

# حتى لا تستنزفنا تعويضات الجات!

الجات وأضاف أن أبرز القضايا التي ستظهر بعد تطبيقها هو التصادم بين مفاهيم شركات المقاولات الأجنبية صاحبة التكنولوجيا الفكرية في مجال المطالبات والتعويضات بمهارات عالية غير مالوفة بين المؤسسات الحكومية التي ما زالت تقوم بطرح مناقصات تنفيذ أعمال المقاولات وفقاً للقانون المطبق وقد خسرت بالفعل جهات حكومية مصرية بعض القضايا في دول عربية نتيجة لذلك وقد حذر م. مصطفى من أن الشركات الأجنبية تسعى إلى إيجاد الثغرات في أسلوب الطرح الحالي وكذلك في العقود المحلية مما يساعدها على حرق الأسعار للحصول على أكبر قدر ممكن من المناقصات المطروحة في السوق المحلي وطريقها إلى ذلك يكون من خلال إما التضامن مع شركة محلية أو من خلال العمل بمفردها وهي تقوم باستخدام مهاراتها العالية في طلب التعويضات بعد ترسية العطاء، لتحقيق أرباحا طائلة.

## استجابة حكومية

ويقوم مركز الدراسات التخطيطية والمعمارية بالتوعية بهذه القضية وهو دور تطوعي على حد قول رئيس المركز أ.د. محمد عبدالباقى إبراهيم ومطالب الجهات الأخرى المتخصصة بعقد ندوات حتى لا تسرق أموالنا تذهب إلى الخارج ولقد اهتم بعض المسؤولين الحكوميين لذلك فقد سمح لنا د. محمد إبراهيم سليمان وزير الإسكان بنصف يوم لشرح تلك المفاهيم مع قيادات الوزارة وذلك من خلال مخطط للتوعية وكذلك فعلت هيئة الأبنية التعليمية وغيرها من المؤسسات.



د. محمد إبراهيم سليمان - د. محمد عبد الباقي - م. مصطفى إبراهيم

الوزارة أو حدوث خلل في العلاقة مع المقاول لعدم استيفاء حقوقه كاملة.

## حرق الأسعار

ويرى م. مصطفى إبراهيم خبير التحكيم الدولي أن سبب خسارة كل هذه القضايا أن هناك أعرافا معينة في تفسير نصوص العقود يعتقد أنها خاطئة تماما وتوارثناها عبر الأزمان بل إن القائلين على هذه العقود يمارسون سلطات ومصالحات غير واردة بالعقد فضلا عن ذلك فإن المجتمعات الأوروبية تمتلك لغة وأدوات المطالبة بالتعويضات بل إن الشركات الأوروبية تستعين بما يطلق عليه CLERMER الذي قد يكون محاسبا أو مهندسا، أو محاميا المهم أن يكون لديه دراية بنصوص القانون الخاصة بالعقود وهذا علم يدرس في أوروبا وتلقته تحضير بيان الدعوى وهذا غير موجود في الدول النامية ويؤكد أن طرح المناقصات في مصر يحتاج إلى تطوير سريع يتناسب مع المهارات المختلفة للشركات الأجنبية التي تدخل إلى الأسواق المحلية بعد تطبيق اتفاقية

## تحقيق: مها عبدالرحيم فودة

«الفيديك» التي تجعل المشروع ينتهي بنفس القيمة المطروحة في البداية. ويشرح المهندس مصطفى إبراهيم مصطفى المستشار الفني وخبير التحكيم الدولي كيف استطاعت دول الخليج منذ فترة الهروب من تلك الثغرات التي ياخذها علينا المقاول الأجنبي ليطلب بتعويضات طائلة والمشكلة حلها بسيط جدا على حد قوله وهو أرفاق ورقة أو جدول حثف وأضاف، بحيث إذا حدث أي تغيير في الكميات أو الأسعار أثناء العمل بالمشروع يتم إضافتها مع تخفيض قيمة العقد وبالتالي تصبح المناقصة التي تم تقديمها عند التعاقد هي نفسها ما تمثله حقيقة المشروع لو بدأ المشروع بـ ١٠٠ مليون ينتهي بنفس الرقم دون التأثير على الميزانية وهذه الفكرة تتبعها كل دول العالم فتك الورقة الإضافية تمنع وقوع الخلل في الميزانية ولا تحتاج إلى اعتمادات أخرى من

تواجه أعمال البناء والتشييد تحديا كبيرا في ظل اتفاقية الجات خاصة بعد تطبيق الشق الخاص بالمقاولات فالعمل بالأسواق سوف تحكمه القوانين الدولية وليست المحلية والقوانين المعمول بها حاليا في مصر سواء كان القانون المدني أو القانون ٩ الخاص بالمناقصات والمزايدات لن يكون له تأثير بعد تطبيق الاتفاقية التي وقعت عليها مصر منذ سنوات وهي بالفعل على الأبواب... لقد خسرت مصر في الفترة القليلة الماضية ٩٨٪ من القضايا المبروضة على غرفة تحكيم باريس التولية لعدم إيماننا بالقوانين الدولية المعمول بها في العالم مثل قانون «الفيديك» القانون الدولي للمناقصات... كيف يمكن معالجة هذا الخلل الأثري في مجال المقاولات والعمل الاستشاري في مصر؟ هذا ما سوف نعرفه من خلال أهم الأفكار التي طرحت ببنود «العقود الدولية والمحلية» التي نظمتها مركز الدراسات التخصصية والمعمارية مؤخرا.

● القوانين الدولية المعمول بها في العالم الآن مثل «الفيديك» وهو عقد دولي ينظم العلاقة بين صاحب العمل والاستشاري والمقاول على حد قول د. محمد عبدالباقى إبراهيم استاذ مساعد بهندسة عين شمس ورئيس مركز الدراسات التخطيطية والمعمارية يشتمل على مفاهيم في غاية الأهمية سواء للمهندس أو المحامي أو المحاسب لآيد من فهمها لكي نعرف كيف نوقف أوضاعنا ومقودنا ولا أسوف نتعرض لضربات قاسية بعد اتفاقية الجات لو استمررتنا في التعامل بالعقود المحلية التي وجد بها المستمر الأجنبي ثغرات ناتجة من عدم الوضوح الكامل لالتزامات كل طرف في العقد وقد تسبب ذلك في خسارتنا لكثير من القضايا أمام التحكيم الدولي ودفع تعويضات بالملايين.

## خسرنا ٩٨٪ من القضايا!

● إن القيمة التقديرية المرصودة للمشروع يختلف كثيرا أثناء التشغيل والانتهاء، منه فقد ينتهي بأضعاف أضعاف التقديرات الأولية دون مراعاة لنصوص العقود الدولية وهي نقطة ضعف استغلها المقاولون الأجانب لرفع قضايا والحصول على تعويضات لأن «الفيديك» يجبرنا على تحمل تلك الأخطاء

● لقد قاموا بدراسة الثغرات في قوانيننا المحلية جيدا ولهذا فقد خسرنا ٩٨٪ من القضايا التي رفعت على شركات مصرية وجهات معينة في مصر لعدم وعيها بالمفاهيم الجديدة والعمل بالقوانين المحلية وهذا لا يصلح مع مفاهيم الجات على حد قوله ويضيف د. محمد عبدالباقى متعجبا أن تطبيق قانون «الفيديك» متبع في دول الخليج والمملكة العربية السعودية منذ سنوات طويلة فكيف لا نعمل به في مصر وأكد على ضرورة أن تشمل مناهج التعليم الجامعي طرح تلك المفاهيم الجدي وتبني نقابة المهندسين والمراكز البحثية المختلفة مهمة التوعية بها من خلال سلسلة من الندوات العلمية لبيان أهمية أن تتخذ المكاتب الاستشارية ومكاتب المقاولات البيئات للتعامل مع عقود الحذف والإضافة الموجودة بالفيديك ومراعاة نصوص العقد الدولية.

ما زال المالك للمشروع هو صاحب اليد العليا عكس ما هو موجود بالخارج فالاستشاري هو الحكم بين المالك والمقاول وصاحب الدور الأكبر في تقنين الأمور ووضعها في نصابها الحقيقي فلا يترك المشروع يفتتح في ميزانيته إلى أن ينتهي بأضعاف أضعاف القيمة التي بدأ بها والذي يدل على قصور في العمل الاستشاري وخلل في إدارة الكميات والمواصفات. أو في تطبيق المقاول لمفاهيم