

Distr.: Limited
10 February 2012
Arabic
Original: English



لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي
الفريق العامل الأول (المعني بالاشتراء)
الدورة الحادية والعشرون
نيويورك، ١٦-٢٠ نيسان/أبريل ٢٠١٢

دليل الاشتراء المنقّح المزمع إرفاقه بقانون الأونسيترال النموذجي
للاشتراء العمومي
مذكّرة من الأمانة

إضافة

تتضمّن هذه الإضافة مقترحاً بشأن نص دليل الاشتراء المزمع إرفاقه بالفصل الخامس من قانون الأونسيترال النموذجي للاشتراء العمومي، وهي تتألّف من مقدّمة وتعليق على المناقصة على مرحلتين (المادة ٤٨)، وعلى المادتين ذواتي الصلة في الفصل الثاني (المادتين ٣٠ و ٣٣).



دليل اشتراع قانون الأونسيترال النموذجي للاشتراء العمومي

الجزء الثاني - التعليق على كل مادة على حدة

الفصل الخامس - إجراءات المناقصة على مرحلتين، وطلب الاقتراحات المقترن بحوار، وطلب الاقتراحات المقترن بمفاوضات متعاقبة، والتفاوض التنافسي، والاشتراء من مصدر واحد

ألف - مقدمة

خلاصة وافية

١ - يبيّن الفصل الخامس من القانون النموذجي الإجراءات الخاصة بخمس من طرائق الاشتراء المختلفة المستخدمة كبديل للمناقصة المفتوحة، وهي: المناقصة على مرحلتين **[**وصلة تشعّبية**]**، وطلب الاقتراحات المقترن بحوار **[**وصلة تشعّبية**]**، وطلب الاقتراحات المقترن بمفاوضات متعاقبة **[**وصلة تشعّبية**]**، والتفاوض التنافسي **[**وصلة تشعّبية**]**، والاشتراء من مصدر واحد **[**وصلة تشعّبية**]**. ولا يوجد استخدام نمطي واحد لتلك الطرائق، ولكن هناك سمة مشتركة بينها وهي أنّ كلّاً منها يتوخّى إجراء مناقشات أو حوار أو مفاوضات بين الجهة المشتريّة والموردين أو المقاولين.

٢ - ففي حالة المناقصة على مرحلتين وطلب الاقتراحات المقترن بحوار، تكون الظروف الرئيسية التي تستدعي استخدام إحدى الطريقتين هي، أولاً، أن يتعدّر على الجهة المشتريّة أن تحدّد وتصف احتياجاتها بالدقة والتفصيل اللذين تتطلبهما المادة ١٠ من القانون النموذجي، وثانياً، أن ترى الجهة المشتريّة أنّ التفاعل مع الموردين أو المقاولين ضروري من أجل: (أ) تنقيح بيان احتياجاتها ووصفها وصفاً موحّداً (المناقصة على مرحلتين) أو (ب) تعيين احتياجاتها والدعوة إلى تقديم الاقتراحات لتليتها (طلب الاقتراحات المقترن بحوار). وهاتان الطريقتان مسوّغتان أيضاً لدى إخفاق المناقصة؛ وطلب الاقتراحات مسوّغ أيضاً في ظروف أخرى، كما يُلاحَظ في التعليق على تلك الطريقة من طرائق الاشتراء.

٣ - وفي حالة طلب الاقتراحات المقترن بمفاوضات متعاقبة، فإنّ الظروف التي تدعو إلى استخدام هذه الطريقة هي أن لا تكون الجهة المشتريّة بحاجة إلى النظر في الجوانب المالية

للاقتراحات والتفاوض بشأنها سوى بعد تقييم جوانبها التقنية وجوانبها المتعلقة بالجودة؛ ولا تُجرى المفاوضات سوى مع الموردّين أو المقاولين الذين قدّموا اقتراحات تستجيب للمتطلبات.

٤- وأمّا التفاوض التنافسي والاشتراء من مصدر واحد فهما طريقتان استثنائيتان إلى حد بعيد، حيث لا يُسوَّغ استخدامهما سوى في ظروف محدودة تختلف تمام الاختلاف عن طرائق الاشتراء في إطار الفصل الخامس المذكورة أعلاه. ولذلك، فإنّ التفاوض التنافسي والاشتراء من مصدر واحد ينبغي عدم اعتبارهما بديلين عن الطرائق الأخرى الموصوفة أعلاه. وقد أُدرجتا في الفصل الخامس أساساً لأنهما تنطويان على تفاعل بين الجهة المشتريّة والموردّين أو المقاولين. والظروف التي تستدعي استخدام هاتين الطريقتين متباينة: فهما تستخدمان أساساً في حالات الاشتراء العاجل أو العاجل جداً، وحيثما يوجد موردّ حصري أو توجد حاجة إلى الاتّساق مع مشتريات سابقة، ومن أجل تيسير عمليات الاشتراء المنطوي على معلومات سرّية أو احتياجات أمنية خاصة. وتجرى المفاوضات مع المشاركين كافة (التفاوض التنافسي، على أساس متزامن) أو مع المشارك الوحيد (الاشتراء من مصدر واحد).

٥- والتفاعل بين الجهة المشتريّة والموردّين أو المقاولين في المناقصة على مرحلتين (يُسمّى المناقشات) وطلب الاقتراحات المقترن بمحوار (يُسمّى الحوار) لا ينطوي على نوع المساومة الذي تتسم به المفاوضات في طلب الاقتراحات المقترن بمفاوضات متعاقبة والتفاوض التنافسي والاشتراء من مصدر واحد.

الاشتراء: الاعتبارات السياسية

٦- بما أنّ الظروف التي يمكن فيها استخدام طرائق الاشتراء في إطار الفصل الخامس تتباين بدرجة كبيرة، فإنّ أغلبية المسائل السياسية التي تطرأ في كل طريقة تُناقش في التعليق على كل واحدة من تلك الطرائق. ومع ذلك، هناك بعض المسائل ذات الانطباق العام التي يمكن استنباطها.

٧- وأوّل الاعتبارات السياسية الرئيسية هو أنّ على الدولة المشترعة أن تنص في قوانينها على طريقة اشتراء تسمح للجهة المشتريّة بالتفاعل مع الموردّين أو المقاولين المحتملين أو السوق التجارية متى تعذر عليها توصيف احتياجاتها وأحكام وشروط عملية الاشتراء على النحو الذي تتطلبه المادة ١٠ [**وصلة تشعّبية**] وتقتضيه متطلبات الإفصاح في وثائق الائتماس (كما في المادة ٣٩ بشأن المناقصة المفتوحة [**وصلة تشعّبية**]). وأحد سبل استبانة ما هو متاح في السوق أن تستعين الجهة المشتريّة بأحد المشاركين في السوق المعنية أو باستشاري آخر لصياغة

البند المذكورة أعلاه، ضمن إجراء منفصل عن عملية الاشتراء قيد النظر (التي قد تكون عندئذ مناقصة مفتوحة، مع التأهيل الأولي عموماً). وهناك عدة مخاطر ترتبط بهذا النهج قد تنتقص من مردود المال والكفاءة. أولاً، قد يتطلب تسيير إجراءات بدلا من إجراء واحد المزيد من الوقت الإداري والتكلفة. وثانياً، اقتصار التفاعل على مورد واحد أو استشاري واحد أمر ينطوي على خطر عدم استبانة أحدث إمكانيات السوق. وثالثاً، تحول القواعد بشأن المزية التنافسية غير المنصفة في إطار المادة ٢١ [**وصلة تشعّبية**] دون أن يشارك الاستشاري في عملية الاشتراء اللاحقة: وقد لا يرغب الموردون في المشاركة في عملية الاستشارة بسبب تلك القواعد، ومن منظور الجهة المشترية، لا يمكن أن يشترك أحد الموردّين في عمليتي التصميم والتسليم النهائي معاً. ومن ثمّ، يجدر إيجاد بديل لهذا النهج.

٨- والمناقصة على مرحلتين، كما يناقش التعليق على تلك المادة أدناه [**وصلة تشعّبية**]، تتيح مناقشة الجوانب التقنية والجوانب المتعلقة بالجودة (لكن ليس الجوانب المالية) لاحتياجات الجهة المشترية بين الجهة المشترية والموردّين المحتملين في إطار عملية شفافة ومنظمة، مما ينجم عنه وصف موحد ومشترك للاحتياجات والمتطلبات التقنية والمواصفات وسائر الأحكام والشروط التي ستعلن بعد المناقشات؛ وعندئذ يقدم الموردون والمقاولون العطاءات على أساس هذا الوصف. وفي هذا الشأن، تقع على الجهة المشترية مسؤولية إعداد ذلك الوصف وفحص العطاءات وتقييمها على أساسه. ويفترض الاستخدام الناجح لهذه الطريقة مسبقاً أن المشاركين سيفصحون بالفعل عن حلولهم التقنية المقترحة وأنّ الجهة المشترية قادرة على دمجها لتوصيف احتياجاتها وسائر الأحكام والشروط بشكل نهائي.

٩- وطلب الاقتراحات المقترن بحوار يشبه إجراءات المناقصة على مرحلتين كما يبيّن التعليق أدناه [**وصلة تشعّبية**]، لكن مع بعض السمات المميزة بينهما. ذلك أنّ هذه الطريقة تسمح بأن تناقش الجوانب التقنية والجوانب المتعلقة بالجودة والجوانب المالية لاحتياجات الجهة المشترية بين الجهة المشترية والموردّين المحتملين، في إطار عملية شفافة ومنظمة أيضاً. ويطلب منهم بناءً على ذلك تقديم أفضل العروض النهائية لتلبية احتياجات الجهة المشترية، لكن لا توجد مجموعة موحدة ومشتركة من المواصفات التقنية عدا المتطلبات التقنية الدنيا المعلنة. ويمكن لأفضل العروض النهائية أن تقدّم مجموعة متنوعة من الحلول التقنية لتلك الاحتياجات؛ وبهذا المعنى، تقع على الموردّين والمقاولين مسؤولية تصميم الحلول التقنية. وتفحص الجهة المشترية تلك الحلول للتيقّن مما إذا كانت تلبي احتياجاتها؛ مع العلم أنّ تقييمها على أساس تنافسي، ولكن متكافئ، إجراء أكثر تعقيداً مما هو عليه في حالة المناقصة على مرحلتين.

١٠- وبالنظر إلى الحاجة إلى النصّ على آلية تتيح للجهة المشترية أن تسعى للحصول على معلومات من السوق بشأن وسيلة تلبية احتياجاتها، يُشجّع الدليل الدول المشترية على أن تنصّ على آلية واحدة على الأقل للمناقصة على مرحلتين أو طلب الاقتراحات. والظروف التي ثبتت فيها ملاءمة المناقصة على مرحلتين تشمل المشتريات المعقّدة تقنياً، وتوريد وتركيب المحطات والوحدات الصناعية، وإنشاء الطرق، واشتراء المركبات المتخصصة (يرد المزيد من الأمثلة أدناه [**وصلة تشعّبية**]). وفي هذه الأمثلة، من الممكن وضع مواصفات تفصيلية منذ بدء عملية الاشتراء، ولكن بعد مناقشة الموردّين قد تنقح الجهة المشترية بعض الجوانب التقنية للشيء موضوع الاشتراء بناءً على المعلومات التي زوّدت بها (مثل المعلومات المقدّمة عن مواد أو طرائق أكثر تطوراً متاحة في السوق). وتتطلب هذه الطريقة القدرة على إيضاح احتياجات الجهة المشترية وتقييم المعلومات المقدّمة من الموردّين، وإيجاد هياكل لتجنّب الاختيار التعسفي للحل التقني المقدم من موردّ من أصحاب الخطوة.

١١- والظروف التي ثبتت فيها جدوى طلب الاقتراحات المقترن بحوار تشمل مشاريع البنية التحتية (على سبيل المثال توفير سكن بأساليب تقنية مختلفة للبناء ونطاق مختلف ومسائل تجارية مختلفة)، وبعض المشتريات التكنولوجية المتقدمة جداً التي تتطور أسواقها تطوراً سريعاً. وتتطلب هذه الطريقة امتلاك القدرة على الدخول في نوع الحوار المتوخّى، وخصوصاً فيما يتعلق بعرض الاحتياجات وشرحها، وفحص الحلول التقنية المختلفة وتقييمها، وإيجاد هياكل لتفادي احتمالات التعسف في محاباة بعض الموردّين عن طريق توفير معلومات مختلفة لكل منهم أثناء الحوار. وينبغي للدول المشترية أن تعي أنّ بعض المصارف الإنمائية المتعددة الأطراف قد تتحرج بوجه عام في الإذن باستخدام هذه الطريقة في ما تمّوله من مشاريع.

١٢- والاعتبار السياسي الرئيسي الثاني، والذي يجسّد نقص الشفافية الملازم للاشتراء التفاوضي، هو توفير هيكل وضمانات إجرائية من أجل استخدام طرائق الاشتراء التي تنطوي على مفاوضات (المفاوضات بهذا المعنى تشمل المساومة بين الجهة المشترية والموردّين أو المقاولين). والطريقة الأولى في هذا الشأن هي طلب الاقتراحات المقترن بمفاوضات متعاقبة. والظروف التي ثبتت فيها فعالية هذه الطريقة من الناحية العملية تشمل الخدمات الاستشارية مثل تقديم المشورة القانونية والمالية، وخدمات التصميم والدراسات البيئية والأشغال الهندسية وتوفير المنشآت الإدارية للموظفين الحكوميين. وتتطلب هذه الطريقة القدرة على التفاوض - بمعنى المساومة كما هو مبين أعلاه - مع القطاع الخاص بشأن الجوانب المالية أو التجارية للاقتراحات. وينبغي للدولة المشترية أن تكون على وعي بأنّ بعض المصارف الإنمائية

المتعددة الأطراف قد لا تأذن باستخدام هذه الطريقة فيما عدا اشتراء الخدمات الاستشارية في المشاريع التي تقوم هي بتمويلها.

١٣- والسمة المشتركة لطريقتي الاشتراء المتبقيتين في إطار الفصل الخامس - المفاوضات التنافسية والاشتراء من مصدر واحد المستخدمان في حالات استثنائية جداً - تكمن أيضاً في أنّ تلك المفاوضات متوخّاة فيهما كذلك. والظروف التي يجوز فيها استخدامهما متباينة، والمسائل الخاصة الناجمة عن استخدامهما مبينة في التعليق أدناه [**وصلة تشعّبية**]. وعلى الدول المشترعة أن تكفل عدم التخفيف من الضمانات المبينة في الإجراءات لتفادي إفشال الأهداف الرئيسية للقانون النموذجي.

١٤- وأساليب طرائق الالتماس المستخدمة في طرائق الاشتراء الواردة في الفصل الخامس لا تثير مسائل جديدة؛ ومن المحبّذ أن تطالع الدول المشترعة التعليق على الفصل الثاني من الجزء الثاني [**وصلة تشعّبية**] ومقدمة الفصل الرابع [**وصلة تشعّبية**]، اللذين يعالجان المسائل الناجمة عن الالتماس المباشر بصورة خاصة.

مسائل تتعلق بالتنفيذ والاستخدام

١٥- سيكون من الواضح أنّ عملية تقييم ما إذا كانت شروط استخدام طرائق الاشتراء في الفصل الخامس تنطبق تنطوي على صلاحية تقديرية كبيرة من جانب الجهة المشترية؛ ويمكن للوائح التنظيمية أو القواعد أو الإرشادات أن تساعد في تعزيز الموضوعية في تقييم الظروف المعنية، وهو ما سيقع في مرحلة التخطيط. ومن ثم، ينبغي أن يقضي نظام الاشتراء أيضاً بأن تكون مرحلة تخطيط الاشتراء موثقة ومسجلة على نحو كامل.

١٦- والمسألة الثانية التي تطرأ في جميع طرائق الاشتراء تلك هي القدرة على الدخول في مناقشات أو حوار أو مفاوضات - على حد سواء لشرح احتياجات الجهة المشترية على نحو يفهمه المشاركون كافة بالكامل وبالتساوي، ولتقييم العطاءات والاقتراحات وأفضل العروض النهائية المقدمة. ومن جوانب هذه القدرة أن يكون بوسع الجهة المشترية التفاوض بنجاح مع القطاع الخاص بما يلبي طلباتها على النحو الصحيح. وفي الحالات التي تكون فيها الخبرات الداخلية بشأن تلك المسائل معدومة أو محدودة، ينبغي للوائح التنظيمية أو القواعد والإرشادات الصادرة عن هيئة الاشتراء العمومي أو غيرها من الأجهزة أن تعالج مسألة الاستعانة بالخبراء الخارجيين الذين يمكن توفيرهم مركزياً أو من مصادر أخرى لمساعدة الجهة المشترية.

١٧- وهذه القدرات المبينة في الباب السابق تتطلب إيضاحات أوسع نطاقاً مما يمكن أن يوفره قانون نموذجي. وينبغي أن تدرك الدول المشترعة أنَّ الضمانات التنظيمية والإجرائية وحدها لن تكون كافية، إذ يجب أن تُعزَّز بإطار مؤسسي مناسب وتدابير للحوكمة الرشيدة ومعايير إدارية رفيعة وموظفين من ذوي المهارات العالية في مجال الاشتراء. ويُستدل من تجربة المصارف الإنمائية المتعددة الأطراف أنَّ إقامة الأطر المؤسسية والضمانات اللازمة لاستخدام تلك الطرائق، هي من أصعب الإصلاحات تحقيقاً.^(١)

١٨- وينبغي للدول المشترعة أن تلاحظ الأهمية الخاصة لأحكام المادة ٢٤^[**] وصلة تشعُّبية^[**] بشأن السريّة في سياق جميع طرائق الاشتراء في إطار الفصل الخامس. ومخاطر الكشف، سهواً أو بغير سهو، عن معلومات حساسة تجارياً فيما يخص الموردّين أو المقاولين المتنافسين (السعر وغيره) سمة ملازمة لطرائق الاشتراء الواردة في الفصل الخامس عدا الاشتراء من مصدر واحد. والمخاطر الأخرى تشمل تزويد الموردّين من أصحاب الخطوة أو بعض الموردّين ولكن ليس جميعهم بالمعلومات المهمة. ويشجع الدليل الدول المشترعة على إدراج تدابير رقابية، بما في ذلك مراجعة الحسابات، لتقييم استخدام الطرائق عملياً، ولصياغة الإرشادات بشأن الأدوات الإدارية المناسبة من أجل الاستخدام الفعال لطرائق الاشتراء تلك.^(٢) ويجب عدم التقليل من أهمية تلك الضمانات إذا ما أُريد الحفاظ على النزاهة والإنصاف في عمليات الاشتراء وثقة الجمهور بها، ويجب ضمان مشاركة الموردّين أو المقاولين فيما ينطوي على تفاعل من إجراءات الاشتراء الجارية وأيِّ إجراءات اشتراء مقبلة.

باء- إرشادات بشأن طرائق الاشتراء في إطار الفصل الخامس

١٩- للتيسير على القارئ، سوف يتضمن التعليق على كل طريقة تالية من طرائق الاشتراء الواردة في الفصل الخامس وصفاً عاماً لها والمسائل السياسية الرئيسية المتعلقة بها، وتعليقاً على شروط استخدامها، وقواعدها المتعلقة بالالتماس، وعلى المواد الإجرائية الخاصة بها. والإجراءات المبينة في الفصل الخامس نفسه، لكن بما أن شروط الاستخدام وقواعد الالتماس

(١) يجدر بالفريق العامل أن يلاحظ أنَّ الخبراء رأوا في المشاورات أنَّ قصر هذا التعليق على طلب الاقتراحات المقترن بحوار، على النحو الذي صيغ به التعليق لأول مرة، تشدد لا داع له. وبناءً على ذلك، فإنَّ التعليق بصيغته الحالية ينطبق على جميع طرائق الاشتراء في إطار الفصل الخامس. وقد يؤدِّ الفريق العامل النظر في النصّ من هذا المنظور.

(٢) الاستعلام عن مدى ضرورة الإشارة إلى استخدام مراقبين مستقلين للتأكد من استقامة التفاعل. ومن الملامح الرئيسية في اتفاقية الأمم المتحدة لمكافحة الفساد معالجة التفاعل البشري باعتباره باباً محتملاً للفساد.

مبينة في الفصل الثاني، فإنّ التعليق يتضمن أيضا إحالات مرجعية إلى المسائل التي تثيرها الأحكام ذات الصلة في الفصل الثاني [**وصلة تشعُّبية**]، مع الاستفاضة عند الاقتضاء.

المنافسة على مرحلتين

الوصف العام والمسائل السياسية الرئيسية

٢٠ - الفكرة الأساسية من إجراء المنافسة على مرحلتين في هذه الطريقة من طرائق الاشتراء تقوم على الجمع بين عنصرين: أولا، تمكين الجهة المشترية، عن طريق فحص الجوانب التقنية للعطاءات وإجراء مناقشات اختيارية بشأنها، من تنقيح واستكمال أحكام وشروط الاشتراء التي ربما لم تتمكن من صياغتها صياغة وافية - أي بالمستوى التفصيلي الذي تتطلبه المادة ١٠ من القانون النموذجي [**وصلة تشعُّبية**] - عند بداية الاشتراء. وثانيا، ضمان أن تنطبق أعلى درجات الموضوعية والتنافس التي توفرها إجراءات المنافسة المفتوحة في إطار الفصل الثالث [**وصلة تشعُّبية**] على اختيار العطاء الفائز في إطار إجراءات المنافسة على مرحلتين.

٢١ - وطريقة الاشتراء هذه متبعة منذ مدة طويلة في نظم مختلفة (بما فيها الصيغة السابقة من القانون النموذجي، وفي نظام الاشتراء بموجب المبادئ الإرشادية للمصارف الإنمائية المتعددة الأطراف). والأمثلة على استخدامها الناجح تشمل المشتريات التكنولوجية المتطورة مثل طائرات الركاب الكبيرة، ونظم تكنولوجيا المعلومات أو الاتصالات، والمعدات التقنية والمشتريات المتعلقة بالبنية التحتية، بما في ذلك منشآت المجمعات الكبيرة أو عمليات التشييد ذات الطبيعة المتخصصة. وفي تلك المواقف، قد يكون من الواضح أنّ الحصول على المردود الأفضل للمال غير محتمل إذا وضعت الجهة المشترية، في البداية ومن دون فحص العروض التي يمكن أن يقدمها الموردون في السوق، وصفا كاملا للمشتريات مع بيان جميع المواصفات التقنية، وجميع خصائص الشيء موضوع الاشتراء فيما يتعلق بالجودة والأداء، وجميع جوانب الكفاءة ذات الصلة المطلوبة في المورد أو المقاولين، وجميع أحكام الاشتراء وشروطه.

٢٢ - وفي المرحلة الأولى، تُصدر الجهة المشترية وثائق الالتماس مع مجموعة كاملة أو جزئية من المواصفات التقنية وتفاصيل الخصائص والكفاءات والشروط الأخرى وفق ما تقدم. ويُدعى الموردون والمقاولون المحتملون إلى تقديم عطاءات أولية استجابةً إلى وثائق الالتماس. وتلك العطاءات الأولية سوف تقترح حلولاً تقنية بشأن القدرات الدقيقة للأصناف المتاحة

في السوق وأنواعها المغايرة المحتملة، وقد تقترح تحسينات على المواصفات التقنية أو على الخصائص والكفاءات والشروط الأخرى، أو على الاثنين معاً.

٢٣- وقد تطلب الجهة المشترية إيضاحات من الموردّين المستجيبين للمتطلبات تناقش معهم العطاءات الأولية. بمقتضى المادتين ١٦ و ٤٨ على التوالي [**وصلتان تشعّبتان**]، وتستخدم المعلومات المتحصل عليها بهذه الوسيلة لتسترشد بها في تحديد المجموعة النهائية والموحّدة من المواصفات التقنية والنطاق العمل المحدد.

٢٤- وفي المرحلة الثانية، يقدم الموردّون أو المقاولون عطاءاتهم النهائية (التي تتضمن عندئذ الأسعار الملتزم بها) استناداً إلى الحل التقني النهائي والموحّد والوصف النهائي والكامل للمشتريات اللذين يُدرجان في طلب تقديم العطاءات النهائية كجزء منه. وبذلك، فإنّ الجهة المشترية تظل مسؤولة عن تصميم الحل التقني وتحديد نطاق العمل ووضع أحكام وشروط عملية الاشتراء في جميع مراحلها؛ وفي مرحلة لاحقة، يتحمل الموردّ أو المقاول الذي يُرسى عليه عقد الاشتراء مسؤولية تنفيذ ذلك التصميم واستيفاء الأحكام والشروط. وفي هذا السياق، يجدر بالملاحظة أنّ البيان الأوّلي للاحتياجات المدرج في وثائق الالتماس قد يركّز على الجوانب الوظيفية للأشياء المزمع شراؤها بحيث يتسنى في المرحلة الثانية تنقيح الجوانب التقنية وإدراجها في الطلب النهائي للعطاءات.

٢٥- ولا يُسمح للجهة المشترية بالتماس التزامات سعرية من الموردّين أو المقاولين المحتملين عن الحلول المقترحة لكل منهم في المرحلة الأولى من الإجراء؛ فالموردّون والمقاولون لا يقدمون التزامات سعرية في تلك المرحلة، ولا يجوز للجهة المشترية أن تطلب تلك المعلومات من أحد مقدّمي العطاءات خلال المناقشات.

٢٦- والإشارة إلى عقد "مناقشات" تجسّد الطبيعة المتكررة للعملية. وبالإضافة إلى ذلك، يميز هذا التعبير طبيعة المحادثات التي قد تُعقد في هذه الطريقة - والتي لا يجوز أن تشمل سعر العطاء أو غيره من الجوانب المالية للاشتراء - عن المساومة التي قد تجري في طرائق اشتراء أخرى ينظمها الفصل الخامس من القانون النموذجي. وإتاحة الفرصة لمقدّمي العطاءات للمساعدة في تحديد المواصفات التقنية ونطاق العمل (وكذلك عدم طلب التزامات سعرية أو الحصول عليها من مقدّمي العطاءات في أيّ مرحلة من مراحل الإجراءات) هي جانب من الجوانب التي تختلف بها هذه الطريقة عن غيرها من الطرائق المتاحة في إطار الفصل الخامس. ومع ذلك، قد يكون لمتطلبات معينة تخص الجودة تأثيرها التجاري، من قبيل الحصول على حقوق الملكية الفكرية أو نقلها: يمكن لتلك الجوانب أن تشكل على النحو الصحيح جزءاً

من أحكام الاشتراء وشروطه وأن تناقش مع الموردّين. فعلى سبيل المثال، قد تشترط وثائق الائتماس إيجاد حلول بشأن استخدام حقوق الملكية الفكرية (على سبيل المثال، يمكن الحصول على ترخيص بتلك الحقوق أو اكتسابها). وعندئذ، تشكّل تلك المتطلبات جزءاً من الجوانب التقنية للاشتراء. وخلافاً لذلك، تكون التكاليف ذات الصلة من أجل استخدام حقوق الملكية الفكرية المعنية مجرد جزء من سعر العطاء المقدّم في المرحلة الثانية. وستتيح تلك المناقشات للجهة المشترية أن تقدّر مقدار التكاليف الواجب تحملها لقاء تنقيح معين والمزايا التي قد تحصل عليها لقاء دفع تلك الأموال ومن ثمّ تقرر على هدى ما إذا كانت ستدرج ذلك التنقيح في البيان المعدّل للمواصفات التقنية ونطاق العمل.

٢٧- والمرونة والمزايا المحتملة الموصوفة أعلاه لا تخلو من المخاطر. وبصورة خاصة، هناك خطر من أن تفصل الجهة المشترية الأحكام والشروط النهائية لعملية الاشتراء على مقياس موردّ بعينه (بغض النظر عن إجراء المناقشات من عدمه، وإن لزم الإقرار بأنّ هذا الخطر قائم أيضاً في إجراءات المناقصة المفتوحة، وخصوصاً حيثما تسبق مشاورات غير رسمية مع أطراف في السوق عملية الاشتراء). ومن شأن أحكام الشفافية المنطبقة على جميع إجراءات المناقصة أن تخفف من مخاطر تشويه عملية الاشتراء بما يجابي أحد الموردّين.

٢٨- وهذه الطريقة منظمة. ذلك أنّ قواعد المناقصة المفتوحة تنظم إجراء الائتماس واختيار العطاء الفائز في المناقصة على مرحلتين (انظر المادتين ٣٣ و ٤٨ من القانون النموذجي [**وصلتان تشعّبتان**])، والتعليق الوارد في الجزء الثاني من الفصل الثاني، وفي الفقرات ** منه التي تعالج المناقصة المفتوحة في إطار الفصل الثالث [**وصلات تشعّبية**]).

الفقرة ١ من المادة ٣٠- شروط استخدام المناقصة على مرحلتين [**وصلة تشعّبية**]

٢٩- تنص الفقرة ١ من المادة ٣٠ على شروط استخدام المناقصة على مرحلتين. فالفقرة الفرعية (أ) تتناول المشتريات المتطورة تقنيا والمعقدة. والحاجة إلى استخدام هذه الطريقة من طرائق الاشتراء في تلك الظروف قد تصبح واضحة في مرحلة تخطيط الاشتراء، كما ورد أعلاه [**وصلة تشعّبية**]. ويجوز للجهة المشترية، بعد فحصها للعطاءات الأولية، أن تُجري مناقشات مع الموردّين والمقاولين الذين تلبّي حلولهم التقنية المقترحة المتطلبات الدنيا التي وضعتها الجهة المشترية.

٣٠- أمّا الفقرة الفرعية ٢ (ب) فهي تتناول موقفاً مختلفاً - حيث تُجرى مناقصة مفتوحة لكنها تبوء بالفشل. (يتيح هذا الوضع أيضاً استخدام أسلوب طلب الاقتراحات المقترن بحوار

بمقتضى الفقرة الفرعية ٢ (د)) ويجب على الجهة المشتريّة في هذه الحالات أن تحلّل أسباب فشل المناقصة المفتوحة. فإذا خلصت الجهة المشتريّة إلى أنّ الصعوبات التي تواجهها في صياغة شروط الاشتراء وأحكامه بدقة كافية كانت هي أسباب الفشل، جاز لها أن تعتبر أنّ إجراء مناقصة على مرحلتين، يشارك فيها الموردون هو المسار المناسب. وينبغي أن تسترشد الجهة المشتريّة أيضا بأسباب فشل المناقصة السابقة في المفاضلة بين المناقصة على مرحلتين وفقا لأحكام الفقرة الفرعية ١ (ب) وطلب اقتراحات مقترن بحوار وفقا لأحكام الفقرة الفرعية ٢ (د): إذا كانت صياغة مجموعة موحّدة من الأحكام والشروط (بما فيها حل تقني واحد) من أجل الاشتراء ممكنة ومتاحة، فإنّ المناقصة على مرحلتين ستكون هي طريقة الاشتراء المناسبة. وسيكون بوسع الجهة المشتريّة من التواصل مع الموردّين أو المقاولين كي تتمكن من صياغة تلك الأحكام والشروط حسب الاقتضاء. (وفي المقابل، قد تخلص الجهة المشتريّة إلى أنّ صوغ حل تقني واحد أمر متعذّر أو غير مناسب، وفي تلك الحالة قد يكون طلب الاقتراحات المقترن بحوار هو المسار الأفضل - انظر الإرشادات بشأن هذه الطريقة من طرائق الاشتراء في [...] [**وصلة تشعّبية**]).

المادة ٣٣ - الالتماس في المناقصة على مرحلتين [**وصلة تشعّبية**]

٣١ - يخضع الالتماس في إجراءات المناقصة على مرحلتين للقواعد المنظمة للمنافسة المفتوحة بمقتضى المادة ٣٣ [**وصلة تشعّبية**]، حيث تطبّق المادة ٤٨ [**وصلة تشعّبية**] أحكام الفصل الثالث على المناقصة على مرحلتين [**وصلة تشعّبية**] (تطبيق الفصل الثالث مرهون بحالات التحلّل من الالتزام بأحكامه بمقتضى المادة ٤٨ المذكورة). ومن ثمّ، فإنّ إحدى السمات الرئيسية للمنافسة المفتوحة - أي التماس مشاركة الموردّين أو المقاولين على نحو علني وغير مقيّد - مطلوبة في المناقصة على مرحلتين.

٣٢ - وينطوي هذا الشرط على اعتبار الالتماس العلني وغير المقيّد والدولي هو القاعدة المعمول بها تلقائيا، وهذا المفهوم موضح بمزيد من الإسهاب في التعليق على الجزء الثاني من الفصل الثاني [**وصلة تشعّبية**]. ولا توجد استثناءات فيما يخص شرط الالتماس العلني وغير المقيّد (ولكن عندما تسبق إجراءات التأهيل الأولى المناقصة المفتوحة، وفق ما تجيزه المادة ١٨ [**وصلة تشعّبية**]، لا يُوجّه الالتماس إلا إلى الموردّين المؤهلين أولا. وفي تلك الحالة، تتطلب إجراءات التأهيل الأولى أيضا توجيه دعوة مفتوحة للمشاركة بما يحفظ مبدأ الالتماس المفتوح).

٣٣ - وهناك استثناءات محدودة لشرط الالتماس الدولي بمقتضى الفقرة ٤ من المادة ٣٣، أيضا كما هو موضّح في التعليق على الجزء الثاني من الفصل الثاني [**وصلة تشعّبية**].

وهذه الاستثناءات لا يُسمح بها إلا في حالات المشتريات المحلية والمنخفضة القيمة. ومن ثم، يجب في جميع الحالات الأخرى أن تكون الدعوة لتقديم العطاءات معلنة على حد سواء في المنشور المحدد في لوائح الاشتراء، ودولياً في منشور يضمن أن يطلع عليه بالفعل الموردون والمقاولون الموجودون في الخارج.

٣٤- ويرد المزيد من الإرشادات بشأن الالتماس في التعليق على الجزء الثاني من الفصل الثاني [**وصلة تشعبية**].

المادة ٤٥ - المناقصة على مرحلتين [**وصلة تشعبية**]

٣٥- تنظم المادة ٤٨ إجراءات المناقصة على مرحلتين. والفقرة ١ هي بمثابة تذكير بأن قواعد المناقصة المفتوحة تنطبق على المناقصة على مرحلتين، إلا عندما يلزم إجراء تعديل من خلال الإجراءات الخاصة بالطريقة الثانية. وبعض قواعد المناقصة المفتوحة واجب التطبيق دون تعديل، مثل إجراءات التماس العطاءات (المادة ٣٦ [**وصلة تشعبية**])، ومحتويات الدعوة لتقديم العطاءات (المادة ٣٧ [**وصلة تشعبية**]) وتوفير وثائق الالتماس (المادة ٣٨ [**وصلة تشعبية**]). وهناك بعض القواعد الأخرى في الفصل الثالث التي ستتطلب تعديلاً في ضوء السمات المحددة للمنافسة على مرحلتين الموصوفة في الفقرات من ٢ إلى ٤ من المادة ٤٨. فعلى سبيل المثال، الأحكام الواردة في المادة ٣٨ التي تشير إلى السعر في وثائق الالتماس لن تكون ذات صلة بالموضوع لدى التماس العطاءات الأولية. وأحكام المادة ٤١ بشأن فترة نفاذ مفعول العطاءات وتعديل العطاءات وسحبها ينبغي أن تُقرأ مقترنةً بالفقرة ٤ (د) من المادة ٤٨ التي تجيز للمورد أو المقاول الذي لا يرغب في تقديم عطاء نهائي أن ينسحب من الإجراءات من دون أن يسقط حقه في أي ضمانات عطاء (للاطلاع على مبررات الحيد عن قواعد المناقصة المفتوحة المنطبقة، انظر الفقرة **أدناه [**وصلة تشعبية**]).

٣٦- وهناك بعض الأحكام في الفصل الثالث، مثل المادة ٤٢ [**وصلة تشعبية**] بشأن فتح العطاءات، وأحكام المادة ٤٣ [**وصلة تشعبية**] بشأن تقييم العطاءات، التي لن تنطبق سوى على العطاءات النهائية المقدمة استجابةً إلى المجموعة المنقحة من أحكام الاشتراء وشروطه. ومن ناحية أخرى، فإن الأحكام الخاصة بتقديم العطاءات في المادة ٤٠ [**وصلة تشعبية**] وفحص العطاءات في المادة ٤٣ [**وصلة تشعبية**] ستسري على العطاءات الأولية والنهائية على حد سواء. وأحكام المادة ٤٤، والتي تحظر التفاوض مع الموردين أو المقاولين بعد تقديم العطاءات، يجب أن تُفسر في سياق أن التفاعل في المناقصة على مرحلتين عبارة عن مناقشات وليس مفاوضات كما ورد أعلاه. وحظر المفاوضات في حد ذاته سارٍ في كامل

إجراءات المناقصة على مرحلتين (بما فيها الفترة التي تعقب تقديم العطاءات النهائية إذا سعت الجهة المشترية إلى الحصول على إيضاحات بشأن العروض المقدمة بمقتضى المادة ١٦، كما هو موضح أيضا في التعليق على تلك المادة [**وصلة تشعُّبية**]).

٣٧- وتتضمن الفقرة ٢ قواعد محددة من أجل التماس العطاءات الأولية. وهي تعدّل قواعد الالتماس في الفصل الثالث [**وصلة تشعُّبية**]. وفي هذه المرحلة، يجوز للجهة المشترية أن تلتزم حلاً مقترحة فيما يخص أيًا من أحكام الاشتراء أو شروطه عدا سعر العطاء. وفي ضوء شروط استخدام طريقة الاشتراء هذه (انظر الفقرة ١ من المادة ٣٠ [**وصلة تشعُّبية**])، كما هو موضح بالتعليق في الفقرات ** أعلاه [**وصلة تشعُّبية**])، يُتوقع أن تلتزم الجهة المشترية حلاً مختلفة فيما يخص، في المقام الأول، المتطلبات التقنية ومتطلبات الجودة بشأن الشيء موضوع الاشتراء وكذلك كفاءة المورد أو المقاولين المهنية والتقنية ومؤهلاتهم، حيثما كانت لها صلة بالموضوع.

٣٨- ولا تنص المادة على أيّ قواعد محددة بشأن تقديم العطاءات الأولية وفحصها. والأحكام ذات الصلة في الفصل الثالث [**وصلة تشعُّبية**] منطبقة. وعلى وجه الخصوص، تنظم الأحكام المنطبقة من الفقرة ٣ من المادة ٤٣ [**وصلة تشعُّبية**] الحالات التي تُرفض فيها العطاءات الأولية: وهي أن يكون المورد أو المقاول الذي قدم العطاء غير مؤهل؛ أو أن لا يكون العطاء المقدم مستجيباً للمتطلبات؛ أو يتضمن سعراً؛ أو أن يُستبعد أحد المورد أو المقاولين من إجراءات الاشتراء للأسباب المحددة في المادة ٢١ [**وصلة تشعُّبية**] (بسبب تقديم إغراءات أو من جراء مزية تنافسية غير منصفة أو بسبب وجود تضارب في المصالح). وأسباب الرفض الأخرى المحددة في الفقرة ٣ من المادة ٤٣ غير منطبقة؛ إذ إنها تنطبق على المواقف التي تُفحص فيها العطاءات، وهو ما لا يسري على هذه المرحلة الأولى من المناقصة على مرحلتين. ويحقّ لجميع المورد أو المقاولين الذين لم تُرفض عطاءاتهم الاستمرار في المشاركة في المرحلة التالية من إجراءات الاشتراء.

٣٩- وتجزئ الفقرة ٣ أن تجرى مناقشات مع المورد أو المقاولين الذين لم تُرفض عطاءاتهم بشأن أيّ من جوانبها. وقد تتعلق المناقشات بأيّ من جوانب الاشتراء عدا السعر ولا تنطوي بطبيعتها على مساومة (فيما يخص هذه النقطة، انظر الإرشادات في الفقرات ** أعلاه [**وصلة تشعُّبية**]). ولن تكون المناقشات ضرورية دائماً: فقد تكون الجهة المشترية قادرة بنفسها على تنقيح أحكام الاشتراء وشروطه ووضعها في صيغتها النهائية على أساس العطاءات الأولية المتلقاة. وتقضي أحكام الفقرة ٣ بأن تتيح الجهة المشترية، عندما تقرر الدخول في مناقشات، لجميع المورد أو المقاولين المعنيين فرصة متساوية للمناقشة. وتعني

"الفرصة المتساوية" في هذا السياق أن يعامل الموردون أو المقاولون على قدم المساواة في حدود ما يسمح به شرط تفادي الإفصاح عن المعلومات الواجب كتمانها والحاجة إلى تجنب التواطؤ. والقواعد أو الإرشادات المستمدة من جهة الاشتراء العمومي أو جهة أخرى شبيهة ينبغي أن تركز على هذا الجانب الرئيسي من جوانب عملية المناقصة على مرحلتين. وبالإضافة إلى ذلك، ينبغي أن تسلط القواعد أو الإرشادات الضوء على الحاجة إلى تسجيل تفاصيل المناقشات في سجل الاشتراء المطلوب بموجب المادة ٢٥ [**وصلة تشعّبية**].

٤٠ - وتنظم الفقرة ٤ الخطوات الإجرائية التي تنطوي عليها المراحل اللاحقة من المناقصة على مرحلتين في حدود اختلافها عن قواعد المناقصة المفتوحة الواردة في الفصل الثالث من القانون النموذجي. كما أنها تنظم المسائل الناجمة عن إعداد وإصدار المجموعة المنقحة النهائية من الأحكام والشروط مثل مدى التغييرات المسموح بإجرائها على الأحكام والشروط التي أُعلن عنها في البداية.

٤١ - وتُنزِم الفقرة الفرعية ٤ (أ) الجهة المشتريّة بأن توجه الدعوة لتقديم العطاءات النهائية، في أعقاب إصدار المجموعة المنقحة من أحكام عملية الاشتراء وشروطها، إلى جميع الموردين أو المقاولين الذين لم تُرفض عطاءاتهم في المرحلة الأولى. وتعادل العطاءات النهائية العطاءات المقدّمة في المناقصة المفتوحة: أي أنها ستُقيّم من حيث مدى استجابتها للالتماس وسوف تتضمن الأسعار.

٤٢ - وتعالج الفقرة الفرعية ٤ (ب) مدى التغييرات المسموح بإجرائها على أحكام الاشتراء وشروطه المعلنة في البداية. ولا يُسمح بإجراء تغييرات على الشيء موضوع الاشتراء نفسه لسبب بسيط وهو أن تلك التغييرات من شأنها تغيير أحكام الاشتراء وشروطه التي تعتبر أساسية لعملية الاشتراء المعلنة لدرجة أن تعديلها لا بد أن يؤدي إلى إجراء عملية اشتراء جديد. والفقرات ** من التعليق على طلب الاقتراحات المقترن بحوار تفسّر هذا الاعتبار السياسي بتفصيل أكثر [**وصلة تشعّبية**].

٤٣ - بيد أن التغييرات (من قبيل الحذف أو التعديل أو الإضافة) يُسمح بإجرائها على الجوانب التقنية والجوانب المتعلقة بالجودة فيما يخص الشيء موضوع الاشتراء وعلى معايير فحص العطاءات وتقييمها في ظل شروط معينة تهدف إلى الحدّ من الصلاحية التقديرية للجهة المشتريّة في هذا الصدد. وفي ضوء هدف القانون النموذجي المتمثل في معاملة جميع الموردين أو المقاولين معاملة منصفة ومتساوية، فإنّ التغييرات المدخلة على الجوانب التقنية والجوانب المتعلقة بالجودة التي تُجرى في أعقاب المرحلة الأولى من الإجراء لا يجوز أن تُغيّر

وصف الشيء موضوع الاشتراء بصيغته المعلنة في البداية. وإذا كانت هناك حاجة إلى إجراء تغيير على وصف الشيء موضوع الاشتراء، فلا بد من تنظيم عملية اشتراء جديدة كي يتسنى لموردين أو مقاولين جدد أن يشتركوا (بمن فيهم الموردون أو المقاولون الذين رُفضت عطاءاتهم الأولية أو الذين باتوا الآن مؤهلين). والفقرة ٣ من المادة ١٥ [**وصلة تشعُّبية**] ذات صلة في هذا السياق: فهي تقضي بأن تعيد الجهة المشترية الإعلان عن عملية الاشتراء إذا أصبحت المعلومات عن الاشتراء، التي نُشرت لدى بدء التماس مشاركة الموردّين أو المقاولين في إجراءات الاشتراء، غير دقيقة في جوهرها نتيجة للإيضاحات والتعديلات في وثائق التماس، (للاطلاع على الإرشادات بشأن الفقرة ٣ من المادة ١٥، انظر الفقرات [...] من التعليق على الفصل الأول [**وصلة تشعُّبية**]).

٤٤ - والفقرة الفرعية ٤ (ب) '١' تعالج مدى التغييرات المسموح بإجرائها على وصف الشيء موضوع الاشتراء. وهي تشير في المقام الأول إلى الجوانب التقنية والجوانب المتعلقة بالجودة للشيء موضوع الاشتراء في ضوء الهدف الرئيسي للمناقصة على مرحلتين، أي تعزيز دقة المواصفات التقنية والمواصفات المتعلقة بالجودة للشيء موضوع الاشتراء، وتضييق الخيارات الممكنة وصولاً إلى الخيار الأفضل في تلبية احتياجات الجهة المشترية، وعلى ذلك الأساس، توضع الصيغة النهائية لمجموعة موحدة من أحكام الاشتراء وشروطه. وأنواع التغييرات المتوخاة تتضمن تغييرات في الخصائص التقنية، مثل درجة مكونات مواد البناء، والمنتجات الخشبية أو الفولاذية، ونوعية خشب الأرضيات، وطريقة تخفيف المشاكل الصوتية في المنشآت الرياضية. وهذا النوع من التنقيح يُطلق عليه أحياناً "هندسة القيمة".

٤٥ - والتغييرات المدخلة على الجوانب التقنية والجوانب المتعلقة بالجودة فيما يخص الشيء موضوع الاشتراء قد تنطوي ضمناً على تغييرات في معايير الفحص و/أو التقييم. ومن ثم، فإنّ الفقرة الفرعية ٤ (ب) '٢' تنص على أنّ تلك التغييرات يجوز إدخالها على معايير الفحص والتقييم الضرورية نتيجة للتغييرات التي أُجريت على الجوانب التقنية والجوانب المتعلقة بالجودة فيما يخص الشيء موضوع الاشتراء. أمّا إدخال تغييرات أخرى على معايير الفحص و/أو التقييم في المرحلة الثانية فسيجعل هذه المعايير لا تجسّد الجوانب التقنية والجوانب المتعلقة بالجودة المنطبقة كما سيزيد من خطر التعسف، ولذلك فهو غير جائز.

٤٦ - والفقرة الفرعية (ج) تقضي بأن يُبلغ الموردون أو المقاولون بأيّ تغييرات تجري على أحكام الاشتراء وشروطه بصيغتها المعلنة في البداية وذلك من خلال نفس وسائل الدعوة إلى تقديم العطاءات النهائية.

٤٧- وتبيّن الفقرة الفرعية (د) للموردين أو المقاولين الامتناع عن تقديم عطاء نهائي من دون سقوط حقهم في أية ضمانات للعطاء قد تكون طلبت من أجل دخول المرحلة الأولى. وقد أدرج هذا الحكم الأخير لتعزيز مشاركة الموردين أو المقاولين على اعتبار أنه ليس من المفترض، عندما يحل الموعد النهائي لتقديم العروض الأولية، أن يكون الموردون أو المقاولون على علم بالتغيرات التي يمكن أن تُجرى في مرحلة لاحقة على أحكام الاشتراء وشروطه. والأرجح في ضوء سمات هذه الطريقة من طرائق الاشتراء، أن تكون ضمانات العطاءات مطلوبة في سياق تقديم العطاءات النهائية وليس العطاءات الأولية.

٤٨- وبموجب الفقرة الفرعية (هـ)، تخضع الخطوات الإجرائية فيما يخص فحص العطاءات النهائية وتقييمها وتحديد العطاء الفائز لقواعد المناقصة المفتوحة في الفصل الثالث من القانون النموذجي [**وصلة تشعّبية**].

٤٩- وفيما يخص السرية في سياق هذه الطريقة من طرائق الاشتراء، فإن مخاطر الكشف، سهواً أو بغير سهو، عن معلومات حساسة تجارياً فيما يخص الموردين أو المقاولين المتنافسين قد تنشأ، لا في مرحلة المناقشات فحسب، وإنما أيضاً لدى صياغة المجموعة المنقّحة لأحكام الاشتراء وشروطه. ومن أمثلة ذلك استخدام شروط ورموز ومصطلحات لوصف الجوانب التقنية وجوانب الجودة المنقّحة المتعلقة بموضوع الاشتراء من شأنها أن تكشف على نحو غير مقصود عن مصدر المعلومات، وإبلاغ الموردين أو المقاولين بالتغيرات التي أُدخلت على الأحكام والشروط المعلن عنها في البداية (كما هو مطلوب بمقتضى الفقرة الفرعية ٤ (ج)). واتساقاً مع أحكام المادة ٢٤ [**وصلة تشعّبية**]، يجب على الجهة المشتريّة أن تحترم سرّية الاقتراحات التقنية للموردين أو المقاولين في جميع مراحل العملية.