

التعاقد الإداري بأسلوب التراضي في قانون الصفقات العمومية الجزائري.

أ. الليل أحمد

أستاذ مساعد مكلف بالدروس

قسم الحقوق جامعة أدرار

المخلص:

يعتبر أسلوب التعاقد بالتراضي أحد الأساليب المعتمدة من طرف أغلب المشرعين، ويأخذ به المشرع الجزائري على أنه أسلوب ثانوي في مجال إبرام الصفقات العمومية حيث تظهر أهميته بشكل أكبر في إبرام بعض عقود الإدارة، والتي حدد المشرع شكل إبرامها وفق ضوابط دقيقة وواضحة، إبعاداً للاتفاقات المسبقة وحماية لمصلحة الجهة المتعاقدة.

من جهة أخرى وضماناً للالتزام بمجموعة الضوابط والإجراءات المحددة قانوناً حماية للمصلحة العامة وضماناً لحسن تسيير المال العام، فقد أقر قانون الصفقات العمومية إجراءات محددة للجوء إلى التعاقد بهذا الأسلوب.

Résumé:

Le mode de gré à gré est considéré comme l'un des modes le plus adopté par la plupart des législateurs. En outre, le législateur algérien estime qu'il est une procédure secondaire en matière de passation des marchés publics dont l'importance apparaît dans l'élaboration de certains contrats. Cependant l'adoption de celui-ci devrait se faire selon des limites bien précises et claires, afin d'éviter les accords anticipés et ainsi assuré la protection des intérêt de l'organisme contractant.

Par ailleurs, et vu les nombreux dispositifs et procédures définis par la loi pour que l'intérêt général et la bonne gestion des fonds publics soient respectés, la loi des marchés publics algériens avait cerné et limité ces procédures en cas d'application de ce dernier.

مقدمة:

يحتل العقد الإداري مكانة هامة في نشاط الإدارة، وقد برزت أهميته وأزداد الاهتمام بدراسة طبيعته وإجراءات وأساليب إبرامه، بسبب حجم العقود التي تبرمها الإدارة

واختلافها من حيث طبيعتها ومن حيث القواعد التي تحكمها، خاصة في ظل التطور الاقتصادي الحديث وتوسع نظام الاقتصاد الحر، الذي شجع ووسع من النشاط الخاص للأفراد ومن ثم دخولهم مجال المنافسة للقيام بتنفيذ العديد من الأنشطة التي كانت تتكفل بها الإدارة، وذلك عن طريق إبرام العقود الإدارية، مما تطلب وضع قواعد قانونية لتنظيم هذا النشاط في مختلف جوانبه.

ومن أجل تحقيق الأهداف المتوخاة من التعاقد الإداري، وخاصة هدفي تحقيق الوفر المالي للخرينة العامة وحماية المصلحة العامة للإدارة، فقد أعطيت أهمية بالغة للقواعد القانونية التي تحكم أساليب وإجراءات إبرام وتنفيذ هذا التعاقد، خاصة وأن هذه الإجراءات تختلف باختلاف الأسلوب التعاقدى المعتمد من طرف الهيئة المتعاقدة، كما تختلف هذه الأساليب والإجراءات المتعلقة بها من دولة إلى أخرى.

وتتطلب معرفة نظام التعاقد الإداري في أي دولة، ضرورة الوقوف على الأحكام التشريعية والتنظيمية المحددة لإبرام عقود الإدارة، ودراسة طبيعتها وكذا معرفة الخطوات الإجرائية والعملية المتبعة في إبرامها، وهو ما يمكن من تحليل طبيعة تعامل الإدارة مع هذه الأساليب والقواعد التي تحكم إبرام عقودها بصفة عامة.

ومن بين أساليب التعاقد الإداري التي تأخذ اهتماماً متميزاً من طرف الإدارة المتعاقدة وكذلك المهتمين بدراسة العقود الإدارية، نجد أسلوب التعاقد بالتراضي الذي سنعرض لدراسته من خلال الوقوف على تعريفه وأشكاله والإجراءات المتبعة من طرف الإدارة في التعاقد وفقه أو الأخذ به من دون باقي أساليب التعاقد الأخرى، وهذا وفق أحكام قانون الصفقات العمومية في الجزائر، ومن خلال طرح الإشكالية التالية:

كيف نظم المشرع الجزائري إجراء التعاقد بأسلوب التراضي في قانون الصفقات العمومية؟

للإجابة على هذه الإشكالية اعتمدنا المنهج التحليلي لنتناول الموضوع وذلك وفق الخطة التالية:

أولاً: تعريف أسلوب التراضي.

نتعرض فيه إلى مختلف الآراء الفقهية لتعريف التعاقد بالتراضي وكذلك تعريف المشرع الجزائري للتراضي من خلال قانون الصفقات العمومية.

ثانياً: أشكال التراضي.

نتناول هنا مختلف الأشكال التي يمكن أن يأخذها التعاقد بالتراضي من الناحية
الفقهية وكذلك الوقوف على الأشكال التي حددها قانون الصفقات العمومية الجزائري لتعاقد
الإدارة بأسلوب التراضي.
خاتمة.

المطلب الأول: تعريف أسلوب التراضي.

يعتبر إجراء التراضي، أحد كفايات إبرام الصفقات العمومية بشكل مباشر بين
الإدارة والمتعاقد معها. ففي هذا الإجراء لا تلزم الإدارة بسلوك الإجراءات الدقيقة على غرار
ما هو مقرر في المناقصة، بل تكون لها حرية اختيار الطرف الآخر الذي ترى أنه يستجيب
لكافة الشروط الملائمة والمطلوبة¹. ويعرفه المشرع الجزائري بأنه "إجراء تخصيص صفقة
لمتعاقد متعاقد واحد دون الدعوة الشكلية إلى المنافسة"².

ويعتبر هذا الأسلوب استثناءً من الأصل، حيث تعتبر المناقصة، القاعدة العامة
في إبرام الصفقات العمومية. ولذلك نجد أن لجوء الإدارة المتعاقدة إلى سلوك أسلوب
التراضي لا يتم إلا في حالات محددة ووفق قواعد شكلية تختلف عن قواعد التعاقد العادية³،
كحالات الإستعجال التي لا يمكن تأخيرها. وفي هذه الحالة لا تكون الإدارة ملزمة باتباع
إجراءات المناقصات كدعوة المتنافسين لتقديم عروضهم بعد الإعلان عن المناقصة.

إن هذا الأسلوب قد يتطلب اللجوء إليه حصول ترخيص بذلك من قبل جهات
إدارية معينة يحددها القانون⁴. وذلك حسب ما يراه المشرع مناسباً لاستيفاء الأهداف المتوخاة
من اعتماد هذا الأسلوب . فضلاً عن هذا، يكون التعاقد عن طريق أسلوب التراضي بعد
تقديم قرار مسبب من الإدارة المعنية توضح فيه من توكل لهم مهمة إبرام العقد بهذا الشكل.
وتقع عليهم مسؤولية التأكد من الخدمات المقدمة ومطابقتها للشروط المطلوبة، مع التأكد من
أن الأسعار تتناسب وأسعار السوق .

¹ محي الدين القيسي، مبادئ القانون الإداري العام، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 1999، ص 95.

² الفقرة الأولى من المادة 22 من المرسوم الرئاسي 250/02 المؤرخ في 24 يوليو 2002 المتضمن تنظيم الصفقات
العمومية، ج. 52 لسنة 2002.

³ CH , GEORGIN , cours de droit administratif, 3^{eme} livre les travaux publics, paris,
édition eyrolles, 1958, P281.

⁴ ماجد راغب الحلوا، العقود الإدارية والتحكيم، بيروت، الدار الجامعية للطباعة، 2000، ص 91.

وبالنظر لعدم وجود أي منافسة في عملية التعاقد بالتراضي وكذلك لا يمكن التهرب من تطبيق قواعد المناقصات، فإنه لا يجوز التعاقد بالتراضي أكثر من مرة في السنة المالية عن نفس العملية التي كانت محل التعاقد¹.

وهناك حالات أخرى يمكن للإدارة أن تتعاقد فيها بأسلوب التراضي، كالمسائل التي لا يمكن طرحها للمناقصة بسبب سريتها أو كونها تتعلق بالأمن العام، وكذلك الأشياء التي تتوفر لدى شخص واحد بصفة احتكارية، أو أن تنفيذ العقد يتطلب مهارات وخبرات لا تتوفر إلا في مؤسسة بذاتها. هذه الحالات يحددها القانون وبذلك فهي تختلف من تشريع دولة إلى أخرى بالنظر لهدف المشرع من إجراء تحديد الحالات التي يسمح فيها للإدارة بالتعاقد وفقاً لأسلوب التراضي².

يضاف إلى هذه الحالات حالة الإنتاج المرتبط بشخص يحمل براءة اختراع أو هو المخترع الوحيد، وكذلك الأمر بالنسبة للتوريدات أو الأشغال التي لا يمكن ولأسباب تقنية منحها إلا لمؤسسة محددة³.

وفي أغلب الأحيان يكون لجوء الإدارة إلى التعاقد وفق أسلوب التراضي مواجهة للحالات المستجدة والتي تحتاج إلى معالجة عاجلة يكون عنصر الزمن فيها عنصراً مهماً بحيث يترتب على عدم تنفيذ الأعمال أو تأمين الأشياء بصفة عاجلة إعاقة الجهة الإدارية عن أداء واجباتها لظروف طارئة⁴.

وقد قضى مجلس الدولة الفرنسي بأن الإستعجال يبرر إبرام العقد بالإتفاق المباشر دون حاجة إلى إجراء الممارسة⁵.

ومهما اختلفت أوجه أو أسباب لجوء الإدارة إلى التعاقد وفق أسلوب التراضي، ومهما كانت درجة التزامها بالقوانين في هذا المجال فإنها تبقى حرة في اختيار التعاقد

¹ نفس المرجع، ص 91.

² سامي جمال الدين، أصول القانون الإداري نظرية العمل الإداري، دار الكتاب الحديث، (دون بلد النشر)، 1994، ص 350.

³ CH, GEORGIN, OP. CIT, P283.

⁴ نواف كنعان، "النظام القانوني لإبرام العقود الإدارية"، مجلة دراسات، (تصدر عن عمادة البحث العلمي الجامعة الأردنية)، المجلد 25، العدد 2، كانون الأول، 1998، ص 467.

⁵ عبد الفتاح صبري أبو الليل، أساليب التعاقد الإداري بين النظرية والتطبيق: دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، (دون الناشر وبلد النشر)، 1994، ص 367.

معها، وهذا الاختيار لا يمكن أن يفرض عليها من خلال إجراءات تحديد آلية. ومن هنا يختلف التعاقد بأسلوب التراضي عن التعاقد بأسلوب المناقصة¹.

هذه الحرية في الاختيار وفق هذا الأسلوب لا تعني غياب المراقبة في عملية إبرام الصفقة، بل قد يكون ذلك مقيداً برأي لجنة استشارية، أو أن يستوجب العقد المصادقة عليه من طرف جهة معينة. فتطبيق أسلوب التراضي له نتائج تمس جوانب اقتصادية، ويمكن أن يؤدي إلى نتائج غير مرضية. لذلك تلجأ العديد من التشريعات لتحديد حالات دقيقة لإستعمال هذا الأسلوب من طرف الجهات الإدارية لتتقاضي هذه الأخيرة مامن شأنه أن يتعارض والسياسة الإقتصادية المنتهجة².

يلاحظ أن أسلوب التراضي هو الإستثناء عن مبدأ إلزام الإدارة بالنقد بالمناقصة وفي هذا فهو أسلوب غير محدد بحد أقصى لقيمة الصفقة. كذلك، فإن هذا الأسلوب يعني الجهة الإدارية المتعاقدة من القيام بأية منافسة بين مجموعة متقدمين، بل تختار المتعاقد معها مباشرة³.

ويرى الأستاذ "ماجد راغب الحلو" بأن تسمية أسلوب التراضي بالإتفاق المباشر هي أقرب إلى توضيح المضمون من تسمية الإتفاق بالتراضي، وذلك لأن التراضي هو أساس كل العقود أياً كانت طريقة التعاقد، ولا شك في وجوده حتى عندما يبرم العقد بطريق المناقصة أو الممارسة. أما الإتفاق المباشر فيفيد تبادل الإيجاب والقبول بين البائع والمشتري دون مرور بالإجراءات التي يقررها القانون بالنسبة لطرق التعاقد الأخرى⁴.

المطلب الثاني: أشكال التراضي.

¹ ANDRÉ DE LAUBADRÈRE, Traité théorique et pratique des contrats administratif. T2, paris, librairie générale de droit et jurisprudence, 1956, P308.

² A.Bizaguet . et autres, les marchés publics et leur financement, paris, Dalloz, 1962, P67.

³ يوسف سعد الله الخوري، القانون الإداري العام، الجزء الأول: تنظيم إداري أعمال وعقود إدارية، الطبعة الثانية، منشورات الحلبي الحقوقية، (دون بلد النشر)، 1998، ص474.

⁴ ماجد راغب الحلو، العقود الإدارية والتحكيم، المرجع السابق، ص92.

حتى لا تقع الإدارة تحت شروط من يتعاقد معها، ومن أجل احتفاظها بسلطانها الكاملة اتجاهه، فقد تلجأ إلى إبرام عقد التراضي من خلال اتباع إجراءات المناقصة، أو يتم ذلك عن طريق الإتفاق المباشر أو مذكرة الحساب أو بالتعاقد إثر منافسة¹.

1- التراضي بواسطة إجراءات المناقصة:

بالنسبة للتعاقد بالتراضي بواسطة إجراءات المناقصة، تلجأ له الإدارة من أجل ضمان أكبر قدر ممكن من المنافسة لعملية التعاقد وذلك من أجل سلوك إجراءات المناقصة. فقد توجه الدعوة لجميع المؤسسات أو لعدد معين فقط وذلك قياساً على المناقصة المفتوحة أو المناقصة المحدودة. غير أن الإدارة في هذه الحالة غير ملزمة باختيار متعاقد معين نتيجة آلية الإرساء أو باعتباره صاحب أدنى العروض، بل يتم هذا حسب الإعتبارات التي تراها مناسبة، حيث تستقل باختيار صاحب العرض الذي تقدر بمحض إرادتها أنه الأصلح للتعاقد.

2- التراضي عن طريق الاتفاق المباشر:

بالنسبة للتعاقد بالتراضي عن طريق الاتفاق المباشر أو بمذكرة أو فاتورة حساب، فالإدارة تتصرف بحرية مطلقة، فهي تتمتع بذات الحرية التي يتمتع بها الأفراد في القانون الخاص. إذ لا وجود لأي قواعد إجرائية كتلك التي تحكم الأساليب الأخرى للتعاقد². فالتعاقد بمذكرة أو فاتورة الحساب غالباً لا يوجد فيه شرط شكلي. فالإدارة تتفق مع المتعاقد شفهاً ليقوم بتنفيذ العقد، وبعد ذلك يقدم ما قام به ضمن فاتورة حساب يتم على أساسها تسديد مستحقاته اتجاه الإدارة. في حين يتم التعاقد في صورة التعاقد المباشر بالشكل الكتابي وفقاً للقواعد العامة في إبرام العقود الإدارية. ويتم اللجوء إلى هذه الطريقة في حالات الإستعجال أو لمواجهة حالة عامة طارئة، أو بسبب إستحالة المنافسة نظراً لما يتطلبه العقد من مهارات فنية وقدرات مالية لا تتوفر إلا لدى جهة معينة، أو حالة احتكار السلعة. مما يضع الإدارة أمام خيار لا بديل له وهو التعاقد المباشر مع هذا المحكر. ومن ذلك حالات الشراء المرتبط

¹ فاروق أحمد خماس، محمد عبد الله الدليمي، الوجيز في النظرية العامة للعقود الإدارية، دار الكتب للطباعة والنشر، 1992، ص 81.

² محمود خلف الجبوري، العقود الإدارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الثانية، 1998، ص 89.

بالدفاع الوطني أو بعض الأعمال التي تتطلب السرية في تنفيذها ولا يجوز الإعلان عنها للمتعاقد¹.

3- التراضي إثر منافسة:

فيما يتعلق بالتعاقد بالتراضي إثر منافسة، فيتم بعد إجراء منافسة بين عدة عارضين في إطار ما تضعه الإدارة المتعاقدة من شروط للتنافس دون أن تلزم باختيار صاحب أدنى عرض كما هو عليه الأمر في أسلوب المناقصة، فالإدارة حرة في اختيار من يمكنهم الإشتراك في المنافسة.

من جانب آخر يكون للإدارة أن تضع القواعد التي يتم على أساسها اختيار المتعاقد. ويقع على الإدارة التزام احترام هذه القواعد في ترتيب العروض دون التزامها باختيار المتعاقد حسب الترتيب الذي وصلت إليه عملية التنافس. وبكفي أن تحترم الإدارة مجموعة القواعد التي وضعتها للمنافسة لكي يكون لها مطلق الحرية في اختيار أي عرض من العروض المقدمة وفقاً للقواعد والإجراءات التي سطرته من أجل المنافسة².

ونشير هنا إلى أن القانون الجزائري في تعريفه للتراضي نص على أنه إجراء تخصيص صفقة لمتعامل متعاقد واحد دون الدعوة الشكلية للمنافسة³.

فالإدارة تجري التفاوض مع هؤلاء المقاولين والموردين مباشرة وتقرر في النهاية حق اختيارها لمن تتوفر فيه الشروط التي تراها مناسبة للقيام بالأعمال المطلوبة⁴. وقد أوضح قانون الصفقات العمومية الجزائري بأن أسلوب التراضي يتخذ صورتين.

الأولى: التراضي البسيط.

هذا الشكل من التراضي يتم عن طريق الإتفاق المباشر للجهة الإدارية مع المتعاقد الذي وقع اختيارها عليه دون أي إجراءات تنقيد بها في هذا الاختيار. هذا ما

¹ نفس المرجع، ص 89.

² فاروق أحمد خماس، محمد عبد الله الدليمي، المرجع السابق، ص 84.

³ الفقرة الأولى من المادة 22 من المرسوم الرئاسي 250/02 المؤرخ في 24 يوليو 2002 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج.ر. 52 لسنة 2002.

⁴ زعدود علي، المؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي في الجزائر، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه دولة، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 1982، ص 298.

يتوفق مع ما يعرف بالتعاقد عن طريق الاتفاق المباشر، حيث تتصرف الإدارة بحرية كاملة في التعاقد بعيداً عن أي قواعد إجرائية يمكن أن تقيد تصرفها.
الثانية: التراضي بعد الاستشارة.

هذا الصورة من التراضي لم يشترط فيها القانون شكليات معينة، بل أو ضح على أن تتم بكل الوسائل المكتوبة الملائمة دون أية شكليات أخرى.
والملاحظ أن التراضي بعد الإستشارة لا يمكن أن يتم شفهيّاً بناءً على ما أشرتته الفقرة الثانية من المادة 22 من المرسوم الرئاسي 02-250 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، وإن كان للإدارة حرية اختيار الوسائل التي تتم بها هذه الإستشارة.

هذه الصورة للتراضي بعد الإستشارة، تنطبق على ما يشير إليه فقهاء القانون بالتعاقد بالتراضي إثر منافسة، لأن الإدارة في هذه الإستشارة تجري مفاضلة بين مجموعة من المؤسسات أو الأشخاص تراهم أقدر على الإستجابة لشروط الأعمال المطلوبة. وهذه الشروط تضعها الإدارة المتعاقدة بحرية كاملة بحسب ما يتلاءم وطبيعة الأعمال المطلوب القيام بها.

ولقد منح قانون الصفقات العمومية الجزائري سلطة تقديرية للإدارة في اختيار كيفية إبرام الصفقات من خلال بحثها عن الشروط الملائمة لتحقيق الأهداف المسطرة للمصلحة المتعاقدة بغرض القيام بمهامها. ونظراً لأن نتائج العمل بأسلوب التراضي تمس جوانب اقتصادية فقد أوضح القانون المتضمن تنظيم الصفقات العمومية بأن اللجوء للتعاقد بهذا الأسلوب يكون كلما رأت الجهة الإدارية بأنه أكثر نفعاً. وحدد لذلك حالات يكون فيها التعاقد بأسلوب التراضي البسيط وكذلك التراضي بعد الاستشارة، وهي على سبيل الحصر¹، بالنسبة للتراضي البسيط وهذا ما يفهم من عبارة "الحالات الآتية فقط".
"exclusivement dans les cas suivant..." إلا أنه بالنسبة للتراضي بعد الاستشارة فقد أشارت المادة 38 من نفس القانون إلى عبارة أنه "يتم في الحالات الآتية" "dans les cas suivant" وهنا كانت إشارة المشرع على سبيل المثال لا الحصر وهذا ما يفهم من

¹ أنظر المادة 37 و 38 من المرسوم الرئاسي 02-250 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية سالف الذكر.

الاختلاف في الصياغة بين شكلي التراضي. ومع ذلك فإن اللجوء إلى التراضي بصفة عامة يكون بحسب ما تراه الجهة الإدارية المتعاقدة أكثر نفعاً.

وتتص أحكام المرسوم الرئاسي المتضمن تنظيم الصفقات العمومية على أن إجراء المناقصة هو القاعدة العامة. مما يوحي بأن إجراء التراضي هو الاستثناء¹. بعدما كانت تشير أحكام المرسوم التنفيذي 91-434 المؤرخ في 09 نوفمبر 1991 والمتضمن تنظيم الصفقات العمومية الملغى إلى الإجراءين على حد سواء، مع ذكر إجراء التراضي قبل إجراء المناقصة. وهو الأمر الذي تغير في ظل المرسوم الرئاسي الجديد، حيث أشارت المادة 20 منه إلى إجراء المناقصة أولاً مع التأكيد على أنه القاعدة العامة ثم أشارت إلى إجراء التراضي بعد ذلك.

والجدير بالإشارة هنا هو أن المادة 03/22 من المرسوم الرئاسي 02-250 السالف الذكر، وبعد أن أشارت إلى التراضي كإجراء لإبرام الصفقات العمومية، وكذلك شكل التراضي، أضافت بأن إجراء التراضي البسيط هو قاعدة استثنائية لإبرام الصفقات العمومية لا يمكن اللجوء إليه إلا في الحالات المذكورة في المادة 37 من المرسوم الرئاسي المنظم للصفقات العمومية. وبذلك فقد اعتبر التراضي البسيط إجراءً استثنائياً لا يمكن اعتماده إلا في حالات مذكورة على سبيل الحصر. بخلاف ما كانت تشير إليه مواد المرسوم التنفيذي 91-434 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية الملغى، حيث كانت تشير أحكام هذا المرسوم التنفيذي إلى حالات اللجوء إلى التعاقد بأسلوب التراضي بشكليه، وذلك على سبيل المثال فقط. ويمكن للإدارة أن تتعاقد وفق هذا الأسلوب كلما رأت بأنه أكثر نفعاً لإبرام الصفقة.

نستخلص من كل هذا بأنه تم حصر مجال التعاقد بأسلوب التراضي حفاظاً على المصلحة المالية للإدارة وكذلك تجنباً للنتائج التي قد تنجم عن التعاقد وفق هذا الأسلوب والتي لها آثاراً تمس الجوانب الإقتصادية للإدارة. وهذه الحالات التي يمكن التعاقد فيها وفقاً لإجراء التراضي البسيط هي كما يلي²:

- عندما لا يمكن تنفيذ الخدمات إلا على يد متعامل متعاقد وحيد يحتل وضعية إحتكارية، أو ينفرد بامتلاك الطريقة التكنولوجية التي أختارتها المصلحة المتعاقدة.

¹ المادة 20 من المرسوم الرئاسي 02-250 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية سالف الذكر.

² المادة 37 من المرسوم الرئاسي 02-250 سالف الذكر.

- في حالات الإستعجال الملح المعلل بخطر داهم يتعرض له ملك أو استثمار،
قد تجسد في الميدان ولا يسعه التكيف مع آجال المناقصة، بشرط أنه لم يكن في وسع
المصلحة المتعاقدة التنبؤ بالظروف المسببة لحالات الاستعجال، وأن لا تكون نتيجة
ممارسات احتيالية من طرفها.

- في حالة تموين مستعجل مخصص لضمان سير الإقتصاد أو توفير احتياجات
السكان الأساسية.

- عندما يتعلق الأمر بمشروع ذي أولوية وذي أهمية وطنية وفي هذه الحالة،
يخضع اللجوء إلى هذا النوع الاستثنائي لإبرام الصفقات للموافقة المسبقة لمجلس الوزراء.

أما الحالات التي يمكن التعاقد فيها وفقاً للتراضي بعد الاستشارة فهي كما يلي:

- عندما يتضح أن الدعوة إلى المنافسة غير مجدية.

- في حالة صفقات الدراسات واللوازم والخدمات الخاصة التي لا تستلزم طبيعتها
اللجوء إلى مناقصة.

وتشير أحكام المرسوم الرئاسي المتعلق بتنظيم الصفقات العمومية في نفس
السياق بأن قائمة الخدمات واللوازم المشار إليها تحدد بموجب قرار مشترك بين الوزير
المكلف بالمالية والوزير المعني.

والملاحظ كما أشرنا إلى ذلك من قبل فإن هذه الحالات واردة على سبيل
الحصر، وذلك من خلال مضمون المادتين 37 و 38 من المرسوم الرئاسي المتضمن تنظيم
الصفقات العمومية حيث تم حصر حالات اللجوء إلى التراضي البسيط بشكل دقيق بينما تم
النص على حالات اللجوء إلى التراضي بعد الاستشارة على سبيل المثال ويتبين هذا من
خلال ما نصت عليه المادة 37 المتعلقة بالتراضي البسيط حيث نصت على ما يلي:

(تلجأ المصلحة المتعاقدة إلى التراضي البسيط في الحالات الآتية فقط...) ويشير

نص المادة باللغة الفرنسية إلى ذات المدلول من خلال عبارة

(Le service contractant a recours au gré à gré simple
exclusivement dans les cas suivants).

ويلاحظ اتفاق النصين فيما يتعلق بالتحديد الحصري لحالات التعاقد وفقاً لأسلوب

التراضي البسيط.

وتشير أحكام المرسوم الرئاسي فيما يتعلق بالتعاقد وفقاً للتراضي بعد الاستشارة ومن خلال نص المادة 38 فقرة 01 بأنه (تلجأ المصلحة المتعاقد إلى التراضي بعد الاستشارة في الحالات الآتية: ...) ويشير نص المادة باللغة الفرنسية إلى ذات المدلول كذلك من خلال عبارة

(Le service contractant a recours au gré à gré après consultation dans les cas suivants).

الخاتمة:

نتهي إلى القول بأن أسلوب التراضي، يحمل إيجابيات هامة للجهة الإدارية المتعاقدة ويتمثل أهمها فيما يلي:

1- تسهيل مواجهة الوضعيات العامة الطارئة، حيث يتطلب من الإدارة أن تسابق عامل الزمن، وأن تتدخل مباشرة لتنفيذ أشغال مستعجلة أو الحصول على توريدات في أقرب وقت ممكن.

2- يضمن هذا الأسلوب تأمين السرية التامة لعقود الإدارة التي تتطلب بطبيعتها السرية في التنفيذ، كالعقود المتعلقة بالأسلحة والذخيرة وكذلك عقود الأشغال المرتبطة بالتحصينات العسكرية.

غير أن هذا لايعني خلو هذا الأسلوب من النقائص أو السلبيات والتي يمكن تسجيلها من الناحية العملية ومن ذلك:

1) غياب أسس ومعايير اختيار المتعاقد. حيث يكون للإدارة الحرية الكاملة في تحديد هذه المعايير. الأمر الذي قد يؤثر على حسن سير الإجراءات القانونية الصحيحة لهذا الأسلوب وقد يدفع هذا إلى إبتعاد بعض الراغبين في التعاقد، بسبب غياب معايير واضحة للإختيار .

2) ارتفاع اسعار الصفقات التي تبرم بأسلوب التراضي ويرجع ذلك في أغلب الأحيان إلى غياب تفاوض حقيقي من الجهة الإدارية المتعاقدة. وقد يكون مرد ذلك إلى تواطؤ متعمد مع الموظفين القائمين على إبرام العقد، وبالتالي عدم التأكد من مدى مطابقة الأسعار المقدمة، لأسعار السوق. وهو ما يضر بالمصلحة المالية للإدارة.

وفي هذا السياق قيد قانون الصفقات العمومية الجزائري حالة التعاقد بأسلوب التراضي فحدد حصراً الحالات التي يمكن للجهة الإدارية أن تتعاقد فيها وفقاً لأسلوب

التراضي البسيط، وذلك تجنباً للإتفاقات المسبقة التي قد تتم بين الجهة الإدارية والشخص المتعاقد معها نتيجة تواطؤ بعض الموظفين القائمين على ضمان حسن سير إجراءات التعاقد، وما ينتج عن ذلك من آثار سلبية على المصلحة المالية للإدارة .

قائمة المراجع:

أولاً: باللغة العربية:

- 1- عبد الفتاح صبري أبو الليل، أساليب التعاقد الإداري بين النظرية والتطبيق: دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، (دون الناشر وبلد النشر)، 1994.
 - 2- سامي جمال الدين، أصول القانون الإداري نظرية العمل الإداري، دار الكتاب الحديث، (دون بلد النشر)، 1994.
 - 3- فاروق أحمد خماس، محمد عبد الله الدليمي، الوجيز في النظرية العامة للعقود الإدارية، دار الكتب للطباعة والنشر، 1992.
 - 4- يوسف سعد الله الخوري، القانون الإداري العام، الجزء الأول تنظيم إداري أعمال وعقود إدارية، الطبعة الثانية، منشورات الحلبي الحقوقية، (دون بلد النشر)، 1998.
 - 5- ماجد راغب الحلوا، العقود الإدارية والتحكيم، بيروت، الدار الجامعية للطباعة، 2000.
 - 6- محمود خلف الجبوري، العقود الإدارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الثانية، 1998.
 - 7- محي الدين القيسي، مبادئ القانون الإداري العام، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 1999.
- الرسائل والمقالات:
- 1- زعدود علي، المؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الإقتصادي في الجزائر، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه دولة، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 1982.
 - 2- نواف كنعان، "النظام القانوني لإبرام العقود الإدارية"، مجلة دراسات، (تصدر عن عمادة البحث العلمي الجامعة الأردنية)، المجلد 25، العدد 2، كانون الأول، 1998.
- النصوص القانونية:
- 01- المرسوم الرئاسي 250/02 المؤرخ في 24 يوليو 2002 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، ج.ر. 52 لسنة 2002.
 - 02- المرسوم التنفيذي 91-434 المؤرخ في 09 نوفمبر 1991 ينضمن تنظيم الصفقات العمومية.
- ثانياً: باللغة الفرنسية:

- 1- CH , GEORGIN , cours de droit administratif, 3^{eme} livre les travaux publics, paris, édition eyrolles, 1958.
- 2- ANDRÉ DE LAUBADRÈRE, Traité théorique et pratique des contrats administratif. T2, paris, librairie générale de droit et jurisprudence, 1956.
- 3- A..Bizaguet . P. chevrier .A. Coutaud . G. Dumas, les marchés publics et leur financement, paris, Dalloz, 1962.