الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة أمحمد بوقرة -بومرداس-

رقم المذكرة: M41

كلية: العلوم الاقتصادية و التسيير و العلوم التجارية

مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر

تخصص: مالية و تجارة دولية

تقييم إجراءات إبرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات

دراسة حالة قسم المخابر سوناطراك (EX CRD)

من اعداد الطالبتين:

- شيبة سميرة
- عبدي إيمان

الأستاذ المشرف:

– د. ساحل فاتح

السنة الدراسية 2023/2022

إلى أبي ....

إلى أمي ....

إلى زوجي ....

حبيبة قلبي أميرتي ميرال....

الى ابني حبيبي أنس.....

إلى رفيقتي في هذا العمل إيمان.

إلى كل أحبائي.

سميرة

إلى أحلى هدية في الحياة الى معنى الحب والحنان إلى بسمة الحياة وسر الوجود، الى من كان دعائهما سر نجاحي "امي الفاضلة " و "ابي المحترم""

إلى من كانوا يضيئون لي الطريق ويساندونني، إخوتي أمين، حمزة وزوجة أخي هاجر وأختي صارة.

إلى من تميزوا بالوفاء والعطاء الى ينابيع الصدق الصافي الى من معهم سعدت، صديقاتي كهينة وسيلينا

الى اقربائي وقريباتي خصوصا بنت خالتي منال.

إلى رفيقتي في هذا العمل سميرة

وكل من ساعدني في انجاز هذا العمل من بعيد او قريب خصوصا الأخ عبد الكريم.

إيمان

تشكر

نتقدم بالشكر الجزيل، إلى كل من

ساهم في هذا العمل المتواضع من قريب أو من

بعيد، وبالخصوص الأستاذ المشرف د. ساحل،

المؤطر السيد زيان كريم،

كما لا ننسى جميع الأساتذة الكرام الذين

ساعدونا طيلة فترة الدراسة.

بسم الله الرحمن الرحيم

يا أيها اللذين آمنوا أوفوا بالعقود....

الآية 01 سورة المائدة

فهرس المحتويات

العنـــــوان	الصفحـة
إهداء.	
تشكر.	
آية قرآنية.	
فهرس المحتويات.	
قائمة الأشكال والجداول.	
قائمة المختصرات.	
الملخص.	
مقدمة.	أ-ح
الفصل الأول: مفاهيم عامة حول العقود الدولية في المؤسسات الاقتصادية العمومية.	1
تمهيد الفصل الأول.	2
المبحث الأول: مفاهيم عامة حول عقود التجارة الدولية.	3
المطلب الأول: تعريف عقود التجارة الدولية.	3
الفرع الأول: إشكالية دولية العقد.	4
الفرع الثاني: مفهوم تجارية العقد.	6
المطلب الثاني: أنواع عقود التجارة الدولية.	8
الفرع الأول: عقد البيع الدولي للبضائع والخدمات	8
الفرع الثاني: عقود الامتياز التجارية	9
الفرع الثالث: عقود المشروعات المشتركة	10
الفرع الرابع: عقود الوكالات التجارية.	11
المطلب الثالث: أطراف عقود التجارة الدولية.	12

المبحث الثاني: العقود الدولية في المؤسسات العمومية ذات الطابع الاقتصادي	13
المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الاقتصادية العمومية.	15
الفرع الأول: تعريف المؤسسة الاقتصادية.	15
الفرع الثاني: أنواع المؤسسات الاقتصادية.	17
الفرع الثالث: أهداف المؤسسات الاقتصادية.	19
المطلب الثاني: دوافع وخلفيات إخضاع المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية لقانون الصفقات العمومية.	21
الفرع الأول: خضوع المؤسسات الاقتصادية العمومية لقانون الصفقات العمومية.	21
الفرع الثاني: عدم خضوع المؤسسات الاقتصادية العمومية لقانون الصفقات العمومية.	23
المطلب الثالث: مبادئ إجراءات ابرام العقود الدولية في المؤسسات العمومية الاقتصادية.	25
الفرع الأول: مبدأ حرية الوصول الى الطلبات.	25
الفرع الثاني: مبدأ المساواة بين المترشحين.	26
الفرع الثالث: مبدأ شفافية الإجراء.	27
خلاصـــة الفصل الأول.	29
الفصل الثاني: تقييم اجراءات ابرام العقود في المؤسسات الاقتصادية العمومية سوناطراك.	30
تمهيد الفصل الثاني.	31
المبحث الأول: أنواع إجراءات إبرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات دراسة حالة قسم المخابر بومرداس "سوناطراك الجزائر.	32
المطلب الأول: لمحة عامة حول مؤسسة سوناطراك.	32
الفرع الأول: نشأة شركة سوناطراك.	32
الفرع الثاني: مهام المؤسسة ونشاطها وهيكلها التنظيمي.	33

المطلب الثاني: التعريف بالقسم محل الدراسة.	38
الفرع الأول: التعريف بقسم المخابر.	38
الفرع الثاني: مهام قسم المخابر.	38
الفرع الثالث: تنظيم قسم المخابر.	39
الفرع الرابع: الهيكل التنظيمي لقسم المخابر.	39
المطلب الثالث: أنواع إجراءات ابرام العقود الدولية في مجال الحيازة على (التجهيزات) دراسة حالة قسم المخابر سوناطراك.	41
الفرع الأول: العقود حسب إجراءات الإبرام لدى شركة سوناطراك.	41
الفرع الثاني: أنواع العقود لدى شركة سوناطراك.	42
الفرع الثالث: أنواع إجراءات إبرام العقود في المؤسسة العمومية الاقتصادية سوناطراك.	43
الفرع الرابع: أنواع طلب العروض.	44
الفرع الخامس: أشكال وأنواع طلب العروض.	45
المبحث الثاني : تقييم إجراءات إبرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات دراسة حالة قسم المخابر سوناطراك.	49
المطلب الأول: مراحل إجراء طلب العروض المفتوح.	49
الفرع الأول: تحديد حاجيات المصلحة المتعاقدة.	49
الفرع الثاني: الإعلان عن طلب العروض المفتوح.	50
الفرع الثالث: تحضير وإيداع العروض من طرف المشاركين.	52
الفرع الرابع: فتح الأظرفة و تقييم العروض.	53
الفرع الخامس: الطعون.	56
الفرع السادس: حالات عدم جدوى أو إلغاء طلب العروض.	57
الفرع السابع: المراقبة على إجراءات إبرام العقود.	57
الفرع الثامن: مخطط تدفق إجراءات إبرام العقود الدولية في شركة سوناطراك.	58

المطلب الثاني: مراحل إجراء استشارة المورد.	62
الفرع الأول: شروط إبرام عقود الاقتناء بواسطة استشارة المورد.	62
الفرع الثاني: إجراءات استشارة المورد.	62
الفرع الثالث: حالات عدم جدوى استشارة المورد.	63
المطلب الثالث: إبرام العقد الدولي في مجال الحيازة على التجهيزات في المؤسسة الاقتصادية العمومية سوناطراك.	63
الفرع الأول: البنود الأساسية للعقد الدولي.	63
الفرع الثاني: استلام البضاعة.	65
الفرع الثالث: القبول النهائي.	68
المطلب الرابع : تقييم إجراءات إبرام الصفقات لدى المتعامل الاقتصادي العمومي سوناطراك في مجال الحيازة على التجهيزات.	70
الفرع الأول: الالتزام بشروط المشرع.	70
الفرع الثاني: نجاعة الإجراء في تحقيق أهداف المؤسسة (الربح).	71
خلاصـــة الفصل الثـــاني.	73
الخاتمـــة	76-74
قائمة المراجع والمصادر.	77
الملاحـــق.	

قائمة الأشكال والجداول

العنوان	الصفحة
جدول رقم (1): أشكال وأنواع طلب العروض	47
شكل رقم (1) : الهيكل التنظيمي لمؤسسة سوناطراك	37
شكل رقم (2): الهيكل التنظيمي لقسم المخابر EX CRD	41
شكل رقم (3): انواع إجراءات إبرام العقود	45
شكل رقم (4) : مخطط تدفق إجراءات إبرام العقود في شركة سوناطراك	60
شكل رقم (5): مخطط إبرام العقد الدولي في مجال الحيازة على التجهيزات	70
شكل رقم (6) : مخطط تدفق إجراءات إبرام العقود في شركة سوناطراك باللغة الفرنسية	79

قائمة المختصرات

15-247	مرسوم رئاسي رقم 15-247 مؤرخ في 2 ذي الحجة عام 1436 الموافق الموافق 16 سبتمبر سنة 2015 يتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام.
E025(R03)	مقرر اجراءات ابرام العقود في مؤسسة سوناطراك، معدل 2023/01/23 décision portant procédure de passation des contrats, modifier le 23/01/2023
COP	لجنة فتح الاظرفة commission d'ouverture des plis
CEOT	لجنة تقييم العروض التقنية commission d'évaluation des offres technique
CCS	لجنة مراقبة المطابقة Commission de Contrôle de Conformité Siege
CCD	لجنة مراقبة االمطابقة اللامركزية Commissions de Contrôle de Conformité Décentralisées
CCA	لجنة مراقبة النشاط Commission de Contrôle de Conformité Activités
CCE	المؤسسة لجنة مراقبة االمطابقة مؤسسة Commission de Contrôle de Conformité Enterprise
FOB	تسليم ظهر السفينة (ميناء شحن معين) Free on board
CFR	النفقات وأجور الشحن (ميناء مقصد معين) Cost and freight
CIP	أجور النقل والتأمين مدفوعة (مكان المقصد معين) Carriage and Insurance Paid to
SIGAD	النظام المعلوماتي للتسيير الآلي للمعطيات لمعالجة التصريحات الجمركية système d'information et de gestion automatisée douanière

الملخص:

تعتبر المؤسسة الاقتصادية العمومية عصب الاقتصاد الجزائري، خصوصا وانها تهيمن على اكبر القطاعات واكثرها حساسيه، ونظرا للدور الذي تلعبه العقود التجارية في تحقيق اهداف المؤسسة، من ناحيةالبيع، شراء المواد الأولية، اقتناء التجهيزات أو لتلبيه حاجيتها المصلحية في انجاز اشغال وخدمات التوريد، حاولت هذه الدراسة تسليط الضوء على مدى فعالية اجراءات ابرام العقود في هذه المؤسسات في مجال الحيازة على التجهيزات، واخترنا شركة سوناطراك، بالتحديد قسم المخابر بومرداس من أجل اجراء هذه الدراسة، أين قمنا بإظهار الإطار القانوني الذي يحدد اجراءات ابرام العقود، والإجراء الداخلي لشركة سوناطراك في التعامل مع المترشحين واختيار الأنسب منهم ، وهذا من أجل الحفاظ على المال العام وضمان تحقيق أهداف الشركة.

الكلمات المفتاحية: المؤسسة العمومية الاقتصادية، العقود الدولية، اقتناء التجهيزات

Résumé

*L'entreprise publique économique est considéré comme l'épine dorsale de l'économie algérienne, d'autant plus qu'elle domine les secteurs les plus importants et les plus sensibles, et compte tenu du rôle que jouent les contrats commerciaux dans la réalisation des objectifs de l'entreprise, en termes de vente, d'achat de matières premières, d'acquisition équipements, ou pour répondre à ses besoins d'intérêt dans la réalisation des travaux et prestations de services, cette étude a permis de nous éclairer sur l'efficacité des procédures de passation des marchés dans ces entreprises dans le domaine de l'acquisition des équipements, et nous avons retenu SONATRACH, plus précisément la Direction des Laboratoires de Boumerdès, afin de mener cette étude, où nous avons montré le cadre légal qui définit les procédures de passation des marchés, et la procédure interne de SONATRACH dans le traitement des candidats et le choix les plus appropriés, et ceci dans le but de préserver l'argent public et assurer l'*atteinte des objectifs de l'entreprise.

Summary

The public economic enterprise is considered the backbone of the Algerian economy, especially since it dominates the most important and most sensitive sectors, and given the role that commercial contracts play in the realization of objectives of the company, in terms of sale, purchase of raw materials, acquisition of equipment, or to meet its needs of interest in carrying out works and providing services, this study has shed light on the

effectiveness of procurement procedures in these companies in the field of equipment acquisition, and we have retained SONATRACH, more specifically the Direction des Laboratoires de Boumerdès, in order to carry out this study, where we have shown the legal framework which defines the procurement procedures, and the internal procedure of SONATRACH in the treatment of candidates and the most appropriate choice, and this with the aim of preserving public money and ensuring the achievement of the company's objectives.

مقدمة:

على غرار دول العالم، أخذت الجزائر على عاتقها عدت تحديات من أجل النهوض باقتصادها، محاولة منها مواكبة التطور الاقتصادي العالمي، فانتهجت عدت سياسات منذ الاستقلال الى يومنا هذا، لإرساء نوع من التوازن بين المحافظة على المال العام والثروات، وبين الانفتاح على عالم الخوصصة واقتصاديات السوق، ورغم انتهاجها لسياسة تشجيع القطاع الخاص وتطويره من أجل دعم وتنويع مداخيل الخزينة العمومية خارج نطاق المحروقات والتخلص من تبعيته، أبقت سيطرتها وهيمنتها على القطاعات الحساسة وأهمها قطاع المحروقات بجعلها مؤسسات اقتصادية لكن ذات طابع عمومي، حيث لأكثر من 50 عامًا، لعبت سوناطراك دورها الكامل كقاطرة للاقتصاد الوطني، و التي تتمثل مهمتها في تطوير احتياطيات الجزائر الهائلة من الهيدروكربونات، المصنفة الثانية عشر دوليا و الثانية إفريقيا، هذا الرائد الإفريقي يستمد قوته من قدرته على أن يكون مجموعة متكاملة عبر سلسلة القيمة الهيدروكربونية بأكملها. وتعتبر العقود التجارية محلية كانت أو دولية، من أهم ما تعتمد عليه شركة سوناطراك لتلبية حاجياتها، إما لاقتناء تجهيزاتها أو بيع منتوجاتها، أو لتلبية حاجياتها المصلحية من إنجاز أشغال وخدمات وتوريدات.

ولأهمية هذه العقود، اتخذ المشرع تدابير إلزامية لإبرام العقود في المؤسسات العمومية ولكنه استثنى المؤسسة العمومية الاقتصادية، لكن مع إمكانية التلاعب وانتشار مظاهر الفساد واهدار المال العام، ألزمها بإتباع إجراءات وآليات قانونية للوقاية منها، قصد تعزيز الشفافية والنزاهة والمنافسة الشريفة عند ابرام العقود فيها، وكذا احترام الإجراءات المتعلقة بإبرامها والتي جاء بها قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام 15-247، في حالات معينة.

مما سبق يمكننا بلورة الإشكالية التالية:

الإشكالية:

ما هي الإجراءات المتبعة من طرف المؤسسة العمومية الاقتصادية سوناطراك لإبرام العقود الدولية في مجال اقتناء التجهيزات؟

ولإثراء الموضوع أكثر سنحاول الإجابة على الأسئلة التالية:

الأسئلة الفرعية:

1. ماهي أهم العقود التجارية الدولية التي يمكن للمؤسسات العمومية الاقتصادية ابرامها.
2. ماهي الإجراءات التي تنتهجها شركة سوناطراك لإبرام عقودها في مجال الحيازة على التجهيزات، لاسيما فيما يتعلق بالاستيراد؟
3. ما مدى التزام قسم المخابر لشركة سوناطراك بهذه الاجراءات؟
4. هل استطاعت هذه الإجراءات التوفيق بين المحافظة على المال العام من جهة وتحقيق اهداف المؤسسة الربحية من جهة أخرى؟

وللإجابة على هاته الأسئلة نصيغ الفرضيات التالية:

الفرضيات:

الفرضية الأولى: تبرم شركة سوناطراك العقود التجارية الدولية التي نص عليها المرسوم الرئاسي 15-247.

الفرضية الثانية: اقتبست شركة سوناطراك إجراءات ابرام العقود الدولية لديها من قانون الصفقات العمومية.

الفرضية الثالثة: يلتزم قسم المخابر لشركة سوناطراك في تنفيذ إجراءات إبرام العقود بسبب الدور الرقابي الفعال في المؤسسة.

الفرضية الرابعة: إجراءات ابرام العقود الدولية طويلة وبيروقراطية من شأنها أن تتسبب في تكاليف خفية للشركة.

أهداف الدراسة:

- التعرف على إجراءات ابرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات في المؤسسة الاقتصادية العمومية سوناطراك عامة وقسم المخابر لبومرداس خاصة من خلال الدراسة الميدانية لديها.
- التطرق إلى المفاهيم المهمة المتعلقة بالعقود التجارية الدولية واهداف المؤسسات الاقتصادية العمومية.
- محاولة معرفة الإطار القانوني الذي تستند اليه المؤسسات الاقتصادية العمومية في مجال ابرام العقود الدولية.
- محاولة معرفة مدى نجاعة هاته الإجراءات في تحقيق الربح للشركة خصوصا وأنها أساس الاقتصاد الجزائري.

أهمية الدراسة:

تستمد الدراسة أهميتها من أهمية الشركة محل الدراسة بالنسبة للاقتصاد الوطني، والمبالغ الهائلة المخصصة من اجل ابرام العقود لديها خصوصا في مجال اقتناء التجهيزات ويمكن إبراز أهمية الدراسة فيما يلي:

1. قلة الدراسات التي تناولت هذا الموضوع من الناحية العملية فعلى حد علم الباحثتين كل المواضيع المتعلقة بإبرام العقود لدى شركة سوناطراك كان يدرس من الناحية القانونية وليس من الناحية الإجرائية.
2. معرفة الإطار القانوني الذي تستند اليه المؤسسات الاقتصادية العمومية الجزائرية في مجال ابرام العقود الدولية.
3. تقييم إجراءات إبرام العقود الدولية في الشركة ومعرفة مدى مساهمتها في زيادة أرباح الشركة.
4.

أسباب اختيار الموضوع:

لاختيار الموضوع عدة أسباب نذكر منها:

- التجربة الشخصية لأحد الطالبتين كونها موظفة في إدارة عمومية مكتب الصفقات تحديدا، أدى الى نشوء رغبة لمعرفة كيف تتم هذه الإجراءات في مؤسسة اقتصادية خصوصا على الصعيد الدولي؛
- قلة وشح الأبحاث المتخصصة في مجال إجراءات ابرام العقود الدولية في المؤسسة الاقتصادية، وإن وجدت فهي تعالج على الغالب موضوع الرقابة على العقود من الناحية القانونية وليس من الناحية الإجرائية؛
- أهمية العقود الدولية في مجال التجارة الخارجية؛
- عدم وجود قانون خاص بتنظيم هذه الإجراءات.

الدراسات السابقة

- دراسة زاهيه بالقريشي، تحت عنوان ابرام الصفقات في المؤسسات الاقتصادية العمومية سوناطراك نموذجا، وهو مقال في مجله العلوم القانونية والسياسية، بتاريخ 28أفريل 2021 التي تناولت النظام القانوني الذي تخضع له المؤسسة العمومية الاقتصادي عامه وسوناطراك خاصه ومقارنه بين اجراءات الابرام في الشركة والإدارة العمومية.
- دراسة ثليب حيزية، بعنوان صفقة المؤسسة الاقتصادي اتصالات الجزائر نموذجا لسنة 2018، وهي مذكره تخرج لنيل شهادة ماستر أكاديمي في قانون عام للأعمال، والتي تناولت اجراءات ابرام الصفقات في المؤسسة الاقتصادي العمومية اتصالات الجزائر وفعالية الدور الرقابي فيها.
- دراسة دفاس عدنان، تحت عنوان اشكالية خضوع المؤسسة العمومية الاقتصادية لقانون الصفقات العمومية، وهو مقال في المجلة الأكاديمية للبحث القانوني لسنه 2020، حيث حددت مشكلة الدراسة كيف كيّف المشرع الجزائري إجراء إبرام العقود في

المؤسسات الاقتصادية بإعفائها من قانون الصفقات العمومية، وإلزامها بما يحافظ على المال العام ومقتضيات الوقاية من الفساد.

حدود الدراسة

1-**الحدود الموضوعية:** تقتصر هذه الدراسة على إجراءات ابرام العقود الدولية في المؤسسة العمومية سوناطراك في مجال الحيازة على التجهيزات، ومحاولة تقييم مدى نجاعة الاجراء.

2-**الحدود المكانية:** قسم المخابر EX CRD لشركة سوناطراك ولاية بومرداس.

3-**الحدود الزمانية:** أكتوبر 2022 إلى ماي 2023.

منهج الدراسة:

بغية الوصول الى النتائج المرجوة والاجابة على الاشكالية اعتمدنا المنهج الوصفي التحليلي وهذا بإعطاء تعاريف حول العقود وكذا كيفية ابرامها في المؤسسات الاقتصادية العمومية الجزائرية وتحليل جملة من النصوص القانونية والتنظيمية المتعلقة بمجال ابرام الصفقات في المؤسسات العمومية ذات الطابع الاقتصادي. كما اعتمدنا في الفصل الثاني من الدراسة على منهج دراسة الحالة لمحاولة الوصول لفهم واقعي وصحيح لإجراءات ابرام الصفقات من الناحية الاجرائية والشكلية وتقييم مدى فعالية اجراءات ابرام العقود الدولية في المؤسسة محل الدراسة.

صعوبات الدراسة:

أثناء دراستنا لهذا الموضوع واجهتنا مجموعة من الصعوبات أبرزها شح المراجع المتخصصة في ميدان دراستنا، إجراءات ابرام العقود الدولية في المؤسسة العمومية الاقتصادية، خاصة فيما يتعلق في كيفية الإبرام للعقود في هذه المؤسسة وأيضا في آليات الرقابة عليها، هذا مما اضطرنا إلى الاجتماع والاستعانة بخبراء في الميدان التطبيقي من أجل الوقوف على التحاليل والإجابات المراد الوصول إليها.

هيكل الدراسة:

للإجابة على الإشكالية الرئيسية للموضوع مع ما ينبثق عنها من إشكاليات فرعية، قمنا بتقسيم الدراسة إلى مقدمة وفصلين وخاتمة

خصصنا الفصل الأول للإطار المفاهيمي للعقود الدولية في المؤسسات الاقتصادية

فقسمنا الفصل الأول إلى مبحثين:

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول عقود التجارة الدولية.

المبحث الثاني: العقود الدولية في المؤسسات العمومية ذات الطابع الاقتصادي.

أما الفصل الثاني الذي كان الجانب التطبيقي من المذكرة والذي كان بعنوان: تقييم إجراءات ابرام العقود في المؤسسات الاقتصادية العمومية في مجال الحيازة على التجهيزات بدوره قسم إلى مبحثين:

المبحث الأول: أنواع إجراءات إبرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات دراسة حالة قسم المخابر بومرداس "سوناطراك الجزائر"

المبحث الثاني: تقييم إجراءات إبرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات دراسة حالة قسم المخابر سوناطراك.

الفصل الأول

مفاهيم عامة حول العقود الدولية في المؤسسات الاقتصادية العمومية

تمهيد:

بغض النظر عن حجم المؤسسة وطبيعة نشاطها، تعتمد في تعاملاتها الاقتصادية محلية كانت أو دولية على العقود التجارية من اجل تحقيق حاجياتها المصلحية وأهدافها الاقتصادية، ولما تلعبه العقود الدولية في تحقيق اهداف المؤسسة الاقتصادية عامة والمؤسسة الاقتصادية العمومية (الموضوع محل الدراسة) حاولنا من خلال دراستنا في هذا الفصل الذي هو تحت عنوان: مفاهيم عامة حول العقود الدولية في المؤسسات الاقتصادية العمومية، الإلمام بتعاريف عقود التجارة الدولية التي طالما كانت تحدث جدلا من أجل إيجاد تعريف موحد لها، وهذا ما تجسد من خلال المبحث الأول، أما المبحث الثاني فقد خصصناه للمؤسسات الاقتصادية العمومية من خلال التعريف بها وكذا تبيان الإطار القانوني والقوانين التي تخضع لها هاته المؤسسات لإبرام العقود الدولية لديها.

المبحث الاول: مفاهيم عامة حول عقود التجارة الدولية

سنتطرق في هذا المبحث الى دراسة وتوضيح المفاهيم الاساسية لعقود التجارة الدولية وذلك من خلال المطالب الاتية:

المطلب الأول: تعريف عقود التجارة الدولية

إن تحديد المقصود بعقود التجارة الدولية كان ولا يزال مثار جدل واسع، كما أنه يثير الكثير من الإشكالات، من خلال ما يرتبه هذا العقد من آثار ونتائج من ضمنها تحديد القانون الواجب التطبيق في حالة حدوث نزاع، وبذلك اللجوء إلى قواعد قانونية لحكم ما ينشأ من نزاع بسبب هذا التعاقد.

وتعد مسألة تحديد هذا المفهوم من المسائل الصعبة لاختلاف وجهات النظر من قبل الفقه والقضاء حولها، حيث أن وضع تعريف محدد للعقد التجاري الدولي يعد شبه مستحيل بالنظر إلى الصعوبات المرتبطة بتحديد صفة الدولية من عدمه في العقد. ولذلك وضعت مجموعة من المعايير والضوابط التي يتعين الاعتداد بها لإضفاء الصفقة الدولية على عقد ما أو لإنكارها عنه.

من أجل ذلك اتجه جانب من الفقه إلى القول " بأنه ليس من المستحسن وضع تعريف شامل لعقود التجارة الدولية، مفضلين تقرير الدولية من عدمها حسب ظروف كل قضية على حدة عندما تنظرها المحكمة، بينما قال البعض الآخر أن دولية العقد أقرب إلى لغة الاقتصاد كونها موجهة لأن تتخطى حدود دولة أخرى، مستندين في تقرير ذلك إلى أن التجارة البدائية كانت في الأصل دولية وأننا لا ندخل في المفهوم الحقيقي للتجارة إلا عندما تكون مفتوحة نحو الخارج "[1].

[1]– محمد بلاق ، سيادة قواعد التنازع في حل منازعات عقود التجارة الدولية ، مذكرة نيل شهادة الماجستير في القانون الدولي الخاص ، جامعة ابو بكر بلقايد تلمسان ، 2010/ 2011 ص 10-11.

كما عرف أيضا " أنه بصفة عامة اتفاق إرادتين على إحداث أثر قانوني معين، وقد يتمثل هذا الأثر القانوني في إعطاء شيء أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل. وللعقد في مجال القانون الدولي للأفراد أهمية خاصة، حيث يعد الأداة الأساسية التي يتم من خلالها التبادل التجاري عبر الحدود، وهو ما يطلق عليه اسم العقد التجاري الدولي"[2].

مما سبق يمكن القول أن العقد التجاري الدولي اتفاق بين شخصين أحدهما مقيم والآخر غير مقيم، ويخضع لقانون الصرف والتحويل الخارجي، بالتالي عقود التجارة الدولية هي تلك العقود المنصبة على معاملات تجارية موجهة لأن تتخطى حدود الدولة لتنتج اثارها في دولة أخرى ونظرا لأهمية تعريف العقد التجاري الدولي، قد اهتم الفقه في تحديد دولية العقد وكذلك تحديد الصفة التجارية للعقد.

الفرع الاول: إشكالية دولية العقد:

أمام صعوبة تعريف عقود التجارة الدولية، أوجد كل من الفقه والقضاء معايير من خلالها يمكن إضفاء الصفة الدولية على العقد، وظهر في هذا الشأن اتجاهين، الأول أخذ بالمعيار القانوني، أما الثاني فأخذ بالمعيار الاقتصادي:

أولا: المعيار القانوني لدولية العقد

عرف الفقهاء عقد التجارة الدولية على أساس ضبط الصفة الدولية فيه، من خلال تحديد معيار لهذه الصفة، فالعميد باتيفول Batiffol يعرف العقد الدولي كالتالي: "يعتبر العقد دوليا إذا كانت الأعمال المتعلقة بانعقاده أو تنفيذه أو حالة الأطراف فيه، سواء من جهة جنسيتهم أو محال إقامتهم أو من ناحية تركيز موضوعه، تتصل بصلات أو روابط مع أكثر من نظام قانوني"[3].

---

[2]– بكاكرية حسيبة، عقود التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية، 2013/2012، ص6-7.

[3]– أمير صالح نصر الاعرجي، معيار عقود التجارة الدولية، مجلة المعهد، معهد العلمين للدراسات العليا، العدد 2020/01 ص 181.

ويشير الفقه في العادة إلى هذا التعريف على أنه التعريف التقليدي ذو المعيار القانوني في تحديد الصفة الدولية في العقد، فهو في حقيقته تعريف للمعيار القانوني، وتحليله ينبئ بأنه متى وجدت روابط أو نقاط اتصال بين أحد العناصر الرئيسية للعقد وأكثر من نظام قانوني صار العقد دولياً، وفي ذات الاتجاه يرى الأستاذان بردين ولوسوارن أنLoussouarn Bredin et العقد "يعد دوليا إذا كان يرتبط بنقاط اتصال أو تلاق مع أكثر من نظام قانوني، أو هو ذلك الذي لا تتركز كل عناصره في ظل نظام قانوني وطني واحد". و كانا يقرران مع ذلك أن هذا التعريف لن يكون بمنأى عن الانتقادات التي يمكن أن توجه إليه، فالمعيار القانوني يرتكز إلى اتصال العقد بأكثر من نظام قانوني، يعود إلى دول متعددة وتوزع عناصر اتصال العقد في عدة دول، وهذه العناصر قد تكون شخصية كجنسية المتعاقدين، أو محل إقامتهم، وقد تكون موضوعية كمكان إبرام العقد، أو مكان تنفيذه[4].

ثانيا: المعيار الاقتصادي لدولية العقد

لقد عرف الفقهاء عقد التجارة الدولية على أساس ضبط الصفة الدولية فيه، وذلك من خلال تحديد معيار لهذه الصفة؛ والمعيار الاقتصادي هو المعيار الثاني الذي تتحدد بموجبه الصفة الدولية في العقد كذلك، فإن تحديد هذه الصفة وفقاً للمعيار الاقتصادي هو في حقيقته تعريف للمعيار نفسه، وقد تعددت الأساليب للتعبير عن المعيار الاقتصادي في تعريف العقد الدولي، وهذه الأساليب كانت تتغير تبعاً لما تقتضيه الحاجة، إما بقصد العمل على تطبيق نص محدد، أو بقصد الهروب من تطبيق قاعدة ما لا يرغب القضاء، أياً كانت دوافعه، في إعمال مقتضاها على النزاع المطروح أمامه، وبناءً على ما تقدم يكون تعريف المعيار الاقتصادي من خلال البحث في ضوابطه وأساليبه، إذ يعد العقد دولياً وفقاً للمعيار الاقتصادي، إذا كان يتصل بمصالح التجارة الدولية، ولما كان مصطلح التجارة الدولية هو ذاته يحتاج إلى تعريف، فقد اتخذ هذا المعيار صوراً

[4] – أمير صالح نصر الاعرجي، معيار عقود التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 182.

متعددة، إذ كانت كل صورة بمثابة حل يلبي حاجات اقتصادية معينة، يشهدها المجتمع الفرنسي الذي ظهر فيه هذا المعيار، كحاجة تطبيق أو تفادي تطبيق نص قانوني معين[5].

الفرع الثاني: مفهوم تجارية العقد

لا تستقل العقود التجارية بنظرية خاصة عن تلك التي تسري وتطبق على العقود المدنية، فهي تخضع في تكوينها وشروط صحتها إلى القواعد التي يقررها القانون المدني، باعتبار قواعده تعد الشريعة العامة التي تطبق على كافة العقود عند عدم وجود نص خاص أو قاعدة مخالفة جرى العرف على إتباعها بين المتعاملين في مثل هذا النشاط، مع هذا فإنه ينبغي تحديد هذه الطبيعة، نظرا لما يرتب عليها من أهمية عملية كبيرة، سواء على المستوى الوطني أو الدولي. لهذا فلدراسة عقود التجارة الدولية يقضي الأمر استبعاد طوائف العقود التي لا تعد من عقود المبادلات التجارية وفقا للمعنى المقصود في الاصطلاح القانوني، ومثل هذه العقود التي يجب استبعادها نجد مثلا عقود الأحوال الشخصية ومن أهمها عقد الزواج، ولو أنها تتصف بالطابع الدولي كما هو الشأن في حالة الزواج بين زوجين مختلفي الجنسية، فالمشرعون ينظمون هذه المسائل تنظيما آمرا هو الذي يفسر إسناد هذا العقد للقانون الشخصي للزوجين دون الاعتداد بإرادتهما في هذا الشأن ، وكذلك عقود العمل، فإنه يحرص المشرعون أيضا على تنظيمها على نحو آمر، ولذا فإن اتصافها هي الأخرى بالطابع الدولي كما ولو جرى تنفيذ العمل خارج الدولة التي طرح النزاع أمام محاكمها قد يؤدي إلى تطبيق قانون دولة التنفيذ وليس بالضرورة القانون الذي اختارته إرادة المتعاقدين ويرجع هذا في الرغبة بحماية الطرف الضعيف في العقد.

في سبيل تحديد الصفة التجارية للعقد التجاري، قيل أن هذا الأخير هو الذي ينصب موضوعه على عمل تجاري، أو الذي يجريه تاجر لحاجات تجارته ما لم يقع الدليل على عكس ذلك، الأمر الذي يستلزم لمعرفة طبيعة البحث عن الظروف التي أحاطت بتكوينه والبواعث والهدف من إبرامه،

[5]– أمير صالح نصر الاعرجي، مرجع سابق ص 186.

نظرا لأنه وفقا لهذه الظروف قد تلحق الصفة التجارية به على الرغم من طبيعته المدنية، وان كانت هذه الظروف تدور حول المحاور أو المعايير التي حددها القانون لاعتبار العمل تجاريا، لاسيما أن العقود تعد أهم هذه الأعمال.

أما فيما يخص أركان العقود التجارية فهي لا تختلف عن غيرها من العقود التي يلزم لوجودها الرضا (الإيجاب والقبول)، المحل والسبب. وان كانت هذه العقود تتميز ببعض الأمور مثل أن أطرافها لهم الحرية في إبرامها دون التقيد بأوضاع شكلية معينة، كذلك عدم ضرورة الاجتماع لإبرامه كون الوقت له قيمته الغالية عند التجار، حيث يمكنهم التعاقد بوسائل الاتصال الحديثة دون الحاجة إلى الانتقال. كما تتميز بإمكانية إثباتها بكافة طرق الإثبات[6].

إزاء هذه الصعوبة العملية في تحديد الصفة التجارية للعقود دولية، لم تقتض الاتفاقيات الدولية الحديثة في مجال التجارة الدولية، لانطباق أحكامها أن يكون العقد تجاريا، سواء من حيث الصفة (صفة أطرافه كونهم تجار أو غير تجار) أو من حيث الطبيعة (مدنية أو تجارية)، وهذا ما تبرزه بوضوح الفقرة الثالثة من المادة الأولى من اتفاقية فيينا لسنة 1980 بشأن البيع الدولي للبضائع، بعدم اعتدادها بصفة أطراف عقد البيع أو بالطبيعة المدنية أو التجارية للعقد عند تحديد نطاق تطبيقها.

[6] – بكاكرية حسيبة، مرجع سابق ص11.

المطلب الثاني: أنواع عقود التجارة الدولية

العقود الدولية هي عقود تعمل على تنظيم العلاقات التجارية بين الشركات والأفراد في بلدان مختلفة. وتتنوع أنواع العقود الدولية حسب الغرض منها والمجال الذي تغطيه. وفيما يلي نستعرض بعض أنواع العقود الدولية الشائعة:

الفرع الاول: عقد البيع الدولي للبضائع والخدمات:

تعد عقود البيوع الدولية للبضائع والخدمات أكثر أنواع العقود شيوعا، وقد تم البحث بصفة مستقلة في هذا النوع من العقود بشكل واسع ومكثف من قبل الكثير من الكتاب، وكذلك لقيت مكانة هامة في الاتفاقيات الدولية، فمثلا من أهم الأعمال التي أنجزتها لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة (UNCITRAL)* الدولية هو قانون البيوع الدولية للبضائع الذي كان على جدول أعمالها منذ عام 1968 في دورتها الاولى. كما انجزت هذه اللجنة اتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع في نيويورك سنة 1974 والبروتوكول المعدل لاتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع في فيينا عام 1980، كذلك نجد اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع في فيينا سنة 1980، والتي دخلت حيز النفاذ في أول يناير عام 1988 بالنسبة للدول التي انضمت إليه[7]. وعقود البيع الدولي للبضائع في حقيقتها يعني بيع أي شيء محسوس بثمن محدد على النطاق الدولي أو هي البيوع التي تتعلق بالمنقولات المادية وغير المادية التي تقوم عليها التجارة الدولية .

*: الاونيسترال: هي الهيئة القانونية الرئيسية التابعة لمنظومة الأمم المتحدة في مجال القانون التجاري الدولي. وهي هيئة قانونية ذات عضوية عالمية متخصصة في إصلاح القانون التجاري على النطاق العالمي منذ ما يزيد على 50 سنة. وتتمثل مهمة الأونسيترال في عصرنة ومواءمة القواعد المتعلقة بالأعمال التجارية الدولية . انظر في ذلك الموقع الاتي: https://uncitral.un.org/ar/about

[7]– محمود سمير الشرقاوى، العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، الناشر دار النهضة العربية، جامعة القاهرة، 1992، ص 09.

أما عقود بيع الخدمات تعد من ضمن عقود البيوع الدولية، لأنها أصبحت شائعة ومطلوبة على نطاق واسع خارج النطاق الإقليمي لموقع الشركة التي تقوم بتقديم الخدمة أي ن نوعها وأمثلتها كثيرة منها: عقود بيع الخدمات المالية متمثلة في تأسيس البنوك ذات العنصر الأجنبي، كذلك نجد عقود خدمات مشهورة في الدول النامية، مثل عقد الخدمات وشركات الإقراض الدولية الإدارية الذي هو في الحقيقة عقد شراء الخبرة التي لدى البائع أو الإداري، يطبقها المشتري على نشاطه أو أعماله.

في كثير من الحالات نجد العقود المشتركة بين بيع بضائع ومواد وبيع خدمات مثل ما هو الشأن في عقد تسليم المفتاح الذي من خلاله يقوم المقاول الأجنبي بإقامة المشروع أو المصنع كاملا، حيث يقوم ببناء وتجهيزه بالآلات والمعدات ويبدأ بتشغيله ثم يقوم بتسليمه جاهزا للطرف المحلي، كما يقدم ايضا خدمات أكثر تتمثل في تقديمه المساعدة التقنية والمساهمة في تشغيله بنقل مثلا التكنولوجيا اللازمة لتشغيله[8].

الفرع الثاني: عقود الامتياز التجارية

تحقق عقود الامتياز التجارية الانتشار الدولي للشركات الكبرى ويساعد صغار المستثمرين على الاستثمار من المعارف الفنية والعلامات التجارية لتلك الشركات التي تمنحهم التدريب الفني والتسويقي والإداري وأبحاث التطوير وتطبيقات التكنولوجيا الحديث[9].

وتعتبر عقود الامتياز التجارية Franchise Contrats نظاما جديدا لتسويق البضائع والخدمات وهي في نطاقها ومعناها تقع بين عقود التوزيع وعقود التراخيصAgreement Licensing

[8]– محمد حسين منصور، مرجع سابق ص 16-17.

[9] – نفس المرجع.

في عقود الامتياز، يتم عادةً الاستثمار بمبالغ كبيرة، فعندما يتولى مشغلو المطاعم أو الفنادق أو أي نشاط آخر العمل وفق نظام الامتياز، يتم استخدام علامة تجارية معينة تنتمي للشركة الأم، وبالتالي يتم دفع نسبة معينة من الإيرادات الإجمالية إلى مالك الامتياز بغض النظر عما إذا كان هناك أرباح أم لا، ليستفيد المستثمرون بشكل كبير من الشهرة العالمية والإعلانات الكبيرة للعلامة التجارية التي يتم استخدامها من قبل مالك الامتياز[10].

وهناك أشكال كثيرة جدا لهذا النوع من العقود للتعاقد على المستوى الدولي، فهي قد تكون بصيغة شركة مشتركة بين المالك للامتياز والممنوح له الامتياز، أو قد تكون عن طريق عقد إدارة للامتياز الممنوح له من مقره الرئيسي، أو أن يقوم مالك الامتياز بإنشاء مكتب لإدارة الامتياز في البلد المضيف أو يكون المكتب على المستوى الإقليمي كما هو الحال بالنسبة لشركات الفنادق والمطاعم التي تعمل في الشرق الأوسط وشرق آسيا[11].

الفرع الثالث: عقود المشروعات المشتركة

في الوقت الحاضر، تُعدّ المشاريع المشتركة واحدة من أهم أساليب التجارة الدولية، وخاصةً بالنسبة للدول النامية. كما أنه يتم ملاحظة أن الاستثمار في أغلب دول العالم لا يمكن تحقيقه إلا بالمشاركة مع العناصر الوطنية، سواء كانت حكومية أو خاصة، وتتم هذه المشاركة عادة عن طريق إنشاء شركة ذات مسؤولية محدودة.

لا يوجد تعريف دقيق للمشروع المشترك، ومن المعتاد أن يتم تعريفه على أنه اتفاق بين مجموعة من الأطراف للتعاون في نشاط اقتصادي معين، والاستفادة من الموارد المالية والمهارات والتكنولوجيا التي يقدمها كل طرف، وتوزيع الأرباح المتحققة بينهم. وعادةً ما يتم إبرام عقود طويلة

[10]- صالح بن عبد الله بن عاطف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، دار الفجر للنشر والتوزيع 1998 ص 44.

[11] – نفس المرجع، ص 45.

الأمد بين مشاركين من دول مختلفة بهدف التعاون في الإنتاج. ويشترط في هذا النوع من العقود الإخلاص والولاء المتبادل بين الأطراف المشاركة[12].

يمثل المشروع المشترك نوعًا متعددًا من الشراكات التجارية الدولية، حيث يتم إنشاء اتحاد المشاركة بناءً على الأهداف التي يرغب الشركاء في تحقيقها من خلال التعاون في مجالات مختلفة. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يتم تكوين المشروع المشترك للتعاون في البحوث اللازمة لتطوير منتج معين، أو لتوريد مواد يحتاجها الشركاء في أعمالهم، أو لإنتاج منتجات محددة للبيع في السوق تحت علامة تجارية مشتركة. كما يمكن أن يتم الدخول في اتحاد مشاركة لتسويق المنتجات التي ينتجها الأطراف بصفة مستقلة، وتحقيق فوائد مشتركة أخرى في مجالات التجارة الدولية[13].

الفرع الرابع: عقود الوكالات التجارية

تلعب عقود الوكالات التجارية دورًا حيويًا في النشاط التجاري الحديث، نظرًا لتزايد الطلب على الخدمات المتعلقة بالتجارة الدولية وتوسع نطاق هذه الخدمات. فعندما تكون الشركات تتعامل مع المستهلكين في بلدان مختلفة، يصعب عليهم التعامل مباشرة معهم، ولذلك يكون من الضروري التعاون مع طبقة وسيطة من الوكلاء التجاريين. وقد أدى هذا الطلب المتزايد إلى ظهور مجموعة متنوعة من العقود الوكالات التجارية، مثل عقد الوكيل التجاري، الوكيل بالعمولة، الممثل التجاري والموزع التجاري، وذلك في العديد من الدول المختلفة.

تتبنى الشركات استخدام عقود الوكالات التجارية لأنها تسهل عليهم التعامل مع المستهلك، حيث يقوم الوكيل المحلي بتقديم منتجات المصنع أو البائع للمشتري أو المستهلك عن طريق الدعاية والإعلان عنها، ويتولى الوكيل بعد ذلك البحث عن مشترين لتلك المنتجات. يتم توقيع عقد الوكالة

[12]– محمد حسين منصور، مرجع سابق ص 17–18.

[13]– نفس المرجع، ص 54–55.

بين الشركة والوكيل، ويتضمن العقد اتفاقية المهام التي يتم تنفيذها من قبل الوكيل والتي تشمل الدعاية والإعلان، بينما يتم تحديد نسبة المكسب المتفق عليها في العقد. بمجرد تمثيل الوكيل للمنتج، يتم توقيع العقد النهائي للبيع بين البائع والمشتري بشكل مباشر، ويتم دفع الأتعاب للوكيل عند إتمام عملية البيع بنسبة مئوية من قيمة المنتجات التي تم بيعها[14].

يمكن للشركة الأجنبية تعيين وكيل موزع في دولة ما لتسويق منتجاتها أو خدماتها، حيث يقوم الموزع ببيع منتجات الشركة في تلك الدولة، ويتحمل المخاطر المتعلقة بالحصول على البضائع وتسليمها للعملاء وتحصيل الأموال منهم. يتم عقد البيع في هذه الحالة بين الموزع والمشتري، ويتم تحديد أتعاب الموزع بنسبة مئوية من الأرباح التي يحققها. ويخضع العلاقة بين الشركة والموزع للقوانين والأنظمة المحلية والدولية التي تحكم هذه العلاقات التجارية، وتم تطويرها لتنظيم العلاقة بين الأطراف بطريقة موحدة وعادلة[15].

المطلب الثالث: أطراف عقود التجارة الدولية

من الأمور الأساسية التي يجب الانتباه إليها في أي نوع من العقود، سواء كانت داخلية أو خارجية، هي تحديد الأطراف المتعاقدة فيها. وتزداد هذه الأهمية في عقود التجارة الدولية، حيث يكون من المهم جدًا تحديد الأطراف لتمكين الأطراف الأخرى من التعرف على عدة مسائل تتعلق بالعقد، بما في ذلك تحديد المسؤوليات التي تقع على كل طرف. لذلك، يجب على أي شركة تدخل في عقد تجاري دولي تحديد الأطراف المتعاقدة بدقة ووضوح لتفادي أي سوء تفاهم يمكن أن يؤثر على تنفيذ العقد بشكل صحيح وفعال.

[14]– صالح بن عبد الله بن عطاف العوفي، مرجع سابقص21–22.

[15]– نفس المرجع، ص31 .

في عقد التجارة الدولية، يجب تحديد بشكل دقيق جميع الأطراف المتعاقدة وتحديد هيئتها (طبيعية أو معنوية) ونوعيتها، وكذلك تحديد الأحكام القانونية التي تنظم العلاقة بين الأطراف. ويجب توضيح جميع الوثائق التي ستستخدم في تنفيذ العقد، بما في ذلك العقود، الشروط العامة والخاصة، الملاحق، وغيرها من الوثائق التي تدعم مواقف المتعاقدين في حالة الحاجة. ومن خلال تحديد جميع هذه العناصر بدقة، يمكن للأطراف تحديد المسؤوليات المترتبة عليها في تنفيذ العقد بطريقة شفافة وواضحة.

الطرف في العقد التجاري الدولي قد يكون شخصا طبيعيا أو اعتباريا، والشخص الاعتباري قد يكون من أشخاص القانون العام كالدولة أو إحدى الأجهزة أو المؤسسات التابعة لها، أو من أشخاص القانون الخاص كالشركات والجمعيات، كذلك المنظمات الدولية والإقليمية. [16]

وتتنوع المسميات التي تطلق على أطراف العقد بحسب طبيعته وموضوعه مثل المستورد والمصدر المورد، المرخص والمرخص له، المتلقي والناقل، البائع والمشتري، المؤجر والمستأجر، الوكيل والوسيط المقرض والمقترض، أي يتم اختيار المسمى بحسب طبيعة العقد، والمتعارف عليه دوليا، وما هو متعارف عليه في منطقة إبرام العقد.

ففي العقد التجاري الدولي عادة ما يتم في بداية العقد تحديد أطرافه والتعريف بهم تفصيلا، وقد يكون هذا التحديد في الفقرة التي تبين تاريخ التعاقد، مثلا:

"هذا العقد تم في يوم_____سنة ____الموافق ل"_____"

وتحديد أطراف العقد يكون بالنص على أسمائهم، سواء كان أو جميعا أشخاصا طبيعيين أو أشخاصا اعتباريين، لأن الشركة كشخص اعتباري وعبر ممثليها، يمكن أن تكون طر فا في العقد وتوقع عليه كطرف فيه كذلك وصف مدى مسؤولية من يقوم بالتوقيع على العقد شيء ضروري

[16] – محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص 69.

ومهم، لأن من يقوم بالتوقيع سوف يكون هو الشخص المسؤول عن كافة الالتزامات التي تنشا عنه أو ملزما لغيره بموجب وكالة تخوله ذلك.[17]

فمثلا إذا كان العقد يجري بين وكيلين وجب تعيينهما وذكر الوثائق التي تخولهما سلطة التوقيع صراحة، وذلك كما يلي[18]:

"تم التوقيع بواسطة _____ وكالة عن _____بموجب الوكالة المؤرخة في_____"

إما في حالة الشركة أو المؤسسة مثلا ففي التعاملات التجارية الدولية يتم طلب شهادة تثبيت أن مجلس الإدارة قد وافق على هذا العقد، ومن ثم تثبت تخويل شخص ما بالتوقيع عليه.

[17]–صالح بن عبد الله العوفي، مرجع سابق، ص187.

[18]–نفس المرجع، ص187.

المبحث الثاني: العقود الدولية في المؤسسات العمومية ذات الطابع الاقتصادي

أولت الجزائر أهمية بالغة للقطاع العام وخاصة المؤسسات العمومية الاقتصادية، باعتبارها الوسيلة و الأداة الفعالة لتجسيد استراتيجية وسياسة الدولة الاقتصادية من خلال الكم الهائل من المشاريع ورؤوس الأموال التي تساهم ليس فقط في تلبية الخدمات الاجتماعية، وإنما في تسريع وتيرة عجلة التنمية والإنعاش الاقتصادي الوطني، وفي ما يلي سنتطرق الى مفهوم المؤسسات الاقتصادية عامة والعمومية خاصة مع ابراز اهم الأهداف المرجوة من تأسيسها، وبما ان الصفقات والعقود هي الوسيلة لتحقيق هذه الأهداف سوف نتطرق الى الإجراءات التنظيمية لإبرام هاته العقود وكيفية تأطيرها.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الاقتصادية العمومية.

الفرع الاول: تعريف المؤسسة الاقتصادية

اختلفت الآراء حول تحديد تعريف دقيق للمؤسسة الاقتصادية وهذا راجع إلى التغيرات التي عرفها نظامها القانوني من خلال المراحل التي مرت بها وكل مرحلة تمتاز بخصائص معينة.

كلمة مؤسسة هي: ترجمة لكلمة Entreprise بالغة الفرنسية.

ترجمة لكلمة Corporation بالغة الإنجليزية.

لقد أعطيت عدت تعاريف للمؤسسة الاقتصادية حيث عرفها "ترنشي Tirinchi "على انها الوحدة التي تجمع وتنسق بين العناصر البشرية والمادية للنشاط الاقتصادي.

كما عرفها "بيارلوما Piearloma " كما يلي: هي مجموعة متدرجة من المواد البشرية، تستخدم وسائل معنوية ومادية، لاستخراج وتوزيع الثروات وإنتاج خدمات وفقا لأهداف محددة.

وقد عرفها "ألكسندر بيكو" بأنها مشروع اقتصادي تملكه الدولة وتمنح له استقلال ليقوم بتنفيذ برامج الخطة ويعمل على أساس مبدأ الحساب الجاري والتكاليف بغرض الحصول على فائض[19].

ويمكن اعطاء تعريف للمؤسسة الاقتصادية على انها (كل) تنظيم اقتصادي يحوز فيه الشخص طبيعي كان أو معنوي على كل أو اغلبية رأس مالها تتمتع باستقلال مالي وتعمل في إطار قانوني واجتماعي معين بهدف دمج عوامل الانتاج تبادل السلع والخدمات مع اعوان اقتصاديين آخرين بعرض تحقيق نتيجة ملائمة ضمن شروط اقتصادية تختلف باختلاف الحيز المكاني والزماني الذي توجد فيه (لحجم ونوع النشاط).

أما المؤسسة العمومية الاقتصادية: تعرف على أنها كل مؤسسة مملوكة بالكامل أو بشكل جزئي للدولة أو للسلطات المحلية، حيث تستطيع هذه الأخيرة ممارسة النفوذ عليها من خلال الاستحواذ على غالبية رأسمالها وأسهمها، والتحكم في قراراتها.

ولقد قدمت المفوضية الأوروبية تعريفا جاء فيه أن المؤسسة العمومية هي كل هيئة يمكن للسلطات العامة أن تمارس عليها نفوذا مهيمنا بحكم الملكية أو المشاركة المالية، أو من خلال القوانين التي تحكمها.

من جهة أخرى قدم SikhungoDube من معهد المدققين الداخليين بالولايات المتحدة الأمريكية تعريفا للمؤسسة العمومية قال فيه: بأنها عبارة عن هيئات حكومية تقدم السلع أو الخدمات العامة لها مصادرها الخاصة للإيرادات، بالإضافة إلى التمويل العام المباشر، يمكنها التنافس في الأسواق الخاصة وتحقيق ربح، وفي معظم حالات المؤسسات العمومية، تكون الحكومة هي المساهم

[19]– بودة نبيل، اجيس سليم، النظام القانوني للمؤسسة العمومية الاقتصادية في الجزائر، مذكرة ماستر في القانون، شعبة القانون الاقتصادي وقانون الاعمال، جامعة بجاية ،2014–2015، ص 07.

الرئيسي فيها. كما يرى P. Debruyne أن المؤسسة العمومية هي منظمة تجمع العناصر المكونة لهذه الأخيرة والمتمثلة في الإدارة والموظفين والزبائن والسلطات العمومية[20].

وقد عرف المشرع الجزائري المؤسسة العمومية الاقتصادية في المادة الثانية (2) من الأمر رقم 04-01 كما يلي: المؤسسات العمومية الاقتصادية هي شركات تجارية تحوز فيها الدولة أو أي شخص أخر خاضع للقانون العام أغلبية رأسمالها الاجتماعي مباشرة أو غير مباشرة وهي تخضع للقانون العام[21]، فمنها المؤسسات العامة الإدارية (EPP) والمؤسسات العامة الاقتصادية) (EPE، والمؤسسات العامة الاقتصادية ذات الأسهم (EPE) ، (SPA)، كما تختلف تسميات هذه المؤسسات حسب تواجدها بين دول رأسمالية متقدمة، أو دول نامية، أو دول اشتراكية.

الفرع الثاني: أنواع المؤسسات الاقتصادية

تصنف المؤسسات الاقتصادية حسب عدة معاير حيث سنتناول في هذه الدراسة معيار الحجم، معيار الملكية ومؤسسات اقتصادية عمومية: [22]

اولا: حسب حجم المؤسسة

ويقوم هذا التصنيف على فرضية أن الحجم يؤثر على طبيعة التنظيم ونمط العلاقات الداخلية بين الإدارات، ومنه فالمؤسسات ذات الحجم المتماثل يسود بها سلوك تنظيمي متماثل، وللإشارة ومن اجل التصنيف حسب الحجم يمكن الاعتماد على جملة من المتغيرات، فالتصنيف بحسب هذا المعيار لم يصل إلى درجة التوحيد في كل القطاعات، فالمؤسسة المتوسطة في قطاع معين

[20]– بوهراوة زورة، دور المؤسسات العمومية الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في التنمية الاقتصادية، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، المجلد 18، العدد 28، السنة 2022، ص341.

[21]– الامر رقم 11-04 المؤرخ في 20 اوت 2001 يتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية الاقتصادية وتسيرها وخوصصتها، الجريدة الرسمية العدد 47، صادرة في 2001/08/23 معدل ومتمم.

[22]– درامشية لمياء، بلقاسمي فاطمة، المؤسسة الاقتصادية العمومية في الجزائر دراسة تأصيلية، المركز الجامعي احمد زبانة غيليزان، جامعة محمد بن محمد وهران 02، ص3.

قد تعد صغيرة الحجم في قطاع آخر، وهذا راجع لكون التصنيف قائم على جملة من المتغيرات منها:

- ❖ عوامل الانتاج: حجم رأس المال، عدد العمال، وهذا الأخير هو الأكثر استعمالاً في تصنيف المؤسسات؛
- ❖ المردودية: أي حجم الأرباح المحققة، والقيمة المضافة؛
- ❖ حجم النشاط، ويستدل عنه بحجم رقم الأعمال.

1- المؤسسات الصغيرة: وهي تلك المؤسسات التي لا يزيد عدد أفرادها عن 10 يتولى فرد واحد من بينهم إدارتها وغالباً ما يكون المدير هو نفسه المالك، ويسود هذا النمط من المؤسسات عادة في القطاع الحرفي والزراعي، وكل قطاع التجارة الصغيرة، وفي الغالب تخضع هذه المؤسسات لمحيطها الخارجي المباشر فوجودها مرهون بمدى قدرتها على ضمان الاستمرار من خلال استجابتها للطلب الخارجي الذي لا يتعدى دوما السوق المحلي.

2- المؤسسات المتوسطة: وهي التي تضم ما بين 10 و 500 فردا وتتميز بعدم الفصل بين الملكية والتسيير، ذلك أنها غالباً ما تكون ذات منشأ عائلي فيكون المالكون هم ذاتهم القائمون على شؤون التسيير والتصرف في كل الأمور مهما كانت جزئية وصغيرة مما يجعل هذه المؤسسات تعاني من زيادة صعوباتها ومشاكلها كلما زاد حجم مستخدميها وذلك نتيجة مركزية التسيير والإدارة.

3- المؤسسات الكبيرة: وهي تلك المؤسسات التي تتوفر على أكثر من 500 مستخدم، ونتيجة لكبر حجمها فإنها في الغالب تكون في أن ملاكها كثيرون، بعدد ملاك الأسهم، مما يتيح لها قدرات مالية كبيرة، وكنتيجة لكثرة الملاك فإن التسيير الفعلي لها يكون بين أيدي مسيرين تكنقراطيين يتمتعون بجدية أكبر في إدارة شؤون المؤسسة[23].

[23]- درامشية لمياء، بلقاسمي فاطمة، مرجع سابق، ص 3.

ثانيا: حسب ملكية المؤسسة

1-مؤسسة القطاع الخاص: وهي مؤسسة التي تعود ملكية رأس مالها للفرد (رأسمالها) أو لمجموعة أفراد (شركات تجارية)

2-مؤسسة القطاع العام: هي المؤسسة التي تعود ملكيتها للدولة فرأسمالها من الاموال العامة فلا يحق للمسؤولين عنها التصرف كما يشاؤون ولا يحق لهم بيعها أو إغلاقها إلا بموافقة الدولة كما ان هذا النوع يهدف إلى تحقيق مصلحة المجتمع لتحقيق أقصى ما يمكن من الأهداف العامة[24].

الفرع الثالث: أهداف المؤسسات الاقتصادية العمومية

تعمل جل المؤسسات مهما كان نوعها أو طبيعة عملها لتحقيق الأهداف المرجوة من تأسيسها على غرار المؤسسات الاقتصادية العمومية التي تعمل على تحقيق جملة من الأهداف نذكر منها:

- ❖ تحفيز النمو الاقتصادي من خلال توفير مرافق البنية التحتية الأساسية للتصنيع السريع في البلاد، مثل إنشاء وحدات في مختلف القطاعات مثل محطات توليد الكهرباء، وشبكة النقل المختلفة والاتصالات مشاريع البتر وكيماويات، ومشاريع السدود للري الفلاحي وغيرها؛
- ❖ تعبئة المدخرات العامة من خلال رفع معدل الادخار وتكوين رأس المال ضروري للنمو الاقتصادي من أجل توفير التمويل للصناعات في كل من القطاعين العام والخاص؛
- ❖ توفير فرص العمل، حيث تتحمل الدولة مسؤولية توفير فرص عمل مريحة لعدد أكبر من المواطنين في سبيل حماية توظيفهم وتشغيلهم بصورة دائمة؛
- ❖ تجسيد السيطرة على احتكار بعض القطاعات خوفا من ان يؤدي وجود قطاع خاص كبير ومتوسع إلى نمو الاحتكارات الخاصة، لذلك نجد أن بعض الحكومات سيطرت على جملة من القطاعات الأساسية والاستراتيجية حصريا، وأنشئت لها مؤسسات عمومية، بينما في قطاعات أخرى تركت المنافسة مفتوحة بينها وبين القطاع الخاص؛

[24]- درامشية لمياء، بلقاسمي فاطمة، مرجع سابق.

- ❖ تقليل التفاوت في توزيع الدخل والثروة والعمل على إقامة مجتمع قائم على المساواة وهو هدف مهم للقطاع العام، حيث يساعد في نشر القوة الاقتصادية وتوزيعها على كافة مناطق البلاد، مما يؤدي أيضا لخلق توازن جهوي نسبي فيها؛ والحفاظ على الموارد الوطنية الحيوية وضمان الاستخدام السليم والمستديم للموارد الطبيعية الوطنية والحفاظ عليها، مثل إنشاء مؤسسات المناجم ومؤسسات استغلال المعادن والبترول والغاز؛
- ❖ تحفيز البحث والتطوير التكنولوجي الذي يُعد أساس وتيرة التنمية الاقتصادية ، حيث تتطلب الاختراعات والابتكارات التكنولوجية استثمارات كبيرة للأموال وتنمية المواهب العلمية وهنا يمكن للمؤسسات العمومية وحدها تحمل مثل هذه الاستثمارات التي لا تعطي مكاسب نقدية مباشرة وفورية، وقد تنشأ الدولة دوائر خاصة بالبحث والتطوير في هياكل هذه المؤسسات مهمتها الأساسية العمل على تطوير البحث العلمي والعمل مع مختلف الجامعات ومراكز البحوث الوطنية؛
- ❖ بناء قاعدة قوية متينة وواسعة للاعتماد على الذات في مجال المعرفة الفنية والصيانة وإصلاح الصناعات الوطنية المتطورة، وتطوير المهارات المحلية.

كما يمكننا أيضا إضافة أهداف أخرى في غاية الأهمية مثل:

المساعدة في تنمية الصناعات الصغيرة والتكميلية من خلال إعطاء الفرصة لمؤسسات القطاع الخاص للاستثمار في المناولة الصناعية؛

تشجيع بدائل الواردات وتوفير العملات الأجنبية وكسبها للاقتصاد الوطني.

المطلب الثاني: دوافع وخلفيات إخضاع المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية لقانون الصفقات العمومية.

تعتبر الصفقات والعقود التي تبرمها المؤسسات الاقتصادية العمومية السبيل الوحيد لإنجاز مشاريع الدولة والنهوض بالاقتصاد المحلي وكذا تمويل الخزينة العمومية من خلال أرباحها، وخصوصا أن الدولة قد خصصت مبالغ ضخمة لتمويلها، لذلك كان من الضروري تأطيرها وفق منظومة قانونية خاصة بما تضمن شفافية ونزاهة إجراءاتها.

وقد لا يختلف إثنان على أن الصفقات العمومية التي تعتمد عليها أغلب المؤسسات العمومية في استثماراتها، هي المحرك الأساسي لعجلة التنمية، لذلك أخضعها المشرع لتشريع خاص ومميز ينظمها، تتعلق أساسا بطرق الإبرام، غير أن المؤسسات العمومية الاقتصادية عرفت عدم استقرار فيما يخص قانون الصفقات العمومية وذلك منذ الاستقلال، فتارة يخضعها المشرع لتنظيم الصفقات العمومية وتارة أخرى يقصها، ما جعلها تطالب إخراجها من قانون الصفقات العمومية ، الذي هو قانون اداري، لا يصلح إلا للممارسة الإدارية التي تخضع لفكرة الوصاية والسلطة العامة، في حين تعتبر المؤسسات العمومية الاقتصادية كأشخاص تجارية تخضع للمنافسة والربح ولا يمكن للقانون الإداري إلا عرقلتها وإبعادها عن الهدف الذي وجدت من اجله، خصوصا في حالة التعامل الدولي[25].

الفرع الاول: خضوع المؤسسات الاقتصادية العمومية لقانون الصفقات العمومية

يعتبر المرسوم الرئاسي رقم 15-247 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام [26] المرجع الأساسي لتنظيم قانون الصفقات العمومية وقد نص في المادة 6 شرط خضوع عقود المؤسسة العمومية ذات الطابع الصناعي والتجاري لتنظيم الصفقات العمومية، إذ جاء في نصها:" المادة 6: **لا تطبق** أحكام هذا الباب إلا على الصفقات العمومية محل نفقات:

---

[25]- زاهية بلقريشي، ابرام الصفقات في المؤسسات العمومية الاقتصادية (سوناطراك نموذجا)، مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد 12، العدد01، افريل 2021، ص 280.

[26]- المرسوم الرئاسي رقم 15-247، المؤرخ في 02 ذي الحجة 1436 الموافق ل 16 سبتمبر 2015 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام.

–الدولة – الجماعات الإقليمية – المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري– المؤسسات العمومية الخاضعة للتشريع الذي يحكم النشاط التجاري، عندما تكلف بإنجاز عملية ممولة، كليا أو جزئيا، بمساهمة مؤقتة أو نهائية من الدولة أو من الجماعات الإقليمية. وتدعى في صلب النص "المصلحة المتعاقدة". [27]

ومن خلال ما جاء في المادة نستنتج أن خضوع المؤسسة العمومية ذات الطابع التجاري والصناعي في نشاطها العقدي لتنظيم الصفقات استثناءا إذا توافرت الشروط التالية :

أولا: أن تكلف المؤسسة العمومية ذات الطابع الصناعي والتجاري من قبل السلطات العمومية وعبر الهيئات المسيرة في المؤسسة بإنجاز عملية.

ثانيا: ان يقع تمويل المشروع محل التكليف كليا أو جزئيا بمساهمة مؤقتة أو نهائية على عاتق الدولة أو البلدية وهوما يعني ان الاموال المخصصة للمشروع ستتحملها الخزينة العمومية لذا بات الزاما خضوع العقد لتنظيم الصفقات العمومية. فتخضع المؤسسة ذات الطابع الإداري لان مصدر التمويل واحد. وهو الخزينة العمومية فكلما تعلق الأمر بتمويل تتحمله الخزينة العامة وجب ضبط النشاط العقدي وإخضاعه لطرق إبرام محددة وإجراءات طويلة ولا يتأتى ذلك إلا بخضوعها لتنظيم الصفقات العمومية و الغرض من ذلك وضحه المشرع ذلك للمحافظة على المال العام وأيضا لترشيد النفقات العمومية إذا تعلق الامر بأموال الخزينة العامة و الدولة أو الجماعات الاقليمية هي طرفا في تمويل المشروع, فعلى المؤسسة ان تلتزم في حالة توافر هذه الشروط الخضوع بإبرام الصفقة وفقا وعلى أساس الأحكام المتعلقة بتنظيم الصفقات العمومية وتنظيمات المرفق العام

[27]– المرسوم الرئاسي رقم 15–247، ص3، مرجع سابق.

15-247 وهذا ما يجسد وحدة المنظومة القانونية التي تحكم العقد الذي يكون حين إذن بين المؤسسة ذات الطابع الاداري والمؤسسة العمومية ذات الطابع التجاري والصناعي[28].

وكخلاصة نستخلص ان المؤسسات العمومية الاقتصادية الممولة مشاريعها كليا أو جزئيا من طرف الدولة (الخزينة العمومية)، تخضع لتنظيم قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام 15-247.

الفرع ثاني: عدم خضوع المؤسسات الاقتصادية العمومية لقانون الصفقات العمومية

باستقراء لنص القانون المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام في المادة 9 نجد:

لا تخضع المؤسسات العمومية الاقتصادية لأحكام إبرام الصفقات العمومية المنصوص عليها في هذا الباب، ومع ذلك يتعين عليها إعداد إجراءات إبرام الصفقات حسب خصوصياتها، على أساس مبادئ حرية الاستفادة من الطلب والمساواة في التعامل مع المرشحين وشفافية الإجراءات، والعمل على اعتمادها من طرف هيئاتها الاجتماعية[29].

هذا النص وإن كان في ظاهره صريحا في إعفاء المؤسسة العمومية الاقتصادية من مجال تطبيق قانون الصفقات العمومية، إلا أنه في الحقيقة هو إعفاء مقنع، بدليل أنه ألزم هذه المؤسسة بمراعاة مبدأ حرية المنافسة في صفقاتها، والذي لا يتحقق في نظر هذه المؤسسة إلا من خلال قانون الصفقات العمومية ولو بصورة مقتبسة، وإذا كانت الصفقة العمومية هي عقد مكتوب يبرم بمقابل مع متعاملين اقتصاديين وفق الشروط المنصوص عليها في قانون الصفقات العمومية لتلبية حاجات المصلحة المتعاقدة في مجال الأشغال واللوازم والخدمات والدراسات، فإنّ وصف الصفقة

[28]- ثليب حيزية، بركة جمعة، صفقة المؤسسة الاقتصادية اتصالات الجزائر نموذجا، مذكرة ماستر أكاديمي في قانون الاعمال، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2018/2017ن ص3.4.5 بتصرف.

[29]- المرسوم الرئاسي رقم 15-247، ص4، مرجع سابق.

العمومية لا يلحق العقود المبرمة من قبل المؤسسة العمومية الاقتصادية باعتبارها شخصا من أشخاص القانون الخاص[30].

ولهذا يمكننا القول وان كان قانون تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام قد حرر المؤسسات الاقتصادية العمومية من إتباع قوانينه ظاهريا لكنه قيدها به ضمنيا فتطبيق مبادئ ال مادة05 من نفس القانون تفرض وتجبر المؤسسة الاقتصادية العمومية ان تستنبط جل إجراءات تنظيم عقودها من القانون 15-247 وتبقى مرتبطة به ضمنيا حتى تتمكن من تحقيق ما ألزمها به، وهذا بحجة تشجيع النظام الجديد والرامي لمحاربة الفساد وسد منابعه بشتى صوره، أدمج المشرع المؤسسة الاقتصادية في التنظيم المعمول به للصفقات العمومية خوفا من الانفلات المالي وضياعه رغم خصوصيتها وطبيعتها كمؤسسة تجارية.

وكخلاصة لما سبق، نجد أن المشرع الجزائري استثنى المؤسسات العمومية ذات الطابع الاقتصادي من خضوعها لقانون الصفقات العمومية، ومنحها حرية اعداد، إجراءات إبرام الصفقات حسب خصوصياتها، لكن مع الزامها بتطبيق وتجسيد مبادئ حرية الاستفادة من الطلب والمساواة في التعامل مع المرشحين وشفافية الإجراءات (تقييد ضمني للحرية)، كما الزمها للخضوع للقانون 15-247 إذا كانت هذه الصفقات ممولة كليا أو جزئيا من طرف خزينة الدولة.

[30]- دفاس عدنان، إشكالية خضوع المؤسسة العمومية الاقتصادية لقانون الصفقات العمومية، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، سنة 2020.

المطلب الثالث: مبادئ إجراءات إبرام العقود الدولية في المؤسسات العمومية الاقتصادية

أعفي المشرع الجزائري المؤسسات العمومية ذات الطابع الاقتصادي من قانون الصفقات العمومية، بإعداد إجراءات خاصة تتناسب مع خصوصياتها، لكن ألزمها في نفس الوقت بإرساء مبادئ المادة 05 من نفس القانون والتي تعتبر روح هذا المرسوم «مبادئ حرية الوصول للطلبات; المساوات في معاملة المرشحين وشفافية الاجراء."

الفرع الأول: مبدأ حرية الوصول للطلبات

يقصد به " فسح مجال المشاركة أو المنافسة للعارضين ومنح الفرصة لكل من توفرت فيه شروط المشاركة حسب الإعلان المنشور، وبالشروط والكيفية الواردة أيضا في دفتر الشروط المتعلقة بالصفقة من أجل تقديم عروضهم وترشيحاتهم أمام المصلحة المتعاقدة. ومقارنة بمنظومات أخرى فقد اعتبرت المنظومة الفرنسية على سبيل المثال نجاعة الطلبية، وحسن استعمال المال العام مبدأ وليس هدفا، ولكي يتأتى لأي كان تتوفر فيه الشروط من حيازة الصفقة ينبغي أن يتم الإعلان بإجراءات الصفقة عن طريق وسائل إشهار مناسبة وبما أن المادة استهلت نصها بالحديث عن الاستعمال الحسن للمال العام، فإن هذا الاستعمال الحسن سواء اعتبر مبدأ أو وقاية، فإن الاهتمام به يجب أن يكون على مستوى كل العقود التي تبرمها الدولة وتفرعاتها المعنية بهذا النص.[31]

ويقصد بالمنافسة وضعية تنافس اقتصادي بين المؤسسات المتميزة، بصدد عرض نفس المنتج السلعي أو الخدماتي داخل السوق الواحد تلبية للحاجات ذاتها، على أن تكون لكل مؤسسة نفس

[31]– مشط وفاء، عايب ليلى، الإجراءات المكيفة في تنظيم الصفقات العمومية، مذكرة ماستر أكاديمي في القانون الإداري، جامعة المسيلة،2019–2020، ص19.

الحظ من الربح أو الخسارة، كما تم تعريفها على أنها:" تزاحم التجار والصناع على ترويج أكبر قدر ممكن من منتجاتهم أو خدماتهم من خلال جدب أكبر عدد ممكن من العملاء، أو هي :" العمل في سوق يتعدد فيه الممارسون لنفس النشاط الاقتصادي دون قيد، وتحقق المنافسة كلما كان عدد البائعين كثير"[32].

وتبرز معايير المنافسة في جعل طلب العروض مبدأ في إبرام الصفقات (إعداد دفاتر الشروط، الإعلان) وكذا تبني لجان لفتح وتقييم العروض[33].

بمعنى أن المشرع كفل بهذا المبدأ لكل متعهد حرية الوصول للطلبات العمومية المبرمة وفق أحكام هذا المرسوم، وذلك بإجبارية الإعلان عن كل إجراء وفق نمط الإبرام ، فإن كان شكليا فأوجب النشر في الصحف، وإن كان مكيفا فاجبر على النشر في المقرات والمواقع الالكترونية، ولا يمكن لعقد غير معلن عنه أن يكتسب الشرعية، حتى المؤسسات العمومية غير الخاضعة لهذا التنظيم أوجب عليها تكيف اجراءاتها الخاصة معه خاصة فيما يخص هذا المبدأ.

الفرع الثاني: مبدأ المساواة بين المترشحين

مبدأ المساواة بين المترشحين هو مكمل لمبدأ حرية المنافسة، يقصد به ضرورة احترام شروط ومواعيد المناقصة بالنسبة لكافة المنافسين دون تفرقة، فلا يقبل أي شخص أيا كان إذ لم تتوفر فيه الشروط أو التقدم بعد الميعاد أو التقدم في الميعاد ولم يستوف الإجراءات الضرورية للاشتراك[34].

---

[32] – صبحي محمد امين، تكريس مبدأ حرية المنافسة في الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، مجلة القانون والاعمال الدولية، 04 مارس 2019.

[33]– صبحي محمد امين، نفس المرجع بتصرف.

[34]– عزت عبد القادر، المناقصات والمزايدات في ظل أحكام القانون 1989، النسر الذهبي للطباعة، القاهرة، 2000، ص 40

يعد مبدأ المساواة من القواعد الأساسية التي تحكم المرافق العامة، فالمساواة أمام المرفق العام إحدى التفاصيل في إنشاء الصفقة ويمكن اعتباره مصدر المنافسة، إذن فالمساواة هي أساس المنافسة وفي نفس الوقت وسيلة لخدمة المنافسة[35].

وتعتبر المساواة من أعظم ما يحفظ الحقوق، فالصفقة أساسها المنافسة ولكي تكون المنافسة شريفة وعادلة، يجب المساواة بين المتعاملين الاقتصاديين، بتوفير نفس الظروف والمحاسن للجميع، وكذا تطبيق نفس العقوبات على الجميع.

الفرع الثالث: مبدأ شفافية الإجراء

ويعني هذا المبدأ، وضوح الإجراءات الإعلام المسبق بمعايير الاختيار والإعلان عنها بالطرق المحددة، وتمكين المرشحين من إيصال عروضهم وحضور جلسات فتح العروض، والاطلاع على نتائج التقييم، كما أيضا فتح مجال الطعن في القرارات المتخذة بإجراءات الطلب العمومي[36].

كما تسمح الشفافية بحماية وضمان العملية، والسماح للمراقبة الإدارية والمالية على مستوى جميع مراحل إبرام الصفقة العمومية.

فالشفافية في الإجراءات تشكل دعامة حقيقية لحرية المنافسة وتحقيق نجاعة الطلبات العمومية من خلال اختيار المتعاقد الكفء الذي يراعي مصلحة الإدارة ويسعى لتحقيق وفر مالي للخزينة العامة[37].

---

[35]–خرشي النوي، تسيير المشاريع في اطار الصفقات العمومية، دار الخلدونية للنشر، دار الطباعة، الجزائر 2011 ص492

[36]– خرشي النوي، مرجع سابق، ص493.

[37]– بوصلاح محمد، مبدا المنافسة في ابرام الصفقات العمومية، مذكرة ماستر في الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بسكرة، 2019–2020، ص12.

ومنه يعد مبدأ الشفافية حتمية أساسية يجب على الإدارة المتعاقدة أن تكرسه عبر مختلف المراحل التي تمر بها الصفقة العمومية، إن مبدأ شفافية الإجراءات في مجال الصفقات العمومية يعد أمرا جوهريا لأنه يسمح بممارسة الرقابة بفعالية وعلى مستوى جميع مراحل إجراءات إبرام الصفقة العمومية، والواقع أنه لا يمكن تسليط الجزاءات المختلفة على الإخلال بتنظيم الصفقات العمومية، إلا إذا كان إبرام الصفقة ظاهريا ومرئيا[38].

[38]– مشط وفاء، عايب ليلى، مرجع سابق، ص23.

خلاصة الفصل الأول:

تحتل المؤسسة العمومية الاقتصادية حيزا كبير وأهمية أكبر في الاقتصاد الوطني، خصوصا وأنها تهيمن على معظم القطاعات الكبرى والاستراتيجية، كشركة سوناطراك في مجال المحروقات، شركة سونلغاز في مجال الكهرباء والماء، شركة اتصالات الجزائر في مجال الاتصال والانترنت...الخ، وهذا من أجل النهوض بالاقتصاد الوطني لقدرة الدولة على تمويل هذه المشاريع الكبرى، وكذا خوفا من وجود قطاع كبير ومتوسع، يؤدي الى نمو الاحتكارات الخاصة.

وإن كان الاقتصاد الوطني مبني على عوائد هذه المؤسسات خاصة مجال المحروقات، كانت العقود والصفقات وطنية كانت أو دولية هي السبيل وأساس إنجاز هذه المشاريع، وقد أولى المشرع الجزائري اهتماما بالغا لتأطيرها (العقود) وكذا ضبط إجراءات ابرامها.

الفصل الثاني

تقييم إجراءات إبرام العقود الدولية في المؤسسات الاقتصادية العمومية في مجال الحيازة على التجهيزات

دراسة حالة سوناطراك قسم المخابر

EX CRD

تمهيـــد:

تعتمد المؤسسة العمومية الاقتصادية سوناطراك لإبرام العقود لديها على مقرر إجراء ابرام العقود خاص بها المتمثل في المقرر (R03) E025 كونها معفية من قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام 15-247 لأن مشاريعها ممولة كليا من خزينتها، لكنها تبقى ملزمة بإرساء مبادئ وقواعد هذا القانون من أجل الحفاظ على المال العام.

لذلك سنحاول في هذا الفصل الذي هو تحت عنوان: تقييم إجراءات إبرام العقود في المؤسسات الاقتصادية العمومية في مجال الحيازة على التجهيزات دراسة حالة سوناطراك قسم المخابر EX CRD الذي خصصنا المبحث الأول: أنواع إجراءات إبرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات دراسة حالة قسم المخابر بومرداس "سوناطراك الجزائر"

اما المبحث الثاني: فقد خصصناه لدراسة إجراءات ابرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات في شركة سوناطراك، مع محاولة تقييمه من ناحية إرساء مبادى المرسوم الرئاسي 15-247 من جهة، وكذا مدى نجاعته في تحقيق اهداف المؤسسة الاقتصادية.

المبحث الأول: أنواع إجراءات إبرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات دراسة حالة قسم المخابر بومرداس "سوناطراك الجزائر"

تعتبر شركة سوناطراك أكبر مؤسسة اقتصادية عمومية في الجزائر، حيث تعتمد خزينة الدولة على ريعها بأكثر من 90% من المدخول الإجمالي للاقتصاد الجزائري ككل، ولهذا وقبل الخوض في دراسة أنواع وتحليل إجراءات ابرام العقود الدولية لديها، يجب أولا التعريف بهته الشركة عموما والقسم محل الدراسة "قسم المخابر" خصوصا.

المطلب الأول: لمحة عامة حول المؤسسة العمومية الاقتصادية سوناطراك

تأسست شركة سوناطراك الوطنية في الجزائر للاستفادة من الحقول البترولية التي كانت تحت كانت محتكرة من طرف الشركات أجنبية، خاصة الفرنسية، بهدف تحقيق السيادة الاقتصادية للجزائر. ولهذا، سنقوم بدراسة هذه الشركة من جوانب متعددة، بما في ذلك التاريخ والهيكلية ومراحل التطور التي مرت بها.

الفرع الأول: نشأة شركة سوناطراك

مرت نشأت وتطور مؤسسة سوناطراك عبر المراحل التالية:

تأسست المؤسسة الوطنية للبحث والتنقيب وتسويق المحروقات التابعة لوزارة الطاقة والمناجم والصناعات الكيميائية والبتروكيميائية من اجل استغلال المواد الطاقوية في البلاد، وذلك بموجب المرسوم التنفيذي36 /491 المؤرخ في 31 ديسمبر 1963 والصادرة بالجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية والمؤرخة في 10 جانفي 1964 ومسجلة في السجل التجاري رقم: 848483.

في 24 فيفري 1971، وبعد سلسلة من التحويلات التي شهدتها المؤسسة، تمكن الرئيس الراحل "هواري بومدين" ان يضع حد للشركات الاجنبية التي ظلت تحتكر وتستغل خيارات البلاد، فأصبحت بعد ذلك سوناطراك الوسيط الوحيد للثروات البترولية والغازية بالجزائر.

استطاعت سوناطراك في مده قصيرة ان تصل الى تكامل عمودي وافقي الى نشاطات متعددة، وذلك انطلاقا من اشراف عده توجهات للمخطط الخماسي 1984-1980، أعيدت هيكلتها

باختلاف كل المؤسسات الاخرى حيث نشا عنها 17 مؤسسه: 4 مؤسسات صناعية، 6 مؤسسات خدماتية، 3 مؤسسات الانجاز ،4 مؤسسات لتسيير المناطق الصناعية الموجودة بأرزيو، سكيكدة، حاسي مسعود، حسين رمل.

إلى جانب القانون السابق، أصدرت "سوناطراك" قانون آخر يدعى قانون المحروقات وهو قانون 05-07 المؤرخ في 28 ابريل 2005 الذي نص في مادته 12 على انشاء وكالتين تتمتعان بالشخصية القانونية والاستقلالية المالية تدعيان بوكالتي المحروقات وهما:

1. الوكالة الوطنية لمراقبة النشاطات وضبطها في مجال المحروقات وتدعى في صلب القانون "سلطة ضبط القانون".
2. الوكالة الوطنية لتامين موارد المحروقات وتدعى في صلب القانون "النفط".

الفرع الثاني: مهام المؤسسة ونشاطها وهيكلها التنظيمي

أولا: مهام المؤسسة

تتمثل مهام الشركة في البحث في إحدى الثروات التي يزخر بها الباطن الوطني ألا وهو كما يعرف بالذهب الأسود، ثم وضعها في متناول المستهلك سواء على مستوى السوق الوطني والسوق الدولي .

و من خلال هذا الدور وما تجنيه من فوائد ، فهي تساهم في تنمية البلاد حيث تجلب ما نسبته 90 بالمئة من احتياجاتها من العملة الصعبة وتمده بما يلزمه من طاقة لتسيير الاقتصاد وتشارك في وضع الاستراتيجيات والتقنيات التسييرية اللازمة .

و لقد صدرت عدة مراسيم تحدد فيها مهام المؤسسة وبينها ما ورد في المرسوم الرئاسي 66/262 المؤرخ في 22 سبتمبر 1966 والمتمثلة في :

- ❖ تنقيب ، بحث ، استغلال ، تحويل وتمييع الغاز الطبيعي ، وكذا نقله وتسويقه .
- ❖ تطوير، استغلال، تسويق وتسيير شبكات نقل المحروقات .
- ❖ انماء مختلف اشكال الاعمال المشتركة في الجزائر او خارجها مع شركات جزائرية او اجنبية.

- ❖ اكتساب وحيازة كل محفظة الاسهم وكذلك الاشتراك في راس المال وفي كل القيم المنقولة الاخرى في شركة موجودة او سيتم انشائها في الجزائر او خارجها.
- ❖ تموين السوق المحلي والسوق الدولي بمحروقات السائلة الغازية.
- ❖ استغلال المنشآت والمعدات وذلك لزيادة القيمة الحقيقية للمحروقات.
- ❖ العمل على تحقيق سياسات البترولية وبذلك تطوير الاقتصاد.
- ❖ تطوير جميع النشاطات المرتبطة بصناعة المحروقات المباشرة او الغير مباشرة وكذلك الأعمال التي تعود بالفائدة على سوناطراك، وكل ما يتعلق بأهداف الشركة مع استغلال جميع الوسائل.

إن مهام شركه سوناطراك يرتكز ويعتمد على اربعة أنشطة:

النشاط الأولي:

يحتوي على 06 وحدات: الاكتشاف، البحث، التطوير، والانتاج، التنقيب، الهندسة والبناء، جمعيه الرابطة والشراكة.

النشاط البعدي:

يحتوي على 05 وحدات: التمييع فصل، تكرار البترول، البتروكيمياء، الدراسات والتطوير، وتحديد التكنولوجيا.

نشاط نقل عبر القنوات

- ❖ تخزين المحروقات وسوائل الغازية
- ❖ نقل السوائل الغازية والمحروقات عبر القنوات
- ❖ شحن الناقلات البترولية.

نشاط التسويق:

- ❖ التسويق الداخلي والتسويق الخارجي وكذا النقل البحري للمحروقات.

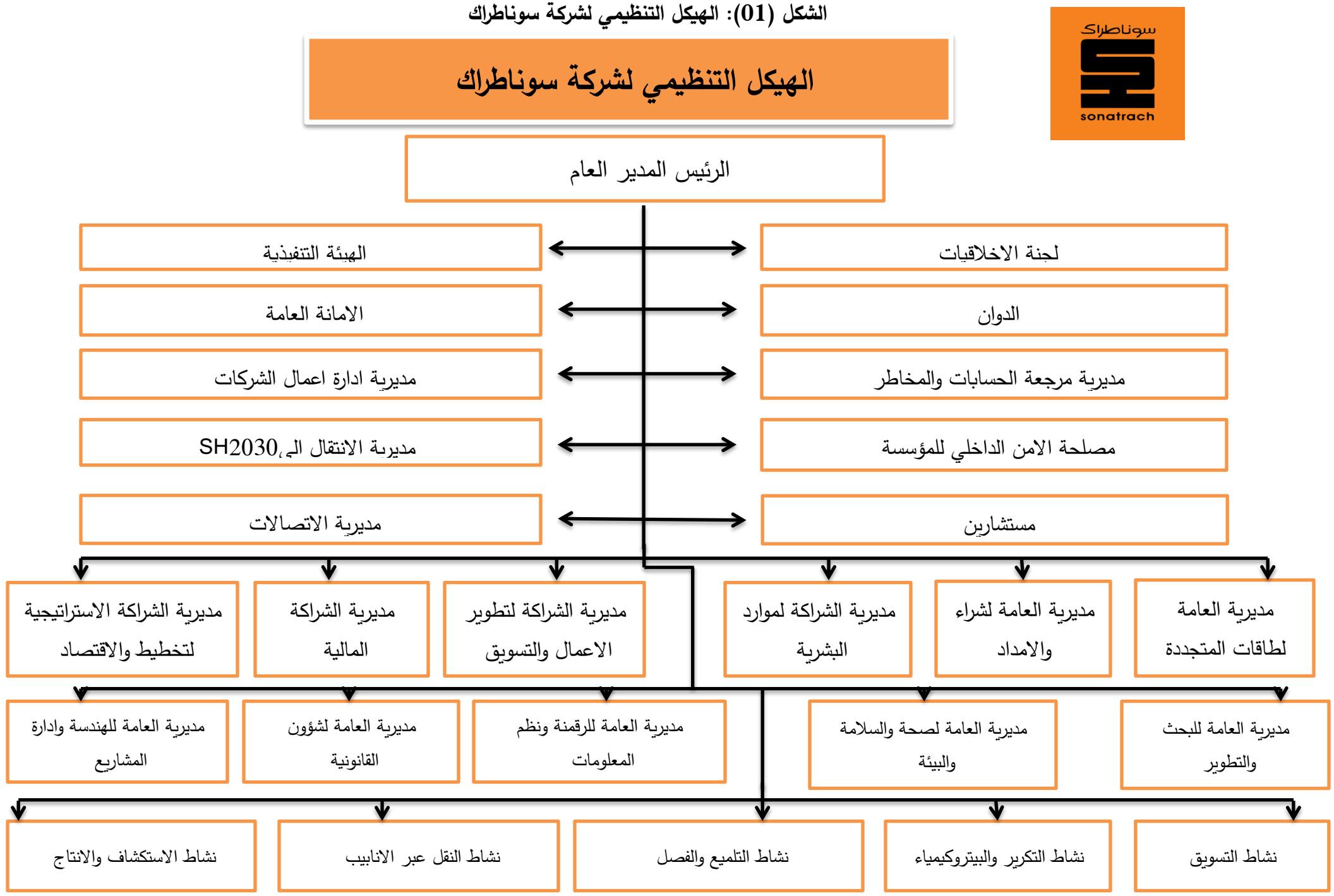
ثانيا: نشاط المؤسسة

إن طبيعة نشاط المؤسسة الوطنية " سوناطراك" تحت وصاية وزارة الطاقة والمناجم تسير على أساس قواعد القانون التجاري الجزائري، فخلال العشرية الأخيرة تميزت هذه المؤسسة بنشاط واسع ويتمثل في:

- ❖ الاستكشاف؛
- ❖ إنشاء مصانع التصنيع والتكرير؛
- ❖ توفير وسائل الإنتاج؛
- ❖ تسويق المحروقات.
- ❖ اما نشاطها المالي فيتركز على:
- ❖ البحث؛
- ❖ التنقيب؛
- ❖ الإنتاج؛
- ❖ المعالجة؛
- ❖ النقل في الانابيب؛
- ❖ تموين السوق المحلي وتسويق المحروقات السائلة والغازية في الاسواق الدولية وللمؤسسات الوطنية "سوناطراك" مخططات تنموية مستقبلية.

ثالثا: الهيكل التنظيمي لمؤسسة سوناطراك

الشكل (01): الهيكل التنظيمي لشركة سوناطراك



تنقسم مديرية العمليات الى أربع مديريات :

- ❖ مديرية تطوير واستغلال البترول والغاز (المنبع)؛
- ❖ مديرية النقل عبر الانابيب؛
- ❖ مديرية تطوير واستغلال البترول والغاز (المصب).

حيث ان هذه المديريات ملحقة بفروع وهي على التوالي:

- ❖ فرع الخدمات النفطية والشبه نفطية؛
- ❖ فرع سوناطراك للاستثمار والمساهمة؛
- ❖ فرع التكرير وكيمياء المحروق؛
- ❖ فرع تثمين المحروق.

وقد دعم الهيكل التنظيمي بإقامة هياكل وظيفية من شأنها ان تؤمن الدعم لنشاطات العلمية والقيام بمهام الاعلام وتقديم المعلومات اساسية في اتخاذ القرار واعداد ادوات قيادة المجتمع وتحقيق التنسيق في مستواه.

تنقسم الهياكل الوظيفية الى ثلاثة 03 نشاطات لتنسيق المجتمع:

- ❖ مديرية التنسيق مجمع الاستراتيجية والتخطيط والاقتصاد؛
- ❖ مديرية تنسيق مجمع مالية؛
- مديرية تنسيق النشاطات المركزية.

نظمت الهياكل الوظيفية الاخرى في شكل مديريات مركزية وعددها ثلاثة03 مديريات:

- ❖ المديرية المركزية لمجمع تدقيق الحسابات ومراقبتها؛
- ❖ المديرية المركزية للشؤون القانونية؛
- ❖ المديرية المركزية للصحة والامن والمحيط.

المطلب الثاني: التعريف بالقسم محل الدراسة

الفرع الأول: التعريف بقسم المخابر

تم انشاء مركز البحث والتطوير في سنه 1973 في الدار البيضاء وتم تحويله الى بومرداس سنه 1975 حيث يعتبر المركز وسيلة وتقنية علمية ضرورية في تنفيذ المهام العلمية فهو تحت وصاية وزارة الطاقة والمناجم المؤرخ في 14 افريل 1987 المتعلق بشركة سوناطراك.

يقع مركز البحث والتطوير على بعد 50 كلم شرق الجزائر العاصمة.

الفرع الثاني: مهام قسم المخابر

إن مهمة قسم المخابر تتركز في إطار عام للبحث العلمي واستغلال وتطوير أماكن تواجد النفط الخام، حيث يعتبر أداة ضرورية كعملية البحث واستكشافية واستغلالية وأهم مهامها هي:

- ❖ البحث العلمي والتقني في تطوير النشاط القبلي للبترول؛
- ❖ ترجمه استغلال المؤسسة الام المتعلقة بالنشاط القبلي للبترول المتمحور حول البحث الذي من شانه بناء وتحديد مشاريع أو برامج المؤسسة في ميدان استغلال البترول؛
- ❖ إنجاز دراسات شاملة وتحليلات متعلقة لاسيما باحتياجات استغلال وإنتاج ونقل وتقييم المحروقات؛
- ❖ إدخال وتطوير تقنيات وطرق تحليلية جديدة كما تعمل على ترجمتها؛
- ❖ مسانده ومساعدة الهياكل العلمية وذلك بالتكفل بالحلول للمشاكل التي تواجه هذه الاخيرة والتي تحمل طابع العلمي والتقني؛
- ❖ المشاركة في تحسين مخططات وتطوير حقول المحروقات كما تعمل على تحسين استرجاعها؛
- ❖ تعمل على ترقية الخبرة في مجال الاستغلال القبلي للبترول في تسيير العينات المركزية ومتابعة تجديد الملف الوطني لعينات التنقيب في مجال الحقول والمناجم؛
- ❖ قسم المخابر يتوفر على معايير وأجهزة ومعدات التكنولوجية التي تسمح له بالتخصص في ميادين دقيقة مثل الجيولوجيا البترولية ومختلف اقتصاداتها، دراسة الحقول البترولية باستخدام المعارف البترولية للصخور ومعالجه المياه وحماية البيئة.

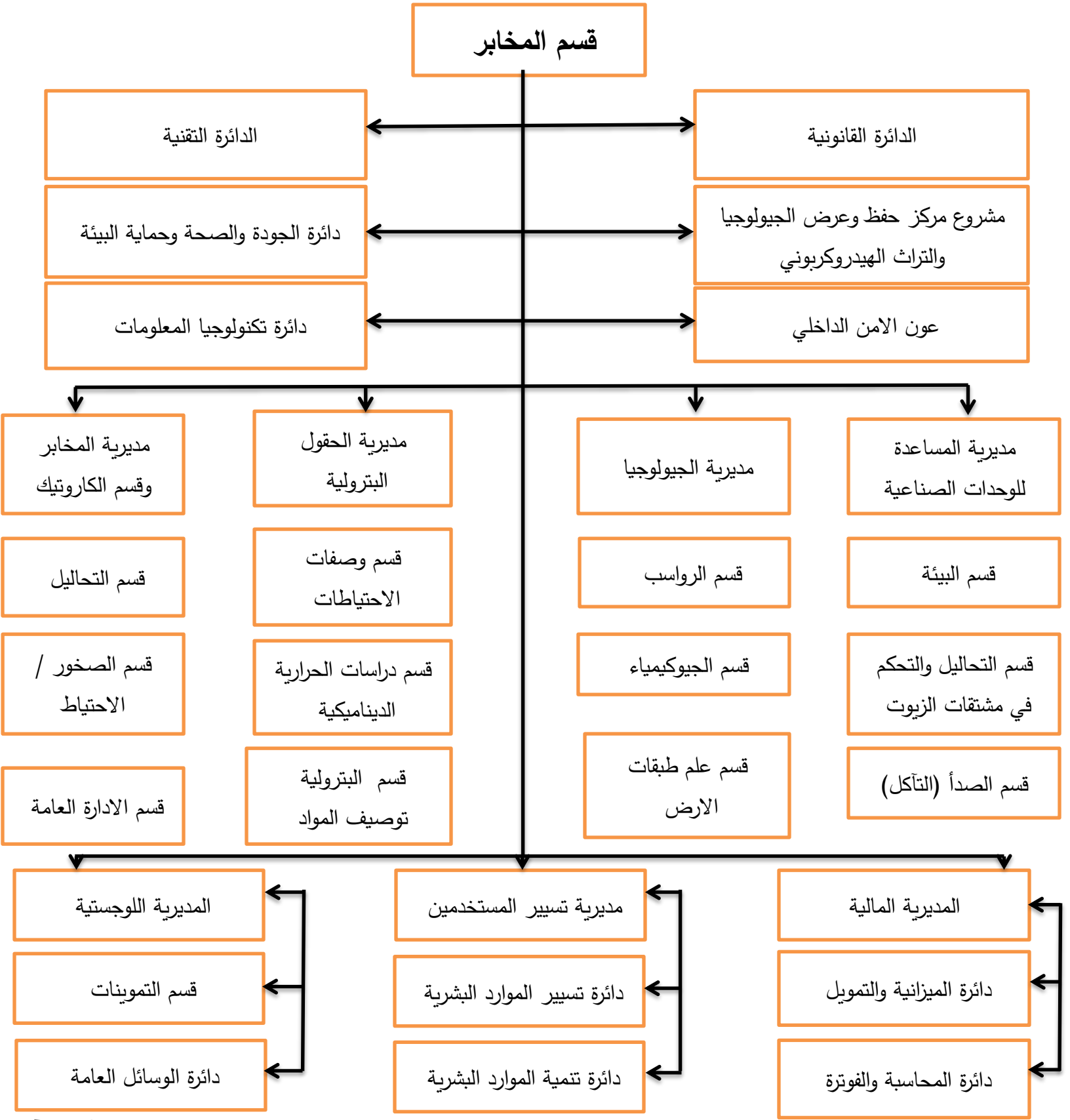
الفرع الثالث: تنظيم قسم المخابر

قسم المخابر تنظيمه على النحو التالي

- ❖ مديرية المخابر وقسم الكارونتيك؛
- ❖ مديرية الحقوق البترولية؛
- ❖ مديرية الجيولوجيا؛
- ❖ مديرية المساعدة للوحدات الصناعية؛
- ❖ مديرية التسيير المستخدمين؛
- ❖ مديرية اللوجستيك؛
- ❖ مديرية المالية؛
- ❖ الدائرة القانونية؛
- ❖ الدائرة التقنية؛
- ❖ دائرة تكنولوجية والمعلومات؛
- ❖ دائرة الجودة والصحة والنظافة للمؤسسة؛
- ❖ دائرة الدمج والتقرير ؛
- ❖ مشروع مركز حفظ وعرض الجيولوجيا والتراث الهيدروكربوني؛
- ❖ عون الامن الداخلي.

الفرع الرابع: الهيكل التنظيمي لقسم المخابر EX CRD :

الشكل (02): الهيكل التنظيمي لقسم المخابر



المصدر: وثائق شركة سوناطراك

المطلب الثالث: أنواع إجراءات ابرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات (دراسة حالة قسم المخابر سوناطراك)

لقد كان المشرع الجزائري صريحا جدا بإلزام المؤسسات الاقتصادية العمومية في إجراءات العقود لديها ب "إعداد إجراءات إبرام الصفقات حسب خصوصياتها، على أساس مبادئ حرية الاستفادة من الطلب والمساواة في التعامل مع المرشحين وشفافية الإجراءات، والعمل على اعتمادها من طرف هيئاتها الاجتماعية."[39]

الفرع الأول: العقود حسب إجراءات الإبرام لدى شركة سوناطراك

قامت شركة سوناطراك بإعداد مقرر إجراءات إبرام العقود *Décision passation des contrats portant procédure de* تحت مرجع (R3) E025 المؤرخ في 23 جانفي 2023 الهدف منه تحديد القواعد والشروط لإبرام العقود في مؤسسة سوناطراكSPA ، تعمل وفقًا للمبادئ الأساسية لحرية الوصول إلى الطلبات، المساواة في المعاملة بين المرشحين وشفافية الإجراءات[40]، حيث تقوم الإدارة العامة للمؤسسة بمراجعته دوريا وإحداث التعديلات اللازمة التي تمكنه من مواكبة التغيرات الاقتصادية العالمية.

لذلك سيكون مرجعنا الأولي في هاته الدراسة إجراءات إبرام العقود (R3) E025 وهو الدليل المرجعي لإبرام الصفقات في المؤسسة بالإضافة إلى الاعتماد على شرح مفصل من طرف اطارات الشركة المكلفين بالصفقات والعقود.

ولقد عرف المقرر (R03) E025 العقود كما يلي: "العقد هو كل اتفاق مكتوب بالمعنى المقصود في التشريع المعمول به، يتم إبرامه بالشروط المنصوص عليها في هذا الاجراء بهدف القيام نيابة

---

[39]- القانون 15-247 اقتباسا للمادة المادة 09

[40]- E025 مقرر إجراء إبرام العقود في شركة سوناطراك.

عن المصلحة المتعاقدة بأعمال وشراء التوريدات والخدمات والدراسات والخدمات الاستشارية" *[41]

الفرع الثاني: أنواع العقود لدى شركة سوناطراك

تتعلق العقود بواحدة او بأكثر من العمليات التالية:

أولا: عقود إنجاز الاشغال العامة: تشمل الصفقة العمومية للأشغال: بناء، تجديد، صيانة، تأهيل، تهيئة، ترميم، إصلاح، تدعيم أو هدم منشأة أو جزء منها، بما في ذلك التجهيزات المرتبطة بها الضرورية لاستغلالها.

ثانيا: عقود اقتناء اللوازم (التوريد): وهو الحيازة من طرف المصلحة المتعاقدة على تجهيزات، معدات، مواد أو منتجات تهدف إلى تلبية حاجياتها المصلحية من قبل مورد

ثالثا: عقود إنجاز الدراسات والخدمات الاستشارية: تختص بخدمات فكرية خاصة فيما يتعلق بدراسات إنجاز المشاريع، خطط عمل أو دراسات جدوى أو خدمات التكوين، في حالة الأشغال يكون لعقد الدراسات مهمة المراقبة التقنية أو الجيوتقنية للمشروع وكذا المساعدة التقنية لصاحب المشروع.

رابعا: عقود الخدمات: تقديم خدمات للمصلحة المتعاقدة.

خامسا: عقود الهندسة، إنشاء اللوازم وتركيب التجهيزات الخاصة بهم والخدمات ذات الصلة (مشاريع EPC عقود تسليم المفتاح): وهي خاصة بتسليم مشاريع كاملة، صالحة للتشغيل بعد إتمام جميع الاختبارات بنجاح والتحقق من أداء العمل وفقا للمتطلبات التعاقدية.[42]

- ويتم العقد إما مع أطراف محلية (متعاملين جزائريين) أو أطراف دولية حسب الضرورة التي تفتضيها إنجاز هاته الاشغال.

---

[41] شرح المصطلحات (R03) E025.« GLOSSAIRE »

[42]– المادة 06 من مقرر إجراء إبرام العقود (R03) E025.

*«Tout accord écrit en conformité a la législation envigueur, passé dans les conditions prévues dans la présente procédure en vue de l'acquisition de fournitures et de la réalisation de travaux, de prestations de services, d'études et de Services de Conseil, pour le compte de la Structure Contractante».

الفرع الثالث: إجراءات إبرام العقود في المؤسسة العمومية الاقتصادية سوناطراك.

بالاعتماد على مقرر إجراءات إبرام العقود (E025(R03المؤرخ في 2023/01/23 نجد في القسم الثالث: طرق إبرام العقود، المادة 12:"يتم إبرام العقود عن طريق طلب العروض، وتعتبر القاعدة الأساسية، في الحالات الاستثنائية يتم إبرام العقود عن طريق التراضي*
وهذا ترسيخا لمبدأ حرية الوصول للطلبات

أولا: طلب العروض:

عرف طلب العروض كما يلي: هو الاجراء الذي يهدف للحصول على عروض عدة عارضين، في إطار المنافسة، التي تمنح العقد للعارض الذي يكون عرضه صاحب الأفضلية لدى المصلحة المتعاقدة، وفق الشروط والمعايير المنصوص عليها في دفتر الشروط**.

ثانيا: التراضي:

هو إجراء خاص يمنح عقد التنفيذ للمتعامل الاقتصادي بدون اللجوء للمنافسة (طلب العروض) وهذا في الحالات الاستثنائية فقط*.

وقد تم ذكر الحالات الاستثنائية في المادة 23 من نفس الاجراء نذكر منها:

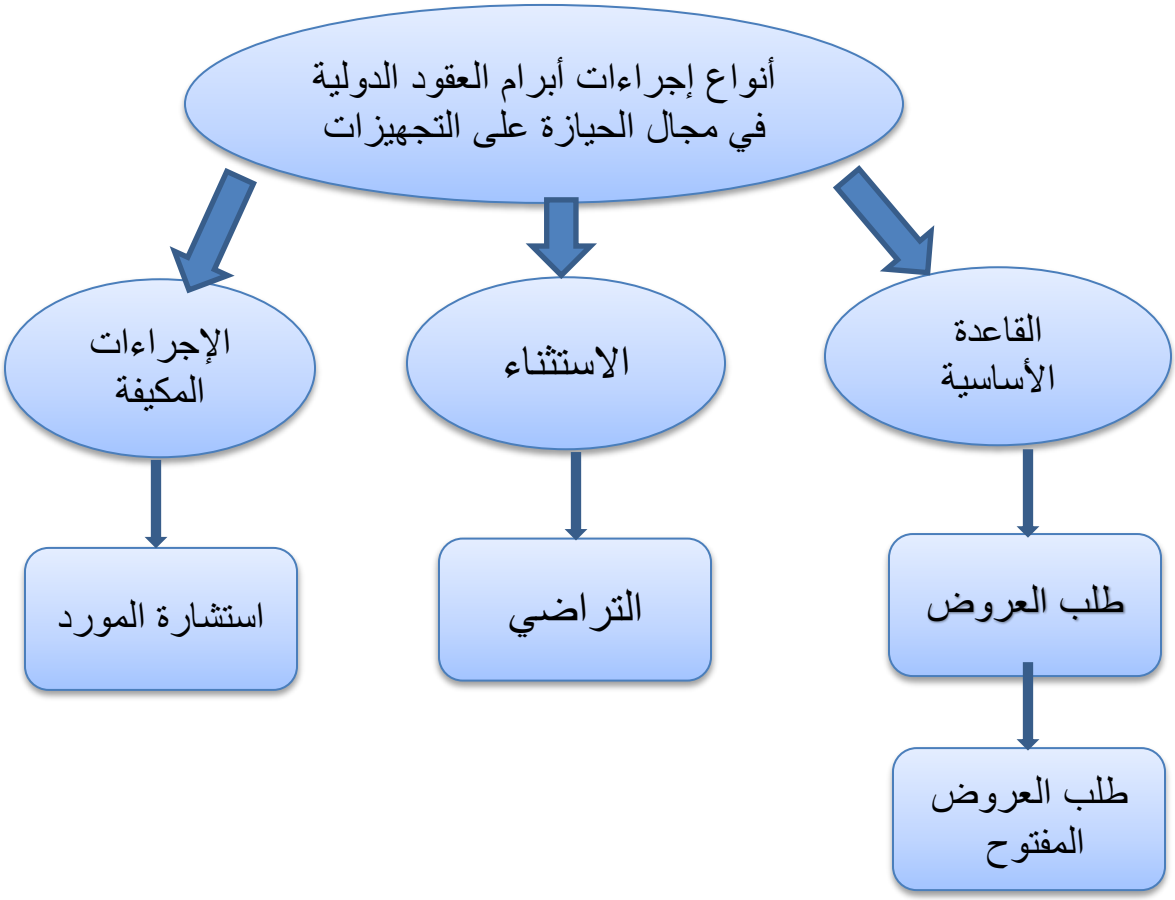
- الحالات الاستعجالية التي لا يمكن انتظار الإجراءات لطلب العروض لإنجازها.
- حالة وجود احتكار من طرف مؤسسة لتنفيذ هذه الاشغال خصوصا في مجال اقتناء التجهيزات وقطع الغيار.
- كما يمكن للمؤسسة تبني إجراءات مكيفة في حالات خاصة كاستشارة المورد التي سوف نتطرق إليها بالشرح خلال الدراسة.

*L'appel d'offres est la procédure visant à obtenir les offres de plusieurs Soumissionnaires dans le cadre d'une concurrence، et à attribuer le Contrat au Soumissionnaire dont l'offre est jugée la plus favorable par la Structure Contractante، sur la base des critères arrêtes dans le Dossier d'Appel d'Offre . E025 article 13.

** Le gré à gré est la procédure d'attribution d'un Contrat à un Partenaire Cocontractant sans appel formel à la concurrence. La Structure Contractante peut engager des prospections avant d'entamer les négociations avec le candidat retenu.» E025 article 14.

ويمكن تلخيص ما سبق وفق المخطط الموالي:

الشكل رقم (03) أنواع إجراءات إبرام العقود في مجال الحيازة على التجهيزات



المصدر: من إعداد الطالبتين استنادا لم سبق

الفرع الرابع: أنواع طلب العروض

يمكن أن يكون طلب العروض وطنيا، دوليا أو وطني دولي[44]، " لاكن نادرا ما يكون طلب العروض دولي فقط، وهذا تطبيقا لأحكام القسم السابع لقانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام 15-247 المادة 85 الفقرة الثالثة: ومهما يكن الإجراء المختار، فإنه يجب على المصلحة المتعاقدة أن تدرج في دفتر الشروط تدابير لا تسمح باللجوء للمنتوج المستورد إلا إذا

[44]– المادة 15 من مقرر إجراء إبرام العقود E025 (R03).

كان المنتوج المحلي الذي يعادله غير متوفر أو كانت نوعيته غير مطابقة للمعايير التقنية المطلوبة. وبالإضافة إلى ذلك، لا تسمح المصلحة المتعاقدة باللجوء للمناولة الأجنبية إلا إذا لم يكن في استطاعة المؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري تلبية حاجاتها"[45].

وكذا ما جاء في المادة 34 من إجراءات ابرام العقود (E025(R03"من أجل تطوير المحتوى المحلي: عند وجود ما يلبي حاجات المؤسسة من المنتجات المحلية، يجب على المصلحة المتعاقدة ان تعتمد إجراءات طلب العروض المحلي"

لكن فيما يخص عقود الاقتناء للمعدات الخاصة والتجهيزات ذات الطبيعة المعقدة، فرصة المؤسسات الجزائرية للنجاح في طلب العروض تعتبر منعدمة بسبب:

عدم قدرة المؤسسات الجزائرية صناعة معدات ذات التقنية العالية التي تحتاجها المؤسسة عموما وقسم المخابر خصوصا لإجراء تحاليلها واختباراتها على المواد البترولية؛

في حالة استيراد السلعة يكون سعر استيرادها بالنسبة للمستورد الجزائري من بلد المنشأ أكبر بكثير من سعر المورد الأجنبي او سعر المصنع[46].

الفرع الخامس: أشكال وأنواع طلب العروض

يمكن أن يأخذ طلب العروض أحد الاشكال التالية وفق ما سنبينه في الجدول الموالي:

[45]– مقابلة شخصية السيد زيان كريم، مكلف بتسيير التموينات لدى الشركة، يوم12 04 2023 الساعة 10:00.

[46]- مقابلة شخصية السيد زيان كريم، مكلف بتسيير التموينات لدى الشركة، يوم12 04 2023 الساعة 10:00.

الجدول رقم(01): أشكال وأنواع طلب العروض

نوع طلب العروض	خصوصية المترشحين	طبيعة الاشغال	العتبة المالية
طلب العروض المفتوح **L'appel d'offres ouvert**	أي مترشح مؤهل يمكن أن يقدم تعهدا، وفقا لأحكام دفتر الشروط	غير محددة	غير محدد
طلب العروض المحدود **L'appel d'offres restraint**	فقط المترشحين الذين يحققون شروط محددة من طرف الجهة المتعاقدة مسبقا في طلب العروض	التعقيد واهمية العملية، مع مراعات الوصول إلى أكبر عدد من المؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري	غير محدد
الاستشارة المحدودة **La consultation restreinte**	المرشحون الذين شاركوا في طلب العروض غير المجدي مع إمكانية توسيع القائمة	-عدم جدوى طلب العروض -خصوصية وطبيعة العملية لا تتحمل طول فترة إعادة الاجراء	غير محدد
الاستشارة الانتقائية **La consultation selective**	المرشحون الناجحون في **التأهيل المسبق** pré qualification	-عقود الاشغال، اقتناء التوريدات، والخدمات ذات الطبيعة المتكررة -العقود المتعلقة بالمشاريع الكبرى أو العمليات المعقدة وكبيرة الحجم -عقد الدراسات والخدمات الاستشارية	غير محدد

الاستشارة المباشرة La consultation directe	مترشحون ذوي طبيعة اشغال خاصة (مجال المحروقات والتنقيب)	اشغال التنقيب عن الهيدروكربور والأبحاث	غير محدد
المسابقة Le concours	الحرفيين (رجال الفن) يوضعون تحت اجراء تنافسي	عمليات ذات جوانب تقنية واقتصادية تتمتع بميزات جمالية او فنية محددة	غير محدد

المصدر: من انجاز الطالبتين استنادا لأنواع إجراءات ابرام العقود E025(R3)

أولا: التأهيل المسبق *La pré-qualification*:

هو عبارة عن انتقاء مسبق للموردين، مؤسسات أو مقدمي الخدمات بهدف انشاء قائمة بالمرشحين المحكمين والمؤهلين مسبقا من اجل المشاركة في الاستشارة الانتقائية عندما يتعلق الامر بالعقود ذات الطبيعة المتكررة والمشاريع المعقدة[47].

حيث تعتبر هذه الطريقة جد فعالة في إبرام العقود الدولية خصوصا لربح الوقت وكذا لتحديد متعاملين اقتصادين ذو كفاءة ومستعدين للتعامل مع الشركة لمعرفتهم بشروط إبرام العقد وموافقتهم عليها مسبقا.

يتم تحيين القائمة دوريا مع تجديده على الأقل كل 05 سنوات.

ثانيا: إجراءات التأهيل المسبق:

1- **الإعلان عن طلب التأهيل المسبق:** والذي يكون في وسائل الإعلان المخصصة للشركة (سيتم التطرق لهذه النقطة بالتفصيل) حيث يكون المرشحون مدعوون لسحب ملف طلب التأهيل المسبق، الذي يكون معد مسبقا من طرف الهيئة المخصصة لتأهيل المرشحين، يحتوي الملف على معلومات دقيقة حول المشروع موضوع التأهيل (التوريدات المراد اقتناؤها، الدراسات و الخدمات الاستشارية) مع تحديد فترة تحضير ملفات الترشح (وقت إيداع الملفات).

[47]- المادة 22 من مقرر إجراء إبرام العقود E025 (R03).

يتم اعداد ملف الترشح من طرف المرشحون، المصلحة المتعاقدة مجبرة على الإجابة على أي استفسارات أو توضيحات طلبت من طرف المترشحين مع اعلام جميع المشاركين بهذه التوضيحات وأي تعديل يطرا على ملف التأهيل قبل نهاية اجال إيداع الملفات يجب الإعلان عنه لإضافته لملف التأهيل، بالإضافة الى ارساله كتابيا لجميع المترشحين.

في حالة وجود تعديل على المصلحة المتعاقدة تمديد فترة تجهيز وايداع العروض، مع ما يتلاءم والتعديل المحدث، مع ضرورة الإعلان في وسيلة الإعلان المستعملة في العرض الرئيسي.

2-تقييم طلبات التأهيل المسبق:

تقوم ***La structure initiatrice*** بتقييم عملية التأهيل المسبق بالمشاركة مع لجنة مشكلة خصيصا لفتح وتقييم الطلبات، مكونة من اشخاص ذوي كفاءة وخبرة في ميدان طبيعة الإعلان، بالاعتماد على المعايير المطلوبة والمحددة في ملف التأهيل المسبق،

هذه اللجنة يجب أن:

- تحرص على التطبيق الصارم لمعايير التأهيل الموجودة في ملف التأهيل؛
- احترام مبدا السرية في تقييم الملفات؛
- رفض أي مترشح مرتبط بأي عمل أو مناورة تهدف إلى التحيز أو تشويه نتيجة التقييم؛
- تقوم هذه اللجنة بعد تقييم العروض لطلبات الترشح المسبق، اعداد تقرير، تبرز فيه قائمة المرشحين المؤهلين، وأسباب رفض البقية؛
- يجب الإعلان عن نتائج التأهيل المسبق، في نفس وسيلة الإعلان الأساسي، مع احترام آجال الطعون.
- يتم الإعلان عن حالة عدم الجدوى في حالة:

1. عدم استلام أي عرض؛
2. رفض جميع العروض من طرف لجنة التقييم.

في حالة عدم الجدوى، تقوم المصلحة المتعاقدة بإعادة الاجراء، مع اجراء تعديلات على ملف طلب التأهيل[48].

[48]- المادة 22 من مقرر إجراء إبرام العقود E025 (R03).

المبحث الثاني: تقييم إجراءات إبرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات دراسة حالة قسم المخابر سوناطراك

حتى يتسنى لنا تقيم إجراءات إبرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات ي شركة سوناطراك، كان علينا أولا شرح مراحل إجراءات الابرام لدى الشركة، ويما أن طلب العروض عامة وطلب العروض المفتوح خاصة هو الإجراء المعتمد كقاعدة من طرف الشركة، سوف نقوم بشرح كافة مراحله من خلال هذا المطلب، مع شرح اجراء استشارة المورد الذي يعتبر بديلا عن طلب العروض في حالات استثنائية في مجال اقتناء التوريدات.

المطلب الأول: مراحل اجراء طلب العروض المفتوح:

تمر إجراءات إبرام العقود في المؤسسة الاقتصادية العمومية سوناطراك عامة وقسم المخابر محل الدراسة خاصة، عبر إجراء طلب العروض بعدة مراحل، حيث سنقوم بالتطرق لكل مرحلة بالشرح وبالتتابع الزمني للإجراء.

الفرع الأول: تحديد حاجيات المصلحة المتعاقدة *définition des besoins*

تقوم كل هيئة من هيئات المؤسسة العمومية الاقتصادية سوناطراك، كل سنة بإعداد مخطط الاستثمار *plan d'investissement* الذي سوف تتبناه السنة المالية المقبلة، بتحديدها جميع الاحتياجات وكذا أسباب اقتنائها، وكذا نسبة العائد المالي الذي ستحققه المؤسسة من خلال اقتناء هذه التجهيزات،

يجب أن تحدد المصلحة المتعاقدة احتياجاتها بعناية، آخذة بعين الاعتبار الكميات والمعاير التقنية المفصلة، من أجل انجاز العمليات والمشاريع المسطرة في أحسن الظروف من ناحية النوعية، السعر وآجال التنفيذ.

كل هيئة مجبرة على اعتماد ميزانيتها من طرف المدير العام، وهذا بعد اجتماع التحكيم *l'arbitrage*، وإعداد مخطط لإبرام العقود مع ما يتناسب مع الأهداف الطويلة وقصيرة المدى المسطرة من طرف شركة سوناطراك[49].

[49]- المادة 05 من مقرر إجراء إبرام العقود (R03) E025.

الفرع الثاني: الإعلان عن طلب العروض

أولا: إعداد ملف طلب العروض (دفتر الشروط)

تقوم المصلحة المتعاقدة بإعداد ملف طلب العروض الخاص بكل طلب عروض (عادة ما يكون هذا الملف مجهز مسبقا كعينة (***document type***)تحدد فيه سائر الشروط المتعلقة بقواعد المنافسة بمختلف جوانبها، شروط المشاركة وكيفية اختيار المتعاقد[50].

ويحتوي الملف على ما يلي:

- ❖ الإعلان عن طلب العروض؛
- ❖ طبيعة العقد الذي سيتم إبرامه وأحكام تعاقدية عامة ومحددة تتعلق بذلك؛
- ❖ مدة تحضير العروض، مدة صلاحية العروض، تاريخ ووقت ومكان إيداع العروض؛
- ❖ كيفية سير إجراءات الإبرام (على مرحلة واحدة أو على مرحلتين)؛
- ❖ الشروط التي يجب ان تتوفر في المكتتب حتى يستطيع المنافسة في طلب العروض éligibilité؛
- ❖ الشروط التقنية والاقتصادية والضمانات المالية؛
- ❖ ويتكون من عرض تقني: توضح فيه مواصفات والمعايير التقنية للمنتج المراد اقتناؤه.
- ❖ عرض مالي: يحتوي على جدول الأسعار الوحدوي مع تفصيل مبلغ العقد *Bordereau des prix et décomposition du montant contractuel*
- ❖ مشروع العقد (سنتطرق له بالشرح خلال الدراسة)[51].

[50]- المادة 29 من مقرر إجراء إبرام العقود E025 (R03).

[51]- نفس المرجع.

ثانيا: النشر والاعلان عن طلب العروض

تقوم المصلحة المتعاقدة SONATRACHإجباريا بالإعلان عن اي اجراء تقوم به من أجل إبرام العقود لديها، وذلك في الجريدة "نشرة المناقصات" التابعة لقطاع الطاقة والمناجم **البوسم**[52]BAOSEM*.

ويكون النشر الزامي في اجراءات الابرام التالية:

- ❖ الإعلان عن طلب العروض المفتوح؛
- ❖ الإعلان عن طلب العروض المحدد؛
- ❖ الإعلان عن طلب التأهيل المسبق؛
- ❖ الإعلان عن طلب العروض المفتوح؛
- ❖ الاعلان عن القائمة المؤقتة للمرشحين المؤهلين في عملية التأهيل المسبق، بالإضافة الى نشر كل التعديلات التي تطرأ على هذه القائمة؛
- ❖ الاعلان عن تمديد الآجال؛
- ❖ الاعلان عن المنح المؤقت للعقد؛
- ❖ الاعلان عن عدم الجدوى وكذا عند الغاء الاجراء.

بعد التأشير على دفتر الشروط (ملف طلب العروض) من قبل لجنة الرقابة على الصفقات (سنتطرق لها بالشرح خلال الدراسة) تقوم المصلحة المتعاقدة بالإعلان عن طلب العروض، الذي تكون فيه المعلومات الاولية عن الصفقة.

يكون طلب العروض موجه لكل مؤسسة طبيعية أو معنوية مؤهلة حسب شروط طلب العروض للمشاركة في هذه المنافسة.

يستثنى منه مؤقتا أو نهائيا كل من تنازل عن الصفقة بعد المنح المؤقت كل من خالفوا التزاماتهم التعاقدية ادى بهذا الى فسخ الصفقة، وكل من يقدمون معلومات خاطئة عن مؤهلاتهم[53].

---

[52]- المادة 30 من مقرر إجراء إبرام العقود E025 (R03).

*BAOSEM : Bulletin des appels d'offres du secteur de l'énergie.

[53]- المادة 33 من مقرر إجراء إبرام العقود E025 (R03).

يحتوي الاعلان عن طلب العروض **le placard publicitaire** على المعلومات التالية:

- ❖ شكل الدعوة ونوعية العقد محلي أو دولي مثلا: "الإعلان عن طلب العروض الدولي المفتوح"؛
- ❖ نوع طلب العروض (مرحلة أو مرحلتين سنتطرق لها بالشرح خلال الدراسة)؛
- ❖ موضوع طلب العروض l'objet de l'appel d'offre؛
- ❖ الاوراق والمستندات اللازمة من اجل طلب العروض؛
- ❖ مصاريف سحب ملف طلب العروض (قدر ب 5000دج للمتعامل المحلي او 50 أورو للمتعامل الاجنبي توضع في حساب الشركة البنكي)؛
- ❖ مدة سحب العروض مع مدة تحضيرها؛
- ❖ تاريخ ووقت انتهاء مدة إيداع العروض مع مكان إيداعها بالتدقيق؛
- ❖ مدة صلاحية العروض؛
- ❖ مبلغ كفالة الاشتراك في طلب العروض (حيث كل مشارك مطالب بدفع كفالة لسحب دفتر الشروط، تقوم المصلحة المتعاقدة بإرجاعها للمترشح في حالة عدم تأهله لحيازة العقد)؛
- ❖ المعلومات المتعلقة بملف العرض يجب أن يكون العرض داخل مغلف مقفل بإحكام، مغفل (غير مسمى) يحتوي بالإضافة الى الاحكام العامة، الملف التقني والملف المالي، يكتب على الغلاف الخارجي موضوع طلب العروض المفتوح[54].

الفرع الثالث: تحضير وايداع العروض من طرف المشاركين

أولا: فترة تحضير العروض:

تمنح فترة للمشاركين من اجل تحضير عروضهم، تمتد من تاريخ اصدار الاعلان عن طلب العروض المفتوح في النشرة الخاصة بالمؤسسة **البوسم** الى غاية انتهاء اجال ايداع العروض،

[54]- المادة 27 من مقرر إجراء إبرام العقود E025 (R03).

ويقدر بفترة أكثر من 21 يوم من اجل طلب العروض المحلي، وبفترة أكثر من30 يوم فيما يخص طلب العروض الدولي[55].

للمشاركين في طلب العروض الحق في طلب أي توضيحات فيما يخص موضوع طلب العروض، في الفترة قبل تاريخ إيداع العروض، ورد المصلحة المتعاقدة يكون كتابيا، أوعن طريق اجتماع مع المترشح، المعلومات والتوضيحات تعلم كتابيا لجميع المترشحين، وإن استلزم الأمر التمديد في فترة العروض، يبلغ جميع المرشحون، وكذا يتم إعلانه في مجلة البوسم.

ثانيا: إيداع العروض

يقوم المترشحون الذين قاموا بسحب دفتر الشروط من الشركة أو تم استلامه عبر البريد الالكتروني، بإيداع العروض لدى الأمانة العامة للشركة، في الفترة الممتدة من تاريخ نشر طلب العروض إلى غاية اليوم المحدد في ملف طلب العروض والذي هو نهاية أجال إيداع العروض،

- أي عرض يوضع بعد التاريخ والساعة الموضحين في إعلان طلب العروض يعتبر المرشح مقصي من المشاركة في هذه المنافسة.

توضع الملفات المغلقة والمغفلة في مكان مؤمن الى غاية تاريخ انتهاء فتره ايداع العروض.

ملاحظة: يقوم اغلبيه المشاركين الدوليين بإرسال عروضهم عبر البريد الدولي وهذا كثيرا ما يتسبب في تأخر وصول العرض فيقصى المترشح لأسباب خارجة عن إرادته.

الفرع الرابع: فتح الاظرفة وتقييم العروض:

بعد انتهاء فترة تحضير العروض والوقت المحدد لإيداعها، تقوم المصلحة المتعاقدة بعملية فتح الأظرفة وتقييم العروض التقنية، وهذا بواسطة لجان مخصصة لهذا الغرض: "لجنة فتح الاظرفةCOP (commission d'ouverture des plis) ، لجنة تقييم العروض التقنية CEOT(commission d'évaluation des offres technique) "

لكن قبل شرح عمليه فتح الاظرفة وتقييم العروض التقنية يجب معرفة انواع طلب العروض في المؤسسة الاقتصادية العمومية سوناطراك حيث إجراءات طلب العروض في المؤسسة هي نوعان:

---

[55]– المادة 31 من مقرر إجراء إبرام العقود (R03) E025.

النوع الأول: إجراءات طلب عروض ذات مرحله واحدة وهذه من أجل عقود اقتناء التوريدات ذات الطبيعة البسيطة والمتكررة، حيث يتم إيداع العرض التقني والعرض المالي في وقت واحد.

النوع الثاني: إجراءات طلب العروض ذات مرحلتين، وهذه من أجل عقود اقتناء التوريدات ذات الطبيعة المعقدة، حيث يتم إيداع العرض التقني أولا، وبعد تقييمه من طرف اللجنة المختصة، تقوم المصلحة المتعاقدة بإعلام المترشحين المؤهلين تقنيا بإيداع العرض المالي.[56]

أولا: فتح وتقييم العرض التقني:

1- فتح العروض التقنية:

- للإجراءات ذات المرحلة الواحدة: تقوم لجنه فتح الاظرفه بالاجتماع في الوقت والمكان المحدد في ملف طلب العروض والإعلان عن طلب العروض وهذا بحضور المشاركين في المنافسة او ممثليهم، تقوم اللجنة بفتح العرض التقني فقط، دون فتح العرض المالي حيث يترك العرض المالي في أمانه اللجنة لحين تقييمه من طرف لجنة فتح الأظرفه.
- للإجراءات ذات المرحلتين تقوم لجنة فتح الأظرفه بفتح العرض التقني بحضور المشاركين.

2-تقيم العروض التقنية

تقوم لجنة تقييم العروض التقنية CEOT بالفحص والتدقيق في العروض ومطابقتها مع الشروط الموضوعة في طلب العروض دون معرفه قيمة العرض المالي ، تقوم هذه اللجنة بعد تدقيق وفحص الملفات بإبلاغ العارضين بكل الوسائل المتاحة العادية والإلكترونية إذا كان نقص في ملفاتهم حيث تمنحهم مده 10 أيام لاستكمال الملفات والأوراق الناقصة في عرضهم باستثناء الملفات التي هي جزء من عمليه التقييم، يتم إرسال ملفات العارضين الناجحين في التقييم التقني مع محضر مفصل يحتوي على نتائج التقييم النهائية بسريه الى المصلحة المتعاقدة، العارضون الذين لم يتمكنوا من اجتياز إختبار التقييم التقني يتم إبلاغهم كتابيا من طرف المصلحة المتعاقدة برفض عرضهم.

[56]- المادة 44-45 من مقرر إجراء إبرام العقود (R03) E025.

- إجراء المرحلة الواحدة: بعد تقييم العروض التقنية يتم إعلام واستدعاء المشاركين المؤهلين تقنيا لحضور عملية فتح العرض المالي.
- إجراء المرحلتين: بعد تقييم العروض التقنية تقوم المصلحة المتعاقدة بإعلام المترشحين المؤهلين تقنيا بإعداد عرضهم المالي وايداعه لدى امانة الشركة في الوقت والمكان المحدد مسبقا في دفتر الشروط[57].

ثانيا: فتح وتقييم العرض المالي:

1-فتح العرض المالي

تقوم لجنه فتح الاظرفه بالاجتماع من أجل فتح العرض المالي في المكان والوقت المحدد مسبقا اما في ملف طلب العروض او في الدعوات الموجهة للمشاركين المؤهلين في التقييم التقني لأجل الحضور لاجتماع فتح العرض المالي.

يتم تقييم العرض المالي وفق الشروط والمعايير الموجودة في ملف طلب العروض، حيث تقوم بما يلي:

- ❖ فحص أوراق العرض المالي والتأكد من أنها مطابقه وموافقه لشروط ملف طلب العروض؛
- ❖ تحديد مبلغ العرض بالدينار الجزائري، حيث يتم تحويل المبالغ بالعملة الأجنبية الى الدينار الجزائري على أساس سوق الصرف لبنك الجزائر في تاريخ اليوم قبل فتح الأظرفة"، يجب على العارضين تقديم عروضهم المالية بالعملات الموجودة في سله البنك الجزائري وهذا الشرط يكون قد حدد مسبقا في ملف طلب العروض".

ينتج عن هذا الاجتماع تصنيف العروض المالية، وتحديد العارض الذي احتل المرتبة الأولى، تقوم لجنه فتح الاظرفه بتحضير محضر يتم الإشارة فيه عن نتائج التقييم المالي، معايير الاختيار والأسس التي تحكم تصنيف العروض، مع توصيه لمنح العقد للعارض صاحب الأحسن عرض[58].

[57]- المادة 48 من مقرر إجراء إبرام العقود E025 (R03).
[58]- المادة 06 من مقرر إجراء إبرام العقود E025 (R03).

2-كيفية تقييم العرض المالي:

من أجل العقود ذات الطبيعة البسيطة أو المتكررة يكون التقييم على أساس العرض أقل سعر le moins disant على أساس معايير موحدة للأسعار.

من أجل عقود الاقتناء ذات الطبيعة المعقدة، يتم تقيم العرض المالي إما على أساس العرض الأقل سعر، على أساس معيار العرض المالي التقني الأفضل technico financière أو على أساس العرض الأفضل اقتصاديا ويتم تقييم المعيارين الأخيرين بتنقيط العرض المالي[59].

ثالثا: منح العقد

يتم الإعلان عن المنح المؤقت للعقد عن طريق نفس وسيله الإعلان لطلب العروض الأصلي اي مجلة البوسم.

الإعلان النهائي عن المنح للعقد لا يكون إلا بعد تأشيره من طرف لجنه مراقبه المطابقة.[60]

يتم إعلام المنح المؤقت للمتعهد الحائز على العقد كتابيا، هذا الأخير يكون مدعوا لإمضاء العقد مع إرجاعه للمصلحة المتعاقدة في أجل لا يزيد عن 10 ايام من تاريخ الإخطار.

الفرع الخامس: الطعون

تمنح الشركة فترة خمسة 05 أيام من تاريخ نشر إعلان المنح المؤقت في مجلة البوسم للمكتتبين لإيداع الطعون لديها، في حاله تلقي المصلحة المتعاقدة طعون يكون إعلام المرشح الحائز على العقد متوقف على نتائج دراسة الطعون من طرف لجنه مراقبه المطابقة.

- ❖ اذا أعلنتِ CCS عن عدم تأسيس الطعن، تواصل الشركة إجراء منح العقد؛
- ❖ إذا أعلنت لجنة مراقبة المطابقة عن تأسيس الطعن:

- إذا كان الطعن حول العرض التقني يتم إلغاء المنح المؤقت للعقد وبالتالي إلغاء الإجراء ككل.

[59] - المادة 36 من مقرر إجراء إبرام العقود (R03) E025.
[60]- المادة 51 من مقرر إجراء إبرام العقود (R03) E025.

- اذا كان الطعن حول العرض المالي تبلغ La COP كتابيا من اجل اعادة تقييم العرض المالي، وتحرير محضر تعديل ومنح العقد لصاحب اقل عرض.[61]

الفرع السادس: حالات عدم جدوى أو إلغاء إجراء طلب العروض:

تعلن المصلحة المتعاقدة عن عدم جدوى طلب العروض في الحالات التأليه:

- ❖ عند عدم استلام أي عرض؛
- ❖ عند استلام عرضين أو أقل؛
- ❖ تأهل أقل من مترشحين في التقييم التقني للعروض .

حالات إلغاء طلب العروض:

- ❖ وجود طعن وأعلنت لجنه المراقبة عن تأسيس هذا الطعن؛
- ❖ في حاله رفض تأشير المنح المؤقت من طرف لجنه المراقبة؛
- ❖ رفض المرشح المتحصل على العقد إمضاء العقد وكذا المرشح الثاني والمرشح في المرتبة الثالثة؛
- ❖ إذا كانت مبالغ الصفقة غير معقولة اقل بكثير او أكثر بكثير من معايير الأسعار
- ❖ حالات القوة القاهرة.[62]

الفرع السابع: المراقبة على إجراءات إبرام العقود:

تتم إجراءات إبرام العقود عن طريق لجان معدة مسبقا وهي:

1-لجنة فتح الاظرفةCOP.

2-لجنة تقييم العروض التقنية CEOT.

3-اللجان المخصصة من طرف الهيئات المختلفة.

4-لجان دائمة مخصصة لمراقبة المطابقة للإجراء *commission du contrôle de conformité* هذه اللجان هي:

[61]المادة 71من إجراء إبرام الصفقات E025 (R03)

[62]المادة 25 من إجراء إبرام الصفقات E025 (R03)

لجنة مراقبة المطابقة المؤسسة

-*Une Commission de Contrôle de Conformité Enterprise (CCE)* ;

لجنة مراقبة النشاط ولجنة مراقبة المطابقة

- *Des Commissions de Contrôle de Conformité Activités et une Commission de Contrôle de Conformité Siege (CCA, CCS) ;*

لجنة مراقبة المطابقة اللامركزية

-Des Commissions de Contrôle de Conformité Décentralisées (CCD)[63]

مهمتها:

- ❖ مراقبة مطابقة إجراءات إبرام العقود وموافقتها للقوانين والأنظمة والأحكام المتعلقة بدليل إجراءات إبرام العقود (R03) E025؛
- ❖ تختص بالمراقبة والتأشير بالسلطة القضائية الممنوحة لها على مشروع طلب العوض وكذا الإعلان عنه؛
- ❖ مراقبة وتأشير مشروع العقد والملاحق؛
- ❖ دراسة الطعون في حالة إجراءات التأهيل المسبق أو إجراءات طلب العروض.[64]

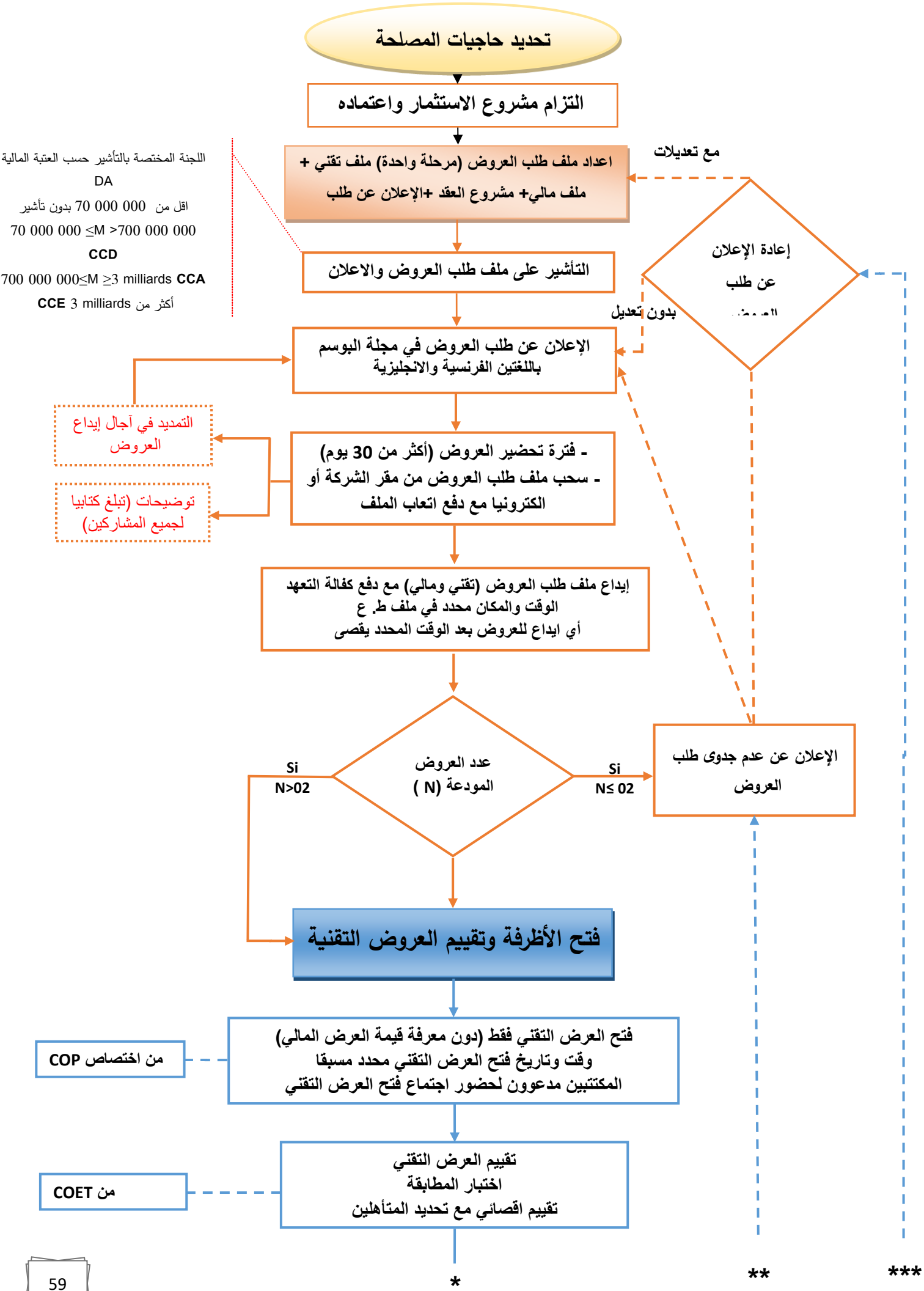
الفرع الثامن: مخطط تدفق إجراءات إبرام العقود الدولية في شركة سوناطراك

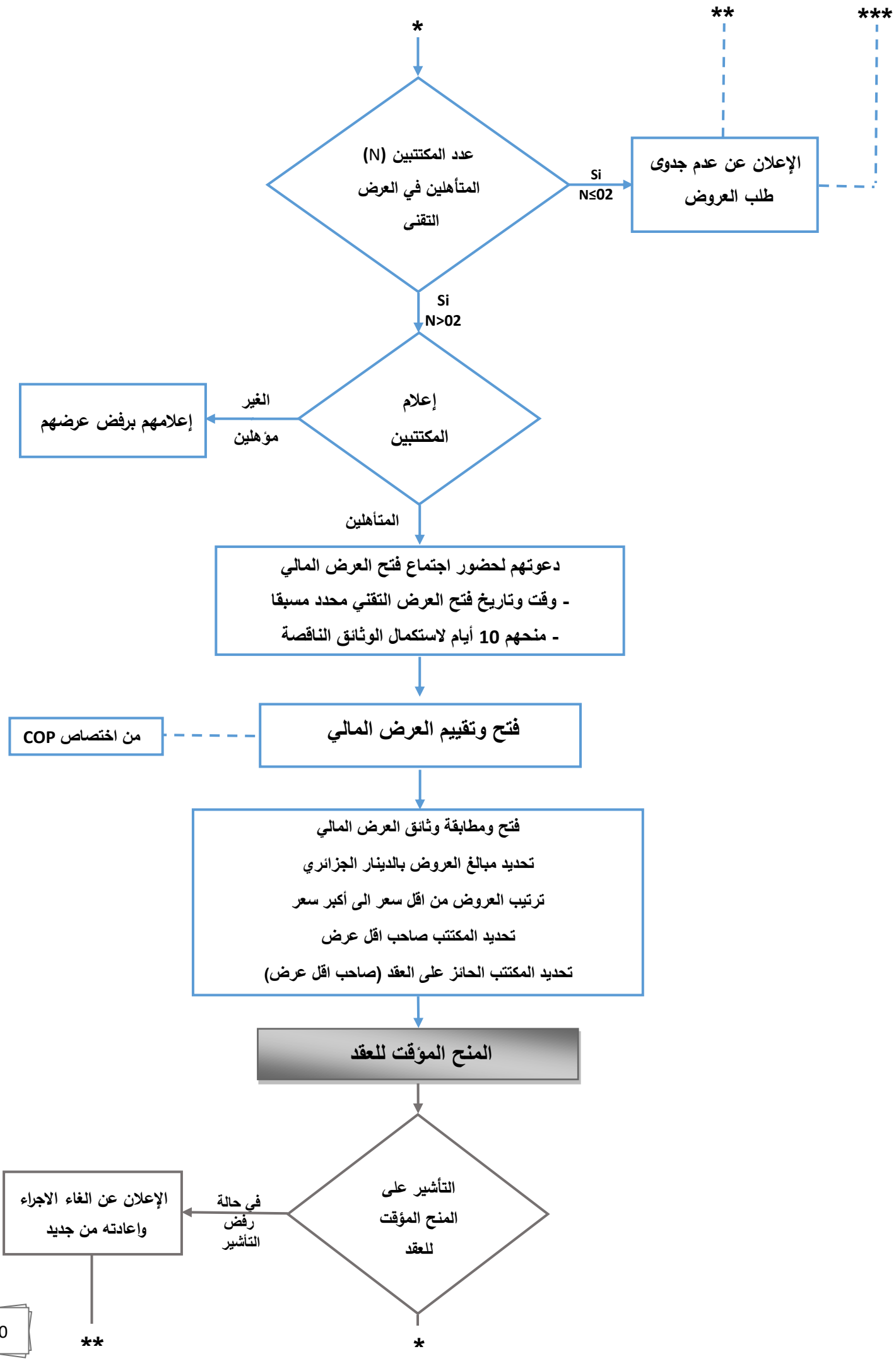
من خلال ما سبق يمكن تلخيص إجراءات إبرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات في المؤسسة العمومية الاقتصادية سوناطراك وفق إجراء طلب العروض المفتوح كالتالي:

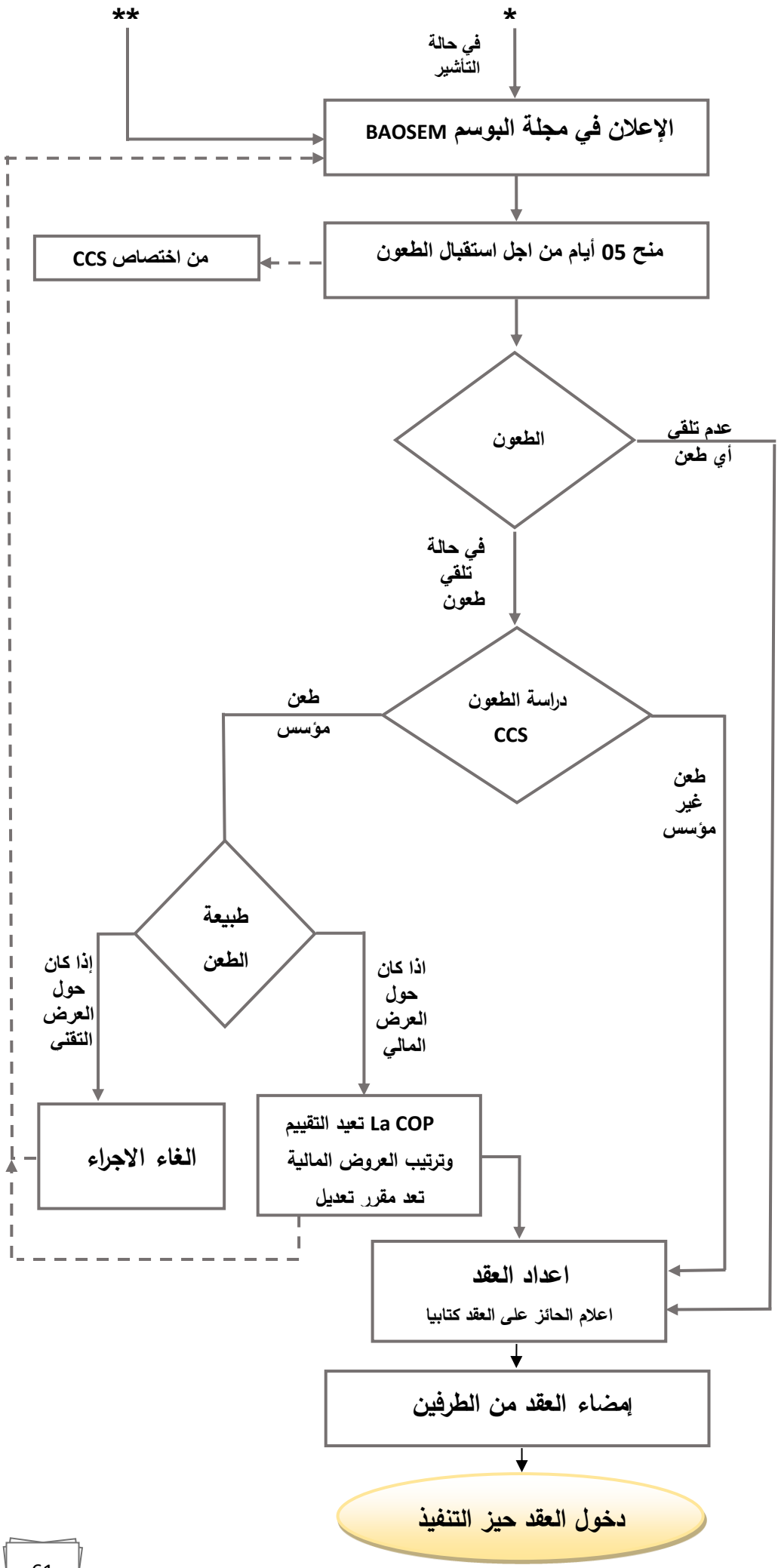
[63]– المادة 82 من مقرر إجراء إبرام العقود (R03) E025.

[64]- المادة 83 من مقرر إجراء إبرام العقود (R03) E025.

شكل رقم (04): مخطط تدفق إجراءات إبرام العقود في شركة سوناطراك




*
عدد المكتتبين (N)
المتأهلين في العرض
التقنى
Si
N≤02
الإعلان عن عدم جدوى
طلب العروض
**
***
Si
N>02
إعلام
المكتتبين
الغير
مؤهلين
إعلامهم برفض عرضهم
المتأهلين
دعوتهم لحضور اجتماع فتح العرض المالي
- وقت وتاريخ فتح العرض التقني محدد مسبقا
- منحهم 10 أيام لاستكمال الوثائق الناقصة
فتح وتقييم العرض المالي
من اختصاص COP
فتح ومطابقة وثائق العرض المالي
تحديد مبالغ العروض بالدينار الجزائري
ترتيب العروض من اقل سعر الى أكبر سعر
تحديد المكتتب صاحب اقل عرض
تحديد المكتتب الحائز على العقد (صاحب اقل عرض)
المنح المؤقت للعقد
التأشير على
المنح المؤقت
للعقد
في حالة
رفض
التأشير
الإعلان عن الغاء الاجراء
واعادته من جديد
**
*



المصدر: من إعداد الطالبتين استنادا إلى ما سبق

المطلب الثاني: مراحل إجراء استشارة المورد consultation de fournisseur

يعتبر إجراء طلب العروض عامة وطلب العروض المفتوح خاصة القاعدة الأساسية في إبرام العقود لدى الشركة، لكن يمكن للمؤسسة حسب E025 ان تتم ابرام عقودها عبر إجراءات مكيفة تعتمد عليها خصيصا في إجراءات اقتناء التجهيزات وهو استشارة المورد ، لذلك ارتأينا ان نقوم بشرح الإجراء في مطلب مخصص.

الفرع الأول: شروط إبرام عقود الاقتناء بواسطة استشارة المورد:

يمكن للمصلحة المتعاقدة الاعتماد على استشارة المورد، مقاول أو مقدمي الخدمة من أجل كل العمليات التي يكون تقديرها المالي أقل أو يساوي 70 000 000.00 دينار جزائري. كما يمكنها إتباع إجراء طلب العروض.

حيث يمكن للمصلحة المتعاقدة التعاقد مع أي مورد أو متعامل محلي كان أو دولي مؤهل.

الفرع الثاني: إجراءات استشارة المورد:

تقوم المصلحة المتعاقدة باستشارة ثلاث موردين على الأقل من أجل اختيار العرض الأفضل، من حيث جودة المنتج والسعر.

وهذا باعتماد ملف الاستشارة الذي تحدد فيه المصلحة المتعاقدة بعناية: طبيعة المنتج المراد اقتناؤه، التواريخ النهائية للتنفيذ والتسليم، كل المعلومات اللازمة من أجل إجراء الاستشارة وكذا السجل الالكتروني للمستشارين.

يتم تقيم هذه الاستشارة على أساس أحسن عرض من ناحية النوعية والسعر من طرف لجنة مخصصة، تقوم بعملية فتح الاظرفة وتقييم العروض وكذا تحديد المشارك الحائز على العقد.

تبلغ النتائج كتابيا للمصلحة المتعاقدة من طرف اللجنة وكذا المترشح الحائز مؤقتا على العقد مع إعلان المنح المؤقت.

الفرع الثالث: حالات عدم جدوى استشارة المورد:

نفس حالات طلب العروض لكن في حالة استشارة المورد إذا تلقت المصلحة عرض وحيد يمكن تقييمه ومنحه العقد مع احترام معايير الجودة، السعر ووقت التسليم.[65]

المطلب الثالث: إبرام العقد الدولي في مجال الحيازة على التجهيزات في المؤسسة الاقتصادية العمومية سوناطراك قسم المخابر.

يكون مشروع العقد جزءا من ملف طلب العروض، حيث كل مرشح مشارك في منافسة طلب العروض، يكون قد اطلع مسبقا على مشروع العقد، وموافق على كل بنوده، وملتزم بتطبيقها في حالة ما إذا حاز على العقد.

الفرع الأول: البنود الأساسية للعقد الدولي:

1. تحديد أطراف العقد الدولي؛
2. موضوع العقد؛
3. **دخول العقد حيز التنفيذ:** يدخل العقد حيز التنفيذ من تاريخ إمضاء الطرفين على العقد؛
4. **النصوص المرجعية:** العقد محكم باللوائح والتشريعات الجزائرية المعمول بها؛
5. **مدة العقد:** من تاريخ إمضاء العقد الى غاية إنهاء كل المستحقات والواجبات؛
6. **وثائق العقد:** رسالة التعهد بالعرض المالي والتصريح بالاكتتاب؛
7. الالتزامات الواجب احترامها من طرف المورد والتزامات العميل (الحقوق والواجبات)؛
8. **مبلغ العقد؛**
9. **شروط الدفع:** تقوم المؤسسة بدفع مستحقات المورد عن طريق التحصيل المستندي la remise documentaire

في حالة ما إذا كان مبلغ العقد اقل من 100 000.00 دج convertible محولة، يتم دفع المستحقات عن طريق التحويل المباشر؛

[65]- المادة 01 من مقرر إجراء إبرام العقود E025 (R03).

10. **التوطين البنكي:** من أجل دفع المستحقات تقوم الشركة بتوطين العقد لدى البنك الخارجي الجزائري BEA؛
11. **عقوبات التأخير:** إذا لم يحترم المورد أجال التسليم تطبق عليه عقوبة تقدر بخصم 1% من مبلغ العقد بكل اسبوع تأخير، لا تتعدى نسبه العقوبة 10% من المبلغ الإجمالي للعقد، إذا تخطى مبلغ العقوبة المبلغ الإجمالي للعقد والعميل لم يرسل البضاعة بعد، يمكن للمصلحة المتعاقدة التنازل عن العقد ومطالبه العميل بأي تعويض على الضرر الذي لحق بها جراء هذا التقصير؛
12. الضرائب، الحقوق والتعاريف؛
13. **ضمانات حسن التنفيذ:** يقوم المورد بدفع كفالة وهي كضمان لحسن تنفيذ العقد لدى البنك خلال فتره 30 يوم من تاريخ امضاء العقد تساوي 10% من مبلغ العقد الكلي وتدفع لدى مصالح المؤسسة، ترفع المؤسسة اليد على هذه الكفالة بعد انتهاء الاستحقاقات التعاقدية بين الشركة والمورد وذلك باستلامه تقرير القبول النهائي بعد رفع كل التحفظات؛
14. **النقل والشحن:** يم تحديد طريقة نقل البضاعة وهذا بتحديد وسيلة النقل بحري او جوي، وكذا تحديد مصطلح التجارة الدولية incoterm الواجب اتباعه لنقل البضائع موضوع العقد، CFR, FOB من اجل البضائع المنقولة بحريا والتسليم يكون في ميناء الجزائر، CPT بالنسبة للنقل الجوي، والتسليم في مطار هواري بومدين الدولي؛
15. **التعبئة والتغليف ووضع العلامات:** المورد ملزم بتعبئة البضائع موضوع العقد في عبوات وتغليف يتناسب مع طبيعة البضاعة وطبيعة وسيلة النقل، محترما ظروف التخزين؛
16. **التنازل عن العقد** LA RESILIATION :للعميل الحق في التنازل عن العقد بسبب خطأ من المورد لكن بعد إشعار رسمي في الحالات التالية:

-إذا لم يلتزم المورد بالتزاماته التعاقدية ومره فتره 15 يوم من اخباره كتابيا.

-إذا تخطى مبلغ عقوبة التأخير المبلغ الاجمالي للعقد.

- عند افلاس المورد؛

17.**تسوية المنازعات:** يتم تسويه المنازعات وديا

إذا لم تنجح المفاوضات الودية في أجل 30 يوم يتم تسويه النزاع بشكل نهائي وفقا لقواعد التحكيم الخاصة بغرفه التجارة الدولية **ICC** ،يخصص ثلاثة محكمين وفقا لهذه القواعد. يكون التحكيم في جنيف عاصمه سويسرا ويكون باللغة الفرنسية.

عند دخول العقد حيز التنفيذ يكون القانون المعمول به لتسويه المنازعات هو القانون الجزائري.

الفرع الثاني: استلام البضاعة:

(الإجراءات الجمركية، دفع المستحقات، الاستلام المؤقت للبضاعة)

أولا: الإجراءات الجمركية:

تقوم الشركة بالإجراءات الجمركية لصالحها،" وكيل العبور هو موظف لدى الشركة، يقوم بالإجراءات الجمركية والتخليص الجمركي لصالح الشركة".

تتم الإجراءات عبر المراحل التالية

1-بعد إمضاء العقد وتوطينه بنكيا (فتح حساب بنكي باسم العميل بمبلغ العقد)؛

2-يتم إعلام بنك المورد من طرف بنك الشركة بإتمام عملية التوطين البنكي لصالحه؛

3-يقوم المورد بإرسال البضاعة عبر وسيلة النقل و الشروط المتفق عليها حسب مصطلح التجارة الدولية INCOTERM، وبنك العميل بإرسال محفظة الوثائق le pli cartable إلى بنك الشركة ، تحتوي محفظة الوثائق على الوثائق التالية:

- بوليصة الشحن؛
- فاتورتين تجاريتين أصليتين؛
- نسخة أصلية من شهادة المنشأ "صادرة عن غرفة التجارة والصناعة لبلد المورد "؛
- نسخة أصلية من شهادة ضبط جودة البضائع الصادرة من قبل هيئة مخولة؛
- شهادة المطابقة.

4-يقوم بنك الشركة بفحص الوثائق جيدا ومطابقتها مع شروط العقد ،بعد التأكد من صحتها يقوم بتوطين الفاتورة (كتابة الرقم البنكي للمورد، تصبح الفاتورة موطنة) ويرسل الحقيبة بالوثائق الأصلية الى مقر الشركة.

يجب أن تكون الفاتورة مفصلة ومقيمة وتحتوي على المعلومات التالية:

- اسم المورد؛
- رقم التعريف الضريبيNIF
- رقم السجل التجاري؛
- عنوان المورد؛
- رقم التعريف البنكي RIB؛
- رقم وتاريخ الفاتورة؛
- تحديد التوريدات (البضائع) ، كميه السعر الوحدوي والسعر الكلي لكل غرض بدون أعمال إضافية وبدون رسوم؛
- السعر الكلي بدون رسوم؛
- سعر التغليف، النقل من المصنع إلى ميناء الشحن؛
- سعر الشحن، سعر النقل بواسطه المصطلح التجاري المتفق عليه.

5-يقوم وكيل العبور لدى الشركة بالإجراءات الجمركية وهذا ب:

-تحويل الفاتورة من اللغة التجارية الى اللغة الجمركية، وهذا بترميز المقتنيات حسب la position tarifaireالموحد (كل حسب رمزه ومبلغ التعريفة الجمركية الذي يناسبه، حيث تصبح الفاتورة من فاتورة تجارية الى تصريح برموز).

-يقوم الوكيل بإدخال المعلومات (التصريح الموجز) لدى النظام الجمركي**SIGAD**مصرحا بكمية السلعة، سعر السلعة، اسم المستورد.

-يقوم النظام الجمركي SIGAD باختيار الرواق الذي ستتم عن طريقه جمركة السلع، الرواق الأخضر، برتقالي أو الأحمر. وإسم المفتش لدى مصالح الجمارك.[66]

[66]- مقابلة شخصية، إطار في الشركة، ممثل الشركة كوكيل عبور ، يوم03 05 2023 الساعة 10:00.

ثانيا: دفع المستحقات:

بعد عملية التفتيش للسلعة بحضور ممثل المستورد، ومطابقة الوثائق من طرف مصالح الجمارك (مطابقة الفاتورة، التصريح المفصل، شهادة الجودة، السجل التجاري و **LTALETTRE DE TRANSPORT**)، واستكمال أي وثائق مطلوبة من طرف مفتش الجمارك، يقوم ممثل الشركة بدفع الحقوق الجمركية لدى قابض الجمارك، تخليص حقوق الناقل وكذا تخليص حقوق المستودع العمومي.

بعد استلام السلع وفحصها تسمح الشركة للبنك بإرسال مبلغ الصفقة لبنك المورد.

ثالثا: الاستلام المؤقت للبضاعة:

يتم نقل السلع من المستودع العمومي في الميناء الى مقر الشركة لتوضع في مستودع خاص لحين وصول مندوب المورد لاستكمال إجراءات التسليم.

يتم فتح غلاف التجهيزات المستوردة بحضور مندوب الشركة، يتم تحرير محضر الاستلام المؤقت للتجهيز PV de réception provisoire، والإمضاء عليه من الطرفين، توضح فيه بأن التجهيز صالح للاستعمال للغرض الذي تم اقتناؤه من أجله، وكذا تحديد تاريخ بداية ضمان البضاعة.

إذا كانت هناك أي تحفظات عن البضاعة (نقص، تلف ...) يتعهد المورد بالتكفل بها.

رابعا: مدة الضمان:

تبدأ مدة الضمان من تاريخ إمضاء محضر الاستلام المؤقت للبضاعة، حيث يكون المورد مسؤول عن أي تعديل، استبدال و/أو اصلاح الأجهزة المقتنية خلال فترة الضمان المذكورة في مشروع العقد ومحددة في محضر الاستلام المؤقت.

يضمن المورد أن جميع التوريدات التي يتم تسليمها بموجب هذا العقد جديدة، وحديثة الصنع، ولم يتم استخدامها من قبل، وبتكنولوجيا مجربة. يضمن المورد كذلك أن التوريد الذي تم تسليمه أثناء تنفيذ العقد ليس به عيب بسبب تصميمه أو المواد المستخدمة أو تنفيذه أو أي فعل أو إغفال من جانب المورد يحدث أثناء الاستخدام العادي للتوريد.

خلال هذه الفترة، يضمن المورد التوريد ضد أي عطل أو عيب ناتج عن سوء تصميم التوريد أو عيوب مادية.

يجب على العميل إخطار المورد كتابيًا على الفور بأي مطالبة يتم تقديمها بموجب هذا الضمان.

خامسا: التكوين LA FORMATION

يتم تكوين مستعملي الأجهزة المقتنية وكذا المتخصصين في الصيانة إما عن طريق إرسالهم إلى المورد غالبا مؤسسة التصنيع قبل اقتناء التوريد أو بعد اقتنائه، أو عن طريق استقبال مكونين في مقر شركة سوناطراك، ويمكن أيضا إرسال ممثلين عن الشركة للخارج للتكوين، ثم تكوين المتبقين داخل المؤسسة.[67]

الفرع الثالث: القبول النهائي la réception définitive:

يتم الإعلان عن القبول النهائي عند نهاية فتره الضمان، شريطه أن يتم تنفيذ جميع التزامات المورد اتجاه المؤسسة بشكل صحيح، ويرفع جميع التحفظات.

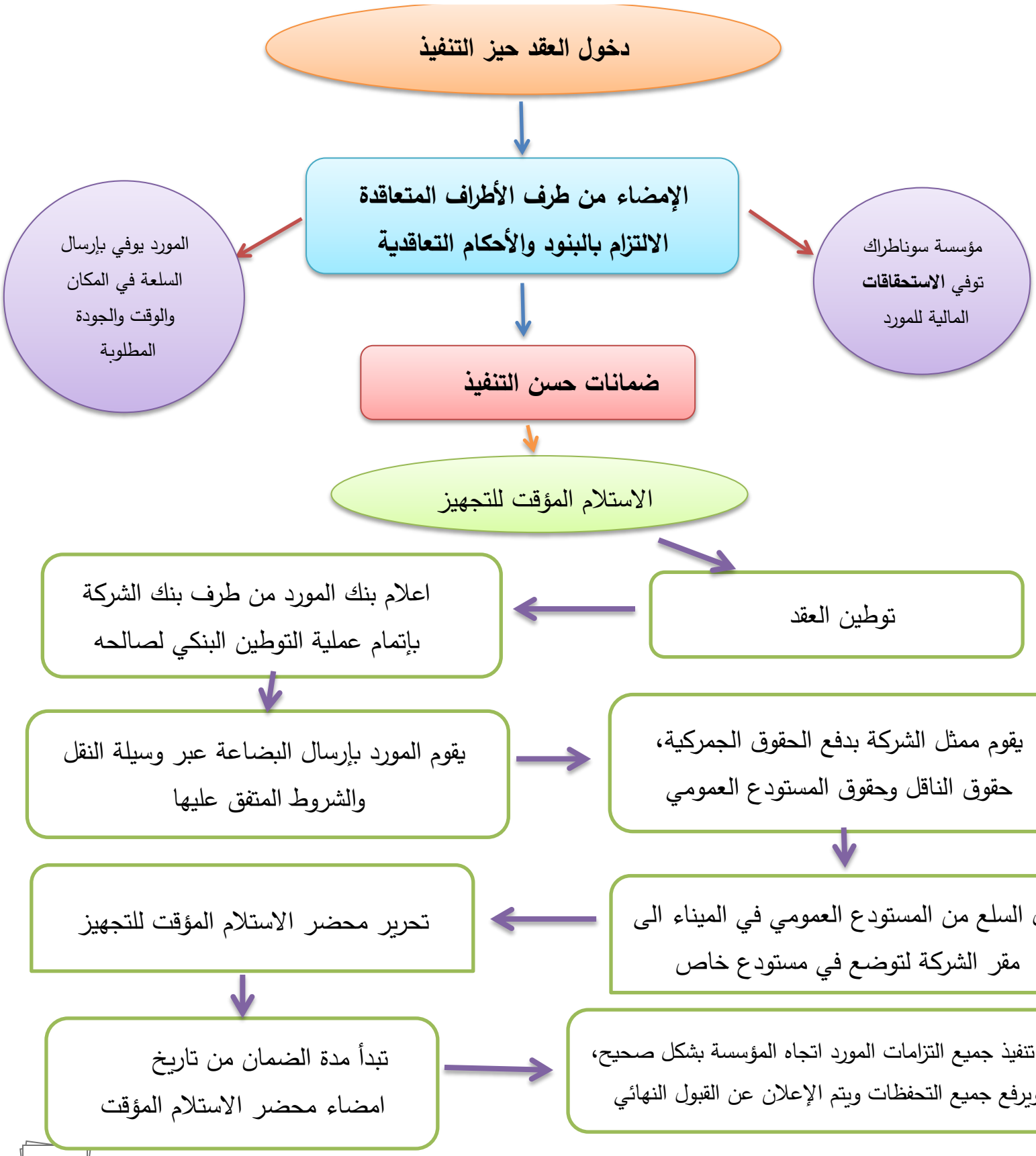
عند تحقق هذه الشروط يتم إعداد تقرير القبول النهائي، ويوقع من الطرفين.

- يعتبر تحرير تقرير القبول النهائي PV de la réception définitiveوتوقيعه من الطرفين إعلان عن انتهاء المدة الرسمية للعقد.

وفي ما يلي مخطط يمثل خطوت إبرام العقد الدولي بعد دخوله حيز التنفيذ

[67]- مقابلة شخصية السيد زيان كريم، مكلف بتسيير التموينات لدى الشركة، يوم10 05 2023 الساعة 11:00.

الشكل (05): مخطط يمثل خطوات إبرام العقد الدولي



المصدر: من إعداد الطالبتين استنادا إلى ما سبق

المطلب الرابع: تقييم إجراءات إبرام الصفقات لدى المتعامل الاقتصادي العمومي سوناطراك في مجال الحيازة على التجهيزات

لقد ألزم المشرع الجزائري المؤسسات الاقتصادية التابعة للدولة في مجال إبرام العقود بإعداد إجراء إبرام العقود حسب خصوصياتها على أساس مبادئ الاستفادة من الطلب والمساواة في التعامل وشفافية الإجراء، لذلك نجد شركة سوناطراك مجبرة على مراعاة هذه الشروط في إبرام العقود لديها محلية كانت أو دولية.

لهذا سوف نعتمد في تقييمنا على هذا الإجراء بإظهار مدى قدرته على الالتزام وتطبيق شروط المشرع الجزائري، وكذا كيف استطاع إحداث التوازن بين ما طلبه المشرع الجزائري للحفاظ على المال العام وبين بلوغ هدفها الأساسي المتمثل في الربح كونها مؤسسة اقتصادية بالدرجة الأولى.

الفرع الأول: الالتزام بشروط المشرع

لقد أولت الشركة اهتمام كبير لتحقيق شروط المشرع الجزائري في إجراءات إبرام العقود لديها، وقد تجلى لنا ذلك من خلال:

- ❖ اعتمادها على إجراء طلب العروض كقاعدة أساسية في إبرام العقود لديها، من شأنه أن يضمن تجسيد كل مبادئ المادة05 من القانون 15-247 بصفة سلسة، خصوصا وأن إجراء طلب العروض هو مبدأ إبرام الصفقات العمومية الجزائرية الموضح والمفصل في قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام 15-247، حيث قامت مؤسسة سوناطراك باقتباس إجراءات الإبرام لديها من القانون 15-247 ، لولا بعض الاختلافات الشكلية ليست ضمنية نذكر منها على سبيل الذكر وليس الحصر:
  - طريقة فتح الأظرفة وتقييم العروض التقنية «تقييم إقصائي لا يعتمد على التنقيط»؛
  - فرض كفالة المشاركة في طلب العروض؛
  - نسبة كفالة الضمان البنكي التي تقدر ب10% بدلا من 05% المعتمدة من طرف قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام 15-247 .

- ❖ الحرص على الإعلان في مجلة البوسم عن كل إجراء، باللغتين الفرنسية والانجليزية، ما يحقق وصول أوسع للمعلومة وشفافية الاجراء، ومنح مجال أوسع للمنافسة.

وكملاحظة لفت انتباهنا وبعد الاستفسار، عدم استخدام المؤسسة للغة العربية في إجراءات إبرام العقود لديها.

- ❖ اعتماد لجان مراقبة لتفعيل الدور الرقابي، ترافق الإجراء من بدايته الى نهايته، متخصصة بالمراقبة والتأشير على كل إجراء.
- ❖ إعلام المتنافسين بكل تعديلات او تغيرات تطرأ على ملف طلب العروض كتابيا، بكل الطرق المتاحة، تجسيدا لمبدئ المساواة في التعامل.

الفرع الثاني: نجاعة الإجراء في تحقيق أهداف المؤسسة (الربح):

يعتبر الاعتماد على طلب العروض وتحديدا طلب العروض المفتوح من أجل إبرام العقود أكبر عائق في تحقيق أهداف المؤسسة المرجوة فهو إجراء يمتاز ب:

- ❖ طول مدة الإجراء، حيث يكلف إكمال إجراء إبرام عقد واحد أكثر من 03 أشهر، والذي يترتب عنه حصول مفاجئات غير متوقعة، كالزيادة في سعر المنتج من تاريخ طلب العروض الى تاريخ انتهاء الإجراء ما يدفع بالمورد للتنازل عن الصفقة، كذا إمكانية التعرض لمشاكل القوة القاهرة بسبب طول المدة لإكمال الإجراء كإفلاس العميل أو نشوب حروب في الدولة المصدرة أو تغير في القوانين خصوصا الداخلية أو حدوث كوارث غير متوقعة كما حدث بسبب جائحة كورونا ما أدى الى تجميد والتنازل عن الكثير من العقود.
- ❖ كثرة الإجراءات تؤدي إلى كثرة الوثائق، ما يجعل بيروقراطية الإدارة تتجسد في معاملات مؤسسة اقتصادية، وكذا نفور العديد من الموردين خوفا من طول مدة الإجراء وكثرة المعاملات الإدارية.

من أجل هذا كان على المؤسسة اعداد ملف طلب عروض بعناية فائقة حتى تستطيع تحديد مواصفات التجهيز المراد اقتناؤه بطريقة محددة fiche technique، خصوصا وأن هذه التجهيزات تمتاز بالتعقيد والتكنولوجيا المتطورة، فأي خطا في تحديد مواصفات التجهيز قد تؤدي إلى عدم

تلبية حاجيات الاقتناء، واللجوء إلى إلغاء الإجراء وإعادته من جديد بعد إحداث التعديلات اللازمة، او لعدم وجود مكتتبين بسبب هذه الأخطاء.

ومن جهة أخرى، مراعاة شروط المشاركة في المسابقة حتى لا تكون تعجيزية أو العكس، خصوصا كونها تعتمد طريقة التقييم الإقصائي في تقييم العروض التقنية.

خلاصة الفصل الثاني

من خلال دراستنا التطبيقية الإجراءات إبرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات لدى شركة سوناطراك فرع قسم المخابر، تبين لنا مدى حرص المؤسسة على تطبيق إجراءات الإبرام الموضحة في المقرر E025 والذي تقوم بتعديله دوريا من أجل مواكبة التطورات الاقتصادية الدولية، وحرصها أيضا على تطبيق ما ألزمها المشرع الجزائري به وهذا بانتهاجها مبدأ طلب العروض كقاعدة أساسية في إجراءات إبرام العقود، الذي قمنا بدراسته وشرح مراحله بطريقة مفصلة، ووجدنا أن الشركة أولت أهمية كبيرة في إعداد مقرر إجراءات إبرام يجسد شروط المشرع من حيث الشفافية، حرية الوصول الى الطلب والمساواة في التعامل مع المترشحين، الذي يمكن ان يكون سببا في كبح وعرقلة الأهداف المسطرة للشركة، كونها مؤسسة ربحية، في سوق تنافسية تقتضي السرعة في التعاقد واقتناص الفرص.

خاتمة

تعتبر العقود التجارية أساس التعاملات الاقتصادية للمؤسسات، لما لها من أثر على ربحيه المؤسسة وفعاليتها وكونها وسيله لتمويل المؤسسات بالتوريدات والتجهيزات للعملية الإنتاجية، وتعتبر المؤسسة الاقتصادية العمومية الجزائرية سوناطراك الممول الرئيسي لخزينة الدولة وهذا من خلال ريع المنتوجات البتروكيماوية الجزائرية.

ورغم استثناء المشرع الجزائري للمؤسسات الاقتصادية العمومية من قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام في نص واضح وصريح (المادة 09) لكنه ألزمها بإعداد إجراءات ابرام صفقات حسب خصوصيتها مع الالتزام بمبادئ حريه الاستفادة من الطلب والمساواة في التعامل مع المترشحين وشفافية الإجراء، وهذا من أجل الحفاظ على المال العام، لذلك كان على سوناطراك إعداد مقرر إجراء إبرام العقود لديها، وتكييفه حسب ما ألزمها به المشرع الجزائري وهذا ما تجسد في المقرر E025 ،الذي تقوم بتعديله دوريا من اجل مواكبه التطورات الاقتصادية العالمية.

ومن خلال الدراسة المفصلة لإجراءات إبرام العقود الدولية في مجال الحيازة على التجهيزات التي قمنا بها في قسم المخابر سوناطراك Ex CRD، الذي يتمثل في تطبيق نصوص المقرر (R3) E025المعدلة بتاريخ 2023/01/23، استطعنا ان نتوصل الى النتائج التالية:

أولا: فيما يخص الإجابة على أسئلة الدراسة:

1. تعتمد المؤسسة العمومية ذات الطابع الاقتصادي سوناطراك على العقود الدولية التي تختص بواجدة أو أكثر من العقود التالية: عقود إنجاز الاشغال العامة، عقود اقتناء اللوازم (التوريد)، عقود إنجاز الدراسات والخدمات الاستشارية، عقود الخدمات وعقود الهندسة وإنشاء اللوازم وتركيب التجهيزات الخاصة بهم والخدمات ذات الصلة (مشاريع EPC عقود تسليم المفتاح).
2. قامت الشركة بإعداد إجراءات ابرام العقود لديها المتمثل في المقرر E025 الذي تقوم بتعديله وتحيينه دوريا من اجل تلافي أي مشاكل وكذا لمواكبة التطورات على الصعيد الاقتصادي العالمي، ولقد تبنت إجراء طلب العروض من اجل ابرام العقود المحلية والدولية لديها كقاعدة في التعامل.

3. التزام قسم المخابر لشركة سوناطراك بإجراءات إبرام العقود وذلك باعتماده على لجان مراقبة متخصصة لمراقبة ومطابقة الإجراء من بدايته إلى نهايته.
4. اعتماد إجراء طلب العروض من طرف الشركة كقاعدة لإبرام العقود لديها يضمن الحفاظ على المال العام، لكن يمكن أن يكون سببا في كبح وعرقلة الأهداف المسطرة للشركة، كونها مؤسسة ربحية، في سوق تنافسية تقتضي السرعة في التعاقد واقتناص الفرص.

ثانيا: فيما يخص الفرضيات:

1. عدم صحة الفرضية الأولى التي تفترض ان شركة سوناطراك تبرم العقود التجارية الدولية التي نص عليها المرسوم الرئاسي 15-247، لأنه بالإضافة إلى العقود التي نص عليها قانون الصفقات العمومية: "عقود إنجاز الاشغال العامة، عقود اقتناء اللوازم (التوريد)، عقود إنجاز الدراسات والخدمات الاستشارية وعقود الخدمات"، تعتمد شركة سوناطراك عقود الهندسة وإنشاء اللوازم وتركيب التجهيزات الخاصة بهم والخدمات ذات الصلة (مشاريع EPC عقود تسليم المفتاح).
2. صحة الفرضية الثانية التي تفترض أن شركة سوناطراك قامت باقتباس إجراءات ابرام العقود الدولية لديها من قانون الصفقات العمومية، وهذا واضح جليا من خلال دراستنا لإجراءات برام للعقود لديها، وهذا باعتمادها مبدا طلب العروض كقاعدة والتراضي كاستثناء.
3. صحة الفرضية الثالثة التي تفترض أن قسم المخابر لشركة سوناطراك يلتزم بإجراءات إبرام العقود E025 وهذا يتجلى من خلال الدراسة التطبيقية التي قمنا بها في هذا القسم.
4. صحة الفرضية الرابعة التي تفترض أن إجراءات ابرام العقود الدولية طويلة وبيروقراطية من شأنها أن تتسبب في تكاليف خفية للشركة.

التوصيات:

من خلال الدراسة الميدانية لواقع إبرام العقود لدى شركة سوناطراك قسم المخابر EX CRD، خرجنا بتوصيات وأراء حول الموضوع:

- إعطاء أهمية أكبر للعقود التجارية المبرمة لديها؛

- إعادة النظر في عملية تقييم العروض التقنية "عملية التقييم الإقصائية" ما قد يسبب اقصاء عدد أكبر من المتعهدين خاصة إذا كانت ثغرات في إعداد ملف طلب العروض من ناحية شروط المشاركة وتحديد مواصفات التجهيزات، ما يؤدي الى الإعلان عن عدم الجدوى في كثير من الأحيان بسب عدم تأهل أي متعهد او عدم مشاركتهم من الأساس كون الشروط تعجيزية؛
- إعادة النظر في الإجراء ككل "طلب العروض" باعتماد إجراءات أخرى أكثر فعالية، تتسم بالسرعة في التنفيذ، سلاسة الإجراء وخدمة لأهداف الشركة كونها مؤسسة ربحية بالدرجة الأولى، مع مراعاة ما ألزمها المشرع به وهذا يمكن تحقيقه بتفعيل رقابة حاسمة أكثر.

آفاق الدراسة:

وأخيرا يمكن أن تكون دراستنا هاته بداية او مدخلا لدراسات أخرى مثل:

- فعالية ونجاعة إجراءات إبرام العقود الدولية في تحقيق الأهداف الاقتصادية للمؤسسة.
- تطبيق مبدئ الشفافية والمساوات في إبرام العقود في المؤسسات العمومية ذات الطابع الاقتصادي.

قائمة المراجع:

1. صالح بن عبد الله بن عاطف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، دار الفجر للنشر والتوزيع 1998.
2. عزت عبد القادر، المناقصات والمزايدات في ظل أحكام القانون 1989، النسر الذهبي للطباعة، القاهرة، 2000.
3. محمود سمير الشرقاوى، العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولى للبضائع، الناشر دار النهضة العربية، جامعة القاهرة 1992.
4. خرشي النوى، تسيير المشاريع في إطار الصفقات العمومية، دار الخلدونية للنشر، دار الطباعة، الجزائر 2011.
5. أمير صالح نصر الاعرجي، معيار عقود التجارة الدولية، مجلة المعهد، معهد العلمين للدراسات العليا، العدد 2020/01
6. بوهراوة زورة، دور المؤسسات العمومية الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في التنمية الاقتصادية، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، المجلد 18، العدد 28، السنة 2022.
7. زاهية بلقريشي، ابرام الصفقات في المؤسسات العمومية الاقتصادية (سوناطراك نموذجا)، مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد 12، العدد01، افريل 2021.
8. صبحي محمد امين، تكريس مبدأ حرية المنافسة في الصفقات العمومية في التشريع الجزائري، مجلة القانون والاعمال الدولية، 04 مارس 2019.
9. دفاس عدنان، إشكالية خضوع المؤسسة الاقتصادية لقانون الصفقات العمومية، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، سنة2022.
10. درامشية لمياء، بلقاسمي فاطمة، المؤسسة الاقتصادية العمومية في الجزائر دراسة تأصيلية، المركز الجامعي احمد زبانة غيليزان، جامعة محمد بن محمد وهران 2.

قائمة المراجع:

11. بودة نبيل، اجيس سليم، النظام القانوني للمؤسسة العمومية الاقتصادية في الجزائر، مذكرة ماستر في القانون، شعبة القانون الاقتصادي وقانون الاعمال، جامعة بجاية ،2014-2015.
12. بكاكرية حسيبة ، عقود التجارة الدولية ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق ، جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية ،2013/2012.
13. بوصلاح محمد، مبدا المنافسة في ابرام الصفقات العمومية، مذكرة ماستر في الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بسكرة،2019-2020.
14. ثليب حيزية، بركة جمعة، صفقة المؤسسة الاقتصادية اتصالات الجزائر نموذجا، مذكرة ماستر أكاديمي في قانون الاعمال، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2018/2017
15. محمد بلاق ، سيادة قواعد التنازع في حل منازعات عقود التجارة الدولية ، مذكرة نيل شهادة الماجستير في القانون الدولي الخاص ، جامعة ابو بكر بلقايد تلمسان ، 2010/ 2011 .
16. مشط وفاء، عايب ليلى، الإجراءات المكيفة في تنظيم الصفقات العمومية، مذكرة ماستر أكاديمي في القانون الإداري، جامعة المسيلة،2019-2020.
17. المرسوم الرئاسي رقم 15-247، المؤرخ في 02 ذي الحجة 1436 الموافق ل 16 سبتمبر 2015 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام.
18. المقابلات الشخصية مع إطارات المؤسسة مل الدراسة.
19. Décision portant procédure de passation des contrats, modifier le 23/01/2023

الملاحق

سوناطراك

sonatrach

ACTIVITE EP

DIVISION LABORATOIRES

+P

Date d'arrivée	:	**23/01/2023**
Numéro	:	**145**
ID Document	:	**A645478**

Soit Transmis à : M., Mme.....

.....

Expéditeur : PDG/SH VIA VP/EP / T. HAKKAR

Référence : SH/EP/STR/471 du 23/01/2023

Objet : Décision portant procédure de passation des contrats

URGENT ☐

CONFIDENTIEL ☐

Destinataires :	GEO	GIS	AUI	DLCC	DGP	LOG	FIN	TI	TEC	JUR	DCR	HSE	ASI	QUAL	ASS	SYN
Pour disposition																
Pour suite à donner																
Pour exploitation																
Pour application	✓	✓	✓	✓		✓	✓			✓		✓	✓	✓	✓	
Pour avis																
M'en parler																
Réponse à ma signature																
Pour Réponse directe																
Pour diffusion																
Info / Suivi																

Instructions : .....

P / Affichage

D. ZERIRI
Directeur de la Division
LABORATOIRES

CLASSEMENT

Dossier :
DIRECTION GENERALE SH

S/Dossier :
DECISIONS

Signature :

.....

Date de départ : 23 JAN. 2023

سوناطراك
sonatrach

ACTIVITE EXPLORATION PRODUCTION
Le Vice Président

Date d'arrivée	:	**23/01/2023**
Numéro	:	**471**
ID Document	:	**A645478**

D :	ORGANISATION
S/D :	SH

Soit transmis à : M

Expéditeur : PDG/SH / T. HAKKAR

Objet : Décision portant procédure de passation des contrats

Destinataires :	PROD	PED	FOR	AST	EXR	LAB	JUR	RHU	ETP	FIN	CRI	HSE	SIE	CSL			SEC
														AM	K.KH	BL	
A exécuter :	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗					
Info / Suivi :																	
Leader / Consolidation																	

Délai ... *Jr* | ... *Sm* | ... *Ms* | *Réponse urgente* ☐

Instructions / Observations :

Mr le VP :

Sous exploitation

Le Vice-Président
Exploration-Production

M. SLIMANI

SONATRACH
Exploration & Production
Division LABORATOIRES
23 JAN. 2023
Secrétariat Division
COURRIER ARRIVÉE
N° : .....

Date de départ : 23/01/2023

سوناطراك sonatrach	DECISION N° 38 /DG OBJET : PROCEDURE DE PASSATION DES CONTRATS	Classement : 0.001.5/23 Référence : E-025 (R3) Page : 1 de 2

Le Président Directeur Général,

Vu le décret présidentiel n°98-48 du 11 février 1998, modifié et complété, portant statuts de SONATRACH ;

Vu le décret présidentiel du 05 février 2020, portant nomination de Monsieur Toufik HAKKAR en qualité de Président Directeur Général de SONATRACH ;

Vu la décision A-001 (R31) du 19 juin 2018, portant organisation de la macrostructure de SONATRACH ;

Vu la décision A-1229 (R1) du 26 juillet 2020, portant amendement de la décision relative à l'organisation de la Direction Centrale Procurement et Logistique ;

Vu la décision E-025 (R2) du 15 octobre 2022, portant procédure de passation des contrats ;

Vu la résolution du Conseil d'Administration de SONATRACH n°147-08 du 10 novembre 2022, portant approbation du projet d'amendement de la procédure de passation des contrats de SONATRACH ;

Vu la résolution de l'Assemblée Générale Ordinaire de SONATRACH n°03 du 19 décembre 2022, portant approbation du projet d'amendement de la procédure de passation des contrats de SONATRACH.

DECIDE

ARTICLE 1 : La présente décision abroge et remplace la décision E-025 (R2) du 15 octobre 2022, portant procédure de passation des contrats.

ARTICLE 2 : La présente décision fixe les modalités pratiques ainsi que les conditions relatives à la conduite du processus de passation des contrats au sein de SONATRACH, en vue de l'acquisition de fournitures et la réalisation de travaux, de prestations de services, d'études et services de conseil et de projets en EPC.

ARTICLE 3 : La Direction Centrale Procurement et Logistique est chargée de la mise en œuvre de la procédure, de sa mise à jour et de veiller au respect de son application, par les structures de la Société.

ARTICLE 4 : La présente décision est complétée par les annexes suivantes :

- Annexe I : Description de la procédure de passation des contrats ;
  - Sous-annexe I-a : Dispositions particulières relatives aux opérations d'affrètements maritimes ;
  - Sous-annexe I-b : Dispositions particulières relatives aux opérations d'importation de produits d'hydrocarbures et dérivés ;
  - Sous-annexe I-c : Dispositions particulières relatives aux opérations d'importation de produits pétrochimiques ;
  - Sous-annexe I-d : Dispositions particulières relatives aux modalités de recours au gré à gré Intra-Groupe.
- Annexe II : Logigramme.

ARTICLE 5 : La présente décision prend effet à compter de la date de sa signature.

ARTICLE 6 : Le Secrétaire Général, le Directeur de Cabinet, les Vice-Présidents, le Directeur Exécutif, les Directeurs Centraux et les Directeurs des structures rattachées à la Direction Générale sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution de la présente décision.

Fait à Alger, le 19 JAN. 2023

Le Président Directeur Général,

T. HAKKAR

SONATRACH DIRECTION GÉNÉRALE

سوناطراك

sonatrach

Date d'arrivée	:	**23/01/2023**
Numéro	:	**471**
ID Document	:	**A645478**

D : ORGANISATION

S/D : SH

ACTIVITE EXPLORATION PRODUCTION

Le Vice Président

Soit transmis à : M .....

.....

.....

Expéditeur : PDG/SH / T. HAKKAR

Objet : Décision portant procédure de passation des contrats

Destinataires :	PROD	PED	FOR	AST	EXR	LAB	JUR	RHU	ETP	FIN	CRI	HSE	SIE	CSL			SEC
														AM	K.KH	BL	
A exécuter :	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓					
Info / Suivi :																	
Leader / Consolidation																	

Délai	... Jr	... Sm	... Ms	*Réponse urgente* ☐

Instructions / Observations :

Mr le VP :

Pour exploitation

Le Vice-Président
Exploration-Production

M. SLIMANI

Date de départ : 23/01/2023

سوناطراك sonatrach	DECISION N° 38 /DG OBJET : PROCEDURE DE PASSATION DES CONTRATS	Classement : 0.001.5/23 Référence : E-025 (R3) Page : 1 de 2

Le Président Directeur Général,

Vu le décret présidentiel n°98-48 du 11 février 1998, modifié et complété, portant statuts de SONATRACH ;

Vu le décret présidentiel du 05 février 2020, portant nomination de Monsieur Toufik HAKKAR en qualité de Président Directeur Général de SONATRACH ;

Vu la décision A-001 (R31) du 19 juin 2018, portant organisation de la macrostructure de SONATRACH ;

Vu la décision A-1229 (R1) du 26 juillet 2020, portant amendement de la décision relative à l'organisation de la Direction Centrale Procurement et Logistique ;

Vu la décision E-025 (R2) du 15 octobre 2022, portant procédure de passation des contrats ;

Vu la résolution du Conseil d'Administration de SONATRACH n°147-08 du 10 novembre 2022, portant approbation du projet d'amendement de la procédure de passation des contrats de SONATRACH ;

Vu la résolution de l'Assemblée Générale Ordinaire de SONATRACH n°03 du 19 décembre 2022, portant approbation du projet d'amendement de la procédure de passation des contrats de SONATRACH.

DECIDE

ARTICLE 1 : La présente décision abroge et remplace la décision E-025 (R2) du 15 octobre 2022, portant procédure de passation des contrats.

ARTICLE 2 : La présente décision fixe les modalités pratiques ainsi que les conditions relatives à la conduite du processus de passation des contrats au sein de SONATRACH, en vue de l'acquisition de fournitures et la réalisation de travaux, de prestations de services, d'études et services de conseil et de projets en EPC.

ARTICLE 3 : La Direction Centrale Procurement et Logistique est chargée de la mise en œuvre de la procédure, de sa mise à jour et de veiller au respect de son application, par les structures de la Société.

ARTICLE 4 : La présente décision est complétée par les annexes suivantes :

- Annexe I : Description de la procédure de passation des contrats ;
  - Sous-annexe I-a : Dispositions particulières relatives aux opérations d'affrètements maritimes ;
  - Sous-annexe I-b : Dispositions particulières relatives aux opérations d'importation de produits d'hydrocarbures et dérivés ;
  - Sous-annexe I-c : Dispositions particulières relatives aux opérations d'importation de produits pétrochimiques ;
  - Sous-annexe I-d : Dispositions particulières relatives aux modalités de recours au gré à gré Intra-Groupe.
- Annexe II : Logigramme.

ARTICLE 5 : La présente décision prend effet à compter de la date de sa signature.

ARTICLE 6 : Le Secrétaire Général, le Directeur de Cabinet, les Vice-Présidents, le Directeur Exécutif, les Directeurs Centraux et les Directeurs des structures rattachées à la Direction Générale sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution de la présente décision.

Fait à Alger, le 19 JAN. 2023

Le Président Directeur Général,

T. HAKKAR

SONATRACH سوناطراك
DIRECTION GÉNÉRALE المديرية العامة

SOMMAIRE

FICHE D'IDENTIFICATION DE LA PROCEDURE

GLOSSAIRE

ANNEXE I : DESCRIPTION DE LA PROCEDURE DE PASSATION DES CONTRATS

PREAMBULE 2

I.1. OBJET 2

I.2. DOCUMENTS DE REFERENCE 2

I.3. CHAMP D'APPLICATION 2

I.4. ROLES ET RESPONSABILITES 3

I.4.1. La Direction Centrale Procurement et Logistique 3

I.4.2. Les structures de la Société 3

I.5. DESCRIPTION DU PROCESSUS DE PASSATION DES CONTRATS 4

TITRE I - DISPOSITIONS PRÉLIMINAIRES 4

ARTICLE 1 : CONSULTATION DE FOURNISSEURS 4

ARTICLE 2 : TRAITEMENT DES OPERATIONS D'IMPORTATION DE PRODUITS ET SERVICES SPECIFIQUES 7

ARTICLE 3 : CONDITIONS DE COMMENCEMENT DE L'EXECUTION DES CONTRATS 8

ARTICLE 4 : DOSSIER D'APPEL D'OFFRES 8

TITRE II - DETERMINATION DES BESOINS, FORMES CONTRACTUELLES ET PARTENAIRES COCONTRACTANTS 9

ARTICLE 5 : DEFINITION DES BESOINS 9

ARTICLE 6 : TYPOLOGIE DES CONTRATS 9

ARTICLE 7 : ALLOTISSEMENT 10

ARTICLE 8 : CONTRATS PROGRAMMES ET CONTRATS A COMMANDES 11

ARTICLE 9 : CONTRATS DE CONCEPTION/REALISATION 14

ARTICLE 10 : STATUTS ET FORME JURIDIQUE DES PARTENAIRES 14

ARTICLE 11 : CANDIDATURE DES ENTREPRISES 14

TITRE III - DES PROCEDURES DE SELECTION DU PARTENAIRE COCONTRACTANT 15

SECTION 1 - DES MODES DE PASSATION DES CONTRATS 15

ARTICLE 12 : REGLE GENERALE 15

ARTICLE 13 : DEFINITION DE L'APPEL D'OFFRES 15

ARTICLE 14 : DEFINITION DU GRE A GRE 15

ARTICLE 15 : FORMES DE L'APPEL D'OFFRES 15

ARTICLE 16 : DEFINITION DE L'APPEL D'OFFRES OUVERT 15

ARTICLE 17 : DEFINITION DE L'APPEL D'OFFRES RESTREINT 15

ARTICLE 18 : LA CONSULTATION RESTREINTE 16

ARTICLE 19 : LA CONSULTATION SELECTIVE 17

ARTICLE 20 : LA CONSULTATION DIRECTE 17

ARTICLE 21 : LE CONCOURS 18

ARTICLE 22 : LA PRE-QUALIFICATION 18

ARTICLE 23 : LE RECOURS AU GRE A GRE 22

ARTICLE 24 : LE REPORTING 23

SECTION 2 – DES CAS D'APPELS D'OFFRES INFRUCTUEUX ET DES ANNULATIONS 23

ARTICLE 25 : CAS DE L'APPEL D'OFFRES INFRUCTUEUX 23
ARTICLE 26 : ANNULATION DE L'APPEL D'OFFRES 24

SECTION 3 – DES DOSSIERS D'APPELS D'OFFRES 24
ARTICLE 27 : CONTENU DE L'AVIS D'APPEL D'OFFRES 24
ARTICLE 28 : MISE A DISPOSITION DU DOSSIER D'APPEL D'OFFRES 25
ARTICLE 29 : ELABORATION DU DOSSIER D'APPEL D'OFFRES 25
ARTICLE 30 : ANNONCE ET PUBLICATION 27
ARTICLE 31 : DELAI DE RETRAIT DU DOSSIER D'APPEL D'OFFRES ET DE PREPARATION DES OFFRES 28
ARTICLE 32 : CONTENU DES OFFRES TECHNIQUES ET FINANCIERES 28

SECTION 4 - DES EXCLUSIONS DE LA PARTICIPATION AU PROCESSUS DE PASSATION DES CONTRATS 30
ARTICLE 33 : REGLES D'EXCLUSION DU PROCESSUS DE PASSATION DES CONTRATS 30

SECTION 5 - DU CHOIX DU PARTENAIRE COCONTRACTANT 30
ARTICLE 34 : DEVELOPPEMENT DU CONTENU LOCAL 30
ARTICLE 35 : ACTIVITES ARTISANALES 32
ARTICLE 36 : CRITERES DE CHOIX DU PARTENAIRE COCONTRACTANT 32
ARTICLE 37 : NEGOCIATION 34
ARTICLE 38 : GROUPEMENT D'ENTREPRISES OU CONSORTIUM 34
ARTICLE 39 : GARANTIES 35

SECTION 6 - DE LA LUTTE CONTRE LA CORRUPTION 35
ARTICLE 40 : CODE D'ETHIQUE 35
ARTICLE 41 : REGLES D'ETHIQUE DE SONATRACH 35
ARTICLE 42 : CAS DE CONFLITS D'INTERETS 36

TITRE IV - DES PROCESSUS DES APPELS D'OFFRES 36

SECTION 1 – DES CONTRATS DE FOURNITURES, DE TRAVAUX ET DE SERVICES 36
ARTICLE 43 : SOUMISSION DES OFFRES 36
ARTICLE 44 : PROCESSUS DES APPELS D'OFFRES 36
ARTICLE 45 : MODALITES DE SOUMISSION 37
ARTICLE 46 : DEROULEMENT DES PROCESSUS 37
ARTICLE 47 : OUVERTURE DES PLIS 38
ARTICLE 48 : EXAMEN ET EVALUATION DES OFFRES TECHNIQUES 39
ARTICLE 49 : CONFIDENTIALITE DE L'OPERATION DE L'EVALUATION 41
ARTICLE 50 : OUVERTURE ET EXAMEN DES OFFRES FINANCIERES 41
ARTICLE 51 : ATTRIBUTION DU CONTRAT 42
ARTICLE 52 : EVALUATION DE LA PERFORMANCE DES COCONTRACTANTS 43

SECTION 2 – DES CONTRATS D'ETUDES ET SERVICES DE CONSEIL 43
ARTICLE 53 : CONFLITS D'INTERETS ET INCOMPATIBILITES 43
ARTICLE 54 : FORMATION ET TRANSFERT DE CONNAISSANCES 44
ARTICLE 55 : EVALUATION DE LA PERFORMANCE DES CONSULTANTS 44
ARTICLE 56 : LE DOSSIER D'APPEL D'OFFRES 44
ARTICLE 57 : SOUMISSION DES OFFRES 47
ARTICLE 58 : RECEPTION DES OFFRES 47
ARTICLE 59 : OUVERTURE DES OFFRES 47
ARTICLE 60 : EXAMEN ET EVALUATION DES OFFRES TECHNIQUES 48
ARTICLE 61 : CARACTERE CONFIDENTIEL DE L'OPERATION D'EVALUATION 50
ARTICLE 62 : OUVERTURE ET EXAMEN DES OFFRES FINANCIERES 50
ARTICLE 63 : ATTRIBUTION DU CONTRAT 51
ARTICLE 64 : DISPOSITIONS PARTICULIERES RELATIVES AUX PRESTATIONS DE FORMATION 52

SECTION 3 : DES OPERATIONS D'EXPLORATION ET DE RECHERCHE DES HYDROCARBURES 54
ARTICLE 65 : DEFINITION DES OPERATIONS CONCERNEES 54
ARTICLE 66 : CHOIX DU MODE DE PASSATION DES CONTRATS 55
ARTICLE 67 : CONDUITE DE LA CONSULTATION DIRECTE 55
ARTICLE 68 : CONTROLE DE CONFORMITE 56
ARTICLE 69 : ATTRIBUTION DU CONTRAT 56

SECTION 4 – DE LA DIGITALISATION 57
ARTICLE 70 : DIGITALISATION DU PROCESSUS DE PASSATION DES CONTRATS 57

SECTION 5 – DES RECOURS 58
ARTICLE 71 : RECOURS DES SOUMISSIONNAIRES 58

TITRE V - DES AVENANTS ET DE LA SOUS-TRAITANCE 60

SECTION 1 – DES AVENANTS 60
ARTICLE 72 : CONCLUSION DES AVENANTS 60
ARTICLE 73 : REGLES APPLICABLES AUX AVENANTS 60
ARTICLE 74 : CONDITIONS DE MISE EN PLACE DES AVENANTS 61
ARTICLE 75 : CONTROLE DES AVENANTS 61

SECTION 2 - DE LA SOUS-TRAITANCE 61
ARTICLE 76 : RECOURS A LA SOUS-TRAITANCE 61
ARTICLE 77 : RESPONSABILITE DU PARTENAIRE COCONTRACTANT 62
ARTICLE 78 : CONDITIONS DE RECOURS A LA SOUS-TRAITANCE 62

TITRE VI - DU CONTROLE DE LA PASSATION DES CONTRATS 62
ARTICLE 79 : CONTROLE DE LA PASSATION DES CONTRATS 62
ARTICLE 80 : TYPES DE CONTROLE 62
ARTICLE 81 : ORGANISATION DES DIFFERENTS TYPES DE CONTROLE 63
ARTICLE 82 : ORGANES DE CONTROLE 63
ARTICLE 83 : CONTROLE DE CONFORMITE 63
ARTICLE 84 : QUALITE DES MEMBRES DES COMMISSIONS DE CONTROLE DE CONFORMITE 64
ARTICLE 85 : CONDITIONS DE DECISION DE PASSER OUTRE 64

TITRE VII - DES DISPOSITIONS DIVERSES ET TRANSITOIRES 64
ARTICLE 86 : ENTREE EN VIGUEUR 64
ARTICLE 87 : DISPOSITIONS TRANSITOIRES 65

DISPOSITION FINALE 65

Sous-annexe I-a : Dispositions particulières relatives aux opérations d'affrètements maritimes
Sous-annexe I-b : Dispositions particulières relatives aux opérations d'importation de produits d'hydrocarbures et dérivés
Sous-annexe I-c : Dispositions particulières relatives aux opérations d'importation de produits pétrochimiques
Sous-annexe I-d : Dispositions particulières relatives aux modalités de recours au gré à gré Intra-Groupe

ANNEXE II : LOGIGRAMME

GLOSSAIRE

BAOSEM : **Bulletin des Appels d'Offres du Secteur de l'Énergie & des Mines**, support de publication consacré aux actes de passation des Contrats dans le secteur de l'Énergie et des Mines.

Commissions de Contrôle de Conformité : Les commissions internes de SONATRACH, instituées dans les conditions prévues dans l'article 82 alinéa 6 de la présente procédure, chargées des missions de contrôle de conformité du processus de passation des Contrats dans les conditions prévues dans la présente procédure.

Consultant : Toute entité publique ou privée, personne morale ou physique, nationale ou étrangère qualifiée pour fournir des études et services de conseil, d'assistance et d'expertise.

Contenu Local : L'ensemble des activités créant de la valeur ajoutée locale contribuant au développement du tissu industriel national, à la création et au développement des compétences nationales et à la participation des entreprises locales dans la fourniture de biens et à la réalisation de services, de travaux et d'études et de Services de Conseil dans le cadre de la mise en œuvre de la présente procédure.

Contrat : Tout accord écrit en conformité à la législation en vigueur, passé dans les conditions prévues dans la présente procédure en vue de l'acquisition de fournitures et de la réalisation de travaux, de prestations de services, d'études et de Services de Conseil, pour le compte de la Structure Contractante.

Contrats Complexes et/ou d'Envergure : Contrats ayant pour objet la conception et/ou la réalisation et/ou la réhabilitation et/ou la maintenance d'unités, usines et ensembles d'installations :

- de production y compris les installations d'extraction et de traitement d'hydrocarbures et leurs installations annexes ;
- de transport des hydrocarbures par canalisations et leurs installations annexes ;
- de transformation (liquéfaction, raffinage, pétrochimie, etc.) et leurs installations annexes ;
- de stockage d'hydrocarbures et de dérivés ;
- de chargement et déchargement des hydrocarbures.

Ils couvrent également les infrastructures d'envergure, l'acquisition d'équipements de technologie de pointe, les technologies complexes de l'information, les équipements/packages industriels complexes, les services spécialisés liés au forage et les services aux puits ainsi que les travaux sismiques.

	Les projets à responsabilité unique de type "EPC" sont des Contrats Complexes et d'Envergure. La complexité et l'envergure sont appréciées par la Structure Contractante par référence, particulièrement, aux technologies et procédés mis en œuvre, aux délais et coûts de réalisation, aux revenus escomptés et aux implications sur les installations, la production, l'environnement, l'emploi, la santé, la sécurité des biens et des personnes, etc.
Dossier d'Appel d'Offres (DAO) :	Tout dossier établi sur la base des Dossiers types d'Appels d'Offres en vue du lancement d'un appel d'offres par la Structure Contractante.
Fournisseur, Entrepreneur ou Prestataire :	Cf. Partenaire Cocontractant.
Projet de Conception/Réalisation :	Contrat portant à la fois sur l'établissement des études *Front End Engineering Design* (FEED) et la réalisation de l'ouvrage, lorsque des motifs d'ordre technique et/ou de délais de réalisation du projet rendent nécessaire l'association de l'Entrepreneur aux études de l'ouvrage. Le projet de Conception/Réalisation, dit à responsabilité unique, est un projet « EPC ». Le projet de Conception/Réalisation, pour lequel une mise en concurrence entre plusieurs Entrepreneurs (2 ou 3 Entrepreneurs au maximum) pour la phase FEED suivi d'une offre de prix EPC pour la phase réalisation, est qualifié de FEED compétitif.
Partenaire Cocontractant :	Signifie une ou plusieurs personne(s) physique(s) ou morale(s) qui s'engage(nt) au titre d'un contrat soit individuellement, soit dans le cadre d'un groupement d'entreprises.
Publication, Publier :	Ces termes font référence à la publication obligatoire au BAOSEM et la publication facultative sur tout autre support spécialisé choisi par la Structure Contractante.
Services de Conseil :	Tout service à caractère intellectuel et immatériel, tels que les services de consulting, de communication, de gestion, de formation, de supervision de travaux ou de services liés aux activités de forage et de puits, de la sismique et les services financiers, de banque ou d'assurance.
Soumissionnaire :	Toute personne physique ou morale qui propose une offre, dans le cadre d'une mise en concurrence lancée par la Structure Contractante, en vue de la conclusion d'un Contrat.
Structure Centrale :	Toute structure fonctionnelle relevant directement de la Direction Générale de SONATRACH, telle que définie dans la macrostructure de la Société.
Structure Contractante :	Toute structure de SONATRACH habilitée à signer un Contrat.

FICHE D'IDENTIFICATION DE LA PROCEDURE

Intitulé de la procédure	**PROCEDURE DE PASSATION DES CONTRATS**
Chargé(e) de l'initiation	Direction Centrale Procurement et Logistique
Chargé(e) de l'Étude	Direction Corporate Stratégie Planification et Économie / Direction Organisation / Département Procédures
Motif de la révision	- Introduction de dispositions permettant d'actualiser les listes des produits visés dans les champs d'application des sous-annexes I-b et I-c ; - Introduction d'une disposition permettant à l'Activité COM de définir les Commissions ad-hoc qui traiteront les opérations d'importation des produits ajoutés dans la sous-annexe I-b.
Structures Associées à la révision	Activités RPC & COM – DC JUR

Contrôle	Validation	Approbation
Le Directeur Central Procurement et Logistique Le Directeur Central Procurement & Logistique M. DAOUD Date :.....	Le Vice-Président SPE Le Vice-Président Stratégie, Planification et Economie R. ZERDANI Date : 18 JAN. 2023.....	Le Président Directeur Général Président Directeur Général T. HAKKAR Date : 19 JAN. 2023

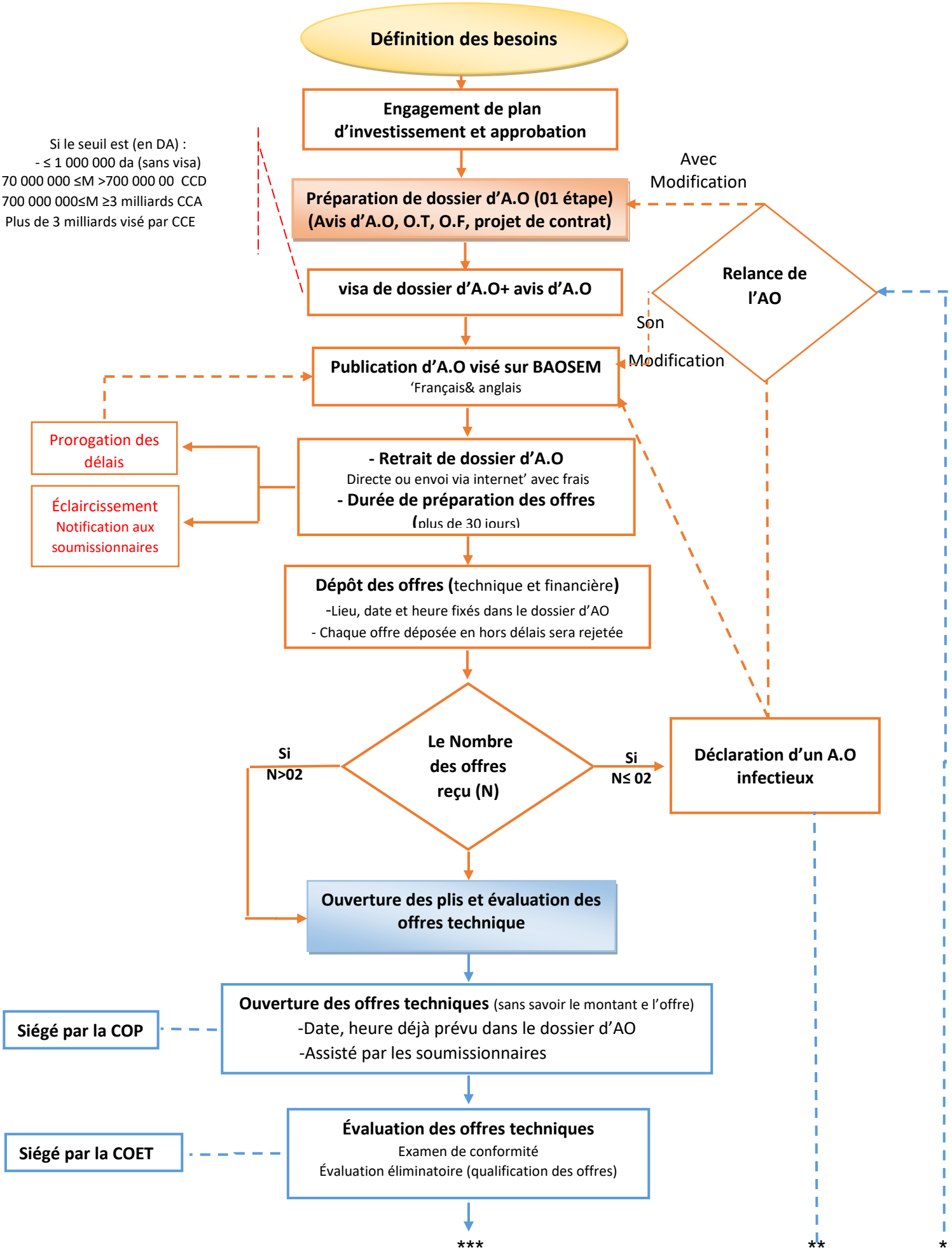
Pour signaler toute contrainte dans l'application de la procédure ou propositions d'amélioration contactez :

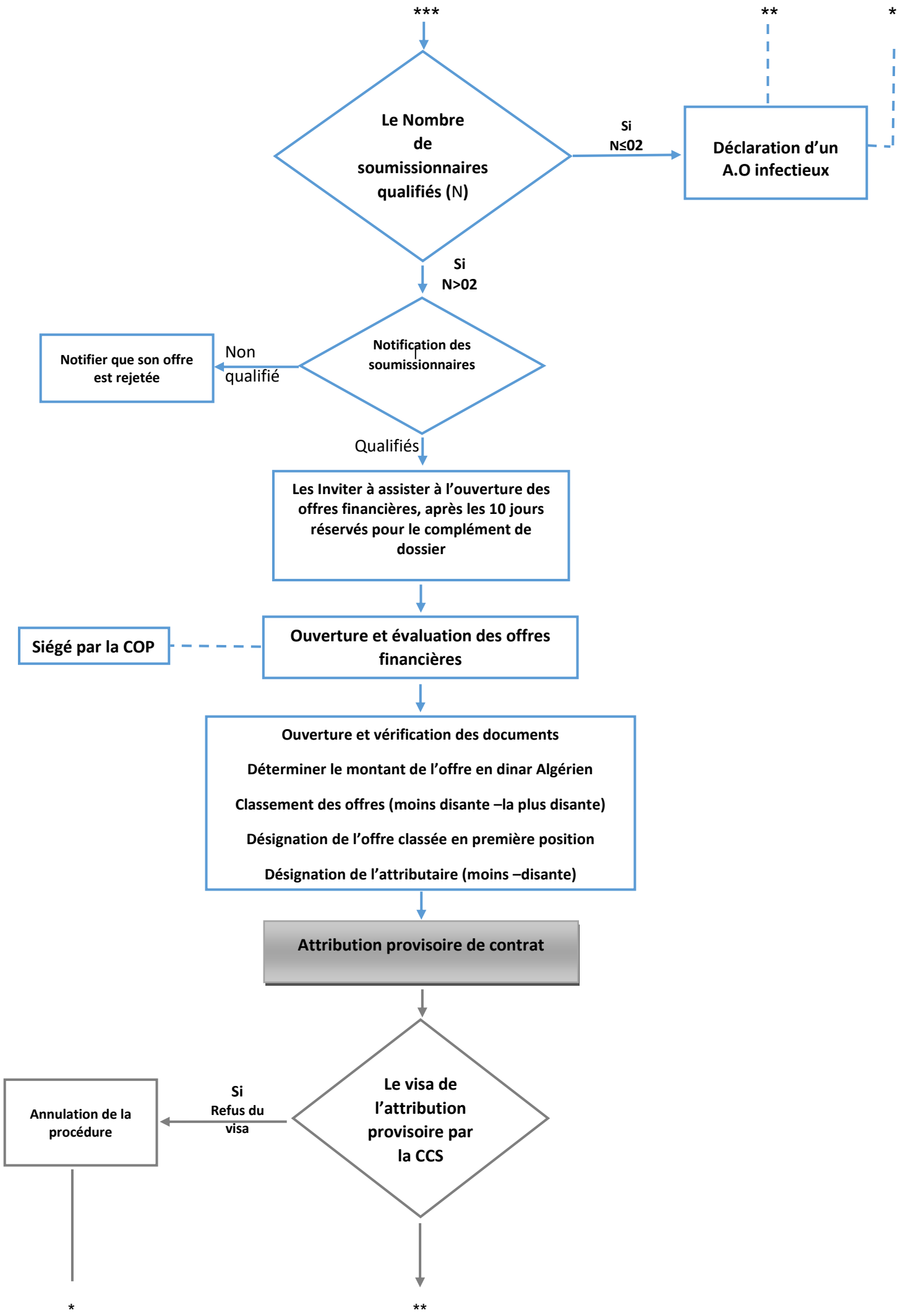
Qualite_procedures@sonatrach.dz

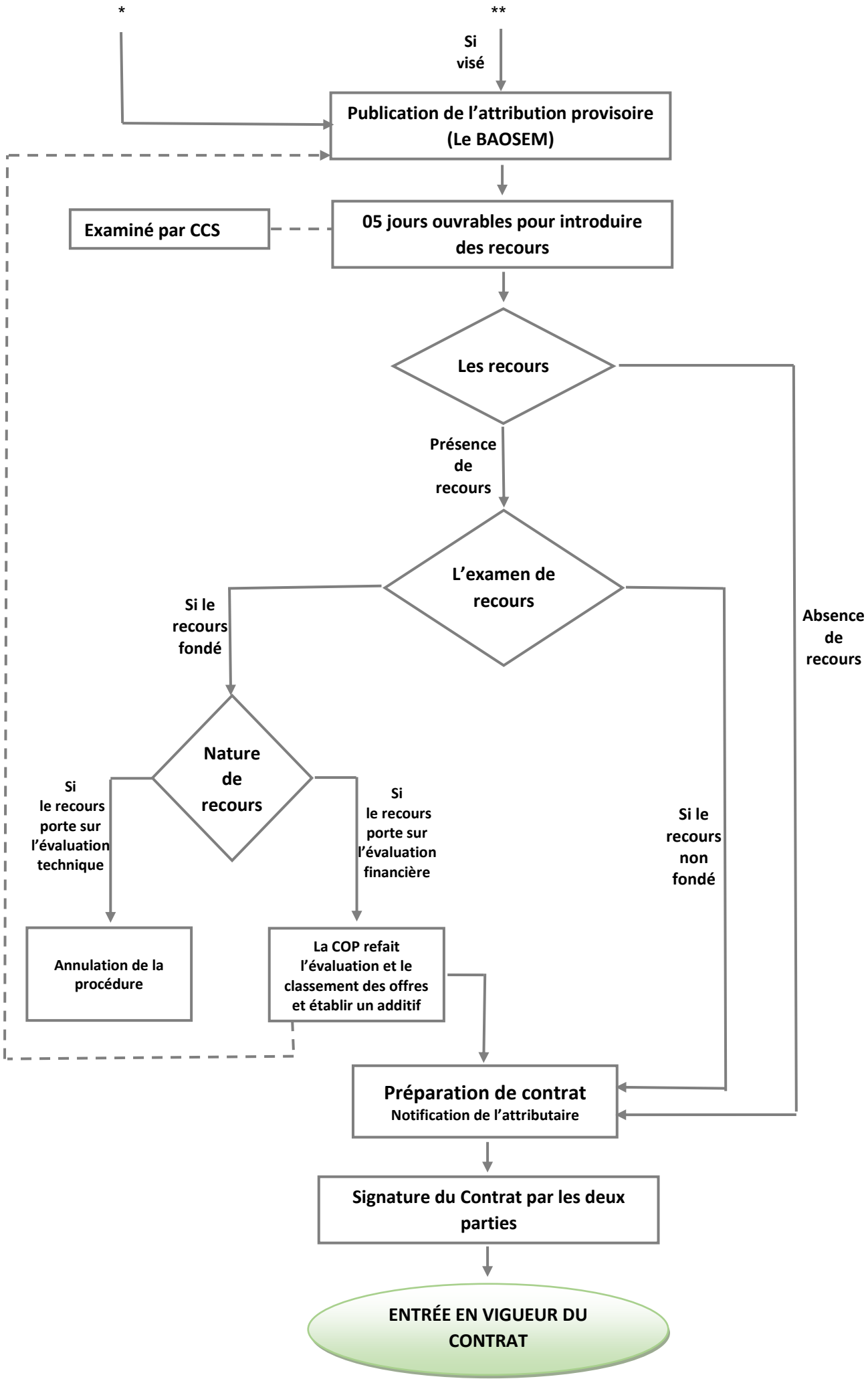
Pour consulter les procédures de la Société :

http://portail.sonatrach.dz/refproc

الشكل رقم (06): مخطط تدفق إجراءات إبرام العقود باللغة الفرنسية




***
**
*
Le Nombre de soumissionnaires qualifiés (N)
Si N≤02
Déclaration d'un A.O infectieux
Si N>02
Notification des soumissionnaires
Non qualifié
Notifier que son offre est rejetée
Qualifiés
Les Inviter à assister à l'ouverture des offres financières, après les 10 jours réservés pour le complément de dossier
Siégé par la COP
Ouverture et évaluation des offres financières
Ouverture et vérification des documents
Déterminer le montant de l'offre en dinar Algérien
Classement des offres (moins disante –la plus disante)
Désignation de l'offre classée en première position
Désignation de l'attributaire (moins –disante)
Attribution provisoire de contrat
Le visa de l'attribution provisoire par la CCS
Si Refus du visa
Annulation de la procédure
*
**



المصدر: من إعداد الطالبتين استنادا على ماسبق