

أسوب التفاوض كآلية لإبرام الصفقات العمومية في الجزائر

*The negotiation method as a mechanism for concluding public contracts in Algeria**¹، د. بن سونة خير الدين¹ مؤسسة الانتماء جامعة الشلف الإيميل المهني khierobne@yahoo.fr

تاريخ النشر: 2025 / 12 / 31

تاريخ القبول: 2025 / 12 / 29

تاريخ الإستلام: 2025 / 02 / 26

ملخص:

يتم التطرق من خلال هذا البحث إلى أسلوب التفاوض كأسلوب من أساليب إبرام الصفقات العمومية والذي جاء بديلا عن أسلوب التراضي، وذلك من خلال تبيان الحالات التي أوجبها المشرع الجزائري على المصلحة المتعاقدة التقيد بها في إبرامها للصفقات العمومية، والمتمثلة في التفاوض البسيط والتفاوض بعد الاستشارة، أما إجراءات إبرام هذا النوع من الصفقات فإنه يخضع للسلطة التقديرية للمصلحة المتعاقدة في تفاوضها مع المتعامل المتعاقد، وفق الضوابط المحددة في قانون الصفقات العمومية.

الكلمات المفتاحية: التفاوض، الصفقات العمومية، التراضي، المصلحة المتعاقدة، المتعامل المتعاقد

Abstract:

This research addresses the negotiation method as a means of concluding public contracts, which has replaced the consensus method. It clarifies the cases that the Algerian legislator has mandated for the contracting authority to adhere to when concluding public contracts, namely simple negotiation and negotiation after consultation. As for the procedures for concluding this type of contract, they are subject to the discretionary authority of the contracting authority in its negotiations with the contracting party, according to the regulations specified in the Public Contracts Law.

Keywords: Public contracts; Consensus ; Contracting interest; Contracting operator;

مقدمة

إن تحقيق المصلحة العامة وضمان إنشاء وسير المرافق العامة، فرض على المشرع الجزائري إعطاء أهمية بالغة لموضوع الصفقات العمومية، باعتبارها الوسيلة التي تشرف بها الدولة على انجاز هذه المرافق، وسيرها من جهة، وكأداة لحماية المال العام من خلال مراقبة كل الأوجه المتعلقة بصرفه في أي صفقة عمومية.

وفي سبيل تجسيد مبدأ الاشراف والمراقبة، نظم المشرع الجزائري طرق ابرام الصفقات العمومية، وهذا عن طريق أسلوب التفاوض الذي يعد أسلوب استثنائي يتم اللجوء إليه في حالات محددة أقرها ونظمها قانون الصفقات العمومية.

ويحتل هذا الموضوع أهمية كبيرة خاصة في إبرام الصفقات العمومية التي لا يمكن إنجازها إلا على يد متعامل اقتصادي وحيد، كما يسمح بإنجاز الصفقة في مدة قصيرة دون المرور على الإجراءات المعقدة للصفقة العمومية.

انطلاقاً من أهمية مبدأ التفاوض تبرز الأهداف الأساسية من وراء معالجة هذا الموضوع، خاصة فيما يتعلق بمحاولة المشرع الجزائري ضبط الحالات التفاوض وتحديد بدقة، باعتبار أن أسلوب التفاوض هو الاستثناء عن القاعدة العامة المتمثلة في إجراء طلب العروض، كما أن الهدف من وراء هذه الدراسة هو تبيان أهم المستجدات التي جاء بها المشرع الجزائري في القانون 23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية في يتعلق باعتماده لأسلوب التفاوض ومدى اختلافه الجزئي مع أسلوب التراضي المنصوص عليه في المرسوم الرئاسي 15-247 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام.

انطلاقاً من هذا يتم طرح الإشكالية التالية: إلى أي مدى وفق المشرع الجزائري عن طريق القانون 23-12 في ضبط وتحديد حالات إبرام الصفقات العمومية عن طريق أسلوب التفاوض؟، وماهي أهم المستجدات التي جاء بها المشرع الجزائري في ظل هذا الأسلوب؟

ولدراسة هذه الإشكالية قمنا بتوظيف المنهج التحليلي الذي استعنا به في تحليل النصوص القانونية المنضمة لأسلوب التفاوض في الصفقات العمومية.

من خلال هذه الإشكالية سوف يتم تقسيم هذا الموضوع إلى نقطتين أساسيتين وهما:

أولاً: أسلوب التفاوض كقاعدة استثنائية محددة بحالات خاصة

ويتم التطرق في هذا المبحث إلى الحالات التي نص عليها المشرع الجزائري سواء حالة التفاوض المباشر أو حالة التفاوض بعد الاستشارة.

ثانياً: أسلوب التفاوض كقاعدة استثنائية محددة بإجراءات خاصة

وفي هذا المبحث يتم التطرق إلى الإجراءات المتبعة في إبرام الصفقات العمومية عن طريق أسلوب التفاوض والذي له قواعد خاصة تحكمه.

أولاً: أسلوب التفاوض كقاعدة استثنائية محددة بحالات خاصة

حرص التنظيم القانوني الجزائري للصفقات العمومية في معظم المراسيم التي صدرت منذ الاستقلال على إعطاء أهمية كبيرة لأسلوب التراضي كقاعدة لإبرام الصفقات العمومية، كما عمل على تنظيم هذا الأسلوب وفق حالات خاصة تقتضيها احتياجات المصلحة المتعاقدة.

1: مفهوم التفاوض في الصفقات العمومية

حدد المشرع الجزائري في المراسيم السابقة المنظمة للصفقات العمومية، بعض الاستثناءات الواردة على المبدأ العام وهو مبدأ المنافسة في الصفقة العمومية، ومن أهم هذه الاستثناءات أسلوب التراضي أو أسلوب التفاوض في الصفقات العمومية.

1-1: التعريف التشريعي للتفاوض

هو إجراء يتم بموجبه تخصيص صفقة عمومية لواحد من المتعاملين الاقتصاديين دون اللجوء إلى شكلية المنافسة، حيث يسمح هذا الإجراء بالتفاوض بشأن السعر وكيفية تنفيذ الصفقات العمومية، فهو إذن قاعدة استثنائية لإبرام العقود الإدارية (أنظر المادة 40 من القانون 12-23 المؤرخ في 05 أوت سنة 2023، يحدد القواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية، صادرة في 6 أوت سنة 2023).

فالتفاوض في الصفقة العمومية يسمح للمصلحة المتعاقدة أن تتحرر من شكلية المنافسة، حيث تسند الصفقة للمتعاقل الاقتصادي الذي ترى أنه مؤهل للعملية التي تريد إنجازها مع مراعاة السعر، الأجل، الضمانات، والمواصفات التقنية.

وقد جاء أسلوب التفاوض كبديل اصطلاحي عن أسلوب التراضي الذي يعتبر كإجراء استثنائي يتضمن منح الصفقة لمتعاقل واحد دون الشكليات المعتادة في إجراء المنافسة (بن بوزيد، تقدير مبدأ المنافسة في صفقات التراضي، 2018، الصفحات 192-208)

2-1: التعريف الفقهي للتفاوض

يقصد بالتفاوض " تبادل الرؤى بين الأطراف المتعاقدة حتى يتم الوصول اتفاق مشترك ، ومن هنا فإن التفاوض لا يشمل العمل الذي يقوم به أحد الطرفين دون علم الطرف الثاني، حتى ولو انصب على موضوع العقد (صادقي و تشوار، 2020، الصفحات 435-405).

2: حالات إبرام التفاوض في الصفقات العمومية

أقر المشرع الجزائري أساليب محددة يمكن اللجوء فيها إلى إبرام التفاوض بين المصلحة المتعاقدة والمتعاقل المتعاقد معها، وفي هذا الإطار حدد القانون 12-23 أسلوبين هما التفاوض المباشر والتفاوض بعد الاستشارة.

1-2: أسلوب التفاوض المباشر

وهو منح الحرية للمصلحة المتعاقدة في أن تفاوض مباشرة المتعاقد معها دون اللجوء إلى الإجراءات المعقدة في طلب العروض.

وفي هذا الإطار حدد المشرع الحالات التي تلجأ فيها المصلحة المتعاقدة لمثل هذا النوع من الأساليب والمحددة فيما يلي:

2-1-1: الوضعية الاحتكارية للمتعاقل المتعاقل

تتمثل هذه الحالة في احتكار متعاقل اقتصادي وحيد في تنفيذ الخدمات التي تحتاجها المصلحة المتعاقدة أو ينفرذ بامتلاك الوسائل التكنولوجية التي تساهم في إنجاز المشروع، أو بهدف اللجوء إلى حماية الحقوق المحددة على سبيل الحصر، أو في حالة وجود اعتبارات ذات طابع تقني أو فني أو ثقافي، وكل هذه العمليات تتم بموجب قرار وزاري مشترك بين وزير المالية والوزير المعني.

ورغم الاختلاف بين القانون الحالي والمراسيم السابقة في ضبط هذه الحالة، تظل الوضعية الاحتكارية التي يحتلها المتعاقل الاقتصادي في تنفيذ الخدمة التي تطلبها المصلحة المتعاقدة هي حجر الزاوية في اللجوء إلى النوع من التعاقل، الذي يتم فيه الاستغناء عن إجراء طلب العروض

2-1-2: ترقية المؤسسات الناشئة

وهي حالة جديدة تتمثل في ترقية المؤسسات الناشئة الحاملة لعلامة لابل، كما هو منصوص عليه في التشريع والتنظيم المعمول بهما، بشرط تقدم هاته المؤسسة خدمة في مجالات الابتكار و الرقمنة، وتساعد من خلالها على حل المشكلات القائمة.

وبهذا يكون المشرع الجزائري قد أعفى المؤسسات الناشئة من الإجراءات العادية والمعقدة للصفقات العمومية، وكل هذا بهدف تشجيع هاته المؤسسات على الابتكار، وتقديم خدماتها في مجال الرقمنة، وإيجاد حلول جديدة لمشاكل مستعصية قد تواجهها المصلحة المتعاقدة، خاصة في ظل توجه الدولة إلى رقمنة جميع المؤسسات والهيئات العمومية.

2-1-3: الاستعجال المعلن بخطر يهدد المصلحة العامة

تتمثل في وجود مخاطر تهدد الاستثمارات أو الأملاك العمومية أو النظام العام، أو في حالة الأزمات الصحية أو الكوارث التكنولوجية أو الطبيعية، وأن هذا الظرف لا يمكنه التكيف مع مدة إبرام الصفقة العمومية، مع تحقق استحالة المصلحة المتعاقدة توقع هذا الظرف، و أن لا تستعمل طرق احتيالية من طرفها.

بناء على ما سبق نلاحظ أن المشرع وسع من الضوابط التي تحكم حالة الاستعجال مقارنة بالمراسيم السابقة، لاسيما الحالة الجديدة التي جاء بها المشرع، وهي حالة الطوارئ المرتبطة بالأزمات الصحية، خاصة بعد جائحة كورونا الذي شهدها العالم والجزائر بشكل خاص.

وعليه فالمشرع الجزائري يكون قد أبلى بلاء حسنا بتوسيع الضوابط وتحديد حصرها حتى يعطي للمصلحة المتعاقدة حرية في التدخل في مثل هذه الحالات.

2-1-4: حالة التمويل المستعجل

تقتضي هذه الحالة ضمان تمويل السكان باحتياجاتهم الأساسية، خاصة وأن اعتماد الأساليب العادية في مثل هذه الحالات قد تأخذ وقتا أطول وتعرض حياة الأفراد للخطر، ورغم ذلك هناك شرط أساسي وهو أن لا تكون

المصلحة المتعاقدة تتوقع الظروف التي أدت إلى هذا الاستعجال، أو أنها استعملت طرقا احتيالية (بن محمد و حليبي، 2015، الصفحات 173-188)

وبهذا يكون المشرع الجزائري قد استغنى عن التموين المستعجل المخصص لسير الاقتصاد الوطني بعدما كان منصوبا عليه في المراسيم السابقة، ولعل الهدف من ذلك هو أن تموين سير الاقتصاد الوطني لا يقتضي طابع الاستعجال الملح.

5-1-2: اكتساب المشروع أهمية وطنية

أعطى المشرع الجزائري للمشاريع ذات الأهمية الوطنية بعدا خاصا وحيويا من خلال تبسيط إجراءات إبرامها، بشرط أن يكون الاستعجال مفروضا على المصلحة المتعاقدة، وأن لا تعتمد فيه طرقا احتيالية، مع ضرورة الأخذ بالموافقة المسبقة لمجلس الوزراء إذا كان مبلغ الصفقة يساوي أو يفوق مبلغ عشرة (10) ملايين دينار جزائري (10.000.000.000 دج)، وفي حال كان مبلغ الصفقة يقل عن هذا المبلغ وجب اللجوء إلى الموافقة المسبقة أثناء اجتماع الحكومة، حيث كانت المراسيم السابقة المنظمة للصفقات العمومية تخضع للجوء في إبرام مثل هذا النوع من الصفقات إلى الموافقة المسبقة لمجلس الوزراء (أنظر المادة 41 من المرسوم 15-247، المؤرخ في 16 سبتمبر سنة 2015، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية، وتفويضات المرفق العام، الصادرة في 20 سبتمبر سنة 2015).

6-1-2: ترقية المنتج الوطني

يهدف المشرع من خلال هذه الحالة إلى تدعيم وترقية الإنتاج الوطني، بغرض تحقيق الاكتفاء الذاتي للسكان، وتحقيق التنافسية، ولا يكون ذلك إلا بتبسيط إجراءات التعاقد، وبالتالي الخروج من القاعدة الأساسية التي تحكم الصفقات العمومية، على أنه يجب أن يخضع اللجوء إلى هذه الطريقة الاستثنائية في إبرام الصفقات إلى الموافقة المسبقة من مجلس الوزراء، إذا كان مبلغ الصفقة يساوي أو يفوق 10 ملايين دينار جزائري (10.000.000.000 دج)، وفي حالة ما إذا كان مبلغ الصفقة يقل عن هذا المبلغ وجب الخضوع في هذه الحالة إلى الموافقة المسبقة إلى مجلس الحكومة (مانع، 2008، صفحة 67).

7-1-2: الترخيص التشريعي أو التنظيمي

وتتمثل في حالة ما إذا كان هناك نص تشريعي أو تنظيمي يمنح للمؤسسة العمومية الخاضعة للقواعد التجارية، فيما يتعلق بإنجاز عملية يتم تمويلها بشكل مباشر، وبصفة كلية أو جزئية، من ميزانية الدولة أو الهيئات الإقليمية أو عندما تنجز هذه المؤسسة نشاطها مع شخص معنوي عام سواء كانت دولة أو جماعة محلية أو مؤسسة عمومية اقتصادية مكلفة من قبل الدولة أو الجماعات الإقليمية بالإشراف المنتدب على المشروع.

2-2: أسلوب التفاوض بعد الاستشارة

التفاوض بعد الاستشارة هو أسلوب يقوم على إبرام المصلحة المتعاقدة لصفقاتها بإقامة المنافسة بين مترشحين، حيث تعرض موضوع الصفقة على المؤسسات المتخصصة دون اللجوء إلى الإجراءات الشكلية للمنافسة.

وفي هذا الإطار حدد المشرع الجزائري في المادة 42 من القانون 23-12، الحالات التي تلجأ فيها المصلحة المتعاقدة للتفاوض بعد الاستشارة والمتمثلة فيما يلي:

1-2-2: عدم جدوى طلب العروض

وهي الحالة التي يعلن فيها عن عدم جدوى طلب العروض للمرة الثانية، حيث أن المشرع الجزائري حدد حصريا الحالة التي يتم فيها اللجوء إلى مثل هذا الإجراء، وهذا بخلاف المراسيم السابقة التي أضفت غموضا على مثل هذه الحالة، حيث أوضحت المادة 38 من المرسوم 02-250 على أنه يتم اللجوء إلى هذه الحالة عندما يتضح أن المنافسة غير مجدية أو في حالة في تسلم المصلحة المتعاقدة لعرض واحد فقط، أو في حالة ما إذا تم التأهيل الأولي التقني لعرض واحد فقط.

2-2-2: حالة الصفقة المتعلقة بالدراسة أو في حالة اقتناء لوازم وخدمات

حيث يتم تحديد خصوصية الصفقة بالموضوع المتعلق بها أو بمستوى المنافسة الضعيف أو الخصوصية السرية للخدمة، رغم أن المشرع الجزائري لم يبين طبيعة الصفقة التي بسببها يتم اللجوء إلى التفاوض بعد الاستشارة.

2-2-3: حالة اتصال صفقة الأشغال بمهمة المؤسسات السيادية في الدولة

أعطى المشرع الجزائري للهيئات السيادية في الدولة حق إنجاز صفقاتها مباشرة باللجوء إلى أسلوب التفاوض بعد الاستشارة، في حين نصت المادة 44 فقرة 9 من المرسوم الرئاسي 12-23 المعدل والمتمم على قائمة الدراسات واللوازم والخدمات الخاصة والأشغال بموجب قرار مشترك بين سلطة المؤسسة الوطنية ذات السيادة أو مسؤول الهيئة الوطنية المستقلة أو الوزير المعني، حسب الحالة، والوزير المكلف بالمالية (أنظر المادة 44 فقرة 9 من المرسوم الرئاسي 12-23 المعدل والمتمم للمرسوم الرئاسي 10-236).

2-2-4: حالة وجود صفقة كانت محل فسخ

منح المشرع الجزائري للمصلحة المتعاقدة اللجوء إلى التفاوض بعد الاستشارة في حالة الصفقات التي منحت من طرفها وكانت محل فسخ لسبب من الأسباب، وكانت طبيعة الصفقة العمومية لا تواكب الأجال المقررة لطلبات العروض الجديدة.

2-2-5: حالة العمليات المنجزة في إطار استراتيجية التعاون الحكومي

نص المشرع الجزائري على هذه الحالة في إطار وجود اتفاقية ثنائية تكون متعلقة بالتمويل الإمتيازي، أو تحويل الديون إلى مشاريع تنموية أو هبات، حيث مكن المصلحة المتعاقدة من حصر الاستشارة في مؤسسات الدولة المعنية، أو في الدولة المقدمة للأموال.

ثانيا: الإجراءات الخاصة بالتفاوض في إبرام الصفقات العمومية

إن إبرام الصفقات العمومية عن طريق التفاوض، يحدد وفق إجراءات خاصة يتم من خلالها إبرام العقد مع المتعامل الذي تستوفي فيه الحالات المحددة في التراضي البسيط أو التراضي بعد الاستشاري، وهو ما سيتم التطرق له فيما يلي:

1: التفاوض البسيط بين ضوابط اللجوء إليه وغموض إجراءات إقراره

إن المشرع الجزائري لم يتطرق إلى ضوابط معينة للتفاوض البسيط، بل يستشف ذلك من خلال تم النص عليه في المرسوم الرئاسي 15-247 على مجموعة من الضوابط وجب على المصلحة المتعاقدة التقيد بها، إلى أنه في نفس الوقت لم يتطرق هذا المرسوم إلى تحديد إجراءات التي تتبعها في إبرام هذا النوع من الصفقات.

1-1: ضوابط اللجوء إلى أسلوب التفاوض البسيط

تطرق المشرع في تنظيمه للصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام إلى مجموعة من الضوابط والمتمثلة فيما يلي:

- ضبط كل ما تحتاجه المصلحة المتعاقدة، قبل إبرام أي صفقة عمومية
- وجوب الاطلاع على كل إمكانيات المتعامل الاقتصادي قبل القيام بأي إجراء لتقييم العروض.
- اختيار المتعامل الاقتصادي الذي يقدم عروض ملائمة خاصة من كل النواحي التقنية والمالية.
- التفاوض حول الشروط المتعلقة بتنفيذ الصفقة، ويتم ذلك عن طريق لجنة يتم تعيينها من طرف المصلحة المتعاقدة.
- أن يرتكز التفاوض المتعلق بالعروض المالية على سعر مرجعي معتمد (بن محمد و حليبي، 2015، الصفحات 173-188).

1-2: غموض إجراءات التفاوض البسيط

إن المشرع الجزائري لم يحدد حالات اللجوء إلى التفاوض البسيط، ولسد الفراغ القانوني فرضت الإجراءات المعمول نظاما خاصا لمباشرة إبرام الصفقات العمومية.

1-2-1: مرحلة الدعوة إلى التعاقد

إن أول الإجراءات التي تمر بها الصفات هي دعوة المتعامل للتعاقد، وذلك عن طريق الدعوة الصريحة للمرشح الذي يستطيع إنجاز المشروع، وهذا عن طريق إرسال استدعاء كتابي له، أو عن طريق الاتصال مباشرة بالمتعامل الاقتصادي (خرفان، 2014، صفحة 13).

1-2-2: مرحلة المفاوضة

وهي من أهم المراحل الأساسية التي تمكن المصلحة المتعاقدة من الوقوف على إمكانيات المتعاقد معها ، والاتفاق حول شروط تنفيذ الصفقة، في جميع جوانبها، وهذا بخلاف ما اعتمدته المشرع الفرنسي الذي يعتبر التفاوض كمرحلة مهمة في إبرام العقد. (بن محمد و حليبي، 2015، الصفحات 173-188)

1-2-3: مرحلة التعاقد

تقوم المصلحة المتعاقدة بإسناد الصفقة مباشرة للمتعامل الذي اختارته وتفاوضت معه على جميع شروط. وفي هذا الإطار تقوم المصلحة المتعاقدة ووفق سلطتها التقديرية بإبرام صفقات التراضي البسيط ما دام النص القانوني لم يوضح نظاما إجرائيا في ذلك. (سحنون ، 2013، صفحة 72)

ومع ذلك يبقى الكثير من المسائل المتعلقة بإبرام الصفقات، مثل كيفية إجراء الاستشارة ، والمدة اللازمة لتحضير عروض المتعاملين الاقتصاديين، والضوابط القانونية في اختيارهم، خاصة وأنه ليس هناك آلية واضحة عن الإجراءات التي يتم بها أسلوب التفاوض بعد الاستشارة، حيث يقتصر النص القانوني على قواعد عامة

موجودة في أسلوب طلب العروض، وبالتالي غياب أي آلية لإبرام الصفقات عن طريق التفاوض بعد الاستشارة (بن محمد و حليمي، 2015، الصفحات 173-188).

2: الحالات المحددة لإجراء التفاوض

أقرت المادة 54 من القانون رقم 12-23 أنه لا يسمح بأي تفاوض مع المتعهدين في إجراء طلب العروض. وبذلك يكون المشرع الجزائري قد حصر التفاوض في الحالات المنصوص عليها في أحكام هذا القانون فقط، أي الحالات التي تم النص عليها في المادة 41 و 42 من هذا القانون، والمتعلقة بالتفاوض المباشر و التفاوض بعد الاستشارة.

بالإضافة إلى ذلك مكن المشرع الجزائري المصلحة المتعاقدة وبغرض السماح لها بمقارنة العروض أن تطلب كتابيا من المتعهدين، توضيح كل التفاصيل المتعلقة بعروضهم، بشرط أنه لا يسمح تحت أي ظرف من الظروف، أن يقوم المتعهد من خلال جوابه أو عرضه أن يؤثر في إجراء المنافسة.

ويمكن للمصلحة المتعاقدة، بعد منح الصفقة وبعد موافقة المتعامل معها، أن تقوم بكل الإجراءات التي الصفقة تحسن من عروض الصفقة، لا سيما من حيث الأسعار أو المدة المتعلقة بها ، بشرط أن لا يتم إعادة النظر في إجراءات المنافسة (فارج ، 2024 ، صفحة 100).

بناء على ما تم التطرق إليه في هذا الموضوع يتضح أن المشرع نص على أسلوب جديد وهو أسلوب التفاوض الذي جاء بديلا عن أسلوب التراضي، حيث فرض المشرع بعض الضوابط على المصلحة المتعاقدة في لجوئها إلى أسلوب التفاوض في إبرام الصفقات العمومية، وحدد لها حصرا الحالات التي يتم فيها اللجوء إلى هذا الأسلوب، إلا أنه في نفس الوقت لم يحدد لها إجراءات محددة تتبعها في تعاملها مع المتعامل المتعاقد، وهو ما أعطى لها حرية واسعة في اتباع الإجراءات التي تراها ضرورية لإرساء الصفقة على المتعامل التي تتوفر في الشروط المطلوبة.

بناء على ما سبق نستخلص أهم النتائج المتوصل إليها:

- أن المشرع الجزائري وفي إطار تنظيمه للصفقات العمومية، قام باستبدال أسلوب التراضي الذي كان في المراسيم الرئاسية السابقة بأسلوب التفاوض المنصوص عليه في القانون 12-23 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية،
 - أن المشرع الجزائري حدد لأول مرة مجال التفاوض الذي تبادر به المصلحة المتعاقدة سواء من حيث التفاوض بشأن الأسعار، أو من حيث شروط تنفيذ الصفقة العمومية.
 - أنه تم المشرع الجزائري حدد أسلوبين لمباشرة إجراء التفاوض في الصفقة العمومية، وهما أسلوب التفاوض المباشر، وأسلوب التفاوض بعد الاستشارة، وحدد لكل أسلوب حالاته الخاصة، والمنصوص عليها بشكل حصري، وذلك من أجل أي فجوة قد يتم استغلالها لإرساء الصفقة بدون المرور على الإجراءات المعتادة.
 - أنه ورغم استحداث قانون 12-23، لإجراءات وشروط جديدة، إلا أنه في نفس الوقت جاءت هذه الشروط والإجراءات غامضة لا يمكن تطبيقه على أرض الواقع، خاصة في ظل غياب للنصوص التنفيذية المطبقة له.
 - أنه وعلى مستوى الممارسة العملية فإن المصالح المتعاقدة وفي ظل غياب النصوص التنفيذية المطبقة للقانون 12-23، فإنها تلجأ للاستعانة بالمرسوم الرئاسي 15-247 من أجل إبرام الصفقات العمومية عن طريق التفاوض.
- انطلاقا من هذه النتائج سوف نقدم المقترحات التالية:
- تعديل القانون 12-23 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية، خاصة فيما يتعلق بأسلوب التفاوض بنوعيه، والذي جاء بديلا عن أسلوب التراضي المنصوص عليه في المراسيم الرئاسية السابقة.
 - وجوب أن يشمل التعديل تبيان أهم الإجراءات والشروط المتعلقة بإبرام التفاوض بين المصلحة المتعاقدة والمتعامل المتعاقد، سواء كانت تخص التفاوض مباشر، أو التفاوض بعد الاستشارة، وهذا حتى لا تكون المصلحة المتعاقدة أمام فراغ قانوني، قد لا يسمح لها باتخاذ الإجراء المناسب مع المتعامل المتعاقد معها.
 - ضرورة صدور المراسيم التنفيذية التي تعمل توضيح العديد من النقاط الغامضة في أسلوب التفاوض في مجال الصفقات العمومية.
 - ضرورة تكوين الموظفين القائمين على إبرام الصفقات العمومية في مجال التفاوض، وهذا حتى يستطيعون فهم أهم الإجراءات التي جاء المشرع الجزائري في القانون 12-23 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية.

- 1- المرسوم الرئاسي 12-23 المؤرخ في 18 جانفي سنة 2012، يعدل ويتم المرسوم الرئاسي رقم 10-236، المؤرخ في 7 أكتوبر سنة 2010، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية (الصادرة في 26 جانفي سنة 2012). *الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية* (04)
- 2- المرسوم 15-247، المؤرخ في 16 سبتمبر سنة 2015، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية، وتفويضات المرفق العام. (الصادرة في 20 سبتمبر سنة 2015). *الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية* (50).
- 3- القانون 12-23 المؤرخ في 05 أوت سنة 2023، يحدد القواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية. (صادرة في 6 أوت سنة 2023). *الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية* (51).

رسائل الماجستير

- 1- عبد اللطيف مانع. (2008). طرق إبرام الصفقات العمومية (رسالة لنيل شهادة ماجستير في القانون العام). تلمسان، كلية الحقوق، جامعة تلمسان.
- 2- محمد خرفان. (2014). اختيار المتعامل المتعاقد في قانون الصفقات العمومية الجزائري (مذكرة لنيل شهادة ماجستير). الجزائر، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1.
- 3- سميرة سحنون. (2013). إجراء التراضي في قانون الصفقات العمومية بالجزائر (مذكرة لنيل شهادة ماجستير في الحقوق). كلية الحقوق، الجزائر: جامعة الجزائر 1.

المجلات

- 1- عائشة فارح. (2024). أسلوب التفاوض المباشر في إبرام الصفقات العمومية، دراسة في ضوء القانون رقم 12-23، المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية. *مجلة القانون العام الجزائري والمقارن*، 09(02)، الصفحات 96-106.
- 2- عباس صادقي، و الجيلالي تشوار. (2020). 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 للدراسات القانونية والسياسية*، 05(02)، الصفحات 405-435.
- 3- محمد بن محمد، و منال حليمي. (2015). صفقات التراضي في الجزائر، أسلوب إبرام خاص بضوابط قانونية غامض. *مجلة دفاتر السياسة والقانون*، 07(13)، الصفحات 173-188.
- 4- محمود بن بوزيد. (2018). تقدير مبدأ المنافسة في صفقات التراضي. *مجلة الاجتهاد*، 07(06)، الصفحات 192-208.