸۸-۶۶۹۱۳۹۸۸

فهرست مطالب

عنوان.....	صفحه.....
پیشگفتار.....	۷
مقدمه.....	۹
بخش اول: پیمان‌های مربوط به سیستم	
گرمایش و سرمایش ساختمان.....	۱۱
انواع سیستم‌های گرمایش ساختمان.....	۱۲
انواع سیستم‌های سرمایشی ساختمان.....	۱۳
مزایای استفاده از سیستم‌های حرارتی مستقل.....	۱۴
معایب استفاده از سیستم‌های حرارتی مستقل.....	۱۵
معایب استفاده از سیستم‌های حرارتی مشترک.....	۱۵
معایب استفاده از سیستم‌های حرارتی مشترک.....	۷
مراحل اجرای سیستم‌های گرمایش و سرمایش هر ساختمان.....	۱۹
قسمت اول - قرارداد فروش و نصب پکیج.....	۲۰
مزایای پکیج.....	۲۰
نکات مربوط به خرید پکیج.....	۲۲
نمونه قرارداد اول.....	۲۵
نمونه قرارداد دوم.....	۲۸
قسمت دوم - قرارداد فروش و نصب رادیاتور.....	۳۱
مزایا و معایب انواع رادیاتورها.....	۳۱
نکات انتخاب رادیاتور.....	۳۴
نکات مربوط به قرارداد رادیاتور.....	۳۷
نمونه قرارداد سوم.....	۳۸
نمونه قرارداد چهارم.....	۴۱
قسمت سوم - قرارداد اجرا و نصب سیستم گرمایش کف ساختمان.....	۴۴
معایب سیستم گرمایش از کف.....	۴۶
مراحل انجام سیستم گرمایش از کف.....	۴۸
نمونه قرارداد پنجم.....	۵۶
نمونه قرارداد ششم.....	۶۰
نمونه قرارداد هفتم.....	۶۴
قسمت چهارم - قرارداد فروش و نصب دستگاه فن کوئل ساختمان.....	۶۸
انواع فن کوئل.....	۶۹
نمونه قرارداد هشتم.....	۷۱
نمونه قرارداد نهم.....	۷۵
نمونه قرارداد دهم.....	۷۸
قسمت پنجم - قرارداد فروش و نصب سیستم موتورخانه مرکزی ساختمان.....	۸۲
نکات مربوط به سیستم موتورخانه مرکزی.....	۹۲
نمونه قرارداد یازدهم.....	۹۴
نمونه قرارداد دهم.....	۹۹
نمونه قرارداد یازدهم.....	۱۰۳
نمونه قرارداد چهاردهم.....	۱۰۶
قسمت ششم - قرارداد فروش و نصب سیستم ایرواشر ساختمان.....	۱۱۲
نکات مربوط به دستگاه ایرواشر.....	۱۱۵
نمونه قرارداد پانزدهم.....	۱۱۶
بخش دوم: پیمان‌های مربوط به کابینت آشپزخانه ساختمان.....	۱۲۱
مراحل ساخت و سفارش کابینت آشپزخانه.....	۱۲۲

انواع سیستم‌های مدار بسته ساختمان.....	۲۲۵
اجزای سیستم دیجیتال.....	۲۲۷
ضبط در سیستم مدار بسته دیجیتال.....	۲۳۱
نکات مربوط به قرارداد اجرای سیستم‌های	
دوربین مدار بسته.....	۲۳۸
نمونه قرارداد بیست و هفتم.....	۲۳۹
نمونه قرارداد بیست و هشتم.....	۲۴۳
نمونه قرارداد بیست و نهم.....	۲۴۷
پایان کار ساختمان.....	۲۵۱
تشکیل پرونده.....	۲۵۱
پایان کار آپارتمان.....	۲۵۲
نمونه قرارداد سی‌ام.....	۲۵۲
نمونه قرارداد سی و یکم.....	۲۵۵
منابع و مأخذ.....	۲۶۰

نکات فنی و حفاظتی پس از نصب کابینت.....	۱۲۷
نحوه محاسبه قیمت کابینت.....	۱۳۴
نمونه قرارداد شانزدهم.....	۱۳۶
نمونه قرارداد هفدهم.....	۱۴۰
نمونه قرارداد هیجدهم.....	۱۴۴
نمونه قرارداد نوزدهم.....	۱۴۸
بخش سوم: پیمان‌های مربوط به اجرای	
سیستم اعلام حریق ساختمان.....	۱۵۳
انواع سیستم‌های اعلام حریق.....	۱۵۵
نشستی اعلام حریق.....	۱۶۱
نکات مربوط به قرارداد سیستم اعلام حریق.....	۱۸۳
نمونه قرارداد بیستم.....	۱۸۴
نمونه قرارداد بیست و یکم.....	۱۸۸
بخش چهارم: پیمان‌های مربوط به درب و	
کرکره برقی ساختمان.....	۱۹۰
انواع مدل‌های درب پارکینگ و درب‌های	
اتوماتیک ساختمان.....	۱۹۴
نمونه قرارداد بیست و دوم.....	۱۹۹
نمونه قرارداد بیست و سوم.....	۲۰۳
نمونه قرارداد بیست و چهارم.....	۲۰۷
بخش پنجم: پیمان‌های مربوط به دزدگیر و	
سیستم‌های حفاظتی ساختمان.....	۲۱۱
اجزای دزدگیرهای ساختمان.....	۲۱۳
نکات مربوط به قرارداد نصب سیستم دزدگیر	
ساختمان.....	۲۱۵
نمونه قرارداد بیست و پنجم.....	۲۱۵
نمونه قرارداد بیست و ششم.....	۲۱۹
بخش ششم: پیمان‌های مربوط به	
دوربین و سیستم‌های نظارتی ساختمان.....	۲۲۳

پیشگفتار

قراردادنویسی و یا بهتر بگوییم «هنر قرارداد نویسی» از آن دسته از نیازهایی است که هر کس به فراخور شغل و موقعیت اجتماعی خود، بهتر است آن را فراگرفته و صد البته در تعاملات روزمره زندگی بکار گیرد.

تا قبل از نوشتن کتاب پیش‌رو، تمام تجربه قرارداد نویسی بنده خلاصه می‌شد به قراردادهایی که برای چند شرکت ساختمانی و فعال در زمینه ساخت‌وساز تهیه می‌کردم، آن‌هم نه به صورت نوشتن بتدبند قرارداد، بلکه با استفاده از نمونه قراردادهای پیش‌فرض موجود در بازار و تغییر عنوان و پر کردن قسمت‌های خالی آن با توجه به نیازهای مشتریان، قراردادهایی که از اقبال خوش بنده هیچ‌گاه عملاً با مشکل فنی خاصی مواجه نشد و من را به این نتیجه رساند که صرف وجود داشتن قرارداد فی‌مابین طرفین یک قرارداد، فی‌نفسه حلال اکثر مشکلات بوده و عموماً افراد در قراردادهای مکتوب، کمتر در اصلاح «دبّه» در می‌آورند.

زمانی که بنا بر تریق شخصی خویش تصمیم به ساخت یک ساختمان چند طبقه گرفتیم، احتمالاً همان زمانی بود که برای اولین بار، جزء جزئی کلمات بند در قرارداد برایم از اهمیت خاصی برخوردار گردید. باور کنید تا زمانی که بیم ضرر و زیان شخصی به میان نیامده بود، به اهمیت تک‌تک کلمات قرارداد و در کل نوشتن یک قرارداد خوب پی نبرده بودم.

این اعتراف نه درمورد بنده که در مورد اشخاص دیگر هم صادق است، مثلاً عمده مشکل من با مهندس طراح نقشه در این بود که شاید از لحاظ ایشان ناسف یا کسب شدن یک قضایی چند متری اهمیت چندانی در کل قیمت یک ساختمان از نظر ایشان نخواهد داشت، ولی همین قضایی می‌توانست چند ده میلیون به سود یا زیان بنده اضافه نماید و یا در پیش‌بینی قسمت‌های مختلف ساختمان که مجبور به تخریب مجدد یا بازسازی آن در آینده بودم، بدون آنکه طراح ساختمان بنده کوچک‌ترین مسؤولیتی در سسارتهای دوره کاری انجام‌شده داشته باشد و این من بودم که باید هزینه محاسبات اشتباه و جانمایی غلط ایشان را پرداخت می‌نمودم.

به جرأت می‌توان ادعا کرد که تا زمانی که یک مشاور حرفه‌ای و وکیل حرفه‌ای، تجربه‌ای درخصوص موضوع قرارداد نداشته باشد و تا از تک‌تک جزئیاتی که موجب بالا رفتن کیفیت کار یا پایین آمدن آن می‌شود، اطلاع نداشته باشد، قادر نخواهد بود قرارداد مناسبی را برای شما تنظیم نماید. از دیگر نکاتی تا زمانی که افراد کار بلد و با تجربه در موضوع قراردادی، نتوانند تجارب و نکات مدنظر خود را در زمان نوشتن قرارداد، بکار بست و استفاده نمایند، آن قرارداد هم نمی‌تواند نیازهای شما را بر طرف نماید. پس در نتیجه، ما برای داشتن یک قرارداد خوب و با کیفیت با به فرد حقوقی نیاز داریم که تجربه فنی و اجرایی در موضوع قرارداد داشته باشند و یا به افراد کار بلدی که از روال قراردادنویسی و نکات فنی آن با خبر باشند، تا در نهایت بتوانید ادعا کنید که نمونه قرارداد مناسب و یا حداقل استاندارد را در دست داشته باشید.

مجموعه کتاب پیش روی با این رویکرد تألیف شده که بتواند نکات فنی و اجرایی اولیه هر قرارداد را در کنار بیان نکات فنی و حقوقی آن در اختیار خوانندگان قرار داده و در پایان با ارائه چند نمونه قرارداد ساده برای آشنایی خوانندگان، فضایی را ایجاد نماید که هر شخص با داشتن حداقل اطلاعات لازم، بتواند قرارداد شخصی خود را تهیه و تنظیم نماید. قراردادی که ممکن است از کلیه نمونه قراردادهای موجود در بازار و فضای مجازی، بهتر و با کیفیت‌تر تنظیم‌شده باشد و حداقل در مورد شخص شما و طرف مقابلتان مفید و مؤثر واقع گردد.

اگر از قراردادهایی که طرفین یا یکی از آنها به انگیزه کلاهبرداری، قریب و تدبیس دیگری، تنظیم می‌کنند، بگذریم، در اکثر قراردادها با کسبه و افرادی مواجه خواهید بود که هیچ قصدی برای عدم انجام تعهدات خود نداشته و

صرفاً به دلیل عدم شفافیت شرح وظایف و پرداختی هریک از طرفین و یا ابهاماتی از این دست، دچار اختلاف و مشکل شده‌اند، به همین خاطر است که تأکید بر نوشتن قرارداد حتی به کوتاه‌ترین و ساده‌ترین وجه ممکن آن، می‌شود. پس اگر شما به هر دلیل نگران آینده کاری خود هستید، تنظیم کردن یک قرارداد بین طرفین، اولین نکته بازدارنده از اشکالات در آینده بوده و حداقل می‌تواند وجود یک رابطه کاری بین طرفین را اثبات نماید و وجود این دغدغه را می‌توان مهم‌ترین و بزرگ‌ترین گام شما برای موفقیت در آینده برشمرد.

مجموعه کتاب پیش روی شما در چند بخش متنوع در اختیار شما قرار گرفته است. در شروع هر موضوع قرارداد، توضیحات فنی و تخصصی ضروری هر قرارداد و نکات فنی آن برای افرادی که پیش‌زمینه فنی اجرایی در موضوع قرارداد ندارند، بیان شده و در ادامه و بنا بر ضرورت بحث، آموزه‌های فنی و مهندسی به متن اصلی اضافه شده است تا در صورت نیاز، اطلاعات بیشتر مورد استفاده قرار گیرد، در پایان هر بخش هم توضیحات فنی قرارداد و چند نمونه قرارداد متفاوت برای نمونه ارائه شده است.

روش چینش قراردادها و روال نگاشتن آن به گونه‌ای است که هر عنوان قرارداد در جایگاه مناسب خود و همراه با مرحله به مرحله پیش رفت، حتمان، بررسی شده و شاید با اندکی اختلاف در شیوه‌های ساخت، بتوان گام به گام و با تکمیل هر مرحله قراردادهای نیازهای مرحله بعد اطلاع پیدا نمایید. در ساختار کتاب تلاش شده است که ابتدا موضوع، نکات اصلی و ضروری هر قرارداد، به زبان ساده بیان شده و در صورت نیاز به توضیحات تخصصی بیشتر، در هر قسمت نیز برای آگاهی بیشتر خوانندگان توضیحاتی ارائه شده است. در نهایت هم برای هر عنوان قرارداد حداقل سه نمونه قرارداد کامل و ساده تنظیم شده و برخی قسمت‌ها برای آشنایی بیشتر خوانندگان از نمونه قراردادهای موجود در فضای مجازی نیز بهره گرفته شده است.

فیرجام این گفتار را هم به رسم ادب اختتام به دوستان و یارانی خواهیم داد که ما را در تصنیف و تألیف این مجموعه یاری کردند، سپس از بانو اعظم شریفی بزی مشاوره‌ها، حقوقی و همراهی‌های مداوم و همیشگی، سرکار خانم صفورا زمانی برای همکاری در بخش ترجمه متون به فارسی، استادان حمدرضا کارخیران (رئیس اتحادیه درودگران خمینی شهر اصفهان)، جناب علی زمانی (گاز و شبکه‌های انتقال گاز)، استاد علی اکبر آقایی (طراحی، ساخت و نصب سوله)، آقای علی پیمانی (تولید و پرش سنگ‌های ساختمانی)، مهندس حمد آقایی (تولید و نصب سازه‌های فلزی)، مهندس مهدی آقایی (تولید و نصب سوله و پوشش)، استاد مقتدا روح‌امین (نقاش ساختمان)، مهندس صادق آقایی (طراحی و اجرای ساندویچ پنل)، مهندس ناصر زیاری (طراحی نقشه و نظارت ساختمان)، مهندس محمود عابدی، آقای مصطفی صالح (ارماتوربندی و قالب‌بندی بتنی ساختمان)، مهندس حاج ابراهیمی (کشش شهرداری)، مهندس سعید ماهیجانی (طراحی و تولید سوله و سازه‌های فضایی)، محسن امیر یوسفی (قراردادهای سینمایی)، سیدمحمدجواد هاشمی و حاج قاسم زارعی.

همچنین پیشکش سلامتی و بهروزی خدمت همکارانم در انتشارات راه نوین جناب ابوالفضل صدیقی، سرکار خانم سیده آمنه ابوالحسنی و خانم صغری ابوالحسنی در گروه تولید انتشارات و در نهایت پیشکش سپاسمندی و ارادت‌مندی همیشگی خود، خدمت جناب کاوه صدیقی بزرگوار، مدیریت انتشارات راه نوین تهران به پاس انگیزه آفرینی و همدلی‌های همیشگی و مداوم ایشان با اینجانب در این سال‌ها و با آرزوی پیشرفت و شادکامی همیشگی برای ایشان و همسر بزرگوارشان.

حسین کارخیران

۱۳۹۴/۵/۲

مقدمه

تمام هدف از آموزش قرارداد نویسی و چنین کتاب‌هایی تشویق همگان به استفاده از قرارداد در مراودات روزانه و به دنبال آن فرار از مشکلات و درگیری‌های روزانه و رسیدن به آسایش است تا مصداق نیکبختی فرمایش حضرت سعدی رحمه‌الله علیه گردند که می‌فرماید:

«مال از بهر آسایش عمرست نه عمر از بهر گرد کردن مال. عاقلی را پرسیدند نیک‌بخت کیست و بدبختی چیست؟ گفت: نیک‌بخت آنکه خورد و کشت و بدبخت آنکه مرد و هشت.

با این نکته اخلاقی جا هشتم قراردادها را که همچنان اختصاص به قسمت نازک‌کاری ساختمان دارد آغاز می‌نمایم.

www.ketab.ir