

Distr.: Limited  
22 February 2006  
Arabic  
Original: English

الجمعية العامة



لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي  
الفريق العامل الأول (المعني بالاشتراء)  
الدورة التاسعة  
نيويورك، ٢٤-٢٨ نيسان/أبريل ٢٠٠٦

التنقيحات المحتملة إدخالها على قانون الأونسيترال النموذجي  
لاشتراء السلع والإنشاءات والخدمات - استخدام الاتفاقات  
الإطارية في الاشتراء العمومي

مذكرة من الأمانة

إضافة

المحتويات

[الفصول الأولى إلى الرابع منشورة في الوثيقة A/CN.9/WG.I/WP.44]

الصفحة	الفقرات
٣	٤٦-١ ..... العمل بالاتفاقات الإطارية ..... خامسا-
٣	٧-١ ..... إجراءات إبرام الاتفاق الإطارية ..... ألف-
٤	١٤-٨ ..... الاتفاقات مع مورّد واحد ..... باء-
٤	٩-٨ ..... المرحلة الأولى من عملية الإرساء ..... ١-
٤	١١-١٠ ..... المرحلة الثانية من عملية الإرساء ..... ٢-



الصفحة	الفقرات
٥	١٤-١٢ ..... ٣- المسائل التي تنشأ في الاتفاقات مع مورّد واحد
٥	٤٣-١٥ ..... جيم- الاتفاقات مع مورّدين متعدّدين
٥	١٦-١٥ ..... ١- مقدمة
٦	٢٠-١٧ ..... ٢- المرحلة الأولى من عملية الإرساء
٧	٣٥-٢١ ..... ٣- المرحلة الثانية من عملية الإرساء
٧	٢١ ..... (أ) ملاحظات عامة
٧	٢٤-٢٢ ..... (ب) إرساء طلبات الاشتراء دون مرحلة تنافس ثانية
٨	٣٠-٢٥ ..... (ج) إرساء طلبات الاشتراء مع مرحلة تنافس ثانية - النظم التي لا تسمح بالمراجعة المستمرة للعروض وبتغيير المواصفات
١٠	٣٥-٣١ ..... (د) إرساء أوامر الاشتراء مع مرحلة تنافس ثانية - النظم التي تسمح بإدخال تنقيحات مستمرة على العروض وبتغيير المواصفات
١٢	٤٣-٣٦ ..... ٤- المسائل التي تنشأ في العمل بالاتفاقات الإطارية مع مورّدين متعدّدين
١٤	٤٦-٤٤ ..... دال- الاتفاقات الإطارية التي تديرها هيئات اشتراء مركزية
١٤	٦٣-٤٧ ..... سادسا- النص على الاتفاقات الإطارية في القانون النموذجي
١٥	٥٢-٥١ ..... ألف- أنواع الاتفاقات الإطارية التي يمكن أن ينص عليها القانون النموذجي
١٧	٥٣ ..... باء- شروط الاستخدام العامة
١٨	٥٤ ..... جيم- المرحلة الأولى من عملية الإرساء
١٨	٦٣-٥٥ ..... دال- المرحلة الثانية من عملية الإرساء
١٨	٥٥ ..... ١- الاتفاقات الإطارية مع مورّد واحد ومع مورّدين متعدّدين دون وجود مرحلة تنافس ثانية
١٩	٦٣-٥٦ ..... ٢- الاتفاقات الإطارية مع مورّد واحد أو مورّدين متعدّدين مع وجود مرحلة تنافس ثانية

## خامسا- العمل بالاتفاقات الإطارية

### ألف- إجراءات إبرام الاتفاق الإطاري

١- يرد أدناه مزيد من التفاصيل عن المسائل التي تنشأ في استخدام الاتفاقات الإطارية والعمل بها. غير أن البحوث تشير إلى أن هذه المسائل يتم التصدي لها في العديد من الحالات عن طريق اللوائح وغيرها من التشريعات الصادرة بتفويض، التي تكون في كثير من الحالات غير متوفرة على الصعيد العمومي. ولذلك سيركز هذا الاستعراض على النظم التي تكون تفاصيلها الرئيسية وشروطها متوفرة للجمهور.

٢- فإذا كانت الاتفاقات الإطارية تبرم بموجب التشريع العام بشأن الاشتراء فإن طريقة الاشتراء التي تستخدم لاختيار الموردین بغرض قبولهم في الاتفاق الإطاري ستتلقى وفقا للقواعد العادية التي تحكم إرساء عقود الاشتراء. ويمكن أيضا إدراج أحكام في نظام الاشتراء بشأن الاتفاقات الإطارية باعتبارها طريقة اشتراء منفصلة، كما هو الحال في الولايات المتحدة مثلا.<sup>(1)</sup>

٣- بيد أن من المحتمل أن تفرض أنواع عمليات الاشتراء المتكررة - التي تستخدم الاتفاقات الإطارية لأجلها عادة - استخدام أسلوب اشتراء مفتوحا وتنافسيا (أي، في إطار القانون النموذجي، إجراءات المناقصة أو الأسلوب الرئيسي لاشتراء الخدمات). وقد تنطبق في بعض الأحيان شروط استخدام إجراءات المناقصة المحدودة، ولكن احتمال انطباق الشروط الخاصة باستخدام أساليب الاشتراء الأخرى المبينة في القانون النموذجي (المناقصة على مرحلتين وطلب تقديم الاقتراحات والممارسة، أو نظائرها في النظم الأخرى في أي من الحالتين) قد يكون أقل، لأن تلك الأساليب مصممة للأحوال التي لا يتسنى فيها للجهة المشترية أن تصوغ المواصفات بدرجة الدقة أو القطعية اللازمة لإجراءات المناقصة.

٤- وبعد اختتام إجراءات المناقصة، تدخل الجهة المشترية والمورد (ون) في اتفاق إطارى مع مورد واحد أو أكثر. ويمكن أن يتخذ الاتفاق شكل عقد مقسم إلى حصص. ويمكن أن يكون هناك عقد واحد يبرم مع جميع الموردین أو اتفاقات منفردة بين الجهة المشترية وكل مورد على حدة (تتيح الحالة الأخيرة اختلاف الشروط، وعلى سبيل المثال الأسعار، بين الموردین).

٥- وعلى الرغم من أن التنافس على القبول في الاتفاق الإطارى يوجد في معظم النظم فإن مدى التنافس (بمعنى مقداره) يتفاوت من نظام إلى آخر.

٦- وبالمثل فإن وجود التنافس أو عدمه عند تقديم طلبات الاشتراء لاحقا يتراوح بين العدم وما يناظر إجراءات المناقصة. وتنقسم الاتفاقات الإطارية إلى فئتين رئيسيتين: الاتفاقات المنطوية على الاختيار التنافسي للموردين في المرحلة الأولى من عملية الإرساء ولكن ليس في المرحلة الثانية منها، والاتفاقات المنطوية على درجة ما من الاختيار التنافسي للموردين في المرحلتين كليهما.

٧- وتنشأ فوارق أخرى في مدى سماح النظم القائمة المختلفة بما يلي: (أ) إدخال تعديلات على الأحكام والشروط والمواصفات المبينة في الدعوة إلى تقديم العطاءات؛ و(ب) قبول المزيد من الموردين في الاتفاق الإطارية أثناء فترة سريانه.

## باء- الاتفاقات مع مورّد واحد

### ١- المرحلة الأولى من عملية الإرساء

٨- أبسط أشكال الاتفاقات الإطارية هو الشكل الذي يبرم مع مورّد واحد بعد إجراءات المناقصة، وتقدم طلبات الاشتراء بعد ذلك وفقا للأحكام والشروط المبينة في الاتفاق الإطارية. ولذلك يشبه الاتفاق الإطارية عقد اشتراء عادي، باستثناء أنه ستكون هناك فترة بين إرساء الاتفاق الإطارية نفسه وتقديم طلبات اشتراء السلع أو الإنشاءات أو الخدمات بموجبه. وهذا النوع من الاتفاقات الإطارية قريب من تعريف عقد مواعيد التسليم غير المحددة/الكميات غير المحددة.

٩- لذلك سيتم اختيار المورّد باستخدام المعايير العادية وفقا لإجراءات الاشتراء ذات الصلة. ويوجد هذا الشرط في العديد من الولايات القضائية القائمة في أفريقيا وآسيا والقارة الأمريكية والمبينة في الباب ثالثا من الوثيقة A/CN.9/WG.I/WP.44، كما يوجد في المادة ٣٢ (٢) من توجيه الاتحاد الأوروبي 2004/18/EC، الذي ينص على أن الإرساء في المرحلة الأولى بموجب الاتفاق الإطارية يجب أن يتم باستخدام معايير الإرساء المشترطة بموجب أحكام المادة ٥٣ من التوجيه.

### ٢- المرحلة الثانية من عملية الإرساء

١٠- تنص المادة ٣٢ (٣) من توجيه الاتحاد الأوروبي 2004/18/EC أيضا على أن الإرساء في المرحلة الثانية يتعين أن يتم "في حدود الأحكام المبينة في الاتفاق الإطارية" دون إعادة فتح باب التنافس، ولكن الجهة المشترية "يجوز أن تستشير" المورّد كتابة، "طالبة منه أن يستكمل

عطاءه بحسب الاقتضاء" في المرحلة الثانية من عملية الإرساء. ويسعى هذا الحكم إلى التمكين من وضع أحكام أدق لأي طلب اشتراء معين - مثل الموعد النهائي لإنجاز مشروع خبرة استشارية، أو المنهجية التي ستستخدم.<sup>(2)</sup> وهذا النوع من الاتفاقات يمكن أن يشمل على اتفاق إطاري ينص على مراجعة الأسعار الواردة في العطاءات وفقا لآلية أو صيغة مقررة سلفا ولكن لا تنطوي على إتاحة حرية التصرف للمورّد، وذلك مثلا حيثما يكون بالوسع أن تراجع الأسعار بحسب مقدار التضخم أو بحسب معيار مرجعي خارجي آخر.

١١- بيد أن التوجيه يضيف صراحة أنه، في هذا الوضع على وجه الخصوص، "لا يجوز للطرفين تحت أي ظرف، عند إرساء العقود استنادا إلى اتفاق إطاري، إدخال تعديلات جوهرية على الأحكام المبينة في الاتفاق الإطاري". ولذلك يجب أن تستند أي تعديلات كهذه إلى المواصفات الأصلية (التي يمكن، في الأمثلة الواردة أعلاه، أن تشير إلى اشتراط بأن يتم الإنجاز في وقت معقول، أو إلى الحاجة إلى موافقة الجهة المشترية على منهجية المورّد المقترحة).<sup>(3)</sup> وفي نظم أخرى (منها مثلا النظام القائم في بوركينا فاسو)، يجوز أن تدقق طلبات الاشتراء التي تقدم بموجب الاتفاق الإطاري المواصفات بحسب الاقتضاء.

### ٣- المسائل التي تنشأ في الاتفاقات مع مورّد واحد

١٢- من الشواغل التي أعرب عنها بشأن الاتفاقات مع مورّد واحد التأثير الذي يمكن أن يكون مناوئا للتنافس والذي ينتج من استبعاد الاشتراء المشمول بالاتفاق الإطاري من إتاحة المزيد من التنافس أثناء سريان الاتفاق، وأن أمن التوريد قد لا يكون مكفولا.

١٣- ويمكن أيضا أن تكون المرونة المتاحة لتعديل المواصفات في مرحلة الإرساء الثانية عرضة لإساءة الاستخدام.

١٤- وترد في الفقرات ٣٦ إلى ٤٣ أدناه مناقشة لهذه المسائل، التي تنشأ أيضا في سياق الاتفاقات مع مورّدين متعددين.

### جيم- الاتفاقات مع مورّدين متعددين

#### ١- مقدمة

١٥- يمكن أن تكون الاتفاقات مع مورّدين متعددين مغلقة (أي أنه لا يجوز قبول المزيد من المورّدين في الاتفاق الإطاري بعد المرحلة الأولى من عملية الإرساء، وهذا هو الوضع في الاتحاد الأوروبي)، أو مفتوحة (أي أنه يجوز قبول المزيد من المورّدين في الاتفاق الإطاري بعد المرحلة

الأولى من عملية الإرساء، وهذا هو الوضع في الولايات المتحدة). وفي حالة الاتفاقات الإطارية المغلقة، قد تكون المرحلة الثانية من عملية الإرساء تنافسية أو غير تنافسية.

١٦- وقد تشتمل الدعوة الأولى إلى تقديم العطاءات في هذه الاتفاقات الإطارية مع مورّدين متعددين على طلب تقديم اقتراح محدد بشأن طلبات الاشتراء المتوقعة، ويشكل تقييم ذلك الاقتراح جزءاً من تقييم العطاءات أو الردود المعنية.

## ٢- المرحلة الأولى من عملية الإرساء

١٧- تتفاوت نظم الاشتراء التي تنص على الاتفاقات الإطارية مع مورّدين متعددين تفاوتاً شاسعاً بشأن اختيار المورّدين في هذه المرحلة الأولى من عملية الإرساء. والاختلاف الرئيسي هو ما أن كان يتعين أو يجوز قبول جميع المورّدين المؤهلين في الاتفاق الإطارية أم بعضهم فقط.

١٨- ففي الاتحاد الأوروبي مثلاً، تنص المادة ٣٢(٢) من التوجيه 2004/18/EC على أنه يتعين على الجهات المشترية أن "تتبع ... القواعد الإجرائية المشار إليها في هذا التوجيه بالنسبة لجميع المراحل حتى إرساء العقود المستندة إلى ذلك الاتفاق الإطارية. ويتم اختيار أطراف الاتفاق الإطارية بتطبيق معايير الإرساء التي تحدد وفقاً للمادة ٥٣."

١٩- ويعني هذا الحكم أنه لا يجوز للجهة المشترية أن تقبل في الاتفاق الإطارية جميع المورّدين الممثلين للشروط أياً كان عددهم بل يجب أن تختار منهم استناداً إلى معايير الإرساء. ثم ينص التوجيه في المادة ٣٢(٤) منه على أنه يجب أن يقبل في الاتفاق الإطارية ثلاثة مورّدين على الأقل، حيثما يكون هناك عدد كافٍ من المورّدين المستوفين لمعايير الاختيار و/أو عدد كافٍ من "العطاءات التي يمكن قبولها وتفي بمعايير الاختيار". وتوجد أيضاً أحكام مماثلة في نظم أخرى (مثل النظام القائم في ملاوي). وهذا النوع من الاتفاقات الإطارية يُغلق بعد إبرام الاتفاق الإطارية.

٢٠- وفي الولايات المتحدة، من الناحية الأخرى، يوجد تفضيل قانوني للاتفاقات الإطارية مع مورّدين متعددين، التي ترسى بعد تنافس بموجب لائحة الاقتناء الاتحادية أو بموجب نظام الاشتراء الاتحادي العام. وتقيم العطاءات، عند إرساء الاتفاق الإطارية، من حيث السعر والنوعية ومؤهلات مقدمي العطاءات، ولكن النظام التشريعي يسعى إلى زيادة التنافس إلى الحد الأقصى بالنسبة لطلبات الاشتراء المنفردة (التي تعرف باسم طلبات المهام والتسليم) التي تصدر بموجب عقود مواعيد التسليم غير المحددة/الكميات غير المحددة.<sup>(4)</sup>

## ٣- المرحلة الثانية من عملية الإرساء

## (أ) ملاحظات عامة

٢١- من الشائع في ظل اتفاقات الإطارية الأكثر تعقداً والمحتوية على عدة مكونات أو متغيرات أن لا تكون هوية المورد الذي سيتبين - عند تقديم طلب الاشتراء - أن عرضه هو الأقل سعراً أو المقيّم كأدنى عرض معروفة في وقت إبرام الاتفاق الإطارية. فمثلاً عندما يشمل الاتفاق الإطارية أكثر من منتج واحد (مجموعة من معدات الحواسيب مثلاً)، لا يتمكن جميع الموردين من عرض جميع المنتجات، وقد يمنح أفضل سعر لكل منتج على حدة مورّدون مختلفون. علاوة على ذلك يمكن، في حالة الخدمات التي تقدم في آخر لحظة، مثل خدمات السفر، أن تكون سرعة تقديم الخدمة حاسمة الأهمية. وقد يكون مستصوباً أيضاً، لأسباب عملية، السماح للموردين بمراجعة الأسعار التي يعرضونها وغيرها من أحكام عطاءاتهم، والسماح للجهة المشترية بأن تدقق المواصفات لكي توفر تفاصيل لم تكن معروفة في وقت إبرام الاتفاق الإطارية (مثل وقت إكمال مشروع خبرة استشارية)، أو لمراعاة تغير الظروف. ويجرى في هذه الحالة، عند تقديم طلب الاشتراء المنفرد، استعراض لمكونات العروض، أو مرحلة ثانية من التنافس، من أجل تحديد أفضل مورّد.

## (ب) إرساء طلبات الاشتراء دون مرحلة تنافس ثانية

٢٢- تتوخى المادة ٣٢(٤) من توجيه الاتحاد الأوروبي 2004/18/EC إجراءين بديلين لكي يستخدم في اختيار الموردين للاتفاق الإطارية مع موردين متعددين. وبموجب البديل الأول، ينص على أن يتم الاختيار "بتطبيق الأحكام المبينة في الاتفاق الإطارية دون إعادة فتح باب التنافس".<sup>(٥)</sup> (يشتمل البديل الثاني على مرحلة تنافس ثانية، ويناقش في الباب التالي أدناه) وكما في حالة الاتفاقات مع مورّد واحد المبينة أعلاه، يجوز للجهة المشترية أن تسمح للمورّد باستكمال عطاءه كتابة.

٢٣- وفي الولايات المتحدة يتم اختيار الموردين، بموجب جداول الإرساء المتعدد، من بين أولئك الذين تم قبولهم في الاتفاق الإطارية باستخدام هجهم التنافسية (التي ترد مناقشتها في الفقرتين ٢٩ و ٣٠ أدناه)، أو باستخدام واحد من هجين غير تنافسيين رئيسيين لعمليات الاشتراء التي تقل عن عتبات معينة:<sup>(٦)</sup>

(أ) بالنسبة لعمليات الاشتراء البالغة الصغر - التي تقل قيمتها عن ٢ ٥٠٠ دولار من دولارات الولايات المتحدة - يجوز تقديم طلبات "اشتراء بالغ الصغر" إلى أي بائع

مقبول في الاتفاق الإطاري.<sup>(7)</sup> ورغم أن القواعد تطالب الهيئات بأن تستخدم البائعين المدرجين في جداول الإرساء المتعدد لدى القيام بعمليات اشتراء تقل قيمتها عن ٢ ٥٠٠ دولار فإنه يجوز من حيث المبدأ للهيئات المشتريّة أن تستخدم أي مورّد، سواء أكان مقبولا في الاتفاق الإطاري أم لم يكن مقبولا فيه، لأن "عمليات الاشتراء البالغة الصغر" هذه تقع عموما خارج نطاق جميع الاشتراطات التنظيمية تقريبا؛<sup>(8)</sup>

(ب) بالنسبة لطلبات الاشتراء التي تزيد قيمتها على عتبة الطلبات البالغة الصغر المذكورة أعلاه، يجوز للهيئات المشتريّة أن تختار من بين المورّدين المنضوين إلى الاتفاق الإطاري من يعرض أفضل مردود للإنفاق، وفقا لمجموعة معايير تقييم واسعة جدا.<sup>(9)</sup> وبالنسبة للمشتريات بموجب جداول الإرساء المتعدد، يجب عموما على الجهات المشتريّة أن تستعرض الأسعار المعروضة من ثلاثة على الأقل من المورّدين المدرجين في الجداول - تختارهم الجهة المشتريّة - أو أن تستعرض الفهرس الإلكتروني الخاص بإدارة الخدمات العامة (انظر أيضا الفقرة ٣٤ أدناه).

٢٤- ومن النظم الأخرى لاختيار المورّدين دون مرحلة تنافس ثانية نظام التناوب بين المورّدين ووسائل غير محددة. وثمة نظام آخر هو النظام التعاقبي (cascade system) الذي يوجد مثال له في البرازيل والذي بموجبه يجب أن تتم عمليات الاشتراء من المورّد الفائز الأصلي ما لم يكن ذلك المورّد غير قادر على توريد الاحتياجات.<sup>(10)</sup> ويمكن أن تنطوي وسائل الاختيار هذه على مخاطر على التنافس والشفافية، وخصوصا إذا لم يكن مشترطا في وثائق التماس العطاءات أن يُبين أسلوب الاختيار الخاص بالمرحلة الثانية.

### (ج) إرساء طلبات الاشتراء مع مرحلة تنافس ثانية - النظم التي لا تسمح بالمراجعة المستمرة للعروض وبتغيير المواصفات

٢٥- ينص توجيه الاتحاد الأوروبي 2004/18/EC في المادة ٣٢(٤) منه على التنافس في المرحلة الثانية، "حيثما لا تكون جميع الأحكام مبينة في الاتفاق الإطاري".<sup>(11)</sup> وقد لوحظ أن الأحكام المشار إليها قد تشمل حتى السعر، حيث أنه بموجب توجيه الاتحاد الأوروبي 2004/18/EC لا يلزم بالضرورة أن يحدد السعر في الاتفاق الإطاري نفسه.<sup>(12)</sup>

٢٦- وتُدعى الأطراف التي تم قبولها في الاتفاق الإطاري إلى التنافس على طلب الاشتراء المعني "على أساس [الأحكام المبينة في الاتفاق الإطاري]، وإذا لزم الأمر على أساس أحكام مصاغة بدقة أشد، وعند الاقتضاء على أساس الأحكام الأخرى المشار إليها في مواصفات



الاتفاق الإطاري".<sup>(13)</sup> ورغم أن جميع الموردين الداخليين في الاتفاق الإطاري و"القادرين على أداء العقد" يُدعون كتابة إلى المشاركة (المادة ٣٢(٤)(أ))، فإن الجهات المشتريّة غير ملزمة بأن تشمل بالدعوة جميع من تم قبولهم في الاتفاق الإطاري - مثلا إذا كان مورّدون معينون غير قادرين على توريد المنتجات المضبوطة المعنية أو غير قادرين على توريدها في حدود الإطار الزمني المتوخى. (عروض الموردين المقدمة استجابة للدعوة يتعين أيضا أن تقدم كتابة، ما لم تقرر الجهة المشتريّة أن تنظم مرحلة تنافس ثانية باستخدام مناقصة إلكترونية، كما هو متوخى بموجب المادة ٥٤(٤)).

٢٧- وأياً كان أسلوب تنفيذ المرحلة الثانية من عملية الإرساء. بموجب التوجيه فإن الأحكام الأساسية للاتفاق الإطاري لا يمكن أن يعاد التفاوض حولها، كما لا يمكن تغيير الموصفات المستخدمة في إنشاء الاتفاق الإطاري تغييرا جوهريا. أما المسموح به فهو استكمال الأحكام الأساسية أو الموصفات أو تدقيقها لكي تناسب طلبات الاشتراء المعنية.<sup>(14)</sup> ومن الأهمية بمكان أن الهيئات المشتريّة يجب أن "ترسي كل عقد على المشترك في المناقصة الذي قدم أفضل عطاء على أساس معايير الإرساء المبينة في موصفات الاتفاق الإطاري". (الخط تحت السطر مضاف)، وليس على أساس الموصفات المنقحة (المادة ٣٢(٤)(د)). ولا يوجد نص على كيفية تطبيق معايير الإرساء على الموصفات المنقحة.<sup>(15)</sup>

٢٨- وفي فرنسا تستخدم، عند الاقتضاء، الاتفاقات الإطارية مع عدة موردين مع التنافس في المرحلة الثانية، وذلك بسبب تذبذب أسعار المنتجات وسرعة تقادمها وكذلك في حالات عاجلة معينة وحالات معينة تتعلق بالبحوث.<sup>(16)</sup> وعموما يُعمل بهذه الاتفاقات الإطارية وفقا للقواعد العادية الواردة في قانون الاشتراء العمومي (وتوجيهات الاتحاد الأوروبي السارية في وقت الاتفاق). وقد نُص على أنه يجوز للجهات المشتريّة أن تحدد عدد الموردين الذين يتم اختيارهم في المرحلة الأولى. وبالنسبة لطلبات الاشتراء المنفردة التي تقع خارج نطاق العتبات ذات الصلة التي وضعها الاتحاد الأوروبي (بتطبيق قواعد التجميع، أو الترتيبات التي يقصد بها عموما أن لا تستخدم إلا من حين إلى آخر أو في عمليات الاشتراء المنخفضة القيمة للغاية)، يمكن أن تختار الجهات المشتريّة من بين الموردين دون مرحلة تنافس ثانية. وليس واضحا ما إن كانت هذه الأحكام سيُبقى عليها عندما تنفذ فرنسا توجيهات الاتحاد الأوروبي الجديدة.

٢٩- وفي الولايات المتحدة يجب على الهيئات التابعة لوزارة الدفاع الوطنية، عندما تشتري خدمات تزيد قيمتها على ١٠٠.٠٠٠ دولار. بموجب عقود مواعيد التسليم غير المحددة/ الكميات غير المحددة، أن تتبع قواعد تنافسية أوسع نطاقا. فبالنسبة لعقود جداول الإرساء المتعدد التابعة لإدارة الخدمات العامة مثلا، يجب أن تجمع الجهات المشتريّة ثلاثة عروض أسعار

على الأقل قبل أن تختار بائعا - ولا يكفي مجرد استعراض قوائم الأسعار الخاصة بثلاثة متنافسين.<sup>(17)</sup>

٣٠- ويجوز للجهة المشترية في الولايات المتحدة أن تنظم بدلا من ذلك منافسة "عطاءات صغيرة" بين حائزي عقود الاتفاقات الإطارية (فيما يتعلق بالعقود المبرمة بموجب جداول الإرساء المتعدد وغيرها من عقود مواعيد التسليم غير المحددة/الكميات غير المحددة)؛ وفي هذه الحالة يجب أن تتاح للموردين المقبولين في الاتفاق الإطارية فرصة عادلة للمنافسة.<sup>(18)</sup> وبدلا من ذلك، يجوز للجهة المشترية أن تكتفي بالمطالبة بحسوم أعلى أو تنازلات أخرى من البائع المحتمل. وبالنسبة لطلبات الاشتراء التي تزيد على مستوى معين (يتفاوت المستوى بين عقد وآخر)، يجب عموما على الجهات المشترية أن تسعى إلى الحصول على عروض أخرى وحسوم أعلى يقدمها المزيد من الموردين. ويجب على الجهات المشترية أن تتفاوض بعد ذلك مع المورد الذي يبدو من العطاء الصغير أنه يوفر أفضل مردود للاتفاق.<sup>(19)</sup> ولا يوجد ما يناظر الحظر المفروض في الاتحاد الأوروبي على إدخال تغييرات جوهرية في الأحكام أو الشروط أو المواصفات الواردة في العطاء الأول، ومن ثم فالنظام قريب أيضا من النظام المبين في الباب التالي.

#### (د) إرساء أوامر الاشتراء مع مرحلة تنافس ثانية - النظم التي تسمح بإدخال تنقيحات مستمرة على العروض وبتغيير المواصفات

٣١- بموجب هذه الاتفاقات الإطارية، التي هي من حيث الجوهر تدقيق للنوع المبين في الباب السابق، يجوز للموردين أن ينقحوا عطاءاتهم في أي وقت (دون وجود مرحلة مناقصة جديدة)، وتختار الجهة المشترية أفضل عرض يكون موجودا في وقت تقديم طلب الاشتراء المعين، ويمكن أن تدقق المواصفات عندما تفعل ذلك.<sup>(20)</sup> وقد لاحظ مراقبون مزايا هذا النظام، ومنها أن تكاليف الإعادة الكاملة للمناقصة في هذه الظروف قد تكون مفرطة وأن استخدام الاتفاق الإطارية يمكن أن يعتبر تبعا لذلك فعّالا من حيث التكلفة. ومن الشائع أيضا أن يكون النظام الذي من هذا النوع مفتوحا، بحيث يمكن قبول موردين جدد في الاتفاق الإطارية في أي وقت، مثلما هو الحال في النظام المتبع بموجب جداول الإرساء المتعدد في الولايات المتحدة.

٣٢- ويمكن أن يتخذ النظام الذي من هذا النوع شكل فهرس إلكتروني، أو نظام اشتراء إلكتروني، يمكن فيه للجهات المشترية أن تبحث عن الأسعار الراهنة لدى البائعين. وتمكّن هذه المرافق من تغيير الأسعار بانتظام، وقد وفر تزايد استخدامها (الذي يساعد أيضا على

خفض تكاليف المعاملات التي ينطوي عليها تغيير المورد (مزيداً من الزخم لاستخدام الاتفاقات الإطارية عموماً. وعليه فإن الفهارس الإلكترونية تتيح للجهات المشتريّة أن تختار السلع والخدمات بسرعة، مع وجود التنافس في الوقت نفسه.<sup>(21)</sup>

٣٣- ويمكن أن تكون هذه النظم مفيدة أيضاً في اشتراء السلع التي يتحدد سعرها بمستوى الطلب، مثل الكهرباء، وفي اشتراء منتجات تكنولوجيا المعلومات، الدائمة التغير والتي يتواتر ظهور تحسينات لها. وفي هذه الظروف يمكن الحصول على أفضل مردود للإنتفاق بإجراء تقييم على فترات منتظمة للأسعار الراهنة التي يعرضها مختلف المورد، دون تكبد نفقات تنظيم منافسة كاملة النطاق لكل طلب اشتراء. وبالمثل يمكن أن تكون هذه النظم مفيدة بالنسبة لطلبات الاشتراء العاجلة، باعتبارها أسلوباً يفضل على الممارسة أو الاشتراء من مصدر واحد، وأسلوباً يمكن أن يكفل أمن التوريد (مثلاً بالسماح بالتعامل مع موردين "احتياطين" لتلبية الاحتياجات العاجلة).

٣٤- ويوجد في الولايات المتحدة فهرس إلكتروني يسمى GSA Advantage، يستخدم أيضاً فيما يتعلق ببعض عقود الإرساء المتعدد.<sup>(22)</sup> ويُقبل الموردون في هذا النظام في أي وقت على أساس مواصفات عامة، وبعد ذلك تستطيع الجهات المشتريّة أن تقارن بين سمات الأصناف التي تريد شراءها وأسعارها وخيارات تسليمها، وأن تشكل المنتجات وتضيف اللواحق. ويطلب من المورد أن ينقلوا إلى النظام جداول أسعار منتجاتهم والحسوم التي يمنحونها على تلك الأسعار لمشتريات إدارة الخدمات العامة، ويمكنهم في أي وقت تخفيض الأسعار التي يعرضون التعاقد على أساسها.

٣٥- وينص توجيه الاتحاد الأوروبي 2004/18/EC أيضاً على ما يشار إليه باسم "نظم الاشتراء الديناميكية"،<sup>(23)</sup> التي يجب أن تنفذ بالوسائل الإلكترونية، وذلك للمشتريات الشائعة الاستعمال التي تفي خصائصها، كما هي متوافرة عموماً في السوق، باشتراطات السلطة المتعاقدة.<sup>(24)</sup> وتختلف هذه النظم عن الاتفاقات الإطارية الكلاسيكية التي ترم بموجب التوجيهات، من حيث أنها تسمح بتطبيق نظام مستمر (تحدد مدته بأربع سنوات كحد أقصى في الظروف العادية) ومتاح لجميع المورد المؤهلين ويمكن أن يضاف إليه موردون جدد (الأمر الذي يعني أن النظام ليس ملزماً فيما بين الجهة المشتريّة والمورد الأوائل). وتنص القواعد على أن العطاءات يمكن أن تُغير في أي وقت وعلى أنه يجب أن تكون هناك مرحلة تنافس ثانية لكل عقد معين. كذلك، وخلافاً للاتفاقات الإطارية، يجب على الجهة المشتريّة أن تنشر، قبل إصدار الدعوة إلى تقديم العطاءات، أشعاراً مبسطاً بالعقد يدعو جميع المورد المهتمين إلى تقديم عطاء استرشادي، ولا يجوز للجهة المشتريّة أن تضي

قدما في المناقصة إلى أن تكون قد أكملت تقييم جميع العطاءات الاسترشادية التي ترد في إطار حد زمني معين. وبعد ذلك وحده يجوز للجهة المشترية أن تدعو جميع مقدمي العطاءات المقبولين في النظام إلى تقديم عطاءاتهم. ونظام الاشتراء الدينامي نظام استحدث منذ وقت قريب، وما زال في طور التنفيذ، بحيث أن العمل به في الممارسة العملية لم يختبر بعد. غير أن التعليقات الأولية أشارت إلى أن مزايا الشفافية التي تتسم بها الاشتراطات الإجرائية الخاصة بالمرحلة الثانية من عملية الإرساء قد تعمل كمثبط عن استخدام النظام.<sup>(25)</sup>

#### ٤ - المسائل التي تنشأ في العمل بالاتفاقات الإطارية مع موردين متعددين

٣٦ - فيما يتعلق بالاتفاقات الإطارية دون وجود مرحلة تنافس ثانية، علق مراقبون بأنه على الرغم من أن هذه الأنواع من الاتفاقات الإطارية تتميز بالكفاءة، حيث أنها تنطوي على تطبيق أحكام الاتفاق الإطاري في المرحلة الثانية دون منافسة أخرى (أو إجراءات رسمية أخرى، مثل الإعلان المشروط في نظم عديدة)، فإنه تنشأ بالفعل مخاطر على التنافس. وعلى وجه التحديد فإن التنافس وعدد الموردين يحدّ منهما بطريقة مفتعلة، ويوجد خطر إبقاء الأسعار على نحو مفتعل عالية وغير مرنة، كما توجد مخاطر على الشفافية كما هو مبين أعلاه.<sup>(26)</sup>

٣٧ - وفيما يتعلق بالاتفاقات الإطارية مع وجود مرحلة تنافس ثانية، لا تنص القواعد على كيفية ضمان التنافس في المرحلة الثانية من الإرساء، سواء بموجب توجيهات الاتحاد الأوروبي أم في نظام الولايات المتحدة. ولا تنص توجيهات الاتحاد الأوروبي على أحكام تفصيلية بشأن إجراءات إرساء طلبات الاشتراء المنفردة، وإن كان هناك واجب عام على الجهات المشترية بأن تعامل الموردين على قدم المساواة ودون تمييز.<sup>(27)</sup> وفي الولايات المتحدة، تكتفي اللوائح بالنص على أنه يجب أن تتاح للموردين في المرحلة الثانية "فرصة عادلة" للمنافسة.<sup>(28)</sup>

٣٨ - ولا يوجد نص في توجيهات الاتحاد الأوروبي على مقدار أدنى للحد الزمني لالتماس عروض الأسعار من الموردين المقبولين في الاتفاق الإطاري. ويرد في النص أن هذا الحد الزمني يجب أن يكون "طويلا بما يكفي للسماح بتقديم العطاءات لكل عقد معين على حدة، مع مراعاة عوامل مثل مدى تعقد موضوع العقد والوقت اللازم لإرسال العطاءات" (المادة ٣٢(٤)(ب)).

٣٩ - وفي أرمينيا، مثلا، تتناول اللوائح الجوانب الإجرائية للمرحلة الثانية. ففترة كل مرحلة منصوص عليها بعدد الأيام، وعلى الجهة المشترية أن تقدم خلالها طلب الاشتراء

إلكترونياً أو باستخدام وسائل الاتصال التقليدية، ويردّ المورد بتأكيد لتلبية الطلب، الذي ينفذ عندئذ. (29)

٤٠ - كما إن تحديد أقل عطاء سعرا أو العطاء المقيّم كأدى عطاء يمكن أن يكون عملية معقدة. وبموجب توجيهات الاتحاد الأوروبي، تتاح مرونة بحيث يتم الإرساء "على أساس معايير الإرساء المبينة في مواصفات الاتفاق الإطاري." وتلاحظ إرشادات الاتحاد الأوروبي بشأن تفسير هذا الحكم أن معايير الإرساء لا يتعين أن تكون نفس المعايير التي استخدمت لإبرام الاتفاق الإطاري نفسه. (30)

٤١ - لذلك علق مراقبون بأن المزايا النظرية لمرحلة التنافس الثانية لا توجد دائما في الممارسة العملية، بل أن مرحلة التنافس الثانية قد تكون غير كافية. فمثلا توصلت مراجعة أجريت في الولايات المتحدة في عام ١٩٩٩ إلى أن ٥٣ في المائة من طلبات الاشتراء ترسى دون منافسة وأن ١٢ في المائة فقط من تلك الطلبات تنطوي على ما يبرر عدم المنافسة. (31) وتوصل تقرير آخر أن الجهود الرامية إلى إتاحة فرصة عادلة للتنافس في المرحلة الثانية من عملية الإرساء على النحو الذي يشترطه النظام تتفاوت تفاوتاً كبيراً بين ست منظمات تم استعراضها (كما ذكر أن الإرساء على مصدر واحد تم في ما يقرب من ثلثي الحالات من حيث الحجم وخمسها من حيث القيمة في إحدى الحالات، وتمت تسمية مورد موصى عليه أو مقترح في حالات أخرى، بحيث لم يقدم عرض أسعار سوى ذلك المورد). وذكر المعلقون عدة أسباب لحالات الإرساء هذه التي ينعدم فيها التنافس في المرحلة الثانية، منها استمرارية المورد (حالات إرساء بقيمة منخفضة في البداية، تليها حالات أخرى بقيمة أكبر)، واعتبارات عملية مثل التوقيت وعدم إصدار إعلان كاف، بما يحايي المتعاقدين الراهنين، والتواطؤ، والمواصفات التقنية المتحيزة أو غير الوافية، والتقييم غير الكافي للأسعار المقدّمة. (32)

٤٢ - وفضلا عن ذلك فعندما يشارك عدد قليل من الموردين في المرحلة الثانية من عملية الإرساء، يوجد خطر التواطؤ الذي لوحظ أنه يحدث بتبادل الموردين "أخذ دورهم" في المنافسة أو عدم المنافسة.

٤٣ - وعلق مراقبون أيضا بأن إمكانية تغيير المواصفات تزيد من احتمال حدوث التصرفات غير السليمة. وذكروا كذلك حالات تمت فيها عمليات اشتراء تتجاوز نطاق الاتفاقات الإطارية تحدث عند تغيير المواصفات، وأيضا أن زيادة دقة الأحكام العامة للمواصفة يمكن أن ينطوي في الواقع على تعديل جوهري للأحكام الأصلية. وفي أي من الحالتين، قد يرى الفريق العامل أنه ينبغي تنظيم عملية اشتراء جديدة بمنافسة كاملة، ولكن

لا يوجد - في إطار النظم الحالية التي تسمح بإدخال تعديلات على المواصفات - حكم يبين الظروف التي يلزم فيها تنظيم عملية اشتراء جديدة. وكثيرا ما يعتبر أن إعفاء المرحلة الثانية من الإرساء من اشتراطات الإعلان ومن آلية الاستعراض يؤدي إلى مفاقمة هذه المسائل.

#### دال - الاتفاقات الإطارية التي تديرها هيئات اشتراء مركزية

٤٤ - لاحظ مراقبون أن الاتفاقات الإطارية تسمح أيضا بقيام جهة مشتريّة مركزية أو هيئة اشتراء خارجية بالاشتراء نيابة عن عدد من الكيانات أو لصالحها. ويمكن أن يؤدي هذا الاشتراء الإجمالي إلى الحصول على حسوم نتيجة لشراء الكميات الكبيرة، وأن يعزز مردود الإنفاق وفقا لأهداف القانون النموذجي، وأن يتيح حرية الاختيار للمستعملين النهائيين حيثما يتم إبرام العقود مع موردين متعددين لديهم منتجات مختلفة.

٤٥ - بيد أن بعض المعلقين أعربوا عن شواغل بشأن تلك الترتيبات - فقد تكون للجهة الخارجية مصلحة في إبقاء الإيرادات التي تحصل عليها من الرسوم عالية بإبقاء الأسعار عالية، وبالمبالغة في المواصفات، وبالقيام بعمليات الاشتراء بما يستنفد اعتمادات الميزانية دون تقدير صارم للاحتياجات، وبتقديم طلبات تتجاوز الاحتياجات عموما أو تحايي موردين معينين بغية إرضاء المستعملين النهائيين. ولوحظ أيضا أن الفصل بين المستعمل النهائي والجهة المشتريّة يزيد من هذه المخاطر، لأنه لا يوجد عادة إشراف كاف على تقدير الاحتياجات وعلى تطبيق الإجراءات المرنة.

٤٦ - ويمكن أن تسترضي الهيئة المشتريّة المركزية أو الخارجية الهيئات التي تتعامل معها بالحد من المنافسة، ويمكن أن يعني ذلك بدوره استخدام تقنيات تنافسية أو متطلبات تقنية أو اشتراطات تأهيل مسبق<sup>(33)</sup> تحايي منشأة أعمال معينة وتحد من المنافسة بصورة غير معقولة، ويمكن أن يؤدي إلى حصول الموردين على احتكارات فعلية.<sup>(34)</sup>

#### سادسا - النص على الاتفاقات الإطارية في القانون النموذجي

٤٧ - إذا رأى الفريق العامل أن الفوائد المحملة للاتفاقات الإطارية تقتضي أن ينص في القانون النموذجي على السماح بالعمل بما فقد يرغب الفريق العامل في بحث نوع النظام الملائم أو النظم الملائمة ومدى التنظيم القانوني الملائم.

٤٨ - وموجز القول إنه كلما ازداد عدد وأهمية المعايير النوعية في اختيار الموردين وتقييم العروض أو عروض الأسعار أو العطاءات كلما ازدادت درجة التقدير المهني اللازمة لتفسير

المواصفات التقنية والشروط والبت فيها، وكلما ازداد تعقد عملية الاشتراء واحتمال إساءة تطبيق الإجراءات. ومن حيث إن الاتفاقات الإطارية لا تحدد بالضرورة في المرحلة الأولى من عملية الإرساء الأسعار أو الأحكام والشروط الأخرى الهامة، فقد لوحظ أن مرحلة الإرساء الثانية يحتمل أن تكون معقدة وغير شفافة وقابلة لإساءة التصرف، ولذا فقد يرغب الفريق العامل في اعتبار أن من الملائم أن تكون هناك إرشادات تفصيلية بشأن العمل بتلك الاتفاقات الإطارية.

٤٩ - إلا أنه لوحظ أن مزية الاتفاقات الإطارية من حيث الوقت والتكلفة قد تفقد إذا كان التنظيم القانوني نفسه مفرطاً (مثلاً حيثما تتم مرحلة الإرساء الأولى عن طريق إجراءات مناقصة ثم يشترط أيضاً أن تكون هناك عملية نشر جديدة وأن تتاح أوقات طويلة للرد وأن تكون هناك منافسة كاملة في المرحلة الثانية).

٥٠ - وتبعاً لذلك فقد يرى الفريق العامل أنه قد يلزم أن يكون هناك نص في القانون النموذجي يتناول شروط استخدام الاتفاقات الإطارية، وأسلوب (أساليب) تنفيذ المرحلة الأولى، وإجراءات اختيار الموردين في المرحلة الثانية وأي استخدام لحرية التصرف في ذلك الاختيار، واشتراطات الإعلان والنشر، والاستعراض، ولكن قد يرى أن الإجراءات التفصيلية الرامية إلى كفالة الشفافية والإشراف الفعالين ينبغي تناولها في نصوص أخرى.

## ألف - أنواع الاتفاقات الإطارية التي يمكن أن ينص عليها القانون النموذجي

٥١ - قد يرغب الفريق العامل في أن يعتبر أن بعض الأنواع التالية من إجراءات الاتفاقات الإطارية أو كلها يمكن أن ينص عليها بصفة محددة في القانون النموذجي:

(أ) الاتفاقات مع مورّد واحد التي تحدد بموجبها جميع الأحكام والشروط في المرحلة الأولى (وتجري المنافسة كلها في المرحلة الأولى، وتمثل من الناحية العملية عقداً مقسماً إلى دفعات). وقد يرى الفريق العامل أن هذا الترتيب يمكن أن يبرم في إطار القانون النموذجي الحالي بصفة عقد مقسم إلى دفعات (كما هو متوخى في المادة ٢٧ (ح) من القانون النموذجي)، على الرغم من أن الدفعات ترسى في أوقات مختلفة. بيد أنه قد يكون من المفيد أن يكون هناك حكم محدد يوضح أي غموض كهذا بشأن استخدام التقديرات بدلاً من الكميات المضبوطة من الأصناف التي ستشتري؛

(ب) الاتفاقات مع مورّدين متعددين التي بموجبها تحدد جميع الأحكام والشروط في المرحلة الأولى (وتجري المنافسة كلها في المرحلة الأولى). (ورغم أن هذه الترتيبات قد يبدو أنها

ممكنة بموجب القانون النموذجي الحالي، باعتبارها عقدا مقسما على دفعات، فقد يرى الفريق العامل أن اشتراط اختيار "العطاء الفائز"، أو ما يناظره في أساليب الاشتراء الأخرى، يعني أن الاتفاق مع موردين متعددين غير مسموح به بموجب القانون النموذجي). وعندئذ ستطبق أحكام الاتفاق الإطاري في المرحلة الثانية. ويمكن أن تتمثل طريقة للإرساء في المرحلة الثانية في النص على منح طلبات اشتراء منفردة للمورد الأفضل مرتبة، وعلى أن لا تمنح طلبات اشتراء منفردة للموردين الآخرين لاحقا إلا إذا لم يكن بوسع المورد الأفضل مرتبة أن يلبي الطلب، أو قد يرغب الفريق العامل في النظر في طرائق أخرى، مثل تلك المبينة في الفقرة ٢٤ أعلاه؛

(ج) الاتفاقات مع موردين متعددين التي بموجبها لا تحدد جميع الأحكام والشروط في المرحلة الأولى، ويكون السعر والأحكام والشروط الأخرى قابلة للتغيير إلى درجة ما في المرحلة الثانية، التي هي مرحلة تنافسية. وقد يرى الفريق العامل أن هذه الترتيبات غير ممكنة بموجب إجراءات المناقصة الواردة في القانون النموذجي، التي لا تتوخى سوى جولة واحدة من تقديم العطاءات (ربما تكون هذه الترتيبات ممكنة بموجب الطريقة الرئيسية لاشتراء الخدمات، المنصوص عليها في المادة ٤٣ أو المادة ٤٤، رغم أن من الواضح أن ذينك الحكمين ليسا موضوعين من أجل الاتفاقات الإطارية). وهذه الترتيبات غير ممكنة أيضا إذا لم يكن بوسع الجهة المشترية أن تحدد المواصفات المضبوطة في البداية وترغب في أن تلتزم اقتراحات تقنية من الموردين لكل مهمة تنشأ (لأن القانون النموذجي لا ينص على التغيير المستمر للعطاءات أو الاقتراحات). (يمكن أن يتمثل شكل مغاير من هذا النوع من الاتفاقات في نظام دينامي، باستخدام نظام إلكتروني أو نظام آخر يتميز بنفس القدر من الشفافية ومن الكفاءة من حيث التكلفة، يمكن أن يستخدم لبعض المنتجات، مثل تلك المشار إليها في المادة ١(٦) من توجيه الاتحاد الأوروبي 2004/18/EC ("المشتريات الشائعة الاستعمال التي تفي خصائصها، كما هي متوافرة عموما في السوق، باشتراطات السلطة المتعاقدة")، ولكنه قد يكون أقل ملاءمة حيثما يكون أمن التوريد اعتبارا هاما. وقد يرى الفريق العامل أيضا أن هذا النوع من النظم ينبغي أن يكون "مفتوحا" بحيث يمكن قبول موردين جدد فيه).

٥٢- وترد في الأبواب التالية المسائل الناشئة من أنواع الاتفاقات المذكورة أعلاه والتي قد يرى الفريق العامل أنها ينبغي أن تدرج في نص القانون النموذجي أو في لوائح نموذجية أو في دليل الاشتراء، مع حلول تنظيمية ممكنة ومع السلبات التي قد تنطوي عليها تلك الحلول الممكنة نفسها.



## باء- شروط الاستخدام العامة

٥٣- قد يرغب الفريق العامل في أن ينظر في ما يلي:

(أ) ما إن كان ينبغي أن يسمح بالاتفاقات الإطارية بالنسبة لجميع عمليات الاشتراء أم ينبغي أن توضع عتبة دنيا تستند إلى القيمة الإجمالية المقدرة بغية ضمان الفعالية من حيث التكاليف، وما إن كان ينبغي أن لا يسمح بالاتفاقات الإطارية إلا بالنسبة للمشتريات المتكررة التي يعتزم أن تقدم بشأنها طلبات اشتراء منفردة خلال فترة من الزمن. وبدلاً من ذلك، قد يرى الفريق العامل أن عمليات الاشتراء البالغة الصغر والمتكررة وعمليات الاشتراء العاجلة يمكن أن تتم بكفاءة عن طريق الاتفاقات الإطارية؛

(ب) ما إن كان نوع الأصناف التي يمكن أن تشتري بموجب اتفاق إطارية ينبغي أن يقيد بحيث يتم، مثلاً، استبعاد خدمات أو إنشاءات معينة قد لا تبقى مواصفاتها دون تغيير. وعلى سبيل المثال قد يرى الفريق العامل أن "الخدمات الفكرية" واشتراء الإنشاءات المعقدة سيكون أقل ملاءمة للاتفاقات الإطارية من الخدمات القابلة للقياس، مثل خدمات نظافة المباني وصيانتها وعقود الصيانة؛

(ج) الكيفية التي ينبغي بها تجميع عمليات الاشتراء التي تتم بموجب الاتفاقات الإطارية بغية ضمان خضوعها للتنظيم؛

(د) ما إن كان ينبغي تقييد مدة الاتفاقات الإطارية؛

(هـ) كيفية تناول اشتراطات الإعلان والنشر، ولا سيما بشأن المرحلة الثانية من عملية الإرساء. فمثلاً يمكن أن تكون كمية طلبات الاشتراء التي تقدم إلى كل مورد دورياً خاضعة لاشتراط النشر. وعلاوة على ذلك، قد يرغب الفريق العامل في النظر فيما إن كان ينبغي إلزام الجهة المشتريّة بأن تحظر الموردّين المحتملين الآخرين عند تقديم طلب اشتراء، وبأن تنشر أي تعديلات تدخلها على المواصفات أثناء سريان الاتفاق الإطارية؛

(و) ما إن كان ينبغي أن تكون مرحلتا الاشتراء كلتاهما خاضعتين للاستعراض (حتى وإن لم يكن الاستعراض إلا بأثر رجعي)؛

(ز) ما إن كان لا ينبغي أن يسمح بالاتفاقات الإطارية إلا في الظروف التي تكون فيها المواصفة قد صيغت بدقة في البداية، والمدى الذي إليه يمكن تعديل المواصفات. وتنشأ حينئذ مسألة فرعية هي المدى الذي إليه ينبغي أن يؤدي تعديل المواصفات إلى وجوب

تنظيم عملية اشتراء جديدة، وما إن كان بالوسع النظر في المواصفات العامة، مع تقديم إرشادات بشأن المدى المسموح به من التعديل أو التدقيق؛

(ح) ما إن كان ينبغي التصدي في شكل من الأشكال لجوانب من عقد الاشتراء (تحدد الكميات أو المبالغ الدنيا، وما إن كان ينبغي أن يشترط أن يبرم مع جميع الموردين اتفاق واحد بأحكام متطابقة).<sup>(35)</sup>

## جيم - المرحلة الأولى من عملية الإرساء

٥٤ - قد يرغب الفريق العامل في النظر فيما يلي:

(أ) ما إن كان ينبغي اشتراط إجراءات مناقصة في المرحلة الأولى من الإرساء لجميع الاتفاقات الإطارية، أم يمكن السماح بأساليب اشتراء أخرى (يمكن استخدام المناقصة على مرحلتين، وطلب عروض الأسعار، والممارسة، وذلك مثلا إذا لم يكن بوسع الجهة المشترية أن تصوغ المواصفات بدرجة الدقة أو القطعية اللازمة لإجراءات المناقصة أو لعمليات الاشتراء العاجلة). وقد يرغب الفريق العامل في النظر فيما إن كانت مزيتا التنافس والشفافية اللتين يتميز بهما النظام الدينامي الذي يبقى "مفتوحا" لقبول الموردين الجدد قد يكون مناسباً لهذه الأنواع من عمليات الاشتراء ولكنه يتنافى مع أساليب الاشتراء البديلة التي ينص عليها القانون النموذجي الحالي؛

(ب) ما إن كان بالوسع تقييد عدد الموردين الذين يقبلون في الاتفاق الإطاري في المرحلة الأولى. وإذا كانت ستوضع قيود، فقد يلزم حكم ينظم الكيفية التي سيتم بها تحديد المراتب، وما إن كان ينبغي الكشف عن المعايير؛

(ج) ما إن كان ينبغي، حتى إذا لم يكن الاتفاق الإطاري عقدا ملزما، إخضاع الإجراءات في مرحلة الإرساء الأولى للاشتراطات الإجرائية العادية، بما فيها النشر والاستعراض.

## دال - المرحلة الثانية من عملية الإرساء

١ - الاتفاقات الإطارية مع مورّد واحد ومع مورّدين متعددين دون وجود مرحلة تنافس ثانية

٥٥ - قد يرغب الفريق العامل في النظر في السبل الممكنة التالية لضمان أن تبقى الأسعار في هذا النوع من الاتفاقات الإطارية أسعاراً راهنة:

(أ) ما إن كان ينبغي تقييد مدة الاتفاق الإطاري، بغية إتاحة منافسة جديدة دورياً؛

(ب) ما إن كان ينبغي السماح للجهة المشترية بأن تشتري خارج نطاق الاتفاق الإطاري حتى بالنسبة للأصناف المطابقة للأصناف الخاضعة للاتفاق الإطاري. وفي هذا الصدد، يمكن أن يشترط على الجهات المشترية أن تقوم بشيء من بحوث السوق وأن تتصل بالموردّين) دورياً أو لدى تقديم طلبات الاشتراء المنفردة بغية السماح لهم بتخفيض الأسعار التي يعرضونها. وعادة ما تشتمل مبادئ البنك الدولي التوجيهية المشار إليها في الفقرة ٤٤ من الوثيقة A/CN.9/WG.I/WP.44 على آلية لتعديل الأسعار تدرج في العقد ذي الصلة، من أجل ضمان أن تبقى الأسعار تنافسية. بيد أنه على الرغم من أن الجهات المشترية قد تقوم في بعض النظم بعمليات اشتراء منفردة خارج نطاق الاتفاق الإطاري فإن الشواهد العملية تشير إلى أن تلك الجهات تتخلف في العديد من الحالات عن تقييم السعر والنوعية تقييماً كافياً لدى تقديم طلب اشتراء معين، لأن الاكتفاء بتطبيق الاتفاق الإطاري القائم أسهل من تنظيم مناقصة أو إعادة فتح باب تقديم العطاءات فيما يتعلق بأمر الاشتراء المعني؛

(ج) ما إن كان ينبغي إدراج أسعار حد أعلى في الاتفاقات الإطارية بغية السماح بمنح حسوم الحجم في المرحلة الثانية (في أرمينيا، مثلاً، يدرج في الاتفاق الإطاري مع الموردّ سعر حد أعلى (ولكن لا يدرج سعر حد أدنى)). وستمثل مزايا ذلك في الوضوح بشأن السعر، والشفافية بشأن العناصر التي يتألف منها - أي الوحدات والوقت وأي مؤشر يطبق أو صيغة تطبق. وبدلاً من ذلك، أو علاوة على ذلك، يمكن النظر في إمكانية تحديد الأسعار في عطاءات المرحلة الأولى كحسوم بنسب مئوية من الأسعار التجارية السائدة. إلا أنه لوحظ أن إمكانية تقديم عطاءات بأسعار أقل يمكن أن تخل بنظام المناقصة الأساسي وأن تتسبب في احتمال أن لا يتم الوصول إلى السعر الأفضل أبداً.<sup>(36)</sup>

## ٢- الاتفاقات الإطارية مع مورّد واحد أو مورّدين متعددين مع وجود مرحلة تنافس ثانية

٥٦- المسألة الرئيسية التي تنشأ هي الافتقار الملاحظ إلى المنافسة الجدية في المرحلة الثانية، إما بسبب الاتفاقات الإطارية المغلقة أو بسبب الصعوبات العملية التي تواجهه في ضمان إمكانية انضمام مورّدين جدد في الوقت المناسب إلى الاتفاقات المفتوحة.

٥٧- وقد يرغب الفريق العامل في النظر في السبل الممكنة التالية لتحسين مرحلة التنافس الثانية:

(أ) وضع إجراءات لتنظيم مرحلة التنافس الثانية (مثلاً: تطويع إجراءات الممارسة أو طلب عروض الأسعار، ووضع اشتراطات دنيا من حيث عدد الموردّين الذين توجه إليهم الدعوة ومن حيث الحدود الزمنية)؛

(ب) ضمان خضوع المرحلة الثانية من عملية الإرساء لإجراءات النشر والاستعراض الملائمة، ولو بأثر رجعي؛

(ج) تقليص احتمال التواطؤ بإلزام الموردّين بموجب الاتفاق الإطاري بتلبية طلبات الاشتراء المنفردة التي تقدم بموجب الاتفاق الإطاري. بيد أنه يمكن أن تترتب على ذلك تكلفة، مثل ارتفاع الأسعار وضرورة دفع رسم استبقاء؛

(د) توفير حوافز لتحسين مستويات المشاركة، منها مثلاً التزام اختياري بالقيام بحد أدنى من الاشتراء بموجب الاتفاق الإطاري، بغية توفير بعض اليقين للموردّين بشأن طلبات الاشتراء المقبلة. ويمكن أيضاً إلزام الموردّين بنسبة فقط من قيمة العقد الإجمالية المتوقعة، لتراعى فيها قدرتهم الواقعية على التوريد.

٥٨- ورغم أن التنافس الكامل في المرحلة الثانية يمكن أن يقضي على مزية الاتفاق الإطاري من حيث التنافس فإنه قد يكون ضرورياً في حالة الاتفاقات الإطارية الخاصة بالأصناف التي يرجح أن تتغير أسعارها أو مواصفاتها (مثل المنتجات ذات التكنولوجيا المستمرة في التطور). ولذا فقد يرغب الفريق العامل في النظر فيما إن كان إدخال تعديلات على المواصفات، أو استخدام مواصفات عامة يمكن استكمالها، لا ينبغي السماح به إلا في نظام دينامي يسمح بقبول موردّين جدد في أي وقت، بغية تفادي احتمالات إساءة التصرف المبينة أعلاه.

٥٩- وبدلاً من ذلك، قد يرغب الفريق العامل في النظر فيما إن كان ينبغي أن يكون مسموحاً بتعديل المواصفات في جميع أنواع الاتفاقات الإطارية إذا اقترن وجود اللوائح بشأن مدى تلك الإمكانية بوجود آليات للنشر والاستعراض المكثفين. وعلى الصعيد الأكثر عمومية يمكن، مثلاً، أن تنص الأحكام على أنه لا يجوز للجهات المشترية أن تستخدم الاتفاقات الإطارية استخدماً غير ملائم أو بحيث تمنع التنافس أو تقيده أو تشوّهه.<sup>(37)</sup> ويمكن أن تتناول أحكام أو لوائح أكثر تفصيلاً الدرجة اللازمة من تحديد المواصفات وتفصيل الأسعار في المرحلة الأولى من الإرساء، ويمكن جعل التعديلات المدخلة على المواصفات في المرحلة الثانية تقتصر على التعديلات التي تتوافق مع المواصفات الأولى (بحيث تهدف التعديلات إلى الدقة وليس إلى توسيع أنواع الأصناف التي ستشترى).

٦٠ - وفضلا عن ذلك، يمكن أن تشتمل الاتفاقات الإطارية على مكونات أساسية ومكونات قابلة للتغيير، بحيث يمكن تحديد الأحكام والشروط الرئيسية في المرحلة الأولى ويمكن تدقيق بعضها في المرحلة الثانية. وفي هذا الصدد، قد يرى الفريق العامل أنه لا ينبغي أن يكون بوسع الموردّين تغيير الأسعار أو الأحكام والشروط الأخرى إلا بما فيه صالح الجهة المشترية، وإلا، كما هو الحال في فرنسا مثلا، عندما تفعل ذلك ردا على استفسار.

٦١ - وتنشأ مسألة عملية أخرى هي أنه إذا كانت المواصفات غير محددة تحديدا كافيا والأسعار قابلة للتغيير فقد تصعب المقارنة بين الموردّين في المرحلة الأولى من الإرساء، ومن ثم اختيار من ينبغي قبولهم في الاتفاق الإطاري. وفي مثل هذه الحالات، كما في حالة جداول الإرساء المتعدد في الولايات المتحدة، مثلا، يمكن أن تكون النتيجة النهائية اتفاقا إطاريا أشبه بقائمة مورّدين، وعندئذ سيلزم تنافس تام في المرحلة الثانية.<sup>(38)</sup>

٦٢ - وقد يكون من الحلول الممكنة لهذه المسائل السماح بقبول مورّدين جدد في الاتفاقات الإطارية في أي وقت، وبالمراجعة المستمرة للعروض سواء أكانت المواصفات قد عدلت أم لم تعدل، ولكن مع اشتراط أن تكون المهلة المتاحة للمشاركة في المرحلة الثانية من عملية الإرساء مناسبة للمورّدين الأصليين، لا للقادمين الجدد.

٦٣ - وبشأن قبول مورّدين في الاتفاق الإطاري بعد اختتام مرحلة الإرساء الأولى، قد تلزم لوائح لضمان عدم وضع الموردّين الأصليين في أي وضع غير مؤات مقارنة بالقادمين الجدد، وضمان إخضاع القادمين الجدد لاشتراطات تأهيل مطابقة لتلك التي طبقت على الموردّين الأصليين، بحيث تتاح لجميع الموردّين فرصة متساوية للمشاركة، ومن أجل تفادي تثبيط الموردّين في الأجل الطويل عن الدخول في السوق.

#### الحواشي

(1) بموجب لائحة الاقتناء الاتحادية (FAR - القسم الفرعي ٨-٤) (المتاحة على الموقع الشبكي

[www.arnet.gov/far](http://www.arnet.gov/far)).

(2) يوجد أيضا حكم مناظر في المادة ٧١ من قانون الاشتراء العمومي الفرنسي.

(3) الحاجة إلى استكمال العطاءات على هذا النحو لا تنشأ عموما بين مرحلة اختيار الفائز وإبرام العقد في الإجراءات غير الخاصة بالاتفاقات الإطارية.

(4) 41 U.S.C. § 253h; FAR 16.504(c), 48 C.F.R. § 16.504(c); WinStar Communications, Inc. v. United States, 41 Fed. Cl. 748, 750-51 (1998).

- (5) علق مراقبون بأنه إذا كان المورد الذي قدّم أفضل عطاء وفقا لمعايير الإرساء غير قادر على تلبية الطلب أو غير راغب في تلبيةه فمن المرجح أن يكون بوسع الجهة المشترية عندئذ أن تختار العطاء الأفضل التالي، ولكن لا يوجد حكم بهذا المفاد في نص التوجيهات.
- (6) يمكن أن تختلف تقنيات الاشتراء اختلافا شاسعا بالنسبة لمختلف أدوات عقود مواعيد التسليم غير المحددة/ الكميات غير المحددة؛ وتركز المناقشة هنا على الإجراءات الخاصة بعقود جداول الإرساء المتعدد التابعة لإدارة الخدمات العامة، التي هي إجراءات أكثر تنظيما.
- (7) لائحة الاقتناء الاتحادية: FAR 8.404(b)(1).
- (8) لائحة الاقتناء الاتحادية: FAR, subpart 13.2.
- (9) لائحة الاقتناء الاتحادية: FAR 8.404(b).
- (10) في السويد، حتى عام ٢٠٠٣ تقريبا، كان بوسع الجهة المشترية أن تختار المورد الذي تريده عند تقديم طلبات الاشتراء المنفردة. بموجب اتفاق إطاري. وبعد ذلك قضى قانون السوابق القضائية بأن طلبات الاشتراء المنفردة التي تقدم بموجب اتفاق إطاري مع موردين متعددين يتعين أن تقدم إلى أول الموردين مرتبة، ثم إلى ثاني الموردين مرتبة في حالة واحدة فقط وهي إذا لم يتمكن الأول من الأداء. وهذا الحكم من أحكام قانون السوابق القانونية متنازع فيه ولا يطبق في جميع الأحوال.
- (11) علق مراقبون بأن هذا الحكم ينبغي أن يفسر بأنه يعني أنه لا ينبغي أن تنظم مرحلة تنافس ثانية إلا حيثما لا يتسنى الاكتفاء بتطبيق أحكام الاتفاق الإطاري.
- (12) على الرغم من أن المادة ١(٥) من التوجيه قد يبدو أنها تعني أن السعر ينبغي أن يحدد في الاتفاق الإطاري، لأنها تنص على أن "الاتفاق الإطاري" هو اتفاق بين سلطة متعاقدة واحدة أو أكثر ومتعهد اقتصادي واحد أو أكثر، يكون الغرض منه هو تقرير الأحكام التي تنظم العقود التي سترسى خلال فترة معينة، وخصوصا فيما يتعلق بالسعر، وعند الاقتضاء الكمية المتوخاة"، فإنه لا يتعين بالضرورة تحديد السعر في شكل مبلغ محدد بل يمكن تحديده بالإشارة إلى مؤشر أسعار أو إلى معيار مرجعي آخر.
- (13) يجب على الجهة المشترية في هذه الحالات أن "تضع حدا زمنيا طويلا بما يكفي للسماح بتقديم العطاءات لكل عقد معين على حدة، مع مراعاة عوامل مثل مدى تعقد موضوع العقد والوقت اللازم لإرسال العطاءات" (المادة ٣٢(٤)(ب)).
- (14) من الأمثلة التي قدمها مكتب التجارة الحكومية "مواعيد تسليم خاصة؛ وترتيبات خاصة لإصدار الفواتير وسمات سداد خاصة؛ واحتياجات تأمينية خاصة؛ ورسوم عرضية؛ وخدمات مرتبطة معينة، مثل التركيب والصيانة والتدريب؛ وخلائط خاصة من نظم النوعية والفئات السعرية؛ وخلائط خاصة من الفئات السعرية والنوعية؛ وحيثما تشتمل الأحكام على آلية سعرية؛ والأحكام الخاصة المنفردة (مثلا الأحكام التي تخص منتجات/خدمات معينة ستوفر لتلبية احتياج معين بموجب الاتفاق الإطاري)" (انظر المذكرة الإعلامية الصادرة من مكتب التجارة الحكومية، شباط/فبراير ٢٠٠٣، المتاحة على الموقع الشبكي [http://www.ogc.gov.uk/embedded\\_object.asp?docid=1000330](http://www.ogc.gov.uk/embedded_object.asp?docid=1000330)).
- (15) غير أن ورقة أعدتها حكومة المملكة المتحدة تلاحظ أن "الجماعة الأوروبية أصدرت تفسيرا بأن إرساء العقد المنفرد (تحت مظلة اتفاق إطاري) لا يمكن أن يتم إلا على أساس الأحكام والشروط (بما فيها الآلية السعرية) المقررة في الترتيب الإطاري نفسه. ولا يمكن أن يتم عند إرساء العقود المنفردة (بما في ذلك العقود التي ترسى عن طريق الفهرسين S-CAT و G-CAT وغيرهما من الترتيبات الإطارية المتاح استخدامها للإدارات والمؤسسات الحكومية) تفاوض على السعر أو على الآلية السعرية التي قررت بالفعل في الاتفاقات الإطارية. وحيثما يكون

هناك عدة موردين، سواء في الترتيبات الإطارية أو في العقود الإطارية، ويكون معترفاً بتنظيم منافسة صغرى بين اثنين منهم أو أكثر، يترتب على ذلك أن المنافسة الصغرى يجب أن لا تشمل على تفاوض على الأسعار أو على الآلية السعرية التي قررت بالفعل في الترتيب الإطاري أو في العقد الإطاري. وينبغي أن تكون معايير الإرساء الخاصة بهذه المنافسات الصغرى خليطاً مما يلي: '١' النوعية/المنهجية و'٢' الموارد/التكاليف. وستتاح الفرصة للموردين أثناء المنافسة الصغرى لبيان نوع الموارد التي سيستخدمونها والفئة السعرية اليومية التي سيتقاضونها أو السعر المحدد الذي سيتقاضونه للاضطلاع بالمهمة المقترحة. ويجب أن يكون السعر المعروض ذا علاقة بالفئات السعرية الواردة في الإطار ذي الصلة ولكن يمكن أن تراعى فيه أي آلية سعرية (مثل الحسوم) مقررة فيه. والمفاوضات على السعر خارج هذه البارامترات غير مسموح بها، حتى وإن عرضها الموردون." انظر أيضاً الموقع الشبكي <http://www.dti.gov.uk/about/procurement/procue8-8.htm>. ومن الناحية الأخرى ففي السويد مثلاً جرى العمل، بموجب قانون الاشتراء (SFS 1992:1528)، بصيغته المعدلة، المتاح على الموقع الشبكي <http://www.nou.se/pdf/louenglish.pdf>، على عدم السماح بجولة مناقصة ثانية أو باستخدام المناقصات الصغرى.

(16) بموجب قانون الاشتراء العمومي الحالي.

(17) 67 Fed. Reg. 65,505 (Oct. 25, 2002) (final rule implementing additional competition requirements imposed by Section 803 of the National Defence Authorization Act for Fiscal Year 2002 (Public Law No. 107-107).

(18) لائحة الاقتناء الاتحادية: Digital FAR 16.505(b) ("fair opportunity" requirement for IDIQ contracts); Digital Systems Group, Inc., Comp. Gen. Nos. B-286,931, B-286931.2, 2001 CPD ¶ 50 (2001) (if competition under MAS structured like negotiated procurement, each offeror must be afforded fair opportunity).

(19) لائحة الاقتناء الاتحادية: FAR 8.40.

(20) في السويد مثلاً، يجوز للجهة المشتريّة أن تقبل عرضاً من المورد لتخفيض الأسعار التي سبق أن عرضها، ولكن لا يجوز للجهات المشتريّة أن تطلب أو تشترط مراجعة الأسعار أثناء العمل بالاتفاق الإطاري.

(21) انظر المنشور United States Office of Management and Budget, Office of Federal Procurement Policy, "Best Practices or Multiple Task and Delivery Contracting 7", (Washington, D.C., July 1997) على الموقع الشبكي [www.acqnet.gov/Library/OFPP/Best\\_practices/BestPMAT.html](http://www.acqnet.gov/Library/OFPP/Best_practices/BestPMAT.html).

(22) انظر الفهرس على الموقع الشبكي [www.gsaaadvantage.gov](http://www.gsaaadvantage.gov).

(23) انظر المادة ١(٦) (التعاريف) والمادة ٣٣ من التوجيه 2004/18/EC. وتوجد أحكام مماثلة في التوجيه 2004/17/EC، المادة ١(٥) (التعاريف) والمادة ١٥.

(24) في حالة الاتفاقات الإطارية، لا يقتصر استخدامها على سلع أو خدمات معينة.

(25) قال بعض المعلقين إن الاشتراطات الخاصة بالإعلان وبمرحلة المناقصة الصغرى يمكن أن تعمل كمثبط لاستخدام هذا النظام. وبالنظر إلى حدته لا توجد بعد شواهد تؤكد ذلك الرأي أو تنفيه.

(26) في كندا، لوحظ أن "مقارنة الأسعار الدائمة الواردة في الاتفاقات لنفس المعدات أو لمعدات شديدة الشبه بها ومتاحة من مصادر أخرى دلت على أن الأسعار الواردة في الاتفاقات الدائمة كانت في كثير من الأحيان ليست هي أكثر الأسعار المتاحة اقتصاداً" وأنه "في معظم الحالات كان بالوسع تحقيق وفور كبيرة إذا كانت المشتريات قد تمت من مصادر غير تلك الواردة في الاتفاقات الدائمة،" (Government of British Columbia,

- Canada, Ministry of Finance, Office of the Comptroller General, Core Policy And Procedures Manual, available at [http://www.fin.gov.bc.ca/ocg/fmb/manuals/CPM/06\\_Procurement.htm#1](http://www.fin.gov.bc.ca/ocg/fmb/manuals/CPM/06_Procurement.htm#1)
- (27) غير أن إرساء العقود الاشتراء عموما يخضع للالتزامات تعاهدية عامة وللمادة ٢ من التوجيه، التي تنص، بشأن مبادئ إرساء العقود، على أنه "يتعين على الجهات المشترية أن تعامل المتعهدين الاقتصاديين على قدم المساواة ودون تمييز وأن تتصرف بطريقة شفافة". وتفي الطريقة 'التعاقبية' (cascade)، أي اختيار الموردين وفقا لمراتبهم ومدى توافرهم، بتلك الالتزامات.
- (28) لائحة الاقتناء الاتحادية: FAR 16.505(b)(1) وانظر أيضا الفقرة ٣٠.
- (29) Procedure of Functioning of the State Procurement Agency (decree implementing the Procurement Law of Armenia, passed in June 2000).
- (30) المادة ٣٢(٤)(د) من التوجيه 2004/18/EC، المشروحة في European Commission Directorate General Internal Market and Services Public Procurement Policy, CC/2005/03\_rev 1 of 14.7.2005.
- (31) توصلت مراجعة جرت لاحقا في عام ٢٠٠١ إلى أن حالات الإرساء غير التنافسي ازدادت إلى ٧٢ في المائة من حالات الإرساء.
- (32) U.S. General Accounting Office, "Contract Management: Not Following Procedures Undermines Best Pricing Under GSA's Schedule" Report No. GAO-01-125 (Nov.28, 2000); Benjamin, "Multiple Award Task and Delivery Order Contracts: Expanding Protest Grounds and Other Heresies," 31 Pub. Cont. L. J. 429 (2002).
- (33) انظر الاتفاق المتعلق بالاشترء الحكومي، المادة الثامنة (limits on restrictive prequalification requirements).
- (34) ينبغي أن يلاحظ أن نظاما معينة، مثل نظام الاتحاد الأوروبي بموجب التوجيه 2004/18/EC، لا تسمح بإبرام العقود بين جهات غير أطراف الاتفاق الإطاري الأول. (المادة ٣٢(٢))، ولذلك لا يتسنى الاشتراء المركز من أجل عملية اشتراء معينة. غير أنه، في الولايات المتحدة مثلا، تسمح هيئات حكومية عديدة لمنظمات أخرى بأن تقدم طلبات بموجب عقود الإرساء المتعدد التي تخصها.
- (35) قد يرغب الفريق العامل في أن يعتبر في هذا الصدد أن القانون النموذجي لا يتناول حاليا أحكام عقد الاشتراء نفسه.
- (36) قد يرى الفريق العامل أن هذه المسألة تنشأ أيضا في سياق المناقصات الإلكترونية. وبالنسبة للأخيرة، انظر الوثائق A/CN.9/WG.I/WP.35 و Add.1 و A/CN.9/WG.I/WP.36 و Corr.1 و A/CN.9/WG.I/WP.40 و Add.1 و A/CN.9/WG.I/WP.43 و Add.1.
- (37) يوجد مثل هذا الحكم في توجيه الاتحاد الأوروبي 2004/18/EC، المادة ٣٢(٢)، وفي أحكام ملاوي.
- (38) الواقع أن مثل هذا الترتيب يمكن أن يعمل به بصفة شرط إلزامي سابق للتأهيل، بموجب المادة ٧ من القانون النموذجي.