جـــامعة الشيخ العربي التبسي_تبسة
كلية الحقوق و العلوم السياسية
قسم القانون العام

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر

تخصص: القانون الإداري

بعنوان:

# إجراءات إبرام الصفقة العمومية على ضوء القانون 23-12

**إعداد الطالبة**
درباسي صديقة

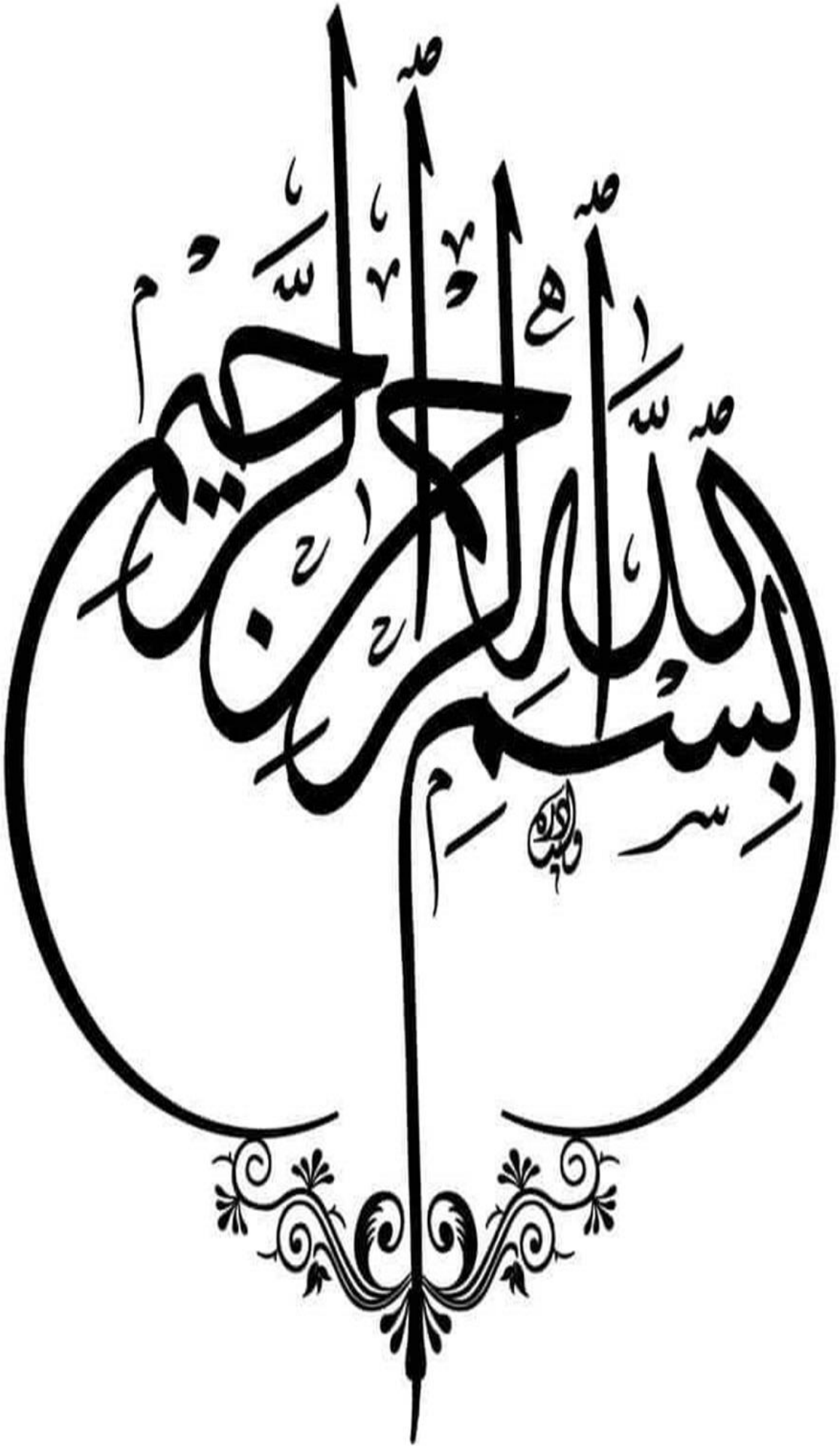
**إشراف الأستاذة:**
ناجي حكيمة

أعضاء لجنة المناقشة

| الإسم واللقب | الرتبة العلمية | الصفة في البحث |
|---|---|---|
| عمير سعاد | أستاذ تعليم عالي | رئيسا |
| ناجي حكيمة | أستاذ محاضر(أ) | مشرفا |
| نويوة نوال | أستاذ محاضر(أ) | مناقشا |

**السنة الجامعية: 2024/2023**

**الكلية لا تتحمل أي مسؤولية على ما يرد في هذه المذكرة من آراء**


بسم الله الرحمن الرحيم

# شـكـــــر وعـرفـــــان

**قال تعالى: "رب أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت علي وعلى والدي وأن أعمل صالحاً ترضاه وأدخلني برحمتك في عبادك الصالحين"**

**فالحمد لك حتى ترضى والحمد لك إذا رضيت والحمد لك بعد الرضا.**

**وأسألك الله أن تجعل عملنا هذا صالحاً لوجهك الكريم وأن تنفعنا به وتنفع كل من يقرأه.**

**أتقدم بالشكر الجزيل إلى كل من ساعدني على إنجاز عملي هذا وأخص بالذكر الأستاذة المشرفة على مذكرتي "ناجي حكيمة"**

**كما أتقدم بالشكر لكل من ساهم من قريب أو بعيد في إعداد هذا البحث.**

**ولا يسعني في هذا المقام إلا أن أرد الجميل ولو بكلمة شكر طيبة لأساتذتنا الأفاضل.**

**لهم مني أسمى آيات الشكر والتقدير لمجهوداتهم التي بذلوها معي، وجعلها الله في ميزان حسناتهم وعظيم الشكر موصول إلى كل الأحباب والأصدقاء ممتنين ومقدرين لنصيبهم في الإسهام لتحقيق.**

# الإهـــداء

**قال تعالى:"الحمد لله الذي هدانا لهذا وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله"**

**الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على خاتم الأنبياء وإمام المرسلين وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد:**

**أهدي ثمرة هذا الجهد العلمي والذي وفقنا الله عز وجل في إنجازه وإتمامه:**

**إلى روح معلم البشرية وخير البرية سيدنا ومولانا محمد رسول الله صلى الله عليه وسلم**

**إلى من أحمل إسمه بكل افتخار، إلى من تعب كثيرا من أجل راحتي وتعليمي " والدي الكريم ".**

**إلى من كان دعاؤها مصباحا أنار لي دروب الحياة، إلى قرة عيني، "أمي العزيزة"**

**إلى الذين علموني ومنحوني زاد التقوى والصمود والتحدي، إلى الذين تقاسموا معي متاعب الحياة "إخوتي" حفظهم الله.**

**إلى كل " زملائي وأصدقائي" الأعزاء، إلى جميع طلبة العلم.**

**إلى كل من أعرفهم من قريب أو من بعيد، ونسي أن يذكرهم قلمي.**

# قـائمـــــة المختصـــرات

| المختصر | المعنى |
| --- | --- |
| ص | الصفحة |
| ط | الطبعة |
| ج | الجزء |
| ج ر | الجريدة الرسمية |

# مقدمة

# مقدمة

تمارس الإدارة نوعين من الأعمال للقيام بنشاطاتها، فقد تكون هذه الأعمال مادية و قد تكون تصرفات قانونية، تقوم بها الإدارة قصد إحداث أثار قانونية منشئة أو معدلة أو لاغية لأحد المراكز القانونية، وتنقسم هذه التصرفات القانونية بدورها إلى أعمال إنفرادية كالقرارات الإدارية أو أعمال تعاقدية تدخل من خلالها الإدارة في روابط عقدية مع الغير، وهو ما يعرف بالعقد الإداري والذي يترتب عليه آثار قانونية تتمثل في إلتقاء إرادة الإدارة العامة مع إرادة الفرد المراد التعاقد معه، إلا أن هذه العقود لا تخضع لنظام قانوني واحد فهي على نوعين: عقود الإدارة التي تخضع للقانون الخاص والتي تتم بين أطراف ذوي إيرادات متساوية تتخلى فيها الإدارة عن سلطاتها وامتيازاتها، أما النوع الثاني هو العقود الإدارية التي تخضع للقانون العام والتي تبرمها الإدارة مع آخرين باعتبارها سلطه عامة تسعى لتحقيق هدف متفق عليه وهو الصالح العام، وتتخذ العقود الإدارية عدة أشكال منها الصفقات العمومية.

تعد الصفقات العمومية من أبرز تقنيات التعاقد لكونها مجال لتحضير وتنفيذ المشاريع الاستثمارية ووسيلة للنهوض بأعباء التنمية الشاملة على أرض الواقع من خلال انجاز أشغال والقيام بأنشطة تساهم في تنشيط العجلة الإقتصادية، هذا وتعتبر الصفقات العمومية أداة فعالة في التسيير والاستعمال الأمثل للأموال العمومية.

وما يجب الإشارة إليه هنا أنه لا يمكن للإدارة تحضير وإبرام وتنفيذ الصفقات العمومية، إلا إذا تم تطبيق المبادئ الأساسية العامة والمتمثلة أساسا في مبدأ المساواة والشفافية ومبدأ حرية الوصول إلى الطلبات العمومية، والتي نصت عليها كل تنظيمات الصفقات العمومية بمختلف مراحلها.

وباعتبار أن تنظيم الصفقات العمومية في الجزائر عرف عدة تطورات منذ الاستقلال إلى يومنا هذا، بداية من الأمر 67-90 إلى غاية القانون 23-12 المعمول به حاليا، والذي صدر لأول مرة بموجب قانون، إعمالا لنص المادة 139 في فقرتها 10 من التعديل الدستوري لسنة 2020،[1]والمتضمن نقل اختصاص الصفقات العمومية من التنظيم إلى التشريع، على خلاف ما كان سائدا قبل ذلك عندما كانت السلطة التنظيمية هي من تتولى بصفة مطلقة تنظيم هذا الاختصاص، إذ حاول المؤسس الدستوري إعادة الاعتبار لمكانة البرلمان دستوريا باعتبار أنه صاحب الاختصاص التشريعي أصالة. وهي نقطه تحول تبررها العديد من الاعتبارات القانونية والمنطقية في ظل ما عرفته الحكومه من فشل في تحقيق التنمية والنجاعة الاقتصادية.

ورغم أن هذا القانون يبدو في ظهره يشابه إلى حد بعيد التنظيم السابق من حيث البنية والصيغة والمسائل التي يتضمنها، إلا أنه يلاحظ اقتصار هذا القانون على تحديد القواعد العامه دون غيرها من التفصيلات والجزئيات التي يكون من الأنسب إدراجها ضمن اختصاصات السلطه التنظيمية، وبالتالي جعل القانون 23-12 كإطار أساسي للصفقات العمومية يتضمن الأحكام العامة وإبقاء المسائل التفصيلية التي قد تتعلق بالتطورات الإقتصادية للدولة ضمن اختصاص المرسوم الرئاسي 15-247 إلى غاية صدور التنظيم

[1]التعديل الدستوري لسنة 2020، الصادر بالمرسوم الرئاسي رقم 20-442 المؤرخ في 2020/12/30، ج ر العدد82، المؤرخ في2020/12/30

الجديد.[1]

وفي سبيل إبرم الصفقات العمومية جاء القانون 12/23 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية ببعض الأحكام الجديدة خاصة فيما يتعلق بإجراءات الإبرام سواء كان التعاقد وفق أسلوب طلب العروض الذي يشكل القاعدة العامة أو وفق أسلوب التفاوض الذي يشكل الاستثناء، بالإضافة إلى الإجراءات الخاصة الأخرى التي أوجبها المشرع عند إبرام الصفقات العمومية..وهذا ما سيتمحور حوله موضوع الدراسة تحت عنوان: "إجراءات ابرام الصفقة العمومية على ضوء القانون 23-12".

**01-أهمية الموضوع**

تكمن أهمية الدراسة في مايلي:

**1-الأهمية العلمية**

-تكمن الأهمية العلمية في معرفة أن المؤسس الدستوري جعل من القانون 23-12 كإطار قانوني يتضمن القواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية بما فيها إجراءات إبرام الصفقة التي سيتم دراستها بتسليط الضوء على المستجدات التي جاء بها هذا القانون، مع الرجوع إلى المرسوم الرئاسي 15-247 المتعلق بصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام في الأحكام التي لم تعدل، وتطرقت إلى الأحكام التي عدلت وقارنت بين الإثنين.

بالإضافة إلى ذلك تعتبر إجراءات إبرام الصفقات العمومية من المواضيع التي تندرج ضمن الوسائل القانونية التي تستعملها الإدارة أثناء أداء مهامها لذلك يجب أن تتلقى اهتماما كبيرا من قبل الكتاب والدارسين.

**2-الأهمية العملية**

-تكمن أهمية موضوع هذا البحث في معرفة الأحكام الواجبة التطبيق بعد صدور القانون 23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية فيما يخص إجراءات إبرام الصفقة، باعتبار أن هذا النوع من العقود يجسد فكرة استمرار المرفق العام والحفاظ على المال العام في الدولة، كما له دور كبير في انتعاش الإقتصاد الوطني والنهوض بالتنمية الشاملة للدولة.

**02-دوافع إختيار الموضوع**

تعود دوافع اختيار هذا الموضوع إلى مجموعة من الاعتبارات نوضحها في مايلي:

[1] رايس أمينة، قراءة أكاديمية في القانون رقم 23-12 المؤرخ في 5 اوت 2023 يحدد القواعد العامة للصفقات العمومية، مجلة العلوم القانونية والإجتماعية، المجلد09، العدد01، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2024، ص 605

**1-الدوافع الذاتية**

-يعد موضوع الصفقات العمومية من المواضيع العملية التي ترتكز على الجانب التطبيقي أكثر من النظري والذي فيه نوع من الحيوية يستطيع من خلاله الباحث الإلمام بموضوع طرق إبرام الصفقات العمومية.
-كما تتجلى أيضا الأسباب الذاتية لاختيار الموضوع في الإهتمام بالموضوع والرغبة للالمام به كوننا تطرقنا من قبل إلى دراسة مقياس الصفقات العمومية وفقا لأحكام المرسوم الرئاسي15-247 وبصدور القانون الجديد 23-12 الذي غير في بعض أحكام الصفقات العمومية مما دفعني للبحث والمقارنة بين القانون والمرسوم والإجراءات الجديدة التي أضافها القانون.
-الرغبة بالمساهمة بتزويد الدارسين وإثراء مكتبة الجامعة بالمستجدات التي جاء بها القانون23-12.

**2-الدوافع الموضوعية**

-تخص أهمية هذا الموضوع دراسات فرع القانون العام فهو يتعلق بصفقة العمومية التي تعد من أهم قنوات صرف المال العمومي في الجزائر وهي أداة لتنفيذ سياسة الحكومة وبرامجها فكلما كانت الأداة فعالة كلما تم تحقيق هذه البرامج والسياسات.
-إن الصفقات العمومية ترتبط ارتباطا وثيقا بالمرافق العمومية فكلما تم الاهتمام بتنظيم إجراءاتها وتحيين نصوصها بما يتوافق مع مستوى المجتمع كلما تحققت فكرة سير المرفق العمومي بانتظام واطراد، وتكيفت هذه المرافق مع متطلبات المجتمع مما يساعد على استقرار الدولة.

**03-الإشكالية وتقسيمات البحث**

**1-الإشكالية**

يستوجب إبرام الصفقات العمومية اتباع مجموعة من الإجراءات التي كانت محل اهتمام من طرف المشرع الجزائري في كل القوانين المتعلقة بالصفقات العمومية بمختلف مراحلها التي كان آخرها القانون 23-12 الذي جاء كإطار قانوني يحمل بعض المستجدات في هذا الشأن.

كل هذه الجوانب تثير إشكالية الدراسة التالية:

**"كيف نظم المشرع الجزائري إجراءات إبرام الصفقات العمومية من خلال القانون 23-12المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية؟"**

ويتفرع عن ذلك الأسئلة الفرعية التالية:
-ما هي الإجراءات التي يجب الالتزام بها أثناء إبرام الصفقات العمومية؟

-ماالذي يميز التدابير الواردة ضمن القانون 23-12 عن سابقه؟

**2-تقسيمات البحث**

وتأسيسا على ما تقدم وللإجابة عن الإشكالية المطروحة تم تقسيم الدراسة إلى فصلين على النحو التالي:

في الفصل الأول سنتطرق لطلب العروض كقاعدة عامة في إبرام الصفقات العمومية وذلك بالتعرف على إطارها المفاهيمي من خلال المبحث الأول وفي المبحث الثاني سنتطرق إلى إجراءات إبرام الصفقات العمومية عن طريق طلب العروض.

أما في الفصل الثاني سنتناول التفاوض كاستثناء لإبرام الصفقات العمومية وذلك بالتعرف على مفهومه وأشكاله من خلال المبحث الأول و إجراءات إبرام الصفقة وفقا لأسلوب التفاوض في المبحث الثاني مع تحديد الإجراءات الخاصة الأخرى.

**04-منهج الدراسة**

طبيعه وموضوع البحث تقتضي استخدام:

-المنهج التحليلي وذلك من خلال تحليل النصوص القانونية المتعلقة بالموضوع باعتباره أكثر ملائمة للشرح مضمون القانون 23-12 المحدد القواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية.

-كما تم اعتماد المنهج الوصفي المتمثل في سرد كل ما يتعلق بإبرام الصفقات العمومية ابتداء من إعلان طلب العروض إلى أخر مرحلة ألا وهي اعتماد الصفقة بالنسبة لطلب العروض ومن الدعوة إلى التعاقد إلى منح الصفقة بالنسبة للتفاوض.

**05-أهداف الدراسة**

-تحديد أهم المستجدات التي جاء بها القانون 23-12 فيما يخص الطرق العادية والاستثنائية لإبرام الصفقات العمومية.

-الإلمام بإجراءات إبرام الصفقات العمومية خلال مراحل إبرامها وفقا للقانون الجديد من خلال تحديد أهم المستجدات التي أضافها في مجال الصفقات العمومية.

-توضيح طرق إبرام الصفقات العمومية في التشريع الجزائري في ظل القانون 23-12 المتمثلة في طلب العروض كقاعدة عامة والتفاوض كاستثناء.

-تحديد الأحكام الواجب اتباعها فيما يخص إجراءات إبرام الصفقات العمومية بعد صدور القانون23-12.

**06-الدراسات السابقة**

إن هذا الموضوع تناولته دراسات كثيرة في إطار الدراسات المتخصصة المستقلة أو في إطار مواضيع العقود الإدارية نذكر منها:

-مانع عبد الحفيظ، طرق إبرام الصفقات العمومية وكيفية الرقابة عليها في ظل القانون الجزائري، رسالة لنيل رسالة الماجستير في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2008

- عليوات ياقوتة، تطبيقات النظرية العامة للعقد الإداري (الصفقات العمومية في الجزائر)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009

-عائشة خلدون،أساليب التعاقد الإداري في مجال الصفقات العمومية(دراسة مقارنة)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، 2016

-عياد بوخالفة، خصوصيات الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، رسالة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2018

-عشاش حمزة، التعاقدة الإلكتروني في مجال الصفقات العمومية في القانون الجزائري، أطروحة لنيل شهادة الدكتورا في القانون العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2022

# الفصل الأول:

# طلب العروض كقاعدة عامة عند إبرام الصفقات العمومية

## المبحث الأول: الإطار المفاهيمي لطلب العروض

## المبحث الثاني: إجراءات إبرام الصفقة العمومية وفق أسلوب طلب العروض

تُعَدُّ الصفقات العمومية محوراً هاماً للتنمية المحلية وتطوير الإقتصاد الوطني، نظرا لضخامة الأموال المستخدمة في هذا المجال، مما يستوجب على المصلحة المتعاقدة استخدام طرق تعاقدية مجدية عند إبرامها للصفقات العمومية، والمتمثلة أساسا في طلب العروض الذي يشكل القاعدة العامة.

ويعتبر طلب العروض الأسلوب المُفضَّل عالمياً في الوقت الحالي لإبرام الصفقات العمومية، نظراً للفوائد الإيجابية المتعددة التي يتيحها، على عكس الأساليب الأخرى.

ومع ذلك، فإن الجزائر لم تعتمد هذا الأسلوب بشكل فعلي في تشريعاتها السابقة المتعلقة بالصفقات العمومية. إلا بصدور المرسوم الرئاسي رقم 15-247 ثم القانون 23-12 الذي أعاد تصحيح طرق إبرام الصفقات العمومية، مع الاعتماد على التسميات المعروفة في التشريعات المقارنة. لذلك فإن هذا الأسلوب من بين الطرق الأساسية التي تعتمدها السلطات الإدارية لتحقيق الأهداف المرسومة لها، والتي تتمثل أساساً في تحقيق المنفعة العامة والصالح العام. وعلى الرغم من تنوع طرق إبرام الصفقات العمومية، يظل طلب العروض بمثابة وسيلة رئيسية لتحقيق فاعلية الطلبات العمومية، واستخدام فعّال للمال العام، والحفاظ على مبدأ حرية الوصول لطلبات العمومية، وضمان المساواة بين المتنافسين، وتعزيز شفافية الصفقات العمومية.

ومن هنا، سنناقش في هذا الفصل مفهوم طلب العروض في المبحث الأول، وسنخصص المبحث الثاني للإجراءات المتبعة في إبرام الصفقات العمومية وفقاً لطريقة طلب العروض.

## المبحث الأول: الإطار المفاهيمي لطلب العروض

تلتزم الإدارة عند اختيار المتعاقد معها ببعض الضوابط والقيود التي تحد من حريتها في التعاقد، و تجعلها ملزمة باتباع طرق محددة في إبرام صفقاتها لضمان المساواة والحياد التام بين المتقدمين للتعاقد، والأصل في اختيار أفضل المتعاقدين هو اتباع طريقة [1] طلب العروض إذ تعتبر أهم طريقة نظمها قانون الصفقات العمومية لحصول الإدارة على ما يلزمها من سلع أو خدمات. [2]والملاحظ انه في التشريعات السابقة المنظمة للصفقات العمومية بداية من الأمر67-90 إلى غاية المرسوم الرئاسي10-236

[1]عليوات ياقوتة، تطبيقات النظرية العامة للعقد الإداري (الصفقات العمومية في الجزائر)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009، ص ص86 87

[2]ماجد راغب الحلو، القانون الإداري، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية ،1996،ص 581

يجد أن طرق إبرام الصفقة العمومية تتمثل في المناقصة كأصل عام والتراضي كإستثناء بينما المرسوم الرئاسي 15-247 المتضمن قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام والقانون 23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية جعل من طلب العروض كقاعدة عامة في إبرام الصفقات العمومية، باعتبار أن طريقة المناقصة تقيد حرية المصلحة المتعاقدة في اختيار المتعهدين المتنافسين على الأساس المالي فحسب أي العرض أقل سعرا، على عكس طلب العروض الذي ربط العرض بالأفضلية التقنية والمالية وليس بأقل الأثمان، سواء كان وطنيا أو دوليا. بالإضافة إلى تغيير و تدقيق المصطلح نجد أن المرسوم الرئاسي 15-247 قلص كذلك من صور إجراء طلب العروض، وذلك بحذف أسلوب المزايدة، نظرا لما عرفه من غموض وتناقض، وأبقى على أربعة أشكال والمنصوص عليها في المادة 42 من المرسوم الرئاسي 15-247،[1]

والمادة39من القانون23-12 الذي ذهب في نفس مسار المرسوم في هذه النقطة، وبحكم الأهمية التي يكتسبها أسلوب طلب العروض، تم تخصيص المطلب الأول لمفهوم طلب العروض والمطلب الثاني لأشكال طلب العروض.

## المطلب الأول: مفهوم طلب العروض

أولى المشرع الجزائري لأسلوب طلب العروض أهمية خاصة في قانون الصفقات العمومية، فخصص له عدد معتبرا من المواد،[2] كما اعتبره وسيلة لضمان الشفافية والعدالة بين المتنافسين وحرية الوصول للطلبات العمومية تطبيقا للمبادئ التي أُعلن عنها في المادة 05 من القانون 23-12.[3] ونظرا لأهمية أسلوب طلب العروض سنتولى تحديد مفهومه من الناحية الفقهية والقانونية.

### الفرع الأول: التعريف الفقهي لطلب العروض

عرف الفقه طلب العروض بأنه طريقة لإجراء الصفقات العمومية تتبعها الإدارة قصد الوصول إلى الطرف المتعاقد معها للقيام بعمل أو الحصول على توريدات، ويعتبر من أهم الطرق لإجراء العقود الإدارية.[4]

وعرفه الدكتور محمد الصغير بعلي على أنه طريقة تلجأ إليها الإدارة العامة في إبرام عقودها الإدارية ذات النمط الإعتيادي والبسيط، مثل: توريد الإحتياجات الاعتيادية والمتكررة، أو عقد نقل إداري لنقل الأجهزة وأدوات تابعة للإدارة.[5]

---

[1]قحريف زهرة ، إبرام الصفقات العمومية عن طريق طلب العروض في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة الدراسات التجارية و الإقتصادية المعاصرة، المجلد02، العدد 02، جامعة إبن خلدون(تيارت)، 2019، ص 166

[2] عبد الكريم بالمنصور، طرق وإجراءات إبرام الصفقات العمومية في القانون الجزائري، مجلة مجاميع المعرفة، المجلد01، العدد01، جامعة تيزي وزو، 2015، ص ص59 60

[3] لكصاسي سيد احمد ، أسلوب طلب العروض كقاعدة عامة لإبرام الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، Journal of Economic growth and Entrepreneurship Vol.1 NO2.2019.p80.

[4]ناصر لباد، الأساسي في القانون الإداري، ط1، دار المجد للنشر والتوزيع، سطيف، 2011، ص210،

[5]محمد صغير بعلي،العقود الإدارية، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2005، ص 28

ويعرف كذلك على أنه أحد أساليب إبرام العقود الإدارية، يستند على المنافسة والعلنية، ويعطي للإدارة مساحة واسعة من السلطة التقديرية لأن الاسناد فيه يتم بناء على عدة معايير، على خلاف أسلوب المناقصة الذي يخضع إلى معيار السعر فقط.

كما نص المشرع الفرنسي على أسلوب طلب العروض ، فكان هذا الأخير والممارسة مختلطين إلا أنه بعد صدور المرسوم 1942/04/06 الذي نص على حالات اللجوء إلى طلب العروض لم يعد كذلك، حيث تكون في حالة العقود قليلة القيمة وفي حالات الإستعجال التي لا تتناسب مع تطبيق الإدارة لأسلوب المناقصة وفي الحالة التي تفشل فيها المناقصة وتكون عملية إعادة طرحها غير مجدية، وهذه الحالات مستقلة عن حالات تطبيق أسلوب الممارسة والمسمى آنذاك من قبل هذا المرسوم بالإتفاق المباشر، ومع صدور المرسوم رقم 56-256 تطور الوضع بحيث اعتبر طلب العروض أسلوبا أساسيا كالمناقصة تماما في إبرام عقود الدولة، أما في عقود الجماعات المحلية فتبرم عن طريق طلب العروض كأسلوب استثنائي، واستمر هذا الوضع حتى صدور المرسوم 1971/01/18 الذي جعل طلب العروض أسلوبا رئيسيا إلى جانب المناقصة العامة لإبرام العقود الإدارية الخاصة بالدولة وكذا الجماعات المحلية وقد استقر هذا الوضع ضمن قانون المشتريات العامة الحالي رقم 975-2006 والذي عرف طلب العروض في المادة 33 منه كما يلي[1].

L'appel d'offres est la procédure par laquelle le pouvoir adjudicateur choisit l'attributaire, sans négociation, sur la base de critères objectifs préalablement portés à la connaissance des candidats[2].

ويفهم من هذه المادة أن طلب العروض هو الإجراء الذي تتبعه المصلحة المتعاقدة لاختيار المُتعاقد، دون مفاوضات، على أساس معايير موضوعية تمّ إبلاغها مُسبقًا للمُرشحين.

إذ أن استعمال هذا الأسلوب لإبرام العقود الإدارية يهدف إلى التعاقد مع المرشح الذي يقدم العرض الأفضل، مع حظر كل التفاوض مع المرشحين مما يؤدي بالضرورة إلى الإنفتاح على مجالات جديدة للتكنولوجيا والمنتجات وإلى ضبط الأسعار وفقاً لمقتضيات المنافسة الحقيقية.[3]

**الفرع الثاني: المفاهيم القانونية لطلب العروض**

لم يثبت المشرع الجزائري على استعمال مصطلح واحد فيما تعلق بالتعبير عن أهم

[1] عائشة خلدون،أساليب التعاقد الإداري في مجال الصفقات العمومية(دراسة مقارنة)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، الجزائر، 2016، ص229

[2] www.legifrance.gouv.fr,06/02/2024,20:43

[3] محمد العموري، العقود الإدارية، الإجازة في الحقوق، من منشورات الجامعة الإفتراضية السورية، الجمهورية العربية السورية، 2018، ص 69، المنشور على الرابط التالي:/https://political-encyclopedia.org ، تم الإطلاع عليه في 2024/02/21، 13:25

طرق التعاقد والقاعدة العامة في إبرام الصفقات العمومية، وهذا في مختلف النصوص الرسمية المتعلقة بصفقات العمومية منذ1967 حتى صدور النص الساري المفعول لسنة 2023 فأحيانا يطلق عليها بالمناقصة وأحيانا أخرى بطلب العروض، بالإضافة إلى إختلاف المعنى من تعريف لأخر[1]، وهو ما سنفصل فيه فيما يأتي:

**مفهوم طلب العروض في الأمر 67-90**

يعتبر القانون 67-90 المؤرخ في 17 جوان 1967 هو أول قانون للصفقات العمومية في عهد الدولة الجزائرية المستقلة إذ أن هذا القانون اعتمد على أسلوب طلب العروض،[2] وجعله كقاعدة عامة إلا أنه لم يعطي تعريفا دقيقا له، فبالرجوع للمادة 42 منه نجدها نصت على ما يلي: "يجب على الإدارات أن تلجأ إلى طلب العروض عندما تستلزم الخدمات المقررة من مقدمي العروض مؤهلات تقنية وإمكانيات مالية كافية"

إن أول إستنتاج من هذه المادة أن هذه الكيفية تستخدم من طرف الإدارة عندما تحتاج إلى عارضين ذوي مؤهلات تقنية معينة بالإضافة إلى تمتعهم بإمكانيات مالية كافية لتنفيذ الصفقة المبرمة مع الإدارة، إذن فالمعيار المستخدم في هذه الكيفية لا يقتصر فقط على معيار ثمن بل كذلك على مؤهلات تقنية تحددها الإدارة وتراها أكثر أهمية.[3]

كما أن الأمر 67-90 خص المناقصة بأحكام كثيرة على غرار المادة 32 التي حصرت مجال المناقصة في عقود التوريد البسيطة والعادية وهذا ما يخالف الأمر67-24 المتضمن قانون البلدية والذي أكد في المادة191 منه أن الصفقات التي تبرمها البلدية سواء كان موضوعها الأشغال أو التوريدات أو النقل فهي تجرى بطريق المناقصة، وهذا ما كان يطرح إشكالاً أي القانونين يطبق ومن منهما الخاص الذي سيقيد العام وكان الأجدر بالمشرع أن يقصر أحكام الصفقات العمومية على التنظيم الخاص بها.[4]

وبالإضافة إلى ذلك نجد هذا الأمر نص من خلال المادة33 على إجبارية إجراء المناقصة بعد الإلتجاء إلى المنافسة بواسطة الصحافة أو لصق الإعلانات أو بجميع وسائل الإشهار الأخرى قبل عشرين يوما على الأقل من التاريخ المحددلاستلام العروض.

كما نصت المادة 37 على إجراء المناقصة في جلسة عمومية في يوم العمل الذي يلي مباشرة التاريخ المحدد لإيداع العروض من طرف رئيس المكتب.[5]

**مفهوم المناقصة في المرسوم 82-145**

بالرغم من الأهمية التي أولاها الأمر رقم 67-90 لأسلوب طلب العروض، إلا أنه تم

---

[1] عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية طبقا للمرسوم الرئاسي15-247 المؤرخ في16سبتمبر2015، القسم الأول، ط6، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2021، ص ص226 227

[2] كاملي مختار، إبرام الصفقات العمومية ونظام مراقبتها في الجزائر، رسالة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009، ص36

[3] قدوج حمامة، عملية إبرام الصفقات العمومية في القانون الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص ص35 36

[4] عائشة خلدون، المرجع السابق، ص ص216 217

[5] الأمر رقم 67-90، المؤرخ في 17جوان1967 المتعلق بالصفقات العمومية ، ج ر العدد52، الصادر في1967/06/27

التراجع في ظل المرسوم 82-145[1] والذي جاء بكيفيات جديدة لإبرام الصفقات العمومية منها طريقة الدعوة للمنافسة باعتبارها إجراء يستهدف الحصول على عروض كثيرة مع تخصيص الصفقة للعارض الذي يقدم أفضل العروض، ومن طرق الدعوة للمنافسة نجد المناقصة والتي عرفتها المادة 33 من المرسوم82-145 "بأنها إجراء يستهدف منح الصفقه للعارض الذي يقدم أقل الأثمان وتشمل العمليات البسيطة ذات النمط العادي ولا تخص إلا المترشحين المواطنين."[2] و يبدو عند مقابلة نص المادة 32 من الأمر67-90 والمادة 33 من المرسوم 82-145 أن هذه الاخيرة بدت أكثر دقة من حيث الصياغة وأنها وصفت المناقصة على أنها إجراء يسمح بمنح الصفقة للعارض الذي يقدم أقل الأثمان وإن كان هذا المعيار منصوصا عنه في الأمر67-90 بموجب المادة 37 من الفقرة 06، كما تميز مرسوم 82 أنه عرف المناقصة تعريفا كاملا غير متقطع بينما أمر67 أورد خصائص المناقصة في مواد كثيرة.

وعند المقارنة بين الأمر 67 والمرسوم 82 فيما يخص أحكام المناقصة نجد أن المرسوم82-145 ذهب في نفس مسار الأمر67-90 فيما يتعلق بالمعيار المالي ، وكذا موضوع الصفقة الذي ينصب في كلا المنظومتين على العمليات البسيطة غير أن الشيء الجديد الذي حمله مرسوم 82 أنه لم يحدد نوعا معينا من العمليات بل أدخل عقودا أخرى كالأشغال والخدمات بشرط أن تكون من النمط العادي الذي فرضته المادة 33 من المرسوم وهذا خلافا للمادة 38 من الأمر 67-90 والتي حصرت مجال وموضوع المنافسة في عقود التوريد دون غيرها وتركيزها على العمليات المعقدة. وبهذه الإضافة التي جاء بها مرسوم 82-145 فيما يخص طريقة المناقصة تميز التشريع المنظم للصفقات في هذه المرحلة بالتوافق والملائمة بين التشريع العام (قانون الصفقات التي الذي أعلن عنه مرسوم 82-145) وبين تشريع الإدارة المحلية (قانون الولاية لسنة 69 وقانون البلدية لسنة 1967). إلا انه ورغم محاسن مرسوم 82-145 سابق الذكر إلا أن أحكامه حملت تضاربا كبيرا فمن جهه اعتبر المرسوم أن الدعوة للمنافسة الغرض منها إختيار العارض الذي يقدم أحسن العروض وهو ما صرحت به علنا المادة 28 وبالنتيجة يعطي هذا المعيار لجهة الإدارة قدرا من الحرية في إختيار متعاقد دون أخر بينما جاءت أحكام المناقصة وهي شكل من أشكال الدعوة للمنافسة بصريح المادة 29 من المرسوم مخالفة تماما لهذا المعيار (الأفضلية) ومرشحة للمعيار المالي والقاضي برسو المزاد الذي يقدم أقل الأثمان بحسب المادة 33 من المرسوم. وقد اعتبر بعض الباحثين أنه من غير الممكن أن تدخل المناقصة ضمن صور الدعوة للمنافسة وذلك لاختلاف المعايير في الطريقتين أو الأسلوبين فالأولى تسعى للحصول على العرض الذي يقدم أفضل العروض والثانية تقوم على أساس الثمن.[3]

---

[1] مانع عبد الحفيظ، طرق إبرام الصفقات العمومية وكيفية الرقابة عليها في ظل القانون الجزائري، رسالة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2008، ص59

[2] المرسوم رقم82-145، المؤرخ في 10أفريل1982، ينظم الصفقات التي يبرمها المتعامل العمومي، ج ر العدد15، الصادر في 1982/04/13

[3] عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية وفق المرسوم الرئاسي 10-236 المؤرخ في 7أكتوبر2010 المعدل والمتمم والنصوص التطبيقية له، ط3، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر،2011 ص ص118 119

**مفهوم المناقصة في المرسوم التنفيذي 91-434**

وكغيره من التقنينات السابقة نجد أن المرسوم التنفيذي 91-434 قد أخضع المناقصة بشكل ملزم إلى المنافسة بين المترشحين وهذا بدوره يكفي لاختيار الإدارة للمترشح صاحب العطاء الملائم لها، طبقا لمعيار الثمن حيث تخصص الصفقة للعارض الذي يقدم أقل الأثمان وهذا ما يجعل هذه الكيفية تختلف عن الكيفيات الأخرى في إجراءات الصفقات العمومية خاصة إذا اعتبرنا أن هذه الطريقة مبدأ عاما لإبرام الصفقات العمومية ووسيلة لتحقيق المصلحة العامة.

فعرف هذا المرسوم المناقصة بأنها "إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة عارضين متنافسين مع تخصيص الصفقة للعارض الذي يقدم أفضل عرض"،[1] إنما يفهم من هذا النص أن المشرع لن يعتمد على معيار الثمن في تعريفه للمناقصة بل نجده إعتمد معيار أخر وهو معيار أفضل العروض وهذا يعني استخدام معايير عدة في المناقصة فترسى الصفقة على من يقدم أقل ثمن إلى جانب أفضل الشروط التي سينفذ بها المشروع وهذا يتأتى بدراسة العرض التقني والمالي.[2]

**مفهوم المناقصة في المرسوم الرئاسي 02-250**

عرفت المادة 21من المرسوم الرئاسي02-250 المناقصة على أنها: " إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين مع تخصيص الصفقة للعارض الذي يقدم أفضل عرض"[3] وعند مقابلة هذه المادة بمثيلتها للسنة91 وهي المادة 24من المرسوم التنفيذي91-434 نلاحظ أن هناك تقارب كبير في التعريفين بل نؤكد أن هناك إعادة لذات التعريف المعتمد لسنة1991 وما أضافه المرسوم الرئاسي02-250 سوى إستبدال عبارة متعهدين بدل عارضين وهذا تفاديا لتكرار الألفاظ الواردة في المرسوم التنفيذي.

وثبت المرسوم الرئاسي02-250 المعيار المعتمد في رسو المزاد بخصوص المناقصات مؤكدا على مبدأ أفضل العروض وأكد المشرع أيضا أن المناقصة تعد القاعدة العامة في مجال إبرام الصفقات العمومية والتراضي استثناء يرد على هذه القاعدة وهو ماثبتته المادة 20 من المرسوم الرئاسي02-250.[4]

**مفهوم المناقصة في المرسوم الرئاسي 10-236**

عرفت المادة 26 من هذا المرسوم المناقصة على أنها: " إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين مع تخصيص الصفقة للعارض الذي يقدم أفضل عرض"[5] ومن خلال هذا التعريف نجد أن هذا المرسوم ذهب في نفس مسار المرسوم

---

[1] المرسوم التنفيذي رقم 91-434، المؤرخ في 09نوفمبر1991،المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج ر العدد 57 الصادرة في 1991/11/13

[2] الشريفي الشريف، المناقصة العامة كأسلوب تعاقدي في قانون البلدية، مجلة الحقيقة للعلوم الإنسانية والإجتماعية، المجلد17، العدد03، المركز الجامعي بالنعامة، 2018، ص ص 7 8

[3] المرسوم الرئاسي02-250، المؤرخ في 24جويلية2002، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج ر العدد52، الصادر في 2002/07/28

[4] عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية وفق المرسوم الرئاسي10-236 المؤرخ في 7أكتوبر2010 المعدل والمتمم والنصوص التطبيقية له، ط3، المرجع السابق، ص ص123 124

[5] المرسوم الرئاسي رقم10-236 المؤرخ في 7أكتوبر2010، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج ر العدد85، الصادر في 2010/10/07

التنفيذي السابق الذكر، وأكد أن القاعدة في مجال التعاقد هي أسلوب المناقصة ومما لا شك فيه أن هذا الأسلوب يحقق جملة من المزايا يمكن حصرها فيما يلي:
- يجسد أسلوب المناقصة مبدأ الشفافية في التعاقد وعلانية الإجراءات وهذا أمر مطلوب للحد من ظاهرة الفساد المالي.
- يكرس هذا الأسلوب مبدأ المساواة بين العارضين.
- يحقق هذا الأسلوب مبدأ المنافسة الشريفة بين العارضين ويكفل أمامهم سبل المشاركة في المناقصة إذا توافرت فيهم الشروط المعلن عنها.
- يوفر هذا الأسلوب قدرا واسعا من الحماية للمال العام ويبعد الإدارات العمومية عن المعاملات المشبوهة.[1]

**مفهوم طلب العروض في المرسوم الرئاسي 15-247**

تدارك تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام التناقض الذي تضمنته بعض القوانين السابقة المتعلقة بالصفقات العمومية، فنجد مثلا أن المرسوم الملغى رقم10-236 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية يطلق على تسمية Appel d'offre المضمنة في النص الفرنسي مصطلح المناقصة باللغة العربية والتي تقابلها تسمية L'adjucatim وهو ما يشكل خطأ في الترجمة في حين أن الترجمة الصحيحة للعبارة السابقة هو طلب العروض، الشيء الذي تتداركه المرسوم الرئاسي15-247،[2] من خلال المادة 39 بقولها "تبرم الصفقات العمومية وفقا لإجراء طلب العروض الذي يشكل القاعدة العامة"،[3]من منطلق أن أسلوب طلب العروض يجسد فكرة الدعوة إلى المنافسة بين المتنافسين وتخصيص الصفقة للمتعهد الذي يقدم أفضل عرض دون مفاوضات وهذا ما نصت عليه المادة 40 من المرسوم الرئاسي15-247 "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 الإقتصادية إستنادا إلى معايير إختيار موضوعية تعد قبل إنطلاق الإجراء"[4]وعليه يعد طلب العروض من أهم الطرق الإبرام التي تعتمد عليها السلطات الإدارية لاختيار المتعاقد معها.[5]

ومن خلال استقراءنا لنص المادة40 من المرسوم الرئاسي15-247 نضيف أن المشرع الجزائري أخذ طلب العروض كأصل عام بصورة صريحة كما انتقل من مصطلح أفضل العروض إلى مصطلح أحسن العروض وبهذه الأحكام التي حملها المرسوم الجديد يكون

---

[1] عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية وفق المرسوم الرئاسي10-236 المؤرخ في 7أكتوبر2010 المعدل والمتمم والنصوص التطبيقية له، ط3، المرجع السابق، ص125

[2] عشاش حمزة، التعاقدة الإلكتروني في مجال الصفقات العمومية في القانون الجزائري، أطروحة لنيل شهادة الدكتورا في القانون العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2022، ص89

[3] المرسوم الرئاسي رقم 15-247 المؤرخ في 16سبتمبر 2015، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، ج ر العدد50، الصادر في 2015/09/16

[4] عياد بوخالفة، خصوصيات الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، رسالة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2018، ص31

[5] زاير الهام، تقديم العروض كإجراء أولي لإبرام الصفقات العمومية واحترام قواعد المنافسة، مجلة الباحث في العلوم القانونية والسياسية، المجلد01، العدد02، جامعة أبوبكر بالقايد(تلمسان)، 2019، ص99

المشرع قد ضبط مصطلح طلب العروض تفاديا لأي إشكالية في فهم معناه الحقيقي لو أدرج بعنوان المناقصة، وحسنا فعل ومن جهة أخرى عندما ترك للجهة المعنية مجالا لاختيار المتعاقد معها لا على أساس العرض المالي لوحده بل وعلى أسس موضوعية أخرى ومن هنا اعترف لها بسلطة التقديرية والاختيار والجمع بين أكثر من معيار بحثا على العرض الأفضل وليس الأقل ثمنا بالضرورة كما كان الوضع في مرحلة سابقة[1].

**مفهوم طلب العروض في القانون23-12**

نجد أن المادة37 و38 من قانون الصفقات العمومية أبقت على نفس التعريف الوارد في المرسوم الرئاسي 15-247، إذ نصت المادة37 على أن: "تبرم الصفقات العمومية وفقا لإجراء طلب العروض الذي يشكل القاعدة العامة، أو وفق إجراء التفاوض الذي يشكل استثناء"، ونصت المادة38 على أن إجراء طلب العروض يهدف إلى الحصول على عدة عروض عن طريق المنافسة ودون مفاوضات للمتعهد الذي يقديم أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية.[2]

**الفرع الثالث: مقدار العتبة المالية في طلب العروض**

إن أهم ما يجب الإشارة إليه أن جل القوانين التي ذُكرت سابقا ربطت إمكانية التعاقد وفق أسلوب طلب العروض بالسقف المالي والذي عرف تطورا متتاليا نظرا لاختلاف الوضع المالي والتطور الاقتصادي في الدولة.[3]

ففي الأمر 67-90 المشرع لم ينص على حد مالي أدنى إلا في صفقة الأشغال بناء على المذكرات، والشراء بناء على الفواتير، والتي نص على أن كل توصية في هذا المجال تزيد عن مبلغ 20.000دج فهي تتطلب إبرام صفقة، أما في المرسوم التنفيذي 82-145 إرتفعت العتبة المالية وحددت بمبلغ 500.000دج لترتفع بعد ذلك في ظل المرسوم التنفيذي91-434 الى مبلغ2.000.000دج في كل المجالات لترتفع إلى الضعف في المرسوم 02-250 الى4.000.000دج.

وبعد صدور المرسوم الرئاسي 03-301 المعدل والمتمم للمرسوم 02-250 انتقل المشرع إلى مرحلة ميزه فيها مجالات الصفقة العمومية كل بعتبتها المالية لينص في مادته الثانية على أن صفقة خدمات الأشغال أو التوريدات إذا تجاوز مبلغها6.000.000دج وصفقة الدراسات والخدمات إذا تجاوز مبلغها4.000.000دج فإنه يتطلب وجوبا لكليهما اللجوء إلى إبرام صفقة عمومية وهو نفس الأمر الذي سار عليه المشرع عند إصداره للمرسوم الرئاسي 10-236 إلا أنه زاد في العتبة المالية لصفقة خدمات الأشغال والتوريدات لترتفع إلى مبلغ8.000.000دج.

والمشرع الجزائري لم يأخذ بهذه العتبة على إطلاقها بل أورد إستثناءً، جاء به في نص

---

[1] دحماني محمد، طرق إبرام الصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، المجلة المتوسطية للقانون والاقتصاد، المجلد04، العدد02، جامعة أبو بكر بلقايد(تلمسان)، 2019، ص99

[2] القانون 23-12 المؤرخ في 5غشت2023 يحدد القواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية، ج ر العدد51، الصادر في 06غشت 2023

[3] خرشي النوي، الصفقات العمومية (دراسه التحليلية ونقدية وتكميلية لمنظومة الصفقات العمومية)، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2018، ص128

المادة05 من المرسوم الرئاسي03-301 إذ أنه يمكن تحيين المبالغ المذكورة في المادة02 منه بصفة دورية بموجب قرار عن وزير المالية وفقا لمعدل التضخم المسجل رسميا وهذا ما يتعارض مع قاعدة توازي الأشكال لكون المادة02 المتضمنة مبالغ الصفقات العمومية صادرة بموجب مرسوم رئاسي.

وبصدور المرسوم الرئاسي 15-247 المتعلق بالصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام اعتبر المشرع أن كل صفقة عمومية يساوي فيها المبلغ التقديري لحاجة المصلحة المتعاقدة إثني عشر مليون دينار 12.000.000دج أو يقل عنه للأشغال واللوازم، وستة ملايين 6.000.000دج للدراسات أو الخدمات لا تقتضي وجوبا إبرام صفقة عمومية وأبقى على آليه تحيين المبالغ والأسعار وضبطها بشروط لعل أهمها هو إذا ما تم النص عليه في الصفقة وعلى هذا الأساس فقد ارتفع المبلغ التقديري لحاجيات المصلحة المتعاقدة للأشغال واللوازم والدراسات أو الخدمات 50% مقارنة بالمبالغ التي جاء بها المرسوم 10-236.[1]

**المطلب الثاني: أنواع طلب العروض**

إن المشرع وإن جاء محددا لطرق التعاقد فإنه من جهة أخرى ذكر أكثر من أسلوب أو طريقة للتعاقد بما يعني أنه فتح مجال الحرية للإدارة لإختيار الأسلوب والنمط الذي يليق بها حسب ظروف كل عملية تعاقدية، مما يتيح الفرصة للمنافسة التي قد تتسع وتضيق على حسب ما إذا كان طلب العروض وطنيا و/أو دوليا[2] .

وهذا مانصت عليه المادة 39 من قانون23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية بقولها "يمكن أن يكون طلب العروض وطنيا و/أو دوليا ويمكن أن يتم حسب أحد الأشكال الأتية:

طلب العروض المفتوح

طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا
طلب العروض المحدود
المسابقة.[3]

ومن خلال هذه المادة سنتطرق لأنواع طلب العروض كالأتي:

**الفرع الأول: أنواع طلب العروض من حيث مصدر المنتوج محل الصفقة العمومية**

[1] عصام صياف، يوسف مرغم، معايير تحديد مفهوم الصفقة العمومية في التشريع الجزائري، مجلة الحقوق والعلوم السياسة، المجلد03، العدد06، جامعة عباس لغرور(خنشلة)، 2016، ص ص 363 364

[2] دحماني محمد ، المرجع السابق، ص ص99 100

[3] القانون 23-12، المرجع السابق

قد يكون طلب العروض وطنيا عندما تقتصر المشاركة فيه على المترشحين المقيمين داخل البلاد، كما قد يكون دوليا إذا طرحته المصلحه المتعاقدة بغية الحصول على منتوج مستورد، فتخص المنافسة هنا المتعاملين الإقتصاديين الأجانب، وقد يشمل طلب العروض الوطنيين والأجانب على حد سواء.

**أولا: طلب العروض الوطني**

تلتزم المصلحة المتعاقدة بأن تصدر دعوة للمنافسة الوطنية، عندما يكون الإنتاج وطني أو أداة الإنتاج الوطني قادرين على الإستجابة للحاجات الواجب تلبيتها، ويعلن عنها وجوبا بالنشر في النشرة الرسمية للصفقات المتعامل العمومي وعلى الأقل في جريدتين يوميتين موزعتين على المستوى الوطني، إضافة إلى إلزامية النشر الإلكتروني عبر البوابة الإلكترونية للصفقات العمومية، كما يجوز للمصلحة المتعاقدة اللجوء إلى الإعلان المحلي بالنسبة لطلب عروض الولايات والبلديات والمؤسسات العمومية الموضوعة تحت وصايتها كما هو محدد بموجب المادة 65 فقرة2 من تنظيم الصفقات العمومية بما من شأنه إضفاء شفافية على عملية إبرام الصفقة العمومية.[1]

**ـومثاله:** أعلن الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية من خلال جريدة الجمهورية بتاريخ 8مارس2022 عن إعلان طلب عروض وطني مفتوح مع اشتراط قدرات دنيا رقم 02/م.ت.ت/2022 من أجل القيام بأشغال على مستوى ولاية الجزائر.[2]

**ثانيا: طلب العروض الدولي**

تلجأ المصلحة المتعاقدة إلى طلب العروض الدولي عند غياب المنتوج المحلي الذي يعادل المنتوج المستورد، أو إذا كانت نوعيته غير مطابقة للمعايير التقنية المطلوبة،[3] فبالرغم من أن سبب التعاقد بالنسبة للمصلحة المتعاقدة هو تلبية حاجيتها في مجال الأشغال واللوازم والخدمات والدراسات ولكن ما يلاحظ أن إبرام هذا النوع من الصفقات لم يعد يرمي فقط إلى تحقيق الخدمات بل يتعداه ليصبح على الأقل شكل من أشكال الإستثمار،[4] وهذا ما نصت عليه المادة 57 من القانون 23-12 بقولها:" يجب أن تنص دفاتر الشروط الدعوات الدولية إلى المنافسة بالنسبة للمتعهدين الأجانب على الإلتزام بالإستثمار في إطار شراكة، عندما يتعلق الأمر بالمشاريع المحددة على أساس القائمة"[5] ويتم اعتماد أسلوب طلب العروض الدولي لتمكين الدولة من إبرام عقود دولية مع

[1] سردوك هيبة، ماهية طلب العروض في المرسوم الرئاسي 15-247 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، دراسات وأبحاث المجلة العربية للأبحاث و الدراسات في العلوم الإنسانية والإجتماعية، المجلد02، العدد02، جامعة باجي مختار(عنابة)، 2020، ص ص153 154

[2] أنظر الملحق رقم01، ص102

[3] سردوك هيبة، المرجع السابق ، ص153

[4] بوجلطي عز الدين، الصفقات العمومية على طلب العروض الدولي والاستثمار الأجنبي المباشر، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، المجلد08، العدد03، جامعة الجزائر1، 2021، ص1121

[5] القانون 23-12، المرجع السابق

أشخاص من رعايا دولة أخرى في حالة عدم امتلاكها تقنية علمية تمكنها من تلبية احتياجاتها في موضوع ما.[1]

-**ومثاله:** أعلن الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية من خلال جريدة الجمهورية بتاريخ 2022/12/20 عن إعلان عن طلب عروض الدولي مفتوح مع اشتراط قدرات الدنيا رقم 09/م.ت.ت/ 2022 من أجل إقتناء ورق مكون من ثمانية حصص في إطار صفقة طلبات مدتها لا تتجاوز خمس سنوات تجدد كل سنة بإشعار بسيط لولاية الجزائر.[2]

كما أعلن الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية من خلال جريدة الجمهورية بتاريخ 04أفريل2024 عن إعلان طلب عروض وطني ودولي مفتوح مع اشتراط قدرات الدنيا رقم 02/ م.ت.ت/2024 من أجل التزود بمعدات الطبع مع تركيبتها وتشغيلها لولاية الجزائر.[3]

**الفرع الثاني: أنواع طلب العروض من حيث حرية الترشح**

بما أن الصفقة العمومية محكومة بنصوص قانونية تنص صراحة على أساليب محددة لإجراء العقد واختيار المتعاقد وهي الأساليب التي سعى المشرع من خلالها إلى المحافظة على المال العام وتكريس الحياد والشفافية،[4] يمكن تقسيم طلب العروض بالنظر إلى حرية الترشح للتعاقد مع الإدارة العامة، إلى أربعة أنواع رئيسية محددة قانونا، يختلف مضمونها تبعا لإجراءاتها ونوع الأعمال أو الخدمات التي تكون محلا لها.[5]

**أولا: طلب العروض المفتوح**

عرفته المادة 43 من المرسوم الرئاسي 15-247 على أنه إجراء يمكن من خلاله لأي مترشح مؤهل أن يقدم تعهدا.[6] إذ يسمح بالاشتراك فيه لمن يشاء، بعد إجراء العلانية التامة، وتلتزم الإدارة باختيار أفضل من يتقدمون.[7] أي أنه يسوغ لكل مترشح تتوفر فيه شروط المشاركة المعلن عنها مسبقا تقديم عرضه، وهذا ما يوسع في مجالها وبالتالي يعد هذا الشكل الأكثر إعمالا لمبدأ المنافسة الحرة بحيث يمنح الفرصة لجميع المتنافسين دون تمييز من أجل الفوز بالصفقة ويتيح للإدارة المتعاقدة اختيار أفضل عرض من حيث المزايا الإقتصادية.

---

[1] صفاء فتوح جمعة، العقد الإداري الإلكتروني، دار الفكر والقانون، جامعة فان هولندا، ص11، المنشور على الرابط التالي:Books.google.dz ، تم الإطلاع عليه في: 2024/02/22، 20:30

[2] أنظر الملحق رقم 02، ص103

[3] أنظر الملحق رقم 03، ص104

[4] بوعمران عادل، النظرية العامة للقرارات والعقود الإدارية(دراسة تشريعية، فقهية وقضائية)، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، ط2010، عين مليلة (الجزائر)، 2010، ص95

[5] سردوك هيبة، المرجع السابق، ص154

[6] المرسوم الرئاسي رقم 15-247، المرجع السابق

[7] برهان رزيق، عقد التوريد الإداري، منشورات وزارة الثقافة، الأردن، 2017، ص54

وعليه فإن هذا النوع من طلبات العروض يسمح فيه لجميع الراغبين في التعاقد مع المصلحة المتعاقدة الذين تتوفر فيهم الشروط العامة المطلوبة للإشتراك فيها سواء تمت على المستوى الداخلي أو الخارجي، مالم تكن المصلحة المتعاقدة قد قررت استبعاد بعض المرشحين لارتكابهم أخطاء معينة استوجب معاقبتهم بالحرمان من إبرام الصفقات العمومية.[1]

**-ومثاله:**أعلنت مديرية الأشغال العمومية من خلال جريدة الجمهورية بتاريخ 2024/01/24 عن إعلان طلب عروض وطني مفتوح رقم 01.م.أ.ع/2023 من أجل صيانة الطرق الوطنية لولاية قالمة.[2]

**ثانيا: طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا**

نصت عليه المادة 44 من المرسوم الرئاسي 15-247 على أنه "إجراء يسمح للمترشحين الذين تتوفر فيهم الشروط الدنيا المؤهلة التي تحددها المصلحة المتعاقدة مسبقا قبل إطلاق الإجراء وذلك عبر تقديم تعهد من المتعامل الإقتصادي باستثناء هذه الشروط أو توافره عليها، ولا يتم فيه انتقاء قبلي للمترشحين، بمعنى أن هذه الشروط التي تتطلبها المصلحة المتعاقدة تتلائم وإنجاز موضوع الصفقة، وليس الغرض منها توجيهها إلى مترشحين معينين بذواتهم.

ويختلف طلب العروض مع اشتراط قدرات الدنيا عن طلب العروض المفتوح كون أن الأول توجه فيه المنافسة إلى فئة تتوفر فيهم شروط محددة مسبقا ويقصى كل من لا تتوافر فيه هذه الشروط، وبالتالي تحدد المصلحة المتعاقدة الصفقات التي تستوجب أن تتوفر في المتعهدين الذين لهم القدرة على حسب تقديرها للقيام بموضوع الصفقة وإنجازها كونهما يمتازان بالعلانية المطلقة والقدرة على الوصول إليهما.[3]

كما نصت الفقره 2 من المادة سالفة الذكر على أن الشروط المؤهلة تخص القدرات التقنية والمالية والمهنية الضرورية لتنفيذ الصفقة وتكون متناسبة مع طبيعة وتعقيد وأهمية المشروع[4] والتي سيتم تناولها كالتالي:

**قدرات تقنية:** وتتعلق طبعا بالوسائل التي بحوزة المرشح والتي ستخصص لتنفيذ موضوع الصفقة، فلا يمكن السماح لكل مرشح من تقديم عرضه إلا من استجاب للشروط التقنية المحددة في الإعلان، فتفرض الإدارة صاحبة المشروع مثلا مستخرج الضرائب للتأكد من وضعية المترشح إتجاه الإدارة الجبائية، ونسخة من الوثائق شبه الجبائية المتعلقة بصندوق الضمان الإجتماعي لغير الأجراء، ونسخة من التسجيل الجبائي.

**قدرات مالية:** قد تفرض الإدارة على المرشح وسائل المادية وبشرية يستوجبها المشروع، أو معدل رقم أعمال لمدة ثلاث سنوات الأخيرة.

---

[1] ريم عبيد، طرق إبرام الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، رسالة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الشيخ العربي التبسي(تبسة)، 2005، ص68

[2] أنظر الملحق رقم 04، ص105

[3] عشاش حمزة، المرجع السابق، ص92

[4] المرسوم الرئاسي رقم 15-247، المرجع السابق

**قدرات مهنية:** قد تفرض الإدارة المعنية مثلا شهادة التأهيل من نوع معين أو شهادات أخرى، أو قد تفرض السجل التجاري في النشاط محل المنافسة، وقد تفرض شهادات حسن الإنجاز في المشاريع المماثلة للمشروع محل العرض أو محل المنافسة.[1]

**-ومثاله:** أعلنت مديريةالموارد المائية من خلال جريدة الجمهورية بتاريخ 2024/02/11 عن إعلان طلب العروض الوطنية المفتوحة مع اشتراط قدرات الدنيا رقم05-2024 من أجل دراسة مراقبة أشغال وإنجاز شبكة التزويد بالمياه الصالحة للشرب لولاية تبسة.[2]

**ثالثا:طلب العروض المحدود**

يعرف طلب العروض المحدود وفقا للمادة 45 من 15-247 على أنه "إجراء لاستشارة انتقائية يكون المرشحون الذين تم انتقائهم الأولي من قبل، مدعوين وحدهم لتقديم تعهد".[3]

أي أنه إجراء يقتصر فقط على الذين تتوفر فيهم الشروط التي حددتها المصلحة المتعاقدة[4] ومن هنا يعتبر طلب العروض المحدود خليط بين طلب العروض المفتوح والاستشارة فبدايته مطابقة لإجراءات طلب العروض المفتوح إذ يمكن أن يجلب عروضا من متعاملين غير معروفين بذواتهم مستندا في إجراءاته لدفتر الشروط وإعلان عن طلب العروض دون اشتراط قدرات دنيا وهو ما ينطبق كليا على مواصفات طلب العروض المفتوح، ثم في مرحلته الثانية وبعد تقييم العروض المستلمة واستبعاد العروض غير المطابقة يصبح محدودا بمعنى الكلمة فلا تستمر المنافسة إلا بين العروض المنتقاة من المرحلة الأولى وهو ما يشبه إجراءات الاستشارة اذ يصبح المتعاهدون الذين أفرزهم الانتقاء الأول في المرحلة الأولى معروفين بذواتهم كمعرفة المصلحة المتعاقدة بالمتنافسين بصدد الاستشارة.

وعلى هذا الأساس فان طلب العروض المحدود تنطبق عليه أكثر تسمية الانتقاء الأولي المتبوع باستشارة لأنها تجمع بين انتقاء سابق ضمن طلب عروض في مرحلة أولى واستشارة لاحقة للذين تم انتقائهم سابقا في مرحلة ثانية لذلك يقترح تسمية هذا النوع من طلبات العروض بالانتقاء الأول المتبوع باستشارة وتكون صياغة المادة كالتالي: الانتقاء الأول للمتبوع باستشارة هو إجراء يكون المرشحون الذين تم انتقائهم من قبل مدعوين وحدهم لتقديم تعهد. ويجري اللجوء إلى هذه الطريقة عندما يتعلق الأمر بعملية معقدة أو ذات أهمية خاصة كما تكفل لجهة الإدارة قدرا من الحرية وذلك بالاعتراف لها بسلطة انتقاء المترشحين مسبقا كمرحلة أولى ودعوتهم لتقديم عروضهم بحكم طبيعة الخدمة وطبيعة العقد وهي شهادة من المشرع بالطابع المعقد لبعض العمليات إذ يمكنها أن تحدد في دفتر الشروط الحد الأقصى للمترشحين الذين ستتم دعوتهم لتقديم التعهد بعد إنتقاء أولي بخمسة منه.

---

[1] عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية طبقا للمرسوم الرئاسي15-247 المؤرخ في16سبتمبر2015، المرجع السابق، ص234

[2] أنظر الملحق رقم 05، ص107

[3] المرسوم الرئاسي رقم 15-247، المرجع السابق

[4] سليم قديان، مراحل وإجراءات إبرام الصفقات العمومية، مجلة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، المجلد04، العدد07، جامعة البليدة2، 2015، ص281

وتختلف إجراءات إبرام طلب العروض المحدود فيما إذا كان هذا الأسلوب على مرحلة واحدة أوعلى مرحلتين حسب ما نصت عليه المادة46 من المرسوم الرئاسي 15-247.[1]

**بالنسبة لطلب العروض المحدود على مرحلة واحدة**

حين يكون طلب العروض على مرحلة واحدة يكون العرض المقدم من قبل المتنافسين مشتملا لملف الانتقاء الأولي وملف العرض النهائي، وتكون عملية التأهيل متبوعة مباشرة بعملية التقييم المفضية إلى اختيار المتعامل المتعاقد.

**بالنسبة لطلب العروض المحدود على مرحلتين**

أما طلب العروض المحدود على مرحلتين فهو طلب عروض يتم عن طريق الانتقاء المسبق والذي بشأنه يُدعى المتعهدون المتنافسون في مرحلة أولى بواسطة دعوة عامة ومفتوحة للتقدم بترشيحاتهم بما يثبت مؤهلاتهم العامة لإنجاز المشروع وفق ما تضمنه دفتر الشروط وتقديم عروض تقنية تتضمن التصورات والدراسات دون ذكر لأثمان الخدمات، وبناء على العروض المقترحة المتضمنة للحلول التقنية التي اقترحها المشاركون في المرحلة الأولى، تقوم المصلحة المتعاقدة بضبط حاجياتها بصفة نهائية وتدرج كل ذلك ضمن دفتر شروط نهائي يتم اعتماده.

كما يمكن أن يتم اللجوء إلى طلب العروض المحدود أو الاستشارة الانتقائية بصدد انتقاء لوازم خاصة ذات طابع تكراري وفي هذه الحالة يخلص الانتقاء الأولي من المرحلة الأولى إلى وضع بين يدي المصلحة المتعاقدة قائمة صالحة لمدة ثلاث سنوات تضم متعاملين اقتصاديين تتوفر فيهم الشروط المؤهلة للمشاركة في استشارة انتقائية، ثم كلما احتاجت المصلحة المتعاقدة لخدمة تدخل ضمن ما استهدفه الانتقاء الأولي لجأت إلى المتنافسين المسجلين ضمن هذه القائمة لتجري بينهم استشارة مباشرة يتم من خلالها تقييم عروضهم واستخراج العرض الأكثر ملائمة،[2] ويجب أن يتم النص على كيفية الانتقاء الأول والاستشارة في إطار طلب العروض المحدود في دفتر الشروط تحدد قائمة المشاريع التي يمكن أن تكون مشروع طلب عروض المحدود بموجب مقرر من مسؤول الهيئة العمومية أو الوزير المعني بعد أخذ رأي لجنة الصفقات للهيئات العمومية أو اللجنة القطاعية للصفقات حسب الحالة.[3]

**-ومثاله:** أعلن رئيس المجلس الشعبي البلدي من خلال جريدة الجمهورية بتاريخ 2018/10/08 عن إعلان طلب عروض وطني محدود رقم 10-2018 من أجل إنجاز شبكه التطهير بشعبة النسور بلدية سيدي بوبكر ولاية سعيدة.[4]

**رابعا: المسابقة**

تعد المسابقة إجراء يضع رجال الفن في منافسة لاختيار مخطط أو مشروع مصمم

---

[1] عبدالله كنتاوي، أسلوب طلب العروض المحدود في تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد10، العدد01، جامعة الوادي، 2019، ص ص1720

[2] نوي خرشي، المرجع السابق، ص ص162 163

[3] المادة45 من المرسوم الرئاسي رقم 15-247، المرجع السابق

[4]أنظر الملحق رقم 06، ص108

استجابة لبرنامج أعده صاحب المشروع الذي يتعلق أساسا بأعمال التهيئة والتعمير والهندسة المعمارية والهندسة أو معالجة المعلومات قصد إنجاز عملية تشمل على جوانب تقنية أو إقتصادية أو جمالية أو فنية خاصة قبل منح الصفقة لأحد الفائزين بالمسابقة حيث يتم منح الصفقة للفائز الذي قدم أحسن عرض من حيث المزايا الإقتصادية،[1]وهذا حسب مانصت عليه المادة 47 من المرسوم 15-247، والظاهر أن المشرع ومن خلال توظيفه لعبارة رجال الفن كان يقصد حصر المنافسة في هذه الصورة على الأشخاص الطبيعية واستبعاد الأشخاص الاعتبارية ولعله كان من الأفضل أن يفتح المجال لجميع الأشخاص طبيعية كانت أو معنوية،[2]كما أنه استبعد المواضيع الأخرى التي ليس لها بالضرورة طابع جمالي أو فني بقدر ما تقتضي تفعيل الفكر للبحث عن الحلول الأكثر ملائمة للمجتمع كتلك المتعلقة بالدراسات الإجتماعية أو الفكرية أو المالية التي تتطلب اختصاصا أو مجموعة اختصاصات معينة لدى المتنافسين أو تلك التي تهدف إلى انتاج برمجيات وبرامج في مختلف الميادين مثل البرامج التعليمية أو الثقافية أو التكوينية المتعددة الوسائط، بالإضافة إلى أنه ربط موضوع المسابقة بإنجاز مخطط أو مشروع مصمم قصد إنجاز عملية تشمل على الجوانب تقنية أو إقتصادية أو جمالية أو فنية خاصة، مما يوحي أنه لا يمكن أن تتم بعنوان نفس المسابقة إجراء التصميم أو التنفيذ في أن واحد أو بعبارة أخرى لا يمكن أن يتم بعنوان المسابقة إجراء التصاميم وتنفيذها وهذا ما يناقض الفقرة 4 من المادة 48 والتي تنص على أنه "يجب أن يحدد دفتر الشروط المتعلق بمسابقة تخص مشروع إنجاز أشغال، الغلاف المالي التقدير للأشغال" ثم أن بعض الأعمال الفنية لا يمكن فصل جوانب تصورها على جوانب تنفيذها ومثال ذلك هو تصور تصميم لتمثال أو لوحة زيتية لا يمكن فصل الجانب التصور فيه عن جانب التنفيذ وبهذا الخصوص تجدر الإشارة إلى أن النص السابق كان أوضح في هذه المسالة إذ كان ينص على أن "المسابقة هي إجراء يضع رجال الفن في منافسة قصد إنجاز عملية تشمل على جوانب تقنية أو إقتصادية أو جمالية أو فنية خاصة" فهو باعتماده عبارة (عملية تشمل على...) مَكَّنَ أن يدخل ضمن مفهوم العملية ليس مخطط أو مشروع مصمم فقط مثلما حددت هذه المادة بل كل عملية ولذلك يقترح أيضا إعادة تحرير الفقرة للتكفل بهذا التفصيل ليدرج إمكانية أن تتعلق المسابقة إما بدراسة مشروع أو بتنفيذ مشروع تمت دراسته من قبل أو بدراسة مشروع وتنفيذه في آن واحد،[3]

ويمكننا تقسيم المسابقة إلى مرحلتين:

**المرحلة الأولى** يتم خلالها وفقا للنص المادة 48 من المرسوم الرئاسي 15-247 دعوة المرشحون في المرحلة الأولى لتقديم أظرفة ملفات الترشيحات فقط، وبعد فتح أظرفة ملفات الترشيحات وتقييمها لا يحتاج إلى تقديم أظرفة العرض التقني والخدمات والعرض المالي إلا المرشحون الذين جرى انتقائهم أولي ويتعين على المصلحة المتعاقدة ضمان إغفال أظرفة خدمات المسابقة قبل إرسالها إلى رئيس لجنة التحكيم ويجب ضمان إغفال هذه الأظرفة إلى غاية التوقيع على محضر لجنة التحكيم.

---

[1]بالجيلالي خالد، الوجيز في نظريتي القررات والعقود الإدارية، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2021، ص114

[2]بوعمران عادل، النظرية العامة للقرارات والعقود الإدرية (دراسة فقهية، تشريعية وقضائية)، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة (الجزائر)، 2018، ص22

[3]نوي خرشي، المرجع السابق، ص169

**المرحلة الثانية** بعد الدراسة التي يقوم بها أعضاء لجنة التحكيم يقوم رئيس لجنة التحكيم بإرسال محضر جلسة مرفقا برأي معلل يبرز عند الاحتمال ضرورة توضيح بعض الجوانب المرتبطة بالخدمات إلى المصلحة المتعاقدة.

أما في حالة ما إذا أبرزت لجنة التحكيم ضرورة توضيح بعض جوانب الخدمات أنه يتعين على المصلحة المتعاقدة أن تخطر الفائز أو الفائزين المعنيين كتابيا والتوضيحات المطلوبة وتكون الأجوبة المكتوبة جزءا لا يتجزا من عروضهم.

ومن خلال نص المادة يطرح الإشكال حول تداخل المهام بين لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض ولجنة التحكيم إذ أن المشرع الجزائري لم يوضح ذلك ولم يحدد اختصاص كل منهما.[1]

## المبحث الثاني: إجراءات إبرام الصفقة العمومية وفق أسلوب طلب العروض

إن طلب العروض هو إجراء يؤدي إلى قيام دعوة عامة للمنافسة، وهو بذلك ميزة يحتل مجال تنافسي موسع أي أن الدعوة للمنافسة تعتبر ميزة تختص بها عملية إبرام الصفقات العمومية عن طريق طلب العروض وتهدف هذه الميزة الإجرائية إلى فتح المجال أمام منافسة حرة وموسعة وتكافؤ الفرص بين المترشحين للتعاقد مع الإدارة مع ضمان حرية المنافسة بكل شفافية.[2]

ويمر أسلوب طلب العروض بأشكاله بإجراءات طويلة ومعقدة من بداية إبرام الصفقة العمومية إلى غاية تنفيذها وهذا ما يجعلها تنفرد عن باقي العقود الأخرى خاصة المدنية

[1] بن رمضان عبد الكريم، مطبوعة محاضرات في الصفقات العمومية على ضوء المرسوم الرئاسي 15-247، مقدمة لطلبة السنة أولى ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة غرداية، 2022، ص67، المنشور على الرابط التالي: dspace.univ-ghardaia.dz، تم الاطلاع عليه في2024/02/25، 14:50

[2] كاركادن فريد، طرق وإجراءات إبرام الصفقات العمومية دراسة مقارنة بين القانون الجزائري والقانون المصري، مداخلة مقدمة بمناسبة أشغال الملتقى الوطني حول دور قانون الصفقات العمومية في حماية المال العام، كلية الحقوق، جامعة حي فارس، المدية، يوم 20 ماي ،2013، ص15، المنشور على الرابط التالي: dspace.ummto.dz، تم الإطلاع عليه في2024/02/25، 15:23

والتجارية التي تتسم بالمرونة والسرعة في الإبرام لأن المصلحة المتعاقدة أثناء مباشرتها في إبرام صفقاتها العمومية لا تملك الحرية المطلقة في اختيار المتعامل المتعاقد بارادتها المنفردة لأن النصوص القانونية ألزمتها بضرورة اتباع أشكال وإجراءات محددة في القانون 23-12 المحدد للقواعد المتعلقة بصفقات العمومية وكذا تنظيم الصفقات العمومية.[1]

لذا سنتناول الإجراءات المتبعة في أسلوب طلب العروض بداية بمرحلة الإعداد والتحضير من خلال المطلب الأول ومرحلة التخطيط والإقرار في المطلب الثاني.

## المطلب الأول: مرحلة الإعداد والتحضير

في الشأن العام كما في الشأن الخاص لا يعقل الشروع في الإنفاق دون التفكير المسبق في الحاجة لذا يتعين على المصلحة المتعاقدة قبل إبرام الصفقة العمومية القيام بإجراءات تحضيرية وذلك من خلال تحديد الحاجات والقيام بدراسات النضج وهي مجموعة الدراسات التي تسمح بالتأكد من أنه من شأن المشروع المساهمة في التطور الإقتصادي والإجتماعي على المستوى الوطني أو الجهوي أو المحلي وبأن أشغال إنجاز المشروع مهيأة للإنطلاق في الظروف المثلى والأجال بالإضافة إلى تحديد مصدر التمويل وإعداد دفتر الشروط.[2]

### الفرع الأول: تحديد الحاجات ومصدر التمويل

مما لا شك فيه أن نجاح أي صفقة عمومية مرهون بمدى التحديد الجيد والدقيق لحاجتها باعتبارها مرحلة مهمة وضرورية لانجاح أي مشروع،[3] كما لا ننسى وجوب توفر مصادر مالية لتمويلها والتي يتم تحضيرها من طرف المشترون العموميون لإنجاز المشاريع في إطار الصفقات العمومية.[4]

**أولا: تحديد الحاجات**

[1]زين العابدين العطار، طلب العروض وفق ما يتضمنه القانون التونسي والجزائري، مجلة أفاق للعلوم، المجلد 08، العدد03، كلية الحقوق، سوسة (تونس)، 2023، ص 864

[2]يمينة شحرور، مراد ماحي، إجراءات إعداد الصفقة عمومية في ضوء المرسوم الرئاسي 15-247(دراسه حالة صفقة أشغال)، مجلة السياسة العالمية، المجلد07، العدد02، الجزائر، 2023، ص879

[3]سماحي إبراهيم، تحديد الحاجات في مجال الصفقات العمومية كآليه للحفاظ على المال العام، مجلة البحوث القانونية والسياسية، المجلد02، العدد04، جامعة سيدي بلعباس، 2015، ص243

[4] باديس زغدي، طارق قدوري، آليات تمويل الصفقات العمومية وأثرها على كفاءة ونوعية إنجاز المشاريع (دراسة تحليلية استشرافية)، مجلة العلوم الإدارية والمالية، المجلد06، العدد01، الجزائر، 2022، ص354

يقصد بتحديد الحاجات العمومية هو عزم وتخطيط المصلحة المتعاقدة على القيام بتنفيذ مشروع ما عن طريق الإنطلاق في إعداد دراسة أولية للمشروع والإحاطة بجميع جوانبه لا سيما طبيعة الحاجات ومواصفاتها وحجمها.[1]

ولذلك نظم المشرع هذه العملية واعتبرها كآلية تسبق الدعوة إلى التعاقد لأول مرة في المرسوم الرئاسي10-236 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وذلك سعيا من المشرع إلى تحقيق الوقاية من ظاهرة إبرام الصفقات العمومية لمشاريع شكلية وضمان تنسيق عمل مصالح الدولة المركزية ومصالحها غير الممركزة في تنفيذ المشاريع الهادفة إلى نفس طلبات العمومية.[2] كما تعتبر وسيلة لتحقيق دقة كل من التقدير الإداري للمشروع والقيمة المالية التقديرية له، ولا يكون ذلك إلا إذا كان إعداد الحاجات دقيقا وموضوعيا ومنطقيا،[3] حيث نصت المادة 16 من القانون23-12 على أن تحدد حاجات المصالح المتعاقدة الواجب تلبيتها قبل الشروع في أي إجراء لإبرام الصفقة العمومية وذلك يكون بتحديد حدود اختصاص لجان الصفقات العمومية عن طريق ضبط المصلحة المتعاقدة للمبلغ الإجمالي للحاجات، ومنع تجزئة الحاجات بهدف تفادي إجراءات الدعوة إلى المنافسة وحدود اختصاص هيئات الرقابة الخارجية القبلية.

ووجوب إعداد الحاجات من حيث طبيعتها ومداها بدقة استنادا إلى مواصفات تقنية مفصلة تعد على أساس مقاييس و/أو نجاعة يتعين بلوغها، أو متطلبات وظيفية، ويجب أن لا تكون هذه المواصفات التقنية موجهة نحو منتوج أو متعامل إقتصادي محدد.[4] وما يمكن ملاحظته هنا أن هذه المادة لم تتطرق إلى تحصيص الحاجات بل تركته الى التنظيم وفي هذه الحالة يؤخذ في الحسبان لتحديد حدود اختصاص لجان الصفقات والإجراءات الواجب اتباعها المبلغ الإجمالي لجميع الحصص المنفصلة بغض النظر عن إمكان المصلحة المتعاقدة إطلاق إجراء واحد لكل الحصص أو إجراء لكل حصة، وما تُرِكَ لتنظيم أيضا في هذا العنصر نجد إمكانية إبرام ملحق في حالة حاجات جديدة.[5] كما نجد أن المادة06 من المرسوم التنفيذي رقم 98-227 المتعلق بنفقات الدولة للتجهيز على التقدير المسبق للحاجات نصت على مايلي: " لا تعرض للتسجيل بعنوان ميزانية الدولة للتجهيز سوى برامج التجهيز الممركزة ومشاريعه التي يسمح إكتمالها الكافي بالإنطلاق فيه إنجازها خلال السنة، وبهذه الصفة يتعين معرفة وتوفير على الخصوص مايأتي: دراسة إمكانية التنفيذ، طريقة الإنجاز المرتقبة، العناصر التي تبرر الملائمة الإقتصادية والإجتماعية والأولوية الممنوحة لها، تقويم الكلفة بالعملة الصعبة مباشرة مع الإشارة إلى كيفية تمويلها.

---

[1]لغواطي محمد، بن جلول مصطفى، إشكالات تحديد الحاجات في الصفقات العمومية (قراءة في أحكام المادة 27 من المرسوم الرئاسي15-245 المتعلق بتنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام)، مجلة الدراسات القانونية والسياسيه، المجلد06، العدد02، جامعة عمار فليجي(الأغواط)، 2020، ص204

[2]زناتي مصطفى، ضبط وتحديد الحاجات قبل إبرام الصفقة العمومية (حجز الزاوية في عقلنة وترشيد الطلب العمومي)، مجلة البحوث السياسية والإدارية، المجلد07، العدد01، جامعة محمد بوضياف(المسيلة)، 2018، ص2

[3]حليمي منال، تنظيم الصفقات العمومية وضمانات حفظ المال العام في الجزائر، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهاده الدكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2016، ص21 22

[4]القانون 23-12، المرجع السابق

[5]المرسوم الرئاسي رقم 15-247، المرجع السابق

ونصت المادة09 من نفس المرسوم على أنه يجب أن يشمل الملف التقني للمشروع المطلوب تسجيله العناصر التالية:
عرض الأسباب، بطاقة تقنية تتضمن على الخصوص المحتوى المادي والكلفة بالدينار والعملة الصعبة ورزنامة الإنجاز والمدفوعات.
إستراتيجية الإنجاز والاختيار المقابل في ظل احترام أهداف التنمية، التنسيق الضروري فيما بين القطاعات، تقرير تقديري يبرز عند الإقتضاء مقارنة مختلف البدائل، نتائج المناقصات، تقويم الكلفة بالعملة الصعبة وكيفية تمويلها[1].

إن تحديد الحاجيات المطلوبة يمر بمسار طويل تحدد معالمه بما يلي:

**1/مرحلة إحصاء الحاجيات:** تمثل هذه المرحلة حجر الزاوية والمحور الرئيسي في تحديد الحاجيات المطلوبة المعبر عنها للسنوات الماضية تقييم الأهداف التي تم التوصل إليها والنقائص المسجلة والأخذ بالحسبان التطور الإقتصادي والإجتماعي للمجتمع وكذا ضبط مخطط التنمية.
**2/مرحلة تحليل المعطيات:** وفي هذه المرحلة تعمق الإدارة من عناصر تحليل الخيارات المختلفة أخذ بعين الاعتبار النتائج المسطرة والعوائق المحتملة ونوعية الخدمات أو الأشغال ويتم تحديد كل أطراف المتداخلة.
**3/مرحلة ضبط وتحديد الحاجات**: وفي هذه المرحلة تكون الإدارة قد حددت برنامجها بدقة ومحددة بوضوح أهدافها، الصلاحيات، الجدول الزمني لأشغال الميزانية، وضع أليات التنفيذ والعلاقات مع المتداخلين والشركاء، تحديد أنواع الرقابة وتحديد الصعوبات المحتملة وعلاوة على ذلك وأثناء الدعوة للمنافسة قد تظهر الحاجة إلى المعطيات التكميلية ومنها خصوصا معايير الإنتاج والنوعية والوقت الخاص بإنجاز خيارات الموقع والضوابط الإجبارية.
**4/مرحلة الدراسات المسبقة:** إن الدراسات المسبقة التي تقوم بها الإدارة تسمح بتحديد دقيق للحاجيات المطلوبة وتسمح باتخاذ القرار النهائي لتنفيذ المشروع كما تؤمن تنفيذ إنجاز المشروع بصفة سليمة من الأخطاء وعليه فإنه يتعين القول أن الدراسات المسبقة ضرورية لكل صفقة وأنه يتعين أخذ الوقت اللازم الذي تقضيه الدراسات واتخاذ القرارات والمخططات المطلوبة بكل وضوح واختيار مكتب أو مكاتب الدراسات المؤهلة أو المختصة بالنظر إلى طبيعة كل مشروع والعمل على توافق الهيئة المتعاقدة مع مكاتب الدراسات وتنصب الدراسات عموما على النجاعة والملائمة وكذا التأثير على البيئة ودراسة الجيوتقنية للأرض بالنسبة لمشاريع الإنجازات الدراسات القبلية والدراسات المختلفة[2].

**ثانيا: مصدر التمويل**

لا يمكن للإدارة التعاقد أو إجراء أي تصرف يرتب عليها إلتزامات مالية ما لم يتوفر

[1]المرسوم التنفيذي رقم 98-227 المؤرخ في 13يوليو 1998، يتعلق بنفقات الدولة للتجهيز على التقدير المسبق للحاجات، ج ر العدد51
[2] زيات نوال، الإشهار في صفقات العمومية في القانون الجزائري، رسالة مكملة لنيل شهاده الماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، الجزائر، 2013، ص ص 49 50

لديها الاعتماد المالي اللازم، لذلك تلتزم الإدارة بعدم تجاوز حدود هذا الاعتماد المالي، ويترتب على مخالفة الإدارة لهذا الالتزام مسؤوليتها القانونية، إذن فمن المهم أن تراعي الجهات الإدارية حدود الاعتماد قبل إبرام أي عقد من العقود الإدارية، كما لا يجوز التعاقد على أي عمل أو مشروع غير مدرج بالخطة أو الميزانية.[1] لأن عدم وجود الاعتماد المالي يترتب عليه أثر عملي هام في مواجهة المتعاقد مع الإدارة ذلك أنه لا يستطيع إجبار الإدارة على الوفاء بالتزاماتها التعاقدية إلا بعد تدبير المبالغ اللازمة وذلك بالطرق المشروعة والمقررة.[2] فتحتاج الصفقة العمومية سواء كانت صفقة أشغال أو إقتناء لوازم أو خدمات أو دراسات إلى غلاف مالي تدفعه الإدارة للمتعاقد معها وأحيانا يرصد هذا الوعاء المالي على حساب الاعتماد المالي للدولة و أحيانا أخرى يقيد أو يحسب في ميزانية الإدارة المعنية أو ما يسمى بميزانية القطاع فيما يلي:

**1/تمويل الصفقة عن طريق ميزانية الدولة:**

قد تمول الصفقة عن طريق ميزانية الدولة اعتبارا أن المشروع ذو نفع عام كان يتعلق الأمر بإنجاز إقامة جامعية أو فضاء بيداغوجي ب 5000 مقعد فهنا في هذه الحالة ينبغي إعداد ملف كامل بالتنسيق بين مصالح وزارة التعليم العالي والبحث العلمي ومصالح وزارة المالية ومصالح أخرى ضد علاقة من أجل الوصول إلى الاعتماد للمالي وإذا سجلت العملية أو المشروع رسميا ورصدت له المصالح المختصة مبلغا ماليا للطاقة المتعلقة بإنجاز إقامة جامعية أو فضاء بيداغوجي صار للوالي المختص إقليميا صفة الآمر بالصرف فيما خص هذه الصفقات وذات الأمر يتبع بالنسبة لإنجاز المستشفيات ومراكز التكوين المهني والملاعب وغيرها من المرافق العامة.

**2/تمويل الصفقة عن طريق ميزانية القطاع أو ميزانية المؤسسة:**

مما لا شك أن لكل قطاع من قطاعات الدولة سنويا ميزانية ترصد لتحقيق جملة الأهداف المسطرة في كل قطاع فاللولاية ميزانية وللبلدية ميزانية وللجامعة ولديوان الخدمات الجامعية ولكل قطاع ميزانيته السنوية. فاذا احتجت الجامعة لتعزيز مركز حسابات بأجهزة الحاسوب فلا شك أنها لا تعلن عن طلب العروض إلا إذا كانت تحت يدها غلاف مالي مدرج في الميزانية مخصص لاقتناء هذا التجهيز ومن الطبيعي القول أن إجراءات إعداد الميزانية والمصادقة عليها من قبل الأجهزة المختصة يأخذ هو الأخر زمنا طويلا فوجب حينئذ على كل إدارة معنية أن تصدر احتياجاتها المختلفة وتقدرها وتأخذها بعين الاعتبار في مرحلة إعداد الميزانية وإذا اعتمدت الجهات المختصة ميزانية قطاع ما صار الرئيس الإداري مخولا للتوقيع على الصفقة من ذلك والي الولاية أو رئيس المجلس الشعبي البلدي أو مدير الجامعة أو مدير المستشفى.[3]

---

[1] مازن ليلو، القانون الإداري، شبكة قانونيون، المنشور على الرابط التالي: httpst://t.me/iraq law5تم الإطلاع عليه في 2024/02/24 على الساعة 15:22، ص358

[2] مفتاح خليفة عبد الحميد، أحمد محمد احمد الشلماني، العقود الإدارية وأحكام إبرامها، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2008، ص 79

[3] عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية طبقا للمرسوم الرئاسي15-247 المؤرخ في16سبتمبر2015، المرجع السابق، ص275

**الفرع الثاني: إعداد دفتر الشروط**

كما هو معلوم أن كلا من المصلحة المتعاقدة والمتعامل المتعاقد معها خلال مرحلة إبرام الصفقات العمومية يخضعان الشروط والتزامات يفرضها قانون صفقات العمومية كونه الكفيل بتوفير الضمانات التي تجعل من المصلحة المتعاقدة تحقق المبادئ العامة التي تمكن المترشحين من الوصول إلى الطلب العمومي وكذا حماية المال العام، وتمكين المتعامل المتعاقد من الترشح، ورقابة إجراءات إبرام الصفقة في ظل ضمانات تكفل الحقوق ومن بين هذه الضمانات نجد دفتر الشروط الذي تعده المصلحة المتعاقدة قبل الإبرام باعتباره إجراء مهم لإظفاء مبدأ الشفافية.

**أولا: تعريف دفتر الشروط**

عرف الفقه دفتر الشروط على أنه "وثيقة رسمية تضعها الإدارة المتعاقدة بإرادتها المنفردة تحدد بمواجبها سائر الشروط المتعلقة بقواعد المنافسة بمختلف جوانبها وشروط المشاركة فيها وكيفية اختيار المتعامل المتعاقد".[1]

كما عرفه الأستاذ ناصر لباد بأنه "دفتر يحتوي على التزامات كل من الطرفين وحقوق كل منهما، وهو يعتبر نصوص لائحة، محددة بقرار إداري غير قابل للمناقشة ودفتر الشروط هو من وسائل القانون العام"[2] وكذا الأستاذ عمار عوابدي عرفه على أنه "عبارة عن وثائق إدارية مكتوبة معدة مقدما تشمل على شروط العقود الإدارية من شروط الإبرام والإنعقاد وشروط التنفيذ".[3]

لكن بالرجوع إلى القانون 23-12 نجد أن المشرع لم يعرف دفتر الشروط وإنما اكتفى بالنص عليه فقط، من خلال نص المادة17 بقولها: "تُعد دفاتر الشروط قبل الشروع في أي إجراء للدعوة إلى المنافسة". [4]

ومن خلال ما جاء في القانون 23-12 يمكن أن نعرف دفتر الشروط على أنه عبارة عن وثيقة تتضمن مجموعة من البنود تتعلق ب:موضوع الصفقة، طريقة منحها، الوثائق المكونة لها والمطلوبة من المترشحين، الأسس التي يتم الاعتماد عليها في اختيار المتعامل المتعاقد، ومعايير الاختيار مثل كيفية التنقيط بالنسبة للعرضين التقني والمالي، إضافة إلى الأحكام المتعلقة بتنفيذ الصفقة، والشروط التقنية التي تضعها الإدارة من أجل حسن تنفيذ الصفقة، وعموما يتضمن دفتر الشروط جميع الشروط التي تبرم وتنفذ وفقها الصفقة.

كما يحدد دفتر الشروط الأشكال والأساليب المطلوبة لتقدير مطابقة المنتوج المطلوب أو الأشغال المراد إنجازها كما يتعين تحديد المواصفات التقنية وتوافق مخططات تنفيذ

---

[1] عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية وفق المرسوم الرئاسي10-236 المؤرخ في 7 اكتوبر2010 المعدل والمتمم والنصوص التطبيقية له، ط3، المرجع السابق، ص142

[2] بلمليلياني يوسف، دفتر الشروط كوسيلة لتكريس البعد البيئي في مجال الصفقات العمومية، دفاتر السياسة والقانون، المجلد 12، العدد01، جامعه وهران2، 2020، ص ص 437 438

[3] عمار عوابدي، القانون الإداري (النشاط الإداري) ط3، ج2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص215

[4] القانون رقم 23-12، المرجع السابق

الصفقة مع المعايير العالمية بوضوح[1].

**ثانيا: مضمون دفتر الشروط**

يحتوي دفتر الشروط وفق ما تنص عليه المادة 17 من القانون 23-12 على مايلي:

**1/دفتر البنود الإدارية العامة:** يحدد هذا الدفتر القواعد الإدارية العامة المطبقة على الطلبات العمومية للأشغال واللوازم والدراسات والخدمات الموافق عليها بموجب مرسوم تنفيذي.

**2/دفتر التعليمات التقنية المشتركة:** دفتر التعليمات التقنية المشتركة والمتعلق بالمقتضيات التقنية أو الفنية المطبقة على كل الصفقات الخاصة بنوع من الطلب العمومي كالأشغال أو اللوازم أو الخدمات أو الدراسات ويتم الموافقة عليه بقرار من الوزير المعني.

**3/دفتر التعليمات الخاصة:** بمقتضى هذا الدفتر يتم تحديد الترتيبات التعاقدية الخاصة بكل صفقة أي الالتزامات والحقوق المترتبة على الأطراف المتعاقدة.[2]

**ثالثا:إجراءات إعداد دفتر الشروط**

تقوم المصلحة المتعاقدة بإعداد دفتر الشروط قبل النداء للمنافسة وبصفة منفردة باعتبارها سلطة عامة إذ يتم إعداده بشقيه (عرض مالي وعرض تقني)، فالعرض التقني يتكون من تعليمة موجهة للعارضين، دفتر التعليمات الخاصة، دفتر التعليمات المشتركة، والملاحق، وعرض مالي به تفاصيل أسعار الدراسة.

يتم تقديم مشروع دفتر الشروط (العرض التقني+ العرض المالي) مع مقرر تسجيل العملية وتقرير تقديمي ونسخة من الإعلانات باللغتين العربية والأجنبية إلى لجنة الصفقات المختصة للتأشير على دفتر الشروط وبعد استلام التأشيرة من طرف لجنة الصفقات المختصة تأتي مرحلة الإعلان عن الصفقة.[3]

**المطلب الثاني: مرحلة التخطيط والإقرار**

تمر الصفقة العمومية بإجراءات محددة ومضبوطة قانونا بداية من الإعلان والذي أوجبه المشرع عند إبرام الصفقة العمومية بطريق طلب العروض وأتاح للمصلحة المتعاقدة عدة أشكال يتم من خلالها الإشهار، ثم تليه مرحلة إيداع المرشحين لعروضهم التي أوجب القانون أن تشتمل على ملف الترشح حيث تقوم المصلحة المتعاقدة بفحص ملفات

[1]مريم مسقم، دفاتر الشروط كآلية لتحقيق شفافية الإجراءات في الصفقات العمومية، مجلة علمية دولية محكمة متخصصة في الميدان الإقتصادي، المجلد02، العدد02، جامعة لونيسيا علي، البليدة، 2018، ص 118

[2] القانون رقم 23-12، المرجع السابق

[3]مريم مسقم، المرجع السابق، ص122

المترشحين من خلال فتح الأظرفة وتقييم العروض حتى يتم إرساء الصفقة للمتعامل الإقتصادي أو عدم جدوى الصفقة في حالة عدم الاستفاء للشروط المطلوبة.[1]

## الفرع الأول: الإعلان عن الصفقة

إذا رغبت المصلحة المتعاقدة في التعاقد فإن أولى خطواتها هي الإعلان عن شروط العقد ويعد هذا الإعلان بمثابة توجيه الدعوة لراغبين في التعاقد وإبلاغهم عن كيفية الحصول على شروط التعاقد ونوعية المواصفات المطلوبة ومكان وزمان إجراء أي شكل من أشكال طلبات العروض.[2]

**أولا: الإعلان إجراء شكلي جوهري**

نظرا لأهمية الإعلان لكون أن طلب العروض لا يتم إلا به فقد فصل المشرع في قواعد الإعلان وهذا بموجب المادة46 من القانون 23-12 والتي استحدثت بعض الأحكام التي لم تكن موجودة في التنظيمات السابقة إذ نصت المادة على ما يلي "يكون اللجوء إلى الإشهار إلزاميا عن طريق النشرة الرسمية للصفقات المتعامل العمومي وعن طريق الصحافة المكتوبة والصحافة الالكترونية المعتمدة بالنسبة لأشكال إبرام الصفقات العمومية. ويكون اللجوء إلى الإشهار إلزميا أيضا عن طريق البوابة الإلكترونية..."[3] ومن خلال هذه المادة نرى أن المشرع الجزائري جعل من البوابة الإلكترونية وسيلة إلزامية للإعلان عن طلب العروض بالإضافة إلى النشرة الرسمية للصفقات المتعامل العمومي واعتبرها كآلية لتعزيز شفافية إجراءات الصفقات العمومية باعتبارها موقعا متخصصا يشمل فوائد الصفقات العمومية من خلال ما تتضمنه من محتويات تهم المصالح المتعاقدة والمتعاملين الإقتصاديين على حد سواء.[4] بالإضافة إلى السماح بنشر ومبادلة الوثائق والمعلومات المتعلقة بالصفقات العمومية بالطريقة الإلكترونية[5]، كما أشارت المادة 105 من القانون على هذه الوسيلة تحت عنوان الرقمنة في مجال الصفقات العمومية كما خصصت المادتين 106و107 حيزا هاما في الإعلان الإلكتروني المتعلق بصفقات العمومية من خلال شرح تقنية البرمجة وكيفية تداول المعلومات وانتقال الوثائق وإمكانية اختيار المتعاقد عن طريق آلية المزاد الالكتروني، كما نلاحظ أن المشرع استحدث الصحافة الإلكترونية المعتمدة

---

[1] بن دعاس سهام، جرائم الصفقات العمومية في تشريع الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2019،

ص26

[2] بحري إسماعيل، الضمانات في مجال الصفقات العمومية في الجزائر، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، الجزائر، 2009، ص37

[3] المادة 46 من القانون رقم 23-12، المرجع السابق

[4] ناتش خليفة، آيت عبد المالك نادية، البوابة الإلكترونية للصفقات العمومية كآلية لتعزيز شفافية إجراءات الإبرام (الواقع والآفاق متقابلين متقايسين)، مجلة صوت القانون، المجلد09، العدد02، جامعة الجيلالي بو نعيمة خميس مليانة، 2023، ص 117

[5] المادة 02 من القرار المؤرخ في 17 نوفمبر2013، يحدد محتوى البوابة الإلكترونية للصفقات العمومية وكيفيات تسييرها وكيفيات تبادل المعلومات بالطريقة الإلكترونية، ج ر العدد21، الصادر في 09/04/2014

وجعلها كأسلوب جوازي للإعلان عن طلبات العروض بالإضافة إلى الصحافة المكتوبة. وبالإضافة إلى ذلك نجد المشرع من خلال المادة 65 من تنظيم الصفقات العمومية فرض أن يحرر إعلان طلب العروض باللغة العربية وباللغة أجنبية واحدة على الأقل كما ينشر إجباريا في النشرة الرسمية لصفقات المتعامل العمومي وعلى الأقل في جريدتين يوميتين وطنيتين موزعتين على المستوى الوطني. كما أنه هناك إمكانية الإعلان المحلي الذي جاءت به الفقرة3 من نفس المادة والتي أفادت بأنه يمكن أن يكون إعلان طلبات عروض الولايات والبلدية والمؤسسات العمومية الموضوعة تحت وصايتها والتي تتضمن أشغال أو لوازم والدراسات أو خدمات يساوي مبلغها تبعا للتقدير إداري على التوالي 100 مليون دينار أو يقل عنها، و50 مليون دينار أو يقل عنها أن تكون محل إشهار محلي حسب الكيفيات الأتية: نشر إعلان طلب العروض في يوميتين محليتين أو جهويتين، إلصاق إعلان طلب العروض بالمقرات المعنية( للولاية، لكافة بلديات الولاية، لغرف التجارة والصناعة والصناعة التقليدية والحرف والفلاحة للولاية، للمديرية التقنية المعنية في الولاية).[1]

**ثانيا: محتوى الإعلان**

يشترط تنظيم الصفقات العمومية أن يتضمن الإعلان بيانات إلزامية حددها في نص الماده 62 منه والمتمثلة فيما يلي: تسمية المصلحة المتعاقدة وعنوانها ورقم تعريفها الجبائي، كيفية طلب العروض، شروط التأهيل والانتقاء الأولي، موضوع العملية، قائمة موجزة بالمستندات المطلوبة مع إحالة القائمة المفصلة إلى أحكام دفتر الشروط ذات الصلة، مدة تحضير العروض ومكان إيداع العروض، مدة صلاحية العروض، إلزامية كفالة التعهد إذا اقتضى الأمر.[2] وبفرضه لهذه البيانات في كل إعلان طلب العروض أي كان شكلها يكون المشرع قد كفل للمعنين بالمنافسة على الصفقة فرصة المشاركة وهذا باطلاعهم على الجهة المعنية، موضوع الخدمة، نوع طلب العروض، مجال المشاركة وأجالها، الوثائق المطلوبة والكفالة، وبذلك جسد مرة أخرى مبدأ الشفافية والمساواة بين المتنافسين وإذا بادرت الإدارة المعنية لنشر إعلان طلب العروض بالكيفية المذكورة سلفا، تعين عليها تمكين المعنيين من دفتر الشروط والإحاطة أكثر بالشروط المطلوبة للتعاقد وهذا من باب إظفاء الشفافية والوضوح على قواعد المنافسة بين مختلف العارضين. وقد فرض المشرع بموجب المادة 64 من تنظيم الصفقات العمومية تزويد المترشحين بكل المعلومات الضرورية التي تمكنهم من تقديم عروض مقبولة. وما يترتب على إلزامية الإعلان بالنسبة للمصلحة المتعاقدة في حالة عدم احترامها الأشكال الجوهرية هو بطلان طلب العروض ولا يترتب هذا البطلان إلا إذا تمت مخالفة إحدى الأشكال الجوهرية المقررة أساسا لمصلحة الأفراد كضمان قانوني لفائدتهم أما الإجراءات غير الجوهرية فلا

[1] المادة65 من المرسوم الرئاسي رقم15-247، المرجع السابق
[2] المادة 62 من المرسوم رقم 15-247، نفس المرجع

يترتب عنها البطلان كحالة وجود خطأ في الأرقام أو الأخطاء الحسابية التي من السهل أن ينتبه إليها المترشح[1].

**الفرع الثاني: إيداع وتقييم العروض**

بعد عملية الإعلان وإعطاء مهلة محددة للمعنيين لتحديد موقفهم إتجاه طلب العروض وتمكينهم من الوثائق والمعلومات عن المشروع المراد تنفيذه[2] تأتيمرحلة إيداع وتقييم العروض والتي تشكل خطوة هامة في عملية طلبات العروض حيث يتم خلالها استلام عروض المتنافسين وتقييمها من قبل لجنة مختصة لتحديد أفضل عرض يلبي احتياجات المصلحة المتعاقدة.

**أولا: إيداع العروض**

نصت على هذه المرحلة المادة 66 و67 من المرسوم الرئاسي15-247، إذ تستقبل فيها المصلحة المتعاقدة العروض والتعهدات من المتنافسين، إذ أنها تشكل نقطة بدء العلاقة بينهما، وأمر تحديد مدة العروض يعود للمصلحة المتعاقدة حيث لم يتشدد المشرع في وضع أجل واحد يطبق على جميع المصالح المتعاقدة وأعطى لهذه الأخيرة سلطة تقديرية في اختيار الذي يناسبها غير أنه ألزمها عند وضع الأجل مراعاة عناصر معينة مثل تعقيد موضوع الصفقة، المدة التقديرية اللازمة لتحضير جميع وثائق ملف طلب العروض الذي يجب أن تفتح مجالا واسعا لأكبر عدد من المتنافسين، كما تمدد أجل تحضير العروض وإيداعها بقوة القانون إلى غاية يوم العمل الموالي وذلك في الحالة التي يصادف فيها أخر يوم لتحضير العروض عطلة أو يوم راحة قانونية.

وتجدر الإشارة أن الملف المطلوب تقديمه من المتنافسين يجب أن يشتمل على ملف الترشح العرض التقني والعرض المالي حيث يتم وضعها في أظرفة منفصلة ومقفلة بإحكام يبين كل منها تسمية المؤسسة ومرجع طلب العروض وموضوعه ، وتتضمن عبارة "ملف الترشح" أو "عرض التقني" أو "عرض مالي" حسب الحالة وتوضع هذه الأظرفة في ظرف أخر مقفل بإحكام ويحمل عبارة لا يفتح إلا من طرف لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض طلب عروض رقم..... موضوع طلب العروض.[3]

**1-يتضمن ملف الترشح مايأتي:**

-تصريح بالترشح: يشهد المتعهد أو المترشح في التصريح بالترشح أنه: (غير مقصى أو ممنوع من المشاركة في الصفقات العمومية طبقا لأحكام المادتين 75 و 89 من المرسوم،

[1]بحري إسماعيل، المرجع السابق، ص38

[2] جابر زيد، وهيبة ديجي، إجراءات وطرق إبرام الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، مجلة مجاميع المعرفة، المجلد01، العدد01، المركز الجامعي تندوف، 2015، ص 157

[3]يمينة شحرور، المرجع السابق، ص883

ليس في حالة تسوية قضائية وأن صحيفة سوابقه القضائية الصادرة منذ أقل من ثلاثه أشهر تحتوي على إشارة لا شيء وفي خلاف ذلك، فإنه يجب أن يرفق العرض بنسخة من الحكم القضائي وصحيفة السوابق القضائية. وتتعلق صحيفة السوابق القضائية بالمرشح أو المتعهد عندما يتعلق الأمر بشخص طبيعي، والمسير أو المدير العام للمؤسسة عندما يتعلق الأمر بشركة، استوفى واجباته الجبائية وشبه الجبائية واتجاه الهيئات المكلفة بالعطل المدفوعة الأجر والبطالة الناجمة عن الأحوال الجوية لقطاعات البناء والأشغال العمومية والراي، عند الإقتضاء، بالنسبة للمؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري والمؤسسات الأجنبية التي سبق لها العمل بالجزائر، مسجل في السجل التجاري أو سجل الصناعة التقليدية والحرف فيما يخص الحرفيين الفنيين أو له البطاقة المهنية للحرفي، فيما يخص موضوع الصفقة، يستوفي الإيداع القانوني لحساب شركته، فيما يخص الشركات الخاضعة للقانون الجزائري، حاصل على رقم التعريف الجبائي، بالنسبة للمؤسسات الجزائرية والمؤسسة الأجنبية التي سبق لها العمل بالجزائر)

-تصريح بالنزاهة، القانون الأساسي للشركات، الوثائق التي تتعلق بالتفويضات التي تسمح للأشخاص بإلزام المؤسسة، كل وثيقة تسمح بتقييم قدرات المرشحين أو المتعهدين أو عند الإقتضاء المناولين:أ/قدرات مهنية: شهادة التأهيل والتصنيف اعتماد وشهادة الجودة عند الإقتضاء

ب/قدرات مالية: وسائل مالية مبررة بالحصائل المالية والمراجع المصرفية

ج/قدرات تقنية: الوسائل البشرية والمادية والمراجع المهنية.

**2-يتضمن العرض التقني ما يأتي:**

تصريح بالإكتتاب، كل وثيقة تسمح بتقييم العرض التقني مذكرة تقنية تبريرية وكل وثيقة مطلوبة تطبيقا لأحكام المادة 78 من المرسوم، كفالة تعهد تعد حسب الشروط المنصوص عليها في المادة 125 من المرسوم، دفتر الشروط يحتوي في أخر صفحته على العبارة "قارئ وقبل" مكتوبة بخط اليد. ولأخذ خصوصية بعض الصفقات العمومية بعين الاعتبار، ولا سيما منها تلك التي تنفذ في الخارج والتي تبرم مع الفنيين أو مع المؤسسات المصغرة، حسب الشروط المنصوص عليها في المادة 87، فإنه يمكن للمصلحة المتعاقدة تكييف محتوى الملف الإداري المطلوب من المرشحين أو المتعهدين.

**3-يتضمن العرض المالي ما يأتي:**رسالة تعهد، جدول الأسعار بالوحدة، تفصيل كمي وتقديري، تحليل السعر الإجمالي والجزافي. يمكن للمصلحة المتعاقدة حسب موضوع الصفقة ومبلغها أن تطلب الوثائق الأتية: التفصيل الفرعي للأسعار بالوحدة، التفصيل الوصفي التقديري المفصل. لا تطلب المصلحة المتعاقدة من المتعهدين أو المرشحين وثائق مصادقا عليها طبقا الأصل إلا استثناء، عندما ينص على ذلك نص تشريعي أو مرسوم رئاسي وعندما يتحتم على المصلحة المتعاقدة طلب وثائق أصلية، فإنه يجب أن يقتصر ذلك على حائز الصفقة العمومية. وفي حالة الإجراءات المحصصة فإنه يجب على المصلحة المتعاقدة ألا تفرض على المرشحين أو المتعهدين تقديم عن كل حصة وثائق مماثلة إلا في الحالات الاستثنائية المبررة. في حالة المسابقة يحتوي الغرض بالإضافه لأظرفة ملف الترشح والعرض المالي والعرض التقني على ظرف الخدمات الذي يحدد محتواه في دفتر الشروط.

تحدد نماذج التصريح بالنزاهة والتصريح بالترشح والتصريح بالإكتتاب ورسالة التعهد بموجب قرار من الوزير المكلف بالمالية.[1]

**ثانيا: فتح الأظرفة وتقييم العروض**

**1/فتح الأظرفة:** نصت المادة48 من القانون23-12 على أنه "يتم فتح الأظرفة وتقييم العروض من طرف لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض"[2] التي تتشكل من موظفين مؤهلين تابعين للمصلحة المتعاقدة يختارون لكفاءتهم[3] وتعمل هذه اللجنة على تحرير محاضر فتح تدون في سجل خاص بها، وفق مانصت عليه المادة 71 من المرسوم الرئاسي 15-247 وكذا التوقيع بالأحرف الأولى في ملفات العارضين كضمان لشفافية والمساواة بين العارضين المرشحين لطلب العروض أو بالنسبة لما ينتج من أعمالها من اقتراح توجهه للمصلحة المتعاقدة.

-سير أعمال اللجنة أثناء عملية الفتح: يبدأ عمل لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض في حصة فتح الأظرفة متزامنا مع تاريخ آخر ساعة لإيداع العروض، إذ تكون هي نفسها تاريخ وساعة إنطلاق أشغال عملية فتح الأظرفة، حسب نص المادة 66 من المرسوم الرئاسي15-247، إذ تقوم بتحرير محضر أثناء انعقاد الجلسة وتدوين جميع التحفظات المقدمة من قبل أعضاء اللجنة الحاضرين في الجلسة مع التأشير على جميع وثائق الخاصه بالمتعامل وكذا ملف الترشح والعرض التقني والعرض المالي وفي الأخير يوقع على المحضر المدون في سجل الخاص بفتح الأظرفة، تتميز جلسة فتح الأظرفة بالعلنية، كما أن شكل الطلب العمومي يحدد قواعد سير أعمال اللجنة أثناء عمليه الفتح.

-قواعد فتح الأظرفة في طلب العروض المفتوح وطلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات الدنيا والتفاوض بعد الاستشارة: إبرام بعض الصفقات العمومية لا يتطلب شروط تقنية أو تكنولوجية معقدة ومركبة كطلب العروض المفتوح أو طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات الدنيا فيمكن لأي مرشح مؤهل من خلاله أن يقدم عرضا حسب ما ورد في المادة 43 و 44 من تنظيم الصفقات العمومية وكذلك في التفاوض بعد الاستشارة الذي يمكن اللجوء إليه بعد إعلان عدم جدوى طلب العروض للمرة الثانية في حالة عدم تقديم أي عرض أو قدم عرض ولم يتأهل بعد تقييمه، حيث يتم فتح أظرفة العروض (ملف الترشح وملف العرض التقني والعرض المالي) في جلسة واحدة وتقوم لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض في حصة فتح بتطبيق كل القواعد المشارة إليها في المادة48 من قانون الصفقات العمومية والمادة 71 من المرسوم سالف الذكر إلا ما كان خاصا بأشكال طلبات العروض الأخرى.

[1] المادة 67 من المرسوم رقم 15-247، المرجع السابق
[2] القانون رقم 23-12 المرجع السابق
[3] المادة 96 من القانون رقم23-12 المرجع السابق

-قواعد فتح الأظرفة في طلب العروض المحدود والمسابقة: تكون عملية فتح الأظرفة بالنسبة لطلب العروض المحدود وفق تسلسل الإجراءات التي تقوم بها المصلحة المتعاقدة فيطلب منها المرشحين تقديم ملف الترشح فقط وبعد تقييم هذا الملف تتم دعوة المرشحين الذين وقعوا عليهم الاختيار لتقديم عرض تقني وعرض مالي في حالة يكون طلب العروض على مرحلة واحدة، أو تقديم عرض تقني أولي إذا كان طلب العروض على مرحلتين فيقيم 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 أظرفة العروض المالية الخاصة بالمتأهلين تقنيا والتقييم بعد ذلك. أما في المسابقة نصت عليها المادة74 من المرسوم15-247 فيمكن أن تكون المسابقة محدودة أو مفتوحة مع اشتراط قدرات الدنيا وبالتالي تختلف إجراءات الفتح والتقييم تبعا لشكل المسابقة وحتى يتسنى معرفة العرض الأحسن يتم اتباع إجراءات خاصة يتم فتح الأظرفة المتعلقة بالعروض التقنية والخدمات والعروض المالية على ثلاث مراحل وفتح أظرفة الخدمات تكون في جلسة سرية أما الأظرفة المالية فيتم فتحها بعد تقييم الخدمات من طرف لجنة التحكيم كما هو منصوص عليه في المادة 48 من تنظيم الصفقات العمومية.[1]

**2/تقييم العروض:** تُقييم العروض من طرف لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض في جلسة مغلقة وهذا بعد مدة10 أيام الممنوحة لاستكمال الوثائق المنقوصة وتتم على مرحلتين:
-التحليل والتقييم التقني: ويشمل دراسة الملف التقني من خلال تنقيط كل مؤهل حسب سلم التنقيط الموضوع في دفتر الشروط (دفتر التعليمات المشتركة للمتعهدين) وعادة ما يتم تنقيط شهادة التأهيل والتصنيف المهني، الإمكانيات البشرية الإمكانيات المادية، المتماثلة في عدد الأشغال، الإمكانيات المالية مستنبطة من الحصيلة المالية، أجال الأشغال أو التسليم شهادات حسن التنفيذ. وعند الإنتهاء من التحليل التقني يرتب المتعهدون ترتيبا تنازليا من المتعهد الذي حصد أكبر عدد من النقاط إلى أصغر متعهد من حيث النقاط ويقصى المتعهد الذي حصل على مجموع نقاط أقل من النقطة الإقصائية فيما يعتبر المتعهدون مؤهلين تقنيا الذين تحصلوا على نقاط أكبر من النقطة الإقصائية.
وتجدر الإشارة إلى أنه إذا لم يتم تأهل أي متعهد تقنيا فتحرر المصلحة المتعاقدة إعلان عدم الجدوى ومباشرة الإجراءات من جديد.
-التحليل والتقييم المالي: تقوم لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض بتقييم العروض المالية للمتعهدين المؤهلين تقنيا فقط، وعادة ما يكون معيار الاختيار هو المتعهد الذي يقدم أقل عرض مالي، وفي العملية المعقدة يمكن أن تلجأ إلى معيار الأحسن عرض فيتم تنقيط العرض المالي ويؤخذ مجموع نقطة العرض التقني مضافا إليها نقطة العرض المالي وتمرير الصفقة يكون للمتعهد صاحب أكبر مجموعة نقاط.إلا أن لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض تصادف في بعض الأحيان أن العرض المالي الأقل مبالغ فيه أو يفوق المبلغ المرصد للعملية أو منخفض بشكل غير عادي سواء في مجموع العرض المالي أو في بند أو عدة بنود منه، لذا فتتجه اللجنة إلى مراسلة المتعهد لتقديم معلل يبين ذلك لتقديم فواتير

[1]محمد مقروف، مهام لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض في ضوء المرسوم الرئاسي رقم15-247، مجلة الدراسات والبحوث القانونية، المجلد07، العدد02، جامعة المسيلة، 2020، ص 387

أو إلتزام كتابي، وبدورها المصلحة المتعاقدة تقوم بإعلان عدم جدوى العملية إذا لم يقدم المتعهد التبريرات الضرورية.[1]

**الفرع الثالث: إسناد الصفقة**

وفي هذه المرحلة يتم إرساء الصفقة للمتعاقد الذي يقدم أفضل عرض والذي يتوافق مع الشروط، ويعتبر قرار إرساء الصفقة هو أخر إجراء من الإجراءات الممهدة للتعاقد، فيكون أولا عن طريق الإعلان عن المنح المؤقت والذي يكون قابلا للطعن ثم تليه مرحلة اعتماد وتزكية الإنتقاء والتي من خلالها تدخل الصفقة في مرحلتها النهائية وتعرف بعد توقيعها من قبل السلطة المخولة بذلك مرحلة جديدة وهي مرحلة التنفيذ.[2]

**أولا: الإعلان عن المنح المؤقت**

يعتبر المنح المؤقت إجراء إعلاميا بموجبه تخطر الإدارة المتعاقدة المتعهدين والجمهور باختيارها المؤقت وغير النهائي للمتعاقد نظرا لحصوله على أعلى تنقيط فيما يخص العرض المالي والتقني وطبقا للمادة 52 فقرة08 من تنظيم الصفقات العمومية وجب أن يكون هذا إجراء موضوع نشر حسب الشروط المحددة في المادة 65 من هذا المرسوم والمتمثلة في إدراجه في الجرائد التي نشر فيها إعلان طلب العروض إذا كان ذلك ممكنا، مع تحديد السعر وأجال الإنجاز وكل العناصر التي سمحت في اختيار حائز الصفقة العمومية التي تبرر اختيار الإدارة للفائز المعلن عنه، ويفضل ذكر هذه العناصر بدقة تفاديا لأي لبس حتى يمكن لباقي المتعهدين ممارسة حقوقهم المبينة في التشريع ولا يمكن الوصول إلى هذه المرحلة إلا من خلال اتباع خطوات وإجراءات محددة قانونا.
كما اعترف المشرع الجزائري في المادة 72 من المرسوم 15-247 بحق الإدارة في اختيار المتعاقد معها وفقا للمعايير المعلن عنها وفق الشروط المحددة في دفتر الشروط، كما جاءت المادة 78 من ذات المرسوم لتركز أكثر على بعض المعايير كالضمانات التقنية والمالية، السعر النوعي وأجال التنفيذ وشروط التمويل، وهكذا حاول المشرع تقييد الإدارة بمجموعة من المعايير المختلفة في طبيعتها لاختيار المتعامل المتعاقد.[3]
وفي حالة الطعن لا يمكن أن يعرض مشروع الصفقة على لجنة الصفقات المحددة تشكيلتها في المواد 171 173 174 185 من المرسوم الرئاسي 15-247 إلا بعد إنقضاء 30 يوم إبتداء من تاريخ نشر إعلان المنح المؤقت للصفقة الموافق للآجال المحددة لتقديم الطعن وهذا طبقا للمادة 82 من نفس المرسوم.[4] التي بينت إمكانية الاحتجاج عن المنح

[1] مزواغي جيلالي، كريم حسان، إجراءات إبرام الصفقات العمومية على ضوء المرسوم 15-247 المتعلق بالصفقات العمومية والتفويضات المرفق العام، الملتقى الوطني الأول حول الصفقات العمومية، المركز الجامعي غليزان، 2019، ص ص12 13

[2] سليم قديان، المرجع السابق، ص287

[3] هزيل جلول، المنح المؤقت(جوانبه القانونية ودوره في إظفاء الشفافية في منح الصفقات العمومية)، المجلة المتوسطية للقانون والإقتصاد، المجلد01، العدد02، جامعة أبو بكر بالقايد(تلمسان)، 2016، ص 3

[4] لشهب سلمى، لشهب صفاء، طرق وإجراءات إبرام الصفقات العمومية في ظل أحكام المرسوم الرئاسي 15-247، مجله الإبداع، المجلد10، العدد01، جامعة البليدة، 2020، ص77

المؤقت للصفقة أو إلغائه أو إعلان عدم جدوى أو الغاء الإجراء في إطار طلب العروض أو إجراء التفاوض بعد الاستشارة أن يرفع طعنا لدى لجنة الصفقات المختصة.

ولإصباغ عملية اختيار المتعاقد مع الإدارة بشفافية أكثر نصت المادة 80 من المرسوم الرئاسي 15-247 على أنه:"...يتعين على المصلحة المتعاقدة من خلال إعلان المنح المؤقت دعوة الراغبين في الإطلاع على نتائج الاتصال بمصالحها في أجل أقصاه 3أيام من تاريخ الإعلان لتبليغهم بالنتائج كتابيا... وفي حالات إعلان عدم جدوى وإلغاء إجراء إبرام الصفقة أو إلغاء منحها المؤقت يجب على المصلحة المتعاقدة أن تعلم برسالة موصى عليها مع وصل استلام المتعهدين بقراراتها ودعوة الراغبين منهم في الإطلاع على مبررات قراراتها الإتصال بمصالحها في أجل أقصاه 3أيام ابتداء من تاريخ استلام الرسالة لتبليغهم هذه النتائج كتابيا".[1]

**ثانيا: إعتماد الصفقة**

بعد فوات الأجل المحددة للطعون المسبقة، سواء قدمت الطعون وفصلت فيها لجنة الصفقات العمومية المختصة أو لم يقدم أي طعن، فإن هذه اللجنة تقوم بدراسة مشروع هذه الصفقة العمومية وتصدر بشأنه تأشيرة للمصلحة المتعاقدة تعتبر بمثابة الضوء الأخضر لها لمنح الصفقة العمومية للعارض الفائز بصفة نهائية، وهنا يقوم مسؤول المصلحة المتعاقدة بالإعلان عن المنح النهائي لهذه الصفقة في نفس الجرائد التي تم فيها نشر الإعلان عن الصفقة.

وعند المنح النهائي يقوم المتعامل المختار بالتوقيع عليها، وحتى يكون هذا التوقيع سليما من الناحية القانونية يجب أن يتم من الطرفين المعنيين الذين يتمثلان في المصلحة المتعاقدة والمتعامل المتعاقد ففيما يخص المصلحة المتعاقدة فنصت المادة109 من القانون23-12 على الأشخاص المختصين بإبرام هذه الصفقات، والتوقيع عليها بصفتهم ممثلين عن المصلحة المتعاقدة أما فيما يتعلق بالمتعاقد فقد يكون شخص طبيعي أو معنوي.

وقد تقرر المصلحة المتعاقدة إسناد إنجاز مشروع واحد إلى عدة متعاملين ويختص كل منهم بإنجاز قسم من المشروع وهذا شريطة أن ينص دفتر الشروط وهياكل رخصة البرنامج على ذلك ففي هذه الحالة يوقع كل من المتعاملين المعنيين على الصفقة وهنا يجب أن تنص الصفقة على أن المتعاملين المتعاقدين يتصرفون مشتركين أو منفردين، كما يجب أن تتضمن الصفقة العمومية على البيانات الإلزامية التي نصت عليها المادة95 من المرسوم الرئاسي 15-247[2]، والمتمثلة في مايلي: التعريف الدقيق بالأطراف المتعاقدة، هوية الأشخاص المؤهلين قانونا لإمضاء الصفقة وصفتهم، موضوع الصفقة محددا وموصوفا وصفا دقيقا، المبلغ المفصل والموزع بالعملة الصعبة والدينار الجزائري حسب الحالة، شروط التسديد، أجل تنفيذ الصفقة، بنك محل الوفاء، شروط فسخ الصفقة، تاريخ توقيع الصفقة ومكانه.

---

[1] خلدون عيشة، قراءة في الأحكام الجديدة لقانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام رقم15-247، مجلة العلوم القانونية والاجتماعية، المجلد02، العدد02، جامعة زيان عاشور( الجلفة)، 2017، ص ص 53 54

[2] مانع عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص ص89 90

ويجب أن تحتوي الصفقة العمومية فضلا عن ذلك على البيانات التكميلية الأتية، كيفية إبرام الصفقة، الإشارة إلى دفاتر البنود الإدارية العامة ودفاتر التعليمات التقنية المشتركة المطبقة على الصفقات التي تشكل جزءا لا يتجزا منها، شروط عمل المناولين واعتمادهم إن وجدوا، بند التحيين ومراجعة الأسعار، بند الرهن الحيازي إن كان مطلوبا، نسب العقوبات المالية وكيفيات حسابها وشروط تطبيقها أو النص على حالات الإعفاء منها، كيفيه تطبيق حالة القوة القاهرة، شروط دخول الصفقة حيز التنفيذ، المساعدة التقنية على أنماط مناصب عمل، وقائمة المستخدمين الأجانب ومستوى تأهيلهم، وكذا نسب الأجور والمنافع الأخرى التي تمنحها لهم، شروط استلام الصفقة، القانون المطبق وشروط تسوية الخلافات، بنود السرية والكتمان، بند التأمينات، بنود العمل التي تضمن احترام قانون العمل، البنود المتعلقة بحماية البيئة والتنمية المستدامة، البنود المتعلقة باستعمال اليد العاملة المحلية وبالإدماج المهني للأشخاص المحرومين من سوق الشغل والمعوقين.[1]

[1]المادة95 من المرسوم رقم15-247، المرجع السابق

خلاصة لما سبق يمكن القول أن الصفقة العمومية تبرم كأصل عام وفق أسلوب طلب العروض، الذي استحدثه المرسوم الرئاسي 15-247 بعد أن كانت القاعدة العامة لإبرام الصفقات العمومية المناقصة في القوانين السابقة، وكان هذا التغيير ناتج لسبب أن المناقصة تستند على المعيار المالي، إلا أن المصلحة المتعاقدة أصبحت تستند في اختيارها للمتعاقد معها على العرض الأفضل من حيث الناحية التقنية والفنية والمالية لا على العرض الأقل سعراً.

عند إبرام المصلحة المتعاقدة للصفقة العمومية وفق أسلوب طلب العروض مهما كان نوعه سواء كان طلب عروض مفتوح أو طلب عروض مفتوح مع اشتراط قدرات دنيا او طلب العروض المحدود أو المسابقة، فإنها تمر بإجراءات شكلية وجب عليها اتباعها تطبيقا لما ورد في قانون الصفقات العمومية، إبتداء من تحديد الحاجات عن طريق الإنطلاق في إعداد دراسة أولية للمشروع والإحاطة بجميع جوانبه ومواصفاته، ثم تمويل الصفقة عن طريق ميزانية الدولة أو ميزانية القطاع، بالإضافة إلى إعداد دفتر الشروط الذي يتضمن مجموعة البنود والشروط التي تتعلق بالصفقة وبعد انتهاء المصلحة المتعاقدة من إعداد دفتر الشروط، تاتي مرحلة الإعلان عن الصفقة بطرق مختلفة وهي المرحلة التي جاء فيها القانون 23-12 بإلزامية النشر في البوابة الإلكترونية إضافة إلى الصفحة الرسمية للصفقات المتعامل المتعاقد، واستحدث وسيلة جوازية والمتمثلة في الصحافة الإلكترونية إضافة إلى الصحافة المكتوبة.

ومن هنا نقول أن المشرع جعل هذه المرحلة محل اهتمام لأنها تعتبر المرحلة التي تجسد شكلية إبرام الصفقة وبعد ذلك يتم إيداع العروض من طرف المتعهدين وتبدأ عملية التقييم من طرف لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض ثم يتم منح الصفقة للمتعهد الذي يقدم أفضل عرض من حيث المزايا الاقتصادية مؤقتا وفي حالة عدم تقديم أي طعن أو فوات مدة الطعن يتم إسناد الصفقة نهائيا للمتعاقد الفائز بالصفقة.

# الفصل الثاني:

# التفاوض كإجراء إستثنائي لإبرام الصفقات العمومية

## المبحث الأول:التأصيل المفاهيمي للتفاوض

## المبحث الثاني:إجراءات إبرام الصفقة العمومية وفق أسلوب التفاوض

إهتم المشرع الجزائري بتنظيم الأحكام المتعلقة بطرق إبرام الصفقات العمومية إهتمام كبيرا ويظهر ذلك من خلال النصوص القانونية متعاقبة الصدور في مجال الصفقات العمومية، لاسيما القانون 23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية، حيث أولى طلب العروض بمختلف أشكاله أهمية بالغة باعتباره القاعدة العامة في إبرام الصفقات العمومية، وفقا لإجراءات وشكليات محددة ومفصلة، وفي مقابل ذلك اعترف أيضا للمصلحة المتعاقدة في حالات وظروف محددة بالحق في اختيار المتعاقد الذي تتعاقد معه بأسلوب إبرام إستثنائي، يتمثل في التفاوض الذي يخرج عن التوجهات والمبادئ العامة في إبرام الصفقات العمومية ويحررها من كل الشكليات والقواعد الإجرائية المألوفة في أسلوب طلب العروض.

إذ يتميز أسلوب التفاوض بإجراءاته البسيطة والمباشرة متحررا من القيود الإجرائية المعمول بها في القاعدة العامة، إذ يعد الأسلوب الأكثر مرونة لأنه يترك للإدارة حرية أكبر في اختيار الشخص الذي ستتعاقد معه، ويعفيها من أهم قيد من القيود ألا وهو الإعلان والإشهار.

كما أولى المشرع اهتمام للإجراءات الخاصة في الصفقات العمومية وأعد لها جملة من المواد التي تتضمن جملة من القواعد لتنظمها وهو ماسيتم دراسته من خلال هذا الفصل.

ومن هنا سيتم التطرق من خلال هذا الفصل إلى مفهوم التفاوض مع تعدد أسبابه في المبحث الأول وتسليط الضوء على الإجراءات المتبعة لإبرام الصفقة العمومية وفق أسلوب التفاوض والإجراءات الخاصة في المبحث الثاني.

## المبحث الأول: التأصيل المفاهيمي للتفاوض

يعتبر طلب العروض بأشكاله المختلفة الأصل والقاعدة في إبرام الصفقات العمومية، ورغم ذلك قد لا يصلح في الصفقات التي تعتمد على جوانب أخرى، لذلك قد تحتاج المصلحة المتعاقدة الخروج عن الإجراءات المعروفة في قانون الصفقات العمومية واتباع أسلوب أكثر مرونة نتيجة وجود حالات تستدعي السرعة لتغطية الحاجات العامة ويتمثل هذا الأسلوب في التفاوض أو ما يسمى بالتراضي، والذي يعتبر إحدى طرق اختيار

المتعامل المتعاقد، تقوم بموجبة المصلحة المتعاقدة باختيار المتعاقد معها متحررة من القيود الشكلية والإجرائية المفروضة على أسلوب طلب العروض بأشكاله المختلفة.[1]

وبالتالي نجد أن الإدارة تسترد قسطا كبيرا من الحرية التي تفتقدها في اختيار المتعاقد معها عند العمل بأسلوب طلب العروض نظرا للكم الهائل من القيود والضوابط القانونية الشكلية والإجرائية التي تلتزم بمراعاتها عند العمل به.[2]
وبالرغم من أنه يعفي الإدارة من حيث الأصل من أهم قيد من قيود التعاقد ألا وهو قيد الإعلان أو الإشهار إلا أنه لا يعفيها كليا من القيود الشكلية بل قد يلقي على عاتقها اتباع إجراءات بسيطة كما هو الحال في التفاوض بعد الاستشارة بل وحتى التفاوض المباشر.[3]

ونظرا لأهمية هذا الأسلوب سيتم التطرق إلى مفهومه من خلال المطلب الأول وتحديد أسبابه في المطلب الثاني.

## المطلب الأول: مفهوم التفاوض

يشكل التفاوض استثناء يبرم دون الدعوة الشكلية للمنافسة، وهو إجراء تخصيص الصفقة لمتعامل متعاقد واحد وأساس التخصيص هو حق الاختيار الذي تحظى به المصلحة المتعاقدة في انتقاء المتعامل المتعاقد معها دون اتباع إجراءات شكلية للمنافسة، مما يجعل التفاوض أسلوب يتسم بالمرونة والسرعة في إبرام الصفقات العمومية ويتيح مساحة كبيرة للمصلحة المتعاقدة لممارسة سلطتها التقديرية في اختيار المتعاملين المتعاقدين، وقد حدد القانون حالات معينة يتم فيها اللجوء لهذا الأسلوب.[4]

لذلك أتاح المشرع الجزائري للمصلحة المتعاقدة اللجوء استثناءا لهذا الأسلوب الذي نظمه بطريقة جعلته يظهر كأسلوب إبرام خاص، وبحكم الأهمية التي يكتسبها هذا الإجراء سيتم التطرق إلى مفهومه من الناحية الفقهية والقانونية.[5]

---

[1] تايب نادية، سلسلة محاضرات في مادة الصفقات العمومية موجهة الى السنة الثانية ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2016، ص18، المنشور على الرابط التالي:
file:///C:/Users/azus/Desktop/ تم الإطلاع عليه في: 2024/03/23، 14:02

[2] بوعمران عادل، النظرية العامة للقرارات والعقود الإدارية(دراسة تشريعية، فقهية وقضائية)، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، ط2010، المرجع السابق، ص167

[3] عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية طبقا للمرسوم الرئاسي15-247 المؤرخ في16سبتمبر2015، المرجع السابق، ص345

[4] برباوي رقية، آثار جائحة كورونا على إجراءات إبرام الصفقات العمومية، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، المجلد05، العدد03، جامعة طاهري محمد بشار(الجزائر)، 2020، ص214

[5] بن محمد بن محمد، حليمي منال، صفقات التراضي في الجزائر( أسلوب إبرام خاص بضوابط قانونية غامضة)، دفاتر السياسة والقانون، المجلد07، العدد13، جامعة قاصدي مرباح(ورقلة)، 2015، ص173

### الفرع الأول: تعريف التفاوض من الناحية الفقهية

رغم تعدد التعريفات الفقهية المتعلقة بالتفاوض، إلا أنها كلها تصب في معنى واحد في كونه إجراء استثنائي في إبرام الصفقة العمومية، وتحرر المصلحة المتعاقدة من كل الشكليات المعتمدة في القاعدة العامة لإبرام الصفقة المتمثلة في طلب العروض فحسب الدكتور عمار بوضياف فإن سبب إطلاق تسمية التراضي كطريقة للتعاقد في مجال القانون العام هو أن الإدارة تتحرر بواسطته من الخضوع للقواعد المطبقة على إجراء طلب العروض بأشكاله المختلفة فرضاها واضح إنطلاقا من حريتها في اختيار المتعاقد معها خلافا لطلب العروض أين تفقد هذه الحرية نسبيا.[1]

كما عرف الدكتور عمار عوابدي التفاوض على أنه ذلك النظام الذي يسمح للإدارة بأن تتفق مباشرة مع المتعاقد معها دون الإلتجاء إلى طريقة ووسيلة المناقصة.[2]

ومن التعريفات الفقهية أيضا تعريف الدكتور محمد الصغير بعلي عرف التفاوض على أنه الطريق الاستثنائي لإبرام الصفقات العمومية، حيث يتم تخصيص ومنح الصفقة لمتعامل متعاقد واحد دون الدعوة الشكلية للمنافسة، ولذلك فهو استثناء يختلف عن المناقصة التي تشكل القاعدة العامة في إبرام الصفقة العمومية والتي تستند إلى مبدأ المنافسة.[3]

وعُرف أيضا بأنه أسلوب للتعاقد الإداري تتحرر فيه الإدارة من كل القيود المفروضة عليها.[4] إذ يعتبر إجراء استثنائي واعتداء على مبدأ المنافسة الذي يحكم نظام الصفقات العمومية، إذ يؤولوا إبرام الصفقات العمومية دون تقييد المشتري العمومي بالإجراءات الإعتيادية للمنافسة المقررة.[5]

### الفرع الثاني: تعريف التراضي من الناحية القانونية

عرف قانون الصفقات العمومية سلسلة متتالية من التعديلات على مدار عدة سنوات وذلك حرصا من المشرع لإظفاء بعض المرونة عليه وإكسابه شفافية أكبر من جهة

---

[1] لميز أمينة، لعرج سمير، التراضي كأسلوب استثنائي في إبرام الصفقات العمومية على ضوء المرسوم الرئاسي15-247، مجلة الحوار الفكري، المجلد13، العدد15، جامعة أمحمد بوقرة( بومرداس)، ص536

[2] عمار عوابدي، القانون الإداري( النشاط الإداري)، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2002، ص 209

[3] محمد الصغير بعلي، المرجع السابق، ص32

[4] عبد العزيز عبد المنعم خليفة، الأسس العامة للعقود الادارية، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، 2008، ص181

[5] محمد رضا جنيح، القانون الإداري، ط2، مركز النشر الجامعي، تونس، 2008، ص 249

وحماية المال العام من كل تلاعب وتحايل من جهة أخرى فتنوعت القوانين المنظمة لتنظيم الصفقات العمومية وكيفية إبرامها وخاصة أسلوب التراضي فيها[1]. والذي طرأ التعديل فيه حتى على المصطلح في حد ذاته إذ أصبح يسمى بالتفاوض في آخر تعديل، أي القانون المعمول به حاليا.

**تعريف التراضي في الأمر 67-90**

تناول المشرع الجزائري كيفية التراضي في المادة 60 من الأمر المذكور أعلاه وعرفه كما يلي:" تسمى صفقات بالتراضي تلك التي تتنافس فيها الإدارة بحرية مع المقاولين أو الموردين الذين تقرر التشاور معهم ومنح الصفقات لمن تختاره منهم"

من النص يبدو واضحا أن المشرع منح للإدارة في هذا الأسلوب من أساليب التعاقد قدرا واسعا من الحرية في اختيار المتعاقد معها والدليل أن النص ورد فيه عبارة "..... بحرية..... لمن تختاره منهم" ورغم أن التعريف المذكور أشار لعنصر حرية الإدارة في اختيار المتعاقد معها في هذا الأسلوب من أساليب التعاقد تمييزا له عن أسلوب طلب العروض إلا أن المادة أعلاه كانت عرضة للنقد من جانب بعض الباحثين خاصة في صياغتها إذ ورد فيها عبارة تتنافس فيها الإدارة بحرية مع المتعاملين والموردين مما يتبين أن الإدارة طرفا منافسا في حين هي من ستختار المتعاقد معها وهذا نقدا في محله. وما كان على المشرع أن يستعمل هذه الصياغة وهذه المباني اللفظية في النص المذكور في الأمر 67-90.[2]

**تعريف التراضي في المرسوم الرئاسي 82-145**

أما في المرسوم الرئاسي رقم 82-145 المتعلق بتنظيم الصفقات العمومية فقد عرفت المادة 27 منه إجراء التراضي كما يلي "هو إجراء يخصص الصفقة لمتعامل متعاقد واحد دون الدعوة للمنافسة ولا يستبعد فيه الاستشارة".[3]

وما يمكن ملاحظته على هذا التعريف أنه يقصي المنافسة من إجراء التراضي وفي نفس الوقت لا يستبعد الاستشارة عن هذا الإجراء وهذا ما يشكل تناقضا واضحا حيث أن الاستشارة هي بذاتها إجراء من إجراءات المنافسة.

وهذا بالرغم من عدم وضوح إلزامياتها في نص المادة27 من المرسوم رقم 82-145 ولكن بصدور المرسوم رقم 84-51 تم تعديل وتتميم هذه المادة حيث أصبح إجراء

[1] جدي وفاء، أسلوب التراضي في إبرام الصفقات العمومية في القانون الجزائري، مجلة التراث، المجلد06، العدد01، جامعة سيدي بالعباس، ص63

[2] عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية وفق المرسوم الرئاسي 10-236 المؤرخ في 7أكتوبر2010 المعدل والمتمم والنصوص التطبيقية له ، ط2، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2009، ص113، 114

[3] المرسوم 82-145، المرجع السابق

تراضي يتخذ شكلين شكل التراضي البسيط بدون إجراء منافسة وشكل التراضي بعد الاستشارة.[1]

**تعريف التراضي في المرسوم التنفيذي91-434**

عرف المرسوم التنفيذي 91-434 التراضي بأنه: "إجراء تخصيص صفقة لمتعامل متعاقد واحد دون الدعوة الشكلية للمنافسة" وهو تقريبا نفس التعريف السابق الذي ورد في المرسوم 82-145 في المادة 27 منه، غير أننا لا نجد الإضافة التي أضافها تعريف التراضي في هذا المرسوم الأخير وهي "ولا يستبعد فيه الاستشارة" ولكن إذا تفحصنا المرسوم التنفيذي 91-434 نجده قد نص في مادة أخرى على وجوب قيام الإدارة بالاستشارة عند استعمالها للتراضي كطريقة من طرق إبرام العقود والصفقات العمومية، لا يعفيها من القيام بشكلية الاستشارة مقدما.[2]

**تعريف التراضي في المرسوم الرئاسي 02-250**

عرفت المادة 22 من المرسوم الرئاسي 02-250 التراضي بأنه:" اجراء تخصيص الصفقة لمتعامل متعاقد واحد دون الدعوة الشكلية إلى المنافسة"

وهو ذات التعريف الوارد كما تقدم في المرسوم82-145 وفي المرسوم التنفيذي91-434 والشيء الجديد الذي حملته أحكام المرسوم الرئاسي أنها جاءت أكثر ضبطا وتحكما وتوضيحا لأشكال التراضي.[3]

**تعريف التراضي في المرسوم الرئاسي 10-236**

عرفت المادة 27 من المرسوم الرئاسي 10-236 التراضي بأنه "التراضي هو إجراء تخصيص الصفقة لمتعامل متعاقد واحد دون الدعوة الشكلية للمنافسة" [4]

وهو نفس التعريف الذي أورده المرسوم الرئاسي 02-250 مع إدخال بعض التعديلات على تعريف التراضي منها تم حذف عبارة دون شكليات أخرى.[5]

**تعريف التراضي في المرسوم الرئاسي 15-247**

عرف تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام التراضي وفقا لنفس التعاريف المذكور أعلاه من خلال نص مادته 41 "التراضي هو إجراء تخصيص الصفقة لمتعامل متعاقد واحد دون الدعوة الشكلية للمنافسة ويمكن أن يكتسي التراضي شكل التراضي

---

[1] مانع عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص64

[2] الشريفي الشريف، الصفقة العمومية بناء على إجراء التراضي (قراءة في تقنين الصفقات العمومية)، مجلة الاستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، المجلد01، العدد02، المركز الجامعي النعامة، 2016، ص62

[3] عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية وفق المرسوم الرئاسي 10-236 المؤرخ في 7 أكتوبر2010 المعدل والمتمم والنصوص التطبيقية له، ط3، المرجع السابق، ص186 187

[4] المرسوم الرئاسي رقم10-236 المرجع السابق

[5] لكصاسي سيد أحمد، التراضي كإجراء استثنائي لعقد الصفقة العمومية في التشريع الجزائري، Journal of Economic growth and Entrepreneurship Vol. 2.2019.p75

البسيط أو شكل التراضي بعد الاستشارة وتنظم هذه الاستشارة بكل الوسائل المكتوبة الملائمة".[1]

وما يمكن ملاحظته على هذه المادة أنها عرفت التراضي بشكليه التراضي البسيط والتراضي بعد الاستشارة إلا أن نص المادة أعلاه يقصد التراضي البسيط وذلك في عبارة "المتعامل متعاقد واحد دون الدعوة الشكلية إلى المنافسة" لأن المنافسة هنا منعدمة وذلك بمنح الصفقة لمتعامل متعاقد واحد دون الدعوة إلى المنافسة خلافا للتراضي بعد الاستشارة والذي يمكن أن تكون فيه منافسة ولو محدودة ولكن لا تصل إلى المنافسة الموجودة في إجراء طلب العروض.[2]

**تعريف التفاوض في القانون 23-12**

نص القانون المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية الجديد على إجراء التفاوض واعتبرته إجراء استثنائي عن القاعدة العامة في إبرام الصفقات العمومية من خلال المادة37 كما عرفه في المادة 40 كما يلي: "إجراء التفاوض هو إجراء تخصيص الصفقة لمتعامل اقتصادي واحد دون الدعوة الشكلية إلى المنافسة ويمكن أن يكتسب التفاوض شكل التفاوض المباشر أو التفاوض بعد الاستشارة وتنظم هذه الاستشارة بكل الوسائل المكتوبة الملائمة".

يسمح إجراء التفاوض للمصلحة المتعاقدة بالتفاوض بشأن الأسعار وشروط تنفيذ الصفقة".[3]

ما يلاحظ من خلال هذا التعريف مقارنة بالتعريف الوارد في المرسوم الرئاسي15-247 أنه أبقى على نفس التعريف مع إدخال بعض التعديلات حيث استبدل بعض المصطلحات كما يلي: (التراضي= التفاوض، التراضي البسيط =التفاوض المباشر، التراضي بعد الاستشارة= التفاوض بعد الاستشارة) كما أضافت المادة العناصر التي يمكن للمصلحة المتعاقدة أن تتفاوض بشأنها والمتمثلة في الأسعار وشروط تنفيذ الصفقة العمومية.

**المطلب الثاني: أشكال التفاوض**

لقد منح قانون الصفقات العمومية الجزائري سلطه تقديرية للإدارة في اختيار كيفية إبرام الصفقات من خلال بحثها عن الشروط الملائمة لتحقيق الأهداف المسطرة للمصلحة المتعاقدة بغرض القيام بمهامها ونظرا لأن نتائج العمل بأسلوب التفاوض تمس جوانب

[1] المرسوم الرئاسي رقم 15-247، المرجع السابق

[2] ضريفي نادية، لجلط فواز، إبرام الصفقات العمومية بأسلوب التراضي ومبدأ المنافسة أي جديد؟ وفق أحكام المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة صوت القانون، المجلد06، العدد02، جامعة محمد بوضياف( المسيلة)، 2019، ص221

[3] القانون 23-12، المرجع السابق

إقتصادية فقط، أوضح قانون الصفقات العمومية بأن اللجوء للتعاقد بهذا الأسلوب يكون كل ما رأت الجهة الإدارية بأنه أكثر نفعا،[1] و ما يميز التفاوض أنه أسلوب ذات طابع خاص وذلك لتحديد المشرع لمجال إعماله ليكرس طابعه الاستثنائي ويحدد للمصلحة المتعاقدة الحالات التي يجب تحقيقها ليكون لجوءها إلى التفاوض مشروعا، وبهذا يكون التفاوض معروفا بحالاته المحددة حصرا ولا يمكن أن يجد إعمالا له خارج الحالات المحددة قانونا.[2]

**الفرع الأول: التفاوض المباشر وأسبابه**

يعتبر التفاوض المباشر استثناءا عن إجراء التفاوض وهذا ما وضحته الفقره 03 من المادة 40 من قانون الصفقات العمومية بقولها "إجراء التفاوض المباشر هو قاعدة استثنائية لإبرام العقود"[3] ، باعتباره أسلوب يمكن المصلحة المتعاقدة من التعاقد مع شخص واحد في حالات محددة قانونا لا يمكن فيها إبرام الصفقة بالطرق العادية وعليه سيتم تسليط الضوء على تعريف التفاوض المباشر وأسبابه كما يلي:

**أولا: تعريف التفاوض المباشر**

لقد قصد الناظم الجزائري بالتفاوض المباشر الإجراء الذي تقوم به المصلحة المتعاقدة والمتمثل في منح الصفقة العمومية لشخص واحد بعينه وبطريقة مباشرة دون الخوض في الإجراءات الشكلية التي تقتضيها المنافسة الحرة ومن هنا يظهر الفرق بين التفاوض المباشر والتفاوض بعد الاستشارة حيث يكون معيار التمييز بينهم هو العدد أي عدد المترشحين إذ أن التفاوض بعد الاستشارة يتم بين فئة محدودة من المترشحين (المتعاملين الاقتصاديين) الذين تحددهم المصلحة المتعاقدة حصرا على عكس التفاوض المباشر الذي يمنح الصفقة لمتعامل إقتصادي واحد مباشرة.

ومن هنا يتبين لنا أمر غاية في الأهمية وهو خطورة إبرام الصفقة العمومية بأسلوب التفاوض المباشر وذلك لأن موضوع الصفقة العمومية يمس المال العام وبالتالي يمس المصلحة العامة ومن أجل هذا قام الناظم الجزائري بتضييق استعمال هذا الأسلوب في إبرام الصفقات العمومية إذ جعله استثناء للقاعدة العامة وهي طلب العروض وذلك بموجب الفقرة 03 من نص المادة 40 حيث نصت على ما يلي: "أن التفاوض المباشر قاعده استثنائية لإبرام العقود لا يمكن اعتمادها إلا في الحالات الواردة في المادة 41 من

[1]الليل أحمد، التعاقد الإداري بأسلوب التراضي في قانون الصفقات العمومية، مجلة الحقيقة للعلوم الإنسانية والإجتماعية، المجلد09، العدد04، جامعة أحمد دراية(أدرار)، 2010، ص32

[2]بن محمد محمد، حليمي منال، المرجع السابق، ص 177

[3]القانون 23-12 المرجع السابق

هذا المرسوم".[1]

وما يلاحظ أن إعادة وتأكيد المشرع الجزائري على الطابع الاستثنائي للتفاوض المباشر في نص المادة 40 رغم أنه قد سبق وجعل من التفاوض قاعدة استثنائية في الإبرام، فهذه الإعادة لم تكن لرغبة منه في التكرار وإنما تأكيدا على أن التفاوض في صورته المباشرة يعد استثناء على استثنائية التفاوض بصفة عامة بما يؤدي إلى تقييد سلطة المصلحة المتعاقدة في اعتماده، وهذا راجع لخطورة هذا الإجراء وما يتمخض عنه من نتائج سلبية، ولإعتباره مجالا خاصبا للفساد ولهذا السبب قام المشرع بإعطاء حالات حصريه تقوم فيها الإدارة بالتفاوض المباشر في مجال الصفقات العمومية.[2]

**ثانيا: أسباب التفاوض المباشر**

لا يمكن اعتماد إجراء التفاوض المباشر إلا في الحالات الواردة في المادة41 من القانون 23-12 وهي كالأتي:

1-الوضعية الإحتكارية للمتعامل المتعاقد أي عندما لا يمكن تنفيذ العمليات إلا على يد متعامل إقتصادي وحيد يحتل وضعية إحتكارية، أو لحماية حقوق حصرية أو لاعتبارات تقنية أو ثقافية أو فنية، وتوضح العمليات المعنية بالاعتبارات الثقافية والفنية بموجب قرار مشترك بين الوزير المعني والوزير المكلف بالمالية.[3] ووردت أحكام هذه الحالة في المادة 1/41 من القانون 23-12 والتي جاءت أكثر تفصيلا وتوضيحا من نص المادة 1/49 من المرسوم الرئاسي لسنة 2015 حيث أوردها المشرع تحت عنوان التفاوض المباشر بالإضافة إلى تغيير بعض المصطلحات فنجد في الفقره الأولى أنه تم تغيير مصطلح الخدمات بمصطلح العمليات و وزير الثقافة بالوزير المعني وذلك بغرض تدقيق المعنى وتوسيعه من جهة اخرى.

والواضح أن الطابع الاحتكاري هو الذي يبرر اللجوء للتفاوض على اعتبار أن الخدمة لا تلبيها إلا مؤسسة إحتكارية واحدة وبالتالي لا داعي أن تلجأ الإدارة إلى الإعلان والخضوع لإجراءات الشكلية في حين أن هناك متعهد واحد يتوافر على القدرات الفنية التي تشترطها المصلحة وبهذا يكون المشرع قد أحسن عند تحريره للإدارة من الخضوع إلى إجراءات طلب العروض بل وحتى تحرير الإدارة من الاستشارة طالما أن هناك محتكر وحيد يستجيب لشروط التعاقد ويلبي الخدمة المطلوبة[4].

---

[1]رمضاني أسامة، أسلوب التراضي البسيط وأثره على نشوب المنازعات الإدارية في محال الصفقات العمومية، مجلة الأستاذ الباحث للدرسات القانونية والسياسية، المجلد08، العدد01، جامعة الجيلالي اليابس(سيدي بالعباس)، 2023، ص18

[2]الكاهنة زواوي، إبرام الصفقات العمومية في ظل القانون 15-247، مجلة الشريعة والاقتصاد، المجلد06، العدد12، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإنسانية( قسنطينة)، 2017، 41

[3]المقصود بالإحتكار حسب المادة 03 من الأمر 03-03 المتضمن قانون المنافسة، المعدل والمتمم في 19جويلية 2003، ج ر العدد43، الصادرة بتاريخ 2003/07/20 بأنه "الوضعية التي تمكن مؤسسة ما من الحصول على مركز قوة إقتصادية في السوق المعنية من شأنها عرقلة قيام منافسة فعلية فيه وتعطيها إمكانية القيام بتصرفات منفردة إلى حد المعتبر إزاء في زبائنها أو مموليها"

[4]لميز أمينة، لعرج سمير، المرجع السابق، ص539

2- عندما يتعلق الأمر بترقية المؤسسات الناشئة الحاملة للعلامة: نصت المادة 41 مطة 2 من قانون 23-12 على هذه الحالة الجديدة أول مرة والتي لم يتم ذكرها في المرسوم 15 - 247 إذ سمحت هذه المطة من المادة المذكورة للمصالح المتعاقدة باللجوء الى التفاوض المباشر في حالة التعاقد مع المؤسسات الناشئة الحاملة للعلامة كما هي معرفة بموجب التشريع والتنظيم المعمول بهما مقدمة الخدمات في مجال الرقمنة والإبتكار بشرط أن تكون الحلول مقدمة فريدة ومبتكرة، وفي الأخير تبقى هذه الحالة مبهمة إلى غير صدور النصوص المطبقة لهذا القانون لأن المشرع استخدم بعض المصطلحات الغامضة وهي الحلول الفريدة والمبتكرة مع العلم أن عالم الرقمنة في الدول المتطورة لم يترك للدول النامية مجال الإبتكار في هذا العالم.[1]

3- حالة الاستعجال المعلل بوجود خطر يهدد استثمارا أو ملكا للمصلحة المتعاقدة أو النظام العام أو بخطر داهم يتعرض له ملك او استثمار قد تجسد في الميدان أو في حالة الطوارئ المرتبطة بالأزمات الصحية أو الكوارث التكنولوجية أو الطبيعية ولا يسعه التكيف من أجل 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.[2] تؤدي هذه الحالة إلى انتفاء المنافسة لأن اتباع المصلحة المتعاقدة لإجراءات الإبرام وأجالها الطويلة يؤدي إلى أضرار منشآتها واستثماراتها ونظامها العمومي ويسمح لها في هذه الحالة بإجراء اتفاق مباشر مع أحد المتعاملين للقيام بالصفقة المعنية شريطة أنه لم يكن بوسعها توقع الظروف المسببة لحالة الاستعجال أو بسبب مناورات للمماطلة من طرفها وتثبت ذلك المصلحة المتعاقدة من خلال ذكر الأسباب التي أدت بها لاختيار هذا النوع من الإجراءات وتعرضها على جهات الرقابة.[3]

كما أن الاستعجال يعتبر من الحالات الأكثر منطقية في الدفع إلى التعاقد بأسلوب التفاوض المباشر بسبب طابع الإستعجال لأن الظرف القائم في هذه الحالة يفرض حتى الشروع في تنفيذ الخدمات الضرورية قبل إبرام الصفقة وهو مانص عليه المشرع الجزائري في المادة 21 من القانون 23-12 تحت عنوان الإجراءات الخاصة الأخرى.[4] ويلاحظ أن القانون حذف مصطلح مُلح في الفقرة الثانية وما يعني أن يكون هناك فقط استعجال معلل، كما أضاف حالة اخرى وجعلها من حالات الاستعجال والمتمثلة في حالة الطوارئ المرتبطة بالأزمات الصحية أو الكوارث التكنولوجية الطبيعية.

4-في حالة التموين المستعجل الذي يكون مخصص لضمان توفير حاجات السكان

---

[1] قدوج حمامة، عملية إبرام الصفقات العمومية مابين قانون23-12 والمرسوم الرئاسي12-247، بيت الأفكار، الجزائر، 2023، ص ص98 99

[2] القانون 23-12، المرجع السابق

[3] عشاش حمزه، المرجع السابق، ص 111 112

[4] حملة عبد الرحمان، أسلوب التراضي في إبرام الصفقات العمومية دراسة مقارنة مع قانون الهونيسترال النموذجي الدولي للإشتراء العمومي، مجلة الاستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، المجلد07، العدد01، جامعة الشيخ العربي التبسي(تبسة)، 2022، ص323

الأساسية بشرط أن الظروف التي استوجبت هذا الإستعجال لم تكن متوقعة من المصلحة المتعاقدة ولم تكن نتيجة المناورات للمماطلة من طرفها.[1] أي أنه يمكن للمصلحة المتعاقدة اللجوء إلى التفاوض المباشر إذا ما كانت في حاجة ماسة وسريعة لخدمة يتوقف عليها نشاطها ولا يمكنها أن تتبع إجراءات الإبرام العادية لأن ذلك سيعرقل نشاطها حتما بشرط عدم توقعها الظروف المسببة للاستعجال وعدم تسببها فيه للمماطلة منها.[2]

فلو تم إلزام المصلحة المتعاقدة بالخضوع للإجراءات العادية لا أثر ذلك سلبا على مدى توفير الحاجات العامة في وقتها وفي ذلك أضرار بالسكان، فتلجأ مثلا المصلحة المتعاقدة لممون أو مجموعة من الممونين لتزويدها بالمواد والخدمات محل التعاقد وتوفيرها من أجل التكفل بأعباء الخدمة.[3]

5-عندما يتعلق الأمر بمشروع ذي أولوية وذي أهمية وطنية يكتسي طابعا استعجاليا، ولا يسعه التكيف مع أجل إجراءات إبرام الصفقات العمومية، بشرط أن الظروف التي استوجبت هذا الاستعجال لم تكن متوقعة 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 عشر ملايير دينار (10.000.000.000) وإلى الموافقة المسبقة أثناء اجتماع الحكومة إذا كان مبلغ الصفقة يقل عن المبلغ السالف الذكر.[4]

إن الطابع الخاص لهذا المشروع سيخلف أثرا ايجابيا يمس كل إقليم الدولة طالما وصفته المادة 41 بأن له أهمية وطنية ومن المؤكد أن الأعباء المالية الناتجة عن إبرام هذه الصفقة ستكون ضخمة جدا وقد جاءت هذه الحالة نتيجة الواقع العملي الذي عرفه مجال الصفقات العمومية فقد كانت الصفقة الواحدة يستمر تنفيذها أكثر من 10سنوات دون أن تكتمل خاصة المشاريع ذات الأهمية البالغة مما أدى إلى تدهور النمو الإقتصادي للبلاد كما يتوقف هذا النوع من الصفقات في خضوع قرار إبرامه على الموافقة المسبقة لجهات معينة إذا كان مبلغ الصفقة يساوي أو يفوق القيمة المحددة في الفقرة السابقة.[5]

6-عندما يتعلق الأمر بترقية الإنتاج و/أو الأداة الوطنية للإنتاج: وفي هذه الحالة، يجب أن يخضع اللجوء إلى هذه الطريقة الاستثنائية لإبرام الصفقات إلى الموافقة المسبقة من مجلس الوزراء إذا كان مبلغ الصفقة يساوي أو يفوق عشر ملايير دينار

---

[1] المادة43 من المرسوم الرئاسي 12-23 المؤرخ في 18يناير2012، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج ر العدد04، الصادر في 2012/01/26

[2] بن محمد بن محمد، حليمي منال، المرجع السابق، ص178

[3] بدراني علي، بكوبة مريم، أسلوب التراضي في إبرام الصفقات العمومية بين ضرورة المصلحة العامة والوقاية من الفساد ومكافحته، مجلة الحقوق والعلوم الانسانية، المجلد15، العدد03، جامعة الجلفة، 2022، ص 64

[4] المادة 43 من المرسوم الرئاسي 12-23، المرجع السابق

[5] تايب نادية، المرجع السابق، ص22

(10.000.000.000)أو إلى الموافقة المسبقة أثناء إجتماع الحكومة إذا كان مبلغ الصفقة يقل عن المبلغ السالف الذكر.[1]

ورد ذكر هذه الحالة في الفقرة07 من المادة41، فيتضح أنه إذا تعلق الأمر بترقية الإنتاج والأداة الوطنية وفي حالة توافر الشروط المنصوص عليها في هذه الفقرة المتمثلة في تحقيق الحد أو المبلغ المالي وتمت الموافقة من الجهات المخولة لها ذلك المبينة أعلاه، فإن المصلحة المتعاقدة تلجأ مباشرة إلى إجراء التفاوض المباشر وذلك من أجل تمكنها من إبرام الصفقة في وقت قصير ويسير وهذه الحالة تشبه الحالة المذكورة في الفقرة6 من نفس المادة والتي تشترطها هي الأخرى الموافقة المسبقة بعد إعداد تقرير مفصل من طرف الوزير المعني وهذا راجع لأهمية هذا النوع من الصفقات ولتعلقها بترقية الأداة الوطنية والمشاريع ذات الأهمية الوطنية.

يبرز الهدف واضحا من هذه الطريقة لأن الأمر يتعلق بتحسين وسائل الإنتاج داخل الجزائر من أجل رفع من مستوى الأداء للمؤسسات الوطنية.[2]

7-بالنسبة للصفقات العمومية المبرمة من طرف المصالح المتعاقدة مع مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري 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 90 من قانون الصفقات العمومية.[3]

تقتضي هذه الحالة من إحدى المؤسسات العمومية الصناعية والتجارية حقا حصريا للقيام بمهمة الخدمة العمومية وإبرام صفقة بطريق التفاوض المباشر معها برغم من عدم احتلالها لوضعية احتكارية ووجود العديد من المؤسسات الناشطة في نفس مجال المؤسسة العمومية المختارة وتعزيزا لألية الوقاية من الفساد في هذا النوع من الصفقات فقد حدد المشرع بدقة الشروط أو الحالات التي تلجأ فيها المؤسسة العمومية الصناعية والتجارية لإبرام صفقاتها بطريق التفاوض المباشر والمتمثلة في:

-إذا كان هناك نص تشريعي أو تنظيمي يسمح بالقيام بذلك.

-عندما تنجز هذه العملية "ذات الطابع الصناعي والتجاري" كل نشاطها مع الهيئات والإدارات العمومية والمؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري.[4]

**الفرع الثاني: التفاوض بعد الاستشارة وأسبابه**

[1]المادة41 من القانون رقم 23-12، المرجع السابق
[2]لميز أمينة، لعرج سمير، المرجع السابق، ص542
[3]القانون23-12، المرجع السابق
[4]رمضاني أسامة، المرجع السابق، ص ص20 21

يعتبر التفاوض بعد الاستشارة النوع الثاني من أنواع التفاوض في إبرام الصفقات العمومية وهو أكثر تطبيقا لمبدأي المنافسة والشفافية من التفاوض المباشر لما فيه من إجراءات أخف حدة من إجراءات التعاقد المباشر بأسلوب التفاوض المباشر ولتبسيط التفاوض بعد الاستشارة سنتطرق إلى مفهومه ثم أسبابه كما يلي:[1]

**أولا: تعريف التفاوض بعد الاستشارة**

لم يرد في القانون 23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية تعريفا محددا لإجراء التفاوض بعد الاستشارة غير أنه يمكن القول بأنه ذلك الإجراء الذي تبرم بموجبه المصلحة المتعاقدة الصفقة بعد استشارة مسبقة تسمح لها بدراسة وضعية السوق وإمكانيات المتعاملين الإقتصاديين المتقدمين لها ويتم تنظيم هذا الإجراء بجميع الوسائل المكتوبة الملائمة دون شكليات أخرى، وعمليا تتمثل هذه الوسائل المكتوبة في نشر إعلان يعلق على لوحة إعلانات المصلحة المتعاقدة كما يمكن توزيعه على جميع المصالح التي يقصدها المتعاملون المهتمون بالأمر، ويتضمن الإعلان (طبيعة المشروع وموضوعه، وطريقة منح الصفقة، وشروط المطلوب توافرها من المتعاملين، ومدة إيداع العروض) كما قد يتم الأمر عن طريق الإتصال بمجموعة من المتعاملين بموجب رسالة توجه إليهم وتمكنهم من دفتر الشروط لاختيار أحسنهم عرضا.[2]

**ثانيا: أسباب التفاوض بعد الاستشارة**

يمكن للمصلحة المتعاقدة أن تلجأ إلى إجراء التفاوض بعد الاستشارة في الحالات المنصوص عليها في المادة 42 من القانون رقم 23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية.

1-عندما يتم الإعلان عن عدم جدوى طلب العروض للمرة الثانية: أي عندما تقوم الإدارة المتعاقدة باللجوء إلى أسلوب طلب العروض لإبرام صفقاتها وفي حالة عدم جدوى هذا الطلب للمرة الثانية فإنه يمكنها المرور من أسلوب طلب العروض إلى أسلوب التفاوض بعد الاستشارة وهو ما نصت عليه المطة الأولى من المادة42 من القانون 23-12وتبعا الفقرة02 من نص المادة40 من تنظيم الصفقات العمومية فإنه يعلن عن عدم جدوى طلب العروض في ثلاث حالات:

-عندما لا يتم استلام أي عرض.

[1] حملة عبد الرحمان، المرجع السابق، ص327

[2] علالي مخطار، محاضرات حول قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، المنشور على الموقع التالي: https://www.univ-bechar.dz/ تم الإطلاع عليه في2024/03/27، 01:42، ص ص 5 6

-عندما لا يتم الإعلان بعد تقييم العروض عن مطابقة لموضوع الصفقة ولمحتوى دفتر الشروط.
-عندما لا يمكن ضمان تمويل الحاجات.[1].

ومن الجدير بالذكر أنه بموجب المرسوم رئاسي رقم15-247 لا يمكن للإدارة اللجوء إلى التفاوض بعد الاستشارة في حالة عدم جدوى طلب العروض للمرة الأولى بل يجب عليها أن تعيد الإجراء، باستثناء حالة اتباعها بداية لأسلوب المسابقة حيث نصت المادة48 في فقرتها07 على أن يتم إعلان عدم جدوى المسابقة حسب الشروط المنصوص عليها في المادة40 من نفس المرسوم وفي هذه الحالة يمكن للمصلحة المتعاقدة اللجوء إلى التفاوض بعد الاستشارة.

2-في حالة الصفقات التي تتعلق بالدراسات واللوازم والخدمات الخاصة التي لا تستلزم طبيعتها اللجوء إلى طلب العروض نظرا لخصوصية هذه الصفقة بالنظر إلى موضوعها وضعف مستوى المنافسة فيها أو نتيجة الطابع السري للخدمات المقدمة فيها.

تتعلق هذه الحالة بصفقات الدراسات واللوازم والخدمات الخاصة دون الأشغال وقد أراد المشرع في قانون الصفقات العمومية أن يكون أكثر تحديدا لهذه الحالة إذا ربط خصوصية الصفقات المذكورة بموضوعها أو بضعف مستوى المشاركة أو بالطابع السري للخدمات لكن هذا الأمر قد يفتح الباب أمام المصالح المتعاقدة للتملص من أسلوب طلب العروض كقاعدة عامة لإبرام صفقاتها من خلال إدعائها ضعف مستوى المنافسة حول موضوع الصفقة ومن ثم اللجوء إلى التفاوض بعد الاستشارة والمساس بمبدأ المنافسة.
حاول المشرع أن يقلل من هذا الأشكال بإسناد صلاحية تحديد قائمة الدراسات واللوازم والخدمات الخاصة إلى مسؤول الهيئة العمومية بعد أخذ رأي لجنة الصفقات المختصة غير أنه لم يوضح إجراءات تحديد هذه القائمة ومواعيدها وكان من الأحسن لو ترك أمر تحديد هذه القائمة إلى مسؤولة الهيئة المستقلة أو الوزير المعني أو الوزير المكلف بالمالية كما كان معمولا به قبل إلغاء المرسوم الرئاسي 10-236.[2]
3-في حالة الصفقات الممنوحة التي كانت محل فسخ وكانت طبيعتها لا تتلائم مع أجال طلب عروض جديد.[3] إن هذه الحالة تبرر اللجوء للتعاقد بطريقة التفاوض طالما مرت المصلحة المتعاقدة بصدد صفقة إقتناء لوازم أو أشغال أو خدمات مثلا بمرحلة طلب العروض تطبيقا للقاعدة العامة وتم اختيار العرض طبقا للأحكام الواردة في المرسوم الرئاسي وتم توقيع الصفقة من قبل السلطة المؤهلة وبدأت مرحلة التنفيذ غير أنه نتيجة

[1] المرسوم الرئاسي رقم15-247، المرجع السابق
[2] بوزيد بن محمود، تقدير مبدأ المنافسة في الصفقات العمومية المبرمة بأسلوب التراضي بعد الاستشارة، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والإقتصادية، المجلد07، العدد06، جامعة برج بوعريريج، 2018، ص ص196 197
[3] بالجيلالي خالد، الوجيز في نظرية القرارات والعقود الإدارية، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2017، ص114

أسباب موضوعية حدث الفسخ وتعذر إجراء عملية إشهار جديدة بحكم أن المشروع المراد إنجازه لا يتحمل أجل طلب عروض جديد بالكيفية المشار إليها في المرسوم الرئاسي من إشهار وتلقي العروض والمنافسة وتقييم العروض وإعلان النتيجة والطعن في النتيجة وباقي الإجراءات، لذا ونظرا لهذه الدواعي الموضوعية رخص المشرع للمصلحة المتعاقدة بالتعاقد بطريقة التفاوض بعد الاستشارة ولها أن تبرر ذلك عند ممارسة أي رقابة عليها من قبل الجهات المخولة قانونا فتثبت حالة الفسخ أولا وتثبت وضعية أو حالة عدم تحمل المشروع لاجآل جديدة ثانيا وهي في مجملها قيود تستوجب مراعاة جانب الشكل قبل التعاقد بأسلوب التفاوض.[1]

4- في حالة صفقات الأشغال المتصلة بممارسة المهام السيادية للمؤسسة التابعة للدولة:

إن إلحاق المشرع هذه الحالة بحالات التفاوض بعد الاستشارة كان مقصودا لارتباطها بالعمليات المميزة بالدقة والسرية حيث تخص الأمن والدفاع الوطني فهذا النوع من الصفقات يتميز بطابعه السري الذي ينافي مبدأ الإعلان في طلب العروض حيث تتعلق هذه الحالة بالأشغال التابعة مباشرة للمؤسسات الوطنية السيادية في الدولة وتحدد طبيعتها بموجب قرار وزاري مشترك بين سلطة المؤسسة الوطنية ذات السيادة أو مسؤول الهيئة الوطنية المستقلة أو الوزير المعني حسب الحالة والوزير المكلف بالمالية.[2]

5-العمليات المنجزة في إطار استراتيجية التعاون الحكومي أو في إطار إتفاقات ثنائية تتعلق بالتمويلات الإمتيازية وتحويل الديون إلى مشاريع تنموية أو هبات عندما تنص إتفاقات التمويل أعلاه وفي هذه الحالة يمكن للمصلحة المتعاقدة أن تحصل على الاستشارة في مؤسسات البلد المعني فقط في الحالة الأولى أو البلد المقدم للأموال في الحالة الثانية.[3]

وفي هذه الحالة يمكن للمصلحة المتعاقدة أن تحصل على الاستشارة في مؤسسة البلد المعني فقط في الحالة الأولى وهي العمليات المنجزة في إطار استراتيجية التعاون الحكومي أو الاستشارة في مؤسسة البلد المقدمة للأموال في الحالات الأخرى

بعد تعداد حالات التفاوض بعد الاستشارة، وتجدر الإشارة إلى أنه ما عدا الحالة الأولى تكون المصلحة المتعاقدة مضطرة إلى إعداد دفتر شروط قبل الشروع في الاستشارة وعليها إحالته للجنة الصفقات للتأشير عليه وإذا ما استلمت عرضا واحدا فقط أو لم تستلم أي عرض أو إذا تم التأهيل الأولي التقني لعرض واحد فقط بعد تقييم العروض المستلمة يتعين الإعلان عن عدم جدوى إجراء التراضي بعد الاستشارة.

ويجب تنظيم الاستشارة من طرف ثلاث متعاملين مؤهلين على الأقل فضلا عن

---

[1] عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية طبقا للمرسوم الرئاسي15-247 المؤرخ في16سبتمبر2015، المرجع السابق، ص ص356 357

[2] عبد الكريم بن منصور، المرجع السابق، ص ص75.74

[3] القانون 23-12 المرجع السابق

استشارة جميع المتعهدين الذين قدموا عروضا في ظل طلب العروض المحكوم على إجراءاته سابقا بعدم الجدوى.[1] كما يجب أن يكون المنح المؤقت للصفقة عن طريق التفاوض بعد الاستشارة محل نشر، وهذا الإلتزام ألزم به قانون الصفقات العمومية المصلحة المتعاقدة محاولا أن يجعله إحدى آليات تكريس الشفافية في إبرام الصفقات بطريقة التفاوض بعد الاستشارة ليضمن حقوق المتعهدين الأخرين ليتمكنوا من ممارسة حقهم في الطعن إذا ما عارضوا اختيار المصلحة المتعاقدة.[2]ما يلاحظ هنا أنه لم يطرا تغيير كبير على أحكام المادة المذكورة أعلاه مقارنة بالمادة51 من المرسوم 15-247 إذ تم تغيير مصطلح التراضي بعد الاستشارة بالتفاوض بعد الاستشارة بالإضافة إلى تغيير الصيغة في الفقرة الرابعة مع الإبقاء على نفس المعنى، كما أضافت الفقرة الأخيرة إمكانية حصر الاستشارة من طرف المصلحة المتعاقدة كما هو مبين اعلاه.

[1] الكاهنة زواوي، المرجع السابق، ص47

[2] المادة 52 من المرسوم الرئاسي رقم 15-247، المرجع السابق

## المبحث الثاني: إجراءات إبرام الصفقة العمومية وفق أسلوب التفاوض

سبق الإشارة إلى أن الإدارة تستطيع اللجوء إلى التعاقد عن طريق إجراء التفاوض في اختيارها للمتعاقد معها، شأنها في ذلك شان الأفراد العاديين في اختيارهم لمن يتعاقدون معهم، وتكون لها الحرية في التفاوض والمساومة دون قيد أو شرط وذلك في الحالات المحددة قانونا. إذ تستدعي الإدارة مباشرة شركة أو شركات للتفاوض معهم من ضمن الأفراد أو الشركات المسجلين لديها في قوائمها الخاصة، وتحدد لهم تاريخ معين للحضور للتفاوض ويتم التفاوض معهم للتعرف على أسعارهم وشروطهم، وقد يتم ذلك عن طريق مماثل لأسلوب طلب العروض بتقديم العروض من جانب المترشحين ولكن دون إلتزام من جانب الإدارة باختيار مترشح بعينه، بل تختار العرض الذي ترى فيه أنه ملائم لها آخذة في عين الاعتبار الجوانب المالية والتقنية والفنية تحقيقا للمصلحة العامة.[1]

كما ألزم المشرع المصلحة المتعاقدة في بعض الحالات إبرام الصفقات العمومية وفق إجراءات خاصة وذلك نظرا لخصوصية هذه الصفقات وأهميتها.

لذلك سيتم تسليط الضوء على إجراءات التفاوض المباشر في المطلب الأول والأجراءات الخاصة في المطلب الثاني.

### المطلب الأول: إجراءات التفاوض المباشر

ما يلاحظ أن قانون وتنظيم الصفقات العمومية لم يبينا الإجراءات التي يجب على المصلحة المتعاقدة اتباعها عند اعتمادها لأسلوب التفاوض المباشر على خلاف إجراء طلب العروض، حيث اكتفى فقط بتحديد حالات اللجوء إليه وتقرير ضوابط وشروط إعماله وبعض الإجراءات الإلزامية التي يجب على المصلحة المتعاقدة اتباعها عندما تصل قيمة الصفقة إلى مبلغ معين. وأمام هذا الفراغ القانوني فقد فرض الواقع الميداني منطقه حيث أخذت المصالح المتعاقدة بالقاعدة العامة في إبرام الصفقة وفق أسلوب التفاوض المباشر والمتمثل كمرحلة أولى في الدعوة للتعاقد والتي سيتم التطرق إليها من

[1] عليوات ياقوتة، المرجع السابق، ص ص 128 129

خلال الفرع الأول ثم تليها مرحلة المفاوضات التي يتضمنها الفرع الثاني وأخير الدعوة إلى التعاقد في الفرع الثالث.

## الفرع الأول: الدعوة للتعاقد

حددت المادة50 من المرسوم الرئاسي 15-247 كيفية الدعوة للتعاقد من خلال تحديدها لشروط التفاوض المباشر والمتمثلة في تحديد الحاجات و التأكد من قدرات المتعامل الإقتصادي من أجل اختيار أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية.[1]

### أولا: تحديد المصلحة المتعاقدة لحاجاتها مسبقا

تحدد طريقة الإبرام تبعا لخصائص الخدمات ولمبلغها، لذلك أوجب المشرع على المصلحة المتعاقدة حماية لمبدأ المنافسة بذل العناية الكافية عند إعداد الحاجات حتى تتمكن من إبرام صفقاتها بطريقة تستجيب للتطلعات المرجوة منها في ظل احترام تعدد العروض، اذ نصت المادة16 من القانون23-12 على أن تحدد حاجات المصلحة المتعاقدة الواجب تلبيتها مسبقا، قبل الشروع في أي إجراء لإبرام الصفقات العمومية،[2] مما يعني أن هذا التحديد لازم مهما كانت طريقة الإبرام والملاحظ أن هذا الإجراء ليس جديد في هذا المرسوم حيث تم النص عليه أول مرة في المرسوم الرئاسي10-236 الملغى إلا أن الجديد هو النص عليه لأول مرة ضمن أحكام خاصة بالتفاوض المباشر قصد التأكيد عليه كإجراء سابق عند لجوء المصلحة المتعاقدة إلى إبرام الصفقة معتمدة هذا الأسلوب كما أن تحديد الحاجات يجد مصدره في تنظيم الصفقات العمومية 15-247 بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 98-227 المتعلق بنفقات الدولة للتجهيز خاصة المادة06 والمادة 09 منه كما سبق الذكر وبحسب ذلك يتم تسهيل عمل المتعامل معهم وإيجاد المنافسة الحقيقية الصحيحة.

#### 1-أهمية مرحلة تحديد الحاجات

إن تحديد الحاجات عملية متكاملة المراحل تتوج بالوصف الدقيق لمتطلبات المصلحة المتعاقدة حتى تتمكن من إنجاز مهامها في فترة معينة ومعلومة من قبلها وتبرز أهمية هذه المرحلة في عدة جوانب من من أهمها:

-التأكد وضمان وجود الغطاء المالي لتنفيذ الخدمات محل الصفقة.

-ضمان إعمال مبدأ المنافسة وهو ما ينعكس إيجابا على وجود تقديم الخدمة العمومية والحفاظ على المال العام باعتباره المقصد الأساسي لقانون الصفقات العمومية.

[1] المادة 50 من المرسوم الرئاسي رقم 15-247، المرجع السابق

[2] القانون رقم 23-12، المرجع السابق

-تحديد صيغة الإبرام وإجراءات الإبرام المناسبة.[1]

**2-المواصفات والمراجع التي تحكم تحديد الحاجات**

تحدد المصلحة المتعاقدة حاجتها الواجب تلبيتها قبل الشروع في أي إجراء لإبرام صفقة العمومية ويحدد مبلغ حاجات المصالح المتعاقدة استنادا إلى تقدير إداري صادق وعقلاني كما يجب إعداد الحاجات من حيث طبيعتها ومداها بدقة استنادا إلى مواصفات تقنية مفصلة تعد على أساس مقاييس ونجاعة يتعين بلوغها، أو متطلبات وظيفية ويجب أن لا تكون هذه المواصفات التقنية موجهه نحو منتوج أو متعامل اقتصادي محدد أما بالنسبة للتجانس الحاجات ففيما يخص صفقات اللوازم والدراسات والخدمات فتحدد إما بتجانس الحاجات المتعلقة بالدراسات أو الخدمات أو اللوازم لخصوصيتها الذاتية وإما بالرجوع لوحدة وظيفية حسب المادة 27 من المرسوم الرئاسي15-247.

**3-ضمانات تلبية وتحقيق الحاجات العمومية**

يقع على عاتق المصلحة المتعاقدة الحرص على المال العام وضرورة تخصيصه لتلبية الحاجات والطلبات العمومية، ويأتي ذلك من خلال عدة إجراءات يجب القيام بها قبل البدء في تنفيذ الصفقة تتمثل في الدراسة المسبقة لمشروع الصفقة وذلك بالتحديد الدقيق للحاجات واتخاذ القرار النهائي لتنفيذ المشروع بصورة صحيحة وبعد ذلك يتم تسجيل المشروع لدى المصالح الإدارية المختصة كي يصبح محل دعوة للتعاقد في إطار الصفقات العمومية لاحقا.

هذه الإجراءات القانونية تتوج بمنح المصالح المتعاقدة رخصة لتنفيذ المشروع بعد التأكد من أنه مشروع ذي جدوى اقتصادية ويعود بالنفع العام على المواطنين مما يبرر تمويله. وقبل مباشرة المصالح المتعاقدة في هذه الإجراءات يجب أن تتأكد من وجود اعتماد مالي كافي لتغطية نفقات تنفيذ الصفقة.[2]

**ثانيا: كيفية اختيار المتعامل الإقتصادي**

إن اختيار المصلحة المتعاقدة للمتعاقد معها تعتبر مرحلة مهمة جدا وذلك لإعتبار أنها الجزء الذي له تأثير كبير على إبرام الصفقة وتنفيذها لذلك يجب على الإدارة التمعن واختيار المترشح الذي يقدم العرض الأفضل، وهذا ماسنفصل فيه في مايأتي:

**1-التأكد من قدرات المتعامل الاقتصادي:** إن عملية اختيار المتعامل المتعاقد تخضع للعديد من المبادئ والضوابط والشروط ولا يمكن التعاقد مع مترشح إلا إذا تم الإمعان في مؤهلاته وخصائص عرضه فالمتعامل المتعاقد يجب أن تراعي في شخصه المؤهلات

[1] مغني منيرة، ضريفي نادية، تحول التراضي البسيط في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة الفكر القانوني والسياسي، المجلد06، العدد01، جامعة عمار ثلجي(الأغواط) ، 2022، ص 481

[2] مغني منيرة، ضريفي نادية، نفس المرجع، ص 482

التقنية والمالية الكافية للقدرة على تنفيذ الصفقة في أحسن الظروف فلا يمكن أن تعهد الصفقة لمتعامل متعاقد لا يملك المؤهلات اللازمة والكافية لذلك تم اعتماد الشهادات واعتمادات تعنى بإعطاء صورة مسبقة وكافية للكفاية الفنية والمالية للمتعاقدين. كما أن عملية الاختيار تنصب أيضا على العرض، فالعرض يجب أن يخضع إلى معايير تضعها وترتبها المصلحة المتعاقدة وذلك على أساس نظام تنقيط.[1]

**2-اختيار المتعامل الإقتصادي الذي يقدم أحسن عرض من حيث المزايا الإقتصادية:**إن القانون لا يعطي للإدارة حرية مطلقة في اختيار المتعاقد معها وإنما تقيد هذه الحرية في مجالات كثيرة بضرورة اتباع إجراءات معينة بغية ضمان اختيار المتعاقد الذي يتقدم بأفضل العروض من حيث الشروط الفنية والمالية. وإن تحديد العرض الأفضل إقتصاديا هو من اختصاص المصلحة المتعاقدة لأنها هي من تضع المعايير وفق دفتر الشروط وهي من وضع القواعد الإقتصادية والتقنية والمالية لطريقة الإبرام بما يتوافق مع الإدعاءات المطلوبة كما أنه لوصف عرض بأنه الأفضل من حيث المزايا الإقتصادية يجب الأخذ بمجموعة من المعايير من بينها معيار السعر على أن تكون معايير غير تميزية متلائمة مع موضوع الصفقة وتحتفظ المصلحة المتعاقدة بحرية تحديد المعايير والتنقيط المناسب لكل معيار مع ملاحظة أنه يمكن في بعض الصفقات أن يكون السعر هو المعيار الوحيد. وللحصول على عرض له مزايا من الناحية الإقتصادية يجب تحديد وبوضوح فيما تتمثل هذه المزايا الإقتصادية لأننا أمام مجموعة من المتنافسين يسعى كل واحد منهم إلى الفوز بالصفقة ولأجل ذلك فكل واحد يركز في عرضه على تقديم مزايا إقتصادية من خلال ما وضع من معايير.إن هذا الضبط يجعلنا نتخلى عن الفكرة القديمة والتقليدية التي تفيد أن المصلحة المتعاقدة تمر مباشرة إلى متعامل متعاقد بعينه وتبرم معه الصفقة دون مفاضلة مع عروض أخرى، فبالإضافة إلى الشروط التي تتضمنتها هذه المادة يجب على المصلحة المتعاقدة أن تثبت أن من اختارته هو أحسن عرض مقارنة مع العروض الأخرى أي هناك منافسة ولو أنها غير واضحة المعالم من الناحية العملية وهي حرية متروكة للمصلحة المتعاقدة وما يقيدها فقط هو الإثبات عن كل رقابة تمارس عليها في ظل احترام مبادئ الطلب العمومي التي تشمل على أحكام قانون وتنظيم الصفقات العمومية. من الناحية العملية تقوم المصلحة المتعاقدة بالطلب من عدة متعاملين تم التعامل معهم أو مسجلين في القائمة المنصوص عليها في المادة58 من المرسوم الرئاسي15-247 أن يقدم عروضا إستنادا إلى محتويات دفتر الشروط الذي أعدته المصلحة المتعاقدة خصيصا لهذه الصفقة. والذي إنطلاقا منه تنتقي عرضا له مزايا من الناحية الإقتصادية والمتماثلة في العرض الأقل ثمن أو العرض الأقل ثمن من بين العروض المؤهلة تقنيا بعد تحليلها أو العرض الذي يتحصل على أعلى نقطة بترجيح عدة معايير من بينها معيار السعر. ةفي حالة العرض الوحيد تقوم لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض باختيار العرض المقدم إذ كان له

[1]محمد خرفان، اختيار المتعامل المتعاقد في قانون الصفقات العمومية الجزائري، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كليه الحقوق، جامعة الجزائر1، الجزائر، 2014، ص ص94 95

مزايا من الناحية الإقتصادية وكان مطابقا لدفتر الشروط كما أنه من خلال هذا التقييم يمكن أن تقترح اللجنة إقصاء العرض إذ لم يكن مطابقا لمحتوى دفتر الشروط أو لموضوع الصفقة وإذا رأت ان العرض المالي للمتعامل الإقتصادي المختار مبالغ فيه بالنسبة لمرجع الاسعار، تأخذ المصلحة المتعاقدة في الحسبان عند الاختيار أن لا يكون العرض مهيمنا على السوق أو مخلا بالمنافسة في القطاع المعني وألا يكون المرشح في أي حالة من حالات الإقصاء المنصوص عليها في المادة75.[1]

**الفرع الثاني: تنظيم المفاوضات**

تعد مرحلة المفاوضات من أهم المراحل التي تكون بين أطراف التعاقد وذلك بسبب ما تمثله من إمكانية إبرام العقد من عدمه فهي تمكن كلا الطرفين المتفاوضين من الإطلاع على التفاصيل الدقيقة المتعلقة بالعقد والشروط والإلتزامات المترتبة على كلا الطرفين.

**أولا: أهمية المفاوضات**

تعد المفاوضات مرحلة أساسية في عملية التعاقد وذلك لأن التوازن العقدي للاتفاق القادم يعتمد على حسن سير هذه المفاوضات كما يعتمد على حسن الصياغة لنصوص العقد الذي يمنع إثارة المشاكل بشأنه مستقبلا، كما أن لهذه المرحلة السابقة على التعاقد تأثير كبير على مستقبل العقد لاحتمال وقوع العوامل والأحداث التي يمكن أن تعبها رضا أحد الطرفين في هذه المرحلة، كما أن الإطلاع على سعر المفاوضات العقدية وأحداثها هو ما يساعد مستقبلا في تفسير العقد عندما توجد ضرورة لتفسيره.

كما تلعب المفاوضات دورا هاما وبارزا في مجال العقود خاصة في الوقت الحاضر وذلك استجابة للتطور الهائل في وسائل الإنتاج الصناعي والتكنولوجي والثورة المعلوماتية في مجال استخدام وسائل الإتصال الحديثة في التفاوض على العقود وإبرامها ولما تنطوي عليه تلك العقود من مخاطر جمة إضافة لقيمتها الهائلة كل ذلك جعل من عملية

التفاوض بمفهومها التقليدي لا تتوافق مع هذا التطور ذلك أن هذه العقود تحتاج إلى مفاوضات طويلة ومكثفة وتستغرق في الغالب وقتا طويلا.[2]

فهنا يمكن القول أن المصلحة المتعاقدة بعد قيامها بتجميع العروض التي سبقت لها دعوة أصحابها للتعاقد لتقوم بعدها بالتفاوض مباشرة مع أصحاب العروض، فالتفاوض إجراء تقوم به المصلحة المتعاقدة مع الطرف الراغب في التعاقد الإبرام العقد أو التفاوض في نقطه خلافية بينهما تتعلق بأحد بنود العقد أو طرق تنفيذه دون أن يؤثر هذا التنازل عند

[1] مغني منيرة، ضريفي نادية، المرجع السابق، ص ص485 486

[2] مصطفى خضير نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة مقدمة لنيل شهاده الماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2014، ص ص1 12

تمتع المصلحة المتعاقدة بسلطتها أو مضمون الصفقة من خلال ما تفرضة من بنود غير مألوفة في دفتر الشروط الخاص بالصفقة المراد التعاقد بخصوصها.[1]

**ثانيا: المبادئ التي يجب أن تقوم عليها المفاوضات**

تخضع المفاوضات للمبادئ التالية:

**1-مبدأ عدم المساس بالعرض**

يجب أن تؤدي المفاوضات إلى التطوير وتغيير نسبي في المشروع الأولي دون أن يغير الخصوصيات الأساسية للصفقة التي بنيت عليها المنافسة فمبدأ عدم المساس بدفتر الشروط يجعل تغييره صعبا بمعنى أنه لا يجب تغيير الميزات الأساسية لدفتر الشروط وقت التفاوض.

**2-مبدأ سرية العروض**

لا يجب على الإدارة الإدلاء للمرشحين بمعلومات من شأنها كشف عروض مرشحين أخرين مثل الأسرار التجارية براءة الإختراع المعرفة الفنية إذ يحضر عليها نشر البيانات التي تخص مختلف المرشحين أثناء المفاوضات.

**3-مبدأ شفافية الإجراءات**

على الإدارة بمجرد اللجوء للتفاوض إعلام المرشحين بذلك وبالشروط التي تنظمها
-شكل التفاوض: مقابلة تبادل، الاقتراحات كتابيا.

-مدة التفاوض: يجب أن تحدد مدة التفاوض قبل البدء فيه.
-شروط التفاوض: الشخص المسؤول عن التفاوض، تقديم العينات.[2]

**ثالثا: الغرض من المفاوضات**

باعتبار أن التفاوض المباشر لا تكون فيه مرحلة لتقييم العروض فالغرض منه بالإضافة لتحقيق المصالح المالية للإدارة هو سرعة الحصول على المنتوج أو الخدمة موضوع العقد بالكمية أو بالكيفية المطلوبة فالحالات الستة التي ذكرتها المادة41 من

[1]بوطيب بن ناصر، هبة العوادي، الطرق الإستثنائية لإبرام الصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة القانون والعلوم السياسية، المجلد 08، العدد01، المركز الجامعي صالحي أحمد(النعامة)، 2022، ص119
[2]سمية سحنون، إجراء التراضي في قانون الصفقات العمومية بالجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، الجزائر، 2013، ص ص37 38

قانون الصفقات العمومية منها ثلاث حالات تتعلق بالسرعة والاستعجال وحالتي إحتكار مورد أو صانع محدد لموضوع الخدمة أو أدائها وحالة ترقية المنتوج.[1]

**الفرع الثالث: مرحلة التعاقد**

تقوم المصلحة المتعاقدة بعد مرحلة المفاوضات بإسناد الصفقة وبطريقة مباشرة للمتعامل الذي اختارته وتفاوضت معه في على جميع الشروط، وفي هذا لا يمكن أن تلام المصلحة المتعاقدة في اتخاذها لنظام إجرائي وفق سلطتها التقديرية تنظم على ضوءه مراحل إبرامها لصفقاتها بالتفاوض المباشر ما دام النص القانوني لم يوضح نظاما إجرائيا يتجسد وفقه التفاوض المباشر لكن ما الذي يضمن مشروعية إبرام المصلحة المتعاقدة للصفقة ما دام النص قد حررها من إجراءات تقنن عملية الإبرام بطريقة التفاوض المباشر؟ ما الذي يضمن الإلتزام المصلحة المتعاقدة باعتبار المصلحة العامة في دعوتها للمتعاقد ومفاوضتها له وفي اختيارها لعرضه؟ كل هذه التساؤلات لا يجيب عليها المرسوم الرئاسي 15-247 وترك للمصلحة المتعاقدة اختيار الإجراءات التي تبرم بها صفقاتها بالتفاوض المباشر.[2]

**المطلب الثاني: الإجراءات الخاصة**

تشكل الطلبات العمومية التي لا تخضع اللإجراءات الشكلية المنصوص عليها في قانون الصفقات العمومية جانب مهم من النفقات العمومية وقد أعطاها القانون رقم 23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بصفقات العمومية أهمية خاصة وهذا من خلال تخصيص عنوان تحت مسمى الإجراءات الخاصة يشمل المواد من18 الى 23 ورغم أن هذه الإجراءات الخاصة تخفف على الإدارة أعباء الإجراءات الشكلية الطويلة والمعقدة إلا أنها في نفس الوقت لا تعفي الإدارة من الالتزام بتحقيق الأهداف المعلن عنها في المادة05 من هذا القانون وذلك بما يحقق نجاعة الصفقة العمومية ويحافظ على المال العام من التبذير

[1]صادقي عباس، تشوار جيلالي، التفاوض عند إبرام العقود الإدارية: القاعدة والاستثناءات "دراسة مقارنة لأحكام التفاوض عند إبرام العقود المدنية ومدى انطباقها على العقود الإدارية في فرنسا ومصر والجزائر"، مجلة الأستاذ الباحث للدراسة القانونية والسياسية، المجلد05، العدد02، جامعة أبو بكر بالقايد، تلمسان، 2020، ص ص 417 418

[2]والي عبد اللطيف، مقريش محمد، التراضي كأسلوب لإبرام الصفقات العمومية على ضوء المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة الباحث القانوني، المجلد01، العدد02، جامعة محمد بوضياف(المسيلة)، 2022، ص ص88 89

والفساد.[1]وتم تقسيم هذه الإجراءات إلى إجراء خاص بالاستشارة سيتم تناوله في الفرع الأول وإجراءات خاصة أخرى يتضمنها الفرع الثاني.

## الفرع الأول: الإجراء الخاص بالاستشارة

يعتبر التفاوض بعد الاستشارة صيغة تدخل ضمن الصيغ التفاوضية غير أنها تختلف عن صيغة التفاوض المباشر في كونها تضمن قدرا ولو محدودا من المنافسة والتي تنعدم في التفاوض المباشر لذلك سيتم تحديد نطاق الاستشارة وفقا لهذا الأسلوب والإجراءات المتبعة بشأنه.[2]

### أولا: نطاق الاستشارة في الصفقة العمومية

حدد القانون 23-12 المجالات التي يمكن فيها للمصلحة المتعاقدة إبرام صفقة العمومية وفق أسلوب الاستشارة وهي كما يلي:

**1-الطلبات التي تخضع لإجراء الاستشارة**

نصت المادة 18 من القانون رقم 23- 12 على أن تخضع لإجراء الاستشارة الطلبات التي يكون فيها المبلغ التقديري بكل الرسوم، مساويا أو أقل من حدود إبرام الصفقات العمومية، والمتمثلة في إثني عشر مليون دينار 12.000.000دج أو يقل عنه للأشغال واللوازم، وستة ملايين 6.000.000دج للدراسات أو الخدمات.[3]
حيث أنه إذا تجاوز مبلغ الطلب الحدود المبينة في المادة 18 يتم عرض الصفقة على رقابة لجنة الصفقات المختصة التي تدرس مسبقا الطعون التي قد يقدمها لها المتعاملون الإقتصاديون الذين تمت استشارتهم عند الإقتضاء.

**-الخدمات التي تخضع لإجراء الاستشارة:**

نصت المادة19 من القانون رقم 23-12 على أنه في حالة رغبة المصلحة المتعاقدة في تلبية حاجات لها علاقة بخدمات النقل والفندقة والإطعام والخدمات القانونية والمالية مهما كانت مبالغها يمكن اللجوء إلى إجراء الاستشارة المنصوص عليها في هذا القانون.[4]

---

[1]عفرون محمد، الإجراءات المكيفة في ةبرام الصفقات العمومية في الجزائر حسب المرسوم الرئاسي 15-247، دائرة البحوث الدراسات القانونية والسياسية، المجلد07، العدد02، المركز الجامعي تيبازة، 2023، ص 547
[2]نادية ضريفي، لجلط فواز، المرجع السابق، ص 227 228
[3]المادة 13 من المرسوم الرئاسي رقم 15-247، المرجع السابق
[4]القانون رقم 23-12، المرجع السابق

إذا فالعبرة بأن يكون موضوع الصفقة أحد الخدمات المذكورة حتى لو تجاوز مبلغها المبالغ التقديرية المذكورة ضمن أحكام المادة 13 من المرسوم الرئاسي 15-247 والاختلاف في مضامين خدمات النقل مهما تغيرت الوسائط برية أو بحرية أو جوية أو خدمات الفندقة أو الاطعام.[1]

**3-الصفقات المعفاة من إجراء الاستشاره:**

نصت المادة20 من القانون رقم 23-12 على أن تعفى من الاستشارة الصفقات المبرمة حسب الشروط المنصوص عليها في المادة41 من هذا القانون والمتعلقة بإجراء التفاوض المباشر.[2]

**ثانيا: إجراءات إبرام الصفقة العمومية وفق أسلوب التفاوض بعد الاستشارة**

مكن المرسوم الرئاسي15-247 المصلحة المتعاقدة إبرام الصفقة العمومية عن طريق أسلوب التفاوض بعد الاستشارة باتباع مجموعة من الإجراءات سنفصلها في مايلي:

**1- استشارة المؤسسات المشاركة وغير المشاركة في طلب العروض**

حددت المادة52 من المرسوم الرئاسي 15-247 نطاق الاستشارة للمصلحة المتعاقدة في المؤسسات المشاركة والمتنافسة في طلب العروض على اعتبار أنها الأدرى بالمشروع المراد الوصول له من قبل المصلحة المتعاقدة فهم بذلك حسب الدكتور عمار بوضياف يكونون قد عبروا عن اهتمامهم بالمشروع من خلال العروض المقدمه من طرفهم وهو ما يعبر عن الجدية لذلك وجب أن تحظى قبل غيرها بالرعاية والاهتمام.

كما أشارت المادة نفسها في الفقرة02 منها أن نطاق هذه الاستشارة لا ينحصر في هذه المؤسسات المشاركة فقط وإنما يمكن للمصلحة المتعاقدة أن تستشير مؤسسة غير مشاركة في طلب العروض وبالتالي فهذه الفقرة تكون قد رخصت للمصلحة المتعاقدة باستشارة مؤسسات أخرى غير مشاركة في العرض الأول المعلن عنه لكن الإدارة مقيدة بشرط الإعلان عن هذه الاستشارة بالكيفية نفسها في طلب العروض وهو قيد شكلي ويخدم الأحكام العامة للتعاقد المتعلقة بالمنافسة المنصوص عليها في نص المادة05 من المرسوم

[1]صالح زمال، الصفقات العمومية ذات الإجراءات المكيفة في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة النبراس للدراسات القانونية، المجلد03، العدد02، جامعة العربي التبسي(تبسة)، 2018، ص15

[2]عبد الحكيم بن مصباح سواكر، الوجيز حول القواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية، دليل توضيحي استرشادي معد على ضوء أحكام القانون رقم 23-12 المؤرخ في 18 محرم عام 1445 الموافق 05غشت 2023 يحدد القواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية بسكرة 2023 ، ص22، المنشور على الرابط التالي:
file:///C:/Users/azus/Desktop/ تم الإطلاع عليه في2024/04/02، 17:58

15-247،[1] وهذا ما أكدته أيضا المادة09 من القانون 06-01 المتعلق بالوقاية من الفساد ومكافحاته بقولها: "يجب أن تؤسس الإجراءات المعمول بها في مجال الصفقات العمومية على قواعد الشفافية والمنافسة الشريفة وعلى معايير موضوعية" .[2]

**2-الرخص الممنوحة للمصلحة المتعاقدة في التفاوض بعد الاستشارة**

**- الإشهار عن الصفقة:** بينت المادة46 من القانون 23-12 على إمكانية الإشهار في التفاوض بعد الاستشارة باعتباره إجراء جوهري لصحة الصفقة العمومية، لأنه يلعب دورا بارزا في تجسيد المبادئ الأساسية المنصوص عليها في القانون وتمكينها من اختيار أفضل العروض من الناحية الفنية أو المالية، ومنه تحقيق فاعلية ونجاعة الصفقة العمومية.[3] ويكون الإعلان عن الاستشارة عن طريق النشرة الرسمية للصفقات المتعامل العمومي وعن طريق الصحافة المكتوبة والصحافة الالكترونية المعتمدة والتي تعتبر من مستجدات القانون الجديد بالإضافة إلى البوابة الالكترونية التي جعل منها إجراء إلزميا وهذا حسب مانصت عليه الفقرة02 من المادة46 "يكون اللجوء إلى الإشهار إلزاميا ايضا عن طريق البوابة الإلكترونية للصفقات العمومية..... بما في ذلك إجراء الاستشارة المنصوص عليه في المادة18 من هذا القانون".[4]

**-التقليص من مدة تحضير العروض:** اعترفت المادة52 من تنظيم الصفقات العمومية لسنة 2015 للمصلحة المتعاقدة بحقها في تقليص مدة العروض دون أن يمس ذلك مبدأ حرية الوصول للطلبات العمومية وهذا من منطلق أن جميع العارضين في حالة التصريح بعدم جدوى طلب العروض على علم بكل تفاصيل المشروع ومحتوياته وسبق لهم الإطلاع على دفتر الشروط والموافقة عليه فلا ضرر إن تم اختصار الأجل بل هو أمر مطلوب في مثل هذه الحالات من وجهة نظرنا للمسارعة في إنجاز المشاريع العامة خدمة للأفراد. وتبقى المؤسسات الأخرى غير المشاركة في العرض من لم يسبق لها تقديم تعهدات على أثر طلب العروض المعلن عنه قد لا تنال ذات الحظ الممنوح للمؤسسات للمشاركة في العرض الأول فيما يخص مدة التحضير.[5]

---

[1]لميز أمينة، لعرج سمير، المرجع السابق، ص ص 552 553

[2]القانون رقم 06-01 المؤرخ في 21محرم 1427 الموافق 20فيفري2006 المتعلق بالوقاية من الفساد ومكافحاته، ج ر العدد14، الصادر في 20 /2006/2

[3]فاضل إلهام، تكريس مبدأ الإشهار في مجال الصفقات العمومية طبقا للمرسوم الرئاسي15-247، الملتقى الوطني حول الإطار القانوني لعقود الإشهار التجاري وآثارها على الإقتصاد الوطني والمستهلك، جامعة 8 ماي 1945( قالمة)، 2018، ص 19

[4]القانون رقم 23-12 المرجع السابق

[5]عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية طبقا للمرسوم الرئاسي15-247 المؤرخ في16سبتمبر2015، المرجع السابق، ص 352

**-الإحتفاظ بنفس دفتر الشروط**: أن تحتفظ بنفس دفتر الشروط هو الدليل العام للصفقة كما أنه الوثيقة التي تتضمن سائر المعلومات بخصوص الصفقة المراد إبرامها حيث يعتبر المخطط الأولي لإجراء الصفقة، يتم من خلاله تحديد الشروط التعاقدية الواجب الإلتزام بها سواء من طرف الإدارة أو المتعامل الإقتصادي فاذا ما تم تحديد الشروط والكيفية بدقة فإن الصفقة العمومية ستكون ناجعة وفعالة تحقق الطلب العمومي المرجو من المصلحة المتعاقدة في الأجل المتفق عليه، وذلك من أجل أن لا تحيل المصلحة المتعاقدة دفتر الشروط من جديد على لجنة الصفقات العمومية وما يكلف ذلك من وقت وإجراءات كما نشير أيضا أن هذا المرسوم قد إجاز للإدارة إمكانية تعديل دفتر الشروط وإحالة ذلك على لجنة الصفقات العمومية المعنية من أجل دراسته والموافقة عليه.
كما أنه من بين الإجراءات الوجب اتباعها من قبل المصلحة المتعاقدة في الحالة المذكورة في الفقرة02 من المادة42 من قانون 23-12 هي وجوب إعداد مشروع دفتر الشروط وإحالته على لجنة الصفقات المعنية عند توفر هذه الحالة ولجوءها للتفاوض بعد الاستشارة، ووجوب تحرير وتوجيه رسالة استشارة من طرف المصلحة المتعاقدة وفقا للفقره05 من المادة52 على أساس دفتر الشروط الذي أعد أساسا لهذه الطريقة أي التفاوض لا طلب العروض.وهي نفس الإجراءات يجب اتباعها من طرف المصلحة المتعاقدة إذا ما لجأت للتفاوض بعد الاستشارة في الحالات المذكورة في الفقرة3 و4 و5 إلا أن الإجراءات المتبعة خلالها لا تختلف عن سابقتها وذلك وفقا للفقره05 من المادة52 من المرسوم الرئاسي15-247.[1]

**-وجوب الإعلان عن المنح المؤقت**

يجب أن يكون المنح المؤقت لصفقة التفاوض بعد الاستشارة محل نشر بموجب المادة 52 من ذات المرسوم للإطلاع عليه من طرف باقي المتعاهدين لتمكينهم إذا اقتضاء الأمر الطعن فيه أمام الجهات المختصة ذلك أن إجراء المنح المؤقت يعتبر إحدى الآليات المكرسة للشفافية في إبرام الصفقات العمومية بطريقة التفاوض بعد الاستشارة من أجل انتقاء المتعامل الأكثر قدرة وكفاءة من ناحية والاستعمال الأحسن للمال العام من الناحية الثانية. أما عن الخدمات التي تنفذ في الخارج أو تلك التي تكتسي طابعا سريا يعوض إعلان المنح المؤقت للصفقة بمراسلة المتعاملين الإقتصاديين الذين تمت استشاراتهم حسب الشروط المنصوص عليها في المادة58 من القانون 23-12. [2]

**الفرع الثاني: الإجراءات الخاصة الأخرى**

[1] لميز أمينة، لعرج سمير، المرجع السابق، ص ص 554 555
[2] بدراني علي، بوكوبة مريم، المرجع السابق، ص ص 71 72

إن الإجراءات الخاصة في الصفقات العمومية عبارة عن حالات خاصة أوردها المشرع الجزئري في قانون الصفقات العمومية الساري المفعول وذلك بغية الحفاظ على سير المرافق العامة باضطراد وانتظام والحفاظ على النظام العام بشتى أبعاده مكرسا في سبيل ذلك مجموعة من الإجراءات والتي سنبينها كما يلي:

**أولا: الإجراءات المطبقة في حالة الاستعجال الملح**

نصت الفقرة01 من المادة21 من القانون 23-12 على أنه في حالة الاستعجال الملح يمكن الترخيص بالشروع في تنفيذ الخدمات قبل إبرام الصفقة العمومية ويكون ذلك بموجب مقرر معلل من مسؤول الهيئة العمومية أو الوزير أو الوالي أو رئيس المجلس الشعبي البلدي المعني وحتى يتم اللجوء إلى الإجراءات الخاصة بحالة الاستعجال الملح ينبغي توافر مجموعة من الشروط نوجزها فيما يلي: توفر أو تحقق أحد حالات الاستعجال الملح المحدد قانونا، يجب أن تقتصر الخدمات التي في إطار هذا الإجراء على ما هو ضروري فقط لمواجهة الظروف والحالات المذكورة في المادة21 من من نفس القانون. وتتمثل حالات الاستعجال الملح التي يمكن الترخيص بموجبها للشروع في تنفيذ الخدمات قبل إبرام الصفقة العمومية في: خطر داهم يتعرض له ملك او استثمار قد تجسد في الميدان، خطر يهدد استثمارا أو ملكا أو النظام العام، حاله طوارئ تتعلق بأزمة صحية أو بكوارث تكنولوجية أو طبيعية معلن عنها من قبل الجهات المختصة.

**ثانيا: الإجراءات المطبقة على الصفقات العمومية لاستيراد المنتجات والخدمات**

نصت المادة22 من القانون رقم 23-12 على أن تعفى الصفقات العمومية لاستيراد المنتجات والخدمات التي تتطلب من المصلحة المتعاقدة المعنية السرعة في اتخاذ القرار بحكم طبيعتها والتقلبات السريعة في أسعارها ومدى توافرها وكذا الممارسات التجارية المطبقة عليه التي لا تتلائم مع هذه الصفقات لا سيما تلك المتعلقة بطريقة الإبرام.

ومن الإجراءات المتخذة لتجديد هذه العملية لابد أن يقوم الوزير المعني بمناسبة كل عملية استيراد من العمليات المذكورة أعلاه، بتأسيس لجنة وزارية مشتركة خاصة تتشكل من أعضاء مؤهلين في الميدان المعني برئاسة ممثل المصلحة المتعاقدة تكلف بإجراء المفاوضات واختيار المتعامل المتعاقد ومن أجل التسوية يجب تحرير التسوية خلال أجل 3 أشهر إبتداء من الشروع في تنفيذ الخدمات وتعرض على لجنة الصفقات المختصة.[1]

**ثالثا: الإجراءات المطبقة على صفقات بعض الطلبات**

بالرغم تجاوز الصفقات العمومية المتعلقة بالخدمات الخاصة بالماء والكهرباء والهاتف والأنترنت حدود العتبة المالية إلا أن هذا النمط من الصفقات لا يخضع للإجراءات الشكلية وفق مرسوم الصفقات العمومية إذا فهي تخضع للإجراءات المكيفة التي حددها المشرع صراحة ضمن أحكام المادة إذ لم يترك حرية للمصلحة المتعاقدة في إعداد إجراءات

[1] عبد الحكيم بن مصباح سواكر، المرجع السابق، ص ص 23 24

إبرامها وإحالة هذه الاخيرة على أحكام المادة 33 والتي تتعلق بصفقة الطلبات والتي لا يمكن فيها تحديد الخدمات ونمط تنفيذها بدقة ومسبقا وتحدد الحدود الدنيا والقصوى للوازم و/أو والخدمات التي موضوع الصفقة وتتعلق عموما باقتناء اللوازم أو تقديم خدمات ذات النمط العادي أو التكراري.

تحدد صفقة الطلبات إما السعر وإما آلياته وإما كيفية تحديده المطبقة على عملية التسليم المتعاقبة وفقا لأحكام المادة 73 من القانون23-12 ويشرع في تنفيذها بمجرد تبليغ الطلبات الجزئية التي تحدد كيفية التسليم.

يشترط المشرع أن تكون مدة الصفقات الطلبات بسنة واحدة قابلة للتجديد ويمكن أن تتداخل في سنتين ماليتين ويجب فيها تحديد كمية و/أو قيمة.

وبذلك يعتبر إجراء الطلب إجراءا مكيفا في حالة الصفقات موضوع الخدمات الواردة ضمن المادة23 من القانون 23-12.[1]

خلاصة القول أن المشرع الجزائري اعتبر التفاوض أسلوب استثنائي في إبرام الصفقات العمومية يحرر المصلحة المتعاقدة من الإجراءات الشكلية والمعقدة، وبالتالي تخصيص الصفقة لمتعامل واحد دون الدعوة الشكلية للمنافسة وجعل المصلحة المتعاقدة في وضع مريح مما يوفر الجهد عليها وكذا الوقت في إنجازها لمشاريعها.

وقد عَرف هذا الأسلوب العديد من التعريفات بداية من الأمر 67-90 إلى غاية القانون 23-12 ومن خلال هذه التعريفات استخلصنا أن هذا الأخير لا يشكل عرقلة للمنافسة لأنه حاليا في ظل القانون الجديد يعتبر إجراء استثنائيا لا يجوز للمصلحة المتعاقدة اللجوء إليه إلا في حالات محددة على سبيل الحصر، هذه الحالات تخص شكلي التفاوض، وهما التفاوض المباشر الذي من خلاله ضمن المشرع حق التعاقد مع أي متعامل تتوفر فيه شروط الصفقة واستبعد مبدأ المنافسة أما الأسلوب الثاني فهو أسلوب التفاوض بعد الاستشارة الذي يعتبر إجراء منافسة بين المترشحين لإبرام إحدى الصفقات المصلحة المتعاقد.

كما حدد القانون 23-12 الحالات التي تلجأ إليها المصلحة المتعاقدة في إجراء التفاوض المباشر والتفاوض بعد الاستشارة من خلال المواد 41 و 42.

ويمر التفاوض بمجموعة من الإجراءات التي حددتها المادتين50 و 52 من المرسوم الرئاسي15-247 وبهذا قيد المشرع من حرية المصلحة المتعاقدة من جديد ليؤكد على

[1] صالح زمال، المرجع السابق، ص 15

استثنائيته وعدم ترك الحرية الكاملة للإدارة في اللجوء إليه عند إبرام صفقاتها.
كما تم التطرق في هذا الفصل إلى الإجراءات الخاصة التي نظمها القانون 23-12 في المواد من 21 الى 23 من أجل الحفاظ على سير المرافق العامة وعدم الإخلال بالمبادئ المنصوص عليها في قانون الصفقات العمومية.


الخاتمة

# الخاتمة

باعتبار أن مجال الصفقات العمومية هو الوسيلة الأمثل لاستغلال وتسيير الأموال العامة، الأمر الذي جعل المشرع الجزائري يكرسه وفق منظومة قانونية مدعمة بترسانة من القوانين واللوائح، التي كان آخرها القانون 23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية والذي نص عليه التعديل الدستوري 2020 وجعله كإطار قانوني يتضمن القواعد العامة دون غيرها من التفصيلات التي تُركت للتنظيم.

فالقانون 23-12 جاء بأحكام جديدة تهدف إلى تحسين الإجراءات المتبعة في مجال إبرام الصفقات العمومية وإلزم المصلحة المتعاقدة باتباع آليات محددة من أجل تحقيق الصالح العام مع ضرورة تطبيق مبادئ الصفقات العمومية المنصوص عليها في المادة 05 من هذا القانون .

وفيما يخص إجراءات إبرام الصفقات العمومية نظمها القانون 23-12 على سبيل الحصر وذلك باتباع أسلوب طلب العروض الذي يشكل القاعدة العامة والتفاوض كاستثناء بالإضافة إلى الإجراءات الخاصة الأخرى التي تلجأ إليها المصلحة المتعاقدة في حالات معينة.

ففي حالة اللجوء إلى طلب العروض فإنه يتم حسب صور متعددة وهي طلب العروض المفتوح، وطلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا، وطلب العروض المحدود والمسابقة، أما التفاوض يتم اللجوء إليه في حالات محددة حصرا في المادتين 41 و42 من القانون23-12، وهذا القانون نجده قيد إجراء التفاوض بنوعيه التفاوض المباشر والتفاوض بعد الإستشارة.

أما بالنسبة للإجراءات الخاصة الأخرى فتخضع إليها المصلحة المتعاقدة إذا كان هناك ترخيص بالشروع في تنفيذ الخدمات قبل إبرام الصفقه العمومية في حالة الاستعجال الملح أو في حالة إعفاء الصفقات العمومية لاستيراد المنتجات والخدمات التي تتطلب من المصلحة المتعاقدة المعنية السرعة في اتخاذ القرار أو إذا كانت هناك بعض الطلبات المتعلقة بالخدمات الخاصة بالماء والكهرباء والهاتف والأنترنت التي لا تخضع للإجراءات الشكلية رغم التجاوز حدود العتبة المالية.

كما ألزم القانون23-12 المصلحة المتعاقدة باتباع مجموعة من الخطوات عند إبرام الصفقة بداية بمرحلة تحديد الحاجات إلى مرحلة إسناد الصفقة والتي من خلالها تدخل الصفقة في مرحلتها النهائية وتعرف بعد توقيعها من قبل السلطة المخولة بذلك مرحلة جديدة وهي مرحلة التنفيذ.

وعلى ضوء ما تمت دراسته في جوانب البحث المتعلق بإجراءات إبرام الصفقات العمومية على ضوء القانون 23-12 توصلنا إلى جملة من النتائج أهمها:

-أن القانون 23-12 جاء كإطار يحدد القواعد العامة المتعلقه بالصفقات العمومية دون غيرها من التفصيلات التي تم الرجوع فيها الى المرسوم الرئاسي 15-247

-أن القانون 23-12 حدد إجراءات إبرام صفقات العمومية باتباع أسلوب طلب العروض كقاعدة عامة والتفاوض كاستثناء كما نص على إجراءات خاصة أخرى يتم اللجوء إليها في حالات محددة قانونا.

-نظرا لأهمية الإعلان كون أن طلب العروض لا يتم إلا به استحدث القانون 23-12 بعض الأحكام التي لم تكن موجودة في التنظيمات السابقة حيث جعل من البوابة الإلكترونية وسيلة إلزامية للإعلان عن طلب العروض بالإضافة إلى النشر الرسمية للصفقات العمومية كما استحدث الصحافة الإلكترونية المعتمدة وجعلها كأسلوب جوازي للإعلان عن طلب العروض إضافةً إلى الصحافه المكتوبة.

- غَير القانون تسمية الإجراء الاستثنائي من التراضي إلى التفاوض، بالإضافة إلى تغيير التسمية لأشكاله: التراضي البسيط بالتفاوض المباشر، والتراضي بعد الإستشارة بالتفاوض بعد الإستشارة.

- تأكيد المادة40 من القانون 12/23 على أن التفاوض يتم بشأن الأسعار وشروط تنفيذ الصفقة العمومية.

- إضافة حالات جديدة لإجراء التفاوض المباشر والمتمثلة في حالة ترقية المؤسسات الناشئة الحاملة للعلامة، وحالة الطوارئ المرتبطة بالأزمات الصحية أو الكوارث التكنولوجية أو الطبيعة.

ومن خلال هذه الدراسة والتحليل يتسنى لنا الإجابة على الإشكالية المطروحة بأن المشرع الجزائري ووفق في تنظيم إجراءات إبرام الصفقات العمومية من خلال القانون 23-12 الذي جاء متضمنا للقواعد العامة دون التفصيلات الأخرى التي تُركت للتنظيم.

وبالرغم من سعي المشرع لتنظيم إجراءات إبرام الصفقات العمومية من خلال القانون 23-12 إلا أن ذلك لا يمنع من إعطاء توصيات يمكن إجمالها في مايلي:

- كان من الأفضل لو غير المشرع من خلال القانون 23-12 تسمية طلب العروض المحدود بالانتقاء الأولي المتبوع باستشارة باعتبار أن هذه المرحلة تجمع بين انتقاء سابق ضمن طلب عروض في مرحلة أولى واستشارة لاحقة للذين تم انتقائهم سابقا في مرحلة ثانية، وتكون صياغة المادة كالتالي: الانتقاء الأول للمتبوع باستشارة هو إجراء يكون المرشحون الذين تم انتقائهم من قبل مدعوين وحدهم لتقديم تعهد.

- كان لابد من اتستبدال عبارة رجال الفن في المادة 47 من المرسوم 15-247 التي يتبين من خلالها حصر المنافسة في هذه الصور على الأشخاص الطبيعية واستبعاد الأشخاص المعنوية ولعله كان من الأفضل أن يفتح المجال لجميع الأشخاص طبيعية كانت أو معنوية.

-بالإضافة إلى أنه ربط موضوع المسابقة بإنجاز مخطط أو مشروع مصمم قصد إنجاز العملية ، مما يوحي أنه لا يمكن أن تتم بعنوان نفس المسابقة إجراء التصميم أو التنفيذ في آن واحد، أو بعبارة أخرى لا يمكن أن يتم بعنوان المسابقة إجراء التصاميم وتنفيذها وهذا ما يناقض الفقرة 4 من المادة 48 والتي تنص على أنه "يجب أن يحدد دفتر الشروط المتعلق بمسابقة تخص مشروع إنجاز أشغال، الغلاف المالي التقدير للأشغال"

-من خلال الفقرة 8 من المادة48 يطرح الإشكال حول تداخل المهام بين لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض ولجنة التحكيم إذ أن المشرع الجزائري لم يوضح ذلك ولم يحدد اختصاص كل منهما.

# الملاحق

## الملحق الأول:

08 MARS 2022

المديريـــــة العـــامـــــة
رقم: ...../م ع/ د و م م /2022

العاشور في:.....

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التربية الوطنية
الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية
ص.ب رقم 121 واد الرمان العاشور ولاية الجزائر
رقم التعريف الجبائي: 000.116.001.604.966

**إعلان عن طلب عروض وطني مفتوح مع اشتراط قدرات دنيا رقم :02 / م.ت.ت / 2022**

يعلن الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية عن إجراء طلب عروض وطني مفتوح مع اشتراط قدرات دنيا من أجل القيام بأشغال مكونة من عشرة (10) حصص:

**Lot N° 01 : Réfection d'étanchéité du CWDDP de Bordj-Bou-Arreridj et Réhabilitation du point de vente**
**Lot N° 02 : Réalisation d'étanchéité pour le CWDDP de Tizi Ouzou**
**Lot N° 03 : Réhabilitation CWDDP El Maghair**
**Lot N° 04 : Réhabilitation CWDDP Ouled Djellal**
**Lot N° 05 : Réhabilitation CWDDP Tougourt**
**Lot N° 06 :Réaménagement et rénovation de la couverture en panneaux sandwich du CWDDP Khalouia Mascara.**
**Lot N° 07 : Travaux de réhabilitation et réfection de l'étanchéité du CWDDP de Annaba**
**Lot N° 08 : Travaux de réhabilitation et rénovation de la couverture du CWDDP de Skikda**
**Lot N° 09 : Réalisation d'étanchéité et travaux divers CWDDP Oum El Bouaghi**
**Lot N° 10 : Réalisation d'étanchéité et travaux divers CWDDP khenchela**

يمكن للمساهمين المشاركة في حصة أو أكثر تقييم العروض يكون حصة بحصة
هذا الإعلان موجه للمساهمين الذين تتوفر فيهم الشروط التالية:

1_ يجب أن يكون المتعاهد حاصل على صفة مؤسسة أشغال البناء في مختلف مراحله (109201) **و/أو** مؤسسة أشغال مساكة البناء والترصيص (109203) **و/أو** مؤسسة ترميم البنايات (109220) حسب الحصص التي تحمل شهادة التصنيف والتأهيل المهني من الفئة 02 أو أكثر.

2_ يجب أن يكون المتعاهد قد أنجز: - ثلاثة مشاريع (03) مماثلة للأشغال حسب احتياجات الحصص مصحوبة بشهادات حسن التنفيذ (10 سنوات كحد أقصى من الخدمة).

3 - يجب أن تكون للمتعاهد خبرة لمدة ثلاث سنـوات على الأقل في هذا المجال.

.يمكن سحب دفتر الشروط من مقر الديوان بمديرية التجارة (دائرة الصفقات) بوادي الرمان العاشور ، مقابل دفع مبلغ مالي غير قابل للاسترداد مقدر بـ: 5.000,00دج عن طريق صك بنكي (chèque de banque) أو إجراء تحويل أو صب إلى الحساب البنكي للديوان رقم 00100620030030015670 المفتوح لدى وكالة البنك الوطني الجزائري وكالة زيغوت يوسف 620.

العروض المعدة طبقا للتعليمات المذكورة في دفتر الشروط و المكونة من ملف الترشح ، العرض التقني و العرض المـالي و تكون مرفقا بالوثائق المطلوبة في المادة **10** من دفتر للشروط (تعليمات للعارضين) تودع بمقر الديوان، في ظرف إلى العنوان التالي :

**الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية ، مديرية التجارة (دائرة الصفقات) وادي الرمان، العاشور، ولاية الجزائر.**

يوضع ملف الترشح : (نسخة من السجل التجاري، نسخة من سجل السوابق العدلية... إلخ) و العرض التقني(المذكرة التقنية، التصريح بالإكتتاب...إلخ) و العرض المـالي(رسالة التعهد، كشف الأسعار الوحدوية،...إلخ) في أظرفه منفصلة و مقفلة بإحكام يبين كل منها تسمية المؤسسة و مرجع طلب العروض و موضوعه و تتضمن :عبارة **ملف الترشح** أو **عرض تقني** أو **عرض مالي** حسب الحالة و توضع هذه الأظرف الثلاثة في ظرف أخر مقفل بإحكام لا يحمل أي عبارة سوى عبـــارة :

**" لا يفتح إلا من طرف لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض"**

**إعلان عن طلب العروض الوطني المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا رقم 02 / م. ت / 2022**

**من أجل القيام بأشغال مكونة من عشر حصص (10)**

تقدم العروض في أجل **خمسة عشرة (15) يوما**، ابتداء من نشر هذا الطلب العروض في الصحافة الوطنية والنشرة الرسمية لصفقات المتعامل العمومي.

يبقى المتعهدون ملزمين بعروضهم طيلة **ثلاثة (03) أشهر**، مضاف إليها مدة إعداد العرض ويضاف شهر أخر للمتعاهد الفائز بالعرض.

يعتبر لاغيا كل عرض لا يستوفي الشروط المنصوص عليها في دفـتر الشروط.

إيداع العروض محدد في **اليوم الخامس عشرة (15)** من الساعة التاسعة (9سا00 د) الساعة الثانية عشر (12 سا00 د) وعملية فتح الأظرفة تكون في نفس اليوم على الساعة الثالثة عشر(13سا00د).

المتعاهدون مدعوون لحضور جلسة فتح الأظرفة بمقر المديرية العامة للديوان الوطني للمطبوعات المدرسية بالعاشور.

**المـــدير العـــام**

المـــدير العـــام
محمـــود بخـــلف

## الملحق الثاني:

المديرية العامة
رقم: 781/م ع/د و م م/2022

العاشور في: 20 ديسمبر 2022

**الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية**
**وزارة التربية الوطنية**
**الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية**
**ص.ب رقم 121 واد الرمان العاشور ولاية الجزائر**
**رقم التعريف الجبائي: 000.116.001.604.966**

### إعلان عن طلب عروض دولي مفتوح مع اشتراط قدرات دنيا رقم: 09/م ت ت/2022

يعلن الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية عن إجراء طلب عروض دولي مفتوح مع اشتراط قدرات دنيا من أجل اقتناء ورق مكون من ثمانية (08) حصص في إطار صفقة طلبات مدتها لا تتجاوز خمس (05) سنوات تجدد كل سنة بإشعار بسيط.

**Lot 01 OFFSET Extra blanc 80G L85Ø120**
**Lot 03 OFFSET Extra blanc 80G (72/100)**
**Lot 05 Couché 2 faces 250G (72/100)**
**Lot 07 Papier Copieur (Copy Paper) extra blanc Bobine L85Ø120/80g**
**Lot 08 Bristol blanc 160g Format 85*60cm**
**Lot 02 OFFSET Extra blanc 80G (60/84)**
**Lot 04 Couché 2 faces 250G (63/88)**
**Lot 06 Extra blanc Bobine L85Ø100/70g**

يمكن للمساهم أن يشارك في حصة أو أكثر وعملية التقييم تكون حصة بحصة.
هذا الإعلان موجه للمساهمين الذين تتوفر فيهم الشروط التالية:
- يجب أن يكون المتعاهد صانع لورق الطباعة وقادر على تنفيذ العقد بكافة أشكاله وفق الشروط المنصوص عليها في دفتر الشروط.
- يجب أن تكون للمتعاهد خبرة لا تقل عن خمسة (05) سنوات في هذا المجال.
- يجب على المتعهد أن يكون قد أنجز وباع ما لا يقل عن خمسة (05) الإمدادات من نفس الطبيعة خلال خمس (05) سنوات، مبررة بشهادات حسن التنفيذ الصادرة عن العملاء المعنيين.

يمكن سحب دفتر الشروط من مقر الديوان بالمديرية العامة بوادي الرمان العاشور، ولاية الجزائر، مقابل دفع مبلغ مالي غير قابل للاسترداد مقدر بـ10.000.00دج بأي عملة أخرى قابلة للتحويل، تدفع عن طريق إجراء تحويل أو صب إلى الحساب البنكي بالعملة الصعبة المفتوح لدى البنك الوطني الجزائري، وكالة (يغود يوسف، باسم الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية تحت رقم 70 156 300 0300 620 100 00

العروض المعدة طبقا للتعليمات المذكورة في دفتر الشروط والمكونة من ملف الترشح، العرض التقني والعرض المالي وتكون مرفقة بالوثائق المطلوبة في المادة 13 من تعليمات للعارضين لدفتر الشروط تودع بمقر الديوان، في ظرف إلى العنوان التالي: الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية (المديرية الفرعية للتجارة – دائرة الصفقات) ص.ب: 121 وادي الرمان العاشور، ولاية الجزائر.

يوضع ملف الترشح والعرض التقني والعرض المالي في أظرفة منفصلة ومقفلة بإحكام يبين كل منها تسمية المؤسسة ومرجع طلب العروض وموضوعه وتتضمن: عبارة ملف الترشح أو عرض تقني أو عرض مالي حسب الحالة وتوضع هذه الأظرفة الثلاثة في ظرف آخر مقفل بإحكام لا يحمل أي عبارة سوى عبارة:

**"لا يفتح إلا من طرف لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض"**
**طلب عروض دولي مفتوح مع اشتراط قدرات دنيا رقم: 09/م ت ت/2022**
**اقتناء ورق مكون من ثمانية (08) حصص**

تقديم العروض في أجل خمس وأربعون (45) يوما، ابتداء من أول نشر لهذه المناقصة في الصحافة الوطنية أو النشرة الرسمية لصفقات المتعامل العمومي.

يبقى المتعهدون ملزمين بعروضهم طيلة ثلاثة (03) أشهر مضاف إليها مدة إعداد العرض ويضاف شهر آخر للمتعاهد الفائز بالعرض.

يعتبر لاغيا كل عرض لا يستوفي الشروط المنصوص عليها في دفتر الشروط.

إيداع العروض محدد في اليوم الخامس والأربعين (45) من الساعة التاسعة (09سا 00د) إلى الساعة الثانية عشر (12سا00د) من تاريخ إعداد العروض، عملية فتح الأظرفة تكون في نفس اليوم على الساعة الثالثة عشر (13سا00د) بالتوقيت المحلي.

المساهمون مدعوون لحضور جلسة فتح الأظرفة بمقر المديرية العامة للديوان الوطني للمطبوعات المدرسية بالعاشور.

**المدير العام**

الخبر 2022/12/25 ANEP.REF 2216026209

## الملحق الثالث:

المديريـــة العـــامـــة
رقم: 77 /م ع/ د و م /2024

العاشور في: 04 أفريل 2024

**الجمهوريـة الجزائـريـة الديمقراطيـة الشعبيـة**
**وزارة التربيـة الوطنيـة**
**الديـوان الوطنـي للمطبوعـات المدرسيـة**
**ص.ب رقم 121 واد الرمـان العاشـور ولايـة الجزائـر**
**رقم التعريف الجبائـي : 000.116.001.604.966**

**إعلان عن طلب عروض وطني ودولي مفتوح مع اشتراط قدرات دنيا رقـم :02 / م ت ت / 2024**

يعلن الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية عن إجراء طرح طلب العروض وطني ودولي مفتوح مع اشتراط قدرات دنيا من أجل التزود بمعدات الطبع مع تركيبها وتشغيلها مكونـة من حصتين (02):

Lot N°01 : Machine impression OFFSET à feuilles.
Lot N°02 : Machine impression OFFSET rotative.

يمكن للمترشحين الراغبين المشاركة في حصة واحدة أو أكثر

**شروط المشاركة في طلب العروض:**

- يجب أن يكون المتعهد: صانع أو ممثل الشركة الصانعة او ممثل حصري للشركة الصانعة.
- يجب أن تكون للمتعهد خبرة لا تقل على ثلاث (03) سنـوات؛
- يجب أن يكون المتعهد قد أنجز أو باع عتاد واحد مماثل على الأقل مبررة بشهادات حسن التنفيذ؛

يمكن سحب دفتر الشروط من مقر الديوان بالمديرية العامة، بوادي الرمان العاشور، ولاية الجزائر. مقابل دفع مبلغ مالي غير قابل للاسترداد مقدر بـ100.000,00 دج أو ما يعادل أي عملة أخرى قابلة للتحويل بالنسبة للمتعهدين الأجانب، وذلك عن طريق صك بنكي أو اجراء تحويل إلى الحساب المفتوح لدى البنك الوطني الجزائري، وكالة زيغود يوسف، باسم الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية تحـت رقم: 70 156 300 0300 620 100 00.

- يجب أن تحتوي العروض على كفالة تعهـد **بمبلغ يفوق 1 ٪** من مبلغ العرض كل الرسوم متضمنة.

العروض المعدة طبقا للتعليمات المذكورة في دفتر الشروط والمكونة من ملف الترشح، العرض التقني والعرض المالي وتكون مرفقة بالوثائق المطلوبة في المادة 09 (الصفحات من 10 إلى 14) من تعليمات للعارضين لدفتر الشروط تودع بمقر الديوان، في ظرف إلى العنوان التالي:

**الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية**
**مديرية التجارة/ المديرية الفرعية للتجارة /دائرة الصفقات**
**ص.ب. 121 واد الرمان، العاشور، ولاية الجزائر.**

يوضع ملف الترشح والعرض التقني والعرض المالي في أظرفة منفصلة ومقفلة بإحكام يبين كل منها تسمية المؤسسة ومرجع طلب العروض وموضوعه وتتضمن: عبارة "ملف الترشح" أو " عرض تقني" أو " عرض مالي" حسب الحالة وتوضع هذه الأظرفة الثلاثة في ظرف أخر مقفل بإحكام لا يحمل أي عبارة سوى عبـــارة:

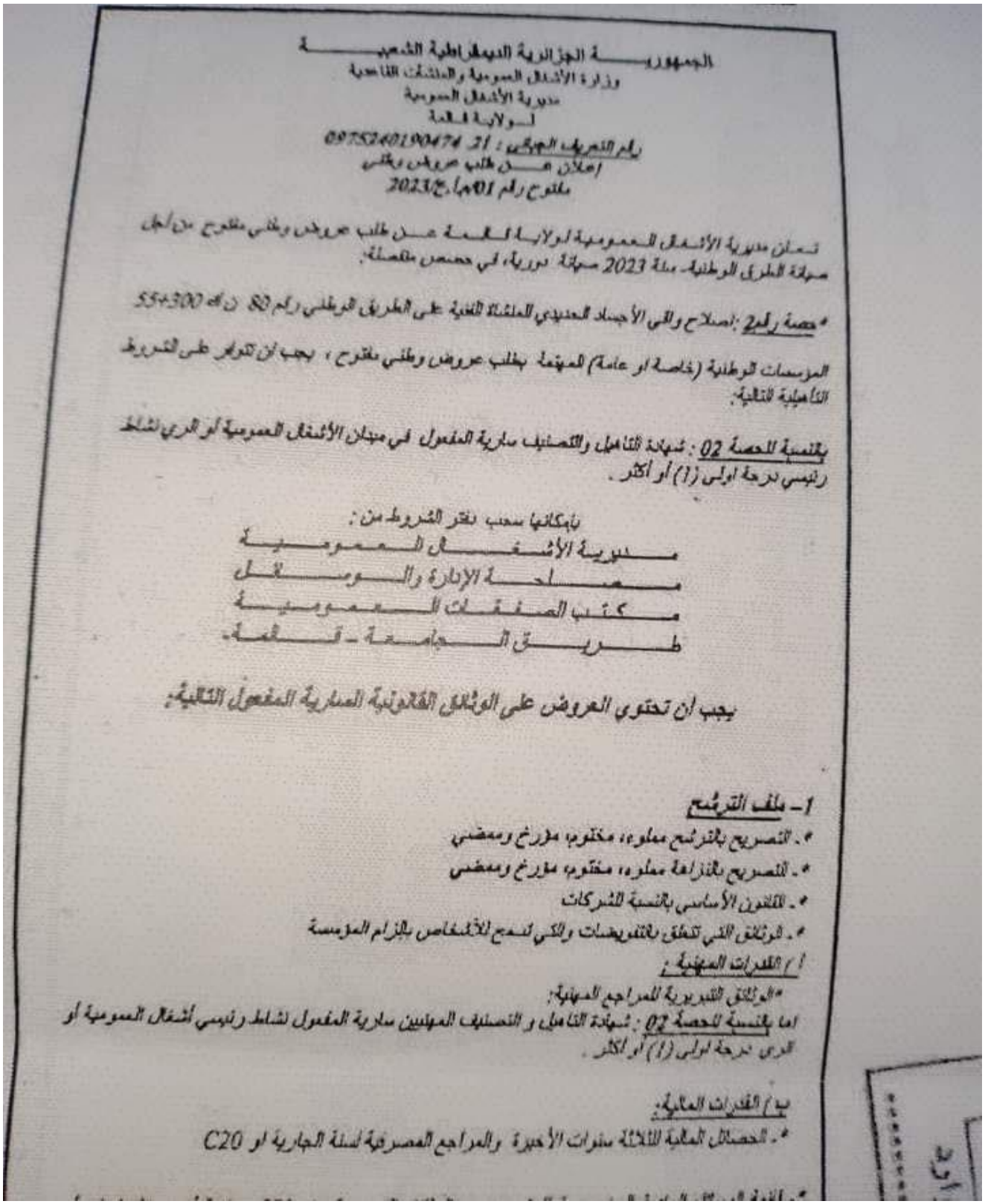
**" لا يفتح إلا من طرف لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض"**
**طلب عروض وطني ودولي مفتوح مع اشتراط قدرات دنيا رقـم : 02 / م ت ت / 2024**
**من أجل التزود بمعدات الطبع مع تركيبها وتشغيلها مكونـة من حصتين (02)**

تقدم العروض في أجل (45) خمسة وأربعون يوما، ابتداء من أول نشر لهذا الاعلان في الصحافة الوطنية أو النشرة الرسمية لصفقات المتعامل العمومي.
يبقى المتعاهدون ملزمين بعروضهم طيلة ثلاثة (03) أشهر مضاف إليها مدة إعداد العرض خمسة وأربعون (45) يوما ويضاف شهر آخر للمتعهد الفائز بالعرض.
يعتبر لاغيا كل عرض لا يستوفي الشروط المنصوص عليها في دفتر الشروط.
إيداع العروض محدد في اليوم الخامس والأربعون (45) من الساعة التاسعة (09سا 00 د) إلى الساعة الثانية عشر (12 سا00 د) من تاريخ إعداد العرض، عملية فتح الأظرفة تكون في نفس اليوم على الساعة الثالثة عشر (13سا00 د) بالتوقيت المحلي.
المتعاهدون مدعوون لحضور جلسة فتح الأظرفة بمقر المديرية العامة للديوان الوطني للمطبوعات المدرسية بالعاشور.

**المـــدير العـــام**

ANEP N° 24 16 011 281 - 2024-04-09 الشروق

## الملحق الرابع:



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة الأشغال العمومية والمنشآت القاعدية
مديرية الأشغال العمومية
لولاية قالمة
رقم التعريف الجبائي : 21 09752401904 74
إعلان عن طلب عروض وطني
مفتوح رقم 01/م.ع/2023

تعلن مديرية الأشغال العمومية لولاية قالمة عن طلب عروض وطني مفتوح من أجل صيانة الطرق الوطنية سنة 2023 صيانة دورية، في حصص متفصلة:

- حصة رقم2 :إصلاح والي الأجساد العديدي للملتقى الثاني على الطريق الوطني رقم 80 ن ك 554300

المؤسسات الوطنية (خاصة او عامة) المهتمة بطلب عروض وطني مفتوح ، يجب ان تتوفر على الشروط التأهيلية التالية:

بالنسبة للحصة 02 : شهادة التأهيل والتصنيف سارية المفعول في ميدان الأشغال العمومية أو الري لنشاط رئيسي درجة اولى (1) أو أكثر .

بإمكانها سحب دفتر الشروط من :
مديرية الأشغال العمومية
مصلحة الإدارة والوسائل
مكتب الصفقات العمومية
طريق الجامعة - قالمة.

يجب ان تحتوي العروض على الوثائق القانونية السارية المفعول التالية:

**1- ملف الترشح**

- التصريح بالترشح مملوء، مختوم، مؤرخ وممضي
- التصريح بالنزاهة مملوء، مختوم، مؤرخ وممضي
- القانون الأساسي بالنسبة للشركات
- الوثائق التي تخول بالتفويضات والتي تسمح للأشخاص بإلزام المؤسسة

**أ/ القدرات المهنية :**

- الوثائق التدريبية للمراجع المهنية:

اما بالنسبة للحصة 02 : شهادة التأهيل و التصنيف المهنيين سارية المفعول لنشاط رئيسي أشغال العمومية أو الري درجة اولى (1) أو أكثر .

**ب/ القدرات المالية:**

- الحصائل المالية للثلاثة سنوات الأخيرة والمراجع المصرفية لسنة الجارية او C20

- قائمة الوسائل المادية المخصصة للمشروع مع الوثائق التدعيمية ( بطاقة رمادية أو وصل إيداع أو بطاقة الصور مادية للمعدل أو فاتورة شراء أو شهادة بيع موثقة أو عقد كراء عقد مع البطاقات الرمادية.
- قائمة الوسائل المشرية مع الوثائق التدعيمية

بالنسبة للتأخير

بالنسبة للمعدل المهنيين : شهادة الانضمام لدى صندوق الضمان الاجتماعي CNAS لكل عامل مادية للمعدل عند تاريخ فتح الأظرفة

2)- العرض التقني

- التصريح بالاكتتاب مملوء، مختوم، مؤرخ وممضي
- مذكرة تقنية تدريجية مؤرخة، مختومة، ممضية.
- دفتر الشروط مملوء وممضية ويجب أن تكتب عليه في آخر صفحته عبارة «قرئ وأقر» بخط اليد.
- مخطط الإنجاز مؤرخ وممضي .

3)- العرض المالي

- رسالة العرض مملوءة، مختومة، مؤرخة وممضية
- جدول الأسعار الوحدوية مملوء، مختوم، مؤرخ وممضي
- الكشف الكمي والكيلي مملوء، مختوم، مؤرخ وممضي

4)مدة تحضير العروض: حددت مدة تحضير العروض عشرة(10) أيام، ابتداء من تاريخ أول صدور الإعلان في الصحف الوطنية أو في النشرة الرسمية لصفقات المتعامل العمومي « BOMOP »

5) – يوم وساعة آخر أجل لإيداع العروض: حددت الساعة الواحدة والنصف ( 13 سا 30 د) زوالا من اليوم الأخير لمدة تحضير العروض كآخر ساعة لإيداع العروض. وفي حالة تصادف هذا اليوم مع يوم عيد أو يوم عطلة قانوني تمتد مدة تحضير العروض إلى يوم العمل الموالي.

6) – يوم وساعة فتح الأظرفة : تتم عملية فتح أظرفة العروض التقنية والمالية في جلسة علنية في اليوم الأخير من المدة المحددة لتحضير العروض على الساعة الرابعة عشر (14 سا 00 د) زوالا. وفي حالة تصادف هذا اليوم مع يوم عيد أو يوم عطلة قانوني تمتد مدة تحضير العروض إلى يوم العمل الموالي.

(المتعهدين والمكتتبين مدعوون لهذا الاجتماع طبقا للمادة 70 من المرسوم الرئاسي 15-24)

تتم عملية فتح الأظرفة بالعنوان التالي :

مديرية الأشغال العمومية

طريق الجامعة - قالمة

7) – مدة صلاحية العروض : تبقى العروض صالحة لمدة تساوي مدة تحضير العروض زيادة على ثلاثة (03) أشهر ابتداء من اليوم الموالي لإيداع العروض.

يوضع كل من ملف الترشح و العرض التقني والعرض المالي في أظرفة منفصلة ومغلقة لكل حصة على حدى مكتوب عليها اسم المؤسسة أو المقاولة ، اسم المشروع ورقم طلب العروض وكذا عبارة ملف الترشح أو العرض التقني أو العرض المالي حسب الحالة. توضع كل الأظرفة لكل حصة في ظرف خارجي مغلق ولا يحمل سوى عبارة :

لا يفتح إلا من طرف لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض

طلب عروض وطني مفتوح

رقم 01 /م ا ع/2023

صيغة الطرق الوطنية- سنة 2023في (صيغة دورية ) في حصص منفصلة:

حصة رقم2 :إصلاح والي الأحمال الحديدي المنشأة الفنية على الطريق الوطني رقم 80 ن ك 300+55

ANEP 2423000406 DU 24/01/2024 — الأيام الجديدة إشهار

## الملحق الخامس:

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة الري
مديرية الموارد المائية لولاية تبسة
رقم التعريف الجبائي :0021.1960.21.35
إعلان عن طلب العروض الوطنية المفتوحة مع اشتراط قدرات دنيا رقم 2024/05

تعلن مديرية الموارد المائية لولاية تبسة عن إجراء طلب العروض الوطنية المفتوحة مع اشتراط قدرات دنيا قصد إنجاز المشروع التالي :

عنوان العملية: دراسة، مراقبة أشغال و إنجاز شبكات التزويد بالمياه الصالحة للشرب عبر الولاية

الحصة رقم 08: إنجاز شبكات التزويد بالمياه الصالحة للشرب لتخصيص المستقبل و 100 سكن طاطار ببلدية الحمامات.

يمكن للمؤسسات و المقاولات المؤهلة والحائزة على شهادة التأهيل و التصنيف المهنيين من الدرجة الثانية (02) فما فوق في ميدان الري ( نشاط رئيسي ) و الحائزة على الرمز 34.703 و قد أنجز على الأقل مشروع مماثلا ( تزويد المياه الصالحة للشرب ) مبررا بشهادة حسن الإنجاز مسلمة من طرف أصحاب المشاريع.

- و مجموع رقم الأعمال خلال (03) ثلاث سنوات الأخيرة يساوي و أكثر بـ 5.000.000.00 د ج مبررة بمستخرج من طرف مصالح الضرائب ( C20)

سحب دفتر الشروط من مديرية الموارد المائية لولاية تبسة (مكتب الصفقات العمومية رقم الهاتف 037.56.25.62) هي جبل الجرف مقابل دفع مبلغ مئتي (3.000.00 دج) مصاريف الطباعة بالحساب الخاص بمديرية الموارد المائية تحت رقم : 301.006 بالخزينة العمومية ، مع إظهار شهادة التأهيل ، يحتوي عروض المتعهدين على ملف الترشح و العرض التقني و العرض المالي .

/ ملف الترشح :

- التصريح بالنزاهة بملأ و يمضى حسب النموذج المرفق
- نسخة من القانون الأساسي للمقاولة بالنسبة ( EURL . SARL .SNC ... )
- الوثائق التي تتعلق بالتفويضات التي تسمح للأشخاص بإلزام المؤسسة
- الوثائق التي تسمح بتقييم قدرات المرشح أو المتعهد
- قدرات مهنية: نسخة من شهادة التأهيل و التصنيف المهني سارية المفعول
- قدرات مالية: رقم الأعمال السنوي للثلاثة سنوات الأخيرة
- قدرات تقنية: الوسائل البشرية و المادية و المراجع المهنية.

/ العرض التقني:

- التصريح بالاكتتاب بملأ و يمضى حسب النموذج المرفق.
- دفتر الشروط الواجب إمضاؤه و تأشيرة كل الصفحات و كتابة بخط اليد قرئ و قبل

/ العرض المالي:

- رسالة التعهد تملأ و تمضى حسب النموذج المرفق
- جدول الأسعار الوحدوي متمم، مؤشر و ممضي
- تفصيل كمي و تقديري متمم، مؤشر و ممضي

تودع العروض لدى مديرية الموارد المائية (مكتب الصفقات العمومية) هي جبل الجرف تبسة ، الظرف الخارجي لا يحمل سوى عبارة

طلب العروض الوطنية المفتوحة مع اشتراط قدرات دنيا رقم 05 /2024

تعلن مديرية الموارد المائية لولاية تبسة عن إجراء طلب العروض الوطنية المفتوحة مع اشتراط قدرات دنيا قصد إنجاز المشروع التالي :

عنوان العملية: دراسة، مراقبة أشغال و إنجاز شبكات التزويد بالمياه الصالحة للشرب عبر الولاية

الحصة رقم 08: إنجاز شبكات التزويد بالمياه الصالحة للشرب لتخصيص المستقبل و 100 سكن طاطار ببلدية الحمامات.

" لا يفتح إلا من طرف لجنة فتح الاظرفة و تقييم العروض "

يجب أن يحتوي الظرف الخارجي على ثلاثة (03) اظرفة منفصلة ، الاظرفة الداخلية الثلاثة (03) تحتوي على هوية و عنوان العارض (المتعهد) ومرجع طلب العروض و موضوعه مع عبارة "ملف الترشح" ، "العرض التقني" و" العرض المالي"

حدد آخر أجل لإيداع العروض ( 21 يوما ) واحد و عشرون يوما من تاريخ أول صدور لهذا الإعلان في الجرائد الوطنية أو في النشرة الرسمية لصفقات وذلك قبل الساعة الثانية (14سا 00د) زوالا إذا صادف هذا اليوم عطلة أو يوم راحة قانونية فان مدة تحضير العروض تمدد إلى غاية يوم الموالي .

فتح ملف الترشح و العرض التقني و العرض المالي ، آخر يوم من أجل تحضير العروض ( يوم إيداع العروض) المحددة بـ : واحد و عشرون (21 يوما) استثنائا إلى تاريخ نشرها الأول في الصحافة أو في النشرة الرسمية لصفقات المتعامل العمومي BOMOP أو بوابة الصفقات العمومية على الساعة الثانية (14سا 00د) زوالا في جلسة علنية و بحضور كافة المرشحين المدعوون لهذه الجلسة و ذلك بمقر مديرية الموارد المائية لولاية تبسة و إذا صادف هذا اليوم يوم عطلة أو يوم راحة قانونية فان مدة تحضير و فتح العروض تمدد إلى غاية العمل الموالي .بقى)ى المتعهدون ملزمين بعروضهم خلال 111 يوم من تاريخ أول صدور لهذا الإعلان في الجرائد الوطنية أو في النشرة الرسمية لصفقات.

المساء، 2024/02/11

ANEP 2423000860

**الملحق السادس:**



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

ولاية سعيدة

دائرة سيدي بوبكر

بلدية سيدي بوبكر

# إعلان عن طلب عروض وطني محدود رقم:01\2018

NIS: 098420095161229

يعلن رئيس المجلس الشعبي البلدي لبلدية سيدي بوبكر عن إجراء طلب عروض وطني محدود من أجل العملية التالية:

-إنجاز شبكة التطهير بشعبة النسور ببلدية سيدي بوبكر

يمكن للمتعهدين المهتمين بالمشاركة سحب دفتر الشروط من مكتب الصفقات مقابل دفع مبلغ مالي قدره ألفين دينار جزائري (2000,00)دج بالعنوان التالي: شارع دريس ملوكة بلدية سيدي بوبكر، يمكن إيداع العروض مرفقة بالوثائق القانونية الأصلية أو صور طبق الأصل:

أ-ملف الترشح:

01-تصريح بالترشح يتضمن ملئ المعلومات كما يلي:
-شهادة السوابق العدلية أقل من ثلاثة أشهر تحتوي على شارة لا شيء.
-نسخة من بطاقة التعريف الجبائي NIF
-نسخة من السجل التجاري.
-كشف الضرائب مصفى أو مجدول أقل من ثلاثة أشهر.
-شهادة إيداع الحسابات الاجتماعية لسنة2016.
-شهادة CNAS، CASNOS، CACOBATPH
02-تصريح بالنزاهة.
03-القانون الأساسي للشركات.
04-شهادة التأهيل والتصنيف المهنيين الدرجة الثالثة فما فوق إختصاص نشاط رئيسي الري.
05-الوثائق التي تتعلق بالتفويضات التي تسمح للأشخاص بإلزام المؤسسة+ مذكرة تقنية تبريرية وكل وثيقة مطلوبة تطبيقا لأحكام المادة 78 من المرسوم أدناه.
06-قدرات مالية: مبررة بالحصيلة المالية أو المراجع المصرفية (نسخة طبق الأصل لموازنة السنوات الثلاث 2014-2015-2016 مصادق عليها من طرف محاسب معتمد أو محافظ الحسابات أو نسخة طبق الأصل لموازنة السنة 2016 بالنسبة للمؤسسات التي لها أقل من ثلاثة سنوات نشاط).
07-قدرات تقنية: وسائل بشرية ومادية ومراجع مهنية، وسائل النقل (نسخة طبق الأصل لبطاقات الرمادية، شهادات التأمين، بطاقات المرافقة أو عقود الإيجار سارية المفعول، شهادة حسن التنفيذ مسلمة من طرف المؤسسات العمومية، شهادة زيارة لمواقع المشروع إجبارية)

ب-العرض التقني:
01-تصريح بالإكتتاب مملوء، موزع وممضي من طرف المتعهد.
02-دفتر الشروط مملوء، ممضي، مختوم ومؤشر عليه من طرف المتعهد حامل لعبارة " قرئ وقبل" مكتوبة بخط اليد.

ج-العرض المالي:
01-رسالة التعهد مملوءة وممضية من طرف المتعهد.
02-جدول الأسعار الوحدوية مملوء وممضي من طرف المتعهد.
03-كشف كمي والتقديري للعرض مملوء وممضي من طرف المتعهد.

تودع العروض بمكتب الصفقات لبلدية سيدي بوبكر في ظرف رئيسي واحد لا يحمل إلا عبارة " لا يفتح إلا من طرف لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض" موضوع الطلب" إلى السيد رئيس المجلس الشعبي البلدي لبلدية سيدي بوبكر ويحتوي هذا الظرف على 03 أظرفة مغلقة وإختام وتتضمن عبارة "ملف الترشح" و "عرض تقني" و "عرض مالي" حسب الحالة، طبقا للمادة 06 من المرسوم الرئاسي 15-247 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، حدد آجال تحضير التعهدات خمسة عشر (15) يوما إبتداء من أول ظهور لهذا الإعلان في إحدى الجرائد اليومية المحلية أو الجهوية وإذا صادف هذا اليوم يوم عطلة أو يوم راحة قانونية، فإن مدة تحضير العروض تمدد إلى غاية يوم العمل الموالي.

-إيداع العروض يكون قبل الساعة الثانية عشر (12:00 سا) من آخر يوم لتحضير العروض.
-العروض التي تصل بعد التاريخ المحدد للإيداع لا تقبل وختم البريد لا يؤخذ بعين الاعتبار.
-فتح الأظرفة يكون على الساعة الثانية زوالا (14:00 سا) من نفس اليوم بقاعة الإجتماعات للبلدية كما أن المتعهدون مدعوون لحضور جلسة فتح العروض.

-يبقى المتعهدون ملزمون بعروضهم لمدة 120 يوم إبتداءا من تاريخ المحدد لإيداع العروض.

21 جانفي 2018
رئيس المجلس الشعبي البلدي

ANEP 31000553 — 24/01/2018 — الرياضي

# قائمة المراجع

# قائمة المراجع

**-المصادر**

**أولا: الدساتير**


1. التعديل الدستوري لسنة 2020، الصادر بالمرسوم الرئاسي رقم 20-442 المؤرخ في 2020/12/30، ج ر العدد82، الصادرفي2020/12/30


**ثانيا: القوانين والأوامر**


1. الأمر رقم 67-90 المؤرخ في 17جوان1967 المتعلق بالصفقات العمومية، ج ر العدد52، الصادر في1967/06/27
2. الأمر رقم 03-03 المتضمن قانون المنافسة، المعدل والمتمم في 19جويلية 2003، ج ر العدد43، الصادرة في 2003/07/20
3. القانون رقم 06-01 المؤرخ في 20فيفري2006 المتعلق بالوقاية من الفساد ومكافحاته، ج رالعدد14، الصادر في 2006/2/20
4. القانون رقم 23-12 المؤرخ في 5غشت 2023يحدد القواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية، ج ر العدد51، الصادر في 05/06/ 2023


**ثالثا: النصوص التنظيمية**

**أ- المراسيم الرئاسية**


01. المرسوم رقم82-145، المؤرخ في 10أفريل1982، ينظم الصفقات التي يبرمها المتعامل العمومي، ج ر العدد15، الصادر في 1982/04/13
02. المرسوم الرئاسي رقم02-250، المؤرخ في 24جويلية2002، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج ر العدد52، الصادر في 2002/07/28
03. المرسوم الرئاسي رقم10-236، المؤرخ في 7أكتوبر2010، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج ر العدد85، الصادر في 2010/10/07
04. المرسوم الرئاسي رقم 12-23، المؤرخ في 18يناير سنة2012، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج ر العدد04، الصادر في 2012/01/26
05. المرسوم الرئاسي رقم 15-247، المؤرخ في 16سبتمبر 2015، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، ج ر العدد50، الصادرفي 2015/09/16


**ب- المراسيم التنفيذية**


01. المرسوم التنفيذي رقم 91-434، المؤرخ في 09نوفمبر1991،المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج ر العدد 57، الصادرة في 1991/11/13

02. المرسوم التنفيذي رقم 98-227، المؤرخ في 13يوليو 1998، يتعلق بنفقات الدولة للتجهيز على التقدير المسبق للحاجات، ج ر العدد51

**ج- القرارات الوزارية**

1. قرار مؤرخ في 17 نوفمبر2013، يحدد محتوى البوابة الإلكترونية للصفقات العمومية وكيفيات تسييرها وكيفيات تبادل المعلومات بالطريقة الإلكترونية، ج ر العدد21، الصادر في 09/04/2014

**-المراجع**

**أولا: المؤلفات المتخصصة:**

1. قدوج حمامة، عملية إبرام الصفقات العمومية في القانون الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004
2. عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية وفق المرسوم الرئاسي 10-236 المؤرخ في 7 أكتوبر2010 المعدل والمتمم والنصوص التطبيقية له ، ط2، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2009
3. عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية وفق المرسوم الرئاسي 10-236 المؤرخ في 7 أكتوبر2010 المعدل والمتمم والنصوص التطبيقية له، ط3، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر،2011
4. خرشي النوي، الصفقات العمومية (دراسة التحليلية ونقدية وتكميلية لمنظومة الصفقات العمومية)، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2018
5. عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية طبقا للمرسوم الرئاسي15-247 المؤرخ في16سبتمبر2015، القسم الأول، ط6، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2021
6. قدوج حمامة، عملية إبرام الصفقات العمومية مابين قانون23-12 والمرسوم الرئاسي12-247، بيت الأفكار، الجزائر، 2023
7. بن دعاس سهام، جرائم الصفقات العمومية في تشريع الجزائري، دار هومة للطباعه والنشر والتوزيع، الجزائر، 2019

**ثانيا: المؤلفات العامة:**

1. ماجد راغب الحلو، القانون الإداري، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1996
2. ناصر لباد، الأساسي في القانون الإداري، ط1، دار المجد للنشر والتوزيع، سطيف، 2011

3. محمد العموري، العقود الإدارية، الإجازة في الحقوق، من منشورات الجامعة الإفتراضية السورية، الجمهورية العربية السورية، 2018، المنشور على الرابط التالي:/https://political-encyclopedia.org ، تم الإطلاع عليه في: 2024/02/21، 13:25
4. صفاء فتوح جمعة، العقد الإداري الالكتروني، دار الفكر والقانون، جامعة فان هولندا، المنشور على الرابط التالي: Books.google.dz، تم الإطلاع عليه في: 2024/02/22، 20:30
5. مازن ليلو، القانون الإداري، شبكة قانونيون، المنشور على الرابط التالي: httpst://t.me/iraq law5تم الاطلاع عليه في 2024/02/24، 15:22
6. مفتاح خليفة عبد الحميد، أحمد محمد أحمد الشلماني، العقود الإدارية وأحكام إبرامها، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2008
7. عمار عوابدي، القانون الإداري( النشاط الإداري)، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2002
8. محمد رضا جنيح، القانون الإداري، ط2، مركز النشر الجامعي، تونس، 2008
9. بالجيلالي خالد، الوجيز في نظرية القرارات والعقود الإدارية، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2017
10. بالجيلالي خالد، الوجيز في نظريتي القررات والعقود الإدارية، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2021
11. بوعمران عادل، النظرية العامة للقرارات والعقود الإدارية(دراسة تشريعية، فقهية وقضائية)، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، ط2010، عين مليلة (الجزائر)، 2010
12. بوعمران عادل، النظرية العامة للقرارات والعقود الإدرية (دراسة فقهية، تشريعية وقضائية)، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة (الجزائر)، 2018
13. محمد صغير بعلي،العقود الإدارية، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2005
14. برهان رزيق، عقد التوريد الإداري، منشورات وزارة الثقافة، الأردن، 2017
15. عمار عوابدي، القانون الإداري (النشاط الإداري) ط3، ج2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005

16. عبد العزيز عبد المنعم خليفة، الأسس العامة للعقود الإدارية، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، 2008

**ثالثا: المقالات**

1. رايس أمينة، قراءة أكاديمية في القانون رقم 23-12 المؤرخ في 5 اوت 2023 يحدد القواعد العامة للصفقات العمومية، مجلة العلوم القانونية والإجتماعية، المجلد09، العدد01، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أم البواقي ، 2024
2. قحريف زهرة ، إبرام الصفقات العمومية عن طريق طلب العروض في ظل المرسوم الرئاسي 15-247 ،مجلة الدراسات التجارية و الإقتصادية المعاصرة، المجلد02، العدد 02، جامعة إبن خلدون(تيارت)، 2019
3. عبد الكريم بالمنصور، طرق وإجراءات ابرام الصفقات العمومية في القانون الجزائري، مجلة مجاميع المعرفة، المجلد01، العدد01، جامعة تيزي وزو، 2015
4. لكصاسي سيد أحمد ، أسلوب طلب العروض كقاعدة عامة لإبرام الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، Journal of Economic growth and Entrepreneurship Vol.1 NO2.2019
5. الشريفي الشريف، المناقصة العامة كأسلوب تعاقدي في قانون البلدية، مجلة الحقيقة للعلوم الإنسانية والإجتماعية، المجلد17، العدد03، المركز الجامعي بالنعامة، 2018
6. زاير إلهام، تقديم العروض كإجراء أولي لإبرام الصفقات العمومية واحترام قواعد المنافسة، مجلة الباحث في العلوم القانونية والسياسية، المجلد01، العدد 02، جامعة أبوبكر بالقايد(تلمسان)، 2019
7. دحماني محمد، طرق إبرام الصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، المجلة المتوسطية للقانون والإقتصاد، المجلد04، العدد02، جامعة أبو بكر بلقايد( تلمسان)، 2019
8. عصام صياف، يوسف مرغم، معايير تحديد مفهوم الصفقة العمومية في التشريع الجزائري، مجلة الحقوق والعلوم السياسة، المجلد03، العدد06، جامعة عباس لغرور(خنشلة)، 2016
9. سردوك هيبة، ماهية طلب العروض في المرسوم الرئاسي 15-247 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات لمرفق العام، دراسات وأبحاث المجلة العربية للأبحاث و الدراسات في العلوم الإنسانية والإجتماعية، المجلد02، العدد02، جامعة باجي مختار(عنابة)، 2020

10. بوجلطي عز الدين، الصفقات العمومية على طلب العروض الدولي والإستثمار الأجنبي المباشر، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، المجلد08، العدد03، جامعة الجزائر1، 2021
11. سليم قديان، مراحل وإجراءات إبرام الصفقات العمومية، مجلة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، المجلد04، العدد07، جامعة البليدة2، 2015
12. عبدالله كنتاوي، أسلوب طلب العروض المحدود في تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد10، العدد01، جامعة الوادي، 2019
13. زين العابدين العطار، طلب العروض وفق ما يتضمنه القانون التونسي والجزائري، مجلة آفاق للعلوم، المجلد 08، العدد03، كلية الحقوق، سوسة (تونس)، 2023
14. يمينة شحرور، مراد ماحي، إجراءات إعداد الصفقة العمومية في ضوء المرسوم الرئاسي 15-247(دراسة حالة صفقة أشغال)، مجلة السياسة العالمية، المجلد 07، العدد 02، الجزائر، 2023
15. سماحي إبراهيم، تحديد الحاجات في مجال الصفقات العمومية كآلية للحفاظ على المال العام، مجلة البحوث القانونية والسياسية، المجلد02، العدد04، جامعة سيدي بلعباس، 2015
16. باديس زغدي، طارق قدوري، آليات تمويل الصفقات العمومية وأثرها على كفاءة ونوعية إنجاز المشاريع (دراسة تحليلية استشرافية)، مجلة العلوم الإدارية والمالية، المجلد06، العدد01، الجزائر، 2022
17. لغواطي محمد، بن جلول مصطفى، إشكالات تحديد الحاجات في الصفقات العمومية (قراءة في أحكام المادة 27 من المرسوم الرئاسي15-245 المتعلق بتنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام)، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، المجلد06، العدد02، جامعة عمار فليجي(الأغواط)، 2020
18. زناتي مصطفى، ضبط وتحديد الحاجات قبل إبرام الصفقة العمومية (حجر الزاوية في عقلنة وترشيد الطلب العمومي)،مجلة البحوث السياسية والإدارية، المجلد07، العدد01، جامعة محمد بوضياف، 2018
19. بلملياني يوسف، دفتر الشروط كوسيلة لتكريس البعد البيئي في مجال الصفقات العمومية، دفاتر السياسة والقانون، المجلد 12، العدد01، جامعة وهران2، 2020

20. مريم مسقم، دفاتر الشروط كآلية لتحقيق شفافية الإجراءات في الصفقات العمومية، مجلة علمية دولية محكمة متخصصة في الميدان الإقتصادي، المجلد02، العدد02، جامعة لونيسيا علي، البليدة، 2018
21. ناتش خليفة، آيت عبد المالك نادية، البوابة الإلكترونية للصفقات العمومية كآلية لتعزيز شفافية إجراءات الإبرام (الواقع والآفاق متقابلين متقايسين)، مجلة صوت القانون، المجلد09، العدد02، جامعة الجيلالي بو نعيمة خميس مليانة، 2023
22. جابر زيد، وهيبة ديجي، إجراءات وطرق إبرام الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، مجلة مجاميع المعرفة، المجلد01، العدد01، المركز الجامعي تندوف، 2015
23. محمد مقروف، مهام لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض في ضوء المرسوم الرئاسي رقم15-247، مجلة الدراسات والبحوث القانونية، المجلد07، العدد02، جامعة المسيلة، 2020
24. مزواغي جيلالي، كريم حسان، إجراءات إبرام الصفقات العمومية على ضوء المرسوم 15-247 المتعلق بالصفقات العمومية والتفويضات المرفق العام، الملتقى الوطني الأول حول الصفقات العمومية، المركز الجامعي غليزان، 2019
25. هزيل جلول، المنح المؤقت(جوانبه القانونية ودوره في إظفاء الشفافية في منح الصفقات العمومية)، المجلة المتوسطية للقانون والإقتصاد، المجلد01، العدد02، جامعة أبو بكر بالقايد(تلمسان)، 2016
26. لشهب سلمى، لشهب صفاء، طرق وإجراءات إبرام الصفقات العمومية في ظل أحكام المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة الإبداع، المجلد10، العدد01، جامعة البليدة، 2020
27. خلدون عيشة، قراءة في الأحكام الجديدة لقانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام رقم15-247، مجلة العلوم القانونية والإجتماعية، المجلد02، العدد02، جامعة زيان عاشور(الجلفة)، 2017
28. برباوي رقية، آثار جائحة كورونا على إجراءات إبرام الصفقات العمومية، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، المجلد05، العدد03، جامعة طاهري محمد بشار(الجزائر)، 2020
29. بن محمد بن محمد، حليمي منال، صفقات التراضي في الجزائر( أسلوب إبرام خاص بضوابط قانونية غامضة)، دفاتر السياسة والقانون، المجلد07، العدد13، جامعة قاصدي مرباح(ورقلة)، 2015

30. لميز أمينة، لعرج سمير، التراضي كأسلوب استثنائي في إبرام الصفقات العمومية على ضوء المرسوم الرئاسي15-247، مجلة الحوار الفكري، المجلد13، العدد15، جامعة أمحمد بوقرة( بومرداس)، 2018
31. جدي وفاء، أسلوب التراضي في إبرام الصفقات العمومية في القانون الجزائري، مجلة التراث، المجلد06، العدد01، جامعة سيدي بالعباس، 2016
32. الشريفي الشريف، الصفقة العمومية بناء على إجراء التراضي (قراءة في تقنين الصفقات العمومية)، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، المجلد01، العدد02، المركز الجامعي النعامة، 2016
33. لكصاسي سيد أحمد، التراضي كإجراء استثنائي لعقد الصفقة العمومية في التشريع الجزائري، Journal of Economic growth and Entrepreneurship Vol. 2. 2019
34. ضريفي نادية، لجلط فواز، إبرام الصفقات العمومية بأسلوب التراضي ومبدأ المنافسة أي جديد؟ وفق أحكام المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة صوت القانون، المجلد06، العدد02، جامعة محمد بوضياف(المسيلة)، 2019
35. الليل أحمد، التعاقد الإداري بأسلوب التراضي في قانون الصفقات العمومية، مجلة الحقيقة للعلوم الإنسانية والإجتماعية، المجلد09، العدد04،جامعة أحمد دراية( أدرار)، 2010
36. رمضاني أسامة، اسلوب التراضي البسيط وأثره على نشوب المنازعات الإدارية في مجال الصفقات العمومية، مجلة الأستاذ الباحث للدرسات القانونية والسياسية، المجلد08، العدد01، جامعة الجيلالي اليابس( سيدي بالعباس)، 2023
37. الكاهنة زواوي، إبرام الصفقات العمومية في ظل القانون 15-247، مجلة الشريعة والإقتصاد، المجلد06، العدد12، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإنسانية( قسنطينة)، 2017
38. حملة عبد الرحمان، أسلوب التراضي في إبرام الصفقات العمومية دراسة مقارنة مع قانون الهونيسترال النموذجي الدولي للإشتراء العمومي، مجلة الاستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، المجلد07، العدد01، جامعة الشيخ العربي التبسي (تبسة)، 2022
39. بدراني علي، بكوبة مريم، أسلوب التراضي في إبرام الصفقات العمومية بين ضرورة المصلحة العامة والوقاية من الفساد ومكافحته، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد15، العدد03، جامعة الجلفة، 2022

40. بوزيد بن محمود، تقدير مبدأ المنافسة في الصفقات العمومية المبرمة بأسلوب التراضي بعد الإستشارة، مجلة الإجتهاد للدراسات القانونية والإقتصادية، المجلد07، العدد06، جامعه برج بوعريريج ، 2018
41. مغني منيرة، ضريفي نادية، تحول التراضي البسيط في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة الفكر القانوني والسياسي، المجلد06، العدد01، جامعة عمار ثلجي(الأغواط)، 2022
42. بوطيب بن ناصر، هبة العوادي، الطرق الإستثنائية لإبرام الصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة القانون والعلوم السياسية، المجلد 08، العدد01، المركز الجامعي صالحي أحمد(النعامة)، 2022
43. صادقي عباس، تشوار جيلالي، التفاوض عند إبرام العقود الإدارية: القاعدة والإستثناءات "دراسة مقارنة لأحكام التفاوض عند إبرام العقود المدنية ومدى انطباقها على العقود الإدارية في فرنسا ومصر والجزائر"، مجلة الأستاذ الباحث للدراسة القانونية والسياسية، المجلد05، العدد02، جامعه أبو بكر بالقايد (تلمسان)، 2020
44. والي عبد اللطيف، مقريش محمد، التراضي كأسلوب لإبرام الصفقات العمومية على ضوء المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة الباحث القانوني، المجلد01، العدد02، جامعة محمد بوضياف(المسيلة)، 2022
45. عفرون محمد، الإجراءات المكيفة في إبرام الصفقات العمومية في الجزائر حسب المرسوم الرئاسي 15-247، دائرة البحوث الدراسات القانونية والسياسية، المجلد07، العدد02، المركز الجامعي تيبازة ، 2023
46. صالح زمال، الصفقات العمومية ذات الإجراءات المكيفة في ظل المرسوم الرئاسي 15-247، مجلة النبراس للدراسات القانونية، المجلد03، العدد02، جامعة العربي التبسي( تبسة)، 2018
47. فاضل إلهام، تكريس مبدأ الإشهار في مجال الصفقات العمومية طبقا للمرسوم الرئاسي15-247، الملتقى الوطني حول الإطار القانوني لعقود الاشهار التجاري وآثارها على الإقتصاد الوطني والمستهلك، جامعة 8ماي 1945( قالمة)، 2018

**رابعا: الأطروحات والرسائل**

**01-أطروحات الدكتوراه**

1. عليوات ياقوتة، تطبيقات النظرية العامة للعقد الإداري (الصفقات العمومية في الجزائر)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009

2. عائشة خلدون،أساليب التعاقد الإداري في مجال الصفقات العمومية(دراسة مقارنة)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، الجزائر، 2016
3. عشاش حمزة، التعاقدة الإلكتروني في مجال الصفقات العمومية في القانون الجزائري، أطروحة لنيل شهادة الدكتورا في القانون العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2022
4. حليمي منال، تنظيم الصفقات العمومية وضمانات حفظ المال العام في الجزائر، أطروحه مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2016

**02-رسائل الماجستير**

1. كاملي مختار، إبرام الصفقات العمومية ونظام مراقبتها في الجزائر، رسالة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009
2. مانع عبد الحفيظ، طرق إبرام الصفقات العمومية وكيفية الرقابة عليها في ظل القانون الجزائري، رسالة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2008
3. عياد بوخالفة، خصوصيات الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، رسالة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2018
4. ريم عبيد، طرق إبرام الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، رسالة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الشيخ العربي التبسي( تبسة)، 2005
5. زيات نوال، الإشهار في صفقات العمومية في القانون الجزائري، رسالة مكملة لنيل شهاده الماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، الجزائر، 2013
6. بحري إسماعيل، الضمانات في مجال الصفقات العمومية في الجزائر، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، الجزائر، 2009
7. محمد خرفان، اختيار المتعامل المتعاقد في قانون الصفقات العمومية الجزائري، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، الجزائر، 2014
8. مصطفى خضير نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2014

9. سمية سحنون، إجراء التراضي في قانون الصفقات العمومية بالجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، الجزائر، 2013

**خامسا: المواقع الإلكترونية**

1. www.legifrance.gouv.fr,06/02/2024,20:43
2. بن رمضان عبد الكريم، مطبوعة محاضرات في الصفقات العمومية على ضوء المرسوم الرئاسي 15-247، مقدمة لطلبة السنة أولى ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة غرداية، 2022، المنشور على الرابط التالي-dspace.univ : ghardaia.dz، تم الإطلاع عليه في2024/02/25، 14:50
3. كاركادن فريد، طرق وإجراءات إبرام الصفقات العمومية دراسة مقارنة بين القانون الجزائري والقانون المصري، مداخلة مقدمة بمناسبة أشغال الملتقى الوطني حول دور قانون الصفقات العمومية في حماية المال العام، كلية الحقوق، جامعة حي فارس، المدية، يوم 20 ماي ،2013، المنشور على الرابط التالي: dspace.ummto.dz، تم الإطلاع عليه في2024/02/25، 15:23
4. تايب نادية، سلسلة محاضرات في مادة الصفقات العمومية موجهة إلى السنة الثانية ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2016، المنشور على الرابط التالي: file:///C:/Users/azus/Desktop/ تم الإطلاع عليه في: 2024/03/23، 14:02
5. علالي مخطار، محاضرات حول قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، المنشور على الموقع التالي: https://www.univ-bechar.dz/ تم الإطلاع عليه في2024/03/27، 01:42
6. عبد الحكيم بن مصباح سواكر، الوجيز حول القواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية دليل توضيحي استرشادي معد على ضوء أحكام القانون رقم 23-12المؤرخ في 18 محرم عام 1445 الموافق 05غشت 2023 يحدد القواعد العامة المتعلقه بالصفقات العمومية بسكرة 2023، المنشور على الرابط التالي: file:///C:/Users/azus/Desktop/ تم الاطلاع عليه في2024/04/02، 17:58

# خلاصة الموضوع

**الملخص:** يعالج هذا البحث الإجراءات المتبعة لإبرام الصفقات العمومية في ظل القانون 12/23 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بصفقات العمومية.

إذ أن هذا القانون ألزم المصلحة المتعاقدة باتباع مجموعة من الأليات عند إبرامها للصفقات العمومية، والمتمثلة أساسا في طلب العروض الذي يشكل القاعدة العامة والذي حددت أشكاله في طلب العروض المفتوح، طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات الدنيا، طلب العروض المحدود، والمسابقة، هذا من جهة ومن جهة أخرى قيد حرية المصلحة المتعاقدة، وذلك بتحديده للإجراءات الخاصة بكل شكل.أما التفاوض فقد جعل منه أسلوب إستثنائي لإبرام الصفقات العمومية، إذ بموجبه تتحرر المصلحة المتعاقدة من الإجراءات الشكلية والمعقدة ولا يجوز اللجوء إليه إلا بتوافر حالات التفاوض المباشر والتفاوض بعد الإستشارة المنصوص عليهما في هذا القانون.

وبالإضافة إلى أسلوب الطلب العروض وأسلوب التفاوض، نجد أن القانون 12/23 نص على إجراءات خاصة أخرى تلجأ إليها المصلحة المتعاقدة في حالات معينة. كل هذه الطرق تلتزم فيها المصلحة المتعاقدة باتباع إجراءات محددة بداية بمرحلة تحديد الحاجات إلى مرحلة إعتماد الصفقة.

**الكلمات المفتاحية:** الصفقات العمومية، إجراءات الإبرام، طلب العروض، التفاوض، الإجراءات الخاصة.

**Abstract:** This study addresses the procedures implemented for public procurement under Law 23/12, which sets out the general rules related to public contracts.

This law requires the contracting authority to abide by a set of mechanisms when entering into public contracts, primarily through the use of calls for bids, which constitute the general basis. The forms of these bids have been specified in open bidding, open bidding with minimum qualifications, limited bidding, and competitions on one hand, and on the other hand, it limits the contracting authority's discretion by defining the procedures specific to each form. Regarding negotiations, it has been made an exceptional approach for concluding public contracts, proving allowance to the contracting authority to bypass formal and complex procedures, but this can only be done under direct negotiation or negotiation after consultation as stipulated in this law.

In addition to the bidding and negotiation approaches , Law 23/12 specifies other special procedures that the contracting authority may resort to in certain cases. Throughout all these approaches, the contracting authority is deemed as a necessity in order to follow specific procedures from the stage of identifying needs to the approval of the contract.

**Keywords:** Public contracts, contracting procedures, call for bids, negotiation, special procedures.

# الفهرس


| الموضوع | رقم الصفحة |
|---|---|
| **مقدمة** | 01 |
| **الفصل الأول: طلب العروض كقاعدة عامة عند إبرام الصفقات العمومية** | 08 |
| المبحث الأول: الإطار المفاهيمي لطلب العروض | 10 |
| المطلب الأول: مفهوم طلب العروض | 11 |
| الفرع الأول: التعريف الفقهي لطلب العروض | 11 |
| الفرع الثاني: المفاهيم القانونية لطلب العروض | 13 |
| الفرع الثالث: مقدار العتبة المالية في طلب العروض | 20 |
| المطلب الثاني: أنواع طلب العروض | 21 |
| الفرع الأول: أنواع طلب العروض من حيث مصدر المنتوج محل الصفقة العمومية | 22 |
| الفرع الثاني: طلب العروض من حيث حرية الترشح | 24 |
| المبحث الثاني: إجراءات ابرام الصفقة العمومية وفق أسلوب طلب العروض | 32 |
| المطلب الأول: مرحلة الإعداد والتحضير | 32 |
| الفرع الأول: تحديد الحاجات ومصدر التمويل | 33 |
| الفرع الثاني: إعداد دفتر الشروط | 38 |

| | |
|---|---|
| المطلب الثاني: مرحلة التخطيط والإقرار | 40 |
| الفرع الأول: الإعلان عن الصفقة | 41 |
| الفرع الثاني: إيداع وتقييم العروض | 44 |
| الفرع الثالث: إسناد الصفقة | 50 |
| **الفصل الثاني: التفاوض كإستثناء لإبرام الصفقات العمومية** | 55 |
| المبحث الأول: التأصيل المفاهيمي للتفاوض | 57 |
| المطلب الأول: مفهوم التفاوض | 58 |
| الفرع الأول: تعريف التفاوض في الناحية الفقهية | 58 |
| الفرع الثاني: تعريف التراضي من الناحية القانونية | 60 |
| المطلب الثاني: أشكال التفاوض | 64 |
| الفرع الأول: التفاوض المباشر وأسبابه | 65 |
| الفرع الثاني: التفاوض بعد الإستشارة وأسبابه | 72 |
| المبحث الثاني: إجراءات إبرام الصفقة العمومية وفق أسلوب التفاوض | 78 |
| المطلب الأول: إجراءات التفاوض المباشر | 78 |
| الفرع الأول: الدعوة للتعاقد | 79 |
| الفرع الثاني: تنظيم المفاوضات | 84 |
| الفرع الثالث: مرحلة التعاقد | 86 |
| المطلب الثاني: الإجراءات الخاصة | 87 |
| الفرع الأول: الإجراء الخاص بالإستشارة | 88 |
| الفرع الثاني: الإجراءات الخاصة الأخرى | 93 |
| **الخاتمة** | 97 |
| **الملاحق** | 101 |
| **قائمة المصادر والمراجع** | 109 |