



Tendering Process Lecture (1)

محاضرة (عملية التناقص) (1)

Dr. Khalid Alhallaq

Tendering

العطاء (التناقص)

- **Tendering:** is the process by which bids are invited from interested contractors to carry out construction work.

العطاء: هي العملية التي يتم من خلالها الدعوة لتقديم العطاءات من المقاولين المهتمين لتنفيذ أعمال التشييد.

- It should adopt and observe the key values of fairness, clarity, simplicity and accountability.

يجب أن تتبنى وتلتزم بالقيم الأساسية للعدالة والوضوح والبساطة والمساءلة.

- It is the process of choosing the best contractor to carry out the job.

بالعمل إنها عملية اختيار أفضل مقاول للقيام بالعمل.

Tender – Bid

العطاء - المناقصة

Tender: Tender is to invite bids for a project within a finite deadline.

العطاء: هو دعوة المتناقصين للتقدم لمشروع في موعد نهائي محدد.

Bid: means the offer and its attachments submitted by the contractor to the owner including the bid price.

المناقصة: يقصد به العرض ومرفقاته التي يقدمها المقاول للمالك متضمنة سعر العطاء.

Bid day: Bid delivery day, where the owner determines the day, date, place and hour all contractors must deliver the bid on time.

يوم تقديم العرض: فيه يحدد المالك اليوم والتاريخ والمكان والساعة التي يجب أن يقوم المقاولون بتسليم عروضهم.

Tendering Process

- Pre-qualification / post-qualification.
- Advertising.
- Preparation and issuance of bidding documents.
- Receipt of bids.
- Preliminary examination.
- Arithmetic errors and clarifications
- Bid Evaluation
- Rejection of any and all bids
- Award and signing the contract

عملية تقديم العطاءات

- التأهيل المسبق / بعد التأهيل
- الإعلان
- اعداد وإصدار وثائق العطاء
- استلام المناقصات
- فحص تمهيدي
- أخطاء حسابية وتوضيحات
- تقييم العروض
- رفض عرض أو كل العروض
- ترسية وتوقيع العقد

Contractor selection phase

مرحلة اختيار المقاول

1. Pre- qualification / post-qualification

التأهيل المسبق / بعد التأهيل

A) Pre-qualification

التأهيل المسبق

- To limit the number of firms allowed to submit tenders on a project, some owners require that contractors be pre-qualified. They must submit information about their experience, competence and financial conditions, after which the owner decides whether they are qualified.

لحد من عدد الشركات المسموح لها بتقديم العطاءات في المشروع ، يطلب بعض الملاك أن يكون المقاولون مؤهلين مسبقاً. يجب عليهم تقديم معلومات حول خبرتهم وكفاءتهم وظروفهم المالية ، وبعد ذلك يقرر المالك ما إذا كانوا مؤهلين.

A properly designed pre-qualification process should:

عملية التأهيل المسبق المصممة بشكل صحيح يجب أن:

- Assure that major subcontractors, vendors, and material suppliers will be competent, responsible, and experienced, with adequate resources to complete the job.

تأكد من أن كبار مقاولي الباطن والبائعين وموردي المواد سيكونون أكفاء ومسؤولين وذوي خبرة، مع الموارد الكافية لإكمال المهمة.

- Eliminate contractors with limited financial resources and inexperience organizations.

استبعاد المقاولين ذوي الموارد المالية المحدودة والشركات التي تفتقر إلى الخبرة.

- Maximize competition among qualified contractors.

تعظيم المنافسة بين المقاولين المؤهلين.

B) Post-qualification

التأهيل اللاحق

- If a contractor is the apparent low tender for a project, it will be then asked to submit information demonstration its qualification.

إذا كان المقاول واضح أنه صاحب العرض الأقل في مشروع، فسيُطلب منه بعد ذلك تقديم معلومات توضح مؤهلاته.

Disadvantages:

عيوب

1. Wasting time if the low bidder is found not qualified

إضاعة الوقت إذا تبين أن مقدم العطاء المنخفض غير مؤهل

2. The chance of unfairness to decide contractor's tender is responsive.

فرصة عدم الإنصاف في تحديد عطاء المقاول تستجيب



فتح المظاريف (العطاءات)

2. Open tender

- If there is no pre-qualification requirement, then any interested contractor are allowed to submit tenders.

إذا لم يكن هناك شرط للتأهيل المسبق، فيسمح لأي مقاول مهتم بتقديم العطاءات.

- An invitation to tenders is issued and tenders are received and evaluated.

يتم إصدار دعوة لتقديم العطاءات واستلام العطاءات وتقييمها.

- If the criteria for selection are based on price alone, the owner must decide whether the low bid is both "responsive" to the tender announcement and "responsible", meaning that the contractor is qualified to do the work.

إذا كانت معايير الاختيار تستند إلى السعر وحده، يجب على المالك أن يقرر ما إذا كان العطاء الأقل سعراً "مستجيباً" لإعلان العطاء و "مسؤول" ، مما يعني أن المقاول مؤهل لتنفيذ العمل.

3. Invited tenders

دعوة المتناقصين

- After the pre-qualification process, a limited numbers of firms considered qualified.

بعد عملية التأهيل المسبق، يتم اعتبار عدد محدود من الشركات مؤهلة.

- They are the firms that will be invited to offer proposals to carry out the construction work.

هم الشركات التي ستتم دعوتها لتقديم عروض لتنفيذ أعمال التشييد.



4. Negotiation

التفاوض

- If the owner has had good experience with a certain contractor, the owner can invite that one to prepare and offer a proposal, after which the parties negotiate the agreement.

إذا كان المالك لديه خبرة جيدة مع مقاول معين، فيمكن للمالك دعوته لتقديم عرض، وبعد ذلك يتفاوض الطرفان على الاتفاقية.

- Negotiation may also be part of the formal tendering process

قد يكون التفاوض أيضاً جزءاً من عملية المناقصة الرسمية



4. Negotiation (cont.)

التفاوض (تكملة)

- The owners could negotiate with this short list of, say, three firms, beginning with the top-ranked firm.

يمكن للمالكين التفاوض مع هذه القائمة المختصرة ، على سبيل المثال ثلاث شركات ، بدءًا من الشركة ذات الترتيب الأعلى.

- Issues such as work content, schedule, price, personnel, and risk sharing might be part of this negotiation.

قد تكون قضايا مثل محتوى العمل والجدول الزمني والسعر والموظفين ومشاركة المخاطر جزءًا من هذه المفاوضات.



Consideration in deciding to tender

اعتبارات في قرار العطاء

Jobsite visit

زيارة موقع العمل

- After preliminary examination of the drawings and specifications, the construction site must be visited

بعد الفحص الأولي للرسومات والمواصفات يجب زيارة موقع البناء

- Project location.
- Probable weather condition.
- Availability of electricity, water, telephone

موقع المشروع

حالة الطقس المحتملة

توفر الكهرباء والماء والهاتف

- Access to the site.
- Regulation.
- Storage.
- Transportation.
- Material prices.
- Rental of construction equipment.
- Sub – contractor

الوصول إلى الموقع
الأنظمة
التخزين
وسائل النقل.
أسعار المواد
تأجير معدات التشييد
مقاولو لباطن

Pre-tender meeting

الاجتماع التمهيدي

- All general contractors who have obtained contract documents are invited, sometimes major subcontractors are invited.
تتم دعوة جميع المقاولين العموميين الذين حصلوا على وثائق العقد، وفي بعض الأحيان يتم دعوة كبار مقاولي الباطن.
- The contractor is advised to prepare for this meeting by reviewing the documents thoroughly and developing a list of questions.
يُنصح المقاولون بالاستعداد لهذا الاجتماع من خلال مراجعة الوثائق بدقة ووضع قائمة بالأسئلة.
- The owner must provide clarification in writing to all.
يجب على المالك تقديم توضيح خطي للجميع.
- If changes in the documents result from the meeting, they are issued as addenda to all who hold bidding documents.
إذا نتج عن الاجتماع تغييرات في وثائق العطاء، يتم إصدارها كإضافات لجميع المشاركين في العطاء.



Types of bid award system

أنواع أنظمة ترسية العطاءات

A. Competitive lowest bid method (price basis)

أ. طريقة العطاء الأدنى التنافسية (أساس السعر)

- This is the most commonly used procedure to obtain and select contractors.

هذا هو الإجراء الأكثر استخدامًا للحصول على مقاولين واختيارهم.

- The aim is to obtain the least possible price.

الهدف هو الحصول على أقل سعر ممكن.

أنواع أنظمة ترسية العطاءات (تكملة) Types of bid award system(cont.)

■ B. Competitive average bid method (price basis)

ب- طريقة متوسط العطاءات التنافسية (أساس السعر)

- It is based on the principle that the bid closest to average of all bids is considered to be the best bid.

وهي تقوم على مبدأ أن العطاء الأقرب إلى متوسط جميع العطاءات يعتبر العرض الأفضل.

- It is called European method. يطلق عليه الطريقة الأوروبية.



أنواع أنظمة ترسية العطاءات (تكملة) Types of bid award system(cont.)

C. Multi parameter bid method

ج. طريقة الترسية متعددة المعاملات

- The parameters include: cost, time, quality and safety..
المعاملات تشمل: التكلفة والوقت والجودة والسلامة ...



أنواع أنظمة ترسية العطاءات (تكملة) Types of bid award system(cont.)

D. Negotiated bid method (Competitive)

د. طريقة العطاء التفاوضية (تنافسية)

- To obtain bids from a selected group of contractors who possess known technical quality

الحصول على عطاءات من مجموعة مختارة من المقاولين الذين يمتلكون جودة فنية معروفة



أنواع أنظمة ترسية العطاءات (تكملة) Types of bid award system(cont.)

E. Negotiated bid method (Non-Competitive)

هـ . طريقة العطاء التفاوضية (غير تنافسية)

- The contractor is chosen based on experience and prequalification
يتم اختيار المقاول بناءً على الخبرة والتأهيل المسبق



Thank you **for** your kind Attention

