

طرق ابرام الصفقات العمومية (أساليب)	
<p>1- مفهوم طلب العروض</p> <p>2- أشكال طلب العروض</p> <p>أ- طلب العروض المفتوح</p> <p>ب- طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا</p> <p>ج- طلب العروض المحدود</p> <p>د- المسابقة</p>	<p>طلب العروض</p>
<p>1- مفهوم إجراء التفاوض</p> <p>2- أشكال التفاوض</p> <p>أ- التفاوض المباشر م 41 ق 23-12</p> <p>ب- التفاوض بعد الاستشارة م 42 ق 23-</p> <p>12</p>	<p>إجراء التفاوض</p>

**أسلوب طلب العروض في الصفقات العمومية وفق القانون 12-23**

يعد أسلوب طلب العروض القاعدة العامة والأصل في إبرام الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، وقد كرس القانون رقم 12-23 المؤرخ في 5 أغسطس 2023 والمحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية هذا التوجه، مع إدخال تحسينات تهدف إلى تعزيز الشفافية والرقمنة والمناوأة الاقتصادية.

**أولاً: مفهوم طلب العروض**

وفقاً للمادة 38 من القانون 12-23، يُعرف طلب العروض بأنه

*إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين مع تخصيص الصفقة العمومية "دون مفاوضات للمتعهد الذي يقدم أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية"*

**الخصائص الجوهرية لمفهوم طلب العروض**

- 1 المنافسة: يعتمد على فتح المجال لأكثر عدد ممكن من المتعاملين الاقتصاديين لتقديم عروضهم.
- 2 عدم التفاوض: يتم اختيار الفائز بناءً على المعايير المحددة مسبقاً في دفتر الشروط دون الدخول في مفاوضات حول السعر أو الشروط التقنية (خلاقاً لإجراء التفاوض).
- 3 المزايا الاقتصادية: المعيار الأساسي للاختيار ليس السعر الأقل فحسب، بل العرض الأكثر نفعاً من الناحية الاقتصادية (الجودة، الآجال، السعر، التكلفة الإجمالية).

**ثانياً: أشكال طلب العروض**

حددت المادة 39 من القانون 12-23 الأشكال المختلفة التي يمكن أن يتخذها طلب العروض، وهي كالتالي:

**1- طلب العروض المفتوح**

هو الإجراء الذي يسمح لكل متعامل اقتصادي مهتم بتقديم عرض. يتميز بالعلنية الواسعة، حيث يتم الإعلان عنه عبر وسائل الإعلام والمنصة الإلكترونية للصفقات العمومية، ولا يُشترط فيه مسبقاً سوى استيفاء الشروط القانونية العامة للمشاركة.

**2- طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا**

في هذا الشكل، يبقى طلب العروض مفتوحاً للجميع، لكن المصلحة المتعاقدة تضع شروطاً تقنية ومالية ومهنية دنيا يجب أن تتوفر في المترشحين.

- **الهدف:** التأكد من أن المتعامل لديه الإمكانيات الكافية لتنفيذ الصفقة قبل دراسة عرضه المالي.
- **الإجراء:** يتم تقييم القدرات أولاً، ومن لا يستوفي الحد الأدنى من القدرات يُقصى عرضه تلقائياً دون فتح ظرفه المالي.

**3- طلب العروض المحدود**

هو إجراء يتم على مرحلتين

- **المرحلة الأولى:** دعوة عامة للترشح (انتقاء أولي) بناءً على معايير تأهيل محددة.
- **المرحلة الثانية:** تقوم المصلحة المتعاقدة باستشارة المترشحين الذين تم قبولهم في المرحلة الأولى فقط لتقديم عروضهم التقنية والمالية.
- **حالات الاستخدام:** يلجأ إليه عادة في العمليات المعقدة أو ذات الأهمية الخاصة التي تتطلب كفاءات عالية جداً.

**4- المسابقة**

تعتبر المسابقة شكلاً خاصاً من أشكال طلب العروض، وتُستخدم أساساً في مجال الدراسات (مثل الهندسة المعمارية، العمران، معالجة البيانات).

- **آلية العمل:** يتم اختيار الفائز من قبل لجنة تحكيم بناءً على "برنامج مسابقة" يحدد الأهداف والمتطلبات.
- **النتيجة:** تمنح لجنة التحكيم مكافآت للمشاركين الأوائل، وتبرم المصلحة المتعاقدة الصفقة مع الفائز بالمرتبة الأولى.

**المبادئ التي تحكم طلب العروض في ظل القانون الجديد**

أكد القانون 12-23 على ضرورة احترام ثلاثة مبادئ أساسية في كافة أشكال طلب العروض

4. حرية الوصول إلى الطلب العمومي: منع أي تمييز غير مبرر ضد المتعاملين

5. المساواة في معاملة المترشحين: تطبيق نفس المعايير على الجميع
6. شفافية الإجراءات: من خلال الإشهار الإلزامي واستخدام المنصة الرقمية الوطنية

### إجراء التفاوض كأسلوب لإبرام الصفقات العمومية

في ظل القانون رقم 23-12 المتعلق بالقواعد العامة للصفقات العمومية

يعد إجراء التفاوض أسلوباً استثنائياً لإبرام الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، حيث يمنح المصلحة المتعاقدة مرونة في اختيار المتعامل المتعاقد والتفاوض معه مباشرة. سنقوم في هذه المحاضرة بتسليط الضوء على هذا الإجراء وفقاً لأحدث المستجدات القانونية.

أولاً: مفهوم إجراء التفاوض

عرفت المادة 40 من القانون 23-12 إجراء التفاوض بأنه:

"إجراء تخصيص صفقة لمتعامل اقتصادي واحد دون الدعوة الشكلية إلى المنافسة"

الخصائص الأساسية للإجراء

- 1 الطابع الاستثنائي: لا يلجأ إليه إلا في حالات محددة قانوناً على سبيل الحصر.
- 2 غياب المنافسة الشكلية: لا يتطلب الإجراء نشر إعلان عام للمنافسة بالطرق التقليدية (طلب العروض).
- 3 المرونة التفاوضية: يسمح للمصلحة المتعاقدة بالتفاوض حول الأسعار وشروط التنفيذ للوصول إلى أفضل عرض ممكن.
- 4 الأشكال: يكتسي شكلين أساسيين هما: التفاوض المباشر، والتفاوض بعد الاستشارة

## ثانياً: أشكال إجراء التفاوض وحالاته

## 1- التفاوض المباشر

هو الإجراء الذي يتم فيه التعامل مع متعامل اقتصادي واحد دون أي استشارة لمنافسين آخرين. حددت المادة 41 من القانون 23-12 حالاته حصرياً فيما يلي:

- الاحتكار والحقوق الحصرية: عندما لا يمكن تنفيذ العمليات إلا من طرف متعامل واحد (وضعية احتكارية، حماية حقوق حصرية، اعتبارات تقنية أو ثقافية وفنية).
- التي تقدم حلولاً فريدة ومبتكرة (Label) المؤسسات الناشئة: ترقية المؤسسات الحاملة للعلامة في مجال الرقمنة والابتكار.
- الاستعجال الملح: حالات الخطر التي تهدد استثماراً أو ملكاً أو النظام العام، أو الأزمات الصحية والكوارث الطبيعية، بشرط عدم قدرة المصلحة على التكيف مع آجال طلب العروض.
- التموين المستعجل للسكان: لضمان توفير الحاجات الأساسية للسكان في ظروف غير متوقعة.
- المشاريع ذات الأولوية الوطنية: المشاريع الاستعجالية ذات الأهمية الوطنية (تتطلب موافقة مجلس الوزراء إذا بلغت أو فاقت 10 ملايين دج، أو اجتماع الحكومة إذا قلت عن ذلك).
- ترقية الإنتاج الوطني: لدعم الأداة الوطنية للإنتاج (تخضع لنفس شروط الموافقة المالية السابقة).
- الحق الحصري للمؤسسات العمومية: الصفقات المبرمة مع مؤسسات عمومية تملك حقاً حصرياً بموجب نص تشريعي أو تنظيمي.

## 2- التفاوض بعد الاستشارة

هو إجراء يتم فيه استشارة مجموعة من المتعاملين الاقتصاديين قبل البدء في التفاوض، وتنظم هذه الاستشارة بكل الوسائل المكتوبة الملائمة. حددت المادة 42 حالاته فيما يلي:

- عدم جدوى طلب العروض: عندما يُعلن عدم جدوى إجراء طلب العروض للمرة الثانية.
- الدراسات والخدمات الخاصة: صفقات الدراسات واللوازم والخدمات التي لا تستلزم طبيعتها اللجوء لطلب العروض بسبب خصوصيتها أو ضعف مستوى المنافسة أو طابعها السري.

- **المهام السيادية:** صفقات الأشغال المتصلة بممارسة المهام السيادية للمؤسسات التابعة للدولة
- **الفسخ التعاقدي:** الصفقات الممنوحة التي كانت محل فسخ وكانت طبيعتها لا تتلاءم مع آجال طلب عروض جديد
- **التعاون الدولي:** العمليات المنجزة في إطار استراتيجية التعاون الحكومي أو اتفاقات ثنائية تتعلق بتمويلات امتيازية.

**ملاحظة:** أكد القانون 23-12 على أن اللجوء لهذه الأساليب يجب أن يكون مبرراً ومعللاً لتفادي أي انحراف في استخدام السلطة التقديرية للمصلحة المتعاقدة