



جامعة المنصورة

كلية الحقوق

إدارة الدراسات العليا والبحوث

قسم الشريعة الإسلامية

بحث بعنوان

حقيقة المناقصة وأنواعها وطرق إجرائها

بحث مقدم لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق

إشراف

أ.د/ أبو السعود عبد العزيز موسي

الباحث

عبد الغني السعودي عبد الغني إبراهيم وزه

١٤٣٨هـ - ٢٠١٧م

الفصل الأول حقيقة المناقصة

المقدمة:

الحمد لله الذي أحيا بوحيه قلوبنا، وأنار به نفوسنا، فأنقذنا من الجهالة، وهدانا من الضلالة، وجعلنا به خير أمة أخرجت للناس .

والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين، الذي فقه هذا الدين، وفقه به أصحابه وأمته؛ ليستقيم بهم المسار، فيمضون على الصراط المستقيم، لا يضلون ولا ينحرفون، وعلى آله، وأصحابه، ومن دعا بدعوته إلى يوم الدين، أما بعد:

فإن الناظر في أحكام شريعتنا الغراء يجد أن أعظم مقاصدها جلب المصالح، ودرء المفساد، وأن أحكام المعاملات ما شرعت إلا تحقيقاً لمصالح العباد، دون ظلم أو تعدٍ أو إجحاف، وقطعاً لكل أسباب الضرر والنزاع والخصام، وأحكام المعاملات لا تقل قدسية عن أحكام العبادات، فهي دين تعبدنا الله تعالى به نلتزم أو امره، ونجتنب نواهيه.

والمعاملات على عكس العبادات مفتوح بابها للتجديد والاستحداث، مادام ذلك يحقق المصلحة من غير تعدٍ، أو قفز فوق الثوابت العامة؛ تأكيداً لصلاحية الإسلام لكل زمان ومكان؛ إذ المعاملات وسائل لتحقيق مقصد التمكين للإسلام في الأرض، وتحقيق غاية الاستخلاف.

وانطلاقاً من علاقة المعاملات المالية بالمقاصد الضرورية الخمس، ولكون الإنسان يوم القيامة في مواجهة سؤالين عن ماله من أين اكتسبه؟ وفيما أنفقه؟ مصداقاً لحديث النبي صلى الله عليه وسلم الذي يرويه معاذ بن جبل: "لن تزول قدما عبد يوم القيامة حتى يُسأل عن أربع خصال عن عمره فيما أفناه، وعن شبابه فيما أبلاه، وعن ماله من أين اكتسبه وفيما أنفقه، وعن علمه

ماذا عمل فيه"^(١)، فقد آثرت أن أخوض غمار البحث في موضوع المناقصات والمزايدات، حيث تعتبر من أهم المعاملات المالية المستحدثة، وتتعلق مباشرة بالمال، وبتحقيق المصلحة وبأفضل شروط؛ رغبة في بيان حكمهما الشرعي، ووضع الضوابط التي تتكفل بتحقيق الغاية منهما دون مخالفة للشارع واليكم التفصيل .

(١) الهيثمي: علي بن أبي بكر الهيثمي أبو الحسن، (٧٣٥-٨٠٧هـ)، مجمع الزوائد، ط ١٤٠٧هـ، دار الريان، دار الكتاب العربي، القاهرة، بيروت. كتاب البعث، باب ما جاء في الحساب (٣٤٦/١٠)؛ الطبراني: سليمان بن أحمد بن أيوب الطبراني، (٢٦٠-٣٦٠هـ)، المعجم الكبير، تحقيق حمدي بن عبد المجيد السلفي، ط الثانية ١٤٠٤هـ-١٩٨٣م، مكتبة العلوم والحكم، الموصل. ح ١١١٧٧، (١٠٢/١١)؛ البزار: أحمد بن عمرو بن عبد الخالق البزار، (٢١٥-٢٩٢هـ)، مسند البزار، تحقيق د. محفوظ الرحمن زين الله، ط الأولى ١٤٠٩هـ، مؤسسة علوم القرآن، مكتبة العلوم والحكم، بيروت، المدينة، ح ١٤٣٥، (٢٦٦/٤). وقال الهيثمي: رجال الطبراني رجال الصحيح، غير صامت بن معاذ وعدي بن عدي الكندي، وهما ثقات.

المبحث الأول

تعريف المناقصة في الفقه الإسلامي

المناقصة على وزن مفاعلة، وهي من صيغ المبالغة التي تفيد التكرار، والمناقصة مشتقة من الفعل نقص ينقص نقصاً ونقصاناً ونقيصة. والفعل نقص كما أنه يأتي لازماً فإنه يأتي متعدياً، فيقال: نقص الشيء ونقصه وأنقصه وانتقصه وتنقصه أي أخذ منه قليلاً حتى يأتي عليه^(١). ويأتي النقص بمعنى الذهاب ببعض الشيء بعد تمامه^(٢)، ومنه قوله تعالى: (أَوَلَمْ يَرَوْا أَنَّا نَأْتِي الْأَرْضَ نَنْقُصُهَا مِنْ أَطْرَافِهَا)^(٣)، وقوله تعالى: (وَأِنَّا لَمُوقِفُوهُمْ نَصِيبُهُمْ غَيْرَ مَنْقُوصٍ)^(٤).

ونقصت الشيء فهو منقوص، والنقصان مصدر وهو اسم للقدر الذاهب من المنقوص، والنقص يعني أيضاً الخسران في الحظ^(٥)، ومنه قوله تعالى: (وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِنَ الْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالثَّمَرَاتِ)^(٦)، وقوله تعالى: (ثُمَّ لَمْ يَنْقُصُوكُمْ شَيْئاً)^(٧). ويأتي النقص بمعنى الحط من

(١) ابن منظور: لسان العرب، دار المعارف بتونس صدر في ٢٥ مجلد ببولاق سنة ١٢٩٩ هجرية ثم بمصر سنة ١٣٣٠ هجرية والعديد من الطباعات الحديثة التي جاءت في ١٥ مجلد كطبعة دار صادر في بيروت سنة ١٩٨٦ م، (١٠٠/٧ وما بعدها).

(٢) الفيومي: المصباح المنير، ط الثانية ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م، المكتبة العصرية - بيروت، ص ٣٢٠.

(٣) سورة الرعد من الآية (٤١).

(٤) سورة هود من الآية (١٠٩).

(٥) ابن منظور: لسان العرب، مرجع سابق، (١٠١/٧).

(٦) المصادر السابقة نفس الجزء والصفحة.

(٧) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، ط الخامسة ١٩٩١ م، مطبعة جامعة عين شمس، القاهرة، (ص ٢٣٩)؛ الطماوي: الوجيز في القانون الإداري، ط ١٩٩٢ م، دار الفكر العربي - القاهرة، (ص ٦٢٨).

الشيء والتقليل منه، فيقال: استنقص المشتري الثمن أي استنقصه^(١)، والنقص أيضاً ضعف العقل^(٢)، والنقيصة: العيب أو الخصلة الدنيئة، والوقيعه في الناس. والمعنى المراد من كل هذه المعاني هو النقص بمعنى الحط من الشيء والتقليل منه، خاصة وأن المناقصة قائمة على التنافس بين من يحط أو يقلل أكثر من الثمن، وعليه.

فالمناقصة لغة: هي الحط من الشيء والتقليل منه، ولا تكون إلا بتفاعل أكثر من طرف؛ لأنها على وزن مفاعلة التي تقتضي مشاركة أطراف عديدة. ويشار هنا أن بقية المعاني لا تخلو من معنى الحط من الشيء والتقليل منه، فالنقص بهذا المعنى يصدق عليها جميعاً، فضعف العقل والعيب أو الخصلة الدنيئة سميت بالنقص لأنها سبب في الحط من قدر صاحبها ومكانته، كما أن الوقيعه في الناس سميت بالنقيصة لأنها لا تتحقق إلا بالحط من قدرهم ومكانتهم، بالإضافة إلى كون الوقيعه في الناس عيباً وخصلة دنيئة تحط من قدر المتصف بها.

ثانياً: المناقصة اصطلاحاً:

المناقصة لم تعرف سابقاً في الفقه الإسلامي، وعرفت في القانون الإداري، إذ وضعت لوائح قانونية تعمل على تنظيمها، مما يترتب عليه ضرورة استعراض النظر القانوني في تعريف المناقصة، ثم بيان رأي علماء الفقه في ذلك، وكل هذا على النحو التالي:

(١) المصري: رفيق يونس المصري، مناقصات العقود الإدارية عقود التوريد ومقاولات الأشغال العامة، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة التاسعة، العدد التاسع، الجزء الثاني، ط ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م، (ص ١٨٨ وما بعدها).

(٢) الجواهري: المناقصات عقد الاحتياط ودفع التهمة، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة التاسعة، العدد التاسع، الجزء الثاني، ط ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م، (ص ٢٥٥).

المبحث الثاني

تعريف المناقصة في القانون الوضعي

جاء تعريف المناقصة في المادة الثالثة من قانون الشراء والتعاقد والتخلص من الفائض لسنة ٢٠٠٩م السوداني والتي جاء فيها: (المناقصة أو العطاء يقصد بها طريقة الشراء التي يتم بموجبها دعوة الموردين أو المقاولين أو الاستشاريين لتقديم عطاءات مسعرة للسلع أو الأعمال أو الخدمات وذلك بإعلان عام ينشر بوسائل الإعلام المتاحة).

وجاء تعريف المناقصة من قبل المشرع البحريني في المادة الأولى من قانون تنظيم المناقصات والمشتريات الحكومية بأنها "مجموعة الإجراءات المعلن عنها وفقاً للأوضاع المبينة في هذا القانون بقصد الوصول إلى أفضل عطاء، وتكون أما محلية يعلن عنها في مملكة البحرين أو دولية يعلن عنها في المملكة والخارج".

وفي ذات الصدد قررت المحكمة الإدارية العليا بجمهورية مصر العربية أنه "كبدأ أصيل يكون تعاقد الإدارة عن طريق المناقصة، والأخذ بأسلوب الممارسة لا يكون إلا في حالات معينة وفي أضعف الحدود، طبقاً للأوضاع والشروط المرسومة قانوناً، ذلك لأن المناقصة تحقق ضمانات أكثر للمصلحة العامة".

وقد عرفها الدكتور/ حسين عثمان محمد عثمان بأنها "المناقصة هي طريقة بمقتضاها تلتزم السلطة العامة باختيار أفضل من يتقدم للتعاقد معها شروطاً سواء من الناحية المالية أم من الناحية الفنية".

ويلاحظ أن المناقصة عكس المزايدة، فالأولى تستهدف اختيار من يقدم أقل عطاء، ويكون ذلك عادة إذا أرادت الإدارة القيام بأعمال معينة كالأشغال العامة مثلاً، أما الأسلوب الآخر فيهدف إلى ضمان التعاقد مع الشخص الذي

يقدم أعلى عطاء، وذلك إذا أرادت الإدارة أن تبيع أو تؤجر شيئاً من أملاكها^(١).

ويلاحظ أن المناقصة عكس المزايدة فالأولى تستهدف اختيار من يتقدم بأقل عطاء ومحلها عقود الأشغال العامة، أما الثانية فتهدف إلى ضمان التعاقد مع الشخص الذي يقدم أعلى عطاء ومحلها عقود بيع وإيجار أملاك الحكومة^(٢).

فالمناقصة بالمفهوم أعلاه أما أن تكون محلية أو دولية، فالمحلية يقتصر الاشتراك فيها على المقيمين داخل البلاد، في حين الدولية تشمل إلى جانب المواطنين من يرغب الاشتراك فيها بالخارج.

ويعترض على هذا التعريف بما يلي:

١- اعترض الدكتور المصري على اعتبار الأفضلية من ناحية الخدمة المطلوب أدائها، أو ما يسمى بالناحية الفنية سبباً من أسباب المفاضلة بين المتقدمين للمناقصة؛ لأن ذلك يسمح بالتحايل والتلاعب بإرساء المناقصة على غير صاحب الأفضلية من الناحية المالية، بدعوى أفضليته في ناحية الخدمة المطلوب أدائها، ويرى أن الصواب اعتبار الأفضلية إنما تكون من الناحية المالية فقط، إذ ناحية الخدمة أو الناحية الفنية ينبغي أن تطابق الشروط والمواصفات، مما يترتب عليه المساواة في هذا الجانب، فلا يبقى سبب للتفاضل إلا من الناحية المالية^(٣).

(١) حسين عثمان، القانون الإداري، أعمال الإدارة، الدار الجامعية، بيروت، ١٩٨٨م، ص ١٣٢.

(٢) يوسف حسين البشير، مبادئ القانون الإداري، الناشر الخرطوم مطبعة السلطة القضائية - بدون تاريخ .

(٣) المصري: بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة التاسعة، العدد التاسع، =

٢- ويعترض الشيخ الجواهري^(١) بأن التعريف غير مانع، إذ يشمل المزايدة أيضاً؛ لأنها تقوم على اختيار أفضل من يتقدمون للتعاقد شروطاً من الناحية المالية، مع العلم أن الأفضلية في المناقصة لصاحب أدنى سعر، والأفضلية في المزايدة على العكس تماماً فهي لصاحب أعلى سعر.

٣- إن هذا التعريف ليس تعريفاً حقيقياً للمناقصة، بل هو شرح لأسم^(٢). ويرى الباحث أن هذا التعريف أيضاً ليس تعريفاً حقيقياً للمناقصة، وإنما هو شرح لطريقة إجراء المناقصة، بالإضافة إلى أن هذا التعريف والتعريف السابق اقتصر على اعتبار الإدارة طرفاً من طرفي العقد، مع العلم أن المناقصات اليوم قد تكون الإدارة طرفاً فيها وقد لا تكون، ولذلك ينبغي أن يكون التعريف مطلقاً عن هذا التقييد، حتى يعتبر تعريفاً جامعاً تدخل فيه المناقصات التي تكون الإدارة طرفاً فيها، وكذلك المناقصات التي لا تكون الإدارة طرفاً فيها.

ويرى الباحث أن هذا التعريف لا يسلم أيضاً من الاعتراض، لأن مجرد التزيد في تخفيض العوض الذي يستحقه المتعاقد لا يعتبر مناقصة كما أظهر التعريف، وإنما غاية المناقصة هي التعاقد مع صاحب أقل عوض، بالإضافة إلى أن التعريف تعرض للالتزام أحد الأطراف دون التعرض للالتزام الطرف الآخر، مع أن المناقصة تبدأ بالالتزام أحد الطرفين كما سيتضح، وتنتهي بالتزامات متقابلة إذا توفرت شروطها.

=الجزء الثاني، ط ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م.

(١) الجواهري: المناقصات عقد الاحتياط، مرجع سابق، ص ٢٥٥.

(٢) المرجع السابق نفس الجزء والصفحة.

المبحث الثالث

المقارنة بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي في تعريف المناقصة

أما تعريف المناقصة عند علماء الشرع المعاصرين فقد عرفوها تعريفات عديدة منها:

عرفها الجواهري بأنها: "طريقة بمقتضاها تلتزم الأطراف باختيار أفضل من يتقدم للتعاقد شروطاً"^(١).

ويرد عليه أنه غير مانع إذ يشمل المزايدة أيضاً، فهي قائمة على اختيار أفضل من يتقدم للتعاقد، مع فارق أن في المناقصة الأفضل هو الأقل سعراً، وفي المزايدة الأعلى سعراً.

وعرف الدكتور/ المطلق المناقصة بأنها: "طريقة تستهدف اختيار من يتقدم بأقل عطاء في إنجاز عمل معين مع مطابقته للشروط والمواصفات"^(٢).

ويعترض على هذا التعريف بأنه لم يتضمن سوى التزام أحد طرفي المناقصة، ولم يتضمن التزام الطرف الآخر.

وأفاد بعض العلماء أن المناقصة هي: "أن يعرض المشتري شراء سلعة موصوفة بأوصاف معينة، فيتنافس الباعة في عرض البيع بثمن أقل، ويرسو البيع على من رضي بأقل سعر". ويعترض عليه باعتراضين هما:

١- إن هذا ليس تعريفاً حقيقياً، وإنما هو شرح للمناقصة.

٢- إنه تعريف غير جامع، لأنه اقتصر على شراء السلع، مع أن المناقصة قد تؤول إلى غير ذلك كالإجارة أو الاستئجار.

(١) الجواهري: المناقصات عقد الاحتياط، مرجع سابق، (ص ٢٥٦).

(٢) المطلق: عقد التوريد (دراسة شرعية)، بحث منشور في مجلة جامعة الإمام محمد بن

سعود الإسلامية، العدد العاشر، ط ١٤١٤هـ - ١٩٩٣م.

التعريف المقترح^(١): نظراً لكون التعريفات السابقة لم تسلم من الاعتراضات، يقترح الباحث تعريفاً للمناقصة يمكن اعتباره جامعاً مانعاً يحدد حقيقة المناقصة، والمناقصة بناءً على هذا التعريف هي: إجراء بمقتضاه تلتزم الجهة المعلنة عنه بالتعاقد مع صاحب عرض العوض الأقل من عروض المتنافسين للفوز به، نظير الوفاء بما التزم به مطابقاً للشروط والمواصفات المقررة.

العلاقة بين المعنى اللغوي والمعنى الاصطلاحي للمناقصة:

العلاقة بينهما هي علاقة عموم وخصوص، فالمناقصة لغة هي الحط من الشيء والتقليل منه مطلقاً، سواء كان ثمناً أو غير ذلك، أما المعنى الاصطلاحي فيقتصر على الحط من العوض أو الثمن فقط والتقليل منه، وهو بذلك أخص من المعنى اللغوي.

(١) عاطف هرييدة، عقود المناقصات، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية، بغزة ١٤٢٢هـ - ٢٠٠٢م.

الفصل الثاني

أنواع المناقصات

قد تكون المناقصة وطنية يعلن عنها في الداخل وقد تكون دولية يعلن عنها في الداخل والخارج وقد قسمها المشرع الجزائري إلي المناقصة المفتوحة والمناقصة المحدودة والاستشارة الانتقائية والمزايدة والمساابقة في حين يجري الفقه الفرنسي والمصري علي ذكر ثلاث صور للمناقصات وهي المناقصة العامة والمحدودة والمحلية.

المناقصات أنواع عديدة، تختلف باختلاف أغراضها، وقيمة تمويلها، فالمناقصات التي تأخذ بعين الاعتبار تشجيع الإنتاج المحلي تختلف عن المناقصات التي لا تعتبر ذلك، كما أن المناقصات ذات القيمة المالية الكبيرة تختلف عن ذوات القيمة المالية الصغيرة، وكذلك التي يقتصر فيها على عدد معين من المشاركين تختلف عن المطلقة.

ولبيان أنواع المناقصات جاء هذا المبحث مفصلاً و مشتملاً على

المباحث التالية:

المبحث الأول المناقصات العامة والمناقصات المحدودة

أولاً: المناقصات العامة:

وهي التي يسمح بالاشتراك فيها لعدد غير محدود من المناقصين، وتلتزم الجهة المعلنة عنها باختيار صاحب عرض العوض الأقل من عروض المتقدمين فيها للتعاقد معه^(١). فيكون لكل من يجد نفسه قادراً على التعاقد مع الإدارة أن يتقدم بعرضه الذي يقدم فيه السعر الذي يقبل التعاقد معه والمواصفات الفنية والتقنية ومستوي الخدمات التي يمكنه إنجازها وهذه الوسيلة ليكاد يخلو منها أي من التشريعات المقارنة وقد حرص المشرع على النص عليها في جميع القوانين المتعاقبة المنظمة لموضوع الصفقات العمومية. والمناقصات العامة تقوم على إفساح المجال لأكبر عدد ممكن من المناقصين للاشتراك والتنافس للفوز بالتعاقد؛ ولذلك يُعرف هذا النوع من المناقصات بالمناقصات المفتوحة، إذ لا يُقتصر فيها على أشخاص معينين موردين كانوا أو مقاولين، ويتوقع أن يكون عدد المناقصين فيها كبيراً. والمناقصات العامة تعتبر القاعدة في التعاقد لشراء المنقولات، وتقديم الخدمات، وأعمال المقاولات والتوريدات، أما المناقصات الأخرى كالمناقصات المحدودة وغيرها تعتبر استثناءً من هذه القاعدة^(٢). وتخضع المناقصات العامة لمبادئ العلانية والمساواة وحرية التنافس^(٣)، فينبغي أن

(١) الجواهري: المناقصات عقد الاحتياط، مرجع سابق، (ص ٢٥٩).

(٢) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٤٤)؛ الطماوي: الوجيز في القانون الإداري، مرجع سابق، (ص ٦٢٩)؛ المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩٧).

(٣) المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩٧).

يُعلن عنها في الصحف الرسمية والمحلية والخارجية^(١)، بحسب ما تقتضيه طبيعتها؛ إذ إن المناقصات العامة قد تكون داخلية أو خارجية، وينبغي أيضاً أن تكون مدة نشر الإعلان كافية تضمن وصول الإعلان إلى أكبر عدد من المعنيين. ويشار إلى أن هناك اعتبارات معينة تؤخذ في الحسبان عند اختيار نوع المناقصة للتعاقد ومن هذه الاعتبارات:

١- **المصلحة المالية:** وتقتضي توفير أكبر قدر مالي، من خلال اعتبار أدنى سعر مقدم أساساً للتعاقد.

٢- **المصلحة الفنية:** وتقتضي اختيار الأكفأ من الناحية الفنية من المتقدمين، إلى جانب الجودة وحسن السمعة^(٢).

وبناءً على هذه الاعتبارات يُلجأ إلى المناقصات العامة لتوفير أكبر قدر مالي بالتعاقد مع صاحب أقل عرض تقدم لها؛ ولذلك اعتبر القانون الإداري أن المناقصات العامة تقوم على اختيار أفضل من يتقدمون فيها من حيث الشروط المالية^(٣).

ثانياً: المناقصات المحدودة: تعتبر المناقصة المحدودة صورة من صور المناقصة حسب ما حددته المادة (الثالثة والعشرون) من قانون الصفقات العمومية تلتزم الإدارة فيها باختيار المتناقص الذي يقدم أفضل العطاءات مع تخويل الإدارة سلطه تقديرية في تحديد المتناقصين الذين يحق لهم الاشتراك فيها.

(١) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٤٥).

(٢) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٨٦٧)؛ المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩٧).

(٣) ذكي محمد النجار: مبادئ وأحكام القانون الإداري، الناشر دار النهضة العربية - سنة النشر ١٩٩٨ - الطبعة الأولى، ص ٥٤١.

المناقصات المحدودة: هي التي يقتصر الاشتراك فيها على عدد محدود من الموردين أو المقاولين، بشرط ثبوت كفايتهم المالية والفنية، وتوفر حسن السمعة^(١). وتحدد الإدارة هذه الشروط وهذه المؤهلات بصورة مفصلة في دفاتر الشروط الخاصة بالصفقة وبذلك تتمكن المصلحة المتعاقدة من التأكد من الكفاءة الفنية والمهنية العالية للمتنافسين.

وبالرغم من سلطة الإدارة في تقييد حرية الدخول للمناقصة فإنها تلتزم بتحقيق قاعدة التنافس إلي ابعد حد متصور بأن تحرص علي توجيه الدعوة للمنافسة بطريق المناقصة المحدودة إلي أكبر عدد ممكن من المشتغلين بنوع النشاط الخاص بموضوع المناقصة.

وتعرف هذه المناقصات بالمناقصات الخاصة أو المقيدة، والتي تختلف عن المناقصات العامة من حيث إن حق الاشتراك فيها يقتصر على أشخاص أو منشآت تجارية مقيدين في سجل المقاولين أو الموردين، تختارهم الجهة المعلنة عن المناقصة؛ وذلك لتميزهم وكفايتهم المالية والفنية.

وتتم دعوة من لهم حق الاشتراك في هذه المناقصات عن طريق كتب رسمية موصى عليها بعلم الوصول، وتتضمن البيانات الواجب ذكرها في إعلانات المناقصات العامة^(٢).

كما ويجوز الإعلان عنها في الصحف إذا اقتضت الضرورة ذلك، وينطبق عليها ما ينطبق على المناقصات العامة من حيث إجراءات النشر^(٣).

(١) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٤٤)؛ الطماوي: الوجيز في القانون الإداري، مرجع سابق، (ص ٦٢٩).

(٢) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٤٤).

(٣) المرجع السابق، (ص ٢٤٤، ٨٧٨)؛ المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩٨).

ويُلجأ إلى هذا النوع من المناقصات استثناءً لتحقيق مصلحة مالية وفنية؛ ولذلك ينبغي أن يكون هناك مبرر لإجرائها حتى لا تُعتبر مخلة بمبدأ المساواة وتكافؤ الفرص بين المتنافسين المتوقع أن يكون عددهم قليلاً، وغالباً ما يتم اختيار المناقصين من المنتجين المباشرين لا من الوسطاء؛ حتى تكون عطاءاتهم أرخص^(١).

ومن الأمور التي تيرر اللجوء إلى المناقصات المحدودة: عجز بعض الشركات مالياً، وثبوت عدم كفاءة البعض الآخر، وتأخر بعضها في إنجاز ما عُهد إليه من أعمال من قبل^(٢) ويشير الدكتور المصري أنه في حالة كون الإمكانات المطلوبة ضخمة قد تلجأ الجهة المعلنة إلى تجزئة العروض؛ بغرض التيسير على الموردين أو المقاولين، خاصة إذا كانوا محليين، وكانت الكميات المطلوبة كبيرة بحيث تتجاوز قدرات وإمكانات المنشأة الواحدة.

والمناقصات المحدودة إما أن تكون داخلية تقوم على اختيار مناقصين محليين، إما أن تكون خارجية، إذا نصت لوائح المناقصة وأنظمتها على إعطاء الأولوية للشراء من المؤسسات الوطنية، أو العربية، أو الإسلامية، أو غيرها إذا كانت تفي بالغرض المطلوب^(٣). وهناك نوع آخر من المناقصات يعتمد على الموازنة بين المصلحة المالية والمصلحة الفنية، أي بين السعر والجودة، وهذا النوع من المناقصات يمكن الجمع بينه وبين المناقصات العامة أو المحدودة، من خلال عدم النظر إلى الثمن فقط، ولكن بالنظر إلى جودة الصنف المطلوب أيضاً، فيتم التعاقد مع من يحصل على أعلى نسبة من حيث الجودة بأقل سعر^(٤).

(١) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٨٧٨).

(٢) المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩٨).

(٣) المرجع السابق، (ص ١٩٨).

(٤) المرجع السابق (ص ١٩٨).

ويري الباحث: أن الإدارة تلجأ إلى إجراء استشاره انتقائية إذا كانت الأعمال موضوع الصفقة ذات طبيعة خاصة من حيث موضوعها وشروط تنفيذها أو كانت عمليه معقده تتسم بالأهمية البالغة. وتمر الاستشارة الانتقائية بمرحلتين أساسيتين فتقوم الإدارة بانتقاء المترشحين مسبقا كمرحلة أولى ثم تدعوهم لتقديم عروضهم كما سيأتي بيانه:

المرحلة الأولى: مرحلة الانتقاء الأولى:

تعلن المصلحة المتعاقدة عن إجراء انتقاء أولى يهدف اختيار أحسن العارضين وفقا للاعتبارات والمقاييس التقنية والمالية الموضوعة سلفا وتعلن عنه إلزاما عن طريق الإشهار الصحفي.

ويقصد بالانتقاء الأولى: هو الإجراء الذي تقوم به المصلحة المتعاقدة لاختيار المترشحين الذين يوضعون في تنافس علي عمليات معقده وذات أهميه خاصة، وتقوم المصلحة المتعاقدة بتحديد العروض الأفضل التي يمكنها التنافس علي مثل هذا النوع من العمليات بعد طرح العروض الغير مناسبة. وتتمتع الإدارة في سبيل تحقيق ذلك بسلطة تقديرية واسعة باعتبارها المؤله الأولى والأخيرة عن تحقيق المصلحة العامه بتفاصيل أصفقه المراد إبرامها علي ضوء تحدد معايير المفاضلة بين العروض.

وفي سبيل تحقيق ذلك غالبا ما تطلب الإدارة كل ما تراه وثائق ومستندات ضرورية وحسنا فعل المشرع بأن خول الإدارة مثل هذه السلطة التقديرية وأنه لم يقم بحصر حالات الاستشارة الانتقائية ولم يحدد معايير انتقاء المترشحين ذلك أنه من الصعب حصر حالات اللجوء لهذا الأسلوب.

المرحلة الثانية: مرحلة اختيار المتعامل المتعاقد: بعد أن تحدد المصلحة المتعاقدة قائمه الأشخاص المقبولين والمتأهلين في المرحلة الأولى توجه لهم دعوه لتقديم عطاءاتهم بخصوص أصفقه المراد إبرامها وذلك حتى تقوم بانتقاء أفضل عارض من الناحية الفنية والمالية والتجارية وتبرم معه العقد.

المبحث الثاني المنافقات العلنية والمنافقات السرية

أولاً: المنافقات العلنية:

هي التي يتقدم فيها المناقصون بطلباتهم علناً، ويتناقصون في السعر إلى أن ترسو المناقصة على صاحب السعر الأقل^(١).

والمنافقات العلنية تكون على وجه المباشرة بين الموردين أو المقاولين أو مندوبيهم وبين الجهة المعلنة عنها، وتتم بالمناداة العلنية بالاستعداد بسعر معين^(٢). وتعتبر المنافقات العلنية استثناءً من الأصل، إذ الأصل أن تكون سرية، ولكن يُلجأ إليها في حالات خاصة. والعلانية في هذا النوع من المنافقات تحقق الغاية المرجوة منها، وهي الوصول إلى أقل سعر من خلال التنافس بين المناقصين المشتركين فيها؛ لأن أسعار المناقصين علنية مكشوفة، ويتناقصون وهم على بيئة من أمرهم، حيث إن عرض كل منهم معلوم للآخر^(٣)، وكل عرض يقدمه المناقص في المناقصة العلنية ينسخ العرض السابق^(٤). قياساً على ما يقع في المزيدة العلنية.

ويشار هنا أن الدكتور/ المصري ساوى بين المناقصة العلنية وبين الممارسة^(٥)، وذكر أن الممارسة إذا كانت عبارة عن مناقصة محدودة وعلنية فتسميتها ممارسة تسمية غير مناسبة، والأفضل أن تسمى مناقصة علنية^(٦).

(١) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٤٤، ٢٤٥)؛ الطماوي: الوجيز في القانون الإداري، مرجع سابق، (ص ٦٣٠).

(٢) السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني، ط ١٩٦٤م، دار إحياء التراث العربي - بيروت، (٤٢/٧)؛ المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩٩).

(٣) الجواهري: المناقصات عقد الاحتياط، مرجع سابق، (ص ٢٦١).

(٤) المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٠٠).

(٥) السنهوري: مصادر الحق، مرجع سابق، (٦٢/٢، ٦٨).

(٦) الممارسة: هي طريقة للتعاقد عبر توجيه دعوة إلى أكبر عدد ممكن من المشتغلين =

ويري الباحث أن التسوية بين المناقصة العلنية وبين الممارسة أمر لا يستقيم، وكذلك لا يمكن أن تكون هناك ممارسة تعتبر مناقصة محدودة وعلنية، وذلك لما يلي:

١- لأن الممارسة تعتبر طريقة للتعاقد غير المناقصة، وقد أشار الطماوي إلى ذلك بذكره الممارسة تحت عنوان: التعاقد عن طريق الممارسة أو غير طريق المناقصة.

٢- لأن الممارسة إنما تجوز استثناءً في حالات خاصة، كالحالات الطارئة المستعجلة التي لا تحتل إجراءات المناقصة، أو الحالات التي تُحتكر فيها الأصناف المراد التعاقد بشأنها، أو يُحتكر استيرادها، أو لا توجد إلا لدى شخص بذاته.

وكذلك يُلجأ إليها في حالات لم تقدم فيها أية عطاءات في المناقصات، أو قدمت بأسعار تزيد على سعر السوق، وكانت الحالة عاجلة لا تسمح بإعادة طرح المناقصة^(١).

بقي التنبيه إلى أن المناقصات العلنية هي التي يمكن أن توجد فيها ظاهرة النجش، بحصول التتقيص في الثمن ممن لا يريد بيعها ليغر غيره خدمة للجهة المعلنة.

ثانياً: المناقصات السرية:

ويتم هذا النوع من المناقصات عبر تقديم المناقصين المشتركين عطاءاتهم في مظاريف^(١) موقعة ومختومة، توضع في صندوق العطاءات دون إمكان استعادتها منه.

=بنوع نشاط موضوع العقد، والمقيد بسجل الموردين والمقاولين، مع تحديد ميعاد لاجتماع يحضره الموردون أو المقاولون أو مندوبهم لمناقشتهم في جلسات علنية مفتوحة. (الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية،، مرجع سابق، ص ٨٨٠)

^(١)المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، هامش (ص ١٩٩).

ويُحدد موعد تفتح فيه هذه المظاريف، ولا يجوز لأحد آخر الاطلاع عليها قبل موعد فتح المظاريف، وترسو المناقصة على من قدم أقل عطاء مع تقديمه الضمانات اللازمة طبقاً لشروط المناقصة.

والأصل في المناقصات أن تكون سرية، ويجب اتخاذ الخطوات الضرورية لضمان سرية العطاءات المقدمة، وعدم تسريبها.

وقد حاول الدكتور المصري أن يبيّن الغاية من سرية المناقصات بعد أن ذكر أنه لم يجد أحداً من الكتاب تناول ذلك، فيرى أن المناقصات الحديثة هي مناقصات فنية معقدة، وتحتاج العروض فيها إلى دراسة. واعتبر أن جوابه هذا ليس كافياً؛ لأن المناقص لا يُنزل عطاءه عن حد أدنى معين، بناءً على دراسة مسبقة.

فأجاب بجواب آخر وهو أن هذه المناقصات تتطوي على كميات كبيرة من السلع أو الخدمات، وإذا كانت المناقصات علنية فقد يندفع البعض لتقديم عطاءات بأسعار منخفضة بشكل غير معقول، يتعثر معها التوريد أو التنفيذ، بخلاف ما لو كان السعر مدروساً وبعيداً عن حرارة المنافسة العلنية.

وهذا الجواب أيضاً لم يعتبره المصري كافياً لسببين هما:

١- وجود مبدأ التفاوض في نظام المناقصات عند التساوي بين العروض، مما يخل بالسرية، خاصة إذا تم التفاوض مع أكثر من اثنين من المناقصين.

٢- إمكان استبعاد العرض الأقل إذا كان سعره منخفضاً إلى حد غير معقول^(٢).

(١) الطماوي: الأسس العامة لل عقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٣١٩).

(٢) مظاريف جمع مظروف، والمظروف اسم مفعول، وهو عبارة عن المكان أو الوعاء الذي تُوضع فيه الأشياء، وهي هنا وثائق ومستندات المناقصة التي تُوضع فيه ويغلق بعد ذلك، ثم يوضع في صندوق العطاءات، والمظروف لغة: أصله ظرف، وظرف=

ويعتبر الدكتور عبد الباقي أن الغاية من سرية العطاءات في المناقصات تكمن في أن المناقص لم يعلق بقاء عطاءه على عطاءات المناقصين الآخرين، بل أراد بتقديمه عطاءه داخل مظروف أن يبقى قائماً إلى أن يتم فتح المظاريف، ويتقرر إرساء المناقصة، من غير أن يتأثر عطاؤه بالعطاءات الأخرى المقدمة^(١). ويبدو أن ما ذكره الدكتور عبد الباقي هو الصحيح؛ لأن المناقص يتنافس لكي يفوز بالتعاقد، فينبغي أن يكون عطاؤه قائماً إلى أن تقض المظاريف، وهذا يتطلب أن يجتهد المناقص في أن يكون عطاؤه هو الأقل دون أن يتأثر بالعطاءات الأخرى، مما يحقق الغاية من المناقصة وهو الوصول إلى تحقيق المصلحة من توريد أو مقابلة بأقل الأسعار.

=الشيء: وعاءه. (ابن منظور: لسان العرب، مرجع سابق، ٢٢٩/٩؛ الفيومي: المصباح المنير، مرجع سابق، ص ١٩٩).

^(١)السنهوري: الوسيط، مرجع سابق، (٤٢/٧)؛ المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩٩).

المبحث الثالث

المناقصات الخارجية والمناقصات الداخلية

أولاً: المناقصات الخارجية:

وهي عبارة عن تلك المناقصات التي لا تقتصر على الموردين والمقاولين المحليين، بل يشترك فيها أيضاً موردون ومقاولون من خارج البلاد، ويتم الإعلان عنها داخل البلاد وخارجها^(١). وقد تكون المناقصات الخارجية عامة، إذا لم تقتصر على مناقسين معينين من داخل البلاد أو خارجها، وقد تكون محدودة إذا اقتصر على مناقسين معينين من الداخل أو الخارج. ويُلجأ إلى هذا النوع من المناقصات في الحالات التي تبلغ فيها قيمة المناقصة حداً معيناً، خاصة في العقود الإدارية، وهذا الحد يختلف من دولة لأخرى، فمصر مثلاً قيدت ذلك بما لا تقل قيمتها على أربعين ألف جنيه^(٢)، والأردن بما تزيد قيمتها على مليون دينار بالنسبة لعطاءات الأشغال، وثلاثمائة ألف دينار لعطاءات الخدمات الفنية، والكويت بما تزيد تقديراتها على مليون دينار كويتي^(٣).

ثانياً: المناقصات الداخلية:

وتعرف بالمناقصات المحلية، ويُقتصر فيها على الموردين والمقاولين المحليين، أي في داخل البلاد، ويكتفى فيها بالإعلان في الصحف المحلية. ويمكن توجيه الدعوة في المناقصات المحلية إلى أكبر عدد ممكن من الموردين والمقاولين المحليين، المقيدین بالسجل الخاص بذلك، كما ويجوز

(١) المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٠٠ وما بعدها).

(٢) عبد الباقي: نظرية العقد والإرادة المنفردة، الناشر مطبعة نهضة مصر، سنة النشر ١٩٩١م - الطبعة الأولى، الجزء الأول، (ص ٢٠٢).

(٣) المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩٨).

دعوة غير المقيدین بهذا السجل، وتتم الدعوة من خلال البريد الموصى علیه بعلم الوصول قبل الميعاد المحدد لفتح المظاريف.

ويجري التعاقد بالمناقصات المحلية في الحالات التي لا تزيد فيها قيمة المناقصة على حد معين، وهذا أيضاً يختلف من دولة لأخرى، إلا أنه خاص بالعقود الإدارية، والقانون المصري قيدها بما لا تزيد قيمتها على أربعين ألف جنيه^(١)، والقانون الأردني قيدها بما لا تزيد قيمتها على مائة ألف دينار في عطاءات الأشغال، وبما لا تزيد قيمتها على عشرة آلاف دينار في عطاءات الخدمات الفنية^(٢)، والقانون الكويتي قيدها بما لا يزيد تقديرها على مليون دينار^(٣).

(١) المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩٨).

(٢) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٨٧٩).

(٣) النجار: مبادئ وأحكام القانون الإداري، مرجع سابق، (ص ٥٤٢).

الفصل الثالث

الخطوات المتبعة في إجراء المناقصة في الفقه الإسلامي

المبحث الأول

الخطوات المتبعة في إجراء المناقصة في الفقه الإسلامي

تتم إجراءات التعاقد في المناقصات وفق مجموعة من المراحل كما يلي:
أولاً: مرحلة إعداد مستندات المناقصة: قبل أن تقدم جهة إدارية عامة أو خاصة على طرح مناقصة أو الإعلان عنها عليها تحقيق مجموعة من الأمور هي:

١- تحديد الحاجة الفعلية من توريد سلع أو مقاولات أعمال، من خلال إعداد مواصفات تفصيلية وافية، وتصاميم ورسومات وجداول تتعلق بموضوع المناقصة، وبناءً على ذلك يمكن تقدير القيمة المالية التقريبية لعقد المناقصة^(١).

٢- التأكد من توفر الاعتماد المالي اللازم في الموازنة؛ لأنه في حالة عدم توفر ذلك لن تستطيع الجهة الإدارية من الوفاء بالتزاماتها^(٢).

٣- تحديد الشروط والتعليمات اللازمة للمشاركين في المناقصة، والإجراءات الواجب إتباعها لتنفيذ العقد، مع بيان الجزاءات المترتبة على الإخلال بأحكام العقد وشروطه^(٣).

ثانياً: مرحلة الإعلان عن المناقصة: بعد أن تنجز الجهة الإدارية مرحلة إعداد مستندات المناقصة ينبغي أن تقوم بطرح المناقصة، وفتح المجال لتقديم

^(١)المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٨٩)؛ المطلق: عقد التوريد، مرجع سابق، (ص ٤٦).

^(٢)المراجع السابقة نفس الصفحة.

^(٣) المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٨٩)؛ المطلق: عقد التوريد، مرجع سابق، (ص ٤٦).

الراغبين في التعاقد معها، ويتم ذلك بالإعلان عن المناقصة في الصحف ووسائل الإعلام لتحقيق المنافسة الحرة، وضمان وصول الإعلان إلى أكبر عدد ممكن من الموردين أو المقاولين^(١).

ويقول الطماوي: "وهذا الإعلان ضروري حتى يكون هناك مجال حقيقي للمنافسة بين الراغبين في التعاقد مع الإدارة؛ لأن بعض الراغبين في التعاقد قد لا يعلم بحاجة الإدارة إلى ذلك، ومن ناحية أخرى فإن الإعلان يحول بين الإدارة وبين قصر عقودها على طائفة معينة"^(٢). ويُعلن عن المناقصة في الصحف المحلية الرسمية، وفي الصحف الأجنبية، إذا كانت مناقصات خارجية^(٣)، أما إذا كانت مناقصات محلية فيقتصر الإعلان عنها في الصحف المحلية.

ويجب أن يتضمن الإعلان عن المناقصة الأمور التالية:

- ١- تحديد الصنف أو العمل المطلوب توريده أو تنفيذه.
- ٢- ثمن نسخة دفتر الشروط^(٤) ووثائق المناقصة.
- ٣- تحديد مدة تقديم العروض والعطاءات بدءاً وانتهاءً، مع تعيين آخر موعد لفض العطاءات.
- ٤- تحديد مدة سريان العطاءات بعد فتحها.
- ٥- تعيين قيمة الضمان الابتدائي والنهائي^(٥)، وأية بيانات أخرى تعتبر

(١) المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩٠).

(٢) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٤٦).

(٣) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٤٦).

(٤) دفتر الشروط عبارة عن مستندات ووثائق المناقصة التي تتضمن المواصفات التفصيلية، والتصاميم والرسومات والجداول المتعلقة بموضوع المناقصة، كما وتتضمن الشروط والتعليمات اللازمة والإجراءات الواجب إتباعها من قبل المشتركين في المناقصة، وتبين الجزاءات المترتبة على الإخلال بالشروط أو المواصفات.

(٥) الضمان الابتدائي: هو تأمين مالي مؤقت يمثل نسبة ١ أو ٢% من قيمة العطاء، ويُقدم =

ضرورة لصالح العمل.

٦- تحديد الجهة التي تقدم إليها العطاءات^(١). وبالنسبة لدفتر الشروط والمواصفات ووثائق المناقصة في حالة المناقصات الخارجية تُترجم مع الأخذ بعين الاعتبار أن النص العربي هو المعول عليه في حالة الخلاف أو الالتباس^(٢). وأما مدة تقديم العروض والعطاءات فينبغي أن تكون كافية لدراستها، وإعدادها من قبل الراغبين في التقدم للمناقصة^(٣).

ما سبق يتعلق بالمناقصات العامة، أما المناقصات المحدودة فالأصل أن الدعوة لتقديم العطاءات تجري بموجب كتب رسمية موصى عليها بعلم

=معه؛ للتأكد من جدية المشاركة، وجدية الالتزام بتنفيذ العقد بعد رسو العطاء، والضمان لانتهائي: وهو تأمين مالي يمثل ٥% من قيمة العطاء، ويُقدم إلى الجهة المعلنة عن المناقصة؛ لضمان عدم خسارتها عند إخلال المتعاقد معها الذي رست عليه المناقصة بما التزم به. (الشنقيطي: محمد الأمين مصطفى أبوه الشنقيطي، دراسة شرعية لأهم العقود المالية المستحدثة، ط ١٤١٢هـ-١٩٩٢م، دار الحرمين للطباعة، مكتبة العلوم والحكم- القاهرة، المدينة المنورة، (ص ٣١٨ وما بعدها).

^(١)الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٤٧ وما بعدها)؛ سليمان وآخرون: عبد المجيد عبد الحفيظ سليمان و محمد أنس قاسم جعفر، أصول القانون الإداري، ط ١٩٨٩م، دار النهضة العربية، القاهرة، (ص ٤١٣)؛ المتولي: عرض ومراجعة لائحة المناقصات العامة، مرجع سابق، (ص ١٧٩)؛ المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩٠).

^(٢)الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٤٨).

^(٣)الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٤٨)؛ سليمان وآخرون: أصول القانون الإداري، مرجع سابق، (ص ٤١٣)؛ المطلق: عقد التوريد، مرجع سابق، (ص ٤٧).

الوصول، تتضمن كافة البيانات التي تتضمنها المناقصات العامة، ويجوز الإعلان عنها عند الضرورة ولكن بإذن خاص^(١).

ثالثاً: مرحلة تقديم العطاءات:

بعد أن يحصل الراغبون في الاشتراك في المناقصة على دفتر الشروط، وبعد أن يقوموا بدراسة موضوع المناقصة ومواصفاتها وشروطها، فإذا وافقوا على الشروط ووجدوا في أنفسهم القدرة والرغبة في التعاقد مع الجهة المعلنة عن المناقصة تقدموا بعطاءاتهم خلال المدة المحددة مسبقاً في إعلان المناقصة، وتُقدّم العطاءات إلى الجهة المعلنة عن المناقصة على النحو الآتي:

- ١- تُكتب أسعار العطاءات بالمداد (الحبر) بالأرقام وبالحروف، من غير كشط أو محو، وتصحيح الأسعار وغيرها يجب إعادة كتابته بالمداد بالأرقام وبالحروف وتوقيعه.
- ٢- تُوقع وثائق العطاءات في جميع صفحاتها من قِبل مقدميها.
- ٣- يُقدّم مع العطاءات الضمان الابتدائي موافقاً للشروط والمواصفات.
- ٤- تُوضَع هذه العطاءات في مظاريف مختومة بالشمع الأحمر، وتُقدّم إلى الجهة المعلنة عن المناقصة بالبريد المسجل، أو مناوله باليد، وتُوضَع في صندوق مخصص لها، ويستلم منها سند إيصال يثبت التسليم وتاريخه^(٢). وينبغي أن تكون العطاءات مقدمة على النماذج المعدة من الجهة المعلنة عن المناقصة، أي على وثائق ومستندات المناقصة الرسمية^(٣).

(١) المطلق: عقد التوريد، مرجع سابق، (ص ٤٨).

(٢) المرجع السابق/ ص (٢٤٩).

(٣) المرجع السابق نفس الصفحة.

ولابد أيضاً من بيان منشأ الأصناف المراد توريدها؛ لاحتمال كونها من جهة يحظر التعامل معها^(١). ولا يحق لمقدمي العطاءات إجراء شطب أو تعديل في وثائق المناقصة ومستنداتها^(٢)، وإذا رغبوا في إجراء تعديلات أو إضافة شروط خاصة قدموا ذلك في كتب مرافقة للعطاءات، أو قاموا بتسليمها قبل فتح المظاريف^(٣). وفي حالة طلب الجهة المعلنّة تقديم عينات مع العطاءات فينبغي أن تكون مطابقة للمواصفات وبشكل يسمح بتحليلها وفحصها، مع ملاحظة أن قبول العطاء معلق على أساس قبول عيناته التي قدمها^(٤). ويُشار أخيراً إلى أن العطاءات ملزمة لمقدميها بمجرد تقديمها؛ فلا يملكون سحبها أو تغيير أسعارها^(٥).

رابعاً: مرحلة فتح المظاريف ودراسة العطاءات وإرساء المناقصة: وتعتبر هذه مرحلة تمهيدية من مراحل إجراءات المناقصات؛ لاختيار أفضل المتقدمين

(١) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٤٧).

(٢) المطلق: عقد التوريد، مرجع سابق، (ص ٤٧ وما بعدها)؛ المصري: مناقصات العقود الإدارية (ص ١٩١)؛ المتولي: عرض ومراجعة لائحة المناقصات العامة، بحث منشور في مجلة الحقوق جامعة الكويت، السنة ١٣، العدد الثاني، ط ١٤٠٩هـ، ١٩٨٩م، (ص ١٨٠)؛ الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية مرجع سابق، (ص ٢٧٢ وما بعدها).

(٣) المطلق: عقد التوريد، مرجع سابق، (ص ٤٧)؛ المتولي: عرض ومراجعة لائحة المناقصات العامة، مرجع سابق، (ص ١٨٠)؛ الصرايرة: مصلح الصرايرة، الأحكام الخاصة بالعقود الإدارية الخاضعة لنظام الأشغال الحكومية رقم (٧١) لسنة ١٩٨٦م، بحث منشور في مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، المجلد الحادي عشر، العدد الأول، ط ١٤١٦هـ - ١٩٩٦م، جامعة مؤتة - الأردن. (ص ٢١٠).

(٤) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإداري، مرجع سابق، (ص ٢٧٤)؛ المطلق: عقد التوريد، مرجع سابق، (ص ٤٧)؛ المصري: مناقصات العقود الإدارية (ص ١٩١).

(٥) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٧٣)؛ المتولي: عرض ومراجعة لائحة المناقصات العامة، مرجع سابق، (ص ١٨١).

بحسب غرض المناقصة. ووفق هذه المرحلة تتم دراسة العطاءات المقدمة، من قبل لجنة واحدة إذا كانت قيمة المناقصة قليلة.

ومن قبل لجنتين إذا كانت قيمة المناقصة كبيرة، وهذه اللجنتان هما: لجنة فتح المظاريف، ولجنة البت^(١) ويمكن تحديد مهمة كل من اللجنتين على النحو التالي:

أ- لجنة فتح المظاريف: يبدأ عمل هذه اللجنة في الموعد الذي تم تحديده في الإعلان عن المناقصة، وتتمثل مهمتها فيما يلي:

- ١- فتح صندوق العطاءات.
- ٢- التأكد من سلامة أختام المظاريف.
- ٣- فتح مظاريف العطاءات المقدمة، وإعلان القيمة الإجمالية لكل عطاء بعد التوقيع عليه.
- ٤- تحرير كل ما سبق في سجل خاص يثبت كل الإجراءات التي قامت بها اللجنة.
- ٥- يحق لهذه اللجنة استبعاد أي عطاء لم يكن مستوفياً للشروط، أو جاء مخالفاً لأحكام المناقصة^(٢).

بعد إتمام الإجراءات السابقة تتولى لجنة لفحص العطاءات، والتحقق من مطابقتها للشروط والمواصفات، ودراستها من الناحية المالية والفنية، ومن ثم ترفع توصياتها بشأن أفضل العطاءات إلى لجنة تُعرف بلجنة البت، بعد أن تستبعد العطاءات التي لم تتحقق فيها الشروط والمواصفات^(٣).

(١) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٧٣).

(٢) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، المرجع السابق، (ص ٢٧٥).

(٣) الطماوي: الوجيز في القانون الإداري، مرجع سابق، (ص ٦٣٠)؛ المصري: مناقصات العقود الإدارية (ص ١٩١).

ويجوز للجنة فتح المظاريف أن تحيل العطاءات المقبولة مباشرة إلى لجنة البت، من غير حاجة للجنة فحص، خاصة في المناقصات التي لا تحتاج إلى دراسة فنية، وكانت العطاءات مطابقة للشروط والمواصفات^(١).

ب- **لجنة البت في المناقصات:** ويتمثل عمل هذه اللجنة في تقرير أصلح العطاءات للتعاقد باختيار العرض الأقل سعراً، بعد أن تقوم بالمفاضلة بين العطاءات التي أُحيلت إليها من لجنة الفحص، ثم ترفع توصياتها بقبول ذلك العطاء، إلى جهة تختص بإبرام العقد، وتبين فيها أسباب ذلك^(٢).

وينبغي على لجنة البت أن تحسب الأسعار على قاعدة واحدة، وهي تسليم الأصناف إلى مستودعات الجهة المعلنة عن المناقصة خالصة من المصاريف والجمارك، مع مراعاة أسعار صرف العملات الأجنبية، ومسترشدة بأسعار السوق، وبالأسعار الأخيرة التي سبق التعامل بها محلياً أو خارجياً^(٣). ويحق للجنة البت مفاوضة مقدمي العطاءات بعد فتح المظاريف في حالتين هما:

(١) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٨٧)؛ سليمان وآخرون: أصول القانون الإداري (ص ٤١٣)؛ أبو سليمان: عبد الوهاب إبراهيم أبو سليمان، عقد المزايدة بين الشريعة الإسلامية والقانون دراسة مقابلة مع التركيز على بعض القضايا المعاصرة، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الثامنة، العدد الثامن، الجزء الثاني، ط ١٤١٥ هـ - ١٩٩٤ م، (ص ١٠٦).

(٢) المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩١)؛ المتولي: عرض ومراجعة لائحة المناقصات العامة، مرجع سابق، (ص ١٨٧)؛ الصرايرة: الأحكام الخاصة بالعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢١٠ وما بعدها)؛ المطلق: عقد التوريد، مرجع سابق، (ص ٤٨)؛ الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٢٨٩).

(٣) المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩٢)؛ المطلق: عقد التوريد، =

١- إذا اقترن العطاء الأقل بتحفظ أو بتحفظات، وهذه التحفظات هي شروط خاصة يشترطها مقدم العطاء لتعديل بنود المناقصة، فتفاوضه اللجنة لسحب تحفظاته كلها أو بعضها؛ ليصبح عطاؤه متفقاً مع شروط المناقصة ما أمكن.

٢- إذا كان العطاء الأقل أعلى من مستوى أسعار السوق، وغير مقترن بتحفظات، فتفاوضه اللجنة للنزول بسعره إلى مستوى سعر السوق. ويُشار هنا أن المفاوضة في الحالة الثانية المتعلقة بالأسعار لا يتفق ومبدأ المناقصات القائم على المنافسة لاختيار صاحب العرض الأقل.

ويرى الباحث صحة ما أشار إليه الطماوي بقوله: "إن الأخذ بفكرة المفاوضة في فئات الأسعار لا يتفق والقانون... ومجاافته للمبادئ العامة للمناقصات التي تقوم أصلاً على المفاضلات بين العطاءات من حيث الأسعار، وإرساء المناقصة على مقدم أقل عطاء"^(١).

وفي حالة وجود عطاء وحيد تقدم به صاحبه مستوفياً للشروط والمواصفات المطلوبة، سواء كان ذلك لعدم وجود عطاءات غيره، أو نتيجة لاستبعاد باقي العطاءات؛ لمخالفتها للشروط، فالأصل أن تلغى المناقصة؛ لفقدانها مبدأ المنافسة الذي تقوم عليه، ومع ذلك فإنه يجوز للجنة البت بعد موافقة الجهة المختصة بإبرام العقد أن تقبل بإرساء المناقصة على العطاء الوحيد بشرطين هما:

١- أن لا تسمح حاجة العمل بإعادة طرح المناقصة، أو أنه لا فائدة من إعادتها.

٢- أن يكون هذا العطاء مطابقاً للشروط والمواصفات المطلوبة، ومناسباً

=مرجع سابق، (ص٤٨)؛ المتولي: عرض ومراجعة لائحة المناقصات العامة، مرجع سابق، (ص١٨٧).

(١) المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص١٩٢).

من حيث السعر^(١).

حالات إلغاء المناقصة:

قبل الحديث عن المرحلة التالية من مراحل إجراء المناقصات ينبغي بيان الحالات التي تُلغى فيها المناقصة، وذلك كما يلي:

أ- بعد الإعلان عنها وقبل البت فيها: تُلغى المناقصة في هذه الحالة إذا اقتضت المصلحة ذلك.

ب- بعد البت فيها: يجوز إلغاء المناقصة بعد الإعلان عنها وبعد البت فيها في الحالات التالية:

١- تقدم عطاء وحيد، أو بقاءه بعد استبعاد العطاءات الأخرى.

٢- اقتران العطاءات كلها أو أكثرها بتحفظات، ولم تسفر المفاوضة عن إزالة هذه التحفظات.

٣- قيمة العطاء الأقل أعلى من مستوى القيمة السائدة في السوق.

وينبغي أن يكون إلغاء المناقصة في كل الحالات السابقة معللاً من الجهة المختصة^(٢).

ويشير الدكتور المصري إلى أنه بإلغاء المناقصة من قبل الجهة المعلنة عنها يوجب عليها أن ترد ثمن دفتر الشروط ووثائق المناقصة بعد استعادتها، ويرد الثمن لمن تقدموا للمناقصة ولمن لم يتقدموا إذا حصل الإلغاء قبل الميعاد المحدد لفتح المظاريف، أما إذا ألغيت بسبب من المناقصين فلا يرد الثمن لأحد.

(١) المرجع السابق (ص ٢٩٨).

(٢) المرجع السابق (ص ٢٩٩)؛ المتولي: عرض ومراجعة لائحة المناقصات العامة، مرجع سابق، (ص ١٨٩).

خامساً: مرحلة إبرام العقد:

بعد أن تقرر لجنة البت إرساء المناقصة على من وقع عليه اختيارها باعتباره أصلح العطاءات، تقوم برفع توصياتها بقبول التعاقد مع ذلك العطاء إلى الجهة المختصة بإبرام العقد، والتي بدورها تقوم بإخطار الفائز الذي تقرر إرساء المناقصة عليه بالحضور إلى الجهة المختصة لتقديم الضمان النهائي، وتوقيع العقد معها خلال مدة محددة، وفي حالة عدم حضوره في المدة المحددة يعتبر منسحباً، ويفقد الضمان الابتدائي تلقائياً من غير حاجة لإنذاره^(١). ويجوز للجهة المعلنه أن تنفذ العقد كله أو بعضه على حساب المنسحب، ويكلف بدفع فارق السعر وسائر النفقات^(٢).

فخلاصة ما يترتب على قرار لجنة البت أن الجهة المختصة تلتزم بأن لا تتعاقد إلا مع من ترسو عليه المناقصة، ولا يعتبر من رست عليه المناقصة متعاقدًا إلا بعد تقديمه الضمان النهائي، وتوقيع العقد بين الطرفين^(٣).

ويري الباحث بطلان اشتراط الجهة المعلنه عن المناقصة بأنها غير ملزمة بقبول أي عطاء ولو كان الأقل من غير إبداء الأسباب؛ على اعتبار أنها متحررة من مبدأ آلية المناقصة، وهذا الشرط اعتبره الطماوي باطلاً؛ لأن المناقصات العامة منظمة على أساس تقييد حرية الجهة المعلنه، ولجنة البت ملزمة باختيار أفضل عطاء، ولا يعني ذلك إلزام التعاقد مع صاحب أفضل عطاء، وإلا اعتبر قرار إرساء المناقصة آخر إجراءات التعاقد، وليس الأمر كذلك؛ لأن الجهة المعلنه لها الحق في عدم إتمام التعاقد والعدول عنه بإلغاء المناقصة؛ حتى لا يُفرض عليها التعاقد مع شخص لا تقبله، أو لظروف تتعلق

(١) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٣٠١ وما بعدها).

(٢) المرجع السابق، (ص ٣٠٠).

(٣) المصري: مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ١٩٤)..

بالمصلحة المالية أو الإدارية أو العامة^(١). بقي القول بأن الضمان الابتدائي يُرد إلى أولئك الذين لم تقبل عطاءاتهم بعد البت فيها، من غير أن يتوقف ذلك على طلب منهم^(٢).

ويرى الباحث أن رد الضمان الابتدائي إلى مَنْ لم تُقبل عطاءاتهم بعد البت فيها أمر بديهي؛ لأن الغرض منه تأكيد جدية الاشتراك في المناقصة حتى ترسو على العطاء الأقل سعراً، وقد تم ذلك ولم تُقبل عطاءاتهم فيُرد إليهم الضمان.

(١) الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق، (ص ٣١٦).

(٢) المرجع السابق.

المبحث الثاني

الخطوات المتبعة في إجراء المناقصة في القانون الوضعي

والمقارنة بينه وبين الفقه الإسلامي

مراحل إجراء المناقصة وتتم المناقصة بعدة مراحل، وهي:

أ. مرحلة النشر والإعلان.

ب. إعداد العطاء وتقديمه.

ج. مرحلة بت العطاءات.

أ- مرحلة النشر والإعلان ونشر وإعلان المناقصة، وتسمى مرحلة طرح

العطاء، وهي إحدى المراحل الأساسية للمناقصة، التي تهدف إلى

ضمان علم الجميع بها، لكي يتمكن أكبر عدد من المتنافسين من التقدم

إليها، مما يؤدي إلى تحقيق المساواة بينهم، ويؤدي، من ثم، إلى

اختيار الإدارة لأحسن المتنافسين وأفضل الأسعار وأنسبها، لتحقيق

المصلحة العامة، وتحدد القوانين طريق وكيفية نشر وإعلان

المناقصات، سواء المناقصات الداخلية أو الخارجية، ويشترط في نشر

وإعلان المناقصة عدة أمور، منها⁽¹⁾:

١- نوع المناقصة.

٢- آخر موعد لتقديم العطاءات.

٣- الأصناف المطلوب توريدها، أو الأعمال المطلوب تنفيذها

٤- المقابل النقدي للنسخة، التي تتضمن شروط العطاء وقوائم الأصناف

أو الأعمال وملحقاتها، والجهة التي يمكن استلامها منها، وآخر موعد

لاستلامها.

٥- الجهة التي تقدم إليها العطاءات.

(1) الطماوي، الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق.

٦- موعد فتح المظاريف.

٧- أن يكون إعلان المناقصة بالنشر في وسيلة نشر مناسبة، وبعده المرات التي نص عليها القانون، على أن يراعى، في كل ما سبق، ما نص عليه قانون المناقصات والمزايدات.

• ويجب على كل جهة قبل إعلان المناقصات، أن تعد كراسة خاصة بشروط العطاءات وقوائم الأصناف أو الأعمال وملحقاتها، ويتم طبعها وختمها واعتمادها وتوزيعها على من يطلبها، وفقاً للقواعد، وبالثمن الذي تحدده الجهة الإدارية.

• وتترجم كراسة الشروط والقوائم والمواصفات، في حالة المناقصات الخارجية، مع ذكر أن النص العربي هو المعول عليه، في حالة الخلاف أو الالتباس في مضمونها.

• وفي حالة إلغاء المناقصة، قبل الموعد المحدد لفتح المظاريف، يرد إلى المشتري ثمن كراسة الشروط والقوائم والمواصفات وملحقاتها، بناء على طلبه، وذلك بشرط أن يعيدها كاملة إلى الجهة المختصة.

ب- مرحلة إعداد العطاءات وتقديمها على مقدم العطاء أن يراعى بعض الأمور في عطاءه، لكي يكون صحيحاً. منها ما أشارت إليه المادة ٥٤، ولائحة المناقصات المصرية، والتي تتشابه معها كثير من القوانين واللوائح في الدول العربية، ومنها:

١- يكون سعر الوحدة، في كل صنف، بحسب العدد أو الوزن أو المقاس، أو غير ذلك من المعايير المثبتة في قائمة الفئات، وأن تكون هذه الأسعار شاملة، وتغطي جميع المصروفات والالتزامات، أيّاً كان نوعها.

بالنسبة إلى كل بند من البنود. وكذلك تشمل القيام بإتمام جميع الأعمال وتسليمها لجهة الإدارة، والمحافظة عليها، أثناء مدة الضمان، طبقاً لشروط

العقد، بصرف النظر عن تقلبات السوق والعملية والتعريف الجمركية وغيرها من الرسوم الأخرى. ويجب أن تكون قائمة الأسعار مؤرخة، وموقعة من مقدم العطاء. ويراعى، عند وضع الأسعار بالعطاء، أن يكون توريد الأصناف في المواعيد، والأماكن المبيّنة في قائمة الأسعار⁽¹⁾.

٢- وإذا سكت مقدم العطاء، في مناقصات توريد الأصناف، عن تحديد سعر صنف من الأصناف المطلوب توريدها بقائمة الأسعار المقدمة منه، فيُعدّ ذلك امتناعاً منه عن الدخول في المناقصة، بالنسبة إلى هذا الصنف. أما في مقاولات الأعمال، فلجهة الإدارة -مع الاحتفاظ بالحق في استبعاد العطاء -أن تضع للبند، الذي سكت مقدم العطاء عن تحديد فئته، أعلى فئة لهذا البند في العطاءات المقدمة، وذلك للمقارنة بينه وبين سائر العطاءات. فإذا أرسيت عليه المناقصة، فيُعدّ أنه ارتضى المحاسبة على أساس أقلّ فئة لهذا البند في العطاءات المقدمة، من دون أن يكون له حق المنازعة في ذلك.

٣- لا يجوز لمقدم العطاء شطب أي بند من بنوده، أو المواصفات الفنية، أو إجراء أي تعديل فيها. وإذا رغب في وضع اشتراطات خاصة، أو إجراء تعديلات، عليه أن يرسلها في كتاب مرافق لعطائه، على أن يشير إلى هذا الكتاب في العطاء نفسه، أو أن يصل هذا الكتاب، قبل فتح المظاريف.

٤- ويبين في قائمة الأسعار، ما إذا كان الصنف مصنوعاً في داخل البلد أو في الخارج. ويترتب على عدم صحة هذه البيانات، كلها أو بعضها، رفض الصنف، علاوة على شطب اسم مقدم العطاء من بين متعهدي الحكومة.

٥- يرفق بالعطاء، وخاصة في مقاولات الأعمال، ببيان بسابقة الأعمال،

(1) الطماوي، الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق.

يوضح فيه قيمة الأعمال، التي تم تنفيذها للهيئات العامة والحكومة، ونوعها وقيمتها وتاريخها.

٦- يكون العطاء عن توريد الأصناف، حسب عينات جهة الإدارة النموذجية والمواصفات والرسومات المعتمدة، التي يجب على مقدم العطاءات الاطلاع عليها، ويُعدّ تقديمه العطاء إقراراً منه باطلاعه عليها. ويتولى التوريد طبقاً لها، ولو رافقت عطاءه عينات أخرى. ويكون لمقدمي العينات الحق في استردادها، في مدى أسبوعين من تاريخ إبلاغهم رفضها، في كتاب موصى عليه، وإلا أصبحت ملكاً للحكومة، من دون مقابل

٧- يبقى العطاء نافذ المفعول، وغير جائز الرجوع فيه، من وقت تصديره بمعرفة مقدم العطاء، بغضّ النظر عن ميعاد استلامه بمعرفة جهة الإدارة، حتى نهاية مدة سريان العطاء، المعيّنة في استمارة العطاء المرافقة للشروط. وإذا سحب مقدم العطاء عطاءه، قبل الميعاد المعين لفتح المظاريف، فيصبح التأمين المؤقت، المودع، حقاً للجهة، من دون الحاجة إلى إنذار أو اللجوء إلى القضاء، أو اتخاذ أي إجراءات، أو إقامة الدليل على حدوث ضرر. وعند انقضاء مدة سريان العطاء، يجوز لمقدمه استرداد التأمين المؤقت، وفي هذه الحالة، يصبح العطاء ملغى وغير نافذ المفعول.

فإذا لم يطلب ذلك عدّ قابلاً استمرار الارتباط بعطائه، إلى أن يصل إلى جهة الإدارة إعلام منه بسحب التأمين المؤقت، وعدوله عن عطائه^(١).

٨- يجب أن يكون مقدم العطاء مقيماً في الدولة، أو أن يكون له وكيل فيها، وإلا وجب عليه أن يبيّن في عطائه، الوكيل المعتمد منه في الدولة، فيما لو رست عليه المناقصة، وأن يبيّن في عطائه، العنوان

(١) المصري، مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق .

الذي يمكن مخابرته فيه، ويُعدّ إعلانه صحيحاً. وإذا كان العطاء مقدماً من وكيل عن صاحب العطاء، فعليه أن يقدم معه توكيلاً مصدقاً عليه من السلطات المختصة، إضافة إلى كافة البيانات والمستندات، التي يجب عليه تقديمها، وفقاً لأحكام القوانين والقرارات التي تنظم ذلك.

٩- كل عطاء مقدم من شركة، يجب أن ترافقه صورة رسمية، من عقد تأسيسها ومن قانونها النظامي. وعند تقديم عطاء من منشأة تجارية، لأكثر من شخص واحد، يجب أن ترافقه صورة رسمية من عقد المشاركة. وإذا كان العطاء مقدماً من شخص، طبيعي أو معنوي، فيجب أن ترافق العطاء صورة من بطاقته الضريبية، أو شهادة الزكاة والدخل.

١٠- تكون العطاءات المقترنة بتسهيلات ائتمانية من مقدمي العطاءات، في الحساب، عند بت أولوية العطاءات. وبعد مرحلة الإعداد، يقدم العطاء موقع من صاحبه على نموذج العطاء، المختوم بخاتم جهة الإدارة، ويسلم لجهة الإدارة، في مظروف مغلق، مختوم بالشمع الأحمر، موضح عليه عطاء عن (...) جلسة (...). ويجب أن تصل العطاءات إلى جهة الإدارة في ميعاد، غايته الميعاد المحدد في الإعلان. ولا يعتد بالعطاءات المقدمة بعد هذا الميعاد، أيّاً كانت أسباب التأخير. وقد أوجبت معظم قوانين المناقصات والمزايدات، في كثير من الدول، وجوب أن يقترن العطاء بتأمين، لضمان جدية مقدم العطاء في تقديم عطائه. ومثاله ما أوجبه القانون المصري، من أن يقدم مع كل عطاء تأمين مؤقت، لا يقلّ عن ١% من قيمة العطاء في مقاولات الأعمال، ولا يقلّ عن ٢% من قيمة العطاء فيما عدا ذلك. قد تنص بعض القوانين على إعفاء بعض الجهات والهيئات الحكومية والجمعيات، من تقديم التأمين المؤقت، والنهائي. وتحدد

القوانين واللوائح كيفية أداء التأمين، والإجراءات الواجب إتباعها في هذا الشأن. وقد نصت المادة (د/٢) من نظام تأمين مشتريات الحكومة السعودي على وجوب أن "يقدم مع العرض ضمان ابتدائي يتراوح ما بين ١، ٢% من قيمته وفقاً لما تحدده الشروط والمواصفات، ولا يلزم تقديم هذا الضمان في حالة الشراء المباشر أو العروض المفتوحة. كما حدد النظام السعودي أشكال الضمانات، التي يجب على مقدم العطاء أو العرض، أن يقدم إحداها، طبقاً لتعميم وزارة المالية الرقم ٥٣٧٣/١٧ (انظر ملحق "نص تعميم وزارة المالية السعودية الرقم ٥٣٧٣/١٧"، والذي فيه نص تعميم وزارة المالية السعودية الرقم ٥٣٧٣/١٧. انظر أيضاً ملحق "نص تعديل المادة ٩ من اللائحة التنفيذية الرقم ١٤٨٦/١٧" الخاص بالقرار الوزاري الرقم ١٤٨٦/١٧ الخاص بتعديل المادة (٩) من اللائحة التنفيذية للنظام)، الصادر في ١٣٩٨/٣/٢٥هـ، وهي:

- خطاب ضمان من أحد المصارف المحلية.
- خطاب ضمان مقدم من مصرف في الخارج، يقدم بوساطة مصرف يعمل في المملكة.
- تعهد صادر من إحدى شركات التأمين المتخصصة، التي تعتمد على مؤسسة النقد العربي السعودي. واشترط التعميم أن يكون الضمان المقدم سارياً حتى تاريخ بت العروض، بشرط أن يكون واجب الدفع عند أول طلب، ومن دون حاجة إلى حكم قضائي، أو قرار من هيئة تحكيم. وهذا عام لجميع التأمينات، سواء ابتدائية كانت أو نهائية. ولم يجز التعميم تقديم الضمان مشروطاً، أو في شكل حوالة مصرفية أو نقداً، حيث إن الحوالة أداة وفاء، وليست أداة انتمان.

بت العطاءات يكون بت المناقصات إما من طريق لجننتين، تقوم إحداهما بفتح المظاريف، والأخرى ببيت المناقصة، وإما من طريق لجنة واحدة، لفتح المظاريف وبت العطاء. ويصدر بتشكيل لجان فتح المظاريف ولجان البت، قرار من السلطة المختصة. على أن يراعى في تشكيلها أهمية التعاقد وقيمته. وعلى أن تضم تلك اللجان عناصر فنية ومالية وقانونية. ويجوز للجان البت، أن تعهد إلى لجان فرعية، تشكلها من بين أعضائها، بدراسة النواحي المالية والفنية في العطاءات المقدمة، ومدى مطابقتها للشروط المعلنة. كما يجوز أن يعهد إلى تلك اللجان التحقق من استيفاء شروط الكفاية المالية، والمقدرة الفنية، وحسن السمعة، لدى مقدمي العطاءات. وللجنة البت، أن تضم إلى عضوية تلك اللجان، من ترى الاستعانة برأيهم، من أهل الخبرة. وتقدم اللجان الفرعية تقريراً بنتيجة أبحاثها وتوصياتها، إلى لجنة البت. ولهذه اللجنة عدم الأخذ بهذه التوصيات، في قرار مسبب تصدره. وباستعراض قوانين بعض الدول العربية، نجد أن: القانون المصري يأخذ بنظام اللجننتين، حيث تنص المادة ١٢ من القانون الرقم ٩ لسنة ١٩٨٣، في شأن المناقصات والمزايدات، على أن "يكون بت المناقصات بأنواعها عن طريق لجننتين، تقوم إحداهما بفتح المظاريف، والأخرى بالبت في المناقصة".

وقد نص نظام تأمين مشتريات الحكومة السعودي على تشكيل لجننتين إحداهما لفتح المظاريف والأخرى لبت العطاءات وتسمى لجنة فحص العروض. حيث تنص المادة (٢/هـ) من النظام على أن: "يتم فتح العروض المودعة ب المظاريف، وتعلن على من حضر من المتنافسين أو مندوبيهم الأسعار الواردة في العروض، وتشكل لجنة فتح المظاريف من ثلاثة أعضاء على الأقل يرأسهم موظف لا تقل مرتبته عن العاشرة".

تنقسم عملية بت العطاءات إلى عدة مراحل^(١):

هي: مرحلة فتح المظاريف. مرحلة أعمال لجنة البت، واعتماد توصيتها أو قرارها. مرحلة إبرام العقد مرحلة فتح المظاريف تشكيل لجنة فتح المظاريف، برئاسة موظف، تتناسب وظيفته ودرجته مع أهمية المناقصة، ومن عدة أعضاء، يكون من بينهم مدير القسم المختص، وموظف فني لمقاولات الأعمال. ويتعين، قبل موعد اجتماع لجنة فتح المظاريف، نذب موظف ليتسلم العطاءات، التي وردت إلى قسم الوارد وإلى القسم المختص. كما يجب على قسم الوارد القيام بالتسليم الفوري لما يرد إليه من عطاءات، إلى لجنة فتح المظاريف، صباح اليوم المحدد لفتحها، وحتى الساعة الثانية عشرة، ظهراً، موعد فتح المظاريف. ويقوم رئيس لجنة فتح المظاريف بفتح صندوق العطاءات، في الساعة الثانية عشرة ظهراً، في اليوم المعين لفتحها، كآخر موعد لتقديم العطاءات، وعليه اتخاذ ما يلي:

- ١- إثبات الحالة التي وردت عليها العطاءات، بعد التحقق من سلامة الأختام.
- ٢- إثبات عدد المظاريف، في محضر فتح المظاريف.
- ٣- فض العطاءات بالنتابع. وكل عطاء يفتح مظروفه، يضع رئيس اللجنة عليه، وعلى مظروفه، رقماً متسلسلاً على هيئة كسر اعتيادي بسطه رقم العطاء، ومقامه عدد العطاءات الواردة.
- ٤- ترقيم الأوراق المكون منها العطاء، وإثبات عدد تلك الأوراق.
- ٥- قراءة اسم مقدم العطاء، والأسعار، وإجمالي قيمة العطاء، على الحاضرين من مقدمي العطاءات أو مندوبيهم.
- ٦- إثبات جملة العطاءات بالتفقيط، وقيمة التأمين المؤقت المقدم.
- ٧- توقيعه وتوقيع أعضاء اللجنة، العطاء، ومظروفه، وكل ورقة من

(١) المصري، مناقصات العقود الإدارية، مرجع سابق .

- أوراقه، على أن تثبت هذه البيانات في السجل المعد لذلك.
- ٨- التأشير بدائرة حمراء حول كل قشط أو تصحيح، مع وضع خط أفقي، قرين كل صنف لم يوضع له سعر بالعطاء، والتأشير عليه. ويجب إثبات كل تصحيح وضع حوله دائرة حمراء بمحضر لجنة فتح المظاريف، مع بيان ما بداخل الدائرة الحمراء تفصيلاً.
- ٩- تقييط الأرقام غير المفقطة بالحبر الأحمر.
- ١٠- توقيعه وتوقيع أعضاء اللجنة جميع هذه التأشيريات.
- ١١- توقيعه وتوقيع جميع أعضاء اللجنة محضر اللجنة، بعد إثبات كافة الخطوات المتقدمة.
- ١٢- تسليم التأمينات لمندوب الحسابات، بعد توقيعه بالاستلام محضر فتح المظاريف، كما يوقع رئيس الحسابات، في اليوم نفسه أو في اليوم التالي على الأكثر، بما يفيد مراجعته للتأمينات الواردة فيها وبأنها قيدت في الحساب المختص.
- ١٣- إرفاق العطاءات، وجميع الأوراق الخاصة والمظاريف، التي وردت فيها، بمحضر اللجنة، وتسليمها لمدير المشتريات، أو لنائبه، أو لرئيس القسم المختص، وذلك لحفظها في خزانة مقفلة.
- ١٤- مراجعة العينات، المقدمة من مقدمي العطاءات، على الكشف الذي دونت فيه هذه العينات عند ورودها، بعد التأكد من سلامة أختامها وأغلفتها. ويوقعها رئيس اللجنة مع جميع أعضائها، كما يوقعون العينات، التي ترد داخل مظاريف العطاءات، بعد إثباتها في كشف خاص. وتسلم العينات جميعاً لمدير المشتريات، أو نائبه، أو رئيس القسم المختص، حسب الحال، أسوة بأوراق العطاءات.
- ١٥- يجب أن تتم اللجنة عملها بأكمله في الجلسة نفسها.
- ١٦- لا يلتفت إلى أي عطاء، أو تعديل فيه، يرد بعد الموعد المعين لفتح

المظاريف، ولو كان مرسلًا من مقدم العطاء في تاريخ سابق لفتح المظاريف. على أن يراعى تقديمه فور وصوله إلى رئيس اللجنة لفتحه، والتأشير عليه بساعة وتاريخ وروده. ثم يدرج في كشف العطاءات المتأخرة. ومع ذلك، يجوز للسلطة المختصة، بعد موافقة لجنة البت، النظر في التجاوز عن التأخير، في الحالات التي ترد فيها العطاءات، المرسلة بطريق البريد، قبل انتهاء لجنة فتح المظاريف من عملها. وبشرط أن يكون التأخير لأسباب خارجة عن إرادة صاحب العطاء. وأن يكون العرض المتأخر في مصلحة الخزانة. أما إذا ورد العطاء بعد انقضاء لجنة فتح المظاريف، فلا يجوز قبوله. وفي جميع الأحوال، يعمل بأي خفض في الأسعار الواردة في العطاء، يصل إلى اللجنة قبل انتهاء الميعاد المعين لفتح المظاريف. تتولى إدارة المشتريات، أو القسم المختص، فرز عينات كل صنف، وقيدها في السجل الخاص بالعينات. ويجب أن يبين في هذا السجل تاريخ المناقصة ونوعها. وعلى مدير المشتريات، أو رئيس القسم، أن يرسل، فوراً، أو في خلال اليومين التاليين على الأكثر، لتاريخ فتح المظاريف، ما يقتضي إرساله منها إلى المعمل الفني الحكومي أو الجهة الفنية المختصة، حتى يتسنى إجراء التحليل المطلوب، على وجه السرعة. وعند ورود التقارير المتعلقة بها، تدون جميع البيانات في السجل المذكور أمام كل عينة، ليعرض على لجنة البت. يكلف موظف مسؤول أو أكثر بمراجعة العطاءات، قبل تفرغها، مراجعة حسابية تفصيلية، وتوقيعها بما يفيد هذه المراجعة، وإذا وجد اختلاف بين سعر الوحدة وإجمالي سعر الوحدات، يعول على سعر الوحدة. ويؤخذ بالسعر المبيّن بالتفقيط، في حالة وجود اختلافات بينه وبين السعر المبيّن في الأرقام. وتكون نتيجة هذه

المراجعة هي الأساس، الذي يعول عليه في تحديد قيمة العطاء وترتيبه. وإذا شكأ مقدم العطاء حصول خطأ مادي في عطائه فيكون الفصل في الشكوى بمعرفة السلطة المختصة، التي يحددها القانون. يكلف مدير المشتريات، أو رئيس القسم المختص، موظفاً أو أكثر، تحت إشرافه، لتفريغ العطاءات على الاستمارة المعدة لذلك. وتعمل مطابقة للعطاءات على كشف التفريغ، ثم تقدم إلي لجنة البت. يجوز لمقدم العطاء، أو مندوبه، أن يحضر جلسة فتح المظاريف، في الموعد المحدد لذلك، لسماع قراءة أسعار العطاءات المقدمة^(١).

١٧- مرحلة لجنة البت واعتمادها يكون تشكيل لجان البت بقرار من سلطة الاعتماد المختصة، على أن تتناسب وظائف الأعضاء وخبراتهم مع أهمية موضوع التعاقد. على لجنة البت أن تتأكد من مطابقة كشف التفريغ للعطاءات نفسها. وعليها أن تفحص العينات والفئات، وتقارن بعضها ببعض. ويجب عليها أن تبين، بالتفصيل الكافي، على كشف تفريغ العطاءات، أوجه النقص والمخالفة للشروط أو المواصفات في العطاءات، التي رأت عدم الأخذ بها. وعلى اللجنة تدوين مناقشاتها في محضر، يثبت في سجل خاص. وترافق أوراق المناقصة صورة من المحضر مؤشراً عليها من رئيس اللجنة، بما يفيد مطابقتها للأصل. يجب عند بت العطاءات، أن تسترشد اللجنة بالأثمان الأخيرة، السابق التعامل بها، محلياً أو خارجياً. ويجب بيان هذه الأثمان في كشف التفريغ، مع ذكر تاريخ التعامل. كما يجب، كذلك، الاسترشاد بأسعار السوق. ويقع على عاتق إدارة المشتريات مسؤولية الحصول على هذه الأسعار. وعلى اللجنة، إذا رأت إلغاء المناقصة، وإعادتها، لارتفاع الأسعار، أن

(١) الطماوي، الوجيز في القانون الإداري، مرجع سابق.

يكون ذلك بقرار مسبب تفصيلاً، وأن ترافق أوراق المناقصة الملغاة أوراق المناقصة الجديدة. ويجب حساب الأسعار على قاعدة واحدة، هي قاعدة تسليم الأصناف في مخازن الجهة الإدارية، خالصة جميع المصروفات والرسوم، مع مراعاة أسعار النقد الأجنبي، ومصاريف تحويل العملة وغيرها، حتى يمكن عمل مقارنة دقيقة بين العطاءات. تجري المفاوضات وبت نتيجتها، وفقاً لأحكام قانون تنظيم المناقصات والمزايدات، بقرار من السلطة المختصة بالاعتماد، بعد موافقة لجنة البت، على أنه إذا اختلف رأي لجنة البت أو رأي أغليتها مع رأي رئيس الإدارة المركزية، أو المدير العام المختص، حول استبعاد بعض العطاءات أو اعتبار العطاء أصلح العطاءات لإرساء العطاءات على مقدمه، أو إجراء، أو عدم إجراء المفاوضات، أو غير ذلك - فيعرض الأمر على السلطة الأعلى مباشرة لبتة نهائياً. أما إذا اختلف أعضاء اللجنة في الرأي، فيجب إثبات أوجه الخلاف في المحضر. ويكون الفصل في ذلك للسلطة التي لها حق اعتماد نتيجة المناقصة. وفي حالة الاختلاف في الرأي مع المندوب الفني، فيجوز لرئيس اللجنة، أن يطلب مندوباً آخر للانضمام إلى المندوب الأول، للاسترشاد برأيه. فإذا اتفق رأياهما يؤخذ بهما. وإن اختلفا، يعرض الأمر على رئاستهما، لترجيح أحد الرأيين. بعد ذلك، ترفع لجنة البت توصياتها، موقعة من جميع أعضائها، ومن رئيسها، للاعتماد من السلطة المختصة. وتلغي المناقصة في الحالات، التي ينص عليها القانون، وبقرار من السلطة المختصة. كما يجوز، بموافقة تلك السلطة، قبول العطاء الوحيد، بشرط أن تكون حاجة العمل، لا تسمح بإعادة طرح المناقصة، أو ألا تكون ثمة فائدة ترجى من إعادتها، أو أن يكون العطاء الوحيد مطابقاً للشروط، ومناسباً من حيث السعر.

يجب على مدير المشتريات إعلام مقدمي العطاءات، الذين قبلت عطاءاتهم، بنتيجة المناقصة. وإبلاغهم إيداع التأمين النهائي، خلال المدة المحددة، وكذلك الحضور لتوقيع العقود. كما يجب إعلام مقدمي العطاءات، التي تم استبعادها، أو غير المقبولة، بأسباب الاستبعاد، أو عدم القبول.

ويردّ التأمين المؤقت إلى أصحاب العطاءات غير المقبولة، بغير توقف على طلب. ويجب الاحتفاظ بالتأمين النهائي بأكمله، إلى أن يتم تنفيذ العقد بصفة نهائية، طبقاً للشروط. وتنص المادة (أ/٧) من نظام تأمين مشتريات الحكومة السعودي على وجوب أن يقدم من يتعاقد مع الحكومة ضماناً نهائياً بواقع (٥%) من قيمة العقد. وتنص المادة (ب/٧) من النظام على أنه: لا يلزم تقديم الضمان النهائي في حالات التعاقد على الأعمال الاستشارية أو الشراء المباشر وشراء قطع الغيار. ونصت المادة (ج/١) على جواز تخفيض الضمان النهائي في عقود التشغيل والصيانة تدريجياً حسب تنفيذ الأعمال شريطة ألا يقل عن الضمان اللازم لقيمة الأعمال المتبقية من العقد.

١. مرحلة إبرام العقد بعد إعلام مقدمي العطاءات، الذين قبلت عطاءاتهم، بنتيجة المناقصة، يحرر عقد بتوريد الأصناف، أو تنفيذ الأعمال، أو النقل، أو الخدمات المعلنة في مناقصات عامة، وتسلم نسخة للمتعهد.

٢. تنفيذ العقد تبدأ المدة المحددة للتوريد، من اليوم التالي لإعلام المتعهد بقبول عطاءه، إلا إذا اتفق على خلاف ذلك. وتبدأ المدة المحددة لتنفيذ عقود الأعمال، من التاريخ الذي يسلم فيه الموقع للمقاول، ويكون التسليم بموجب محضر، يوقع من الطرفين. إذا أخل المتعاقد بأي شرط من شروط العقد، كان للجهة المتعاقدة الحق في فسخ العقد، أو تنفيذه على حسابه. ويتقرر الفسخ أو التنفيذ على الحساب، بقرار من السلطة المختصة بالاعتماد. ولا يجوز للمتعهد أو المقاول، النزول عن العقد أو

عن المبالغ المستحقة له، كلها أو بعضها. ومع ذلك، يجوز أن يتنازل عن تلك المبالغ لأحد المصارف. ويكتفى، في هذه الحالة، بتصديق المصرف، ويبقى المتعهد أو المقاول مسؤولاً عن تنفيذ العقد، ولا يخل قبوله نزوله عن المبلغ المستحق له بما يكون لجهة الإدارة قبله من حقوق. ومع ذلك، يجوز للمقاول أن يستعين بمقاول من الباطن، لتنفيذ بعض الأعمال الواردة في العقد، بشرط موافقة الجهة المتعاقدة على ذلك. إذا توفي المتعهد أو المقاول، جاز لجهة الإدارة فسخ العقد، مع رد التأمين، إذا لم يكن لهذه الجهة مطالبات قبل المتعهد، أو السماح للورثة بالاستمرار في تنفيذ العقد، بشرط أن يعينوا عنهم وكيلًا، بتوكيل مصدق على التوقيعات فيه. وإذا كان العقد مبرماً مع أكثر من متعهد أو مقاول، وتوفي أحدهم، فيكون لجهة الإدارة الحق في إنهاء العقد، مع رد التأمين، أو مطالبة باقي المتعهدين بالاستمرار في تنفيذ العقد. ويحق للجهات الإدارية تعديل كميات أو حجم عقودها، بالزيادة أو بالنقص، في حدود (١٥%) في عقود التوريد، و (٣٠%) في عقود توريد الأغذية، و(٢٥%) في عقود الأعمال، بالشروط والأسعار عينها، من دون أن يكون للمتعاقد مع هذه الجهات الحق في المطالبة بأي تعويض عن ذلك. ويجوز بقرار من السلطة المختصة، وبموافقة المتعاقد، تجاوز الحدود الواردة في الفقرة السابقة، في حالات الضرورة الطارئة، بشرط ألا يؤثر في أولوية المتعاقد في ترتيب عطائه، ووجود الاعتماد المالي اللازم. وطبقاً لنص المادة (٢٥) من نظام تأمين مشتريات الحكومة السعودي فإنه يجوز للجهة الإدارية أن تزيد التزامات التعاقد في حدود (١٠%) من قيمة العقد أو تنقص التزامات المتعاقد في حدود (٢٠%) من قيمة العقد. (أنظر ملحق "تعميم رئاسة مجلس الوزراء الخاص بتخفيض النسبة التي يجوز للجهة الإدارية أن تزيدها في قيمة العقود

التي تبرمها بحيث تصبح ١٠% بدلاً من ٢٠% والذي فيه نص تعميم من مجلس الوزراء السعودي رقم ٢١٩٠٩ وتاريخ ١٥/٩/١٤٠٣ بشأن تعديل نسبة زيادة التزامات المتعهد والمقاول إلى ١٠% فقط). ويلتزم المقاول بإتباع جميع القوانين واللوائح، الحكومية والمحلية، ذات الصلة بتنفيذ موضوع التعاقد. ويلتزم المقاول، كذلك، باتخاذ كل ما يكفل منع الإصابات، أو حوادث الوفاة للعمال أو أي شخص آخر، أو الإضرار بممتلكات الحكومة أو الأفراد. وفي حالة إخلاله بتلك الالتزامات، يكون لجهة الإدارة الحق في تنفيذها على نفقته. ويجب على المقاول أن يهيئ مكاناً صالحاً لتخزين المواد القابلة للتلف بسبب العوامل الجوية. والمقادير والأوزان، الواردة في جدول الفئات، هي مقادير وأوزان تقريبية، قابلة للزيادة والنقص، تبعاً لطبيعة العملية، والغرض منها هو بيان مقدار العمل بصفة عامة. والأثمان التي تدفع إلى المقاول، تكون على أساس الكميات التي تنفذ فعلاً. ويُعدّ المقاول مسؤولاً عن التحري بنفسه عن صحة المقادير والأوزان. ويلتزم المقاول بإنهاء الأعمال، موضوع التعاقد، لتكون صالحة تماماً للتسليم المؤقت في المواعيد المحددة. فإذا تأخر، جاز للسلطة المختصة بالاعتماد، إذا اقتضت المصلحة العامة، إعطاؤه مهلة إضافية لإتمام التنفيذ، على أن توقع به غرامة عن المدة، التي يتأخر فيها إنهاء العمل، بعد الميعاد المحدد، إلى أن يتم التسليم المؤقت. ولا يدخل في حساب مدة التأخير مدد التوقف، التي يثبت لجهة الإدارة نشوؤها عن أسباب قهرية. ويكون توقيع الغرامة بالنسب والأوضاع، التي يحددها القانون. وتنص المادة (٩/أ) من نظام تأمين مشتريات الحكومة السعودي على توقيع غرامة تأخير على المتعاقد مع الحكومة لا يجوز أن تزيد في مجموعها على ٤% من قيمة عقود التوريد ولا على ١٠% من قيمة عقود الأشغال العامة أو

عقود التشغيل والصيانة أو عقود الأعمال الاستشارية وفقاً لما يحدده العقد واللائحة التنفيذية، ما لم يكن التأخير ناتجاً عن قوة قاهرة أو حادث طارئ أو بسبب لا دخل لإدارة المتعاقد مع الحكومة فيه. وتوقع الغرامة، بمجرد حصول التأخير، ولو لم يترتب عليه أي ضرر، دون الحاجة إلى أي تنبيه أو إنذار. وإذا أخل المقاول بأي شرط من شروط العقد، أو أهمل، أو أغفل القيام بأحد التزاماته المقررة، ولم يصلح ذلك، خلال المدة التي يحددها القانون، كان لرئيس السلطة المختصة، اتخاذ أحد الإجراءات التالية، وفقاً لما تقتضيه المصلحة العامة:

أ- فسخ العقد، مع مصادرة التأمين، المستحق وقت الفسخ. والحصول على جميع ما تستحقه الجهة الإدارية من غرامات، أو تعويضات عما يلحق بها من ضرر.

ب- سحب العمل من المقاول، وتنفيذه على حسابه، من طريق المناقصة العامة، أو المناقصة المحدودة، أو المناقصة المحلية، أو الممارسة، في حدود أحكام قانون تنظيم المناقصات والمزايدات، مع مصادرة التأمين النهائي، المستحق على المقاول وقت سحب العمل، والحصول على جميع ما تستحقه الجهة الإدارية من غرامات وتعويضات، واسترداد جميع ما تكبدته من مصروفات وخسائر، زيادة على قيمة العقد، نتيجة لسحب العمل. وفي حالة سحب العمل، كله أو بعضه، من المقاول، يحرر كشف بالأعمال التي تمت، وبالآلات والأدوات التي استحضرت، والمهمات التي تكون لم تستعمل، والتي يكون قد ورد لها المقاول بمكان العمل. وفي هذه الحالة، يعلم المقاول بنتيجة الجرد^(١).

٣. ويجوز، بموافقة الجهة الإدارية المتعاقدة، وعلى مسؤوليتها، أن يصرف للمقاول دفعات تحت الحساب، تبعاً لتقدم العمل. وتتص المادة (٨/أ) من

(١) الطماوي، الوجيز في القانون الإداري.

نظام تأمين مشتريات الحكومة السعودي على أنه "يجوز للجهة الحكومية أن تدفع للمتعاقد معها دفعة مقدمة من استحقاقه في حدود ٢٠% عند التوقيع على العقد مقابل خطاب ضمان مساوٍ لهذه القيمة، وتحسم هذه الدفعة على أقساط طبقاً للمستخلصات".

على المقاول، لدى إتمام العمل، أن يخلي الموقع من جميع المواد والأتربة والبقايا، وأن يمهده، وإلا كان لجهة الإدارة الحق، بعد إعلامه بإزالة الأتربة على حسابه، ويُعلم، عندئذٍ، بالموعد المحدد لإجراء المعاينة، ويحرر محضر التسليم المؤقت، بعد إتمام المعاينة، ويوقعه كل من المقاول، أو مندوبه الموكل بذلك. وبعد إتمام التسليم المؤقت، يردّ للمقاول ما زاد من قيمة التأمين النهائي على النسبة المحددة من قيمة الأعمال التي تمت فعلاً. يضمن المقاول الأعمال، موضوع العقد، وحسن تنفيذها على الوجه الأكمل، لمدة سنة واحدة من تاريخ التسليم المؤقت. وتنص المادة (٣٠) من نظام تأمين مشتريات الحكومة السعودي على ضمان المقاول لما يحدث من تدهم كلي أو جزئي لما أنشأه خلال عشر سنوات من تاريخ تسليمه إياه للجهة الإدارية متى كان ذلك ناشئاً عن عيب في التنفيذ، ما لم يكن المتعاقدان قد اتفقا على بقاء المنشآت لمدة تقل عن عشر سنوات. وعند تمام التسليم النهائي، يدفع إلى المقاول ما قد يكون مستحقاً له من مبالغ. ويرد إليه التأمين النهائي، أو ما تبقى منه. يلتزم المتعهد بتوريد الأصناف المتعاقد عليها في الميعاد أو المواعيد المحددة، خالصة جميع المصروفات والرسوم، ومطابقة لأمر التوريد، وللمواصفات أو العينات المعتمدة. وعلى أمين مخزن الاستقبال، فور تسلمه الأصناف الموردة، إعلام رئيس لجنة الفحص بذلك، لاتخاذ اللازم. وتقوم لجنة الفحص بفحص نسب مئوية مختلفة، تحدد بمعرفتها، وتحت مسؤوليتها، حسب أهمية الصنف، على أن تكون العينة ممثلة للصنف. وتُعدّ اللجنة مسؤولة عن مطابقته، من جميع الوجوه، للمواصفات والعينة. ويُعدّ قرار اللجنة، بقبول أو رفض

الأصناف، نهائياً. وذلك بمجرد اعتماده من السلطة المختصة بالاعتماد. وإذا رفضت لجنة الفحص صنفاً أو أكثر، من الأصناف الموردة، أو وجد فيها نقص، أو مخالفة للمواصفات أو العينات المعتمدة، يعلم المتعهد بذلك، وبأسباب الرفض، وبوجوب سحب الأصناف المرفوضة، وتوريد بديل منها. ويلتزم المتعهد بسحب الأصناف المرفوضة. فإذا تأخر في سحبها، يكون لجهة الإدارة الحق في تحصيل مصروفات تخزين، عن كل أسبوع تأخير. وبعد انتهاء المدة، يكون لجهة الإدارة الحق في أن تتخذ إجراءات بيعها، فوراً، وأن تقتطع من الثمن ما يكون مستحقاً لها. ويكون البيع وفقاً لأحكام هذه اللائحة. ويصرف للمتعهد ثمن الأصناف الموردة للمتعهد.

الخاتمة

نتائج الدراسة:

- ١- المناقصة عبارة عن إجراء بمقتضاه تلتزم الجهة المعلنه عنه بالتعاقد مع صاحب عرض العوض الأقل من عروض المتنافسين للفوز فيه، نظير الوفاء بما التزم به مطابقاً للشروط والمواصفات المقررة.
- ٢- المناقصة منظومة عقود وليست عقداً واحداً، فتتكون من عقد بيع دفتر الشروط، وعقد الضمان، والعقد المتعلق بموضوع المناقصة، واجتماع العقود السابقة في عقد واحد، وهذه العقود جائزة شرعاً، ويجوز اجتماعها في عقد واحد، ومن ثم فعقد المناقصة عقد جائز شرعاً.
- ٣- بيع المزايده من العقود التي أباحتها الشريعة الإسلامية، وتكاد كلمة الفقهاء تتفق على أن هذا البيع من البيوع الجائزة شرعاً.
- ٤- إن هذا البيع يختلف عن بعض البيوع التي نهت الشريعة الغراء عنها كالنجش والسوم على السوم وإن كان الكل يشترك في عنصر المنافسة.
- ٥- إن من هذا البيع عقد يشبهه يسمى عقد المناقصة وقد ظهر في العصر الحديث، وهو وإن كان يعاكسه إلا أنه يشترك معه في كثير من الجزئيات.
- ٦- أن لبيع المزايده ضوابط شرعية وقانونية، وأن له مسقطات كذلك.
- ٧- أن لبيع المزايده تقسيمات منها الاختيارية والإجبارية والعلنية والسرية.
- ٨- لا يزال لهذا البيع أهمية في عصرنا هذا ومن صور المعاصرة:
 - أ- بيع السيارات (الحراج)
 - ب- بيع الفواكه والخضار.
 - ج- بيع التحف واللوحات الفنية والنوادر.

- د- المزايمة فف استثمار البنوك. وغيرها.
- ٩- إن للقانون المدني الأردني اهتماماً بهذا البيع مثله كمثل قوانين الدول العربية والإسلامية الأخرى.
- ١٠- إن لبيع المزايمة اهتماماً ليس إسلامياً فحسب بل هو بيع عرفته البشرية جمعاء إلا أن الشريعة وضعت له ضوابط وشروط.

توصيات واقتراحات:

- ١- العمل على تحقيق مبدأ المساواة بين المناقصين والمزايدين، بالإعلان عن المناقصة وشروطها على نطاق واسع، وفي صحف واسعة الانتشار، وإعطائهم فرصة كافية لتقديم العطاءات، ومنحهم نفس القدر من المعلومات، وعدم التحيز لأحدهم بإجراء تعديلات في الشروط لمصلحته، أو بالسماح له بالتسجيل بأكثر من اسم، وأن تُتخذ جميع التدابير اللازمة لضمان سرية العطاءات، وعدم تسريبها.
- ٢- عدم إرساء المناقصة على صاحب العطاء الأقل إلا إذا كانت سائر الشروط والمواصفات المقدمة من جميع المناقصين متساوية، وكذلك عدم رسو المزداد إلا علي من يتقدم بأعلى العطاءات حتى لا يُفسح المجال للتلاعب والاحتيال.
- ٣- عدم العدول عن التعاقد مع المناقص صاحب العطاء الأقل ولا المزايد صاحب العطاء الأعلى إلا بإبداء سبب العدول.
- ٤- إيجاد رقابة فعالة؛ لمنع أي تجاوز أو محاباة أو رشوة أو تسريب للمعلومات المتعلقة بالمناقصة أو المزايدة والعطاءات المقدمة.
- ٥- إيجاد مراقبة فنية مستمرة، عدا عن إشراف اللجان المختصة من مهندسين أو غيرهم.
- ٦- إشراك المهندسين المشرفين على مقاولات البناء والتشييد مع المقاولين في ضمان تلك الأبنية والمنشآت؛ من أجل تضيق الخناق على حالات الغش والخداع.
- ٧- إقرار عقوبة رادعة على من ثبت عليه الغش والاحتيال والتواطؤ، حتى لا تتعرض أرواح الناس للخطر، وحتى لا يتعرض المال العام للسلب والعبث.

وفي نهاية الخاتمة لا أملك إلا أن أقول إنني اجتهدت في إخراج هذا البحث، الذي يتناول موضوعاً من أهم الموضوعات المعاصرة، وبذلت وسعي في بحث مسائله، والعمل على تأصيلها، بحسب قدرتي وإمكاناتي المتواضعة، ولا أدعي له الكمال، فما هو إلا جهد بشري، وصاحبه أحوج الناس إلى التوجيه والإرشاد إلى الحق، والدلالة إلى الصواب، فإن كنت قد أصبت فبفضل من الله وحده والله الحمد والشكر، وإن كنت قد أخطأت فمن نفسي ومن الشيطان، أعاذنا الله تعالى منه.

أسأل الله تعالى أن ينفع المسلمين بهذا البحث، وأن يتقبله عملاً صالحاً، تتقل به موازيني يوم الدين، إنه ولي ذلك والقادر عليه.
وصلى الله وسلم على إمام البشرية نبينا محمد وعلى آله وصحبه.

قائمة المصادر والمراجع

١- القرآن الكريم.

٢- السنة النبوية الشريفة وشروحها:

١- البزار: أحمد بن عمرو بن عبد الخالق البزار، (٢١٥-٢٩٢هـ)، مسند البزار، تحقيق د. محفوظ الرحمن زين الله، ط الأولى ١٤٠٩هـ، مؤسسة علوم القرآن، مكتبة العلوم والحكم، بيروت، المدينة.

٢- الطبراني: سليمان بن أحمد بن أيوب الطبراني، (٢٦٠-٣٦٠هـ)، المعجم الكبير، تحقيق حمدي بن عبد المجيد السلفي، ط الثانية ١٤٠٤هـ-١٩٨٣م، مكتبة العلوم والحكم-الموصل.

٣- الهيثمي: علي بن أبي بكر الهيثمي أبو الحسن، (٧٣٥-٨٠٧هـ)، مجمع الزوائد، ط ١٤٠٧هـ، دار الريان، دار الكتاب العربي، القاهرة، بيروت.

٣- الكتب الفقهية الحديثة:

٤- السنهوري: مصادر الحق في الفقه الإسلامي، المجمع العلمي العربي الإسلامي - بيروت.

٥- الشنقيطي: محمد الأمين مصطفى أبوه الشنقيطي، دراسة شرعية لأهم العقود المالية المستحدثة، ط ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م، دار الحرمين للطباعة، مكتبة العلوم والحكم - القاهرة، المدينة المنورة.

٤- مجلات وأبحاث ومقالات:

٦- أبو سليمان: عبد الوهاب إبراهيم أبو سليمان، عقد المزايدة بين الشريعة الإسلامية والقانون دراسة مقابلة مع التركيز على بعض القضايا المعاصرة، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الثامنة، العدد الثامن، الجزء الثاني، ط ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.

- ٧- الجواهري: حسن الجواهري، المناقصات عقد الاحتياط ودفع التهمة، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة التاسعة، العدد التاسع، الجزء الثاني، ط ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م.
- ٨- الصرايرة: مصلح الصرايرة، الأحكام الخاصة بالعقود الإدارية الخاضعة لنظام الأشغال الحكومية رقم (٧١) لسنة ١٩٨٦م، بحث منشور في مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، المجلد الحادي عشر، العدد الأول، ط ١٤١٦هـ - ١٩٩٦م، جامعة مؤتة -الأردن.
- ٩- المصري: رفيق يونس المصري، مناقصات العقود الإدارية عقود التوريد ومقاولات الأشغال العامة، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة التاسعة، العدد التاسع، الجزء الثاني، ط ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م.
- ١٠- المطلق: عقد التوريد (دراسة شرعية)، بحث منشور في مجلة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، العدد العاشر، ط ١٤١٤هـ - ١٩٩٣م.

٥- كتب اللغة والمعاجم:

- ١١- ابن منظور، لسان العرب، دار المعارف بتونس صدر في ٢٥ مجلد ببولاق سنة ١٢٩٩ هجرية ثم بمصر سنة ١٣٣٠ هجرية والعديد من الطبعات الحديثة التي جاءت في ١٥ مجلد مطبعة دار صادر في بيروت سنة ١٩٨٦ م.
- ١٢- الفيومي: أحمد بن محمد بن علي الفيومي المقرئ، المصباح المنير، ط الثانية ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م، المكتبة العصرية -بيروت.

٦- كتب فنية وقانونية:

- ١٣- حسين عثمان، القانون الإداري، أعمال الإدارة، الدار الجامعية، بيروت، ١٩٨٨م.
- ١٤- ذكي محمد النجار: مبادئ وأحكام القانون الإداري، الناشر دار النهضة العربية - سنة النشر ١٩٩٨ - الطبعة الأولى.
- ١٥- السنهوري: عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ط ١٩٦٤م، دار إحياء التراث العربي - بيروت.
- ١٦- الفيومي: مصطفى المتولي، عرض ومراجعة لائحة المناقصات العامة، بحث منشور في مجلة الحقوق جامعة الكويت، السنة ١٣، العدد الثاني، ط ١٤٠٩هـ، ١٩٨٩م.
- ١٧- الطماوي: سليمان محمد الطماوي، الأسس العامة للعقود الإدارية، ط الخامسة ١٩٩١م، مطبعة جامعة عين شمس، القاهرة.
- ١٨- الطماوي: سليمان محمد الطماوي، الوجيز في القانون الإداري، ط ١٩٩٢م، دار الفكر العربي، القاهرة.
- ١٩- عاطف محمد هريبيدة، عقود المناقصات، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية، بغزة ١٤٢٢هـ - ٢٠٠٢م.
- ٢٠- محمد سعيد عبد الباقي: نظرية العقد والإرادة المنفردة، الناشر مطبعة نهضة مصر، سنة النشر ١٩٩١م - الطبعة الأولى، الجزء الأول.
- ٢١- يوسف حسين البشير، مبادئ القانون الإداري، الناشر الخرطوم مطبعة السلطة القضائية - بدون تاريخ.