المقطع الرابع: أساليب إبرام الصفقات العموميةتتخذ اإلدارة المتعاقدة قبل الشروع في إبرام صفقاتها العمومية مجموعة من اإلجراءات والتي من الضروري أن تكون وفقا لضوابط قانونية حتى تحقق الغرضمن إبرامها وهو إشباع الحاجات العامة بأحسن شكل، وبالتالي فتسبق الدعوى إلى التعاقدعملية مهمة وهي تحديد حاجات اإلدارة ود ارستها باإلضافة إلى تدابير إج ارئية أخربكتسجيل المشروع وإعداد دفتر الشروط لتليه مرحلة إبرام الصفقات العمومية.وقد حدد القانون 23/12 طرق إب ارم الصفقات العمومية حيث نصت المادة 37 منهعلى أنه: " تبرم الصفقات العمومية وفقا إلجراء طلب العروض الذي يشكل القاعدة العامة،أو وفق إجراء التفاوض الذي يشكل االستثناء".أوال: إجراء طلب العروضعمالً بأحكام المادة 38 من القانون 23/12 فيمكن تعريف طلب العروض على أنه :"إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين مع تخصيص الصفقة ،دون مفاوضات للمتعهد الذي يقدم أحسن عرض من حيث الم ازيا االقتصادية،معايير موضوعية تعد قبل انطالق اإلجراء".أ-أشكال طلب العروض: يعتبر إجراء طلب العروض القاعدة العامة التي يجب علىالمصلحة المتعاقدة أن تلجأ إليها عند اختيارها للمتعاقد معها، وحسب المادة 39 من القانون23/12 فأسلوب طلب العروض يمكن أن يكون وطنيا، أو دوليا متخذا احد ألشكال آلتية:1- طلب العروض المفتوح: يعد هذا الشكل ألسلوب ألصيل لتعاقد اإلدارة،المجال أمام المتعاقدين تجسيدا لمبدأ المساواة والمنافسة والرغبة في الوصول إلى أفضلبل يتم االكتفاء بشروط عامة متعلقة بالتأهي ل ، أي قدرة المترشح على تنفيذ الصفقة،والمالحظ أن القانون 23/12 لم يعرف هذا الشكل من طلب العروض، وبالمقابل نجد أنالمادة 43 من المرسوم الرئاسي 15/247 عرفته على أنه: " كل إجراء يمكن من خالله أليمترشح مؤهل أن يقدم تعهدا2-طلب العروض مع اشتراط قدرات دنيا: وهو إجراء يسمح بتقديم تعهد لكل المترشحينإطالق اإلجراء،لتنفيذ الصفقة، وتكون متناسبة مع طبيعة وأهمية المشروع، وهذا ما أكدته المادة 42 منالمرسوم الرئاسي 15/247 .لتقديم تعهد، ويكن لإلدارة أو المصلحة المتعاقدة أن تحدد في دفتر الشروط العدد ألقصى علىأن تنفذ المصلحة المتعاقدة هذا اإلجراء،أو ذات ألهمية الخاصة، وقد عرفت المادة 45 من المرسوم الرئاسي 15/247 هذا الشكلمن طلب العروض على أنه :" إج ارء الستشارة انتقائية يكون المترشحين الذين تم انتقائهممن قبل مدعوين وحدهم لتقديم تعهد".يضع رجال الفن في منافسة"، وبالتالي فالمسابقة تتعلق بطابع جمالي أو عمراني ويتم التقييمهنا من طرف لجنة التحكيم، وتكون المسابقة في شكلين:في المرحلة ألولى،والخدمات والعرض المالي، لتتولى لجنة التحكيم تقييم هذه العروض.في آلتي:*المرحلة ألولى: اإلعالنيعتبر اإلعالن عن الصفقة العمومية مرحلة أساسية في عملية إبرام الصفقة العمومية كتسمية المصلحةالمتعاقدة وعنوانها ورقم تعريفها الجبائي، وكيفية طلب العروض وشروط التأهيل أو االنتقاءألولي، وكذا موضوع العملية باإلضافة إلى قا ئمة موجزة بالمستندات المطلوبة مع إحالةالقائمة المفصلة إلى أحكام دفتر الشروط ذات الصلة،العروض ومدة صالحيتها وإلزامية كفالة التعهد إذا اقتضى ألمر، وثمن دفتر الشروط وهذاأما من الناحية الشكلية فوجب أن يحرر اإلعالن باللغة العربية وبلغة أجنبية واحدةعلى ألقل،في جريدتين يوميتين وطنيتين على ألقل موزعتين على المستوى الوطني، أما بالنسبة فيكون إشهارها محلي، إذا لم تتجاوز البالغالمحددة في المادة 65 من المرسوم الرئاسي 15 /247 .ويعتبر اإلعالن عن فتح العروض بمثابة دعوى رسمية للمتعاملين من أجل الترشحإلبرام الصفقة وفقا للشروط المحددة في اإلعالن وضمن آجال معينة .*المرحلة الثانية: مرحلة إيداع العروضيتم في هذه المرحلة وضع ملفات العروض من طرف المتعهدين وهذا في ظرفومدون فيه رقم طلب العروض وموضوعه ويحتوي الملف على ثالثة)03)أظرفة منفصلةالعرض التقني، وفي حالة المسابقة تكون االظرفة)04 ،الظرف ألخيريتعلق بالخدمات والذي يحدد محتواه في دفتر الشروط.بالنسبة لملف الترشح فيجب أن يتضمن مجموعة من الوثائق نصت عليها المادة 671-العرض التقني : ويتضمن :-كل وثيقة تسمح بتقييم العرض التقني : مذكرة تقنية تبريرية وكل وثيقة مطلوبة تطبيقاألحكام المادة 78 من هذا المرسوم.-جدول ألسعار بالوحدة.-تفصيل كمي وتقديري.كما يمكن للمصلحة المتعاقدة حسب موضوع الصفقة ومبلغها أن تطلب التفصيلالفرعي لألسعار بالوحدة، التفصيل الوصفي التقديري المفصل.تضطلع بهذه المهمة لجنة خاصة دائمة تستحدثها المصلحة المتعاقدة في إطار الرقابةالداخلية، فتكون عملية الفتح في جلسة علنية من طرف لجنة فتح االظرفة وتقييم العروض،يجدر اإلشارة هنا أن القانون 23/12 دمج لجنة فتح االظرفة ولجنة تقييم العروض في لجنةواحدة، حيث تقوم هذه ألخيرة بإقصاء العروض غير المطابقة لموضوع الصفقة ولمحتودفتر الشروط ثم تقوم بتقييم العروض الباقية على مرحلتين :ألولى للمترشح الذي تحصل على أكبر نقطة تقنية .المرحلة الثانية : يتم االنتقال إلى تقييم العروض المالية أي انتقاء أحسن عرض من حيث*المرحلة الرابعة: المنح المؤقت للصفقة العموم يةفي هذه المرحلة تقترح لجنة فتح االظرفة وتقييم العروض المتعهد المختار، وتخطرالمصلحة المتعاقدة باختيارها المؤقت عن طريق اإلعالن عن المنح المؤقت للصفقة ويتمذلك

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي

بنفس طريقة اإلعالن عن طلب العروض، ويحتوي اإلعالن على ترتيب المتعهدينوالمتعهد المختار مع ذكر البيانات ألساسية، كما ينبغي النص في اإلعالن على إمكانيةتقديم طعون لدى اللجنة المختصة في غضون 10 أيام من تاريخ نشر اإلعالن.بعد انقضاء المدة القانونية للمنح المؤقت وبدون طعون،مقررات الصفقة للمراقبة المالية، إذا كانت مقررات االعتماد غير محددة سابقا، فيستدعيً ويتم تقديم تقرير تقديمي ونسخة من الصفقة لبقية أعضاءاللجنة.وبعد ثمانية)08)أيام تجتمع اللجن ة للمصادقة النهائية على الصفقة وأثناء المداولةتعرض التحفظات إن وجدت، وبعد رفعها يعطي مقرر الصفقة "رفع اليد" من أجل إضفاءالطابع النهائي والرسمي على الصفقة، ويتم التأشير عليها من طرف اللجنة رسميا وترسلإلى مصلحة المراقبة المالية مرة ثانية من أجل االلتزام بها، ليتم بعد ذلك تقديم أمر بالخدمةثانيا: إجراء التفاوض)التراضي(يعتبر التفاوض أسلوب من أساليب إب ارم الصفقات العمومية وطريقا من طرق اختيارالمتعاقد مع اإلدارة،على أنه: إجراء تخصيص وقد جعل المشرعالج ازئري إج ارء التفاوض قاعدة استثنائية إلب ارم العقود وال يمكن اعتمادها إال في حاالتمعينة.ويجدر اإلشارة إلى أن مصطلح التفاوض استحدثه القانون 23/12 حيث يطلق علىهذا ألسلوب "الت ارضي" وبالتالي فان االختالف في التسمية ال يمس بمضمون هذا ألسلوبإذ جاء في القانون 23 /12 بنفس ما جاء في المرسوم الرئاسي 15/247 .أـأشكال التفاوض: عمالً بأحكام المادة 40 من القانون 23/12 فالتفاوض يأخذ شكالن:1-التفاوض المباشر: من خالل هذه الطريقة يتم إسناد الصفقة إلى متعامل متعاقد واحدمراعاة السعر، الضمانات والمواصفات التقنية.ألسلوب:ـ عندما ال يمكن تنفيذ الخدمات إال على يد متعامل اقتصادي وحيد يحتل وضعية احتكاريةـ عندما يتعلق ألمر بترقية المؤسسات الناشئة الحاملة للعالمة ، مقدمة الخدمات في مجالًر أو ملكا للمصلحة المتعاقدة أواألمن العمومي، أو بخطر داهم يتعرض له ملك أو استثمار، وال ي سعه التكيف مع إجراءاتإبرام الصفقات العمومية مع ضرورة استحالة رد الخطر من طرف المصلحة المتعاقدة.ـ في حالة تموين مستعجل مخصص لضمان توفير حاجات السكان ألساسية بشرط أنالظروف التي استوجبت هذا االستعجال لم تكن متوقعة من المصلحة المتعاقدة ولم تكننتيجة مناورات للمماطلة من طرفها.ـ عندما يتعلق ألمر بمشروع ذي أولوية وذي أهمية وطنية يكتسي طابعا استعجاليا وال يسعه10.000.000.000دج(وإلى الموافقة المسبقة أثناء اجتماع الحكومة إذا كان مبلغالصفقة يقل عن المبلغ السالف الذكر.ـ عندما يتعلق ألمر بترقية اإلنتاج، تخضع هذه الصفقة لنفس اإلجراءات المذكورة أعاله.ـ عندما يمنح نص تشريعي أو تنظيمي لمؤسسة عمومية حق حصري للقيام بمهمة الخدمةالعمومية أو عندما تنجز هذه المؤسسة كل نشاطاتها مع ألشخاص المعنوية لقانون العام.ب ـ التفاوض بعد االستشارة: وهو أسلوب تلجأ إليه المصلحة المتعاقدة اإلبرام صفقاتها،اإلجراءات الشكلية المعتمدة في طلب العروض، وبالتالي فالتفاوض بعد االستشارة هو منً من المنافسالصيغ التفاوضية التي تضمن قد ار ة وقد حددت المادة 42 من القانونً محدودا ـ عندما يعلن عدم جدوى طلب العروض للمرة الثانية.ـ في حالة صفقات الدراسات واللوازم والخدمات الخاصة التي ال تستلزم طبيعتها اللجوء إلىـ في حالة صفقات ألشغال المتصلة بممارسة المهام السيادية للمؤسسات التابعة للدولة.طلب عروض جديد.

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي