



Tendering Process Lecture (2)

محاضرة (عملية التناقص) (2)

Dr. Khalid Alhallaq

Constructability

قابلية البناء

- Throughout planning and design, it is essential to consider whether proposed alternatives can be built and whether they can be built efficiently.
خلال التخطيط والتصميم، من الضروري النظر في إمكانية بناء البدائل المقترحة، وما إذا كان يمكن بناؤها بكفاءة.

- إنه قريب جداً من الهندسة القيمة.
- It is very close to value engineering.
- ... a process that utilizes experienced construction personnel with extensive construction knowledge early in the design stage of project to ensure that the projects are buildable, while also being cost effective, biddable, and maintainable.

عملية تستخدم موظفي تشييد ذوي خبرة ولديهم معرفة واسعة بأعمال التشييد في وقت مبكر من مرحلة تصميم المشروع لضمان أن تكون المشاريع قابلة للبناء، بينما تكون أيضاً فعالة من ناحية التكلفة وقابلة لعملية التناقص والصيانة.

Value engineering

الهندسة القيمة

- The contractor is invited to suggest changes to the design that will result in cost saving (This takes place after the contract is signed).
المقاول مدعو لاقتراح تغييرات على التصميم ستؤدي إلى توفير التكاليف (يحدث هذا بعد توقيع العقد).
- Contractor and owner share the saving.
المقاول والمالك يتقاسمان التوفير.
- Value engineering proposals may be made during the tendering process.
يمكن تقديم مقترحات هندسية القيمة أثناء عملية المناقص.

Selecting the successful contractor

اختيار المقاول الناجح

- In most public work, selection of the contractor is based on the lowest tender price, provided the contractor is "qualified".
في معظم الأعمال العامة، يعتمد اختيار المقاول على أقل سعر للعطاء، بشرط أن يكون المقاول "مؤهلاً"
- The owner reserves the right to reject any and all bids, and to award the contract to other than the lowest bidder.
يحتفظ المالك بالحق في رفض أي / أو جميع العطاءات، وفي منح العقد لغير صاحب العطاء الأقل.

Criteria

المعايير

1-Lowest price tender

العطاء الأقل سعراً

- If those contractors submitting tenders have already been pre-qualified, the owner may simply compare their prices and select that contractor with the lowest price

إذا كان هؤلاء المقاولون الذين قدموا العطاءات مؤهلين مسبقاً بالفعل، فيجوز للمالك ببساطة مقارنة أسعارهم واختيار المقاول بأقل سعر

- If no pre-qualification process has been used to identify qualified contractor, the owner might still award to the low tender, but it is more likely that a post-qualification process would be used to ascertain the lowest qualified tenderer.

إذا لم يتم استخدام عملية التأهيل المسبق لتحديد المقاول المؤهل، فقد يستمر المالك في منح العطاء المنخفض، ولكن من المرجح أن يتم استخدام عملية التأهيل اللاحقة لتأكيد أن المقاول صاحب أقل سعر مؤهل.

Lowest qualified tenderer

أقل عطاء مؤهل

- Contract will be awarded to the "lowest, responsive, responsible tenderer".

سيتم منح العقد إلى "مقدم العطاء الأقل، المستجيب والمسؤول

الأدنى: يعني أقل سعر.

- Lowest** means the lowest price.
- Responsive** means that the tender submittal is completely regular, with all signatures in place, all blanks filled in and all attachment, and addenda included.

المستجيب: تعني أن تقديم العطاء منتظم تماما ، مع وجود جميع التوقيعات في مكانها الصحيح ، وملء جميع الفراغات وجميع المرفقات والإضافات.

- Responsible** means qualified.

مسؤول يعني مؤهل

The term qualified

مصطلح مؤهل

- Many legal battles have resulted when contractors with lowest proposed price have been rejected because he is not qualified.

نتجت العديد من المعارك القانونية عندما تم رفض المقاولين بأقل سعر مقترح لأنه غير مؤهل.



يعتبر العرض غير منتظم A proposal is considered irregular

- If there is unauthorized addition, conditional or alternate pay item.
إذا كان هناك إضافة غير مصرح بها، عنصر دفع مشروط أو بديل.
- If the proposal does not contain a unit price for each pay item listed in the proposal, except in the case of authorized alternate pay item, for which the bidder is not required to furnish a unit price.
إذا كان العرض لا يحتوي على سعر وحدة لكل بند دفع مدرج في العرض، إلا في حالة بند الدفع البديل المعتمد، والذي لا يُطلب من مقدم العطاء تقديم سعر وحدة له.
- If the proposal contains unit prices that are obviously unbalanced.
إذا كان الاقتراح يحتوي على أسعار وحدة من الواضح أنها غير متوازنة.
- If the proposal is not accompanied by the proposal guaranty (tender bond).
إذا لم يكن العرض مصحوبا بضمان العرض (ضمان العطاء).

يجوز استبعاد العطاء اذا: **A tender may be disqualified if:**

- **It submits more than one proposal from the same firm under same or different name.**
اذا قدم المقاول أكثر من عرض واحد من باسم الشركة أو باسم مختلف.
- **There is evidence of collusion among bidders.**
هناك أدلة على التواطؤ بين مقدمي العطاءات.
- **It is considered to be in "default" for any reason.**
اذا كان هناك حالة "تقصير" أو اهمال لأي سبب من الأسباب.

Bonds

■ Bid and proposal bonds

Between 2% to 5% of the amount bid or fixed

■ Performance Bond

10% of the contract price.

10% to be taken from each bill as retention .

■ Payment Bond

To cover unpaid bills to subcontractors.

Labor and material payments bond provide for prompt payment to all those furnishing labor and/or materials to the work.

ينص ضمان العمال والمواد على الدفع الفوري لجميع أولئك الذين يقومون بتوفير العمالة و/ أو المواد اللازمة للعمل.

■ Maintenance Bond

5% of the contract price

الكفالات (التأمينات)

ضمانات العرض

بين 2 % إلى 5 % من مبلغ العطاء أو مبلغ مقطوع

ضمان الأداء (حسن التنفيذ)

10% من قيمة العقد

يتم خصم 10 % من كل فاتورة

ضمان الدفع

لتغطية الفواتير غير المسددة لمقاولي الباطن

ضمان الصيانة

5% من قيمة العقد

2- Best – value tender

أفضل عطاءات القيمة

- Factors other than low price are considered.
يتم النظر في عوامل أخرى غير السعر المنخفض.
- Series of criteria are set forth, to which tenderers respond (similar to selecting consultants).
يتم تحديد سلسلة من المعايير التي يستجيب لها مقدمي العروض (على غرار اختيار الاستشاريين).
- Those responsible for the evaluation assign a mark to each item in each response and compile the overall scores.
يقوم المسؤولون عن التقييم بتعيين علامة لكل عنصر في كل استجابة وتجميع الدرجات الإجمالية.
- The project is awarded to the contractor with the most favorable score.
يتم ترسية العطاء على المقاول صاحب أفضل نتيجة (درجات)

Example

- Key personnel (40%)
- Relevant experience (20%)
- Quality record (20%)
- Proposed methodology (15%)
- Quality assurance system (5%)

مثال

- الموظفين الرئيسيين (40%)
- الخبرة ذات الصلة (20%)
- سجل الجودة (20%)
- المنهجية المقترحة (15%)
- نظام ضمان الجودة (5%)



Notice to proceed and contract agreement

اشعار للمضي قدماً والاتفاق على العقد

- After the tenders have been opened, the owners begin a period of evaluation.
بعد فتح العطاءات، يبدأ الملاك مرحلة التقييم.
- Most tender condition provide for an acceptance period often 60 or 90 calendar days long.
تنص معظم شروط العطاء على فترة قبول غالباً ما تكون 60 أو 90 يوماً تقويمياً. (قد تصل في قطاع غزة الى 120 يوماً)
- During this time, submitted tenders may not be withdrawn.
خلال هذا الوقت، لا يجوز سحب العطاءات المقدمة.



Notice to proceed and contract agreement (cont.)

اشعار للمضي قدماً والاتفاق على العقد (تكملة)

- The owner must send a notice to the successful tenderer during this period; if it does not, the tenderer are released from this proposals.

يجب على المالك إرسال إشعار إلى المناقص الفائز خلال هذه الفترة، إذا لم يحدث ذلك ، يتم إعفاء مقدم العطاء من هذه العروض.

- The notice to proceed is the document that notifies the contractor of the acceptance of its proposal and directs the contractor to commence work (normally within 10 days).

إشعار المتابعة هو المستند الذي يخطر المقاول بقبول عرضه ويوجه المقاول لبدء العمل (عادة في غضون 10 أيام).

Notice to proceed and contract agreement (cont.)

اشعار للمضي قدماً والاتفاق على العقد (تكملة)

- It is a good practice for the owner to notify the unsuccessful tenderers as well.

ومن الممارسات الجيدة أن يقوم المالك أيضاً بإخطار مقدمي العطاءات غير الناجحين.

- The final step in contractor selection phase is the issuance of the formal contract agreement. It binds the owner and the contractor.

آخر خطوة في عملية اختيار المقاول هو اصدار اتفاقية العقد الرسمية والتي تلزم المالك والمقاول



Unbalanced Bids

العطاءات الغير متوازنة

- **Mathematically unbalanced** bid is one containing lump sum or unit price items which do not reflect reasonable actual cost.
العطاء غير المتوازن حسابيًا هو العطاء الذي يحتوي على مبلغ مقطوع أو سعر الوحدة للبنود التي لا تعكس التكلفة الفعلية المعقولة.
- It inflated prices for some items
تضخم أسعار بعض البنود
- **Materially unbalanced bid**: if the award to the bidder will result in the lowest ultimate cost.
عرض غير متوازن ماديًا: إذا كان ترسية العطاء على مقاول سيؤدي إلى أقل تكلفة نهائية.
- Front loading is considered materially unbalanced bid
يعتبر التحميل الأمامي عرضًا غير متوازن ماديًا.



Unbalanced Bids (cont.)

العطاءات الغير متوازنة (تكملة)

- **Reason for unbalanced bid** is to get money at the beginning of the project.
سبب العطاء غير المتوازن هو الحصول على المال في بداية المشروع.
- The bidder does this by overpricing the work done early in the project which is called front loading.
يقوم المقاول بذلك عن طريق المبالغة في تسعير العمل المنجز في وقت مبكر من المشروع وهو ما يسمى التحميل الأمامي.
- **Another reason:** is to maximize profits by overpricing bit items that he/she believes will be used in greater quantities.
سبب آخر هو: زيادة أسعار البنود التي يعتقد أن كمياتها ستزداد.



Thank you **for** your kind Attention