

يعتبر نظام الأشغال الحكومية النظام الأساسي الذي يحدد إجراءات طرح العطاءات وإحالتها لشركة تعهدات معينة، إلا أن كل هذه الأنظمة تجتمع على مبدأ الدعوة العامة لجميع المقاولين من فئة محددة حسب حجم المشروع ونوع الأشغال، 1. يتم الإعلان في الصحف المحلية عن العطاءات، ويشتمل نص الإعلان على التعريف بالمشروع ودعوة الفئات المناسبة من المقاولين، وثمن نسخ العطاء 4. كما أن بعض الدوائر أو المؤسسات العامة ممن يملك أجهزة تنفيذ عاملة ودائمة، تقوم بتنفيذ أعمالها بواسطة تلك الأجهزة يساعدها في ذلك استخدام عمال بالاجور اليومية. ففي مرحلة الدراسات والتصميم يتم ما يلي: يتم إعداد الدراسة التفصيلية للمخططات المعمارية والمدنية والميكانيكية والكهربائية لجميع أجزاء المخططات المطلوبة. المناقصات والقاولات

Types of Construction Contracts - طرق المقاولات في المشاريع: وتقوم الدوائر والهيئات العامة والشركات بطرح العطاءات لتطبيق مبدأ المنافسة الحرة والمساواة بتكافؤ الفرص، وتنص المادة (6) من نظام الأشغال الحكومية على ما يلي:

الطريقة الأولى: المقاولات بالدعوة العامة والتنافس Open Competitive Bid Contracts: وتقوم لجنة خاصة بدراسة العروض وإحالة العمل على مقدم أرخص العروض المنافسة شريطة أن تكون مستوفية كافة المواصفات والشروط التنفيذية، وخبرات المتعهد، وتنص المادة (11) من نظام المقاولات لوزارة الأشغال العامة: لا يحال العطاء بالضرورة على أقل الأسعار رقماً). وهناك طريقتين للمقاولات بالدعوة العامة والتنافس: 1) Lumpsum Form العطاء بالقيمة المقطوعة: يتبع هذا الأسلوب في المشاريع التي تكون الأشغال فيها محددة وواضحة من حيث المواصفات والمقاييس، أو عندما يكون المشروع متضمناً عدة بنود متفرعة ومتنوعة يصعب تحديدها. بشرط تحديد الفترة الزمنية اللازمة لتنفيذ المشروع، لذا يكون العطاء مكلف لصاحبه، ويعتبر هذا النوع من العطاءات له مميزات إيجابية منها: 1. تكون قد حددت قيمة المشروع من بداية المشروع، ويساعد ذلك صاحب العمل على ترتيب ميزانيته بالإضافة لتحديد فترة إنجاز العمل. لا تحتاج هذه المشاريع العمليات حسابية وكشوف وجدول للكميات كغيرها من العطاءات. 2) Unit Price Form عطاءات أسعار الوحدة: لأن الأسعار تخضع لسعر الوحدة التي تم الاتفاق عليه. ويتم حساب المتعهد على كمية الأعمال التي تم تنفيذها وتكاليفها بعد التنفيذ بوجود المتعهد وصاحب العمل والمهندس المشرف، ويكون قد تم تدوين جميع الكميات والقياسات في جداول خاصة لخصر كمية الأعمال المنفذة فعلياً، ومن الملاحظ أن هذا النوع من العطاءات له سلبيات منها: والذي يكلفهم إعداد المناقصة وضياع الوقت والجهد، الطريقة الثانية: المقاولات بالتفاوض Negotiated Contracts ثم توزع وثائق العطاءات عليهم لدراستها وتقديم السعر المناسب، ومن ثم جمع العروض التي يقوم صاحب العمل بدراستها. في هذه الحالة لا تكون الدعوة عامة بل تقتصر على عدد معين من المقاولين ضمن قائمة يختارها صاحب العمل وبهذه الطريقة يمكن تجنب دخول المتعهدين الأقل جودة وكفاءة. 2 عن طريق التلزم المباشر Direct Negotiation يقوم صاحب العمل بتكليف متعهد واحد للتنفيذ ويتفق معه على الأسعار مباشرة لشراء المواد والتنفيذ، ويتم محاسبة المقاول عن طريق استخدام مبدأ الوحدة أو المقطوعة أو حساب الكلفة وإضافة نسبة مئوية عليه وحساب (الكلفة إضافة نسبة مئوية عليه) نظام يستخدم في حالات معينة، وترفع إلى صاحب العمل أول بأول ويتأكد صاحب العمل في هذه الحالة من صحة البيانات والأسعار المدرجة فيه،