

الباب الرابع - أنواع المقاولات الانشائية

تعرف المقاولات لانشاء مشروع انشائي بأنها عقد يتعهد المقاول بمقتضاه أن يقوم بانشاء وتكملة وصيانة المشروع لقاء بدل يتعهد بدفعه الفريق الآخر ، والذي هو صاحب العمل .

ومن أشيع أنواع المقاولات الانشائية استعمالاً :

- ١ - المقاولات المكالة أو مقاولات أسعار الوحدة :
(Measured Contract or Unit Price Contract)
 - ٢ - المقاولات بقيمة مقطوعة : (Lumpsum Contract)
 - ٣ - المقاولات على أساس دفع الكلفة زائد نسبة مئوية :
(Cost plus percentage Contract)
 - ٤ - المقاولات الشاملة أو تسليم المفتاح : (Package or Turnkey Contract)
 - ٥ - مقاولات (تصميم وتنفيذ) : (Design Build Contract)
- وفيما يلي تفصيل لظروف اختيار النوع المناسب من المقاولات وخصائص كل منها :
- ١ - المقاولات المكالة : (Measured Contract)

ان هذا النوع من المقاولات هو الاسلوب السائد في الاردن ، كما انه النوع المقصود في شروط دفتر عقد المقاولات .

يعدّ لهذا النوع من المقاوله جدول كميات وذلك برصد (Take Off) الاعمال المطلوبة في المخططات ، وقد يتم أحيانا تقدير الكمية ان لم تكن محددة بدقة ، ويقوم المقاول بتسعير جميع البنود في جدول الكميات ، وتتم محاسبته بعد ان يتم كيل الاعمال المنجزة فعلا في الموقع .

وحيث انه يحق لصاحب العمل احدث تغييرات بنسبة ٢٠٪ من مجمل قيمة المقاوله ، فان هذا النوع من المقاوله يتسم بالمرونة في احدث التغييرات من زيادة أو تبديل أو اضافة أو الغاء ما يذامت أسعار البنود الواردة في جدول الكميات قابلة للتطبيق .

وإذا كانت جداول الكميات والمخططات والمواصفات معدة بشمولية ووضوح كاف فان المقاول يتمكن من تسعير العطاء دون مغامرة أو التخوف من تحمّل مخاطر غير منظورة ، وبذلك يتجنب صاحب العمل أن يتكبّد تكاليف اضافية نتيجة عدم الوضوح ، ويكون المقاول مطمئنا الى أنه يحصل على استحقاقاته عما يتم انجازه فعلاً .

ويتم تقييم عروض المناقصين بمقارنة اجمالي قيم العطاءات وبعد تقييم أسعار بنود الاشغال المختلفة والتزام المناقصين بشروط ومواصفات دعوة العطاء .

٢ - المقاوله بقيمة مقطوعة : (Lumpsum Contract)

في هذا النوع من المقاوله يجب اعداد وثائق العطاء والمخططات بشكل مفصل ودقيق ولا يشترط أن تتضمن بالضرورة جدول كميات يفصل بنود الاعمال المختلفة .

يستعمل هذا الاسلوب عندما يكون المشروع متضمنا عدة عمليات انشائية وتجهيزات يصعب تجزئتها وكيلاها ، ولهذا النوع من المقاوله ميزات ومساويء :

فاذا كانت المخططات والمواصفات وشروط العطاء واضحة ودقيقة ومفصلة ، وكان المقاول المتقدم للمناقصة خبيرا يتسعير مثل هذه العطاءات ، وقام باعداد دراسة وافية للكميات قبل تسعير العطاء ، مثل هذا النوع من المقاوله يمكن ادراج الميزات التالية له :

١ - يتم تحديد قيمة المشروع برقم معتمد ، وتحديد مدة الانجاز ، مما يساعد صاحب العمل في ضبط موازنته والتأكد من تاريخ الانجاز .

٢ - يقلل من الجهد المطلوب لاجراء عمليات الكيل والحسابات من قبل كل من صاحب العمل والمقاول وذلك اعتماداً على طريقة اعداد كشوف الدفعات .

أما إذا لم تكن المخططات ووثائق العطاء مفصلة ودقيقة ، ولم يتم المقاول بالتأكد من كميات العمل المطلوبة قبل تسعير العطاء ، فإن المقاول يضطر إلى المغامرة والتخمين عند وضع الأسعار ، مما ينتج عنه بالتالي كلفة إضافية يتكبدها صاحب العمل ، أو خسارة لفرصة الحصول على العمل من قبل المقاول .

٣ - مقابلة الكلفة زائد نسبة مئوية من الكلفة :

(Cost plus percentage of the Cost Contract)

يستعمل هذا النوع من المقابلة في ظروف خاصة عندما لا يكون وصف العمل محددا ، أو لا يوجد متسع من الوقت لاجراءات اعداد وثائق عطاء مفصلة أو مكالمة ، وقد يتم البت في استعمال هذا النوع من المقابلة بالمفاوضة والتلزم ، حيث يعهد إلى مقاول أن يقوم بتنفيذ الاشغال .

في هذه الحالة يتعين على المقاول أن يحفظ قيودا دقيقة ومفصلة لمراقبة التكاليف ، ويرفعها إلى المهندس أولا بأول للتدقيق فيها والتأكد من صحتها ، ويدفع للمقاول مقابل ما يؤديه من جهد في ادارة المشروع نسبة مئوية تضاف إلى الكلفة الحقيقية ، قد تصل إلى (١٠ - ١٥٪) من قيمة العقد .

وبالرغم من مرونة هذا النوع من المقابلة (والذي غالبا ما يستعمل في بعض مشاريع القطاع الخاص) إلا أن هنالك بعض المتأخذ عليه مثل : -

- أ - ليس من السهل تحديد موازنة المشروع ومدة الانجاز من قبل صاحب العمل .
- ب - قد يساء استعمال هذا النوع من المقابلة إذا لم يتم صاحب العمل باستخدام مستشار مؤهل لضبط ادارة المشروع ومتابعته حيث ان المقاول قد يستغل الظرف فلا يحاول الاقتصاد في شراء اللوازم أو المواد أو حصر النفقات ، لأنه ينتظر نسبته المئوية فكلما زادت التكاليف زادت حصته . ولذا عمدت بعض الجهات إلى استعمال الاسلوب المطور عن هذا الاسلوب باستعمال اسلوب الكلفة زائد نسبة محددة (Cost plus a Fixed Sum) وذلك للحد من استغلال الظروف من قبل المقاول .

٤ - المقاولات الشاملة (تسليم مفتاح) : (Turnkey Contract)

ويتم تقدير أسعارها بمبلغ مقطوع حسب النسق الذي تم شرحه في مقابلة النوع الثاني (بالمقطوعة) ، ويستعمل عادة في انشاء المجمعات الصناعية أو مشاريع مباني القطاع الخاص .

٥ - مقاوله (تصميم وتنفيذ) : (Design Build Contract)

في هذا النوع من المقاولات يطلب الى المقاول أن يقدم عرضاً متكاملًا للقيام بأعداد الدراسات اللازمة للمشروع وخطة العمل ثم تنفيذه تنفيذاً كاملاً ، وهو نوع متقدم من المقاولات يستخدم في حالات محددة لتنفيذ بعض المشاريع الصناعية أو مجمعات المباني السكنية الضخمة ، حيث يقوم صاحب العمل بتحديد متطلباته بوصف عام يحدد فيه برنامج العمل وعدد الوحدات أو القدرة الانتاجية وما يلزم من مرافق أو تجهيزات لوحدات المشروع. وفي هذا النوع من المقاوله يحاول المقاول أن يعرض البدائل الهندسية والحلول الاقتصادية بما يُعرف بمصطلح (Value Engineering) ويكون عرضه خاضعاً لموافقة صاحب العمل في مراحل المختلفة ، يساعده في ذلك مستشار هندسي مؤهل في مجال ادارة المشاريع :

ولهذا الاسلوب ميزة انه يمكن مباشرة العمل في بعض اشغال المشروع قبل اعداد الدراسات والتصاميم بكاملها ما دام برنامج العمل ومتطلباته قد حددت ، مما يختصر وقت التنفيذ .

اتئلاف الشركات لانجاز مشاريع معينة : (Joint Venture)

للمشاريع المعقدة والمحتوية على عدة عناصر ، أو لبعض المشاريع ذات الطبيعة الخاصة أو لتحقيق النوع الخامس من المقاولات المشار اليه آنفاً ، قد لا يستطيع أي مقاول منفرد أن يقوم بالعمل ضمن سقف إمكانياته واختصاصه ، وعندما تنفق شركتان أو أكثر لتوفير جميع الاختصاصات و/أو الإمكانيات المطلوبة لتنفيذ المشروع ، مما يجدر ملاحظته بهذا الصدد ما يلي :

١ - إن يتم عمل اتفاقية اتئلاف بين فرقاء الاتئلاف ، يحدد فيه دور كل منهم في عمليه التنفيذ ، وتكون مسؤولياتهم (مجتمعين ومنفردين) بالتكافل والتضامن ، أي انه اذا قصر أحدهم في اداء مهمته ، قام الآخرون باداء ما عليه من التزام ، ولذا فانه يتعين على كل شريك في الاتئلاف أن يقدر المسؤوليات التي قد تترتب على تقصير أحد أطراف الاتئلاف .

٢ - يتعين على صاحب العمل في مثل هذه الحالة ، ان يدقق في اتفاقية الاتئلاف للتأكد من مضمينها ، وبيان مسؤوليات كل فريق من فرقاء الاتئلاف :

٢ - يجب ان يتم تسجيل كل شركة من شركات الائتلاف أو ان تقوم الشركات المؤتلفة بتكوين شركة خاصة جديدة ، حسب نظام السجل التجاري المعمول به رسميا قبل توقيع اتفاقية العقد ، وذلك لغاية تنفيذ مشروع معين ، وينتهي الائتلاف بانجاز الالتزامات التعاقدية المترتبة على الائتلاف .

* * *

معايير تصنيف وتأهيل المقاولين :

يصنف المقاولون في فئات أو درجات حسب مؤهلاتهم وامكانياتهم التالية :

- ١ - رأس المال والملاءة المالية .
- ٢ - الجهاز الفني والجهاز الاداري للشركة .
- ٣ - الخبرة السابقة للشركة في مجالات الاشغال المختلفة .
- ٤ - ملكية المعدات .
- ٥ - الأداء السابق .

وعند تأهيل المقاولين يضاف الى المعايير السابقة :

- ١ - حجم الالتزام - أي مقادير وإعداد المشاريع التي ينفذها المقاول عند تأهيله .
- ٢ - الاختصاصات الدقيقة السابقة ، أي إن كان قد نفذ المقاول مشروعا مماثلا وتقدير مستوى ادائه فيه .
- ٣ - الضمانات المالية الاضافية . . . الخ .

كما أنه من المعلوم بان الهدف من التأهيل هو اختيار قائمة صغرى من بين المتقدمين وليس بالضرورة اختيار كل مقاول قادر على تنفيذ المشروع .

الباب الخامس - المناقصات واجراءاتها

تقوم الدوائر والهيئات العامة والشركات بممارسة طرح العطاء (Tenders or Bids) بتطبيق مبدأ المنافسة الحرة واعطاء الفرص المتكافئة للمقاولين القادرين على القيام بتنفيذ الاشغال ، أو المستشارين المؤهلين لتقديم الخدمات الهندسية ، وتحكم هذه العملية عدة مبادئ أصبح متعارفا عليها في المجال الدولي .

وتتبع الاساليب التالية في طرح العطاءات أو دعوة المناقصين لتقديم العروض ومنها :

- ١ - المناقصات التنافسية المفتوحة (Open Competitive Tenders)
- ٢ - الدعوات الخاصة (Special Invitations)
- ٣ - التفاوض والتلزم (Negotiation and Assignment)
- ٤ - استدراج العروض (Request for Proposals)

وفيما يلي شرح لكل من هذه الاساليب وظروف استعمالها وميزاتها :-

- ١ - المناقصات التنافسية المفتوحة : (Open Competitive Tenders)

وهي الطريقة التي تنص عليها غالبية أنظمة الاشغال وتعليمات العطاءات حيث يدعي لتقديم العروض المقاولون من فئة تصنيف معينة ، وذلك لتحقيق المبدأ العام للمنافسة الحرة والمساواة بتكافؤ الفرص ، ومن حيث المبدأ يحال العطاء على مقدم أفضل العروض المناسبة المستوفية لشروط المناقصة ، وترد كلمة المستوفية أو المستجيبة

(Responsive) هنا للتأكد من ان المناقص - قيد الاعتبار - يجب أن يكون قادرا ومتمتعا بملاءة مالية ، ومالكا لخبرة سابقة مناسبة ، ومتمكنا من تقديم الضمانات المالية المطلوبة . وقد وزد في المادة (٦) من نظام الاشغال الحكومية النص التالي :

يراعى ما يلي عند احالة أي عطاء : -

(التقييد بافضل الاسعار والكلفة لمصلحة الخزينة عند تنفيذ الاشغال ، مع مراعاة درجة الجودة المطلوبة والشروط الافضل وامكانية التنفيذ في المدة المحددة ، ومدى قدرة المقاول للقيام بالعمل المطلوب حسب الشروط والمواصفات) ، وهو نفس المضمون الذي يرد في العرف الدولي في تقييم المناقصات ضمن تعبير (أقل العروض المقيّمة أو اقل العروض المستوفية) : (Lowest Evaluated Tender)

ومع ان هذا الاسلوب شائع الاستعمال ونتائجه بشكل عام ملبية للغرض الذي تطرح من اجله ، الا أنه يسجل ضده ما يلي : -

أ - قد يجد صاحب العمل نفسه مضطراً لاحالة العمل على صاحب العرض الاقل سعرا ، بدون قناعة تامة في توفر العوامل الاخرى غير المالية .

ب - يتردد بعض المقاولين الاكفيا من الدخول في مناقصات من هذا النوع لانهم يشعرون بأن التنافس على ترخيص الاسعار يؤدي الى ضياع جهودهم وأوقاتهم ، ويكبدهم تكاليف اعداد المناقصة ، دون ان يتوقعوا نجاحهم في الحصول عليها .

ج - ان الاحالة على صاحب اقل الاسعار - اذا كانت الاسعار متدنية - مقارنة بمعدلات الاسعار الراضجة ، قد يؤدي بالنتيجة الى الحصول على نتائج غير مرضية من حيث المواد أو المصنعية ، لكل من صاحب العمل والمقاول .

٢ - الدعوات الخاصة : (Special Invitations)

هنالك مشاريع لها طبيعة خاصة ولا تنفذها سوى شركات منتجة أو صانعة مثل محطات الارسال الاذاعية أو انتاج الاعلاف أو مراكز التبريد وغيرها ، وهي مشاريع متخصصة يجب على صاحب العمل أن يراعي فيها ما يلي : -

أ - الكلفة الاولى .

ب - كلفة التشغيل واستهلاكها من الطاقة .

ج - توفر قطع الغيار والصيانة .

ولذلك يلجأ صاحب العمل لحصر دعوات المناقصة في الجهات الصانعة المؤهلة وذلك من خلال أحد اسلوبين : -

ا - دعوة عدد منتخب من تلك الشركات ، الصانعة ، وبحيث تدعى بضع شركات (خمسة الى سبعة) مثلاً .

ب - الاعلان عن دعوة تأهيل مسبق (Prequalification) للشركات الراغبة فتقوم تلك الشركات بتقديم معلومات تأهيلها الى صاحب العمل وتدرس طلبات التأهيل، تلك بناء على المعلومات حول رأس مال الشركة ووضعها المالي ، وجهازها الفني والمعدات التي تملكها ، وخبراتها السابقة ، وادائها ، ويتم بالنتيجة اختيار قائمة صغيرة مؤهلة ، وتدعى هذه القائمة فقط لتقديم عروض المناقصة .

بهذه الطريقة يمكن تجنب دخول المناقصين الذين يتناحرون على ترخيص الاسعار كما يتوقع أن تشترك الشركات بعروض جديّة ومستجيبة .

٣ - التفاوض والتلزم : (Negotiation)

في بعض الظروف ، يجد صاحب العمل نفسه مضطراً لدعوة مقاول أو صانع واحد أو أكثر لتقديم عروض مباشرة ، وذلك في احدى الحالات التالية : -

ا - في حالات استثنائية ومستعجلة لمواجهة حالة عامة وطارئة .

ب - عندما لا يكون هنالك وقت كاف يسمح باجراءات طرح العطاء .

ج - لغرض توحيد الاليات والتجهيزات أو قطع الغيار التبديلية .

د - عند التعاقد على خدمات هندسية او فكرية متخصصة .

هـ - اذا كان من غير الممكن الحصول على تنفيذ الاشغال أو الخدمات الهندسية أو اللوازم الا من مصدر واحد .

وفي هذه الحالة ، يتم دراسة العروض المقدمة بالتفصيل ، ثم يختار أفضل العروض ويناقش صاحبها بمحتويات عرضه ، وبعد المناقشة وتحديد جميع الأمور والشروط والاسعار ، يتم اتخاذ قرار بالاحالة .

وحيث إنه يلجأ الى استعمال هذا الاسلوب في ظروف استثنائية ، وبمنافسة محدودة ، فان صاحب العمل قد يتكبد كلفة أعلى ، الا انه يمكن الاستفادة من البدائل المالية والفنية للحلول المختلفة كحصوله المفاوضة قبل الاحالة .

لا يُصنّف هذا الاسلوب ضمن أساليب طرح العطاءات ، ولكن صاحب العمل يمكنه أن يدعو المبحّثين لتقديم عروض لتنفيذ عمل أو خدمة أو شراء لوازم ، وينظر في هذه العروض ، فإن وجد فيها ما يلبيّ مطالبه بكلفة معقولة ، قبل العرض ، واكمل مرحلة مناقشة المناقص وتكليفه بالعمل ، وان لم يجد فلا يعتبر العرض ملزماً لأي طرف .

* * *

اجراءات العطاءات (Tendering Procedure)

ل طرح أي عطاء ، يجب اعداد وثائق العطاء بشكل متكامل وتوزيعها على المناقصين الراغبين بالاشتراك من الفئات المعينة ، ويجدر بنا أن نميز هنا بين وثائق عطاء المقاوله للانشاء ووثائق عطاء تقديم الخدمات الهندسية ، وما يجب أن تتضمن كل من هذه الوثائق : -

١ - مناقصات الاشغال : يجب أن يتوفر في وثائق المناقصة ما يلي :

أ - المخططات التنفيذية .

ب - الشروط العامة والشروط الخاصة للمقاوله ، بما فيها الضمانات المالية المطلوبة .

ج - بيان اسم صاحب العمل واسم المهندس المصمم والمهندس المشرف .

د - المواصفات الفنية العامة والمواصفات الخاصة بالمشروع .

هـ - جداول الكميات والاسعار .

و - الشروط المطلوب توفرهما في المقاولين المناقصين .

٢ - مناقصات الخدمات الهندسية : يجب أن يتوفر في وثائق المناقصة ما يلي :

أ - برنامج المتطلبات الأساسية لوضع الدراسة والتصميم .

ب - مخططات الاراضي والمواقع التنظيمية .

ج - فكرة صاحب العمل عن المشروع وموازنته المقدرة .

د - الشروط المطلوب توفرهما في المستشار المناقص .

وإذا تم اعداد الوثائق المطلوبة هذه ، تعد دعوة العطاء وتشتمل عادة على ما يلي :

أ - التعليمات للمشتريين بالمناقصة • (Instruction to Tenderers)

ويقصد بها توضيح الأمور التالية :

- ضرورة قيام المناقص بزيارة الموقع والتعرف على طبيعة التربة ، واحوال اليد العاملة ، ولا يجوز اصدار المقاول اذا لم يتم بالزيارة أو ادعى مستقبلا بأن بعض الأمور كانت موضوع حفاء بالنسبة له .

- مراحل تسليم العمل أن كان التسليم مطلوباً على مراحل .

- حق صاحب العمل بتجزئة العطاء .

- شروط تقديم عرض المناقصة ؛ وطريقة تقييم العروض .

ب - نماذج عرض المناقصة والكفالات وعقد الاتفاقية وتتضمن ما يلي :

نموذج عرض المناقصة : (Form of Tender)

ويشمل الصيغة التي يقدم المناقص بها عرضه ، والمقصود بها أن تكون بصيغة واحدة لوضع المناقصين على قاعدة واحدة عند دراسة العروض ، ويشتمل النموذج على (قيمة العرض الاجمالية) وعلى التزام المناقص بعرضه لمدة الالتزام والتي تكون عادة لمدة (٩٠) يوماً .

ج - ملحق نموذج عرض المناقصة : (Appendix to Form of Tender)

وهو جدول بالقيم الاساسية المتغيرة بالنسبة للمشروع ومنها :

- قيمة كفالة المناقصة .

- مدة الانجاز .

- قيمة التأمين المطلوب ضد الغير .

- غرامة التأخير .

- قيمة كفالة حسن التنفيذ .

- قيمة كفالة الصيانة .

- تحديد المحتجزات من الدفعات الشهرية (٥ - ١٠٪) من الدفعات .

- قيمة الحد الادنى للدفعة الشهرية .

- السلفة (الدفعة المقدمة) .

د - الضمانات المالية (الكفالات) : (Financial Guarantees)

تحدد الكفالات على النحو التالي :

- كفالة المناقصة (Tender Guarantee) كمبلغ مقطوع وليس كنسبة مئوية ، ويحسب هذا المبلغ على أساس (٢-٣٪) من القيمة المقدرة للعطاء ، وتكون سارية المفعول لمدة التزام المقاول بعرضه .

- كفالة حسن التنفيذ : (Performance Guarantee) وتكون بنسبة ١٠٪ من قيمة العقد ، وتظل سارية المفعول حتى تاريخ التسليم الاولي للمشروع ، تحل محل كفالة المناصمة ، ثم تستبدل عند التسليم بكفالة الصيانة .

- كفالة الصيانة : (Maintenance Guarantee) وتكون بنسبة ٥٪ من قيمة المشروع النهائية بعد الانجاز ، وتغطي مدة الصيانة التي تتراوح عادة بين سنة وستين .

هـ - غرامة التأخير : (Liquidated Damages)

كمرشد لتحديد قيمة غرامة التأخير التي تعبر عن تقدير للاضرار الناتجة من تاخر المقاول في انجاز وتسليم الاشغال الى صاحب العمل ، يقوم صاحب العمل بتقديرها مسبقا ، وتنص تعليمات العطاء على انها تقدر بحوالي (١٠ / ٨ - ١ / ٨) معدل الانتاج اليومي لكل يوم تأخير غير مبرر .

ويلاحظ انه قد حدد سقف لمجموع غرامة التأخير بحدود (١٥٪) من قيمة العقد ، وان كانت هذه الغرامة لا تشمل بدل الاضرار الاخرى التي قد يتكبدها صاحب العمل من مخالفات المقاول من جراء عدم الوفاء بالتزاماته بموجب احكام العقد .

و - صيغة الاعلان عن طرح العطاء : (Advertisement for Tender)

يتم الاعلان في صحيفة يومية او اكثر ، محتويا على المعلومات التالية :

- اسم المشروع ، واسم صاحب العمل وعنوانه .
- وصف العمل الذي يتضمنه المشروع .
- فئات ودرجات المقاولين او المستشارين المدعويين .
- ثمن نسخة المناقصة ، ويكون هذا المبلغ غير مسترد .
- مكان وموعد ايداع عروض المناقصات .

تقديم العروض وفتحها (Submittal of Tenders)

١ - تودع العروض في صندوق العطاءات في المكان والموعد المحددين في الاعلان ، وتتبع عادة احدى الطريقتين التاليتين في تقديم العروض :

ا - تقديم عرض المناقصة ضمن مغلف واحد يحتوي على العرض المالي وعلى اجابات المناقص على الشروط والبيانات المطلوبة منه في دعوة العطاء ، ويتم دراسة العرض المالي مقرونا بالشروط الاخرى وتقييمها لاقرار الاحالة .

ب - تقديم عرض المناقصة ضمن مغلفين منفصلين (Two Envelope System) ويكون المغلف الاول محتويا على (العرض الفني) - المعلومات عن المناقص وخطته المقترحة لتنفيذ العمل وحجم التزاماته ، ويكون المغلف الثاني محتويا على (العرض المالي) .

في هذه الحالة تفتح مغلفات العرض الفني في الجلسة الاولى ، وتقيم العروض الفنية بموجب ما ورد من شروط في دعوة العطاء ، ويتم اختيار عدد من العروض الفنية المستوفية لشروط الدعوة ، وتفتح عروضها المالية . أما عروض المناقصين غير المستوفية من الناحية الفنية ، فتعاد لهم مغلفات عروضهم المالية مختومة كما جرى ايداعها .

٢ - كمبدأ عام يكون فتح العروض علنيا وبحضور من يرغب من المناقصين المشتركين في المناقصة ، وتعلن أسماء المشتركين وقيم العروض كما وردت (قبل التدقيق) .

٣ - لا تعبل العروض التي لم يرفق بها كفالة المناقصة المطلوبة .

دراسة العروض وتقييمها (Evaluation of Tenders)

١ - يتم دراسة كل عرض مقدم من النواحي الفنية ومنها :

- أ - تصنيف المقاول أو المستشار، وحجم التزامه مقارنة بالسقف المسموح له به .
- ب - خطته المقترحة لتنفيذ العمل ، أو نظام التجهيزات التي يقترحها .
- ج - المعدات والجهاز الفني الذي يقترح استخدامه .
- د - أية متطلبات أخرى منصوص عليها في دعوة العطاء .

٢ - يدرس العرض المالي - ويكون التركيز اضافة الى (القيمة الاجمالية للعرض) على أسعار البنود ، وهل الاسعار متوازنة ، وما هو مستواها عند مقارنتها بالاسعار الرابحة ، ويجب استبعاد العروض غير المتوازنة والعروض المحتوية على اي شطب أو تشويش أو تحفظات منافية لشروط الدعوة .

قرار الاحالة (Award Decision)

ينظر في العروض عادة لجان للبعطاءات تكون مشكلة بموجب انظمة الاشغال الساندة ، ويكون لهذه اللجان صلاحيات تعمل ضمنها : ولهذه اللجان صلاحية استدعاء المناقصين لمناقشتهم حول تحليل اسعارهم او تحفظاتهم بشكل لا يعدل من ترتيب المناقصين بالنسبة لاسعار عروضهم . وبصدور قرار الاحالة تكون قد انتهت مهلة طرح العطاء وتقديمه وتقييمه والقرار حول اجالته . ثم يبلغ المناقص الفائز بالقرار ، ويشرع بأعداد عقد الاتفاقية .

* * *

مصطلحات شائعة في شراء واستيراد المواد واللوازم :

- * (Proforma Invoice) : فاتورة مبدئية .
- * (Free on Board of Ship) : (F. O. B.) اي أن البضاعة خالصة الثمن تسليم ظهر السفينة .
- * (Ex. Factory, Ex. Works) : الشراء تسليم المصنع ، وتنتهي مسؤولية البائع في المصنع عند التسليم ويتحمل المشتري جميع المسؤوليات بعد ذلك .
- * (C. & F.) Cost & Freight : أي أن البضاعة خالصة الثمن بما فيها تكاليف انتاجها وتكاليف النقل البحري الخاص بها .
- * (C. I. F.) Cost, Insurance & Freight : أي أن البضاعة خالصة الثمن بما فيها قيمة البضاعة والتأمين والنقل حتى ميناء الوصول .

وفي هذه الحالة يتحمل البائع مسؤولية استخراج شهادات التصدير ، وعمليات التوضيب والتحميل في ميناء التصدير ونفقات بوالص التأمين والشحن حتى ميناء الوصول ، ويصدر تفويضا للمشتري باستلام البضاعة ، بينما يتحمل المشتري استخراج شهادات الاستيراد واستلام البضاعة في ميناء الوصول .