الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

People's Democratic Republic of Algeria

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministry of higher education and scientific research

جامعة محمد البشير الإبراهيمي – برج بوعريريج

University of Mohammed Al-Bachir Al – Ibrahimi - BBA

كلية الحقوق والعلوم السياسية

Faculty of law and Political Sciences

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في الحقوق

تخصص: قانون التهيئة والتعمير

موسومة بـ:

النظام القانوني لإبرام الصفقات العمومية في الجزائر

إعداد الطالبين :

- ✓ صبرينة سديري
- ✓ صابر طلحـــة

إشراف الأستاذ:

د/ بوزيد بن محمود

نوقشت وأجيزت يوم: 2024/06/09

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة	الجامعة	الصفة
سعاد عيادي	أستاذ محاضر-ب-	برج بوعريريج	رئيسا
بوزيد بن محمود	أستاذ محاضر-أ-	برج بوعريريج	مشرفا ومقررا
عيسى بوقرة	أستاذ مساعد -ب-	برج بوعريريج	ممتحنا

السنة الجامعية:2024/2023

شكر

الشكر والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله

نتوجه بأخلص الشكر والعرفان لكل من قدم لنا يد العون من قريب أو من بعيد لإنجاز هذا العمل منذ أن كان مشروعا إلى غاية إتمامه.

ونخص بالذكر الدكتور المشرف / بوزيد بن محمود بقبوله الإشراف على هذا العمل، وما قدمه لنا من توجيه وإرشاد ومتابعته لهذا العمل.

وكذا الدكاترة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة بتشريفهم لنا وتوجيهاتهم في مناقشة هذه المذكرة وتصويباتهم.

إهـــــداء

شيء جميل أن يسعى الإنسان للنجاح فيحصل عليه ولكن الأجمل أن يتذكر من كان السبب في ذلك.

أهدي ثمرة جهدي ونجاحي إلى:

أغلي من في الوجود، إلى التي ظلت دعواتها ترافقني طيلة مشواري الدراسي، إلى من أرضعتني الحب والحنان ورعتني حتى صرت كبيرة،

إلى من وقفت بجانبي في كل الأوقات وساندتني في كل الصعاب وفضلتني على نفسها في كثير من المرات إلى من لن تسعني الكلمات لشكرها أمي الحبيبة.

إلى روح من حصد الأشواك ليمهد لي طريق العلم والمعرفة، إلى من تعب وشقا ليقدم لنا لحظة سعادة إلى صاحب السيرة العطرة والفكر المستنير والقلب الكبير إلى سندي وقوتي "أبي العزيز " رحمة الله عليه.

إلى كل من ساعدني في هذا العمل المتواضع من بعيد أو من قريب ولو كانت بكلمة أو بسمة رفعت معنوياتي والى كل من علمني حرفا في هذه الدنيا الفانية.

إلى كل من تسعهم ذاكرتي ولا تسعهم مذكرتي

صبرينة

إهـــداء

وصلت رحلتي الجامعية إلى نهايتها بعد تعب ومشقَّة
وها أنا ذا أختم بحث تخرُّجي بكل همَّة ونشاط،
وأهدي هذا النجاح إلى:
من أُفضِّلها على نفسي، ولِمَ لا فلقد ضحَّت من أجلي
ولم تدَّخر جُهدًا في سبيل إسعادي على الدَّوام أُمِّي الحببية.
نسير في دروب الحياة، ويبقى من يُسيطر على أذهاننا
في كل مسلك نسلكه
صاحب الوجه الطيب، والأفعال الحسنة،
فلم يبخل عليَّ طيلة حياته والدي العزيز.
إلى أصدقائي،
وجميع من وقفوا بجواري وساعدوني بكل ما يملكون

صـابـــر

مقدمـة

تمارس الإدارة العمومية عند قيامها بنشاطاتها الإدارية ومهامها العديد من التصرفات والأعمال الإدارية، والتي تتمثل أساسا في أعمال مادية وأخرى قانونية، هذه الأخيرة تتجه وتفصح فيها الإدارة عن إرادتها ونيتها في ترتيب أثر قانوني، سواء بإنشاء مركز قانوني جديد أو تعديل مركز موجود أو إلغائه، فهي تقوم بإصدار قرارات إدارية بإرادتها المنفردة بما لها من امتيازات السلطة العامة.

كما يندرج أيضا ضمن التصرفات القانونية ما تبرمه الإدارة العمومية من عقود متنوعة قسمها الفقه إلى نوعين استنادا إلى الاختلاف بينهما من حيث طبيعة العقد ونظامه القانوني والقضاء الخاص بالفصل في منازعاته، بحيث يتعلق النوع الأول بالعقود الخاصة الخاضعة للقانون الخاص ولاختصاص القضاء العادي، أما النوع الثاني فيتعلق بالعقود الإدارية الخاضعة للقانون العام ولاختصاص القضاء الإداري.

وتصنف العقود على أساس كونها عقودا إدارية بطريقتين: إما عن طريق النص القانوني الذي يحدد طبيعتها الإدارية بشكل صريح ومباشر، أو بشكل ضمني وغير مباشر بواسطة الإشـارة إلى اختصاص القضاء الإداري لفض منازعاتها.

وإما بتوافر معايير العقد الإداري المتمثلة في تواجد الإدارة كطرف في العقد الذي يشترط صلته بالمرفق العام، وتضمنه لوسائل القانون العام أو ما يسمى بالشروط غير المألوفة في القانون الخاص، وتعتبر الصفقات العمومية من أهم هذه العقـود على أساس أن الدولة أو مختلف هيئاتها تبرم هذه العقود بصفتها أشخاصا معنوية تظهر في شكل الإدارة.

وقد عرف تنظيم الصفقات العمومية في الجزائر، عدة تطورات منذ الاستقــلال والى غاية نهاية سنة 2023، وذلك من خلال التحيين المستمر للأحكام المؤطرة لها وتعديلها وأحيانا إلغائها واستحداث نصوص جديدة، تستجيب لمتطلبات المصلحة العامة من جهة وتحقيق التنمية وترشيد المال العام من جهة ثانية.

ولقد صدر أول قانون منظم للصفقات العمومية في سنة 1967 بموجب الأمر رقم 67-90 المؤرخ في 17 جوان 1967 المتضمن قانون الصفقات العمومية[1].

ثم تلاه بعد ذلك المرسوم رقم 82- 145 المؤرخ في 13 ابريل 1982 [2]، ثم عدل بصدور دستور 1989 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 91 -434 المؤرخ في 9 نوفمبر 1991[3] ثم عدل مرة أخرى بموجب المرسوم الرئاسي رقم 02 -250 المؤرخ في 24 جويلية 2002 [4]ثم عدل بموجب المرسوم الرئاسي رقم 03- 301 المؤرخ في 11 سبتمبر 2003[5] ، ثم المرسـوم الرئاسي 08-338 المؤرخ في 26 أكتوبر 2008 [6]، المعدل والمتمم للمرسوم 02-250، الذي الغي بموجب المرسوم الرئاسي 10-236 المؤرخ في 07 أكتوبر 2010 .[7]

ألغي المرسوم 10-236 بموجب المرسوم الرئاسي 15-247 [8]المؤرخ في 16 سبتمبر 2015 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، وبعد التعديل الدستوري

---

[1] الأمر رقم 67-90، المؤرخ في 17 جوان 1967 المتضمن قانون الصفقات العمومية الجريدة الرسمية، العدد 52 بتاريخ 1967/06/27.

[2] المرسوم 82-145، المؤرخ في 10 /04/ 1982، المتعلق بتنظيم الصفقات العمومية التي يبرمها المتعامل العمومي، ج.ر.ج.ج، العدد 15، بتاريخ 13 /04/ 1982.

[3] المرسوم التنفيذي رقم 91-434، المؤرخ في 9/11/ 1994، المتعلق تنظيم الصفقات العمومية، ج.ر.ج.ج، العدد،57، بتاريخ 1991/11/13.

[4] المرسوم الرئاسي 02-250، المؤرخ في 07/24/ 2002، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج.ر.ج.ج، العدد 52، بتاريخ 28 /2002/07.

[5] المرسوم الرئاسي 03- 301، المؤرخ في 09/11/ 2003، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج.ر.ج.ج، العدد 55، بتاريخ 2003/09/14.

[6] المرسوم الرئاسي 08- 338، المؤرخ في 26 /10/ 2008، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج.ر.ج.ج، العدد 62 بتاريخ 2008/11/09.

[7] المرسوم الرئاسي 10-236، المؤرخ في 2010/10/7، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج.ر.ج.ج، العدد،58 بتاريخ 2010/10/07.

[8] المرسوم الرئاسي 15-247، المؤرخ في 2015/09/16، المتعلق بتنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، ج.ر.ج.ج، العدد 50، بتاريخ 2015/09/20.

لسنة 2020 صدر القانون 23-12[1] المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية، وبموجب نص المادة 112 منه تلغى الأحكام المخالفة لهذا القانون وتبقى الأحكام التي تدخل ضمن المجال التنظيمي سارية المفعول إلى غاية نشر النصوص التنظيمية الجديدة المتخذة تطبيقا لأحكام هذا القانون.

وقد عرف نص المادة 02 من القانون 23-12 الصفقات العمومية على أنها "عقود مكتوبة تبرم بمقابل من قبل المشتري العمومي المسمى (المصلحة المتعاقدة)، مع متعامل اقتصادي واحد أو أكثر والمسمى (المتعامل المتعاقد)، لتلبية حاجات المصلحة المتعاقدة في مجال الأشغال، واللوازم، والخدمات والدراسات، وفق الشروط المنصوص عليها في هذا القانون وفي التشريع والتنظيم المعمول بهما ".

كما يتعين وطبقا لنص المادة 05 من القانون 23-12 إبرام الصفقة العمومية ضمانا لعدة مبادئ عامة، أهمها ضمان وإتاحة المنافسة على مستوى واسع من أجل الحصول على الصفقـــــة إلا أن هذا المبدأ ترد عليه العديد من الاستثناءات، ذلك ما نصت عليه المادة 58 من القانـون 23-12 حيث هناك صفقات تخصص لفئة من المتعاملين مثل المؤسسات المصغرة أو المؤسسات التي لها طابع تكراري بموجب نص قانوني مثل سونلغاز والبريد (المواد 23،41).

كذلك عندما تقتضي بعض الصفقات الاقتصار على فئة معينة من المتعاملين دون غيرهـــم ويعود ذلك إلى طبيعتها التقنية المعقدة أو إلى حجمها أو طرق تنفيذها ومثال ذلك المسابقة المتعلقة برجال الفن وطلبات العروض المحددة في المواد (45،47،48) من المرسوم الرئاسي 15-247 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، ومنح المشرع أيضا الأفضلية للمنتجات الوطنية، وهذا ما نصت عليه المادة 62 من القانون

[1] القانون رقم 23-12، المؤرخ في 2023/08/05، المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية ج.ر.ج.ج، العدد 51، بتاريخ 2023/08/06.

23-12، بالإضافة إلى ما ذكرته المادة الخامسة من القانون 23-12 مبدأ مساواة المترشحين، والسير الحسن للمال العام، وشفافية الإجراءات .

وتتجلى **أهمية موضوع هذه الدراسة** في ارتباطه الوثيق بالقواعد القانونية التي تحكم عمليات الشراء العمومي، والتي تعتبر من أهم القضايا ذات الصلة بالاقتصاد الوطني والمالية العامة للدولة، كما يؤدي البحث في هذا الموضوع إلى التعرف على جدوى وجود نظام قانوني محكم لإبرام الصفقات العمومية، وعلاقته بمبادئ الشفافية والمنافسة الحرة، من خلال التركيز على تأثير هذا النظام في ضمان حسن استغلال المال العام وتحقيق المصلحة العامة.

وبذلك يمكن أن يساهم هذا الموضوع في تنوير المتعاملين في مجال الصفقات العمومية، سواء من الجهات المتعاقدة أو المتعهدين، إلى كيفيات التعامل مع النصوص القانونية، تحسين مستوى الأداء وضمان الالتزام بالمبادئ القانونية.

وقد كان وراء اختيارنا لموضوع المذكرة جملة من **الأسباب الذاتية والموضوعية،** تتمثل الأولى في الرغبة في البحث في موضوع الصفقات العمومية لأنه فيه نوع من الحيوية، والتشويق أين يستطيع الباحث في هذا المجال الإيداع ووضع لمسته الشخصية، بالإضافة إلى الرغبة في التعمق في الكيفية التي تتم بها عملية تسيير الطلبات العمومية، مما يكسبنا خبرة في حياتنا المهنية.

أما الأسباب الموضوعية فتتمثل في كون موضوع الصفقات العمومية يعد من قضايا الساعة وذات الأولوية من حيث الاهتمام والذي له ارتباط بالمال العام والاقتصاد الوطني بالإضافة إلى التطور التشريعي الذي مس الصفقات العمومية بانتقال مجال تنظيمها من السلطة التنفيذية إلى السلطة التشريعية إثر التعديل الدستوري لسنة 2020، وصدور القانون 23-12، مما يستدعي دراسة وتحليل وفهم انعكاساته على موضوع إبرام الصفقات العمومية.

كما **تهدف الدراسة** إلى تناول كل ما يتعلق بالنظام القانوني للصفقة العمومية من شروط تمهيدية سابقة على الإبرام إلى موضوع، وشكل الصفقة مرورا بكيفيات الإبرام وأخيرا

الإجراءات المتبعـة في الإبرام مع محاولة شرح بعض النصوص القانونية والتنظيمية ذات الصلة بهذا الموضوع لاسيما ما ورد في القانون 23-12.

تأتي هذه الدراسة للإجابة عن **الإشكالية** التالية:

كيف نظم المشرع الجزائري عملية إبرام الصفقات العمومية في القانون 23-12؟

سعيا للإجابة على هذه الإشكالية اعتمدنا في هذه الدراسة على **المنهج** الوصفي التحليلي لانسجامه مع طبيعة وأغراض البحث، ولأنه يسمح بفهم وتحليل الإطار القانوني بشكل شامل ومتعمق واستخلاص المبادئ والقواعد والإجراءات المتعلقة بإبرام الصفقات العمومية.

ترتبط **حدود هذه الدراسة** بالمستجدات الأخيرة للإطار المنظم الصفقات العمومية، والمتمثلة صدور في القانون رقم 23-12 بتاريخ 6 أغسطس 2023 والذي يحدد القواعد المتعلقة بالصفقات العمومية. كما ستراعي أيضًا أحكام المرسوم الرئاسي رقم 15-247 المنظم للصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، والذي لا يزال ساريًا حتى صدور تنظيم جديد.

كما ترتبط حدود هذه الدراسة فقط بالطلبات العمومية التي تفوق مبالغها التقديرية حدود إبرام الصفقات العمومية طبقا للتنظيم المعمول به، دون تلك التي تقل عن ذلك والتي تخضع لإجراء الاستشارة.

تم **تقسيم** هذه الدراسة إلى العناصر التالية:

الفصل الأول: الإجراءات التمهيدية لإبرام الصفقات العمومية، حيث تم تناول تحديد طبيعة الصفقة العمومية ودفاتر الشروط.

الفصل الثاني: طرق إبرام الصفقات العمومية، حيث تم تناول طلب العروض القاعدة العامة والاستثناء التفاوض.

أما الفصل الثالث فخصص لإجراءات إبرام الصفقات العمومية، وذلك ببيان الإعـلان للدعوى للمنافسة واختيار المتعامل المتعاقد.

الفصل الأول:

الإجراءات الممهدة لإبرام الصفقة العمومية

قبل مرحله إبرام الصفقة العمومية وانتهاء بتنفيذها وجب على المصلحة المتعاقدة التحضير والتفكير أولا، وعليه الخطوة الأولى قبل عملية الإبرام تبدأ بالقيام بإجراءات تمهيدية وتحديد شروط التعاقد.

وهذا التحديد يجب أن يكون بناء على تقدير إداري عقلاني وصادق وحسب الشروط المنصوص عليها قانونا، وبالاستناد إلى مواصفات تقنيه مفصلة، تعد على أساس مقاييس ونجاعة يتعين بلوغها أو متطلبات وظيفية، دون أن تكون هذه المواصفات موجهه نحو منتج أو متعامل اقتصادي محدد.

وهذا ما سنتناوله في هذا الفصل من خلال تقسيمه إلى مبحثين وهما:

المبحث الأول: تحديد طبيعة الصفقة

المبحث الثاني: دفـــــــاتر الشروط

المبحث الأول:

تحديد طبيعة الصفقة

لا يمكن للجهات الخاضعة لقانون الصفقات العمومية أن تشرع في إبرام الصفقة قبل أن تحدد حاجاتها وكيفيات إشباع هذه الحاجة لذلك يستدعي هذا المبحث مطالب ثلاثة، الأول تم التطرق فيه إلى تحديد حاجات المصلحة المتعاقدة، أما الثاني فخصص لموضوع الصفقة العمومية، في حين تم تخصيص المطلب الثالث لشكل الصفقة العمومية.

المطلب الأول:

تحديد حاجات المصلحة المتعاقدة

سنتطرق في هذا المطلب إلى المقصود بتحديد الحاجة وأساسها القانوني في الفرع الأول، وخطوات تحديد الحاجات في الفرع الثاني وفي الفرع الثالث الآليات المتعلقة بإشباع الحاجات.

الفرع الأول:

المقصود بتحديد الحاجة وأساسها القانوني

تحديد الحاجة العمومية، هو عزم وتخطيط المصلحة المتعاقدة على القيام بتنفيذ مشروع ما عن طريق الانطلاق في إعداد دراسة أوليه للمشروع، والإحاطة بجميع جوانبه لا سميا طبيعة الحاجة التي تتمثـل في أشغال، لوازم، انجاز دراسات وتقديم خدمات وهـذا ما نصت عليه المادة 24 من القانـون 23 -12.

كذلك تحديد مواصفات هذه الحاجة سواء التقنية أو الوظيفية أو أي وصف يؤدي للغرض المرجـو من المشروع المراد تنفيذه، بصورة واضحة ودقيقة وهـــــو ما نصت عليه المـــــادة 16 من القانون 23 -12.

وأخيرا تحديد حجم أو كمية هذه الحاجة وبالتالي يتضح لها كلفتها التقديريــة وبهذا تكون المصلحة المتعاقدة قد حصرت احتياجاتها كما ونوعا، وبالتالي تحديد الحاجات العموميــة وتقديرها والذي يرتكز على الكفاءة في التخطيط، والضبط، والتأكد من عناصر ثلاث لها ارتباط وثيق بالصفقة، وحسن تنفيذها وتتمثل هذه العنــاصر في: إنجاز المشروع في الوقت المحدد، وضمن الميزانية المخصصة، ووفقا لمعايير التنفيذ اللازمة.[1]

والملاحظ أن المادة 16 من القانون 23- 12 امتداد للمادة 27 من المرسوم الرئاسي 15-247 هذه الأخيرة تعتبر أيضا امتداد للمادة 11من المرسوم الرئاسي 10- 236 المؤرخ في 07 أكتوبر 2010 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية أما القوانين السابقة فلم تتضمن أية إشارة لموضوع تحديد الحاجات سواء المرسوم التنفيذي 91 -434 أو الذي سبقه المرســـــــوم 82- 145 أو الأمر 67- 90 هذا الأخير أشار ولو بصفه غير مبـاشرة إلى مسالة تحديـــد الحاجات بصورة مغايرة يمكن فهمها على أن المقصود منها هو مسالة تحديد الحاجات أو التقديـــــر الإداري حسب نص المــادة 35 والتي نصت على ما يلي: (... يجب على الشخص المسؤول عن الصفقات أن يحدد سعرا أقصى بحيث لا تخصص أيه صفقه لمن يعرض سعرا يزيد عليه ويبقى هذا السعر الأقصى سرا إلى الساعة المحددة للمناقصة)[2].

[1] الغواطي محمد، بن جلول مصطفى، إشكالات تحديد الحاجات في الصفقات العمومية، قراءة في أحكام المادة 27 من المرسوم الرئاسي 15-247 المتعلق بتنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، المجلد 6، العدد 2، جوان، 2020، ص 204.

[2] المرجع السابق، ص210.

الفرع الثاني:

خطوات تحديد الحاجات

نصت المادة 16 من القانون 23-12 (الفقرة الأولى)، على أن المصلحة المتعاقدة تحدد مسبقا حاجياتها، وقبل الشروع في أي إجراء لإبرام الصفقة العمومية، ثم تأتي مرحله إحصاء وتعيين الحاجة مع الأخذ بعين الاعتبار وجوبا ما يأتي:

-القيمة الإجمالية للحاجات المتعلقة بنفس عمليه الأشغال فيما يخص صفقات الأشغال.

- تجانس الحـــاجات فيما يخص صفقات اللوازم والدراسات والخدمات وهذا التجانس يمكن أن يكون بناء على خصوصيات ذاتيه لكل صفقة، لوجود تجانس من الناحية الوظيفية، حيث تقوم المصلحة المتعاقدة بعملية إحصاء الحاجات بالاعتماد على الصفقات السابقة.

بعد تحديد وحصر الحاجات، تباشر المصلحة المتعاقدة مرحلة تحليل النتائج مع الأخذ بعين الاعتبار الأهداف التي تصبو إليها، والعوائق المحتملة إضافة إلى نوعيه المشروع المراد تنفيذه، وتحديد الأطراف المتدخلين فيه وصولا إلى مرحله ضبط الحاجة بدقة.

تلتزم المصلحة المتعاقدة في هذه المرحلة بضبط كل ما من شأنه أن يوضح حاجاتها بدقة، حيث يقع عليها التركيز على ضبط البرنامج الذي تعتمد تنفيذه بوضوح تام، وضبط آليات التنفيذ كالعلاقات مع المتدخلين والشركاء، والأداة التي ستلبي بها حاجاتها، وتحديد حدود اختصاص اللجان المكلفة بالرقابة على الصفقات وهذا ما نصت عليه المادة 27 من المرســوم الرئاسي 15-247. [1]

[1] زناتي مصطفى، ضبط وتحديد الحاجات قبل إبرام الصفقة العمومية، حجر الزاوية في عقلنة وترشيد الطلب العمومي، مجلة البحوث السياسية والإدارية العدد 12، ص 43-44.

الفرع الثالث:

الآليات المتعلقة بإشباع الحاجات

هناك آليتين تلزمان الإدارة بإشباع حاجاتها تتمثلان في:

أولا : إعداد الدراسات المسبقة للمشروع من: دراسة جدوى، دراسة ملائمة، دراسة التأثير على البيئة، الدراسات الجيوتقنية للأرض، بالنسبة للمشاريع مع إنجاز الدراسات القبلية وأخيرا الدراسات المختلفة للشبكات، قبل تنفيذ أي مشروع، إذ تسمح الدراسات المذكورة بتقدير دقيق للاحتياجات المطلوبة، حيث تلتزم المصالح المتعاقدة باختيار مكاتب دراسات مؤهلة أو متخصصة بالنظر إلى كل مشروع.[1]

ثانيا: تسجيل المشروع حيث نصت المادة 9 من المرسوم التنفيذي 98 -227 [2]المعدلة والمتممة بموجب المادة 7 من المرسوم التنفيذي 09- 148 المؤرخ في سنة 2009 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي 98- 227 والمتعلق بنفقات الدولة للتجهيز يجب أن يشمل الملف التقني للمشروع المطلوب تسجيله إجباريا بالإضافة إلى الوثائق المذكورة في المادة 6:

- عرض الأسباب أو تقرير تقديم المشروع أو البرنامج.
- الالتزام الضروري بالتنسيق ما بين القطاعات.
- اختيار إستراتيجية التنفيذ بتشجيع اللجوء إلى الوسائل والمواد المحلية في ظل احترام أهداف التنمية.

---

[1] بن مالك محمد، الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، دار علي بن زيد للطباعة والنشر، الطبعة الأولى بسكرة، الجزائر، 2019، ص 58.

[2] المرسوم التنفيذي رقم 98-227، المؤرخ في 13 /07/ 1998، المتعلق بنفقات الدولة للتجهيز،ج.ر.ج.ج، العدد، 51 ، بتاريخ 1998/07/15 .

– بطاقة تقنية تتضمن المحتوى المادي والكلفة بالدينار، العملة الصعبة وأجال الإنجاز والدفع.

– نتائج المناقصات طبقا للتنظيم المتعلق بالصفقات العمومية.

يتم دراسة الملف من قبل الوزير المختص أو مسؤولي المؤسسات والإدارات المختصة، تنتهي دراسة الملف باعتماد انجاز المشروع من قبل الوزير الأول أو المسؤول المختص في حاله قبول المشروع ويتم تفريد المشروع باسم الآمر بالصرف المكلف بالإنجاز، في حدود المحتوى المالي ورخصة البرنامج المتصلين بذلك والملحقين بمقرر البرنامج، وعليه تسجيل جميع النفقات العامة للتجهيز وكذلك نفقات التسيير بميزانية الدولة في شكل ترخيصات برامج.[1]

المطلب الثاني:

موضوع الصفقة العمومية

تقسم عقود الصفقات العمومية حسب موضوعها إلى أربعة أنواع أساسية تم ذكرها بموجب المواد 25، 26 ،27، 28 على التوالي من نص القانون 23 –12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية وهذا ما سيتم تناوله في هذا المطلب

الفرع الأول:

صفقة عمومية لإنجاز الأشغال

تعرف صفقة الأشغال العامة، بأنها اتفاق بين الإدارة وأحد المقاولين يقوم بمقتضاه هذا الأخير بمقابل بإنشاء أو ترميم أو صيانة عقارات معينه لحساب الإدارة تحقيقا لمنفعة عامة.[2]

[1] المرسوم التنفيذي رقم 98–227 المؤرخ في 13 /07/ 1998 مصدر سابق.

[2] مصطفى بيبي، الصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15–247، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون إداري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعه محمد بوضياف المسيلة، 2016، ص 13.

وبالرجوع إلى المشرع الجزائري نجده لم يعرف صفقة الأشغال العامة، وإنما اكتفى بذكر الهدف منها حيث تهدف طبقا لنص المادة 25 من القانون 23 -12 إلى إنجاز منشأة أو أشغال بناء أو هندسة مدنية وكذا أشغال الشبكات المختلفة من طرف متعامل اقتصادي في ظل احترام الحاجـات التي تحددها المصلحة المتعاقدة، بصفتها صاحبة المشروع، وتعتبر المنشأة مجموعة من أشغال البناء أو الهندسة المدنية التي تستوفي نتيجتها وظيفة اقتصادية أو تقنية.

وتشمل الصفقة العمومية للأشغال بناء أو تجديد أو صيانة أو إعادة تأهيل أو تهيئه أو ترميم أو إصلاح أو تدعيم أو هدم منشأة أو جزء منها بما في ذلك التجهيزات المرتبطة بها والضرورية لاستغلالها.[1]

ولتحقيق صفقة الأشغال العامة، لابد من توفر شروط حيث يجب: أن يكون محل العقد منشأة أي لا يصلح المنقول أن يكون محلا لعقد الأشغال العامة كإصلاح وصيانة سيارات الإدارة مثلا، إلا أن نقـل المواد اللازمة لتنفيذ العمل تعتبر صفقة أشغال طبقا لنص المادة 29 من المرسوم 15-247.

كما يجب أن يكون العمل لحساب شخص معنوي وهذا طبقا لنص المادة 09 من نفس القانون. كما يجب أن يكون العقد يرمي إلى تحقيق منفعة عامة، والمبلغ التقديري لحاجـــــات المصلحة المتعاقدة متجاوز 12 مليون دينار.[2]

[1] المادة 25 من القانون رقم 23-12 المؤرخ في 2023/08/05، المصدر السابق.

[2] المرسوم الرئاسي 15-247، مصدر سابق.

الفرع الثاني:

الصفقة العمومية للوازم

إن صفقة اللوازم (عقد التوريد)، هي اتفاق بين الإدارة وأحد الأشخاص (المورد) بقصد تموينها وتزويدها باحتياجاتها من المنقولات، وهذا لقاء مقابل يدفعه وبقصد تحقيق مصلحة عامة.[1]

لم يعرف المشرع الجزائري صفقة اللوازم وإنما اكتفى بذكر الهدف طبقا لنص المادة 26 من القانون 23-12 (تهدف الصفقة العمومية للوازم إلى اقتناء، أو إيجار، أو بيع بالإيجار، بخيـار أو بدون خيار شراء من طرف المصلحة المتعاقدة لعتاد أو مواد، مهما كان شكلها، موجهة لتلبية الحاجات المتصلة بنشاطها لدى متعامل اقتصادي).[2]

وبالرجوع إلى نص المادة 29 من المرسوم الرئاسي 15-247 فإنه:

- إذا اقترن الإيجار بتقديم خدمة فإن الصفقة العمومية تكون صفقة خدمات.

-إذا كانت أشغال وضع وتنصيب اللوازم مدرجة ضمن الصفقة العمومية وكانت مبالغها أقل من قيمة هذه اللوازم فإن الصفقة العمومية تكون صفقة لوازم.

-إذا كان موضوع الصفقة العمومية خدمات ولوازم وكانت قيمة اللوازم تفوق قيمة الخدمات فإن الصفقة العمومية تكون صفقة لوازم.

يمكن أن تشمل الصفقة العمومية للوازم مواد تجهيز أو منشآت إنتاجية كاملة غير جديدة تكون مدة عملها مضمونة، أو مجددة بضمان ونكون أمام صفقة اقتناء لوازم إذا تجاوز المبلغ التقديري للحاجات 12 مليون دينار جزائري.[3]

[1] ماجد راغب الحلو، العقود الإدارية، الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2008 ص 191.

[2] القانون 23-12 مصدر سابق.

[3] المرسوم الرئاسي 15-247 مصدر سابق.

الفرع الثالث:

الصفقة العمومية للدراسات

تعرف صفقة الدراسات بأنها (اتفاق بين الإدارة المتعاقدة وشخص آخر طبيعي أو معنوي يلتزم بمقتضاه هذا الأخير، بإنجاز دراسات محددة في العقد لقاء مقابل تلتزم الإدارة بدفعه، تحقيقا للمصلحة العامة)[1] ، فهي تنصب على الجانب الفكري والفني والتقني والعلمي كتصاميم الهندسية أو البحوث التي تهدف إلى تحقيق المصلحة العامة.

أما المشرع الجزائري وطبقا لنص المادة 27 من القانون 23-12 فإنه لم يعرف أيضا هذه الصفقة وإنما اكتفى بذكر الهدف منها، فهي تهدف إلى انجاز خدمات فكرية[2]، وبالرجوع إلى نص المادة 29 من المرسوم الرئاسي 15 - 247 المتعلق بالصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام (تشمل الصفقة العمومية للدراسات، عند إبرام صفقة، لا سيما مهمات المراقبة التقنية أو الجيوتقنية والإشراف على إنجاز الأشغال ومساعدة صاحب المشروع.

تحتوي الصفقة العمومية للإشراف على الإنجاز في إطار إنجاز منشأة أو مشروع حضري أو مناظر طبيعية، تنفيذ المهام الآتية على الخصوص:

- دراسات أولية أو تشخيص أو الرسم المبدئي،

-دراسات مشاريع تمهيدية موجزة ومفصلة،

-دراسات المشروع،

-دراسات التنفيذ أو عندما يقوم بها المقاول، تأشيرتها

- مساعده صاحب المشروع في إبرام وإدارة تنفيذ صفقة الأشغال، وتنظيم وتنسيق وتوجيه الورشة واستلام الأشغال).

[1] مصطفى بيبي، مرجع سابق، ص15.

[2] المادة 27 من القانون 23-12، مصدر سابق.

ونكون أمام صفقة دراسات إذا تجاوز المبلغ التقديري للحاجات 6 ملايين دينار جزائري.[1]

الفرع الرابع:

الصفقة العمومية للخدمات

إضافة إلى صفقة الأشغال، وصفقة اللوازم، وصفقة الدراسات تحتاج الإدارة أيضا إلى إبرام عقد آخر وهو عقد تقديم الخدمات، نظمه المشرع الجزائري بموجب نص المادة 28 من القانون 23-12 حيث تُعرف:(بأنها اتفاق بموجبه يقدم أحد الأشخاص المعنوية أو الطبيعية، خدماته لشخص معنوي عام مقابل عرض مالي، حسب الشروط المقترنة بهذا الاتفاق، والمقابل هنا يكون خدمة عادة بسيطة لا تتطلب اعتمادات مالية كبيرة، مثل صيانة الأجهزة.[2]

يعد من أهم عناصر صفقة تقديم الخدمات المتفق عليها من الجانبين أن تكون هذه الخدمات مطابقة لما يتطلبه موضوع الصفقة، وأن تنجز هذه الخدمات بهدف تحقيق الصالح العام ولحساب المصلحة المتعاقدة.[3]

المطلب الثالث:

شكل الصفقة العمومية

من خلال هذا المطلب تم تناول الصفقة المحصصة في (الفرع الأول)، الصفقة بقسط ثابت واشتراطي في (الفرع الثاني)، وفي الفرع الثالث عقد البرنامج.

[1] المادة 29 من المرسوم الرئاسي 15-247، مصدر سابق.

[2] عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية طبقا للمرسوم 15-247، القسم الأول جسور للنشر والتوزيع، الطبعة الخامسة، الجزائر 2017 ص

[3] شقمطي سهام، النظام القانوني للملحق في الصفقة العمومية في الجزائر، مذكرة ماجستير في القانون، كلية الحقوق، جامعة باجي مختار، عنابة، 2011، ص 18.

الفرع الأول:

الصفقة المحصصة

المتعارف على المشرع الجزائري أنه لا يقوم بالتعريف وإنما يبين الغرض أو الهدف أو الإشارة فقط وعليه لم يعرف المشرع الجزائري الصفقة المحصصة، وإنما اكتفى بتبيان الغرض وهذا طبقا لنص المادة 29 من القانون 23 12(حيث يمكن تلبية حاجات المصلحة المتعاقدة، في شكل حصص منفصلة أو في شكل حصة وحيدة، إذا كان موضوعها لا يسمح بتحديد خدمات منفصلة، تمنح الحصة الوحيدة لمتعهد واحد...) يكون التحصيص من اختصاص المصلحة المتعاقدة.[1]

كما أشارت نص المادة 37 من المرسوم الرئاسي 15-247 للتحصيص (يمكن المتعامل المتعاقـــد أن يكون شخصا أو عدة أشخاص طبيعيين أو معنويين يلتزمون بمقتضى الصفقة إما فرادى وإما في إطار تجمع مؤقت لمؤسسات)، هنا نفرق بين تجمع مؤقت لمؤسسات متضامنة وتجمع مؤقت لمؤسسات مشاركة (المادة 81 من المرسوم الرئاسي 15-247).

وتمنح الحصص المنفصلة لمتعهد أو أكثر، ويكون تقييم العروض حسب كل حصة كما يمكن للمصلحة المتعاقدة، عندما يكون ذلك مبررا، تحديد عدد الحصص الممكن منحها لمتعهد واحد.[2]

الفرع الثاني:

الصفقة بقسط ثابت واشتراطي

لم يتم تعريف الصفقة بقسط ثابت واشتراطي من طرف المشرع الجزائري، وإنما يمكن تعريفها كما يلي: الصفقات بأقساط اشتراطية هي صفقات تلجأ إليها المصلحة المتعاقـدة

[1] المادة 29 من القانون 23-12 مصدر سابق.

[2] المرسوم الرئاسي 15-247 المواد 31،37،81 مصدر سابق.

في حالة عدم توفر الاعتمادات المالية الكافية لانطلاق الأقساط دفعة واحدة، أو عدم توفر الظروف الاقتصادية والمالية أو التقنية اللازمة لذلك بصورة عامة، فتقسم الصفقة إلى قسط ثابت وقسط أو أكثر اشتراطي.[1]

حيث يتوقف إنجاز هذه الأخيرة على توافر الشروط المالية، والاقتصادية، والتقنية لتنفيذها ويشكل القسط الثابت والأقساط الاشتراطية بصفة منفردة مجموعة أعمال متجانسة ومستقلة وظيفيا ويحدد لكل قسط ثمنه وكيفيات تنفيذه طبقا لنص المادة 30 من المرسوم 15-247.

فتلجأ المصلحة المتعاقدة للصفقة ذات الأقساط الاشتراطية بناء على توفر عدة شروط منها عندما تبرر شروط اقتصاديه و/أو مالية ذلك، أن يكون القسط الثابت وكل قسط اشتراطي مشروعا وظيفيا، يخضع تنفيذ كل قسط اشتراطي إلى قرار من المصلحة المتعاقدة.

يبلغ إلى المتعامل المتعاقد حسب الشروط المحددة في دفتر الشروط حيث يجب على المصلحة المتعاقدة الإعلام بوضوح عن القسط الثابت والأقساط الإشتراطية.

تغطي الصفقات ذات الأقساط الاشتراطية كافة العمليات المتعلقة بالصفقات العمومية المذكورة في نص المادة 24 من القانون 23-12. [2]

[1] بن دراجي عثمان، إعداد وتنفيذ الصفقة العمومية في التشريع الجزائري، أطروحة دكتوراه في القانون العام، تخصص مالية عامة وتشريع ضريبي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة البليدة 02 لونيسي علي، 2020-2021، ص74.

[2] خرشي النوي، الصفقات العمومية، دراسة تحليلية ونقدية وتكميلية لمنظومة الصفقات العمومية، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، 2018، ص 111.

الفرع الثالث:

عـــقد البرنامج

حاول المشرع الجزائري إعطاء المقصود من عقد البرنامج إلا انه جاء بصيغة غير واضحة[1]،في نص المادة 32 من القانون 23-12" يكتسي عقد برنامج شكل اتفاقية سنوية أو متعددة السنوات تكون مرجعا تحدد فيها طبيعة الخدمات الواجب تأديتها وأهميتها، والموقع ومبلغ عقد البرنامج ورزنامة انجازه.

ويمكن أن يتداخل في سنتين ماليتين أو أكثر، ويتم تنفيذها من خلال صفقات تطبيقية تبرم وفقا لأحكام هذا القانون."[2]

المبحث الثاني:

دفاتر الشروط

تعتبر دفاتر الشروط مظهر من مظاهر السلطة العامة، ويتمثل ذلك في أن الإدارة العمومية إذا وضعت شروط معينة في دفتر أعباء ما بخصوص صفقة معينة، لا يمكن للمتعامل التفاوض بشأنها أو طلب تعديلها، ومن خلال هذا المبحث سنتعرف على مفهوم دفاتر الشروط في (المطلب الأول أنواع دفاتر الشروط في (المطلب الثاني)كيفية إعداد دفاتر الشروط في (المطلب الثالث).

المطلب الأول:

مفهوم دفاتر الشروط

في هذا المطلب تطرقنا إلى تعريف دفاتر الشروط في (الفرع الأول)، خصائص دفاتر الشروط في (الفرع الثاني) وأخيرا مكونات دفتر الشروط في (الفرع الثالث).

[1] مسقم مريم، عقد البرنامج كآلية لإبرام الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، مجلة دائرة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، مخبر المؤسسات الدستورية والنظم العدد الخامس، جوان 2018، ص 122.

[2] القانون 23-12 مصدر سابق.

الفرع الأول :

تعريف دفاتر الشروط

أولا التعريف القانوني من خلال قراءة النصوص القانونية المتعاقبة للصفقات العمومية والمادة 17 من القانون 23- 12، نجد أن المشرع الجزائري لم يضع تعريفا لدفاتر الشروط بطريقة مباشرة، بل اكتفى بالإشارة إليها فقط، بطريقه غير مباشرة من خلال وضعه للشروط، التي تنفذ وفقها الصفقة العمومية.

كما تعرف دفاتر الشروط بأنها "عبارة عن وثيقة تتضمن مجموعة من البنود التي تتعلق بموضوع الصفقة، طريقة منحها، الوثائق المكونة للصفقة والمطلوبة من المترشحين وكذلك الأسس والمعايير التي يتم الاعتماد عليها في اختيار المتعامل المتعاقد كتوضيح كيفية التنقيط بالنسبة للعرضين المالي والتقني.[1]

ثانيا التعريف الفقهي

عرفها الأستاذ عمار عوابدي بأنها وثيقة أساسية في تشكيل وإبرام العقود الإدارية وهذا للتمييز بين العقد المدني والصفقة العمومية لأنها تعتبر من البنود غير المألوفة في عقود القانون الخاص.[2]

في حين اعتبر الأستاذ ناصر لباد دفاتر الشروط من وسائل القانون العام حيث عرفها: بأنها عبـارة عن دفتر يتضمن التزامات كلا الطرفين المتعاقدين وحقوق كل منهما ويعتبر لائحة نصوص محدده **بقرار إداري** غير قابل للجدال والمناقشة فيه.

1- مختاري صفية، مدقن نجاة، دفاتر الشروط في عقود الصفقات العمومية، مذكرة ماستر تخصص قانون اقتصادي عام، قسم الحقوق، جامعة قاصدي مرباح ورقلة الجزائر، السنة الجامعية 2022/2021، ص 11.

[2] عمار عوابدي، القانون الإداري (النشاط الإداري) ج2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص 53.

فالإدارة حين تتولى إعداد دفتر الشروط في أي صفقة عمومية تستغل خبراتها الداخلية المؤهلة كما تجند جميع إطاراتها المعنيين بهدف الوصول لدفتر شروط يحقق كل الأهداف المرجوة.[1]

الفرع الثاني:

خصائص دفتر الشروط

لدفاتر الشروط خصائص تتمثل فيما يلي:

أولا انفراد المصلحة المتعاقدة بإعداد دفتر الشروط خول المشرع الجزائري للمصلحة المتعاقدة إعداد وصياغة دفتر الشروط قبل أي إجراء للدعوة إلى المنافسة، ودونما حاجة لاستشارة الطرف المتعاقد الذي ينحصر دوره في تحديد موقفه إما برفض الانخراط في العملية العقدية، أو قبولها، حيث تضع الإدارة وبإراداتها المنفردة، وبوصفها صاحبة سلطه عامة، شروط غير معمول بها في باقي العقود الخاضعة للقانون الخاص، إذ تمكن هذه الشروط الإدارة من جمله حقوق وامتيازات في مواجهه المتعاقد معها كسلطة الرقابة والإشراف على تنفيذ العقد وتوجيه المتعاقد، وكذا سلطة تعديل العقد بطريقة انفراديــة أو حتى وقف تنفيذه أو إلغائه متى دعت الضرورة .[2]

ثانيا إعمال مبدأ السلطة التقديرية في إعداد دفتر الشروط بالإضافة الى توجيهات المشرع

تستند المصلحة المتعاقدة في إعدادها لدفتر الشروط إلى مبدأ السلطة التقديرية بما يتلاءم مع ضرورات حسن تنفيذ العقد، وبالصورة التي تكفل تلبية وإشباع حاجات الجمهـور بحيث لا تتعارض المساحة الممنوحة للإدارة في استعمال سلطتها التقديرية وبالخصوص في إعدادها دفاتر الشروط مع إمـلاءات المشرع وتوجيهاته نظرا لمقتضيات إبرام العقود الإدارية من تطور مطرد للحاجات وتغير مستمر للأدوات، والوسائل المادية لتنفيذ هذه العقود بما

[1] مختاري صفية، مدقن نجاة، مرجع سابق ص 11.

[2] ناتش خليفة، إعداد دفاتر الشروط الآليات والإشكاليات، مجلة القانون المجتمع والسلطة، المجلد 12، العدد 2، 2023، ص 186.

يمكن أن يصيب المشاريع المقترحة بالتوقف والجمود لو اكتفت المصالح المتعاقدة بتوصيات المشرع فقط.[1]

ثالثا دفاتر الشروط من وسائل القانون العام طبقا لنص المادة 2 من المرسوم التنفيذي 21-219[2] المؤرخ في 20 /05/ 2021 المتضمن الموافقة على دفتر البنود الإدارية العامة المطبقة على الصفقات العمومية للأشغال **'يعد الاستناد المرجعي لدفتر البنود الإدارية العامة هذا في إبرام الصفقات العمومية للأشغال إلزاميا'** وعليه يكون دفتر الشروط وسيلة ضابطة في إعداد الصفقة العمومية بما يوفره من مناخ إداري وقانوني لسلامة إجراءات إبرامها، وبمجرد إرساء الصفقة العمومية على متعامل بعينه يصبح دفتر الشروط ضمانة فعلية تسمح بحسن تنفيذ الصفقة العمومية.[3]

الفرع الثالث:

مكونات دفتر الشروط

يحتوي دفتر الشروط على بنود ومواد منظمة للصفقة العمومية وقد نصت المادة 43 من القانون 23-12 على أنه "يتعين على المصلحة المتعاقدة أن تتأكد من قدرات المرشحين والمتعهدين التقنية والمهنية والمالية قبل القيام بتقييم العروض التقنية" فطبقا لنص هذه المادة يشترط آن يكون العرض مكون من ملف ترشح، عرض تقني وعرض مالي، هذا ما ورد أيضا في نص المادة 67 من المرسوم الرئاسي 15- 247 المتعلق بالصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام.

أولا ملف الترشح: حسب نص المادة 67 من المرسوم الرئاسي 15- 247 يتكون ملف الترشح من الوثائق التالية:

---

[1] ناتش خليفة، مرجع سابق، ص 187.

[2] المرسوم التنفيذي رقم 21-219 المؤرخ في 20 /05/ 2021، المتضمن الموافقة على دفتر البنود الإدارية العامة المطبق على الصفقات العمومية للأشغال، ج.ر.ج.ج، العدد، 50، بتاريخ 2021/06/24.

[3] ناتش خليفة، المرجع السابق نفسه، ص 187.

–التصريح بالترشح، التصريح بالنزاهة، القانون الأساسي للشركات، الوثائق التي تتعلق بالتفويضات التي تسمح للأشخاص بإلزام المؤسسة، الوثائق التي تتعلق بتقييم قدرات المترشحين أو المتعهدين عند الاقتضاء، المناولين.

ثانيا العرض التقني يعتبر العرض التقني وثيقة بها مواد ويتضمن حسب القرار الوزاري الصادر عن وزارة المالية المؤرخ في 19 ديسمبر سنه 2015 المحدد لنماذج التصريح بالنزاهة والتصريح بالترشح والتصريح بالاكتتاب ورسالة التعهد التصريح بالمناول.[1]

– الوثائق التي تسمح بتقييم العرض التقني (مذكرة تقنية تبريرية وكل وثيقة مطلوبة وفقا لنص المادة 53 من القانون 23–12 و المادة 78 من المرسوم الرئاسي 15–247 .

– كفاله تعهد طبقا لنص المادة 125 من المرسوم الرئاسي 15– 247.

كما يجب أن يحتوي دفتر الشروط في آخر صفحته على عبارة قرئ وقبل بخط اليد ومملوء وممضـــي من قبل المتعهد.

ثالثا العرض المالي يحتوي على العناصر التالية رسالة العرض معبئة وممضية ومختومة ومؤرخه، جدول الأسعار الوحدوية ممضي ومختوم ومعبئ بالأحرف والأرقام ومؤرخ، تفصيل تقديري وكمي ومختوم ومعبئ بالأحرف والأرقام ومؤرخ.[2]

المطلب الثاني:

أنواع دفاتر الشروط

للتعرف على أنواع دفاتر الشروط تم تقسيم هذا المطلب إلى 3 فروع دفاتر البنود الإدارية العامة (الفرع الأول)، دفاتر التعليمات التقنية المشتركة في(الفرع الثاني) و أخيرا دفاتر التعليمات الخاصة في (الفرع الثالث).

[1] القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 12/19/ 2015 ج .ر.ج.ج، العدد ،17 ، بتاريخ 16 /2016/12 .

[2] مريم مسقم، دفاتر الشروط كآلية لتحقيق شفافية الإجراءات في الصفقات العمومية، مجلة المنار للدراسات الاقتصادية، المركز الجامعي تندوف، العدد الثالث، ديسمبر 2018، ص 123–124.

الفرع الأول:

دفاتر البنود الإدارية العامة CCAG

ظهرت دفاتر البنود الإدارية العامة، أول مرة في الجزائر بموجب القرار الوزاري الصادر بتاريخ 21نوفمبر 1964، المتضمن المصادقة على دفتر الشروط الإدارية العامة، الخاصة بالصفقـات التي تبرمها وزارة تجديد البناء والأشغال العمومية والنقل.[1]

ونظرا لقدم أغلب بنوده وعدم مواكبته التطور الاقتصادي والإداري والاجتماعي وانتهاج الجزائر للنهج الليبرالي سجل عليه بعض الخلل في المصطلحات القانونية، وبالتالي ضرورة عدم اعتماده بحيث لم تعد مدرجة وتم تغييرها في قوانين الصفقات العمومية وبموجب كل هذه التعارضات والتناقضات لهذا القرار الوزاري وعدم ملائمته مع قوانين الصفقات العمومية الجديدة والمطالبة بتعديله صدر المرسوم التنفيذي رقم 21-219 المؤرخ في 2021/5/20 المعمول به حاليا والمتضمن الموافقة على دفتر البنود الإدارية العامة المطبقة على الصفقات العمومية للأشغال.[2]

ومن خلال عنوان المرسوم وتمحيص المواد المتضمنة في دفتر البنود الإدارية العامة يتضح أن أحكامه ليس لها علاقة بصفقات اقتناء اللوازم أو صفقات الدراسات أو صفقات الخدمات رغم ذلك فإن المادة 17 من القانون 23-12 وحتى المادة 26 من المرسوم الرئاسي 15 - 247 تتضمن وجوب إدراج دفتر البنود الإدارية العامة عند إعداد دفاتر الشروط.[3]

---

[1] الجريدة الرسمية عدد 6 لسنة 1965 المؤرخة في 19 جانفي 1965 ص46.

[2] المرسوم التنفيذي 21 -219 المؤرخ في 2021/5/20، مصدر سابق.

[3] فاطمة الزهراء شرنان، عبد العزيز برقوق، الدسترة الخاصة بالصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة الفكر القانوني والسياسي المجلد السابع، العدد الثاني، 2023، ص 630.

الفرع الثاني:

دفاتر التعليمات التقنية المشتركة CPTC

دفاتر التعليمات المشتركة هي مجموعة من الوثائق التي تحدد الترتيبات التقنية المطبقة على كل الصفقات المتعلقة بنوع واحد من الأشغال واللوازم والدراسات والخدمات الموافق عليها بقرار من الوزير المعني.[1]

ويقصد هنا بالترتيبات التقنية ما تعلق بطبيعة السلع المستعملة والأساليب التكنولوجية المنتهجة، والإجراءات التأمينية والأمنية الواجب اتخاذها، والخاصة بكل قطاع معين ينطوي ضمن أحد مجالات الصفقات العمومية، ومعنى ذلك أن هذا النوع من الدفاتر هو عبارة عن دفاتر قطاعية تتعلق بنوع واحد من الصفقات، كتلك المتعلقة على سبيل المثال باللوازم الدراسات أو الخدمات أو الأشغال، وهي دفاتر مكملة لدفتر الشروط الإدارية العامة.[2]

الفرع الثالث:

دفتر التعليمات الخاصة CPS

هي دفاتر خاصة بكل صفقة، يعتمد في تحريرها على كل من دفاتر التعليمات الإدارية العامة ودفاتر التعليمات المشتركة، تحتوي على معلومات متعلقة بالمشروع من حيث الموضوع، والأهمية والكميات والآجال الخاصة به، وصيغ الإبرام، وكيفية إجراء المنافسة، ومكان سحب وإيداع العروض، و تنقيط العروض وتقييمها.[3]

فهي دفاتر أكثر تخصيصا لأنها تحتوي على الشروط الخاصة بكل عقد يراد إبرامه، فهي تكمل ما يكون ناقصا في دفاتر الشروط الإدارية العامة أو دفاتر الشروط المتعلقة بنوع

---

[1] المادة 10 من المرسوم الرئاسي 10 236 المؤرخ في 10/07/ 2010 المعدل والمتمم بالمرسوم الرئاسي 12-23 المؤرخ في 2012/10/18 ج.ر.ج.ج، العدد، 04، بتاريخ 18 جانفي 2012.

[2] بن مالك محمد، مرجع سابق، ص 81.

[3] أعمال الملتقى الوطني التكويني، حول تنظيم الصفقات العمومية بين النص والتطبيق دفتر الشروط، الرقابة القبلية والبعدية على الصفقات العمومية يومي 13-14 مارس 2023، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، ص 23 .

واحد من العقود بالنسبة للعقود التي هي محل الإبرام، كما يمكنها تعديل الأحكام العامة الواردة بهما بما يكيف شروطهما وفقا لموضوع التعاقد المحدد في الحدود المسموح بها[1] .

المطلب الثالث:

إعـــــداد دفاتر الشروط

من أجل إعداد دفاتر الشروط وجب تناول وضع المواصفات المطلوبة في الفرع الأول، وضع الشروط العامة والخاصة للصفقة في الفرع الثاني وفي الأخير الشروط المتعلقة بمعايير الانتقاء في الفرع الثالث.

الفرع الأول:

وضع المواصفات المطلوبة

إن الأساس القانوني المنظم لهذه العملية هو نص المادة 95 من المرسـوم الرئاسي 15 -247 حيث جاء في فقرتها الثالثة، أنه يجب أن تتضمن الصفقة العمومية " **موضوع الصفقة محددا وموصوفا وصفا دقيقا**" ويقابله نص المادة 72 من القانون 23- 12.

تعتبر عملية وضع المواصفات المطلوبة أول خطوة في إعداد دفاتر الشروط، وهي مرتبطة بعملية سابقة تتولى القيام بها المصلحة المتعاقدة وهي عمليه تحديد الحاجات العمومية وتختلف بحسب نوع الصفقة المراد إبرامها، فإذا كانت الصفقة صفقة أشغال وجب وصف الأشغال المراد انجازها أما إذا تعلق الأمر بصفقة توريد، يتوجب وصف المنقولات المراد اقتناؤها والأمر نفسـه ينطبق على حالة صفقات الدراسات والخدمات.

وعليه يتعين على الإدارة، أن تحدد المواصفات الفنية المطلوبة بصورة دقيقة ومفصلة في الصنف المراد شرائه، أو العمل المطلوب انجازه وتدرجها في دفتر الشروط، والتي تعتبر بعد ذلك أساسا في تقييم العروض المقدمة، من طرف المتنافسين الذين يتعين عليهم احترام

[1] مريم مسقم، مرجع سابق، ص121.

المواصفات المعلن عنها مسبقا تحت طائلة الإلغاء وهذا ما نصت عليه المادة 161 من المرسوم الرئاسي 15-247.

وتجب الإشارة إلى أن عملية وضع المواصفات المطلوبة في حالة صفقات التوريد، ترتبط بضرورة إعطاء الأفضلية للمنتوج الوطني، حسب ما جاء في المادة 83 من المرسوم الرئاسي15-247 التي تنص على منح هامش الأفضلية بـــ (25 %) للمنتجات ذات المنشأ الجزائري و /أو للمؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري.[1]

الفرع الثاني:

وضع الشروط العامة والخاصة للصفقة

هي عبارة عن شروط فنية تضعها الإدارة المتعاقدة وتقسم إلى ثلاثة:

أولا- الوثائق والنماذج التي يتعين على المترشح ملأها، وهي مذكورة بموجب نص المادة 67 من المرسوم الرئاسي 15-247، حيث يتعين على المصلحة المتعاقدة تحضيرها وإدراجها في دفتر الشروط.

ثانيا- وضع الشروط الخاصة المتعلقة بتحديد الأحكام التعاقدية للصفقة، والمحددة في دفتر البنود الإدارية بناء على المرسوم الرئاسي 21- 219 والتي تتعلق بوضع وصف للأشغال وبيان كيفية المشاركة في الصفقة وتعتمد الإدارة على ملف الاستشارة، المنصوص عليه في المادة 64 من المرسوم والذي يحتوي على جميع المعلومات الضرورية التي تمكنهم من تقديم عروضهم.

ثالثا- الشروط العامة للصفقة ونص عليها المشرع في المرسوم الرئاسي 15-247 و المتعلقة بكيفية الدفع كمثال التسبيق وشروطه، وكيفية استعادته، والدفع على الحساب وشروطه، والشروط المتعلقـــــة بالضمان وكيفية استرجاعه، وكفالة التعهد وكيفية

[1] سلامي سمية، الإجراءات السابقة للتعاقد في مجال الصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد العاشر، العدد الرابع، ص 56 .

استردادها، والعقوبات التي تفرض على التأخير وكيفية حسابها، التسديد وآجال الإثبات، صرف الدفعات، مده الضمان وكذا الاستلام، والشـــروط المتعلقة بالفسخ والتي أدرجت في المواد من 149 إلى 152 من المرسـوم الرئاسي 15- 247 حيث نصت على حالات الفسخ، وكيفيه الفسخ والشروط المتعلقة بالمنازعات وطرق تسويتهـا من الشروط كذلك تلك الخاصة بالقوة القاهرة، أوردها المشرع في دفتر البنود الإدارية على خـلاف قانون الصفقات العمومية، وذلك بموجب المواد 38، 107،110 من المرسـوم الرئاسي 21 -219[1]

الفرع الثالث:

وضع الشروط المتعلقة بمعايير الانتقاء

تتولى المصلحة المتعاقدة بيان المعايير المالية والفنية التي يتـم على أساسها، اختيار المتعامل المتعاقد في دفتر الشروط، حسب نص المادة 53 من القانون 23-12 والتي جاء فيها يجب أن تكون معايير اختيار المتعامل المتعاقد مرتبطة، بموضوع الصفقة وغير تمييزية وأن يكون كل منها مذكور إجباريا في دفتر الشروط الخاص بالدعوة للمنافسة، وان يكون نظام تقييم العروض التقنية متلائما مع طبيعة كل مشروع، وتعقيده، وأهميته.

فقد أعطى المشرع السلطة التقديرية للمصلحة المتعاقدة في اعتماد معايير أخرى وعلق هذه السلطة على شرط واقف هو ضرورة النص عليها في دفتر الشروط. وبالرجوع إلى نص المادة 78 من المرسوم الرئاسي 15-247 يجب أن تستند المصلحة المتعاقدة لاختيار أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية إما إلى عده معايير من بينها: النوعية، آجال التنفيذ أو التسليم...إلخ، إما إلى معيار السعر وحده، إذا سمح موضوع الصفقة بذلك. ويمكن أن تستخدم معايير أخرى فاصلة بشرط أن تكون مدرجة في دفتر الشروط الخاص بالدعوة للمنافسة.

[1] مختاري صفية، مذقن نجاة، مرجع سابق، ص 36-37

خلاصة الفصل

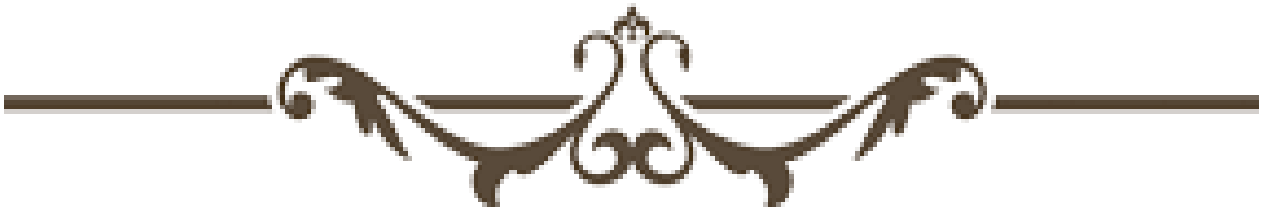
تمت في هذا الفصل مناقشة الإجراءات التي يجب أن تتخذها المصلحة المتعاقدة قبل إبرام الصفقة العمومية. يشمل ذلك تحديد حاجاتها من خلال إحصاء وتحديد المتطلبات، تحليل النتائج، وضبط الحاجات، والتركيز على آليات التنفيذ. كما تنطوي على إعداد دراسات مسبقة للمشروع، ودراسات جدوى ودراسات تأثير مختلفة قبل تنفيذ أي مشروع.

تم أيضًا التطرق إلى تحديد طبيعة الصفقة العمومية، سواء كانت لأشغال بناء، هندسة مدنية، وأشغال الشبكات المختلفة، أو للتوريد عن طريق اقتناء أو إيجار لوازم لتلبية احتياجات المصلحة المتعاقدة. كما تمت مناقشة أهمية تسجيل المشاريع في الميزانية العامة للدولة وتفريد اعتماداتها.

بالإضافة إلى ذلك، تم التأكيد على أهمية إعداد دفاتر الشروط كوثائق تحدد التزامات المصلحة المتعاقدة والمتعاقد معها، والوسائل لتحقيق المشاريع المخطط لها. وتم التركيز على أهمية الدراسات المسبقة باعتبارها الوسيلة لتقدير الاحتياجات بشكل دقيق وإعداد التقارير لدعم هذا التقدير.

الفصل الثاني:

طرق إبرام الصفقة العمومية



يختلف نظام إبرام العقود المدنية عن نظيره في القانون الإداري حيث تعتمد عملية إبرام العقد الإداري على مدى التزام الإدارة بالنصوص المنظمة لعملية التعاقد و المبادئ المعتمدة من طرف المشرع في لتلبية الطلب العمومي، ففي العقود الإدارية للصفقات العمومية لا يكون التعاقد وفق إرادة الإدارة، وإنما وفق ضوابط وشكليات محددة مسبقا يجب على الإدارة احترامها، ومن خلال هذا الفصل سنتناول طرق إبرام الصفقات العمومية حيث جاء الفصل الأول من الباب الثالث من القانون 23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية بكيفيات إبرام الصفقات العمومية وأوضحت المادة 37 أن إبرام الصفقات العمومية يتم عن طريق طلب العروض الذي يشكل القاعدة العامة أو وفق إجراء التفاوض الذي يشكل الاستثناء ، وهذا ما سيتم تناوله من خلال هذا الفصل .

المبحث الأول:

طلب العروض

يشكل طلب العروض طبقا لنص المادة 37 من القانون 23-12 القاعدة العامة لإبرام الصفقات العمومية، ومن خلال هذا المبحث تم التطرق في المطلب الأول إلى مفهوم طلب العروض، التعريف اللغوي في (الفرع الأول)، التعريف القانوني في (الفرع الثاني)، التعريف الفقهي في (الفرع الثالث).

وفي المطلب الثاني تناولنا أشكال طلب العروض، طلب العروض المفتوح دون اشتراط قدرات دنيا وطلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا في(الفرع الأول)، طلب العروض المحدود في (الفرع الثاني)، المسابقة في(الفرع الثالث).

المطلب الأول:

مفهوم طلب العروض

لتحديد مفهوم طلب العروض وجب التطرق إلى التعريف القانوني في (الفرع الأول) والتعريف الفقهي في (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

التعريف القانوني لطلب العروض

فصل المشرع الجزائري في المصطلحات المستعملة في المرسوم الرئاسي 15-247 فاستعمل عبارة طلب العروض تفاديا للتناقضات الحاصلة في القوانين السابقة بعد استعماله عبارة " الدعوة للمنافسة "في قانون الصفقات العمومية لسنة 1982 [1]و استعمال "عبارة المناقصة" في قانون الصفقات العمومية لسنة 1991 [2]وسنة 2002 [3]و سنة 2010 [4].

ويعرف أسلوب طلب العروض" طبقا لنص المادة 40 من المرسوم الرئاسي 15-247 التي يقابلها نص المادة 38 من القانون 23-12 على النحو التالي: " طلب العروض هو إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين مع تخصيص الصفقة دون مفاوضات، للمتعهد الذي يقدم أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية، استنادا إلى معايير اختيار موضوعية، تعد قبل إطلاق الإجراء."

وهذا المصطلح يقابله في الصياغة الفرنسية للنص ذاته مصطلح " appel d'offres" وبالتالي هو المصطلح الأنسب لما يقابله في النص باللغة الفرنسية.

---

[1] المرسوم 82-145، المؤرخ في 04/10/ 1982، مصدر سابق.

[2] المرسوم التنفيذي رقم 91-434 المؤرخ في 11/9/ 1994، مصدر سابق.

[3] المرسوم الرئاسي 02- 250 المؤرخ في 07/24/ 2002، مصدر سابق.

[4] المرسوم الرئاسي 10-236 المؤرخ في 2010/10/7، مصدر سابق.

وهو عبارة عن مجموعة الإجراءات التي حددها المشرع للمصلحة المتعاقدة وقيد بها سلطتها في اختيار المتعامل المتعاقد، وذلك بإقامة التنافس بين أكبر عدد ممكن من العارضين، بهدف الوصول إلى إبرام الصفقة العمومية مع العارض صاحب العطاء الأحسن من حيث المزايا الاقتصادية بالاستناد إلى المعايير الموضوعية التي تعدها مسبقا المصلحة الراغبة في التعاقد بما من شأنه أن يؤمن احتياجاتها الفعلية التي تهدف إلى تحقيقها من خلال إبرام الصفقة العمومية [1].

الفرع الثاني:

التعريف الفقهي لطلب العروض

يعرف أسلوب طلب العروض على أنه عقد إداري يلتزم فيه الشخص الطبيعي أو الشخص المعنوي الخاص الذي يسمى المتعامل المتعاقد بتقديم لوازم أو خدمات أو انجاز أشغال لصالح المصلحة المتعاقدة التي تكون إحدى هيئات الدولة (الوزارة، الولاية، البلدية، أو إحدى المؤسسات العمومية الإدارية[2].

كما يعرف بأنه طريقة بمقتضاها تلتزم السلطة العامة باختيار أفضل من يتقدم للتعاقد معها شروطا سواء كان ذلك من الناحية المالية أو من الناحية الفنية.

كما وصف هذا الأسلوب بأنه أحد أساليب القانون المحددة بمجموعة من الإجراءات بمقتضاها يفرض على من هو ملزم بإتباعها اختيار من يتقدم من المتناقصين بأفضل الشروط وأنسب الأسعار وأكمل المواصفات للتعاقد على سبيل الإلزام.

[1] نسرين شريقي، القانون الإداري، التنظيم الإداري، النشاط الإداري، د.ط، دار بلقيس، الجزائر،2013، ص 191.

[2] ياسين رميلي، دوان عبد الله، طرق إبرام الصفقات العمومية في الجزائر، مذكرة ماستر في القانون العام، تخصص إدارة ومالية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محمد وأولحاج، البويرة، ص 31.

المطلب الثاني:

أشكال طلب العروض

إن المشرع وإن جاء محددا لطرق التعاقد، فإنه من جهة أخرى ذكر أكثر من أسلوب أو طريقة للتعاقد بما يعني أنه فسح مجال الحرية للإدارة لاختيار الأسلوب والنمط الذي يليق بها حسب ظروف كل عملية تعاقدية، مع إلزامها بتحمل المسؤولية كاملة في حال اختيار طريقة من التعاقد دون الأخرى، خاصة حين يتم تفضيل أسلوب التفاوض على طلب العروض.

هذا ونصت المادة 39من المرسوم الرئاسي 15-247والمادة 42 من القانون 23-12 على أنه" يمكن أن يكون طلب العروض وطنيا و/ أو دوليا، ويمكن أن يتم حسب أحد الأشكال الآتية:

- طلب العروض المفتوح.
- طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا.
- طلب العروض المحدود.
- المسابقة.

ورجوعا لنفس المادتين نجدهما أنهما قد بينتا بوضوح أشكال طلب العروض وأشارت أنه يمكن أن يكون وطنيا و/ أو دوليا، وهو ما يتيح الفرصة للمنافسة التي قد تتسع أو تضيق على حسب ما إذا كان طلب العروض وطنيا أو دوليا، فمنطوق الإعلان المتضمن طلب العروض هو من يتحكم في مجال المنافسة والمشاركة، ولكل صفقة خصوصياتها فلا يعقل في صفقات الأشغال العادية والتي تتطلب إمكانات بسيطة أن يكون طلب العروض دوليا والعكس صحيح، فالأمر كله يتوقف على طبيعة الصفقة[1].

[1] عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية، طبقا للمرسوم الرئاسي 15-247، جسور للنشر والتوزيع، الطبعة الخامسة، القسم الأول، الجزائر،2017، ص 197.

الفرع الأول:

طلب العروض المفتوح

أولا : طلب العروض المفتوح بدون اشتراط قدرات دنيا

لقد عرفته المادة 43من المرسوم الرئاسي رقم 15-247على أنه:

"إجراء يمكن من خلاله أي مترشح مؤهل أن يقدم تعهدا". ويضمن هذا الشكل بسبب عدم محدوديته أكبر قدر من المشاركة، فيضمن بالتالي احترام المبادئ العامة المتعلقة بالشفافية وحرية المنافسة وسعتها وسهولة المشاركة للوصول إلى الطلبية العامة.

وجاء تعريف طلب العروض المفتوح كذلك مشابها لما أورده قانون الصفقات العمومية الفرنسي، إلا أنه بالمقابل، فإن ما تضمنه هذه الصيغة من سعة مشاركة لا يؤدي بالضرورة إلى أكبر قدر من المنافسة، ذلك أن هذه العروض قد لا تكون كلها مطابقة أو تستجيب كلية لمتطلبات المشروع، أو صادرة عن مؤسسات تملك القدرات التقنية والمالية الضرورية لإنجاز المشروع لإنجاز المشروع.

إن الترشح لطلب العروض المفتوح يتوقف على الاستجابة للشروط والكيفيات التي تحددها الإدارة من خلال الإعلان المنشور طبقا للتنظيم الجاري العمل به، فعبارة العرض المفتوح لا تعن أبدا أن مجال المنافسة والمشاركة يفتح لكل عارض، بل فقط العارض المؤهل التي تنطبق عليه الأوصاف والشروط المحددة في الإعلان.

ثانيا : طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا.

وهو ما جاءت به نص المادة 44من المرسوم رقم 15-247"هو إجراء يسمح فيه لكل المرشحين الذين تتوفر فيهم بعض الشروط الدنيا المؤهلة التي تحددها المصلحة المتعاقدة مسبقا قبل إطلاق الإجراء بتقديم تعهد ولا يتم انتقاء قبلي للمرشحين من طرف المصلحة المتعاقدة"[1].

[1] خالد خليفة، طرق وإجراءات إبرام الصفقات العمومية في القانون الجزائري، دار الخلدونية، الجزائر،2017، ص08 .

تخص الشروط المؤهلة القدرات التقنية والمالية والمهنية الضرورية لتنفيذ الصفقة وتكون متناسبة مع طبيعة وتعقيد وأهمية المشروع.

وما يلاحظ أن هذا المصطلح لم تشر إليه مختلف التنظيمات السابقة، هذا وقد تضمن هذا الشكل من أشكال طلب العروض ضرورة إدراج بعض المؤهلات. والشروط المسبقة حتى يقدم المتعهد عرضه لإبرام الصفقة العمومية.

وحددت الفقرة الثانية من نفس المادة 44 طبيعة الشروط المفروضة من قبل المصلحة المتعاقدة، من قدرات تقنية تتعلق بالوسائل المخصصة لتنفيذ موضوع الصفقة فلا يقدم أي عرض إلا من توفرت فيه الشروط التقنية المحددة في الإعلان، وكذا قدرات مالية تفرضها الإدارة على المترشح من وسائل مادية وبشرية يتطلبها المشروع، وقدرات مهنية من شهادات تأهيل أو أي شهادات أخرى[1].

وقد أعترف المشرع الجزائري للمصلحة المتعاقدة بموجب المادة 44من المرسوم الرئاسي رقم 15-247بقدر من الحرية في وضع وتحديد شروط المنافسة، مع وضع معايير خاصة بغية تحقيق الغرض من العملية التعاقدية، فأسلوب التعاقد عن طريق طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا في المترشح يؤكد الطابع المعقد لبعض العمليات محل طلب العروض، لذا يكون من حق الإدارة ومن سلطاتها أيضا أن تقدر ما تراه صالحا لها من شروط خاصة وتعلن عبر إعلان طلب العروض ما تطلبه وما تشترطه في المتعاقد معها[2].

[1] عمار بوضياف، مرجع سابق، ص 201

[2] خالد خليفة، مرجع سابق ص 8،9.

الفرع الثاني:

طلب العروض المحدود:

تلجأ الإدارة إلى طلب العروض المحدود (الاستشارة الانتقائية) في العمليات المعقدة وذات الأهمية الخاصة والمتميزة، وهذا ما نصت عليه المادة 45من المرسوم الرئاسي 15-247. فهذا الأسلوب يقوم على انتقاء أولي يقتصر فيه تقديم التعهدات والعطاءات والترشح على من تتوافر فيهم شروط ومواصفات محددة تضعها المصلحة المتعاقدة مسبقا وذلك نظرا لأهمية وصعوبة العملية التي تتطلب مبدئيا الخبرة والإمكانيات اللازمة ضمانا لحسن التنفيذ.

إن هذا الشكل مخصص لإجراء استشارة انتقائية، بحيث يكون المترشحون الذين تم انتقائهم الأولي من قبل مدعوين وحدهم لتقديم تعهد، حيث يتم وضع قائمة معينة لمؤسسات مؤهلة بين يدي المصلحة المتعاقدة للمشاركة في استشارة انتقائية. تنفذ المصلحة المتعاقدة الانتقاء الأولي لاختيار المترشحين لإجراء المنافسة عندما يتعلق الأمر بالدراسات أو العمليات المعقدة و / أو ذات الأهمية الخاصة.

واللجوء إلى طلب العروض المحدود محدد على سبيل الحصر إذ تحدد قائمة المشاريع التي يمكن أن تكون موضوع طلب العروض المحدود بموجب مقرر من مسؤول الهيئة العمومية أو الوزير المعني بعد أخذ رأي لجنة الصفقات للهيئة العمومية أو اللجنة القطاعية للصفقات، حسب الحالة.

وما يلاحظ من خلال نص المادتين 45و 46من المرسوم الرئاسي رقم 15-247أن المشرع الجزائري قد منح للإدارة قدرا واسعا من الحرية بالسماح لها بالاتصال بالمتعاملين وانتقائهم بكل حرية مع التأكيد على ضرورة احترام مبادئ الصفقة العمومية، كما أعطى الحيز القانوني للعملية الإجرائية من خلال بيان اللجوء إليها إما على مرحلتين أو على مرحلة واحدة مع بيان المتطلبات وكيفيات الانتقاء الأولي بصورة تبعد الإدارة عن التهم

والشكوك ، إضافة إلى ذلك حدد المجال المغلق للاستشارة ببيانه لعدد المنافسين و لم يحدد العدد الأدنى للعارض[1].

الفرع الثالث:

المسابقة

عرفتها المادة 47 من المرسوم الرئاسي "إنها إجراء يضع رجال الفن في منافسة لاختيار، بعد رأي لجنة التحكيم المذكورة في المادة 48أدناه مخطط أو مشروع مصمم استجابة لبرنامج أعده صاحب المشروع، قصد إنجاز عملية تشمل على جوانب تقنية، أو اقتصادية، أو جمالية أو فنية خاصة، قبل منح الصفقة لأحد الفائزين بالمسابقة.

ومثال ذلك وضع لحن لنشيد لمناسبة وطنية معينة أو تصميم وإعداد أوراق نقدية أو إعداد شارات ورموز فنية، لأن المسابقة عبارة عن منافسة تتعلق بالفكر والمعلومات والمخططات وكذا الهندسة و تمنح الصفقة للفائز بالمسابقة الذي قدم أحسن عرض.

وتلجأ المصلحة المتعاقدة إلى إجراء المسابقة لا سيما في مجال تهيئة الإقليم والتعمير والهندسة المعمارية والهندسة أو معالجة المعلومات وهذا ما حددته الفقرة الثانية من المادة 47 من نفس المرسوم.

أما عن أسلوب المسابقة فقد فصلت فيه الفقرة الأولى من نص المادة 48من المرسوم الرئاسي الجديد فقد أعطى لها طريقتين أسلوب المسابقة المحدودة وأسلوب المسابقة المفتوحة مع اشتراط قدرات دنيا.

[1] خالد خليفة، المرجع السابق، ص 11

وما يلاحظ، فإن المسابقة فهي إجراء مخصص للأشخاص الطبيعيين دون المعنويين لأنها تركز على الجوانب الفنية والجمالية مما يجعل المادة مفيدة جدا مقارنة بالغرض المرجو الإجراء[1].

المبحث الثاني:

التفـــــاوض

إن التفاوض هو الإجراء الاستثنائي في إبـــرام الصفقات العمومية حسب المادة 37 من القانون 23- 12 وكان يطلق عليه في ظل التنظيمات السابقة بالتراضـــــي البسيط، ومن خلال هذا المبحث سنتناول في المطلب الأول التفاوض المباشر والتفاوض بعد الاستشارة في المطلب الثاني.

المطلب الأول:

التفاوض المباشر

هذا المطلب خصص الفرع الأول منه لتعريف التفاوض المباشر والفرع الثاني لحالات التفاوض المـــباشر أما الفرع الثالث لإجراءات التفاوض المباشر.

الفرع الأول:

تعريف التفاوض المباشر

هو أسلوب يجعل المصلحة المتعاقدة تستبعد مبدأ المنافسة، مع الالتزام بما جاء في نص المادة 16 من القانون 23-12 و المادة 50 من المرسوم الرئاسي 15-247، بحيث لا تتاح الفرصة للجميع بل يكون تقديم العروض مرتبط بشروط ومن حق كل شخص استوفى هذه الأخيرة أن ترسو عليه الصفقة، فهو أسلوب يترك للإدارة الحرية في اللجوء إلى

[1] سليم بلحاج، نطاق وأساليب إبرام عقد الصفقة العمومية وفقا لأحكام المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة الدراسات القانونية، المجلد الثامن، العدد الثاني، جوان 2022، ص 1230.

متعاقد معين بالذات و التفاوض معه للتوصل إلى أفضل الشروط لإبرام العقد وهذا طبقا لنص المادة 40 من القانون 23-12.

وتقوم المصلحة المتعاقدة بإبرام الصفقة مع متعامل وحيد بمجرد تطابق إرادتيهما وفقاً لدفتر شروط معد مسبقاً يحدد طبيعة الأشغال أو الخدمات من طرف المصلحة المتعاقدة دون اللجوء إلى أي نوع من الإشهار أو الدعوة إلى المنافسة غير أنه لا يؤدي إلى الحصول على أفضل عرض لهذا نجد مجلس الدولة الفرنسي لم يرضى يوما عن إستخدامه[1].

الفرع الثاني:

حالات التفاوض المباشر

طبقا لنص المادة 41 من القانون 23-12 و المادة 49 من المرسوم الرئاسي 15-247 تلجأ المصلحة المتعاقدة إلى التفاوض المباشر **حصريا** في الحالات التالية :

أولا- عندما لا يمكن تنفيذ العمليات إلا على يد متعامل اقتصادي وحيد يحتل وضعية احتكارية أو لحماية حقوق حصرية أو لاعتبارات تقنية أو ثقافية و فنية و توضح العمليات المعنية بالاعتبارات الثقافية و الفنية بموجب قرار مشترك بين الوزير المعني والوزير المكلف بالمالية. وبالتالي فالمصلحة المتعاقدة هنا ملزمة بالتسبيب مع وجوب التأكد من استحالة الحصول على الخدمة إلا من متعامل متعاقد واحد في وضعية إحتكار.

ثانيا- عندما يتعلق الأمر بترقيه المؤسسات الناشئة الحاملة للعلامة، كما هي معرفه بموجب التشريع والتنظيم المعمول يهما، مقدمة الخدمات في مجال الرقمنة والابتكار، بشرط أن تكون الحلول المقدمة فريدة ومبتكرة. وهذه الحالة جديدة لم يتم ذكرها في المرسوم الرئاسي من قبل .

[1] فارح عائشة، أسلوب التفاوض المباشر في إبرام الصفقات العمومية، دراسة في ظل القانون 23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية، مجلة القانون الجزائري العام والمقارن، المجلد التاسع، العدد الثاني، أفريل2024، ص 99 .

ثالثا–حالة الاستعجال المعلل بوجود خطر يهدد استثمارا أو ملكاً للمصلحة المتعاقدة أو النظام العام أو بخطر داهم يتعرض له ملك أو استثمار قد تجسد في الميدان، أو في حالة الطوارئ المرتبطة بالأزمات الصحية أو الكوارث التكنولوجية أو الطبيعية و لا يسعه التكييف مع أجال إجراءات إبرام الصفقات العمومية بشرط أنه لم يكن في وسع المصلحة المتعاقدة توقع الظروف المسببة لحالة الاستعجال، وأن لا تكون نتيجة مناورات للمماطلة من طرفها، وفي هذه الحالة تم استحداث نقطة حالة الطوارئ المرتبطة الأزمات الصحية حيث لم تكن مذكورة في المرسوم .

رابعا– في حاله تموين مستعجل مخصص لضمان توفير حاجات السكان الأساسية، بشرط أن الظروف التي استوجبت هذا الاستعجال لم تكن متوقعة من المصلحة المتعاقدة ولم تكن نتيجة مناورات للمماطلة من طرفها، وفي الحالة العكسية يستبعد أسلوب التفاوض المباشر[1].

خامسا–عندما يتعلق الأمر بمشروع ذي أولوية وذي أهمية وطنية يكتسي طابعا إستعجاليا، ولا يسعه التكيف مع اجل إجراءات إبرام الصفقات العمومية، بشرط أن الظروف التي استوجبت هذا الاستعجال لم تكن متوقعه من المصلحة المتعاقدة، ولم تكن نتيجة مناورات للمماطلة من طرفها وفي هذه الحالة، يخضع اللجوء إلى هذه الطريقة الاستثنائية لإبرام الصفقات إلى الموافقة المسبقة من مجلس الوزراء، إذا كان مبلغ الصفقة يساوي أو يفوق 10 ملايير دينار، والى الموافقة المسبقة أثناء إجتماع الحكومة إذا كان مبلغ الصفقة يقل عن المبلغ السالف الذكر. والسلطة التقديرية في هذه الحالة تركت للمصالح المتعاقدة لتحديد المشاريع ذات الأولوية وذات الأهمية الوطنية.

سادسا–عندما يتعلق الأمر بترقيه الإنتاج و/أو الأداة الوطنية للإنتاج، وفي هذه الحالة،يجب أن يخضع اللجوء إلى هذه الطريقة الاستثنائية لإبرام الصفقات إلى الموافقة المسبقة من

[1] قدوج حمامة، عملية إبرام الصفقات العمومية ما بين قانون 23–12 والمرسوم الرئاسي 15 –247 ، بيت الأفكار، الجزائر، 2023، ص89 .

مجلس الوزراء إذا كان مبلغ الصفقة يساوي أو يفوق 10 ملايير دينار، وإلى الموافقة المسبقة أثناء اجتماع الحكومة إذا كان مبلغ الصفقة يقل عن المبلغ السالف الذكر. وفي هذا الإطار صدر قرار مؤرخ في 28 مارس سنة 2011 يبين كيفيات التشجيع وذلك بتطبيق هامش الأفضلية بالنسبة للمنتجات ذات المنشأ الجزائري و/أو للمؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري.

سابعا–بالنسبة للصفقات العمومية المبرمة من طرف المصالح المتعاقدة مع مؤسسة عمومية مذكورة في المادة 9 المطة الأخيرة من هذا القانون، عندما يمنح نص تشريعي أو تنظيمي لهذه المؤسسة حقا حصريا للقيام بمهمة الخدمة العمومية، أو عندما تنجز هذه المؤسسة كل نشاطاتها مع الأشخاص المعنوية الخاضعة للقانون العام المذكورة في المادة 9 من هذا القانون. في هذه الحالة إقامة المنافسة ليس مستحيلا ولا صعبا في إختيار المتعامل المتعاقد و إنما النص التشريعي و التنظيمي هو الذي يمنح حقا حصريا لمؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري للقيام بمهمة مرفق عمومي[1] .

الفرع الثالث:

إجراءات التفاوض المباشر

اكتفى المشرع الجزائري بتحديد حالات اللجوء إلى التراضي البسيط في المرسوم، وكذلك التفاوض المباشر في القانون، حيث لم يحدد إجراءات إبرام الصفقة بالتراضي البسيط، وأمام هذا الفراغ القانوني فرض الواقع الميداني منطقه حيث أخذت المصالح المتعاقدة لنفسها نظاما إجرائيا خاصا تترجم به عملية التعاقد بطريقة التراضي يمر بمراحل أولها الدعوة إلى التعاقد حيث تقوم المصلحة المتعاقدة في بداية الأمر بتوجيه الدعوة لمن تراه قادرا على انجاز العملية التي تريد تنفيذها بإرسال خطاب له يشمل العناصر الأساسية للتعاقد بواسطة استدعاء كتابي أو شفهي عن طريق الإتصال مباشرة بالمتعامل الذي سبق وأن تعاملت معه

[1] فارح عائشة، مرجع سابق، ص 99 ،100 ، قدوج حمامة مرجع سابق ص 90 .

انطلاقا من البطاقة التقنية التي تملكها المصلحة المتعاقدة التي تقوم بتحينها دوريا، ثم بعد ذلك تأتي مرحلة التفاوض للوقوف على إمكانيات المتعاقد معها حيث و استنادا لنص المادة 52 المرسوم الرئاسي 15-247 يمكن المصلحة اللجوء إلى التفاوض حول شروط تنفيذ الصفقة من حيث الجانب المالي والتقني، ثم بعد ذلك تقوم المصلحة المتعاقدة بإسناد الصفقة وبطريقة مباشرة للمتعامل الذي اختارته وتفاوضت معه على جميع الشروط[1].

غير أنه فيما يخص الحالات المتعلقة بالاحتكار والحق الحصري في تقديم الخدمة العمومية فإن المصلحة المتعاقدة تكون مضطرة للجوء مباشرة إلى المتعامل الوحيد، ولا يبقى أمامها إلا إمكانية التفاوض والمساومة حول بنود العقد والسعر، أما الحالات الأخرى فلا يمكنها إعمال هذا الأسلوب إلا بدعوة المتعاملين لتقديم عروض بغية التعاقد.

إن دعوة المتعاملين للتعاقد أول مرحلة يتعين على المصلحة المتعاقدة احترامها فتقوم باستدعاء المتخصصين في مجال التعاقد وهو ما يقابل الإعلان في مختلف أشكال طلب العروض تطبيقا لمبدأ حرية المنافسة وذلك للحصول على عدد من العارضين أو المرشحين حتى تتعدد فرص الانتقاء لدى المصلحة المتعاقدة[2].

المطلب الثاني:

التفاوض بعد الاستشارة

التفاوض بعد الاستشارة كان يطلق عليه سابقا التراضي بعد الاستشارة في ظل المرسوم 15-247، فخصصنا هذا المطلب لتعريف التفاوض بعد الاستشارة في (الفرع الأول) حالاته في (الفرع الثاني) وأخيرا إجراءاته في (الفرع الثالث).

[1] والي عبد اللطيف، مقيرش محمد، التراضي كأسلوب لابرام الصفقات العمومية على ضوء المرسوم الرئاسي 15-247 مجلة الباحث القانوني، المجلد الأول، العدد الثاني، مارس 2022، ص 87-89 .

[2] ثياب نادية، إستثنائية التراضي كآلية للوقاية من الفساد في مجال الصفقات العمومية دراسة تحليلية نقدية، المجلة العربية للابحاث والدراسات في العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد الثالث لسنة 2020، ص 840 .

الفرع الأول:

تعريف التفاوض بعد الاستشارة

لم يرد تعريف محدد لإجراء التراضي بعد الاستشارة أو التفاوض بعد الاستشارة في القانون 23-12 غير أنه يمكن القول بأنه ذلك الإجراء الذي تبرم بموجبه المصلحة المتعاقدة الصفقة بعد استشارة إمكانيات مسبقة تسمح لها بدراسة وضعية السوق وإمكانيات المتعاملين الاقتصاديين المتقدمين لها، وتتم بواسطة الوسائل المكتوبة المخصصة لذلك دون اللجوء إلى الإجراءات الشكلية المعتمدة في إجراء طلب العروض، وتتمثل هذه الوسائل المكتوبة في نشر الإعلان وتعليقه على لوحة إعلانات المصلحة المتعاقدة.

كما قد يتم الأمر عن طريق الاتصال بمجموعة من المتعاملين بموجب رسالة توجه إليهم تمكنهم من دفتر الشروط لاختيار أحسن عرض .

وتكون الاستشارة عن طريق التراضي بغية تمكين المصلحة المتعاقدة من التأكد من القدرات التقنية والتجارية والمالية للأطراف المدعوة، بما يضمن لها حسن تنفيذ الصفقة، خاصة إذا تعلق الأمر بالمتعاملين الأجانب. وقد أجاز لها المشرع أن تسلك السبل القانونية للتأكد من قدراتهم، بالاستعانة بالبطاقات الوطنية والقطاعية الموجودة على مستوى كل مصلحة متعاقدة.

إن التراضي بعد الاستشارة هو أسلوب يقوم على إبرام المصلحة المتعاقدة لصفقات بإقامة المنافسة بين المرشحين تدعوهم خصيصا للتنافس، حيث تعرض الصفقة على المؤسسات ذات التخصص المطلوب بواسطة الوسائل المكتوبة دون اللجوء إلى الإجراءات الشكلية [1]، يتحدد أساسها القانوني بمضمون المادة 51 من المرسوم الرئاسي رقم – 15

[1] شروقي محترف، الصفقات العمومية والجرائم المتعلقة بها في قانون الفساد، مذكرة إجازة المدرسة العليا للقضاء، الجزائر، دفعة 2015، ص11.

247 والمادة 40 من القانون 23-12 التي نصت على: "... يكتسي إجراء التفاوض... أو التفاوض بعد الاستشارة، وتنظم هذه الاستشارة بكل الوسائل المكتوبة الملائمة"

و تلجأ الإدارة المتعاقدة إلى التفاوض بعد الاستشارة حسب الحالات المحددة في المادة 42من القانون 23-12 و المادة 51 من المرسوم الرئاسي 15-247[1].

الفرع الثاني:

حالات التفاوض بعد الاستشارة

تطرقت المادة 42 من القانون 23-12 والتي تقابلها نص المادة 51 من المرسوم الرئاسي15- **247** حالات اللجوء إلى التفاوض بعد الاستشارة أو التراضي بعد الاستشارة وهي:

أولا- حالة عدم جدوى طلب العروض للمرة الثانية، ونكون أمام عدم الجدوى عندما لا يتم استلام أي عرض، أو عدم مطابقة أي عرض لموضوع الصفقة، أو عندما لا يمكن ضمان تمويل الحاجات بحيث أن المصلحة المتعاقدة في هذه الحالة لا تتوفر على الاعتمادات المالية اللازمة لدفع المقابل المالي لتنفيذ الصفقة.

ثانيا- حالة صفقات الدراسات واللوازم والخدمات الخاصة التي لا تستلزم بطبيعتها اللجوء إلى طلب العروض، وتحدد خصوصية هذه الصفقات بموضوعها أو بضعف مستوى المنافسة، أو بالطابع السري للخدمات . هذه الحالة ذكرت جميع العمليات ما عدا عملية انجاز الأشغال وعليه لا يمكن إبرام صفقة أشغال عن طريق التراضي مباشرة بحجة أنها لا تستلزم اللجوء إلى طلب العروض.

ثالثا- حاله صفقات الأشغال التابعة مباشرة للمؤسسات العمومية السيادية في الدولة، وهذا راجع إلى أهمية هذا النوع من الصفقات في الحفاظ على أسرار الدولة، بحيث للمصلحة المتعاقدة حرية استشارة من تتوفر فيهم الثقة من المتعاملين لاسيما المؤسسات الوطنية.

[1] شروقي محترف، مرجع سابق، ص 11 .

رابعا–حالة الصفقات الممنوحة التي كانت محل فسخ وكانت طبيعتها لا تتلاءم مع آجال طلب عروض جديد[1].

خامسا– حالة العمليات المنجزة في إطار استراتيجية التعاون الحكومي أو في إطار اتفاقية ثنائية تتعلق بالتمويلات الامتيازية، وتحويل الديون إلى مشاريع تنموية أو هبات عندما تنص اتفاقات التمويل السالفة الذكر على ذلك.

في هذه الحالة يمكن للمصلحة المتعاقدة أن تحصر الاستشارة في مؤسسات البلد المعني فقط في الحالة الأولى أو البلد المقدم للأموال في الحالات الأخرى[2].

الفرع الثالث:

إجراءات التفاوض بعد الاستشارة

على عكس التراضي البسيط أو التفاوض المباشر حسب القانون 23–12، فإن المرسوم الرئاسي رقم 15–247 قد أولى اهتماما أكبر للتراضي بعد الاستشارة من حيث تأطير إجراءاته فتبرز القيود الشكلية التي تلزم المصلحة المتعاقدة بإتباعها.

إذ نجد الفقرات: الأولى، الثانية والثالثة من المادة (52) من هذا المرسوم قد نصت على الإجراءات التي يجب إتباعها عند إعماله في حالة عدم جدوى طلب العروض للمرة الثانية بينما الفقرتين: الرابعة والخامسة فقد كان موضوعهما إجراءات الإبرام في الحالات الأخرى التي تجيز للمصلحة المتعاقدة إستعمال أسلوب التراضي بعد الإستشارة.

أما الفقرات المتبقية من نفس المادة فقد عالجت الإجراءات والضوابط المشتركة بين كل الحالات.

والملاحظ أن المشرع الجزائري لم يربط الإجراء بالحالة بصيغة صريحة وإنما تم استنتاج ذلك وسنتناول هذه الإجراءات في النقاط الآتية:

---

[1] سليماني عبد الغني، كيفيات و إجراءات إبرام الصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15–247، مجلة العلوم القانونية و الاجتماعية، جامعة زيان عاشور، الجلفة، ص 1629،1628.

[2] المرجع نفسه، ص 1629 .

أولا – تنظيم استشارة الدعوة إلى التعاقد

يقصد بالاستشارة أن تقوم المصلحة المتعاقدة بدعوة المتعهدين الراغبين في الفوز بالصفقة إلى تقديم عروضهم من أجل تقييمها، وإنتقاء أحسنها من حيث المزايا الاقتصادية، وفق معايير تضعها المصلحة المتعاقدة قبل الإعلان عن هذه الاستشارة، ويمكن التمييز بين حالتين هما الاستشارة بعد إعلان عدم جدوى طلب العروض للمرة الثانية والاستشارة في الحالات الأخرى المتعلقة بالمطات الثانية، الثالثة، الرابعة والخامسة المذكورة في المادة (51) من المرسوم الرئاسي رقم 15-247، حيث نصت الفقرة الأولى من المادة (52) على أنه : (تستشير المصلحة المتعاقدة المؤسسات التي شاركت في طلب العروض برسالة استشارة، وبنفس دفتر الشروط، باستثناء الأحكام الخاصة بطلب العروض ويمكن المصلحة المتعاقدة تقليص مدة تحضير العروض ولا يخضع دفتر الشروط لدراسة لجنة الصفقات العمومية).

وحسب المادة (64) من المرسوم رقم 15-247، يحتوي ملف الإستشارة على جميع المعلومات الضرورية التي تمكن المتعهدين من تقديم عروض مقبولة منها : الوصف الدقيق لموضوع الخدمات المطلوبة، الشروط ذات الطابع الاقتصادي والتقني والضمانات المالية حسب الحالة كيفيات التسديد، وعملة العرض، إذا اقتضى الأمر، الأجل الممنوح لتحضير العروض، وأجل صلاحية العروض ....

ولقد سمحت المادة (52) في فقرتها الثانية بتوسيع الاستشارة حتى للمؤسسات التي لم تشارك في طلب العروض إذا رغبت في ذلك شريطة نشر إعلان الاستشارة حسب الأشكال المنصوص عليها هذا المرسوم، وتستعمل المصلحة المتعاقدة نفس دفتر الشروط باستثناء الأحكام الخاصة بطلب العروض.

وهنا نلاحظ أن في حالة المؤسسات غير المشاركة الإعلان عن الاستشارة إلزامي عكس حالة المؤسسات المشاركة في طلب العروض غير المجدي.

أما عن الاستشارة في الحالات الأخرى للتراضي بعد الاستشارة فيتم لجوء المصلحة المتعاقدة إلى هذا الشكل برسالة إستشارة على أساس دفتر شروط يخضع، قبل الشروع في الإجراء لتأشيرة لجنة الصفقات العمومية، وهذا ما نصت عليه الفقرة الخامسة من المادة (52)[1].

ومن هذا يبدو أن المصلحة حرة في طريقة التواصل، إذ تستعمل كل الوسائل المكتوبة الملائمة بما فيها الإلكترونية. وإذا استشارت المصلحة المتعاقدة المتعاملين الاقتصاديين مباشرة، فإنه يجب عليها الرجوع لبطاقتيها المعدة طبقا لأحكام المادة (58)، وهذا حسب نص الفقرة الأخيرة من المادة (52).

ثانيا : تقييم العروض والتفاوض

بعد تلقي العروض، تقوم لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض بعملها في فتح ثم تقييم العروض. وفي سبيل الحصول على أحسن عرض، تقوم المصلحة المتعاقدة عن طريق لجنة تعينها وترأسها بالتفاوض على شروط تنفيذ الصفقة العمومية من ناحية السعر، والجودة، وآجال التنفيذ وغيرها من الأمور شريطة ألا يمس التفاوض بخصوصيات الصفقة، وجوهر العرض، وأن تحترم المصلحة المتعاقدة المبادئ العامة التي تحكم الصفقات العمومية، على أن تسجل مجريات التفاوض فى محضر مؤشر من طرف مسؤول المصلحة ويجب أن يكون التفاوض في أجل معقول.

كما يجب على المصلحة المتعاقدة عن طريق لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض أن تتأكد من عدم وجود حالات الإقصاء المنصوص عليها في المادة (75) من المرسوم الرئاسي15-247 ويقدم اكتتاب التصريح بالنزاهة طبقا للفقرة السابعة من المادة (52) من ذات المرسوم، عندما تلجأ المصلحة المتعاقدة مباشرة للتراضي بعد الاستشارة ولا تستلم أي

[1] معني منيرة، ضريفي نادية، تحول التراضي البسيط في ظل المرسوم الرئاسي 15-247 مجلة الفكر القانوني والسياسي، جامعة محمد بوضياف المسيلة، المجلد السادس، العدد الأول، ص 65 .

عرض أو أنه لا يمكن بعد تقييم العروض المسلمة، اختيار أي عرض، أو تعلن عدم جدوى الإجراء.

ثالثا: المنح المؤقت والإعلان عنه

يجب أن يكون المنح المؤقت للصفقة موضوع نشر حسب الشروط المحددة في المادة (65) من المرسوم الرئاسي رقم 15-247، وفي حالة الخدمات التي تنفذ في الخارج أو تلك التي تكتسي طابعا سريا، يعوض إعلان المنح المؤقت للصفقة بمراسلة المتعاملين الاقتصاديين الذين تمت إستشارتهم.

طبقا للفقرة العاشرة من ذات المادة: يمكن للمتعهد الذي تمت استشارته وعارض إختيار المصلحة المتعاقدة أن يرفع طعنا حسب الشروط المحددة في المادة (82) من هذا المرسوم، فله أن يحتج عن المنح المؤقت للصفقة أو إلغائه أو إعلان عدم جدوى أو إلغاء الإجراء.

وبعد انتهاء الإجراءات يقدم مشروع الصفقة للجنة الصفقات العمومية المختصة للحصول على التأشيرة، ويمكن لهذه اللجنة منح مشروع الصفقة التأشيرة أو رفض منحها ، وتشير المادة (195) من المرسوم الرئاسي -15-247- السالف الذكر إلى أسباب الرفض التي تكون لمخالفة التشريع أو التنظيم المعمول به المبرر بمخالفة المبادئ المنصوص عليها في المادة الخامسة من ذات المرسوم.

رابعا : المنح النهائي (اعتماد الصفقة)

بعد الإعلان عن المنح المؤقت وفي حالة عدم وجود أي طعن أو كانت الطعون غير مؤسسة، تمر المصلحة المتعاقدة إلى إجراء التعاقد الذي يتوج بمنح الصفقة العمومية نهائيا للفائز بها في المنح المؤقت وهذا ما يعرف باعتماد الصفقة، ويلتزم المتعاقد المؤقت على إيجابه حتى صدور قرار اعتماد نتائج إرساء الصفقة وتوقيع العقد من جانب السلطة المختصة.

ويصدر القرار عن اللجنة المختصة لجنة البت والإرساء وتصبح الصفقة نهائية بهذه المصادقة التي يجب تبليغها في أجل شهر، ولا تصح الصفقة إلا إذا وافقت عليها السلطة المختصة المذكورة في المادة الرابعة (4) من المرسوم الرئاسي رقم -15-247[1].

وكما سبق وأن ذكرنا، الموافقة تعني التوقيع أو المصادقة على الصفقة، والاعتماد هو ما يجعل العقد نهائيا، وبذلك تدخل الصفقة مرحلة جديدة هي مرحلة التنفيذ[2].

[1] معني منيرة، ضريفي نادية، ص 67.

[2] المرجع نفسه، ص 67 .

خلاصة الفصل

نستخلص مما سبق أن المشرع ألزم الإدارة بإتباع أسلوب طلب العروض كقاعدة عامة في إبرام الصفقات العمومية، حيث يقوم هذا الأسلوب على عدة معايير تضمن جودة الصفقة العمومية، وتقدم أفضل العروض للمصلحة المتعاقدة. فطلب العروض يتيح المنافسة بين العارضين ويمنح الإدارة فرصة الاختيار الأمثل للعرض الأفضل جودة وأقل تكلفة.

من ناحية أخرى، أجاز المشرع اللجوء إلى أسلوب التراضي حسب المرسوم أو التفاوض حسب القانون كاستثناء على القاعدة العامة. هذا الأسلوب يعتمد على الاتفاق المباشر مع المتعامل بعد الاستشارة أو بدونها. إلا أن اللجوء إليه مقيد بحالات محددة على سبيل الحصر تم التطرق إليها سابقًا، حيث لا يمكن الخروج عن أسلوب طلب العروض إلا في هذه الحالات الاستثنائية بهدف تحقيق المصلحة العامة.

الفصل الثالث:

إجراءات إبـــرام الصفقة العمومية

نص المشـــرع الجزائري على مجموعة من الخطوات والإجراءات، التي يتعين على المصلحة المتعاقدة إتباعها للوصول إلى إبرام عقود، مع مختلف المتعاملين، حيث لم يقيد المشرع المصلحة المتعاقدة بطريقة الإبرام فقط، بل رسم لها النهج الصحيح الذي يشترط عليها إتباعه، وحدد لها الخطوات والإجـراءات القبلية السابقة التي عليها احترامها تحضيرا لإبرام الصفقة العمومية.

إذ تعد هذه التحضـــيرات من أهم الركائز التي تســـتند عليها إجراءات طلب العروض، وهذا ما ســـنتناوله في هذا الفصـــل حيث قســـمناه إلى مبحثين، المبحث الأول الدعوى للمنافسة أما المبحث الثاني فتم التطرق إلى اختيار المتعامل المتعاقد.

المبحث الأول:

الإعلان عن الدعوة للمنافسة

يشمل هذا المبحث العناصر الرئيسية المتعلقة بالإعلان عن طلب العروض (المطلب الأول) بدءا بمحتويات الإعلان وكيفية إشهاره ووسائل الإعلان المختلفة، وصولا إلى مواعيد نشره.

كما يتطرق إلى موضوع تبادل المعلومات بالطريقة الإلكترونية (المطلب الثاني) من خلال إنشاء البوابة الإلكترونية والدعوة للمنافسة إلكترونيا.

إضافة إلى ذلك يغطي هذا المبحث تمكين المؤسسات من تحضير العروض، من خلال توفير ملف الاستشارة وإتاحة الوقت الكافي لتحضير العروض بشكل مناسب.

المطلب الأول:

الإعلان عن طلب العروض

تعتمد عملية إبرام العقد الإداري على مدى التزام الإدارة بالنصوص المنظمة لعملية التعاقد و المبادئ المعتمدة من طرف المشرع في تلبية الطلب العمومي، ويعتبر مبدأ العلنية من بين هذه المبادئ، لذلك في هذا المطلب سنتناول محتويات الإعلان في (الفرع الأول)

،إشهار الإعلان في (الفرع الثاني)،وسائل الإعلان في (الفرع الثالث) ،ميعاد النشر في (الفرع الرابع).

الفرع الأول:

محتويات الإعلان عن طلب العروض

يقصد بالإعلان إيصال العلم إلى جميع الراغبين بالتعاقد، وإبلاغهم عن كيفية الحصول على شروط التعاقد والمواصفات المطلوبة، ومكان وزمان إجراء طلب العروض.[1]

ويعتبر القيام بالإعلان واحترام آجال ومجالات نشره، أمرا ضروريا حتى يكون هناك مجال حقيقي للمنافســـة بين الراغبين في التعاقد مع الإدارة، فالإعلان يتسم بالطابع الإلزامي وذلك طبقا للمادة 46 من القانون 23-12.

يحدد الإعلان الفئات التي يوجه لها إجراء طلب العروض، وكذا نوع الأشغال أو الخدمات أو الدراسات أو اللوازم المراد انجازها، و قد حدد المشرع مجموعة من البيانات الإلزامية للإعلان بموجب نص المادة 62 من المرسوم الرئاسي 15-247 وهذا تجسيدا لمبدأ المساواة بين المتنافسين، من جهة والحفاظ على مبدأ العلنية من جهة أخرى، من أجل تحقيق أفضل خدمة للصالح العام و الوصول إلى الطلبات العمومية وتلبيتها بطريقة مثالية، و تتمثل فيما يلي :

تسمية المصلحة المتعاقدة، وعنوانها، ورقم تعريفها الجبائي، كيفية طلب العروض، شروط التأهيل أو الانتقاء الأولي، موضوع العملية، قائمة موجزة بالمستندات المطلوبة، مع احالة القائمة المفصلة إلى أحكام دفتر الشروط ذات الصلة، مده تحضير العروض، ومكان إيداع العروض، مدة صلاحية العروض، الزامية كفالة التعهد إذا اقتضى الأمر، تقديم العروض في ظرف مغلق بإحكام تكتب عليه عبارة "**لا يفتح إلا من طرف لجنه فتح الأظرفة وتقييم العروض**"، ومراجع طلب العروض، ثمن الوثائق عند الاقتضاء أي إذا كان السحب بمقابل.

[1] لشهب صفاء، لشهب سلمى، طرق وإجراءات إبرام الصفقات العمومية، مجلة الإبداع ،المجلد العاشر، العدد الأول، لسنة 2020، ص 76.

وفي الأخير يحمل الإعلان اسم وتوقيع وختم المسؤول عن المصلحة المتعاقدة.[1]

الفرع الثاني:

إشهار الإعلان عن طلب العروض

نصت المادة 61 من المرسوم الرئاسي 15- 247 " على أن اللجـوء إلى الإشهار الصحفي يكون إلزاميا في الحالات الآتية: طلب العروض، طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا، طلب العروض المحدود عند الاقتضاء وبالرجوع إلى نص المادة 46 من القانون 23-12 يكون اللجوء إلى الاشهار إلزاميا عن طريق النشرة الرسمية لصفقات المتعامل العمومي، وعـــن طريق الصحافة المكتوبة والصحافة الالكترونية المعتمدة، إلا أن المنشور رقم 3514 الــمؤرخ في24 سبتمبر 2023 المتعلق بتنفيذ الأحكام الانتقالية للقانون رقم 23-12 الصادر عن وزاره المالية، و في النقطة المتعلقة بكيفية التعامل مع دفاتر الشروط والصفقات بعد تاريخ سريان القانـــون، نص على عدم وجوب الإشهار الإلزامي في البوابة الالكترونية للصفقات العمومية الذي يبقى مقيدا بصدور القرار الوزاري الذي يحدد شروط الإشهار بالنسبة لإجراء طلب العروض والتفاوض بعد الاستشارة وإجراء الاستشارة، ضمن ذات البوابة طبقا لنص الفقرة 3 من المادة 46 من القانون السالف الذكر.

الفرع الثالث :

وسائل الإعلان

تناولت المادة 65 من المرسوم الرئاسي 15-247 وسائل الإعلان، من خلال نصها على أن "يحرر إعلان طلب العروض باللغة العربية وبلغة أجنبية واحدة على الأقل، كما ينشر إجباريا في النشرة الرسمية لصفقات المتعامل العمومي (ن. ر.ص.م.ع) وعلى الأقل في جريدتين يوميتين وطنيتين موزعتين على المستوى الوطني.

[1] هجيرة سراط، التحضير لإجراء طلب العروض وتجهيزات ما قبل الإيداع، مجلة الحقيقة، المجلد 17، عدد 2، لسنه 2018، ص 83.

يدرج إعلان المنح المؤقت للصفقة في الجرائد التي نشر فيها إعلان طلب العروض، عندما يكون ذلك ممكنا، مع تحديد السعر وآجال الإنجاز وكل العناصر التي سمحت باختيار حائز الصفقة العمومية.

يمكن إعلان طلبات عروض الولايات والبلديات والمؤسسات العمومية الموضوعة تحت وصايتها والتي تتضمن صفقات أشغال أو لوازم والدراسات أو خدمات يساوي مبلغها تبعا لتقدير إداري، على التوالي، مائة مليون دينار(100.000.000دج) أو يقل عنها وخمسين مليون دينار(50.000.000دج) أو يقل عنها، أن تكون محل إشهار محلي، حسب الكيفيات الآتية:

*نشر إعلان طلب العروض في يوميتين محليتين أو جهويتين.

*إلصاق إعلان طلب العروض بالمقرات المعنية:

-الولاية،

-لكافة بلديات الولاية،

-لغرف الصناعة، والصناعة التقليدية والحرف، والفلاحة للولاية،

-للمديرية التقنية المعنية في الولاية.

المطلب الثاني:

تبادل المعلومات بالطريقة الالكترونية

من خلال هذا المطلب يمكن إعطاء لمحة عن إنشاء البوابة الالكترونية للصفقات العمومية في (الفرع الأول) والتطرق إلى الدعوة للمنافسة بالطريقة الالكترونية في (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

إنشاء البوابة الالكترونية للصفقات العمومية

إن تطور وسائل الاتصال أدى إلى تخلي الإدارة العمومية تدريجيا عن عملية الإبرام التقليدية للصفقات العمومية وتبنت الإبرام الالكتروني، الذي يستلزم وجود إدارة الكترونية مع توفر شرط البنية التحتية هذه الأخيرة تستلزم وجود مستوى مناسب وعالي ومتخصص في مجال الإعلام الآلي، وشبكة حديثة للاتصالات والبيانات وكذلك عنصر بشري مؤهل.

إن أول مبادرة بالنسبة للجزائر فيما يخص البوابة الالكترونية تضمنها المرسوم الرئاسي لسنه 2010 (الملغى) طبقا للمادتين 173و174 [1]منه والقرار المؤرخ في 17 نوفمبر 2013 المحدد لمحتوى البوابة الإلكترونية للصفقات العمومية و كيفيات تسييرها وكيفية تبادل المعلومات بالطريقة الإلكترونية، ثم سنه 2015 ثم قانون 23-12 بموجب نص المادة 105، والبوابة عبارة عن مدخل موحد لمجموعة كبيرة من الخدمات الالكترونية أو التطبيقات، تشترك في نطاق قطاعي محدد، وتهدف إلى خدمة جمهور من طبيعة متشابهة، وهي تسمح بتجميع محتوى من مصادر مختلفة، ينطوي على التواصل الفعال بين الجهات الفاعلة المسؤولة عن توفير وتحديث البيانات والمعلومات على أساس إقليمي واسع، يستند على منطق المشاركة والتواصل.

تسمح البوابة الإلكترونية في اقتصاد عامل الزمن، وعامل الجهد، وسهولة الوصول إلى المعلومات، وتبادل الوثائق سواء من طرف المصالح المتعاقدة أو من طرف المتعاملين المتعاقدين معها، وعليه فهي تقوم بإعادة رسم الواقع في البيئة الرقمية.

تحتوي البوابة الالكترونية على ما يلي:

- محتوى معلوماتي يغطي كل الاستعمالات اتجاه المواطنين بين مؤسسات الدولة فيما بينها وبين منظمات الأعمال.

[1] المرسوم الرئاسي 10-236 المؤرخ في 2010/10/7، مصدر سابق.

-محتوى خدماتي يتيح تقديم الخدمات الحياتية وخدمات الأعمال على الخط.

-ومحتوى اتصالي يتيح ربط الفرد مع دولته في كل وقت، وفق الوسائل المتاحة، مما يسمح له الوصول إلى المعلومات والخدمات التي تعرضها الدولة، والتي تنشرها في البوابة الالكترونية والتي يمكن الوصول إليها عن طريق شبكة الانترنت المربوطة بالشبكة المحلية بحيث يتم التحقق من الشخص بواسطة اسم المستخدم وكلمة المرور[1].

الفرع الثاني:

الدعوة للمنافسة بالطريقة الالكترونية

تسمح البوابة الالكترونية للمصالح المتعاقدة بوضع وثائق الدعوة للمنافسة تحت تصرف المترشحين أو المتعهدين المتعاقدين بالطريقة الالكترونية، وذلك بموجب جدول زمني يحدد بموجب قرار من طرف وزير المالية، طبقا لنص المادة 107 من القانون 23-12و المادة 203 المرسوم الرئاسي 15-247، ويجب على المرشحين أو المتعهدين للصفقات العمومية الرد على الدعوة إلى المنافسة بالطريقة الالكترونية حسب الجدول الزمني المذكور سابقا[2].

يمكن أن تكون كل عملية خاصة بالإجراءات على دعامة ورقية محل تكييف مع الإجراءات على الطريقة الالكترونية، كما تنص المادة 106 من القانون 23-12 عل أن تستعمل المعلومات والوثائق التي تمر عبر البوابة الالكترونية لتشكيل قاعدة بيانات في ظل احترام الأحكام التشريعية والتنظيمية المعمول بها.

ومن بين الوثائق و المعلومات التي تتكفل البوابة الإلكترونية بنشرها أيضا النصوص التشريعية والتنظيمية المتعلقة بالصفقات العمومية، قائمة المتعاملين الاقتصاديين المقصيين

[1] قدوج حمامة، مرجع سابق، ص.ص 22 24.

[2] المرجع نفسه، ص 25

من المشاركة في الصفقات العمومية، تقارير المصالح المتعاقدة بتنفيذ الصفقات العمومية، المعلومات المتعلقة بالمتعاملين الاقتصاديين، وملفاتهم الإدارية .[1]

المطلب الثالث:

تمكين المؤسسات من تحضير العروض

في هذا المطلب تم التطرق إلى تمكين المتعهدين من ملف الاستشارة في (الفرع الأول)، أجل تحضير العروض في (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

تمكين المتعهدين من ملف الاستشارة

حسب نص المادة 64 من المرسوم الرئاسي 15-247 يحتوي ملف استشارة المؤسسات الذي يوضع تحت تصرف المتعهدين على جميع المعلومات الضرورية التي تمكنهم من تقديم عروض مقبولة لا سيما مايلي :

-الوصف الدقيق لموضوع الخدمات المطلوبة أو كل المتطلبات بما في ذلك المواصفات التقنية المطابقة والمقاييس التي يجب أن تتوفر في المنتوجات أو الخدمات، وكذلك التصاميم والرسومات والتعليمات الضرورية، إن اقتضى الأمر ذلك.

-الشروط ذات الطابع الاقتصادي والتقني، والضمانات المالية حسب الحالة.

-المعلومات أو الوثائق التكميلية المطلوبة من المتعهدين.

- اللغة أو اللغات الواجب استعمالها في تقديم التعهدات والوثائق التي تصاحبها

-كيفيات التسديد وعملة العرض، إذا اقتضى الأمر.

- كل الكيفيات الأخرى والشروط التي تحددها المصلحة المتعاقدة والتي يجب أن تخضع لها الصفقة.

-الأجل الممنوح لتحضير العروض.

[1] قدوج حمامة، المرجع السابق، ص

-أجل صلاحية العروض أو الأسعار.

-تاريخ وآخر ساعة لإيداع العروض والشكلية الحجية المعتمدة فيه.

-تاريخ وساعة فتح الأظرفة.

- العنوان الدقيق حيث يجب أن توضع التعهدات.[1]

الفرع الثاني:

أجل تحضير العروض

لقد نصت المادة 66 من المرسوم الرئاسي 15-247 على أنه يحدد أجل تحضير العروض تبعا لعناصر معينة مثل تعقيد موضوع الصفقة المعتزم طرحها والمدة التقديرية اللازمة لتحضير العروض وإيصالها كما يمكن تمديد الأجل المحدد لتحضير العروض إذا اقتضت الظروف ذلك وفي هذه الحالة تخبر المصلحة المتعاقدة المتعهدين بذلك بكل الوسائل.

و تحدد المصلحة المتعاقدة أجل تحضير العروض بالاستناد إلى تاريخ أول نشر إعلان الدعوة للمنافسة، عندما يكون مطلوبا في النشرة الرسمية لصفقات المتعامل العمومي أو في الصحافة أو في بوابه الصفقات العمومية، ويدرج تاريخ وآخر ساعة لإيداع العروض وتاريخ وساعة فتح الأظرفة في دفتر الشروط قبل تسليمه للمتعهدين ومهما يكن من أمر فانه يجب أن تفتح المدة المحددة لتحضير العروض المجال واسعا لأكبر عدد ممكن من المتنافسين ويوافق تاريخ وآخر ساعة لإيداع العروض وتاريخ وساعة فتح أظرفة العروض التقنية والمالية آخر يوم من اجل تحضير العروض وإذا صادف هذا يوم راحة قانونية فإن مدة تحضير العروض تمدد إلى غاية اليوم الموالي للعمل.[2]

1-المادة 64 من المرسوم الرئاسي 15 -247 المصدر السابق.

2-المادة 66، المصدر نفسه .

المبحث الثاني:

اختيار المتعامل المتعاقد

لاختيار المتعامل المتعاقد وجب على المصلحة المتعاقدة احترام مجموعة من المعايير التقنية والمالية والتي تم التطرق إليها في المطلب الأول، أما المطلب الثاني فخصص لفتح وتقييم العروض

المطلب الأول:

معايير اختيار المتعامل المتعاقد

في هذا المطلب سنتناول معايير اختيار المتعامل المتعاقد التقنية في (الفرع الأول) والمعايير المالية في (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

المعايير التقنية

يتم إختيار المتعامل المتعاقد استنادا إلى المعايير التقنية التي تضمنها دفتر الشروط إضافة إلى المعايير المنصوص عليها في العرض التقني، وتوزيع التنقيط يكون على أساس طبيعة موضوع كل صفقة.

كما يمكن للمصلحة المتعاقدة إضافة معايير خاصة بها، بشرط أن لا تكون تعجيزية وتؤدي إلى التحيز لمنافس معين على حساب المتعاملين الآخرين، حيث يتم إقصاء الترشيحات التي لم تتحصل على النقطة الدنيا التقنية، فمثلا في صفقة إصلاح طريق، المعايير التقنية تتمثل في المراجع المهنية، الضمانات المالية وتنقيط كل الوسائل البشرية، والمادية التي تصب في قدرات المؤسسة على انجاز المشروع محل الصفقة، كالخبرة المهنية في نفس مجال المشروع أيضا الوسائل المادية المتمثلة في مجموعة المؤهلات كالعتاد المخصص لإنجاز المشروع محل الصفقة، الموارد البشرية والتي تشمل الخبرات و الكفاءات لعمال المؤسسة، مده الانجاز المقترحة و التي تكون محل منافسة، بالإضافة إلى مخطط

الشغل المقترح ،وعليه فالمعايير التقنية تختلف بحسب طبيعة الصفقة و ما تراه المصلحة المتعاقدة، وهذا طبقا لنص المادة 78 من المرسوم الرئاسي 15-247 و المادة 53 من القانون 23-12 بحيث يجب أن يكون نظام تقييم العروض التقنية متلائما مع طبيعة المشروع وتعقيده وأهميته.[1]

الفرع الثاني:

المعايير المالية

حسب المادة 72 من المرسوم الرئاسي 15-247 تتم دراسة العروض المالية للمتعهدين الذين تم تأهيلهم تقنيا مع مراعاة التخفيضات المحتملة في عروضهم بانتقاء أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية، ويعد العرض الأقل ثمنا من بين العروض المالية للمرشحين المختارين عندما يسمح موضوع الصفقة بذلك فيستند تقييم العروض إلى معيار السعر فقط الأقل ثمنا من بين العروض المؤهلة تقنيا إذا تعلق الأمر بالخدمات العادية، وفي هذه الحالة يستند تقييم العروض إلى عده معايير من بينها معيار السعر الذي تحصل على أعلى نقطة استنادا إلى ترجيح عدة معايير من بينها معيار السعر.

الذي تحصل على أعلى نقطة استنادا إلى ترجيح عدة معايير من بينها معيار السعر إذا كان الاختيار قائما أساسا على الجانب التقني للخدمات.

وللمصلحة المتعاقدة طلب تبريرات وتوضيحات كتابية إذا كان العرض المالي الإجمالي للمتعامل الاقتصادي المختار مؤقتا أو كان سعر واحد أو أكثر من عرضه المالي يبدو منخفضا بشكل غير عادي بالنسبة لمرجع أسعار وعلى المصلحة المتعاقدة رفض العرض بموجب مقرر إذا أقرت أن جواب المتعهد غير مبرر كما أنه يمكن للمصلحة

[1] بورعدة حورية، طرق ومراحل إبرام الصفقات العمومية بناء على المرسوم الرئاسي 15- 247 ، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد الثامن، العدد الخامس، سنة 2019 ، ص 115.

المتعاقدة رفض عرض المتعهد إذا أقرت أن العرض المالي للمتعامل الاقتصادي المختار مؤقتا مبالغ فيه بالنسبة لمرجع أسعار[1].

وفي حاله طلب العروض المحدود يتم انتقاء أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية استنادا إلى ترجيح عدة معايير، أما في حالة إجراء المسابقة يُقترح على المصلحة المتعاقدة قائمة بالفائزين المعتمدين وتدرس عروضهم المالية فيما بعد لإنتقاء أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية استنادا إلى ترجيح عدة معايير.[2]

المطلب الثاني:

فتح وتقييم العروض

بعد الإعلان عن الدعوة للمنافسة، وإستلام المصلحة المتعاقدة العروض تأتي مرحلة فتح العروض وتقييمها لتحديد المتعامل المتعاقد معها، ومن خلال هذا المطلب سنتناول الجهة المختصة بفتح وتقييم العروض في (الفرع الأول) إجراءات الفتح والتقييم في (الفرع الثاني)

الفرع الأول:

الجهة المختصة بفتح وتقييم العروض

تعد عملية فتح الأظرفة وتقييم العروض من أهم مراحل وإجراءات إبرام الصفقة العمومية حيث جاءت النصوص السابقة المنظمة للصفقات العمومية بآليات للقيام بهذه المهمة و المرسوم 15-247 وبموجب نص المادة 160 منه دمج آلية من آليات الرقابة الداخلية الذاتية التي تنشئها المصلحة المتعاقدة لتراقب صحة إجراءات طلبات العروض التي تعلنها حيث يمكن أن تكون لجنة دائمة واحدة أو أكثر وهي لجنه فتح وتقييم العروض، تتشكل هذه اللجنة من موظفين مؤهلين تابعين للمصلحة المتعاقدة يختارون لكفاءتهم، حيث نجد المشرع قد أفرد الباب الثالث من المرسوم 15-247 لموضوع التكوين

[1] بورعدة حورية، مرجع سابق، ص 116

[2] المادة 72 من المرسوم الرئاسي 15-247 مصدر سابق.

في الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، حيث أوجبت المادة 211 منه بتلقي الموظفين والأعوان العموميين المكلفين بتحضير وإبرام وتنفيذ ومراقبة الصفقات العمومية تكوين مؤهلا في هذا المجال، كما أكدت المادة 212 منه على أن تضمن لهم المصلحة المتعاقدة بالاتصال مع سلطه ضبط الصفقات وتفويضات دورات تكوين وتحسين المستوى لتحسين مؤهلاتهم وكفاءاتهم.[1]

تقوم هذه اللجنة بعمل إداري وتقني تعرضه على المصلحة المتعاقدة وهذه الأخيرة تقوم بمنح الصفقة أو الإعلان عن عدم جدوى الإجراء أو إلغاءه أو إلغاء المنح المؤقت للصفقة وتصدر في هذا الشأن رأيا مبرر وهذا طبقا لنص المادة 161من المرسوم 15 – 247

يحدد مسؤول المصلحة المتعاقدة بموجب مقرر تشكيلة لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض وقواعد تنظيمها، وسيرها، ونصابها غير أن المشرع أورد استثناء على هذه القاعدة مؤداه أنه لا يمكن أن يتعارض التنظيم القانوني لعمل وسير هذه اللجنة الذي يصدره مسؤول المصلحة المتعاقدة مع الأحكام المقررة بقوة القانون، والمتمثلة في عدم اشتراط نصاب معين لانعقاد اللجنة عندما تمارس مهمة فتح الأظرفة طبقا للفقرة 2 من نص المادة 162 من المرسوم الرئاسي 15-247 .

الفرع الثاني:

إجراءات الفتح والتقييم

حسب نص المادة 66 من المرسوم الرئاسي رقم 15-247 فإن عمل لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض في حصة فتح الأظرفة متزامن مع تاريخ آخر ساعة لإيداع العروض التي هي نفسها تاريخ وساعة انطلاق أشغال عملية فتح الأظرفة،حيث تقوم اللجنة بتحرير محضر أثناء انعقاد الجلسة وتدوين جميع التحفظات المقدمة من قبل أعضاء اللجنة

[1] دمبري إيمان، دور لجنه فتح الاظرفة وتقييم العروض في حوكمة إبرام الصفقات العمومية، مجلة الأستاذ للدراسات السياسية والقانونية، المجلد الخامس العدد الثاني، لسنة 2020، ص 173.

الحاضرين في الجلسة مع التأشير على جميع الوثائق الخاصة بالمتعامل وكذا ملف الترشح والعرض التقني والعرض المالي، وفي الأخير يوقع على المحضر المدون في سجل خاص بفتح الأظرفة .

تكون هذه الجلسة علنية، كما أن شكل الطلب العمومي هو الذي يحدد قواعد سير أعمال اللجنة أثناء عملية الفتح، ففي طلب العروض المفتوح، وطلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا، والتفاوض بعد الإستشارة يتم فتح أظرفة العروض في جلسة واحدة تقوم لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض طبقا لنص المادة 71 للمرسوم الرئاسي 15-247 بتثبيت صحة تسجيل العروض، وإعداد قائمه المرشحين أو المتعهدين حسب ترتيب تاريخ وصول أظرفه ملفات عروضهم مع توضيح محتوى ومبالغ المقترحات والتخفيضات المحتملة، و توقيع بالحروف الأولى على وثائق الأظرفة المفتوحة التي لا تكون محل طلب استكمال.

تحرر اللجنة محضر انعقاد الجلسة الذي يوقعه جميع أعضاء اللجنة الحاضرين، حيث يجب أن يتضمن التحفظات المحتملة المقدمة من قبل أعضاء اللجنة، ودعوة المرشحين أو المتعهدين عند الاقتضاء كتابيا عن طريق المصلحة المتعاقدة إلى استكمال عروضهم التقنية تحت طائلة رفض عروضهم بالوثائق الناقصة أو غير الكاملة المطلوبة باستثناء المذكرة التقنية التبريرية في أجل أقصاه 10 أيام ابتداء من تاريخ فتح الأظرفة.

كما تقترح اللجنة على المصلحة المتعاقدة عند الاقتضاء في المحضر، إعلان عدم الجدوى حسب الشروط المنصوص عليها في المادة 40 من هذا المرسوم.

أما في حاله طلب العروض المحدود فتكون عملية فتح الأظرفة وفق تسلسل الإجراءات التي تقوم بها المصلحة المتعاقدة، فيطلب من المرشحين تقديم ملف الترشح فقط،وبعد تقييم هذا الملف تتم دعوة المرشحين الذين وقع عليهم الاختيار لتقديم عرض تقني وعرض مالي و في حالة ما إذا كان طلب العروض على مرحلة واحدة،أو تقديم عرض تقني أولي إذا كان طلب العروض المحدود على مرحلتين، يقيم هذا العرض التقني الأولي أولا ثم بناء على هذا التقييم يتحدد أصحاب العروض الذين يسمح لهم بتقديم عرض تقني

نهائي، ويقيم من لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض، ثم يتم فتح اظرفة العروض المالية الخاصة بالمتأهلين تقنيا والتقييم بعد ذلك[1].

أما في حالة المسابقة تختلف إجراءات الفتح والتقييم تبعا لشكل المسابقة، حيث يتم إتباع إجراءات خاصة بفتح الأظرفة المتعلقة بالعروض التقنية والخدمات المالية على ثلاث مراحل في جلسة سرية أما الأظرفة المالية فيتم فتحها بعد تقييم الخدمات من طرف لجنة التحكيم كما هو منصوص عليه في المادة 48 من المرسوم الرئاسي 15-247.

يتم تقييم العروض المؤهلة تقنيا من طرف لجنة فتح وتقييم العروض طبقا للمعايير المنصوص عليها في دفتر الشروط، فتوزيع التنقيط يكون على أساس طبيعة موضوع كل صفقة ومتطلباتها التقنية والفنية ودرجه تعقيد كل طلب عروض طبقا لنص المادة 78 من المرسوم .

تأتي مرحلة التأهيل المالي بعد مرحله التأهيل التقني، حيث تقوم لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض في هذه المرحلة بدراسة العروض المالية للمتعهدين الذين تحصلوا على نقطه تساوي أو تزيد عن النقطة الإقصائية بالإضافة إلى مراعاة التخفيضات المقترحة من طرفهم (وجوب النص على هذه النقطة صراحة وبشكل واضح في دفتر الشروط) بعدها تقوم باختيار أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية المنصوص عليها في نص المادة 72 الفقرة 3 المرسوم الرئاسي 15-247[2].

[1] دمبري إيمان،مرجع سابق، ص 174

[2] بورعدة حورية،مرجع سابق، ص 118

المطلب الثالث:

اعتماد الصفقة العمومية

في هذا المطلب سنتناول المنح المؤقت للصفقة العمومية للمتعامل الفائز بها (في الفرع الأول) و الحق في الطعن في المنح المؤقت (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

المنح المؤقت للصفقة

إن المنح المؤقت هو إجراء إعلامي تُخطر بموجبه المصلحة المتعاقدة المتعهدين المشاركين في طلب العروض باختيارها المؤقت وغير النهائي لمتعهد من بينهم وفقا لمعايير محددة في دفتر الشروط[1].

ويكون هذا الإخطار عن طريق الإعلان عن المنح المؤقت للصفقة ويتم بنفس طريقة الإعلان عن طلب العروض ويدون في الإعلان ترتيب المتعهدين والمتعهد المختار مع ذكر البيانات الأساسية كتحديد السعر أي المبلغ النهائي بكل الرسوم ليتمكن بقية المتعاملين من المقارنة بعروضهم المالية إن كانت أقل أو أكبر من العرض المنشور في إعلان المنح المؤقت، مدة الانجاز وهي معلومة مهمة تدخل في التنقيط الإجمالي للعرض، الاسم التجاري للمؤسسة وتعريفها الجبائي وصاحبها فذكر الاسم هو ضمانة بأن الإجراءات تمت في إطار احترام مبادئ الصفقات العمومية و أن العرض كان موجودا فعلا أثناء جلسة الفتح، وكل المعايير التي ساهمت في اختيار حائز الصفقة العمومية[2].

[1] محمد مقروف ، مهام لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض في ضوء المرسوم الرئاسي رقم 15 247 ،مجلة الدراسات والبحوث القانونية، المجلد السابع العدد الثاني، سنه 2022 ص، 392 و398.

[2] بورعدة حورية، مرجع سابق، ص 116.

كما نصت المادة 65 من المرسوم الرئاسي 15-247 في الفقرة الثانية على إدراج إعلان المنح المؤقت للصفقة في الجرائد التي تم فيها إعلان طلب العروض عندما يكون ذلك ممكنا.

كما جاء بنص المادة 161 من المرسوم الرئاسي 15-247 (تقوم لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض بعمل إداري و تقني تعرضه على المصلحة المتعاقدة التي تقوم بمنح الصفقة أو الإعلان عن عدم جدوى الإجراء أو إلغائه أو إلغاء المنح المؤقت للصفقة وتصدر في هذا الشأن رأيا مبررا.

كما جاء في نص المادة 73 من المرسوم الرئاسي 15-247 عندما يتعلق الأمر بالصالح العام يمكن للمصلحة المتعاقدة أثناء كل مراحل إبرام الصفقة العمومية إعلان إلغاء الإجراء و/أو المنح المؤقت للصفقة العمومية ولا يمكن المتعهدين أن يطلبوا أي تعويض في حال عدم اختيار عروضهم أو في حال إلغاء الإجراء و/ أو المنح المؤقت للصفقة.

الفرع الثاني:

الطعن في الإختيار

إن المادة 82 من المرسوم 15-247 تعتبر الأساس القانوني لحق الطعن في المنح المؤقت فهو يخول لكل متعهد مشارك في طلب العروض أن يتقدم بطعن أمام لجنه الصفقات المختصة بحكم مهامها وتركيبتها البشرية وكونها هيئة أخرى محايدة ومختلطة أو خارجية وبذلك أجبر المشرع الإدارة الابتعاد عن كل شبهة تحيز لمتنافس معين.

ويقع على من رفع الطعن عبء إثبات وجه خرقه القانون أو صورة التمييز بين المتنافسين وعلى المصلحة المتعاقدة أن تدعو في الإعلان عن المنح المؤقت المتعهدين الراغبين بالاطلاع على النتائج المفصلة لتقييم ترشيحاتهم التقنية والمالية التقرب من مصالحها في اجل ثلاثة أيام ابتداء من أول نشر لإعلان المنح المؤقت وتبليغهم هذه النتائج كتابيا وليس من حق المتعهد الراغب في الاطلاع على النتائج الاطلاع على نتائج تقييم المتعهدين الآخرين.

ويمارس المتعهد حق الطعن من خلال تقديمه تظلماً أمام لجنه الصفقات المختصة قبل اللجوء إلى القضاء مع الحرص على إحترام الشروط المحددة قانونا في رفع الطعن والإجراءات المحددة له فلابد من أن يكون الطعن مكتوبا، يحتوي على جملة الوقائع وله تحديد دقيق لطلبات المتعامل مع توضيح الأسباب التي يرى بأن المنح المؤقت انحرف فيها، إضافة إلى توافر شرط الصفة والمصلحة طبقا لنص المادة 13 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

يقدم الطعن من طرف المتعامل بنفسه أو محاميه فرديا لا جماعيا خلال 10 أيام من تاريخ أول نشر إعلان المنح المؤقت في الجرائد اليومية أو النشرة الرسمية لصفقات المتعامل الاقتصادي، ويكون الاختصاص للجان الصفقات في حدود المبالغ المذكورة في المادتين 173و184 من المرسوم الرئاسي 15-247، إذا صادف اليوم العاشر يوم عطله يمدد الأجل ليوم العمل الموالي.

تقوم لجنه الصفقات المختصة بإصدار رأيها خلال 15 يوما من يوم انتهاء أجل رفع الطعن بتبليغ هذا القرار للطاعن المعني عن طريق المصلحة المتعاقدة.

لا يمكن أن يعرض مشروع الصفقة على لجنة الصفقات المختصة للدراسة إلا بعد انقضاء أجل 30 يوما من يوم نشر المنح المؤقت للصفقة مع مراعاة الآجال المحددة لتقديم الطعن ولدراسته من طرف اللجنه المختصة[1].

[1] محمد مقروف، المرجع السابق ص 399.

خلاصة الفصل

تم في هذا الفصل تناول إجراءات إبرام الصفقة العمومية بشكل مفصل. تم التطرق في البداية إلى الدعوة للمنافسة، حيث تمت مناقشة الإعلان عن طلب العروض من حيث محتوياته وإشهاره ووسائل الإعلان والمواعيد المحددة للنشر. كما تم التطرق إلى موضوع تبادل المعلومات بالطريقة الإلكترونية من خلال إنشاء البوابة الإلكترونية للصفقات العمومية والدعوة للمنافسة إلكترونياً. إضافة إلى ذلك، تمت تغطية تمكين المؤسسات من تحضير العروض من خلال توفير ملف الاستشارة وإتاحة الوقت الكافي لذلك.

بعد ذلك، تم التركيز على اختيار المتعامل المتعاقد، حيث تمت مناقشة معايير الاختيار التقنية والمالية. كما تم التطرق إلى فتح وتقييم العروض من حيث الجهة المختصة بهذه المهمة وإجراءات الفتح والتقييم.

وفي النهاية، تم التعرض إلى موضوع اعتماد الصفقة العمومية، بما في ذلك المنح المؤقت للصفقة للمتعامل الفائز والحق في الطعن في هذا المنح المؤقت.

تم تقديم التفاصيل الكاملة لكل مرحلة مع الإشارة إلى المتطلبات القانونية والإجرائية ذات الصلة لضمان عملية شفافة وعادلة لإبرام الصفقات العمومية.

الخاتمـة

لقد تناولت هذه الدراسة بالتفصيل النظام القانوني لعملية إبرام الصفقات العمومية في الجزائر، مستعرضة الإجراءات التمهيدية، وطرق الإبرام، وإجراءات التعاقد الفعلية، لا سيما في إطار القانون 23-12، والنصوص التنظيمية السارية المفعول. وقد خلصت الدراسة إلى النتائج التالية:

- تلعب الإجراءات التمهيدية لإبرام الصفقات العمومية، من تحديد الاحتياجات وإعداد دفاتر الشروط، دورًا محوريًا في ضمان حسن سير العملية التعاقدية، والحد من مخاطر الفساد، واختيار المتعامل الأكثر كفاءة.
- يوفر النظام القانوني الجزائري إطارًا محددًا لطرق إبرام الصفقات العمومية، سواء عن طريق طلب العروض كقاعدة عامة، أو التفاوض كاستثناء، بما يضمن الشفافية والعدالة والكفاءة في عمليات الشراء العام.
- تؤكد التشريعات على ضرورة التزام الإدارة بمبادئ المنافسة والشفافية والمساواة في جميع مراحل إبرام الصفقات العمومية، من الإعلان عن طلب العروض إلى اختيار المتعامل المتعاقد وفقًا لمعايير موضوعية واضحة.

رغم هذه الإيجابيات، لا تزال هناك بعض التحديات التي تواجه تطبيق النظام القانوني للصفقات العمومية على أرض الواقع، أبرزها:

- ضعف قدرات بعض الجهات في تحديد الاحتياجات بدقة وإعداد دفاتر شروط مناسبة.
- صعوبة تقييم عروض المتعاملين الاقتصاديين بشكل موضوعي ونزيه في بعض الحالات.
- تعقيد الإجراءات القانونية وطول مددها، مما قد يؤدي إلى تأخيرات في تنفيذ المشاريع.
- نقص التأهيل لدى بعض أعضاء لجان فتح وتقييم العروض.

- وجود بعض الثغرات في النصوص القانونية المنظمة للصفقات العمومية.

لمواجهة هذه التحديات، نقدم مجموعة اقتراحات، أبرزها:

- تعزيز قدرات الجهات المعنية في تحديد الاحتياجات وإعداد دفاتر الشروط، وقدرات أعضاء لجان فتح وتقييم العروض في القيام بالمهام المكلفة بها، وذلك من خلال برامج التكوين والتدريب، وتحديد النصاب في كل لجنة.

- تطوير آليات لتقييم عروض المتعاملين الاقتصاديين بشكل موضوعي ونزيه، وتعزيز الرقابة على عملية إبرام وتنفيذ الصفقات العمومية.

- تبسيط الإجراءات الإدارية المتعلقة بالطلبات العمومية وتقليص مددها، والحرص على شفافيتها وفعاليتها بتعزيز استخدام التكنولوجيا الحديثة في جميع مراحل العملية.

- الإسراع في إصدار النصوص التنظيمية التي أحال إليها القانون المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية، لتحديد كيفيات تطبيق العديد من أحكامه، ودرءا للتفسيرات المتعارضة لها.

قائمة
المصادر والمراجع

باللغة العربية

أولا- المصادر:

1-الدستور

دستور الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الصادر بموجب المرسوم الرئاسي رقم 96-438 مؤرخ في 07 ديسمبر 1996 ، المتضمن ج ر، عدد76، الصادرة بتاريخ 08 ديسمبر 1996 المعدل و المتمم، بالقانون رقم 02-03، المؤرخ في 10 أفريل 2002، ج ر، عدد 25 ،الصادرة بتاريخ 14 أفريل 2002 ،المعدل والمتمم، بالقانون رقم 08-19، المؤرخ في 15 نوفمبر 2008 ج ر، عدد 63، الصادرة بتاريخ 16 نوفمبر 2008 ،المعدل و المتمم ،بالقانون رقم 16-01 المؤرخ في 06 مارس 2016، ج ر ،عدد 14 ،الصادرة بتاريخ 07 مارس2016، المعدل والمتمم ، بموجب المرسوم الرئاسي 20-442، المؤرخ في 30 ديسمبر 2020 ،ج ر، عدد 82 الصادرة بتاريخ 30 ديسمبر 2020 .

2-النصوص التشريعية

-القانون رقم 23-12، المؤرخ في 2023/08/05، المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية، ج.ر.ج.ج، العدد51، بتاريخ 2023/08/06.

-الأمر رقم 67-90، المؤرخ في 17 جوان 1967، المتضمن قانون الصفقات العمومية الجريدة الرسمية، العدد، 52، بتاريخ 1967/06/27.

3-النصوص التنظيمية

-المرسوم الرئاسي 82-145، المؤرخ في 10 /04/ 1982، المتعلق بتنظيم الصفقات العمومية التي يبرمها المتعامل العمومي، ج.ر.ج.ج ، العدد 15 بتاريخ 13 /04/ 1982.

-المرسوم الرئاسي 02- 250 المؤرخ في 24 /07/ 2002، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج.ر.ج.ج، العدد 52، بتاريخ 28 /2002/07 .

-المرسوم الرئاسي 03- 301 المؤرخ في 11 /09/ 2003، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية،ج.ر.ج.ج، العدد، 55، بتاريخ 2003/09/14 .

-المرسوم الرئاسي 08- 338 المؤرخ في 26 /10/ 2008، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج.ر.ج.ج، العدد 62، بتاريخ 09 /2008/11 .

-المرسوم الرئاسي 10-236 المؤرخ في 2010/10/7، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج.ر.ج.ج، العدد، 58 ،بتاريخ 2010/10/07.

-المرسوم الرئاسي 15-247 المؤرخ في 2015/09/16، المتعلق بتنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، ج.ر.ج.ج، العدد،50، بتاريخ 2015/09/20 .

-المرسوم التنفيذي رقم 91-434 المؤرخ في 9 /11/ 1994، المتعلق تنظيم الصفقات العمومية،ج.ر.ج.ج، العدد، 57 ، بتاريخ 1991/11/13

-المرسوم التنفيذي رقم 98-227، المؤرخ في 13 /07/ 1998، المتعلق بنفقات الدولة للتجهيز،ج.ر.ج.ج، العدد، 51 ، بتاريخ 1998/07/15 .

-المرسوم التنفيذي رقم 21-219 المؤرخ في 20 /05/ 2021، المتضمن الموافقة على دفتر البنود الإدارية العامة المطبق على الصفقات العمومية للأشغال،ج.ر.ج.ج، العدد، 50 ، بتاريخ 2021/06/24.

ثانيا: المراجع

1-الكتب:

- النوي خرشي، الصفقات العمومية، دراسة تحليلية ونقدية وتكميلية لمنظومة الصفقات العمومية، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، 2018.

- حمامة قدوج، عملية إبرام الصفقات العمومية ما بين قانون 23-12 والمرسوم الرئاسي 15 -247، بيت الأفكار، الجزائر، 2023.

- خالد خليفة، طرق وإجراءات إبرام الصفقات العمومية في القانون الجزائري، دار الخلدونية، الجزائر، 2017.
- عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية طبقا للمرسوم 15-247، القسم الأول جسور للنشر والتوزيع، الطبعة الخامسة، الجزائر، 2017.
- عمار عوابدي، القانون الإداري (النشاط الإداري)، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008.
- ماجد راغب الحلو، العقود الإدارية، الجامعة الجديدة الإسكندرية مصر، 2008.
- محمد بن مالك، الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، دار علي بن زيد للطباعة والنشر، الطبعة الأولى بسكرة، الجزائر، 2019.
- نسرين شريقي، القانون الإداري، التنظيم الإداري، النشاط الإداري، د.ط، دار بلقيس الجزائر، 2013.

2-الرسائل العلمية:

- عثمان بن دراجي، إعداد وتنفيذ الصفقة العمومية في التشريع الجزائري، أطروحة دكتوراه في القانون العام، تخصص مالية عامة وتشريع ضريبي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة البليدة 02 لونيسي علي، السنة الجامعية 2020-2021.
- سهام شقمطي، النظام القانوني للملحق في الصفقة العمومية في الجزائر، رسالة ماجستير في القانون، كلية الحقوق، جامعة باجي مختار، عنابة 2011.
- صفية مختاري، نجاة مدقن، دفاتر الشروط في عقود الصفقات العمومية، مذكرة ماستر تخصص قانون اقتصادي عام، قسم الحقوق، جامعة قاصدي مرباح ورقلة الجزائر، السنة الجامعية 2022/2021.

- مصطفى بيبي، الصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، مذكرة ماستر، تخصص قانون إداري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعه محمد بوضياف المسيلة، 2016.
- ياسين رميلي، دوان عبد الله، طرق إبرام الصفقات العمومية في الجزائر، مذكرة ماستر في القانون العام، تخصص إدارة ومالية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محمد وأولحاج البويرة.
- شروقي محترف، الصفقات العمومية والجرائم المتعلقة بها في قانون الفساد، مذكرة إجازة المدرسة العليا للقضاء، الجزائر، دفعة 2015.

3-المقالات العلمية:

- إيمان دمبري، دور لجنه فتح الأظرفة وتقييم العروض في حوكمة إبرام الصفقات العمومية، مجلة الأستاذ للدراسات السياسية والقانونية، المجلد 5 العدد 2، لسنة 2020.
- بن جلول مصطفى، إشكالات تحديد الحاجات في الصفقات العمومية، قراءة في أحكام المادة 27 من المرسوم الرئاسي 15- 247 المتعلق بتنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، المجلد 6، العدد 2، جوان، 2020.
- حورية بورعدة ، طرق ومراحل إبرام الصفقات العمومية بناء على المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 8، العدد 5، سنة 2019.
- خليفة ناتش، إعداد دفاتر الشروط الآليات والإشكاليات، مجلة القانون المجتمع والسلطة، المجلد 12 ، العدد 2 ، 2023.
- سمية سلامي، الإجراءات السابقة للتعاقد في مجال الصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 10، العدد 4.
- صفاء لشهب ، لشهب سلمى، طرق وإجراءات إبرام الصفقات العمومية، مجلة الإبداع، المجلد 10، العدد 1، لسنة 2020.

- عائشة فارح، أسلوب التفاوض المباشر في إبرام الصفقات العمومية ، دراسة في ظل القانون 23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية، مجلة القانون الجزائري العام والمقارن، المجلد 9، العدد 2، أفريل 2024 .
- عبد الغني سليماني، كيفيات وإجراءات إبرام الصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة العلوم القانونية والاجتماعية، جامعة زيان عاشور، الجلفة.
- عبد اللطيف والي، مقيرش محمد، التراضي كأسلوب لإبرام الصفقات العمومية على ضوء المرسوم الرئاسي 15-247 مجلة الباحث القانوني، المجلد 1، العدد 2، مارس 2022.
- فاطمة الزهراء شرنان، عبد العزيز برقوق، الدسترة الخاصة بالصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة الفكر القانوني والسياسي المجلد 7، العدد 2، 2023.
- هجيرة سراط، التحضير لإجراء طلب العروض وتجهيزات ما قبل الإيداع، مجله الحقيقة المجلد 17، العدد 2، سنه 2018.
- محمد الغواطي، بن جلول مصطفى، إشكالات تحديد الحاجات في الصفقات العمومية، قراءة في أحكام المادة 27 من المرسوم الرئاسي 15- 247 المتعلق بتنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، المجلد 6، العدد 2، جوان، 2020.
- محمد مقروف، مهام لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض في ضوء المرسوم الرئاسي رقم 15-247، مجلة الدراسات والبحوث القانونية، المجلد 7 العدد 2، سنه 2022.
- مريم مسقم، دفاتر الشروط كآلية لتحقيق شفافية الإجراءات في الصفقات العمومية، مجلة المنار للدراسات الاقتصادية، المركز الجامعي تندوف، العدد 3، ديسمبر 2018.
- 15. مريم مسقم، عقد البرنامج كآلية لإبرام الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، مجلة دائرة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، مخبر المؤسسات الدستورية والنظم، العدد 5، جوان 2018.

- مصطفى زناتي، ضبط وتحديد الحاجات قبل إبرام الصفقة العمومية، حجر الزاوية في عقلنة وترشيد الطلب العمومي، مجلة البحوث السياسية والإدارية، العدد 12.
- منيرة معني، ضريفي نادية، تحول التراضي البسيط في ظل المرسوم الرئاسي 15-247 مجلة الفكر القانوني والسياسي، جامعة محمد بوضياف المسيلة، المجلد 6، العدد 1.
- نادية تياب، استثنائية التراضي كآلية للوقاية من الفساد في مجال الصفقات العمومية دراسة تحليلية نقدية، المجلة العربية للأبحاث والدراسات في العلوم الإنسانية والاجتماعية العدد 3، 2020.

4-المداخلات العلمية

- أعمال الملتقى الوطني التكويني، حول تنظيم الصفقات العمومية بين النص والتطبيق دفتر الشروط، الرقابة القبلية والبعدية على الصفقات العمومية يومي 13-14 مارس 2023، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي.

الموضـــــوع	رقم الصفحة
مقدمة	1
الفصل الأول: الإجراءات التمهيدية السابقة على إبرام الصفقة العمومية	7
المبحث الأول: تحديد طبيعة الصفقة العمومية	9
المطلب الأول: تحديد الحاجات	9
المطلب الثاني: موضوع الصفقة العمومية	13
المطلب الثالث: شكل الصفقة العمومية	17
المبحث الثاني: دفاتر الشروط	20
المطلب الأول: مفهوم دفاتر الشروط	20
المطلب الثاني: أنواع دفاتر الشروط	24
المطلب الثالث: إعداد دفاتر الشروط	27
الفصل الثاني: طرق إبرام الصفقة العمومية	32
المبحث الأول: طلب العروض	32
المطلب الأول: مفهوم طلب العروض	33
المطلب الثاني: أشكال طلب العروض	35
المبحث الثاني: التفاوض	40
المطلب الأول: التفاوض المباشر	40
المطلب الثاني:التفاوض بعد الإستشارة	44
الفصل الثالث : إجراءات إبرام الصفقة العمومية	53
المبحث الأول: الدعوى للمنافسة	54
المطلـــب الأول: الإعلان عن طلب العروض	54
المطلب الثـاني: تبادل المعلومات بالطريقة الإلكترونية	57
المطلب الثالث : تمكين المؤسسات من تحضير العروض	60

المبحث الثاني: إختيار المتعامل المتعاقد	62
المطلـب الأول: معايير إختيار المتعامل المتعاقد	62
المطلب الثانــي: فتح وتقييم العروض	64
المطلب الثالث: الإجراءات اللاحقة لعملية التقييم	68
الخاتمة	72
قائمة المراجع	75
الفهرس	82

ملخص:

أولى القانون 23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية أهمية بالغة لتنظيم عملية إبرام هذه الصفقات بشكل شامل ودقيق. فقد بدأ بتحديد الإجراءات التمهيدية اللازمة قبل البدء في إجراءات التعاقد الفعلية، والتي تشمل تحديد طبيعة الصفقة كعقد إداري وفقًا لمعايير محددة، إلى جانب إعداد دفاتر الشروط بدقة لتوضيح متطلبات الصفقة بكل شفافية للمتعاملين الاقتصاديين.

بعد ذلك، حدد القانون الطرق المتبعة لإبرام الصفقات العمومية، معتمدًا طلب العروض كقاعدة عامة لضمان المنافسة والمساواة بين المتعاملين، مع السماح باللجوء إلى التفاوض في حالات استثنائية محددة على سبيل الحصر.

أما إجراءات التعاقد الفعلية، فتشمل الإعلان عن طلب العروض بما يكفل المنافسة الشريفة والشفافية الكاملة، ثم اختيار المتعامل المتعاقد وفق معايير موضوعية ونزيهة تضمن تكافؤ الفرص.

وتهدف جميع هذه الضوابط والإجراءات التي نظمها القانون 23-12 لعملية إبرام الصفقات العمومية في نهاية المطاف إلى ترشيد الإنفاق العام وتحقيق المصلحة العامة، من خلال ضمان المنافسة الحرة والشفافية والمساواة في جميع مراحل العملية التعاقدية.

الكلمات المفتاحية: إبرام الصفقات العمومية، القانون 23-12، الإجراءات التمهيدية، دفاتر الشروط، طرق الإبرام، طلب العروض، التفاوض.

Abstract:

The Law 23-12 determining the general rules relating to public contracts has given great importance to regulating the process of awarding these contracts in a comprehensive and precise manner. It began by defining the preliminary procedures required before starting the actual contracting process, which includes determining the nature of the contract as an administrative contract according to specific criteria, as well as preparing the terms of reference accurately to clarify the requirements of the contract with full transparency for economic operators.

After that, the law specified the methods to be followed for awarding public contracts, adopting the call for tenders as a general rule to ensure competition and equality among economic operators, while allowing recourse to negotiation in exceptional cases strictly defined.

As for the actual contracting procedures, they include announcing the call for tenders in a way that guarantees fair competition and full transparency, and then selecting the contracted operator according to objective and fair criteria that ensure equal opportunities.

All these controls and procedures regulated by Law 23-12 for the process of awarding public contracts ultimately aim to rationalize public spending and achieve the public interest, by ensuring free competition, transparency and equality at all stages of the contracting process.

Keywords: Awarding public contracts, Law 23-12, preliminary procedures, terms of reference, call for tenders, negotiation.