

إدارة المخاطر في المشاريع الكبرى بالمملكة العربية السعودية

يتضمن برنامج المشاريع الكبرى في المملكة العربية السعودية سلسلة من المشاريع المتنوعة منها السياحي والسكني والتجاري والصناعي، وجميع هذه المشاريع تهدف إلى تنويع اقتصاد المملكة العربية السعودية ودعم أهداف التحول الاقتصادي للمملكة. تعزز المشاريع الكبرى رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠ وستكون حافزاً لمجالاتٍ جديدة من الأنشطة الاقتصادية، حيث ستخلق فرص عمل جديدة، وستسلط الضوء على جهود التنويع الاجتماعي والثقافي في جميع أنحاء المملكة.

تنفيذ جميع المشاريع الكبرى على وجه السرعة، وحيث ان هناك العديد من المشاريع يتم تسليمها بشكلٍ تزامني لضيق الوقت. لهذا فإن العديد من العملاء والجهات الراعية يأخذون في عين الاعتبار أفضل السبل لإدارة المخاطر المتعلقة بالبنية التحتية الأساسية وأعمال التشييد والبناء والمشاريع العقارية.

هناك عدة طرق لإدارة المخاطر التي تنطوي عليها المشاريع الكبرى، ومن بينها اختيار أنسب نموذج للمشتريات. وقد ناقش محامو دنتونز بعض القضايا الرئيسية في معرض (Saudi Big 5 Event) في شهر فبراير وكذلك في قمة جدة للبنية التحتية بالمملكة العربية السعودية في شهر مارس. وتعد أكثر طرق المشتريات شيوعاً في المملكة العربية السعودية، كما هو الحال في جميع أنحاء الشرق الأوسط، تعد أكثر طرق الشراء شيوعاً هي (التعاقد العام التقليدي) والتصميم والبناء. حيث يتخذ الملاك والمطورون والجهات الراعية في عين الاعتبار طرق مشتريات بديلة لمشاريعهم المستقبلية المتعلقة بالبنية التحتية والإنشاءات والعقارات، وهي كالاتي:

- **إدارة الإنشاءات:** حيث يبرم صاحب العمل عدة عقود مباشرة مع المقاولين الذين يتولون تنفيذ الأعمال المادية. ويتولى مدير البناء إدارة المشروع، بما في ذلك تنسيق العمل وتسلسل تنفيذه. وعادة ما تُستخدم هذه الطريقة في المشاريع التي تتطلب العديد من الحزم والأنظمة المتخصصة التي يتولى إدارتها جميعاً مدير إنشاءات واحد.
- **التعاقد الإداري:** حيث يقوم صاحب العمل بتعيين مقاول إداري لإدارة المقاولين المعنيين مباشرة من قبل هذا المقاول الإداري. وتتشابه هذه الطريقة مع طريقة إدارة الإنشاءات، غير أن السمة المميزة للتعاقد الإداري هي أن المقاول الإداري يدخل مباشرة في عقود مع كل مقاول أعمال ويتولى إدارة عملية البناء.
- **إشراك المقاول في مرحلة مبكرة:** وتعدّ هذه الطريقة بمثابة عملية شراء على مرحلتين، حيث يقوم بموجبها صاحب العمل بتعيين مقاول في المرحلة الأولى بموجب اتفاقية لتقديم المشورة بشأن مسائل التصميم ومتطلبات صاحب العمل، والبنود ذات مُدد التوريد الطويلة، ومسائل البناء، والكفاءات في برامج البناء، وتثبيت المعدلات

والأسعار، ثم يجري عادةً تعيين مقاول للقيام بالأعمال خلال المرحلة الثانية. وتتمثل مزايا هذا التعاقد المؤلف من مرحلتين بأنه يمكن أن يوفر قدرًا كبيراً من اليقين من حيث الوقت وتكلفة المشروع فيما لو تمت إدارته بالشكل الصحيح.

● **الاتفاقيات الإطارية:** تتمثل فائدة استخدام هذه الطريقة بأنها تتيح لصاحب العمل الاتفاق على نطاق وأسعار العمل والخدمات التي يعلم بأنه سيحتاجها عادةً في المستقبل. وقد تم توظيف الاتفاقيات الإطارية بنجاح حول العالم، وإذا ما كان صاحب العمل قادراً على تحديد الأعمال والخدمات المتكررة في سياق برامجه للبنية التحتية والبناء والعقارات، فإن بإمكان الاتفاقيات الإطارية أن تساعد في خفض المدة الزمنية للمنافسات والمشتريات.

ومن الضروري فهم نوع المشروع الذي سيجري تنفيذه، والمخاطر التي ينطوي عليها، والطريقة الأفضل لاستخدام نموذج الشراء المناسب. وهذه يتيح للملاك والمطورين والجهات الراعية إدارة المخاطر بشكلٍ مناسب وتسليم المشاريع بأكثر الطرق الممكنة فعالية من حيث التكلفة والوقت.