

عقود التشييد

المنافسات و العطاءات في المشاريع الإنشائية

الوحدة الثالثة: المنافسات والعطاءات في المشاريع الإنشائية

الجدارة:

يتعرف المتدرب بالتفصيل على الطرق المختلفة لاختيار المقاول لتنفيذ المشروع، وعلى أنواع العطاءات في المشاريع الهندسية. إضافة إلى محتويات العطاءات في المشاريع الهندسية. ويتعرف المتدرب على المتطلبات اللازمة في المقاولين المتقدمين للعطاء

الأهداف:

عند دراسة هذا الفصل يتعرف المتدرب على:

- أنواع ومحتويات المناقصات في المشاريع الهندسية، إضافة إلى مميزات وعيوب كل نوع من المناقصة.
- الكفاءات اللازمة في المقاول لتنفيذ المشروع.
- المراحل المختلفة التي يمر بها إعداد العطاءات، وكذلك محتويات العطاء في المشاريع الهندسية.
- مراحل ترسية العطاء وبدء العمل في المشاريع الهندسية.

مستوى الأداء المطلوب: أن يلم المتدرب بالإلمام التام بالجدارة المبينة أعلاه.

الوقت المتوقع لإنجاز الهدف: ٥ أسابيع على الأقل.

متطلبات الجدارة: لا يوجد.

طرق طرح المشاريع لاختيار المقاول الأنسب

تختلف طريقة طرح المشاريع من حيث كون المشروع خاص بالقطاع العام أو الخاص، حسب اعتبارات وأنظمة عدة. وسيتم هنا التفصيل حول ذلك:

١. مشاريع القطاع العام (الحكومي)

في معظم دول العالم (ومنها المملكة العربية السعودية) تعد المنافسة هي الأسلوب المعتمد لاختيار المقاول في مشاريع القطاع العام (الحكومي). نصت المادة التاسعة من نظام المنافسات والمشتريات السعودي على "يجب أن يتم الشراء وتنفيذ الأعمال والمشاريع بأسعار عادلة لا تزيد على الأسعار السائدة، وتعد المنافسة الوسيلة العملية للوصول إلى ذلك وفق الأحكام الواردة في النظام". كما أن هناك طريقة أخرى تطبق في حالات خاصة من مشاريع القطاع العام وهي الاتفاق المباشر. في الجزء التالي سيتم شرح طرق طرح مشاريع القطاع العام للمقاولين لاختيار الأنسب منهم:

أ- المنافسة العامة

الإدارة المسؤولة في الجهة الحكومية التي يتبعها هذا المشروع ليس لها كافة الصلاحيات لاختيار المقاول ولكن يجب أن تتبع النظام السائد في البلد لاختيار المقاول الأنسب. نظام المنافسات والمشتريات السعودي هو المحدد هنا في المملكة العربية السعودية، حيث حدد النظام أن يتم طرح المشاريع على شكل منافسة لاختيار أفضل من يتقدمون للتعاقد مع الجهة صاحبة المشروع. هذا النظام "المنافسة" يعتبر الطريقة الأمثل لتحقيق مبدأ العلانية وتكافؤ الفرص بين المقاولين والمساواة بينهم. المنافسة تنقسم إلى نوعين هما: المناقصة والمزايدة، وسيتم في الجدول رقم (٣ - ١) شرح الفرق بين النوعين:

جدول (٣- ١): مفهوم، مميزات وعيوب كل من: المناقصة والمزايدة.

مفهومها		المناقصة
هي طريقة نظامية تقوم بها الجهة التابع لها المشروع لدعوة المناقصين لتقديم عطاءاتهم وفق الشروط والمواصفات المحددة التي عملتها هذه الجهة، وذلك للوصول إلى أرخص المقاولين عطاء (مع ضرورة تساوي كافة العطاءات المقدمة بالمواصفات والشروط).		
أهم المميزات	أهم العيوب	
• يعطي الفرصة لكافة المقاولين المصنفين على نفس الفئة (حسب التصنيف المعتمد من الجهة الحكومية المنظمة، راجع أحكام تصنيف المقاولين في جزء لاحق من هذا الفصل (صفحة رقم ٣٦) لمزيد من التفاصيل) للتنافس مما يساعد على نمو مقاولين جدد في السوق المحلي.	• لايعطي الجهة المالكة، دائماً، ماكانت تتوقعه من فوائد مالية حيث إن الأرخص قد لا يكون دائماً هو الأكثر اقتصاداً. • هذا النوع قد يتعارض، في الغالب، مع المشاريع التي تتطلب الاهتمام بالاعتبارات الفنية على الاعتبارات المالية. على سبيل المثال، المشاريع ذات الاعتبارات الجمالية كتنفيذ مصيف في مدينة سياحية يستلزم الاهتمام بالنواحي الجمالية والفنية وليس المالية.	
مفهومها		المزايدة
يعتبر هذا النوع عكس المناقصة تماماً، وهي طريقة نظامية تقوم به الجهة التابع لها المشروع لدعوة المزايدين لتقديم عطاءاتهم وفق الشروط والمواصفات المحددة التي عملتها هذه الجهة، وذلك للوصول إلى أعلى المقاولين عطاء (مع ضرورة تساوي كافة العطاءات المقدمة بالمواصفات والشروط).		
أهم المميزات	أهم العيوب	
• حصول الجهة صاحبة المشروع على أعلى عائد مالي ممكن. • إتاحة الفرصة لكافة من تنطبق عليه الشروط (من المقاولين / الموردين / المستثمرين / المشغلين) لدخول المزايدة والاستفادة من هذا المشروع.	• لايمكن تطبيق هذا النوع إلا على أنواع محدودة من المشاريع الإنشائية. • تقليل الفرصة على المقاولين / الموردين / المستثمرين / المشغلين الصغار للحصول على هذه الفرصة، مما يؤدي في بعض الأحيان إلى نوع من الاحتكار.	

ب- الشراء المباشر

يعتبر هذا النوع حالة خاصة واستثنائية في مشاريع القطاع العام (الحكومي) في كثير من الأنظمة على مستوى العالم. فعلى سبيل المثال، في نظام المنافسات والمشتريات السعودي نصت المادة الرابعة والأربعون على أنه "يجوز توفير الاحتياجات الحكومية وتنفيذ أعمالها عن طريق الشراء المباشر في الحالات العاجلة على ألا تتجاوز قيمة الشراء مليون ريال". هذا يعني أن هذا الأسلوب حالة خاصة وليس أسلوباً عاماً.

٢. مشاريع القطاع الخاص

المشاريع الإنشائية في القطاع الخاص ليس لها طريقة محددة لطرح المشروع لاختيار أنسب مقاول ليقوم بتنفيذ المشروع. ذلك لأن مالك المشروع هو من يحدد معايير وتنظيماته لاختيار مقاول المشروع بما لا يتعارض مع أنظمة البلد العامة. أي أنه، في الحقيقة، لا توجد إجراءات محددة متعارف عليها في التعاقدات على مستوى القطاع الخاص. على الرغم من ذلك، فإن معظم مالكي المشاريع، و الذين لديهم أعمال إنشاءات بصورة منتظمة يتبعون إجراءات لا تشبه بالضرورة المستخدمة في مشاريع القطاع العام وهذه الإجراءات يمكن تلخيصها كالآتي:

- يختار المالك في بعض الأحيان مقاولاً معيناً بطريقة مباشرة.
- يرشح المالك أحياناً مقاولاً معيناً لمناقشة عقد معه. هذا يحدث على وجه الخصوص في المباني السكنية و المباني الصناعية والتي تتضمن أعمال تقنية عالية.
- يتم الإعلان عن المنافسة في الوسائل العامة في أغلب الأحيان لإيجاد التنافس الحر بين المقاولين (يشبه نظام المنافسة بمشاريع القطاع العام).
- يختار المالك مجموعة معينة من المقاولين ذوي السمعة الجيدة من حيث كفاءة العمل بناء على أعمال سابقة ناجحة ويتم تأهيلهم لديه لتنفيذ مشاريعه.

الإعلان عن طرح المشروع

يمكن القول بأن طبيعة المشروع ومالك المشروع يحدد طريقة الإعلان عن طرح مشروع ما. وللتنظر إلى نوعي المشاريع العام والخاص يمكن الاطلاع على الضوابط التالية:

١. مشاريع القطاع العام

هنا سيتم عرض الضوابط حسب نظام المنافسات والمشتريات السعودي، وهي:

- أن يكون الإعلان في الجريدة الرسمية (جريدة أم القرى) وفي صحيفتين محليتين.
- أن يكون الإعلان مرة واحدة على الأقل.
- يجب الإعلان بالوسائل الإعلانية الإلكترونية في موقع جريدة أم القرى وفي موقع الجهة صاحبة المشروع، مع ضرورة بقاء الإعلان في هذه المواقع حتى الموعد النهائي لتقديم العروض.
- يجب أن يتضمن الإعلان كامل المعلومات عن الأعمال الواجب تنفيذها (كاسم الجهة صاحبة المشروع / اسم ومكان المشروع / زمن ومكان وقيمة الحصول على وثائق المنافسة / مجال التصنيف / رقم المنافسة ووصفها وغرضها / زمن ومكان تقديم العروض).
- يجب أن يكون بين أول إعلان عن المشروع في الجريدة الرسمية وبين الموعد النهائي لتقديم العروض، مدة ثلاثين يوماً على الأقل (ستون يوماً للمشاريع ذات التكلفة التقديرية التي تتجاوز خمسين مليوناً).
- يجب ألا يتضمن الإعلان تحديد درجة تصنيف معينة أو اشتراط تأهيل للمتقدمين للمنافسة.

٢. مشاريع القطاع الخاص

ليس هناك ضوابط محددة للإعلان عن مشاريع القطاع الخاص، ولكن مالك المشروع له الحق في وضع ضوابط خاصة به أو الرجوع لضوابط الإعلان عن مشاريع القطاع العام.

دقة معلومات المنافسة

بالرغم من أن وثائق العقد يجب أن تكون كاملة ودقيقة، إلا أنه يجب على المالك ألا يقع في الخطأ من حيث قبوله المعلومات الواردة في وثائق المنافسة على شكلها الظاهري. وعليه فإن أية أخطاء موجودة في المنافسة يجب على المقاول أن يكتشفها قبل موعد تسليم العطاء ومناقشتها مع المالك أو الاستفسار عنها.

إذا لم يرد خلاف ذلك فإن المالك هو المسؤول الأول عن الأخطاء الواردة في وثائق المنافسة. بالرغم من ذلك فإنه قد تقع المسؤولية على المقاول - في بعض الأحيان - عندما ينكر معلومات موجودة أصلاً في الرسومات أو المواصفات الفنية للمشروع.

أسس اختيار المقاول الأنسب

إن اختيار المقاول الأنسب لتنفيذ المشروع يختلف من مشروع لآخر ومن مالك لمالك. فعلى سبيل المثال، مشاريع القطاع العام (الحكومي) يحكمها أنظمة محددة كنظام المنافسات والمشتريات الحكومية السعودي. أما مشاريع القطاع الخاص فهي تعتمد على المعايير الخاصة التي يحددها المالك وهي غالباً ما ترتبط بخبرة المقاول والقيمة الإجمالية للعقد.

لكن غالباً ما يكون حسن اختيار المقاول معتمداً على مايلي:

- السعر الإجمالي.
- سابق الخبرة وخاصة في نفس مجال المشروع.
- مؤهلات وخبرات الكادر الفني.
- تصنيف المقاول من الجهات الرسمية.
- القدرة المالية للمقاول.
- التحليل الفني من قبل المالك (أو ممثله) لبنود ومواصفات العرض المقدم.
- سمعة المقاول.
- أفضلية العرض من الناحية الفنية.

قرار المقاول بخصوص تنفيذ المشروع

يجب أن يتحمل المقاول قراره بالموافقة على ما إذا كانت شركته / مؤسسته ستكون منافساً على مشروع ما (في مشاريع القطاع العام)، أو منفذاً لمشروع ما (في مشاريع القطاع الخاص). حيث لا يخفى على متخصص من أن أي تامين (تسعير) لمشروع يكلف المقاول مبالغ مالية تزيد وتتقص حسب حجم وتعقيد المشروع. وبناء عليه فإن هناك عوامل عديدة تؤثر في قرار المقاول بخصوص تنفيذ مشروع ما من عدمه، ويمكن تلخيصها بالآتي:

- طبيعة وحجم المشروع.
- موقع المشروع.

- المالك وحالته المادية.
- مصمم المشروع.
- مدى احتياج الشركة / المؤسسة للعمل.
- قيمة الضمان المطلوب.
- مدى وجود منافسين.
- مدى إمكانية توافر العمالة.

معاينة إمكانية الإنشاء

معاينة إمكانية الإنشاء تستخدم على نطاق واسع وهي في الواقع تخص قضايا الإنشاء من حيث تقييم وثائق العقد قبل مرحلة طرح المنافسة لكي يمكن تحديد المشاكل والعقبات وإيجاد اقتراحات للمشاكل التي قد تؤثر على كفاءة تنفيذ المشروع.

على سبيل المثال، دراسة مستوى الموارد البشرية وإمكانية الحصول عليها في تنفيذ البنود المختلفة للمشروع، تكاليف وإمكانية وجود مواد معينة تلزم لتنفيذ المشروع.

ويمكن القول بأن معاينة إمكانية الإنشاء تعد من قبل فريق التصميم أثناء وضع وثائق العقد، وعادة ما تشمل خبراء في مجال الإنشاء. وأحيانا تكون وثائق العقود خاضعة لمعاينة إمكانية الإنشاء من قبل جهة مستقلة. وباختصار فإن المعاينة الجيدة لمشروع ما من حيث إمكانية الإنشاء تؤدي بالضرورة إلى تنفيذ كل بنود المشروع بسهولة ودونما أية عراقيل.

زيارة الموقع

تعتبر زيارة موقع المشروع من قبل المقاولين المتقدمين للمنافسة (في مشاريع القطاع العام) / أو الراغب بتنفيذ مشروع ما (في القطاع الخاص) من الأمور الهامة التي تساعد في حساب تقدير التكلفة لبنود المشروع المختلفة، وكذلك يتم من خلالها الكشف على الكثير من الأمور الغامضة الخاصة بالمشروع ومنها على سبيل المثال:

- دراسة حجم العوائق التي تجب إزالتها من الموقع والطريقة المثلى للتخلص منها.
- عمل دراسة على طبيعة الأرض، ومنسوب المياه الجوفية في موقع المشروع.
- الاطلاع على المنشآت المجاورة وعن الطرق المناسبة لتأمينها أثناء تنفيذ المشروع.

- دراسة إمكانية توافر الموارد المختلفة (عمالة / معدات / مواد) وكذلك مقاولي الباطن وموردي المواد في منطقة المشروع.
- مدى توافر الخدمات المختلفة في موقع المشروع مثل الكهرباء والماء.
- دراسة سبل الإعاشة لموظفي وعمال المشروع داخل الموقع.

وتجدر الإشارة أنه في حالة اكتشاف المقاول لمشاكل أو عقبات لم يرد ذكرها في الوثائق الخاصة بالمشروع فإنه يجب عليه إبلاغ المالك بها ، ثم مناقشتها لإيجاد الحلول المناسبة لها قبل التقدم بعرضه (في مشاريع القطاع العام) أو التوقيع على العقد (في مشاريع القطاع الخاص).

شروط تقديم العروض

في غالب المشاريع يقوم المالك بتحديد شروط لتقديم العروض ، توجب على المقاول الالتزام بها. هذه الشروط تعتبر أقل الاعتبارات التي تجعل عرض المقاول لا يتعرض للاستبعاد وخسارته للمشروع. مشاريع القطاع العام تعتمد نظام المشتريات والمنافسات المطبق في بلد المشروع. هنا في المملكة العربية السعودية ، نظام المنافسات والمشتريات السعودي يشترط على المقاول لتقديم عرضه مايلي (المطوع، ١٤٢٨ هـ):

- شراء وثائق المنافسة أو استلام دعوة خاصة به لتقديم عرضه.
- تقديم العرض على النماذج الأصلية المختومة من الجهة المالكة.
- تقديم مظاريف العرض مختومة بالشمع الأحمر قبل الموعد النهائي لتقديم العروض.
- تقديم العرض في المكان المحدد من قبل المالك.
- تقديم خطاب رسمي بالعرض من المقاول (أو من يمثله) موقع ومختوم بكافة مرفقاته.
- تقديم ضمان ابتدائي يتراوح بين ١ - ٢ ٪ من قيمة العرض ، وفقاً لشروط المنافسة.
- يقدم مع العرض صورة من الوثائق المطلوبة وهي (السجل التجاري ، شهادة التصنيف وفقاً لأحكام نظام تصنيف المقاولين و شهادة تسديد الزكاة و شهادة الانتساب للغرفة التجارية و رخصة الاستثمار للمستثمر الأجنبي و شهادة تحقيق نسبة السعودة و شهادة تسجيل المنشأة في التأمينات الاجتماعية).

- تقديم صورة إضافية من جداول الكميات وقائمة الأسعار، تكون مطابقة للأصل ومختومة.
- عدم تجاوز الحدود المالية المناسبة لدرجة تصنيفه (حسب نظام تصنيف المقاولين).
- لايجوز تقديم عرض بديل أو مرادف إلا إذا نصت شروط المنافسة على ذلك.
- أن يكون العرض المقدم موافقاً لشروط ومواصفات المنافسة.

أما في مشاريع القطاع الخاص فللمالك تحديد شروط تقديم العروض بما يراه يتناسب مع طبيعة مشروعه أو أسلوب التعامل مع المقاولين، شريطة ألا تتعارض هذه الشروط مع أنظمة البلد العامة.

استيفاء شروط الدخول في المنافسة

من أهم الشروط الواجب توافرها في المقاولين الداخلين في أية منافسة أن يكونوا قد خاضوا تجارب ناجحة في عمليات مماثلة أو مشابهة في طبيعتها بالعملية المطروحة في المنافسة. إضافة إلى ذلك ، يجب أن تكون المعدات الرئيسة اللازمة لإنجاز العملية في حوزة المقاول الداخل في المنافسة و تحت تصرفه في أي وقت. ومن ناحية أخرى ، يجب تحديد المهندس الذي سيقوم بتنفيذ العملية على ألا يتم استبداله بغيره إلا بعد موافقة المالك ، و عليه أيضاً أن يُرفق كشفاً بالمهمات الرئيسة التي ستستخدم في العملية مع ذكر مواصفاتها.

فترة تقديم العروض

يتم في العادة تحديد الفترة الزمنية المتاحة لتقديم العطاء في الإعلان عن المنافسة، بما يتناسب مع طبيعة المشروع ومالكه. يجب أن تكون هذه الفترة مناسبة بحيث يستطيع المقاول دراسة المشروع وتسعيره، وفي الغالب فإن المدة الزمنية لتقديم العروض تزيد في المشروعات الكبيرة والمعقدة عن المشاريع ذات الحجم الصغير أو المتوسط. فإن كان وقت تقديم العطاء ليس كافياً (وقتاً قصيراً) من حيث إعداد تامين دقيق للمنافسة فمن المحتمل أن يقع المقاول في أخطاء جسمية، مما يسبب رفع الأسعار من قبل المقاولين في مثل هذه الحالة. وعليه فإن إعطاء الوقت الكافي للمنافسة (لعمل تسعير دقيق) يعنى بالضرورة أسعاراً أنسب للجهة المالكة للمشروع.

تحديد قيمة العطاء

تتضمن الأسعار التي يذكرها المقاول في العطاء المقدم جميع المصروفات التي يتطلبها تنفيذ شروط العقد ، و من هذه المصروفات على سبيل المثال مايلي:

١. مصنعيات العمالة.
٢. توريد المهام اللازمة للعمل.
٣. شراء وصيانة و تصليح و استهلاك المهمات و الآلات المستخدمة في العملية.
٤. الخامات و المواد المستخدمة.
٥. الوقود و الماء للشرب و الاستخدامات الأخرى و المؤونة.
٦. إقامة و إنارة المنشآت المؤقتة لمهندسي و عمال المشروع.
٧. التأمين على العاملين.
٨. حراسة الموقع.
٩. الإدارة العليا للمشروع و الإدارة الفنية و باقي الإدارات.
١٠. الأرباح المستهدفة من العملية.
١١. العمالة غير الدائمة.

وتتضمن الأسعار المقدمة بصفة عامة كافة التكاليف العرضية و جميع المهمات اللازمة لتنفيذ العملية سواء نُص أو لم يُنص عليها في العقد .

ومن جهة أخرى ، توجد رسومٌ يتحملها المقاول عند استيراد بعض المواد و المهمات من الخارج و التي تتمثل في الجمارك المفروضة عليها ، و لا يُعفى منها لأي سببٍ من الأسباب و عليه ضمها لتكاليف العملية كذلك فإن العملة المتفق عليها هي التي سوف يحصلها المقاول في نهاية العملية و لا يحق له التعويض عن انخفاض قيمة العملة نظراً لتقلبات أسعار السوق ، بالإضافة إلى أن زيادة التعرفة الجمركية و رسوم الشحن و أجور العاملين و خلافه لا تمنحه حق المطالبة برفع أسعار المقاول بعد الاتفاق عليها ، و يجب على المقاول الأخذ في الاعتبار كل هذه العوامل و ما يشابهها و التي يصعب تقديرها بدقة وقت تقديم العطاء ، و أخيراً فلا يجوز له الرجوع في الأسعار المحددة عن طريقه مهما كانت المبررات.

الضمانات المالية:

تعتبر الضمانات المالية إحدى المتطلبات الأساسية في مجال المشروعات الإنشائية حيث يكاد لا يخلو أي عقد إنشائي من بند الضمان المالي (في المشاريع الحكومية الخاضعة لنظام المنافسات والمشتريات السعودي، فإنه يجب تقديم الضمانات المالية كمتطلب رئيس لقبول العرض). والضمان هو عبارة عن: وثيقة (شهادة) مالية معتمدة من أحد المصارف بقيمة مالية محددة، تغطي مالياً من قبل المقاول وتسجل باسم الجهة المالكة لمدة زمنية متفق عليها بهدف ضمان جدية المقاول أو جودة أعمال المقاول أو تنفيذه لكامل نطاق المشروع على الوجه الأمثل، و في أغلب الأحيان يقدمها المقاول إلى مالك المشروع حسب الشروط المتفق عليها. وتختلف قيمة الضمان المالي حسب طبيعة وحجم المشروع، وكذلك الأنظمة و القوانين المعمول بها في البلد المقام عيه المشروع. وفي العادة تنقسم الضمانات المالية المقدمة من المقاول في مشروعات التشييد إلى نوعين:

١. الضمان الابتدائي:

يقدّم المقاول هذا النوع من الضمان أثناء تقديمه للعطاء في حال كونه شرطاً من شروط الدخول في المنافسة وخاصة في مشاريع القطاع العام، والغرض من ذلك هو تأكيد جدية المقاول واستعداده لتوقيع العقد إذا تم ترسية المنافسة عليه ومن ثم تنفيذ المشروع. ويعتبر الضمان الابتدائي ضمان مصري في يصدر من أحد المصارف المعتمدة داخل البلد الذي يقام فيه المشروع بنسبة ١٪ (قد يصل أحياناً إلى ٢ ٪) من قيمة العقد في أغلب الأحيان وذلك حسب طبيعة وحجم المشروع. ومن المتعارف عليه أن يعاد هذا الضمان للمقاولين المتقدمين للمنافسة ما عدا المقاول الفائز بالمنافسة حيث يبقى الضمان لدى المالك لحين توقيع العقد واستبداله بالضمان النهائي.

٢. الضمان النهائي:

يقدّم المقاول الفائز بالمنافسة هذا الضمان خلال مدة إشعار المالك المقاول باختياره لتنفيذ المشروع وترسية العطاء عليه. ويقدر قيمة هذا النوع بقيمة أعلى من الضمان المالي بما يتناسب مع المالك والأنظمة التي يخضع لها المالك، في مشاريع القطاع العام الخاضعة لنظام المشتريات والمنافسات السعودي يجب ألا يقل الضمان النهائي المقدم عن ٥ ٪ من القيمة الإجمالية للمشروع. ويشترط أن يكون هذا الضمان ساري المفعول طيلة سريان العقد وحتى مرحلة التسليم النهائي للمشروع.

في العادة يتم إصدار هذا النوع من الضمانات من إحدى المصارف المعتمدة لدى المالك. وتجدر الإشارة بأن الهدف الرئيس من الضمان النهائي هو تعهد المقاول بتنفيذ بنود أعمال المشروع حسب نطاق العمل وبالشروط والمواصفات والجودة المتعاقد عليها.

شهادة / شهادات التأمين

لما لتنفيذ مشاريع التشييد من مخاطر مالية أو مخاطر في طبيعة العمل في موقع التنفيذ ، فإن أحد الحلول المطبقة في معظم مشاريع التشييد وفي معظم بلدان العالم لتقليل هذه المخاطر هو التأمين. غالباً مايكون التأمين المطلوب من المقاول المتقدم بعرضه لتنفيذ المشروع هو تأمين ضد حوادث العمل. وهي أن يؤمن المقاول على مهندسيه وفنييه وعماله المتواجدين في موقع العمل ضد أي حادث عرضي قد يواجهونه في موقع التنفيذ ، بحيث تقوم الجهة المؤمن عن طريقها بدفع تعويضات مالية ضد أي ضرر قد يحصل في موقع العمل وفق الشروط المتفق عليها. ومن الطبيعي أن يعتمد المالك جهة التأمين التي يرغب المقاول التأمين عندها.

وهناك ، في الغالب ، نوعان مطبقان في التأمين في مشاريع التشييد هما :

- التأمين الشامل على شركة / مؤسسة المقاولات بكافة موظفيها ومعداتنا.
- التأمين على كل مشروع لوحده.

أحكام تصنيف المقاولين

نظراً لاختلاف أحجام المشاريع وكذلك نسبة تعقيدها فإنه في معظم الدول على مستوى العالم يوجد جهات تقوم بتصنيف المقاولين إلى فئات بناء على حدود مالية تتناسب مع كل فئة. هذا التصنيف يبنى على عدة اعتبارات تختلف من دولة لأخرى ومن مجال أعمال لآخر ولعل من أهم هذه الاعتبارات مايلي:

- عدد المشاريع في نفس المجال (أو بمعنى آخر الخبرة).
- القدرة المالية للمقاول.
- حجم الموارد البشرية والمعدات.
- التنظيم الإداري.

هذه الاعتبارات ليس بالضرورة أن تؤخذ كلها بعين الاعتبار في تصنيف مقاول ما، ولكن لكل دولة اعتباراتها الخاصة. فمثلاً في المملكة العربية السعودية، تقوم وكالة تصنيف المقاولين التابعة لوزارة الشؤون البلدية والقروية بتحديد تصنيف لكل مقاول يرغب بذلك يتناسب مع خبرته وقدرته المالية، راجع الجدول رقم (٣ - ٢) الذي يوضح الحدود المالية لفئات تصنيف المقاولين بالمملكة العربية السعودية. هذا التصنيف مُلزم للمقاول بحدوده المالية للدخول في مشاريع القطاع العام (الحكومي) في المملكة، وليس ملزماً بالضرورة في مشاريع القطاع الخاص إلا إذا رأى المالك اعتماد التصنيف في شروطه.

جدول (٣ - ٢) الحدود المالية لفئات تصنيف المقاولين حسب وكالة تصنيف المقاولين بوزارة الشؤون البلدية والقروية بالمملكة العربية السعودية الصادر بتاريخ ٨ / ٩ / ١٤٢٧ هـ:

الرقم	المجال	الفئة	الخامسة	الرابعة	الثالثة	الثانية	الأولى
١	المباني	٥	١٥	٥٠	٢٠٠	أكثر من ٢٠٠	
٢	الطرق	١٠	٣٠	١٠٠	٣٠٠	أكثر من ٣٠٠	
٣	أعمال المياه والصرف الصحي	١٠	٣٠	١٠٠	٣٠٠	أكثر من ٣٠٠	
٤	الأعمال الكهربائية	٥	١٥	٥٠	٢٠٠	أكثر من ٢٠٠	
٥	الأعمال الميكانيكية	٥	١٥	٥٠	٢٠٠	أكثر من ٢٠٠	
٦	الأعمال الإلكترونية	٥	١٥	٥٠	٢٠٠	أكثر من ٢٠٠	
٧	الأعمال الصناعية	١٠	٣٠	١٠٠	٣٠٠	أكثر من ٣٠٠	
٨	الأعمال البحرية	١٠	٣٠	١٠٠	٣٠٠	أكثر من ٣٠٠	
٩	السدود	٥	١٥	٥٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠	
١٠	حفر الآبار	٠,١	٠,٣	٢	١٠	أكثر من ١٠	
١١	تشجير الحدائق وتنظيم المواقع	٥	١٥	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠	
١٢	المسالخ	٥	١٥	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠	
١٣	صيانة المباني	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠	
١٤	صيانة الطرق	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠	
١٥	صيانة وتشغيل أعمال المياه والصرف الصحي	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠	
١٦	صيانة وتشغيل الأعمال الكهربائية	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠	
١٧	صيانة وتشغيل الأعمال الميكانيكية	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠	

١٨	صيانة وتشغيل الأعمال الإلكترونية	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠
١٩	صيانة وتشغيل الأعمال الصناعية	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠
٢٠	صيانة وتشغيل الأعمال البحرية	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠
٢١	صيانة وتشغيل المسالخ	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠
٢٢	نظافة المدن والتخلص من النفايات	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠
٢٣	صيانة الحدائق والمنتزهات	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠
٢٤	صيانة المراكز الطبية	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠
٢٥	صيانة السدود	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠
٢٦	تقديم وتأمين الأغذية للمراكز الطبية	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠
٢٧	تقديم وتقديم الاعاشة للأفراد	٣	١٠	٣٠	١٠٠	أكثر من ١٠٠

ملاحظة: كافة الأسعار الواردة بالجدول هي بملايين الريالات.

نموذج تقديم العطاء

وثائق العطاء تحتوي عادة على نموذج يسهل عملية التحليل والمقارنة بين العطاءات بصورة سريعة وبالنسبة للمتقدمين للمنافسة فهو يحقق لهم الدقة في صياغة المعلومات وكذلك يقلل من احتمالية إهمال حساب بعض بنود المشروع. وعموما فإن نموذج تقديم العطاء عادة ما يتضمن الآتي:

- قيمة المشروع.
- زمن تنفيذ المشروع (عادة يحدد من قبل المالك).
- ضمان العطاء.
- الاتفاقية لضمان العقد.
- إشعار باستلام الملحقات الخاصة بالمشروع إن وجدت.
- قائمة بمقاولي الباطن المستخدمين في المناقصة النهائية (إذا اشترط ذلك).
- سجل خبرات و مؤهلات المقاولين المتقدمين للمنافسة.
- شهادات مصرفية ، وقائمة بالمعدات المتوفرة.
- تقرير عن أية اختبارات أولية تخص موقع المشروع (مثل جسات التربة).
- التوقيع.

إجراءات اختيار المقاول والترسية

يتم اختيار المقاول بناء على معايير يحددها المالك أو النظام الخاضع له هذا المشروع، يختلف ذلك في مشاريع القطاع العام عنها في مشاريع القطاع الخاص.

في مشاريع القطاع العام يتم فتح المظاريف بعد يوم واحد من التقديم (في معظم دول العالم، ومنها المملكة العربية السعودية). ويتولى فتح المظاريف مجموعة من الأعضاء (في نظام المنافسات والمشتريات السعودي يجب ألا يقل عدد الأعضاء عن ثلاثة) ومن ثم ترسل لجنة فتح المظاريف محضرها إلى لجنة / لجان فحص العروض. تقوم لجنة / لجان فحص العروض بتحليل العروض المقدمة من المقاولين ورفع توصيتها باختيار المقاول الأفضل (حسب المعايير والنظام المتبع). ومن المهم أن يكون عرض المقاول الموصى به مطابقاً لشروط ومواصفات العقد.

في مشاريع القطاع الخاص يختلف الوضع، فمن الممكن أن يتم تطبيق نفس الخطوات السابقة أو من الممكن تحديد طريقة خاصة بمالك المشروع (شريطة ألا تتعارض مع أنظمة البلد العامة).