

تم النشر في 1 يوليو/تموز 2016 – الطبعة الأولى

تخضع هذا الوثيقة لحقوق الاستنساخ. ويجوز استخدامها وإعادة إنتاجها لأغراض غير تجارية مع نسبتها إلى البنك الدولي. ولا يجوز تعديل هذه الوثيقة.

وعلى من يرغب في تقديم تعليقات أو طرح أسئلة بشأن هذه اللائحة أو الحصول على معلومات بشأن التوريدات في إطار المشروعات التي يمولها البنك الدولي، يرجى الاتصال بـ:

مجموعة سياسة وخدمات التوريد

مكتب نائب الرئيس لشؤون سياسة العمليات والخدمات للدول الاعضاء (OPCS)

The World Bank, 1818 H Street, NW Washington, D.C., 20433, U.S.A.

توطئة

مرحبًا بكم للاطلاع على لائحة التوريدات التي يعتمد عليها البنك الدولي لمقترضي تمويل المشروعات الاستثمارية (اللائحة).
رؤية البنك الدولي:

"التوريدات لعمليات تمويل المشروعات الاستثمارية تساند المقترضين في تحقيق القيمة مقابل المال/ VFM مع النزاهة في تحقيق التنمية المستدامة".

لقد أعدت هذه اللائحة لمساندة هذه الرؤية، مع الأخذ في الاعتبار الآراء التقييمية الموسعة التي تم الحصول عليها من أصحاب المصلحة المنخرطين في أعمال التوريدات الخاصة بتمويل المشروعات الاستثمارية التي يمولها البنك الدولي. وهي تهدف لمساندة إطار توريدات يتسم بالحدثة ويلائم الغرض، وتقدم تفصيلًا للعديد من الخيارات لتصميم كل عملية توريدات على حدة للوفاء بالاحتياجات التشغيلية وتحقيق النتائج المرجوة على نحو سليم.

ينفق المقترضون الذين يستخدمون هذه اللائحة المليارات سنويًا في توريد السلع والتعاقد على تنفيذ الأشغال وتقديم الخدمات التي يحتاجونها من الغير من الموردين والمقاولين والاستشاريين. وتتم التوريدات بموجب هذه اللائحة في أكثر من 170 بلدًا في جميع أنحاء العالم. وتغطي هذه اللائحة مواقع مختلفة وبعض بيئات العمل والتشغيل الحافلة بالتحديات. وتتراوح التوريدات ما بين بنية تحتية شديدة التعقيد، وخدمات استشارية متطورة، والتجهيزات /المعدات/ الآلات الرئيسية، وتكنولوجيا المعلومات المتقدمة، وخدمات ومنتجات الأبحاث والتطوير، والمستلزمات الحساسة وذات الأهمية الحاسمة، وبين سلع وخدمات بسيطة وروتينية. وبالتالي، ينبغي أن تكون هذه اللائحة عملية في جميع المواقف لضمان اتخاذ النهج السليم إزاء أعمال التوريدات لتحقيق النتائج الصحيحة.

وتسترشد هذه اللائحة بمبادئ التوريدات الأساسية التالية: القيمة مقابل المال، والاقتصاد، والنزاهة، والملاءمة للغرض، والكفاءة، والشفافية، والعدالة.

ودعمًا لهذه المبادئ الأساسية الخاصة بالتوريدات، تتيح هذه اللائحة العديد من الخيارات للمقترضين لتصميم النهج الصحيح للتعامل مع السوق. كما تحدد هذه اللائحة القواعد التي ينبغي اتباعها، وبالتالي يسهل على جميع المنخرطين في هذا الشأن فهم إجراءات عملية التوريدات.

ويتم هذه اللائحة سلسلة من وثائق التوريدات الموحدة، ودليل خاص بهذا الشأن، ومجموعة من مواد التدريب والتعلم الإلكتروني والشرح، ويمكن الحصول عليها جميعًا من خلال الموقع التالي: www.worldbank.org/procurement

ومن الممكن أن يكون القيام بأي عمل خاص بالتوريدات حافلاً بالتحديات. ومن هنا يتواجد البنك الدولي لتقديم المساندة المطلوبة للبلدان التي تقتض منه (المقترضين). للمزيد من المعلومات، يرجى الاتصال بالممثل المحلي للبنك الدولي أو زيارة الموقع التالي: www.worldbank.org/procurement

ونتمنى لكم كل التوفيق في استخدام هذه اللائحة، كما نتطلع إلى مساندتكم ودعمكم لتحقيق النتائج الإنمائية للمشروعات التي تقومون بها.

الاختصارات الشائعة وتعريف المصطلحات

يشرح هذا القسم الاختصارات الشائعة ويعرف المصطلحات المستخدمة في هذه اللائحة. ونلاحظ أن المصطلحات المعروفة مكتوبة باستخدام حروف استهلاكية.

الاختصار/ المصطلح	المصطلح كاملاً/التعريف
التوريدات (Procurement)	مصطلح يحمل معنى لكافة التوريدات أو التعاقدات أو المشتريات مثل توريد السلع والتعاقد على تنفيذ الأشغال وتقديم خدمات غير استشارية أو خدمات استشارية ويجوز استخدام هذا المصطلح بصيغة الجمع أو المفرد.
الملحق	أي ملحق بلائحة التوريدات الخاصة بالمقترضين.
المتقدم/مقدم الطلب	شركة أو اتحاد شركات (JV) أو استشاري يقدم طلباً رداً على دعوة للتأهيل المسبق، أو الاختيار المبدئي، أو الاختيار ضمن القائمة المختصرة.
الطلب	وثيقة يقدمها المتقدم رداً على دعوة للتأهيل المسبق، أو الاختيار المبدئي.
BAFO	العرض الأفضل والنهاي
البنك	البنك الدولي للإنشاء والتعمير و/أو المؤسسة الدولية للتنمية (سواء يعمل لحسابه أو بصفته مديراً لصناديق استثمارية مقدمة من مانحين آخرين).
العطاء	عرض تقدمه شركة أو اتحاد شركات رداً على طلب تقديم عطاءات لتوريد السلع أو تنفيذ الأشغال أو تقديم الخدمات غير الاستشارية.
مقدم العطاء	شركة أو اتحاد شركات يقدم عطاءً لتوريد سلع أو تنفيذ أشغال أو تقديم خدمات استشارية رداً على طلب لتقديم عطاءات.
BOO	(نظام) البناء والتملك والتشغيل
BOOT	(نظام) البناء والتملك والتشغيل ونقل الملكية
المقترض	المقترض أو المستفيد من تمويل المشروعات الاستثمارية، وأي جهة أخرى مشاركة في تنفيذ المشروع.
BOT	(نظام) البناء والتشغيل ونقل الملكية
يوم عمل	أي يوم عمل رسمي للبلد المقترض. ويُستثنى من ذلك الإجازات والعطلات الرسمية للبلد المقترض.
CDD	التنمية المجتمعية
CIP	أحد المصطلحات التجارية الدولية ويعني رسوم النقل والتأمين مدفوعة لـ (اسم مكان الوجهة).
الحوار التنافسي	طريقة لاختيار السلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية كما ورد في الفقرات 6.39 إلى 6.41 من الملحق 13.

الاختصار/ المصطلح	المصطلح كاملاً/التعريف
الشكوى	شكوى مرتبطة بأعمال التوريدات كما ورد في الفقرات 3.26 إلى 3.31، والملحق 3، "الشكاوى المرتبطة بالتوريدات".
الاستشاري	مجموعة متنوعة من الهيئات الخاصة، أو اتحاد شركات، أو أفراد تقدم خدمات ذات طبيعة استشارية أو مهنية. وعندما يكون الاستشاري فرداً، لا يكلفه المقترض بالعمل موظفًا.
الخدمات الاستشارية	تغطي نطاقاً من الخدمات ذات طبيعة استشارية أو مهنية ويقدمها الاستشاريون. وتنطوي هذه الخدمات في العادة على تقديم مشورة خبير أو مشورة إستراتيجية، على سبيل المثال، خدمات استشارية إدارية أو استشارات بشأن السياسات أو استشارات بشأن الاتصالات. وتتضمن الخدمات الاستشارية المرتبطة بالمشروعات أو ذات الطبيعة الاستشارية، على سبيل المثال: دراسات الجدوى، وإدارة المشروعات، والخدمات الهندسية، وخدمات التمويل والمحاسبة، والتدريب والتطوير.
إخطار (إشعار) إرساء عقد	إخطار إرساء عقد يتم نشره كما ورد في الفقرات 5.93 إلى 5.95.
المبادئ الأساسية للتوريدات	ينص القسم 3 ج من سياسة البنك الدولي " <u>التوريدات في تمويل المشروعات الاستثمارية والأمور الأخرى الخاصة بالتوريدات التشغيلية</u> " تفصيلاً على المبادئ الأساسية للتوريدات التي يعتمد عليها البنك الدولي وهي: (القيمة مقابل المال، والاقتصاد، والنزاهة، والملاءمة للغرض، والكفاءة، والشفافية، والعدالة).
CQS	اختيار الاستشاري بناءً على المؤهلات.
حالات الطوارئ	لأغراض هذه اللائحة الخاصة بالتوريدات، تتضمن حالات الطوارئ تلك الحالات التي يرى البنك أن المقترض/المستفيد أو البلد العضو، حسب الأحوال، بحاجة ملحة إلى المساعدة بسبب كارثة ما طبيعية أو من صنع الإنسان أو بسبب وجود صراعات.
EOI	خطاب إبداء الاهتمام (خطاب النوايا).
FA	الاتفاق الإطار (اتفاقية إطارية)
FBS	الاختيار بناءً على موازنة ثابتة: طريقة لتقييم اختيار الاستشاريين حيث تستند العروض إلى موازنة ثابتة.
الاحتيال والفساد	أعمال الاحتيال، والفساد، والتواطؤ، والإكراه التي تستوجب العقاب والمحددة في إرشادات البنك الدولي لمكافحة الفساد والفقرة 2.2 أ من الملحق 4 من هذه اللائحة.
السلع	فئة من أعمال التوريدات تتضمن: السلع والمواد الخام والآلات والمعدات والمركبات والمحطات والخدمات ذات الصلة، مثل النقل والتأمين والتركيب والتجهيز للتشغيل والتدريب والصيانة المبدئية.
GPN	إخطار توريدات عامة.
IBRD	البنك الدولي للإنشاء والتعمير.
IDA	المؤسسة الدولية للتنمية

الاختصار/ المصطلح	المصطلح كاملاً/التعريف
كتابيا	يعني هذا أن يتم الاتصال أو التسجيل في صورة مكتوبة. ويتضمن ذلك، على سبيل المثال: البريد، والبريد الإلكتروني، والفاكس، أو الاتصال من خلال نظام المشتريات الإلكترونية (بشرط أن يكون النظام الإلكتروني متاحاً وأمناً ويضمن النزاهة والسرية، ويتمتع بخصائص أدلة مراجعة كافية).
المصطلحات التجارية الدولية Incoterms	هي المصطلحات التجارية الدولية الخاصة بالسلع والمنشورة من خلال غرفة التجارة الدولية.
الاختيار المبني (IS)	عملية اختيار لقائمة مختصرة للمرشحين قبل الدعوة لطلب عروض لتوريد سلع والتعاقد على تنفيذ أشغال أو تقديم خدمات غير استشارية.
تمويل المشروعات الاستثمارية	قيام البنك بتمويل المشروعات الاستثمارية التي تعمل على تقليص الفقر وتحقيق التنمية المستدامة. ويساند تمويل المشروعات الاستثمارية المشروعات التي لديها أنشطة ونتائج وأهداف إنمائية محددة، ويتم صرف حصيلة التمويل المقدم من البنك مقابل النفقات المؤهلة للمشروع.
KPI	مؤشر الأداء الرئيسي
LCS	الاختيار بناء على التكلفة الأقل (الاختيار الأقل تكلفة): طريقة لتقييم اختيار الاستشاريين بناءً على أقل تكلفة.
الاتفاقية القانونية	كل اتفاق مع البنك ينص على تقديم قرض لمشروع، ويشمل ذلك خطة التوريدات وجميع الوثائق والمستندات التي يتم تضمينها كمرجعيات. وإذا أبرم البنك اتفاقية مشروع مع جهة منفذة للمشروع، فإن هذا المصطلح يتضمن اتفاقية المشروع.
العطاء/العرض الأكثر مزايا/فائدة	كما ورد في الملحق 10، معايير التقييم.
اللغة الوطنية	كما ورد في الفقرات 5.14 إلى 5.18، فإن اللغة الوطنية هي: أ. إما اللغة الوطنية للبلد المقترض (المقترض)، أو ب. اللغة المستخدمة في جميع أنحاء البلد المقترض للمعاملات التجارية، ويكون البنك راضياً بأن تكون هذه اللغة هي المستخدمة.
NGO	منظمة غير حكومية.
الخدمات غير الاستشارية:	الخدمات التي ليست ذات طابع استشاري. وجرت العادة أن يتم تقديم عطاءات الخدمات غير الاستشارية والتعاقد عليها بناءً على أداء مخرجات ونواتج قابلة للقياس، ويكون من الممكن تحديد معايير الأداء الخاصة بها على نحو واضح وتطبيقها بصورة متسقة. وتتضمن الأمثلة على ذلك: الحفر، والتصوير الهوائي، والتصوير باستخدام الأقمار الصناعية، ورسم الخرائط، والعمليات المماثلة.
الإخطار بنية إرساء العقد	إشعار مقدم لأصحاب العطاءات/العروض لإحاطتهم بالنية لإرساء العقد كما ورد في الفقرات 5.72 إلى 5.77.
الفقرة	فقرة مرقمة في هذه اللائحة. ويُستبعد من ذلك الفقرات الواردة في الملاحق.

الاختصار/ المصطلح	المصطلح كاملاً/التعريف
التجهيزات (تجهيز محطة أو مصنع) Plant	فئة من أعمال التوريدات ترتبط بإقامة منشآت مجهزة مثل تلك التي يتم تنفيذها بطريقة: تصميم وتوريد وتركيب وتجهيز للتشغيل وصيانة وتعديل وحماية.
PPP	الشراكة بين القطاعين العام والخاص
التأهيل المسبق	عملية اختبار قائمة مختصرة للمؤهلين قبل الدعوة لطلب عروض لتوريد سلع والتعاقد على تنفيذ أشغال أو تقديم خدمات غير استشارية.
متعهد ضمان النزاهة	طرف ثالث يقدم خدمات متخصصة بشأن النزاهة بهدف المراقبة المتزامنة لعملية التوريدات.
وثائق التوريدات	مصطلح عام يُستخدم في هذه اللائحة لتغطية جميع مستندات ووثائق التوريدات التي يصدرها المقترض. ويشمل: إخطار التوريدات العامة وإخطار التوريدات المحددة وخطاب النوايا وطلب خطاب النوايا ووثيقة الاختيار المبدئي ووثيقة طلب تقديم العطاءات ووثيقة طلب تقديم العروض ونماذج العقود وأي ملاحق.
خطة التوريدات	خطة التوريدات الخاصة بالمقترض لتمويل المشروعات الاستثمارية كما وردت في الفقرة 4.4 والفقرة 4.5، والتي يتم تضمينها في إطار المرجعيات في الاتفاقية القانونية.
عملية التوريدات	هي العملية التي تبدأ بتحديد الحاجة وتشمل عملية تخطيط وإعداد المواصفات/المتطلبات، واعتبارات الموازنة، والاختيار، وإسناد (إرساء) العقد، وإدارة العقد. وتنتهي في آخر يوم لفترة الضمان.
لائحة التوريدات	لائحة التوريدات التي يعتمد عليها البنك الدولي لمقترض تمويل المشروعات الاستثمارية.
إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية (PPSD)	هي وثيقة إستراتيجية على مستوى المشروع يقوم المقترض بإعدادها، وتصف كيف تساند التوريدات في عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية الأهداف الإنمائية للمشروع وتحقيق القيمة مقابل المال VfM.
العرض	عرض يأتي في إطار الرد على طلب تقديم عروض، وقد يتضمن أو لا يتضمن السعر، ويعرضه أحد الأطراف لتوريد سلع أو تنفيذ أشغال أو تقديم خدمات غير استشارية أو استشارية لطرف آخر.
مقدم العرض	جهة فردية أو اتحاد شركات يقدم عطاءً لتوريد سلع أو تنفيذ أشغال أو تقديم خدمات استشارية ردًا على طلب لتقديم عروض.
QBS	اختيار الاستشاري بناء على الجودة.
QCBS	اختيار الاستشاري بناء على الجودة والتكاليف.
معايير مقدرة (Rated Criteria)	هي معايير تقييمية تقديرية يتم من خلالها تقييم خصائص فنية وخصائص جودة لغرض تعظيم القيمة مقابل المال.
REoI	طلب تقديم خطاب النوايا.
RFB	طلب تقديم عطاءات.

الاختصار/ المصطلح	المصطلح كاملاً/التعريف
RFP	طلب تقديم عروض.
RFQ	طلب تقديم عروض أسعار.
القسم	أي قسم بلائحة التوريدات الخاصة بالمقترضين (هذه اللائحة).
قائمة مختصرة	عملية إعداد قائمة مختصرة للمرشحين تُستخدم قبل الدعوة لطلب عروض للتعاقب على خدمات استشارية.
SOEs	المؤسسات المملوكة للدولة.
SPN	إخطار التوريدات المحددة.
وثائق التوريدات الموحدة	وثائق ومستندات التوريدات القياسية التي يصدرها البنك الدولي كي يستخدمها المقترض من أجل المشروعات الممولة من خلال تمويل المشروعات الاستثمارية. وتتضمن هذه الوثائق إخطار التوريدات المحددة، وإخطار التوريدات العامة، وخطاب النوايا، وطلب خطاب النوايا، ووثائق التأهيل المسبق الموحدة، ووثائق الاختيار المبدئي، ووثائق طلب العطاءات، ووثائق طلب العروض.
فترة التوقف	هي الفترة التي تأتي بعد الإخطار بنية إرساء العقد كما ورد في الفقرات 5.78 إلى 5.80.
TOR	الشروط المرجعية (الاختصاصات)/الصلاحيات والاختصاصات.
وكالات الأمم المتحدة	يشير هذا المصطلح بوجه عام إلى الإدارات التابعة للأمم المتحدة، والهيئات المتخصصة التابعة لها، ومكاتبها الإقليمية، والصناديق والبرامج التابعة لها.
UNDB Online	موقع نشرة الأمم المتحدة لأعمال التنمية. www.devbusiness.com
VfM	القيمة مقابل المال
إطار عقوبات مجموعة البنك الدولي (إطار العقوبات)	إطار يتضمن سياسة مجموعة البنك الدولي، والعقوبات على الاحتيال والفساد، وغير ذلك من اللوائح المعتمدة لدى البنك.
الأشغال	فئة من التوريدات تشير إلى أعمال البناء والتشييد، والإصلاح، وإعادة التأهيل، والهدم، والترميم، والصيانة الخاصة بهياكل الأشغال المدنية، والخدمات ذات الصلة، مثل النقل والتأمين والتركيب والتجهيز للتشغيل والتدريب.

المحتويات

الصفحة	
1	القسم 1. مقدمة
2	القسم 2. اعتبارات عامة
2	2.1 التطبيق
2	2.4 ترتيبات التوريدات البديلة
3	القسم 3. الحوكمة
3	3.1 الحوكمة
3	3.2 الأدوار والمسؤوليات
4	3.14 تضارب المصالح
5	3.18 المزايا التنافسية غير العادلة
5	3.19 عطاء واحد/عرض واحد لكل مقدم عطاء/استشاري
6	3.21 الأهلية
7	3.24 عدم الامتثال
7	3.26 الشكاوى المرتبطة بالتوريدات
8	3.32 الاحتيال والفساد
9	القسم 4. إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية و خطة التوريدات
9	4.1 إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية
9	4.4 خطة التوريدات
10	القسم 5. أحكام التوريدات
10	5.1 التعاقد المسبق والتمويل بأثر رجعي
10	5.3 إجراءات التوريدات الوطنية
10	5.7 الحاجة العاجلة للمساعدة
11	5.8 أنظمة التوريدات الإلكترونية
11	5.9 أداة تخطيط وتتبع التوريدات
11	5.10 الأصول المؤجرة
11	5.11 توريد سلع مستعملة
11	5.12 سياسة التوريدات المستدامة
11	5.13 هندسة القيمة
12	5.14 اللغة
12	5.19 المعلومات السرية

12	نشر معلومات التقييم	5.20
12	الاتصالات	5.21
12	نشر فرص التوريدات	5.22
13	وثائق التوريدات الموحدة	5.25
13	المعايير والمواصفات الفنية	5.26
13	استخدام أسماء العلامة التجارية	5.27
14	أنواع وترتيبات العقود	5.28
14	شروط العقد	5.29
14	المصطلحات التجارية الدولية	5.30
14	شرح وثائق التوريدات	5.31
14	تأمين العطاء/العرض	5.32
15	فترة إعداد وتقديم العطاءات/العروض	5.36
15	اتحاد الشركات	5.38
15	صلاحية العطاء/العرض	5.39
15	فتح العطاء/العرض	5.40
17	العطاءات/العروض المتأخرة	5.49
17	معايير التقييم	5.50
17	التفضيل المحلي	5.51
17	العملة	5.54
17	تعديل السعر	5.56
18	رفض العطاءات/العروض	5.58
19	العطاءات/العروض غير المتوازنة بصورة حادة أو العطاءات/العروض المحملة بتكاليف أعلى في بدايتها	5.64
19	العطاءات/العروض المنخفضة بشكل غير طبيعي	5.65
19	العطاءات/العروض الأكثر مزايا/فائدة	5.68
20	الإخطار بنية إرساء العقد	5.72
21	فترة التوقف	5.78
21	بيان الأسباب من جانب المقترض	5.81
22	نهاية فترة التوقف وإرساء العقد	5.88
22	إشعار/إخطار إرساء عقد	5.93
23	بيان الأسباب من جانب البنك	5.96

23	إدارة العقد	5.97
23	السجلات	5.98
24	القسم 6 طرق الاختيار المعتمدة: السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية	
24	طرق الاختيار المعتمدة	6.1
27	خيارات أسلوب التعامل مع السوق	6.11
31	أنواع محددة من ترتيبات الاختيار المعتمدة	6.38
34	أنواع محددة من الترتيبات التعاقدية	6.57
36	القسم 7 طرق الاختيار المعتمدة: الخدمات الاستشارية	
36	طرق الاختيار المعتمدة	7.1
38	إجراءات الاختيار الخاصة بالشركات/المكاتب الاستشارية	7.16
38	خيارات أسلوب التعامل مع السوق	7.22
38	أنواع محددة من ترتيبات الاختيار المعتمدة	7.26
40	الأفراد العاملون في دعم تنفيذ المشروع	7.32
40	أنواع محددة من الترتيبات التعاقدية	7.33
40	طرق الاختيار المعتمدة للاستشاريين الأفراد	7.34
42	القيمة مقابل المال	الملحق 1.
44	الرقابة على التوريدات	الملحق 2.
48	الشكاوى المرتبطة بالتوريدات	الملحق 3.
53	الاحتيال والفساد	الملحق 4.
55	إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية	الملحق 5.
58	التفضيل المحلي	الملحق 6.
60	التوريدات المستدامة	الملحق 7.
62	أنواع العقود	الملحق 8.
64	شروط العقود في التوريدات التنافسية الدولية	الملحق 9.
68	معايير التقييم	الملحق 10.
73	إدارة العقود	الملحق 11.
75	طرق الاختيار	الملحق 12.
92	الحوار التنافسي	الملحق 13.
97	الشراكات بين القطاعين العام والخاص	الملحق 14.
101	الاتفاقيات الإطارية	الملحق 15.

القسم 1. مقدمة

- 1.1 لائحة التوريدات في عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية تساند المقترضين في تحقيق القيمة مقابل المال Vfm/ مع النزاهة في تحقيق التنمية المستدامة.
- 1.2 على البنك الدولي بموجب اتفاقية إنشائه أن " يتخذ ما يلزم من ترتيبات وإجراءات لضمان عدم استخدام حصيلة أي قرض إلا للأغراض التي تم تقديم القرض من أجلها، مع الاهتمام الواجب باعتبارات الاقتصاد والكفاءة دون الالتفات إلى المؤثرات أو الاعتبارات السياسية أو غير الاقتصادية الأخرى ". ووفق هذا الشرط، وغير ذلك من قواعد البنك الدولي المعمول بها، اعتمد البنك لائحة التوريدات الخاصة لمقترض تمويل المشروعات الاستثمارية التي تنظم توريد السلع والتعاقد على تنفيذ الأشغال وتقديم الخدمات غير الاستشارية والخدمات الاستشارية لعمليات تمويل المشروعات الاستثمارية التي يقوم البنك الدولي بتمويلها أو بتمويل جزء منها.
- 1.3 في حين أن قواعد وإجراءات التوريدات التي تُتبع في تنفيذ مشروع ما تعتمد على ظروف الحالة المحددة، فإن مبادئ البنك الأساسية للتوريدات تعمل بوجه عام على توجيه قرارات البنك في إطار هذه اللائحة وهي كما يلي: القيمة مقابل المال، والاقتصاد، والنزاهة، والملاءمة للغرض، والكفاءة، والشفافية، والعدالة.

القسم 2. اعتبارات عامة

التطبيق

- 2.1 تنظم الاتفاقية القانونية العلاقة القانونية بين المقترض والبنك. وتُطبق لائحة التوريدات على توريد السلع والتعاقد على تنفيذ الأشغال وتقديم الخدمات غير الاستشارية والخدمات الاستشارية في عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية كما ورد في الاتفاقية القانونية. ويتم تنظيم حقوق والتزامات المقترض ومورّد السلع ومن يقوم بالأشغال والخدمات غير الاستشارية والخدمات الاستشارية في عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية بموجب وثيقة الطلب الخاص بتقديم عطاءات/طلب العروض وبموجب العقود الموقعة بين المقترض من جانب ومورّد السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية والخدمات الاستشارية، وليس بموجب هذه اللائحة أو الاتفاقية القانونية. ولا ينشأ لأي طرف بخلاف أطراف الاتفاقية القانونية أي حقوق في حصيلة التمويل كمالا يحق له المطالبة بأي مبالغ مالية.
- 2.2 لائحة التوريدات لا تطبّق على توريد السلع والتعاقد على تنفيذ الأشغال وتقديم الخدمات غير الاستشارية والخدمات الاستشارية التي يمولها البنك في الحالات التالية:

- أ. في المشروعات التي تكون تحت ضمانات البنك الدولي؛ و
- ب. من خلال القروض التي تتم من جانب مؤسسات الوساطة المالية المؤهلة لمقترضين من القطاع الخاص.
- 2.3 بالنسبة للعقود غير الممولة من البنك، ولكنها مدرجة ضمن نطاق مشروع يموله البنك، يجوز للمقترض أن يعتمد قواعد وإجراءات توريدات أخرى إذا تحقق للبنك الرضا بشأن ما يلي:
- أ. أن تعمل هذه القواعد والإجراءات على الوفاء بالتزامات المقترض لتنفيذ المشروع بكفاءة وجد؛ و
- ب. أن تكون السلع والخدمات الاستشارية والخدمات غير الاستشارية التي سيتم توريدها والتعاقد عليها:
- (1 محددة بدرجة جودة تحقق الرضا، وتتوافق مع العناصر الأخرى للمشروع، وتتسق مع أهدافه؛
 - (2 سيتم تقديمها أو استكمالها في الوقت المناسب؛
 - (3 مسعرة بحيث لا يكون لها أي أثر سلبي على السلامة الاقتصادية والمالية للمشروع.

الترتيبات البديلة للتوريدات (Alternative Procurement Arrangements)

- 2.4 بناءً على طلب المقترض، يجوز أن يوافق البنك (وفق سياساته وقواعده والمتطلبات المالية والتعاقدية والتشغيلية المعمول بها) على ما يلي:
- أ. الاعتماد على قواعد وإجراءات التوريدات الخاصة بجهة أو منظمة أخرى متعددة الأطراف أو ثنائية وتطبيقها، ويجوز أن يُوافق لهذا الطرف أن يقوم بدور قيادي ورائد في تقديم مساندة التنفيذ ورصد ومتابعة أنشطة التوريدات؛ و
- ب. جواز الاعتماد على قواعد وإجراءات التوريدات الخاصة بجهة أو منظمة تابعة للمقترض.

القسم 3. الحوكمة

الحوكمة

3.1 تتم إدارة حوكمة التوريدات في عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية من خلال قواعد واضحة وشفافة للمساءلة، وتحديد واضح لأدوار ومسؤوليات كل طرف.

الأدوار والمسؤوليات

المقترض

3.2 يكون المقترض مسؤولاً عن القيام بأنشطة التوريدات التي يمولها البنك وفق هذه اللائحة. ويتضمن ذلك الخطط ووضع الاستراتيجيات وطلب وتحليل عروض الأسعار/العطاءات/العروض، وكذا إرساء وإدارة العقود. ويحتفظ المقترض بجميع وثائق ومستندات وسجلات التوريدات التي يمولها البنك حسبما ورد في الاتفاقية القانونية.

3.3 يجوز للمقترض الاستعانة بمتعهد ضمان نزاهة مستقل يكون حاضراً في جميع مراحل عملية التوريدات، ويشمل ذلك: أعمال الارتباط والتكليف/المناقشات مع الشركات، وفتح وتقييم العطاءات/العروض والتفاوض بشأنها، واتخاذ قرارات إرساء العقود، و/أو تنفيذ العقود. وعندما يطلب البنك أن يقوم المقترض بتعيين متعهد ضمان النزاهة، يحصل المقترض على موافقة البنك على عملية الاختيار والتعيين.

البنك

3.4 لضمان استخدام أموال البنك فقط في الأغراض التي تم منح التمويل لها، ينفذ البنك مهامه الخاصة بالتوريدات، ويشمل ذلك مساندة التنفيذ، ورصد ومتابعة الإشراف على أعمال التوريدات، وذلك وفق نهج يراعي المخاطر. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 2 "الرقابة على التوريدات".

المراجعة المسبقة واللاحقة

3.5 يقوم البنك بالمراجعة المسبقة لأنشطة التوريدات ذات القيمة العالية و/أو المخاطر العالية للتحقق من أنه تم القيام بها وفق متطلبات واشتراطات الاتفاقية القانونية.

3.6 يقوم البنك أيضاً بمراجعة لاحقة لأنشطة التوريدات التي يقوم بها المقترض لتحديد مدى امتثالها لما جاء في متطلبات واشتراطات الاتفاقية القانونية. ويجوز أن يستعين البنك بالغير ممن يحظى بقبوله، على سبيل المثال مؤسسة عليا للمراجعة، للقيام بمراجعة لاحقة لأنشطة التوريدات. ويقوم هذا الغير بالمراجعة وفق الشروط المرجعية التي يضعها البنك.

3.7 يتحدد خضوع أعمال التوريدات لمراجعة مسبقة أو لاحقة بناءً على مخاطر التوريدات الخاصة بالمشروع أو العقد المعني. ويقوم البنك بتقييم هذه المخاطر أثناء إعداد المشروع، وتجري إعادة تقييمها وتحديثها أثناء تنفيذ المشروع.

3.8 تحدد خطة التوريدات المتطلبات الخاصة بالمراجعة المسبقة أو اللاحقة. وأثناء تنفيذ المشروع، يقوم البنك برصد ومتابعة وإعادة تقييم المخاطر وتدابير التخفيف منها. وإذا كان من الضروري والملائم، كما يرى البنك، يجوز له أن يطلب من المقترض مراجعة وتنقيح متطلبات المراجعة المسبقة واللاحقة في خطة التوريدات.

المراجعة المستقلة للتوريدات

3.9 المراجعة المستقلة للتوريدات هي عبارة عن أعمال تدقيق يقوم بها طرف ثالث مستقل يعينه البنك عندما يحدد البنك الحاجة إلى إجراء مثل هذه المراجعة بناءً على تقييمه للمخاطر. ويتعاون المقترض مع الطرف الثالث (الغير) ويقدم له كل ما يلزمه من وثائق ومستندات.

مساندة التنفيذ الموسعة على أرض الواقع

3.10 يجوز أن يوافق البنك على تقديم مساندة تنفيذ موسعة على أرض الواقع للمقترض في أعمال التوريدات عندما يرى البنك أن المقترض/المستفيد أو البلد العضو:

- أ. إما ان يكون بحاجة ملحة إلى المساعدة بسبب كارثة طبيعية أو من صنع الإنسان أو بسبب وجود صراعات؛ أو
- ب. يواجه قيوداً من حيث القدرات بسبب حالة هشاشة عامة أو جوانب ضعف محددة (بما في ذلك بالنسبة للدول الصغيرة).

3.11 يحدد البنك نطاق وطبيعة هذه المساندة بناءً على كل حالة على حدة. ولا ينتج عن هذه المساندة قيام البنك بأعمال التوريدات نيابة عن المقترض، ويظل تنفيذ المشروع مسؤولية المقترض.

الشركات والأفراد

3.12 المشاركة والأداء الفاعلان من جانب شركات وأفراد يتمتعون بجودة عالية تعتبر غاية في الأهمية لتحقيق المنافسة الفاعلة والقيمة مقابل المال VfM/ أثناء عملية التوريدات بأكملها.

3.13 الشركات والأفراد المشاركون في أعمال التوريدات في عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية التي يعتمد عليها البنك مسؤولون عن الامتثال لمتطلبات واشتراطات وثائق التوريدات والعقود التي من الممكن أن يدخلوا فيها مع المقترض.

تضارب المصالح (Conflict of Interest)

3.14 يشترط البنك عدم وجود تضارب مصالح بشأن الشركات أو الأفراد المشاركين في أعمال التوريدات في عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية الخاصة به.

السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية

3.15 يُعتبر هناك تضارب مصالح بالنسبة للشركة:

- أ. إذا كانت الشركة تقدم سلعاً أو أشغالاً أو خدمات غير استشارية ناتجة عن خدمات استشارية سابقة قدمتها لإعداد أو تنفيذ مشروع ما أو لها صلة مباشرة بذلك، أو عند القيام بتقديم هذه الخدمات من خلال شركة تابعة تسيطر بصورة مباشرة أو غير مباشرة على الشركة أو تخضع لسيطرتها أو تخضع لسيطرة مشتركة مع هذه الشركة. ولا يسري هذا الحكم على الشركات المختلفة (الاستشاريين، والمقاولين، والموردين) التي تعمل معاً للوفاء بالتزامات المقاول بموجب عقد تسليم مفتاح أو تصميم وبناء؛

ب. إذا كان للشركة أو موظفيها علاقة عمل أو علاقة عائلية وثيقة مع موظف مهني تابع للمقترض، أو الجهة المسؤولة عن تنفيذ المشروع، أو مستفيد من أي جزء من تمويل البنك، أو أي طرف يمثل المقترض أو يتصرف نيابة عنه، ويكون هذا الطرف:

(1) مشارك بصورة مباشرة أو غير مباشرة في إعداد وثائق ومستندات التوريدات أو مواصفات العقد و/أو عملية تقييم هذا العقد؛

(2) هذا الطرف يشارك في تنفيذ هذا العقد أو الإشراف عليه، ما لم يتم الفصل في التضارب الناتج عن هذه العلاقة على نحو مقبول للبنك أثناء عملية التوريدات بأكملها وتنفيذ العقد؛

ج. لا يمثل لمقتضيات أي حالة أخرى تتطوي على تضارب مصالح كما ورد في وثائق التوريدات الموحدة التي يعتمد عليها البنك المرتبطة بعملية التوريدات المحددة.

الخدمات الاستشارية

3.16 يشترط البنك على الاستشاريين:

- أ. تقديم مشورة مهنية وموضوعية ومحايدة؛
- ب. اعتبار مصالح المقترض أمراً بالغ الأهمية في جميع الأوقات من دون اعتبار لأي عمل مستقبلي؛
- ج. تجنب التضارب مع المهام الأخرى ومصالحهم المؤسسية عند تقديم المشورة.
- 3.17 لا تتم الاستعانة بالاستشاريين في أي مهمة تتعارض مع التزاماتهم السابقة والحالية لعملاء آخرين، أو قد تضعهم في موقف لا يستطيعون فيه القيام بالمهمة بما يحقق أفضل مصلحة للمقترض. وبدون تقييد عموم ما سبق، لا تتم الاستعانة بالاستشاريين في الظروف والحالات الموضحة أدناه:

- أ. أي شركة استعان بها المقترض لتوريد السلع أو تنفيذ الأشغال أو تقديم الخدمات غير الاستشارية لمشروع ما (أو شركة تابعة تسيطر بصورة مباشرة أو غير مباشرة على الشركة أو تخضع لسيطرتها أو تخضع لسيطرة مشتركة مع هذه الشركة) تكون غير مؤهلة لتقديم خدمات استشارية ناتجة عن أو مرتبطة بصورة مباشرة بهذه السلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية. ولا يسري هذا الحكم على الشركات المختلفة (الاستشاريين، والمقاولين، والموردين) التي تعمل معاً للوفاء بالتزامات المقاول بموجب عقد تسليم مفتاح أو عقد تصميم وبناء؛
- ب. أي شركة استعان بها المقترض من قبل لتقديم خدمات استشارية لإعداد أو تنفيذ مشروع ما (أو شركة تابعة تسيطر بصورة مباشرة أو غير مباشرة على الشركة أو تخضع لسيطرتها أو تخضع لسيطرة مشتركة مع هذه الشركة) تكون غير مؤهلة، بعد ذلك، لتوريد السلع أو تنفيذ الأشغال أو تقديم خدمات استشارية ناتجة عن أو مرتبطة بصورة مباشرة بهذه الخدمات الاستشارية. ولا يسري هذا الحكم على الشركات المختلفة (الاستشاريين، والمقاولين، والموردين) التي تعمل معاً للوفاء بالتزامات المقاول بموجب عقد تسليم مفتاح أو عقد تصميم وبناء؛
- ج. لا تتم الاستعانة بالاستشاري (ويشمل ذلك الموظفين أو الاستشاريين من الباطن) أو شركة تابعة (تسيطر بصورة مباشرة أو غير مباشرة على هذا الاستشاري أو تخضع لسيطرته بصورة مباشرة أو غير مباشرة أو تخضع لسيطرة مشتركة مع هذا الاستشاري) في أي مهمة تخلق بطبيعتها تضارب مصالح مع مهمة أخرى للاستشاري.
- د. لا يجوز إسناد العقد إلى الاستشاري (ويشمل ذلك الخبراء التابعين له والموظفين الآخرين والاستشاريين من الباطن) الذين لهم علاقة عمل أو علاقة عائلية وثيقة مع موظف مهني تابع للمقترض، أو الجهة المسؤولة عن تنفيذ المشروع، أو مستفيد من أي جزء من تمويل البنك، أو أي طرف يمثل المقترض أو يتصرف نيابة عنه، ويكون هذا الطرف منخرطاً بصورة مباشرة أو غير مباشرة في أي جزء من:

- (1) عملية إعداد الشروط المرجعية للمهمة؛
- (2) عملية الاختيار الخاصة بالعقد؛
- (3) الإشراف على العقد، ما لم يتم الفصل في التضارب الناتج عن هذه العلاقة على نحو مقبول للبنك أثناء عملية الاختيار وتنفيذ العقد.

المزايا التنافسية غير العادلة

- 3.18 تتطلب العدالة والشفافية في عملية الاختيار ألا يحصل الاستشاري أو الشركات التابعة له - وهم يتنافسون للحصول على عقد (مهمة) استشارات - على مزايا تنافسية تنأتى من قيامهم بتقديم خدمات استشارية لها صلة بهذه العملية. وتحقيقاً لهذه الغاية، سيقدم المقترض لجميع الاستشاريين الذين تم حصرهم في قائمة مختصرة للمرشحين، مع وثيقة طلب العروض، جميع المعلومات التي يمكن أن تتيح لإستشاريٍّ ما أي مزايا تنافسية.

عطاء واحد/عرض واحد لكل مقدم عطاء/استشاري

السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية

- 3.19 لا يجوز أن تقدم أي شركة أكثر من عطاء/عرض، سواءً بصورة منفردة أو كشريك في اتحاد شركات في عطاء/عرض آخر، فيما عدا العطاءات/العروض البديلة المسموح بها. وينجم عن تقديم أكثر من عطاء/عرض أو المشاركة في ذلك عدم تأهيل جميع العطاءات/العروض التي تشارك فيها الشركة. ولا يُقيد ذلك إدراج الشركة كمقاول من الباطن في أكثر

من عطاء/عرض. لكن، بالنسبة لأنواع محددة من التوريدات، يجوز السماح بمشاركة مقدم العطاء كمقاول من الباطن في عطاء/عرض آخر حسبما تسمح وثائق التوريدات الموحدة التي يعتمدها البنك المطبقة على هذه النوعية من التوريدات.

الخدمات الاستشارية

3.20 لا يجوز أن يقدم أي استشاري أكثر من عرض، سواءً بصورة منفردة أو كشريك في اتحاد شركات في عرض آخر. وإذا قدم استشاري أو شارك في أكثر من عرض، بما في ذلك الشريك في اتحاد شركات، ستصبح جميع العروض غير مؤهلة. لكن ذلك، لا ينفي حق الشركة في المشاركة بصفة استشاري من الباطن أو حق أي فرد في المشاركة بصفة عضو في فريق عمل في أكثر من عرض عندما تبرر الظروف ذلك وإذا كان ذلك مسموحًا بموجب وثيقة طلب تقديم العروض.

الأهلية (Eligibility)

3.21 يسمح البنك للشركات والأفراد المؤهلين من جميع البلدان بتوريد السلع والتعاقد على تنفيذ الأشغال وتقديم خدمات غير استشارية وخدمات استشارية للمشروعات التي يمولها البنك.

3.22 بالنسبة لأي توريدات يمولها البنك أو يمول جزءًا منها، لا يرفض المقترض مشاركة أي مقدم العطاءات/مقدم العروض/الاستشاري أو إسناد الأعمال لهم لأسباب ليست لها صلة بما يلي:

أ. قدرته وتوفر موارده لتنفيذ العقد بنجاح؛ أو

ب. حالات تضارب المصالح التي وردت في الفقرات 3.14 إلى 3.17 (تضارب المصالح).

3.23 استثناءً من الفقرة، 3.21 والفقرة 3.22:

أ. يجوز استبعاد شركات أو أفراد أحد البلدان أو البضائع المصنعة في أحد البلدان إذا:

(1) كان البلد المقترض يحظر، كمسألة قانونية أو لائحة رسمية، إقامة علاقات تجارية مع هذا البلد شريطة أن يكون البنك مقتنعاً بأن هذا الاستبعاد لن يعوق وجود تنافس فاعل بخصوص توريد السلع أو التعاقد على تنفيذ الأشغال المطلوبة، أو تقديم الخدمات غير الاستشارية، أو الخدمات الاستشارية. وعندما يجري تنفيذ التوريدات عبر حدود البلدان ومناطق الاختصاص (أكثر من بلد مشارك في أعمال التوريدات)، فإن استبعاد أي شركة أو فرد على هذا الأساس من قبل أحد البلدان قد يُطبَّق على أعمال التوريدات عبر بلدان أخرى مشاركة إذا وافق على ذلك البنك وجميع المقترضين المشاركين في جميع أعمال التوريدات؛ أو

(2) كان البلد المقترض، امتثالاً لقرار اتخذه مجلس الأمن التابع للأمم المتحدة بموجب الفصل السابع من ميثاق الأمم المتحدة، يحظر أية عمليات استيراد للسلع من بلد أو شخص أو كيان بعينه أو الدفع له. وعندما يحظر البلد المقترض أية مدفوعات لشركة بعينها أو مقابل توريد سلع بعينها بموجب هذا الامتنال، يجوز استبعاد تلك الشركة.

ب. قد تكون المؤسسات المملوكة للدولة لدى البلد المقترض مؤهلة للمنافسة وإسناد العقود لها إذا كان بمقدورها إثبات ما يلي على نحو مقبول للبنك الدولي:

(1) أنها مستقلة من الناحية القانونية والمالية؛

(2) تعمل وفق القانون التجاري؛

(3) لا تخضع لإشراف الجهة المتعاقدة معها.

ج. استثناءً من الفقرة 3.23 ب، عندما تقوم المؤسسات أو الجامعات أو المراكز/المؤسسات البحثية المملوكة للدولة بتوريد سلع والتعاقد على تنفيذ أشغال وتقديم خدمات غير استشارية أو خدمات استشارية وتكون هذه البنود ذات طبيعة فريدة أو استثنائية بسبب غياب البديل المناسب من القطاع الخاص أو نتيجة الإطار التشريعي، أو نظرًا لأن مشاركة هذه الجهات في تنفيذ المشروع غاية في الأهمية، يجوز أن يوافق البنك على التعاقد مع هذه الجهات على أساس كل حالة على حدة.

د. على أساس كل حالة على حدة، يجوز أن يوافق البنك على الاستعانة بمسؤولين حكوميين وموظفين عموميين في البلد المقترض بموجب عقود استشارات في البلد المقترض إما كأفراد أو أعضاء فريق من الخبراء بترشيح من شركة استشارية، فقط عندما:

- (1) تكون خدمات المسؤولين الحكوميين والموظفين العموميين في البلد المقترض ذات طبيعة فريدة واستثنائية، ومشاركتهم ذات أهمية بالغة بالنسبة لتنفيذ المشروع.
- (2) لا تؤدي الاستعانة بهم إلى خلق حالة تضارب مصالح؛
- (3) لا تتعارض الاستعانة بهم مع أي قوانين أو لوائح أو سياسات لدى المقترض.

هـ. أي شركة أو فرد تم إعلانه غير مؤهل أو وقعت عليه عقوبة طبقاً لإرشادات البنك الدولي لمكافحة الفساد ووفقاً لسياسات وإجراءات العقوبات السائدة به، كما ورد في إطار عقوبات مجموعة البنك الدولي. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 4، الاحتيال والفساد.

و. بناءً على طلب المقترض، يجوز للبنك الدولي أن يوافق في العقود التي يمولها أن تنص وثيقة طلب تقديم عطاءات/عروض على أن أي شركة أو شخص وقعت عليه عقوبة أو تم حرمانه من إسناد العقود له من قبل السلطات القضائية أو الإدارية المعنية في البلد المقترض وبناءً على قوانين هذا البلد المعمول بها يكون غير مؤهل لإسناد عقود يمولها البنك الدولي له، بشرط أن يخلص البنك على نحو يرضيه أن هذا الحرمان يرتبط باحتيال أو فساد مع اتباع إجراءات قضائية أو إدارية تتيح لهذه الشركة أو الشخص الحق الكافي في الإجراء القانوني العادل.

عدم الامتثال (Non-compliance)

3.24 إذا ارتأى البنك عدم امتثال المقترض لشروط ومتطلبات التوريدات الواردة في الاتفاقية القانونية، يجوز له، بالإضافة إلى أي سبل انتصاف قانونية مقررة في الاتفاقية القانونية، اتخاذ إجراءات مناسبة أخرى تتضمن إعلان خطأ في التوريدات (misprocurement) - على سبيل المثال، بسبب عدم معالجة الشكاوى وفق المتطلبات والاشتراطات المطبقة

3.25 حتى عندما يتم إرساء العقد بعد الحصول على عدم ممانعة من البنك، يجوز للبنك أيضاً اتخاذ الإجراءات المناسبة، واتخاذ سبل الانتصاف القانونية، بغض النظر عن إقفال المشروع من عدمه، إذا خلص إلى أن قرار عدم الممانعة أو الإشعار بالرضا قد صدر على أساس معلومات غير كاملة وغير دقيقة ومضللة قدمها المقترض أو تعديل بنود وشروط العقد بصورة جوهرية من دون قرار عدم ممانعة من البنك.

الشكاوى المرتبطة بالتوريدات

3.26 يجب تقديم الشكاوى المرتبطة بالتوريدات (الشكاوى) للمقترض في الوقت المناسب وفي مرحلة مناسبة من عملية التوريدات، وعندما يتم تقديمها على هذا النحو، على المقترض معالجتها على الفور بصورة عادلة. ويعتبر التوقيت المناسب فيما يتعلق بتقديم الشكاوى والفصل فيها غاية في الأهمية لتفادي تأخير لا داعي له أو اضطراب في سير عمل المشروع الذي تمثل التوريدات جزءاً منه.

3.27 من الضروري قيام المقترض بتسجيل جميع الشكاوى في نظام مناسب للمتابعة والرصد بناءً على ما يتم الاتفاق عليه بين البنك والمقترض.

3.28 يتم التعامل مع هذه الشكاوى المرتبطة بالعقود التي يجب تطبيق وثائق التوريدات الموحدة التي يعتمد عليها البنك عليها وفق الملحق 3، "الشكاوى المرتبطة بالتوريدات". وسيتم تحديد العقود التي سيتم استخدام وثائق التوريدات الموحدة التي يعتمد عليها البنك بشأنها في خطة التوريدات الخاصة بالمشروع.

3.29 عندما يُشترط استخدام وثائق التوريدات الموحدة التي يعتمد عليها البنك، سيتم تطبيق فترة التوقف، ما لم يتم النص على خلاف ذلك في الفقرة 5.80.

3.30 تتم معالجة الشكاوى الأخرى بخلاف تلك التي يغطيها الملحق 3، "الشكاوى المرتبطة بالتوريدات"، من قبل المقترض وفق قواعد وإجراءات ومراجعة الشكاوى المعمول بها حسبما يتم الاتفاق عليه مع البنك.

3.31 قد تتطلب الشكاوى التي تتضمن مزاعم حول الاحتيال أو الفساد معالجة خاصة. ويجري المقترض والبنك مشاورات لتحديد الإجراءات الإضافية التي قد تكون ضرورية.

الاحتيال والفساد

3.32 يطلب البنك تطبيق إرشادات مكافحة الفساد الخاصة به والامتثال لها، ويشمل ذلك دون تقييد، حق البنك في فرض عقوبات وإجراء أعمال تفتيش ومراجعة. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 4، "الاحتيال والفساد".

القسم 4. إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية وخطة التوريدات

القسم 4. إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية وخطة التوريدات

إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية (PPSD)

- 4.1 يشترط البنك على المقترض أن يقوم بوضع إستراتيجية لأعمال التوريدات الخاصة بكل مشروع يتم تمويله في إطار تمويل المشروعات الاستثمارية. وتتناول هذه الإستراتيجية كيف تعمل أنشطة التوريدات على مساندة الأهداف الإنمائية للمشروع، وتحقيق القيمة مقابل المال/VfM وفق نهج يراعي المخاطر. وتتيح هذه الإستراتيجية مبررات كافية لطرق الاختيار في خطة التوريدات. ويتناسب مستوى التفاصيل والتحليل في هذه الإستراتيجية مع مخاطر وقيمة ودرجة تعقيد أعمال التوريدات الخاصة بالمشروع. وفي العادة تغطي خطة التوريدات المبدئية على الأقل أول 18 شهرًا في فترة تنفيذ المشروع.
- 4.2 يقوم المقترض بإعداد إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية، ويقوم البنك بمراجعتها والموافقة على خطة التوريدات قبل استكمال مفاوضات القرض. ويتم تضمين خطة التوريدات، التي اعتمدها البنك أثناء مفاوضات القرض، في إطار المرجعيات في الاتفاقية القانونية، بحيث تكون ملزمة قانونًا للمقترض. ويقدم المقترض تحديثات بشأن خطة التوريدات للبنك لمراجعتها والموافقة عليها. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 5 "إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية".
- 4.3 يجوز للمقترض أن يقوم بإعداد إستراتيجية توريدات خاصة بالمشروع لأغراض التنمية عالية المستوى وبمبسطة في حالات الحاجة الملحة إلى المساعدة بسبب كارثة طبيعية أو من صنع الإنسان أو بسبب وجود صراعات أقر بها البنك، بشرط أن تتوافق ترتيبات التوريدات المبسطة الواردة في هذه الإستراتيجية مع المبادئ الأساسية للتوريدات التي يعتمدها البنك الدولي.

خطة التوريدات (Procurement Plan)

- 4.4 تتضمن هذه الخطة، بما فيها التحديثات التي تطرأ عليها، ما يلي:
 - أ. وصف موجز للأنشطة/العقود؛
 - ب. طرق الاختيار المطبقة؛
 - ج. تقديرات التكلفة؛
 - د. الجداول الزمنية؛
 - هـ. المتطلبات الخاصة بمراجعة البنك؛
 - و. أي معلومات أخرى ذات صلة خاصة بالتوريدات.
- 4.5 بالنسبة للحالات الطارئة، يجوز استكمال خطة التوريدات المبسطة أثناء مرحلة التنفيذ.

القسم 5. أحكام العامة للتوريدات

التعاقد المسبق والتمويل بأثر رجعي

- 5.1 قد يرغب المقترض في المضي في عملية التوريدات قبل توقيع الاتفاقية القانونية. وفي مثل هذه الحالات، إذا كانت العقود النهائية مؤهلة للحصول على التمويل المقدم من البنك للمشروعات الاستثمارية، فإن إجراءات التوريدات، بما فيها الإعلان، يجب أن تتوافق مع الأقسام 1، و2، و3 من هذه اللائحة. ويقوم المقترض بهذه التوريدات المسبقة على مسؤوليته الخاصة، وأي موافقة من جانب البنك على إجراءات أو مستندات أو مقترحات إسناد العقد لا تلزم البنك بتمويل المشروع المعني.
- 5.2 إذا تم توقيع العقد، فإن قيام البنك بسداد أي مدفوعات دفعها المقترض في إطار العقد قبل توقيع الاتفاقية القانونية يشار إليه باسم التمويل بأثر رجعي، ولا يسمح به إلا في الحدود المعينة في الاتفاقية القانونية.

إجراءات التوريدات الوطنية (National Procurement Procedures)

- 5.3 عند التعامل مع السوق الوطنية، كما هو متفق عليه في خطة التوريدات، يجوز تطبيق إجراءات التوريدات الخاصة بالبلد المعني.
- 5.4 تتضمن متطلبات التوريدات التنافسية المفتوحة ما يلي:
- أ. الإعلان المفتوح عن فرص التوريدات على المستوى الوطني؛
 - ب. فتح باب التوريدات للشركات المؤهلة من أي بلد؛
 - ج. تتطلب وثيقة طلب العطاءات/طلب العروض أن يقدم أصحاب العطاءات/العروض، عند تقديم العطاءات ويتم إدراجها في أي عقد ناتج عن ذلك، موافقة موقعة بتطبيق إرشادات مكافحة الفساد التي يعتمدها البنك والالتزام بها، ويشمل ذلك دون تحديد حق البنك في فرض عقوبات وإجراء أعمال تفتيش ومراجعة؛
 - د. عقود ذات توزيع ملائم للمسؤوليات، والمخاطر، والالتزامات؛
 - هـ. نشر المعلومات الخاصة بإسناد العقود؛
 - و. حق البنك في مراجعة وثائق ومستندات وأنشطة التوريدات؛
 - ز. آلية فاعلة لمعالجة الشكاوى؛
 - ح. الاحتفاظ بسجلات خاصة بعملية التوريدات.
- 5.5 من الضروري أن تتسق ترتيبات التوريدات الوطنية الأخرى (بخلاف التوريدات الوطنية التنافسية المفتوحة) التي يمكن أن يقوم المقترض بتطبيقها (مثل المناقصات/العطاءات المحدودة/المقيدة، وطلب عروض الأسعار، والشراء بالأمر المباشر، والتعاقد المباشر) مع المبادئ الأساسية للتوريدات التي يعتمدها البنك الدولي، مع ضمان تطبيق إرشادات البنك الدولي لمكافحة الفساد وإطار العقوبات الخاص به وسبل الانتصاف التعاقدية الواردة في الاتفاقية القانونية.
- 5.6 في جميع الأحوال، يجب أن تُعطي إجراءات التوريدات الوطنية الاهتمام اللازم لجوانب الجودة.

الحاجة الملحة إلى المساعدة والقيود على القدرات

- 5.7 يجوز أن يقبل البنك تطبيق ترتيبات التوريدات الوطنية وفق الأحكام ذات الصلة الخاصة بهذه اللائحة في الحالات التي يرى فيها البنك أن المقترض/المستفيد أو البلد العضو حسب الأحوال:
- أ. بحاجة ملحة إلى المساعدة بسبب كارثة طبيعية أو من صنع الإنسان أو بسبب وجود صراعات (حالات الطوارئ)؛ أو
 - ب. يواجه قيوداً من حيث القدرات بسبب حالة هشاشة عامة أو جوانب ضعف محددة (بما في ذلك بالنسبة للدول الصغيرة).

أنظمة التوريد الإلكترونية

5.8 يجوز أن يستخدم المقترضون أنظمة توريدات إلكترونية (البوابة الإلكترونية للمشتريات) فيما يتعلق بإجراءات عملية التوريدات، ويتضمن ذلك: إصدار وثائق التوريدات، والملاحق ذات الصلة، واستلام الطلبات/عروض الأسعار/العطاءات/العروض، واتخاذ إجراءات التوريدات الأخرى، بشرط رضا البنك عن مدى كفاية النظام، ويشمل ذلك إمكانية الوصول إليه، وتأمينه وسلامته وسريته وتمتعه بخصائص حفظ الخطوات اللازمة للمراجعة والتدقيق.

أداة تخطيط وتتبع التوريدات

5.9 ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك مع البنك في الاتفاقية القانونية، يستخدم المقترض أدوات تخطيط وتتبع التوريدات التي يعتمد عليها البنك على الإنترنت لإعداد وتحديث واعتماد خطط التوريدات الخاصة به، وإجراء جميع معاملات التوريدات الخاصة بعمليات تمويل المشروعات الاستثمارية.

الأصول المستأجرة

5.10 قد يكون الإيجار مناسباً عندما تكون هناك منافع اقتصادية و/أو تشغيلية للمقترض (على سبيل المثال، تكاليف تمويل أقل، ومزايا ضريبية، ووجود أصول تُستخدم لفترة مؤقتة، والحد من مخاطر التقادم). وقد يلجأ المقترض إلى الإيجار إذا تم الاتفاق مع البنك وورد ذلك في خطة التوريدات. ويتم الاتفاق مع البنك أيضاً بشأن التدابير الملائمة للتخفيف من المخاطر.

توريد السلع المستعملة

5.11 إذا تم الاتفاق مع البنك وجاء ذلك على نحو محدد في خطة التوريدات، يجوز أن يشتري المقترض سلعة مستعملة إذا كان ذلك يتيح وسيلة اقتصادية وذات كفاءة لتحقيق الأهداف الإنمائية للمشروع. وتطبق الشروط والمتطلبات التالية:

- النص في إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية على أي تدابير خاصة بتخفيف المخاطر قد تكون ضرورية؛
- لا يتم دمج شراء السلع المستعملة مع شراء السلع الجديدة؛
- أن تصف المتطلبات/المواصفات الفنية الحد الأدنى من خصائص وسمات السلع المستعملة، ويشمل ذلك العمر والحالة؛
- ضرورة تحديد أحكام الضمان المناسبة.

سياسة التوريدات المستدامة (Sustainable Procurement)

5.12 إذا تم الاتفاق مع البنك، يجوز أن يقوم المقترضون بتضمين متطلبات استدامة إضافية في عملية التوريدات، ويشمل ذلك متطلبات سياسات التوريدات المستدامة لدى المقترضين، إذا كان يتم تطبيقها على نحو يتسق مع المبادئ الأساسية للتوريدات التي يعتمد عليها البنك. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 7 "سياسة التوريدات المستدامة".

هندسة القيمة (value engineering)

5.13 هندسة القيمة عبارة عن منهج منظم للقيام بالوظائف الضرورية في مشروع ما بأفضل تكلفة. وتعمل هندسة القيمة على خفض الوقت أو إيجاد بدائل للمواد، أو الأساليب المستخدمة، أو إيجاد بدائل أقل تكلفة من دون التخلي عن القيام بالوظائف المطلوبة أو تهديد العمر التشغيلي أو الكفاءة. ومن الضروري أن تعمل هندسة القيمة على تعزيز الأداء والكفاءة والجودة والأمان والقدرة على التحمل والمتانة، والفاعلية، أو أي سمات وخصائص أخرى محبذة. ويجوز أن تسمح وثائق طلبات العطاءات/طلبات العروض بتطبيق هندسة القيمة. وتتحدد آلية تطبيق هندسة القيمة أثناء تنفيذ العقد كما ورد في وثائق العقد.

اللغة

- 5.14 بالنسبة للتوريدات الدولية التنافسية، تكون جميع وثائق التوريدات باللغة الإنكليزية أو الفرنسية أو الإسبانية كما يختار المقترض. ويجوز أن يصدر المقترض نسخة مترجمة من هذه الوثائق بلغة أخرى، على أن تكون هذه اللغة هي اللغة الوطنية. واللغة الوطنية هي، إما:
- أ. اللغة الوطنية للبلد المقترض (المقترض)، أو
- ب. اللغة المستخدمة في جميع أنحاء البلد المقترض للمعاملات التجارية، ويكون البنك راضياً بأن تكون هذه اللغة هي المستخدمة.
- 5.15 يتحمل المقترض المسؤولية الكاملة عن الترجمة الصحيحة للوثائق إلى اللغة الوطنية. وفي حالة وجود أي اختلاف، يُعمل بالنص الإنكليزي أو الفرنسي أو الإسباني. وفي حالة إصدار وثائق التوريدات بلغتين، يجوز أن يقدم مقدم الطلبات/مقدم العطاءات/مقدم العروض/الاستشاريون طلباتهم/عروضهم بأي لغة من اللغتين.
- 5.16 بالنسبة للتوريدات الدولية التنافسية الدولية التي تخضع لمراجعة مسبقة، يتحمل المقترض مسؤولية أن يقدم للبنك ترجمة دقيقة لتقرير التقييم الخاص بالتأهيل المسبق/القائمة المختصرة للمرشحين/العطاءات/العروض، ومسودة العقد، ونسخة مطابقة من العقد باللغة المستخدمة على المستوى الدولي والمحددة في وثائق طلبات العطاءات/العروض، وهي الإنكليزية أو الفرنسية أو الإسبانية. كما يقدم المقترض للبنك ترجمة دقيقة لأي تعديلات لاحقة على هذه العقود.
- 5.17 بالنسبة للتوريدات الوطنية، يجوز أن تكون وثائق التوريدات باللغة الوطنية. وعندما تكون وثائق التوريدات باللغة الوطنية، يجوز أن يطلب البنك من المقترض أن يقدم ترجمة دقيقة باللغة الإنكليزية أو الفرنسية أو الإسبانية لمراجعتها.
- 5.18 تتم صياغة العقد الموقع مع مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري الفائز دائماً باللغة التي تم تقديم العطاء/العرض بها، وهي اللغة التي تحكم العلاقات التعاقدية بين المقترض ومقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري الفائز. ولا يجوز توقيع العقد بأكثر من لغة.

المعلومات السرية

- 5.19 مع عدم الإخلال بمبدأ الشفافية والالتزامات الأخرى وفق هذه اللائحة، لا سيما ما يتعلق بنشر إخطار إرساء العقد، وبيان أسباب عدم فوز العطاء/العرض/عرض الاستشاري، لا يجوز أن يفصح المقترض عن أي معلومات قدمها مقدم الطلب/مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري في طلبه/عطاءه/عرضه التي تم توصيفها من جانبه باعتبارها سرية. وقد يتضمن ذلك معلومات حقوق الملكية، أو أسرار المهنة، أو أي معلومات تجارية أو مالية حساسة.

نشر معلومات التقييم

- 5.20 يتعامل المقترض مع المعلومات ذات الصلة بفحص وإيضاح وتقييم الطلبات/العطاءات/العروض على نحو من شأنه تفادي الإفصاح عن محتوياتها لأي مقدم عطاء/مقدم طلب/استشاري مشارك في عملية الاختيار، أو أي طرف آخر غير مخول له الاطلاع على هذه النوعية من المعلومات حتى يقوم المقترض بالإفصاح عن نتائج تقييم الطلبات/العطاءات/العروض وفق الإجراءات الواردة في وثائق التوريدات المعمول بها.

الاتصالات

- 5.21 تكون الاتصالات بين المقترض ومقدم الطلب/مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري كتابةً أثناء المراحل المختلفة من عملية التوريدات مع ما يفيد الاستلام. ويحتفظ المقترض بسجل (محضر) مكتوب للاجتماعات مثل: المشاركة المبكرة في السوق، والحوار التنافسي، واجتماعات الشرح/الاستيضاح.

نشر فرص التوريدات

- 5.22 الإشعار الفوري عن فرص التوريدات يُعتبر عنصراً أساسياً في التوريدات المفتوحة. ويشترط تقديم إخطار توريدات عامة لجميع التوريدات التي يمولها البنك والمتوقع أن تنطوي على توريدات دولية تنافسية (فيما عدا العمليات التي تنطوي

على برنامج إستيراد). وعلى المقترض إعداد وتقديم إخطار توريدات عامة للبنك قبل بدء نشاط التوريدات في إطار أي مشروع. ويقوم البنك بترتيب نشر إخطار التوريدات العامة على موقع نشرة الأمم المتحدة لأعمال التنمية وموقع الويب الخارجي للبنك. ويتضمن إخطار التوريدات العامة المعلومات الآتية:

- أ. اسم المقترض (أو المقترض المحتمل)؛
 - ب. غرض وقيمة التمويل؛
 - ج. نطاق أعمال التوريدات على نحو يبين خطة التوريدات؛
 - د. مسؤول الاتصال لدى المقترض؛
 - هـ. عنوان موقع ويب متاح للجميع، إن كان ذلك ممكناً حيث يتم نشر إخطار/إخطارات التوريدات المحددة اللاحقة عليه؛
 - و. إيضاح للتواريخ المجدولة لفرص التوريدات المحددة، إن كانت معروفة.
- 5.23 يقوم المقترض بالإعلان عن إشعار المشتريات المحددة:
- أ. على موقع ويب متاح للجميع، إن كان متوفرًا؛
 - ب. في واحدة على الأقل من الجرائد الوطنية واسعة الانتشار في البلد المقترض؛
 - ج. في الجريدة الرسمية.
- 5.24 بالنسبة لأعمال التوريدات الدولية التنافسية:
- أ. يقوم المقترض أيضًا بنشر إخطار التوريدات المحددة على موقع نشرة الأمم المتحدة لأعمال التنمية UNDB، وإن كان ممكناً، في جريدة دولية واسعة الانتشار؛ و
 - ب. يقوم البنك بعمل الترتيبات الخاصة بالنشر المتزامن لإخطار التوريدات المحددة على موقع الويب الخارجي الخاص به.

وثائق التوريدات الموحدة

- 5.25 بالنسبة للتوريدات الدولية التنافسية، يستخدم المقترض وثائق التوريدات الموحدة التي يعتمدها البنك، والمتاحة على موقع الويب الخارجي الخاص به: www.worldbank.org/procurement/standarddocuments. وبالنسبة للتوريدات التي تنطوي على استخدام نظام المناقصات الوطنية التنافسية، يجوز أن يستخدم المقترض وثائق التوريدات المقبولة لدى البنك.

المعايير والمواصفات الفنية

- 5.26 تعمل المعايير والمواصفات الفنية في وثائق التوريدات السارية على توسيع نطاق المنافسة لأقصى قدر ممكن، مع ضمان الأداء أو المتطلبات الأخرى الخاصة بالتوريدات. ويحدد المقترض، لأقصى قدر ممكن، في أعمال التوريدات الدولية التنافسية المعايير المقبولة دوليًا التي يجب أن تكون مستوفاة بالنسبة للمعدات أو المواد أو جودة الأعمال. وفي حالة عدم وجود هذه المعايير الدولية أو عدم ملاءمتها، يجوز تحديد معايير وطنية. وفي جميع الأحوال، تنص وثائق التوريدات على قبول المعدات أو المواد أو جودة الأعمال التي تستوفي المعايير الأخرى التي تعادل بصورة جوهرية على الأقل المعايير المحددة.

استخدام أسماء العلامة التجارية

- 5.27 تستند المواصفات إلى الخصائص والسمات الفنية ذات الصلة و/أو متطلبات الأداء. ويتم تفادي الإشارة إلى أسماء العلامات التجارية، أو أرقام الكتالوجات، أو التصنيفات المماثلة. وإذا كانت هناك مبررات لتحديد اسم العلامة التجارية أو رقم الكتالوج الخاص بالمصنع لتوضيح أي مواصفات غير كاملة على نحو مغاير، تتم إضافة كلمات أو ما يعادلها بعد

هذه الإشارة للسماح بقبول عروض السلع ذات الخصائص المماثلة والأداء المماثل التي تعادل بصورة جوهرية هذه الخصائص وهذا الأداء.

أنواع وترتيبات العقود

5.28 تأخذ عملية اختيار أنواع وترتيبات العقود في الحسبان طبيعة التوريدات ومخاطرها ودرجة تعقيدها، واعتبارات القيمة مقابل المال Vfm/. وتتضمن أنواع وترتيبات العقود المعمول بها: عقود بنظام مبلغ مقطوع، وتسليم مفتاح، وبناءً على الأداء، وسعر الوحدة، وبناءً على الوقت، وترتيبات إطارية، وبناء وامتلاك وتشغيل، وبناء وتشغيل ونقل ملكية. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 8 "أنواع العقود".

شروط العقد

5.29 تنص شروط العقد الخاص بأعمال التوريدات التي يمولها البنك على التوزيع المناسب للحقوق والالتزامات، والمخاطر، والمسؤوليات، ويدعم ذلك تحليل يحدد أفضل طرف لإدارة المخاطر، مع وضع تكاليف وحواجز توزيع المخاطر في الاعتبار. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 9 "شروط العقود في التوريدات التنافسية الدولية". وتحدد وثائق العقد على نحو واضح ما يلي:

- أ. نطاق الأعمال التي يتم القيام بها؛
- ب. السلع والأشغال والخدمات الاستشارية والخدمات غير الاستشارية التي سيتم توريدها والتعاقد عليها؛
- ج. حقوق والتزامات أطراف التعاقد؛
- د. الشروط الأخرى المناسبة.

المصطلحات التجارية الدولية

5.30 في أعمال التوريدات الدولية التنافسية، تُستخدم المصطلحات التجارية الدولية لتوريد وشراء السلع. وتحدد وثائق التوريدات النسخة المعمول بها من المصطلحات التجارية الدولية التي سيتم استخدامها.

شرح وثائق التوريدات

5.31 يجوز أن يطلب مقدم الطلب/مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري المحتمل، كتابةً، شرحًا لوثائق التوريدات الصادرة بمعرفة المقترض. ويجب ألا تتطوي استجابة المقترض لطلب الشرح على إفشاء أي معلومات تؤدي إلى إعطاء مزايا غير عادلة. جميع الشروح والإيضاحات والملاحق الخاصة بالتأهيل المسبق/الاختيار المبدئي/وثائق طلب العطاءات/طلب العروض كتابةً، يتم إرسالها في الوقت نفسه لكل طرف يتسلم الوثائق الأصلية، وجميع مقدمي الطلبات/مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين المحتملين المسجلين قبل وقت كافٍ لتمكينهم من اتخاذ ما يلزم.

5.32 أي تعديل على وثائق التوريدات المصدرة يكون في صورة ملحق مكتوب. مع وجوب تمديد آخر موعد لتقديم الطلبات/العطاءات/العرض، إن دعت الضرورة إلى ذلك.

تأمين العطاء/العرض

السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية

5.33 بالنسبة لتوريد السلع أو التعاقد على تنفيذ الأشغال أو تقديم الخدمات غير الاستشارية، يجوز أن يطلب المقترض تأمينًا للعطاء/العرض. ويكون هذا التأمين بالقيمة والصورة المحددتين في وثيقة طلب العطاءات/العروض، ويظل ساريًا لمدة تكفي لإتاحة وقت معقول للمقترض للتصرف في حالة المطالبة به. وبوجه عام، تكون هذه المدة 4 أسابيع بعد فترة صلاحية العطاءات/العروض. ويتم الإفراج عن تأمين العطاءات غير الفائزة بمجرد توقيع العقد مع صاحب العطاء/العرض الفائز.

5.34 يتم إصدار تأمين العطاءات/العروض من خلال بنك له سمعة طيبة أو مؤسسة مالية غير مصرفية (على سبيل المثال، شركة تأمين أو شركة ضمان) كائنة في أي بلد مؤهل، ويتم اختيار هذا البنك أو تلك المؤسسة من جانب مقدم العطاء/العرض. وفي حالة إصدار تأمين العطاء/العرض من جانب مؤسسة مالية غير مصرفية كائنة خارج البلد المقترض، وكان هذا التأمين غير قابل للإنفاذ في البلد المقترض، يجب أن يكون لهذه المؤسسة المالية مؤسسة مالية متفقة معها كائنة في البلد المقترض لجعل هذا التأمين قابلاً للإنفاذ. ويُسمح لمقدم العطاء/العرض بتقديم تأمين العطاء/العرض في صورة ضمانات بنكية تصدر بصورة مباشرة من بنك يختاره ويكون كائناً في أي بلد مؤهل.

5.35 بدلاً من تأمين العطاء/العرض، يجوز أن يطلب المقترض من مقدم العطاء/الطلب التوقيع على إقرار ضمان العطاء/الطلب بما يفيد قبوله أنه في حالة قيامه بسحب أو تعديل عطائه/عرضه أثناء فترة الصلاحية، أو في حالة إرساء العقد عليه وعدم قيامه بالتوقيع عليه، أو تقديم تأمين حسن الأداء قبل الموعد النهائي المحدد في وثيقة طلب تقديم العطاءات/العروض، سيتم إيقاف تأهيله طوال المدة الزمنية المحددة في وثيقة طلب تقديم العطاءات/العروض مما يحول دون تقديم عطاءات/عروض للحصول على عقود مع الجهة التي دعت إلى تقديم العطاءات/العروض.

فترة إعداد وتقديم العطاءات/العروض

5.36 يتم تحديد المدة المسموح بها لإعداد وتقديم العطاءات/العروض مع الاعتبار الواجب للظروف المحددة الخاصة بالمشروع وحجم أعمال التوريدات ومخاطرها ومدى تعقيدها. وتكون أقل مدة مسموح بها لإعداد وتقديم العطاءات/العروض 30 يوم عمل للتوريدات الدولية التنافسية، ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك مع البنك. وبالنسبة لأعمال التوريدات المعقدة، يجوز أن يقوم المقترض بعمل ترتيبات بشأن عقد مؤتمر قبل قبول العطاءات/العروض بحيث يلتقي فيه مقدمو العطاءات/مقدمو العروض/الاستشاريون المحتملون مع ممثلي المقترض لاستيضاح واستجلاء الأمر. وعلى المقترض أن يسمح بالوصول المعقول إلى مواقع المشروع لمقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين المحتملين.

5.37 يتم تحديد آخر موعد ومكان تلقي العطاءات في إخطار التوريدات المحددة ووثيقة طلب تقديم عطاءات/عروض. ويجوز لمقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين المحتملين تقديم العطاءات/العروض عن طريق البريد أو شخصياً يداً بيد. ويجوز أن يستخدم المقترضون أنظمة إلكترونية وفق الفقرة 5.8.

اتحاد الشركات (Joint Ventures)

5.38 يجوز أن تقوم الشركات المشاركة في عقود يمولها البنك بتكوين اتحاد شركات مع شركات محلية و/أو أجنبية لتعزيز تأهيلها وقدراتها وإمكاناتها. ويجوز أن يكون اتحاد الشركات لفترة طويلة (بصورة مستقلة عن أي أعمال توريدات محددة)، أو لأعمال توريدات محددة. ويتحمل جميع الشركاء في اتحاد الشركات المسؤولية بالتضامن والتكافل عن العقد بأكمله. ولا يقبل البنك أي اشتراطات للمشاركة في أي عملية توريدات تطالب باتحاد شركات إلزامي أو أشكلاً أخرى من الارتباط الإلزامي بين الشركات.

صلاحية العطاءات/العروض

5.39 ينبغي أن تكون فترة صلاحية العطاءات/العروض المحددة في وثيقة طلب العروض/العطاءات كافية لتمكين المقترض من القيام بما يلي:

- استكمال أعمال مقارنة وتقييم العطاءات/العروض؛
- الحصول على الموافقات الضرورية داخل الجهة التابعة لها المقترض؛
- السماح للبنك بإجراء المراجعة المسبقة، إذا كان ذلك مطلوباً في خطة التوريدات.

فتح العطاءات/العروض (فض المظاريف)

5.40 سيكون وقت فض مظاريف العطاءات/العروض هو نفس الموعد النهائي لتسلم العطاءات/العروض أو بعده مباشرة، وسيتم الإعلان عنه وعن مكان فض المظاريف في وثيقة طلب تقديم العطاءات/العروض و/أو إشعار المشتريات المحددة.

وفي نظام المرحلة الواحدة، في حالة وجود مظروفين، سيتم الإعلان عن تاريخ ومكان فتح المظروف الثاني أيضا على نحو ملائم.

5.41 في العادة، تجري عملية فض مظاريف العطاءات/العروض في جلسات علنية. وفي بعض الظروف (مثلا، في حالة وجود أفضل عرض نهائي أو وجود مفاوضات أو حوار تنافسي) لا يتم فض مظاريف العطاءات/العروض عادة في جلسة عامة (علنية)، ولكن في حضور متعهد ضمان نزاهة مقبول لدى البنك.

5.42 عند فض مظاريف العطاءات/العروض، لا يناقش المقترض مزايا أي عطاء/عرض أو يرفض أي عطاء/عرض تم تسليمه في الوقت المناسب.

5.43 في نظام المرحلة الواحدة، في حالة وجود مظروف واحد، يقوم المقترض بما يلي:

- أ. فض جميع مظاريف العطاءات/العروض التي تم تسليمها في جلسة عامة في آخر موعد للتسليم؛ و
- ب. القراءة بصوت مرتفع وتسجيل اسم كل مقدم عطاء/مقدم عرض/استشاري قدم عطاء/عرضًا، وإجمالي مبلغ كل عطاء/عرض، وأي تخفيضات، وتأمين العطاءات/العروض، وإقرار تأمين العطاءات/العروض، إذا اقتضى الأمر، وأي عطاءات/عروض بديلة إذا تم طلبها أو السماح بها.

5.44 في نظام المرحلة الواحدة، في حالة وجود مظروفين (في حال عدم وجود أفضل عرض نهائي، أو عدم وجود مفاوضات، أو في عملية لا تمثل حوارًا تنافسيًا)، فبالنسبة للمظروف الأول (العطاء/العرض الفني)، يقوم المقترض بما يلي:

- أ. فض جميع مظاريف العروض الفنية التي تم تسليمها في جلسة عامة في آخر موعد للتسليم. ولا يتم فض المظاريف المالية التي تم تقديمها ويتم الاحتفاظ بها في مكان آمن؛ و
- ب. القراءة بصوت مرتفع وتسجيل اسم كل مقدم عطاء/مقدم عرض/استشاري قدم عطاء/عرضًا، ووجود أو عدم وجود الأظرف المغلقة مع السعر، ووجود أو عدم وجود تأمين العطاء أو إقرار تأمين العطاء، إذا اقتضى الأمر، وأي معلومات أخرى تكون ملائمة.

5.45 في نظام المرحلة الواحدة، في حالة وجود مظروفين (في حال عدم وجود أفضل عرض نهائي، أو عدم وجود مفاوضات، أو في عملية لا تمثل حوارًا تنافسيًا)، فبالنسبة للمظروف الثاني (العطاء/العرض المالي)، يقوم المقترض بما يلي:

- أ. فض المظاريف المالية (في جلسة عامة) من مقدمي العطاءات/العروض/الاستشاريين المستوفية للمتطلبات والشروط الواردة في العطاء/العرض الفني؛
- ب. القراءة بصوت مرتفع وتسجيل اسم كل مقدم عطاء/مقدم عرض/استشاري قدم عطاء/عرضًا، وإذا اقتضى الأمر، درجة التقييم الفني، وإجمالي مبلغ كل عطاء/عرض، وأي تخفيضات،

ج. بعد توقيع العقد، يتم رد العطاءات/العروض المالية (دون فتحها) المرفقة مع العطاءات/العروض الفنية التي لم تستوف الشروط المحددة للعطاءات/العروض الفنية أو التي أعتبرت لا تحقق المطلوب (غير مستجيبة).

5.46 في العملية متعددة المراحل، التي لا تتضمن المرحلة الأولى فيها تقديم الأسعار، تكون المعلومات التي تتم قراءتها هي المعلومات نفسها في نظام المرحلة الواحدة، في حالة وجود مظروفين. وفي العملية متعددة المراحل في حالة وجود مظروفين (في حالة وجود أفضل عرض نهائي أو وجود مفاوضات أو حوار تنافسي) لا يتم فض مظاريف العطاءات/العروض عادة في جلسة عامة، ولكن في حضور متعهد ضمان نزاهة مقبول لدى البنك.

5.47 يتم على الفور إرسال نسخة من محضر فض مظاريف العطاءات/العروض إلى جميع مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين الذين تم فض مظاريف العطاءات/العروض الخاصة بهم، وكذلك يتم إرسال نسخة إلى البنك في حالة اشتراط المراجعة المسبقة. وعند عدم فض مظاريف العطاءات/العروض في جلسة علنية (عامة) ولكن في حضور متعهد ضمان النزاهة، سيتم تضمين هذه المعلومات في تقرير النزاهة الصادر عن مقدم خدمات تأكيد النزاهة. ويقوم المقترض بإرسال تقرير النزاهة إلى البنك، وإلى جميع مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين مع إخطار نية إرساء العقد.

5.48 لا يُلتفت إلى العطاءات/العروض التي لم يتم فتحها وقراءتها في جلسة فض العطاءات/العروض.

العطاءات/العروض المتأخرة

5.49 لا يُلتفت إلى العطاءات/العروض التي وردت بعد الموعد النهائي للاستلام.

معايير التقييم

5.50 يتم تحديد معايير ومنهجية التقييم بالتفصيل في وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض. وينبغي أن تكون معايير ومنهجية التقييم ملائمة لنوعية وطبيعة أعمال التوريدات وظروف السوق الخاصة بها ومدى تعقيدها. وبالنسبة لأعمال التوريدات الدولية التنافسية، تنص وثائق التوريدات الموحدة التي يعتمد عليها البنك بصورة تفصيلية على متطلبات وشروط البنك الخاصة بتقديم أسعار العطاءات/العروض (الصيغة والإعداد والتفاصيل)، وطريقة مقارنة وتقييم أسعار العطاءات/العروض (يشمل ذلك الضرائب المفروضة في البلد المقترض بشأن توريد السلع والتعاقد على تنفيذ الأشغال وتقديم الخدمات غير الاستشارية والخدمات الاستشارية). للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 10، "معايير التقييم".

التفضيل المحلي (Domestic Preference)

السلع والأشغال

5.51 عند إجراء أعمال توريدات دولية تنافسية لتوريد السلع والتعاقد على تنفيذ الأشغال، يجوز وضع هامش للتفضيل المحلي في تقييم العطاءات/العروض بالنسبة لما يلي:

أ. السلع المصنعة في البلد المقترض مقارنة بالسلع المصنعة في الخارج. وتبلغ نسبة التفضيل 15 % تضاف إلى السعر (CIP Price) للسلع المصنعة في الخارج؛ و

ب. الأشغال في البلدان الأعضاء دون السقف المحدد لنصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي (حسب تعريف البنك الدولي سنوياً)، عند مقارنة العطاءات/العروض من شركات محلية مؤهلة مع تلك الشركات الأجنبية. وتبلغ نسبة التفضيل 7.5 % تضاف إلى السعر المعروض من الشركات الأجنبية.

5.52 لا ينطبق التفضيل المحلي على التجهيزات (تجهيزات المصانع/المحطات) / Plant.

5.53 يتم الاتفاق على تطبيق التفضيل المحلي (الأفضلية المحلية) في خطة التوريدات/، كما تنص وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض على ذلك. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 6 "التفضيل المحلي".

العملة

5.54 تنص وثيقة التوريدات في أعمال التوريدات الدولية التنافسية على جواز أن يقوم مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري بعرض سعر العطاء/العرض بأي عملة. ويجوز لمقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري أن يعرض سعر العطاء/العرض بمبلغ من المال بما لا يزيد على 3 عملات أجنبية مختلفة. ويجوز أن يطلب المقترض من مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين تحديد بنود أسعار العروض/العطاءات التي تمثل تكاليف محلية تم تكبدها بعملة البلد المقترض (العملات المحلية).

5.55 يتم دفع سعر العقد بالعملة أو العملات التي طلبها مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري في العطاء/العرض.

تعديل السعر (Price Adjustment)

5.56 تنص وثيقة طلب تقديم عطاءات/تقديم عروض على ما يلي:

أ. إما أن يكون سعر العطاء/العرض ثابتاً؛ أو

ب. تعديل السعر بما يتفق مع أي تغييرات في بنود الأسعار الرئيسية للعقد، مثل العمالة والمواد.

5.57 للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 9 "شروط العقود في التوريدات التنافسية الدولية".

رفض العطاءات/العروض

السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية

5.58 يتم تبرير رفض جميع العطاءات/العروض (بالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة وعدم ممانعة البنك)، في الحالات التالية:

- أ. عدم وجود منافسة فاعلة؛
- ب. عندما تكون جميع العطاءات أو العروض غير مستوفية بصورة جوهرية للمتطلبات والاشتراطات الواردة في وثائق التوريدات؛
- ج. عندما تكون أسعار العطاءات/العروض أعلى بصورة جوهرية من التكلفة التقديرية المحدثة أو الموازنة المالية المتاحة؛
- د. عندما لا يحقق أي عرض من العروض الفنية الحد الأدنى من درجة تقييم التأهيل الفني.

5.59 لا يتم تحديد انعدام المنافسة فقط على أساس عدد مقدمي العطاءات/مقدمي العروض. وحتى عندما لا يتم تقديم سوى عطاء/عرض واحد، يجوز اعتبار العملية والإجراءات سليمة، في الحالات التالية:

- أ. إذا تم الإعلان عن التوريدات (المناقصة وغيرها) بصورة مرضية؛
- ب. عدم تقييد معايير التأهيل على نحو مخل؛
- ج. معقولية الأسعار بالمقارنة بالقيم السوقية.

5.60 إذا رفض المقترض جميع العطاءات/العروض، عليه مراجعة الأسباب التي تبرر رفض جميع العطاءات/العروض وإجراء التنقيحات والمراجعات المناسبة على إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية، ووثيقة طلب تقديم العطاءات/العروض قبل طلب عطاءات/عروض جديدة.

5.61 لا يقوم المقترض برفض جميع العطاءات/العروض، والدعوة لتقديم عطاءات/عروض جديدة باستخدام وثيقة طلب تقديم العطاءات/العروض نفسها فقط للحصول على أسعار أقل. وإذا كان العطاء/العرض الأكثر مزايا يتجاوز تقديرات التكاليف المحدثة من جانب المقترض بهامش جوهري، يقوم المقترض بتحليل أسباب هذا الاختلاف ويدرس طلب عطاءات/عروض جديدة. والطريقة البديلة هي جواز أن يتفاوض المقترض مع مقدم العطاء/مقدم العرض الذي اعتبر العرض الأكثر مزايا وذلك للحصول على عقد مرض من خلال خفض نطاق الأشغال/التوريد و/أو إعادة توزيع المخاطر والمسؤوليات التي يمكن أن تنعكس في صورة سعر مخفض للعقد. غير أن خفض الجوهري في نطاق العقد أو تعديل وثائق العقد قد يتطلب إعادة الدعوة لتقديم عطاءات.

الخدمات الاستشارية

5.62 يتم تبرير رفض جميع العروض (بالنسبة للعقود التي تخضع لمراجعة مسبقة وعدم ممانعة البنك)، في الحالات التالية:

- أ. فشل جميع العروض في الاستجابة للجوانب المهمة للشروط المرجعية؛ أو وجود أوجه قصور جوهرية من حيث الامتثال لنطاق الاختصاص والشروط المرجعية؛
- ب. عدم تحقيق جميع العروض للحد الأدنى لدرجة التقييم الفني؛
- ج. السعر المقدم للعرض الفائز أعلى بكثير من الموازنة المالية المتاحة أو تقديرات التكاليف المحدثة مؤخرًا.

5.63 كما ورد في الفقرة 5.62 ج، على المقترض، بدلاً من إعادة توجيه الدعوة لتقديم عروض، وبالتشاور مع البنك، أن يبحث إمكانية زيادة الموازنة المالية أو خفض نطاق الخدمات التي يقدمها الاستشاري. لكن حدوث أي خفض جوهري في نطاق الخدمات يتطلب إعادة توجيه الدعوة لتقديم عروض جديدة. وإذا كانت التكلفة تمثل عنصرًا في تقييم عقد مربوط بعنصر الوقت (time-based contract)، يجوز التفاوض مع الاستشاري بشأن عدد الأشخاص في الشهر، شريطة ألا يمس أو يضر التغيير بجودة الأعمال المقدمة.

العطاءات/العروض غير المتوازنة بصورة حادة أو العطاءات/العروض المحملة بتكاليف أعلى في بدايتها (front-loaded) الأشغال والتجهيزات (تجهيزات المصانع/المحطات)

5.64 بالنسبة للأشغال والتجهيزات، إذا كانت العطاءات/العروض - التي ينتج عنها أقل تكلفة من حيث التقييم /أفضل عرض من حيث التقييم - وكانت غير متوازنة بصورة حادة أو محملة بتكاليف أعلى في بدايتها، يجوز أن يطلب المقترض من مقدم العطاء تقديم إيضاح كتابي، ويشمل ذلك تحليلات تفصيلية للأسعار لتوضيح اتساق الأسعار مع نطاق الأشغال، والمنهجية المقترحة، والجدول الزمني. وبعد تقييم التحليلات التفصيلية للأسعار (بالنسبة للعقود التي تخضع لمراجعة مسبقة وتتطلب عدم ممانعة من البنك)، يجوز، حسب الاقتضاء، للمقترض أن يقوم بما يلي:

أ. قبول العطاء/العرض؛

ب. طلب زيادة إجمالي مبلغ تأمين ضمان حسن الأداء، على حساب مقدم العطاء/مقدم العرض، إلى مستوى لا يتجاوز 20% من سعر العقد؛

ج. رفض العطاء/العرض.

العطاءات/العروض المنخفضة بشكل غير طبيعي (Abnormally low bids/proposals)

السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية

5.65 العطاءات/العروض المنخفضة بشكل غير طبيعي يكون فيها سعر العطاء/العرض، مع عناصر أخرى من العطاء/العرض، منخفض بصورة كبيرة مما يثير مخاوف جوهرية لدى المقترض فيما يتعلق بقدرة مقدم العطاء/مقدم العرض على أداء العقد بالسعر المقدم.

5.66 عندما يرى المقترض أن العطاء/العرض يُحتمل أن يكون منخفضاً بشكل غير طبيعي، عليه أن يطلب من مقدم العطاء/مقدم العرض إيضاحاً مكتوباً يتضمن تحليلاً تفصيلياً لبنود أسعار العطاء/العرض بالنسبة لموضوع العقد، ونطاق الأعمال، والمنهجية المقترحة، والجدول الزمني، وتوزيع المخاطر والمسؤوليات، وأي متطلبات أخرى في وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض.

5.67 بعد تقييم تحليل بنود الأسعار، إذا ارتأى المقترض أن مقدم العطاء/العرض فشل في إظهار إمكانياته وقدراته لتنفيذ العقد بالسعر المقدم، يقوم المقترض برفض العطاء/العرض.

العطاء/العرض الأكثر مزايا/فائدة (Most Advantageous Bid/Proposal)

5.68 يقوم المقترض بإرساء العقد على مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري الذي قدم العطاء/العرض الأكثر مزايا وفق طريقة الاختيار المعمول بها.

السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية

5.69 عند استخدام معايير مقدرة (Rated Criteria)، فإن العطاء/العرض الأكثر مزايا/فائدة هو ذلك العطاء/العرض المقدم من متعهد يستوفي معايير التأهيل، ويتسم هذا العطاء/العرض بما يلي:

أ. يستوفي بصورة جوهرية ما جاء في وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض؛ و

ب. حاصل على أعلى درجة تصنيف وتقييم.

5.70 عند عدم استخدام معايير مقدرة، فإن العطاء/العرض الأكثر مزايا/فائدة هو ذلك العطاء/العرض المقدم من متعهد يستوفي معايير التأهيل، ويتسم هذا العطاء/العرض بما يلي:

أ. يستوفي بصورة جوهرية ما جاء في وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض؛ و

ب. يمثل أقل تكلفة مُقيّمة.

الخدمات الاستشارية

5.71 العرض الأكثر مزايا/فائدة هو العرض الأفضل تقييماً.

الإخطار بنية إرساء العقد

السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية

5.72 بعد قرار إرساء العقد (أو في حالة الاتفاقيات الإطارية، قرار إبرام اتفاقية إطارية)، يقوم المقترض على الفور وبأسرع وسيلة ممكنة وكما ورد في وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض بتقديم إخطار كتابي يفيد بنيته إرساء العقد إلى مقدم العطاء/مقدم العرض الفائز (الإخطار بنية إرساء العقد)، (أو في حالة الاتفاقيات الإطارية، إخطار بنية إبرام اتفاقية إطارية). ويتم إرسال هذا الإخطار إلى كل مقدم عطاء/مقدم عرض قدم عطاء/عرضاً (ما لم يكن مقدم العطاء/مقدم العرض قد تسلم من قبل إخطاراً يفيد بالاستبعاد من العملية في مرحلة مؤقتة من العملية).

5.73 بالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة من جانب البنك، يقوم المقترض بإرسال هذا الإخطار (أو في حالة الاتفاقيات الإطارية، الإخطار بنية إبرام اتفاقية إطارية)، فقط بعد استلام عدم ممانعة من البنك على تقرير التقييم كما ورد في الفقرة 7.1 من الملحق 2 "الرقابة على التوريدات". وفي حالة الاتفاقيات الإطارية، يتم تقديم هذا الإخطار المكتوب بنية إبرام اتفاقية إطارية لمقدمي العطاءات/مقدمي العروض على الفور بعد تسلم عدم الممانعة من البنك على تقرير التقييم.

5.74 بموجب الإخطار الذي يقدمه المقترض بشأن النية لإرساء العقد، يتم تقديم المعلومات التالية على الأقل لكل من يتسلم هذا الإخطار فيما يخص طريقة الاختيار، وكما ورد بصورة أكثر تحديداً في وثيقة طلب العروض/العطاءات المعنية:

أ. اسم وعنوان صاحب العطاء/العرض الفائز؛

ب. سعر العقد، وفي حالة تحديد العطاء/العرض الفائز على أساس معايير مقدرة (Rated Criteria) (حيث يتم تقييم درجة السعر والعوامل الفنية)، يتم الإفصاح عن سعر العقد ومجموع درجات التقييم المجمعة للعطاء/العرض الفائز.

ج. أسماء جميع مقدمي العطاءات/مقدمي العروض وأسعار هذه العطاءات/العروض كما قُرئت وقُيِّمت؛

د. بيان يوضح أسباب عدم فوز العطاء/العرض المقدم من طرف ما، ما لم تبين المعلومات الخاصة بالأسعار بموجب الفقرة 5.74 ج بالفعل هذه الأسباب. ولا يفشي المقترض أي معلومات سرية تخص مقدم العطاء/مقدم العرض أو معلومات تمثل حقوق ملكية تخصه مثل: تحليل التكلفة، والأسرار التجارية والمهنية، وعمليات التصنيع والتقنيات، أو غيرها من المعلومات المالية أو التجارية السرية؛

هـ. تعليمات بشأن كيفية طلب بيان الأسباب debriefing، وتقديم شكوى أثناء فترة التوقف، كما ورد في وثيقة طلب العروض/العطاءات، ووفق المتطلبات الواردة في الملحق 3، "الشكاوى المرتبطة بالتوريدات"؛

و. التاريخ المقرر فيه انتهاء فترة التوقف.

الخدمات الاستشارية

5.75 بعد التوقيع بالأحرف الأولى على مسودة العقد الذي تم التفاوض بشأنه من جانب الاستشاري الفائز، يقوم المقترض على الفور وفي الوقت نفسه بتقديم إخطار بنية إرساء العقد للاستشاري الفائز الذي حقق المقترض نجاحاً معه بشأن التفاوض على العقد لكل استشاري تم فض مطروحات العرض المالي الخاص به. وفي حالة الاتفاقيات الإطارية، يتم تقديم هذا الإخطار المكتوب بنية إبرام اتفاقية إطارية للاستشاريين على الفور بعد قرار إبرام الاتفاقية الإطارية.

5.76 بالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة، يتم تقديم الإخطار بنية إرساء العقد (أو الإخطار بنية إبرام اتفاقية إطارية) على الفور بعد تسلم عدم الممانعة من البنك على مسودة العقد الذي تم التفاوض بشأنه والذي تم التوقيع عليه بالأحرف الأولى من جانب الاستشاري صاحب العرض الفائز، أو في حالة الاتفاقيات الإطارية، بعد تسلم عدم ممانعة البنك على تقرير التقييم.

- 5.77 بموجب الإخطار الذي يقدمه المقترض بشأن النية لإسناد العقد، يتم تقديم المعلومات التالية على الأقل لكل من يتسلم هذا الإخطار فيما يخص طريقة الاختيار، وكما ورد بصورة أكثر تحديداً في وثيقة طلب العطاءات المعنية:
- أ. اسم وعنوان الاستشاري الذي تفاوض معه المقترض بصورة ناجحة بشأن العقد، وسعر العقد؛
 - ب. أسماء الاستشاريين المتضمنة في القائمة المختصرة للمرشحين، مع إيضاح من قام بتقديم عروض؛
 - ج. السعر المقدم من جانب كل استشاري كما تمت القراءة والتقييم وذلك في حالة أن تتطلب طريقة الاختيار ذلك؛
 - د. درجات التقييم والتصنيف الفني بوجه عام والدرجات المخصصة لكل معيار وكل معيار فرعي لكل استشاري؛
 - هـ. درجات التقييم والتصنيف الفني النهائية المجمعة، والترتيب النهائي للاستشاريين؛
 - و. بيان يوضح أسباب عدم فوز العرض المقدم من طرف ما، ما لم تبين درجات التقييم والتصنيف المجمعة بموجب الفقرة 5.77 ج بالفعل هذه الأسباب. ولا يفشي المقترض أي معلومات سرية تخص الاستشاري أو معلومات تمثل حقوق ملكية تخصه مثل: تحليل التكلفة، والأسرار التجارية والمهنية، والمنهجية المستخدمة، أو غيرها من المعلومات المالية أو التجارية السرية؛
 - ز. تعليمات بشأن كيفية طلب بيان الأسباب debriefing، وتقديم شكوى أثناء فترة التوقف، كما ورد في وثيقة طلب العطاءات، ووفق المتطلبات الواردة في الملحق 3، "الشكاوى المرتبطة بالتوريدات"؛
 - ح. التاريخ المقرر فيه انتهاء فترة التوقف.

فترة التوقف (Standstill Period)

- 5.78 حتى يتسنى إتاحة وقت لمقدمي العروض/مقدمي العطاءات لفحص إخطار نية إسناد العقد، وتقييم إذا كان من الملائم تقديم شكوى، يتم تطبيق فترة توقف، فيما عدا في الحالات الموضحة في الفقرة 5.80.
- 5.79 مع إرسال إخطار نية إرساء العقد من جانب المقترض (أو في حالة الاتفاقيات الإطارية، الإخطار بنية إبرام اتفاقية إطارية)، تبدأ فترة التوقف. وتستمر فترة التوقف لمدة 10 أيام عمل بعد تاريخ الإرسال المشار إليه، ما لم يتم التمديد لمدة أخرى وفق الفقرة 5.82. ولا يتم إسناد العقد قبل أو أثناء فترة التوقف.
- 5.80 بالرغم مما جاء في الفقرة 5.78، لا يوجد شرط بشأن فترة التوقف في الحالات التالية:
- أ. تقديم عطاء/عرض واحد في عملية تنافسية مفتوحة؛
 - ب. الاختيار المباشر؛
 - ج. عملية التوريد بين الشركات التي لديها اتفاقيات إطارية؛
 - د. الحالات الطارئة التي يقرها البنك.

بيان الأسباب من جانب المقترض (Debriefing by the Borrower)

- 5.81 عند تسلم إخطار المقترض بشأن نية إسناد العقد المشار إليه في الفقرة 5.72 أو 5.74 (السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية)، أو الفقرة 5.75 أو الفقرة 5.77 (الخدمات الاستشارية)، يكون لدى مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري 3 أيام عمل لتقديم طلب كتابي للمقترض للحصول على بيان أسباب عدم الفوز. ويقدم المقترض بيان الأسباب لجميع مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين غير الفائزين الذين تم تسلم طلبهم في حدود هذه المدة.
- 5.82 عند تسلم طلب بيان الأسباب في غضون هذه المدة، على المقترض تقديم بيان الأسباب في غضون 5 أيام عمل، ما لم يقرر المقترض، لأسباب وجيهة ومبررة، أن يقدم هذا البيان بعد هذه المدة الزمنية. وفي هذه الحالة يتم تمديد فترة التوقف بصورة تلقائية حتى 5 أيام عمل بعد تقديم بيان الأسباب المشار إليه. وفي حالة التأخير عندما يكون هناك أكثر من بيان واحد لإبداء الأسباب، لا تنتهي فترة التوقف قبل 5 أيام عمل بعد تقديم آخر بيان لإبداء الأسباب. ويقوم المقترض على الفور بإحاطة جميع مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين بتمديد فترة التوقف وذلك باستخدام أسرع وسيلة ممكنة.

- 5.83 بالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة، يقوم المقترض في الوقت نفسه بإرسال المعلومات الخاصة بتمديد فترة التوقف إلى البنك.
- 5.84 عندما يتسلم المقترض طلب بيان الأسباب بعد مدة الثلاثة أيام عمل المشار إليها والمحددة في الفقرة 5.81، يتعين عليه تقديم هذا البيان بأسرع وقت ممكن، ويكون ذلك عادة في غضون 15 يوم عمل من تاريخ نشر إخطار نية إسناد العقد. ولا ينجم عن تلقي طلبات بيان الأسباب بعد مدة الثلاثة أيام عمل المشار إليها أي تمديد لفترة التوقف.
- 5.85 يجوز بيان أسباب عدم فوز مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين كتابة أو شفاهة. ولا يجوز أن يفرض المقترض شروطاً رسمية لا داعي لها من شأنها تقييد قدرة مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين على تسلم بيان الأسباب على نحو يجلي الحقائق وفي التوقيت المناسب. ويتحمل مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري التكاليف الخاصة بهم بشأن حضور اجتماع بيان الأسباب.
- 5.86 يكرر بيان الأسباب، على الأقل، المعلومات الواردة في إطار نية إسناد العقد، ويرد على أي أسئلة ذات صلة من جانب مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري غير الفائز. ولا يتضمن بيان الأسباب:
- أ. مقارنة نقطة بنقطة مع عطاء/عرض لمقدم عطاء/مقدم عرض/استشاري آخر ؛ و
- ب. المعلومات السرية أو الحساسة من الناحية التجارية لمقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري الآخر (كما ورد في الفقرة 5.19).
- 5.87 يتم إدراج ملخص مكتوب لكل بيان أسباب في سجلات (محاضر) التوريدات الرسمية، مع إرسال نسخة من ذلك إلى البنك بالنسبة للعقود التي تخضع لمراجعة مسبقة.

نهاية فترة التوقف وإرساء العقد

- 5.88 في نهاية فترة التوقف، إذا لم يتسلم المقترض أي شكوى من مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري غير الفائز، سيقوم باتخاذ ما يلزم لإرساء العقد وفق قراره الخاص بالإرساء، كما ورد من قبل من خلال إخطار نية إرساء العقد.
- 5.89 بالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة، عندما لا يتسلم المقترض أي شكوى أثناء فترة التوقف، سيقوم باتخاذ ما يلزم لإرساء العقد وفق التوصية الخاصة بالإرساء التي حصلت على عدم ممانعة من البنك من قبل. ويقوم المقترض بإخطار البنك في غضون 3 أيام عمل من تاريخ الإرساء.
- 5.90 يقوم المقترض بإرسال إخطار إرساء العقد إلى مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري الفائز، أو في حالة الاتفاقيات الإطارية، الإخطار بنية إبرام اتفاقية إطارية مع مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين المختارين مع الوثائق والمستندات الأخرى المحددة في وثيقة طلب العروض/طلب العطاءات الخاصة بهذا العقد.
- 5.91 إذا تسلم المقترض شكوى من مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري غير الفائز أثناء فترة التوقف، فلن يقوم بإرساء العقد (أو إبرام اتفاقية إطارية) حتى معالجة هذه الشكوى كما ورد في الفقرة 3.6 من الملحق 3 "الشكاوى المرتبطة بالتوريدات".
- 5.92 بالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة من جانب البنك، لا يقوم المقترض بإرساء العقد من دون تأكيد من البنك يفيد الفصل في الشكوى على نحو مرضٍ.

إخطار (إشعار) إرساء عقد

- 5.93 بالنسبة لجميع العقود، إذا كانت تخضع للمراجعة المسبقة من جانب البنك، يقوم المقترض بنشر الإخطار العام بإرساء العقد في غضون 10 أيام عمل من تاريخ إخطار مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري الفائز بذلك.
- 5.94 يشمل إخطار إرساء العقد على الأقل على المعلومات التالية فيما يتعلق بكل طريقة من طرق الاختيار:
- أ. اسم وعنوان وحدة تنفيذ المشروع التابعة للمقترض التي تقوم بأعمال التعاقدات، وإن كانت مختلفة، يتم إعطاء اسم جهة التعاقد التابعة للمقترض؛

- ب. اسم العقد الذي تم إرساؤه والرقم المرجعي له، وطريقة الاختيار المستخدمة؛
- ج. أسماء جميع مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين وأسعار هذه العطاءات/العروض كما قُرئت في جلسة فض المظاريف، وكما قُيِّمت؛
- د. أسماء جميع مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين الذين تم رفض العطاءات/العروض المقدمة من جانبهم إما لأنها لا تحقق المطلوب أو لا تفي بمعايير التأهيل، أو التي لم يتم تقييمها، وأسباب ذلك؛
- هـ. اسم مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري الفائز، وإجمالي سعر العقد النهائي، ومدة العقد، وملخصاً لنطاق أعمال العقد.

5.95 في حالة الاتفاقيات الإطارية التي يتم إبرامها وفق الفقرات 6.57، و6.58، و7.33، لا يتم تطبيق شرط النشر إلا على إبرام الاتفاقية الإطارية، وليس على إرساء عقد التوريد ضمن الاتفاقية الإطارية. ويتم نشر إخطار إرساء العقد على موقع الويب الخاص بالمقترض المتاح للجميع، وإن لم يكن ذلك متاحاً، يتم النشر في جريدة واحدة على الأقل واسعة الانتشار على المستوى الوطني في البلد المقترض، أو في الجريدة الرسمية. وفي حالة أعمال التوريدات/الدولية التنافسية، يقوم المقترض بنشر إخطار إرساء العقد على موقع نشرة الأمم المتحدة لأعمال التنمية. وبالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة من جانب البنك، يقوم البنك بإجراء الترتيبات الخاصة بالنشر على موقع الويب الخارجي له عند استلام نسخة مطابقة من العقد الموقع من المقترض.

بيان الأسباب من جانب البنك (Debriefing by the Bank)

5.96 إذا لم يحصل مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري غير الفائز على تفسير مرضٍ من قبل المقترض عن سبب عدم فوز عرضه/عطائه بعد نشر إخطار إرساء العقد، يجوز له أن يطلب عقد اجتماع مع البنك. ويجب أن يتم توجيه هذا الطلب للمدير المعتمد للبلد المقترض (Accredited Practice Manager) إذ سيقوم هذا المدير بترتيب هذا الاجتماع على المستوى المناسب ومع الموظفين المعنيين. والغرض من هذا الاجتماع ليس مناقشة عطاءات/عروض المنافسين، أو، في حالة العقود التي تخضع للمراجعة المسبقة، مناقشة موقف البنك الذي تمت إحاطة المقترض به.

إدارة العقود

5.97 يتمثل هدف إدارة العقود في ضمان وفاء جميع الأطراف بالتزاماتها. ويقوم المقترض بإدارة العقود على نحو نشط طوال مدتها لضمان الأداء المرضي للمقاول، وإحاطة أصحاب المصلحة المعنيين، والوفاء بجميع متطلبات العقد. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 11 "إدارة العقود".

السجلات

5.98 يحتفظ المقترض بسجلات ومحاضر جميع أعمال التوريدات وفق الشروط الواردة في الاتفاقية القانونية.

القسم 6. طرق الاختيار المعتمدة السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية

القسم 6. طرق الاختيار المعتمدة: السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية

طرق الاختيار المعتمدة

6.1 يقدم الجدول 1 في الصفحة التالية لمحة عامة عن طرق الاختيار المعتمدة، وأنواع معينة من ترتيبات الاختيار المعتمدة، وخيارات أسلوب التعامل السوق المتاحة في أعمال التوريدات الخاصة بالسلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية في عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 12 "طرق الاختيار".

الجدول 1. طرق الاختيار المعتمدة: السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية

السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية											
ترتيبات وطرق الاختيار المعتمدة											
مفتوحة	محدودة	مباشرة	دولية	وطنية	PQ	IS	المرحلة الواحدة	المراحل المتعددة	BAFO	التفاوض	المعايير المقتردة
طرق الاختيار											
✓	✓	x	✓	✓	x	عادة	✓	✓	✓	✓	عادة
✓	✓	x	✓	✓	اختياري	x	✓	x	✓	✓	غير معتاد
✓	✓	x	✓	✓	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	✓	x
ترتيبات الاختيار											
✓	✓	x	✓	✓	x	مطلوب	x	✓	✓	x	✓
✓	✓	✓	✓	✓	✓	x	✓	✓	✓	✓	✓
وفق ممارسات التوريدات التجارية المقبولة											
وفق الفقرتين 6.47 و6.48											
✓	✓	x	✓	✓	✓	x	✓	x	x	x	x
✓	✓	x	✓	x	x	x	✓	x	✓	x	x
✓	✓	x	✓	✓	✓	x	✓	x	x	x	x
✓	✓	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓	x	x	x	x
x	x	✓	x	x	x	x	✓				

✓ هذا الخيار الخاص بأسلوب التعامل مع السوق متاح

x هذا الخيار الخاص بأسلوب التعامل مع السوق غير متاح

PQ = التأهيل المسبق

IS = الاختيار الأولي (المبدئي)

* يشير هذا إلى المفاوضات بعد عملية تنافسية وفق الفقرات 6.34 إلى 6.36

6.2 يحدد البنك ما يلي باعتبارها طرق اختيار معتمدة للسلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية:

- أ. طلب التقدم بعروض؛
- ب. طلب التقدم بعطاءات؛
- ج. طلب عروض أسعار؛
- د. الاختيار المباشر.

طلب التقدم بعروض

6.3 يعتبر طلب تقديم العروض طريقة تنافسية لجلب العروض. ويجب استخدام هذه الطريقة عندما يكون الوفاء بالاحتياجات العملية للمقترض على نحو أفضل من خلال السماح لمقدمي العروض بتقديم حلول مهيأة أو عروض قد تتنوع في الطريقة التي يتم بها الوفاء بالشروط الواردة في وثيقة طلب العروض أو تحقيق هذه الشروط على نحو أفضل، وذلك بسبب الطبيعة المعقدة للسلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية.

6.4 عادة ما يتم القيام بطلب تقديم العروض في عملية متعددة المراحل. وللسماع بتقييم مدى استيفاء العروض للشروط الواردة في وثيقة طلب العروض، جرت العادة أن يتضمن التقييم نوعية محددة من المعايير المقدرة ومنهجية للتقييم. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 12 "طرق الاختيار".

طلب التقدم بعطاءات

6.5 يعتبر طلب تقديم العطاءات طريقة تنافسية لجلب العطاءات. وينبغي استخدام هذه الطريقة عندما يكون المقترض قادرا على تحديد المتطلبات والشروط التفصيلية التي يستجيب لها مقدمو العطاءات عند تقديم العطاءات بسبب طبيعة السلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية المراد تقديمها.

6.6 تجري أعمال التوريدات بموجب هذه الطريقة في عملية من مرحلة واحدة. وفي العادة يتم استخدام معايير تأهيل (الحد الأدنى من المتطلبات التي يتم تقييمها على أساس النجاح/الإخفاق). وعادة لا يتم استخدام معايير تقييم مقدرة مع طلب تقديم العطاءات. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 12 "طرق الاختيار".

طلب عروض أسعار

6.7 يعتبر طلب عروض الأسعار طريقة تنافسية تقوم على أساس مقارنة عروض الأسعار المقدمة من الشركات. وهذه الطريقة قد تكون أكثر فاعلية من الأساليب الأكثر تعقيدا لشراء كميات محدودة ومتاحة من السلع الجاهزة، أو التعاقد على تقديم خدمات غير استشارية، أو سلع أولية ذات مواصفات قياسية، أو أشغال مدنية بسيطة منخفضة القيمة. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 12 "طرق الاختيار".

الاختيار المباشر

6.8 قد تتطلب اعتبارات التناسب والوفاء بالغرض وتحقيق القيمة مقابل المال استخدام طريقة الاختيار المباشر: الاتصال والتفاوض مع شركة واحدة. وقد تكون هذه الطريقة مناسبة عندما لا يوجد سوى شركة واحدة مناسبة أو في حالة وجود مبرر للاستعانة بشركة مفضلة.

6.9 قد تكون طريقة الاختيار المباشر مناسبة في الظروف والأحوال التالية:

- أ. عقد قائم ويتضمن عقداً غير ممول في الأساس من البنك الدولي خاص بتوريد سلع أو تنفيذ أشغال أو تقديم خدمات غير استشارية وتم إرساله وفق الإجراءات المقبولة للبنك الدولي، مع جواز تمديده (توسيع نطاقه) ليشمل سلعاً أو أشغالا أو خدمات غير استشارية إضافية ذات طبيعة مماثلة، إذا:

(1) تم تبرير ذلك على نحو ملائم؛

(2) كان من غير الممكن الحصول على مزايا من خلال المنافسة؛

- 3) كانت الأسعار في العقد الذي تم توسيع نطاقه معقولة؛
- ب. وجود طلب له ما يبرره لإعادة تكليف شركة قامت من قبل بإنجاز عقد مماثل مع المقترض أثناء الاثني عشر شهراً الماضية. وهذا التبرير يوضح ما يلي:
- 1) أداء الشركة كان مرضياً في العقد السابق؛
 - 2) من غير الممكن الحصول على مزايا من خلال المنافسة؛
 - 3) الأسعار الخاصة بالتعاقد المباشر معقولة؛
- ج. قيمة ومخاطر أعمال التوريدات متدنية للغاية كما تم الاتفاق عليه في خطة التوريدات؛
- د. هذه الحالة استثنائية، على سبيل المثال التصدي لحالات طوارئ؛
- هـ. توحيد السلع التي ينبغي أن تكون متوافقة مع السلع الموجودة قد يبرر القيام بعمليات شراء إضافية من نفس الشركة الأصلية، إذا كانت مزايا وعيوب الأصناف أو مصدر المعدات الأخرى قد تم النظر إليها على أسس مقبولة بالنسبة للبنك؛
- و. المعدات المطلوبة تمثل حق ملكية خاصاً ولا يمكن الحصول عليها إلا من مصدر واحد؛
- ز. شراء بعض السلع من شركة معينة أمر أساسي لتحقيق الأداء المطلوب أو تحقيق الضمان التشغيلي والوظيفي للمعدات أو التجهيزات أو المنشآت؛
- ح. السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية التي تقدمها مؤسسة مملوكة للدولة في البلد المقترض أو جامعة أو مركز أو مؤسسة أبحاث تابعة للبلد المقترض تمثل طبيعة فريدة واستثنائية وفق الفقرة 3.23 ج؛
- ط. الاختيار المباشر لوكالات الأمم المتحدة وفق الفقرة 6.47، والفقرة 6.48.
- 6.10 في جميع حالات الاختيار المباشر، يضمن المقترض ما يلي:
- أ. أن تكون الأسعار معقولة وتتسق مع أسعار ومعدلات السوق بالنسبة للبنود ذات الطبيعة المماثلة؛ و
 - ب. السلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية ليست مقسمة إلى بنود توريدات أصغر لتفادي العمليات التنافسية.

خيارات أسلوب التعامل السوق

المنافسة المفتوحة

6.11 الأسلوب التنافسي المفتوح إزاء السوق هو النهج المفضل لدى البنك نظراً لأنه يتيح إعلاناً كافياً عن اشتراطات ومتطلبات المقترض وفي الوقت المناسب لجميع مقدمي العطاءات/مقدمي العروض المحتملين ذوي الكفاءة، ويُمكن من تحقيق تكافؤ الفرص لتقديم العطاءات/العروض للسلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية المطلوبة. وأي نهج أو أسلوب آخر بخلاف المنافسة المفتوحة ينبغي أن يكون له مبررات يقدمها المقترض. ومثل هذا الأسلوب ينبغي أن يكون منصوباً عليه في خطة التوريدات.

المنافسة المحدودة

6.12 أسلوب المنافسة المحدودة في السوق يتم عن طريق توجيه دعوة فقط من دون إعلان. وقد يكون هذا الأسلوب طريقة اختيار مناسبة عندما يكون هناك عدد محدود من الشركات أو هناك أسباب استثنائية أخرى تبرر عدم اتباع طريقة التوريدات التنافسية المفتوحة.

التوجه نحو السوق الدولية

6.13 يكون التوجه نحو السوق الدولية (التوريدات الدولية التنافسية) مناسباً عندما تحقق مشاركة الشركات الأجنبية زيادة في المنافسة، مع إمكانية تحقيق أفضل قيمة مقابل المال، وتحقيق النتائج الملائمة للغرض.

6.14 طريقة التوريدات الدولية التنافسية، التي يُشترط فيها الإعلان وفق هذه اللائحة، تمثل الأسلوب المفضل بالنسبة للعقود المعقدة وعالية المخاطر و/أو عالية القيمة. وقد وضع البنك حدودًا معينة لهذا الغرض (انظر الإرشادات الخاصة بالحدود/قيمة عليا للعقود لكل دولة).

التوجه نحو السوق الوطنية

6.15 كما هو متفق عليه في خطة التوريدات، قد يكون التعامل مع السوق الوطنية ملائمًا عندما يكون من غير المرجح أن تجذب عملية التوريدات منافسة أجنبية للأسباب التالية:

أ. حجم وظروف السوق؛

ب. قيمة العقد؛

ج. الأنشطة المنتشرة جغرافيًا، أو الموزعة على نطاق زمني، أو كثيفة العمالة؛

د. توفر السلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية على المستوى المحلي بأسعار أقل من السوق الدولية.

6.16 قد يكون التوجه نحو السوق الوطنية ملائمًا أيضًا عندما تتجاوز الأعباء الإدارية أو المالية المزايا المتأتية من التوجه نحو السوق الدولية.

6.17 إذا رغبت شركات أجنبية في المشاركة في أعمال توريدات تنافسية وطنية مفتوحة، يُسمح لها القيام بذلك بالشروط والأحكام المطبقة على الشركات الوطنية.

6.18 عند التوجه نحو السوق الوطنية، يجوز استخدام إجراءات التوريدات المعمول بها في البلد المعني كما هو محدد في الفقرات 5.3 إلى 5.6.

التأهيل المسبق والاختيار المبني

السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية

6.19 يُعتبر التأهيل المسبق والاختيار المبني إجراءات يتم القيام بها لإعداد قائمة مختصرة من المتقدمين بطلبات في عملية توريد السلع والتعاقد على تنفيذ الأشغال وتقديم الخدمات غير الاستشارية. وتضمن هذه الإجراءات عدم توجيه الدعوة لتقديم العطاءات/العروض إلا لمن يمتلكون القدرات المناسبة والكافية والإمكانات والموارد التي تمكنهم من القيام بالمهمة. وعند القيام بالتأهيل المسبق أو الاختيار المبني، يستعين المقترض بوثيقة التأهيل المسبق/الاختيار المبني الموحدة التي يعتمد عليها البنك.

6.20 يكون التأهيل المسبق أو الاختيار المبني ملائمًا للعقود الكبيرة أو المعقدة، أو في ظروف أخرى، على سبيل المثال: الحاجة إلى معدات أو تجهيزات ذات تصميم خاص أو خدمات متخصصة، أو بعض المعلومات أو التقنيات المعقدة، أو التوريد والتعاقد بنظام تسليم المفتاح، أو نظام التصميم والبناء، أو إدارة العقود والتي قد تتسبب التكاليف المرتفعة لإعداد عطاءاتها/عروضها التفصيلية في عدم تشجيع المنافسة.

6.21 عند تقييم مؤهلات المتقدم بالطلب، لا يؤخذ في الاعتبار مؤهلات شركات أخرى، مثل الشركات التابعة، أو الكيانات الأم، أو الشركات الشقيقة، أو مقاولي الباطن (بخلاف مقاولي الباطن المتخصصين إذا كان مسموحًا بذلك في وثيقة التأهيل المسبق/الاختيار المبني)، أو أي شركة أخرى تختلف عن الشركة التي قدمت طلب التأهيل المسبق/الاختيار المبني.

6.22 عندما تكون المدة الزمنية المنقضية بين قرار المقترض بشأن قائمة أصحاب الطلبات الذين اجتازوا التأهيل المسبق/تم اختيارهم مبدئيًا، وإصدار وثيقة طلب تقديم العطاءات/العروض أطول من 12 شهرًا، يجوز أن يشترط البنك إجراء عملية تأهيل مسبق/اختيار مبدئي جديدة من خلال إعادة الإعلان.

التأهيل المسبق:

6.23 عادة ما يتم استخدام التأهيل المسبق مع طلبات تقديم العطاءات، ويكون التأهيل المسبق اختياريًا حسب طبيعة ودرجة تعقيد السلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية. وفي عملية التأهيل المسبق، يتم في العادة تقدير الحد الأدنى من المتطلبات على أساس النجاح/الإخفاق (اجتياز/عدم اجتياز) مقابل معايير مثل: الأهلية، والخبرة، والقدرة الفنية، والموارد المالية. ويأخذ هذا في الاعتبار عوامل موضوعية وقابلة للقياس مثل: الخبرة، والأداء المرضي في تنفيذ عقود سابقة، والإنجاز بنجاح وخلال الفترة الزمنية المحددة لعقود مماثلة، وقدرات وإمكانات منشآت التصنيع و/أو الأعمال الإنشائية، والموقف المالي، والأهلية. ويتم توجيه الدعوة للتنافس إلى جميع أصحاب الطلبات المستجيبين للحد الأدنى من شروط ومتطلبات التأهيل المسبق.

6.24 في نهاية عملية التأهيل المسبق، يقوم المقترض بإحاطة جميع أصحاب الطلبات بنتائج التأهيل المسبق. الدعوة لتقديم عطاء والموجهة إلى صاحب الطلب الذي اجتاز التأهيل المسبق يجب أن تشمل أيضًا أسماء جميع الذين اجتازوا التأهيل المسبق.

الاختيار المبدئي

6.25 يُستخدم الاختيار المبدئي في العادة مع طلب تقديم العروض، كما يُستخدم في جميع عمليات الحوار التنافسي. ويساعد هذا الاختيار المقترض في توجيه الدعوة فقط لأصحاب الطلبات الأعلى ترتيبًا لتقديم العروض. وينطوي الاختيار المبدئي على عملية من خطوتين. وتتمثل الخطوة الأولى مع عملية التأهيل المسبق المشار إليها أعلاه. ومن خلال هذه العملية يتم وضع قائمة طويلة بأصحاب الطلبات. ويجري بعد ذلك تقييمهم مقابل المعايير المُقدَّرة. وبعد ترتيب درجات المعايير المُقدَّرة المجمعة، يختار المقترض أصحاب الطلبات الأعلى ترتيبًا لتقديم العروض. ويشير المقترض في وثيقة الاختيار المبدئي إلى حدود العدد (range) لأصحاب الطلبات الذين يمكن اختيارهم مبدئيًا.

6.26 في نهاية عملية الاختيار المبدئي، يقوم المقترض بإحاطة جميع أصحاب الطلبات بنتائج الاختيار المبدئي. وتتضمن الدعوة الموجهة لتقديم عطاء إلى صاحب الطلب الذي تم اختياره مبدئيًا أسماء جميع أصحاب الطلبات الذين تم اختيارهم مبدئيًا.

التأهيل اللاحق

6.27 إذا لم يجتز مقدمو العطاءات/مقدمو العروض التأهيل السابق أو إذا لم يتم اختيارهم مبدئيًا، يقوم المقترض بتحديد متطلبات تأهيل مناسبة في وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض للتحقق من أن مقدم الطلب/مقدم العطاء الذي سيتم ترشيحه لإرساء العقد عليه لديه القدرات والموارد اللازمة لتنفيذ العقد على نحو يتسم بالفاعلية. ولا يأخذ تقييم مؤهلات المتقدم بالطلب في الاعتبار مؤهلات شركات أخرى، مثل الشركات التابعة، أو الكيانات الأم، أو الشركات الشقيقة، أو مقاولي الباطن (بخلاف مقاولي الباطن المتخصصين إذا كان مسموحًا بذلك في وثيقة التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي)، أو أي شركة أخرى تختلف عن الشركة التي قدمت طلب التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي.

مرحلة واحدة - مظروف واحد

6.28 تعتبر إجراءات التوريدات بنظام المرحلة الواحدة والمظروف الواحد مناسبة عندما تكون المواصفات والمتطلبات كافية للتمكن من تقديم العطاءات/العروض بصورة كاملة. وتتطلب إجراءات التوريدات بنظام المرحلة الواحدة والمظروف الواحد تقديم كل من العطاءات/العروض المالية والفنية في مظروف واحد.

مرحلة واحدة - مظروفان

6.29 يجوز حسب الاقتضاء استخدام نظام المظروفين في إجراءات التوريدات بنظام المرحلة الواحدة. ويحتوي أول مظروف على المؤهلات والجزء الفني، ويحتوي المظروف الثاني على الجزء المالي (السعر)، ويتم فض المظروفين وتقييمهما على نحو متعاقب.

التوريدات متعددة المراحل

6.30 قد يكون من غير العملي في أغلب الأحوال إعداد مواصفات فنية كاملة بصورة مسبقة في أعمال التوريدات الخاصة بما يلي:

- أ. منشآت كبرى معقدة سيتم إسناد عقد تسليم مفتاح بشأنها لتصميم وبناء مصنع أو محطة؛
- ب. أشغال ذات طبيعة معقدة أو خاصة؛
- ج. تكنولوجيا معلومات واتصالات معقدة وسريعة التقدم.

6.31 في المرحلة الأولى، يتم توجيه الدعوة لتقديم عروض على أساس التصميم التصوري أو الأداء أو المواصفات الوظيفية، ويخضع ذلك لقيام المقترض بإجراء أعمال استيضاح سرية وعقد اجتماعات لاستيضاح ما يجب توضيحه ومعرفة المزيد من الحلول الممكنة. وفي المرحلة الثانية، يجوز تعديل وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض بما يبين ما تم اكتشافه في الاجتماعات السرية، ويتم إصدارها لمقدمي العطاءات/مقدمي العروض المؤهلين، والطلب منهم تقديم عروض نهائية. وبناءً على ما يُطلب في وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض، يجوز تقديم المرحلة الثانية في ظروف واحد أو مطروفين للجانب الفني والجانب المالي على التوالي، ويتم فتح وتقييم المطروفين بصورة متعاقبة.

العرض الأفضل والنهائي (BAFO)

6.32 في أعمال التوريدات الدولية التنافسية التي تخضع للمراجعة المسبقة، يجوز أن يوافق البنك على استخدام المقترض للعرض الأفضل والنهائي. والعرض الأفضل والنهائي هو خيار بموجبه يقوم المقترض بتوجيه الدعوة لمقدمي العطاءات/العروض الذين قدموا عطاءات/عروض مستوفية الشروط وتحقق المطلوب لتقديم أفضل عرض نهائي لديهم. وهذه الإجراءات قد تكون مناسبة عندما تستفيد عملية التوريد من إتاحة فرصة نهائية لمقدمي العطاءات/العروض لتحسين عطاءاتهم/عروضهم، ويشمل ذلك تخفيض الأسعار، وتوضيح أو تعديل العطاء/العرض، أو تقديم معلومات إضافية. ويقوم المقترض بإحاطة مقدمي العطاءات/العروض في وثيقة طلب تقديم العطاءات/العروض بما يلي:

- أ. هل سيتم اللجوء إلى إجراء العرض الأفضل والنهائي؛
- ب. عدم إلزام مقدمي العطاءات/العروض بتقديم العرض الأفضل والنهائي؛
- ج. عدم وجود تفاوض بعد العرض الأفضل والنهائي.

6.33 في حالة تطبيق العرض الأفضل والنهائي، سيلجأ المقترض إلى الاستعانة بخدمات متعهد ضمان نزاهة بناءً على اتفاق مع البنك.

المفاوضات (Negotiations)

6.34 في أعمال التوريدات الدولية التنافسية التي تخضع للمراجعة المسبقة، يجوز أن يوافق البنك للمقترض على إجراء مفاوضات بعد تقييم العطاءات/العروض وقبل إرساء العقد النهائي.

6.35 أي مفاوضات يتم إجراؤها تكون وفق المتطلبات والاشتراطات التي جاءت في وثيقة طلب تقديم العطاءات/العروض. وفي حالة إجراء المفاوضات، ينبغي أن تكون في حضور متعهد ضمان نزاهة بناءً على اتفاق مع البنك. وقد تتضمن المفاوضات شروطاً وبنوداً وأسعاراً و/أو البيئة الاجتماعية والجوانب الابتكارية، مادامت لا تغير الحد الأدنى من المتطلبات في العطاء/العرض.

6.36 يقوم المقترض أولاً بالتفاوض مع مقدم العطاء/العرض الأكثر مزايا/فائدة. وإذا كانت النتيجة غير مرضية أو في حال عدم التوصل إلى اتفاق، يجوز أن يتفاوض المقترض بعد ذلك بشأن العطاء/العرض التالي من حيث المزايا، وهلمَّ جرّاً إلى آخر القائمة حتى الوصول إلى نتيجة مرضية.

استخدام معايير تقييم مقدّرة (Rated Criteria)

6.37 معايير التقييم المقدّرة هي معايير تم تقييمها بناءً على نقاط الجدارة نظراً لعدم إمكانية تقديرها ماليًا بصورة تامة وكاملة. وتستند نقاط الجدارة الموزعة في العادة إلى مدى استيفاء العرض للمتطلبات الواردة تفصيلاً في وثيقة طلب تقديم العطاءات/العروض أو تجاوز هذه المتطلبات. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 10، "معايير التقييم".

أنواع محددة من ترتيبات الاختيار المعتمدة

6.38 السمات والخصائص والإجراءات المحددة للتوريدات المطبقة على ما يلي:

- أ. الحوار التنافسي؛
- ب. الشراكات بين القطاعين العام والخاص؛
- ج. الممارسات التجارية؛
- د. وكالات الأمم المتحدة؛
- هـ. المزايدات المعكوسة الإلكترونية؛
- و. الإستيراد؛
- ز. السلع الأولية؛
- ح. التنمية المجتمعية؛
- ط. التكليف المباشر (العمالة التابعة للمقترض/الجهة المسؤولة عن التنفيذ).

الحوار التنافسي

6.39 الحوار التنافسي عبارة عن ترتيب تفاعلي متعدد المراحل للاختيار يسمح بالمشاركة الديناميكية مع مقدمي العروض. ويقدم المقترض ما يبرر استخدام الحوار التنافسي في إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية. ويجوز استخدام الحوار التنافسي في أعمال توريدات معقدة أو مبتكرة.

6.40 من الممكن أن يكون الحوار التنافسي مناسباً في الحالات التالية:

- أ. عندما يكون هناك عدد ممكن من الحلول التي يمكن أن تستوفي متطلبات المقترض، وعندما تتطلب الترتيبات الفنية والتجارية التفصيلية المطلوبة لمساندة هذه الحلول إجراء نقاش وطرح مستجدات بين الأطراف؛ و
- ب. عندما لا يستطيع المقترض القيام بما يلي على نحو موضوعي بسبب طبيعة ودرجة تعقيد أعمال التوريدات:

(1) تحديد المواصفات الفنية ومواصفات الأداء ونطاق الأعمال بصورة كافية بما يفي بمتطلباته و/أو

(2) تحديد الترتيبات القانونية و/أو المالية للتوريدات على نحو كاف.

6.41 للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 13 "الحوار التنافسي".

الشراكات بين القطاعين العام والخاص

6.42 الشراكة بين القطاعين العام والخاص هي عقد طويل الأجل بين طرف خاص وجهة حكومية لتقديم خدمات عامة أو إنشاء أصول عامة، وبموجب هذه الشراكة يتحمل الطرف الخاص مخاطر جوهرية ومسؤولية إدارية كبيرة، ويرتبط التعويض (المقابل) بالأداء.

6.43 من الممكن أن يمول البنك تكاليف مشروع ما أو عقداً تم إبرامه في إطار ترتيبات الشراكة بين القطاعين العام والخاص، على سبيل المثال بنظام البناء والتملك والتشغيل، والبناء والتشغيل ونقل الملكية، والبناء والتملك والتشغيل ونقل الملكية أو أنواع مماثلة من الترتيبات الخاصة بالقطاع الخاص في الحالات التالية:

أ. إذا كان الاختيار يتسق مع المبادئ الأساسية للتوريدات التي يعتمدها البنك؛

ب. إذا كان الاختيار يوضح تطبيق إرشادات البنك لمكافحة الفساد؛

ج. إذا كان الاختيار يتسق، حسب الاقتضاء، مع المتطلبات الواردة في هذه اللائحة.

6.44 للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 14 "الشراكات بين القطاعين العام والخاص".

6.45 بعد ذلك يقوم شريك القطاع الخاص، الذي يتم اختياره وفق الملحق 14 "الشراكات بين القطاعين العام والخاص" بتوريد السلع والتعاقد على تنفيذ الأشغال وتقديم الخدمات غير الاستشارية، و/أو الخدمات الاستشارية المطلوبة للمنشأة من مصادر مؤهلة، باستخدام الإجراءات الخاصة به.

الممارسات التجارية

6.46 تشير الممارسات التجارية إلى استخدام ترتيبات توريدات راسخة يستخدمها القطاع الخاص (في العادة كيانات لا تخضع لقانون المشتريات والمناقصات العمومية الخاص بالمقترض) بشأن أعمال التوريدات الخاصة بالسلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية. ويجوز استخدام الممارسات التجارية أيضًا لبرنامج إستيراد تقوم به كيانات من القطاع الخاص (كما هو محدد في الفقرة 6.50). وتعتبر المبادئ الأساسية للتوريدات التي يعتمدها البنك المعيار الحاكم لتحديد مدى قبول الممارسات التجارية.

وكالات الأمم المتحدة

6.47 بعد الاتفاق مع البنك، يجوز أن يختار المقترض وكالات الأمم المتحدة بصورة مباشرة في الحالات التي تكون خبراتها والتحرك السريع على الأرض غاية في الأهمية، لا سيما في ظروف الحاجة الملحة إلى مساعدة أو تدني القدرات.

6.48 عند إبرام عقد مع وكالة تابعة للأمم المتحدة، يستخدم المقترض نموذجًا قياسيًّا موحدًا للاتفاقية التي سيبرمها مع الوكالة التابعة للأمم المتحدة، أو نموذجًا محددًا حسب الحالة، معتمد من قبل البنك. وفي الحالات التي فيها اتفاقية إطارية بين البنك والوكالة التابعة للأمم المتحدة، يمكن للمقترض الاستفادة من هذه الاتفاقية الإطارية عند إبرام عقد مع الوكالة التابعة للأمم المتحدة.

المزايدات المعكوسة الإلكترونية (Electronic Reverse Auctions)

6.49 تمثل المزايدات المعكوسة الإلكترونية فعاليات لها جدول زمني على شبكة الإنترنت من خلالها تقوم الشركات المسجلة/التي اجتازت التأهيل المسبق بتقديم عطاءات تنافسية من حيث السعر. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 12 "طرق الاختيار".

برنامج الإستيراد

6.50 عندما يتيح تمويل المشروعات الاستثمارية التمويل اللازم لبرنامج إستيراد (على سبيل المثال أي برنامج لاستيراد سلع مؤهلة من جانب مؤسسات قطاع خاص بناءً على قائمة متفق عليها بين المقترض والبنك)، فإن الملحق 12 "طرق الاختيار" ينص على الترتيبات الخاصة بالتوريدات لمثل هذا البرنامج.

السلع الأولية (Commodities)

6.51 تشير التوريدات الخاصة بالسلع الأولية إلى شراء سلع مثل: الحبوب، أو أعلاف الحيوانات، أو زيت الطهي، أو الأسمدة، أو المعادن. وتتطوي التوريدات الخاصة بالسلع الأولية في الغالب على إرساء العديد من العقود لكميات جزئية لضمان تأمين الإمداد، وعمليات شراء متعددة على مدى فترة زمنية للاستفادة من مزايا ظروف السوق الإيجابية والمواتية والإبقاء على كميات منخفضة من المخزون. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 12 "طرق الاختيار".

التنمية المجتمعية

6.52 من الممكن تعديل الترتيبات الخاصة بالتوريدات، والمواصفات وبرامج التعاقد ذات الصلة على نحو ملائم يحظى بقبول البنك، عندما يكون من المحبذ (في مكونات مختارة من المشروع) وتحقيقاً لاستدامة المشروع، أو لتحقيق أهداف اجتماعية محددة للمشروع، القيام بما يلي:

أ. الدعوة لمشاركة المجتمعات المحلية و/أو المنظمات غير الحكومية (الجمعيات الأهلية) في الأشغال المدنية وتقديم الخدمات غير الاستشارية؛

ب. زيادة الاستفادة من الخبرات والمعرفة المحلية، أو السلع أو المواد المتوفرة محلياً؛

ج. توظيف أعداد كثيفة من العمالة أو استخدام تقنيات أخرى ملائمة.

6.53 للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 12 "طرق الاختيار".

التكليف المباشر (العمالة التابعة للمقترض/الجهة المسؤولة عن التنفيذ) / Force Account

6.54 قد يكون التكليف المباشر (يشير إلى أشغال مثل الإنشاءات وتركيب الآلات والمعدات والخدمات غير الاستشارية التي تقوم بها إدارة حكومية في البلد المقترض باستخدام العمالة والمعدات الخاصة بها) هو الطريقة العملية الوحيدة لأعمال التوريدات في ظل ظروف محددة. وتعتبر وحدة الإنشاءات التي تملكها الحكومة والتي لا تتمتع باستقلالية إدارية أو قانونية أو مالية وحدة تعمل بالأمر المباشر (عمالة أو موارد تابعة للمقترض/ الجهة المسؤولة عن التنفيذ). ويتطلب توظيف الأمر المباشر (العمالة التابعة للمقترض/ الجهة المسؤولة عن التنفيذ) أن يقوم المقترض بتطبيق ضوابط الجودة الصارمة نفسها والقيام بأعمال التفتيش ذات الصلة بالنسبة للعقود المسندة إلى الغير (طرف ثالث).

6.55 من الضروري تبرير العمل بأسلوب التكليف المباشر ولا يجوز استخدام هذا الأسلوب إلا بعد الحصول على عدم ممانعة من البنك وفي ظل الظروف التالية:

أ. عدم إمكانية تحديد مقدار أشغال الإنشاءات والتركيبات المطلوبة بصورة مسبقة؛

ب. عندما تكون أشغال الإنشاءات والتركيبات قليلة ومتناثرة أو في مواقع نائية، وبالتالي من غير المرجح أن تتقدم شركات الإنشاءات المؤهلة بعطاءات ذات أسعار معقولة؛

ج. عندما يُطلب تنفيذ أشغال الإنشاءات والتركيبات دون تعطيل العمليات الجارية؛

د. عندما يتحمل المقترض بدرجة أفضل من المقاول مخاطر توقف العمل التي لا يمكن تجنبها؛

هـ. عندما يتعلق الأمر بالقانون أو اللوائح الرسمية لدى المقترض، مثل: الأمن الوطني، والخدمات غير الاستشارية المتخصصة، مثل أعمال المسح الجوي وإعداد الخرائط التي لا يمكن القيام بها إلا من خلال أجهزة حكومية مختصة؛

و. عند الحاجة إلى إجراء إصلاحات عاجلة تتطلب اهتماماً فورياً لمنع المزيد من الأضرار، أو الأعمال التي من الضروري القيام بها في المناطق المتأثرة بالصراعات عندما تكون شركات القطاع الخاص غير مهتمة أو معنية بذلك.

عقود تقديم الخدمات

6.56 قد تنطوي المشروعات على التعاقد مع أفراد (وليس موظفين) لتقديم خدمات غير استشارية. ومن الممكن اختيارهم وفق إجراءات تعيين الموظفين لدى المقترض بعد مراجعة البنك والموافقة على ذلك. وعند قيام شركات بتوفير هؤلاء الأفراد الذين يقدمون هذه الخدمات، يتم اختيار الشركات باستخدام طرق الاختيار الملائمة والإجراءات الموضحة على وجه التحديد في هذه اللائحة.

أنواع محددة من الترتيبات التعاقدية

الاتفاقيات الإطارية

6.57 الاتفاقية الإطارية هي اتفاق مع شركة أو أكثر يحدد البنود والشروط التي تنظم أي عقد يتم إسناده أثناء مدة الاتفاقية الإطارية (عقد استدعاء لتوريد). وجرت العادة أن تتضمن هذه البنود والشروط أسعار الأتعاب أو أسعار الرسوم والأعباء أو آلية التسعير. ومن الممكن إبرام اتفاقيات إطارية لأعمال توريدات محتملة خاصة بتوريد سلع أو تنفيذ أشغال أو تقديم خدمات غير استشارية على مدى فترة زمنية محددة، إذا تطلب الأمر ذلك. ولا تلزم الاتفاقية الإطارية أي طرف من الأطراف بإجراء التوريد أو الإمداد. وبمجرد إبرام الاتفاقية الإطارية، فإنها تنص على طريقة سريعة وذات كفاءة لتوريد السلع أو التعاقد على تنفيذ الأشغال أو تقديم الخدمات غير الاستشارية. وتسمح الاتفاقية الإطارية التي تتضمن العديد من الموردين للمقترض بالاختيار من بين عدد من الشركات، وهو ما يساعد في ضمان أن كل عملية توريدات تمثل أفضل قيمة مقابل المال.

6.58 من الممكن أن تكون الاتفاقيات الإطارية ملائمة لتوريد السلع والتعاقد على تنفيذ الأشغال أو تقديم الخدمات الاستشارية في الظروف التالية:

- أ. عندما تستند الطلبات المتكررة إلى المتطلبات نفسها أو متطلبات مماثلة أو مجموعة من المواصفات؛
- ب. عندما تقوم جهات مختلفة تابعة للمقترض بشراء السلع نفسها أو التعاقد على تنفيذ الأشغال أو تقديم الخدمات غير الاستشارية نفسها، وعندما يؤدي تجميع الطلب إلى الحصول على خصومات مقابل الكميات الكبيرة؛
- ج. عند التخطيط لحالات الطوارئ؛
- د. عندما لا توجد شركة منفردة لديها قدرات وإمكانات كافية.

6.59 للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 15 "الاتفاقيات الإطارية".

العقود المستندة إلى الأداء

6.60 العقود المستندة إلى الأداء هي علاقات تعاقدية يتم الدفع فيها مقابل مخرجات قابلة للقياس (مستهدف الأداء)، بدلاً من المدخلات. وتهدف المخرجات إلى الوفاء بالاحتياجات الوظيفية من حيث الكمية والجودة والكفاءة. ويتم الدفع مقابل كمية المخرجات المقدمة وفق مستوى الجودة المطلوبة. ويجوز الخصم من المبالغ المستحقة أو حجزها بسبب تدني مستوى جودة المخرجات، وفي بعض الحالات، يجوز دفع علاوات مقابل زيادة مستوى جودة المخرجات. وللمقاول حرية عرض الحلول الأكثر ملاءمة بناءً على خبرات ناضجة وراسخة، كما عليه أن يبين أن مستوى الجودة المحدد في وثائق طلب العطاءات/طلب العروض سيتم تحقيقه.

6.61 قد تنطوي أعمال التوريدات المستندة إلى الأداء على ما يلي:

- أ. تقديم خدمات غير استشارية يتم دفع مقابلها على أساس المخرجات؛
- ب. تصميم أو توريد أو بناء (أو إعادة تأهيل) أو تجهيز منشأة (للتشغيل) يقوم المقترض بتشغيلها؛
- ج. تصميم أو توريد أو بناء (أو إعادة تأهيل) منشأة، وتقديم خدمات غير استشارية لتشغيلها وصيانتها لعدد محدد من السنوات بعد تجهيزها للتشغيل.

القسم 7. طرق الاختيار المعتمدة الخدمات الاستشارية

القسم 7. طرق الاختيار المعتمدة: الخدمات الاستشارية

طرق الاختيار المعتمدة

7.1 يقدم الجدول 2 أدناه لمحة عامة عن طرق الاختيار المعتمدة، وأنواعاً معينة من ترتيبات الاختيار المعتمدة، وخيارات أسلوب التعامل مع السوق المتاحة لاختيار الخدمات الاستشارية في عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 12 "طرق الاختيار".

الجدول 2. طرق الاختيار المعتمدة: الخدمات الاستشارية

الخيارات أسلوب التعامل مع السوق						الخدمات الاستشارية
قائمة مختصرة بالمرشحين	وطنية	دولية	مباشرة	محدودة	مفتوحة	ترتيبات وطرق الاختيار المعتمدة
طرق الاختيار						
✓	✓	✓	x	x	✓	الاختيار على أساس تكلفة الجودة
✓	✓	✓	x	x	✓	الاختيار على أساس ميزانية ثابتة
✓	✓	✓	x	x	✓	الاختيار وفقاً لأقل تكلفة
✓	✓	✓	x	x	✓	الاختيار على أساس الجودة
x	✓	✓	x	✓	✓	اختيار الاستشاري بناء على المؤهلات
x	x	x	✓	x	x	الاختيار المباشر
ترتيبات الاختيار						
وفق ممارسات التوريدات التجارية المقبولة						الممارسات التجارية
وفق الفقرتين 7.27 و 7.28						وكالات الأمم المتحدة
✓	✓	✓	✓	✓	✓	المنظمات غير الهادفة للربح (مثل المنظمات غير الحكومية/الجمعيات الأهلية)
✓	✓	✓	✓	✓	✓	البنوك
✓	✓	✓	✓	✓	✓	وكلاء التوريدات
طرق اختيار الاستشاريين الأفراد						
x	x	x	✓	✓	✓	اختيار الاستشاريين الأفراد

✓ هذا الخيار الخاص بأسلوب التعامل مع السوق متاح
x هذا الخيار الخاص بأسلوب التعامل مع السوق غير متاح

7.2 يمثل ما يلي طرق الاختيار المعتمدة للشركات الاستشارية:

- أ. الاختيار على أساس تكلفة الجودة؛
- ب. الاختيار على أساس ميزانية ثابتة؛
- ج. الاختيار وفقاً لأقل تكلفة؛
- د. الاختيار على أساس الجودة؛
- هـ. اختيار الاستشاري بناءً على المؤهلات؛
- و. الاختيار المباشر؛
- ز. الممارسات التجارية.

الاختيار على أساس الجودة والتكلفة

7.3 الاختيار على أساس الجودة والتكلفة هو عملية تنافسية بين شركات استشارية يتم حصرها في قائمة مختصرة، وفي إطار هذه الطريقة نجد أن اختيار الشركة الفائزة يأخذ في الاعتبار جودة العرض وتكلفة الخدمات. وتحدد وثيقة طلب تقديم العروض الحد الأدنى المطلوب من درجات التقييم للعروض الفنية. ويتوقف الوزن الترجيحي النسبي الذي يتم إعطاؤه للجودة والتكلفة على طبيعة المهمة. ومن بين العروض التي تستوفي الشروط والمتطلبات الواردة في وثيقة طلب تقديم العروض والتي تعتبر مؤهلة فنياً فإن العرض الذي يحقق أعلى درجة تقييم من حيث الجودة والتكلفة يكون العرض الأكثر مزايا/فائدة. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 12 "طرق الاختيار".

الاختيار على أساس ميزانية ثابتة

7.4 على غرار الاختيار على أساس الجودة والتكلفة، فإن الاختيار على أساس ميزانية ثابتة هو عملية تنافسية بين شركات استشارية يتم حصرها في قائمة مختصرة، وفي إطار هذه الطريقة نجد أن اختيار الشركة الفائزة يأخذ في الاعتبار جودة العرض وتكلفة الخدمات. وفي وثيقة طلب تقديم العروض، تتحدد تكلفة الخدمات باعتبارها ميزانية ثابتة لا يمكن تجاوزها. وتكون طريقة الاختيار على أساس ميزانية ثابتة ملائمة في الحالات التالية:

- أ. عندما تكون نوعية الخدمات الاستشارية المطلوبة بسيطة ويمكن تحديدها على وجه الدقة؛
- ب. عندما تكون الميزانية مقدرة ومحددة على نحو معقول؛
- ج. عندما تكون الميزانية كافية لقيام الشركة بأداء المهمة.

7.5 تحدد وثيقة طلب تقديم العروض الميزانية والحد الأدنى المطلوب من درجات التقييم للعروض الفنية. ويعتبر العرض الذي يحقق أعلى درجات التقييم الفني ويستوفي متطلبات الميزانية الثابتة هو العرض الأكثر مزايا/فائدة. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 12 "طرق الاختيار".

الاختيار وفقاً لأقل تكلفة

7.6 على غرار الاختيار على أساس الجودة والتكلفة، فإن الاختيار وفقاً لأقل تكلفة هو عملية تنافسية بين شركات استشارية يتم حصرها في قائمة مختصرة، وفي إطار هذه الطريقة نجد أن اختيار الشركة الفائزة يأخذ في الاعتبار جودة العرض وتكلفة الخدمات. ويناسب الاختيار وفقاً لأقل تكلفة بصفة عامة العمليات والمهام ذات الطبيعة القياسية أو الروتينية (مثل التصميم الهندسية للأشغال غير المعقدة)، والتي لها ممارسات ومعايير راسخة.

7.7 تحدد وثيقة طلب تقديم العروض الحد الأدنى المطلوب من درجات التقييم للعروض الفنية. ومن بين العروض التي تحقق درجات تقييم أعلى من الحد الأدنى المطلوب، فإن العرض ذا التكلفة التقديرية الأدنى يكون العرض الأكثر مزايا. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 12 "طرق الاختيار".

الاختيار على أساس الجودة

7.8 وفق الاختيار على أساس الجودة، يتم تقييم جودة العرض من دون استخدام التكاليف معياراً للتقييم. وإذا اشترطت وثيقة طلب تقديم العروض تقديم عروض فنية ومالية، يتم فض مظروف العرض المالي للشركة المؤهلة الأعلى من الناحية الفنية فقط، ويتم تقييمه لتحديد العرض الأكثر مزايا/فائدة. لكن إذا اشترطت وثيقة طلب تقديم العروض تقديم عروض فنية فقط، تتم دعوة الشركة ذات العرض الفني الأعلى تقييماً لتقديم عروضها المالية والتفاوض بشأنها.

7.9 يناسب الاختيار على أساس الجودة الأنواع التالية من المهام والعمليات:

- أ. المهام المعقدة أو شديدة التخصص التي من الصعب تحديد شروط مرجعية ونطاق اختصاص بشأنها، ومن الصعب أيضاً تحديد المدخلات المطلوبة من الشركة المعنية، والتي يتوقع المقترض بشأنها أن تظهر الشركة المعنية شيئاً من الابتكار في العروض المقدمة منها؛
- ب. المهام التي لها آثار لاحقة كبرى؛

ج. المهام التي يمكن القيام بها على نحو مختلف بصورة جوهرية، وبالتالي لا تكون العروض قابلة للمقارنة.

7.10 للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 12 "طرق الاختيار".

اختيار الاستشاري بناءً على المؤهلات

7.11 يطلب المقترض خطابات نوايا مع إرفاق نطاق الاختصاص والصلاحيات مع هذا الطلب. وسيطلب من 3 شركات مؤهلة على الأقل تقديم معلومات عن خبراتها ومؤهلاتها ذات الصلة. ومن بين الشركات التي تقدم خطابات نوايا، يختار المقترض الشركة التي تتمتع بأفضل المؤهلات والخبرات ذات الصلة ويدعوها لتقديم عروض فنية ومالية والتفاوض بشأنها. وليس من الإلزامي الإعلان عن طلب خطاب النوايا.

7.12 يناسب اختيار الاستشاريين على أساس المؤهلات المهام الصغيرة أو حالات الطوارئ التي لا يوجد بشأنها مبررات لإعداد وتقييم عروض تنافسية.

الاختيار المباشر

7.13 قد تتطلب اعتبارات التناسب والوفاء بالعرض وتحقيق القيمة مقابل المال استخدام طريقة الاختيار المباشر (اختيار مصدر وحيد أو منفرد): أي الاتصال والتفاوض مع شركة واحدة. وقد تكون طريقة الاختيار هذه مناسبة عندما لا يوجد سوى شركة واحدة مؤهلة، أو لدى شركة ما خبرات ذات قيمة استثنائية للقيام بالمهمة، أو في حالة وجود مبرر للاستعانة بشركة مفضلة.

7.14 قد تكون طريقة الاختيار المباشر مناسبة في الظروف والأحوال التالية:

- أ. عقد قائم لخدمات استشارية ويتضمن عقداً غير ممول في الأساس من البنك الدولي لكن تم إرساؤه وفق الإجراءات المقبولة للبنك الدولي، مع جواز تمديده (توسيع نطاقه) ليشمل خدمات استشارية إضافية ذات طبيعة مماثلة، إذا تم تبرير ذلك على نحو ملائم؛ ومن غير الممكن الحصول على مزايا من خلال المنافسة؛ بشرط أن تكون الأسعار معقولة؛
- ب. المهام التي تمثل استمراراً طبيعياً للعمل السابق الذي قام به الاستشاري أثناء الاثنى عشر شهراً الماضية، عندما يكون الاستمرار في الأسلوب الفني والخبرات المكتسبة والمسؤولية المهنية المستمرة للاستشاري نفسه تجعل الاستمرار مع الاستشاري الأصلي أمراً مفضلاً على إجراء منافسة جديدة، إذا كان الأداء مرضياً في المهمة (المهام السابقة)؛
- ج. إذا كان هناك مطلب له ما يبرره لإعادة تكليف شركة قامت من قبل بإنجاز عقد ما، وقيام المقترض بأداء نوعية مماثلة من الخدمات الاستشارية. ويبين هذا المبرر أن أداء هذه الشركة كان مرضياً في العقد السابق، ومن غير الممكن الحصول على مزايا من خلال المنافسة؛ وأن تكون الأسعار معقولة؛
- د. إذا كانت قيمة ومخاطر أعمال التوريدات متدنية للغاية كما تم الاتفاق عليه في خطة التوريدات؛

- هـ. في الحالات الاستثنائية، على سبيل المثال التصدي لحالات طوارئ؛
- و. لا يوجد سوى شركة واحدة مؤهلة، أو لدى شركة ما خبرات ذات قيمة استثنائية للقيام بالمهمة؛
- ز. إذا كانت الخدمات الاستشارية التي تقدمها مؤسسة مملوكة للدولة في البلد المقترض أو جامعة أو مركز أو مؤسسة أبحاث تابعة للبلد المقترض تمثل طبيعة فريدة واستثنائية وفق الفقرة 3.23 ج؛ أو
- ح. الاختيار المباشر لوكالات الأمم المتحدة وفق الفقرة 7.27، والفقرة 7.28.
- 7.15 في جميع حالات الاختيار المباشر، ينبغي على المقترض ضمان العدالة والإنصاف، وتطبيق الإجراءات اللازمة لضمان تحقيق ما يلي:
- أ. أن تكون الأسعار معقولة وتتسق مع أسعار السوق بالنسبة للخدمات ذات الطبيعة المماثلة؛ و
- ب. ألا تكون الخدمات الاستشارية المطلوبة مقسمة إلى بنود تعاقدية أصغر حجماً لتفادي العمليات التنافسية.

إجراءات الاختيار الخاصة بالشركات/المكاتب الاستشارية

القائمة المختصرة للمرشحين

- 7.16 من الضروري إعداد قائمة مختصرة تضم الشركات المرشحة لتقديم الخدمات الاستشارية في جميع طرق الاختيار فيما عدا الاختيار المباشر واختيار الاستشاري بناءً على المؤهلات (CQS). ويقوم المقترض بإعداد قائمة مختصرة بالشركات التي قدمت خطاب نوايا ولديها خبرات ذات صلة وتتمتع بالقدرات الإدارية والتنظيمية للاضطلاع بالمهمة.
- 7.17 تتضمن هذه القائمة المختصرة ما لا يقل عن 5 ولا يزيد على 8 شركات مؤهلة. ويجوز أن يوافق البنك على قوائم مختصرة للمرشحين تتضمن عدداً أقل من الشركات عندما يكون عدد الشركات المؤهلة التي قدمت خطابات نوايا للقيام بالمهمة غير كاف، أو في حالة عدم القدرة على تحديد عدد كاف من الشركات المؤهلة، أو عندما يكون حجم العقد أو طبيعة المهمة لا تبرر منافسة أوسع نطاقاً.
- 7.18 جرت العادة ألا يتم تضمين ما يلي في القائمة المختصرة نفسها للمرشحين مع شركات القطاع الخاص؛
- أ. وكالات الأمم المتحدة؛ أو
- ب. المؤسسات المملوكة للدولة والمنظمات غير الهادفة للربح (مثل المنظمات غير الحكومية والجمعيات الأهلية والجامعات)، ما لم تكن تعمل بوصفها كيانات تجارية وتستوفي المتطلبات الواردة في الفقرة 3.23 ب.
- 7.19 في حالة تضمين مثل هذه الكيانات في هذه القائمة، يجب أن يتم الاختيار عادة بطريقة الاختيار على أساس الجودة (QBS) أو اختيار الاستشاري بناءً على المؤهلات (CQS). ولا تتضمن القوائم المختصرة استشاريين أفراد.
- 7.20 للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 12 "طرق الاختيار".

طلب التقدم بعروض

- 7.21 يتم توجيه الدعوة للشركات المرشحة بحسب القائمة المختصرة للاستجابة لوثيقة طلب تقديم العروض باستخدام إحدى طرق الاختيار المعتمدة. وعند تحديد طريقة الاختيار الصحيحة للاستشاريين، عندئذ تكون جوانب الجودة غاية في الأهمية. أما الاختيار القائم على أدنى سعر فقط فقد لا يحقق أفضل قيمة مقابل المال (VfM).

خيارات أسلوب التعامل مع السوق

المنافسة المفتوحة

- 7.22 يتيح أسلوب المنافسة المفتوحة في السوق لجميع الشركات أو الاستشاريين من الأفراد المؤهلين مساحة مناسبة من الوقت والإعلان عن متطلبات المقترض، كما يضمن تكافؤ الفرص لتقديم الخدمات الاستشارية المطلوبة. ويعتبر أسلوب

التوريدات بنظام المنافسة المفتوحة مع ما يتضمنه من إعلان عن تقديم خطابات النوايا (EoI) الأسلوب المفضل عند اختيار الاستشاريين بتمويل من البنك.

المنافسة المحدودة

7.23 تمثل المنافسة المحدودة اختيارًا تنافسيًا من خلاله يقوم المقترض بإعداد قائمة مختصرة بالمرشحين من دون إعلان. وقد يكون هذا الأسلوب مناسبًا في حالة وجود عدد محدود فقط من الاستشاريين المؤهلين الذين يستطيعون القيام بالمهمة موضوع التعاقد، أو في حالة وجود أسباب استثنائية لها ما يبررها. ويقوم المقترض بطلب تقديم خطابات نوايا (EoIs) من قائمة من الاستشاريين المحتملين على أن تكون هذه القائمة واسعة النطاق بما يضمن منافسة كافية.

التوجه نحو السوق الدولية

7.24 يتم تطبيق أسلوب التوريدات بنظام المنافسة الدولية المفتوحة/اختيار أسلوب التعامل مع السوق مع القيام بإعلان دولي إلزامي وفق هذه اللائحة عندما يكون من الأرجح أن تحقق مشاركة الشركات الأجنبية أفضل قيمة مقابل المال (VfM) وأفضل ملائمة للغرض.

التوجه نحو السوق الوطنية

7.25 كما تم الاتفاق عليه في خطة التوريدات، قد يتم استخدام الاختيار الوطني من خلال الإعلان في وسائل الإعلام والصحافة الوطنية عندما يكون من غير المرجح أن تجتنب طبيعة ونطاق و/أو قيمة الخدمات الاستشارية المنافسة الأجنبية، مع وجود عدد كاف من الشركات الاستشارية (الاستشاريين) الوطنية المؤهلة للقيام بالمهمة. أما إذا رغبت الشركات الاستشارية (الاستشاريون) الأجنبية في المنافسة في عملية اختيار وطنية، فيجوز لها ذلك. وعند التوجه نحو السوق الوطنية، يجوز استخدام إجراءات التوريدات المعمول بها في البلد المعني كما هو محدد في الفقرات 5.3 إلى 5.6.

أنواع محددة من ترتيبات الاختيار المعتمدة

الممارسات التجارية

7.26 تنطبق الأحكام نفسها كما هو الحال بالنسبة للسلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية في الفقرة 6.46.

وكالات الأمم المتحدة

7.27 بعد الاتفاق مع البنك، يجوز أن يختار المقترض وكالات الأمم المتحدة بصورة مباشرة، عندما تكون مؤهلة بصورة فريدة أو استثنائية لتقديم المساعدة الفنية والخدمات الاستشارية أو الفنية في مجال خبراتها، لا سيما، في ظروف الحاجة الملحة إلى مساعدة أو القيود على القدرات.

7.28 عند إبرام عقد مع وكالة تابعة للأمم المتحدة، يستخدم المقترض نموذجًا موحدًا للاتفاقية التي سببرها مع الوكالة التابعة للأمم المتحدة، أو نموذجًا محددًا حسب الحالة بشرط موافقة البنك عليه. وفي حالة وجود اتفاقية إطارية بين البنك وإحدى الوكالات التابعة للأمم المتحدة، يمكن للمقترض الاستفادة من هذه الاتفاقية الإطارية عند إبرام عقد مع الوكالة التابعة للأمم المتحدة.

المنظمات غير الهادفة للربح

7.29 قد تكون المنظمات غير الهادفة للربح، مثل المنظمات غير الحكومية (الجمعيات الأهلية)، مؤهلة على نحو فريد للمساعدة في إعداد وإدارة وتنفيذ المشروعات نظرًا لمشاركتها في القضايا المحلية ومعرفتها بهذه القضايا والاحتياجات المجتمعية أو بسبب النهج التشاركية التي تتبعها. ويجوز إدراج هذه المنظمات في القائمة المختصرة للمرشحين إذا قدمت خطابات نوايا، وإذا كانت مؤهلاتها مقبولة بالنسبة للمقترض والبنك. وبالنسبة للمهام التي تشدد على المشاركة والمعارف المحلية الهائلة، قد تتألف القائمة المختصرة للمرشحين من منظمات غير حكومية فقط. وفي مثل هذه الحالة، يتم التعاقد باتباع طريقة الاختيار المناسبة (الاختيار على أساس الجودة والتكلفة، أو طريقة الاختيار على أساس ميزانية ثابتة، أو الاختيار وفقًا لأقل تكلفة، أو اختيار الاستشاريين على أساس المؤهلات) (QCBS, FBS, LCS, or CQS)، بناءً على طبيعة

ودرجة تعقيد وحجم المهمة، وتعكس معايير التقييم المؤهلات الفريدة للمنظمات غير الحكومية مثل المعرفة المحلية ونطاق التشغيل، والخبرات السابقة ذات الصلة. ويجوز أن يختار المقترض منظمة غير حكومية على أساس أنها المصدر المنفرد بشرط استيفاء المعايير المحددة في طريقة الاختيار المباشر للشركات الاستشارية الواردة أعلاه.

البنوك

7.30 يستخدم المقترض طريقة الاختيار على أساس الجودة والتكلفة (QCBS) لاختيار البنوك الاستثمارية والتجارية، والشركات المالية، وشركات إدارة الصناديق التي تجري الاستعانة بها لبيع الأصول وإصدار الأدوات المالية وغيرها من المعاملات المالية الأخرى الخاصة بالشركات، لا سيما في سياق عمليات الخصخصة. وبالإضافة إلى التعويضات التقليدية (الأتعاب المقطوعة)، تتضمن التعويضات الأخرى "أتعاب النجاح". ومن الممكن أن تكون أتعاب النجاح ثابتة، لكن عادة ما يتم التعبير عنها كنسبة من قيمة الأصول أو الأدوات المالية الأخرى المراد بيعها. وتوضح وثيقة طلب تقديم العروض هل سيأخذ التقييم المالي في الحسبان أتعاب النجاح، إما مع الأتعاب المقطوعة أو وحدها.

وكلاء التوريدات (Procurement Agents)

7.31 عندما لا يكون لدى المقترض المؤسسة أو الموارد أو الخبرات اللازمة، قد يكون من الكفاءة والفاعلية أن يقوم بالاستعانة بشركة متخصصة في القيام بأعمال التوريدات لتكون بمثابة وكيل له. ويجوز اختيار وكلاء التوريدات باستخدام طريقة الاختيار على أساس الجودة والتكلفة (QCBS) أو الاختيار وفقاً لأقل تكلفة (LCS). ويقوم وكلاء التوريدات بأعمال التوريدات نيابة عن المقترض بعد اتباع جميع الترتيبات ذات الصلة الموضحة في الاتفاقية القانونية وخطة التوريدات.

موظفو مساندة تنفيذ المشروع

7.32 يجوز أن يختار المقترض موظفي تنفيذ المشروع، والأشخاص الذين يتعاقد معهم لمساندة تنفيذ المشروع، بخلاف الاستشاريين من الأفراد الذين تم تحديدهم في الاتفاقية القانونية، وفق إجراءات تعيين الموظفين لديه للأنشطة التي يقوم البنك بمراجعتها وقبولها.

أنواع محددة من الترتيبات التعاقدية

الاتفاقية الإطارية

7.33 الاتفاقية الإطارية هي اتفاقية يتم إبرامها مع شركات أو استشاريين أفراد (فريق من الاستشاريين) حسب الاقتضاء على مدى فترة زمنية محددة. وتحدد الاتفاقية الإطارية الشروط والأحكام التي يمكن بموجبها تقديم الخدمات الاستشارية المحددة (عقود التوريد) بصورة مباشرة أو بطريقة تنافسية خلال مدة الاتفاقية. ومن الممكن أن تكون الاتفاقيات الإطارية مناسبة للاختيار المتكرر للخدمات الاستشارية أو لتوحيد المتطلبات عندما تقوم جهات مختلفة تابعة للمقترض بالتعاقد على تقديم أنواع الخدمات الاستشارية نفسها. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 15 "الاتفاقيات الإطارية".

الطرق المعتمدة لاختيار الاستشاريين الأفراد

7.34 يجري اختيار الاستشاريين الأفراد للقيام بمهمة في الحالات التالية:

أ. عدم وجود حاجة إلى فريق من الخبراء؛

ب. عدم وجود حاجة إلى مساندة مهنية من مكتب داخلي؛

ج. عندما تمثل خبرات ومؤهلات الشخص المهني مطلباً أساسياً.

7.35 عندما يصعب التنسيق أو الإدارة أو تحديد المسؤولية المشتركة بسبب عدد الأفراد، يحبذ الاستعانة بشركة. وفي حالة عدم توفر استشاريين أفراد مؤهلين أو عدم قدرتهم على توقيع عقد بصورة مباشرة مع المقترض بسبب وجود اتفاقية مسبقة مع شركة ما، يجوز أن يدعو المقترض الشركات لتوفير استشاريين من الأفراد لهذه المهمة. وفي جميع الأحوال، يجب أن يكون الاستشاريون الأفراد الذين يجري اختيارهم كي يقوم المقترض بتوظيفهم هم الأفضل خبرة وتأهيلاً من بين

المرشحين، كما يجب أن يكونوا قادرين بصورة تامة على إنجاز المهمة. وينبغي أن يستند التقييم إلى مؤهلات وخبرات ذات صلة من جانب الاستشاري الفرد.

اختيار الاستشاريين الأفراد من خلال منافسة مفتوحة

7.36 يُحبذ إجراء إعلان من خلال طلب تقديم خطابات نوايا (REoIs)، لا سيما عندما لا يكون لدى المقترض معرفة بالأفراد ذوي الخبرات والمؤهلين، أو عدم توفرهم، أو عندما تكون الخدمات معقدة، أو هناك منافع محتملة من خلال توسيع دائرة الإعلان، أو إذا كان الإعلان إلزامياً بموجب القانون الوطني.

7.37 تتضمن طلبات تقديم خطابات النوايا الشروط المرجعية الكاملة. ويجري اختيار الاستشاريين الأفراد من بين هؤلاء الذين قدموا خطابات نوايا استجابة لطلب تقديم هذه الخطابات.

اختيار الاستشاريين الأفراد من خلال منافسة محدودة

7.38 عندما يكون لدى المقترض معرفة بالأفراد ذوي الخبرات والمؤهلين وتوفرهم، فبدلاً من إصدار طلبات تقديم خطابات النوايا، يجوز أن يدعو هؤلاء الاستشاريين الذين يعتبرهم مؤهلين لتقديم الخدمات الاستشارية المطلوبة. ويتم إرسال الشروط المرجعية الكاملة مع الدعوة. ويجري اختيار الاستشاريين الأفراد من بين هؤلاء الذين أعربوا عن اهتمامهم في ردهم على الدعوة.

الاختيار المباشر للاستشاريين الأفراد

7.39 يجوز اختيار الاستشاريين الأفراد بطريقة الاختيار المباشر مع تقديم المبررات الضرورية وفي الظروف والحالات التالية:

- أ. في المهام التي تمثل استمراراً لأعمال سابقة قام بها هذا الاستشاري بعد اختياره بصورة تنافسية؛
- ب. المهام التي يبلغ إجمالي مدتها أقل من 6 شهور؛
- ج. الحالات الطارئة والملحة؛
- د. عندما تكون لدى الاستشاري (الفرد) خبرة ومؤهلات عملية ذات صلة ولها قيمة استثنائية بالنسبة للمهمة.

الملحق 1. القيمة مقابل المال

1. الغرض

1.1 يصف هذا الملحق المتطلبات والاشتراطات اللازمة لتحقيق القيمة مقابل المال (VfM) في عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية.

2. عرض عام

2.1 ينبغي أخذ القيمة مقابل المال في الاعتبار في جميع مراحل عملية التوريدات. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 5 "إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية"، والملحق 8 "أنواع العقود"، والملحق 10 "معايير التقييم"، والملحق 11 "إدارة العقود"، والملحق 12 "طرق الاختيار".

2.2 تعني القيمة مقابل المال (VfM) الاستخدام الكفء والفاعل والرشيد للموارد، وهو ما يتطلب تقييم التكاليف والمنافع ذات الصلة، مع تقدير المخاطر والميزات غير السعرية، و/أو تكاليف دورة الحياة، حسب الاقتضاء. وليس من الضروري أن يمثل السعر وحده القيمة مقابل المال.

2.3 تتحقق القيمة مقابل المال من خلال تطبيق ما يلي:

- أ. ضمان النزاهة والسلامة في جميع خطوات وإجراءات التوريدات؛
- ب. بيان واضح باحتياجات وأهداف التوريدات؛
- ج. أسلوب التوريدات المناسب لمخاطر وقيمة وسباق وطبيعة ومدى تعقيد عملية التوريدات.
- د. المواصفات الملائمة لهذه المتطلبات والاشتراطات؛
- هـ. اختيار الترتيبات التعاقدية الملائمة؛
- و. معايير التقييم الملائمة؛
- ز. اختيار الشركة التي تفي باحتياجات وأهداف التوريدات؛
- ح. الإدارة الفاعلة للعقود لضمان التنفيذ الناجح للعقد، وضمان تحقيق النتائج المرجوة كما تم الاتفاق عليه في العقد.

3. التخطيط

3.1 التصميم الأمثل لعملية التوريدات من خلال إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية يمثل الخطوة الأولى لتحقيق القيمة مقابل المال (VfM) من خلال تحديد كيفية إنفاق الأموال المخصصة لتحقيق أفضل قيمة.

3.2 تُستخدم إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية (PPSD) لصياغة احتياجات وأهداف التوريدات، وتحديد المخاطر والفرص في تحليل السوق وبيئة عمل المشروع. ويتم بعد ذلك ضبط طريقة الاختيار وأسلوب التعامل مع السوق بما يتناسب مع مخاطر وقيمة أعمال التوريدات، وسباق التشغيل والعمل والسوق لتحقيق القيمة مقابل المال - VfM.

التعامل مع السوق

3.3 يتطلب تحقيق القيمة مقابل المال - VfM وجود نهج واضح ومركز للتعامل مع السوق لتحقيق أهداف التوريدات مع العناصر التالية:

- أ. ترتيبات وطرق الاختيار التي من المرجح أن تجذب استجابة تنافسية من السوق، ومقدمي العطاءات/مقدمي العروض الذين يسرون في المسار الصحيح؛
- ب. المتطلبات والاشتراطات التي تستند إلى مواصفات فنية تفصيلية أو متطلبات أداء/متطلبات وظيفية، حسب الاقتضاء؛

ج. معايير التقييم، وتشمل السعر، وتكاليف دورة الحياة، ومعايير التقييم والمعايير المقدّرة (الاجتياز - الإخفاق) حسب الاقتضاء التي تمكن مقدمي العطاءات/مقدمي العروض من إظهار القيمة التي يستطيعون تقديمها على أفضل وجه؛

د. المعايير والمواصفات الفنية وفق الفقرة 5.26؛

هـ. نوعية العقد التي تناسب إجراءات التوريدات المحددة على أفضل وجه. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 8 "أنواع العقود".

3.4 ينبغي تبرير وتوثيق أسلوب التعامل مع السوق الموصى به في إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية (PPSD). للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 5 "إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية".

3.5 يتم تصميم معايير التقييم لتمكين المقترض من تحقيق أفضل قيمة بأفضل سعر في عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 10، معايير التقييم.

إدارة العقود لتحقيق القيمة مقابل المال VFM

3.6 يحدد المقترض نوعية العقد وشروط وأحكام العقد الملائمة مع الأخذ في الحسبان طبيعة ومخاطر ودرجة تعقيد النشاط المزمع، واعتبارات الملاءمة للغرض، والتوزيع الأمثل للمخاطر والالتزامات، وأدوار ومسؤوليات الأطراف المتعاقدة.

3.7 حتى يتسنى إدارة العقد بصورة فاعلة، بالنسبة للعقود المحددة في إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية (PPSD)، يقوم المقترض بوضع خطة لإدارة العقود تتضمن مؤشرات أداء رئيسية ومعالم إنجاز. ويقوم المقترض برصد ومتابعة الأداء والتقدم المحرز بشأن العقود وفق خطة إدارة العقد، مع تقديم التقارير اللازمة للبنك في حينها. ويجوز للبنك استخدام المعلومات التي يتم جمعها لوضع معايير استرشادية للأداء. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 11 "إدارة العقود".

الملحق 2. الرقابة على التوريدات

الملحق 2. الرقابة على التوريدات

1. **الغرض**
 - 1.1 يوضح هذا الملحق الإطار العام لوظيفة البنك المعنية بمراقبة أعمال التوريدات عند الاضطلاع بمسؤولياته المالية والتعاقدية بحسب ما ورد في اتفاقية إنشائه.
2. **المتطلبات**
 - 2.1 يمارس البنك مهام الرقابة على التوريدات من خلال نهج يستند إلى تحليل المخاطر يتضمن مراجعة سابقة ولاحقة، ومراجعة مستقلة لأعمال التوريدات، حسب الاقتضاء.
 - 2.2 الرقابة على التوريدات فيما يتعلق بترتيبات التوريدات البديلة هي تلك الإجراءات التي يتم الاتفاق عليها في الاتفاقية القانونية المعنية.
3. **المراجعة المسبقة لأعمال التوريدات**
 - 3.1 يضع البنك حدوداً إلزامية للمراجعة المسبقة بناءً على مستوى مخاطر التوريدات الخاصة بالمشروع. واستثناءً من ذلك، فإن أي نشاط/عقد أقل من الحد الإلزامي المعمول به سيخضع للمراجعة المسبقة إذا ارتأى البنك أن لهذا النشاط/العقد مخاطر، على سبيل المثال ترتيبات التوريدات التي تنطوي على مخاطر كبيرة، مثل التوريدات التي تتضمن استخدام المفاوضات في عملية تنافسية لتوريد سلع أو التعاقد على تنفيذ أشغال أو تقديم خدمات غير استشارية، والعرض الأفضل والنهائي، والحوار التنافسي، وتطبيق سياسة التوريدات المستدامة.
 - 3.2 إذا كانت المخاطر على مستوى النشاط/العقد متدنية أو معقولة، يجوز أن يقرر البنك أن أعمال التوريدات الأعلى من الحد المعمول به تخضع لمراجعة لاحقة، ويتم تضمينها في خطة التوريدات. ويتم استخدام وثائق التوريدات الموحدة التي يعتمد عليها البنك في مثل هذه التوريدات.
 - 3.3 بالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة حتى يتم إرساؤها بطريقة الاختيار المباشر، يقدم المقترض للبنك مبررات تفصيلية على نحو كاف قبل دعوة الشركة المعنية للتفاوض، وذلك للاطلاع والمراجعة وإبداء عدم الممانعة. وتتضمن هذه المبررات مسوغات الاختيار المباشر بدلاً من المنافسة، وأساس ترشيح شركة بعينها. وبعد استكمال المفاوضات، يقدم المقترض للبنك مسودة العقد الذي تم التفاوض بشأنه، ومحضر جلسات المفاوضات للمراجعة المسبقة من جانبه.
4. **المراجعة اللاحقة للتوريدات**
 - 4.1 يقوم البنك بمراجعة لاحقة لعمليات التوريدات التي يقوم بها المقترض لتحديد مدى امتثالها لما جاء في متطلبات واشتراطات الاتفاقية القانونية. ويجوز أن يستعين البنك بالغير ممن يحظى بقبوله، على سبيل المثال المؤسسة العليا للمراجعة للقيام بمراجعة لاحقة لأنشطة التوريدات. ويقوم هذا الغير بالمراجعة وفق الشروط المرجعية التي يضعها البنك.
 - 4.2 تشمل أغراض المراجعة اللاحقة للتوريدات ما يلي:
 - أ. التحقق من أن إجراءات التوريدات التي اتبعتها المقترض تلتزم بما جاء في الاتفاقية القانونية؛
 - ب. التأكيد على استمرار المقترض في الالتزام بترتيبات التوريدات المتفق عليها، ويشمل ذلك التنفيذ الفعال وفي الوقت المناسب للخطة المتفق عليها لإدارة المخاطر/التخفيف من المخاطر؛
 - ج. التحقق من الالتزام على نحو مستمر بالعقد، ويشمل ذلك الامتثال الفني؛
 - د. مراعاة العلامات التحذيرية بشأن الاحتيال والفساد، وإحاطة إدارة النزاهة المؤسسية بالبنك ونائب رئيس البنك لشؤون النزاهة بأي أدلة وشواهد على ذلك؛

هـ. تحديد تدابير أو إجراءات التخفيف لتصحيح أوجه القصور في أعمال التوريدات، ورفع التوصيات اللازمة في هذا الشأن للمقترض.

5. المراجعة المستقلة للتوريدات

5.1 يتم إجراء المراجعة المستقلة للتوريدات من جانب طرف ثالث مستقل يعينه البنك عندما يقرر البنك الحاجة إلى إجراء مثل هذه المراجعة من خلال تقييمه للمخاطر. ويسري هذا على العقود التي تخضع لمراجعة سابقة ولاحقة.

6. إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية و خطة التوريدات

6.1 يقوم المقترض بإعداد إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية، ويقوم البنك بمراجعتها والموافقة على خطة التوريدات قبل استكمال مفاوضات القرض. ويقدم المقترض للبنك أي تحديثات ومستجدات خاصة بخطة التوريدات المعتمدة من البنك للمراجعة والموافقة.

7. الوثائق/المستندات اللازمة للمراجعة المسبقة

7.1 بالنسبة لأعمال التوريدات التي تقرر خضوعها للمراجعة المسبقة، يقدم المقترض المستندات/الوثائق التالية للبنك للقيام بالمراجعة المسبقة وإبداء عدم الممانعة:

- أ. إخطار التوريدات العامة، وإخطار التوريدات المحددة، حسب الاقتضاء؛
- ب. في حالة القيام بتحديد التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي، الدعوة لاجتياز التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي، ووثيقة التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي (يشمل ذلك أي تعديلات عليها)، وتقرير تقييم التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي. وبالنسبة للخدمات الاستشارية، طلب تقديم خطابات النوايا، ويشمل ذلك الشروط المرجعية الكاملة، وتقرير تقييم القائمة المختصرة للمرشحين؛
- ج. وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض، وأي تعديلات عليها؛
- د. الطلب الأول المقدم من المقترض لمقدمي العطاءات/مقدمي العروض لتمديد فترة صلاحية العطاء/العرض، إذا كانت أطول من 4 أسابيع، وجميع الطلبات اللاحقة للتمديد بغض النظر عن الفترة؛
- هـ. تقرير تقييم العطاءات/العروض والتوصيات الخاصة بإرساء العقد، ويشمل ذلك المستندات التي تفيد معالجة جميع الشكاوى الخاصة بالتوريدات على نحو يرضي البنك. وفي العمليات ذات المظروفين أو عمليات الاختيار متعدد المراحل، يقدم المقترض تقرير تقييم العطاءات/العروض لكل مظروف/مرحلة للبنك لإجراء المراجعة المسبقة وإبداء عدم الممانعة قبل المضي في المرحلة التالية من عملية التوريدات؛
- و. جميع طلبات إلغاء عملية التوريدات و/أو إعادة طرح العطاءات/إعادة الدعوة لتقديم العروض؛
- ز. بعد قيام البنك بالمراجعة المسبقة وإبداء عدم الممانعة، إذا أدى تحليل شكوى ما إلى قيام المقترض بتغيير التوصيات التي قدمها بشأن إرساء العقد، سيقدم أسباب هذا القرار وتقرير التقييم المنقح والمراجع لإبداء عدم ممانعة عليه من جانب البنك.
- ح. وإذا كانت عملية التوريدات تتطوي على مفاوضات بين المقترض ومقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري، محضر جلسات المفاوضات ومسودة العقد الذي تم التوقيع عليه بالأحرف الأولى من جانب الطرفين. وإذا كان مطلوباً القيام بمراجعة وضمنان النزاهة، من الضروري تقديم محضر جلسات المفاوضات مع تقرير مراجعة النزاهة؛
- ط. في حالة تطبيق العرض الأفضل والنهائي، تقرير التقييم قبل طلب العرض الأفضل والنهائي، وتقرير التقييم النهائي قبل إرساء العقد؛
- ي. إذا طلب البنك، خطة إدارة العقود، ويشمل ذلك مؤشرات الأداء الرئيسية؛ وأيضاً إذا طلب البنك، تقرير سير العمل والإنجاز بناءً على مؤشرات الأداء الرئيسية المتفق عليها.

7.2 تُقدم للبنك على الفور نسخة مطابقة من العقد، ونسخة من مستند تأمين ضمان الدفعة المقدمة، وتأمين حسن الأداء في حالة طلب ذلك، وذلك بعد التوقيع على العقد وقبل سداد الدفعة الأولى.

7.3 لا يجب أن تختلف بنود وأحكام العقد، من دون المراجعة المسبقة وإبداء عدم الممانعة من جانب البنك، بصورة جوهرية عن تلك التي تم طلب العطاءات/العروض بناءً عليها أو تمت الدعوة بموجبها للتأهيل المسبق/الاختيار المبدئي، إن وجد.

8. الاحتفاظ بالمستندات/الوثائق الخاصة بالعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة

8.1 يحتفظ المقترض بجميع المستندات الخاصة بكل عملية توريد وفق متطلبات الاتفاقية القانونية. وتشمل هذه المستندات على سبيل المثال وليس الحصر:

أ. العطاءات/العروض الأصلية؛ وجميع المستندات والمراسلات الخاصة بعملية التوريد وتنفيذ العقد، ويشمل ذلك تلك المستندات المؤيدة لتقييم العطاءات/العروض؛ والتوصية المرفوعة للبنك لإرساء العقد؛

ب. أصل كل عقد موقع وجميع التعديلات اللاحقة عليه أو الإضافات عليه؛ وفواتير المدفوعات أو المستخلصات، وكذلك شهادات الفحص، واستكمال الإنجاز وتقديم الخدمات، وقبول السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية؛

ج. بالنسبة للعقود التي يتم إرسالها بالاختيار المباشر، تتضمن المستندات مبررات استخدام هذه الطريقة، والقدرات الفنية والمالية للشركة المعنية، وأصل العقد الموقع.

8.2 يقدم المقترض هذه المستندات للبنك بناءً على طلب البنك فحص هذه المستندات من جانبه أو من جانب الاستشاريين أو المراجعين التابعين له.

9. الاحتفاظ بالمستندات/الوثائق الخاصة بالعقود التي تخضع للمراجعة اللاحقة

9.1 يحتفظ المقترض بجميع المستندات، ويقدم هذه المستندات للبنك بناءً على طلب البنك، وذلك بالنسبة لكل عقد يخضع للمراجعة اللاحقة، وفق متطلبات الاتفاقية القانونية. وتشمل هذه المستندات على سبيل المثال وليس الحصر:

أ. أصل كل عقد موقع وجميع التعديلات اللاحقة عليه أو الإضافات عليه؛

ب. تقرير تقييم العطاءات/العروض والتوصيات الخاصة بإرساء العقد،

ج. فواتير المدفوعات أو المستخلصات، وكذلك شهادات الفحص، واستكمال الإنجاز وتقديم الخدمات، وقبول السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية؛ لفحص هذه المستندات من جانب البنك أو من جانب الاستشاريين أو المراجعين التابعين له.

10. تعديلات العقد الموقع

10.1 بالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة، يسعى المقترض للحصول على عدم ممانعة البنك قبل الموافقة على:

أ. تمديد المدة الزمنية المقررة لتنفيذ العقد الذي له أثر على الإنجاز المخطط للمشروع المعني؛

ب. أي تعديلات جوهرية على نطاق الأشغال أو السلع أو الخدمات غير الاستشارية أو الخدمات الاستشارية أو أي تغييرات جوهرية أخرى على شروط وبنود العقد؛

ج. أي أمر تغيير أو تعديل على العقد (فيما عدا حالات الضرورة القصوى)، ويشمل ذلك بسبب تمديد المدة الزمنية، الأمر الذي من شأنه بمفرده أو مع جميع أوامر التغيير أو التعديلات السابقة زيادة مبلغ العقد الأصلي بنسبة تتجاوز 15% (خمسة عشر بالمائة)؛ أو

د. الفسخ المقترح للعقد.

10.2 إذا ارتأى البنك أن طلب المقترض بشأن أي تعديل من هذه التعديلات لا يتفق مع أحكام الاتفاقية القانونية و/أو خطة التوريدات، يقوم بإحاطة المقترض مع إبداء أسباب رؤيته. ويقدم المقترض نسخة من جميع التعديلات على العقد للبنك للاحتفاظ بها.

11. العناية الواجبة بشأن سياسات وإجراءات العقوبات التي يعتمد عليها البنك

11.1 عند إجراء تقييم للعطاءات/العروض، يقوم المقترض بمراجعة أهلية مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين من قائمة الشركات والأفراد الذين قام البنك الدولي بحظر ووقف التعامل معهم والتي تم نشرها على موقع الويب الخارجي للبنك في حالات حظر الشركات والأفراد، و"وصلة المتعاملين" مع البنك على شبكة الإنترنت، و/أو أي مصادر معلومات أخرى يتيحها البنك لحصر الشركات أو الأفراد الذين تم وقف التعامل معهم.

11.2 يقوم المقترض بتطبيق قدر إضافي من العناية الواجبة من خلال رصد ومراقبة أي عقد جار على نحو وثيق (سواء يخضع لمراجعة سابقة أو لاحقة) تقوم بتنفيذه شركة أو شخص قام البنك بفرض عقوبة عليه/عليها بعد التوقيع على هذا العقد. ولا يوقع المقترض على أي عقود جديدة كما لا يوقع على أي تعديل يتضمن تمديد المدة الزمنية لاستكمال العقد أو أي أمر تغيير أو تعديل على عقد جار مع شركة أو شخص تم حظر أو وقف التعامل معه بعد تاريخ سريان الوقف أو الحظر من دون مراجعة مسبقة أو إبداء عدم ممانعة من البنك.

11.3 يمول البنك النفقات الإضافية فقط إذا تم تحملها قبل تاريخ إنجاز العقد الأصلي أو في حالة مراجعة وتنقيح تاريخ الإنجاز؛ أ. بالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة، في أي تعديل أبدى البنك عدم ممانعة بشأنه؛ و

ب. بالنسبة للعقود التي تخضع لمراجعة لاحقة، في أي تعديل تم التوقيع عليه قبل تاريخ سريان الوقف أو الحظر.

11.4 لا يمول البنك أي عقد جديد، أو تعديل يؤدي إلى إحداث تغيير جوهري في عقد قائم تم التوقيع عليه مع شركة أو شخص تم وقف أو حظر التعامل معه في أو بعد تاريخ سريان الوقف أو الحظر.

الملحق 3. الشكاوى المرتبطة بالتوريدات

الملحق 3. الشكاوى المرتبطة بالتوريدات

1. الغرض

1.1 يتناول هذا الملحق بالتفصيل الإجراءات الخاصة بإدارة أي شكاوى مرتبطة بالتوريدات والتعامل معها (الشكاوى) والتي تنشأ بسبب العقود حيث يتعين تطبيق وثائق التوريدات الموحدة التي يعتمد عليها البنك (بالنسبة لتلك العقود التي يستخدم المقترض بشأنها وثائق التوريدات الموحدة التي يعتمد عليها البنك، سيتم تحديد ذلك في خطة التوريدات الخاصة بالمشروع)، انظر الملخص الوارد في الجدول 1. وتطبق المتطلبات والاشتراطات الإضافية بالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة من جانب البنك كما ورد في الملحق 2 "الرقابة على التوريدات".

2. المتطلبات العامة الخاصة بالشكاوى المرتبطة بالتوريدات

2.1 يجوز أن تكون الشكاوى اعتراضًا على ما يلي، أو أي منه:
أ. وثائق الاختيار الخاصة بالمقترض، ويشمل ذلك: التأهيل المسبق، والاختيار المبدئي، ووثائق طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض؛

ب. قرار المقترض باستبعاد مقدم الطلب/مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري من عملية التوريد قبل الإرساء؛

ج. قرار المقترض الخاص بإرساء العقد بعد الإعلان عن عدم فوز/مقدم عطاء/مقدم عرض/استشاري في إخطار نية إرساء العقد.

2.2 يجب أن تقوم الأطراف المعنية بتقديم الشكاوى. ولهذا الغرض، فإن الطرف المعني هو مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري الذي يسعى للحصول على العقد عند إصداره (ويشمل ذلك مقدم طلب التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي، إذا كانت الشكاوى اعتراضًا على عدم تأهيل مقدم الطلب). ويُعتبر مقدمو الطلبات/مقدمو العطاءات/مقدمو العروض/الاستشاريون المحتملون أيضًا أطرافًا معنية فيما يتعلق بالشكاوى التي تُقدم اعتراضًا على وثيقة التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي، أو وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض، أو أي وثيقة أخرى خاصة بالمقترض تطلب تقديم عطاءات/عروض أو أي طلبات.

2.3 تُقدم الشكاوى إلى المقترض في الموعد المحدد، كما ورد في الفقرة 3.1 من هذا الملحق.

2.4 ينبغي أن يراعي محتوى الشكاوى المتطلبات التالية: تقديم الشكاوى كتابة إلى المقترض مع تحديد اسم وتفاصيل الشخص المسؤول، وعنوان الشاكي. وعلاوة على ذلك، تقوم الشكاوى بما يلي:

أ. تحديد مصلحة الشاكي بوجه عام في أعمال التوريدات كما ورد في الفقرة 2.2 من هذا الملحق؛

ب. تحديد المشروع المحدد، والرقم المرجعي لعملية التوريد، والمرحلة الحالية من مرحلة التوريد، وأي معلومات أخرى ذات صلة؛

ج. تحديد أي اتصالات سابقة بين الشاكي والمقترض حول الأمور التي تناولتها الشكاوى؛

د. تحديد طبيعة الشكاوى، والأثر السلبي المتصور على الشاكي؛

هـ. بيان المخالفة أو عدم الاتساق المزعم بشأن قواعد التوريدات المعمول بها.

2.5 ينظر المقترض على الفور بعين الاعتبار والعدالة إلى كل شكاوى مستوفاة الأحكام السابقة من هذا الملحق، وتم تقديمها خلال الإطار الزمني المحدد في الفقرة 3.1 من هذا الملحق.

2.6 يجب النظر في الشكاوى غير المستوفية للمتطلبات الواردة في الفقرات 2.2 إلى 2.4 من هذا الملحق في غضون مدة زمنية معقولة. وإذا كانت هذه الشكاوى ذات صلة بعقود تخضع للمراجعة المسبقة من جانب البنك، ينبغي أن يحيط المقترض بالبنك بها لتحديد الإجراءات المناسبة.

3. الإطار الزمني للمراجعة والفصل في الشكاوى والإجراءات ذات الصلة

3.1 تخضع الشكاوى المستوفية للمتطلبات الواردة في الفقرات 2.2 إلى 2.4 من هذا الملحق لأطر زمنية وإجراءات على النحو التالي: لا يبدأ المقترض في المرحلة التالية من عملية التوريد بما في ذلك إرساء العقد حتى يقوم بمعالجة أي شكوى على نحو ملائم.

أ. الشكاوى التي تعترض على بنود وشروط وثائق التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي: ضرورة تقديم وثيقة طلب تقديم العروض، وأي وثيقة أخرى خاصة بالمقترض تطالب بتقديم عطاءات أو عروض أو طلبات قبل 10 أيام عمل على الأقل من الموعد النهائي لتقديم الطلبات/العطاءات/العروض، أو في غضون 5 أيام عمل بعد إصدار أي بنود وشروط معدلة، أيهما أطول. ويقر المقترض كتابة باستلام الشكاوى في غضون 3 أيام عمل، كما يقوم بمراجعة الشكاوى والرد على الشاكي في موعد غايته 7 أيام عمل من تاريخ استلام الشكاوى. ونتيجة لقيام المقترض بمراجعة الشكاوى، إذا قرر المقترض تعديل التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي، أو وثيقة طلب العروض/العطاءات، أو أي وثائق أخرى، عليه إصدار تعديل، وإن اقتضت الضرورة، تمديد آخر موعد لتقديم الطلبات/العطاءات/العروض.

ب. يجب تقديم الشكاوى التي تعترض على الاستبعاد من عملية التوريد قبل إرساء العقد إلى المقترض في غضون 10 أيام عمل بعد قيام المقترض بإرسال إشعار الاستبعاد إلى الطرف المعني. ويقر المقترض كتابة باستلام الشكاوى في غضون 3 أيام عمل، كما يقوم بمراجعة الشكاوى والرد على الشاكي في موعد غايته 7 أيام عمل من تاريخ استلام الشكاوى. ونتيجة لقيام المقترض بمراجعة الشكاوى، إذا قام المقترض بتغيير نتائج المرحلة الأولى من عملية التوريد، يقوم المقترض على الفور بإرسال إخطار منقح بنتائج التقييم إلى جميع الأطراف المعنية يحيطهم علماً بالخطوات التالية.

ج. يتم تقديم الشكاوى بعد إرسال إخطار نية إسناد العقد (أو إخطار نية إبرام اتفاقية إطارية) إلى المقترض في غضون فترة التوقف. ويقر المقترض كتابة باستلام الشكاوى في غضون 3 (ثلاثة) أيام عمل، كما يقوم بمراجعة الشكاوى والرد على الشاكي في موعد غايته 15 يوم عمل من تاريخ استلام الشكاوى. ونتيجة لقيام المقترض بمراجعة الشكاوى، إذا قام المقترض بتغيير التوصية الخاصة بإرساء العقد، يقوم بتقديم إحاطة بالنية التي تمت مراجعتها لإسناد العقد إلى جميع مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين الذين تم إخطارهم من قبل، والمضي في إرساء العقد.

الشكاوى المتعلقة بالعقد الذي يخضع للمراجعة المسبقة

3.2 بالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة، يقوم المقترض على الفور بإحاطة البنك بأي شكاوى تم تسلمها، كما يقدم للبنك جميع المعلومات والمستندات بما فيها مسودة الرد على الشاكي بمجرد أن تكون متاحة حتى يتسنى للبنك الاطلاع عليها ومراجعتها.

3.3 إذا نتج عن قيام المقترض بمراجعة الشكاوى ما يلي:

أ. تعديل التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي، أو وثيقة طلب العروض/العطاءات، أو أي وثائق أخرى، بحسب ما ورد بموجب الفقرة 3.1 أ من هذا الملحق؛

ب. قيام المقترض بتغيير قراره بشأن استبعاد مقدم الطلب/مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري من عملية التوريد، بحسب ما ورد بموجب الفقرة 3.1 ب من هذا الملحق؛

ج. قيام المقترض بتغيير توصيات إسناد العقد، بحسب ما ورد بموجب الفقرة 3.1 ج من هذا الملحق؛

د. بعد مصادقة البنك على الفصل المرضي في الشكاوى، يقوم المقترض بما يلي:

هـ. إصدار ملحق إضافي، وإن اقتضت الضرورة، تمديد آخر موعد لتقديم الطلبات/العطاءات/العروض؛ أو

و. القيام على الفور بإرسال تقييم التقييم المنقح إلى البنك.

3.4 لا يبدأ المقترض في المرحلة التالية من عملية التوريد، ويشمل ذلك إرساء العقد، من دون الحصول على مصادقة البنك على الفصل المرضي في الشكاوى.

3.5 بالرغم من المتطلبات الواردة في الفقرة 3.4 من هذا الملحق، فبالنسبة للشكاوى المعارضة على التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي أو وثيقة طلب العروض/العطاءات، أو أي وثيقة أخرى، أو الشكاوى المعارضة على الاستبعاد قبل إرساء العقد، على المقترض التشاور مع البنك بشأن الخطوات التي يمكن المضي قدماً فيها في عملية التوريد أثناء النظر في الشكاوى.

الفصل في الشكاوى

3.6 عند الفصل في إحدى الشكاوى، على المقترض ضمان القيام بالمراجعة الدقيقة وفي الوقت المناسب للشكاوى، ويشمل ذلك المستندات المؤيدة والوقائع والحقائق والظروف المرتبطة بها. وعلى المقترض تقديم معلومات كافية عند رده على الشكاوى، مع الحفاظ على سرية المعلومات حسبما ورد في الفقرتين 5.19، و 5.20. ويجب أن يتضمن الرد على الشكاوى على الأقل ما يلي:

- أ. بيان الموضوعات والقضايا: تحديد الموضوعات والقضايا التي يثيرها الشاكي والتي يتعين معالجتها؛
- ب. الوقائع والأدلة: تحديد الوقائع والأدلة التي يرى المقترض أنها ذات صلة بالفصل في الشكاوى. ويجب عرض هذه الوقائع والأدلة في صورة سردية ومنظمة حول الموضوعات والقضايا المعنية؛
- ج. القرار والإشارة إلى أساس اتخاذه: بيان القرار الذي تم اتخاذه بعد المراجعة. هذا بالإضافة إلى تضمين الإشارة إلى أساس اتخاذ القرار، على سبيل المثال، لائحة التوريدات، أو وثائق التوريدات الموحدة الخاصة بالعقد المعني، إلخ. ويجب أن يكون الرد دقيقاً قدر الإمكان عند الإشارة إلى الأساس المحدد لاتخاذ القرار.
- د. التحليل: تقديم شرح يبين ضرورة الاستناد إلى أساس اتخاذ القرار المطبق على الوقائع/القضايا المثارة في إطار الشكاوى. ويجوز أن يكون التحليل مختصراً مادام واضحاً ويحدد كل سؤال تتم الإجابة عليه للوصول إلى نتيجة ما؛
- هـ. النتيجة النهائية: بيان قرار الفصل في الشكاوى على نحو واضح وتوصيف الخطوات التي سيتم اتخاذها بعد ذلك.

أدوار ومسؤوليات المقترض

- 3.7 تتضمن أدوار ومسؤوليات المقترض بشأن الشكاوى بموجب هذا الملحق ما يلي:
- أ. تقديم معلومات كافية وفي حينها إلى مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين، ويشمل ذلك من خلال إخطار نية إسناد العقد وبيان الأسباب، حتى يتمكن مقدمو العطاءات/مقدمو العروض/الاستشاريون من فهم الأساس الذي استند إليه قرار المقترض، واتخاذ القرار السليم والمستنير بشأن هل يتم تقديم شكوى اعتراضاً على هذا القرار أم لا؛
 - ب. الإقرار على الفور باستلام الشكاوى؛
 - ج. الفصل في الشكاوى على الفور وبطريقة عادلة؛
 - د. الحفاظ على سرية المعلومات الخاصة بمقدمي الطلبات/مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين والمعلومات التي تمثل حقوق ملكية لهم، ويشمل ذلك المعلومات التجارية والمالية والأسرار التجارية والأسرار المهنية بحسب طلب مقدمي الطلبات/مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين في العطاءات/العروض المقدمة من جانبهم؛
 - هـ. إمساك سجلات كاملة لبيانات الأسباب والشكاوى والفصل فيها؛
 - و. بالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة، يقوم المقترض على الفور بإحاطة البنك بأية شكاوى تم تسلمها، كما يقدم للبنك نسخة من جميع المستندات والمعلومات ذات الصلة؛
 - ز. بالنسبة للعقود التي تخضع للمراجعة المسبقة، يقوم المقترض على الفور بالتشاور مع البنك أثناء إجراءات مراجعة الشكاوى والفصل فيها.

أدوار ومسؤوليات مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين

- 3.8 تتضمن أدوار ومسؤوليات مقدمي العطاءات/مقدمي العروض بشأن الشكاوى بموجب هذا الملحق ما يلي:
- الامتثال لمتطلبات الفقرة 2.4 من هذا الملحق بشأن محتوى الشكاوى، والإطار الزمني الموضوع؛
 - الدراية بأحكام وثيقة التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي، ووثيقة طلب العروض/العطاءات، أو أي وثائق أخرى، وكذلك لائحة البنك الخاصة بالتوريدات حتى يتسنى فهم الأدوار المنظمة لعملية التوريدات؛
 - طلب تقديم بيان الأسباب في الوقت المناسب، في حالة الرغبة في ذلك؛
 - تقديم الشكاوى في التوقيت المسموح به، وإلى الجهة/المسؤول المختص كما ورد في وثيقة التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي، ووثيقة طلب العروض/العطاءات؛
 - ضمان أن تكون أي شكاوى مقدمة محددة قدر الإمكان في شرح قضايا ومشكلات ومخاوف وشواغل مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين، وأي مخالفة مزعومة لقواعد التوريدات المعمول بها (على سبيل المثال، لائحة التوريدات، ووثيقة طلب العروض/العطاءات، إلخ).

أدوار ومسؤوليات البنك

- 3.9 تتضمن أدوار ومسؤوليات البنك بشأن الشكاوى بموجب هذا الملحق ما يلي:
- ضمان إرسال أي شكاوى موجهة للبنك على الفور إلى المقترض لمراجعتها والفصل فيها؛
 - في حالة العقود التي تخضع للمراجعة المسبقة، ينظر البنك في الوقت المناسب بعين الاعتبار في أي إجراء مقترح من جانب المقترض، ويشمل ذلك على سبيل المثال وليس الحصر ما يتعلق بالأداء ومحتوى بيان الأسباب؛ أو ورفض الشكاوى؛ أو اتخاذ إجراء لتصحيح الأخطاء التي أشارت إليها الشكاوى؛
 - فيما عد الإقرار باستلام الشكاوى، لا يقوم البنك بمناقشة مقدم الطلب /مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري أو الاتصال به أثناء عملية التقييم والمراجعة حتى إصدار الإخطار العام بإرساء العقد.

الجدول 1: المعايير العملية الخاصة بالشكاوى المرتبطة بالتوريدات (عندما تخضع أعمال التوريدات للمراجعة المسبقة)

خطوات العملية	الجهة المسؤولة	الإطار الزمني
الشكاوى التي تُقدم اعتراضًا على وثيقة التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي، أو وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض، أو أي وثيقة أخرى خاصة بالمقترض تطلب تقديم عطاءات/عروض أو أي طلبات.	مقدمو العطاءات/مقدمو العروض/الاستشاريون المحتملون	تقديم الطلبات قبل 10 أيام عمل على الأقل من آخر موعد لتقديم الطلبات/العطاءات/العروض وقيام المقترض بالرد في موعد غايته 7 أيام عمل من تاريخ استلام الشكاوى.
إحاطة مقدم الطلب /مقدم العطاء/مقدم العرض/الاستشاري علمًا بالأساس الذي بناء عليه تم استبعاد العقد من الدراسة؛ أو رفض العطاء المقدم، أو بنية إرساء العقد.	المقترض	تحديد الإطار الزمني في الوثائق المعنية التي تنظم عملية التوريدات. وبوجه عام، يجب أن يتم الإخطار على الفور بعد أن يقرر المقترض ذلك. وعند تلقي شكاوى تعترض على هذا القرار، يقوم المقترض بالرد على الشكاوى في موعد غايته 7 أيام عمل من تاريخ استلام الشكاوى.
تقديم الشكاوى بعد إرسال إخطار نية إسناد العقد إلى المقترض في غضون فترة التوقف.		ضرورة تقديم الشكاوى أثناء فترة التوقف. ضرورة أن يقوم المقترض بالرد في موعد غايته 15 يوم عمل من تاريخ استلام الشكاوى.
طلب بيان الأسباب	مقدمو العطاءات/مقدمو العروض/الاستشاريون	في غضون 3 أيام عمل من تاريخ استلام إخطار من المقترض يفيد بنيته إرساء العقد.
تقديم بيان الأسباب عند طلبه في الموعد المقرر.	المقترض	يقوم المقترض ببيان الأسباب في غضون 5 أيام عمل من تاريخ الطلب. وبالنسبة لجميع طلبات بيان الأسباب الأخرى، يقوم المقترض ببيان الأسباب في موعد غايته 15 يوم عمل من تاريخ نشر الإخطار العام بإرساء العقد.
الإقرار باستلام الشكاوى.	المقترض	في غضون 3 أيام عمل من تاريخ استلام الشكاوى.
توجيه الشكاوى إلى المقترض في حالة تقديمها للبنك فقط.	البنك	في غضون 3 أيام عمل من تاريخ استلام الشكاوى.
توجيه الشكاوى إلى البنك مع المعلومات والمستندات ذات الصلة.	المقترض	بأقصى سرعة ممكنة بعد استلام الشكاوى

الملحق 4. الاحتيال والفساد

1. الغرض

1.1 تنطبق إرشادات البنك لمكافحة الفساد وهذا الملحق فيما يتعلق بالتوريدات ضمن عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية للبنك.

2. المتطلبات

2.1 يطالب البنك المقترضين (ويشمل ذلك المستفيدين من تمويل البنك)؛ ومقدمي العطاءات (مقدمي الطلبات/مقدمي العروض)، والاستشاريين، والمقاولين، والموردين؛ وأي مقاولين من الباطن واستشاريين من الباطن ومقدمي الخدمات أو الموردين؛ وأي وكلاء (سواء تم الإعلان عنهم أم لا)؛ وأي من موظفيهم بمراعاة أعلى المعايير الأخلاقية أثناء عملية التوريدات، واختيار وتنفيذ العقود التي يمولها البنك، والامتناع عن المشاركة في الاحتيال والفساد.

2.2 تحقيقاً لهذه الغاية، فإن البنك:

أ. لأغراض هذه الأحكام، يقوم بتعريف المصطلحات الواردة أدناه على النحو التالي:

- (1) "الممارسة الفاسدة" هي القيام بطريقة مباشرة أو غير مباشرة بعرض أو إعطاء أو تلقي أو طلب أي شيء له قيمة للتأثير بطريقة شائنة وغير سليمة على تصرفات طرف آخر.
- (2) "الممارسة الاحتيالية" تعني أي تصرف أو تقصير، ويشمل ذلك تقديم أية معلومات أو بيانات غير صحيحة، من شأنها، على نحو متعمد أو بطريق الإهمال، تضليل أو محاولة تضليل، طرف ما للحصول على مزايا مالية أو أية مزايا أخرى أو للتهرب من الوفاء بالتزام ما.
- (3) "الممارسة التواطئية" هي أي ترتيب بين طرفين أو أكثر بغرض تحقيق هدف غير مشروع، ويشمل ذلك التأثير بطريقة غير سليمة على تصرفات طرف آخر.
- (4) "الممارسة القائمة على الإكراه" تعني الحرمان أو الإضرار، أو التهديد بالحرمان أو الإضرار، بطريق مباشر أو غير مباشر، بأي طرف أو ممتلكات ذلك الطرف للتأثير بطريقة غير سليمة في تصرفات ذلك الطرف.
- (5) "الممارسة المعرقة" تعني:

(01) القيام عن عمد باتلاف أو تزيف أو تغيير أو إخفاء الشواهد الجوهرية بالنسبة للتحقيقات أو الإدلاء بأقوال كاذبة للمحققين بغية التعتيق الجوهرية للتحقيقات البنك الدولي في مزاعم بشأن ممارسات قائمة على الفساد أو الاحتيال أو الإكراه أو التواطؤ؛ وتهديد أو مضايقة أو تخويف أي طرف لمنعه من الكشف عما يعرفه من قضايا ذات صلة بالتحقيقات أو من متابعة التحقيقات، أو

(02) الأفعال المقصود منها، بصورة جوهرية، الحيلولة دون ممارسة البنك حق إجراء التفتيش والمراجعة المنصوص عليه في الفقرة 2.2 (هـ) أدناه.

ب. رفض عرض للفوز بإرساء عقد إذا تبين للبنك أن الشركة أو الشخص الموصى بقبول إرساء العقد عليه أو موظفيه أو وكلاءه أو مقاولي الباطن التابعين له أو الاستشاريين من الباطن التابعين له أو مقدمي الخدمة التابعين له أو الموردين التابعين له أو موظفيهم قد تورطوا، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، في ممارسات قائمة على الفساد أو الاحتيال أو التواطؤ أو الإكراه أو العرقة في إطار التنافس على الفوز بالعقد المعني؛

ج. بالإضافة إلى سبل الانتصاف المقررة في الاتفاقية القانونية، يجوز للبنك اتخاذ أي إجراءات ملائمة، تتضمن إعلان خطأ في التوريدات، إذا قرر البنك في أي وقت أن ممثلي المقترض أو المستفيد من أي جزء من حصة القرض قد تورطوا في ممارسات فساد أو احتيال أو تواطؤ أو إكراه أو ممارسات معرقة أثناء عملية التوريد،

أو الاختيار أو تنفيذ العقد المعني، وذلك ما لم يتم المقترض باتخاذ إجراء سليم في حينه يكون مقبلاً للبنك لمعالجة هذه الممارسات عند حدوثها، ويشمل ذلك عدم إحاطة البنك في الوقت المناسب عند العلم بهذه الممارسات.

د. توقيع عقوبة وفق إرشادات البنك الدولي لمكافحة الفساد وسياسات وإجراءات العقوبات السائدة كما ورد في إطار عقوبات مجموعة البنك الدولي على أي شركة أو أي شخص - ارتأى البنك في أي وقت أنه تورط في ممارسات احتيال وفساد مرتبطة بعملية التوريد، أو/وتنفيذ عقد يموله البنك؛

هـ. المطالبة بتضمين بند في وثيقة طلب العروض/العطاءات، وفي العقود الممولة من خلال قرض من البنك يشترط على مقدمي العطاءات (مقدمي الطلبات/مقدمي العروض)، والاستشاريين، والمقاولين، والموردين، وأي مقاولين من الباطن والاستشاريين من الباطن ومقدمي الخدمات أو الموردين التابعين لهم السماح¹ للبنك بفحص جميع حساباتهم وسجلاتهم والوثائق الأخرى ذات الصلة بأعمال التوريدات و/أو تنفيذ العقود، وإخضاعها للمراجعة من جانب مراجعين يعيّنهم البنك؛

و. بالنسبة للعمليات التي يمولها البنك والتي يتم تنفيذها باستخدام ترتيبات توريدات وطنية، وكذلك في إطار شراكات بين القطاعين العام والخاص بموافقة البنك، تتم مطالبة مقدمي العطاءات (مقدمي الطلبات/مقدمي العروض)، والاستشاريين بقبول تطبيق إرشادات البنك الدولي لمكافحة الفساد والموافقة على الامتثال لها أثناء عملية التوريد، واختيار و/أو تنفيذ العقد، ويشمل ذلك حق البنك في توقيع عقوبات كما ورد في الفقرة 2.2 د، وحق البنك في إجراء فحص وأعمال مراجعة كما ورد في الفقرة 2.2 هـ. ويقوم المقترضون بمراجعة قوائم مجموعة البنك الدولي الخاصة بالشركات والأفراد الذين تم وقف أو حظر التعامل معهم وتطبيق هذه القوائم. وفي حالة قيام المقترض بالتوقيع على عقد مع شركة أو شخص تم وقف أو حظر التعامل معه من قبل مجموعة البنك، لا يقوم البنك بتمويل النفقات والمصروفات ذات الصلة، وقد يطبق سبل انتصاف أخرى حسب الاقتضاء؛

ز. عند قيام المقترض باختيار وكالة تابعة للأمم المتحدة لتوريد سلع أو تنفيذ أشغال أو تقديم خدمات غير استشارية أو تقديم خدمات مساعدة فنية وفق الفقرتين 6.47 - 6.48 والفقرتين 7.27 - 7.28 من هذه اللائحة وبموجب اتفاقية موقعة بين المقترض والوكالة التابعة للأمم المتحدة، المطالبة بتطبيق الأحكام الواردة أعلاه في الفقرة 2 من هذا الملحق بشأن العقوبات التي يتم توقيعها على حالات الاحتيال والفساد بصور مطلقة على جميع الاستشاريين، والمقاولين، والمقاولين من الباطن، والاستشاريين من الباطن، ومقدمي الخدمات، والموردين، وموظفيهم الذين وقعوا عقوداً مع الوكالة التابعة للأمم المتحدة. واستثناء مما تقدم، لا تنطبق الفقرتان 2.2 د و 2.2 هـ على الوكالة التابعة للأمم المتحدة وموظفيها، ولا تنطبق الفقرة 2.2 هـ على العقود بين الوكالة التابعة للأمم المتحدة ومقدمي الخدمات والموردين التابعين لها. وفي هذه الحالات، تطبق الوكالة التابعة للأمم المتحدة القواعد واللوائح الخاصة بها بشأن التحقيق في مزاعم الاحتيال والفساد وفق الشروط والأحكام التي قد يتفق عليها البنك والوكالة التابعة للأمم المتحدة، ويشمل ذلك الالتزام بإبلاغ البنك بصورة دورية بالقرارات والإجراءات التي يتم اتخاذها. ويحتفظ البنك بالحق في مطالبة المقترض بتفعيل الإجراءات العلاجية، مثل وقف أو حظر التعامل. وتقوم الوكالات التابعة للأمم المتحدة بمراجعة قوائم مجموعة البنك الدولي الخاصة بالشركات والأفراد الذين تم وقف أو حظر التعامل معهم وتطبيق هذه القوائم. وفي حالة قيام الوكالة التابعة للأمم المتحدة بالتوقيع على عقد مع شركة أو شخص تم وقف أو حظر التعامل معه من قبل مجموعة البنك، لا يقوم البنك بتمويل النفقات والمصروفات ذات الصلة، وقد يطبق سبل انتصاف ومعالجة أخرى حسب الاقتضاء.

2.3 بموجب موافقة محددة من البنك، يجوز للمقترض أن يضيف في وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض الخاصة بعقد يمولها البنك شرطاً مفاده قيام مقدم العطاء أو الاستشاري بتضمين تعهد في العطاء أو العرض بموجبه يتعهد مقدم العطاء أو الاستشاري بمراجعة قوانين البلد المعني الخاصة بمكافحة الاحتيال والفساد (ويشمل ذلك الرشوة) نظراً للإشارة إلى هذه القوانين في وثيقة طلب تقديم العطاءات/تقديم العروض، وذلك في عمليات وإجراءات التوريدات. ويوافق البنك على إدخال هذا الشرط بناءً على طلب المقترض، بشرط أن تكون الترتيبات المنظمة لهذا التعهد مرضية للبنك.

¹ تكون أعمال الفحص في هذا السياق ذات طبيعة تحقيقية (أي تنطوي على إجراءات قانونية وقضائية). وتنطوي هذه الأعمال على أنشطة تقصي حقائق يقوم بها البنك أو أشخاص يعيّنهم البنك لمعالجة أمور محددة ذات صلة بأعمال التحقيقات/المراجعة مثل تقييم صحة المزاعم حول حالات الاحتيال والفساد الممكنة من خلال آليات مناسبة. وتتضمن هذه الأنشطة، على سبيل المثال وليس الحصر: الاطلاع على السجلات أو المعلومات المالية الخاصة بالشركة أو الشخص المعني وفحصها، وأخذ نسخ منها إن اقتضى الأمر، والاطلاع على أي مستندات أخرى وفحصها، وكذلك الأمر بالنسبة للبيانات والمعلومات (سواءً أكانت ورقية أم في صيغة إلكترونية) إذا اعتبرت مناسبة لأعمال التحقيقات/المراجعة، وأخذ نسخ منها، وعقد مقابلات مع الموظفين وغيرهم من الأشخاص المعنيين؛ وإجراء فحص مادي وزيارات ميدانية، والتحقق من صحة هذه المعلومات من خلال الغير.

الملحق 5. إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية

الملحق 5. إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية (PPSD)

1. **الغرض**
- 1.1 يحدد هذا الملحق متطلبات إعداد إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية. وترسي هذه الاستراتيجية الأساس وتقدم المبررات الخاصة بقرارات التوريد، ويشمل ذلك أسلوب التعامل مع السوق وطرق الاختيار.

2. **المتطلبات**
- 2.1 يقوم المقترض بإعداد إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية وخطة توريدات لكل مشروع. ويقوم المقترض بإعداد هذه الإستراتيجية، ويقوم البنك بمراجعتها والموافقة على خطة التوريدات قبل استكمال مفاوضات القرض. ويقدم المقترض للبنك أي تحديثات ومستجدات خاصة بخطة التوريدات المعتمدة من البنك للمراجعة والموافقة. ويتم توثيق أساس ومبررات تحديثات خطة التوريدات في هذه الاستراتيجية.
- 2.2 يتناسب مستوى التفاصيل والتحليل في هذه الاستراتيجية مع مخاطر وقيمة ودرجة تعقيد أعمال التوريدات الخاصة بالمشروع.
- 2.3 تغطي هذه الاستراتيجية المجالات التالية:

- أ. تعيين الاحتياجات المحددة للمشروع؛
- ب. تقييم سياق العمل والتشغيل وأثره المحتمل على أعمال التوريدات؛
- ج. تقييم قدرات وإمكانات وموارد الهيئة المسؤولة عن التنفيذ وخبراتها السابقة في مجال التعاقد على تنفيذ مثل هذه الأنشطة؛
- د. تقييم مدى كفاية السوق وسلوكياته وإمكاناته للاستجابة لأنشطة التوريدات؛
- هـ. تقديم مبررات ومسوغات لترتيبات التوريدات المقترحة بناء على تحليل السوق، وسياق المخاطر والتشغيل والعمل، والظروف المحددة للمشروع.

3. العناصر المحددة لإستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية

- 3.1 ترسي هذه الإستراتيجية الأساس للمقترض لإعداد خطة التوريدات وخطة إدارة العقود. وتتضمن الأقسام التالية:

عرض عام للمشروع

- 3.2 تضمين العناصر التالية:
- أ. وصف المشروع؛
- ب. الأهداف الإنمائية للمشروع؛
- ج. المؤشرات الرئيسية للنتائج؛
- د. بيان بأي متطلبات قانونية محددة أو خاصة بالسياسات ويشمل ذلك متطلبات سياسة التوريدات المستدامة، وأي مقترح لاستخدام ترتيبات توريدات بديلة؛
- هـ. ملخص لعقود التوريدات المقدمة.

سياق التشغيل والعمل، وقدرات وإمكانات المقترض

- 3.3 يجب أن تحلل إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية عوامل سياق التشغيل وتأخذها في الاعتبار، إذ إن هذه العوامل قد تؤثر على أسلوب التوريدات، وتحفيز مقدمي العطاءات للمشاركة، ونجاح أي عقود لاحقة. ويتضمن ذلك:

- أ. جوانب الحوكمة: حالات الهشاشة أو الصراع أو التقلبات التي قد تثير مخاوف أمنية؛ ومشاركة الدولة في القطاع الاقتصادي المحدد (مثل المؤسسات المملوكة للدولة التي تحصل على دعم من الحكومة)، والإجراءات التشريعية التي قد تعمل على تنظيم السوق/مقدمي العطاءات؛ والإطار القانوني الشامل؛ وحالات الطوارئ.
- ب. الجوانب الاقتصادية: وجود نشاط اقتصادي صغير ينجم عنه عدم منافسة أو صعوبة في جذب مقدمي عطاءات على المستوى الدولي؛ وارتفاع معدلات التضخم قد تستلزم استخدام عملة أخرى أو شروطاً للحماية من التضخم تحمي مقدم العطاء حتى يتسنى تحفيزه للمشاركة؛ وأي معاملة تفضيلية على الصعيد المحلي من شأنها تحفيز الشركات المحلية، لكنها تعرض المنافسة الدولية للخطر؛ وسجل إنجازات من حيث دفع المبالغ المستحقة في مواعيدها للموردين، وتقلب سعر الصرف؛
- ج. الجوانب التكنولوجية: سرعة التغير التكنولوجي؛ والحاجة إلى نقل المعلومات وأمن المعلومات حتى لا يكون هناك اعتماد مستمر على مقدمي العطاءات؛ وتوفير الإنترنت والقيود على الإنترنت؛ وتوفير الهاتف المحمول وتغطية الشبكة؛ وفرص استخدام التكنولوجيا والاعتماد عليها لإنجاز المشروعات، وقد تتضمن أيضاً عناصر إضافية؛
- د. جوانب الاستدامة: متطلبات سياسة التوريدات المستدامة، مثل استخدام المعايير البيئية الحكومية (على سبيل المثال، المستهدف بشأن كفاءة استخدام الطاقة/المياه)، والآثار الاجتماعية المرتبطة بالعمل في بيئات حساسة، والعمالة الوافدة ومعايير سوق العمل.

3.4 يتناول المقترض بعين الاعتبار العوامل التالية عند تقييم احتياجاته من الموارد لتنفيذ أعمال التوريدات:

- أ. إمكانات التوريد للقيام بأعمال التوريدات بداية من تخطيط إدارة العقد؛
- ب. الخبرة في تنفيذ مشروعات مماثلة، وسجل الإنجاز والدروس المستفادة؛
- ج. القدرة على إدارة العقود؛
- د. أنظمة إدارة الشكاوى والتعامل معها.

أبحاث وتحليل السوق

- 3.5 الغرض من أبحاث السوق هو التوصل إلى فهم تام للقطاعات المعنية ولمقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين المحتملين الذين سيتم التعامل معهم في أعمال التوريدات لضمان أن يزيد أسلوب التوريدات إلى أقصى حد احتمال المشاركة واختيار مقدمي العطاءات/مقدمي العروض/الاستشاريين الأفضل الذين يقدمون قيمة مقابل المال (VfM).
- 3.6 من خلال أبحاث وتحليل السوق يتم تقدير المخاطر والفرص المرتبطة بالسوق التي تؤثر على الاستراتيجية المفضلة وهي أسلوب التعامل مع السوق. ويتم تجميع أبحاث وتحليل السوق في قائمة من النتائج النهائية والآثار التي تتم الاستعانة بها لاختيار النهج المناسب للغرض إزاء السوق بالنسبة للعقود الخاصة بالمشروع.

إدارة المخاطر

- 3.7 يجري إثراء خطة إدارة المخاطر بالتحليل الوارد في إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية، وتغطي هذه الخطة جميع المخاطر الرئيسية لتحقيق الاحتياجات المحددة من خلال تنفيذ ترتيبات التوريدات. ومن الممكن أن ترتبط المخاطر ببيئة التشغيل، وظروف السوق، وقدرات الهيئة المسؤولة عن تنفيذ المشروع، ودرجة تعقيد أعمال التوريدات.
- 3.8 يجري تقدير احتمالية وأثر كل مخاطرة، وتتم إدارة خطة ذات أولوية للتخفيف من حدة المخاطر (موضوعة ومعمول بها طول مدة المشروع) ومخاطر وفرص أعمال التوريدات التي تم الوقوف عليها من خلال عملية التوريدات، ويشمل ذلك ترتيبات التوريدات، والمواصفات الفنية، وبنود وشروط العقود، ومعايير التقييم، وإدارة العقود.

ترتيبات التوريدات

3.9 يحدد المقترض الإطار العام لترتيبات التوريدات المفضلة للعقود الخاصة بالمشروع، ويشمل ذلك المبررات التي تسوغ أسباب كون هذه الترتيبات ملائمة للغرض:

أ. أسلوب التعامل مع السوق (منافسة مفتوحة، منافسة محدودة، اختيار مباشر، منافسة دولية/وطنية، تأهيل مسبق/لاحق، مرحلة واحدة، مراحل متعددة، مظروف واحد، مظروفان، مفاوضات (ممارسات)، العرض الأفضل والنهائي)؛

ب. طرق الاختيار؛

ج. إستراتيجية التعاقد (برامج التعاقد، وأنواع العقود).

3.10 يجري إعداد خطة التوريدات التي تتضمن ملخصاً لترتيبات التوريدات لكل عقد في المشروع.

إدارة العقود

3.11 تحدد إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية تلك العقود التي تستلزم خطة لإدارتها. ويتضمن الملحق 11 "إدارة العقود" المتطلبات التفصيلية لخطة إدارة العقود.

الملحق 6. التفضيل المحلي (Domestic Preference)

1. الغرض

1.1 يحدد هذا الملحق إجراءات التقييم الخاصة بالتفضيل المحلي للأشغال والسلع المصنعة محليًا المقدمة في أعمال توريدات دولية تنافسية مفتوحة. ولا ينطبق هذا الملحق على أعمال التوريدات الوطنية. ولا ينطبق التفضيل المحلي للسلع على تجهيزات المصانع والمحطات / Plant.

2. المتطلبات

التفضيل المحلي للسلع

2.1 يجوز للمقترض، بموجب اتفاق مع البنك، أن يمنح هامش تفضيل في تقييم العطاءات/العروض في أعمال التوريدات الدولية التنافسية المفتوحة للعطاءات/العروض التي تقدم سلعة محددة يتم تصنيعها في البلد المقترض عند مقارنة العطاءات/العروض التي تقدم هذه السلع المصنعة في أماكن أخرى. وفي هذه الحالات، توضح وثيقة طلب العروض/العطاءات بصورة جلية أي تفضيل يتم منحه للسلع المصنعة محليًا والمعلومات المطلوبة لتحديد أهلية عطاء/عرض ما لمثل هذا التفضيل. ولا يُعتمد بجنسية المُصنِّع أو مقدم العطاء شرطًا للحصول على هذه الأهلية. ويتم اتباع الطرق والمراحل المحددة أدناه عند تقييم ومقارنة العطاءات/العروض.

2.2 لأغراض المقارنة، يتم تصنيف العطاءات/العروض المستوفية (المستجيبة) في إحدى المجموعات الثلاث التالية:
أ. المجموعة ألف: العطاءات/العروض التي تقدم بصورة حصرية سلعة مصنعة في البلد المقترض، إذا أثبت مقدم العطاء/مقدم العرض بصورة مرضية للمقترض والبنك ما يلي:

(1) أن العمالة والمواد الخام والمكونات ومن بينها النقل المحلي والتأمين من داخل البلد المقترض تمثل 30% (ثلاثون بالمائة) أو أكثر من سعر تسليم المصنع للمنتج المقدم؛ و

(2) مشاركة المنشأة الإنتاجية التي يتم فيها تصنيع أو تجميع هذه السلع في تصنيع/تجميع هذه السلع على الأقل منذ وقت تقديم العطاء/العرض.

ب. المجموعة باء: جميع العطاءات/العروض التي تقدم سلعة مصنعة في البلد المقترض؛

ج. المجموعة جيم: العطاءات/العروض التي تقدم سلعة مصنعة بالخارج وتم استيرادها بالفعل أو سيتم استيرادها بصورة مباشرة.

2.3 يتضمن السعر المقدم للسلع في عطاءات/عروض المجموعة ألف والمجموعة باء جميع الرسوم والجمارك المدفوعة أو المستحقة على المواد الأساسية أو المكونات المشتراة في السوق المحلية أو المستوردة، مع استبعاد ضرائب المبيعات والضرائب المماثلة على السلع تامة الإنتاج. ويستند السعر المقدم للسلع في عطاءات/عروض المجموعة جيم أيضًا إلى أساس رسوم النقل والتأمين مدفوعة لـ (اسم مكان الوجهة) Incoterm CIP وهي لا تشمل الرسوم الجمركية أو ضرائب الاستيراد الأخرى المدفوعة بالفعل أو التي سيتم دفعها.

2.4 في الخطوة الأولى، تتم مقارنة جميع العطاءات/العروض في كل مجموعة لتحديد العرض الأكثر مزايا/فائدة في كل مجموعة. وتتم مقارنة العطاءات/العروض الأكثر مزايا/فائدة مع بعضها البعض، ونتيجة هذه المقارنة إذا كان هناك عطاء/عرض ما في المجموعة ألف أو المجموعة باء هو الأفضل، يتم اختياره لإرساء العقد عليه.

2.5 نتيجة هذه المقارنة بموجب الفقرة 2.4 من هذا الملحق، إذا كان العطاء/العرض الأكثر مزايا من المجموعة جيم، تتم مقارنة جميع العطاءات/العروض من المجموعة جيم مرة أخرى مع العطاء/العرض الأكثر مزايا/فائدة من المجموعة ألف بعد إضافة إلى السعر المقوم للسلع المقدمة في كل عطاء من المجموعة جيم، لأغراض هذه المقارنة الإضافية فقط، مبلغ يعادل 15% (خمسة عشر بالمائة) من سعر العرض/العطاء المعني (Incoterm CIP) للسلع التي يتم استيرادها أو السلع المستوردة بالفعل. ويتضمن كلا السعرين خصومات غير مشروطة ويتم تصحيحهما بسبب الأخطاء الحسابية.

وإذا كان العطاء/العرض من المجموعة ألف هو الأفضل، يتم اختياره لإرساء العقد عليه. وإذا لم يكن هو الأفضل، يتم اختيار العطاء/العرض الأكثر مزايا/فائدة من المجموعة جيم وفق الفقرة 2.4 من هذا الملحق.

التفضيل المحلي للأشغال

2.6 عند تقييم عطاءات/عروض في أعمال توريدات دولية تنافسية مفتوحة للتعاقد على أشغال، يجوز أن يمنح المقترضون المؤهلون (التفضيل لمقدمي العطاءات/مقدمي العروض يُطبق فقط في البلدان المؤهلة)، بموجب اتفاق مع البنك، هامش تفضيل لأصحاب العطاءات/العروض المحليين عند مقارنتهم بأصحاب العروض/العطاءات الأجنبية. وفي هذه الحالات، توضح وثيقة طلب العروض/العطاءات بصورة جلية أي تفضيل يتم منحه للمقاولين المحليين، والمعلومات المطلوبة لتحديد أهلية عطاء/عرض ما لمثل هذا التفضيل. وتطبق الشروط والأحكام التالية:

أ. يُطلب من مقدمي العطاءات/العروض المتقدمين للحصول على هذه المعاملة التفضيلية، ضمن البيانات اللازمة للتأهيل، أن يقدموا المعلومات (متضمنة تفاصيل الملكية) المطلوبة لتحديد ما إذا كان مقدم عطاء/مقدم عرض ما أو مجموعة من مقدمي العطاءات/مقدمي العروض مؤهلين للحصول على تفضيل محلي، وذلك وفق التصنيف الذي حدده المقترض والمقبول لدى البنك. وتوضح وثيقة طلب العروض/العطاءات بصورة جلية هل سيُطبق التفضيل والطرق المتبعة في تقييم ومقارنة العطاءات/العروض لتفعيل هذا التفضيل؛ و

ب. بعد استلام العطاءات/العروض وقيام المقترض بمراجعتها، يتم تصنيف العطاءات/العروض المستوفية إلى المجموعات التالية:

(1) المجموعة ألف: العطاءات/العروض المقدمة من جانب مقدمي عطاءات/مقدمي عروض محليين مؤهلين لمعاملة تفضيلية؛ و

(2) المجموعة باء: العطاءات/العروض المقدمة من جانب مقدمي عطاءات/مقدمي عروض آخرين.

2.7 بوصفها خطوة أولى في عملية التقييم، تتم مقارنة جميع العطاءات/العروض المقدرة في كل مجموعة لتحديد العطاء/العرض الأكثر مزايا/فائدة في هذه المجموعة، ومقارنة العطاءات/العروض الأكثر مزايا/فائدة من المجموعتين ببعضها ببعض. ونتيجة هذه المقارنة إذا كان هناك عطاء/عرض ما في المجموعة ألف هو الأكثر مزايا/فائدة يتم اختياره لإرساء العقد عليه. وإذا كان هناك عطاء/عرض ما في المجموعة باء هو الأكثر مزايا، ففي خطوة تقييم ثانية، تتم مقارنة جميع العطاءات/العروض من المجموعة باء مرة أخرى مع العطاء/العرض الأكثر مزايا/فائدة من المجموعة ألف. ولأغراض هذه المقارنة الإضافية فقط، تتم إضافة مبلغ يعادل 7.5% (سبعة ونصف بالمائة) لسعر العرض/العطاء المعني المصحح مقابل الأخطاء الحسابية، ويشمل ذلك خصومات غير مشروطة لكن مع استبعاد مبالغ وتكاليف أيام العمل، إن وجدت، إلى السعر المقوم المقدم في كل عرض/عطاء من المجموعة باء. وإذا كان العطاء/العرض من المجموعة ألف هو الأكثر مزايا/فائدة يتم اختياره لإرساء العقد عليه. وإذا لم يكن كذلك، سيتم اختيار العطاء/العرض الأكثر مزايا/فائدة من المجموعة باء بناءً على خطوة التقييم الأولى.

الملحق 7. سياسة التوريدات المستدامة (Sustainable Procurement)

1. **الغرض**
 - 1.1 يوضح هذا الملحق الإطار العام لمتطلبات واشتراطات البنك بالنسبة للمقترض الذي يقرر تضمين جوانب إضافية خاصة بسياسة التوريدات المستدامة بخلاف تلك التي يشترطها البنك. وليس إلزاميًا على المقترضين التزيد في تطبيق سياسة التوريدات المستدامة؛ وبمقدور المقترضين تحديد نطاق تطبيق متطلبات واشتراطات سياسة التوريدات المستدامة مادامت هذه المتطلبات يتم تطبيقها بأساليب تتسق مع المبادئ الأساسية للتوريدات التي يعتمدها البنك الدولي.
2. **تنفيذ سياسة التوريدات المستدامة**
 - 2.1 يجب تحديد نية اعتماد متطلبات واشتراطات سياسة التوريدات المستدامة في عملية التوريدات في مرحلة التخطيط الخاصة باستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية.
 - 2.2 تسمح لائحة البنك الخاصة بالتوريدات بعدد من المراحل التي يجوز فيها تطبيق اعتبارات سياسة التوريدات المستدامة:
 - أ. التأهيل المسبق/الاختيار المبدئي للشركات؛
 - ب. المواصفات الوظيفية و/أو المواصفات الفنية التفصيلية؛
 - ج. معيار التقييم؛
 - د. شروط وأحكام العقد؛
 - هـ. رصد ومتابعة أداء العقد.
 - 2.3 قد تنشأ متطلبات واشتراطات سياسة التوريدات المستدامة من المصادر التالية:
 - أ. سياسات المقترض بشأن الاستدامة الاقتصادية والاجتماعية والبيئية.
 - ب. المخاطر والفرص التي يتم الوقوف عليها من خلال تحليل السوق أو نشاط الأعمال أو بيئة التشغيل. ومن الممكن تحديد مخاطر وفرص الاستدامة التي يمكن إدارتها والتعامل معها من خلال عملية التوريدات عن طريق تقييمات الأثر البيئي والاجتماعي.
 - 2.4 يجب أن تستند متطلبات واشتراطات سياسة التوريدات المستدامة إلى أدلة وشواهد (أي بيانات داعمة)، أو معايير العلامات الاجتماعية أو معايير العلامات البيئية أو معلومات مجمعة من أصحاب المصلحة والأطراف المعنية في الصناعة المعنية، والمجتمع المدني، والهيئات الإنمائية الدولية.
 - 2.5 لا يطلب المقترض اشتراطات سياسة توريدات مستدامة تمثل معلومات حقوق ملكية أو متاحة على نحو آخر لشركة واحدة فقط، ما لم تكن هناك مبررات لهذه المتطلبات والاشتراطات على نحو يرضي البنك.
 - 2.6 في حالة تحديد متطلبات واشتراطات سياسة التوريدات المستدامة، يتم تحديد معايير التقييم والتأهيل ذات الصلة في وثيقة طلب العروض/العطاءات للمتكمين من تقييم جوانب سياسة التوريدات المستدامة في العطاءات/العروض. ويجوز للمقترض أن يعتمد معايير استدامة دولية تغطي نطاقًا واسعًا من مجموعات المنتجات والخدمات، بشرط أن تتوافق مع المبادئ الأساسية للتوريدات التي يعتمدها البنك الدولي. ويجوز استخدام برامج الاعتماد المعترف بها دوليًا لإظهار قدرة الشركة على تطبيق تدابير وإجراءات الإدارة البيئية. وقد تتضمن هذه البرامج أيزو 14001 أو أنظمة أخرى تتطابق مع المعايير الدولية المعنية بشأن الاعتماد والإدارة البيئية. وقد تكون الشركات قادرة على إثبات قيامها بتطبيق تدابير وإجراءات معادلة للإدارة مستدامة، حتى من دون اعتماد.
 - 2.7 يجوز أن يقوم المقترض بتضمين اعتبارات اقتصادية وبيئية واجتماعية في العقد، بشرط أن تتوافق مع سياسة البنك.
 - 2.8 إذا تم تضمين متطلبات واشتراطات سياسة التوريدات المستدامة في العقد، من الضروري أن تتضمن مؤشرات الأداء الرئيسية الجوانب الأساسية في سياسة التوريدات المستدامة للمتكمين من رصد ومتابعة المتطلبات والاشتراطات.

الملحق 8. أنواع العقود

1. الغرض

1.1 في هذا الملحق يتم حصر الأنواع المختلفة من العقود التي قد يتم استخدامها في أعمال التوريدات التي يمولها البنك.

2. المتطلبات

2.1 يستند تحديد أنواع وترتيبات العقود إلى تحقيق قيمة مقابل المال (VfM) واعتبارات الملاءمة للغرض.

3. أنواع العقود

3.1 تتضمن القائمة أدناه، على سبيل المثال وليس الحصر، أنواع العقود الشائعة بناءً على شروط الدفع.

العقود بمبلغ إجمالي مقطوع

3.2 في هذه العقود، يوافق المقاول/الاستشاري على أداء نطاق من الخدمات مقابل مبلغ مقطوع. ومن الممكن أن ترتبط نسب الدفع أو المبالغ بمعدل إنجاز واستكمال معالم تعاقدية محددة أو تحديد ذلك كنسبة من قيمة الأعمال المنجزة.

3.3 من الممكن أن تكون العقود بمبلغ إجمالي مقطوع ملائمة في الحالات التالية:

أ. عندما يكون من الممكن تحديد نطاق أنشطة التوريدات بصورة واضحة ودقيقة وربط ذلك بصرف المدفوعات مقابل إنجاز المعالم التعاقدية وقت الاختيار (على سبيل المثال، الأشغال المدنية البسيطة، أو الخدمات الاستشارية ذات النواتج التي يمكن تحديدها بصورة واضحة)؛ و

ب. عندما يكون المقاول مسؤولاً عن تقديم الأشغال المنجزة، أو القيام بتجهيزات المصانع/المحطات، أو حلول تكنولوجيا المعلومات الجاهزة، كما هو الحال في العقود تسليم مفتاح، مع إمكانية دفع مستحقاته على أساس مبلغ مقطوع حسب تنفيذ المعالم التعاقدية.

العقود المستندة إلى الأداء

3.4 في العقد المستند إلى الأداء، لا يتم صرف المدفوعات مقابل المدخلات، ولكن مقابل المخرجات المقيسة التي تهدف إلى الوفاء بالاحتياجات التشغيلية فيما يتعلق بالجودة والكمية والموثوقية.

3.5 من الممكن أن تكون العقود المستندة إلى الأداء ملائمة في الحالات التالية:

أ. إعادة تأهيل الطرق وتشغيل وصيانة الطرق من جانب مقاول لفترات زمنية محددة؛

ب. تقديم خدمات غير استشارية يتم دفع مقابلها على أساس المخرجات؛

ج. تشغيل منشأة، ويتم الدفع مقابل ذلك على أساس الأداء التشغيلي.

العقود المستندة إلى أسعار الوحدات (Admeasurement)

3.6 تستند هذه النوعية من العقود إلى الكميات التقديرية للبنود والأسعار التعاقدية للوحدات لكل بند من هذه البنود، ويتم الدفع بناءً على الكميات الفعلية والأسعار التعاقدية للوحدات.

3.7 هذه النوعية من العقود ملائمة للأشغال عندما تكون طبيعة الأشغال محددة على نحو جيد، لكن من غير الممكن تحديد الكميات بدقة معقولة بصورة مسبقة قبل أعمال الإنشاءات، كما هو الحال في الطرق أو السدود.

3.8 بالنسبة للسلع والخدمات غير الاستشارية، تكون هذه النوعية من العقود ملائمة عندما تكون الكميات المطلوبة معروفة وأسعار الوحدات يتم الحصول عليها من مقدمي العطاءات.

العقود المستندة إلى الوقت

- 3.9 بموجب العقود المستندة إلى الوقت يتم الدفع بناء على الأسعار المتفق عليها والوقت المستغرق، بالإضافة إلى المصروفات القابلة للاسترداد التي يتم تكبدها على نحو معقول.
- 3.10 يجوز استخدام هذه النوعية من الترتيبات التعاقدية في الحالات التالية:
- أ. حالات الطوارئ، وأعمال الإصلاحات والصيانة؛ و
- ب. الخدمات الاستشارية عندما يكون من الصعب تحديد نطاق ومدة الخدمات (على سبيل المثال، الدراسات المعقدة وأعمال الإشراف على الإنشاءات، والخدمات الاستشارية).
- 3.11 هذه النوعية من العقود غير ملائمة للسلع أو تجهيز المصانع والمحطات / Plant.

العقود القائمة على التكاليف القابلة للاسترداد

- 3.12 بموجب هذه العقود، تغطي المدفوعات التكاليف الفعلية، بالإضافة إلى أتعاب متفق عليها لتغطية المصروفات النثرية والأرباح.
- 3.13 من الممكن أن تكون هذه النوعية من العقود ملائمة في ظروف مثل أعمال الإصلاحات والصيانة في حالات الطوارئ. وحتى يتسنى خفض المخاطر التي يواجهها المقترض:
- أ. يتيح المقاول جميع السجلات والحسابات حتى يتسنى للمقترض الاطلاع عليها وفحصها من خلال طرف ثالث محايد ويتم الاتفاق عليه؛ و
- ب. يتضمن العقد حوافز ملائمة للحد من التكاليف.

4. أنواع أخرى من الترتيبات التعاقدية**الاتفاقيات الإطارية**

- 4.1 هي ترتيبات تعاقدية لأحجام ثابتة أو متغيرة من المنتجات أو الخدمات المقدمة على مدى فترة زمنية ثابتة. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 15 "الاتفاقيات الإطارية".

الشراكات بين القطاعين العام والخاص

- 4.2 بالنسبة للشراكات بين القطاعين العام والخاص، يتناول الملحق 14 "الشراكات بين القطاعين العام والخاص" العديد من الترتيبات التعاقدية الممكنة مثل (BOT)، و (BOOT).

الملحق 9. شروط العقود في التوريدات التنافسية الدولية

الملحق 9. شروط العقود في التوريدات التنافسية الدولية

1. الغرض

1.1 في هذا الملحق يتم حصر الحد الأدنى من الشروط المطلوبة في عقود التوريدات التنافسية الدولية الخاصة بالسلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية في عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية.

2. المتطلبات

2.1 تنص شروط العقد على التوزيع المناسب للمسؤوليات والمخاطر والالتزامات، ويدعم ذلك تحليل يحدد أفضل طرف لإدارة المخاطر، مع وضع تكاليف وحوافز توزيع المخاطر في الاعتبار.

2.2 بالنسبة لعقود التوريدات التنافسية الدولية الخاصة بالسلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية والخدمات الاستشارية، يستخدم المقترض وثائق التوريدات الموحدة المعمول بها التي يعتمد عليها البنك، على سبيل المثال وثيقة طلب العروض/العطاءات مع إدخال الحد الأدنى من التغييرات المقبولة لدى البنك، إن دعت الضرورة إلى ذلك، للوفاء بأي شروط محددة خاصة بالعقد.

2.3 بالنسبة للسلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية التي لم يصدر البنك بشأنها وثائق توريدات موحدة، يستخدم المقترض شروطاً تعاقدية موحدة أخرى معترف بها دولياً ونماذج عقود مقبولة لدى البنك، وتتوافق مع متطلبات الفقرة 2.27 من هذا الملحق. وفي حالة عدم توفر وثائق توريدات موحدة خاصة بالبنك أو شروط تعاقدية موحدة أخرى معترف بها دولياً ونماذج عقود مقبولة لدى البنك، يقوم المقترض بتضمين الأحكام التالية على الأقل في العقد.

تأمين ضمان حسن الأداء

2.4 تشترط العقود الخاصة بالأشغال وتجهيز المصانع والمحطات (plant) وجود تأمين بمبلغ يكفي لحماية المقترض في حالة قيام المقاول بمخالفة العقد. ويتم دفع هذا التأمين بمبلغ معقول بناءً على ما يحدده المقترض في وثيقة طلب تقديم العطاءات/العروض. وقد يختلف مبلغ التأمين حسب نوعية التأمين المقدم وطبيعة وحجم الأشغال أو المنشآت. وجرت العادة ألا يتجاوز مبلغ الضمان البنكي 10% من سعر العقد ما لم توص الممارسات التجارية الخاصة بالصناعة المعنية على نسبة مختلفة. ويتم حجز جزء من هذا التأمين بعد تاريخ إنجاز الأشغال أو المنشآت لتغطية المسؤولية عن أي عيوب أو فترة الصيانة حتى القبول النهائي من جانب المقترض.

2.5 في العقود الخاصة بتوريد السلع، تعتمد الحاجة إلى تأمين ضمان حسن الأداء على ظروف السوق والممارسات التجارية الخاصة بنوعية محددة من السلع. وحتى يتسنى توفير سبل الحماية مقابل عدم أداء العقد، قد تشترط الشركات تأمين بمبلغ مناسب ومعقول بناءً على ما يحدده المقترض في وثيقة طلب تقديم العطاءات/العروض.

2.6 يكون هذا التأمين في صورة معقولة مقبولة للبنك بناءً على ما يحدده المقترض في وثيقة طلب تقديم العطاءات/العروض. ويُسمح لمقدمي العطاءات/مقدمي العروض بتقديم تأمين ضمان حسن الأداء يصدر بصورة مباشرة عن بنك أو مؤسسة مالية تتمتع بسمعة جيدة (شركة تأمين أو شركة ضمان) من اختيارهم وتكون كائنة في أي بلد مؤهل. وفي حالة إصدار تأمين ضمان حسن الأداء من جانب مؤسسة مالية كائنة خارج البلد المقترض، وكان هذا التأمين غير قابل للإنفاذ، يجب أن يكون لهذه المؤسسة المالية مؤسسة مالية مراسلة كائنة في البلد المقترض لجعل هذا التأمين قابلاً للإنفاذ.

التخلف عن أداء الالتزامات

2.7 يتضمن العقد أحكاماً مثل وقف الأعمال أو فسخ العقد لمعالجة التخلف عن أداء الالتزامات من جانب أي طرف من الأطراف.

القوة القاهرة (Force Majeure)

2.8 تنص شروط العقد على أن عدم قيام الأطراف بأداء التزاماتهم التعاقدية لا يعتبر من باب التقصير والتخلف عن أداء الالتزامات إذا كان ذلك نتيجة لحدث من أحداث القوة القاهرة كما ورد في شروط العقد.

شروط التعويضات المقررة والعلاوات

2.9 يجب تحديد موعد إنجاز العقد/فترة الإنجاز. ويجب تضمين أحكام خاصة بالتعويضات المقررة أو أحكام مماثلة بمبلغ مناسب في شروط العقد عندما ينجم عن التأخير في تسليم السلع أو استكمال الأشغال أو عدم استيفاء السلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستثنائية لاشتراطات الأداء تكاليف إضافية أو خسائر في الإيرادات أو المنافع الأخرى للمقترض. كما يجوز النص على صرف علاوة للمقاولين في حالة إنجاز الأشغال أو تسليم السلع قبل الموعد المحدد في العقد، عندما يحقق الإنجاز المبكر منافع للمقترض.

هندسة القيمة (value engineering)

2.10 بالنسبة للعقود المعقدة أو مرتفعة القيمة، يجوز تضمين أحكام تسمح بهندسة القيمة، أي عروض من جانب المقاول لخفض التكاليف، أو زيادة الأداء، أو تحسين أوقات الإنجاز أو خلق منافع أخرى للمقترض. ويجري إعداد هذا العرض أو المقترح على حساب المقاول، ويكون قرار اعتماد أو عدم اعتماد هذا العرض بيد المقترض. ويحدد العقد كيفية تقاسم المنافع المتأتية من هذا العرض بين الأطراف.

إدارة التغيرات في العقود

2.11 يوضح العقد بصورة جلية إجراءات معالجة أوامر التغيير أو الاختلاف في العقد.

المدفوعات

- 2.12 يتم تنظيم أحكام المدفوعات في العقود وفق الممارسات التجارية الدولية المطبقة على توريد سلع أو تنفيذ أشغال أو تقديم خدمات استشارية محددة.
- 2.13 تنص عقود السلع على دفع القيمة كاملة عند تسليم وفحص (إن كان ذلك مطلوباً) السلع المتعاقدة عليها، فيما عدا العقود التي تتضمن أعمال تركيب وتجهيز للتشغيل؛ وبالنسبة لهذه العقود يجوز صرف جزء من المبالغ المستحقة بعد قيام المقاول بالوفاء بكامل التزاماته بموجب العقد. وجرت العادة أن يطلب البنك استخدام خطابات الاعتماد لضمان الدفع الفوري للمقاول. وفي العقود الكبيرة الخاصة بالمعدات والتجهيزات (للمصانع والمنشآت)، يتم النص على صرف دفعات مقدمة معقولة في العقود طويلة الأجل مقابل تحقيق تقدم في إنجاز الأعمال أثناء فترة التصنيع أو التجميع.
- 2.14 في حالات ملائمة، تنص عقود الأشغال، بالنسبة للدفعات المقدمة الخاصة بتنشوين ونقل المعدات والمواد، على دفعات مقدمة مقابل قيام المقاول بنقل المعدات والمواد، ومبالغ مقابل الإنجاز المنتظم، ومبالغ تأمين معقولة يتم الإفراج عنها عند وفاء المقاول بالتزاماته بموجب العقد.
- 2.15 ترتبط أي دفعات مقدمة مقابل تشوين ونقل المعدات والمواد والمصرفيات المماثلة والتي يتم صرفها عند التوقيع على عقد ما خاص بسلع وأشغال وخدمات غير استشارية بالمبلغ المقدر لهذه المصرفيات ويتم تحديدها في وثيقة طلب العروض/العطاءات. كما يتم أيضاً تحديد مبالغ وتوقيت الدفعات المقدمة الأخرى التي يتم صرفها، على سبيل المثال، مقابل المواد التي يتم تسليمها في الموقع لإدخالها في السلع أو الأشغال. وتحدد وثيقة طلب العروض/العطاءات الترتيبات الخاصة بأي تأمين مطلوب مقابل الدفعات المقدمة.

الضرائب والرسوم

- 2.16 تتضمن العقود أحكاماً خاصة بمعالجة الضرائب والرسوم والمكوس تتضمن مسؤوليات أطراف التعاقد.

تعديل السعر

- 2.17 ينص العقد على ما يلي:
- أ. إما أسعار ثابتة للعقد؛ أو
- ب. تعديل سعر العقد بما يتفق مع أي تغييرات في بنود الأسعار الرئيسية للعقد، مثل العمالة والمواد.
- 2.18 جرت العادة ألا تكون الأحكام الخاصة بتعديل السعر ضرورية في العقود البسيطة التي تنطوي على تسليم سلع أو إنجاز أشغال أو تقديم خدمات غير استشارية في غضون 18 (ثمانية عشر) شهراً، لكن يتم تضمينها في العقود التي تتجاوز مدتها 18 شهراً. ويجوز أن تتضمن العقود التي مدتها أقل (أقل من 18 شهراً) أحكاماً مماثلة بشأن تعديل السعر عندما يُتوقع ارتفاع معدلات التضخم المحلي أو الأجنبي. ويتم تعديل الأسعار باستخدام المؤشرات الرسمية المعمول بها للأسعار. وعندما تكون هذه المؤشرات غير متاحة، يجوز إيجادها من مصادر موثقة ملائمة.
- 2.19 يجب أن يحدد العقد بصورة واضحة المعادلة المستخدمة، ومؤشرات الأسعار المطبقة، وتاريخ الأساس الخاص بالتطبيق. ويجب أن يتضمن العقد أيضاً أحكاماً ملائمة لمعالجة الأثر الواقع على تغيير العقد في القوانين واللوائح الخاصة بالبلد المقترض، إذا تم هذا التغيير بعد بدء الـ 28 يوماً السابقة لموعد تسليم العطاء/العرض، وهو ما يؤثر بالتبعية على فترة إنجاز العقد/تاريخ التسليم و/أو سعر العقد.

المصطلحات التجارية الدولية

- 2.20 يتم استخدام النسخة المعمول بها للمصطلحات التجارية الدولية في العقد الخاص بالسلع.

التأمين

- 2.21 تتضمن العقود أنواع وشروط التأمين التي يقدمها المقاولون. وفي العادة يتم تحديد نوعية التأمين التي تغطي جميع المخاطر. وبالنسبة للسلع والعقود ذات المسؤولية المنفردة، لا يقل التعويض مستحق الدفع بموجب تأمين النقل عن 110%.

من سعر السلع مع النقل والتأمين (CIP) التي يتم استيرادها بعملة الدفع أو بأي عملة قابلة للتحويل بصورة حرة للتمكين من استبدال السلع المفقودة أو التالفة على الفور.

2.22 إذا لم يرغب المقترض في الحصول على تغطية تأمينية من خلال العقد، ويرغب في القيام بالترتيبات الخاصة به للاحتفاظ بعقد التأمين لشركة وطنية أو مصادر أخرى محددة، عليه أن يقدم أدلة وشواهد مرضية للبنك تفيد ما يلي:

- أ. وجود مصادر متاحة على الفور وجاهزة للدفع الفوري للتعويضات المطلوبة لاستبدال الأشغال/السلع المفقودة أو التالفة بعملة قابلة للتحويل بصورة حرة بين عملات الدفع الخاصة بالعقد؛ و
- ب. تغطية المخاطر على نحو كاف.

حقوق الاستنساخ وتعويض براءات الاختراع

2.23 تنص شروط العقد على أحكام مناسبة بشأن حقوق الاستنساخ وتعويض براءات الاختراع.

القانون المطبق وتسوية المنازعات

2.24 تتضمن شروط العقد الخاص بأعمال التوريدات الدولية التنافسية أحكامًا بشأن القانون المطبق وجهة التحكيم المختصة بتسوية المنازعات. ويُشترط أن تتضمن جميع عقود التوريدات الدولية التنافسية آليات مناسبة لفض وتسوية المنازعات على نحو مستقل، إما من خلال خبراء لمراجعة المنازعات أو مجالس لمراجعة المنازعات.

2.25 يُشترط أيضًا إجراء تحكيم تجاري دولي في مكان محايد ما لم تكن اللوائح وإجراءات التحكيم الوطنية مقبولة لدى البنك فيما يتعلق بتمثيلها مع التحكيم التجاري الدولي والمكان المحايد أو قد تم إرساء العقد إلى مقدم عطاء/مقدم عرض/استشاري من البلد المقترض.

2.26 لا تتم تسمية البنك بوصفه محكمًا كما لا يُطلب منه تسمية محكم. ومن المفهوم أن مسؤولي المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار التابع للبنك يتمتعون بحرية تسمية محكمين بصفتهم مسؤولين في المركز.

الاحتيال والفساد

2.27 يطلب البنك تطبيق إرشادات مكافحة الفساد الخاصة به والامتثال لها، ويشمل ذلك دون تقييد، حق البنك في فرض عقوبات وإجراء أعمال تفتيش ومراجعة. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 4، الاحتيال والفساد.

الملحق 10. معايير التقييم (Evaluation Criteria)

1. **الغرض**
 - 1.1 يصف هذا الملحق مبادئ ومنهجية معايير تقييم العطاءات/العروض، وتطبيقها على أعمال التوريدات التي يمولها البنك.
2. **المتطلبات**
 - 2.1 تعمل إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية على إثراء معايير التقييم. ويجب أن تكون هذه المعايير ملائمة لطبيعة ودرجة تعقيد أعمال التوريدات لتمكين المقترض من تحقيق القيمة مقابل المال (VfM).
 - 2.2 تحكم المتطلبات والشروط التالية معايير تقييم العطاءات/العروض:
 - أ. ينبغي أن تكون معايير التقييم ملائمة ومناسبة لنوعية وطبيعة أعمال التوريدات وظروف السوق الخاصة بها ومدى تعقيدها وقيمتها وأهدافها؛
 - ب. ينبغي أن تكون معايير التقييم قابلة للقياس الكمي (على سبيل المثال، قابلة للتحويل إلى قيمة نقدية)، إن تيسر ذلك وكان عملياً؛
 - ج. يجب أن تتضمن وثيقة طلب العروض/العطاءات معايير التقييم الكاملة والطريقة المحددة التي يتم التطبيق بموجبها؛
 - د. لا يتم تطبيق سوى معايير التقييم، وجميع معايير التقييم الواردة في وثيقة طلب العروض/العطاءات؛
 - هـ. بمجرد إصدار وثيقة طلب العروض/العطاءات، لا يتم إدخال أي تغيير على معايير التقييم إلا من خلال إضافة ملحق؛
 - و. ينبغي تطبيق معايير التقييم بصورة متسقة على جميع العطاءات/العروض المقدمة.
 - 2.3 حتى يتسنى تحقيق القيمة مقابل المال (VfM)، يجب أن تأخذ معايير التقييم في الحسبان العوامل التالية:
 - أ. التكاليف: تقييم التكاليف باستخدام منهجية ملائمة لطبيعة أعمال التوريدات:
 - 1) سعر العطاء المعدل؛ أو
 - 2) سعر العطاء المعدل مضافاً إليه التكاليف الجارية/المنكررة على مدى العمر الإنتاجي للأصل على أساس صافي القيمة الحالية للتكلفة (تكاليف دورة الحياة)؛
 - ب. الجودة: تقييم الجودة باستخدام منهجية لتحديد مدى استيفاء السلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية أو الخدمات الاستشارية للمتطلبات والاشتراطات المعنية أو مدى تجاوزها لها؛
 - ج. المخاطر: المعايير التي تعمل على التخفيف من المخاطر التي تم تقديرها؛
 - د. الاستدامة: المعايير التي تأخذ في الحسبان المنافع الاقتصادية والبيئية والاجتماعية المحددة دعماً لأهداف المشروع، والتي قد تتضمن مرونة العرض حتى يتسنى التكيف مع التغيرات الممكنة على مدى دورة الحياة؛ و/أو
 - هـ. الابتكار: المعايير التي تسمح بتقييم الابتكار في تصميم و/أو تسليم السلع وتنفيذ الأشغال وتقديم الخدمات غير الاستشارية أو الخدمات الاستشارية، والتي تتيح لمقدمي العطاءات/مقدمي العروض الفرصة لتضمين في عطاءاتهم/عروضهم، إن كان ملائماً، الحلول التي تتجاوز المتطلبات والاشتراطات أو الحلول البديلة التي يمكن أن تحقق القيمة مقابل المال (VfM).

3. السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية

معايير التأهيل

- 3.1 معايير التأهيل هي الحد الأدنى من المتطلبات الواردة في وثيقة طلب العروض/العطاءات والتي جرت العادة أن يتم تقييمها على أساس النجاح/الإخفاق (اجتياز/عدم اجتياز).

معايير التقييم المقدرة

- 3.2 معايير التقييم المقدرة هي ميزات غير سعرية يتم تقييمها على أساس الجدارة، ويتم استخدامها عندما يكون من غير الممكن التوصيف الكمي للمنافع (أو عدم إمكانية التعبير عن معايير التقييم بقيمة نقدية)، ومن المتوقع أن تتباين المنافع المرتبطة بهذه المعايير المقدرة بين مختلف مقدمي العطاءات/مقدمي العروض.
- 3.3 يتم إعطاء أولوية لمعايير التقييم المقدرة والمعايير الفرعية، إن كان ملائماً، مع إعطائها نقاط حسب الجدارة، وترجيحها وفق أهميتها النسبية في تحقيق النتائج المرجوة. ويجب أن يكون عدد المعايير الفرعية عند أقل حد ممكن.
- 3.4 تتضمن معايير التقييم المقدرة، على سبيل المثال وليس الحصر، الخصائص والسمات التالية:
- أ. جودة المنهجية وخطة العمل؛
 - ب. الأداء أو القدرة أو السمات الوظيفية؛
 - ج. سياسة التوريدات المستدامة.

تقييم التكاليف

- 3.5 كما ورد تحديداً في وثيقة طلب العروض/العطاءات، يتم تقييم التكاليف على أساس
- أ. سعر العطاء المعدل؛ أو
 - ب. تكلفة دورة الحياة.
- 3.6 تتضمن تعديلات سعر العطاء التصحيح الحسابي، وأي خصومات، والتعديلات الأخرى المحددة في وثيقة طلب العروض/العطاءات لأغراض التقييم، ويشمل ذلك التعديلات مقابل الانحراف في جدول التسليم/التنفيذ و/أو شروط الدفع، وتصحيح الانحرافات أو الأخطاء البسيطة.
- 3.7 من الضروري استخدام تكلفة دورة الحياة، إن أمكن، لا سيما عندما تُقدر تكاليف التشغيل و/أو الصيانة على مدى دورة الحياة المحددة للسلع أو الأشغال بأنها كبيرة للغاية بالمقارنة بالتكلفة المبدئية، مع إمكانية أن تتباين بين العطاءات/العروض المختلفة. ويتم تقييمها على أساس صافي القيمة الحالية للتكلفة.
- 3.8 عند استخدام تكلفة دورة الحياة، يحدد المقترض المعلومات التالية في وثيقة طلب العروض/العطاءات:
- أ. عدد السنوات المستخدمة في تحديد تكلفة دورة الحياة؛
 - ب. نسبة (%) الخصم المستخدمة لحساب صافي القيمة الحالية للتكلفة المستقبلية على مدى دورة الحياة المحددة في 3.8؛
 - ج. العوامل والمنهجية المستخدمة في حساب تكاليف التشغيل والصيانة والقيمة المتبقية، ويشمل ذلك المعلومات التي يقدمها مقدمو العطاءات/العروض في عطاءاتهم/عروضهم.

معايير التقييم المقدرة المجمعة والتكاليف

- 3.9 يتم إعطاء العطاءات/العروض درجة تقييم مالية تتناسب عكسياً مع أسعارها. وتحدد وثيقة طلب العروض/العطاءات الوزن الترجيحي المستخدم لتجميع درجات التقييم المالية ومعايير التقييم المقدرة لتحديد العطاء/العرض الأكثر مزايا.

وبوجه عام ينبغي ألا يتجاوز الوزن النسبي المعطى لمعايير التقييم المقدرة 30%، لكن من الممكن أن يصل إلى 50% إذا كانت هناك مبررات لتحقيق قيمة مقابل المال (VfM).

4. الخدمات الاستشارية

التقييم الفني

- 4.1 يجري تقييم العروض الفنية للخدمات الاستشارية من خلال نظام لدرجات التقييم يستخدم المعايير التالية:
 - أ. مدى كفاية المنهجية المستخدمة وخطة العمل؛
 - ب. الخبرات والتأهيل ذي الصلة للموظفين الرئيسيين؛
 - ج. الخبرات ذات الصلة للشركة.
- 4.2 علاوة على ذلك، يجوز تضمين نقل المعرفة ومشاركة مواطني البلد المعني بين الموظفين الرئيسيين بوصفها معايير حسب طبيعة واحتياجات المهمة.
- 4.3 يتم إعطاء درجات تقييم لهذه المعايير ضمن النطاق الاسترشادي للدرجات الموضح في الجدول 1. ولأسباب وجيهة ومبررة ومع المراجعة المسبقة من جانب البنك، يجوز تعديل هذه النطاقات، على سبيل المثال، عندما يكون نقل المعرفة هو الهدف الرئيسي للمهمة، بجوز إعطاؤه وزنًا ترجيحياً أعلى لإظهار أهميته. وفي إطار النطاق المحدد، تعتمد درجة التقييم المعطاة للمعيار على طبيعة ومدى تعقيد المهمة. وكمثال على ذلك، عندما يتم تحقيق قيمة مقابل المال (VfM) من خلال عروض مبتكرة، من الممكن أن تكون درجات التقييم المعطاة لمعايير المنهجية المستخدمة على الجانب الأعلى من النطاق.
- 4.4 جرت العادة أن يقسم المقترض هذه المعايير إلى معايير فرعية. وبعد ذلك، يتم إعطاء كل معيار درجة تقييم على أساس مجموع النقاط المعطاة لمعايير الفرعية. ويجب أن يكون عدد المعايير الفرعية عند أقل حد ممكن.

الجدول 1. نطاق درجات تقييم جودة العروض (الخدمات الاستشارية)

المعايير المقدرة	نطاق تقدير درجات الجدارة
المنهجية المستخدمة	20 – 50%
الخبرات والتأهيل ذي الصلة للموظفين الرئيسيين	30 – 60%
الخبرات ذات الصلة للشركة	0 – 10%
نقل المعرفة	0 – 10%
مواطنو البلد المعني بين الموظفين الرئيسيين [كما يتبين من خلال مشاركة مواطني البلد المعني بين الخبراء الرئيسيين (سواء تم تقديمهم من خلال شركات أجنبية أو وطنية)، وحسابهم كنسبة من وقت الخبراء الوطنيين الرئيسيين (عدد الأشخاص في الشهر) إلى إجمالي وقت الخبراء (عدد الأشخاص في الشهر)، في العرض].	0 – 10%

4.5 تحدد وثيقة طلب تقديم العطاءات/العروض الحد الأدنى المطلوب من درجات التقييم للعروض الفنية بوجه عام. ويتراوح هذا الحد في العادة ما بين 70 إلى 85% حسب طبيعة ودرجة تعقيد المهمة.

التقييم المالي

4.6 يتضمن إجمالي السعر المعروض جميع التعويضات والمبالغ التي يحصل عليها الاستشاري والمصروفات الأخرى المتنوعة والقابلة للاسترداد. ولأغراض التقييم، تستبعد الأسعار المقدمة الضرائب غير المباشرة التي يمكن تحديدها محليا (مثل ضرائب المبيعات والقيمة المضافة ورسم الإنتاج وغيرها من الضرائب والرسوم المماثلة) على العقد، كما تستبعد ضريبة الدخل مستحقة الدفع لبلد المقترض على التعويضات والمبالغ التي تدفع مقابل الخدمات المقدمة في البلد المقترض من جانب خبراء غير مقيمين في البلد وموظفين تابعين للشركة الاستشارية. وفي حالات استثنائية، عندما لا يستطيع المقترض أن يحدد بصورة تامة الضرائب غير المباشرة عند تقييم العروض المالية، يجوز أن يوافق البنك، لأغراض التقييم فقط، على جواز أن تشمل الأسعار جميع الضرائب مستحقة الدفع للبلد المقترض.

4.7 بالنسبة للعقود المستندة إلى الوقت، يجري تصحيح أي خطأ حسابي، ويجري تعديل الأسعار إذا لم توضح جميع المدخلات المتضمنة في العروض الفنية. وبالنسبة للعقود بمبلغ إجمالي مقطوع، يقوم الاستشاري بتضمين جميع الأسعار في عرضه المالي، وبالتالي لا يتم القيام بأي تصحيحات حسابية أو تعديلات سعرية؛ ويعتبر إجمالي السعر بالصافي بعد الضرائب وفق الفقرة 4.6 من هذا الملحق المتضمن في العرض المالي هو السعر المقدم.

4.8 بالنسبة لطريقة الاختيار على أساس الجودة والتكلفة (QCBS)، يتم إعطاء العرض المتضمن أدنى سعر إجمالي مقدم درجة تقييم مالية 100% (مائة بالمائة)، ويتم إعطاء العروض الأخرى درجات تقييم مالية تتناسب عكسياً مع أسعارها. وتحدد وثيقة طلب العطاءات/العروض المنهجية التي تُستخدم.

درجات تقييم الجودة والتكلفة المجمعة

4.9 عند استخدام طريقة الاختيار على أساس الجودة والتكلفة (QCBS)، يتم إعطاء وزن ترجيحي لدرجات تقييم الجودة والتكلفة على نحو مناسب، ويتم جمعها لتحديد العرض الأكثر مزايا.

4.10 يتوقف إعطاء الوزن الترجيحي لدرجات تقييم الجودة والتكلفة على طبيعة ودرجة تعقيد مهمة الخدمات الاستشارية. ويبين الجدول 2 نطاق الوزن الترجيحي لدرجات تقييم الجودة والتكلفة، فيما عدا أن تكون هناك أسباب مبررة مع المراجعة المسبقة من جانب البنك.

الجدول 2. نسب درجات الجودة/التكلفة المجمعة لطريقة الاختيار على أساس الجودة والتكلفة (QCBS) -
(الخدمات الاستشارية)

إعطاء وزن ترجيحي لدرجات تقييم الجودة/التكاليف (%)	الوصف
90 / 10	درجة تعقيد عالية/نتائج لاحقة /مهام متخصصة (أو قد يتم استخدام طريقة الاختيار على أساس الجودة QBS)
70-80 / 30-20	درجة تعقيد متوسطة
60-50 / 40-50	مهام ذات طبيعة قياسية أو روتينية (جواز استخدام طريقة الاختيار وفقاً لأقل تكلفة LCS)

الملحق 11. إدارة العقود (Contract Management)

1. **الغرض**
 - 1.1 يوضح هذا الملحق الإطار العام لمتطلبات واشتراطات البنك لإدارة العقود، والقيام بأعمال الرصد والمتابعة من خلال خطة إدارة العقود في عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية.
2. **المتطلبات**
 - 2.1 تتطلب الإدارة الفاعلة للعقود تخطيطاً وتنفيذاً ورصداً وتقييماً منهجياً ذا كفاءة لتعظيم الأداء، وفي الوقت نفسه إدارة المخاطر لضمان قيام كلا الطرفين بالوفاء بالتزاماتهما التعاقدية مع تحقيق الهدف الأسمى وهو القيمة مقابل المال (VfM)، وتحقيق نتائج على أرض الواقع.
 - 2.2 يبدأ المقترض بإعداد العقد في أقصى مرحلة مبكرة قدر الإمكان في عملية التوريدات. وبحسب ما تتطلبه هذه اللائحة، يتم تضمين شروط العقد في وثيقة طلب العروض/العطاءات الخاصة بعملية التوريدات المحددة. ويتوقف مستوى التفاصيل المطلوب في العقد على مخاطر العقد ودرجة تعقيده. ويجب أن تكون الشروط والأحكام ملائمة للغرض، مع توزيع مناسب للمخاطر والالتزامات، وأدوار ومسؤوليات الأطراف المتعاقدة.
 - 2.3 يجري إعداد خطة إدارة العقود أثناء مرحلة إنشاء العقد، وتُستكمل عند توقيع العقد.
 - 2.4 يقوم المقترضون بإدارة العقود على نحو استباقي طوال مدتها في مقابل خطة إدارة العقود. وحسب الاقتضاء، يتم وضع مؤشرات الأداء الرئيسية لضمان أن يكون أداء المقاول مرضياً، والوفاء بشروط ومتطلبات العقد، وإحاطة أصحاب المصلحة والأطراف المعنية على نحو جيد ورضاهم عن السلع والأشغال والخدمات الاستشارية والخدمات غير الاستشارية المقدمة بموجب العقد. ويتم تقييم تنفيذ العقد عند إنجاز العقد لتقدير الأداء، وتحديد الدروس المستفادة للعقود المستقبلية، إن تيسر ذلك.
3. **خطة إدارة العقود وتنفيذ العقود**
 - 3.1 بالنسبة للعقود المحددة في إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية، جرت العادة أن تتضمن خطط إدارة العقود ملخصاً بالتفاصيل على النحو التالي:
 - أ. المخاطر المحتملة التي تم تحديدها (مثل التأخير في حق المقاول دخول الموقع، والتأخير في صرف المدفوعات والمستخلصات، وغير ذلك من أوجه التخلف عن أداء الالتزامات التعاقدية الأخرى الخاصة بالمقترض التي من الممكن أن تقضي إلى نزاعات تعاقدية)، والتخفيف منها؛
 - ب. المسؤولون المعنيون وأدوار ومسؤوليات الأطراف؛
 - 1) اسم وعنوان المسؤولين المعنيين لكل طرف؛
 - 2) ضمان قيام كل طرف بعمل التفويضات اللازمة لموظفيه في بداية العقد يمثل شرطاً أساسياً لضمان صحة جميع القرارات التعاقدية وإمكانية إنفاذها؛
 - ج. إجراءات الاتصالات ورفع التقارير؛
 - د. الشروط والأحكام التعاقدية الرئيسية؛
 - هـ. المعالم التعاقدية، ويشمل ذلك المسار الحرج (المحدد لضمان الاكتشاف المبكر للمشكلات والتخفيف منها)، وإجراءات صرف المدفوعات التي تتسق مع الأحكام التعاقدية؛
 - و. نواتج العقد الرئيسية المحددة والموصفة على نحو ملائم والمحدثة لإظهار أوامر التغيير أثناء تنفيذ العقد؛
 - ز. مؤشرات الأداء الرئيسية ووصف عملية القياس (إن كان مطلوباً)؛
 - ح. آليات الرقابة والتحكم في تغيير/تعديل العقد؛

ط. شروط ومتطلبات مسك السجلات والسجلات.

رصد ومتابعة العقد

- 3.2 أثناء تنفيذ العقد، يستخدم المقترض العقد وخطة إدارة العقود لضمان أن طرفي التعاقد يمثلان للأحكام التعاقدية.
- 3.3 حتى يتسنى تحديد هل تم تحقيق القيمة مقابل المال (VfM)، يقوم المقترض برصد ومتابعة العقد لضمان تحقيق ما يلي على الأقل:

- أ. إدارة المخاطر أو التخفيف منها قبل أن تتحقق؛
- ب. إنجاز العقد في الوقت المحدد في إطار الموازنة المالية المحددة له؛
- ج. وجود مبررات ملائمة لتعديل العقد؛
- د. أن تحقق نواتج العقد الأهداف الموضوعة من البداية؛
- هـ. الوفاء بالمتطلبات التجارية والفنية للمقترض أو تجاوزها في حدود الموازنة؛
- و. أن يكون السعر النهائي للعقد مناسباً بالمقارنة بالمعايير الاسترشادية.

الملحق 12. طرق الاختيار (Selection Methods)

1. الغرض

1.1 يقدم هذا الملحق المزيد من التفاصيل حول طرق الاختيار المعتمدة والأنواع المحددة من ترتيبات الاختيار المعتمدة.

2. المتطلبات

2.1 بالنسبة لكل عملية توريد، يحدد المقترض، من طرق الاختيار المعتمدة، طريقة اختيار تناسب المتطلبات على أكمل وجه وتمكنه من تحقيق القيمة مقابل المال (VfM). ويشرح القسم 6 والقسم 7 من هذه اللائحة شروط وظروف وأحوال استخدام طرق الاختيار المعتمدة، والأنواع المحددة من ترتيبات الاختيار المعتمدة، وخيارات أسلوب التعامل مع السوق.

3. السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية

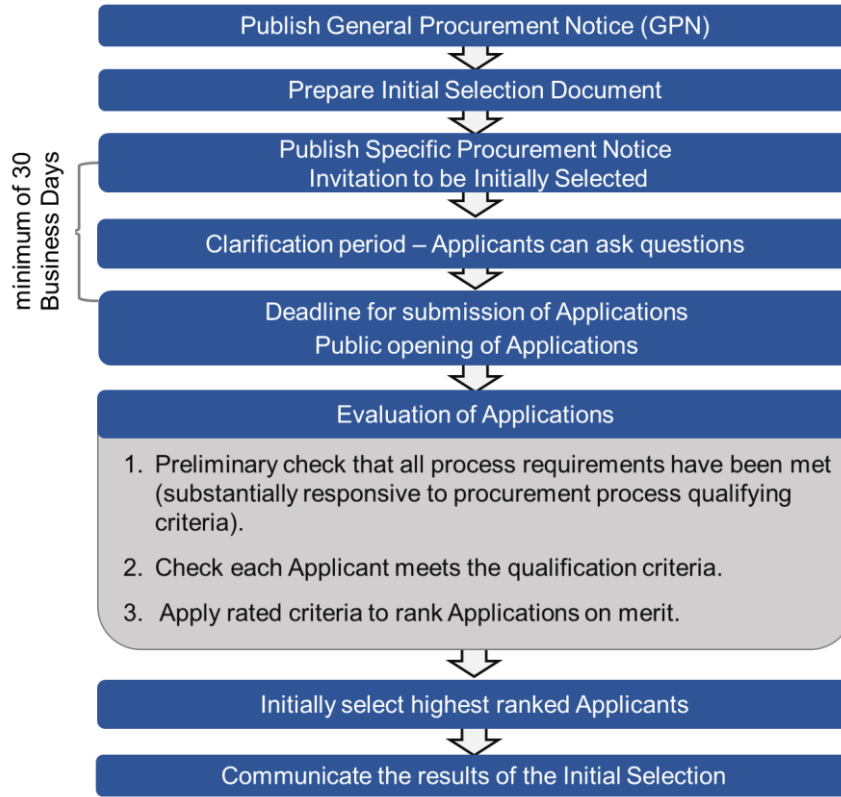
إجراءات استخدام طريقة اختيار طلب التقدم بعروض (RFP)

الاختيار المبني (IS)

3.1 جرت العادة أن يتم استخدام الاختيار المبني مع طريقة اختيار طلب التقدم بعروض بالنسبة للسلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية. ويسبق الاختيار المبني كل نموذج من النماذج الثلاثة لطلبات التقدم بعروض المطبقة على هذه الفئات. ويتبع المقترض الخطوات أدناه للقيام بعملية الاختيار المبني عند استخدام طريقة طلب التقدم بعروض:

- أ. **وثيقة الاختيار المبني (IS):** إعداد وثيقة الاختيار المبني باستخدام وثيقة الاختيار المبني المعمول بها الخاصة بالبنك؛
- ب. **إخطار التوريدات المحددة:** إعداد إخطار التوريدات المحددة الذي بموجبه تتم الدعوة لتقديم الطلبات الخاصة بالاختيار المبني باستخدام نموذج البنك المعمول به الخاص بمثل هذه الإخطارات. وعندما تكون وثيقة الاختيار المبني جاهزة للتوزيع، يتم نشر إخطار التوريدات المحددة وفق الفقرة 5.23 والفقرة 5.24 (نشر فرص التوريدات)، مع إعطاء وقت كاف لمقدمي الطلبات للحصول على وثيقة الاختيار المبني وإعداد وتقديم طلباتهم؛
- ج. **الإيضاحات والملاحق:** الرد على أي طلب للاستيضاح من جانب مقدمي الطلبات المحتملين كتابةً، وتوجيه نسخة من الرد لجميع مقدمي الطلبات المحتملين. وتكون أي تعديلات على وثيقة الاختيار المبني التي يعتبرها المقترض ضرورية نتيجة معلومات إضافية/معدلة أو أي إيضاحات كتابةً، ويتم تعميمها كتابةً على جميع مقدمي الطلبات المحتملين؛
- د. **تقديم طلبات الاختيار المبني وفتحها:** يتم تقديم الطلبات في الموعد المحدد، ويجوز أن يقبل المقترض الطلبات المقدمة بعد آخر موعد للتقديم ما لم تحدد وثيقة الاختيار المبني خلاف ذلك. ويقوم المقترض بإعداد محضر خاص بفتح الطلبات وتوزيع نسخة منه على جميع مقدمي الطلبات؛
- هـ. **تقييم الطلبات:** تقييم طلبات الاختيار المبني بناءً على المعايير المحددة في وثيقة الاختيار المبني. أولاً، يجري تقييم مقدمي الطلبات مقابل معايير تأهيل. ويتم تصنيف جميع مقدمي الطلبات الذين اجتازوا معايير التأهيل بناءً على التقييم مقابل المعايير المقدرة. ويتم توجيه الدعوة لمقدمي الطلبات أصحاب التقييم الأعلى للمشاركة في المرحلة التالية من أعمال التوريدات وفق الإجراءات المحددة في وثيقة الاختيار المبني؛
- و. **تعميم نتائج الاختيار المبني:** يجري تعميم نتائج عملية الاختيار المبني على جميع مقدمي الطلبات.

الشكل 1: خريطة سير الإجراءات: الاختيار المبدي



النموذج 1 لطلب تقديم عروض: مرحلتان بعد الاختيار المبدي

3.2 يرتكز النموذج 1 على الخصائص والسمات التالية:

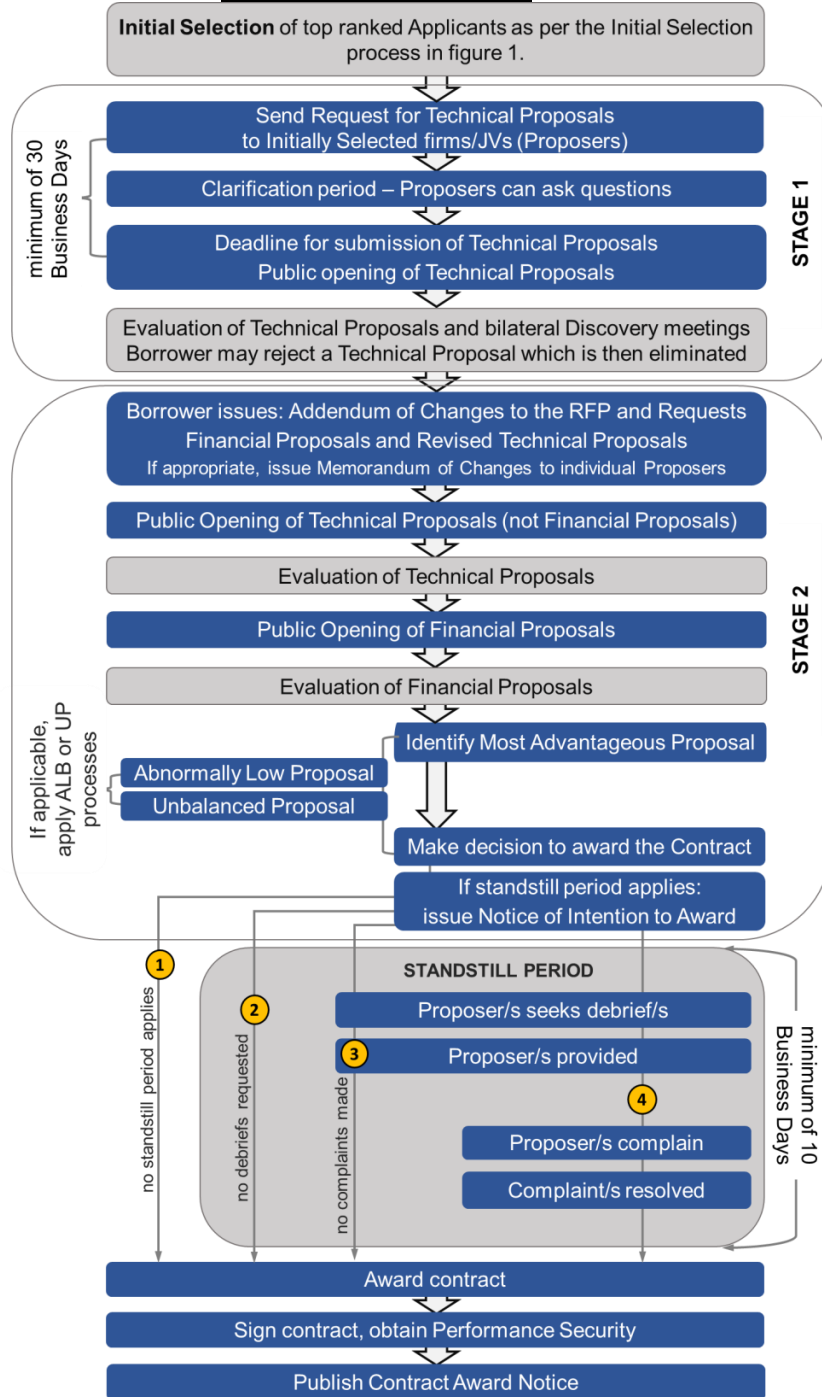
- أ. **المرحلة المبدئية: الاختيار المبدي** (انظر العملية الواردة في الفقرة 3.1 من هذا الملحق)؛
- ب. **المرحلة 1: طلب تقديم عروض فنية وتقييمها.** أثناء هذه المرحلة، يقوم المقترض بعقد اجتماع استكشافي مع كل مقدم عرض تم اختياره مبدئياً ولديه القدرة على إدخال تحسينات على متطلبات أداء النشاط/الأداء الوظيفي. وتتم إحاطة مقدمي العروض بالمتطلبات التي تم إدخال تحسينات عليها على الفور. وتتاح للمتقدمين فرصة تقديم عروض معدلة بناءً على هذه الاحتياجات المنقحة والمحسنه؛
- ج. **المرحلة 2: طلب تقديم عروض فنية ومالية شاملة وتقييمها؛**
- د. **العرض الأفضل والنهائي أو المفاوضات (الممارسات) أمر اختياري:** يتعارض العرض الأفضل والنهائي مع المفاوضات والعكس صحيح (أي يستبعد كل منهما الآخر).

3.3 يتبع المقترض الخطوات أدناه للقيام بعملية التوريدات باستخدام طريقة اختيار النموذج 1 الخاصة بطلب التقدم بعروض. وتنطبق هذه الخطوات في حالة عدم وجود العرض الأفضل والنهائي أو المفاوضات:

- أ. **الاختيار المبدي:** تطبيق الإجراءات الموضحة في الفقرة 3.1 من هذا الملحق لتحديد مقدمي العروض أصحاب درجات التقييم الأعلى الذين تم اختيارهم مبدئياً للمضي في المرحلة 1؛

- ب. المرحلة 1 - طلب تقديم عروض: إعداد وثيقة طلب العروض/العطاءات باستخدام وثيقة البنك الدولي الموحدة الخاصة بطلب تقديم العروض.
- ج. إصدار طلب تقديم عروض: إصدار وثيقة طلب تقديم العروض لجميع مقدمي الطلبات الذين تم اختيارهم مبدئيًا لتقديم العروض الفنية فقط؛
- د. الإيضاحات والتعديلات: تقديم الإيضاحات والتعديلات وفق الفقرة 5.31 والفقرة 5.32 (شرح وثائق التوريدات)؛
- هـ. الموعد النهائي لتقديم العروض الفنية وفتحها: الوفاء بالمتطلبات الواردة في الفقرة 5.36 والفقرة 5.37 (فترة إعداد العطاءات/العروض وتقديمها)، وال فقرات 5.40 إلى 5.48 (فتح العطاءات/العروض)، إن كان منطبقًا؛
- و. تقييم العروض: بناءً على معايير التقييم المحددة في وثيقة طلب تقديم العروض؛
- ز. تحديد مدى الاستجابة (الوفاء بالمتطلبات): وفق المتطلبات الواردة في وثيقة طلب تقديم العروض؛
- ح. مرحلة الاستكشاف (اجتماعات، وإيضاحات، وملحق التغييرات): يقوم المقترض بفحص العروض الفنية وقد يسعى إلى الحصول على إيضاحات مكتوبة من مقدمي العروض. ويعقد المقترض اجتماعات شخصية مع كل مقدم عرض لبحث العرض الفني المقترح وتنفيذه وإيضاحه. وبعد تقديم الإيضاحات والاجتماعات الشخصية، يقوم المقترض بما يلي:
- 1) إعداد ملحق للتغييرات في وثيقة طلب تقديم العروض وإصداره لجميع مقدمي العروض، حسبما يُطلب؛
 - 2) إعداد مذكرة بالتغييرات بشأن أي عرض فردي وإصدارها لمقدم العرض المعني حسبما يُطلب؛
 - 3) توجيه دعوة لتقديم عروض فنية ومالية (في المرحلة الثانية) لجميع مقدمي العروض المؤهلين أصحاب العروض المستوفية (المستجيبة) في المرحلة 1.
- ط. المرحلة 2 - العروض الفنية والمالية (الموعد النهائي لتقديم العروض الفنية وفتحها): الوفاء بالمتطلبات الواردة في الفقرة 5.36 والفقرة 5.37 (فترة إعداد العطاءات/العروض وتقديمها)، وال فقرات 5.40 إلى 5.48 (فتح العطاءات/العروض)، إن كان منطبقًا. ويتم تقديم العروض قبل انقضاء آخر موعد للتقديم. وفي جلسة عامة يتم فض المظاريف المالية وتتم قراءة التفاصيل بصوت مرتفع. ولا يتم فض المظاريف المالية في ذلك الوقت. وبعد تقييم العروض المالية، يتم عقد جلسة علنية لفض المظاريف المالية. وبعد ذلك يتم تقييم العروض الفنية وفق معايير التقييم المحددة في وثيقة طلب العطاءات/العروض. ويحدد المقترض العرض الأكثر مزايا/فائدة؛
- ي. إخطار نية إرساء العقد وفترة التوقف: يقوم المقترض بإرسال إخطار نية إرساء العقد إلى مقدمي العروض. وبهذا تبدأ فترة التوقف. ويقدم المقترض، إن كان مطبقًا، بيان الأسباب ويقوم بالتعامل مع أية شكاوى ترتبط بقرار إسناد العقد. ويلتزم المقترض بالمتطلبات الواردة في الفقرات 5.72 إلى 5.77 (إخطار نية إرساء العقد)، والفقرات 5.78 إلى 5.80 (فترة التوقف). ويجب أن يلتزم أي بيان يصدر لإبداء الأسباب بمتطلبات الفقرات 5.81 إلى 5.87 (بيان الأسباب من جانب المقترض)؛
- ك. إرساء العقد ونشر إخطار نية إرساء العقد: بمجرد أن تنتهي فترة التوقف، يجوز أن يقوم المقترض بإرساء العقد. وبعد ذلك يقوم بنشر إخطار نية إرساء العقد. ويلتزم المقترض بمتطلبات الفقرات 5.93 إلى 5.95 (إخطار إرساء العقد).

الشكل 2: خريطة سير الإجراءات: النموذج 1 لطلب تقديم عروض



تعديل العملية عند تطبيق العرض الأفضل والنهائي أو المفاوضات

3.4 **العرض الأفضل والنهائي أو المفاوضات:** يتم تعديل العملية أعلاه عند تطبيق العرض الأفضل والنهائي أو المفاوضات. ويتعارض العرض الأفضل والنهائي مع المفاوضات والعكس صحيح (أي يستبعد كل منهما الآخر). وعندما يُطبق المقترض العرض الأفضل والنهائي، يلتزم بالمتطلبات الواردة في الفقرة 6.32 والفقرة 6.33. وعندما يُطبق المقترض المفاوضات، يلتزم بالمتطلبات الواردة في الفقرات 6.34 إلى 6.36.

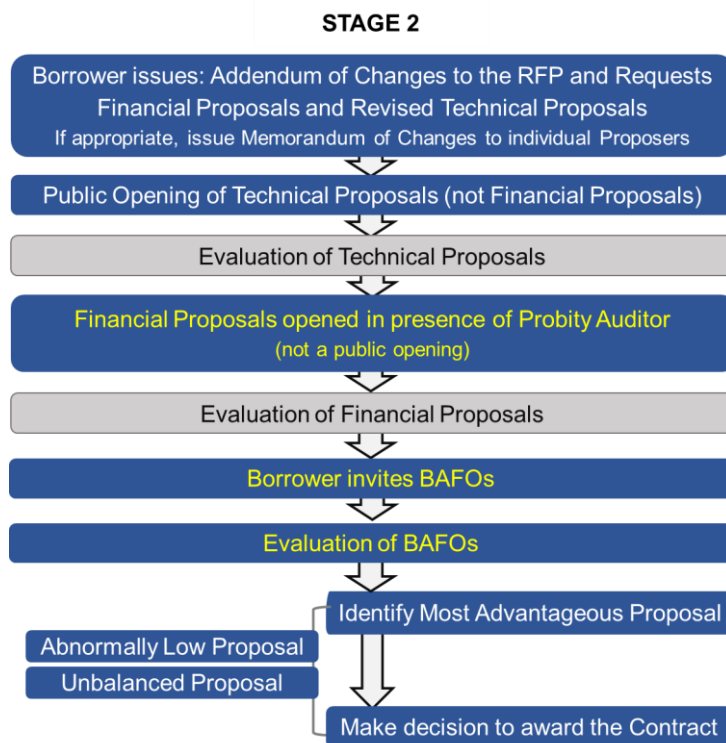
3.5 **متعهد ضمان النزاهة:** عند تطبيق العرض الأفضل والنهائي أو المفاوضات، يقوم المقترض بتعيين متعهد ضمان النزاهة بشرط أن يكون مقبولا لدى البنك للإشراف على نزاهة عملية التوريدات، لا سيما، إجراء المفاوضات أو العرض الأفضل والنهائي. ويُشترط موافقة البنك على تعيين متعهد ضمان النزاهة. وبالنسبة للمرحلة الثانية، الخاصة بفض المظاريف الثانية (العروض المالية):

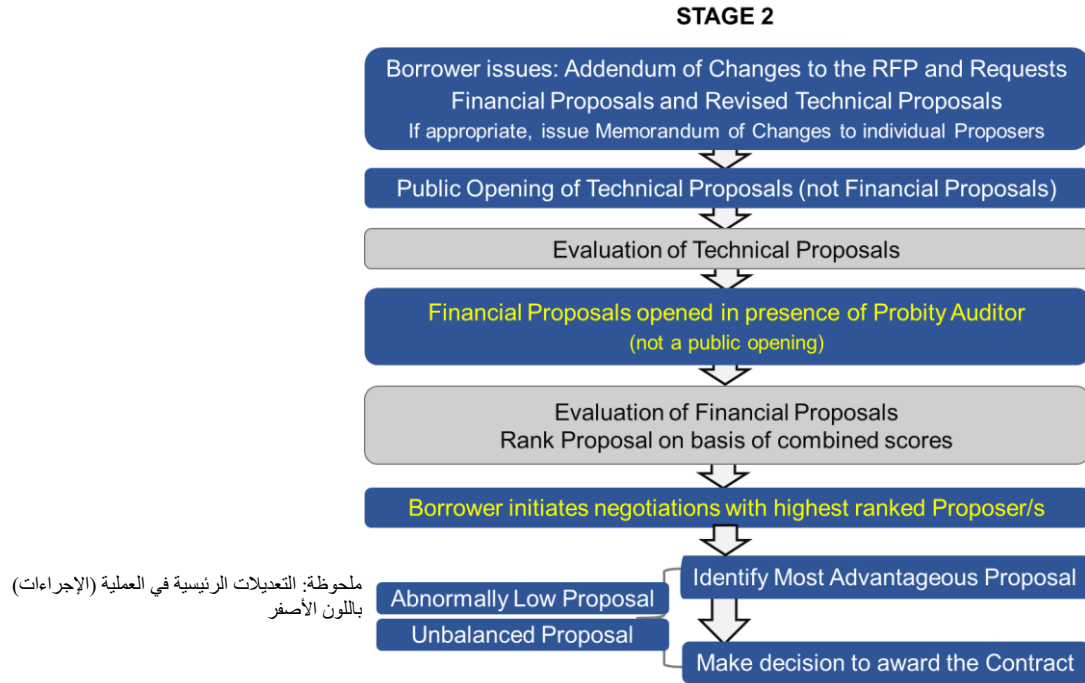
أ. لا يتم فتح المظاريف الثانية في جلسة عامة، ولكن في حضور متعهد ضمان النزاهة؛ و

ب. يقوم المقترض بإعداد محضر لجلسة فض المظاريف المالية يوقع عليه متعهد ضمان النزاهة.

3.6 **تقرير متعهد ضمان النزاهة:** عندما يتخذ المقترض قرارا بإرساء العقد، يقوم متعهد ضمان النزاهة بإعداد تقرير النزاهة. ويتم رفع هذا التقرير للمقترض وإرسال نسخة منه للبنك. ولضمان الشفافية والمساءلة، يقوم المقترض بإرسال تقرير النزاهة إلى جميع مقدمي العروض (أي كل مقدم عرض في المرحلة 2 بغض النظر عن دعوتهم أو عدم دعوتهم لتقديم العرض الأفضل والنهائي أو التفاوض)، ويتم نشره على موقع الويب الخاص بالمقترض. ويتم ذلك في نفس وقت إرسال إخطار نية إرساء العقد.

الشكل 3: العرض الأفضل والنهائي: التعديلات الرئيسية الخاصة بإجراءات النموذج 1 الخاص بطلب تقديم العرض الأفضل والنهائي



الشكل 4: المفاوضات: التعديلات الرئيسية الخاصة بإجراءات النموذج 1 الخاص بالمفاوضات**النموذج 2 لطلب تقديم عروض: شكل مبسط**

3.7 بعد الاختيار المبدئي، يتبع المقترض الخطوات أدناه للقيام بعملية التوريدات باستخدام طريقة اختيار طلب التقدم بعروض.

أ. **طلب تقديم عروض:** إعداد وثيقة طلب العروض باستخدام وثيقة البنك الدولي الموحدة الخاصة بطلب تقديم العروض.

ب. **إصدار طلب تقديم عروض:** إصدار وثيقة طلب تقديم العروض لجميع مقدمي الطلبات الذين تم اختيارهم مبدئياً. ويتم توجيه الدعوة لمقدمي العروض لتقديم العروض الفنية والمالية الكاملة؛

ج. **الإيضاحات والتعديلات:** الرد على أي طلب للاستيضاح من جانب مقدمي العروض كتابة، وتوجيه نسخة من الرد لجميع مقدمي العروض. وتكون أي ملاحق على وثيقة الاختيار المبدئي التي يعتبرها المقترض ضرورية نتيجة معلومات إضافية/معدلة أو أي إيضاحات كتابة، ويتم تعميمها كتابة على جميع مقدمي العروض. وعند تقديم إيضاحات وشروح وإصدار ملاحق، يلتزم المقترض بمتطلبات الفقرة 5.31 والفقرة 5.32.

د. **الموعد النهائي لتقديم العروض الفنية وفتحها:** الوفاء بالمتطلبات الواردة في الفقرة 5.36 والفقرة 5.37 (فترة إعداد العطاءات/العروض وتقديمها). ويتم تقديم العروض قبل انقضاء آخر موعد للتقديم. وفي جلسة عامة يتم فض المظاريف الفنية وتتم قراءة التفاصيل بصوت مرتفع. ولا يتم فض المظاريف المالية في ذلك الوقت. وبعد تقييم العروض المالية، يتم عقد جلسة علنية لفض المظاريف المالية. وبعد ذلك يتم تقييم العروض الفنية وفق معايير التقييم المحددة في وثيقة طلب العطاءات/العروض. ويحدد المقترض العرض الأكثر مزايا/فائدة؛

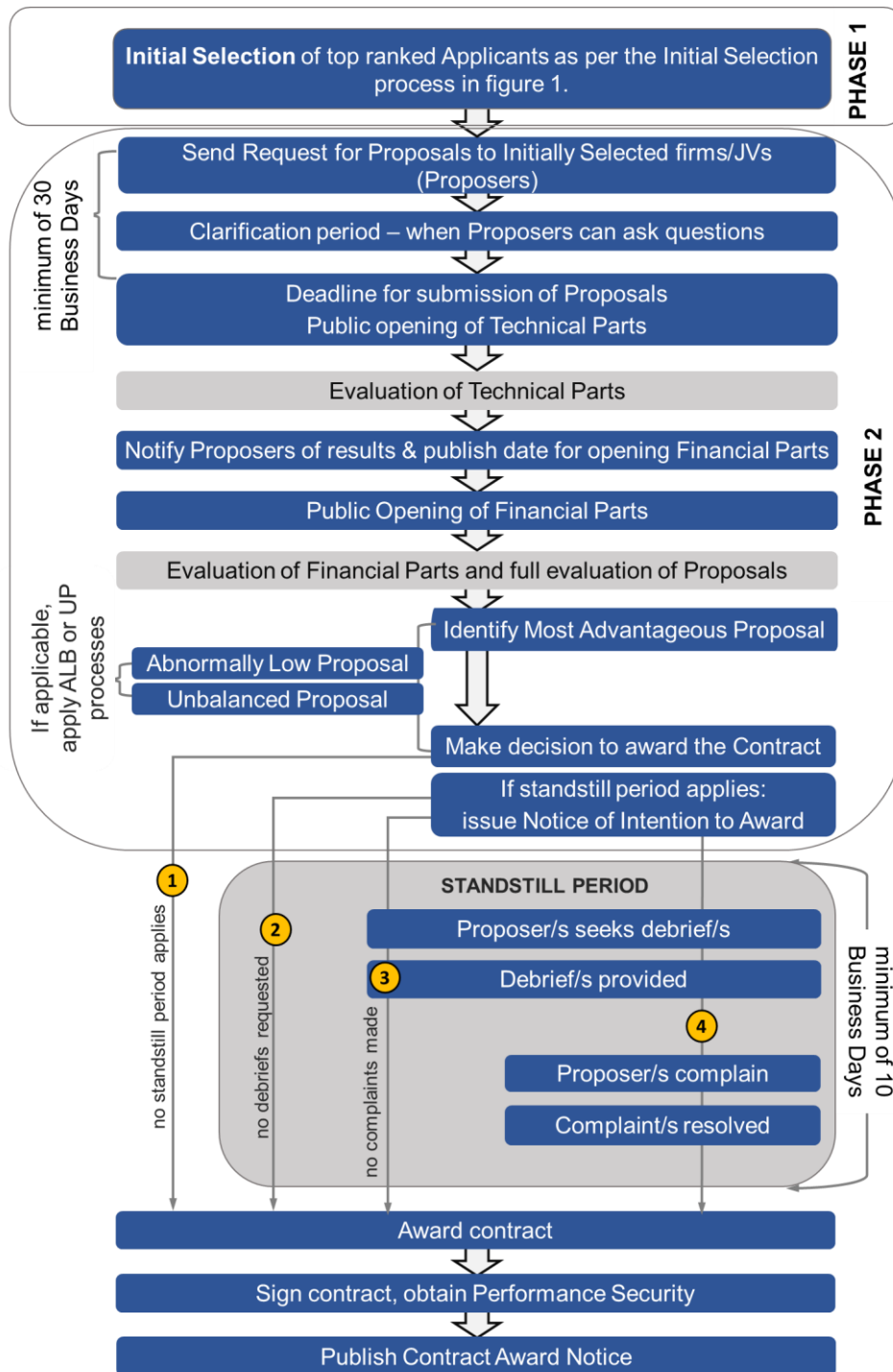
هـ. **تقييم العروض، وتقدير التأهيل اللاحق:** يتم تقييم العروض وفق معايير التقييم المحددة في وثيقة طلب العطاءات/العروض.

و. **إخطار نية إرساء العقد وفترة التوقف:** يقوم المقترض بإرسال إخطار نية إرساء العقد إلى مقدمي العروض غير الفائزين. وبهذا تبدأ فترة التوقف. ويقدم المقترض، إن كان مطبقاً، بيان الأسباب ويقوم بالتعامل مع أية شكاوى ترتبط بقرار إسناد العقد. ويلتزم المقترض بالمتطلبات الواردة في الفقرات 5.72 إلى 5.74 (إخطار

نية إرساء العقد)، والفقرات 5.78 إلى 5.80 (فترة التوقف). ويجب أن يلتزم أي بيان يصدر لإبداء الأسباب بمتطلبات الفقرات 5.81 إلى 5.87 (بيان الأسباب من جانب المقترض)؛

ز. إرساء العقد ونشر إرساء العقد: بمجرد أن تنتهي فترة التوقف، يجوز أن يقوم المقترض بإرساء العقد. وبعد ذلك يقوم بنشر إخطار نية إرساء العقد. ويلتزم المقترض بمتطلبات الفقرات 5.93 إلى 5.95 (إخطار إرساء العقد).

الشكل 5: خريطة سير الإجراءات: النموذج 2 الخاص بطلب تقديم عروض (دون أفضل عرض نهائي أو مفاوضات)



تعديل العملية عند تطبيق العرض الأفضل والنهائي أو المفاوضات

3.8 يتم تعديل العملية أعلاه عند تطبيق العرض الأفضل والنهائي أو المفاوضات. ويلتزم المقترض بمتطلبات الفقرات 3.4 إلى 3.6 من هذا الملحق.

النموذج 3 لطلب تقديم عروض: الحوار التنافسي

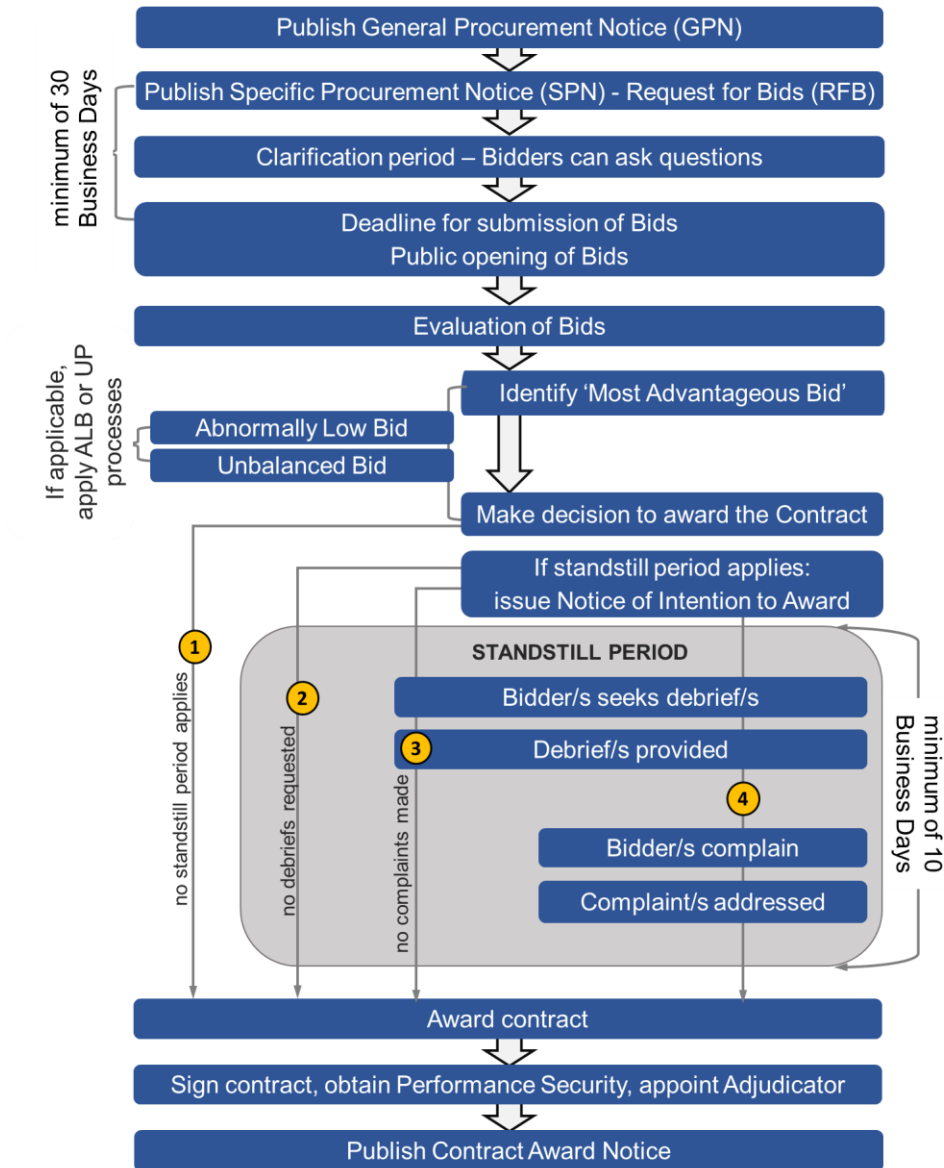
3.9 يتناول الملحق 13 "الحوار التنافسي" بالتفصيل التام الخطوات الرئيسية في العملية.

4. إجراءات استخدام طريقة اختيار طلب التقدم بعطاءات

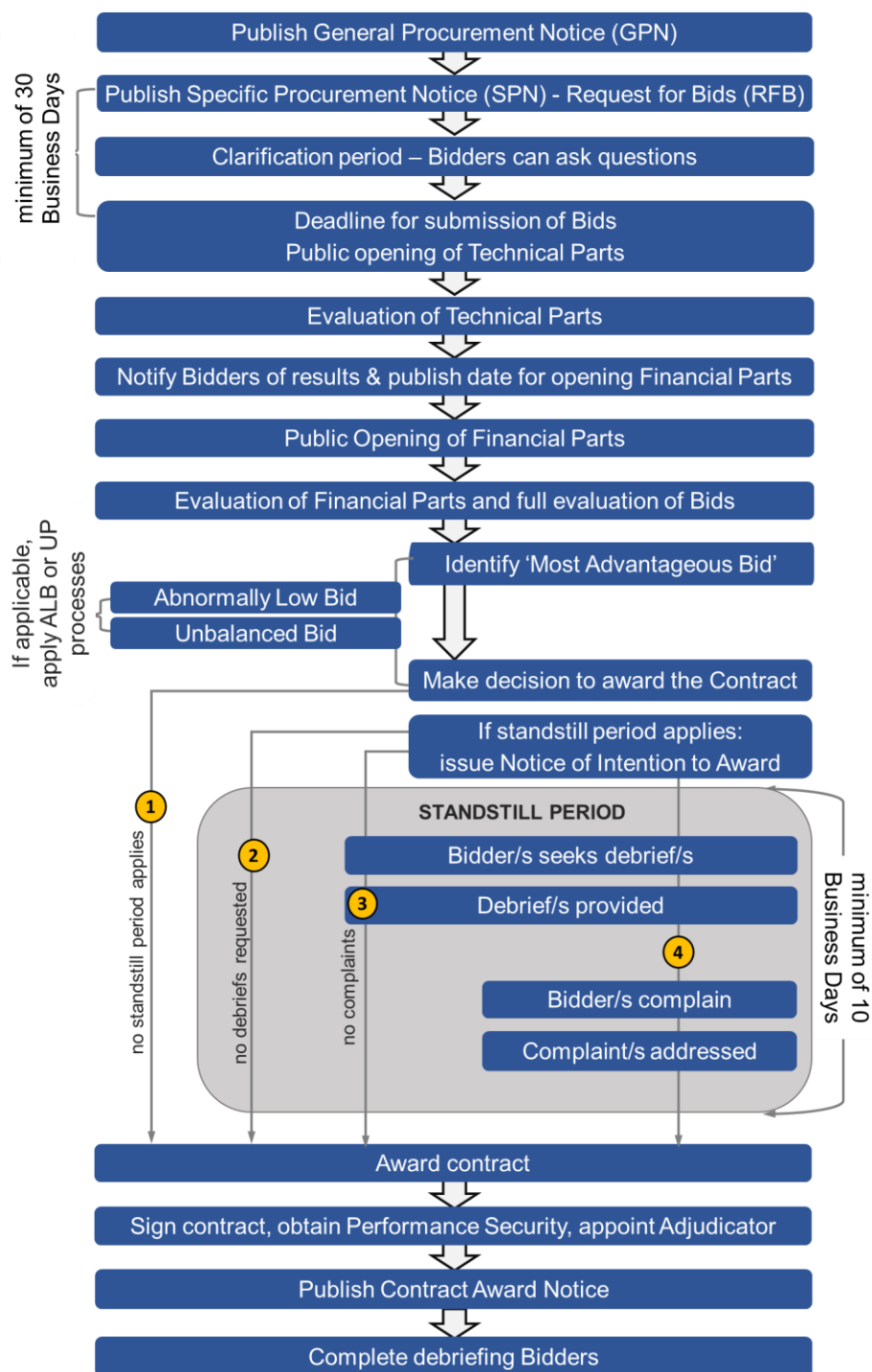
4.1 بالنسبة للتأهيل المسبق، يستخدم المقترض وثيقة التأهيل المسبق الموحدة التي يعتمدها البنك.

4.2 بالنسبة لإجراءات تقديم العطاءات (المناقصات) انظر الشكل 6 والشكل 7 أدناه بشأن المظروف الواحد والمظروفين على التوالي.

الشكل 6: خريطة سير الإجراءات: طلب التقدم بعطاءات - إجراءات المظروف الواحد (دون تأهيل مسبق)



الشكل 7: خريطة سير الإجراءات: طلب التقدم بعطاءات - إجراءات المظروفين (دون تأهيل مسبق)



5. طلب عروض أسعار

- 5.1 يجب الحصول على عروض الأسعار من خلال الإعلان أو من خلال طلب عروض أسعار يتم توجيهه لعدد محدود من الشركات في حالة وجود ما يبرر إجراء منافسة محدودة. ولضمان المنافسة، يطلب المقترض عروض أسعار بصورة معتادة مما لا يقل عن 3 شركات.
- 5.2 يتاح للشركات وقت كاف لإعداد وتقديم عروض الأسعار. وتتضمن طلبات عروض الأسعار بيان وكميات وموقع السلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية وفترة التسليم (التقديم)، ويشمل ذلك متطلبات التركيب، حسب الاقتضاء. ويوضح الطلب أيضًا آخر موعد لتقديم عروض الأسعار، ويحدد العروض التي يجوز تقديمها بخطاب، أو فاكس، أو وسيلة إلكترونية.
- 5.3 يتم القيام بتقييم عروض الأسعار وإرساء العقد وفق المعايير المحددة في طلب عروض الأسعار. ويتم إدراج شروط عرض السعر المقبول في وثيقة ملزمة من الناحية التعاقدية. ويحتفظ المقترض بمحاضر لجميع الإجراءات الخاصة بطلبات عروض الأسعار.

6. أنواع محددة من ترتيبات التوريدات**المزايدات المعكوسة الإلكترونية**

- 6.1 تعتبر المزايدات المعكوسة الإلكترونية (E-reverse auction) تطبيقًا محددًا لطلبات عروض الأسعار، وتبدأ في غضون مدة زمنية معقولة بعد حصول الشركات - التي تم تأهيلها بصورة مسبقة/تسجيلها وقيامها باستيفاء الحد الأدنى من معايير التقييم - على معلومات بشأن ما يلي:
- أ. طريقة التقييم الآلية التي سيتم استخدامها لترتيب مقدمي العطاءات أثناء المزايدات المعكوسة الإلكترونية؛ و
- ب. أي معلومات أخرى ذات صلة بشأن كيفية إجراء المزايدات المعكوسة الإلكترونية، ويشمل ذلك تعليمات واضحة بشأن كيفية الوصول إلى المزاد والمشاركة فيه.
- 6.2 بعد ذلك، تقدم الشركات عروضًا لتقديم سلع أو خدمات غير استشارية؛ وفي نهاية المزاد، يتم النظر في إرساء العقد للشركة صاحبة العطاء الأقل سعرًا.
- 6.3 يجوز استخدام المزايدات المعكوسة الإلكترونية عند تحديد متطلبات المقترض على نحو لا لبس فيه، مع وجود منافسة كافية بين الشركات.

برنامج الإستيراد

- 6.4 عندما تنص اتفاقية القرض على تمويل برنامج إستيراد تباشره مؤسسات القطاع العام التابعة للمقترض (البلد المقترض)، يجوز استخدام طريقة اختيار طلب عطاءات مع أحكام مبسطة خاصة بالإعلان والعملية للعقود ذات القيمة الكبيرة، كما ورد في خطة التوريدات. ولا تشترط الأحكام المبسطة الخاصة بالإحاطة والإخطار إصدار إخطار التوريدات العامة. ويتم الإعلان عن إخطارات التوريدات المحددة في جريدة وطنية واحدة على الأقل ذائعة الانتشار في البلد المقترض، أو في الجريدة الرسمية، إن وجدت، أو على موقع ويب أو بوابة إلكترونية واسعة الاستخدام ويمكن الدخول عليها مجانًا على المستوى الوطني أو الدولي، بالإضافة إلى موقع نشرة الأمم المتحدة لأعمال التنمية وموقع الويب الخارجي للبنك الدولي. ويجوز تقليل المدة المسموح بها لتقديم العطاءات إلى 20 يوم عمل من تاريخ نشر التوريدات العامة على موقع نشرة الأمم المتحدة لأعمال التنمية. ويجوز قصر إجراءات تقديم العطاءات والدفع على عملة واحدة واسعة الاستخدام في التجارة الدولية. وبالنسبة للعقود الأصغر المحددة في خطة التوريدات، يجوز أن تقوم مؤسسات القطاع العام لدى المقترض بالتعاقد على الواردات باستخدام الإجراءات المعمول بها الخاصة بمؤسسة القطاع العام التي تباشر الواردات، إذا كانت مقبولة لدى البنك الدولي.
- 6.5 عندما تقوم مؤسسة قطاع خاص بمباشرة التعاقد على الإستيراد، يجوز تطبيق الممارسات التجارية المحددة في الفقرة 6.46.

6.6 يعتبر الفحص السابق على عملية الشحن واعتماد الواردات أحد تدابير تخفيف المخاطر بالنسبة للمقترض، لا سيما، بالنسبة لبرنامج إستيراد كبير. وفي العادة تغطي أعمال الفحص الاعتماد والجودة والكمية ومعقولية السعر. وقد لا تخضع التوريدات التي يتم التعاقد عليها باستخدام طرق اختيار طلب تقديم عطاءات للتحقق من صحة السعر، ولكن للتحقق من الجودة والكمية فقط. لكن بالنسبة للإستيراد التي يتم التعاقد عليها باستخدام طرق أقل تنافسية من طريقة طلب تقديم عطاءات، فيجوز أن تخضع للتحقق من صحة السعر بوصفه إجراءً إضافيًا. ويجوز تضمين خدمات الفحص المادي.

السلع الأولية

6.7 يجوز تحديد ترتيبات إطارية وقائمة تشمل مقدمي العطاءات الذين يتم توجيه دعوات دورية لهم لتقديم العطاءات. ويجوز توجيه دعوة لمقدمي العطاءات لتقديم عروض أسعار ترتبط بسعر السوق في توقيت الشحن أو قبله. وتكون مدة صلاحية العطاءات قصيرة قدر الإمكان. ويجوز استخدام عملة مفردة، محددة في وثيقة طلب العطاءات، يتم بها في العادة تسعير السلعة الأولية، في عملية تقديم العطاءات والمناقصات والمدفوعات. ويتم استخدام شروط ونماذج العقود الموحدة التي تتفق مع ممارسات السوق.

6.8 يجوز استخدام المزايدات المعكوسة الإلكترونية عند التعاقد على شراء سلع أولية من الشركات المسجلة/التي اجتازت التأهيل إذا كان من الممكن تحديد المتطلبات على نحو لا لبس فيه، مع وجود منافسة كافية بين الشركات.

التنمية المجتمعية

6.9 تتضمن مشروعات التنمية المجتمعية تصورات بشأن عدد كبير من العقود صغيرة القيمة للسلع والخدمات غير الاستشارية والخدمات الاستشارية، وعدد كبير من الأشغال الصغيرة المتناثرة في مناطق نائية. وتتضمن إجراءات التوريدات شائعة الاستخدام طلب عروض الأسعار؛ والعطاءات/المناقصات التنافسية المحلية التي تدعو مقدمي العطاءات الخاصة بالسلع والأشغال الموجودين في المجتمع المحلي أو حوله؛ والتعاقد المباشر على السلع والأشغال والخدمات الاستشارية صغيرة القيمة؛ واستخدام العمالة والموارد المتاحة في المجتمع المحلي.

6.10 توضح الاتفاقية القانونية الإطار العام للترتيبات المقترحة وأنشطة المشروع التي يتم القيام بها من خلال المشاركة المجتمعية، كما يتناول دليل تنفيذ المشروع المعني المعتمد من البنك والذي يتيح المقترض للجمهور العام على نحو مفصل.

7. الخدمات الاستشارية

إعداد القوائم المختصرة للمرشحين

7.1 يقوم المقترض باتباع الخطوات الموضحة أدناه للقيام بعملية إعداد القوائم المختصرة للمرشحين:

أ. **الشروط المرجعية (نطاق الاختصاص):** إعداد شروط مرجعية كاملة للمهمة. وتحدد الشروط المرجعية بوضوح أهداف ومقاصد ونطاق المهمة، وتقدم معلومات مرجعية لتسهيل إعداد المقترحات، كما يجب أن تكون في حدود الموازنة؛

ب. **طلب خطابات نوايا:** إعداد طلب خطابات النوايا وفق النموذج متاح على موقع الويب الخارجي للبنك، ووفق الفقرة 5.25 (وثائق التوريدات الموحدة). ويتضمن طلب خطاب النوايا الشروط المرجعية كاملة؛

ج. **نشر طلب خطاب النوايا:** بعد إعداد الشروط المرجعية الكاملة وتجهيزها للنشر، تتم إتاحة هذه الشروط للشركات المعنية من خلال نشر طلب خطابات النوايا وفق الفقرات 5.22 إلى 5.24 (نشر فرص التوريدات).

د. تكون الإيضاحات والملاحق على طلب خطاب النوايا كتابية؛

هـ. **تقديم خطابات النوايا:** إعطاء وقت كاف للشركة للرد على طلب تقديم خطاب النوايا، وجرت العادة ألا يقل عن 10 أيام عمل. ولا يعتبر التأخر في تقديم خطاب النوايا سبباً في رفضه ما لم يكن المقترض قد أعد بالفعل قائمة مختصرة بالشركات المؤهلة المرشحة بناءً على خطابات النوايا التي تم تسلمها؛

و. **إعداد القائمة المختصرة للمرشحين:** تقييم خطابات النوايا لتحديد القائمة المختصرة للمرشحين. وقد تتضمن المعايير المستخدمة في إعداد القائمة المختصرة في العادة ما يلي: الأنشطة الرئيسية وعدد سنوات الخبرة في ممارسة النشاط والخبرة العملية والقدرات والإمكانات الفنية والإدارية للشركة. ولا يتم تقييم الموظفين الرئيسيين في هذه المرحلة. ويتم تعميم القائمة المختصرة على جميع الشركات التي قدمت خطابات نوايا، وكذلك أي شركة أو جهة أخرى طلبت هذه المعلومات. وتتضمن الدعوة الموجهة للشركات المحددة في القائمة المختصرة لتقديم العروض أسماء جميع الشركات المدرجة في القائمة المختصرة. وبمجرد إصدار البنك عدد ممانعة على القائمة المختصرة، لا يقوم المقترض بإجراء أي تعديل عليها دون عدم ممانعة من البنك.

الإجراءات الشائعة لطريقة الاختيار على أساس الجودة والتكلفة، وطريقة الاختيار على أساس ميزانية ثابتة، وطريقة الاختيار وفقاً لأقل تكلفة

7.2 يتبع المقترض الخطوات أدناه للقيام بعملية الاختيار المبدئي عند استخدام طريقة الاختيار على أساس الجودة والتكلفة، أو طريقة الاختيار على أساس ميزانية ثابتة، أو طريقة الاختيار وفقاً لأقل تكلفة.

- وثيقة طلب تقديم عروض:** إعداد وثيقة طلب العروض باستخدام وثيقة البنك الدولي الموحدة المعمول بها الخاصة بطلب تقديم العروض؛
- المدة الزمنية لإعداد العروض:** يسمح المقترض بوقت كاف للشركات لإعداد عروضها حسب طبيعة ودرجة تعقيد المهمة؛
- خطاب الدعوة لتقديم عروض:** يصدر المقترض خطاب دعوة لتقديم عروض مع وثيقة طلب تقديم العروض لجميع الشركات المحددة في القائمة المختصرة؛
- الإيضاحات والملاحق:** الوفاء بالمتطلبات الواردة في الفقرة 5.31 والفقرة 5.32 (وثائق الإيضاحات والملاحق)؛
- تقديم العروض:**

- 1) يتم تقديم العروض الفنية والمالية في الوقت نفس في مظلوفين منفصلين مغلقين.
 - 2) الوفاء بالمتطلبات الواردة في الفقرة 5.36 والفقرة 5.37 (فترة إعداد العطاءات/العروض وتقديمها).
- و. **فض المظاريف الفنية:**

- 1) يقوم المقترض بفض المظاريف الفنية فقط التي تم تسلمها قبل الموعد النهائي لتقديم العروض.
- 2) الوفاء بالمتطلبات الواردة في الفقرات 5.40 إلى 5.48 (فتح العطاءات/العروض) حسب المعمول به.

- تقييم العروض الفنية:** يتم القيام بتقييم العروض الفنية وفق معايير التقييم المحددة في وثيقة طلب العروض؛
- تعميم النتائج:**

- 1) بمجرد استكمال تقييم العروض الفنية، يقوم المقترض بإحاطة جميع الشركات التي قدمت عروضاً بدرجات تقييم هذه العروض وإذا ما كانت تقي بالحد الأدنى من درجات تقييم التأهيل الفني المحددة في وثيقة طلب العروض. ويقوم المقترض في الوقت نفسه بإحاطة الشركات التي استوفت متطلبات العرض الفني بموعد فض المظاريف المالية.

ط. **فض المظاريف المالية:**

- 1) لا يتم فض المظاريف المالية قبل 7 أيام عمل من تاريخ تعميم نتائج التقييم الفني على الاستشاريين.
- 2) يقوم المقترض بفض المظاريف المالية وفق الفقرات 5.40 إلى 5.48 (فتح العطاءات/العروض)، إن كان منطبقاً.

- ي. **تقييم العروض المالية:** الوفاء بالمتطلبات الموضحة في وثيقة طلب العروض؛
- ك. **التقييم المجمع للجودة والتكاليف:** الوفاء بالمتطلبات الموضحة في وثيقة طلب العروض؛
- ل. **المفاوضات:** تتضمن المفاوضات مناقشات بشأن الشروط المرجعية (نطاق الاختصاص)، والمنهجية، والمدخلات التي يقدمها المقترض، والشروط الخاصة بالعقد. ولا تؤدي المناقشات إلى إحداث تغيير جوهري لنطاق الخدمات الأصلي وفق الشروط المرجعية أو بنود وشروط العقد؛
- م. **إخطار نية إرساء العقد وفترة التوقف:** وفق الفقرات 5.72 إلى 5.77 (إخطار نية إرساء العقد)، والفقرات 5.78 إلى 5.80 (فترة التوقف)؛
- ن. **إرساء العقد ونشر إرساء العقد:** الوفاء بمتطلبات الفقرات 5.88 إلى 5.92 (نهاية فترة التوقف وإرساء العقد)، والفقرات 5.93 إلى 5.95 (إخطار إرساء العقد)؛
- س. **بيان الأسباب:** وفق الفقرات 5.81 إلى 5.87 (بيان الأسباب من جانب المقترض).

إجراءات استخدام عملية الاختيار على أساس الجودة:

7.3 عملية الاختيار على أساس الجودة:

- أ. **وثيقة طلب تقديم عروض:** إعداد وثيقة طلب العروض باستخدام وثيقة البنك الدولي الموحدة الخاصة بطلب تقديم العروض.
- ب. **المدة الزمنية لإعداد العروض:** يسمح المقترض بوقت كاف للشركات لإعداد عروضها حسب طبيعة ودرجة تعقيد المهمة؛
- ج. **خطاب الدعوة لتقديم عروض:** يصدر المقترض خطاب دعوة لتقديم عروض مع وثيقة طلب تقديم العروض لجميع الشركات المحددة في القائمة المختصرة؛
- د. **الإيضاحات والملاحق:** الوفاء بالمتطلبات الواردة في الفقرة 5.31 والفقرة 5.32 (وثائق الإيضاحات والملاحق)؛
- هـ. **تقديم العروض:** يختار المقترض بين البديلين التاليين:

- 1) يتم تقديم العروض الفنية والمالية في الوقت نفسه في مظاريف منفصلين مغلقين؛ أو
- 2) لا يتم تقديم إلا العرض الفني، وبعد تقييم العروض الفنية، يطلب المقترض من الشركة ذات العرض الفني الأعلى تقييمًا تقديم عرض مالي تفصيلي والتفاوض بشأنه؛
- و. **فض المظاريف الفنية:** وفق المتطلبات الواردة في الفقرات 5.40 إلى 5.48 (فتح العطاءات/العروض) حسب المعمول به، يقوم المقترض بفض المظاريف الفنية فقط التي تم تسلمها قبل الموعد النهائي لتقديم العروض؛
- ز. **تقييم العروض الفنية:** يتم القيام بتقييم العروض الفنية وفق معايير التقييم المحددة في وثيقة طلب العروض؛
- ح. **تعميم النتائج:** يقوم المقترض بما يلي:
 - 1) إحاطة الشركة الاستشارية التي حققت أعلى درجات تقييم للعرض الفني بموعد فض المظاريف المالي، ومتى يتم تقديمه؛ و
 - 2) في الوقت نفسه، إحاطة الشركات الأخرى التي قدمت عروضًا بدرجات التقييم الفني الخاصة بعروضها، وأن عروضها الفنية لم تحصل على أعلى الدرجات؛
- ط. **فض المظاريف المالية:** (في حالة تقديم عروض فنية ومالية):
 - 1) لا يتم فض المظاريف المالية قبل 7 أيام عمل من تاريخ تعميم نتائج التقييم الفني على الشركات الاستشارية.

(2) يقوم المقترض بفض المظاريف المالية للشركات الاستشارية التي حققت أعلى درجات بالنسبة للعرض الفني في وجود الشركات التي قدمت عروضاً وترغب في الحضور؛

(3) يقوم المقترض بإعداد محضر اجتماع الجلسة العامة، وإرسال نسخة من هذا المحضر إلى جميع الشركات الاستشارية قدمت عروضاً.

ي. **فض المظاريف المالية** (فقط إذا تم توجيه الدعوة للعروض المالية مبدئياً):

(1) لا يتم توجيه الدعوة للشركات ذات التقييم الفني الأعلى درجات لتقديم عروضها المالية قبل 7 أيام عمل من تاريخ تعميم نتائج التقييم الفني على الاستشاريين؛ و

(2) يجري التفاوض بشأن العرض المالي المقدم من الشركة ذات التقييم الفني الأعلى درجات.

ك. **تقييم العروض المالية والمفاوضات بشأنها:** يقوم المقترض بتقييم العرض المالي والتفاوض بشأن العقد النهائي؛

ل. **إخطار نية إرساء العقد وفترة التوقف:** وفق الفقرات 5.72 إلى 5.77 (إخطار نية إرساء العقد)؛

م. **إرساء العقد ونشر إرساء العقد:** يقوم المقترض بنشر المعلومات الخاصة بإرساء العقد على موقع الويب الخاص به المتاح للجميع، أو في جريدة واحدة على الأقل واسعة الانتشار على المستوى الوطني في البلد المقترض، أو في الجريدة الرسمية، وفي موقع نشرة الأمم المتحدة لأعمال التنمية، وإحاطة الشركات التي قدمت عروضاً بصورة مباشرة. ويقوم المقترض بتنفيذ فترة التوقف وفق الفقرات 5.78 إلى 5.80 (فترة التوقف)؛

ن. **بيان الأسباب:** وفق الفقرات 5.81 إلى 5.87 (بيان الأسباب من جانب المقترض).

الملحق 13. الحوار التنافسي (Competitive Dialogue)

1. الغرض

1.1 يحدد هذا الملحق الإطار العام للإجراءات شائعة الاستخدام في الحوار التنافسي. ويجب تصميم الحوار التنافسي بصورة حريصة لتعظيم فاعلية هذه الإجراءات. وقد ينتج عن ذلك تعديلات في الإجراءات ذات الطبيعة العامة الموضحة أدناه. ويستخدم الحوار التنافسي النموذج 3 الخاص بطلب تقديم عروض (النموذج المتكامل متعدد المراحل)، ووثيقة التوريدات الموحدة المحددة في الملحق 12 "طرق الاختيار". ويمكن الاطلاع على ملخص هذه العملية في الشكل 1 من هذا الملحق.

2. المتطلبات

2.1 الحوار التنافسي عبارة عن ترتيب تفاعلي متعدد المراحل للاختيار يسمح بالمشاركة الديناميكية مع مقدمي العروض. ويقدم المقترض ما يبرر استخدام الحوار التنافسي في إستراتيجية التوريدات الخاصة بالمشروع لأغراض التنمية. ولا يجوز استخدام الحوار التنافسي إلا في أعمال توريدات معقدة أو مبتكرة.

2.2 من الممكن أن يكون الحوار التنافسي مناسباً في الحالات التالية:

أ. عندما يكون هناك عدد ممكن من الحلول التي يمكن أن تستوفي متطلبات المقترض، وعندما تتطلب الترتيبات الفنية والتجارية التفصيلية المطلوبة لمساندة هذه الحلول إجراء نقاش وطرح مستجدات بين الأطراف؛ و

ب. عندما لا يستطيع المقترض القيام بما يلي على نحو موضوعي بسبب طبيعة ودرجة تعقيد أعمال التوريدات:

(1) تحديد المواصفات الفنية ومواصفات الأداء ونطاق الأعمال بصورة كافية بما يفي بمتطلباته و/أو

(2) تحديد الترتيبات القانونية و/أو المالية للتوريدات على نحو تام.

2.3 في الحوار التنافسي، يدخل المقترض في حوار مع الشركات/اتحاد الشركات التي تم اختيارها مبدئياً بهدف تحديد وتعيين أفضل الوسائل المناسبة للوفاء بمتطلبات المقترض قبل دعوة الشركات لتقديم عروضها النهائية.

3. إجراء حوار تنافسي

3.1 لضمان الشفافية والمساءلة، يقوم المقترض بتحديد متعهد ضمان نزاهة مقبول لدى البنك. ويتم تعيين متعهد ضمان النزاهة في بداية عملية المراجعة حتى إرساء العقد.

3.2 يقدم متعهد ضمان النزاهة تمحيصاً مستقلاً لعملية التوريدات وعملية صنع القرار الخاصة بها، ومرحلة الحوار مع كل متقدم بعرض، وخاصة ما يتعلق بالعرض الأفضل والنهائي أو إجراء المفاوضات. وبعد قرار المقترض بإرساء العقد، وقبل إرساء إخطار نية إرساء العقد، يقدم متعهد ضمان النزاهة تقرير النزاهة. ويتم رفع هذا التقرير للمقترض وإرسال نسخة منه للبنك.

3.3 تتضمن عملية التوريدات من خلال حوار تنافسي العديد من المراحل على النحو التالي:

المرحلة 1: الاختيار المبدئي

الخطوة 1: إصدار وثيقة الاختيار المبدئي وفق الفقرة 3.1 من الملحق 12 "طرق الاختيار".

الخطوة 2: استلام الطلبات الخاصة بالاختيار المبدئي وفتحها في جلسة عامة.

الخطوة 3: تقييم الطلبات الخاصة بالاختيار المبدئي لتحديد الشركات/اتحاد الشركات التي تم اختيارها مبدئياً ودعوتهما للمشاركة في مرحلة الحوار الخاصة بهذه العملية.

تتضمن قائمة الشركات/المشروعات المشتركة (اتحاد الشركات) التي تم اختيارها مبدئياً عدداً كافياً جرت العادة ألا يقل عن 3 شركات ولا يتجاوز 6 شركات (أي من 3 إلى 6 شركات). ويجوز أن يوافق البنك على قائمة اختيار مبدئي تتضمن عدداً أقل عندما لا يوجد عدد كاف من الشركات/المشروعات المشتركة

(اتحاد الشركات) التي قدمت خطابات نوايا بشأن هذا العقد. وجرت العادة أن يكون هذا العدد كافيًا لضمان المنافسة الكافية أثناء عملية الحوار.

المرحلة 2: طلب عروض مؤقتة وإجراء حوار

الخطوة 1: إصدار وثيقة طلب تقديم عروض وفق وثيقة التوريدات الموحدة التي يعتمد عليها البنك إلى الشركات/اتحاد الشركات (مقدمي العروض). وجرت العادة أن يتم استخدام عملية ذات مظروف واحد في هذه المرحلة. ويجوز تقديم الإيضاحات والملاحق وفق المتطلبات الواردة في الفقرة 5.31 والفقرة 5.32 (وثائق الإيضاحات والملاحق).

الخطوة 2: يقوم مقدمو العروض بتقديم عروض مؤقتة تتيح حلولاً لتحديد مشكلة المقترض أو بيان الاحتياجات أو متطلبات النشاط كما ورد في وثيقة طلب تقديم العروض. ويتم فتح العروض المؤقتة في جلسة عامة.

الخطوة 3: يقوم المقترض بعمل تقييم مبدئي للعروض المؤقتة مقابل معايير التقييم المحددة في وثيقة طلب تقديم العروض.

الخطوة 4: قيام الأطراف بالحوار. ينطوي ذلك على قيام المقترض بعقد اجتماعات للحوارات الثنائية المنفصلة والسرية (جولات) مع كل صاحب عرض لمناقشة جوانب عرضه. ويدور محور تركيز هذه الاجتماعات حول الحلول، والمعاملات التجارية، والجوانب القانونية وغير ذلك من السمات والخصائص الأخرى التي يراها المقترض وثيقة الصلة.

ومن الممكن تكرار جولات اجتماعات الحوارات الثنائية حتى يصبح المقترض مقتنعاً أن المناقشات قد بلغت مداها. ويجب أن يوضح المقترض في وثيقة طلب تقديم العروض عدد جولات الحوار المخطط القيام بها.

ويجوز القيام باستبعاد تدريجي لمقدمي العطاءات على أساس مراجعة الحلول المبدئية، ومن خلال تطبيق المعايير والمنهجية المحددة في وثيقة طلب تقديم العروض.

وجرت العادة ألا يقل عدد العروض عند اختتام مرحلة الحوارات عن 3.

ويتم إعطاء كل مقدم عطاء فرصة مساوية للمشاركة في كل جولة حوارية، ما لم يتم استبعاده من العملية (كما ورد أعلاه).

الخطوة 5: يجوز أن يقوم المقترض باختبار جاهزية مقدمي العروض لتقديم عروض مستوفية بصورة تامة من خلال طلب وتقييم "مسودة العرض النهائي". وتعتبر هذه المسودة نسخة مبدئية من العرض النهائي. وبمجرد أن يوقع المقترض باستلام عرض نهائي واحد على الأقل مستوف للمتطلبات، يمكن إغلاق باب الحوار. ويجب أن يستمر الحوار في حالة الحاجة إلى المزيد من العمل لإيجاد عرض نهائي واحد على الأقل مستوف للمتطلبات.

الخطوة 6: إغلاق باب مرحلة الحوار بصورة رسمية. يقوم المقترض بإعلان إغلاق باب مرحلة الحوار. ولا يُسمح بإجراء المزيد من المناقشات بعد ذلك.

ويقوم المقترض بتنقيح تحديد وتعريف المشكلة أو بيان الاحتياجات أو متطلبات النشاط، ويقوم بإعداد ملاحق على وثيقة طلب تقديم العروض لتحويلها إلى وثيقة طلب تقديم العروض (المرحلة 3).

المرحلة 3: طلب التقدم بعروض

الخطوة 1: إصدار وثيقة محدثة لطلب العروض لمقدمي العروض (الذين لم يتم استبعادهم في المرحلة 2) وفق وثيقة التوريدات الموحدة التي يعتمد عليها البنك. وجرت العادة أن يتم استخدام عملية ذات مظرفين في هذه المرحلة.

الخطوة 2: استلام الطلبات النهائية وفتحها في جلسة عامة. لا يتم فض سوى المظاريف الفنية في هذا الوقت. وتظل المظاريف المالية مغلقة.

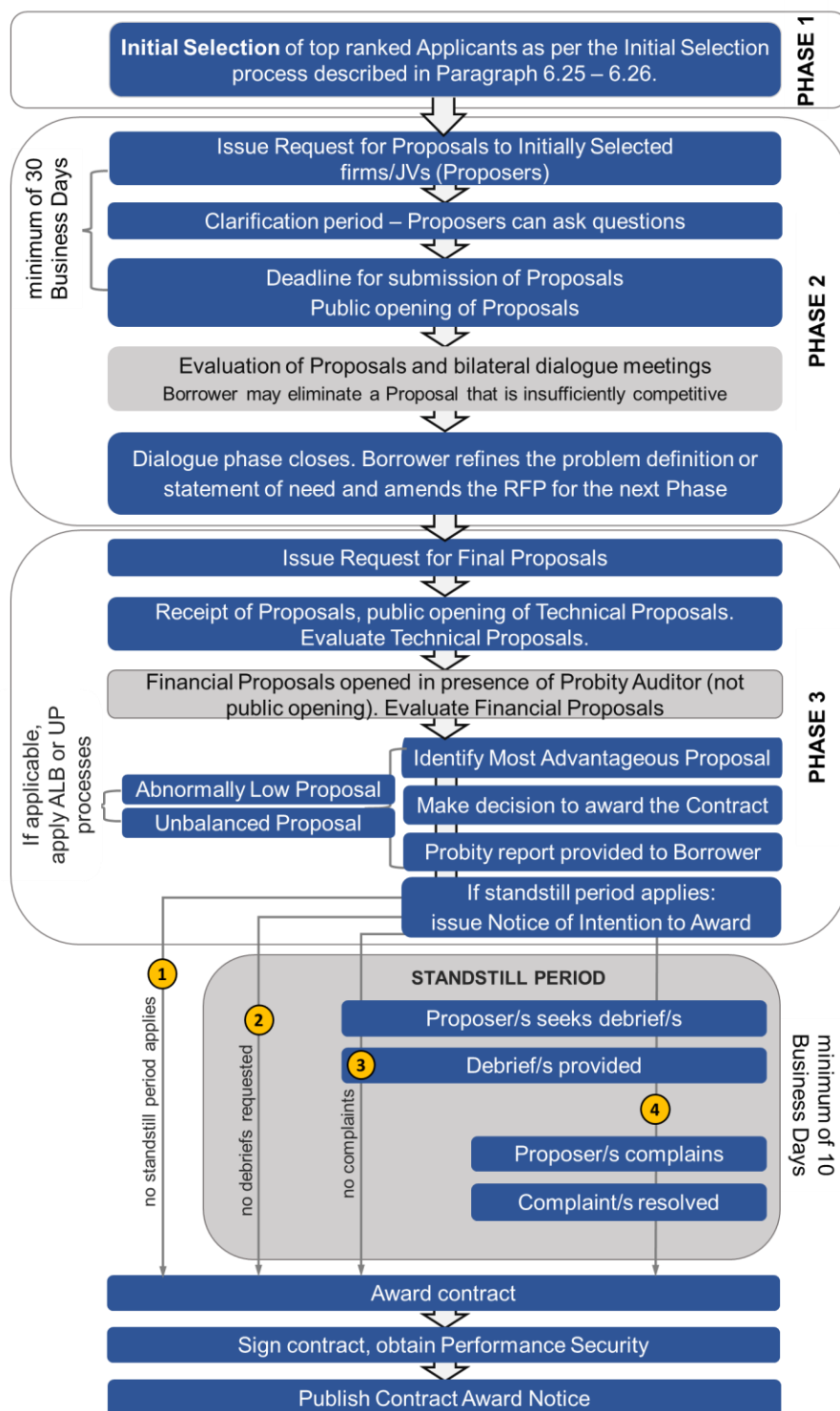
- الخطوة 3:** يقوم المقترض بعمل تقييم للعروض الفنية مقابل معايير التقييم المحددة في وثيقة طلب تقديم العروض. ولا تكون هناك أي حاجة لاستيضاح الأمور من مقدم العرض. وقد تم إغلاق باب الحوار ولا يُسمح بأي مناقشات أخرى.
- الخطوة 4:** يقوم المقترض بفض المظاريف المالية في حضور متعهد ضمان النزاهة. ويتم القيام بذلك عادة في جلسة عامة. ويقوم المقترض بعمل تقييم للعروض المالية مقابل معايير التقييم المحددة في وثيقة طلب تقديم العروض.
- الخطوة 5:** بمجرد استكمال التقييم، يختار المقترض العرض الأكثر مزايا/فائدة لإرساء العقد عليه وفق المعايير المحددة في وثيقة طلب تقديم العروض.
- الخطوة 6:** بمجرد اختيار العرض الأكثر مزايا/فائدة، يقوم المقترض ومقدم العرض المختار بإنهاء تفاصيل الحل المقترح. وتسمح هذه العملية فقط باستيضاح الأمور والمصادقة عليها، ولا تسمح بأي انحراف جوهري عن العرض النهائي الذي استند قرار الاختيار من جانب المقترض عليه.
- الخطوة 7:** في هذه الخطوة من العملية، يقوم متعهد ضمان النزاهة بإعداد تقرير النزاهة. ويتم رفع هذا التقرير للمقترض وإرسال نسخة منه للبنك. ولضمان الشفافية والمساءلة، يقوم المقترض بإرسال تقرير النزاهة إلى جميع مقدمي العروض الذين شاركوا في مراحل الحوار (بعد استبعاد جميع المعلومات السرية)، ونشره على موقع الويب الخاص به. ويتم ذلك في نفس وقت إرسال إخطار نية إرساء العقد.
- الخطوة 8:** إخطار نية إرساء العقد وفترة التوقف: يقوم المقترض بإرسال إخطار نية إرساء العقد إلى مقدمي العروض. وبهذا تبدأ فترة التوقف. ويقدم المقترض، إن كان مطبقاً، بيان الأسباب ويقوم بالتعامل مع أية شكاوى ترتبط بقرار إسناد العقد.
- الخطوة 9:** يقوم المقترض بنشر إخطار نية إرساء العقد بعد انتهاء أجل فترة التوقف. وعند إرساء العقد ونشر إرساء العقد، يقوم المقترض باستيفاء متطلبات الفقرات 5.88 إلى 5.92 (نهاية فترة التوقف وإرساء العقد)، والفقرات 5.93 إلى 5.95 (إخطار إرساء العقد).

4. إجراءات واعتبارات الحوار

- 4.1 يتضمن الحوار عقد اجتماعات سرية لاستيضاح واستجلاء الأمور مع مقدمي العروض الذين تم اختيارهم مبدئياً لمناقشة جميع جوانب العرض المقدم، ويشمل ذلك تفاصيل الحل، والمعاملات التجارية، والجوانب القانونية، والسعر، والسمات والخصائص الأخرى التي يعتبرها المقترض وثيقة الصلة. وتتضمن هذه الإجراءات والاعتبارات:
- أ. توجيه دعوة للمشاركة في مرحلة الحوار، وتنص هذه الدعوة مجدداً على الاحتياجات والمتطلبات، وتصف عملية الحوار، وتحدد معايير الإرساء للعرض النهائي؛
- ب. يتمثل هدف الاجتماعات الحوارية في إشراك المقترض في عملية استيضاح الأمور مع كل مقدم عرض لتحديد الجوانب الفنية الملائمة و/أو الشروط والأحكام التجارية. ويجوز تضمين نواتج الاجتماعات الحوارية في ملاحق تضاف إلى وثيقة طلب تقديم العروض التي يتم إصدارها لتقديم العروض النهائية؛
- ج. العروض المؤقتة: لتأكيد واختبار مدى فهم كل مقدم عرض لمشكلة المقترض وتعريفها أو بيان الاحتياجات أو متطلبات النشاط (كما هو محدد في وثيقة طلب تقديم العروض)، وتنقيح العرض أو وثيقة طلب تقديم العروض (المرحلة 3)؛
- د. يحدد المقترض عدد الاجتماعات مع كل مقدم عرض على أساس حاجته لاستيضاح المعلومات المتضمنة في العرض. كما يحدد المقترض هل هناك ضرورة لعقد اجتماعات إضافية مع مقدم العرض وإحاطة مقدم العرض بهذا القرار؛

- هـ. لا يقدم المقترض المعلومات على نحو تمييزي بما يعني إمكانية إعطاء بعض مقدمي العروض مزايا دون الآخرين؛
- و. يحدد ويتفق مقدمو العروض مع المقترض أي جزء/أجزاء في العروض تخصصهم ويتوجب التعامل معها باعتبارها سرية من الناحية التجارية؛
- ز. لا يفصح المقترض لمقدمي العروض الآخرين عن الحلول المقترحة أو أي معلومات سرية من الناحية التجارية قام مقدم العرض بتقديمها في عرضه وتم الإفصاح عنها أثناء مرحلة الحوار من دون موافقة مسبقة من مقدم العرض؛
- ح. لا يجوز أن يستخدم المقترض المعلومات السرية من الناحية التجارية الخاصة بمقدم عرض ما لتعزيز عروض أخرى؛
- ط. يحضر الاجتماعات الحوارية متعهد ضمان النزاهة الذي يختاره المقترض ويكون مقبولا لدى البنك لضمان العملية التنافسية وعدم إعطاء مزايا غير مستحقة لأي شركة/اتحاد شركات نتيجة هذه الاجتماعات؛
- ي. يقوم المقترض بإعداد محضر سري للاجتماعات الحوارية التي عقدها مع كل مقدم عرض ويتم تقديم هذا المحضر لمقدم العرض المعني ضمن الدعوة لتقديم العروض النهائية. ولا يمثل هذا المحضر جزءاً من وثيقة طلب تقديم العروض النهائية.

الشكل 1: خريطة سير الإجراءات: النموذج 3 لطلب تقديم عروض الحوار التنافسي



الملحق 14. الشراكات بين القطاعين العام والخاص

الملحق 14. الشراكات بين القطاعين العام والخاص (Public Private Partnership)

1. الغرض

1.1 يحدد هذا الملحق الإطار العام للمتطلبات التي يجب أن يستوفوها المقترضون عند اختيارهم لشريك من القطاع الخاص في ترتيبات الشراكات بين القطاعين العام والخاص التي يمولها البنك.

2. المتطلبات

2.1 في أي ترتيب لشراكة بين القطاعين العام والخاص، يقوم المقترض بالمراحل التالية الخاصة بالمشروع:

أ. تقييم المشروع؛

ب. هيكلية المشروع؛

ج. اختيار الشريك من القطاع الخاص؛

د. إدارة العقود.

2.2 يجب على المقترض التحقق من توفر القدرات المؤسسية الكافية لإعداد وهيكلية وإدارة مشروع الشراكة بين القطاعين العام والخاص والقيام بأعمال التوريدات ذات الصلة.

3. تقييم المشروع: المبررات ومتطلبات الجدوى

التعريف/التحديد

3.1 يجب تحديد المكون المقترح للشراكة بين القطاعين العام والخاص في المشروع باعتباره مشروعًا استثماريًا عامًا له أولوية و/أو ناتج عن برنامج وطني معتمد لقطاع/خطة البنية التحتية.

اعتبارات الجدوى

3.2 يقوم المقترض بالتحليل الاقتصادي والمالي الملأئم لتأكيد ما يلي:

أ. هل المشروع الأصلي له ما يبرره على نحو كاف على أساس تحليل اقتصادي كمي وسليم بما يعني أن المشروع يحقق القيمة مقابل المال (VfM)، أي هل التكاليف مقابل المنافع لها ما يبررها، والأسلوب المستخدم يحقق المنافع المرجوة، أخذًا في الاعتبار القيود الفنية والقانونية والمالية والبيئية بغض النظر عن تنفيذ شراكة بين القطاعين العام والخاص أو من خلال توريدات أخرى خاصة بالقطاع العام؛

ب. هل متطلبات الإيرادات الشاملة الخاصة بالمشروع في حدود قدرات المستخدمين، والسلطة (الهيئة) العامة، أو كليهما، لدفع مقابل خدمات البنية التحتية؛

ج. هل تم تحديد مخاطر المشروع وتقييمها، وهل تم الأخذ في الاعتبار تدابير التخفيف من هذه المخاطر، وهل مخاطر المالية العامة لن تعرض استدامة المالية العامة للخطر؛

د. هل برنامج الشراكات بين القطاعين العام والخاص المختار (أي مصفوفة توزيع المخاطر، وآلية الدفع والأداء) قد نتج عن دراسة خطط بديلة للشراكات بين القطاعين العام والخاص أو خيارات توريدات أخرى؛

هـ. السلامة المالية، أي هل من المرجح أن يكون المشروع قادرًا على جذب جهات راعية ومقرضين ذوي جودة جيدة من خلال توفير عائدات مالية قوية ومعقولة.

3.3 يضمن المقترض توفير المعلومات المحددة أعلاه للتمكين من إجراء مراجعة مستقلة وقيام الغير بالتأكيد على المدخلات والاقتراضات والنتائج.

4. هيكلية المشروع: متطلبات هيكلية الشراكة بين القطاعين العام والخاص

مواصفات المخرجات

- 4.1 يضمن المقترض تضمين متطلبات المخرجات، وأن مواصفات المخرجات تتضمن ما يلي:
- أ. مستهدف أداء واضح ومتطلبات مخرجات محددة وقابلة للقياس وقابلة للتحقيق وواقعية وهناك إطار زمني خاص بها؛
- ب. كيفية رصد ومتابعة الأداء، ويشمل ذلك أدوار فريق إدارة العقود التابع للحكومة، والشريك من القطاع الخاص، وجهات الرصد والمتابعة الخارجية، والجهات التنظيمية، والمستخدمين؛
- ج. تبعات الإخفاق في تحقيق مستهدف الأداء المطلوب المحدد والقابل للإنفاذ على نحو واضح.

توزيع المخاطر

- 4.2 بناءً على الأحكام التعاقدية، سيقوم المقترض بعرض مصفوفة مخاطر على البنك، حيث سيتم تحديد مخاطر المشروع بصورة حصرية وتوزيعها على نحو ملائم على أطراف العقد أو الغير على نحو يتسم بالكفاءة.

آلية الدفع مقابل الأداء

- 4.3 يقوم المقترض بإعداد آلية للدفع والأداء تحدد مبدأ المدفوعات مقابل الأداء عند تقديم الأصول والخدمات التعاقدية بمستوى الخدمة المتفق عليه ووفق جدول تقديم الخدمة.

5. اختيار شريك من القطاع الخاص

- 5.1 يختار المقترض شريكاً من القطاع الخاص باستخدام طريقة اختيار تنافسية تتفق مع طرق الاختيار المعتمدة الواردة في هذه اللائحة. ويجوز أن يوافق البنك، بصورة استثنائية، على طريقة اختيار غير تنافسية.
- 5.2 يجوز أن يقوم البنك بتمويل أنشطة الشراكات بين القطاعين العام والخاص التي تم الشروع في عمليات التوريدات الخاصة بها أو العقد الذي تم إرساؤه، إذا كان مقتنعاً بمبررات المشروع، ودراسة الجدوى الخاصة به، ومتطلبات هيكل الشراكة بين القطاعين العام والخاص، وترتيبات العقد، واتساق عملية الاختيار الخاصة بشريك القطاع الخاص مع المبادئ الأساسية للتوريدات التي يعتمدها البنك الدولي، والأحكام الواردة في الفقرات 3.14 إلى 3.17 (تضارب المصالح)، والفقرات 3.21 إلى 3.23 (الأهلية)، والفقرة 3.32 (الاحتيال والفساد).

العروض المُقدّمة دون دعوة

- 5.3 يجوز أن يوافق البنك على مشروعات شراكة بين القطاعين العام والخاص من عروض مقدمة دون دعوة. وفي جميع حالات العروض المُقدّمة دون دعوة، يحدد المقترض على نحو واضح إجراءات وخطوات تقييم وتحديد الملاءمة الأفضل للغرض ونهج تحقيق قيمة مقابل المال (VfM) عند إرساء عقد مقدم دون دعوة.
- 5.4 عند خضوع عرض مقدم دون دعوة لعملية اختيار تنافسية، يجوز أن يستخدم المقترض أحد الأساليب التالية عند السماح للشركة التي قدمت العرض دون دعوة للمشاركة في هذه العملية:
- أ. قيام المقترض بعدم منح أي مزايا للشركة في هذه العملية، مع جواز قيام المقترض بتعويض الشركة بصورة منفصلة إذا تم السماح بذلك بموجب الإطار التنظيمي المعمول به الخاص بالمقترض؛ أو
- ب. منح الشركة مزايا في عملية الاختيار، على سبيل المثال، نقاط مكافأة في التقييم أو ضمان الدخول إلى المرحلة الثانية في العملية المكونة من مرحلتين. ويتم الإفصاح عن هذه المزايا في وثيقة طلب العروض/العطاءات، كما يتم تحديدها على نحو لا يمنع المنافسة الفاعلة.

6. إدارة العقود

6.1 يطلب البنك من المقترض تقديم خطة لإدارة العقود. للمزيد من التفاصيل، يرجى الاطلاع على الملحق 11 "إدارة العقود".

الملحق 15. الاتفاقيات الإطارية (Framework Agreement)

1. الغرض

1.1 يمثل هذا الملحق إضافة للأحكام الواردة في الفقرات 6.57 إلى 6.59 (الاتفاقية التعاقدية للسلع والأشغال والخدمات غير الاستشارية)، والفقرة 7.33 (الاتفاقية التعاقدية للخدمات الاستشارية)، ويصف الحد الأدنى من المتطلبات الخاصة بإبرام اتفاقية تعاقدية للعقود التي يمولها البنك الدولي من خلال عمليات تمويل المشروعات الاستثمارية.

2. المتطلبات

- 2.1 يجوز قيام المقترض بإبرام اتفاقية تعاقدية مع شركات قادرة على تقديم سلع وأشغال وخدمات غير استشارية و/أو خدمات استشارية محددة، مع الاتفاق بصورة مسبقة على الشروط والأحكام المعمول بها. وجرت العادة أن يتضمن ذلك الأتعاب، أو أسعار الرسوم، أو آلية التسعير.
- 2.2 من الممكن أن تكون الاتفاقيات الإطارية موجودة بصورة مسبقة قبل عملية تمويل المشروعات الاستثمارية أو تم إبرامها مجددًا في إطار هذه العملية. وحتى يتسنى الاستخدام في عملية تمويل المشروعات الاستثمارية:
 - أ. في حالة الوجود المسبق للاتفاقية: يجب أن تحظى أي اتفاقية إطارية مسبقة لدى المقترض برضا البنك إذا كانت تتفق مع المبادئ الأساسية للتوريدات التي يعتمدها البنك الدولي؛ أو
 - ب. في حالة الاتفاقية الجديدة: يجب أن تستوفي أي اتفاقية إطارية جديدة للمقترض المتطلبات الواردة في هذه اللائحة.
- 2.3 لا ضمانات للشركات التي تم منحها أي اتفاقية إطارية لأي عقود توريد. ويجب أن يتناسب عدد الشركات الممنوحة اتفاقيات إطارية مع الطلب المتوقع. ويتيح ذلك الفرصة لجميع الشركات التي لديها اتفاقيات إطارية كي يتم إرساء عقود توريد عليها.

3. الأطراف

- 3.1 من الممكن إبرام أي اتفاقية إطارية مع مقدم خدمة منفرد أو العديد من مقدمي الخدمات للسلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية أو الخدمات الاستشارية نفسها. ويقرر المقترض الاستراتيجية الملائمة بناءً على ظروف السوق ومتطلباتها.
- 3.2 لا تُستخدم الاتفاقية الإطارية إلا بين جهة الشراء (التعاقد) التابعة للمقترض والشركة الممنوحة هذه الاتفاقية. وعند قيام العديد من جهات الشراء (التعاقد) بإبرام اتفاقية إطارية معًا، يتم تعيين جهة رئيسية للتصرف نيابة عن هذه الجهات جميعًا. ويتم تحديد كل جهة في هذه المجموعة في وثيقة طلب العروض/العطاءات وقت الذهاب إلى السوق. ويتم تحديد كل جهة شراء (تعاقد) على حدة في كل عقد توريد.

4. إبرام الاتفاقية الإطارية

- 4.1 حتى يتسنى إبرام اتفاقية إطارية، يستخدم المقترض طريقة التوريدات التنافسية المفتوحة مع وثائق طلب العروض/العطاءات المناسبة. وبمجرد إبرام الاتفاقية الإطارية، لا يحتاج المقترض إلى الإعلان عن فرص العقود الفردية لمنحها بوصفها عقود توريد.
- 4.2 وتتضمن المعلومات الإضافية في وثائق طلب العروض/العطاءات على الأقل ما يلي:
 - أ. وصف السلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية أو الخدمات الاستشارية التي من المقرر أن تغطيها الاتفاقية الإطارية؛
 - ب. تقدير إجمالي حجم/نطاق السلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية أو الخدمات الاستشارية التي يتم عرض عقود توريد بشأنها قدر الإمكان، وحجم/نطاق ومعدل تكرار عقود التوريد التي يتم إرسالها في إطار الاتفاقية الإطارية؛
 - ج. معايير التقييم والتأهيل، ومنهجية التقييم؛

د. شروط وأحكام العقد التي يتم تطبيقها على عقود التوريد بموجب الاتفاقية الإطارية والتي تتضمن المعلومات التالية:

- 1) بيان يفيد الاتفاق على الأتعاب، أو أسعار الرسوم، أو آلية التسعير وأي تكاليف أخرى ذات صلة مع الشركة، على أن تكون سارية طوال مدة الاتفاقية الإطارية؛
- 2) بيان يفيد قيام المقترض بتكليف الشركات الممنوحة اتفاقيات إطارية، حسب الاقتضاء، من خلال عقود توريد؛
- 3) بيان يفيد أن الاتفاقية الإطارية:

- تمثل مجموعة مغلقة (وهذا ما ينبغي أن تكون عليه)، ويظل تشكيل هذه المجموعة ثابتاً دون تغيير أثناء مدة الاتفاقية الإطارية (وبخلاف الشركات التي يتم استبعادها من المجموعة، لا تتم إضافة شركات إضافية أو شركات تحل محل أخرى)؛ أو
- تمثل مجموعة مفتوحة، وإطاراً عاماً لعملية الاختيار؛

- 4) بيان يفيد عدم وجود ضمان لإرساء عقد توريد، وعدم التزام بشأن الحجم الممكن للسلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية أو الخدمات الاستشارية؛
- 5) بيان يفيد أن الاتفاقية الإطارية هي اتفاق غير حصري وأن المقترض يحتفظ بالحق في شراء السلع أو التعاقد على تنفيذ الأشغال أو تقديم الخدمات غير الاستشارية أو الخدمات الاستشارية نفسها من شركات غير ممنوحة اتفاقيات إطارية؛
- 6) وصف للظروف التي يمكن أن تؤدي إلى استبعاد شركة ما من الاتفاقية الإطارية والعملية المستخدمة للقيام بهذا الاستبعاد؛

- هـ. طريقة التوريدات الثانية التي يستخدمها المقترض لاختيار شركة (عملية إرساء عقود توريد)؛
- و. الطريقة التعاقدية التي يستخدمها المقترض لتأمين عقد توريد (على سبيل المثال، بيان أمر الشغل أو الشراء)؛
- ز. مدة الاتفاقية الإطارية متضمنة أي خيار للتمديد. ويتم إبرام الاتفاقيات الإطارية لمدة لا تتجاوز 3 سنوات مع خيار التمديد لعامين آخرين، إذا كانت الاتفاقية الأولى مرضية.

4.3 يقوم المقترض بإصدار إخطار نية إبرام اتفاقية تعاقدية وفق الفقرات 5.72 إلى 5.77 (إخطار نية إرساء العقد)؛ وتُطبق فترة التوقف عند إبرام الاتفاقية التعاقدية. ويتم نشر إخطار عام بإبرام الاتفاقية الإطارية عند إبرامها وفق الفقرات 5.93 إلى 5.95 (إخطار إرساء العقد). وبموجب هذا يتم حصر أسماء جميع الشركات المتضمنة في الاتفاقية الإطارية.

5. عقود التوريد

5.1 بالنسبة لكل عملية توريد وفق الاتفاقية الإطارية، يتم اختيار أي شركة من بين مجموعة من الشركات باستخدام عملية/إجراءات التوريدات الثانية أو إحدى العمليات/الإجراءات الموضحة في الاتفاقية الإطارية.

5.2 تأخذ العملية الثانية الخاصة بإجراءات عقود التوريد أحد الشكلين التاليين أو كليهما:

أ. الحد الأدنى من المنافسة: بناءً على معايير موضوعية لعقد التوريد حسبما جاء في الاتفاقية الإطارية، مثل:

(1) عروض الأسعار التنافسية (طلب عروض أسعار – من بعض أو جميع الشركات الأعضاء في المجموعة) بناءً على أدنى تكلفة تقديرية؛

(2) عطاءات أو عروض تنافسية (طلب تقديم عطاءات/طلب تقديم عروض من بعض أو جميع الشركات الأعضاء في المجموعة بناءً على الخبرات العملية والحلول المقترحة والقيمة مقابل المال؛ و/أو

ب. الاختيار المباشر: بناءً على معايير موضوعية لعقد التوريد حسبما جاء في الاتفاقية الإطارية، مثل؛

(1) الموقع: عند إرساء عقود توريد لشركة هي الأقدر على تقديم الخدمات والسلع والقيام بالأشغال بناءً على موقعها وموقع تسليم وتقديم السلع أو الأشغال أو الخدمات غير الاستشارية أو الخدمات الاستشارية.

(2) التقسيم المتوازن لأعمال الإمداد/نطاق الأعمال/المهمة: عندما يكون الحد الأعلى للقيمة ثابتاً، ويجري إسناد عقود التوريد في المقابل على أساس دوري، وذلك عندما تصل الشركة إلى الحد الأعلى للقيمة؛

5.3 بموجب إجراءات عقود التوريد يتم إعطاء توصيف نطاق أعمال الإمداد/المهام للشركات التي من المتوقع الوفاء بها. ويحدد بيان أمر الشغل أو الشراء الذي يصدر ضمن إجراءات عقود التوريد الأهداف والمهام والنواتج والأطر الزمنية والسعر وآلية التسعير. ويعتمد سعر عقود التوريد الفردية على الأتعاب، أو سعر الرسوم، أو آلية التسعير الواردة تفصيلاً في الاتفاقية الإطارية.



للحصول على معلومات إضافية، مثل وثائق التوريدات الموحدة، وبيان الأسباب، ومواد التدريب والتعلم الإلكتروني، يمكن زيارة الموقع التالي: www.worldbank.org/procurement

