



أساسيات عقود التشييد



إشراف/ الإدارة العامة للمناهج



١٠ دقائق





- تهدف هذه الحقيبة إلى إكساب المتدرب المهارات الفنية والإدارية لإعداد العقود الهندسية وأنواعها وطرق التعاقد في مشاريع التشييد وطرق طرح المشاريع لفرز المقاولين واختيار المقاول المناسب للمشروع، وإدارة العقد وحل المنازعات في عقود التشييد بأساليب مختلفة.





- تقدم هذه الحقبة التعريف بعقود التشييد ومستنداتها، ومراحل التعاقد في مشاريع التشييد، وأنواع العقود وطرق التعاقد المختلفة، وطرق طرح المشاريع لاختيار المقاول المناسب عن طريق المناقصات، والتعرف على أنواع المناقصات وعيوب وميزات كل نوع، وشروط التقديم على العروض، وإدارة العقد من تسليم الموقع واعتماد العينات ومتابعة الأعمال المنجزة من خلال التقارير الدورية والمستخلصات واستلام المشروع، وحل المنازعات في عقود التشييد بأسلوب التفاوض والتقاضي والتحكيم.



الوحدة	عنوان الوحدة	زمن الوحدة (ساعة)
الأولى	مستندات العقد	١٣
الثانية	مراحل التعاقد في مشاريع التشييد	١٣
الثالثة	أنواع العقود في مشاريع التشييد وطرق التعاقد	١٣
الرابعة	المناقصات/العطاءات في مشاريع التشييد	١٥
الخامسة	إدارة العقد في مشاريع التشييد	١٣
السادسة	حل المنازعات في مشاريع التشييد	١٣



- أن يدقق المتدرب وثائق العقد المختلفة.
- أن يتعرف المتدرب على التزامات المالك والمقاول أثناء مرحلة التعاقد.
- أن يتعرف المتدرب على مراحل العقود في مشاريع التشييد.
- أن يجهز المتدرب مستندات العقد لفرز المقاولين.
- أن يتعرف المتدرب على أنواع عقود التشييد وطرق التعاقد.
- أن يتعرف المتدرب على المناقصات/ المنافسات وأنواعها في مشاريع التشييد لاختيار المقاول المناسب للمشروع.



- أن يتعرف المتدرب على شروط تقديم العروض.
- أن يتعرف المتدرب على إدارة العقد في مشاريع التشييد.
- أن يعد المتدرب التقارير الدورية والمستخلصات لمشروع تشييد.
- أن يعد المتدرب نماذج الاستلام الابتدائي والنهائي للمشروع.
- أن يتعرف المتدرب على حل المنازعات في عقود مشاريع التشييد.
- أن يدير المتدرب فن التفاوض في حل مشكلات التنفيذ مع المقاول.



مستندات العقد

الأهداف التفصيلية للوحدة



- أن يدقق المتدرب وثائق العقد المختلفة.
- أن يكتب المتدرب وثيقة عقد أساسية.
- أن يعد المتدرب جداول كميات الأسعار.
- أن يتعرف المتدرب على الشروط العامة والخاصة والمواصفات الفنية.
- أن يتعرف المتدرب على أهمية البرنامج الزمني للمشروع.
- أن يتعرف المتدرب على أطراف العقد.



الوقت المتوقع للتدريب على هذه الوحدة: ١٣ ساعات

الوسائل التدريبية المساعدة:

- جهاز عرض.
- جهاز كمبيوتر وبرنامج بوربوينت.
- سبورة.
- قلم سبورة.



تختلف أنواع عقود التشييد بحسب اختلاف المشروع. فعقود المشاريع الصناعية تختلف عن عقود مشاريع المباني وعقود المشاريع الحكومية تختلف عن عقود القطاع الخاص وكذلك العوامل المرتبطة والمؤثرة في المشروع. ونظرا لأهمية العقود في صناعة التشييد والمبالغ التي تصرف عليها. لذلك يقوم المالك بعقد اتفاق مع المقاول لتنفيذ المشروع طبقا للمخططات والمواصفات المحددة وهو ما يطلق عليها بعقد التشييد.



هي وثيقة مكتوبة يعتد بها قانونيا تستخدم عند التعاقد بين المالك والمقاول وتحدد العلاقة بينهما وحقوق ومسؤوليات كل طرف تجاه الآخر وتضمن تنفيذ المشروع حسب المخططات وكافة المستندات وأصول الصناعة.



- صيغة العقد.
- الشروط العامة والشروط الخاصة.
- المواصفات.
- جداول الكميات والأسعار.
- الرسومات الهندسية للمشروع.
- الجدول الزمني لتنفيذ المشروع.
- خطاب الترسية و خطابات الضمانات.



تحتوي صيغة العقد على المعلومات التالية:

- أطراف العقد.
- تاريخ ومكان كتابة العقد ومكان المشروع.
- وثائق العقد.
- الغرض من العقد.
- قيمة العقد.
- مدة العقد.



- تشمل مجموعة من الأحكام العامة لأي مشروع ومنها:
- تعريفات وتفسيرات.
- التزامات عامة.
- وقت بدء الأعمال والتأخير.
- غرامة التأخير.
- سحب العمل من المقاول.
- الإشعارات والإخطارات.



- شروط يتم إضافتها حسب طبيعة المشروع المراد تنفيذه سواء في تنفيذ بنود الأعمال أو طريقة الدفع.

مثال:

- على المقاول أن يجهز على نفقته الخاصة عند استلام الموقع مكتب المهندس المشرف.



هذه الوثيقة تصف الجانب الهندسي أو الفني من المشروع وكيفية تنفيذه حيث يكون هناك تحليل ووصف تفصيلي لكافة بنود الأعمال التي تلزم للمشروع وتكون ملزمة للمقاول أثناء التنفيذ، كما يراعى أن تكون المواصفات واضحة جدا بحيث لا يحتاج المقاول إلى أي إرشادات أو توجيهات.



• لمن تكتب المواصفات؟





جداول تحصر فيها جميع بنود الأعمال المطلوب تنفيذها سواء كانت (أعمالاً
اعتيادية أو صحية أو كهربائية ... الخ) ويتم توضيح كمياتها ووحدة قياسها
والسعر المفرد والإجمالي للبند بالإضافة إلى رقم المواصفة لسهولة الرجوع
إليها.

جدول كميات وأسعار (مقايسة تثمانية)



السعر الإجمالي	السعر الإفرادي		الكمية	الوحدة	بيان الأعمال	رقم البند بالمواصفة
	رقماً	كتابة				
				٣م	خرسانة عادية مما جميعه بالمتر المكعب	٢/٨/١
				٢م	خرسانة عادية لميول السطح مما جميعه بالمتر المسطح	٢/٨/٢



جميع الرسومات والمخططات الهندسية المصممة للمشروع سواء كانت
معمارية أو مدنية أو صحية أو كهربائية ... الخ وتفصيلها والمعتمدة من
الجهة المشرفة قبل البدء في التنفيذ.



زمن تنفيذ المشروع المتفق عليه في العقد يبدأ من تاريخ تسليم الموقع، ويتحمل المقاول غرامات التأخير في حال تأخر المشروع ماعدا إذا كان التأخير بسبب ظروف طارئة قد يتعرض لها المشروع، فالمالك في هذه الحالة يمنح المقاول تمديدا في مدة التنفيذ حسب ما يتم الاتفاق عليه.



هو خطاب رسمي يثبت ترسية المشروع على المقاول حسب السعر المقدم
ويطلب فيه الحضور لتوقيع العقد ومراجعة مستندات العقد وتقديم
خطاب الضمان النهائي.



وثيقة معتمدة من أحد المصارف تضمن قيام المقاول بأعمال صيانة المشروع لمدة سنة واحدة لأعمال الصيانة وعشر سنوات على سلامة الهيكل الإنشائي حسب النظام السائد لمشاريع الحكومة في المملكة العربية السعودية.





الجدول التالي يبين حصر كميات لبعض بنود أحد المشاريع ومواصفاتها المطلوبة مقدم من مالك المشروع ومدة التنفيذ ١٢ شهر، والمطلوب:

- المشاركة مع زملائك المتدربين وتوزيع المهام.
- عمل تسعيرة لمواد هذه البنود بما يتوافق مع أسعار السوق.
- إضافة أجور العمال والمعدات وربح المقاول لكل بند.
- عمل مقايسة تثنينية وحصر إجمالي التكاليف تمهيداً لتقديمها للعطاء.





السعر الإجمالي	السعر الإفرادي		الكمية	الوحدة	بيان الأعمال	رقم البند
	رقماً	كتابة				
			٦٢٠	٣م	بالمتر المكعب. حفر للأساسات من سطح الأرض وحتى عمق التربة الصالحة للتأسيس	١
			٤٥٠	٣م	بالمتر المكعب. ردم داخل المبنى من ناتج الحفر	٢
			١٥٠	٣م	بالمتر المكعب. توريد وصب خرسانة عادية ٢٥٠ كجم/٣م.	٣
			٧٠٠	٣م	بالمتر المكعب. توريد وصب خرسانة مسلحة ٣٥٠كجم/٣م حسب المواصفات	٤
			١٥٠٠	٢م	بالمتر المسطح. مباني من البلك الإسمنتي مقاس ٢٠×٢٠×٤٠ سم	٥



مراحل التعاقد في مشاريع التشييد



- أن يتعرف المتدرب على مرحلة تجميع مستندات العقد.
- أن يتعرف المتدرب على مرحلة فرز المقاولين.
- أن يتدرب المتدرب على كيفية عمل محضر قفل عطاءات، محضر فتح المظاريف.
- أن يتعرف المتدرب على كيفية ترسية المشروع على المقاول وتوقيع العقد.
- أن يتعرف المتدرب على التزامات المالك أثناء مرحلة التعاقد.
- أن يتعرف المتدرب على التزامات المقاول أثناء مرحلة التعاقد.



الوقت المتوقع للتدريب على هذه الوحدة: ١٣ ساعة

الوسائل التدريبية المساعدة:

- جهاز عرض
- جهاز كمبيوتر وبرنامج البوربوينت.
- سبورة.
- قلم سبورة.



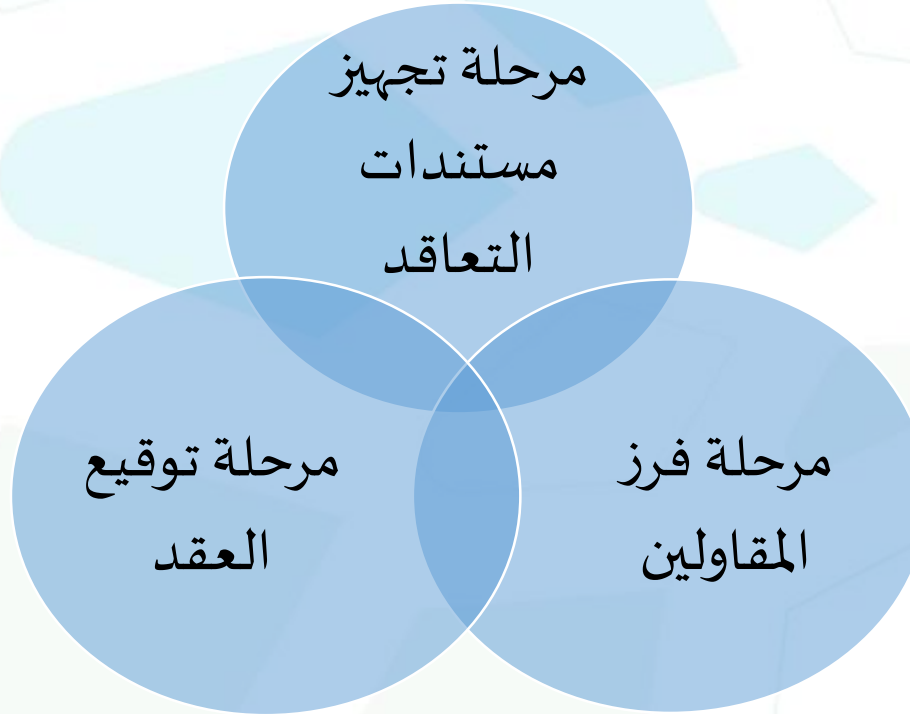
- يمر أي مشروع تشييد بمراحل متعددة من كونه فكرة إلى أن يكون واقع ملموس يؤدي الغرض الذي أنشئ من اجله.





- مرحلة تجميع المعلومات والدراسات والتصاميم.
- مرحلة تجهيز مستندات التعاقد.
- مرحلة فرز المقاولين.
- مرحلة توقيع العقد .
- مرحلة تنفيذ المشروع.
- مرحلة استلام المشروع.

مراحل التعاقد في مشاريع التشييد



مرحلة تجهيز مستندات العقد



يقوم مهندس المالك في هذه المرحلة بإعداد مستندات العطاءات التي تشمل مواصفات ومواد وطرق إنشاء المشروع فيما يسمى كراسة أو دفتر الشروط العامة والخاصة والمواصفات وإعداد جداول الكميات والتسعير .



١- طرح المشروع للمنافسة: يتم طرح المشروع عن طريق المناقصات لاختيار المقاول المناسب، كما انه بعد الانتهاء من تجهيز كراسة الشروط والمواصفات لأي مشروع يتم الإعلان عنه في الجرائد الرسمية ووسائل النشر المتخصصة بمدة كافية لاستدعاء المنافسين.

ويشمل الإعلان التالي:

المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
Technical and Vocational Training Corporation



- موضوع المنافسة.
- مكان المشروع.
- جهة تقديم العطاء.
- تاريخ تقديم العروض وتاريخ فتح المظاريف.
- قيمة المنافسة.
- طريقة تقديم العروض.



٢- التقديم بالعطاء:

تقوم الشركات/المؤسسات التي حصلت على كراسة وثائق المنافسة المعلن عنها والمحتوية على مستندات المشروع بدراسة تنفيذه وتكاليف بنوده المختلفة، ثم تقدم عطاؤها وعرضها في الموعد المحدد وبالطريقة المعلن عنها داخل ظرف مختوم بالشمع الأحمر.



٣- فتح المظاريف:

يتم فتح المظاريف في الموعد المحدد مع عدم استقبال أي عطاء بعد التاريخ والساعة المحددة لدراسة العرض المقدم من قبل لجنة مشكلة من الجهة

المالكة ويتم عمل المحاضر التالية:

- محضر قفل قبول العطاء.
- محضر فتح المظاريف.
- محضر تحليل عطاءات.

مرحلة ترسية المشروع وتوقيع العقد



يتم دراسة العرض المقدم واختيار المقاول الأنسب للتنفيذ حسب المعايير التي تحددها الجهة المالكة، ثم يخطر المقاول بخطاب رسمي مسجل على العنوان المقدم مع العطاء بترسية المشروع عليه ويجب وخلال عشرة أيام تقديم ضمان بنكي ٥% ساري المفعول بمدة العقد، وبحضور ممثل الشركة يتم توقيع العقد بين كل من الجهة المالكة والجهة المنفذة (المقاول) الذي يحدد العلاقة بينهما وحقوق ومسؤوليات كل طرف تجاه الآخر.



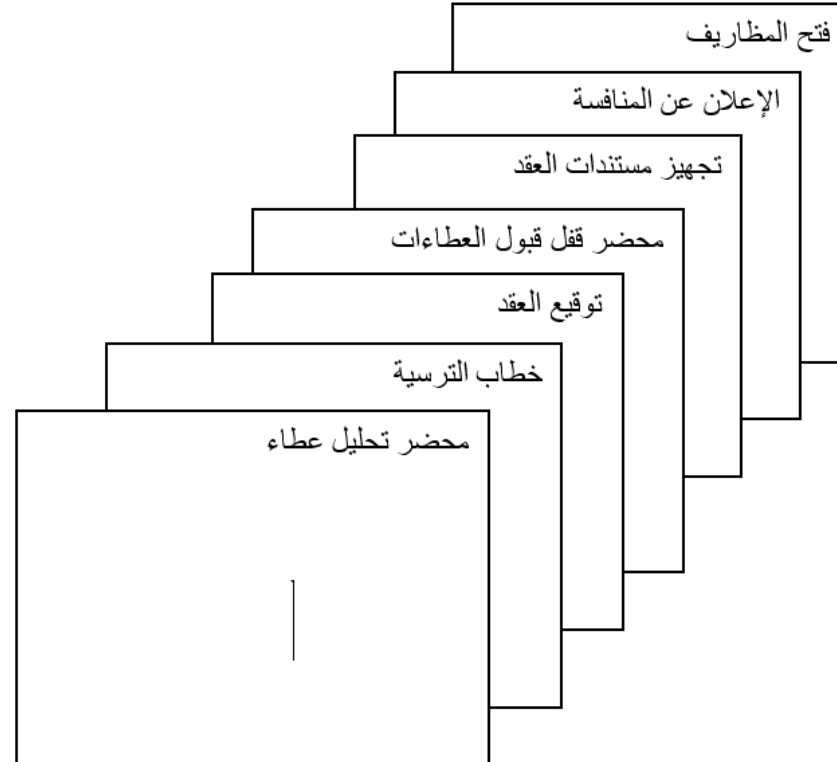
- ألا يقوم بطرح إلا المشروعات التي تم دراستها بعمق واكتملت جميع مواصفاتها ومخططاتها.
- تقديم كافة المعلومات التي يستلزمها تنفيذ المشروع مثل تقرير التربة.
- أن يبذل جهده في اختيار المقاول الكفاء والجهاز الهندسي المشرف المناسب.
- الالتزام في تسديد المستخلصات المالية حسب الشروط الواردة في العقد.
- أن يقوم بالتنسيق مع الجهات ذات العلاقة لاستخراج التصاريح اللازمة.



- تأمين الجهاز الفني المتكامل والكفاء منذ بداية المشروع.
- الالتزام باستلام الموقع في الوقت المحدد.
- تأمين المكاتب المناسبة للجهاز المشرف.
- تنفيذ بنود أعمال المشروع حسب المواصفات والشروط المتعاقد عليها
- وتوفير جميع المواد والعمالة والأدوات والمعدات اللازمة لتنفيذ الأعمال.
- أن يقدم المقاول من بداية المشروع جداول خاصة بمقاولي الباطن وأسماء الشركات التي ستورد المواد والعينات.



رتب وثائق مراحل التعاقد التالية تصاعدي





أنواع العقود في مشاريع التشييد وطرق التعاقد



- أن يتعرف المتدرب على عقود التنافس (عقود الثمن).
- أن يتعرف المتدرب على عقود التفاوض (عقود التكلفة).
- أن يتعرف المتدرب على طريقة التعاقد بإسناد التصميم والتنفيذ للمقاول.
- أن يتدرب المتدرب على كيفية استخدام عقود الثمن وعقود التكلفة.
- أن يتعرف المتدرب على طريقة التعاقد العام في مشاريع التشييد.
- أن يتعرف المتدرب على طريقة التعاقد المنفصل في مشاريع التشييد.



الوقت المتوقع للتدريب على هذه الوحدة: ١٣ ساعة

الوسائل التدريبية المساعدة:

- جهاز عرض.
- جهاز كمبيوتر وبرنامج بوربوينت.
- سبورة.
- قلم سبورة.



• تصنيف العقود الهندسية حسب بيئة التعاقد إلى نوعين:

- ١- عقود القطاع العام (العقود الحكومية) / وتكون هذه العقود خاضعة لأنظمة ولوائح الحكومة كنظام المناقصات والمنافسات العامة ونظام تأمين مشتريات الحكومة ونظام تصنيف المقاولين ونظام عقود الأشغال العامة.
- ٢- عقود القطاع الخاص / لا تخضع هذه العقود بالضرورة للأنظمة واللوائح التي تنظم عقود القطاع العام، لكنها تخضع لمصلحة المالك كليا بما لا يتعارض مع أنظمة البلد والأنظمة الدولية.

أنواع العقود في المشاريع الإنشائية



عقود التنافس
(عقود الثمن)

عقود التفاوض
(عقود التكلفة)



- تعد عقود التنافس عادة على أساس سعر ثابت يتم الإعلان عنها في عقود القطاع العام. حيث تقوم الجهة المالكة بطرح المشروع كمنافسة عامة في الجرائد الرسمية، ويطلب من المقاولين الراغبين في الدخول في المنافسة بدراسة المشروع وتقديم عطاءاتهم بالطريقة التي تم شرحها في الوحدات السابقة. ويمكن تقسيم عقود التنافس إلى نوعين:

١- عقد الثمن الكلي (المبلغ المقطوع).

٢- عقد ثمن الوحدة (سعر الوحدة).



- يتميز بثبات التكلفة الكلية للمشروع وذلك من وجهة نظر المالك.
- لا يعطي أي مرونة للمالك لإحداث تغييرات في عدد أو حجم بنود المشروع.
- يوفر للمقاول حافزا كبيرا جدا لتوفير أي مبالغ مالية.
- يشترط الانتهاء التام من جميع التصميمات والرسومات والمواصفات.
- يتحمل المقاول جميع المخاطر التي قد يتعرض لها المشروع في زيادة الكميات أو زيادة أسعار المواد والتنفيذ.



- يمكن استخدام هذا النوع من العقود حتى في حالة عدم اكتمال التصميمات على عكس عقد الثمن الكلي.
- يسمح للمالك بإحداث بعض التغييرات في بعض البنود بالزيادة أو النقص أثناء مرحلة التنفيذ.
- مشاركة كل من المالك والمقاول في تحمل المخاطر التي قد يتعرض لها المشروع أثناء أعمال التنفيذ.



تنقسم عقود التفاوض (عقود التكلفة) الى:

١- عقد التكلفة مضافا إليه نسبة ربح:

- عقد التكلفة مضافا إليه نسبة مئوية من التكلفة.
- عقد التكلفة مضافا إليه مبلغ مقطوع مقابل التعويضات.
- عقد التكلفة مضافا إليه مبلغ مقطوع وحافز لتوفير الوقت.
- عقد التكلفة مضافا إليه مبلغ مقطوع ونسبة من أرباح التوفير.

٢- عقد التكلفة المستهدف



- -سرعة البدء في أعمال التنفيذ حتى قبل الانتهاء من أعمال التصميمات حيث أن تقدير التكلفة لا يتوقف عليه التعاقد.
- مشاركة المالك في إدارة المشروع ومتابعته، حيث يتمكن من الاطلاع على المصروفات.
- إعطاء المالك مرونة عالية في أحداث أي تغييرات في بنود أعمال المشروع أو متطلباته.



طريقة التعاقد العام (التقليدي)

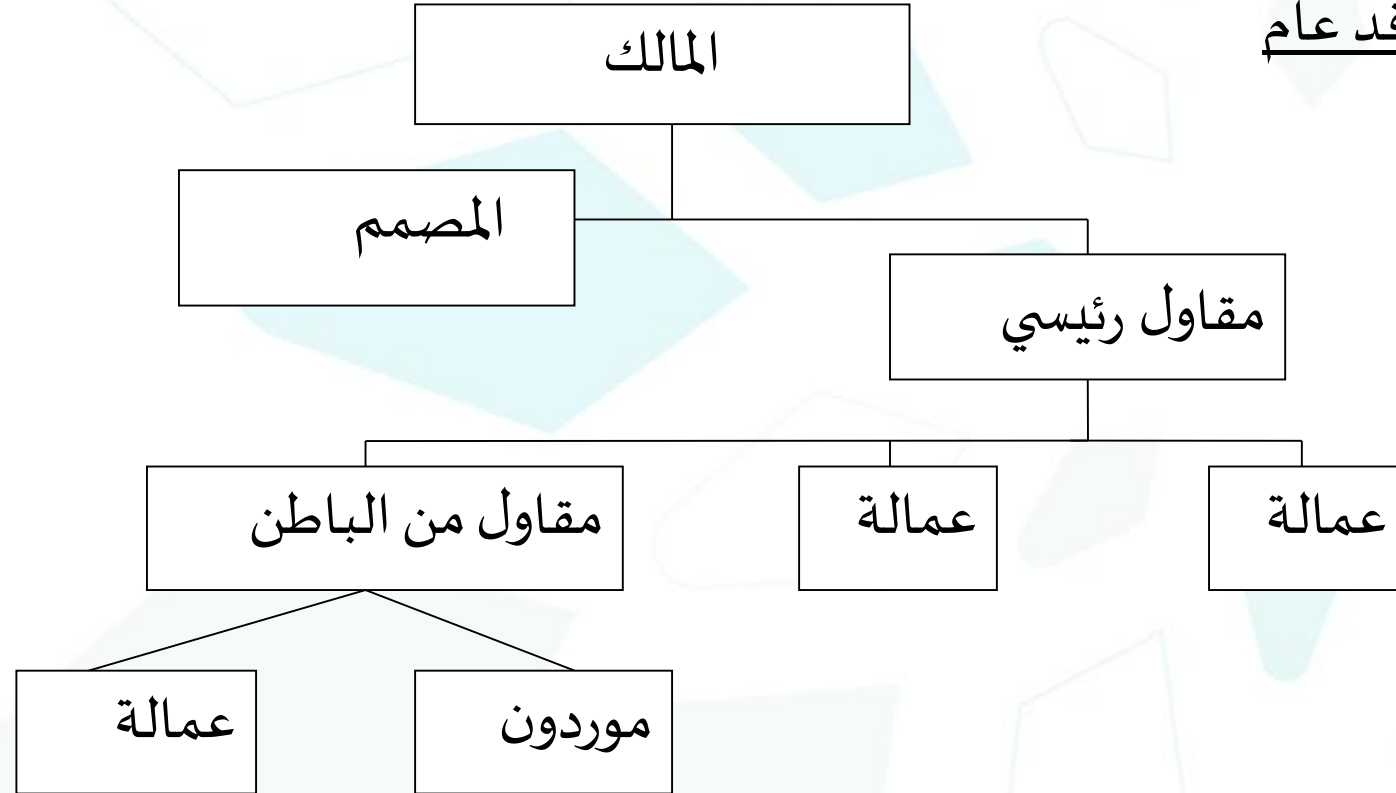
طريقة التعاقد المنفصل

التعاقد بطريقة التصميم والتنفيذ (تسليم
المفتاح)

طريقة التعاقد العام (التقليدي)

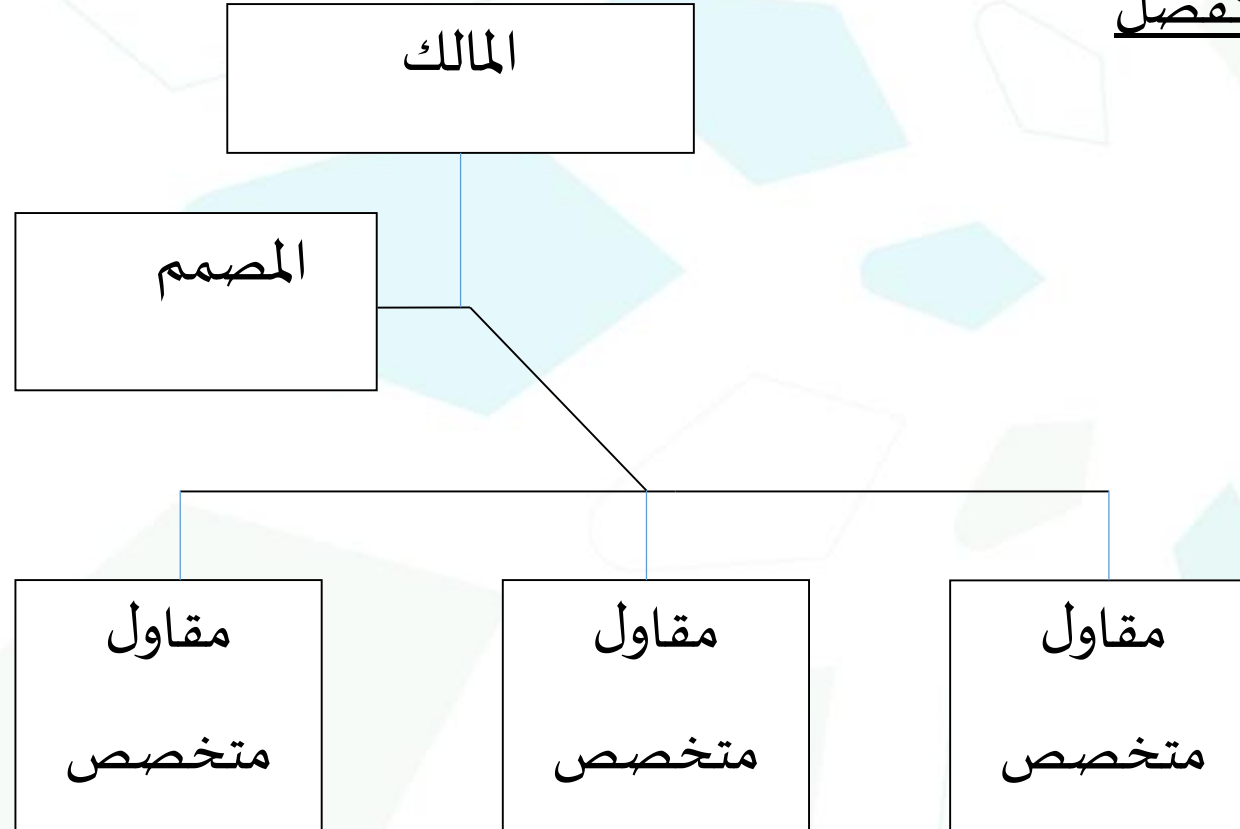


تعاقد عام

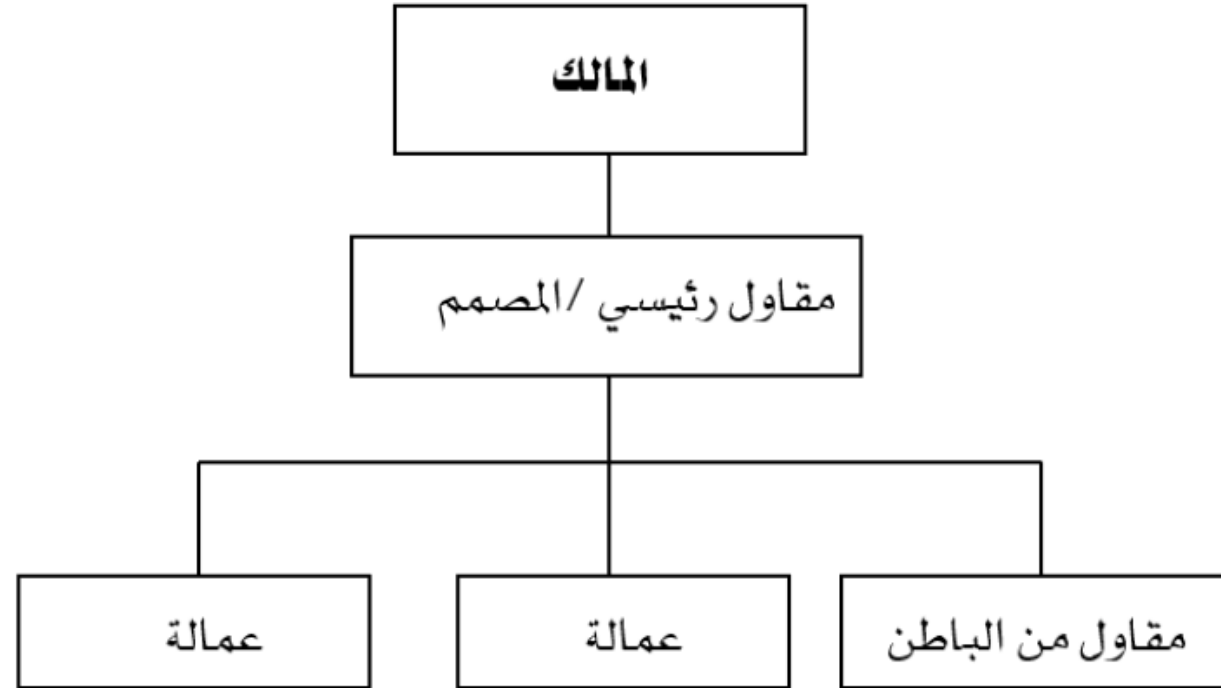




تعاقد منفصل



التعاقد بطريقة التصميم والتنفيذ





- يتميز العقد الالكتروني عن الورقي بالآتي:
- سرعة إبرامه.
- تكلفة اقل.
- الدقة.
- السرية.



- توثيق العقد الالكتروني باستخدام التوقيع الالكتروني أو البصمة الالكترونية.





كيفية تفادي المشكلات التي قد تنشأ عند تنفيذ العقود الالكترونية:

- تجنب استخدام الألفاظ والعبارات الغامضة أو الغير ضرورية أو التي لها أكثر من معنى.
- صياغة شرط التحكيم بدقة، والقانون الواجب التطبيق على العقد في حال نشوء نزاع بين أطراف العقد.
- الإشارة إلى مرفقات العقد ومستنداته.
- التأكد من وجود ووضوح عناوين الأطراف والتي من خلالها يتم تبادل المكاتبات والإشعارات الإبلاغات القضائية.



في أحد المشاريع الإنشائية تم التعاقد بين مالك المشروع ومقاول ما بطريقة التكلفة المستهدفة وذلك بالشروط التالية:

➤ التكلفة المستهدفة للمشروع هي ٨٠٠,٠٠٠ ريال.

➤ أتعاب المقاول شاملة الربح تساوي ٥٠,٠٠٠ ريال.

➤ أي زيادة في المشروع على التكلفة المستهدفة يتحمل المقاول ٥٠% منها.

➤ أي توفير في تكلفة المشروع على التكلفة المستهدفة يحصل المقاول على النصف.

➤ والمطلوب: إذا تم تنفيذ المشروع بقيمة إجمالية ٨٠٠,٠٠٠ ريال.





المناقصات في مشاريع التشييد



- أن يتعرف المتدرب على طريقة طرح المشاريع الهندسية عن طريق المناقصة في القطاع العام والخاص.
- أن يتعرف المتدرب على مفهوم المناقصة (المنافسة).
- أن يتعرف المتدرب على أنواع المناقصات ومميزات وعيوب كل نوع.
- أن يتدرب المتدرب على كيفية عمل خطاب دعوة للمقاولين لتقديم عطاءاتهم لتنفيذ مشروع هندسي في حالة المناقصة المحدودة.
- أن يتعرف المتدرب على أهمية زيارة المشروع قبل تقديم العطاء.



الوقت المتوقع للتدريب على هذه الوحدة: ١٣ ساعة

الوسائل التدريبية المساعدة:

- جهاز عرض.
- جهاز كمبيوتر وبرنامج بوربوينت.
- سبورة.
- قلم سبورة.



بعد الانتهاء من مرحلة التصميم في المشاريع الهندسية، يقوم المالك بالإعلان عن المشروع في الجرائد الرسمية للحصول على شركة مقاولات لتنفيذ أعمال المشروع حسب المخططات والشروط والمواصفات المطلوبة وهو ما يسمى طرح المشروع للمناقصة العامة، وبذلك يمكن تعريف المناقصة على أنها عرض (كثير ما يكون تنافسيا) لتحديد السعر الذي يكون الشخص -المالك- على استعداد لدفعه مقابل شيء ما-تنفيذ المشروع، ويطلق على عرض السعر اسم العطاء.



تختلف طرق طرح المشاريع الهندسية من حيث كون المشروع بالقطاع العام أو بالقطاع الخاص، حسب التالي:

١- يتم طرح مشاريع القطاع العام عن طريق المناقصة (المنافسة) وهي الطريقة المناسبة والأسلوب المتبع لاختيار المقاول المناسب للقيام بتنفيذ المشروع، وتعد المنافسة الأسلوب المعتمد لاختيار المقاول في مشاريع القطاع العام (الحكومي).



٢- مشاريع القطاع الخاص فالمالك هو من يحدد معاييرهِ وتنظيماته لاختيار مقاول المشروع بما لا يتعارض مع أنظمة البلد العامة وهي غالبا ما ترتبط بخبرة المقاول والقيمة الإجمالية للعقد.



المناقصة
المفتوحة

المناقصة
المحدودة

المناقصة
التعددية

الإسناد
المباشر



هي المناقصات التي يسمح فيها لجميع المقاولين بتقديم عطاءاتهم بعد الإعلان عن المشروع في الصحف العامة، وذلك بإعطاء فكرة عامة عن المشروع والزمّن المفترض للتنفيذ، مع تحديد الجهة صاحبة المشروع ومكان الحصول على مستندات المناقصة والزمّن المتاح لتقديم العطاء.



في هذا النوع من المناقصات يقوم المالك أو من ينوب عنه باختيار عدد مناسب من المقاولين يتم دعوتهم إلى تقديم عطاءاتهم لتنفيذ المشروع. وعادة يتناسب عدد المقاولين مع الحجم الفعلي للمشروع، ويتم إرسال خطابات مسجلة إلى هؤلاء المقاولين لإرسال مندوبيهم لاستلام مستندات المناقصة مع دفع التامين المقرر ورسوم شراء الرسومات، وفي معظم الجهات الحكومية يكون لديهم جداول بأسماء المقاولين الذين تتعامل معهم هذه الجهة، ويتم دعوتهم بناء على تخصص كل منهم وطبيعة المشروع.



يستخدم هذا النوع من المناقصات في حالة وجود عدة مشروعات لدى المالك متشابهة مثل: مشروعات الإسكان، مشروعات المدارس، الطرق والمشروعات مع نفس المقاول وبنفس الشروط والأسعار، مما يعطي للمقاول إمكانية تكرار المشروع مع نفس المالك وبنفس الشروط والأسعار، مما يعطي للمقاول حافزا كبيرا على إنهاء المشروع في موعده بالجودة والمواصفات المطلوبة.



يستخدم هذا الأسلوب وهو إسناد المشروع مباشرة إلى أحد المقاولين دون عمل مناقصة. وذلك في بعض الحالات الخاصة التي تستدعي أو يضطر فيها المالك وهي:

- وجود خبرات خاصة ومميزة لا تتوافر إلا لهذا المقاول.
- صعوبة التمويل المادي عند المالك مما يضطر إلى إسناد المشروع إلى مقاول معين يكون لديه القدرة المالية على تمويل المشروع.
- رغبة المالك في التعامل مع مقاول معين اثبت جدارته في القيام بالأعمال.



• كل نوع من أنواع المناقصات له ميزات وعيوب ، أذكرها؟





- تختلف طريقة إعلان المشاريع من حيث كون المشروع قطاع عام (حكومي) أو قطاع خاص، حسب اعتبارات وأنظمة عدة كالتالي:
- الإعلان عن المناقصة في مشاريع القطاع العام (الحكومي):
- تعلن الجهات الحكومية عن المنافسات العامة حسب نظام المنافسات والمشتريات الحكومية، وفقا للإجراءات التالية:
- أ) يعلن عن المنافسة في الجريدة الرسمية على أن يظل الإعلان مستمرا حتى الموعد النهائي لتقديم العروض.



- يجب أن يتضمن الإعلان عن المنافسة معلومات واضحة وشاملة عن الأعمال المعلن عنها، ويحدد أدنى المعلومات التالية:

١- اسم الجهة المعلنة.

٢- اسم ومكان المشروع.

٣- رقم المنافسة ووصفها وغرضها.

٤- مجال التصنيف.

٥- قيمة الوثائق ومكان بيعها.



- يجب ألا تقل المدة من تاريخ صدور أول إعلان في الجريدة الرسمية حتى الموعد النهائي لتقديم العروض عن ثلاثين يوماً.
- لا يجوز عند الإعلان عن المنافسة أو بيع الوثائق، تحديد درجة تصنيف معينة، أو اشتراط تأهيل المتقدمين للمنافسة.
- الإعلان عن المناقصة في مشاريع القطاع الخاص:
- ليس هناك ضوابط محددة للإعلان عن مشاريع القطاع الخاص، ولكن مالك المشروع له الحق في وضع ضوابط خاصة.



١- يجب أن تتوفر لدى الراغبين في التعامل مع الجهات الحكومية الوثائق

والتراخيص التالية:

- السجل التجاري.
- شهادة تصنيف في مجال الأعمال المتقدم لها.
- شهادة تسديد الزكاة والضريبة.
- شهادة من المؤسسة العامة للتأمينات التجارية بتسجيل المنشأة.
- شهادة الانتساب للغرفة التجارية.



- ٢- يجب أن تكون جميع الوثائق المذكورة أعلاه سارية المفعول.
- ٣- شراء وثائق المنافسة أو استلام دعوة خاصة به لتقديم عرضه.
- ٤- تقديم العرض على النماذج الأصلية المختومة من الجهة المالكة.
- ٥- تقديم صورة إضافية من جداول الكميات وقائمة الأسعار.
- ٦- تقديم مظاريف العرض مختومة بالشمع الأحمر قبل الموعد النهائي لتقديم العروض.
- ٧- تقديم خطاب رسمي بالعرض من المقاول (أو من يمثله) موقع ومختوم.



الضمان هو عبارة عن وثيقة (شهادة) مالية من احد المصارف المعتمدة بقيمة مالية محددة، تغطي ماليا من قبل المقاول، وتسجل باسم الجهة المالكة لمدة زمنية متفق عليها بهدف ضمان جدية المقاول او جودة الاعمال المنفذة من قبل المقاول، وتنقسم الضمانات المالية المقدمة من المقاول في مشروعات التشييد الى نوعين:

- ١- الضمان الابتدائي.
- ٢- الضمان النهائي.



على الجهة الحكومية في حالة توافر اسباب مصادرة الضمان البنكي للمتعاقد، العرض على لجنة فحص العروض او اللجنة المختصة بالشراء بحسب الاحوال، لدراسة الحالة وتقديم توصية بمصادرة الضمان ، مع الاخذ في الاعتبار الاثار المترتبة على المصادرة، ومدة سريان الضمان. واذا قررت الجهة مصادرة الضمان، عليها ان تطلب من البنك مصادرة الضمان بشكل صريح بحيث تستخدم عبارة (مصادرة الضمان).



- سيتم طرح مشروع للمنافسة في أحد الجرائد الرسمية وذلك بعد الانتهاء من تجهيز كراسة الشروط والمواصفات، المطلوب عمل إعلان للمناقصة العامة للمشروع ويجب أن يشمل الإعلان

البيانات التالية:

- اسم الجهة المعلنة.
- رقم المنافسة ووصفها وغرضها.
- اسم ومكان المشروع.





- مدة العقد.
- مجال التصنيف.
- قيمة المناقصة/ الكراسة
- آخر موعد لبيع المناقصة/ الكراسة
- -مكان بيع المناقصة.
- آخر موعد لتقديم العطاءات.



- موعد فتح المظاريف.
- مكان تقديم العطاءات ومكان فتح المظاريف.
- مقدار الضمان الابتدائي المطلوب.
- المستندات والوثائق المطلوبة من مقدم العطاء.



إدارة العقد في مشاريع التشييد



- أن يتعرف المتدرب على إدارة العقد في مشاريع التشييد .
- أن يعد المتدرب نموذج محضر الاستلام الابتدائي والنهائي للمشروع.
- أن يتعرف المتدرب على الايجابيات التي تتحقق من الالتزام بالبرنامج الزمني.
- أن يتدرب المتدرب على إعداد جداول حصر الكميات.
- أن يتدرب المتدرب على إعداد التقارير الدورية و المستخلصات الجارية والختامية.
- أن يطبق المتدرب خطوات استلام المشروع استلام ابتدائي واستلام نهائي.



الوقت المتوقع للتدريب على هذه الوحدة: ١٥ ساعة

الوسائل التدريبية المساعدة:

- جهاز عرض.
- جهاز كمبيوتر وبرنامج البوربوينت.
- سبورة.
- قلم سبورة.



إدارة العقد هي التنظيمات والإجراءات التي يقوم بتطبيقها المالك أو جهازه الاستشاري (مهندسون وفنيون) أثناء فترة التنفيذ لإدارة وتنسيق نشاطات المشروع المختلفة (إدارية، فنية، مالية) وهذه الإجراءات والتنظيمات مستمدة من وثائق العقد والأنظمة الرسمية وأصول الصنعة والنظم الهندسية المعروفة لإنجاز المشروع في الوقت المحدد ضمن التكلفة المقدرة وبالجودة المطلوبة.



يبدأ العقد بين المالك والمقاول بصدور خطاب الترسية، حيث يتم توقيع العقد وتوثيقه بين الطرفين على أن يقوم المقاول بتنفيذ أعمال المشروع طبقاً لوثائق العقد، وعلى المالك تسليم موقع المشروع للمقاول دون وجود عوائق تمنع من بدء التنفيذ. ويعتبر عادة يوم تسليم الموقع هو يوم بداية التنفيذ، ومنه يبدأ حساب الزمن اللازم للمشروع.



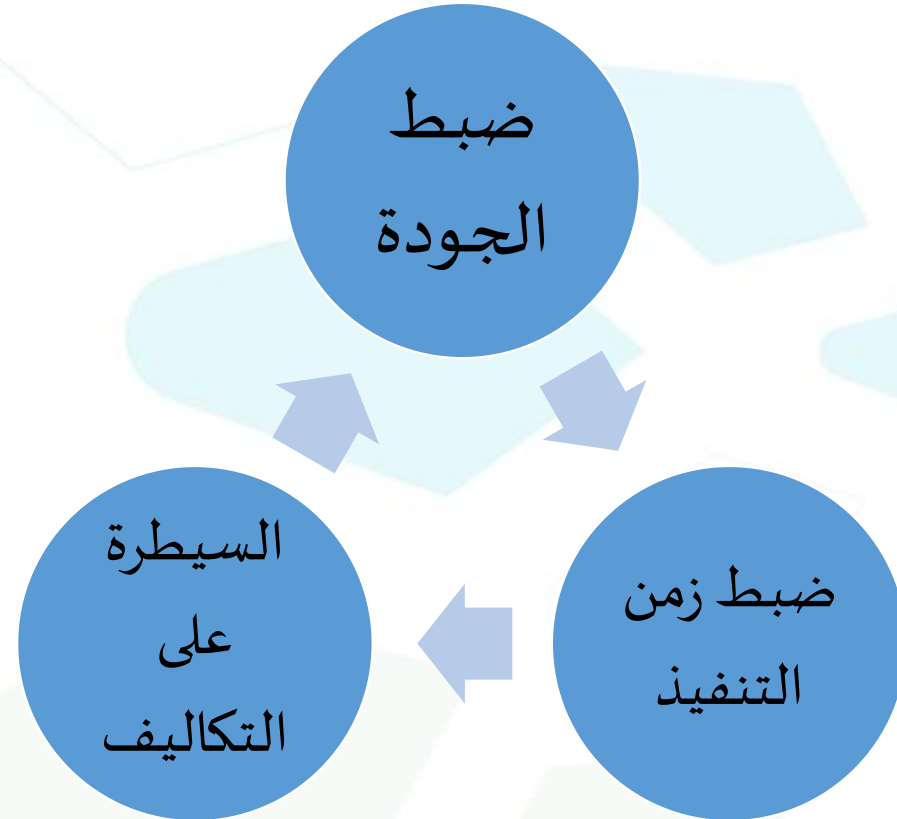
- حساب الوقت اللازم لتنفيذ مشروع مطلباً أساسياً لحسن الأداء ودقة المتابعة، وله علاقة مباشرة بحجم المشروع ونوعية التقنية المستعملة والسيولة المالية المتوفرة لتنفيذه، وفي مجال الإنشاء والتعمير يصعب عند تنفيذ المشاريع الكبيرة تحديد الزمن اللازم للتنفيذ بدقة.
- في الحالات التي يشترط فيها صاحب المشروع مدة محددة للإنجاز يجب على المقاول أن يدرس مدى قدرته على الالتزام بهذه المدة قبل أن يقدم على الارتباط والتعاقد عليها تجنباً لغرامات التأخير.

تحقق البرامج الزمنية المختلفة والالتزام بها الايجابيات التالية:



- ١- متابعة أعمال المشروع ومقارنة الزمن الفعلي للبنود مع الزمن المفترض ومدى إمكانية تنفيذ المشروع في وقته.
- ٢- بيان الأعمال الحرجة والتركيز عليها ومحاولة تنفيذها في أقصر مدة.
- ٣- تساعد الجداول الزمنية التي تشمل عدة مشروعات لمقاول أو جهة مالكة على الاستغلال الأمثل للطاقات والإمكانات المتوفرة لديهم.

الالتزام بالمواصفات وأصول الصناعة يحقق الأهداف التالية:



اعتماد العينات والمواد قبل استخدامها



على المقاول أن يعتمد العينات والمواد من قبل المالك أو المهندس الاستشاري قبل البدء في توريد وتنفيذ الأعمال، واخذ موافقة خطيه بذلك.



- تعطي التقارير الفنية معلومات مختصرة ومفيدة جدا للمالك عن سير أعمال المشروع وفق البرنامج الزمني والصعوبات التي يواجهها وكيفية التغلب عليها.
- وللتقارير أنواع متعددة حسب أهدافه ونوعه والغرض الذي قدم من أجله، ولمتابعة أعمال مشاريع التشييد يقوم المهندس الاستشاري في الموقع بإعداد تقارير يطلق عليها اسم (تقارير الانجاز).

أنواع التقارير الدورية حسب المدة



تقارير دورية شهرية

تقارير دورية
أسبوعية

تقارير دورية يومية



يعد حصر الأعمال وإعداد المستخلصات ومتابعة الأعمال الإضافية والوفرات من أهم واجبات المهندس الاستشاري وخاصة في المشاريع التي تعتمد في حسابها للمقاول على جداول الكميات، وليست قائمة على مبلغ مقطوع لكل مشروع. ولذلك فمن المهم جدا في مثل هذه المشروعات ضبط طريقة الحصر وإعداد المستخلصات بالإضافة إلى حساب الأعمال الإضافية والوفرات دوريا لأن مثل هذه المشروعات لا تكون فيها عادة جداول الكميات دقيقة بل من المتوقع أن تزداد قيمة العقد أو تنقص.

جدول حصر كميات الأعمال



كميات			القياسات			الكمية	الوحدة	بيان الأعمال	رقم البند
الصافي	حسومات	إجمالي	الارتفاع	العرض	الطول				
									١
									٢



- أوامر التغيير هي أوامر تصدر من الجهة المالكة بتغيير في مواد أو حجم وسعة أو طريقة تنفيذ المشروع أو جميع ذلك وقد يترتب عليها بالتالي تغيير في أسعار وكميات عقد المشروع بالزيادة والنقصان وتنشأ عادة لرغبة الجهة المالكة في تحسين جودة المشروع، أو مراعاة لصيانتته وتشغيله أو لمواجهة ظروف ضرورية خاصة يقتضيها تنفيذ المشروع.



- هو البيان الفني المالي الذي يشمل الكميات المنفذة على الطبيعة فعلا والتي يستحقها المقاول طبقا للحصر المعتمد من الجهاز الاستشاري والمقابل المادي لها. وتمثل المستخلصات الجارية الدفعات المستحقة للمقاول في الأمانة المختلفة لتنفيذ المشروع بينما يمثل المستخلص الختامي الكميات النهائية المعتمدة للمشروع وما يقابلها من التزامات ماليه يجب دفعها للمقاول بعد استلام المشروع ابتداءيا.



مستخلص جاري أثناء التنفيذ

مستخلص ختامي بعد الاستلام الابتدائي



هناك ثلاث مصادر رئيسية في تأخير تسليم المشروع عن المدة المحددة في العقد، وكل مسبب يتحمل مسئوليات وأعباء مالية أو زمنية.

- المالك
- المقاول
- الظروف الخارجية القاهرة



- في مشاريع القطاع العام (الحكومي) يطبق نظام المنافسات ومشتريات الحكومية على غرامات التأخير.
- تحسم غرامة التأخير أو التقصير من مستحقات المتعاقد عند استحقاقها ويجوز للجهة الحكومية في عقود الأشغال العامة أن تكتفي بحسم ما لا يتجاوز ١٠% من قيمة كل مستخلص مقابل غرامة التأخير المستحقة على المتعاقد، وتستوفي بقية الغرامة من المستخلص النهائي.



مرحلة الاستلام
النهائي

مرحلة الاستلام
الابتدائي



قبل نهاية مدة التنفيذ المقررة للمشروع (مدة العقد + المدة الإضافية المعتمدة إن وجدت) بحوالي شهر سواءً انتهت كافة الأعمال أو لم تنته يقوم المهندس الاستشاري بإعداد خطاب للجهة المالكة لإشعارها بتشكيل لجنة الاستلام الابتدائي وموعد وقوفها على المشروع مع طلب تعميم مندوبيها للاشتراك مع اللجنة.



- الاستلام النهائي يكون بعد مضي سنة واحدة من تاريخ الاستلام الابتدائي إلا إذا نص العقد على خلاف ذلك.
- تقوم اللجنة بالاطلاع على جميع وثائق المشروع ومن ثم مطابقتها بالأعمال المنفذة ومعاينة المشروع بكامله وملاحظة العيوب التي ظهرت أثناء مدة الضمان وغير الناتجة عن سوء الاستعمال وتكليف المقاول بإصلاحها طبقاً لأصول الصناعة.
- تقوم اللجنة بعد ذلك بتعبئة محضر الاستلام النهائي.



- بيانات المشروع:
- اسم المشروع: إنشاء معهد صناعي
- المالك: المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
- تاريخ تسليم الموقع: ١-١-١٤٣٩ هـ
- مدة تنفيذ المشروع: ٢٤ شهر
- قيمة العقد: ٩٨٠٠٥١١ ريال





• إذا تم تشكيل لجنة الاستلام الابتدائي بتاريخ ٢٠-١-١٤٤١ وتمت الموافقة

من قبل اللجنة المشكلة باستلام المشروع ابتدائي ولا مانع من الاستفادة

منه، بالتعاون مع زملائك في مجموعات، المطلوب التالي:

١- احسب مدة نهاية المشروع حسب العقد؟

٢- احسب مدة تأخير المشروع؟

٣- احسب غرامة التأخير؟

٤- متى يتم استلام المشروع استلام نهائي؟



حل المنازعات في مشاريع التشييد



- أن يتعرف المتدرب على المنازعات في عقود التشييد.
- أن يتعرف المتدرب على المطالبات في عقود التشييد.
- أن يتعرف المتدرب على طرق حل المنازعات والمطالبات في عقود التشييد بأساليب مختلفة.
- أن يدير المتدرب فن التفاوض في حل مشكلات عقود التشييد.
- أن يتدرب المتدرب على أسلوب التحكيم في المنازعات والمطالبات.



الوقت المتوقع للتدريب على هذه الوحدة: ١٣ ساعة

الوسائل التدريبية المساعدة:

- جهاز عرض.
- جهاز كمبيوتر وبرنامج بوربوينت.
- سبورة.
- قلم سبورة.



تتضمن العقود الإنشائية التي تعقد بين طرفين أو أكثر فقره مهمة تتناول كيفية معالجة الخلاف والنزاع الذي قد يطرأ بين الأطراف المشتركة في العقد، ويصعب أن يتصور الإنسان أن يجد عقدا مبرم حول تنفيذ مشروع من المشاريع ولا يحدث فيه نزاع أو خلاف أو مشكلة ولكن هذه الخلافات والنزاعات والمشكلات قد تكون صغيرة فيسهل حلها وقد تكبر فتؤدي إلى عرقلة سير تنفيذ المشروع أو حتى إيقافه تماما لشعور احد الأطراف بخسارته أو ضياع حقوقه الشرعية.



المطالبات بين أطراف العقد لها أسباب غالباً ما يكون مردها العقد نفسه أو إخلال أحد الأطراف لما التزمه تجاه الآخر والمعنى المراد من المطالبات هو تقدم أحد طرفي العقد بالتعويض المناسب عن الضرر الذي أصابه بسبب مخالفة الطرف الآخر للعقد.



الأسباب الرئيسية لحصول المطالبات برفع الضرر أو بالتعويض عنه في عقود التشييد

أسباب تعود
للمهندس
الاستشاري

أسباب تعود
للمقاول

أسباب
للمالك

أسباب للعقد

حل المنازعات والمطالبات في عقود التشييد



• طرق حل المنازعات والمطالبات في عقود التشييد كالتالي:

١- أسلوب التفاوض

٢- أسلوب التقاضي

٣- أسلوب التحكيم



من أهم العوامل التي تؤدي إلى نجاح التفاوض هو مدى الجهد والإعداد الذي يبذل للتحضير الجيد لها، ويجب أن يسبق ذلك تحديد نوعية الاتجاه الذي يهدف إليه المفاوض كأن يريد أن يبنيه على أساس فكرة (كاسب/خاسر) أو على أساس فكرة (كاسب/ كاسب) التي تستند على قيام الطرفين بالبحث عن الطرق والخطوات الكفيلة لوصولهما إلى اتفاق متوازن يشعران فيه أنهما قد حققا الحد الأمثل من الكسب الممكن.

بعض المهارات المساعدة على إجراء تفاوض مثمر



- التعارف بين الأشخاص المعنيين.
- التعامل مع الأشخاص من خلال معرفة تصرفاتهم الشخصية.
- فن طرح الأسئلة المناسبة في المفاوضات.



أسلوب التقاضي في حل المنازعات هي طريقة تؤدي إلى تحمل كل الطرفين تكاليف باهظة كاستخدام المحامين ودفع رسوم المحاكم وإلى إضاعة الوقت الكثير، وبمعنى آخر فإن أسلوب التقاضي يتطلب الجهد والوقت من كلا الطرفين، وعادة ما يلجأ الطرف المتضرر إلى رفع دعوى قضائية ضد الطرف الآخر عندما يفشل أسلوب التفاوض في حل النزاع، أو لعدم وجود شروط في العقد تخص حل المنازعات لأطراف العقد.



التحكيم في المنازعات الهندسية يعد وسيلة من وسائل فض المنازعات إلا انه يختص بنظر نوع منها وهي المنازعات ذات الطابع الفني الناشئ عن عقود التشييد.



- سرعة الفصل في المنازعات .
- المحكم ذوا الخبرة الفنية يوفر على أطراف العقد الجهد والوقت في منازعاتهم .
- فسح المجال للمتنازعين بالتحاكم إلى شخص يرتضيانه ويطمئنان إليه مما يكون فيه فرصة للصالح بينهم.
- التحكيم يوفر لأطراف النزاع قدر كبيراً من السرية في تعاقدهم .
- فيه توسعه على الناس بعدم حضورهم مجالس القضاء.



أوجد مشكلة ثم أوجد لها حل

- بأسلوب التفاوض أو
- أسلوب التقاضي أو
- أسلوب التحكيم.





وهكذا لكل بداية نهاية ، وخير العمل ما حسن آخره وخير الكلام ما قل ودل
وبعد هذا الجهد المتواضع أتمنى أن أكون وفققت في سردي للعناصر السابقة
سردا بدون ملل أو تقصير لهذا الموضوع. وفقنا الله واياكم لما فيه صالحنا
جميعا.



- مواصفات وعقود وزارة التربية والتعليم ، وزارة التربية والتعليم.
- نظام المنافسات والمشتريات الحكومية، وزارة المالية.
- عقود ومواصفات الأعمال الإنشائية، د. مهندس السيد عبدالفتاح القصبي.
- الإشراف الميداني على تنفيذ المشروعات، د. مهندس حبيب مصطفى .
- محاضر وتقارير عقود التشييد ، م. جميل محمد المغيري.
- التحكيم في المنازعات الهندسية ، زيد عبدالعزيز السهلي، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية.



تم بحمد الله