

سلطة الإدارة بين التقييد والتقدير في إبرام الصفقات العمومية

Management authority between restriction and discretion in the conclusion of public transactions

د. دايم نوال

جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان (الجزائر)

dmnawal@yahoo.fr

ملخص:

إن الإدارة عند إبرامها للعقود الإدارية بصفة عامة والصفقات العمومية على وجه التحديد لا تتمتع بحرية مطلقة في اختيارها لأسلوب تعاقدتها، أو في اختيارها للمتعاقد معها. وذلك راجع إلى أنها إنما تستهدف وجه المصلحة العامة وتغليبها على المصالح الشخصية أو الخاصة. كما أنها تتصرف في الأموال العامة، لذلك نجد المشرع وضع قيودا عديدة تتعلق بشكل العقد والإجراءات الواجب اتخاذها قبل إبرامها، وبأسلوب اختيار من تتعاقد الإدارة معه وكذا ضبطه الدقيق لمعايير اختيار هذا المتعاقد.

كلمات مفتاحية: عقد، صفقة عمومية، سلطة مطلقة، تقديرية، إدارة.

Abstract:

When the administration concludes contracts in general and public procurement in particular, it does not enjoy absolute freedom in the choice of its mode of award, nor in the choice of its contractor, because it targets the public interest. It also disposes of public funds. Therefore, we find that the legislator has set many restrictions related to the form of the contract and the procedures that must be taken before concluding it, and the method of choosing who the administration contracts with, as well as its exact control of the criteria for selecting this contractor.

Keywords: contract, public transaction, absolute authority, discretionary, administration.

مقدمة:

إن الإدارة كثيرا ما تلجأ إلى وسيلة التعاقد بصدد ممارستها لنشاطها المتصل بالمرافق العامة وذلك لتأمين ما يتطلبه تكوينها وتنظيمها وإدارتها وتحقيق الأغراض المستهدفة من إنشائها. فالعقد الإداري هو "العقد الذي يبرمه شخص معنوي من أشخاص القانون العام مع أحد الأشخاص الخاصة ويتصل اتصالا وثيقا بالمرفق العام أو أن تظهر نية الشخص المعنوي العام في الأخذ بأسلوب القانون العام وذلك بتضمين العقد شروطا استثنائية غير مألوفة في العقود القانون الخاص"¹.

وطبقا للقانون 12-23 فإن الصفقات العمومية عقود مكتوبة- وفي هذا أخذ بالمعيار الشكلي - ترم بمقابل ، كما أوضح المشرع أن طرفي الصفقة هما : المشتري العمومي وهو مصطلح جديد لم يكن مستعملا من قبله في النصوص السابقة المنظمة للصفقات العمومية و يقصد به المصلحة المتعاقدة مع المتعامل المتعاقد بغية تلبية حاجات المصلحة المتعاقدة في المجالات الأربع وهي الأشغال واللوامز والخدمات والدراسات .

وعلى الرغم من أن الإدارة تتميز بامتيازات وصلاحيات وهي بصدد إبرامها للعقد الإداري بصفة عامة والصفقة العمومية على وجه التحديد إلا أن حريتها ليست مطلقة ومجردة من أية قيود إذ يتوجب عليها إتباع الضوابط التي وضعها المشرع بهذا الصدد. إذ أن هناك قيودا لا بد أن تحترمها الإدارة وهي بصدد الإقدام على إبرام العقد الإداري وهي بمثابة اشتراطات واجبة التوافر قبل التعاقد، وغاية تلك القيود في مجملها تحقيق المصلحة العامة والحفاظ على أموال الخزينة العمومية². لذلك نجد المشرع وضع قيودا عديدة تتعلق بشكل العقد والإجراءات الواجب اتخاذها قبل إبرامها، وبأسلوب اختيار من تتعاقد الإدارة معه³.

وعليه، فإذا كانت العقود المدنية تقوم على حرية التعاقد ومن ثم اختيار كل طرف في العقد لمن يرغب في التعاقد معه، فإن الأمر يختلف في العقود الإدارية حيث لا تتمتع الإدارة بحرية كاملة في اختيار من تتعاقد معه، وذلك إذا ما فرض عليها المشرع أساليب وطرقا معينة يلزم إتباعها حتى يمكن الوصول إلى أكثر المتقدمين كفاءة وقدرة على الوفاء بالتزاماته، مع مراعاة تحقيق توفير مالي أكبر للخزينة العامة في نفس الوقت وذلك باختيار المتعاقد الذي يقدم أفضل العروض المالية وذلك تحقيقا للمصلحة العامة.

مما سبق، نتساءل عن سلطة الإدارة في مجال إبرام الصفقات العمومية هل هي مقيدة أم سلطة تقديرية؟ وأين تتجلى أوجه ذلك في المراحل المختلفة للإبرام؟

سيتم معالجة ذلك في مبحثين اثنين:

المبحث الأول: مدى حرية الإدارة في اختيار أسلوب تعاقدتها.

المبحث الثاني: مدى حرية الإدارة في اختيار المتعاقد معها.

المبحث الأول: مدى حرية الإدارة في اختيار أسلوب تعاقدتها

لقد إستقر القضاء الإداري على أنه وجوب أن ترم العقود الإدارية كتابة وهذا من حيث الشكل . كما أن شروط التعاقد محددة بشكل مسبق قبل التعاقد في دفاتر الشروط موضوعة من قبل الإدارة وحدها دون إشراك لطرف آخر وفي هذا تختلف العقود الإدارية عن العقود الخاصة .

وبالرجوع إلى الصفقات العمومية نجد أن المشرع الجزائري قد فرض على الإدارة أو المصلحة المتعاقدة أن تتبع أسلوبا معيناً في تعاقدتها ألا وهو تقنية طلب العروض والذي يمثل القاعدة العامة للتعاقد، واستثناء يتم التعاقد عن طريق أسلوب التفاوض .

المطلب الأول: طلب العروض كقاعدة في إبرام الصفقات العمومية ومدى حرية الإدارة في التعاقد عن طريق أحد أشكاله

طلب العروض هو تقنية لتبادل الإيجاب والقبول في نطاق إبرام عقد إداري، تستند على المنافسة والعلانية وتغطي للإدارة مساحة واسعة من السلطة التقديرية، لأن الإرساء فيها يتم بناء على عدد من المعايير لا يخضع لحصر على خلاف أسلوب المناقصة الذي يخضع في الأصل إلى معيار السعر فقط⁴. كما أن استعمال هذه التقنية في إبرام العقود الإدارية إنما يهدف إلى التعاقد مع المرشح الذي يقدم العرض الأفضل من الناحيتين الاقتصادية والفنية، مع حظر كل تفاوض مع المترشحين.

وهو تقريبا نفس ما ذهب إليه المشرع الجزائري إذ يعرف طلب العروض بأنه: "إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين مع تخصيص الصفقة دون مفاوضات للمتعهد الذي يقدم أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية، استنادا إلى معايير اختيار موضوعية، تعد قبل إطلاق الإجراء"⁵.

مما سبق، فالمشرع باعتماده طلب العروض في مجال الصفقات العمومية قاعدة في التعاقد قد فسخ سبل المنافسة موسعا المجال لأكثر عدد من المتعهدين لتقديم تعهداتهم في شفافية ووضوح تامين، معتمدا في ذلك مجموعة من المعايير والضوابط لاختيار العارض الأفضل حيث المزايا الاقتصادية. وسيتم التوضيح أكثر من خلال النقاط الآتية:

الفرع الأول: الأشكال الخاصة بطلب العروض

مراعاة لما ورد في القانون المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية فإن طلب العروض قد يكون وطنيا، وطنيا و دوليا أو دوليا فقط وهو يأخذ شكلا واحدا من الأشكال الأربع وهي: طلب العروض المفتوح، طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا، طلب العروض المحدود، المسابقة.

أولاً: طلب العروض المفتوح بنوعيه

1- طلب العروض المفتوح: يمكن هذا الأسلوب كل من توفرت فيهم الشروط العامة المعلن عنها المشاركة وتقديم عرض، ودون شروط إنتقائية لكن بطبيعة الحال لا بد أن يكون المتعهد مؤهلا كأن يحوز على سبيل المثال على تأهيل وتصنيف في درجة معينة.

2- طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا: هذا الشكل من أشكال طلب العروض مرادف للمناقصة المحدودة التي كانت معروفة في ظل النصوص القانونية المنظمة للصفقات العمومية قبل 2015 إذ بإمكان المتعاملين الإقتصاديين تقديم عروضهم شريطة أن يكونوا من الذين يتمتعون ببعض الشروط الدنيا المؤهلة كالقدرات التقنية وكذا اقدارات المالية و المهنية و المعلن عنها مسبقا من قبل الإدارة، ويشترك هذا الأسلوب مع سابقه بعدم وجود انتقاء أولي للمرشحين من قبل الإدارة عكس ما هو الحال عليه في أسلوب طلب العروض المحدود وكذا المسابقة وهو ما سيتم بيانه.

ثانياً: طلب العروض المحدود والمسابقة

1- طلب العروض المحدود: يكون طلب العروض مقيدا و محدودا عندما يدخل المنافسة فقط المرشحون و المتعهدون الذين قررت المصلحة المتعاقدة إختيارهم كونهم يتمتعون بضمانات مالية أو مهنية. وعليه فالملاحظ أن طلب العروض المحدود يقوم على ذات الفلسفة التي تقوم عليها الإستشارة الإنتقائية و عرف هذا الشكل من أشكال المناقصة في ظل تنظيم الصفقات العمومية لسنة 2010 الملغى.

وقد بين المشرع حالات تلجأ فيها الإدارة إلى طلب العروض المحدود وذلك إذا تعلق موضوع الصفقة بالدراسات أو إرتبط موضوعها بالعمليات التي لها أهمية خاصة أو بالعمليات المعقدة.

وعن الإجراءات الخاصة بطلب العروض المحدود فإن المصلحة المتعاقدة تقوم بدعوة خمسة مترشحين لتقديم العروض الخاصة بهم وهم فقط الذين قد تم مسبقا القيام بإجراء إنتقاء أولي بخصوصهم ويكون ذلك مضبوطا مسبقا في دفتر الشروط فقد يكون - بعد تسلم العروض التقنية - إما على مرحلتين وإما على مرحلة واحدة وهو ما فصل فيه المشرع الجزائري.

2- المسابقة: بغرض القيام بعملية تتميز بجوانب فنية، تقنية، اقتصادية أو جمالية يتنافس رجال الفن من أجل اختيار مخطط أو مشروع مصمم استجابة لبرنامج أعدده صاحب المشروع.

ويتم اللجوء لإجراء المسابقة على وجه الخصوص في مجال تهيئة الإقليم والتعمير أو معالجة المعلومات والهندسة المعمارية . ويتم وضع دفتر الشروط الذي لا بد أن يشتمل على برنامج ونظام للمسابقة وأن يشير إلى كفاءات الانتقاء الأولى عند الاقتضاء. مع إمكانية أن يتم تحديد خمسة مترشحين كأقصى حد في دفتر الشروط وهم دون سواهم من تتم دعوتهم من قبل الإدارة للتقدم بعروضهم .

وما يميز المسابقة وجود عرض للخدمات تقوم لجنة التحكيم بتقييمه وهي مستقلة عن الذين تقدموا بتعهداتهم و تركيبها أعضاء مؤهلين في الميدان الخاص بالمسابقة.

الفرع الثاني: مدى حرية الإدارة في اللجوء إلى أحد أشكال طلب العروض دون الآخر

باستقراء المواد المنظمة لأسلوب طلب العروض وأشكاله يمكن القول أن المصلحة المتعاقدة لا تملك حرية مطلقة في اختيارها لأحد الأشكال للتعاقد وذلك راجع إلى: الإجراءات المتبعة بصده وذلك باختلاف شكل طلب العروض المتبع فمثلا في طلب العروض المفتوح فالإدارة تملك حرية أكبر من خلال استقطاب عدد أكبر من العروض، ذلك أن هذا الشكل من أشكال طلب العروض يسمح لكل متعهد معني بموضوع طلب العروض بأن يدخل إلى المنافسة مقارنة مع طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا.

ومن ناحية أخرى كذلك فإنها مقيدة بالموضوع على سبيل المثال في طلب العروض المحدود فقد حدد المشرع الحالات التي يتم اللجوء إليه و ذلك عندما يتعلق الأمر بالدراسات أو بالعمليات المعقدة و/أو ذات الأهمية الخاصة وكذا أسلوب المسابقة تلجأ المصلحة المتعاقدة إلى إجراء المسابقة لاسيما في مجال تهيئة الإقليم والتعمير والهندسة المعمارية والهندسة أو معالجة المعلومات إضافة إلى الإجراءات الخاصة بهذين الأسلوبين كما سبق الإشارة لذلك.

المطلب الثاني: إجراء التفاوض كاستثناء عن القاعدة العامة في الإبرام

قد يترك للإدارة الحرية بعد الدخول في مفاوضات في إبرام العقود الإدارية وهذا على خلاف ما هو متعارف في العقد الإداري حيث أن القانون يضع إطارا لتبادل الإيجاب والقبول يتفاوت في معطياته وفي مدى مساحة السلطة التقديرية والحرية التعاقدية التي يمنحها لهذه الأخيرة..

إلا أن تقنية التفاوض والتي كانت معروفة لدى المشرع الجزائري بالتعاقد بالتراضي تعتبر أسلوبا استثنائيا لا تستطيع المصلحة المتعاقدة أن تلجأ إليها إلا في حالات معينة رسم حدودها و ضبطها القانون. وبالتالي فالعقد المبرم يعتبر باطلا إذا تم التعاقد عن طريق هذه التقنية دون توافر أسبابها. فالمشرع يجيز للإدارة التعاقد بهذه الطريقة دون التقيد بإجراءات التعاقد بطريقة طلب العروض. وتوضح وبيان ذلك يتم من خلال تعريف إجراء التفاوض وشكله (الفرع الأول) ثم حالات وضوابط اللجوء إليه (الفرع الثاني).

الفرع الأول: إجراء التفاوض وشكله

على عكس ما سبق ذكره آنفا في أسلوب طلب العروض بأشكاله المختلفة أين تقتيد الإدارة بإجراءات معينة بغية إختيار من يتعاقد معها فإنه في إجراء التفاوض كاستثناء في عملية التعاقد، فأن المصلحة المتعاقدة تتحرر بموجبه من الخضوع للإجراءات المتتالية التي يتم إتباعها. بحيث تستطيع هذه الأخيرة أن تبشر اختيار المتعاقد معها دون أن تقتيد و تلتزم بتلك الإجراءات. فرضا الإدارة في هذه الحالة يبرز انطلاقا من الحرية التي تملكها في الاختيار وهذا على خلاف أسلوب طلب العروض الذي تفقد فيه ولو بشكل نسبي تلك الحرية بخضوعها لجملة من الضوابط سواء شكلية كانت أم إجرائية.

وعن موقف المشرع الجزائري وبالرجوع للقانون المتعلق بالصفقات العمومية لسنة 2023 فقد أبرزت المادة 40 منه بأن إجراء التفاوض من خلاله يتم تخصيص الصفقة العمومية لمعامل إقتصادي واحد ويتم ذلك دون دعوة شكلية للمنافسة . وبالنسبة للأشكال الخاصة بإجراء التفاوض فهو يأخذ شكلين إما تفاوض مباشر ولعل هذه التسمية أدق من التراضي البسيط الذي كان معروفا في النصوص السابقة أو شكل التراضي بعد الاستشارة.

ويلتقي شكلا التراضي البسيط والتراضي بعد الاستشارة في كونهما صيغ تفاوضية موجهة إلى شخص أو مجموعة من الأشخاص معروفين بذواتهم⁶. ومن جانب آخر فإن إجراء التفاوض المباشر يعتبر بمثابة استثناء لإبرام العقود فلا يجوز التعاقد عن طريقه إلا في الحالات الحصرية المشار إليها في نص المادة 41 من القانون 12-23 كما حددت كذلك حالات التفاوض بعد الاستشارة بموجب ذات القانون.

الفرع الثاني: حالات وضوابط اللجوء إلى إجراء التفاوض

قد يبدو للوهلة الأولى أن الإدارة لها حرية مطلقة في التعاقد مباشرة عن طريق إجراء التفاوض المباشر غير أنها في الواقع مقيدة بالحالات التي نص عليها المشرع على سبيل الحصر إضافة إلى تقييده لكل حالة على حدى بضوابط وشروط.

أولاً: إجراء التفاوض المباشر وضوابطه

طبقاً لتنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام⁷ فإن المصلحة المتعاقدة تلجأ إلى التراضي البسيط في الحالات التالية:

1- الحالة الاحتكارية و كذا ضمانا لحماية الحقوق الحصرية للمتعامل المحتكر الاقتصادي : ففي حالة الصفقات العمومية التي لا تكون فيها إمكانية تنفيذ خدمات إلا من قبل متعامل اقتصادي وحيد يشكل وضعاً احتكاريًا أو في حالة حماية حقوق حصرية أو كذلك لأسباب تقنية أو ثقافية وكذا فنية.

وعليه ، يمكن القول أن ضابط لجوء المصلحة إلى إجراء التفاوض المباشر هو الطابع الاحتكاري ذلك أن الخدمة في هذه الحالة لا تليها إلا مؤسسة احتكارية وحيدة أو ضمانا لحماية حقوق لمؤسسات معينة تأخذ طابعا حصريا.

2- حالة الاستعجال: وتأخذ أوجها ثلاثا هي: حالة الاستعجال الملح، حالة التمويل المستعجل ثم حالة مشروع ذي أولوية وأهمية وطنية يأخذ طابعا استعجاليا.

أ. ففي حالة الاستعجال الملح وذلك بأن يكون هناك استثمارا أو ملكا للإدارة مهددا بخطر أو تهديدا للنظام العام أو حالة تعرض ملك أو استثمار قد تجسد في الميدان لخطر داهم ، إضافة إلى الأزمات الصحية أو الكوارث التي تأخذ طابعا تكنولوجيا أو طبيعيا.

غير أنه يشترط في الحالات السابقة المذكورة أنه لا يكون بإمكان الإدارة المتعاقدة أن تتوقع الظروف المسببة للحالة المسببة للاستعجال، وألا تكون حالة الاستعجال تلك ناتجة عن مناورات للمماطلة من قبل الادارة مع عدم إمكانية التكيف مع الأجل الخاص بإجراءات إبرام الصفقة .

ب. التمويل المستعجل توفيراً لحاجات السكان الأساسية.

ولابد أن تتوفر شروط في هذه الحالة وهي: أن الظروف التي فرضت حالة الاستعجال لم تكن متوقعة من قبل الإدارة المتعاقدة وأنها ليست نتيجة مناورات تسببت في المماطلة من قبلها.

ت. حالة مشروع ذي أولوية وله أهمية على المستوى الوطني : بشرط أن يكون المشروع مستعجلا ويشترط كذلك: أن الادارة لم تكن تتوقع الظروف المستوجبة لهذا الاستعجال وأن هذه الأخيرة لم تكن بسبب مناورات مماطلتها.

وتخضع هذه الطريقة الإستثنائية في التعاقد لزاما للموافقة السابقة لإحدى الجهتين إما لمجلس الوزراء الذي يترأسه رئيس الجمهورية أو اجتماع الحكومة برئاسة الوزير الأول أو رئيس الحكومة حسب الحالة. فإذا كان مبلغ الصفقة يساوي أو يفوق عشرة ملايين دينار فيشترط الموافقة المسبقة لمجلس الوزراء. في حين أنه إذا قل المبلغ الخاص بالصفقة عن المبلغ السابق فإنه يخضع إلى الموافقة المسبقة أثناء اجتماع الحكومة.

3- التنمية المستدامة ببعدها الاقتصادي سبب للتعاقد عن طريق إجراء التفاوض المباشر .

أ. إن ترقية المؤسسات الناشئة الحاملة للعلامة والتي تقدم حصرا خدمات في مجال الابتكار و الرقمنة من الحالات التي أضافها المشرع الجزائري بموجب القانون الأخير للصفقات العمومية والتي تلجأ فيها الإدارة المتعاقدة لإجراء التفاوض المباشر وفي هذا إنعكاس واضح لمنحى المشرع الجزائري بخصوص ترقية هذا النوع من المؤسسات مراعاة للبعد الاقتصادي للتنمية المستدامة ، غير أنه يشترط أن تقدم هذه المؤسسات حلولاً مبتكرة وفريدة.

ب. يعتبر ترقية الإنتاج و الأداة الوطنية للإنتاج من أسباب التعاقد عن طريق إجراء التفاوض المباشر بشرط الخضوع إلى الموافقة المسبقة من مجلس الوزراء إذا كان مبلغ الصفقة يساوي أو يفوق 10 ملايين دينار، والموافقة المسبقة أثناء اجتماع الحكومة إذا كان المبلغ يقل عن ذلك.

ولعل الحكمة من إدراج هذه الحالة هو تمكين الإدارة المعنية من إبرام الصفقة في زمن يسير بقصد ترقية الأداة الوطنية للإنتاج وتكريسا من المشرع لأهداف التنمية المستدامة التي لا بد من مراعاتها في مجال الصفقات العمومية.

ت. إذا منح نص قانوني تشريعي كان أو تنظيميا مؤسسة عمومية خاضعة لقواعد القانون التجاري حقا حصريا من أجل القيام بمهمة الخدمة العامة أو في حالة عندما تقوم المؤسسة المذكورة آنفا بإنجاز نشاطات المخولة إياها مع الهيئات الأشخاص المعنوية التي تخضع للقانون العام.

وبعد التعرض إلى الحالات الواردة على سبيل الحصر والتي لا بد من أن تتوافر إحداها مع تحقق الشروط الواردة على كل حالة لإمكانية الحديث عن التعاقد عن طريق إجراء التفاوض المباشر، نتطرق للتفاوض بعد الاستشارة.

ثانيا: إجراء التفاوض بعد الاستشارة وضوابطه

يعتبر التفاوض بعد الاستشارة صيغة تدخل ضمن الصيغ التفاوضية غير أنها تختلف عن التفاوض المباشر في أنها تضمن قدرا ولو قليلا من المنافسة التي تنعدم نهائيا في التفاوض المباشر .

ويتم اللجوء إليه في الحالات التالية:

1- الإعلان عن عدم وجود جدوى لطلب العروض وذلك للمرة الثانية: ويكون ذلك في حالة عدم استلام الإدارة لأي عرض من قبل المتعاملين الإقتصاديين، أو حاة عدم الإعلان بعد تقييم العروض من قبل لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض عن وجود تطابق لأي عرض من العروض المقدمة مع موضوع الصفقة و كذا محتوى دفتر الشروط، أو عند عدم إمكانية ضمان تمويل الحاجات.

2- قد لا تستلزم طبيعة بعض صفقات الدراسات واللوازم والخدمات الخاصة أن تلجأ الإدارة المتعاقدة إلى طلب عروض، وذلك راجع لخصوصية هذه الصفقات إما بموضوعها أو لضعف مستوى المنافسة في هذا النوع من الصفقات أو بطابع الخدمات الذي يوصف بأنه سري.

3- صفقات الأشغال التي تتصل بخصوص ممارسة الصلاحيات السيادية التي تخص المؤسسات التي تكون تابعة للدولة.

4- الصفقات التي سبق وأن تم منحها و كانت محل فسخ بالإضافة الى أنها لا تتناسب مع الآجال الخاصة بطلب عروض جديد نظرا لطبيعتها.

5- عندما تنص اتفاقيات التمويل أن العمليات التي يتم إنجازها في إطار سياسة التعاون الحكومي أو كذلك في إطار اتفاقيات ثنائية متعلقة بالتمويلات الامتيازية وأيضا تحويل الديون إلى هبات أو مشاريع تنمية.

المبحث الثاني: مدى حرية الإدارة في اختيار المتعاقد معها

يرى جانب من الفقه أنه إذا كانت الإدارة تتمتع بسلطة تقديرية في انتقاء متعاقديها إذا ما لجأت إلى أسلوب طلب العروض إلا أن هذه السلطة لا تكون شبه مطلقة لأنها تمارس بناء على معايير محددة مسبقا ومعلن عنها. ولا يمكن للإدارة أن تحيد عنها أبدا عند تقييمها للعروض⁸. غير أنه قبل أن تصل الإدارة إلى اختيار المتعاقد معها فإنها تمر بمراحل فبدائية تملك الإدارة ممثلة في المصلحة المتعاقدة إقصاء بعض المتعاملين الاقتصاديين وكذا إقصاء بعض العروض (مطلب أول) ثم اختيار المتعامل المتعاقد معها وفقا لضوابط ومعايير محددة (مطلب ثاني).

المطلب الأول: الإقصاء من الصفقة العمومية

تملك الإدارة سلطة في استبعاد بعض العطاءات المقدمة نتيجة عدم توافر الشروط الأساسية فيها، وسلطتها كذلك في حرمان البعض من المشاركة والدخول في المنافسة، في حالات محددة منصوص عليها قانونيا أو لائحيا أو بموجب السلطة التقديرية لجهة الإدارة، شريطة أن تكون غايتها من ذلك المصلحة العامة وألا يكون هناك تعسف في قراراتها تلك. إضافة إلى سلطتها في عدم إتمام الإبرام بالرغم من صدور قرار الإرساء على العطاء الفائز. وقد يكون الحرمان بمثابة جزاء توقعه الجهة الإدارية.

وفي ذلك يفرق جانب من الفقه بين الحرمان والاستبعاد، فالحرمان هو إجراء أو قرار يصدر من جهة الإدارة بمنع مورد أو مقاول ما، من التقدم للمشاركة في المناقصات التي تطرحها الإدارة مصدرة القرار وذلك لمدة محددة أو غير محددة، مما يترتب عليه في نهاية الأمر عدم قبول العطاء الذي يتقدم به ذلك الشخص حتى لو كان هذا العطاء هو الأفضل شروطا والأقل سعرا.

أما الاستبعاد فهو قرار تصدره جهة الإدارة بشأن العطاء ذاته الذي يقدم في المناقصة ذاتها وليس بشأن صاحبه.

مما سبق فإن سلطة الإدارة في الحرمان تكون سلطة تقديرية كاملة، بينما تكون تلك السلطة مقيدة بالنسبة لقرار رفض العطاء، حيث إن الرفض يكون إجباريا على جهة الإدارة في حالة عدم استيفاء الشروط بينما تكون ملزمة بقبول العطاء إذا ما كان مطابقا للشروط⁹. غير أن المستقر عليه في مجال الصفقات العمومية استعمال المصطلح الإقصاء سواء تعلق الأمر بالمتعاملين الاقتصاديين الذين خالفوا التشريعات والتنظيمات (فرع أول) أو بالنسبة للعروض المقدمة من المتعامل المتعهد بعد تمحيصها من قبل الإدارة (فرع ثان).

الفرع الأول: الإقصاء من المشاركة في الصفقات العمومية

بداية لابد من الإشارة الى أن المشرع الجزائري من خلال القانون الأخير المنظم للصفقات العمومية وفي إطار إختيار الإدارة للمتعاقد المتعاقد معها أكد أنه لا يمكن بأي حال من الأحوال التعاقد مع متعاملين إقتصاديين كانوا محل تدابير الإقصاء من المشاركة في الصفقات العمومية وبالرجوع لتنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام فإنه يتم إقصاء المتعاملين الإقتصاديين الذين حددتهم المادة 75 مؤقتا أو نهائيا من المشاركة في الصفقات العمومية. ونلاحظ أن المادة قد أحالت إلى قرار الوزير المكلف بالمالية والذي من شأنه توضيح أحكامها ذلك أن المشرع لم يبين ما هي الحالات التي تندرج ضمن الإقصاء المؤقت وتلك التي تندرج ضمن الإقصاء النهائي.

وبالرجوع إلى القرار المؤرخ في 19 ديسمبر 2015 والذي يحدد كفايات الإقصاء من المشاركة في الصفقات العمومية¹⁰ فإن

الإقصاء من المشاركة في الصفقات العمومية يكون إقصاء بصفة مؤقتة أو إقصاء بصفة نهائية كما يكون تلقائيا أو بمقرر.

أولاً: الإقصاء المؤقت للمتعاملين الاقتصاديين

1- الإقصاء المؤقت التلقائي للمتعاملين الاقتصاديين: ويكون بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين :

- المتعاملين الاقتصاديين الذين هم في حالة تسوية قضائية أو صلح؛
- المتعاملين الاقتصاديين الذين لم يستوفوا واجباتهم الجبائية وشبه الجبائية؛
- المتعاملين الاقتصاديين الذين لم يستوفوا الإيداع القانوني لحسابات شركاتهم؛
- الإقصاء لثلاث سنوات للمتعاملين الاقتصاديين الذين تمت إدانتهم بصفة نهائية من قبل العدالة بسبب الغش الجبائي أو المتعاملين الاقتصاديين المدانين بسبب التصريح الكاذب أو المرتكبين لمخالفة تمس بنزاهتهم المهنية.
- الذين تمت إدانتهم بصفة نهائية من قبل العدالة بسبب مخالفتهم لأحكام: تشغيل العمال الأجانب، التزامات المكلفين في مجال الضمان الاجتماعي. ويكون الإقصاء في هذه الحالة لستين.
- كذلك يكون الإقصاء مؤقتاً ولكن بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين الذين بادروا بإجراءات التعاقد وهم: الذين رفضوا استكمال عروضهم أو تنازلوا عن تنفيذ صفقة عمومية قبل نفاذ آجال صلاحية العروض بدون سبب مبرر؛
- المتعاملين الاقتصاديين الذين قاموا بتصريح كاذب وكذلك المتعاملين الاقتصاديين الذين كانوا محل أول قرار فسخ لصفقاتهم تحت مسؤوليتهم. وفي هذه الحالات الأخيرة يكون لمدة ستة أشهر.
- في حين أن الإقصاء يكون مؤقتاً لمدة سنة واحدة في حالة التسجيل في قائمة المؤسسات التي أخلت بالتزاماتها ولثلاث سنوات في حالة التسجيل في قائمة المتعاملين الاقتصاديين الممنوعين من المشاركة في الصفقات العمومية¹¹.

2- الإقصاء المؤقت التلقائي بمقرر: ويتعلق هذا الأخير بالمتعاملين الاقتصاديين الذين يسجلون ضمن قائمة المؤسسات التي أخلت بالتزاماتها بعد أن كانوا محل مقررين اثنين للفسخ على الأقل وذلك تحت مسؤوليتها. ويتم مسك قائمة هاته المؤسسات على مستوى كل مصلحة متعاقدة وتنشر في مواقعها الالكترونية، وفي البوابة الالكترونية للصفقات العمومية .

ثانياً: الإقصاء النهائي التلقائي

ويكون للمتعاملين الاقتصاديين -إلا إذا تم رد الاعتبار له- الذين هم محل إجراء الإفلاس أو التصفية أو التوقف عن النشاط، المسجلون في البطاقة الوطنية لمرتكي الغش ومرتكي المخالفات الخطيرة للتشريع والتنظيم في مجال الجبائية والجمارك والتجارة. وأخيراً الأجانب الذين أخلوا بالتزاماتهم المتعلقة بالاستثمار¹² إذ من المعلوم أن المتعاملين الاقتصاديين الأجانب ملزمون بالاستثمار في شراكة وفقاً لضوابط محددة. غير أن الملاحظ إغفال الإشارة لحالة الإقصاء النهائي بمقرر في القرار المحدد لحالات الإقصاء من المشاركة من الصفقات العمومية وهي الثغرة القانونية الواجب تداركها.

الفرع الثاني: إقصاء العروض لعدم استيفاء الشروط

معلوم أنه وفقاً لنصوص المنظمة للصفقات العمومية فإن اللجنة المخولة دراسة التعهدات المتقدم بها من قبل المتعهدين الاقتصاديين المشاركين في طلب العروض هي لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض¹³ وهي لجنة دائمة تتكون من موظفين ذوي كفاءة و مؤهلين و يكونون تابعين للإدارة المتعاقدين فعملهم يندرج ضمن الرقابة الداخلية على الصفقات العمومية وهي تتمتع بمجموعة من الصلاحيات والمهام التي توكل لها قانوناً سواء في الجلسة الخاصة بفتح الأظرفة والتي تعتبر بمثابة عمل تمهيدي إداري وتعمل لاحقاً على إتمام الإجراءات التي كانت قد بدأتها خلال فتح الأظرفة، بغية وصولها في الجلسة الخاصة بتقييم العروض إلى إرساء الصفقة على العرض الأفضل وذلك من خلال قيامها بمجموعة صلاحيات من بينها أنها تقصي:

- العروض المتقدم بها من قبل المتعهدين والتي لا تتطابق ومحتوى دفتر الشروط أو مخالفة لموضوع الصفقة؛
- العروض التي لم تحصل على العلامة الدنيا المحددة مسبقا في دفتر الشروط، وذلك بعد أن تقوم اللجنة الخاصة بفتح الأظرفة وتقييم العروض أوليا بالترتيب التقني لها¹⁴.

المطلب الثاني: اختيار المتعاقد مع الإدارة وسلطة الإدارة فيها

كما سبقت الإشارة لذلك فإنه من أجل الوصول لاختيار الإدارة للمتعاقد معها فإنها ملزمة بإتباع مراحل وإجراءات محددة بدءا بتلقي العروض وفتحها ووصولاً لتقييم كل من العرضين التقني والمالي لتحديد العرض الأحسن وإرساء الصفقة (فرع أول) ثم موافقة جهات إدارية على نتائج الإرساء واعتمادها مع حرية في إتمام التعاقد من عدمه (فرع ثان).

الفرع الأول: اختيار أحسن عرض وإرساء الصفقة

رغبة في الوصول لاختيار المتعهد الأفضل تعمل لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض على دراسة العروض المقدمة لها من قبل المتعهدين المتعاملين الاقتصاديين.

أولاً: معايير تحديد أفضل عرض وإرساء الصفقة

هل العرض الأحسن هو أقل العروض ثمناً أم أفضلها من النواحي التقنية، إذ تلتزم الإدارة قانوناً باختيار أفضل العروض ترتيباً. بالرجوع إلى القانون 12-23 فإن الإدارة بغية إختيار العرض الأحسن من حيث المزايا الاقتصادية لا بد أن تركز في ذلك إذا سمح موضوع الصفقة العمومية إلى عدة معايير أو إلى معيار أحسن علاقة الجودة و السعر معاً. أما تنظيم المرسوم الرئاسي 15-247 فقد وضع أن لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض تنتقي أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية طبقاً لما كان مبيناً من قبل في دفتر الشروط ويتمثل إما في:

- العرض الأقل ثمناً من بين العروض المالية للمرشحين المختارين، عندما يسمح موضوع الصفقة بذلك. وفي هذه الحالة يستند تقييم العروض إلى معيار السعر فقط.
- إذا تعلق الأمر بالخدمات العادية العرض الأقل ثمناً من بين العروض المؤهلة تقنياً ، وفي هذه الحالة يستند تقييم العروض إلى عدة معايير من بينها معيار السعر.
- إذا كان الاختيار قائماً أساساً على الجانب التقني للخدمات يتم إختيار العرض الذي تحصل على أعلى نقطة استناداً إلى ترجيح عدة معايير من بينها معيار السعر.

وعطفاً على ما سبق فقد وضع تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام معايير اختيار المتعامل المتعاقد كآجال التنفيذ أو التسليم، النوعية، السعر، الطابع الجمالي أو الوظيفي خاصة إذا تعلق الأمر بأسلوب المسابقة الذي يفترض طابعاً جمالياً معيناً ، القيمة التقنية، إحترام المتعامل الإقتصادي في عرضه لأبعاد التنمية المستدامة الإجتماعية و الاقتصادية .. أو إذا سمح موضوع الصفقة بذلك على معيار السعر وحده.

وعليه فسلطة الإدارة مقيدة باختيار المتعهد الذي يقدم أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية مع الأخذ بعين الاعتبار في ذلك طبيعة الصفقة من خلال كونها تعتمد على معيار السعر فقط، أو عدة معايير بما فيها معيار السعر.

إضافة لما سبق هناك معايير لا بد أن تؤخذ بعين الاعتبار فالمرشح الجزائري أعلن صراحة على منح أفضلية للمؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري والتي يملك جزائريون مقيمون على أغلبية رأسمال هذه المؤسسات وكذا أفضلية ممنوحة للمنتجات ذات المنشأ الجزائري غير

أن المشرع لم يحدد كم يكون هامش الأفضلية في قانونه الأخير المنظم للصفقات العمومية تاركاً أمر التحديد للتنظيم بعد أن كان في النصوص السابقة مقدراً بـ 25 بالمائة .

ثانياً: الإشكالات التي قد تواجه الإدارة لاختيار أحسن عرض مقدم من قبل المتعهدين

هذا وتملك الإدارة سلطة تقديرية حيث يمكن للجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض أن تقترح على المصلحة المتعاقدة رفض العرض المقبول، إذا أثبتت أنه يترتب على منح الصفقة هيمنة المتعامل المقبول على السوق. أو يتسبب في اختلال المنافسة في القطاع المعني بأي طريقة كانت.

من جانب آخر يمكن للجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض أن تواحها أثناء أدائها لعملها بعض الإشكالات:

- 1- تملك الإدارة سلطة تقديرية في حالة العرض المنخفض بشكل غير عادي وقد أشارت لها المادة 72 فإذا كان العرض المالي للمتعامل الاقتصادي المختار مؤقناً يبدو منخفضاً بشكل غير عادي، فإنه يمكن للمصلحة المتعاقدة أن تطلب كتابياً التوضيحات التي تراها ملائمة والتحقق من التبريرات المقدمة، وفي حالة عدم اقتناعها بجواب المتعهد لها أن ترفض هذا العرض بمقرر معل.
- 2- المشرع الجزائري لم يعالج حالة العروض المتساوية في عطاءاتها لنذرة وقوعها. غير أنه من الحلول العملية في بعض التشريعات المقارنة في حالة العروض المتساوية في عطاءاتها؛ استدعاء المتعهدين الذين قدموا عروضاً متساوية بغية تقديم توضيح بخصوص ذلك. ثم إمكانية مطالبتهم بتقديم عروض جديدة لصعوبة الفصل بدقة بين المتعهدين¹⁵.

الفرع الثاني: اعتماد نتائج الإرساء ومدى إلزامية الأخذ بها من قبل الجهات المختصة بذلك

كما سبقت الإشارة لذلك فسلطة الإدارة في تمحيص العروض و تقييمها هي سلطة مقيدة بما جاء به المشرع وبما وضع مسبقاً في دفاتر الشروط، كون اللجان التي تقوم بفتح الأظرفة و تقييم العروض لا يمكنها استبعاد أي تعهد مادام أنه يتوافق والأوضاع القانونية ومطابقاً لدفاتر الشروط؛ وفي المقابل ترفض اللجان وتستبعد أي عرض يخالف القانون، أو دفاتر الشروط الخاصة بالصفقة العمومية. كما أن السلطة التي تتمتع بها الإدارة في الإرساء هي سلطة مقيدة على العرض الأفضل تقنياً من حيث المزايا الاقتصادية، فهل هي كذلك بالنسبة للاعتماد؟

بداية فإن قيام السلطة الإدارية باعتماد النتائج الخاصة بالإرساء تسمى بالاعتماد، ذلك أن القرار الخاص بإبرام العقد هو القرار الذي يكون محله اعتماد نتائج الإرساء و قبل ذلك فإن التعاقد لا يزال في طور التكوين فلا تبدأ الالتزامات الخاصة بالإدارة إلا من هذه اللحظة . وحسب القانون المتضمن القواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية فإن الصفقات العمومية لا تكون صحيحة ولا تكون نهائية إلا إذا تمت الموافقة عليها من قبل جهات محددة قد تتمثل إما في مسؤول الهيئة العمومية؛ أو الوزير؛ أو الوالي؛ أو رئيس المجلس الشعبي البلدي؛ أو المدير العام أو مدير المؤسسة العمومية.

و تملك كل سلطة من السلطات المذكورة آنفاً تفويض صلاحياتها في المجال المذكور إلى المسؤولين الذين هم تحت سلطتها. وعطفاً على ما سبق، فإنه بعد الموافقة من السلطة المختصة أو التي تم تفويضها بذلك المشار إليها في المادة العاشرة فإن الصفقة العمومية في هذه الحالة تعتبر نهائية ذلك أن الاعتماد يجعل الصفقة نهائية وتدخل بذلك مرحلة جديدة هي مرحلة التنفيذ . ومع ذلك فقد ذهب الفقه إلى القول بأن السلطة المختصة بالإعتماد لها سلطة تقديرية في رفض اعتماد قرار الإرساء أو العدول عن إتمام العقد¹⁶. فحتى لا تُجبر الإدارة على التعاقد مع شخص لا تريده فإن لها حق العدول عن التعاقد إطلافاً حسب ماذهب إليه قضاء مجلس الدولة الفرنسي إذا رأت أن المصلحة العامة في هذا العدول¹⁷.

هذا بالنسبة للتعاقد عن طريق أسلوب أو تقنية طلب العروض فهل الأمر ذاته ينطبق على التعاقد عن طريق التراضي أو ما يعرف وفقاً للقانون الجديد بإجراء التفاوض؟ هنا لا بد على الإدارة (المصلحة المتعاقدة) في إطار هذا الأسلوب أي التراضي البسيط أن تقوم كما

بينت المادة 50 من المرسوم الرئاسي 15-247 بتحديد حاجياتها، وأن تتأكد من قدرات المتعامل الاقتصادي المزمع التعاقد معه مباشرة مع ضرورة أن يقدم هذا الأخير عرضا له مزايا من الناحية الاقتصادية.

خاتمة:

مما سبق يمكن القول بأن حرية الإدارة ليست مطلقة ومجردة من أية قيود، فهي مقيدة باتباع ضوابط حددها المشرع بهذا الصدد ممثلة في الشكل والإجراءات الواجب اتخاذها قبل الإبرام، وكذا من حيث الأسلوب المتبع والمعتمد للتعاقد وهنا نميز بين: أسلوب طلب العروض في الإجراءات المتبعة بصده وذلك باختلاف شكل طلب العروض المتبع، مثلا في طلب العروض المفتوح فالإدارة تملك حرية أكبر من خلال استقطاب عدد أكبر من العروض مقارنة مع طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا، كما أنها مقيدة بالموضوع على سبيل المثال في طلب العروض المحدود وكذا أسلوب المسابقة إضافة إلى الإجراءات الخاصة بهذين الأسلوبين.

كما أن سلطة الإدارة مقيدة باختيار المتعهد الذي يقدم أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية مع الأخذ بعين الاعتبار في ذلك طبيعة الصفقة من خلال كونها تعتمد على معيار السعر فقط، أو عدة معايير بما فيها معيار السعر. من جهة أخرى تتمتع بسلطة تقديرية على سبيل المثال بالنسبة لاقتراح رفض العرض المقبول إذا أثبتت أنه يترتب عليه هيمنة المتعامل المقبول على السوق. وبالرجوع إلى التقييد فالإبرام موقوف على ضرورة موافقة الجهات المحددة من قبل المشرع على المتعهد الذي رست عليه الصفقة (اعتماد الصفقة).

أما في أسلوب التراضي (إجراء التفاوض) والذي يعتبر الاستثناء من القاعدة العامة في الإبرام فقد يبدو للوهلة الأولى أن الإدارة لها حرية مطلقة في التعاقد مباشرة عن طريق التراضي البسيط (التفاوض المباشر) غير أنها في الواقع مقيدة بالحالات التي نص عليها المشرع على سبيل الحصر إضافة إلى تقييده لكل حالة على حدى بضوابط وشروط. ومن جانب آخر لابد على الإدارة (المصلحة المتعاقدة) في إطار هذا الأسلوب أي التراضي البسيط أن تتأكد من قدرات المتعامل الاقتصادي المزمع التعاقد معه مباشرة مع ضرورة أن يقدم هذا الأخير عرضا له مزايا من الناحية الاقتصادية.

قائمة المراجع:

1. الكتب:

- جعفر عبد المالك الحمادي، ضمانات العقد الإداري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2009.
- خرشي النوي، تسيير المشاريع في إطار تنظيم الصفقات العمومية، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2011.
- سامي جمال الدين، أصول القانون الإداري - نظرية العمل الإداري -، د د ن، 1992.
- سليمان الطماوي، الأسس العامة للعقود الإدارية - دراسة مقارنة -، دار الفكر العربي، مصر، 1975.
- عبد العزيز عبد المنعم خليفة، الأسس العامة للعقود الإدارية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2004.
- عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية، جسر للنشر والتوزيع، الجزائر، 2011.
- عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية طبقا للمرسوم الرئاسي 15-247، القسم الأول، جسر للنشر والتوزيع، الجزائر، 2017.
- محمد باهي، منازعات الصفقات العمومية، ج 2، مطبعة النجاح الجديدة، الدار البيضاء، المغرب، 2015.
- مليكة صروخي، الصفقات العمومية في المغرب، مطبعة النجاح الجديدة، الدار البيضاء، المغرب، 2009.
- مهند مختار نوح، الإيجاب والقبول في العقد الإداري، منشورات الحلبي الحقوقية، 2005.

2. النصوص القانونية:

- المرسوم الرئاسي 10-236 المؤرخ في 10/07/2010 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية ج ر 58 لسنة 2010 المعدل والمتمم بالمرسوم الرئاسي 11-98 المؤرخ في 01/03/2011 ج ر 14 لسنة 2011، والمرسوم الرئاسي 11-222 المؤرخ في 16/06/2011 ج ر 34

لسنة 2011، والمرسوم الرئاسي 12-23 المؤرخ في 2012/01/18 ج ر 4 لسنة 2012، والمرسوم الرئاسي 13-03 ج ر 02 لسنة 2013.

- المرسوم الرئاسي 15-247 المؤرخ في 16 سبتمبر 2015 يتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، ج ر 50 لسنة 2015.
- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 27 نوفمبر 2013 يحدد كفاءات تطبيق الالتزام بالاستثمار بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين الأجانب، ج ر العدد 21 لسنة 2014.

- القرار المؤرخ في 19 ديسمبر 2015 يحدد كفاءات التسجيل والسحب من قائمة المتعاملين الاقتصاديين ممنوعين من المشاركة في الصفقات العمومية، ج ر العدد 17 لسنة 2016.

- القرار المؤرخ في 19 ديسمبر 2015 يحدد كفاءات الإقصاء من المشاركة في الصفقات العمومية، ج ر العدد 17 لسنة 2016.

الهوامش:

¹ مال الله جعفر عبد المالك الحمادي، حقوق وضمانات المتعاقد مع الإدارة والتحكيم في العقد الإداري، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2014، ص 14.

² عبد العزيز عبد المنعم خليفة، الأسس العامة للعقود الإدارية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2004، ص 90.

³ سامي جمال الدين، أصول القانون الإداري - نظرية العمل الإداري -، د د ن، 1992، ص 340.

⁴ مهند مختار نوح، الإيجاب والقبول في العقد الإداري - دراسة مقارنة -، منشورات الحلبي الحقوقية، سوريا، 2005، ص 718.

⁵ المادة 40 فقرة أولى من المرسوم الرئاسي 15-247 السالف الذكر.

⁶ خرشي النوي، تسيير المشاريع في إطار تنظيم الصفقات العمومية، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2011، ص 165.

⁷ المادة 49 من المرسوم الرئاسي 15-247 السالف الذكر.

⁸ مهند مختار نوح، المرجع السابق، ص 721.

⁹ مال الله جعفر عبد الملك الحمادي، ضمانات العقد الإداري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 137 وما بعدها.

¹⁰ القرار المؤرخ في 19 ديسمبر 2015 يحدد كفاءات الإقصاء من المشاركة في الصفقات العمومية، ج ر العدد 17 لسنة 2016.

¹¹ راجع القرار المؤرخ في 19 ديسمبر 2015 يحدد كفاءات التسجيل والسحب من قائمة المتعاملين الاقتصاديين ممنوعين من المشاركة في الصفقات العمومية ج ر العدد 17 لسنة 2016.

¹² راجع القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 27 نوفمبر 2013 يحدد كفاءات تطبيق الالتزام بالاستثمار بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين الأجانب، ج ر العدد 21 لسنة 2014.

¹³ المادة 160 من المرسوم الرئاسي 15-247 سالف الذكر.

¹⁴ المادة 72 من المرسوم الرئاسي 15-247 سالف الذكر.

¹⁵ المادة 41 من مرسوم 05 فبراير 2007 بشأن صفقات الدولة. أشارت إليه مليكة صروخي، المرجع السابق، ص 112.

¹⁶ جعفر عبد الملك الحمادي، ضمانات العقد الإداري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2009، ص 355.

¹⁷ سليمان الطماوي، المرجع السابق، ص 281.