

تشيد المباني ٢

أ.د. نبيل ابراهيم الصوالحي
استاذ في الهندسة المدنية
ادارة التشيد

مراحل التشييد.. ٢

٥. الشروط العامة والخاصة

- الشروط العامة:

- وهي عادة ما توجد بشكل ثابت في معظم المشاريع ذات العلاقة مثل صيغة العقد و التأمين و المخاطر و القوة القاهرة والكفالة البنكية و غرامات التأخير والتغييرات و المسؤولية عن العيوب و المطالبات و حل الخلافات.

- الشروط الخاصة:

- وهي الشروط التي تتغير من مشروع لآخر حسب طبيعة العمل و اتفاق الطرفين و سير العملية الإنشائية مثل توفير مكاتب إشراف بمساحة معينة، وجود مدير مشروع، مهندس موقع، مراقب أو مساح، عامل شاي وقهوة، وسيلة اتصال، سيارة، كمبيوتر وطابعة، و قيمة غرامة التأخير... إلخ.

٧. طرح العطاء (المناقصة): Tendering

- عملية طرح العطاء هي دعوة المقاولين للاشتراك في المناقصة. و يتم دعوة المقاولين للعطاء عن طريق الصحف الرسمية.
- و تكون صيغة الدعوة كأن تقول: تعلن بلدية غزة عن طرح عطاء رقم كذا (العطاءات في المؤسسات تتسلسل من بداية السنة فأول عطاء في عام ٢٠٠٥ يأخذ ٢٠٠٥ وهكذا حتى نهاية العام)، كما يجب أن يكون هناك وصف بسيط للمشروع الذي سيقام " / رقم ١
- فمثلاً "تعلن بلدية غزة عن طرح عطاء رقم كذا لبناء مقر جديد للبلدية يتكون من طابقين في منطقة الرمال"

- و في الدعوة يجب تحديد الفئة المستهدفة من العطاء فمثلاً تقول "على المقاولين المصنفين درجة أولى أ، أو ب، والراغبين في شراء العطاء التوجه للدائرة الفنية لبلدية غزة وذلك ابتداءً من تاريخ وحتى تاريخ..... وذلك مقابل رسم وقدره على أن يكون تسليم العطاء بتاريخ.....الساعة....."
- كما يطلب من المقاول تسليم تأمين ابتدائي كنسبة من قيمة العطاء أو كمبلغ مقطوع بقيمة.... على هيئة شيك بنكي مستحق الصرف أو كفالة بنكية، وفي حال رست المناقصة أو العطاء على مقاول معين وانسحب من العطاء فإنه يفقد هذا الضمان وتتم الترسية على المقاول الذي يله.

طرق طرح العطاء

- ١. الطريقة العامة (مناقصة مفتوحة): Open Tendering
- يشارك فيها أي مقاول مصنف (مسجل لدى الهيئات التي تعتمد تصنيفاً خاصاً بها مثل تصنيف اتحاد المقاولين) دون أي شروط. وفي الغالب تتم الترسية على أقل الأسعار.
- من مميزات هذه الطريقة:
- اشتراك عدد كبير من المقاولين
- الحصول على أقل سعر ممكن

- ومن عيوبها:
- دخول مقاولين غير مؤهلين للتنفيذ في المنافسة غالباً ما تؤدي إلى مشاكل أثناء التنفيذ (إذ إن دخول مقاولين غير مؤهلين إلى المشروع يؤدي إلى مشاكل تنفيذية بسبب قلة الكفاءة).
- ولكثرة وخطورة عيوب هذه الطريقة، فإنها لا تستخدم في مناقصات المشاريع الكبيرة.

٢. الطريقة الخاصة Selected Tendering

- تحدد فيها الفئة المطلوبة للمشاركة في العطاء، حيث يسمح لفئة معينة من المقاولين بالمشاركة دون الفئات الأدنى في التصنيف (مثلاً عند طلب الفئة الثالثة، فإن هذا يعني إمكانية دخول الأولى والثانية والثالثة في المنافسة فقط).
- خصائص الطريقة الخاصة:
- عامل الكفاءة بين المقاولين واحد.
- الترسية تتم على أقل الأسعار.
- الأكثر انتشاراً وعدالة.
- ولهذه الأسباب تعتبر الطريقة الخاصة أفضل أنواع طرق ترسية العطاء.

٣. طريقة الممارسة

- تجري خطوات هذه الطريقة كما يلي:
- تتم دعوة فئة معينة من المقاولين كما في الطريقة الخاصة للمشاركة في المناقصة.
- تفتح المظاريف المتقدمة للطاء في جلسة علنية، ويكشف عن أقل الأسعار.
- يطلب من المشتركين تقديم أسعار أقل من السعر الأدنى المقدم
- وتتم ترسية الطاء على أقل الأسعار.
- أبرز مساوئ هذه الطريقة هو فقدان العدالة.

٤. طريقة التكليف

- وفيها تقوم جهة المشروع بتكليف مقاول أو أكثر بتنفيذ المشروع.
- ويتم اللجوء إلى هذه الطريقة في إحدى الحالات الآتية:
- أن يكون المشروع ضخماً جداً ولا يمكن لأي مقاول القيام به،
- أن يكون مهماً جداً كأن يكون المشروع له طابع عسكري بمنطقة أمنية حساسة فإننا نقوم باختيار مقاول بعينه لقبوله واحترامه لبعض الأمور التي لا يقبل بها آخر كأن يتم تغطية شبابيك السيارات التي تقل العمال وتعتمد عدم معرفتهم لمكان العمل أو أسرار المكان

- أو يكون العمل طارئاً أو سريع كأن ينهار جسر ونريد تشييده في أسرع وقت ولا يوجد الزمن الكافي لطرح المناقصة، أو صغيراً جداً مثل البيوت الصغيرة السكنية والتي عادة ما يكلف مالها أحد المقاولين دون طرح مناقصة أو عطاء.

فتح المظاريف والترسية وتوقيع العقد

- قبل تسليم العطاءات تشكل لجنة تسمى لجنة فتح المظاريف وهذه اللجنة تتكون من مهندس أو أكثر ومحاسب وممثلين عن المؤسسة صاحبة العطاء لتقوم بعملية فتح العطاءات.
- عادة ما توضع المظاريف في صندوق العطاءات و يتم فتح المظاريف أمام اللجنة في حضور المقاولين جميعاً، وتبدأ اللجنة:
- أولاً : بتسجيل أسماء المقاولين الذين تقدموا للعطاء بأسعارهم
- وتذكر العدد الكلي للمتقدمين للعطاء

فتح المظاريف..

- وتبدأ اللجنة بفتح المظاريف واحد تلو الآخر
- وكل مظروف يتم فتحه تعلن السعر وتعلن عن توفر الضمانات البنكية
- ويكون لديهم كشوف جاهزة "اسم المقاول وكذلك اسم المؤسسة المالية أو البنك، و قيمة الضمان البنكي،
- وتعباً هذه البيانات لكل المشتركين بالعطاء.
- وفي حال تم فتح المظاريف ولم تجد اللجنة الضمان البنكي لأحد المشتركين يلغى عطاء هذا المقاول .

لجنة تقييم العطاءات

- تشكل من فريق فنى من المهندسين بمعرفة الادارة
- تأخذ اللجنة العطاءات والتقارير من لجنة فتح العطاءات وتبدأ بعملية التقييم.
- أول أعمالها هو مراجعة حسابات المقاولين وتصحيحها وبعد عملية التصحيح وبعد تعديل الأسعار ان وجد أخطاء حسابية، تتم عملية التقييم المالي للمقاولين.
- و يتم عادة التركيز على اقل ٣ مقاولين من حيث السعر وبعد ذلك تتم دراسة الخبرة والمعدات والسمعة لكل واحد منهم ثم يرفع تقرير هذه اللجنة إلى لجنة الترسية للبت في قرار الترسية.

لجنة ترسية العطاء

- وهي لجنة مسئولة في المؤسسة على اعلى المستويات تمثل مدراء الدوائر المختلفة في المؤسسة و يرأسها اكبر شخصية مرموقة في المؤسسة.
- تقوم هذه اللجنة بدراسة التقرير المرفوع لها من لجنة تقييم العطاءات وتدرسه وغالبا ما ترسى على الأكثر نقاط بناء على توصية لجنة التقييم.
- توقيع العقد:
- بعد الانتهاء من عملية اتخاذ القرار بالترسية يتم ارسال رسالة القبول للمقاول و يتم تحديد موعد محدد من المالك للمقاول لكي يتم فيه توقيع العقد.

أمر المباشرة (محضر تسليم الموقع)

- أمر المباشرة يستخدم للشروع في العمل و تحديد يوم بدأ العمل. قد يصدر امر المباشرة بعد ٣ أيام أو أسبوع أو أي فترة زمنية يكون منصوص عليها عند توقيع العقد.
- وتوقيع المقاول على امر المباشرة يكون دليل اعترافه ببدء العمل وبمجرد التوقيع يبدأ العد التنازلي لزمان المشروع ككل أي بمجرد توقيع أمر المباشرة يعتبر أول يوم في المشروع.

فترة التحضيرات

- فترة التحضيرات قد تصل إلى أسبوعين في المشاريع الضخمة، وأسبوع واحد للمشاريع المتوسطة وثلاثة أيام في المشاريع الصغيرة.
- وهي فترة لا تتجزأ عن العقد أي تدخل في فترة العقد الكلي ويتم منح المقاول هذه الفترة لعدة اعتبارات منها تجهيز المقاول لنفسه وطواقمه وتشمل:
- التعاقد مع مقاولي الباطن والموردين والتجار.
- **مقاول الباطن:** هو المقاول الذي ينفذ جزء من العمل أو كله من المقاول الرئيسي فمثلا عندما يأخذ المقاول الأصلي مبنى معين ويوكل مهمة الألمنيوم لشخص فإن هذا الشخص هو مقاول باطن أو "فرعي"

فترة التحضيرات

- الأعمال التي يقوم بها المقاول في فترة التحضيرات:
- تجهيز ضمان حسن النية والتأمينات.
- تجهيز مكاتب الإشراف.
- تجهيز وسائل التنقل والاتصال والقرطاسية وكل ما يلزم.
- تجهيز طواقم الإشراف والطواقم الإدارية.
- تزويد الموقع بالكهرباء والماء.
- تجهيز الطرق للوصول للمشروع.
- تقديم جدول زمني + خطة عمل.
- وقد تتطلب فترة التحضيرات أمور أخرى وقد تلغى بعض الأمور الأخرى الواردة.