**قسم إدارة الاعمال/ كلية المستقبل الجامعة**

**مادة إدارة العقود الحكومية/ المرحلة الرابعة**

**المحاضرة الثامنة (طلب العروض)**

**أولاً / تعريف طلب العرض:**

هو أسلوب لإبرام العقد الإداري، يستند على المنافسة والعلانية، ويعطي للإدارة مساحة واسعة من السلطة التقديرية، لأن الإرساء فيها يتم بناءً على عدد من المعايير لا حصر لها، على خلاف أسلوب المناقصة الذي يخضع إلى معيار السعر فقط.

يتم اللجوء إلى طلب العروض عندما يتعذر على الجهة العامة تحديد مواصفات وشروط موحدة للإحتياجات المطلوب تأمينها وذلك للتمييز بين العروض واختيار افضلها في ضوء الجودة والاسعار وسائر الشروط الأخرى.

وبذلك يهدف هذا الأسلوب إلى التعاقد مع المرشح الذي يقدم العرض الأفضل من الناحيتين الاقتصادية والفنية مع حظر كل تفاوض مع المرشحين، مما يؤدي إلى الانفتاح على مجالات جديدة للتكنولوجيا والمنتجات، وإلى ضبط الأسعار وفقاً لمقتضيات المنافسة الحقيقية.

**ثانياً// الموجبات القانونية لطلب العروض:**

يقوم طلب العروض على العلانية والمنافسة، هذا ما أكدته م (28) من القانون رقم (51) لسنة 2004 والتي قضت بأن يطبق على الشراء بطريق طلب العروض الأحكام المطبقة على الشراء بالمناقصة ما عدا ما ورد فيه نص خاص بالشراء عن طريق طلب العروض ومعنى ذلك أن الحكام المتعلقة بالعلانية والمنافسة الحرة، المقررة للمناقصة ، تطبق بذاتها عند اللجوء إلى طلب العروض.

**ثالثاً// تبادل الإيجاب والقبول وإبرام العقد ضمن إجراء طلب العروض**

إن الإيجاب في نطاق طلب العروض، يصدر ضمن قالب شكلي هو العرض، وإذا كان هذا المبدأ مشتركاً بين المناقصة وطلب العرض، الا ان تطبيقه في نطاق طلب العروض مختلف عما هو معروف بالنسبة للمناقصة، إذ يجب ان تقدم العروض في (3) مغلفات داخلية يضمها مغلف خارجي كلي رابع. ولهذا أهمية على المستوى الشكلي للعرض وتوزيع الاختصاصات بين اللجان المكلفة بإختياره.

**- يحتوي المغلف الأول على (الأوراق الثبوتية).**

**- يحتوي المغلف الثاني على (الشق الفني للعرض).**

**- يحتوي المغلف الثالث على (الشق المالي منه).**

ملاحظة مهمة:: العرض يجب ان يكون مكتوبًا وموقعاً، وإلا كان مقدم بشكل غير مشروع ويتم استبعاده.

ترسل العروض إلى الإدارة بالطرق التي حددها القانون وهي ذاتها طرق إيداع العروض في المناقصة. ولا يعتد بالعرض المتأخر ، وفور تقديم العرض بالبقاء عليه طوال مدة سريان العروض فلا يحق سحبه أو تعديله كما هو الحال في المناقصة تمامًا.

كما أن العروض التي تقدم للإعلان عن طلب العروض يجب ان تحاط بالسرية التامة. بمعنى ان الإدارة يجب ان لا تبوح بمحتوى العروض ولا ان تستخدم ما فيها من معلومات تقنية ومهنية. وقد وضع القضاء الإداري الفرنسي معيار لتعويض العارض بسبب افشاء المحتوى التقني لعرضه والافشاء الموجب للتعويض هو الافشاء الواسع الذي يصل إلى حد العلانية والذي من شأنه ان ينتهك اسرار العرض بوضوح.

**رابعاً// مفهوم العرض الأكثر ملائمة، وابرام العقد:**

يتم اختيار العرض الأكثر ملائمة بالنسبة للإدارة بناءً على مجموعة من المعايير المحددة مسبقاً تسمى معايير الاسناد، والتي من شأنها ان تقود إلى الحصول على افضل تلبية اقتصادية لحاجة الإدارة.

ويجب ان تقوم اللجنة الفنية أن تجري المقارنة بين العروض المختلفة على أساس (الأسعار المعروضة، وكلفة الاستعمال، والقيمة الفنية، وضمانات الصنع، والضمانة المالية المقدمة من كل عارض، مدة التنفيذ، وشروط الدفع، وغير ذلك).

وهذه المعايير سالفة الذكر انما هي معايير اختيارية، إذ يمكن للإدارة ان تستبعد أياً منها، أو ان تضيف أخرى. وعلى كل حال ، فإن هذه الأسس توضع من قبل لجنة فنية مختصة يحددها آمر الصرف بشكل مسبق على عمل لجنة المناقصات واللجنة الفنية، ويجب ان تبقى هذه المعايير المذكورة محفوظة ضمن مغلف مغلق إلى ان يعرض امر التقييم على اللجنة الفنية فيفض المغلف المذكور، ويجري التقييم استنادا إلى المعايير الموضوعة.

س/ هل يحق للإدارة قبول إيضاحات من العارضين؟ هل يمكن للإدارة ان تتفاوض مع العارضين أو تتصل بهم؟