



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا



كلية الدراسات العليا

بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الهندسة المدنية – إدارة تشييد

بعنوان:

العوامل المؤثرة علي عطاءات مشروعات التشييد في السودان

FACTORS AFFECTING CONSTRUCTION PROJECT
TENDERS IN SUDAN

إعداد

سلمي محمد حسب الله علي

إشراف الدكتور

صلاح الدين عبدالعزيز عجمان

أكتوبر 2017

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

يقول الله تعالى:

{وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عَالَمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ

فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ}

صدق الله العظيم

(التوبة- 105)

إهداء

إلى الذي غاب عني بجسده و لكن روحه لا تفارقني
-إلى من سيبقى نجمة في سماء حياتي تضيء لي الظلمات
إلى والدي المرحوم بإذنه تعالى

إلى من منحني الحياة الي من علمتني كيف اخطو اول خطوه
إلى بسمة الحياة وسر الوجود الي من كان دعائها سر نجاحي
وحنانها بلسم جراحي ،الي من يعود لها الفضل فيما انا به الان
إلى الحبيبة الغالية امي.

إلى كل من علمني حرفا في كل مسيرتي التعليمية .
إلى كل المهتمين بمجال الهندسة المدنية اهديكم جميعا هذا البحث.

الباحث

شكر و عرفان

قال تعالى "ومن شكر فانما يشكر لنفسه ومن كفر فإن ربي غني كريم "

(النمل - 40)

وقال صلي الله عليه وسلم "من لم يشكر الناس لم يشكر الله عز وجل.."

اتقدم بجزيل الشكر والعرفان لكل من قدم لي النصح والتوجيه في اعداد هذه الرسالة واخراجها بهذه الصورة، واطم بجزيل الشكر والتقدير الدكتور صلاح الدين عبد العزيز عجبان علي التشجيع والمجهود الكبير الذي بذله معي ولم يبخل لي بوقته ولا خبرته وإرشاداته وكذلك الشكر موصول لكل الاساتذة بجامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ،كلية الدراسات العليا لما قدموه لنا من نصح وإرشاد لاتمام هذا البحث المتواضع.

اتوجه بوافر الشكر والعرفان الي جميع المهندسين والمهتمين بصناعة التشييد والزملاء بوزارة التخطيط العمراني لتعاونهم ومساهماتهم معي في ملء إستبيان الدراسة.

-الشكر الخاص إلي كل من شجعني ووقف إلي جانبي و إلي من تحملوا الكثير الكثير من أجلي.

"أمي ، زوجي ، أبنائي."

والحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات

الباحث

مستخلص

نبعت فكرة البحث من خلال ممارسة عملية العطاءات والعوامل المؤثرة عليها في صناعة التشييد. حيث تناول هذا البحث تعريف العطاءات وأنواعها والمستندات التي تحتوي عليها وكيفية تسعير العطاء وفرزه واسناده الي المقاول المناسب والاختفاء في العطاءات والعوامل المؤثرة علي العطاءات.

تم تصميم استبيان لجمع المعلومات وتكون مجتمع البحث من الشركات العامة في قطاع التشييد بولاية الخرطوم وتم توزيع (٧٥) نسخة وكان العائد منها (٦٠) بمعدل استجابة (٨٠)% وتم التحليل بالبرنامج الاحصائي (SPSS) وبرنامج (Excel) لمعالجة وتحليل النتائج.

من النتائج التي توصل اليها البحث ، ان عملية العطاءات تعتبر عاملا اساسيا وموثر بدرجة كبيرة علي اختيار المقاول المناسب والكفاء ومن ثم نجاح المشروع واكتماله في الزمن المحدد والموازنة المناسبة وبالجودة المطلوبة. وايضا معرفة العوامل المؤثرة سلبا وايجابا علي العطاءات ومدى تاثير ذلك علي نجاح المشروع.

واوصي البحث بوجود اساس واضح لترسية العطاءات حيث بعض الجهات تحتكم الي السعر والاخري الي الجودة والمسألة متفاوتة.

قانون تصنيف وتاهيل المقاولين الذي يضع اي شركة حسب امكانياتها لتتقدم للعطاءات هذا القانون يحتاج الي ادارة وسرعه في التطبيق.

تقليل عدد الشركات المرخص لها بالعمل في السوق مقارنة بحجم العمل لوجود شركات كثيرة تتنافس على العطاء إلى حد وصلت فيه الأسعار إلى اقل من الميزانية المحددة.

Abstract

The idea of research came through the practice of tenders and the factors affecting them in the construction industry in Sudan. The research contains the definition of bids, types and documents that contain them as they are in the tenders and the factors affecting the bids.

The questionnaire was designed to collect information and the research community from the public companies in the sector of construction industry in Khartoum state was distributed 75 copies of questionnaire were 60, with a response rate of 80% .The analysis of the statistical package for Social Scienses SPSS program and the EXCEL program to analysis of the result .

Of the results of research in the bidding process is considered a key factor and asignificant impact on the selection of the contractor and then the success of the project and its completenss within (time, cost and quality required) and also know the factors affecting positively and negative on bids and the impact of it on project .

The research recommended that there be a clear basis for the awarding of tender , where some of the parties under the price and the other to the quality and the issue is different .

The classification and rehabilitation program for contractors , which puts any company according to its capabilities to provide tender and this program needs to be in the application .

Reduce the number of companies licensed to work in the market compared to the size of the work of the existence of many companies compete for the price to the extent that the prices reached bellow the budget specified.

فهرس المحتويات

الرقم	الموضوع	الصفحة
-	الاية	i
-	إهداء	ii
-	شكر و عرفان	iii
-	مستخلص البحث	iv
-	Abstract	v
-	فهرس المحتويات	vi
-	قائمة الاشكال	x
-	قائمة الجداول	Xii

الباب الأول: المقدمة ومكونات البحث

١-١	المقدمة	١
٢-١	اهداف البحث	٣
٣-١	مجال البحث	٣
٤-١	مشكلة البحث	٤
٥-١	اسئلة البحث	٥
٦-١	اهمية البحث	٦
٧-١	منهجية البحث	٦
٨-١	هيكله البحث	٦

الباب الثاني : الإطار النظري

١-٢	تمهيد	٨
٢-٢	أنواع العطاءات	٨
١-٢-٢	أنواع العطاءات من حيث اعتبار نوع المشتركين فيها وعددهم	٨

١١	أنواع العطاءات من حيث الإعلان عنها	٢-٢-٢
١٢	أنواع العطاءات من حيث اعتبار بلد المناقصين	٣-٢-٢
١٢	أنواع العطاءات من حيث الغرض منها	٤-٢-٢
١٣	مراحل تكوين العطاءات	٣-٢
١٣	مرحلة طرح العطاء	١-٣-٢
١٥	مرحلة تقديم العروض	٢-٣-٢
١٥	مرحلة فحص العروض والبت فيها	٣-٣-٢
١٦	مرحلة إبرام العقد	٤-٣-٢
١٨	شروط تقديم العروض	٤-٢
١٩	استيفاء وشروط الدخول في المنافسة	٥-٢
١٩	فترة تقديم العروض	٦-٢
٢٠	مدة قيام العطاء	٧-٢
٢٠	تحديد قيمة العطاء	٨-٢
٢٣	الضمانات المالية	٩-٢
٢٣	الضمان الابتدائي للعطاء	١-٩-٢
٢٤	الضمان النهائي للعطاء	٢-٩-٢
٢٤	شهادات التأمين	١٠-٢
٢٥	احكام تصنيف المقاولين	١١-٢
٢٦	نموذج تقديم العطاء	١٢-٢
٢٧	اهم مستندات العطاء	١٣-٢
٢٧	الوثائق المطلوبة مع طلب العطاء	١٤-٢
٢٧	مراحل العطاء	١٥-٢
٣٠	لجنة فتح المظاريف	١٦-٢
٣٠	اجراءات اختيار المقاول والترسية	١٧-٢
٣١	الممارسة (بعد العطاء)	١٨-٢
٣١	مبدأ المساواة	١٩-٢
٣١	تقييم العطاءات	٢٠-٢
٣٢	تقييم العطاءات فنيا	١-٢٠-٢

٣٣	تقييم العطاءات ماليا	٢-٢٠-٢
٣٣	بيع أعمال العقد	٢١-٢
٣٤	انسحاب المناقص الفائز	٢٢-٢
٣٤	٢٣-٢ الاخطاء في العطاءات	٢٣-٢
٣٧	اهم الظواهر السلبية والمخالفات	٢٤-٢

الباب الثالث : منهجية البحث

٣٩	تمهيد	١-٣
٣٩	منهجية البحث	٢-٣
٣٩	المصادر الثانوية	١-٢-٣
٤٠	المصادر الأولية	٢-٢-٣
٤٠	مجتمع البحث	٣-٣
٤١	عينة البحث	٤-٣
٤١	تصميم الاستبيان	٥-٣
٤٢	جمع و تحليل البيانات	٦-٣

الباب الرابع : النتائج والمناقشة

٤٣	تمهيد	١-٤
٤٣	تفسير النتائج	٢-٤
٤٣	المناقشة	٣-٤
٤٤	الجزء الاول البيانات الاولية	١-٣-٤
٥١	الجزء الثاني اسئلة الاستبيان	٢-٣-٤

الباب الخامس: الخلاصه والتوصيات

٧٨	الخلاصة	١-٥
٧٩	التوصيات	٢-٥
٨٠	الدراسات المستقبلية	٣-٥

الخاتمه

المراجع

الملاحق

قائمة الأشكال

الرقم	الشكل	الصفحة
(١-٢)	مراحل المناقصة	١٧
(٢-٢)	مكونات سعر العطاء	٢٢
(٣-٢)	اجراءات العطاءات	٢٩
(١-٤)	فئة أعمار المستجيبين	٤٤
(٢-٤)	أنواع مهن المستجيبين	٤٥
(٣-٤)	الموهل الاكاديمي للمستجيبين	٤٦
(٤-٤)	صفة المستجيبين	٤٧
(٥-٤)	خبرة المستجيبين	٤٨
(٦-٤)	نوع قطاع الموسسه	٤٩
(٧-٤)	طبيعة عمل الموسسة	٥٠
(٨-٤)	رائ المستجيبين في المنهجية المحلية لعملية العطاءات	٥١
(٩-٤)	رائ المستجيبين في المنهجية المعيارية لعملية فرز العطاءات	٥٢
(١٠-٤)	رائ المستجيبين في لائحة الشراء والتعاقد ٢٠١٤	٥٣
(١١-٤)	راي المستجيبين في تفضيل نوعية العطاءات المحدودة	٥٤
(١٢-٤)	رائ المستجيبين في تاثير المحسوبيات والعلاقات الخاصة في فرز العطاءات.	٥٥
(١٣-٤)	رائ المستجيبين في جوانب القصور في فرز العطاءات	٥٦
(١٤-٤)	رائ المستجيبين في التفاوت في العروض.	٥٧
(١٥-٤)	رائ المستجيبين في تباين العروض من حيث الزمن	٥٨
(١٦-٤)	رائ المستجيبين في تباين العروض من حيث التكلفة	٥٩
(١٧-٤)	رائ المستجيبين في دقة تقدير التكلفة.	٦٠
(١٨-٤)	رائ المستجيبين في تقدير التكلفة والزمن.	٦١
(١٩-٤)	رائ المستجيبين في تقدير التكلفة حسب نوع العقد.	٦٢
(٢٠-٤)	رائ المستجيبين في مهنية عملية العطاءات	٦٣
(٢١-٤)	رائ المستجيبين في توزيع المشروعات عن طريق العطاءات	٦٤

٦٥	رأى المستجيبين في العدالة والشفافية في العطاءات.	(٢٢-٤)
٦٦	رأى المستجيبين في اللجان المتخصصة في تقديم وفرز العطاءات	(٢٣-٤)
٦٧	رأى المستجيبين في السرية والتحفظ في فرز العطاءات.	(٢٤-٤)
٦٨	رأى المستجيبين في الاهتمام بالنواحي المالية للمشروع اكثر من الجمالية	(٢٥-٤)
٦٩	رأى المستجيبين في الارتفاع الملحوظ في سعر العطاء	(٢٦-٤)
٧٠	رأى المستجيبين في اهمية الضمان الابتدائي	(٢٧-٤)
٧١	رأى المستجيبين في التسعير للعطاء يتضمن كافة التكاليف.	(٢٨-٤)
٧٢	رأى المستجيبين في ارتباط اقل عطاء بالجودة الاقل	(٢٩-٤)
٧٣	رأى المستجيبين في قبول اقل عطاء من حيث التكلفة	(٣٠-٤)
٧٤	رأى المستجيبين في الضمانات المالية في العطاءات	(٣١-٤)
٧٥	رأى المستجيبين في الاخطاء في جداول الكميات	(٣٢-٤)
٧٦	رأى المستجيبين في انخفاض سعر العطاء عن القيمة المعيارية	(٣٣-٤)

قائمة الجداول

الرقم	الجدول	الصفحة
(١-٤)	فئة أعمار المستجيبين	٤٤
(٢-٤)	أنواع مهن المستجيبين	٤٥
(٣-٤)	الموهل الاكاديمي للمستجيبين	٤٦
(٤-٤)	صفة المستجيبين	٤٧
(٥-٤)	خبرة المستجيبين	٤٨
(٦-٤)	نوع قطاع الموسسه	٤٩
(٧-٤)	طبيعة عمل الموسسة	٥٠
(٨-٤)	رائ المستجيبين في المنهجية المحلية لعملية العطاءات	٥١
(٩-٤)	رائ المستجيبين في المنهجية المعيارية لعملية فرز العطاءات	٥٢
(١٠-٤)	رائ المستجيبين في لائحة الشراء والتعاقد ٢٠١٤.	٥٣
(١١-٤)	رائ المستجيبين في تفضيل نوعية العطاءات المحدودة.	٥٤
(١٢-٤)	رائ المستجيبين في تاثير المحسوبيات والعلاقات الخاصة في فرز العطاءات.	٥٥
(١٣-٤)	رائ المستجيبين في جوانب القصور في فرز العطاءات	٥٦
(١٤-٤)	رائ المستجيبين في التفاوت في العروض.	٥٧
(١٥-٤)	رائ المستجيبين في تباين العروض من حيث الزمن.	٥٨
(١٦-٤)	رائ المستجيبين في تباين العروض من حيث التكلفة.	٥٩
(١٧-٤)	رائ المستجيبين في دقة تقدير التكلفة.	٦٠
(١٨-٤)	رائ المستجيبين في تقدير التكلفة والزمن.	٦١
(١٩-٤)	رائ المستجيبين في تقدير التكلفة حسب نوع العقد.	٦٢
(٢٠-٤)	رائ المستجيبين في مهنية عملية العطاءات	٦٣
(٢١-٤)	رائ المستجيبين في توزيع المشروعات عن طريق العطاءات.	٦٤
(٢٢-٤)	رائ المستجيبين في العدالة والشفافية في العطاءات.	٦٥
(٢٣-٤)	رائ المستجيبين في اللجان المتخصصة في تقديم وفرز العطاءات.	٦٦
(٢٤-٤)	رائ المستجيبين في السرية والتحفظ في فرز العطاءات.	٦٧
(٢٥-٤)	رائ المستجيبين في الاهتمام بالنواحي المالية للمشروع اكثر من الجمالية	٦٨
(٢٦-٤)	رائ المستجيبين في الارتفاع الملحوظ في سعر العطاء	٦٩
(٢٧-٤)	رائ المستجيبين في اهمية الضمان الابتدائي	٧٠
(٢٨-٤)	رائ المستجيبين في التسعير للعطاء يتضمن كافة التكاليف.	٧١
(٢٩-٤)	رائ المستجيبين في ارتباط اقل عطاء بالجودة الاقل	٧٢
(٣٠-٤)	رائ المستجيبين في قبول اقل عطاء من حيث التكلفة	٧٣

٧٤	رأى المستجيبين في الضمانات المالية في العطاءات	(٣١-٤)
٧٥	رأى المستجيبين في الأخطاء في جداول الكميات	(٣٢-٤)
٧٦	رأى المستجيبين في انخفاض سعر العطاء عن القيمة المعيارية	(٣٣-٤)

الباب الاول

المقدمة ومكونات البحث

١-١ المقدمة:

تعتبر صناعة التشييد من الصناعات الاساسيه التي تؤثر علي كل نواحي الحياة فهي توجد البنيه التحتيه .وهي صناعه خدميه للقطاعات الاقتصادية والصناعية وعادة تقدم منتجاتها حسب طلب معين واهداف محددہ.

ولصناعة التشييد دورهم في التنميه حيث تاخذ نسبة كبيرة في النشاط الاقتصادي العالمي.وهي صناعة متفردة مقارنة مع قطاعات الاقتصاد الاخرى وتتالف صناعة التشييد من مجموعة كبيرة من الموردين والمقاولين المستقلين وتتميز صناعة التشييد بدخل عالي.

ان التحديات التي تواجه صناعة التشييد في السودان وخاصة في الظروف الحالية تحتم علي العاملين فيها التفكير الجدي من اجل دفع عجلة التقدم في مجال المقاولات نحو الافضل . (هادي صالح وفائق محمد ٢٠٠٧).

ان مشاريع التشييد تصمم وتنفذ حسب احتياجات صاحب العمل وضمن برنامج وكلفة معقولة وإذا لم يكن صاحب العمل هو المنفذ فانه يحتاج إلي مقاول ذي خبرة وقدرة كافية لتحمل المسؤولية لجميع مراحل تنفيذ المشروع . (هادي صالح وفائق محمد ٢٠٠٧).

تتميز مشروعات التشييد بانها ذات طابع فريد وغير متكرر،وتتصف بالتغيير والتطوير الدائم.

معظم مشاريع التشييد كبيرة الحجم ومعقدة ، ولذلك لابد من خلق إدارة واعية من شأنها أن تشرف على عملية تخطيط وجدولة ورقابة عملية تنفيذ المشاريع المختلفة ، وتعتمد هذه العملية على كفاءة ومهارة المخطط أو المشرف على تنفيذ المشروع وتطورت إلى أكثر من ذلك بحيث أصبحت تتبع لهذا الغرض الأساليب العلمية المختلفة.

ولذلك لنجاح المشروع لابد ان تتبع كل الخطوات الصحيحه ابتدا من التخطيط الاولي وحتى التسليم النهائي.

وهذه الخطوات تتمثل في المراحل الاتية :

مرحلة دراسة الجدوى.

مرحلة المستندات الاولية.

مرحلة تقدير التكلفة والزمن.

مرحلة العطاء.

مرحلة التعاقد.

مرحلة التنفيذ.

مرحلة التسليم

سيتطرق هذا البحث الي مرحلة مهمة وهي مرحلة العطاء وكل مايحيط بها . فقد

اختار الباحث هذا الجانب لموضوع البحث وبالتحديد ما يتعلق بإعمال العطاءات والعوامل المؤثرة سلبا وايجابا.

١ - ٢ اهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى:

- ١- اتباع الطرق والاساليب التي تضمن جودة الاداء في العمل التنفيذي .
- ٢- معرفة الظواهر السلبية والمخالفات التي يتوجب تجنبها وعدم تكرارها مستقبلا بالعطاءات .
- ٣- معرفة الاسس المتبعة لترسية العطاءات في المشاريع الاتشائية.حيث بعض الجهات تحتكم للسعر واخري تبحث عن الجودة والمسألة متفاوتة .
- ٤- معرفة المراحل والاجراءات التنظيميه التي تضمن تحقيق مبدأ السريه والمنافسه الحره لارساء العطاء علي صاحب العرض الافضل .
- ٥- معرفة العوامل المؤثرة سلبا وايجابا علي المناقصات .

١-٣ مجال البحث:

ادارة صناعة التشييد تتكون من عدة مراحل ومن اهم هذه المراحل مرحلة العطاءات حيث يتم تحديد واختيار المقاول المناسب لتنفيذ المشروع .هذه العملية معقده وتحتاج الي الكثير من البيانات والخبرات وهي تحوي جوانب فنية ،ادارية ،مالية ،وقانونية.هنالك العديد من المشاكل التي تواجه عملية العطاءات خاصة فيما يتعلق بالعروض التي يقدمها المتنافسون.

اهتم هذا البحث بالعوامل المؤثرة علي العطاءات حيث تعد المناقصات ذات اهمية كبيره في التعاملات الماليه المعاصره.فهي احدي الطرائق الشائعه في الشراء وتنفيذ المشروعات الكبيره للمؤسسات الحكوميه والخاصه.

١-٤ مشكلة البحث:

من خلال خبرة الباحث في مجال صناعة التشييد فقد لاحظ أن هنالك بعض المشاكل التي تصاحب عملية العطاءات فمثلاً بعض المتنافسين يتقدمون بعروض منخفضة الأسعار وفي حالة إرساء العقد عليهم وعند بداية التنفيذ يكتشفون ضعف الاسعار وعدم مواكبتها لاسعار السوق مما يؤدي الي المطالبات بالزيادة وربما الي تقليل الجودة.

ايضا هنالك بعض المشاكل التي تتمثل في تواطو المتنافسين في حالة العطاءات بالقائمة المختصرة مما يؤدي الي ارتفاع في العروض المقدمة.

قلة خبرة لجان العطاءات وعدم وجود منهجية واضحة لاجراء العملية تشكل معضلة واضحة في سير هذه العملية.

اختيار المالك لاقل الاسعار قد يؤدي الي نتائج سلبية من حيث جودة العمل .

وايضا وجود بعض المحسوبيات والعلاقات الخاصه التي تؤثر كثيرا في اختيار المقاولين.

كما يلجأ بعض المقاولين الي وضع اسعار مبالغ فيها في حالة عدم الرغبه في دخول المناقصه بدلا عن الاعتذار لتجنب ازالة اسمه من قائمة المالك نتيجة تكرار الاعتذار.

من الصعب متابعة المقاول ومراقبته ومحاسبته وخاصة اذا كان المقاول احد مؤسسات المالك .

وايضا عدم اشراك ممثلين عن المقاولين عند فتح العطاءات في بعض الاحيان . واخيرا عدم امتلاك بعض الشركات سجلا للعروض المسلمه الي صندوق المناقصه.

كثرة عدد الشركات المرخص لها بالعمل في السوق قياسا بحجم المشروعات التي تطرح الآن مما جعل شركات كثيرة تنافس على السعر إلى حد وصلت فيه الأسعار إلى اقل من الميزانية المحددة للمشروع والجهة صاحبة المشروع لا تحرك ساكناً. دخول بعض الشركات الأجنبية العملاقة والتي تعتبر خارج نطاق المنافسة نظرا لحجمها وإمكاناتها الهائلة وفوزها بنصيب الأسد من المشروعات الكبيرة بالسوق المحلية. (هادي صالح وفائق محمد ٢٠٠٧)

١ - ٥ اسئلة البحث:

اعتمد هذا البحث علي الاسئلة الاتية:-

١-هل تتم عملية العطاءات في السودان بطريقة مهنيه ؟

٢-هل يوجد تفاوت ملحوظ في العروض المقدمة؟

٣-هل توجد منهجيه محلية لعملية ادارة العطاءات؟

٤- هل يرتبط اقل عطاء بالجودة الاقل ؟

٥-هل الاهتمام بالناحية الماليه اكثر من الاهتمام بالنواحي الفنيه للمشروع ؟

٦-١ أهمية البحث:

تأتي أهمية هذا البحث في ان صناعة التشييد تشهد نهضة كبيرة خاصة بعد دخول رؤوس اموال اجنبية وشركات خارجية مما يستدعي تصحيح العمليات المتعلقة بهذه الصناعة مثل اعمال العطاءات التنافسية واعداد وصياغة العقود والاعمال الاخرى .

٧-١ منهجية البحث:

اعتمد الباحث في اعداد هذه الدراسة علي منهجية علمية تمحورت في اطارين :

الاطار النظري وفيه اطلع الباحث علي مجموعة من المراجع من كتب ومقالات وبحوث في هذا المجال ووضع مرجعية نظرية محكمة.

اما الاطار الثاني فهو الدراسة العملية حيث تم جمع بيانات موضوع البحث من واقع مجتمع البحث الذي يشتمل علي مجموعة من شركات المقاولات والمكاتب الاستشارية والمهندسين العاملين في المجال عن طريق اداة الاستبيان حيث اختيرت بنية بحثية بطرق احصائية ومن ثم تم تحليل البيانات وتفسير النتائج علي هذا الاطار النظري وصولا الي مؤشرات وتوصيات عامة في المجال تعمل علي الحد من الآثار السالبة لمشكلة العطاءات .

٨-١ هيكلية البحث:

١-٨-١ الباب الاول: المقدمة

يشتمل علي مقدمة عامة للبحث ومعرفة مشكلة البحث واهداف واهمية البحث

١-٨-٢ الباب الثاني: الاطار النظري

يشمل هذا الباب كل ما يتعلق بالمعطيات وانواعها

١-٨-٣ الباب الثالث: منهجية البحث

يشمل هذا الباب علي المنهجية المتبعة في البحث والبيانات وكيفية الحصول عليها

١-٨-٤ الباب الرابع: النتائج والمناقشة

يتم في هذا الباب عرض نتائج البحث ومناقشتها

١-٨-٥ الباب الخامس: الخلاصة والتوصيات

يحتوي هذا الباب علي الخلاصة واهم التوصيات التي توصل اليها الباحث

الباب الثاني: الاطار النظري

٢-١ تمهيد:

المناقصة (العطاء) لغة على وزن مفاعلة، وهي من صيغ المبالغة التي تفيد التكرار، وهي مشتقة من الفعل نَقَصَ ينقُصُ نقْصاً ونقصاناً ونقيصةً.

المناقصة اصطلاحاً هي طريقة نظامية لشراء سلعة أو خدمة تلتزم فيها الإدارة (الجهة الإدارية) بدعوة المناقصين لتقديم عطاءاتهم (عروضهم) وفق شروط ومواصفات محددة لأجل الوصول إلى أرخص عطاء بافتراض تساوي العطاءات في سائر المواصفات والشروط (ابراهيم محمد شاشو ٢٠١١).

٢-٢ أنواع العطاءات :

٢-٢-١ أنواع العطاءات من حيث اعتبار نوع المشتركين فيها وعددهم:

• عطاءات عامة أو مفتوحة:

وهي التي يسمح بالاشتراك فيها لعدد غير محدود من المناقصين. وتلتزم الجهة المعلنة عنها باختيار صاحب السعر الأقل من عروض المتقدمين فيها للتعاقد معه،

وتتبع إجراءات النشر في الصحيفة الرسمية تحقيقاً لمبدأ المنافسة والعلانية والمساواة.

والعطاءات العامة تعد الأصل والقاعدة في التعاقد لشراء المنقولات وتقديم الخدمات وأعمال

المقاولات والتوريدات، أما العطاءات الأخرى فتعد استثناء من هذه القاعدة.

(ويلجأ إلى هذا النوع من العطاءات عندما يتوقع أن يكون عدد المناقصين كبيراً)

❖ مميزات العطاءات المفتوحة:

- ١- تسمح بظهور مقاولين جدد يدخلون مجال العمل، وهذا يعطي فرصة أيضاً لشركات المقاولات الحديثة للمنافسة، مما يثري سوق العمل ويرفع من مستوى التنفيذ في هذه النوعية من المشاريع .
- ٢- تجنب او علي الاقل تقليل تاثير المحسوبيات في تحديد المقاولين او اختيار شركات بعينها للقيام بتنفيذ المشروعات .
- ٣- الحصول علي افضل البدائل والعروض وذلك بسبب شدة المنافسة المفتوحة بين المقاولين
- ٤- تجنب الاتفاقات بين مجموعة مقاولين علي تحديد تكلفة معينة او تقسيم العمل بينهم كما يحدث احيانا في حالة العطاءات المحدودة . (رامز مصطفى ٢٠١٤)

❖ عيوب العطاءات المفتوحة:

- ١- زيادة عدد المقاولين المتنافسين في هذا النوع من العطاءات يؤدي الي زيادة التكلفة الغير مباشرة للمشروعات حيث يقوم كل مقاول بترحيل تكلفة دراسة المشروعات التي لم ينجح في الفوز بها الي المشروعات الاخرى.
- ٢- قد يضطر صاحب القرار الي اختيار المقاول الذي قدم اقل الاسعار مع عدم تاكده من قدرة هذا المقاول علي تنفيذ المشروع بالموصفات والاشتراطات المطلوبة.
- ٣- اختيار المالك لاقل الاسعار قد يؤدي الي نتائج سلبية من حيث جودة العمل .

٤- قد يلجا كثير من المقاولين الذين تقدموا باسعار منخفضة وتم اختيارهم لتنفيذ المشروع وبعد بدأمرحلة التنفيذ، وبعد اكتشافه ان الاسعار غير مرضية الي تقليل الجودة ، والي المماثلة بهدف الحصول علي مبالغ تعويضية من المالك .

٥- احجام كثير من شركات المقاولات الكبرى عن الدخول في العطاءات المفتوحة ، نظرا لارتفاع مصروفاتها الادارية واضطرابها الي خفض الاسعار لمنافسة الشركات الصغيرة.

• عطاءات محدودة أو مقيدة:

وهي التي يسمح ويقتصر الاشتراك فيها على عدد محدد من الموردين بشرط ثبوت كفاءتهم المالية والفنية وتوفر حسن السمعة.

ويلجأ إلى هذه العطاءات استثناء لتحقيق مصلحة مالية وفنية، ولذلك ينبغي أن يكون هناك مسوغ لإجرائها حتى لا تعد مخلة بمبدأ المساواة وتكافؤ الفرص بين المتنافسين المتوقع أن يكون عددهم قليلاً، وتوجه في هذه العطاءات خطابات رسمية لمن تتوافر فيهم الأهلية للاشتراك في العطاء.

❖ مميزات العطاءات المحدودة:

- ١- سهولة اختيار اقل الاسعار وذلك بسبب اختيار المقاولين مسبقا.
- ٢- تقليل عدد المقاولين المتقدمين للعطاء يؤدي الي خفض المصروفات الادارية والي تقليل مخاطر فشل المشروع.
- ٣- الاختيار المسبق لعدد محدد من المقاولين يمكن المقاول من وضع قيمة ربح مناسبة مما يرفع من جودة العمل والمحافظة علي المواصفات المطلوبة .

❖ عيوب العطاءات المحدودة:

- ١- وجود بعض المحسوبيات والعلاقات الخاصة التي تؤثر كثيرا في اختيار المقاولين الذين يتم دعوتهم لدخول العطاء.
- ٢- ارتفاع الاسعار والتكلفة بصفة عامة عن نظام العطاءات المفتوحة.
- ٣- يلجا بعض المقاولين في هذا النوع من العطاءات الي وضع اسعار مبالغ فيها جدا في حالة عدم الرغبة في دخول العطاء، وذلك بدلا من الاعتذار ،حتي يستمر في التعامل مع الجهة صاحبة المشروع .
- ٤- قد يلجا المقاولون المدعون الي دخول العطاءات المحدودة الي عمل اتفاق بينهم علي رفع التكلفة ،وتترك المشروع لاحدهم ،نظير تبادل منافع اخري ،او تقسيم المشروعات بينهم .

٢-٢-٢ أنواع العطاءات من حيث الإعلان عنها:

- ١-عطاءات علنية: وهي العطاءات التي يحضر فيها المناقصون إلى الجهة صاحبة العطاء لتقديم أسعارهم بصورة علنية، ويتناقصون في السعر إلى أن ترسو العملية على صاحب السعر الأقل، فهي تشبه المزايمة العلنية.
- ٢-عطاءات سرية: وهي الأصل في العطاءات، فالقاعدة العامة أن تكون العطاءات سرية بحيث تتم بطرائق تقديم المناقصين عروضهم وأسعارهم المكتوبة ضمن مظاريف مختومة بالشمع الأحمر وموقعة، وتوضع هذه المظاريف في صندوق العطاءات المزود بقل دون إمكان استعادته

منه، وعلى هذا لا يجوز لأحد الاطلاع عليها قبل موعد فتح المظاريف. (ابراهيم محمد شاشو ٢٠١١)

٢-٢-٣ أنواع العطاءات من حيث اعتبار البلد:

١- عطاءات خارجية: وهي العطاءات التي لا يقتصر الاشتراك فيها على الموردين المحليين بل يشترك فيها أيضاً موردون من خارج البلاد، ويتم الإعلان عنها داخل البلاد وخارجها.

ويلجأ إلى هذا النوع من العطاءات في الحالات التي تبلغ فيها قيمة العطاءات حداً كبيراً، كما في عقود الإنشاءات الضخمة التي تتطلب إمكانات كبيرة على مستوى الشركات العالمية.

٢- عطاءات داخلية: وتعرف أيضاً بالعطاءات المحلية، وهي التي يقتصر فيها على الموردين المحليين أي في داخل البلاد؛ ويكتفى فيها بالإعلان في الصحف المحلية.

ويلجأ إلى هذا النوع في الحالات التي لا يزيد فيها قيمة العطاء على حد معين، وهذا يختلف من دولة إلى أخرى. (ابراهيم محمد شاشو ٢٠١١)

٢-٢-٤ أنواع العطاءات من حيث الغرض منها:

١- عطاءات توريد: وهي العطاءات التي يكون الغرض منها توريد سلع أو خدمات أو أشياء منقولة من مستلزمات الجهة طارحة العطاء.

٢- عطاءات مقاوله: وهي العطاءات التي يكون الغرض منها إنشاء مبانٍ أو منشآت أو صيانة أو ترميم مبانٍ ومنشآت، فمحلها الأشياء غير المنقولة، وغالباً ما تتعلق بالعقارات والأشياء.

إن تحقيق مبدأ المساواة بين المتقدمين للعبء وتكافؤ الفرص بينهم يعد من أهم المبادئ التي تقوم عليها العطاءات، وهذا يستوجب إتاحة الفرصة لأكبر عدد ممكن من المتقدمين في المشاركة وذلك عن طريق الإعلان عن العطاء في الصحف ووسائل الإعلام على نطاق واسع حتى يصل خبرها إلى أكبر عدد ممكن كما يفترض وجود لجان مراقبة لعملية فتح المظاريف وتحديد صاحب العطاء الأقل، وهذه اللجان تقوم برقابة فعالة لمنع أي تجاوز أو محاباة أو رشوة أو تسريب معلومات قبل فتح المظاريف والبت فيها.

وإن هذا التكافؤ والتقارب في الفرص والمساواة في النظر والمعاملة ركن من أركان المنافسة الحرة الذي يقوم عليها الاقتصاد الإسلامي. (ابراهيم محمد شاشو ٢٠٠١)

٢-٣ مراحل تكوين العطاءات:

هنالك عدة مراحل لعملية العطاءات وهي :

٢-٣-١ **مرحلة طرح العطاء:** وهذه المرحلة تبدأ من الحاجة إلى طرح العطاء لتأمين شراء

مستلزمات أو سلع أو إنجاز مشروع ما لحاجة الجهة طارحة العطاء، ويجري هذا عبر خطوتين:

(أ) - إعداد مستندات العطاء: تُعد مستندات العطاء عن طريق تحديد الحاجة الفعلية من

توريد السلع أو إنجاز المشروع وتوافر الاعتماد المالي اللازم في الموازنة.

ثم يشرع بإعداد مواصفات تفصيلية وتصميم ورسومات وجداول تتعلق بموضوع العطاء، وبناء

على ذلك يمكن تقدير القيمة المالية التقريبية لعقد العطاء.

ويتوافق ذلك مع تحديد الشروط والتعليمات اللازمة للمشاركين في العطاء والإجراءات الواجب اتباعها لتنفيذ العقد؛ مع بيان الجزاءات المترتبة على الإخلال بأحكام العقد وشروطه.

ثم يضمن كل ذلك في دفتر خاص يسمى ب (دفتر الشروط) وي طرح مع بدء التقدم للعطاء مع تحديد سعر خاص لهذا الدفتر يدفعه كل من يرغب بالاشتراك في العطاء.

(ب)- مرحلة الإعلان عن العطاء: تجري العطاءات بالإعلان في الصحف ووسائل

الإعلام لإتاحة المجال لتقدم الراغبين في التعاقد معها ولضمان وصول الإعلان إلى أكبر عدد

ممكن من الموردين، والإعلان يقتصر على الصحف المحلية إن كانت العطاءات داخلية، أما إن كانت العطاءات خارجية فيجب الإعلان عنها في الصحف الأجنبية أيضاً.

ويجب أن يتضمن الإعلان عن العطاءات الأمور الآتية: تحديد العمل المراد تنفيذه، مدة تقديم

العروض، ثمن دفتر الشروط، وقيمة الضمان الابتدائي والنهائي، ومدة سريان العرض.

هذا ما يتعلق بالعطاءات العامة، أما العطاءات الخاصة أو المحدودة فالدعوة لتقديم العروض

تجري بموجب كتب رسمية تتضمن البيانات التي تتضمنها العطاءات العامة كلها، وتوجه هذه

الخطابات إلى أصحاب العلاقة التي ترغب الجهة بالتعاقد معهم.

٢-٣-٢ مرحلة تقديم العروض:

بعد أن يحصل الراغبون في الاشتراك في العطاء على دفتر الشروط، وبعد أن يقوموا بدراسة موضوع العطاء ومواصفاته وشروطه، فإن وجدوا في أنفسهم القدرة والرغبة في التعاقد مع الجهة المعلنة يتقدم الراغب بالاشتراك بعطائه إلى الجهة طارحة العطاء بعد أن يودع مبلغ الضمان الابتدائي ومقداره ١-٢% من قيمة العقد.

وينبغي الإشارة إلى أن العطاءات المقدمة ملزمة للمناقصين المقدمين لها بمجرد تقديمها ولا يملكون سحبها أو تغيير أسعارها، أو إجراء أي شطب أو تعديل في وثائق المناقصة ومستنداتها.

وهناك حالات يطلب من المقاول فيها تقديم طرق التنفيذ ووسائله قبل النظر في اسعاره

وفي هذه الحالة يتقدم المقاول بعطائه من جزئين :

الجزء الاول: ويشمل التفاصيل عن الاسئلة الفنية المطروحة في العطاء ووسائل التنفيذ والحلول المرادفة ويفتح هذا الجزء اولاً ويتم التقييم الفني .

الجزء الثاني : يقدم في نفس الوقت مع الجزء الاول ويشمل الجزء الخاص بلاسعار والفئات

ولكن لاينظر فيه الا بعد التقييم الفني .(محمود عبدالحميد حلمي ١٩٨٠)

٢-٣-٣ مرحلة فحص العروض والبت فيها:

ويقصد بهذه المرحلة اختيار أفضل المتقدمين مع الجهة المعلنة، وتبدأ أولاً بفتح المظاريف وكشف العروض. وتتولى ذلك لجنة فتح المظاريف فتتأكد لذلك ويبدأ عملها في الموعد الذي حدد فيه الإعلان عن العطاء؛ وتتمثل مهمتها في فتح صندوق العروض والتأكد من سلامة أختام

المظاريف وفتح المظاريف وإعلان القيمة الإجمالية لكل عرض بعد التوقيع عليه. (ابراهيم محمد

شاشو ٢٠١١)

ويحق لهذه اللجنة استبعاد أي عطاء لم يكن مستوفياً للشروط أو مخالفاً لأحكام المناقصة.

ثم تتولى لجنة البت التحقق من مطابقة العرض للشروط والمواصفات، وفحص العروض واختيار

العرض الأقل سعراً بعد أن تقوم بالمفاضلة بين العطاءات التي أحيلت إليها من لجنة الفحص،

ثم ترفع توصياتها بقبول العطاء الأفضل إلى جهة تختص بإبرام العقد.

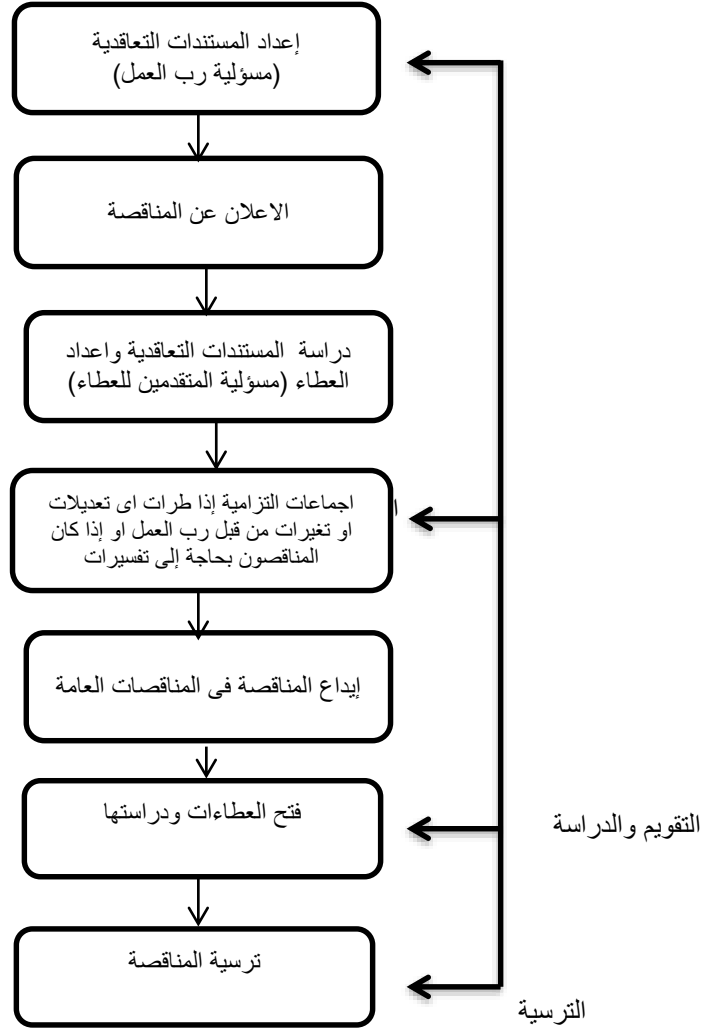
٢-٣-٤ مرحلة إبرام العقد:

بعد البت في العروض وإرساء العطاء على صاحب العطاء الأقل من الناحية المالية تقوم الجهة

المختصة بإبرام العقد بإخطار الفائز بالعطاء.

ويتعين على صاحب العلاقة من رسي عليه العطاء تقديم الضمان النهائي قبل توقيع العقد.

والضمان النهائي يتراوح من ٥ إلى ١٠ % تقريباً من قيمة العقد.



شكل (١-٢) مراحل المناقصة

٢-٤ شروط تقديم العروض:

في غالب المشاريع يقوم المالك بتحديد شروط لتقديم العروض توجب علي المقاول الالتزام بها هذه الشروط تعتبر اقل الاعتبارات التي تجعل عرض المقاول لا يتعرض للاستبعاد وخسارته للمشروع .

• يشترط علي المقاول لتقديم عرضه مايلي :

- _ شراء وثائق المنافسه او استلام دعوة خاصه به لتقديم عرضه .
- _ تقديم العرض علي النماذج الاصلية المختومة من الجهة المالكه .
- _ تقديم مظاريف العرض مختومة بالشمع الاحمر قبل الموعد النهائي لتقديم العروض .
- _ تقديم العرض في المكان المحدد من قبل المالك .
- _ تقديم خطاب رسمي بالعرض من المقاول (او من ينوب عنه) موقع ومختوم بكافة مرفقاته .
- _ تقديم ضمان ابتدائي يتراوح بين ١-٢% من قيمة العرض وفقا لشروط المنافسه .
- _ يقدم مع العرض صورة من الوثائق المطلوبه وهي (السجل التجاري ،شهادة التصنيف وفقا لاحكام نظام تصنيف المقاولين وشهادة تسديد الزكاة وشهادة الانتساب للغرفة التجارية ورخصة الاستثمار)
- _ تقديم صورة اضافية من جداول الكميات وقائمة الاسعار ،تكون مطابقة للاصل ومختومة .

_ عدم تجاوز الحدود المالية المناسبة لدرجة تصنيفه (حسب نظام تصنيف المقاولين).

_ لايجوز تقديم عرض بديل او مرادف الا اذا نصت شروط المنافسة ذلك .

_ ان يكون العرض المقدم موافقا لشروط ومواصفات المنافسة .

٢-٥ استيفاء شروط الدخول في المنافسة :

من اهم الشروط الواجب توفرها في المقاولين الداخليين في اية منافسة ان يكونوا قد خاضوا تجارب ناجحة في عمليات مماثلة او مشابهة في طبيعتها بالعملية المطروحة في المنافسة ،اضافه الي ذلك يجب ان تكون المعدات الرئيسية اللازمة لانجاز العملية في حوزة المقاول الداخل في المنافسة وتحت تصرفه في اي وقت .ومن ناحية اخري يجب تحديد المهندس الذي سيقوم بتنفيذ العملية علي الا يتم استبداله بغيره الا بعد موافقة المالك ،وعليه ايضا ان يرفق كشفا بالمهمات الرئيسية التي تستخدم في العملية مع ذكر مواصفاتها .

٢-٦ فترة تقديم العروض :

يتم في العادة تحديد الفترة الزمنية المتاحة لتقديم العطاء في الاعلان عن المنافسة ،بما يتناسب مع طبيعة المشروع ومالكه . يجب ان تكون هذه الفترة مناسبة بحيث يستطيع المقاول دراسة المشروع وتسعيه . وفي الغالب فان المدة الزمنية لتقديم العروض تزيد في المشروعات الكبيرة والمعقدة عن المشاريع ذات الحجم الصغير او المتوسط . فان كان وقت تقديم العطاء ليس كافيا من حيث اعداد تامين دقيق للمنافسة فمن المحتمل ان يقع المقاول في اخطاء جسيمة مما يسبب

رفع الاسعار من قبل المقاولين في مثل هذه الحالة . وعليه فان اعطاء الوقت الكافي للمنافسه
لعمل تسعير دقيق يعني بالضرورة اسعار انسب للجهة المالكة للمشروع .

٢-٧ مدة قيام العطاء :

تعتبر العطاءات نافذة المفعول وغير جائزة الرجوع فيها مدة (كذا) شهر تبتدئ من اليوم التالي
لتاريخ فتح العطاءات ،فاذا انقضت تلك المدة يمكن لمقدم العطاء أن يسحب تأمينه ويعتبر
العطاء لاغيا ومع ذلك فانه يستمر قائما وملزما فيما اذا لم يسحب مقدم العطاء تأمينه أو يخطر
المصلحة أو صاحب العمل برغبته في سحب عطائه بعد انقضاء المدة.وتنتهي صلاحية العطاء
بمجرد إستلام صاحب العمل الاخطار بالسحب.(محمد عبد الحميد جودة ١٩٨٧)

٢-٨ تحديد قيمة العطاء :

إن ارتفاع سعر العطاء المقدم يضمن أعلى ربح ممكن ويقلل مخاطر خسارة الأموال ولكنه
بالوقت نفسه يزيد مخاطر احتمال عدم الفوز والحصول على العمل .كما أن تقليل سعر العطاء
المقدم يقلل مخاطر عدم الحصول على العمل ويزيد مخاطر خسارة الأموال حيث يقل الربح
المضاف وبالنظر لأهمية هذا الأمر لابد من الإشارة إلى وجوب حرص المقاول على دراسة
الأسعار دراسة شاملة وتفصيلية قبل تقديم عطائه ولكن المقاول يكون هنا تحت تأثير ثلاثة
عوامل متداخلة وهي:

(أ) بذل الجهود للحصول على أفضل المعلومات عن الأسعار السائدة حتى يمكنه القيام بتقدير

كلفة الأعمال المختلفة.

(ب) يحرص المقاول على أن تكون الكلف المقدمة من قبله بالحد الأدنى لكي يضمن لنفسه مركزاً تنافسياً بعد فتح العطاءات.

(ج) إن لمدة الإعلان اثر كبير على منح الوقت المتاح للمقاول للقيام بعملية التسعير وقد تكون تلك الفترة ضيقة بحيث يضطر المقاول إلى الاعتماد على خبرته الذاتية في التسعير الأمر الذي قد يعرضه لمخاطر تقديم أسعار عالية جداً أو واطئة جداً.(هادي صالح وفائق محمد ٢٠٠٧)

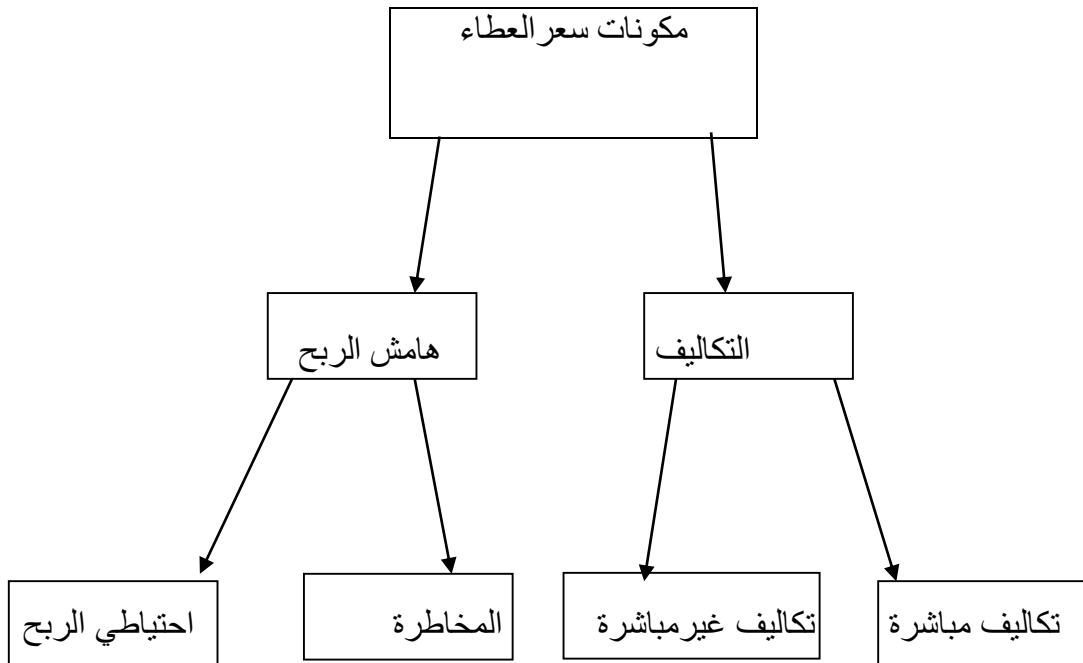
تتضمن الاسعار التي يذكرها المقاول في العطاء المقدم جميع المصروفات التي يتطلبها تنفيذ شروط العقد ،ومن هذه المصروفات علي سبيل المثال مايلي :

- ١- مصنعيات العماله .
- ٢- توريد المهام اللازمه للعمل .
- ٣- شراء وصيانة وتصليح واستهلاك المهمات والالات المستخدمة في العملية .
- ٤- الخامات والمواد المستخدمة .
- ٥- الوقود والماء للشرب والاستخدامات الاخرى والموؤنة .
- ٦- إقامة وانارة المنشآت المؤقتة لمهندسي وعمال المشروع .
- ٧- التامين علي العاملين .
- ٨- حراسة الموقع .
- ٩- الادارة العليا للمشروع والادارة الفنية وباقي الادارات .
- ١٠- الارباح المستهدفة من العملية .
- ١١- العمالة غير الدائمة .

وتتضمن الاسعار المقدمة بصفة عامة كافة التكاليف العرضية وجميع المهمات اللازمة لتنفيذ العملية سواء نص او لم ينص عليها في العقد.

ومن جهة اخري توجد رسوم يتحملها المقاول عند استيراد بعض المواد والمهمات من الخارج والتي تتمثل في الجمارك المفروضة عليها ،ولا يعني منها لاي سبب من الاسباب وعليه ضمها لتكاليف العملية كذلك فان العملة المتفق عليها هي التي سوف يحصلها المقاول في نهاية العملية ولا يحق له التعويض عن انخفاض قيمة العملة نظرا لتقلبات اسعار السوق .

بالاضافة الي ان زيادة التعرفة الجمركيه ورسوم الشحن واجور العاملين وخلافه لا تمنحه حق المطالبة برفع اسعار المقاولة بعد الاتفاق عليها ،ويجب علي المقاول الاخذ في الاعتبار كل هذه العوامل وما يشابهها والتي يصعب تقديرها بدقة وقت تقديم العطاء ،واخيرا فلا يجوز له الرجوع في الاسعار المحددة عن طريقه مهما كانت المبررات .



شكل (٢-٢) مكونات سعر العطاء(حسام الدين الزطمة ٢٠٠٦)

٢-٩ الضمانات المالية :

تعتبر الضمانات المالية احدي المتطلبات الاساسية في مجال المشروعات الانشائية حيث يكاد لا يخلو اي عقد انشائي من بند الضمان المالي .

والضمان هو عبارة عن وثيقة (شهادة) مالية معتمدة من احد المصارف بقيمة مالية محددة ،تغطي ماليا من قبل المقاول وتسجل باسم الجهة المالكة لمدة زمنية متفق عليها بهدف ضمان جدية المقاول او جودة اعمال المقاول او تنفيذه لكامل نطاق المشروع علي الوجه الامثل ،وفي اغلب الاحيان يقدمها المقاول الي مالك المشروع حسب الشروط المتفق عليها .وتختلف قيمة الضمان المالي حسب طبيعة وحجم المشروع ،وكذلك الانظمة والقوانين المعمول بها في البلد المقام عليه المشروع .وفي العادة تنقسم الضمانات المالية المقدمة من المقاول في مشروعات التشييد الي نوعين .

٢-٩-١ الضمان الابتدائي للعطاء :

يقدم المقاول هذا النوع من الضمان اثناء تقديمه للعطاء في حال كونه شرطا من شروط الدخول في المنافسة وخاصة في مشاريع القطاع العام ،والغرض من ذلك هو تأكيد جدية المقاول واستعداده لتوقيع العقد اذا تم ترسية المنافسة عليه ومن ثم تنفيذ المشروع ويعتبر الضمان الابتدائي ضمان مصرفي يصدر من احد المصارف المعتمدة داخل البلد الذي يقام فيه المشروع بنسبة ١% (قد يصل احيانا الي ٢%) من قيمة العقد في اغلب الاحيان وذلك حسب طبيعة وحجم المشروع .ومن المتعارف عليه ان يعاد هذا الضمان للمقاولين المتقدمين للمنافسة ماعدا

المقاول الفائز بالمنافسة حيث يبقى الضمان لدي المالك لحين توقيع العقد واستبداله بالضمان النهائي.

٢-٩-٢ الضمان النهائي للعتاء :

يقدم المقاول الفائز بالمنافسة هذا الضمان خلال مدة إشعار المالك المقاول باختياره لتنفيذ المشروع وترسية العطاء عليه. ويقدر قيمة هذا النوع بقيمة اعلي من الضمان المالي بما يتناسب مع المالك والانظمة التي يخضع لها المالك ،في مشاريع القطاع العام الخاضعة لنظام المشتريات والمنافسات يجب الا يقل الضمان النهائي المقدم عن ٥% من القيمة الاجمالية للمشروع . ويشترط ان يكون هذا الضمان ساري المفعول طيلة سريان العقد وحتى مرحلة التسليم النهائي للمشروع .

في العادة يتم اصدار هذا النوع من الضمانات من احدي المصارف المعتمدة لدي المالك .وتجدر الاشارة بان الهدف الرئيس من الضمان النهائي هو تعهد المقاول بتنفيذ بنود اعمال المشروع حسب نطاق العمل وبالشروط والمواصفات والجودة المتعاقد عليها .

١٠-٢ شهادات التامين :

نسبة للمخاطر التي تواجه مشاريع التشييد ماليه كانت ام مخاطر في طبيعة العمل في موقع التنفيذ ، فان احد الحلول المطبقة في معظم مشاريع التشييد وفي معظم بلدان العالم لتقليل هذه المخاطر هو التامين.غالبا مايكون التامين المطلوب من المقاول المتقدم بعرضه لتنفيذ المشروع هو تأمين ضد حوادث العمل .وهي ان يؤمن المقاول علي مهندسيه وفنيه وعماله المتواجدين في موقع العمل ضد اي حادث عرضي قد يواجهونه في موقع التنفيذ ،بحيث تقوم الجهة المؤمن عن

طريقها بدفع تعويضات مالية ضد اي ضرر قد يحدث في موقع العمل وفق الشروط المتفق عليها . ومن الطبيعي ان يعتمد المالك جهة التأمين التي يرغب المقاول التأمين عندها .

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

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

١١-٢ أحكام تصنيف المقاولين :

نظرا لاختلاف احجام المشاريع وكذلك نسبة تعقيدها فإنه في معظم الدول علي مستوى العالم يوجد جهات تقوم بتصنيف المقاولين الى فئات بناء على حدود مالية تتناسب مع كل فئة .هذا التصنيف يبني على عدة اعتبارات تختلف من دولة لاخرى ومن مجال أعمال لآخر ولعل من اهم هذه الاعتبارات مايلي :

- عدد المشاريع في نفس المجال (او بمعنى اخر الخبرة)
- القدرة المالية للمقاول .
- حجم الموارد البشرية والمعدات .
- التنظيم الادارى .

هذه الاعتبارات ليس بالضرورة ان تؤخذ كلها بعين الاعتبار في تصنيف مقاول ما .ولكن لكل دولة اعتباراتها الخاصة .

١٢-٢ نموذج تقديم العطاء :

وثائق العطاء تحتوي عادة علي نموذج يسهل عملية التحليل والمقارنة بين العطاءات بصورة سريعة ،وبالنسبة للمتقدمين للمنافسه فهو يحق لهم الدقة في صياغة المعلومات وكذلك يقلل من احتمالية إهمال حساب بعض بنود المشروع . وعموما فان نموذج تقديم العطاء عادة ما يتضمن الاتي :

- 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 ومؤهلات المقاولين المتقدمين للمنافسه .
- شهادات مصرفية ،وقائمة بالمعدات المتوفرة .
- تقرير عن اية اختبارات اولية تخص موقع المشروع (مثل جسات التربة).
- التوقيع .

٢-١٣ أهم مستندات العطاء :

هنالك عدة مستندات للعطاء وتكون بحسب طبيعة المشروع وحجمه ومن تلك المستندات:

- إستمارة العطاء
- الشروط العامة والخاصة.
- المواصفات الخاصة والعامة.
- الرسومات و جداول الكميات.

٢-١٤ الوثائق المطلوبة مع طلب العطاء

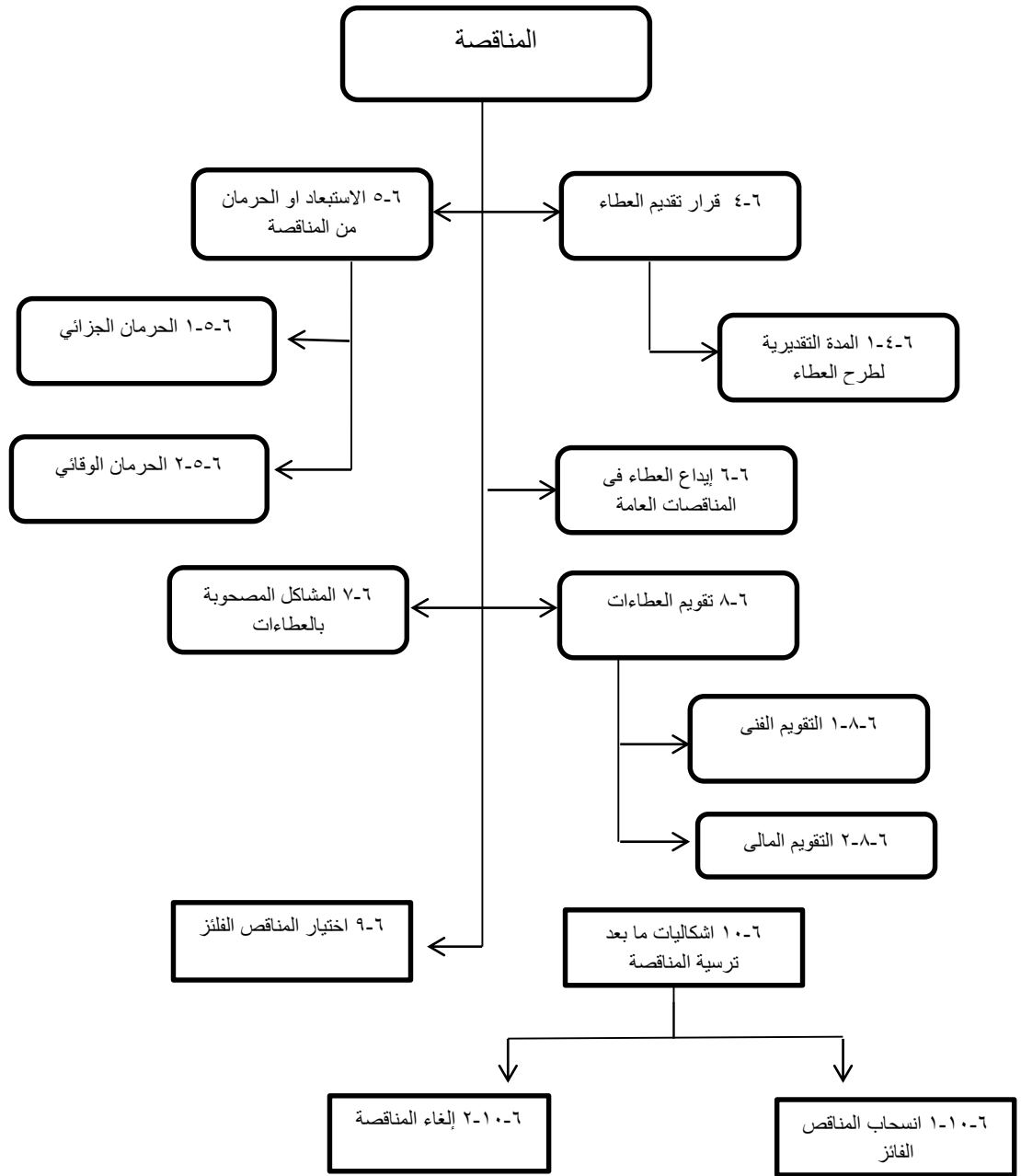
- البرنامج الزمني
- الخبرات السابقة
- الامن المالي
- وجود هياكل ادارية .(رامز مصطفى ٢٠١٤)

٢-١٥ مراحل العطاء :

تحتوي عملية العطاءات علي سلسلة من المراحل المترابطة ويمكن رصدها كالاتي:

- الاعلان.
- توزيع المستندات.
- فترة الاستفسارات والتقديم.

- استلام العروض.
- فرز العطاءات .
- فتح المظاريف.
- تدوين البيانات.
- المراجعة المحاسبية .
- التقييم الفني والمالي.
- الترسية.



الشكل (٣-٢) اجراءات العطاءات

٢-١٦ لجنة فتح المظاريف :

يكون تشكيل لجنة فتح المظاريف من السلطة المختصة برئاسة موظف تتناسب وظيفته ودرجته مع أهمية العطاء وعضوية ممثل عن الجهة الطالبة وعضو قانوني وعضو فني وعضو مالي ومدير المشتريات أو من ينيبه ويحضر اللجنة مندوب إدارة الحسابات ليتسلم التأمينات ويجوز أن ينص القرار علي ضم آخر أو أكثر إلي اللجنة.(رامي داية وحسين محمد جمعة ٢٠٠٦)

٢-١٧ إجراءات اختيار المقاول والترسية :

يتم اختيار المقاول بناء على معايير يحددها المالك او النظام الخاضع له المشروع ، ويختلف ذلك في مشاريع القطاع العام عنها في مشاريع القطاع الخاص .
في مشاريع القطاع العام يتم فتح المظاريف بعد يوم واحد من التقديم ،ويتولى فتح المظاريف مجموعة من الاعضاء، ثم ترسل لجنة فتح المظاريف محضرها الى لجنة /لجان فحص العروض بتحليل العروض المقدمة من المقاولين ورفع توصيتها باختيار المقاول الافضل (حسب المعايير والنظام المتبع).ومن المهم ان يكون عرض المقاول الموصى به مطابقا لشروط ومواصفات العقد.
في مشاريع القطاع الخاص يختلف الوضع،فمن الممكن ان يتم تطبيق نفس الخطوات السابقة او من الممكن تحديد طريقة خاصة بمالك المشروع (شريطة الا تتعارض مع انظمة البلد العامة).

٢-١٨ الممارسة (بعد العطاء):

قد يري كل من المالك ،او المقاول إجراء ممارسة ،او مفاوضات لمناقشة الشروط والاسعار ، وايضاح بعض النقاط ،أو الحصول علي شروط أفضل قبل توقيع العقد النهائي بين الطرفين، وتجري المفاوضات بين المالك وأقرب المقاولين للفوز بالعطاء وإجراء المفاضلة.(محمود عبد الحميد حلمي ١٩٨٠)

٢-١٩ مبدأ المساواة:

ويتطلب هذا المبدأ من الجهة التي تجري العطاء أن تتعامل مع كافة الموردين على قدم المساواة .بحيث يكون مكفولا لجميع الموردين حق التقدم للعطاء ، ما داموا مستوفين للشروط .وينتج عن هذا المبدأ، أنه لا يجوز للجهة التي تجري العطاء أن تضيف شروطا أو تحذفها أو تعديلها بالنسبة لبعض الموردين .

ولكن حق التقدم للعطاء ليس مطلقا وإنما ترد عليه عدة قيود من أهمها:

الأهلية القانونية، السمعة الطيبة، الكفاية الفنية والكفاءة المالية.(خلف الطعاني ٢٠٠٢)

٢-٢٠ تقييم العطاءات :

من العادة يتم تقديم مظروفين للعطاء ،الاول فني والثاني مالي ،حيث تقوم اللجنة الفنية المختصة بفتح المظروف الفني، وتقوم بتقييم العروض فنيا، بعد تحديد العروض المقبولة فنيا يتم فتح المظاريف المالية وتقييمها ومن ثم يتم تحديد الاقل سعرا هو صاحب العطاء الفائز، وتتمثل انواع تقييم العطاءات في:

-التقييم الفني

-التقييم المالي

٢-٢٠-١ تقييم العطاءات فنيا :

وتشمل معايير التقييم الفني للعطاءات :

- ١- المنظمة الادارية لدى شركة المقاولات وحجمها .
- ٢- شكل التنظيم الاداري في الموقع .
- ٣- الخبرة السابقة للمهندسين .
- ٤- معايير الجودة التي تطبق في المنظمة .
- ٥- قوانين السلامة والصحة والبيئة التي تطبق في شركة المقاولات ،واخر سجل تقرير حوادث لديهم .
- ٦- الخبرة السابقة في نفس الاعمال .
- ٧- المعدات المتوفرة لدى المقاول .
- ٨- البرنامج الزمني والفترة الكلية لانتهاء المشروع.

اكثر طرق التقييم استخداما لتحديد افضل العطاءات فنيا ،هي طريقة النقاط

وفيها ترصد درجات لكل بند (معياري)واكبر العطاءات درجة يعتبر الفائز

مثال :تعطي ١٠ درجات لاقبل فترة زمنية لانتهاء المشروع ،ثم اقل من ١٠ درجات للفترة
الاطول بالترتيب ،ثم يترجم مجموع الدرجات الي نسبة مئوية ،بحيث يوضح مثلا بان
لايقبل عطاء من الناحية الفنية تقل عن نسبة ٧٠%

٢-٢٠-٢ تقييم العطاءات ماليا:

تاتي هذه المرحلة بعد مرحلة التقييم الفني ،وتعتبر اسهل واهم مراحل التقييم ،حيث انها
المرحلة الاخيرة التي سيتم بعدها اسناد المشروع الي المقاول ،وتختلف عملية التقييم
المالي من دولة الي اخرى ،وقد تختلف من مشروع لآخر ،والحكم في ذلك هو القانون
الذي يسعي الي اقل سعر مهما تكون قيمة العطاء ،ولكن يعاب علي ذلك ان الفرق في
الاسعار قد يكون كبيرا وغير منطقي ،مما يسبب مشاكل اثناء التنفيذ عند اسنادها الي
اقل سعر ،ويمكن معالجة ذلك عن طريق التقييم الفني الدقيق ،مع اختيار الشركات
المناسبة عند طرح العطاءات . إن التقييم المالي يعتبر ممتازا للعطاءات المحدودة وغير
مناسب للعطاءات العامة .(ابراهيم محمد شاشو ٢٠١١)

٢-٢١ بيع اعمال العقد :

احيانا يقوم بعض المقاولين الفائزين بالعطاء بالتنازل أو بيع أجزاء منه للغير دون علم المالك
،وهذا الامر يخالف الاصل الذي تقوم عليه العطاءات في اعتماد المالك كفاءات مهنية معينة
لمشروعه الي جانب السعر .كما ان في ذلك مخالفة للقانون المدني في التنازل عن المقولة
للباطن دون موافقة المالك وهو امر في حال اثباته قد يعرض العقد للبطلان.كما قد يتعرض

المقاول لعقوبات من قبل المالك تتمثل بحرمانه من مشاريع مستقبلية، والذي قد يكون علي شكل حرمان جزئيا وحرمان كلي . . (سامي محمد فريج ٢٠٠٧)

٢-٢٢ إنسحاب المناقص الفائز:

بعد صدور قرار الإرساء يطلب رب العمل من صاحب العطاء الفائز الحضور اليه لتوقيع العقد خلال المدة التي يتم تحديدها له، كما يجب عليه خلال هذه المدة إيداع الكفالة النهائية، فإذا لم يحضر للتوقيع علي العقد خلال المدة المحددة، أو لم يودع الكفالة النهائية، اعتبر منسحبا من العطاء . وفي هذه الحالة يجوز لرب العمل إما إلغاء العطاء أو طرحه من جديد، أو ترسيته علي العطاء الذي يليه سعرا. (سامي محمد فريج ٢٠٠٧)

٢-٢٣ الأخطاء في العطاءات:

الأخطاء في العطاءات عادة ما تؤخذ في الاعتبار علي الأقل من الطرف الذي عمل الخطأ وبالتالي يعتبر دافع لإلغاء المناقصة . وعموما فان الأخطاء التي لها سبب حقيقي فإنها تؤدي الي اعفاء المتنافس (المتقدم للعطاء) من اية التزامات، بينما الأخطاء التي ليس لها سبب حقيقي فانها لاتعفي اطراف المشروع من المسؤولية، والامثلة التالية تبين حالات عملية في بعض مشروعات البناء والتي تم تقييمها في المحاكم.

■ عدم الوضوح في المواصفات والمعلومات لجميع بنود اعمال المشروع وكذلك عدم اكتمال كراسة العطاء مما يؤدي الي وضع المقاولين مجموعة من بنود الاعمال لتكملة المشروع من ذاتهم، والذي يقودنا الي عدم التمكن من مقارنة العطاءات لاختلاف كمية ونوعية الاعمال الموجودة بها.

■ وجود الاخطاء في جداول الكميات من قبل المالك ، وتسعير المقاولين لها دون مراجعتها وعند التنفيذ يتم اكتشاف عدم مطابقة الكميات الفعلية لتلك التي في جداول الكميات ، مما يؤدي الي نشوء خلافات مالية بين الاطراف . فيجب علي المالك او ممثله توخي الدقة اثناء تسجيل الكميات في كراس العطاءات، كما يجب علي المقاول مراجعة الكميات قبيل تسعيرها .

■ نقص بعض الاوراق من كراسة العطاءات، فيجب علي المقاولين التأكد من عدد مستندات العطاء، وكذلك الملاحق والبدايل لتجنب الوقوع في الاشكاليات بسبب عدم استلام بعضها .

■ في بعض المشاريع يقوم الاستشاري بوضع قيمة عالية لكراسة العطاء ليتمكن من استخلاص جهوده من ثمن هذا الكراس ،فيجب ان يكون هناك حد معين لقيمة كراسة العطاء حسب حجم المشروع .

■ قد يقوم المالك بتقديم او تاخير زمن تقديم العطاء دون إشعار المقاولين الذين قاموا بشراء الكراس وبدون الاعلان عن ذلك ،فيفاجا المقاول عند تقديم عطاءه بان يكون زمن التقديم قد انتهى (في حالة تقديم الزمن) وتكبده الخسائر علي الدراسة والتسعير ،او ان يجد انه قام بتقديم عطاءه مبكرا بينما تم تاخير زمن استلام العطاءات .

■ بعد ان يقوم المقاولين بتقديم عطاءاتهم يجب علي الجهة المالكة للمشروع ان تتأكد من وجود خطابات الضمان المرفقة مع كل عطاء ،وكذلك من قيمة هذه الخطابات بان تساوي النسبة المحددة في الاعلان ،والتأكد من صحتها عن طريقة البنوك الصادرة منها

هذه الخطابات، لعدم الوقوع في الاشكاليات من اولي مراحل المشروع (مرحلة توقيع العقد).

■ في بعض الاحيان وبعد تقديم المشروع علي شكل عطاء يلاحظ ارتفاع مبالغ به في اسعار المقاولين وعند مقابلة كل مقاول علي وحدة ومناقشته فانه يقوم بتخفيض اسعاره بصورة كبيرة قد تصل الي ٣٥%.

■ فتح العطاءات قبل الزمن المحدد لانتهاه استلامها من المقاولين وتسريب معلومات العروض المقدمة من المقاولين لمقاول آخر لم يقم بعد بتقديم عطائه ليقدم عرض اقل من افضل العروض المقدمة لهم .

■ تدهور اوضاع كثير من الشركات التي وجدت بقوة في ساحة العمل في معظم البلاد العربية في السنوات العشر الاخيرة وافلاس الكثير منها بسبب تنافسها علي تخفيض الاسعار للفوز بعقود المشاريع .

لذلك لابد من ايجاد طريق لتخفيض حدة المنافسة بين شركات المقاولات للمحافظة علي المؤسسات الانشائية الجيدة التي تبني اسعارها علي اسس علمية سليمة ،وذلك بعد احالة العطاءات علي اقل الاسعار دائما، بل وضع حد ادنى لسعر العطاء يتم استبعاد اي سعر يقل عنه. مثلا اذا اراد المالك ان يطرح عطاء لاحد المشاريع تقدر تكاليفه المباشرة (العماله+المواد+المعدات) بمبلغ (س)جنية فيجب استبعاد اي عرض يقل عن ١,٢٥ س لان اي عرض يقل عن تلك القيمة يتضمن مخاطرة كبيرة واحتمالات عالية للخسارة ،ومن شأن الحد الادني للعروض المقبولة ان يودي الي بناء شركات مقاولات متماسكة وكبيرة تستطيع منافسة الشركات العالمية التي تستحوذ علي غالبية المشاريع الكبيرة .

ويمكن الوصول الي نفس الهدف باستبعاد اقل الاسعار دائما وترسية العطاء علي السعر الذي يليه ،مما يدفع المقاولين الي بناء اسعارهم علي اسس علمية صحيحة ويقضي علي حدة التنافس الغير مخطط والغير مدروس.

٢-٢٤ أهم الظواهر السلبية والمخالفات التي تم تشخيصها والتي يتوجب

تجنبها وعدم تكرارها مستقبلا من قبل لجان فتح وتحليل العطاءات:

- عدم وجود مركزية في لجان الفتح
- تعدد الاوامر الوزارية للجان الفتح مما يؤدي الي تعدد صناديق العطاءات وتبادلها
- عدم وجود لجان فتح وتحليل وتقويم العطاءات في بعض الشركات خلافا لتعليمات تنفيذ العقود الحكومية النافذة والخاصة بتشكيل لجان الفتح وتحديد مهامها.
- عدم امتلاك اعضاء لجنة الفتح في احيان كثيرة الاولية الواضحة والخبرة الكافية في

تعليمات

فتح العطاءات

- عدم التوقيع على العطاءات من قبل لجنة الفتح
- عدم اعلان الاسعار بعد الفتح
- عدم اشراك ممثلين عن المقاولين عند فتح العطاءات
- عدم امتلاك بعض الشركات سجلا للعروض المسلمة الي صندوق المناقصة

- قبول العطاءات واعتمادها رغم عدم استيفائها لشروط المناقصة او الدعوة المعلن عليها خاصة فيما يتعلق بالتأمينات الاولية والاعمال المماثلة.
- استغلال التعليمات لغرض احالة طلبيات بكلف اعلى من كلفها الحقيقية نتيجة الاتفاق المسبق لمقدمي العطاءات.

الباب الثالث:

منهجية البحث

٣-١ تمهيد:

يتناول هذا الباب عرضاً مفصلاً للمنهجية التي إتبعها الباحث والتي تم الإعتماد عليها في تنفيذ هذا البحث، والبيانات المطلوبه وكيفية الحصول عليها، بهدف التعرف على العوامل المؤثرة علي العطاءات في صناعة التشييد في ولاية الخرطوم .ويشتمل هذا الفصل على منهج البحث، وصف لمجتمع البحث، خصائص وإختيار عينة البحث، تصميم الإستبيان، ثم عرض الأداة الرئيسة للبحث وهي الإستبيان وبيان النتائج التي برزت من خلال تطبيق الأسلوب الإحصائي في معالجة البيانات التي تم رصدها.

٣-٢ منهجية البحث:

من أجل تحقيق أهداف البحث قام الباحث بإستخدام المنهج الوصفي التحليلي، والذي يعرف بأنه طريقة في البحث تتناول أحداث وظواهر وممارسات موجودة ومتاحة للدراسة والقياس كما هي دون تدخل الباحث في مجرياتها، ويستطيع الباحث أن يتفاعل معها بالوصف والتحليل . فالتعبير الكيفي يصف لنا الظاهرة ويوضح سماتها وخصائصها، أما التعبير الكمي فيعطي وصفاً رقمياً ويوضح مقدار هذه الظاهره أو حجمها، بالإضافة إلى توفير البيانات والحقائق عن المشكلة موضوع البحث لتفسيرها والوقوف على دلالاتها .تم جمع البيانات من المصادر الثانوية والأولية كما يلي:

٣-٢-١ المصادر الثانوية:

إستخدم الباحث في معالجة الإطار النظري للبحث مصادر للبيانات الثانوية من خلال:

١. الكتب والمراجع العربية والأجنبية التي لها علاقة بموضوع البحث.

٢. الدوريات والمقالات والأبحاث المنشورة وبعض الأوراق العلمية التي لها صلة

بموضوع البحث.

٣. الإستعانة ببعض المواقع الإلكترونية.

٣-٢-٢ المصادر الأولية:

لمعالجة الجوانب التحليلية لموضوع البحث لجأ الباحث إلى جمع البيانات الأولية من خلال تصميم إستبيان كأداة رئيسية، لما له من أهمية في توفير الوقت والجهد، وإعطاء المبحوثين حرية التعبير عن آرائهم خصوصاً عند عدم ذكر الإسم في مسودة الإستبيان، وهذه الطريقة أحسن في تقدير الباحث من عمل المقابلات أو دراسة حالة محددة، والتي قد لا تؤدي إلى المطلوب بدقة نظراً لتداخل عوامل عديدة من أهمها عدم الشفافية، والخوف من تحمل مسئولية إفشاء المعلومات، بالإضافة إلى سرية المعلومات نفسها. لهذا تم تصميم الإستبيان حتى يخدم الغرض من البحث (موضح بملاحق البحث). وتضمن مجموعة من الإستفسارات تهدف إلى معرفة كل العوامل المتعلقة والمؤثرة على العطاءات.

٣-٣ مجتمع البحث:

يتكون مجتمع البحث من عدد من العاملين والمهتمين بمجال صناعة التشييد في ولاية الخرطوم ، وقد تم إستهداف عدد من الملاك والإستشاريين والمقاولين ، يعملون في مناصب قيادية، ومدراء شركات، مدراء مشاريع، مهندسين تنفيذيين بالمواقع وأساتذة جامعات. لتحديد مجتمع تم الإستهداف بسجلات إتحادي المقاولين والمهنة الإستشارية ، أما بالنسبة للملاك فقد تم إستهداف جهات إعتبارية كمؤسسات حكومية من وزارات ومؤسسات ومرافق..

٣-٤ عينة البحث:

تم إختيار عينة البحث بطريقة عشوائية من مجتمع البحث ، وذلك بعد رصد الكيانات العاملة في مجال صناعة التشييد من مكاتب إستشارية وشركات مقاولات وملاك من القطاع العام والخاص وأكاديميين متخصصين في مجال الهندسة المدنية .وقد إشتملت عينة البحث على عدد من الملاك والإستشاريين والمقاولين مع إختلاف مؤهلاتهم العلمية وعدد سنين الخبرة في مجال صناعة التشييد .

وبذلك يمكن أن نعمم نتائج العينة على مجتمع البحث نظراً لأنها تمثل جزءاً أصيلاً من العاملين في مجال صناعة التشييد والمؤثرين فيها.

٣-٥ تصميم الإستبيان :

تم إختيار الإستبيان كأداة مناسبة لهذا البحث حيث تم تصميم اسئلة الإستبيان استنادا الي متطلبات البحث العلمي من جهة ومتطلبات البحث من جهة اخري اذ ان مجال ومشكلة البحث وفرضيات البحث شكلت مرجعية اساسية في تصميم الإستبيان .

الجزء الاول من الإستبيان اشتمل علي اسئلة عامة عن البيانات الشخصية للمستبحثين بينما الجزء الثاني تعلق بالاسئلة التي يتوقع ان تقضي إجاباتها الي معلومات حول الوضع الحالي لعملية العطاءات في السودان واهم المفاعلات التي تواجه ادارتها وجوانب القصور.

٣-٦ جمع و تحليل البيانات:

لجمع البيانات المطلوبة للبحث تم توزيع عدد (٧٥) إستبيان على العينة المستهدفة بالبحث، وقد تم إسترداد عدد (٦٠) إستبيان، بنسبة مردود(٨٠%) وهذه النسبة الكبيرة ناتجة عن الجهد المبذول لإسترداد الإستبيانات من المستبحثين و متابعتهم.

تم إدخال البيانات الناتجة من جمع الإستبيانات في برنامج التحليل الإحصائي (SPSS)، و من ثم معالجتها، و أستخدم الباحث برنامج إكسل (EXCEL) لرسم نتائج التحليل.

الباب الرابع

النتائج والمناقشة

٤-١ تمهيد:

إشتمل هذا الباب علي النتائج المتحصل عليها بعد جمع البيانات وتحليلها وذلك بغرض تقييم الوضع الحالي لعملية العطاءات في السودان ومعرفة المشاكل التي تواجه هذه العملية .

٤-٢ تفسير النتائج :

إسترشادا بالاطار النظري ووفقا للمعايير القياسية في ممارسة عملية العطاءات فقد تمت مناقشة النتائج المتحصل عليها لاجل قياس الاداء وتحديد نقاط الضعف والقصور ومن ثم العمل علي معالجتها باقتراح بعض التوصيات التي تساعد متخذوا القرار والمهتمين بهذه العملية للارتقاء بها من حيث الثقافة والممارسة .

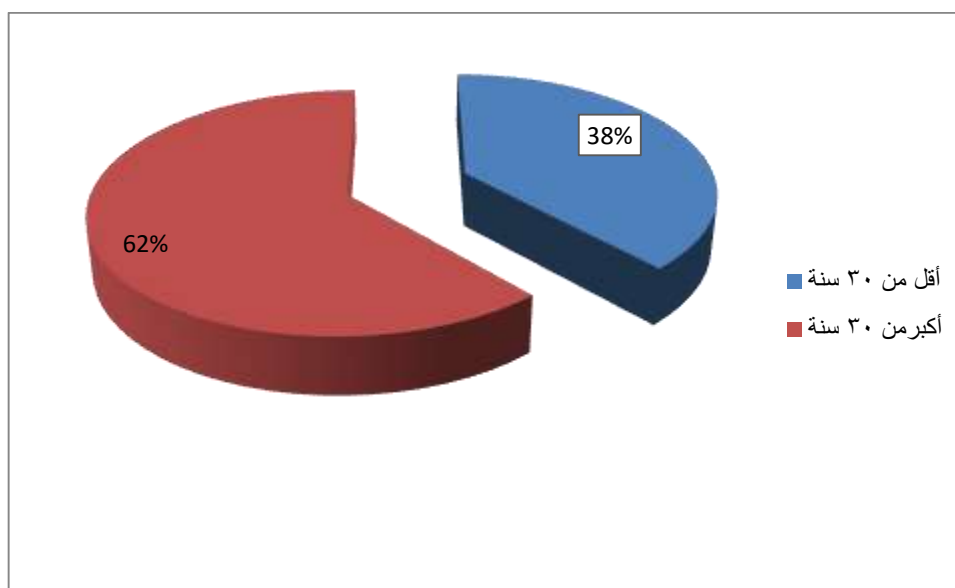
٤-٣ المناقشة:

بعد التحصل علي الاجابات عن الاسئلة المختلفه بالإستبيان من ما تم جمعه من إستبيانات و تفرغ هذه المعلومات و تحليلها بإستخدام البرنامج الاحصائي (SPSS) وتمثيلها بيانيا علي برنامج (EXCEL) ومناقشة كل مخطط علي حده. ومن ثم تمت مناقشة النتائج المتحصل عليها علي هدي الاطار النظري للبحث.

٤-٣-١ الجزء الاول (البيانات الاولية):

جدول (٤-١) يوضح فئة أعمار المستجيبين

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اقل من 30	23	38.3	38.0	38.0
Valid اكبر من 30	37	62.0	62.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	

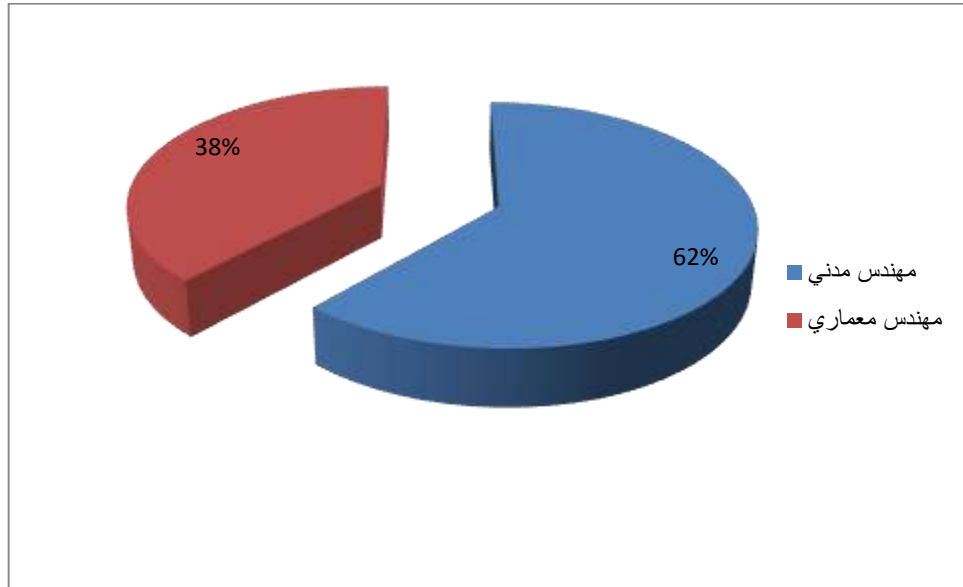


شكل (٤-١) فئة أعمار المستجيبين

كانت النسبة الأكبر في العمر للمستجيبين للأكبر من 30 سنة بنسبة 62% أما الأقل من 30 سنة فكانت نسبتهم 38%. مما يدل على أن الفئة التي وزع عليها الاستبيان كانت كبيرة في العمر نسبياً. ويدل على أن ممارسين صناعة التشييد يتميزون بالنضوج والاعمار الكبيرة.

جدول (٤-٢) يوضح أنواع مهن المستجيبين

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid مهندس	100	100.0	100.0	100.0



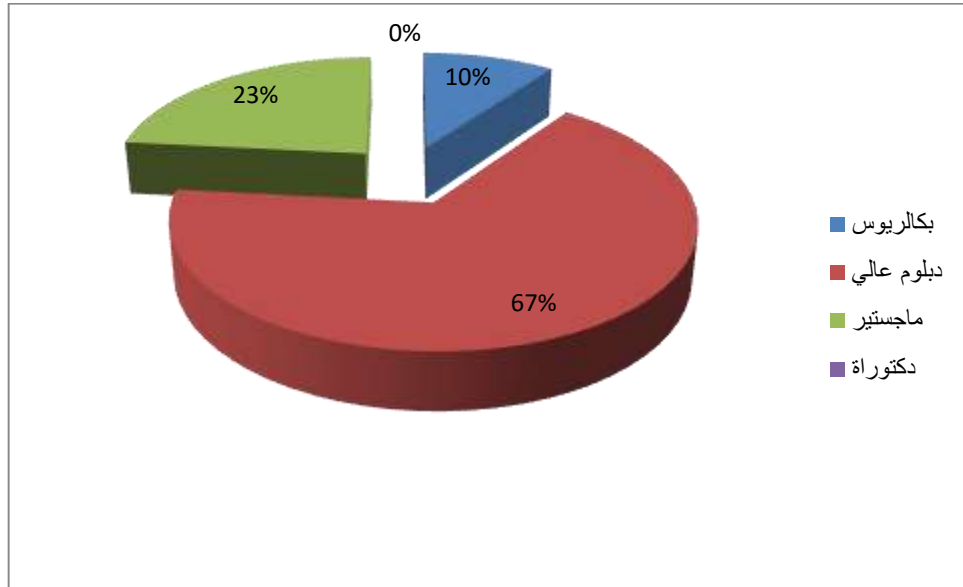
شكل (٤-٢) أنواع مهن المستجيبين

يمثل المهندسين المدنيين النسبه الاكبر بنسبة ٦٢% ثم ياتي المهندسين المعمارين بنسبة ٣٨%

مما يدل علي وجود المهندسين المدنيين في مجال التشييد اكثر من المهندسين المعمارين.

جدول (٤-٣) يوضح الموهل الاكاديمي للمستجيبين

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
دبلوم عالي	6	10.0	10.0	10.0
بكالوريوس	40	67.0	67.0	77.0
Valid ماجستير	14	23.0	23.0	100.0
دكتورة				
Total	60	100.0	100.0	



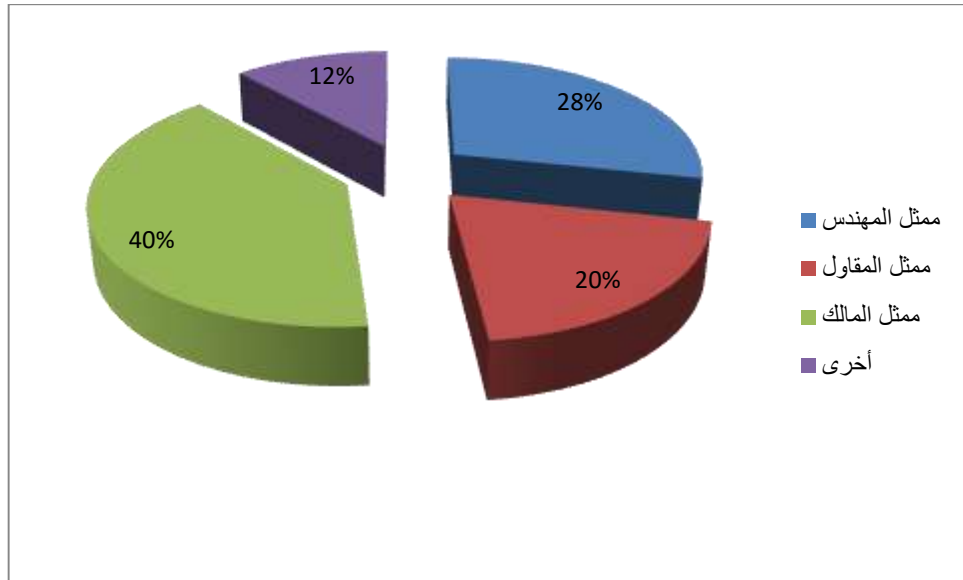
شكل (٤-٣) الموهل الاكاديمي للمستجيبين

يمثل نسبة الدبلوم النسبة الاكبر بنسبة ٦٧% ثم الماجستير بنسبة ٢٣% ثم البكالوريوس بنسبة

١٠% تدل هذه النسب علي ان حاملي الدبلوم يمثلون الفئة الاكبر في مجال صناعة التشييد.

جدول (٤-٤) يوضح صفة المستجيبين

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
ممثل المهندس	17	28.3	28.3	28.3
ممثل المقاول	12	20.0	20.0	48.3
Valid ممثل المالك	24	40.0	40.0	88.3
اخرى	7	11.7	11.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



شكل (٤-٤) صفة المستجيبين

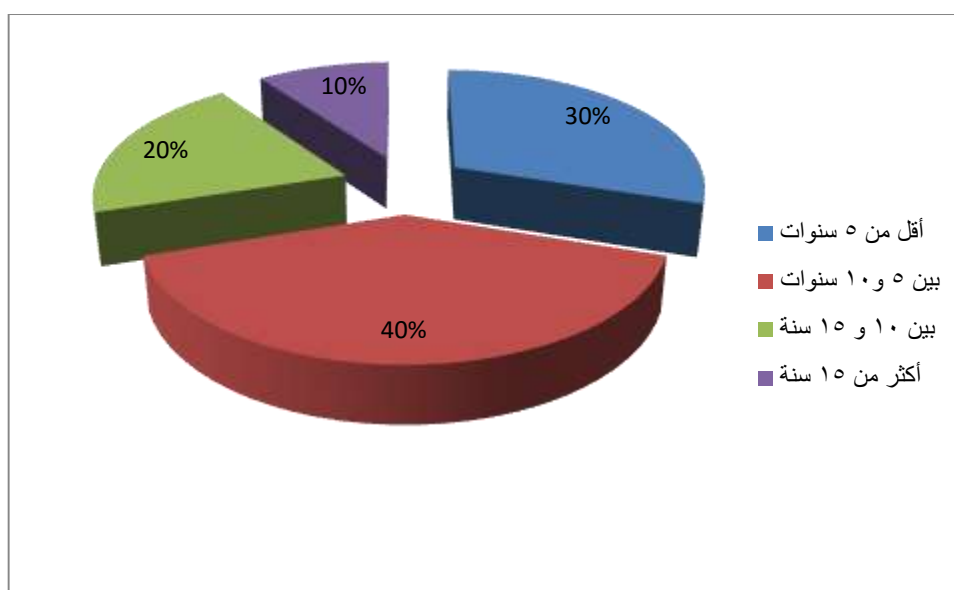
تمثل الصفة لممثل المالك النسبة الاكبر بنسبة ٤٠% وياتي بعدها ممثل المهندس بنسبة

٢٨% ومن ثم ممثل المقاول بنسبة ٢٠% واخيرا تاتي اخري بنسبة ١٢% .

مما يدل علي ان ممثلين المالك بمجال صناعة التشييد اصبحوا يفوقو المهندسين والمقاولين .

جدول (٤-٥) يوضح خبرة المستجيبين

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
أقل من 5	18	30.0	30.0	30.0
أكثر من 5 وأقل من 10	24	40.0	40.0	70.0
Valid أكثر من 10 وأقل من 15	12	20.0	20.0	90.0
أكثر من 15	6	10.0	10.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	

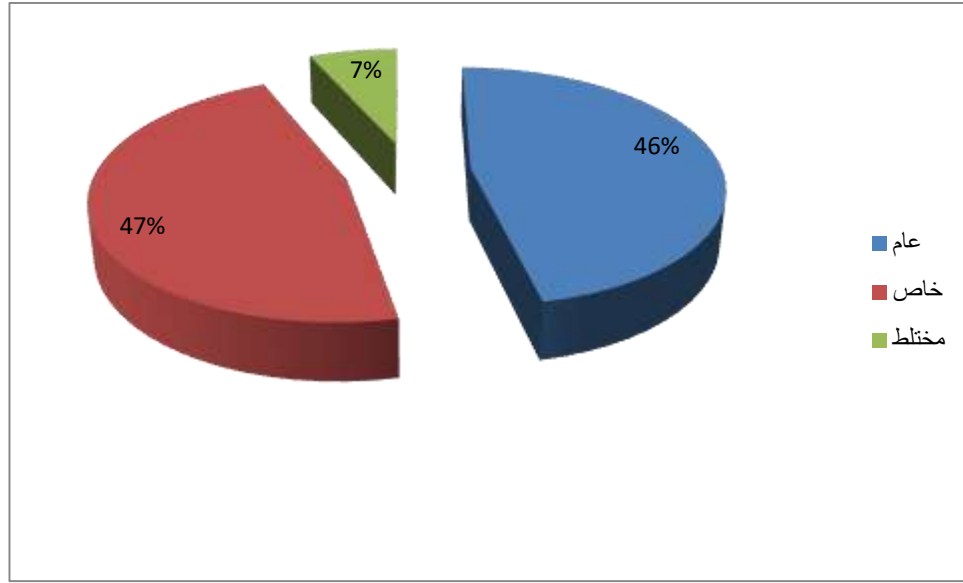


شكل (٤-٥) خبرة المستجيبين

يمثل ذوي الخبرة أقل من ٥ سنوات ٣٠% أما النسبة الأكبر فكانت لذوي الخبرة بين ٥ الي ١٠ سنوات بنسبة ٤٠% ومثلوا ذوي الخبرة بين ١٠ الي ١٥ سنة بنسبة ٢٠% أما ذوي الخبرة الكبيرة أكثر من ١٥ سنة فمثلوا نسبة ١٠%. وهذا يوضح أن للمهندسين من الاعمار المتوسطة دور مميز في ممارسة صناعة التشييد في السودان مما يساعد علي نقل الخبرات عبر الاجيال.

جدول (٤-٦) يوضح نوع قطاع الموسسه

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
عام	28	46.7	46.7	46.7
خاص	28	46.7	46.7	93.3
مختلط	4	6.7	6.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



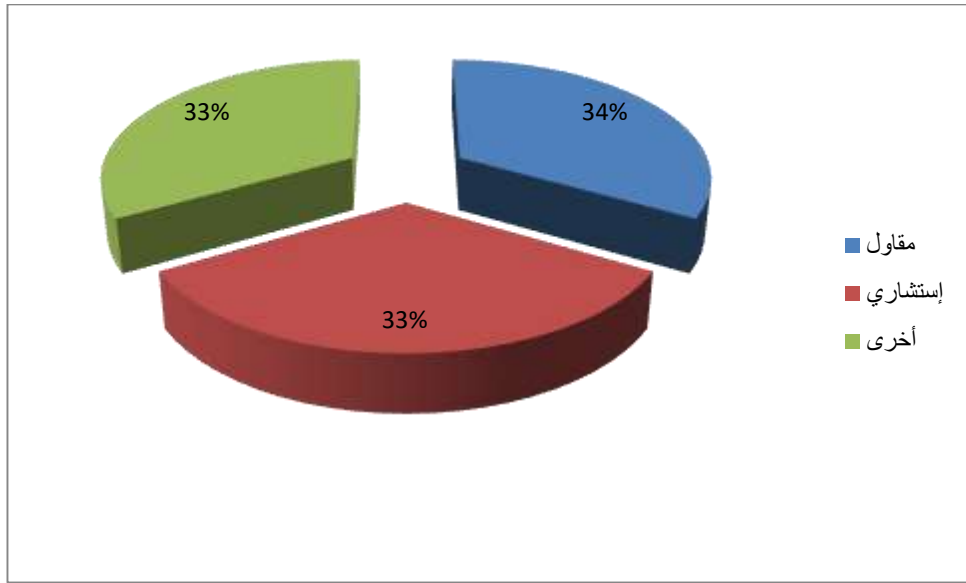
شكل (٤-٦) نوع قطاع الموسسه

تقارب القطاع الخاص مع القطاع العام في النسب تقريبا كبيرا حيث كان الفرق بينهم ١% حيث جاء الاول بنسبة ٤٧% وجاء الثاني بنسبة ٤٦% وكانت نسبة المختلط ٧%.

يتضح ان عملية العطاءات تعتمد علي روح الفريق بين القطاعين العام والخاص ،فالقطاع العام دائما يكون في مقام المالك والقطاع الخاص يقدم الخدمات باعتباره مقاولا وهذا يجعل لكل قطاع دور مهم في ممارسة هذه العملية.

جدول (٧-٤) يوضح طبيعة عمل المؤسسة

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
مقاول	20	33.3	33.3	33.3
استشاري	20	33.3	33.3	66.7
اخرى	20	33.3	33.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	



شكل (٧-٤) طبيعة عمل المؤسسة

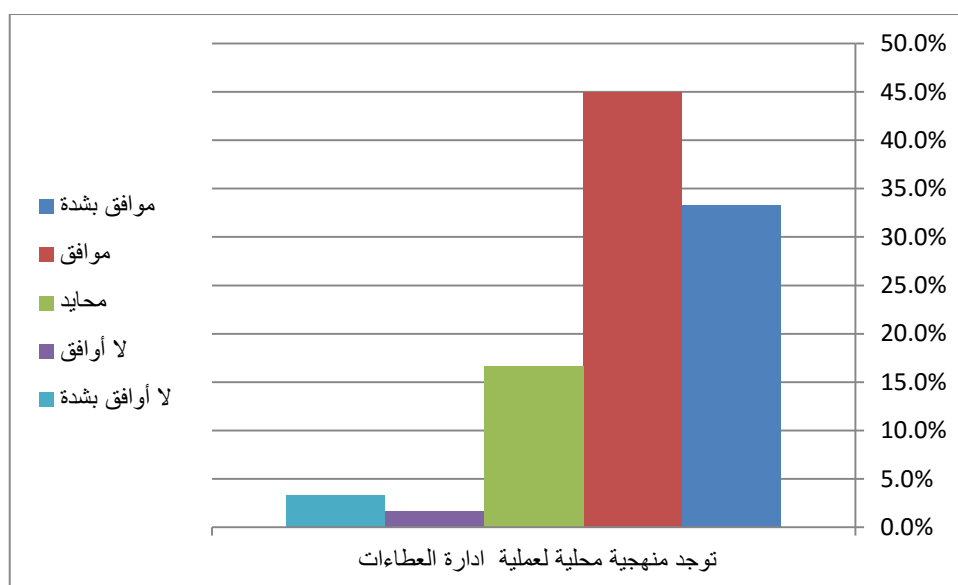
تقاربت النسب تقارب كبير بين المقاول والاستشاري والمقاول حيث كان الفرق ١% بنسبة ٣٤% للمقاول و ٣٣% للاستشاري وتمثلت نسبة الاستشاري مع الاعمال الاخرى تماما بنسبة ٣٣% لكل. وهذا يدل علي ان عدد المقاولين والاستشاريين يتساوي تقريبا في صناعة التشييد وهذا مؤشر

جيد .

٤-٣-٢ الجزء الثاني (استئلة الاستبيان):

جدول (٤-٨) يوضح رأى المستجيبين في المنهجية المحلية لعملية العطاءات

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	20	33.3	33.3	33.3
اوافق	27	45.0	45.0	78.3
محايد	10	16.7	16.7	95.0
لا اوافق	1	1.7	1.7	96.7
لا اوافق بشدة	2	3.3	3.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	



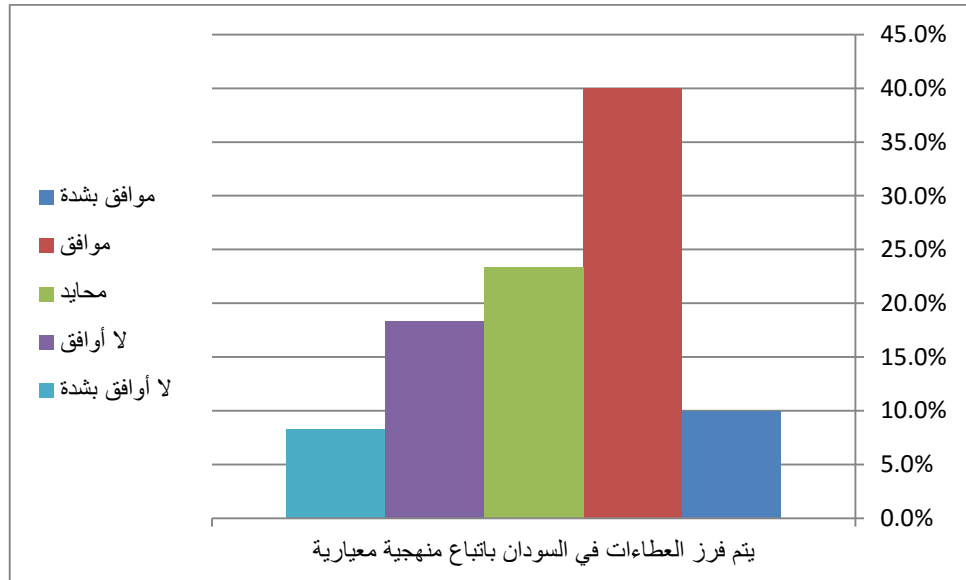
شكل (٤-٨) يوضح رأى المستجيبين في المنهجية المحلية لعملية العطاءات .

س:توجد منهجية محلية لعملية إدارة العطاءات؟

كانت نسبة اوافق بشدة ووافق هي النسب الاكبر بنسب ٣٣% و٤٥% علي التوالي بنسبة اجمالية ٧٨% مما يدل علي ان المستجيبين اقرو بوجود منهجية محلية لادارة العطاءات في السودان. فوجود المنهجية يدل علي ان عملية اسناد المشاريع تتم بالصورة الصحيحة وبالتالي يتم تنفيذها في الزمن والتكلفة المناسبة وجودة عالية.

جدول (٩-٤) يوضح راي المستجيبين في المنهجية المعيارية لعملية فرز العطاءات

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	6	10.0	10.0	10.0
اوافق	24	40.0	40.0	50.0
محايد	14	23.3	23.3	73.3
لا اوافق	11	18.3	18.3	91.7
لا اوافق بشدة	5	8.3	8.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	



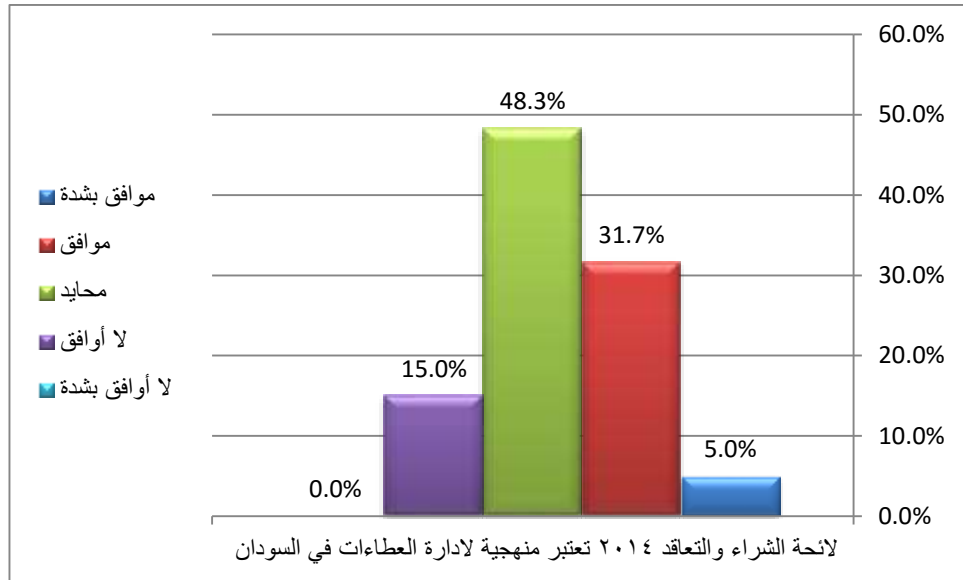
شكل (٩-٤) يوضح راي المستجيبين في المنهجية المعيارية لعملية فرز العطاءات.

س: يتم فرز العطاءات في السودان باتباع منهجية معيارية ؟

مثلت نسبة موافق النسبة الاكبر وهي ٤٠% ونسبة موافق بشدة ١٠% مما يدل علي ان ٥٠% من المستجيبين يوافقون علي ان عملية فرز العطاءات تتم باتباع منهجية معيارية، وبالتالي فان العطاء يكون من نصيب المقاول المناسب الذي ينجز الاعمال المؤكدة اليها كما محدد في العقد.

جدول (٤-١٠) يوضح راء المستجيبين في لائحة الشراء والتعاقد ٢٠١٤.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	3	5.0	5.0	5.0
اوافق	19	31.7	31.7	36.7
Valid محايد	29	48.3	48.3	85.0
لا اوافق	9	15.0	15.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	



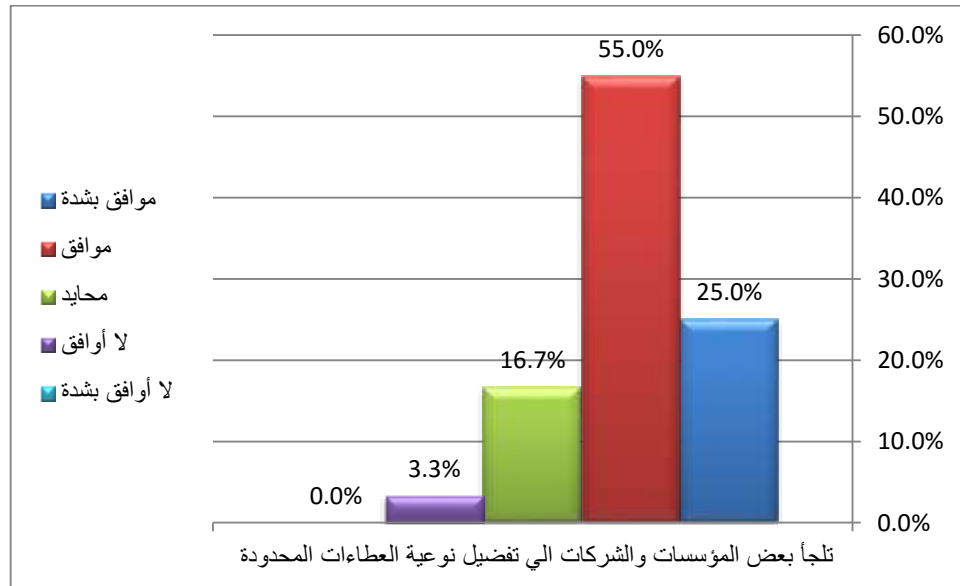
شكل (٤-١٠) يوضح راء المستجيبين في لائحة الشراء والتعاقد ٢٠١٤.

س:لائحة الشراء والتعاقد ٢٠١٤م تعتبر منهجية لادارة العطاءات في السودان؟

كانت النسبة الاعلي ٤٨,٣% لمحايد مما يدل علي ان لائحة الشراء والتعاقد غير معروفة لدي الكثيرين في مجال صناعة التشييدوهذا مؤشر لعدم وجود دراية ومعرفة بالكثير من الوائح وتدني الثقافة العامه في هذا المجال في صناعة التشييد.

جدول (١١-٤) يوضح راي المستجيبين في تفضيل نوعية العطاءات المحدودة

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	15	25.0	25.0	25.0
اوافق	33	55.0	55.0	80.0
Valid محايد	10	16.7	16.7	96.7
لا اوافق	2	3.3	3.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	



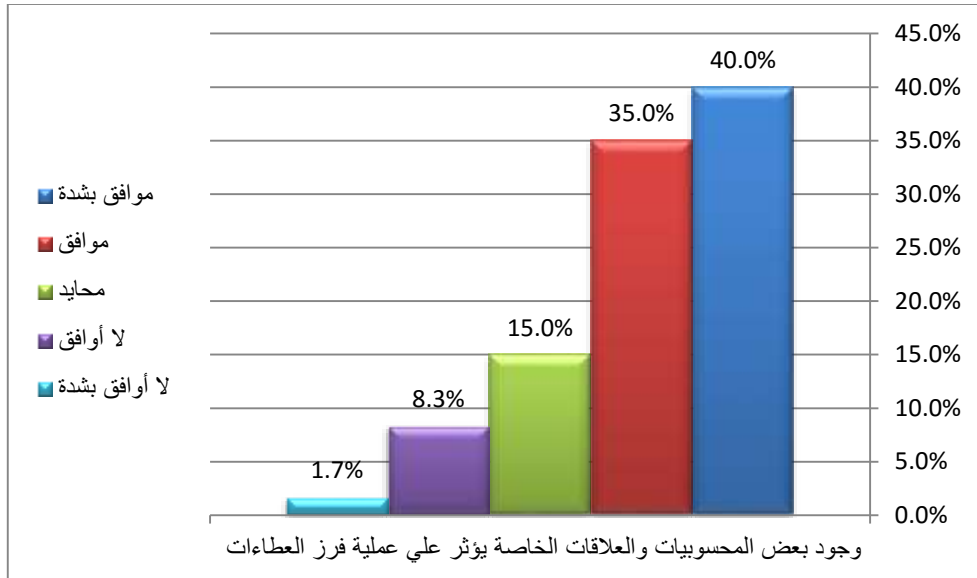
شكل (١١-٤) يوضح راي المستجيبين في تفضيل نوعية العطاءات المحدودة.

س: تلجأ بعض المؤسسات والشركات الي تفضيل نوعية العطاءات المحدودة؟

كانت النسبة الاعلي للاجابة بموافق بنسبة ٥٥% وموافق بشدة ٢٥% بنسبة اجمالية للموافقة ٧٥% مما يدل علي ان نوعية العطاءات المحدودة تفضل من قبل المؤسسات والشركات ،وذلك لمعرفتهم بمقدرات الشركة الو المؤسسة التي اسند اليها المشروع.

جدول (٤-١٢) يوضح راء المستجيبين في تاثير المحسوبيات والعلاقات الخاصة في فرز العطاءات

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	24	40.0	40.0	40.0
اوافق	21	35.0	35.0	75.0
محايد	9	15.0	15.0	90.0
لا اوافق	5	8.3	8.3	98.3
لا اوافق بشدة	1	1.7	1.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



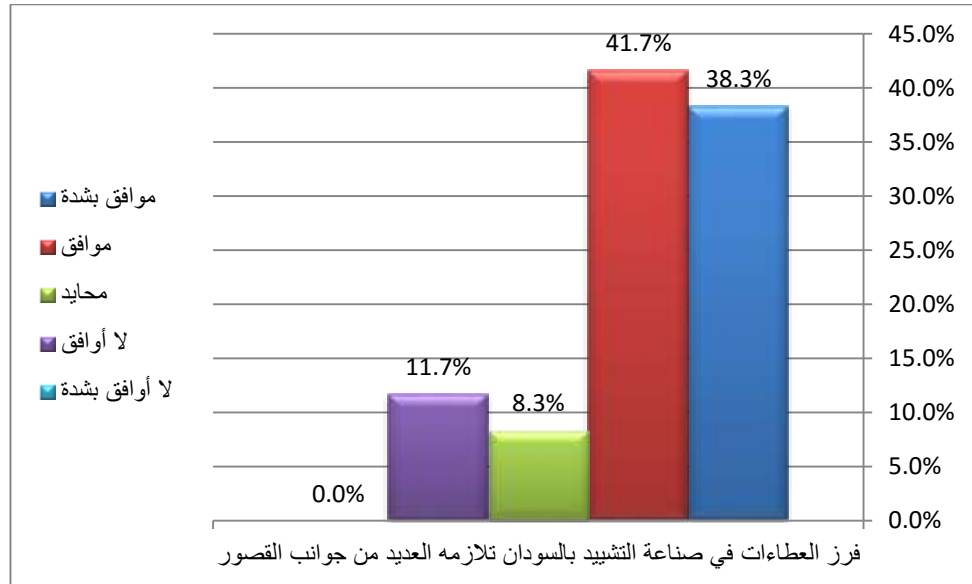
شكل (٤-١٢) يوضح راء المستجيبين في تاثير المحسوبيات والعلاقات الخاصة في فرز العطاءات.

س: وجود بعض المحسوبيات والعلاقات الخاصة يؤثر علي عملية فرز العطاءات؟

كانت النسبة الاكبر لموافق بشدة وموافق بنسب ٤٠% و٣٥% وعليه اكد المستبحتون بنسبة كبيرة ٧٥% ان المحسوبية والعلاقات الخاصة تؤثر علي عملية فرز العطاءات من حيث العدالة في اتخاذ القرارات المناسبة وبالتالي علي اختيار المقاول المناسب.

جدول (٤-١٣) يوضح راء المستجيبين في جوانب القصور في فرز العطاءات.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	23	38.3	38.3	38.3
اوافق	25	41.7	41.7	80.0
Valid محايد	5	8.3	8.3	88.3
لا اوافق	7	11.7	11.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



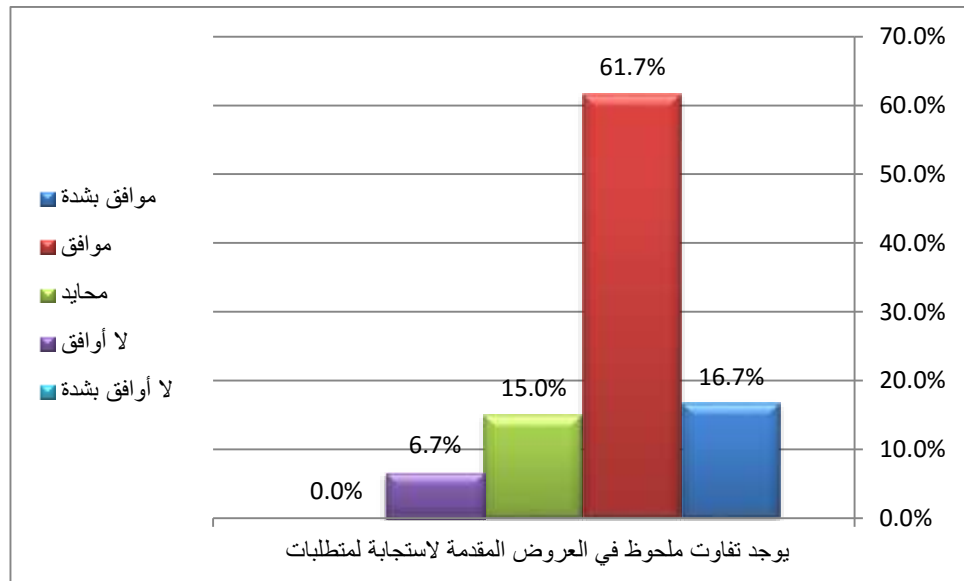
شكل (٤-١٣) يوضح راء المستجيبين في جوانب القصور في فرز العطاءات.

س:فرز العطاءات في صناعة التشييد تلازمه العديد من جوانب القصور؟

مثلت نسبة موافق وموافق بشدة النسب الاكبر بنسب ٤١,٧% و ٣٨,٣% وبذلك فقد اكد المستجثون بنسبة ٨٠% أن هنالك قصور يلزم ممارسة عملية عطاءات التشييد في السودان وهذا يعتبر مؤشرا سالبا يتطلب سن المزيدمن التشريعات واللوائح لضبط ممارسة هذه العملية علاوة علي رفع درجة الوعي والثقافة بهذه العملية .

جدول (٤-١٤) يوضح رأى المستجيبين في التفاوت في العروض.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	10	16.7	16.7	16.7
اوافق	37	61.7	61.7	78.3
Valid محايد	9	15.0	15.0	93.3
لا اوافق	4	6.7	6.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



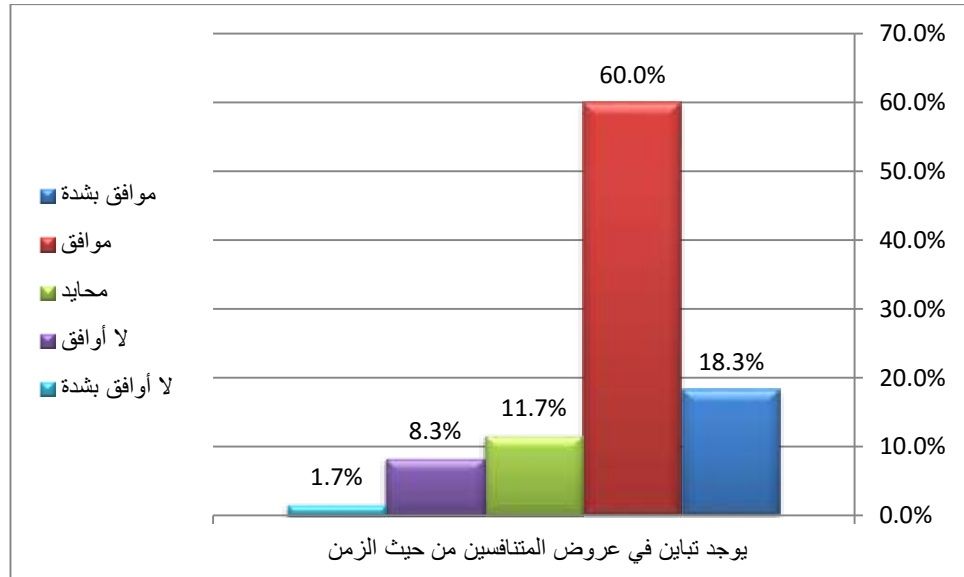
شكل (٤-١٤) يوضح رأى المستجيبين في التفاوت في العروض.

س:يوجد تفاوت ملحوظ في العروض المقدمة لاستجابة متطلبات المالك؟

مثلت النسبة الاكبر لموافق بنسبة بلغت ٦١,٧% وموافق بشدة بنسبة ١٦,٧% بنسبة موافقه كليه ٧٨,٤% وهذا يعني ان العروض المقدمة الي المالك تتميز بالتفاوت في تلبية متطلباته التي تم عرضها في العطاء وعليه يتسع مجال الاختيار بين تلك العروض المقدمة .

جدول (٤-١٥) يوضح رأى المستجيبين في تباين العروض من حيث الزمن.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	11	18.3	18.3	18.3
اوافق	36	60.0	60.0	78.3
محايد	7	11.7	11.7	90.0
لا اوافق	5	8.3	8.3	98.3
لا اوافق بشدة	1	1.7	1.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



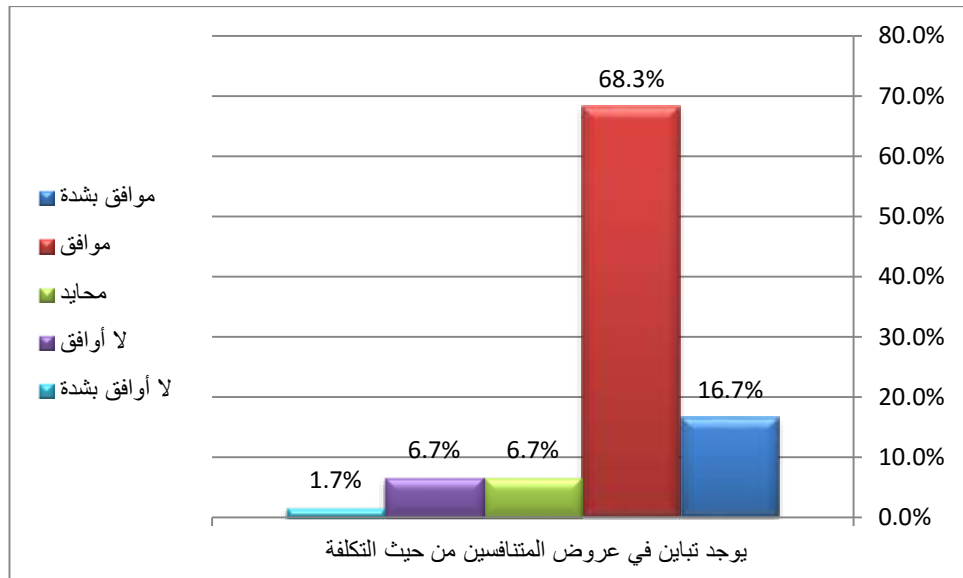
شكل (٤-١٥) يوضح رأى المستجيبين في تباين العروض من حيث الزمن.

س: يوجد تباين في عروض المتنافسين من حيث الزمن؟

مثلت موافق اكبر النسب بنسبة ٦٠% وموافق بشدة ١٨,٣% باجمالي موافقه بلغ نسبة ٧٨,٣% مما يدل علي ان التباين في العروض المقدمه من حيث الزمن كبير فالمالك حق اختيار العرض المناسب مع الزمن الذي يتوقعه لانتهاء اعمال المشروع التي تم عرضها في العطاء.

جدول (٤-١٦) يوضح راء المستجيبين في تباين العروض من حيث التكلفة.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	10	16.7	16.7	16.7
اوافق	41	68.3	68.3	85.0
محايد	4	6.7	6.7	91.7
لا اوافق	4	6.7	6.7	98.3
لا اوافق بشدة	1	1.7	1.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



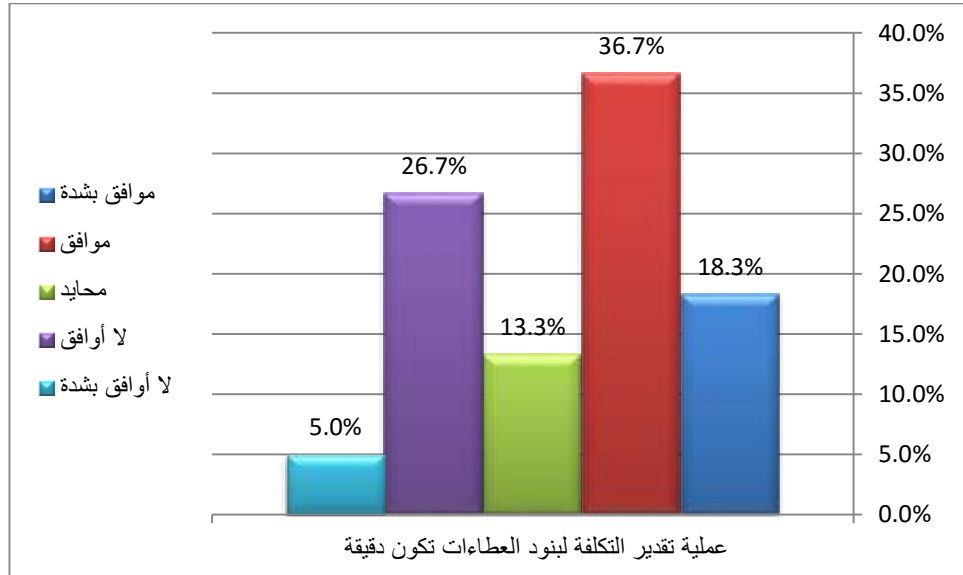
شكل (٤-١٦) يوضح راء المستجيبين في تباين العروض من حيث التكلفة.

س: يوجد تباين في عروض المتنافسين من حيث التكلفة ؟

كانت اكبر نسبة موافق بنسبة ٦٨,٣% مما دل ان التباين في التكلفة فعلا كبير جدا. فتسعير بنود العطاءات غير ثابت يختلف من مقاول لآخر ومن شركة لآخرى فيكون الاختيار من بين هذه العروض المختلفة علي حسب المقدرة المالية للمالك.

جدول (٤-١٧) يوضح راي المستجيبين في دقة تقدير التكلفة.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	11	18.3	18.3	18.3
اوافق	22	36.7	36.7	55.0
محايد	8	13.3	13.3	68.3
لا اوافق	16	26.7	26.7	95.0
لا اوافق بشدة	3	5.0	5.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	



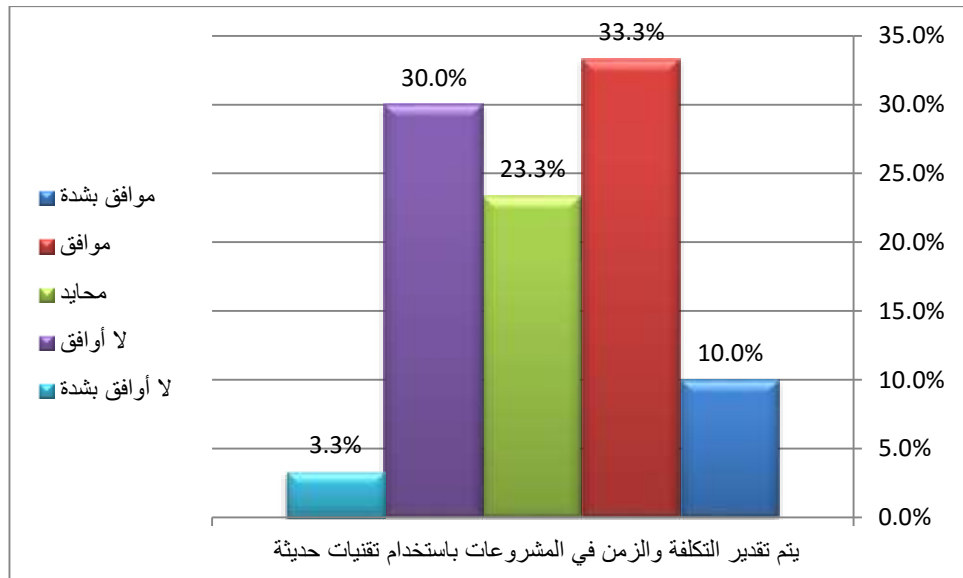
شكل (٤-١٧) يوضح راي المستجيبين في دقة تقدير التكلفة.

س: عملية تقدير التكلفة لبنود العطاءات تكون دقيقة ؟

النسب في الاجابة بموافق هي الاكبر بنسبة بلغت ٣٦,٧% وموافق بشدة بنسبة ١٨,٣ باجمالي ٥٥% مما يؤدي الي ان الدقة في التقدير لبنود العطاءات مطلوبة. لان الدقة العالية امر جيد ويجنب المالك والمقاول الكثير من المشاكل، وتقادي حدوث المطالبات بالفروقات في اسعار بنود العطاء .

جدول (٤-١٨) يوضح راي المستجيبين في تقدير التكلفة والزمن.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	6	10.0	10.0	10.0
اوافق	20	33.3	33.3	43.3
محايد	14	23.3	23.3	66.7
لا اوافق	18	30.0	30.0	96.7
لا اوافق بشدة	2	3.3	3.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	



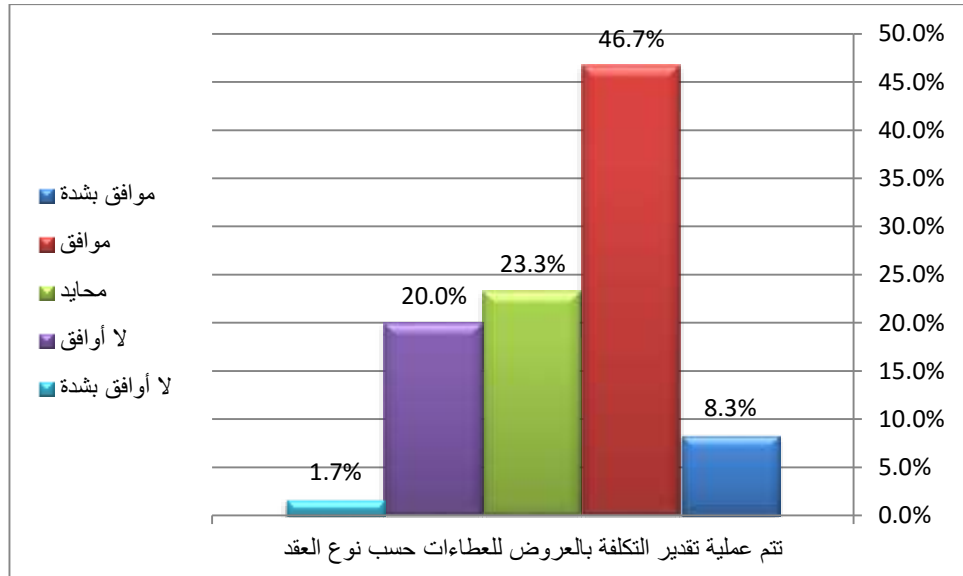
شكل (٤-١٨) يوضح راي المستجيبين في تقدير التكلفة والزمن.

س: يتم تقدير التكلفة والزمن في المشروعات باستخدام تقنيات حديثة ؟

مثلت نسبة موافق النسبة الاكبر بنسبة ٣٣,٣% وتقاربت معها نسب الاجابة بلاوافق ومحاييد بنسب ٣٠% و٢٣,٣% علي التوالي مما يدل علي ان استخدام التقنيات الحديثة في تقدير التكلفة والزمن غير شائع بصورة كبيرة ، وعلية يجب ادخال الاساليب العلمية والحديثة في تقدير تكلفة وزمن انهاء المشروعات.

جدول (٤-١٩) يوضح راي المستجيبين في تقدير التكلفة حسب نوع العقد.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	5	8.3	8.3	8.3
اوافق	28	46.7	46.7	55.0
محاييد	14	23.3	23.3	78.3
لا اوافق	12	20.0	20.0	98.3
لا اوافق بشدة	1	1.7	1.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



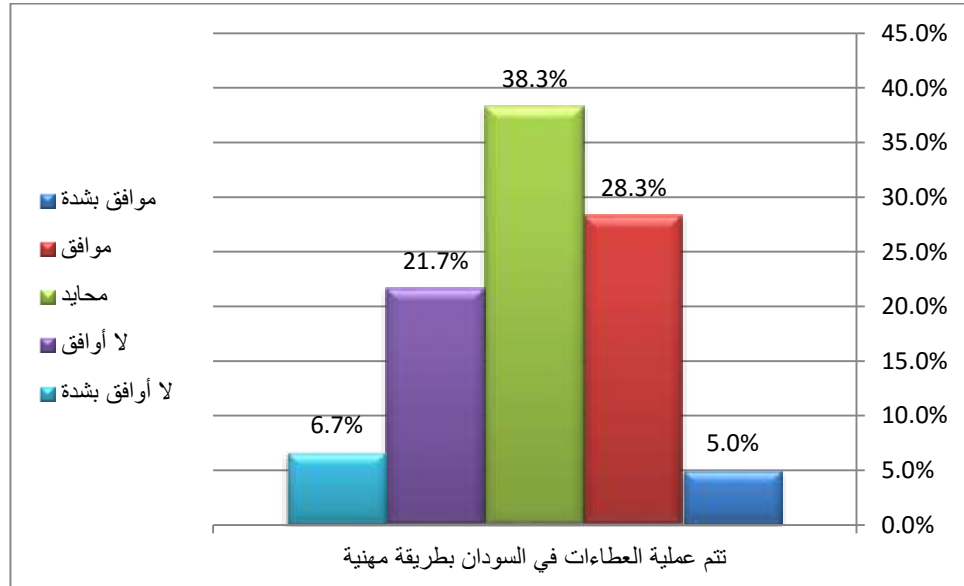
شكل (٤-١٩) يوضح راي المستجيبين في تقدير التكلفة حسب نوع العقد.

س: تتم عملية تقدير التكلفة بالعروض للطلبات حسب نوع العقد؟

يوضح رأي المستجيبين في كان رأي المستجيبين بموافق ٤٦,٧% وموافق بشدة ٨,٣% باجمالي موافقة بلغ نسبة ٥٥% وهذا يدل علي ان تقدير التكلفة للطلب يكون حسب نوع العقد. حيث لكل عقد طريقة مختلفة لتقدير التكلفة.

جدول (٤-٢٠) يوضح رأي المستجيبين في مهنية عملية العطاءات.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	3	5.0	5.0	5.0
اوافق	17	28.3	28.3	33.3
محايد	23	38.3	38.3	71.7
لا اوافق	13	21.7	21.7	93.3
لا اوافق بشدة	4	6.7	6.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



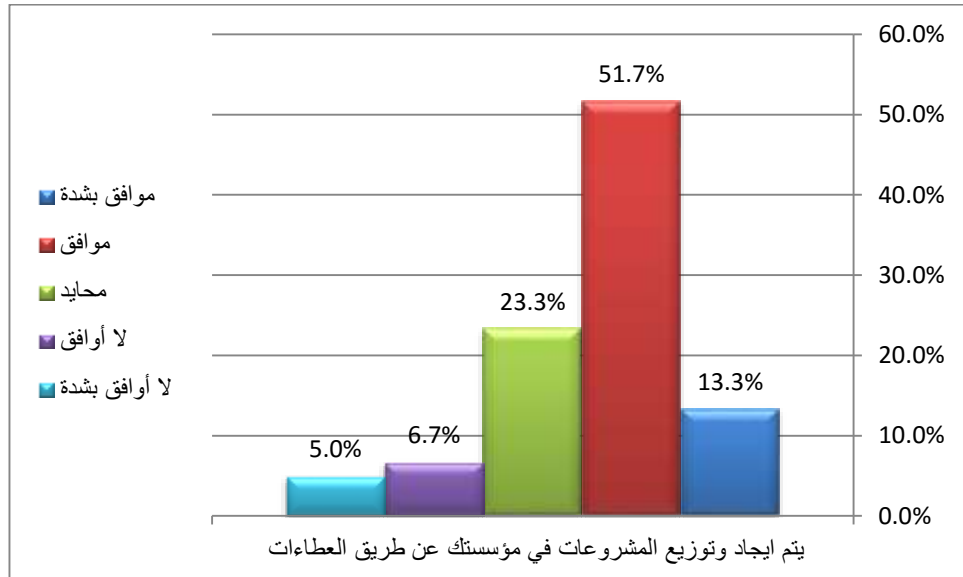
شكل (٤-٢٠) يوضح رأي المستجيبين في مهنية عملية العطاءات.

س: تتم عملية العطاءات في السودان بطريقة مهنية؟

كانت النسبة الاكبر لرأي المستجيبين بمحايد وتباينت الاراء بالموافقة والرفض علي مهنية عملية العطاءات وهذا ان دل فيدل علي عدم درايه ومعرفة بالمهنية ، اولعدم اجابة المستجيبين عن السؤال بمصادقية.

جدول (٤-٢١) يوضح رأى المستجيبين في توزيع المشروعات عن طريق العطاءات.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	8	13.3	13.3	13.3
اوافق	31	51.7	51.7	65.0
محايد	14	23.3	23.3	88.3
Valid لا اوافق	3	5.0	5.0	93.3
لا اوافق بشدة	3	5.0	5.0	98.3
44.00	1	1.7	1.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



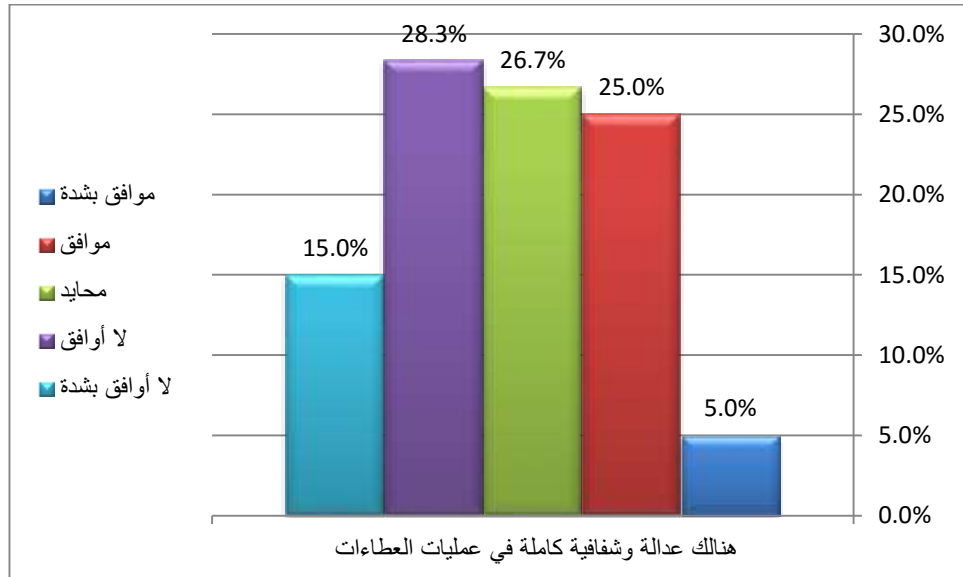
شكل (٤-٢١) يوضح رأى المستجيبين في توزيع المشروعات عن طريق العطاءات.

س: يتم ايجاد وتوزيع المشروعات في مؤسستك عن طريق العطاءات ؟

كان رأي المستجيبين بموافق اكبر نسبة وهي ٥١,٧% وموافق بشدة بنسبة ١٣,٣% مما دل علي ان المشاريع في المؤسسات يتم توزيعها عن طريق العطاءات، وهذا مؤشر جيد في مستقبل صناعة التشييد في السودان.

جدول (٤-٢٢) يوضح رأى المستجيبين في العدالة والشفافية في العطاءات.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	3	5.0	5.0	5.0
اوافق	15	25.0	25.0	30.0
محايد	16	26.7	26.7	56.7
لا اوافق	17	28.3	28.3	85.0
لا اوافق بشدة	9	15.0	15.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	



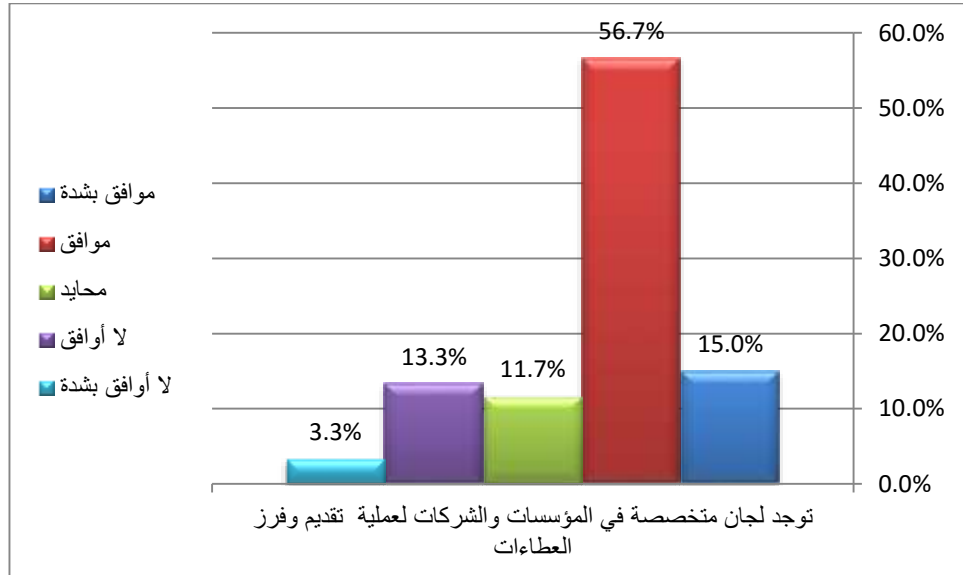
شكل (٤-٢٢) يوضح رأى المستجيبين في العدالة والشفافية في العطاءات.

س: هنالك عدالة وشفافية كاملة في عمليات العطاءات ؟

تقاربت النسب في الاجابة بموافق ومحاييد ولا اوافق بنسب ٢٥% و٢٦,٧% و٢٨,٣% علي التوالي مما يدل علي تباين واختلاف في اراء المستجيبين في وجود العدالة والشفافية او عدم توفرها في عملية العطاءات.

جدول (٤-٢٣) يوضح راء المستجيبين في اللجان المتخصصة في تقديم وفرز العطاءات.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	9	15.0	15.0	15.0
اوافق	34	56.7	56.7	71.7
محاييد	7	11.7	11.7	83.3
لا اوافق	8	13.3	13.3	96.7
لا اوافق بشدة	2	3.3	3.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	



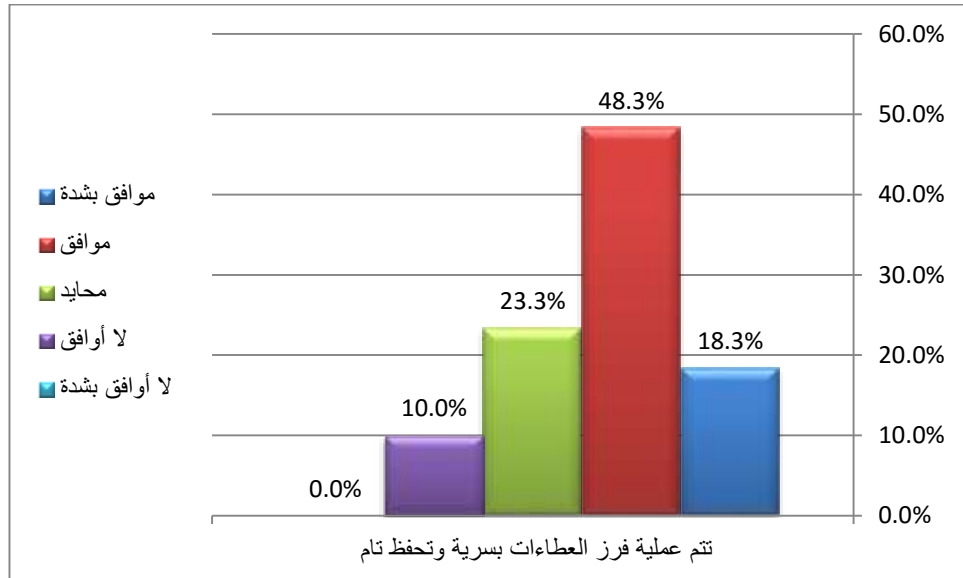
شكل (٤-٢٣) يوضح راء المستجيبين في اللجان المتخصصة في تقديم وفرز العطاءات.

س: توجد لجان متخصصة في المؤسسات والشركات لعملية تقديم وفرز العطاءات؟

كان رأي المستجيبين الاكبر موافق بنسبة ٥٦,٧% ونسبة ١٥% موافق بشدة مما يدل علي وجود لجان متخصصة بالشركات لعملية تقديم وفرز العطاءات ،وهذا يعتبر مؤشر جيد لسير العملية.

جدول (٤-٢٤) يوضح رأى المستجيبين في السرية والتحفظ في فرز العطاءات.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	11	18.3	18.3	18.3
اوافق	29	48.3	48.3	66.7
Valid محايد	14	23.3	23.3	90.0
لا اوافق	6	10.0	10.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	



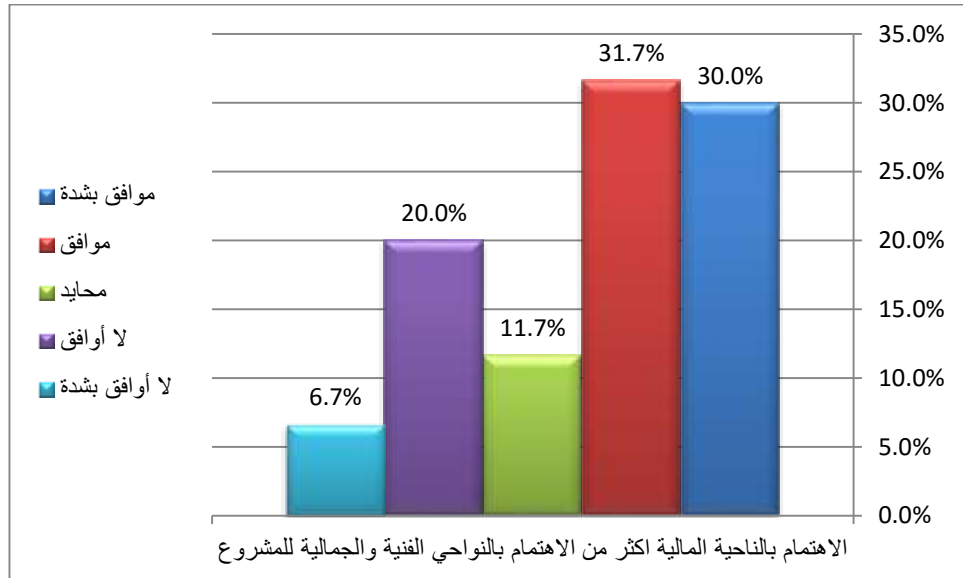
شكل (٤-٢٤) يوضح رأى المستجيبين في السرية والتحفظ في فرز العطاءات.

س: تتم عملية فرز العطاءات بسرية وتحفظ تام ؟

كانت اكبر نسبة لموافق ٤٨,٣% و١٨,٣% لموافق بشدة مما يدل علي ان عملية الفرز للعطاء تتم بسرية وتحفظ تام.الي ان يتم اعلان الفائز بالعطاء في الوقت المحدد.

جدول (٢٥-٤) يوضح راء المستجيبين في الاهتمام بالنواحي المالية للمشروع اكثر من الفنية

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	18	30.0	30.0	30.0
اوافق	19	31.7	31.7	61.7
محايد	7	11.7	11.7	73.3
لا اوافق	12	20.0	20.0	93.3
لا اوافق بشدة	4	6.7	6.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



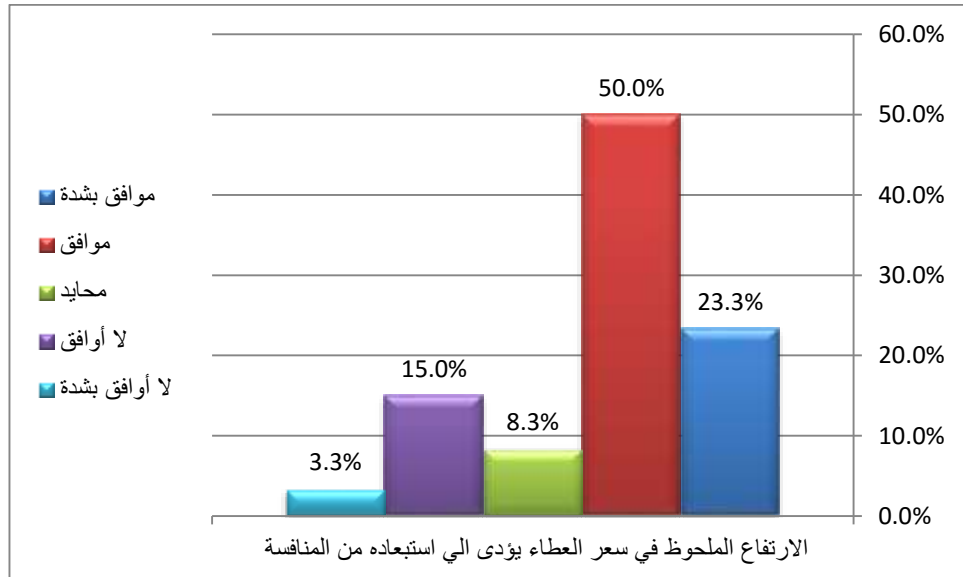
شكل (٢٥-٤) يوضح راء المستجيبين في الاهتمام بالنواحي المالية للمشروع اكثر من الفنية.

س:الاهتمام بالناحية المالية اكثر من الاهتمام بالنواحي الفنية للمشروع؟

موافق وموافق بشدة كان لهم النسب الاكبر ٣١,٧% و٣٠% علي التوالي مما يوذي الي ان الناحية المالية للمشروع لها القدر الاكبر من الاهتمام بدلا من الاهتمام بالناحية الفنية والمظهر الخارجي وهذا قد يكون احدي العيوب.

جدول (٤-٢٦) يوضح راء المستجيبين في الارتفاع الملحوظ في سعر العطاء

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	14	23.3	23.3	23.3
اوافق	30	50.0	50.0	73.3
محايد	5	8.3	8.3	81.7
لا اوافق	9	15.0	15.0	96.7
لا اوافق بشدة	2	3.3	3.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	



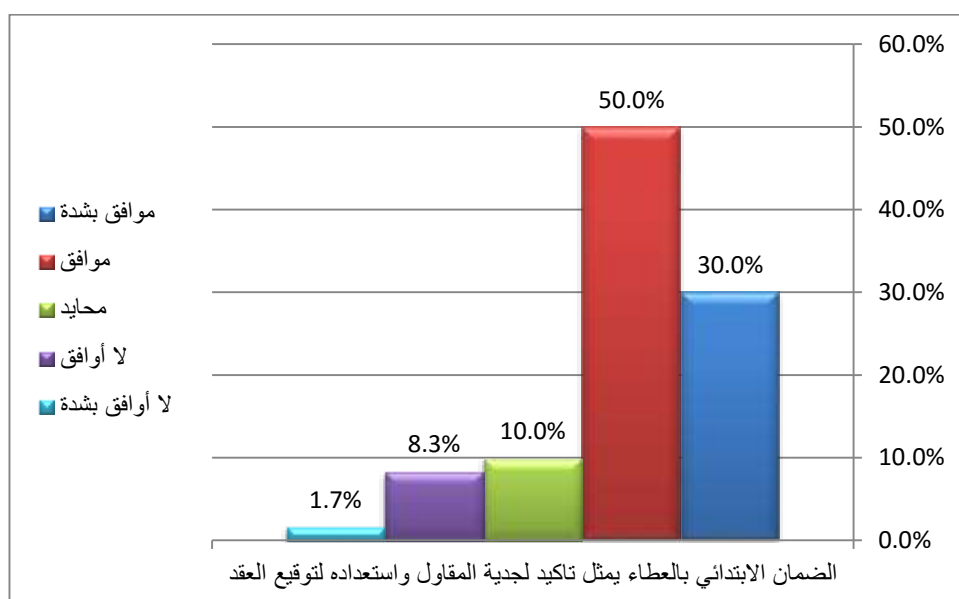
شكل (٤-٢٦) يوضح راء المستجيبين في الارتفاع الملحوظ في سعر العطاء

س:الارتفاع الملحوظ في سعر العطاء يؤدي الي استبعاده من المنافسة؟

كان رأي المستجيبين بموافق بنسبة ٥٠% وموافق بشدة ٣,٢٣% مما يؤدي الي ان السعر المرتفع للعطاء يؤدي الي استبعاده من المنافسة.فلا بد ان يكون السعر منطقي ومقبول حتي يتم قبول العطاء وان يكون هامش الربح مناسب.

جدول (٤-٢٧) يوضح رأى المستجيبين في اهمية الضمان الابتدائي.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	18	30.0	30.0	30.0
اوافق	30	50.0	50.0	80.0
محايد	6	10.0	10.0	90.0
لا اوافق	5	8.3	8.3	98.3
لا اوافق بشدة	1	1.7	1.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



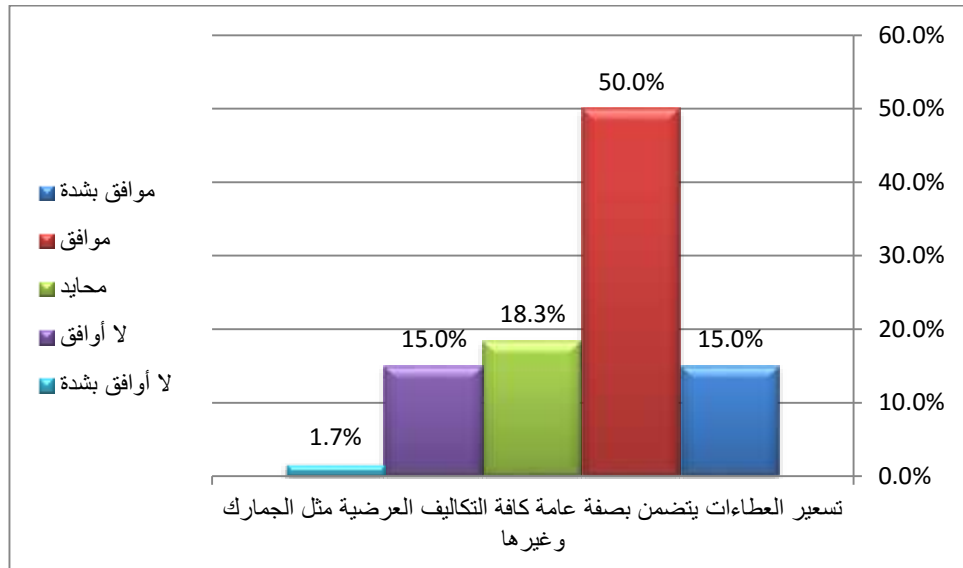
شكل (٤-٢٧) يوضح رأى المستجيبين في اهمية الضمان الابتدائي

س:الضمان الابتدائي بالعبء يمثل تأكيد لجدية المقاول واستعداده لتوقيع العقد؟

كان رأى المستجيبين بموافق بنسبة ٥٠% وموافق بشدة ٣٠% باجمالى موافقه ٨٠% مما يدل على ان الضمان الابتدائي فعلا يؤكد جدية المقاول واستعداده لتوقيع العقد،فهو يحدد للمالك أهلية المقاول لدخول العبء ومقدرته على التنفيذ في حالة الفوز بالعبء.

جدول (٤-٢٨) يوضح رأى المستجيبين في التسعير للعبء يتضمن كافة التكاليف.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	9	15.0	15.0	15.0
اوافق	30	50.0	50.0	65.0
محايد	11	18.3	18.3	83.3
لا اوافق	9	15.0	15.0	98.3
لا اوافق بشدة	1	1.7	1.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



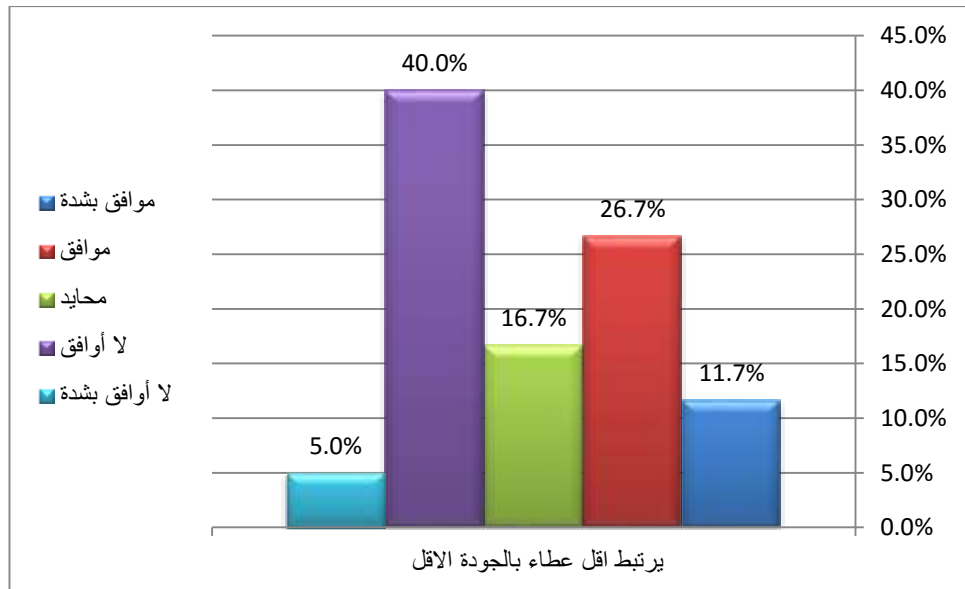
شكل (٤-٢٨) يوضح رأى المستجيبين في التسعير للعبء يتضمن كافة التكاليف.

س:تسعير العطاءات يتضمن بصفة عامة كافة التكاليف العرضية مثل الجمارك وغيرها؟

مثلت نسبة الاجابة بموافق نسبة ٥٠% و١٥% لموافق بشدة باجمالي موافقه ٦٥% مما دل ان التسعير للعطاء يشمل الجمارك وغيرها من التكاليف وحتى لا يتحمل المقاول التكاليف الاضافية لوحده، ولتجنب حدوث المطالبات الكثيرة بعد بدء التنفيذ.

جدول (٤-٢٩) يوضح رأى المستجيبين في ارتباط اقل عطاء بالجودة الاقل

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	7	11.7	11.7	11.7
اوافق	16	26.7	26.7	38.3
محايد	10	16.7	16.7	55.0
لا اوافق	24	40.0	40.0	95.0
لا اوافق بشدة	3	5.0	5.0	100.0
Total	60	100.0	100.0	



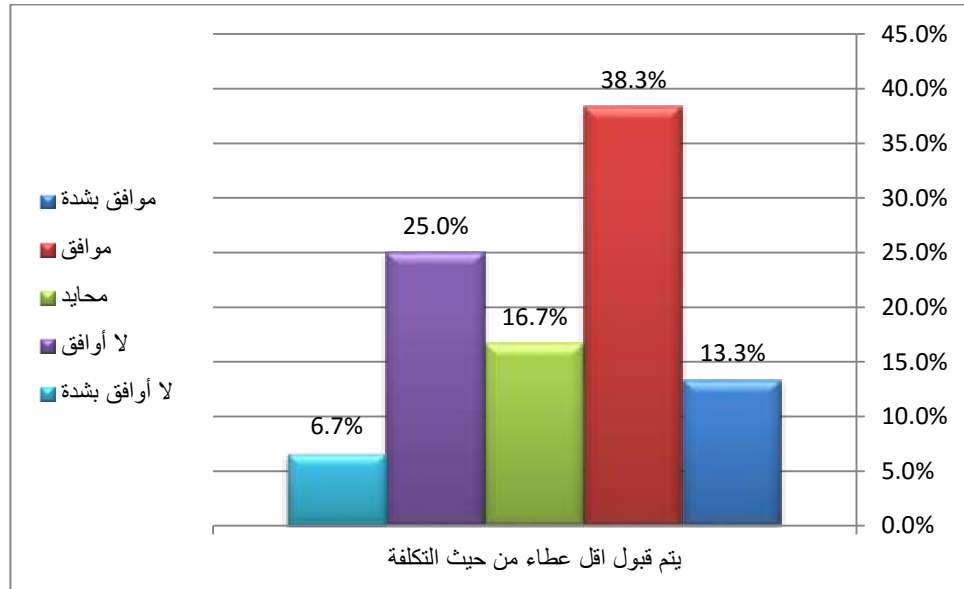
شكل (٤-٢٩) يوضح رأى المستجيبين في ارتباط اقل عطاء بالجودة الاقل

س: يرتبط اقل عطاء بالجودة الاقل؟

مثلت نسبة ٤٠% اعلي نسبة بالاجابة بلاوافق مما يدل انه ليس شرطا ان يرتبط اقل عطاء سعرا بالجودة الاقل فمن الممكن ان يوجد توازن بين الجودة والسعر.

جدول (٣٠-٤) يوضح راي المستجيبين في قبول اقل عطاء من حيث التكلفة

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	8	13.3	13.3	13.3
اوافق	23	38.3	38.3	51.7
محايد	10	16.7	16.7	68.3
لا اوافق	15	25.0	25.0	93.3
لا اوافق بشدة	4	6.7	6.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



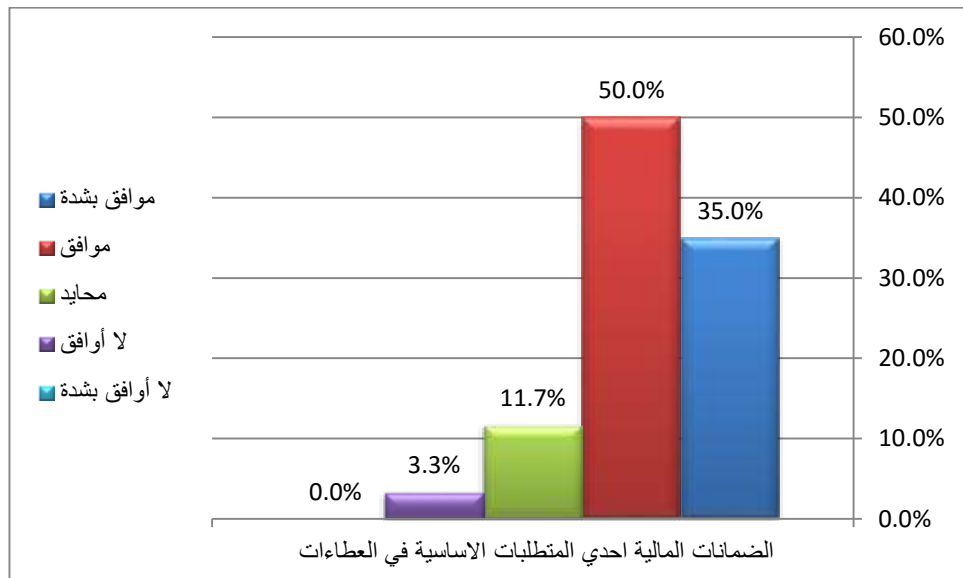
شكل (٣٠-٤) يوضح راي المستجيبين في قبول اقل عطاء من حيث التكلفة

س: يتم قبول اقل عطاء من حيث التكلفة؟

كانت النسبة الاكبر للاجابة بموافق حيث بلغت نسبتها ٣٨,٣%، وموافق بشدة ١٣,٣%
باجمالي تأييد ٥١,٦% فهذا يدل علي ان اقل عطاء هو الفائز و المقاول ملتزم بالمواصفات
والشروط الموجودة بتسعير العطاء وسوف يتم تنفيذ المشروع بالجودة المطلوبة.

جدول (٣١-٤) يوضح رأى المستجيبين في الضمانات المالية في العطاءات

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اوافق بشدة	21	35.0	35.0	35.0
اوافق	30	50.0	50.0	85.0
Valid محايد	7	11.7	11.7	96.7
لا اوافق	2	3.3	3.3	100.0
Total	60	100.0	100.0	



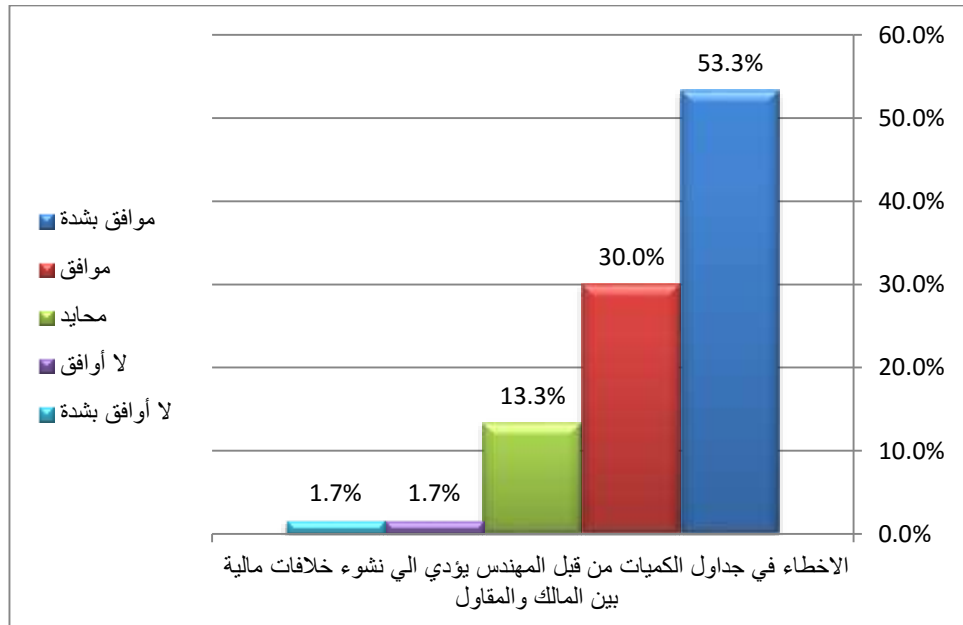
شكل (٣١-٤) يوضح رأى المستجيبين في الضمانات المالية في العطاءات

س: الضمانات المالية احدي المتطلبات الاساسية في العطاءات؟

مثلت نسبة ٥٠% رأي المستجيبين بموافق و ٣٥% موافق بشدة بنسبة اجمالية بلغت ٨٥% مما دل علي ان الضمانات المالية هي متطلب مهم جدا في العطاءات فبوجودها يكون المالك علي علم بقدرات المقاول المالية وضمن سير العمل بالمشروع.

جدول (٤-٣٢) يوضح رأى المستجيبين في الاخطاء في جداول الكميات

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
اوافق بشدة	32	53.3	53.3	53.3
اوافق	18	30.0	30.0	83.3
محايد	8	13.3	13.3	96.7
لا اوافق	1	1.7	1.7	98.3
لا اوافق بشدة	1	1.7	1.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



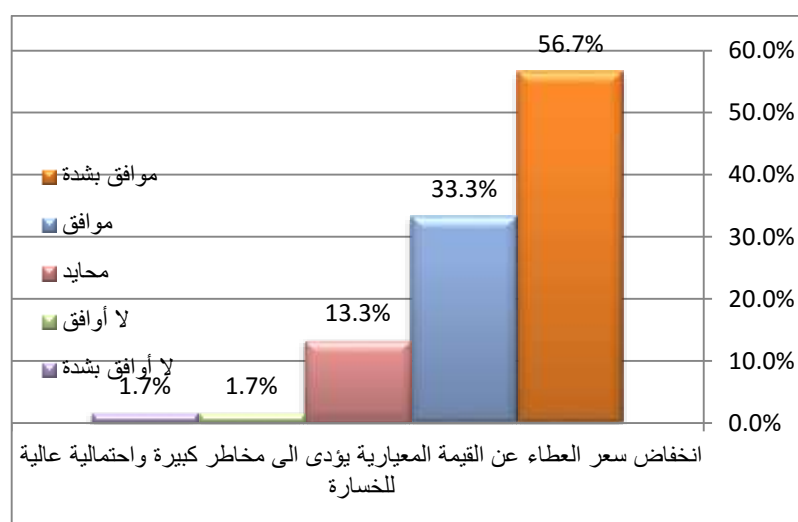
شكل (٤-٣٢) يوضح رأى المستجيبين في الاخطاء في جداول الكميات

س:الاطءاء في جداول الكميات من قبل المهندس يؤدي الي نشؤ خلافات مالية بين المالك والمقاول ؟

كان راءى المسجايبين مواءق بشدة له النسبة الاعلى بنسبة ٥٣,٣% ومواءق بنسبة ٣٠% باجمالى مواءقة ٨٣,٣% مما دل ان الاطءاء في جداول الكميات تسبب الخلاف بين المالك والمقاول فلابد من اناجنا الاطءاء اناى يتم التسعاير باطريقة صاااا لاضمان انا حدوث خلاف بين الاطرفين .

جدول (٤-٣٣) يواضأ راءى المسجايبين في اناضاض سعا العطاء انا القيمة المعيارية

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
اواقق بشدة	34	56.7	56.7	56.7
اواقق	20	33.3	33.3	90.0
Valid محايد	5	8.3	8.3	98.3
لا اواقق	1	1.7	1.7	100.0
Total	60	100.0	100.0	



شكل (٤-٣٣) يواضأ راءى المسجايبين في اناضاض سعا العطاء انا القيمة المعيارية

س: انخفاض سعر العطاء عن القيمة المعيارية يؤدي الي مخاطر كبيرة واحتمالية عالية للخسارة؟

مثلت الاجابة بموافق بشدة نسبة ٥٦,٧% وهي اكبر نسبة وموافق نسبة ٣٣,٣% باجمالي موافقة

بلغ نسبة ٩٠% مما يدل ان انخفاض سعر العطاء اكثر من القيمة المعيارية يؤدي الي الخسارة

واحتمالية عالية للمخاطر ،فالمالك لايقبل عطاء اقل بكثير من القيمة الفعلية والمتوقعة للعطاء

المطروح.

الباب الخامس

الخلاصه والتوصيات

١-٥ الخلاصه:

خلص هذا البحث الي الاتي:

العوامل التي تؤثر علي العطاءات كثيره جدا من اهمها :

عملية الفرز والترسيه للعطاء التي يجب ان تتم بمصداقية وشفافية تامه وان اقل خلل في هذه

العملية يوتر تاثير مباشر علي العطاء وبالتالي علي المشروع.

اختيار العطاء الفائز يتم بعد اخذ كل العوامل في الاعتبار واهم هذه العوامل العامل الفني اولاً ثم يليه العامل المالي.

المقاولين الذين يتقدمون للعطاء يجب التأكد من كفاءتهم ومقدرتهم علي انجاح المشروع في حال رسو العطاء عليهم .

ضرورة وجود منهجية محلية ومعياريه لعملية سير العطاءات حيث يتم فيها تفصيل كل ما يتعلق بعملية العطاءات محليا.

الضمانات المالية تشكل جزء مهم في عملية فرز العطاءات وبالتالي في مدي تاهيل المقاول المقدم للعطاء ماليا ومقدرته علي تنفيذ المشروع بصوره جيده.

اقل عطاء يعتبر الفائز اذا التزم المقاول بالمواصفات والشروط الموجوده بتسعير العطاء ويتم تنفيذ المشروع بالجوده المطلوبه.

وجود لجان متخصصة بالشركات لعملية تقديم وفرز العطاءات، وهذا يعتبر مؤشر جيد لسير عملية العطاءات.

٥-٢ التوصيات :

بعد تحليل البيانات ومناقشتها علي هدي الاطار النظري وفرضيات واسئلة البحث توصل الباحث الي التوصيات الاتية:

١- إعداد تصنيف جيد ودقيق لتأهيل الشركات المقاوله مع متابعة الالتزام بالتصنيف وذلك من خلال إسناد المشروعات إلى هذه الشركات كل حسب تصنيفه وإمكانياته وأدائه.

٢- ضرورة تدخل الإدارات العليا في حال إسناد العمل إلى مقاولين لا ينتمون إلى الفئة التصنيفية المصنفين فيها ويكون ذلك بامتناعها عن تصديق العقود.

٣- استبعاد الشركات التي تتقدم بأسعار اقل من التكلفة الحقيقية للمشاريع، لأنها ستحافظ بذلك ليس فقط على سلامة المنشآت وعلى الأموال التي تنفق على تشييدها . وإنما أيضا على سلامة وضع الشركات العاملة في القطاع وحمايتها من الإفلاس.

٤- اختيار المقاول أمر جداً في العملية الإنشائية، ويجب العناية في مسألة الاختيار لان المقاول طرف مهم جدا في نجاح المشروع أو فشله، فالتدقيق في وثائق المقاولين سواء ما يختص بالمشروع أو ما يختص بالمقاول نفسه (مؤهلاته) أمر بالغ الأهمية، ويجب أن لا تؤخذ المسألة ببساطة أو ينظر إليها على إنها تمرين أكاديمي ليس له من الواقع نصيب لان تجاوز أي نقطة أو التباسها وتأجيلها إلى ما بعد توقيع العقد قد يؤدي إلى تعثر المشروع، وربما فشله، والدخول في دوامة إنهاء المشروع.

٥- الحد من دخول الشركات التي لايهمها الربح او الخسارة بل تسعى الي الاستمرار في سوق المقاولات .

٥ - ٣ الدراسات المستقبلية:

- ١- الخطوات التي تتبع لاختيار العطاء الفائز.
- ٢- أهمية وتأثير العطاءات علي نجاح المشروعات.
- ٣- الاساسيات التي يجب توفرها للتقديم للعطاءات.

٥-٤ الخاتمة :-

قال تعالى :

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

(لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِنْ سَيِّئْنَا أَوْ نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا
رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إَصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِنْ قَبْلِنَا رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ وَاعْفُ عَنَّا
وَاعْفِرْ لَنَا وَارْحَمْنَا أَنْتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ)

صدق الله العظيم

البقرة/ الاية ٢٨٦

المراجع:

المراجع العربية :-

- (١) هادي صالح مجول و فائق محمد سرحان ، استخدام المدخل الأبتكاري في تحليل وحل مشكلات أسلوب الإحالة في مناقصات المشاريع الإنشائية جامعة النهرين -٢٠٠٧.
- (٢) إبراهيم محمد شاشو ، احكام المناقصه في الفقه الاسلامي - بحث دكتوراه - جامعة دمشق ، 2011.
- (٣) محمدعبدالحميد جودة ،العقود ومواصفات للمنشات الهندسية جامعة الاسكندرية ، 1987.
- (٤) محمود عبد الحميد حلمي ، عقود ومواصفات الاعمال في الهندسة المدنية ، جامعة الاسكندرية .
- (٥) سامي محمد فريج ، التخطيط للعقد، جامعة الكويت ، دار النشر للجامعات ، 2007 .
- (٦) سامي محمد فريج ، إعداد المستندات واعمال الطرح والترسية ، جامعة الكويت ، دار النشر للجامعات ، 2007.
- (٧) حسام الدين بشير الزظمة ، نظام مقترح لعملية تسعير العطاءات وفقا لنظام تكاليف الانشطة في صناعة الانشاءات في قطاع غزة ، بحث لنيل درجة الماجستير في ادارة الاعمال ، الجامعة الاسلامية - غزة 2006 .

(٨) خلف الطعاني وظيفة المشتريات الحكومية في الاردن بين الواقع وآفاق التغيير ، جامعة اليرموك ، اربد 2002.

(٩)رامي داية وحسين محمد جمعة ، الإدارة الحديثة لتنفيذ المشروعات الإنشائية ، حقوق الطبع والنشر محفوظة للمؤلف ، طبعة ١٦-٧-٢٠٠٦

الرسائل الجامعية والبحوث والمقالات والأبحاث المنشورة وبعض الأوراق العلمية التي لها صلة بموضوع البحث:-

(١٠) هبة ابراهيم ادم اسحق ، اسباب المنازعات في العقود الهندسية بالسودان، بحث لنيل درجة الماجستير في ادارة التشييد ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2015 .

(١١) رامز مصطفى عبدالله خليفة ، السلامة في عقود التشييد (ولاية الخرطوم)، بحث لنيل درجة الماجستير في الهندسة المدنية - ادارة التشييد ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا 2014.

المراجع الانجليزية:

BOOK COMPETITION AND TENDER IN CONSTRUCTION PROJECT

بسم الله الرحمن الرحيم

استبيان

جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في ادارة التشييد بعنوان

العوامل المؤثرة علي العروض التنافسية في صناعة التشييد في السودان

الهدف من الاستبيان جمع البيانات لدراسة العوامل المؤثرة علي عملية العطاءات في صناعة التشييد في السودان.

ملحوظة: البيانات المتحصل عليها بغرض البحث العلمي وستكون محل سرية تامة

١- الجزء الأول: الاسئلة العامة

الاسم :.....(اختياري)

العمر :.....

المهنة :.....

الوظيفة :.....

✓ ضع علامة () امام الاجابة المختارة:

(١)المؤهل الاكاديمي :

دبلوم عالي

بكلوريوس

دكتوراه

ماجستير

(٢) سنوات الخبرة العملية:

5 اقل من 10

اقل من 5

اكثر من 15

10 اقل من 15

(٣) الصفة:

ممثل

ممثل المقاول

ممثل المهندس

اخرى

٤) نوع القطاع:

عام خاص مختلط

٥) طبيعة عمل المؤسسة :

مقاول استشاري اخرى (وضح).....
٢- الجزء الثاني:

ضع خط تحت الاجابة المختارة

١) توجد منهجية محلية لعملية ادارة العطاءات ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٢) يتم فرز العطاءات في السودان باتباع منهجية معيارية؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٣) لائحة الشراء والتعاقد ٢٠١٤ تعتبر منهجية لادارة العطاءات في السودان ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٤) تلجأ بعض المؤسسات والشركات الي تفضيل نوعية العطاءات المحدودة ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٥) وجود بعض المحسوبيات والعلاقات الخاصة يؤثر علي عملية فرز العطاءات ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٦) فرز العطاءات في صناعة التشييد بالسودان تلازمه العديد من جوانب القصور؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٧) يوجد تفاوت ملحوظ في العروض المقدمة لاستجابة لمتطلبات المالك؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٨) يوجد تباين في عروض المتنافسين من حيث الزمن ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٩) يوجد تباين في عروض المتنافسين من حيث التكلفة ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

١٠) عملية تقدير التكلفة لبنود العطاءات تكون دقيقة ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

١١) يتم تقدير التكلفة والزمن في المشروعات باستخدام تقنيات حديثة ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

١٢) تتم عملية تقدير التكلفة بالعروض للعطاءات حسب نوع العقد؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

١٣) تتم عملية العطاءات في السودان بطريقة مهنية؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

١٤) يتم ايجاد وتوزيع المشروعات في مؤسستك عن طريق العطاءات ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

١٥) هنالك عدالة وشفافية كاملة في عمليات العطاءات ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

١٦) توجد لجان متخصصة في المؤسسات والشركات لعملية تقديم وفرز العطاءات؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

١٧) تتم عملية فرز العطاءات بسرية وتحفظ تام ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

١٨) الاهتمام بالناحية المالية اكثر من الاهتمام بالنواحي الفنية والجمالية للمشروع؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

١٩) الارتفاع الملحوظ في سعر العطاء يؤدي الي استبعاده من المنافسة ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٢٠) الضمان الابتدائي بالعطاء يمثل تأكيد لجدية المقاول واستعداده لتوقيع العقد؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٢١) تسعير العطاءات يتضمن بصفة عامة كافة التكاليف العرضية مثل الجمارك وغيرها؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٢٢) يرتبط اقل عطاء بالجودة الاقل ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٢٣) يتم قبول اقل عطاء من حيث التكلفة؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٢٤) الضمانات المالية احدي المتطلبات الاساسية في العطاءات ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٢٥) الاخطاء في جداول الكميات من قبل المهندس يؤدي الي نشوء خلافات مالية بين المالك والمقاول ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

٢٦) انخفاض سعر العطاء عن القيمة المعيارية يؤدي الى مخاطر كبيرة واحتمالية عالية للخسارة ؟

اوافق بشدة اوافق محايد لا اوافق لا اوافق بشدة

شكرا لحسن تعاونكم مع فائق الاحترام والتقدير...

الباحث