

تشبيد المباني

Dr. Muain Qasem

مراحل التشييد..2

5. الشروط العامة والخاصة

- الشروط العامة:
- وهي عادة ما توجد بشكل ثابت في معظم المشاريع ذات العلاقة مثل التأمين على العمال والكفالة البنكية (التي تختلف من مشروع لآخر تبعاً لهذا المشروع، وتعني ضرورة وجود كفالة بنكية تغطي تكاليف المشروع في حالة العجز عن تغطيتها، والغرض منها محاولة ضمان جدية التقدم للعطاء وغرامات التأخير (خصم نسبة معينة لكل تأخير)
- الشروط الخاصة:
- وهي الشروط التي تتغير من مشروع لآخر حسب طبيعة العمل واتفاق الطرفين وسير العملية الإنشائية مثل توفير مكاتب إشراف بمساحة معينة، وجود مدير مشروع، مهندس موقع، مراقب أو مساح، عامل شاي وقهوة، وسيلة اتصال، سيارة، كمبيوتر وطابعة، ... إلخ.

6. العقد

- صيغة اتفاق بين طرفين لإنجاز مشروع معين، بشرط أن يكون مرضياً للطرفين.
- **ملاحظة 1:**
- المخططات، ودفتر الكميات، والمواصفات، والشروط العامة والخاصة، والعقد، تسمى جميعاً بوثائق العطاء، وهي ما تعطى لكل مقاول يدخل العطاء.
- **ملاحظة 2:**
- الأولوية في وثائق العطاء تكون للشروط الخاصة، ثم العامة، ثم دفتر المواصفات، ثم المخططات فدفتر الكميات.
- **ملاحظة 3:** المواصفات عادة ما تحكم العلاقة الفنية بين الطرفين أما جدول الكميات فيحكم العلاقة المالية بين الطرفين، والعلاقة القانونية محكومة بالشروط العامة والخاصة.

7. طرح العطاء (المناقصة):

- دعوة المقاولين للاشتراك في المناقصة. كأن تقول: تعلن بلدية غزة عن طرح عطاء رقم كذا (العطاءات في المؤسسات تتسلسل من بداية السنة فأول عطاء في عام 2005 يأخذ 2005 وهكذا حتى نهاية العام)، كما يجب أن يكون هناك وصف بسيط للمشروع الذي سيقام " / رقم 1
- فمثلاً "تعلن بلدية غزة عن طرح عطاء رقم كذا لبناء مقر جديد للبلدية يتكون من طابقين في منطقة الرمال"

- 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 ك مبلغ مقطوع بقيمة.... على هيئة شيك بنكي مستحق الصرف او 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

- 1. الطريقة العامة (مناقصة مفتوحة):
- يشارك فيها أي مقاول مصنف (مسجل لدى الهيئات التي تعتمد تصنيفاً خاصاً بها مثل تصنيف اتحاد المقاولين وتصنيف الوكالة) 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 (وينتج ذلك عن العيب الأول، 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.

الطريقة الخاصة

- 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.

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 العطاء على أقل الأسعار.
- أبرز مساوئ هذه الطريقة هو فقدان العدالة.

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 مالکها أحد المقاولين دون طرح مناقصة أو عطاء.

المقاولون في قطاع غزة

- يمكن تقسيم المقاولين في قطاع غزة كالتالي:
- درجة أولى (أ) أعلى درجة تصنيف.
- درجة أولى (ب)
- درجة ثانية
- درجة ثالثة
- درجة رابعة
- درجة خامسة
- ويجب أن تتوافر عدة شروط في المقاول لكي يتم تصنيفه.

- مثلاً المقاول درجة أولى (أ)
- يجب أن يكون لديه خبرة لا تقل عن 10 سنوات
- ولديه طاقم كامل (مدير فني، مهندس بخبرة 10 سنوات على الأقل، مدير إداري، طاقم مالي، محاسب)
- و لديه مكتب مساحته لا تقل عن 140 متر.

- وتتقسم المقاولات في قطاع غزة إلى عدة أقسام حسب تخصص أعمالهم إلى:
 - مقاول مباني،
 - طرق،
 - مياه ومجاري،
 - ميكانيكا،
 - صيانة،
 - اشغال عامة

- والأنواع الثلاثة الأولى هي المنتشرة، ويمكن أن يكون المقاول عاملاً بأكثر من فرع،
- مثلاً أن يعمل بالمباني والطرق أو بالمياه والمجاري والمباني والطرق وقد يكون مقاول عام أي يعمل بكافة المجالات والمقاول الذي يعمل بأكثر من مجال قد يكون درجته في المباني مثلاً درجة أولى أو درجته في الطرق درجة ثالثة.

فتح المظاريف والترسية وتوقيع العقد

- قبل تسليم العطاءات تشكل لجنة تسمى لجنة فتح المظاريف وهذه اللجنة تكون مكونة من مهندس أو أكثر ومحاسب وممثلين عن المؤسسة صاحبة العطاء لتقوم بعملية فتح العطاءات.
- عادة ما توضع المظاريف في صندوق أمام اللجنة في حضور المقاولين جميعاً، ويتم فتح الصندوق 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،
- قيمة الضمان البنكي،
- ملاحظات" وتعبأ هذه البيانات لكل المشتركين بالعطاء وفي حال تم فتح المظاريف ولم تجد اللجنة الضمان البنكي لأحد المشتركين يلغى عطاء هذا المقاول .

الضمان البنكي

- الضمانات البنكية ثلاث أنواع هي:
- ضمان حسن النية:
- والبعض يطلق عليه ضمان دخول العطاء، وهذا الضمان للتأكد من التزام المقاول بالعمل في حال رسو المشروع عليه وتبلغ قيمة الضمان 5 % من قيمة المشروع ولربما كان مبلغا مقطوعا أي ثابتا في بعض المشاريع.

- فعلى سبيل المثال الوكالة تطلب ضمانا بنكيا بقيمة 20 ألف دولار في مشاريع بناء المدارس التي تقوم ببنائها (السبب في عمل هذا المبلغ مقطوعا هو المشاكل التي ظهرت في حال كونه نسبة من القيمة الإجمالية للمشروع
- وفي حال رسو المناقصة على أحد المقاولين وانسحابه منها فإن قيمة هذا الضمان البنكي تصبح من حق المالك والبنك ملزم (بتسييل) بدفع قيمة الكفالة بمجرد طلب المالك وليس له الحق في الاعتراض.

- و تكون للضمان البنكي مدة محددة (3 شهور)، بحيث تتم ترسية العطاء والبدء في التنفيذ خلال هذه المدة وإن تخلف المقاول عن العمل ولم يبدأ التنفيذ خلال هذه المدة فمن حق المالك تسييل الكفالة
- ولكن بعد انقضاء مدة الكفالة يصبح الضمان البنكي لاغيا علما بأنه بمجرد أن يرسو العطاء على مقاول ويبدأ العمل به يحتفظ المالك بضمانه البنكي ويرجع كافة الضمانات للمقاولين الآخرين.

• ملاحظة/

- جميع المقاولين المتقدمين للعطاء يجب عليهم التنفيذ في حال طلب المالك أو المؤسسة ذلك ففي حال انسحاب المقاول الأقل سعرا وترسية المناقصة على المقاول الذي يليه فإنه ملزم بالتنفيذ.

ضمان حسن التنفيذ

- وقيمته 10 % من قيمة العطاء،
- وهذا المبلغ لضمان التزام المقاول بالموصفات وسلامة تنفيذ ما هو مطلوب منه،
- و يضاف إلى هذا الضمان مبلغ يخصم شهريا من كل مستخلص يتم تسليمه للمقاول فمثلا لو كان اجمالي الاعمال المنفذة مائة ألف دولار شهريا فان المالك يدفع تسعين ألف دولار فقط ويحتفظ بعشر آلاف حتى نهاية المشروع.

- وبعد أن ينتهي المشروع ويسلم تسليمًا ابتدائيًا وتقبل به اللجنة المشكلة للاستلام فإن المالك يعيد للمقاول ضمان حسن التنفيذ إضافة إلى المبلغ المحجوز و هو عشرة بالمائة 10 % من قيمة المشروع بعد أن يحضر المقاول نوع ثالث من الضمان وهو ضمان الصيانة.

ضمان صيانة

- وتكون قيمته 5 % من قيمة المشروع وتكون مدة هذا الضمان سنة ميلادية حتى تحول عليه الفصول الأربع،
- وهي فترة متعارف عليها دوليا، ولو اكتشف المالك مشاكل بالمبنى بعد تسلمه بشهر أو ثلاثة أشهر فعلى المقاول معالجتها فإن رفض ذلك فمن حق المالك أن يحضر من يصلح هذه المشاكل ويخصم ذلك من قيمة الضمان الذي في يديه - ضمان الصيانة

- ومسألة ضمان الصيانة يدفعها المقاول لإتقان عمله ولضمان التنفيذ بصورة جيدة.
- هناك ضمان ليس له قيمة مالية ومدته عشر سنوات يسمى ضمان سلامة المبنى الإنشائية بحكم القانون العام.

لجنة تقييم العطاء

- تأخذ اللجنة العطاء والتقرير وتبدأ بعملية التقييم.
- أول أعمالها هو مراجعة حسابات المقاولين وتصحيحها وبعد عملية التصحيحات وبعد الحصول على الأسعار الجديدة تتم عملية التقييم الرقمي المالي للمقاولين.
- و يتم عادة التركيز على أول 3 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 أي أن هذه اللجنة لا تبت في ترسية المناقصة.

- لجنة الترسية: وهي لجنة مسئولة في المؤسسة على أعلى المستويات تمثل مدراء الدوائر المختلفة في المؤسسة و يرأسها أكبر شخصية مرموقة في المؤسسة.
- تقوم هذه اللجنة بدراسة التقرير المرفوع لها من لجنة التقييم وتدرسه وغالبا ما ترسى على الأكثر نقاط بناء على تقييم اللجنة السابقة.
- توقيع العقد:
- بعد الانتهاء من عملية القبول يكون ضمن رسالة القبول موعد محدد من المالك للمقاول لكي يتم فيه توقيع العقد.

أمر المباشرة (محضر تسليم الموقع)

- هناك أمر يسمى أمر المباشرة قد يكون بعد 3 أيام أو أسبوع أو أي فترة زمنية يكون منصوص عليها عند توقيع العقد، أمر المباشرة عندما يوقع من المالك فهو إحياء للمقاول ببدء العمل.
- وتوقيع المقاول عليه 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 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

- 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 للمشروع.
- تقديم جدول زمني + خطة عمل.
- وقد تتطلب فترة التحضيرات أمور أخرى وقد تلغى بعض الأمور الأخرى الواردة.