



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

LOCAL WHOLESALE MARKETS OPERATING EFFICIENCY IMPLEMENTATION PLAN

March 30, 2009

This publication was produced for review by the United States Agency for International Development. It was prepared by TO EXCEL CONSULTING ASSOCIATES.

LOCAL WHOLESALE MARKETS OPERATING EFFICIENCY IMPLEMENTATION PLAN

USAID JORDAN ECONOMIC DEVELOPMENT PROGRAM

CONTRACT NUMBER: 278-C-00-06-00332-00

BEARINGPOINT, INC.

USAID/JORDAN

OFFICE OF ECONOMIC GROWTH

MARCH 30, 2009

AUTHOR: SAMER ABU RASHED / TO-EXCEL

DELIVERABLE N^o: 4.13.4.27.6.2

DISCLAIMER:

The author's views expressed in this publication do not necessarily reflect the views of the United States Agency for International Development or the United States Government.

CONTENTS

FOREWORD	II
Background.....	1
Overview of the Operational System of the Flower Market.....	1
1. Location.....	1
2. Infrastructure	1
3. Management of the Market Operations	2
4. Trading Mechanism.....	2
5. Market Size	4
APPENDIX	1
TOR FOR THE ESTABLISHING OF NEW FLOWERS	1

FOREWORD

As a result of the (a) current situation of the present flower market which imposes a number of technical inadequacies to growers, sellers and buyers of fresh cut flowers, and (b) as is shown in the assessment of the flower market, Greater Amman Municipality (GAM), through the Central Wholesale Market, intends to form a private public partnership via a Build-Operate-Transfer (B.O.T.) mechanism in establishing a new flower market.

Hence, GAM requested from the Jordan Economic Development Program- (SABEQ) to develop and deliver a Terms of Reference (TOR) document, with the objective of providing B.O.T framework for the new flower market, to be distributed through official channels to prospective potential bidders.

Accordingly, a TOR document has been drafted and initially approved by then the former Director of Wholesale Market at GAM. However, until the time this report has been prepared, there has been no official decision taken by GAM concerning publishing the TOR and commencing with the new Flower Market BOT project.

BACKGROUND

Interest in the marketing of cut flowers in Jordan started since the eighties of the last century. At that time, producers initiated and organized the marketing process of flowers, which resulted in the establishment of the Cooperative Producers of Cut Flowers. This producer' cooperative is involved in presenting and supporting the farmers and traders of cut flowers at the Flower Market (Bourse) in Amman, which is the biggest market in the kingdom. The market sells the flowers to all governorates in the Kingdom. Another small market place for cut flower exists in Safout/Balqa'a; however, its sales are limited to the capital city Amman.

OVERVIEW OF THE OPERATIONAL SYSTEM OF THE FLOWER MARKET

The Central Flower Market (Bourse) which is located in King Abdullah Gardens, Amman, is Jordan's largest marketplace for fresh cut flowers. This market has advanced and started organizing the operations of selling and purchasing inside the market through daily auctions as well as cash-and-carry mechanisms.

The market has been generally and briefly assessed by the consulting team in terms of the following:

1. LOCATION

The current market location is King Abdulla's Gardens, as the market size is estimated at approximately (1100) m2.

2. INFRASTRUCTURE

The companies operating in the market of cut flower tend to face numerous problems due to the fact that the market area is insufficient. The occurring problems are the following:

1. Marketing difficulties concerning the arrangement and display of flowers in an appropriate way. This leads to the following:
 - a. The flowers being damaged
 - b. The incapability of purchasers to distinguish between sold flowers and the ones still available for sale. This results from both flowers being displayed at the same place.

2. Technical Difficulties regarding the validity of flowers, which are summarized below:

- a. Air-conditioning inside the exhibition hall is not suitable for cut flowers, as those flowers are sensitive and require the appropriate circumstances after being cut, in order to remain fresh.
- b. Lack of cold storage for flowers.
- c. Administrative difficulties due to the lack of private offices for the staff. This hinders the companies from managing their businesses since all the offices are open to the exhibition hall.
- d. Difficulties related to public utilities that are unequipped to suit the dealers in the market. Dealers suffer from the following problems:
 - The absence of organized parking spots for the cars entering the market, be it sellers or purchasers, which obliges them to transfer the flowers from and to the market using hand-carts.
 - The nonexistence of places to rest in the market.
- e. Unsanitary and common bathrooms which are not suitable for the staff, especially females.

3. MANAGEMENT OF THE MARKET OPERATIONS

The Cooperative of the Producers of Cut Flowers manages and organizes the market in coordination and under the supervision of Greater Amman Municipality (GAM) through the following:

- 1. Supervising the operations of the selling process in the auction.
- 2. Providing technical advice and access to market information to the members.
- 3. Coordinating with the companies in order to identify the official holidays.

4. TRADING MECHANISM

The flower market is open to everybody, as all buyers are eligible to enter the market. Producers on the other hand own the companies in the market; therefore, their products are entered into the market unconditionally.

As for the process of selling the flowers, it occurs through two mechanisms:

1. Selling the flowers through the auction:

This method is carried out in accordance with the standards fixed by the management of the market. The standards are the following:

- a. The auction always starts at 7:00 am, and ends at 9:00 am.
- b. The auction is carried out every day except for Fridays.
- c. On every working day, only one company is allowed to sell its products through the auction. Accordingly, each company is assigned a certain day to sell its products through the auction. However, due to the fact that three companies no longer sell their products through the auction, the management of the market decided to assign certain days only for the two major companies. Saturdays, Mondays, and Wednesdays, are for the first company. Sundays, Tuesdays, and Thursdays are for the other large company.
- d. Pricing Mechanism: the opening price of a certain day depends on the closing price of the previous day (for each item). The opening price however is set slightly less than the previous day. The closing price on the other hand is set according to the demand and supply during the auction.
- e. Management of the auction: each company coordinates its own auction.

Some of the negative practices that arise during auctions are the following:

- Producers interfere with the auction, especially if the price does not suit them, which could lead them to cancelling the selling.
- Buyers do not commit to the amount of flowers they buy, in the sense that they may claim defects in the flowers they wish to dispose. This occurs due to the lack of any regulations in the auction process.

2. Cash and Carry:

Selling occurs through wholesale without any auctions. This regular selling remains all day after the auction ends. The selling price is set according to the closing price the products were sold at during the auction. It is noted that prices are uniform and stable for all companies during sales.

General Benchmarking against the Dutch flower auction:

Comparing the Dutch flower auction versus the Jordanian flower auction can be executed through numerous perspectives. First of all, the Dutch flower market dominates the international trade in cut flower, and therefore, operates on a large scale, with sophisticated and automated technologies. The clocks used at the auctions move at high speeds, and therefore increase the efficiency of the auction system to perform at 1000 transactions per hour. The Jordanian flower auction process on the other hand is extremely preliminary, with a manual system calling for each transaction. This primary depiction of the systems renders itself inefficient in terms of transactions performed per hour, which are significantly lower than those accomplished with the automated Dutch auction system. The Dutch auction system also tends to set the prices of the products and therefore eliminates haggling and related problems, and mediates and settles all buyer-grower disputes. This highly contributes to the efficiency of the Dutch's system, compared to the Jordanian system, where producers interfere with the auction, especially if the price doesn't suit them, and lead them to cancel the selling.

Another crucial area in benchmarking both markets is the market place itself, be it the utilities, facilities, or the direct equipment used in the marketplace. The Jordanian auction faces many obstacles that hinder buyers and sellers from operating comfortably in the market. Such obstacles include the lack of air-conditioning inside the exhibition hall which affects the quality and freshness of the cut flower sold. The lack of cold storage for products also affects the quality of the end product. Also, the market space is insufficient to incorporate all buyers, sellers, and products to be displayed for sale, which leads to some flowers being damaged, and others being mixed with already sold flowers. In addition to that, the buckets used to hold the cut flower and the cart used to transport them to the cars are not geared up to their purpose, which also leads to the deterioration the quality of cut flower. The Dutch's market place on the other hand, is larger in scale, and equipped with all the facilities and utilities that assist in having an effective market place.

5. MARKET SIZE

Annual flowers sold in the market range between three to four million. The majority of flowers sold are locally produced, and only a minor amount of exported flowers is traded.

Five companies work in the central market for flowers. All of the companies are flower producers, and the annual trading volume between those companies is distributed to varying degrees. One of the aforementioned companies (Al Wataniya) holds 60% of the annual volume traded, while another (Al Motaqaddima) holds 30%. The three remaining companies hold 10% all together, with one of them holding 8%, and the remaining ones holding 2% only.

APPENDIX

TOR FOR THE ESTABLISHING OF NEW FLOWERS

طلب تقديم عروض فنية ومالية لإنشاء وتشغيل وتسليم بورصة (سوق)

للزهور

وثيقة الشروط المرجعية

1. القسم الأول: مقدمة

1.1 الغرض من هذه الوثيقة:

تدعو أمانة عمان الكبرى الشركات المحلية المتخصصة لتقديم عروضها الفنية والمالية المفصلة لإنشاء وتشغيل وتسليم بورصة (سوق) للزهور داخل العاصمة عمان على نظام الإنشاء والتشغيل والتسليم (Build, Operate, Transfer (B.O.T.) لمدة عشرون عاما "المشروع"، ويشترط في العروض المقدمة أن تكون على النسق المطلوب وحسب التعليمات والشروط المرجعية والاجراءات الإدارية الواردة في هذه الوثيقة.

تتضمن هذه الوثيقة الأقسام التالية:

1. القسم الأول: مقدمة

2. القسم الثاني: نطاق العمل بالمشروع ومتطلباته

3. القسم الثالث: الاجراءات الادارية ومتطلباتها

1.2 تنظيم هذه الوثيقة:

تتضمن هذه الوثيقة على معلومات لإرشاد الشركات المختصة الراغبة في تقديم عروضها الفنية والمالية لتنفيذ المشروع. وقد نظمت هذه الوثيقة على النحو التالي:

القسم الأول: مقدمة	يوضح هذا القسم فكرة المشروع وأهدافه والغرض من طلب تقديم العروض.
القسم الثاني: نطاق المشروع ومتطلباته	يوضح هذا القسم نطاق ومتطلبات العمل بالمشروع.
القسم الثالث: الإجراءات الإدارية ومتطلباتها	يوضح هذا القسم التعليمات والإجراءات الإدارية الواجب اتباعها في إعداد وتقديم العروض.

2. القسم الثاني: نطاق العمل بالمشروع ومتطلباته

2.1 قطاع أزهار القطف في الأردن – حقائق وأرقام

- يبلغ إنتاج المملكة من أزهار القطف حوالي 60 مليون زهرة سنويا - يباع منها ما يقارب 45 مليون زهرة من خلال بورصة الزهور الحالية.
- يبلغ مجمل الاستثمارات الحالية في قطاع أزهار القطف حوالي أربعة ملايين دينار أردني.
- يبلغ إجمالي معدل مبيعات أزهار القطف في السوق المحلي حوالي أربعة ملايين دينار أردني سنويا خلال السنوات الأخيرة، وقد شكل معدل مبيعات بورصة الزهور الحالية خلال السنوات الأخيرة ما نسبته 60% من إجمالي المبيعات السنوية لأزهار القطف في الأردن (حوالي 2.5 مليون دينار أردني سنويا).
- تبلغ نسبة نمو سوق أزهار القطف في الأردن 2.5% سنويا.
- لا توجد أية بورصة زهور في الدول العربية المجاورة حتى الآن.

• 2.2 أهداف المشروع:

يهدف هذا المشروع بشكل رئيس إلى تطوير بورصة الزهور الحالية لصالح متلقي الخدمة من منتجي أزهار القطف ومسوقيها والعاملين في تنسيقها من خلال إنشاء بورصة جديدة للزهور تعمل وفق أعلى المواصفات والمعايير الدولية المتبعة في إدارة عمل بورصات الزهور وبشكل يتجاوب مع طموحات قطاع أزهار القطف الواردة في الإستراتيجية الزراعية الوطنية. كما يهدف المشروع إلى الاستثمار في قطاع أزهار القطف في الأردن كونه يشكل قطاعا استثماريا عالي المردود وذلك من خلال تطبيق نظام انشاء وتشغيل وتسليم المشاريع (Build – Operate – Transfer (B.O.T)). كما يهدف المشروع لأن تكون هذه البورصة الجديدة الأولى من نوعها على المستوى الاقليمي.

3.2 نطاق العمل بالمشروع:

تتوي أمانة عمان الكبرى اطلاق مشروع إقامة بورصة (سوق) لزهو القطف والزينة في العاصمة عمان وتحديدًا في موقع (تحديد اسم الموقع، رقم الحوض والقطعة) وذلك من خلال تطبيق نظام انشاء وتشغيل وتسليم المشاريع (Build – Operate – Transfer (B.O.T)) وذلك من خلال التعاقد مع شركة محلية متخصصة أو ائتلاف بين شركة محلية وشركة عالمية متخصصة لمدة عشرين عاما بهدف أن يعمل المشروع وفق أعلى المواصفات والمعايير الدولية المتبعة في عمل بورصات الزهور وبما يتفق مع نظام أسواق الجملة للخضار والفواكه رقم (47) لسنة 2004. وتتنبثق هذه المبادرة لإطلاق بورصة (سوق) جديدة للزهور وفق نظام انشاء وتشغيل وتسليم المشاريع (B.O.T) من قبل الأمانة كونها صاحبة الحق في إنشاء وتشغيل بورصة (سوق) للزهور داخل العاصمة عمان اسنادا إلى صلاحياتها وفق المادة (40 / أ) من قانون البلديات رقم (14) لسنة 2007.

ويتحدد نطاق ومتطلبات العمل بالمشروع وفق المراحل التالية:

المرحلة الأولى: الإنشاء

بعد أن تتم إحالة المشروع ستقوم أمانة عمان الكبرى بإبرام اتفاقية مع الشركة صاحبة الإحالة. وستقوم الأمانة تبعاً لذلك بتقديم قطعة أرض لا تقل مساحتها عن (أربعة دونمات) في موقع تم تعيينه من قبل الأمانة في (تحديد اسم الموقع، رقم الحوض والقطعة) ووضعها تحت تصرف الشركة صاحبة الإحالة لإنشاء مبنى البورصة عليها. وتعتبر الشركة المحال إليها صاحبة الامتياز الحصري في إنشاء البورصة محل المشروع داخل العاصمة عمان وذلك طيلة مدة الاتفاقية وهي عشرين عاماً تبدأ من تاريخ توقيع الاتفاقية.

وعلى ضوء ذلك فإنه يتعين على الشركة صاحبة الإحالة أن تقوم باتخاذ الخطوات التالية:

1. وضع المخططات الهندسية والانشائية لإنشاء مبنى ومرافق بورصة الزهور:

يتعين على الشركة صاحبة الإحالة أن تقوم وبالتنسيق مع شركة هندسية معتمدة وخلال فترة لا تتجاوز (90) يوماً من تاريخ إحالة العطاء بتقديم المخططات الهندسية والانشائية الكاملة لإنشاء مبنى ومرافق بورصة الزهور على الموقع الذي تم تعيينه من قبل الأمانة، شريطة أن تراعي تلك المخططات الهندسية والانشائية المواصفات الفنية الخاصة ببورصات الزهور (خاصة من حيث التبريد والتخزين وغيرها من المواصفات الفنية).

ويتوجب على الشركة مقدمة العرض، وبالتنسيق مع شركة هندسية وتنفيذية معتمدة، أن تحدد ضمن عرضها الفني الإطار الزمني للإنشاء وتحديد موعد الانتهاء من الإنشاء والمباشرة بالتداول في بورصة الزهور، مع العلم بأن سرعة تنفيذ الإنشاء وموعد التسليم (موعد بدء التداول في البورصة) سيدخلان من ضمن معايير تقييم العروض الفنية.

2. المباشرة بإنشاء مقر مبنى بورصة الزهور

يتعين على الشركة المحال إليها أن تبدأ بإنشاء مقر مبنى بورصة الزهور في الموقع الذي تم تسلمه من قبل الأمانة وبالتنسيق بالمخططات والتصاميم الهندسية للبناء فور اعتماد الأمانة

لهذه المخططات ضمن الإطار الزمني الذي حددته الشركة ضمن عرضها الفني. مع العلم بأنه يحق للأمانة طلب إدخال تعديلات على التصميم الهندسية والإنشائية المقترحة، ولا يحق للشركة صاحبة الإحالة أن تباشر بالإنشاء إلا بعد حصولها على موافقة الأمانة على التصميم والمخططات الهندسية والإنشائية.

هذا ويحق للشركة المحال إليها إنشاء وتأجير مرافق ومحلات للمهن المساندة بحيث تكون إيرادات تأجير هذه المرافق من حق الشركة طيلة مدة سريان الاتفاقية، على أن تشمل هذه المرافق على سبيل الحصر:

1. مراعاة تأمين مواقف مناسبة لسيارات العاملين و رواد بورصة (سوق) الزهور.

2. يحق للشركة المحال عليها إنشاء وتأجير محلات للمهن المساندة وهي على سبيل الحصر:

أ. مطعم واحد للوجبات الخفيفة

ب. محلات تجارية ذات علاقة مباشرة بنشاط البورصة كمحلات أزهار الزينة و اكسسوارات الورود ومستلزمات التنسيق والأزهار الاصطناعية وكذلك مزهريات الورود والهدايا ومستلزمات تغليف باقات الأزهار.

ج. بنك تجاري واحد

د. ميني ماركت واحد

و. مكاتب تجارية للمستوردين والمصدرين العاملين بمجال الزهور.

ي. محل شوكولاته.

3. مراعاة تأمين موقع مناسب لمفرزة شرطة في البورصة.

4. يحق للشركة صاحبة الإحالة تأجير مخازن عامة للتبريد يمكن استخدامها للتبريد أزهار القطف أو لأية أغراض عامة كما يمكن تأجيرها لأي جهات تجارية قد تستفيد من هذه المخازن المبردة وإن كانت غير مرتبطة بنشاط بورصة الأزهار.

المرحلة الثانية: التشغيل

يشترط في العروض الفنية المقدمة أن تتضمن منهجية شاملة وخطة عمل مفصلة توضح رؤية الشركة مقدمة العرض ومهمتها واستراتيجيتها في إدارة عمليات تشغيل المشروع طيلة فترة التعاقد بما يضمن عمل المشروع وفق أعلى المواصفات والمعايير الدولية المتبعة في عمل بورصات الزهور وبما يتماشى مع نظام أسواق الجملة للخضار والفواكه رقم (47) لسنة 2004 الصادر بمقتضى المادة المادة (40/ أ) من قانون البلديات رقم (14) لسنة 2007 الذي يحكم عمليات البيع داخل الأسواق المركزية.

ويتعين على خطة العمل المتضمنة في العرض الفني المقدم مراعاة توضيح خطط عمل الشركة بالتفصيل ولمدة الخمس سنوات الأولى من بدء العمل بالمشروع على الأقل وخاصة فيما يتعلق بالنقاط التالية:

1. أسلوب تقديم الخدمة الكاملة لمنتجي أزهار القطف المحليين وذلك وفق أساليب حديثة تتناسب مع حساسية المنتج.
2. آليات تحصيل بدل الخدمات والرسوم المترتبة على عمليات بيع الأزهار ونباتات الزينة وفقاً لنظام أسواق الجملة للخضار والفواكه رقم (47) لسنة 2004 وتعديلاته وقانون البلديات رقم (14) لسنة 2007.
3. يتعين على الشركة صاحبة الإحالة دفع ما نسبته 2.5% من إجمالي المبيعات السنوية لبورصة الزهور لأمانة عمان الكبرى طيلة مدة سريان الاتفاقية.

4. على الشركة صاحبة الإحالة أن تراعي ضمن خطة عملها تحديد نسبة العمولات التي ستتناقضاها من منتجي الأزهار بحيث لا تزيد عن 8%.
5. توضيح خطة الشركة لإجراء مزاد علني يومي للمنتجات المحلية من الأزهار ونباتات الزينة والذي يتوقع أن يحضره أصحاب محلات التجزئة وعددهم حوالي (150) محل على الأقل، كما ينبغي على الشركة أن تحدد نوع ومواصفات النظام الذي سيستعمل لإدارة المزاد اليومي. وعلى الشركة أن تعتمد في خطتها لإجراء المزاد على أعلى المواصفات والمعايير الدولية المتبعة في تنظيم المزادات ضمن بورصات الزهور.
6. بيان السياسات التي ستتبعها الشركة في ضبط جودة أزهار القطف التي سيتم تداولها في بورصة الزهور.
7. بيان الاستراتيجية التسويقية التي ستتبعها الشركة صاحبة الإحالة في تسويق بورصة الزهور.
8. بيان خطط الشركة المتعلقة بتشجيع الصادرات من المنتج المحلي من الأزهار ونباتات الزينة إلى الدول العربية ودول الإتحاد الأوروبي.
9. توضيح أفكار الشركة وخطة العمل لديها فيما يتعلق بتوثيق التقارب مع البورصات العالمية المعنية بتسويق الأزهار ونباتات الزينة.
10. بيان أسلوب تعامل الشركة مع الأزهار التي لم تباع بالمزاد اليومي. علما بأنه يحق للشركة صاحبة الإحالة أن تقوم ببيع تلك الأزهار التي لم تباع بالمزاد في مكان خاص (غير قاعة المزاد) من خلال البيع نصف الجملة (cash and carry)
11. توضيح خطة تعيين وتدريب الموارد البشرية العاملة في بورصة الزهور.
12. توضيح الخطة المالية الخاصة بإدارة التدفقات النقدية للمشروع من قبل الشركة مقدمة العرض.
13. توضيح خطة الشركة فيما يتعلق بخدمات الصيانة لمرافق المشروع المختلفة.

المرحلة الثالثة: التسليم

يشترط في العروض الفنية المقدمة أن توضح بالتفصيل استراتيجية الخروج من المشروع (Exit Strategy) والتي من خلالها ستتحال البورصة المنشئة وإدارتها وكافة محتوياتها الى الأمانة بعد إنقضاء المدة المتفق عليها (عشرون عاماً).

3. القسم الثالث: الاجراءات الادارية ومتطلباتها

3.1 إجراءات تقديم العروض

1. يتم تسليم العروض الفنية والمالية ضمن مغلفان منفصلان مختومان بختم الشركة مقدمة العرض باليد لدائرة العطاءات لدى أمانة عمان الكبرى. ويكون الموعد النهائي لتسليم العروض (تاريخ الموعد النهائي لتسليم العروض).

2. يجب أن تتضمن الصفحة الأولى (صفحة الغلاف) للعروض الفنية والمالية المقدمة الاسم التجاري الكامل للشركة مقدمة العرض وكما هو مسجل في سجلها التجاري لدى وزارة الصناعة والتجارة، بالإضافة إلى ذكر الاسم التجاري الكامل للشركة الأجنبية المتخصصة المتألّفة معها بشكل واضح، بالإضافة إلى العنوان البريدي للشركة مقدمة العرض وأرقام الهواتف والفاكس وعنوان البريد الالكتروني واسم الشخص المعني (نقطة الاتصال) لدى الشركة. ويجب أن تكون المغلفات معنونه لقسم العطاءات لدى أمانة عمان الكبرى مع ذكر اسم العطاء: (عطاء رقم (xx) - إنشاء وتشغيل وتسليم بورصة (سوق) للزهور).

3. يمكن طرح أية أسئلة أو استفسارات تتعلق بتفاصيل الشروط المرجعية الواردة في هذه الوثيقة من خلال كتابة هذه الأسئلة والاستفسارات وإرسالها باليد إلى دائرة العطاءات في أمانة عمان الكبرى مع بيان اسم الشركة وعنوانها وبريدها الالكتروني في موعد أقصاه (الموعد النهائي

لتقديم الأسئلة). وسيتم إرسال الإجابات على جميع الأسئلة إلى جميع الشركات التي تقدمت باستفساراتها في موعد أقصاه (الموعد النهائي لإرسال الإجابات).

4. يفضل أن تقوم الشركات المحلية الراغبة بتقديم عروضها الفنية والمالية أن تستعين بالخبرات المثبتة والمتخصصة في مجال إدارة بورصات الزهور وفق أفضل المواصفات والمعايير الدولية إما من خلال التآلف مع شركة عالمية متخصصة أو من خلال تعيين خبراء مختصين في مجال إدارة بورصات الزهور.

5. يتعين على الشركة مقدمة العرض أن تذكر ضمن العرض الفني اسم الشركة الهندسية التي تنوي التعاقد معها لوضع المخططات الهندسية لإنشاء مرافق المشروع في حال تمت إحالة العطاء عليها، بالإضافة إلى سرد الخبرات السابقة لتلك الشركة الهندسية وأبرز المشاريع المشابهة التي قامت بتنفيذها.

3.2 النسق المطلوب للعروض الفنية

يشترط أن يتم توضيح النقاط التالية ضمن العرض الفني:

- ملخص تفصيلي عن مجال نشاط الشركة مقدمة العرض وأية شركة أخرى متآلفة معها.
- سرد الخبرات العامة للشركة مقدمة العرض وأية شركة أخرى متآلفة معها بالتفصيل.
- سرد الخبرات المتخصصة ذات العلاقة المباشرة بنطاق عمل المشروع والمشاريع المشابهة للشركة مقدمة العرض وأية شركة أخرى متآلفة معها بالتفصيل.
- الهيكل التنظيمي للشركة مقدمة العرض.
- منهجية وخطة العمل التفصيلية التي ستبناها الشركة في تنفيذ متطلبات ونطاق العمل الواردة في هذه الوثيقة.

- في حال كان العرض مقدم من تألف أكثر من شركة واحدة، فإنه يتعين توضيح الأسباب العملية والفنية وراء هذا التألف، مع توضيح الدور الذي ستلعبه كل شركة ضمن التألف في تنفيذ المشروع كما هو مبين ضمن الشروط المرجعية الواردة في هذه الوثيقة.
- في حال كانت الشركة المحلية مقدمة العرض قد لجأت إلى تعيين خبراء في مجال إدارة وتشغيل بورصات الزهور، فعلى الشركة أن ترفق السير الذاتية المفصلة لهؤلاء الخبراء ضمن ملحق العرض الفني.
- يتعين على الشركة مقدمة العرض أن تبين ضمن العرض الفني المقدم اسم الشركة الهندسية التي تنوي التعاقد معها لوضع التصاميم الهندسية والانشائية، وكذلك اسم الشركة التي تنوي التعاقد معها لتنفيذ الانشاء، بالإضافة إلى بيان خبرات تلك الشركات.
- يتوجب على الشركة مقدمة العرض، وبالتنسيق مع الشركة هندسية والشركة التنفيذية اللتان تنوي التعاقد معهما في حال تمت إحالة العطاء إليها، أن تحدد ضمن عرضها الفني الإطار الزمني للإنشاء وتحديد موعد الانتهاء من الإنشاء والمباشرة بالتداول في بورصة الزهور، مع العلم بأن سرعة تنفيذ الإنشاء وموعد التسليم (موعد بدء العمل والتداول في البورصة) سيدخلان من ضمن معايير تقييم العروض الفنية.

3.3 النسق المطلوب للعروض المالية:

يشترط أن يتم توضيح النقاط التالية ضمن العرض المالي:

- توضيح أية مؤشرات مالية من شأنها الإشارة إلى الملاءة المالية للشركة مقدمة العرض.
- توضيح الخطة المالية لإدارة التدفقات النقدية للبورصة.

3.4 معايير تقييم العروض:

منهجية وخطة عمل الشركة	%30
خبرات الشركة المقدمة وملاءتها المالية	%20
موعد التسليم (موعد انتهاء الانشاء وبدء التداول في البورصة)	%15
الخبرة المتخصصة في إدارة بورصات الزهور سواء من خلال التعاقد مع شركة أجنبية متخصصة أو تعيين خبراء مختصين في إدارة بورصات الزهور	%15
الشركات الهندسية والانشائية المصممة والمنفذة للإنشاء	%10
نظام إدارة المزاد اليومي	%10

USAID Jordan Economic Development Program
Salem Center, Sequleyah Street
Al Rabieh, Amman
Phone: +962 6 550 3050
Fax: +962 6 550 3069
Web address: <http://www.sabeq-jordan.org>