

العقود Contracts

لكي يقوم المقاول بتنفيذ المشروع طبقاً لمواصفات ومخططات ورسومات محددة فإن المالك يقوم بعقد اتفاق مع المقاول وهو ما يطلق عليه **عقد التشييد**، يقوم بموجبه المالك بدفع مبالغ مالية محددة في العقد الى المقاول نظير قيام المقاول بتنفيذ المشروع وتسليمه الى المالك في صورته المتفق عليها.

والعقد ملزم للمتعاقدين فإذا نكل أحدهم عن تنفيذ التزامه أو تأخر عنه جاز للطرف الآخر طلب فسخ العقد أو إجبار الطرف الناكل أو المتأخر على التنفيذ.

يمكن لمشاريع التشييد أن تكون خاصة **private** فتكون عقودها عادية ويمكن أن تكون عامة **public** فتصبح عقودها إدارية.

وتعرف المشاريع العامة حقوقياً بأنها الأشغال الثابتة المنفذة لحساب جهة إدارية من أجل الصالح العام وبالتالي الفرق هنا في نوعية مالك المشروع. ويمكن القول أن العقد قد يكون بين أشخاص عاديين أو اعتباريين ويمكن أن يكون بين شخصين (أو أشخاص) وبين الدولة ويسمى عندئذ بالعقد الإداري.

العقد الإداري: هو العقد الذي تعقده إحدى الإدارات العامة من أجل الحصول على احتياجاتها، وتتميز بأنه عقد قائم بين طرفين غير متساويين وأن إرادة الإدارة هي العليا وكفتها هي الراجحة باعتبارها ممثلة للصالح العام الذي يفضل عن الصالح الخاص.

وفي الحالة العامة:

1 - العقد: يعرف القانونياً بأنه:

اتفاق يلتزم بمقتضاه شخص أو عدة أشخاص نحو شخص أو عدة أشخاص آخرين بإعطاء شيء أو فعل شيء أو الامتناع عن شيء.

يقوم العقد على ثلاثة أركان:

1.. الرضا: هو اجتماع إرادات أطراف العقد على إنشاء علاقة إلزامية بينهم ويقضي الرضا أن يكون هذا الاجتماع على شيء واحد وأن يكون خالياً من الغلط أو التدليس (الخداع) والإكراه والغبن كما يجب أن تكون أطراف العقد كلها متمتعة بأهلية التعاقد على مثل هذا العقد.

2.. المحل: وهو الالتزام الناشئ من العقد أي إعطاء الشيء أو فعل الشيء أو الامتناع عن الشيء ويقضي المحل أن يكون ممكناً وموجوداً أو قابلاً للوجود ومعيناً أو قابلاً للتعين ومما يجوز التعامل به.

3.. السبب: وهو الهدف الذي يرمي إليه المتعاقد من العقد ويشترط في هذا الهدف أن يكون حقيقياً لا وهمياً وأن يكون مشروعاً.

قد تختلف طرق التعاقد بين المشاريع الخاصة والمشاريع العامة فالإدارات العامة تلزمها القوانين 51\ تاريخ 2004\ باتباع مسارات محددة لتنفيذ مشاريعها. أما الفرد العادي فليس في القوانين ما يلزمه باتباع مسار محدد. وعلى الرغم من هذا فإن الرغبة التنظيمية في العمل

دفعت نقابات المهندسين والمتعهدين في كثير من بلدان العالم إلى قرض طرائق تعاقدية على عقود التشييد لا تقل إلزاماً وإحكاماً عما تفرضه القوانين.

II - نظام العقود للهيئات الإدارية (الجهة العامة):

تنفذ الهيئات أو الإدارات العامة مشاريعها بإحدى الطرق التالية:

1..التنفيذ المباشر: ويضم: 1. الشراء المباشر

2. تنفيذ الأشغال بالأمانة.

2..التنفيذ بالتعهد: ويضم: 1. المناقصة.

2. طلب العروض.

3. المسابقة.

4. العقد بالتراضي

أولاً: التنفيذ المباشر: ويتم بإحدى طريقتين:

1.الشراء: وقد حصر القانون شراء المواد وانجازات الخدمات وتنفيذ الأشغال بالشراء المباشر

في إحدى الحالات التالية:

أ. إذا كانت الاحتياجات المطلوب تأمينها تستند إلى تعرفه رسمية.

ب. إذا كان الشراء في إحدى الجهات العامة المنتجة لها أو المحصور بها تقديم خدماتها.

ج. إذا كانت قيمة النفقة لا تزيد عن مبلغ معين حدده النظام امائة ألف إلى ثلاثمائة ألف

ليرة سورية

2. تنفيذ الأشغال بالأمانة:

أ. في كل مرة تقتضيها مصلحة الجهة العامة أو ضرورة السرعة أو استحالة تنفيذ الأشغال بواسطة متعهدين يمكن أن تنفذ هذه الأشغال بطريقة الأمانة على مسؤولية الجهة العامة التي تتولى التنفيذ مهما كانت مبالغ نفقاتها.

ب. يعتبر قرار الموافقة على تنفيذ الأشغال بالأمانة أذناً ضمنياً بإجراء مناقصات أو تقديم عقود جزئية بالتراضي والقيام بالشراء المباشر لشراء المواد أو تنفيذ الأشغال اللازمة للمشروع.
ثانياً: **التنفيذ بالتعهد**: يتم التنفيذ بالتعهد وفق أربع طرق:

1. المناقصة:

* يُلجأ إلى المناقصة عندما تكون الاحتياجات المطلوب تأمينها قد حددت مواصفاتها وشروطها بشكل دقيق وموحد حتى جاوزت القيمة التقديرية الحدود المقررة للشراء المباشر.
* تستند المناقصة إلى :

أ. دفتر شروط عامة: ويتضمن الشروط الإدارية والمالية والحقوقية التي تنظم علاقة الطرفين المتعاقدين وهو كتاب مطبوع ومعتمد من الوزارة المختصة.

ب. دفتر شروط خاصة: ويعد دفترًا مكملاً لدفتر الشروط العامة وليس بديلاً عنه ويحوي الشروط الحقوقية والفنية والمالية كما يتضمن المصورات والمواصفات الكاملة للاحتياجات المطلوبة وموعد إجراء المناقصة والتأمينات المؤقتة والنهائية وغرامة التأخير ومدة الإنجاز وغير ذلك ويُصدّق من أمر الصرف.

ج. لائحة الأشغال المطلوب تنفيذها مع كمياتها المقدرة.

د. الأسعار التي تقدرها الجهة العامة لكل بند.

هـ. جدول الأسعار في عقود الأشغال.

* تقوم المناقصة على ركنين أساسيين هما:

1. الاعلان: للحصول على المنافسة وتكافؤ الفرص ويجب أن يعلن عن المناقصة الداخلية قبل 15 يوم من آخر موعد لتقديم العروض وعن المناقصة الخارجية قبل 50 يوم على الأقل. وتنتشر الاعلانات للمناقصة في الجريدة الرسمية وعند الحاجة في الإذاعة والتلفزيون وسائر وسائل الاعلام.

2. تنظيم محتويات إضبارة المشروع تنظيماً خاصاً وتحديد الشروط الواجب توفرها فيمن يتقدم إلى المناقصة. بالإضافة إلى تحديد الخطوات التي تتبعها لجنة المناقصات لاختبار أفضل العروض.

بالخلاصة تقوم الادارة العامة بالإعلان عن دعوة للمقاولين في تقديم عروضهم لتنفيذ المشروع المعلن عنه مع تحديد التكلفة المطلوبة ومن ثم يقوم المالك ومعاونيه (لجنة المناقصة) باختيار المتعهد المناسب بناءً على عدة عوامل (الخبرة- التكلفة- الإمكانيات- تنفيذ مشاريع مشابهة - مدى التزام المقاول)

عادة يعلن عن المتعهد المرشح الذي تقدم بالسعر الأدنى المقبول وفي حال تساوى عرضان أو أكثر تتخذ القرارات بأكثرية عدد أصوات أعضاء اللجنة الحاضرين وفي حال تساوى الأصوات يرجح جانب الرئيس.

2.. طلب العروض:

تلجأ الإدارة العامة إلى طلب العروض عندما يتعذر على الجهة العامة تحديد مواصفات وشروط موحدة للمواد والأشغال المطلوبة وبذلك تتمكن الإدارة من التمييز بين العروض واختيار أفضلها في ضوء الجودة والأسعار وسائر الشروط الأخرى.

3.. المسابقة:

أجاز القانون اللجوء إلى طريقة المسابقة في وضع الدراسة أو المخططات لمشروع معين وترك للإدارة العامة حرية وضع شروطها في أهلية المتسابقين وكان التحكيم وجوائز الفوز ومصير ملكية الدراسات أو المخططات الفائزة وغير الفائزة مع إمكانية منح تعويضات عن المشاريع التي لا يفوز مقدموها.

4.. العقد بالتراضي:

أجاز القانون للإدارات أن تتعاقد بالتراضي مع من تختاره لتنفيذ المشاريع نتيجة اتصالات تجريها لهذا الغرض عندما:

أ- المواد أو الأشغال المطلوبة محصور صنعها بشخص معين أو شركة معينة أو جهة معينة.

ب- عندما تكون هناك أسباب فنية أو مالية أو عسكرية تستوجب قيام جهات معينة بالأشغال المطلوبة

ج- في حال فشل المناقصة أو طلب العروض لمرتين متتاليتين إما لعدم تقدم أحد العارضين أو أن عروضهم كانت غير ملائمة للإدارة.

أهداف المالك أثناء التعاقد:

- 1.سرعة إنجاز المشروع.
- 2.المشاركة في إدارة المشروع.
- 3.الوصول إلى أقل تكلفة.
- 4.الحصول على أحسن جودة.
- 5.تجنب تحمل المخاطر في حال حدوثها.
- 6.الاحتفاظ بحق إجراء أي تغييرات في التصميمات أثناء أعمال التنفيذ.
- 7.تقليل حجم الاستثمار قدر المستطاع.

أهداف المقاول أثناء التعاقد:

- 1.الحصول على أعلى ربح
- 2.تجنب تحمل أي مخاطر في حال حدوثها
- 3.الاتفاق على زمن تنفيذ مناسب

4.تقليل حجم استثماراته في المشروع

5.تجنب الشروط الجزائية مثل غرامات التأخير

نلاحظ تعارض الأهداف فيما بينها ومحاولة كل طرف جعل العقد محققاً لأكبر عدد من أهدافه (بالطبع على حساب الآخر) ومن وجهة نظر المهتمين بصناعة التشييد من مهندسين و استشاريين وهيئات ونقابات يجب المحافظة على شكل عقد التشييد بحيث تحقق أعلى درجة من العدل بين المالك والمقاول مما يؤدي إلى جودة الصناعة ورفع مستوى الأداء وإنهاء المشروعات بطريقة مرضية للطرفين.

لهذا الغرض جرت العادة على تبويب العقود وتصنيف محتوياتها بأسلوب معين بحيث تأخذ شكلاً يكاد يكون موحداً في بلدان العالم كلها.

III – وثائق العقود

تتضمن عقود التشييد (الأشغال) التزامات كثيرة ومتشعبة بين طرفي العقد وهما صاحب المشروع والمتعهد خلال تقدم سير العمل في المشروع كما تتضمن تفاصيل كثيرة عن المواد والأعمال.

يتألف العقد من عدد من الوثائق يعتبر كلاً منها جزءاً من العقد وتقسم هذه الوثائق إلى ثلاثة أنواع:

1-وثائق حقوقية : وتتضمن دفتر الشروط العامة والعقد الأصلي (دفتر الشروط الخاصة).

2-وثائق تقنية : وتتضمن المخططات والتصاميم والمواصفات.

3-وثائق الكميات والأسعار: وتتضمن جداول الكميات والأسعار والكشوف التقديرية