

## الفصل الخامس : العرض التقني و المالي

### L'Offre Technique et Financière

#### **مقدمة**

يعتبر مبلغ التعاقد بين الدولة والمؤسسة أو الشركة المتعاقدة والمكلفة بإنجاز المشروع بمثابة نفقة عامة مدرجة في ميزانية التجهيز والاستثمار العمومي بهدف إقامة هياكل البنية التحتية التي تستجيب لحاجيات المجتمع كالمدارس ومستشفيات والطرق والجسور وغيرها... الخ.

ومن خلال دور الدولة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية تسعى هذه الأخيرة إلى تحقيق أقصى منفعة عامة بأقل التكاليف الممكنة وفي مقابل هذا تسعى المؤسسة أو الشركة المكلفة بإنجاز المشروع من جهة أخرى إلى تحقيق أقصى ربح ممكن بأقل التكاليف بهدف تقديم أحسن عرض مالي لضمان الظفر بالصفقة في ظل حرية المنافسة.

#### **1- الإمكانيات والمؤهلات الخاصة بالمرشحين:**

**أ- المؤهلات التقنية:** تركز القدرات التقنية على عامل الوسائل المادية و البشرية من حيث نوعية وكمية العتاد المتوفر لها بالإضافة إلى توفر كفاءة العنصر البشري من عمال ومهندسين وتقنيين.

**ب- المؤهلات المالية:** وهي تعني الوضعية المالية للمؤسسة (المركز المالي) من حيث حجم رقم الأعمال والنتائج المحققة لضمان القدرة على مواصلة تنفيذ المشروع على أحسن ما يرام بعيدا عن مخاطر الإفلاس والعجز المالي للمؤسسة، والذي من شأنه عرقلة عملية إنجاز المشروع العمومي وفق الأجال والمعايير المحددة والمتفق عليها في بنود الصفقة.

**ج- المؤهلات المهنية:** تسمح القدرات المهنية بالتأكد أن المترشح له المؤهلات المطلوبة (شهادات التأهيل وفق درجة التصنيف ومرجع نوعية الأشغال والخدمات المسموح بها للمؤسسة) لضمان اختيار المؤسسة

المختصة في الإنجاز وفق نوعية المشروع، وتحدد الإمكانيات والقدرات بمعدلات دنيا تبعا لأهمية موضوع الصفقة مع إقصاء المترشح الذي يبدي مؤهلات غير كافية لدخول المنافسة.

إن معرفة الإمكانيات والمؤهلات المالية، التقنية و المهنية يسمح للمترشحين القادرين فعليا على دخول المنافسة قبل اختيار العرض الأمثل الذي يعتبر من صلاحيات اللجنة المختصة التابعة للهيئة أو المؤسسة العمومية صاحبة العقد.

وتلعب هذه المؤهلات دورا مهما في زيادة عدد النقاط للمترشح وفق سلم التنقيط المعتمد لدى لجنة تقييم العروض بحث يجب أن تشتمل العروض على عرض تقني و عرض مالي. فما هما هذان العرضان؟

## **2- العرض التقني و المالي للمشروع**

### **1.2- العرض التقني (أو الفني)**

#### **أ- تعريف العرض التقني:**

يقصد به مكونات المشروع وطريقة التنفيذ بالتفصيل وفريق العمل والأطراف المشاركة و يشمل العرض التقني مواصفات المشروع والمواد والمعدات المستخدمة، وحجم العمالة، والتصميمات والمخططات و سكن العمال والمهندسين وتصاريح العمل و تصاريح الدخول الخاصة بهم، وغير ذلك مما يتعلق بالتنفيذ والمواصفات ومتطلبات الشركة. (مؤهلات شركة البناء مثلا)

#### **ب- مكونات العرض التقني :**

أ-التأمين الابتدائي بموجب صك قابل الدفع أو نقدا عن طريق قسيمة سداد أو خطاب ضمان ساري المفعول.

ب - جميع البيانات الفنية عن العرض تفصيلا.

ج- البرنامج الزمني للتنفيذ و مدته.

د- البيانات الخاصة بمصادر ونوع المواد والأصناف المقدم عنها العرض.

هـ- بيان الأعمال السابقة.

و- بيانات القيد في السجل التجاري أو الصناعي.

ز- شهادة التسجيل لدى الضرائب.

ح- البطاقة الضريبية.

### **ج- خصائص العرض التقني و ضوابطه:**

- أن يكون مطابق لدفتر الشروط (الشروط و المواصفات المرجعية)
- أن يكون واضح.
- أن يكون شامل: يجب أن تكون المواصفات المقدمة من الشركات كاملة وشاملة وتجب على جميع بنود المواصفات المطلوبة.
- الدقة والتناسق: تقديم التصميمات والمخططات الأصلية ولا يقبل بتناقض المعلومات في المخطط الأصلي والعرض الفني.
- عدم إيراد أي بيانات مالية في أي جزء من أجزاء العرض التقني، أو أن تكون هناك دلالة مالية واضحة أو غير مباشرة من المعلومات الواردة في العرض التقني.
- يقدم العرض التقني على أكثر من نسخة ورقية وإلكترونية.

### **2.2- العرض المالي**

#### **أ- تعريف العرض المالي:**

يقصد به التكلفة الكلية و التفصيلية للمشروع و هو يشمل التكلفة الإجمالية التي ستدفعها الجهة إلى المقاول أو الفائز بالمشروع نظير تنفيذ المشروع. ويشمل أيضا: طريقة التسديد، الدفعات وتقسيمها على مراحل التنفيذ الأساسية و الرسوم أو أية خدمات إضافية يطلبها العميل خلال التنفيذ.

يقدم العرض المالي داخل ظرف منفصل يشمل الأسعار ، ويجب أن يكون السعر المقدم على النموذج المخصص لذلك.

#### **ب- مكونات العرض المالي:**

- ✓ قوائم الأسعار
- ✓ التكلفة الإجمالية
- ✓ طريقة التسديد

#### **ج- خصائص وضوابط العرض المالي للمشروع:**

- ✓ تقدم الجهة المتنافسة العرض المالي موقعا من الشخص المفوض من الشركة و مختوم بختم الشركة.

- ✓ يجب أن تكون الأسعار شاملة ضريبة المبيعات وكافة الضرائب والرسوم إن وجد.
- ✓ تشمل البيانات المالية، على سبيل المثال على التكاليف والأتعاب والرسوم والأسعار والأجور وأي مصاريف أخرى.
- ✓ يجب أن تشمل الأسعار على جميع التكاليف بما في ذلك تكاليف الشحن والجمارك ورسوم التخليص والتوريد.

### 3- معايير و طرق اختيار العرض الأمثل لصالح الهيئة العمومية

يتم اختيار العرض الأمثل وفق حجم ونوعية المشروع:

- فمثلا بالنسبة للمشاريع البسيطة كمشاريع الأشغال والبناء والتي لا تحتاج إلى تقنيات وتكنولوجيا عالية فغالبا ما يتم اللجوء إلى معيار الأقل عرض مالي عند الاختيار.
- أما بالنسبة للمشاريع الضخمة والتي تحتاج إلى تقنيات وتكنولوجيا عالية فيتم اختيار العرض الأمثل وفق التحكيم بين معيار العرض المالي ومعيار العرض التقني لضمان العرض الاقتصادي وهذا من قبل اللجان المختصة.

#### أ- معيار أقل عرض (أو أحسن عرض):

وفق هذا المعيار يتم فتح المنافسة لكل المترشحين الذين تتوفر فيهم الشروط الدنيا مع أخذ بعين الاعتبار عنصر السعر فقط، بحيث يتم اختيار المترشح الذي يقدم أقل سعر (أقل عرض)، أما بالنسبة للمزايدة فيتم اختيار المترشح الذي يقدم أعلى سعر (أحسن عرض) وذلك لارتباط المزايدة بالموارد العامة للميزانية.

مثال: حول صفقة أشغال (بمعيار أقل عرض مالي) مع اعتبار ان العلامة التقنيّة الاقصائية تأخذ اقل من او

تساوي 80 نقطة<sup>1</sup>

المرشح 4	المرشح 3	المرشح 2	المرشح 1	
81	75	81	90	العلامة التقنيّة
8.5 مليون دج	8 مليون دج	9 مليون دج	10 مليون دج	السعر

بما ان العلامة الاقصائية 80 نقطة على سبيل المثال، فإن المترشح الثالث غير مؤهل قانونا للظفر بالصفحة على الرغم من أنه قدم أحسن عرض مالي، وعليه يتم اللجوء لباقي المترشحين المتأهلين و الذي علامتهم

<sup>1</sup>أ. بورحلة،م، أ. لحول،ك، أ. لعيسوف، س: معايير اختيار العرض الأمثل بين المزايا المالية او التقنيّة و الاقتصادية في مجال صفقات الاشغال.

التقنية تفوق 80 نقطة وهو ما يأخذنا لاختيار العرض الأقل (السعر الأقل) وهو المترشح الرابع بسعر 8.500.000 دج على الرغم من أنه ليس المترشح الذي يملك أحسن علامة تقنية.

### ب- معيار هامش أفضلية المنتج المحلي 25% (الجزائري):

منح المشرع الجزائري هامش أفضلية بنسبة 25% للمنتجات ذات المنشأ المحلي أو للمؤسسات الخاضعة للقانون التجاري الجزائري أو التي يحوز أغلبية رأسمالها جزائريون مقيمون، وهذا بهدف تشجيع الصناعات والمقاولات المحلية و يخص هذا المعيار جميع أنواع الصفقات حفاظا على نزيف العملة الصعبة نحو الخارج بالنسبة للمؤسسات الأجنبية المتعاقدة مع هيئة عمومية محلية.

مثال: مثلا حول صفقة اقتناء حافلات (مترشحين محليين وأجانب). مع اعتبار ان العلامة التقنية الاقصادية تأخذ اقل من او تساوي 80 نقطة.

منتج جزائري	منتج أجنبي	منتج أجنبي	منتج جزائري	-----
82	84	82	73	العلامة التقنية
10 مليون دج	9.5 مليون دج	9 مليون دج	9.6 مليون دج	السعر
10 مليون دج	11.375 مليون دج	11.25 مليون دج	مقصى	السعر بعد الهامش

بتطبيق هامش أفضلية المنتج المحلي أي بزيادة ما مقداره 25% بالنسبة لكل أسعار المنتجات الأجنبية، تصبح المنتجات المحلية أقل ثمنا مما يرشحها لتكون أقل عرض (سعر) مع إقصاء المتعامل المحلي الأول لعدم بلوغه شرط العلامة التقنية والمقدرة ب80 نقطة، فيصبح المتعامل المحلي الرابع صاحب العرض الأمثل بسعر 10 مليون دج على الرغم من أنه ليس الأحسن تقنيا ولا الأقل ثمنا قبل تطبيق هامش الأفضلية.

### ج- معيار العرض الاقتصادي:

معيار العرض الاقتصادي هو المعيار الذي يمزج بين السعر والإمكانات التقنية للمترشحين، بحيث لا يصبح السعر عنصرا رئيسيا لاختيار المتعامل لكن هذا لا يدعو إلى التفريط في العرض المالي أثناء تقييم العروض.

مثال: حول صفقة التحكيم بين العرض المالي والعرض التقني مع العلم أن أساس قاعدة التحكيم هي 70% العرض التقني مقابل 30% للعرض المالي، العلامة الاقصادية التقنية أقل من 80 نقطة.

إن منح نسبة وأهمية كبيرة للعرض التقني يدل على أن المشروع ذو أهمية كبرى ويحتاج إلى تقنيات وتكنولوجيا عالية جدا وعنصرا بشريا ذو كفاءة وفعالية عالية للقيام بعملية إنجاز المشروع.<sup>2</sup>

المرشح الأول	المرشح الثاني	المرشح الثالث	-----
89 مليون دج	90 مليون دج	103 مليون دج	العرض المالي
81	90	94	العرض التقني بالنقاط
$(89/89)*30=30$	$(89/90)*30=29.40$	$(89/103)*30=25.80$	العلامة المالية بهامش %30
$(81/94)*70=63$	$(90/94)*70=66.55$	$(94/94)*70=70$	العلامة التقنية بهامش %70
93	95.95	95.80	مجموع العلامات

فوفقا لمعيار أحسن عرض مالي فيتم اختيار الأول كونه يضمن إنجاز المشروع بأقل تكلفة بالنسبة للدولة.

أما إذا أخذنا وفق معيار الجانب التقني والكفاءة فالمرشح الثالث هو المكلف بتنفيذ المشروع بغض النظر عن العرض المالي المقدم، ولكن هذا النوع من العروض ناذرا ما يتم اللجوء إليه (يتم اللجوء إليه في حالة المشاريع التي تتطلب تكنولوجيا وتقنيات عالية جدا بهدف اختيار المؤسسة المتخصصة في مجال نوع المشروع).

أما وفق المعيار الاقتصادي (معيار التحكيم بين السعر والجودة) كما هو مبين في الجدول السابق من خلال النسب 30 % للعرض المالي مقابل 70 % للعرض التقني فيتم اختيار المرشح الثاني لحصوله على أكبر عدد من النقاط بعد التحكيم بين السعر والجودة.

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق