

جامعة امحمد بوقرة - بومرداس

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية



مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر

التخصص: مالية وتجارة دولية

الشعبة: علوم تجارية

الموضوع:

تسيير عمليات الشراء في إطار الصفقات العمومية على الصعيد
الدولي

دراسة حالة مركز وتطوير لمؤسسة سوناطراك - بومرداس -

تحت إشراف الأستاذة:

نسيلي جهيدة

من إعداد الطالبتين:

✓ قادة أمال

✓ محي الدين أمينة

دفعة جوان 2022

السنة الجامعية: 2022/2021

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



شكر وتقدير

بسم الله الرحمن الرحيم والحمد لله مالك الكون وخالق العباد عالم الغيب

والشهادة به نستعين ونتوكل عليه، وصلى الله على نبينا المصطفى وسلم.

أول شكرنا لرب العالمين الذي رزقنا العقل ووفقنا في إتمام هذه المذكرة التي نرجو

أن تكون مرجعا يستفاد منه مستقبلا.

نتقدم بجزيل الشكر إلى كل من ساهم في إنجاز هذا العمل المتواضع سواء من قريب أو من بعيد

بالقليل أو بالكثير.

ونخص بالذكر للأستاذة المشرفة "تسيلي جهيدة"، فقد كانت حريصة على قراءة كل ما نكتب ثم

توجهنا إلى ما يرى بأرق عبارة وألطف إشارة، فلها منا وافر الثناء وخالص الدعاء.

ونتقدم كذلك بجزيل الشكر إلى كل عمال الأمانة العامة لمؤسسة سوناطراك ونخص بالذكر السيدة

"بن موسى ياسمينة" لكل ما قدمته لنا من مساعدة ومساندة مكنتنا في إنجاز مذكرتنا.

ونتقدم بالشكر إلى كل من علمنا حرفا.

في النهاية يسرنا أن نتقدم بجزيل الشكر إلى كل من مدّ لنا يد العون في مسيرتنا العلمية.

إهداء

أحمد الله حمدا كثيرا طيبا مباركا فيه على كل النعم
التي رزقني بهذا طول حياتي الدراسية والتي تكّلت بالنجاح
بفضله عز وجل.

أهدي ثمرة عملي المتواضع إلى أعز إنسانين يعجز القلم عن وصفهما
إلى قرتا عيني وأحق الناس بحسن صحابتي اللذان قال فيهما سبحانه وتعالى:
"واخفض لهما جناح الذل من الرحمة وقل رب ارحمهما كما ربياني صغيرا"

إلى مثال الحب والتضحية "الأم الحنون" و"الأب العطوف "

إلى أول من نطق لساني باسمها ونبض قلبي بحبها واكتحلت أجفاني بصورتها إلى من
جعل الجنة تحت أقدامها نبع حناني ورمز عطائي "أمي الحبيبة"

إلى الذي أنار دربي وكان عوني وسندي في حياتي إلى الذي لم يبخل عليّ بحنانه وعطائه
وسهر على تربيته وتعلمي "أبي العزيز"

إلى من أعتز بهم أفخر بهم وأحملهم في قلبي نقشا أزليا لا يزول إلى إخوتي

إلهام، رامي، جهينة، أسيل.

إلى صديقتي زهرة، شيفاء.

وفي الأخير أرجوا من الله تعالى أن يجعل عملي هذا نفعا يستفيد منه جميع

الطلبة المتربصين المقبلين على التخرج

إليكم جميعا أهدي ثمرة جهدي.

أمينة

إهداء

الحمد لله الذي أعاننا بالعلم وزيننا بالحلم وأكرمنا بالتقدير وحملنا بالعافية.
لا يسعني وأنا في هذا المقام إلا أن أتقدم بشكري وعرفاني وامتناني إلى:
ملاكي في الحياة، إلى معنى الحب والحنان والتفاني، إلى بسملة الحياة وسر الوجود، إلى من
كان دعائها سر نجاحي وحنانها بلسم جراحي...أمي الحبيبة
إلى من حصد الأشواك عن دربي ليمهد لي طريق العلم، إلى القلب الكبير، من أعطاني ولم يزل
يعطيني بلا حدود...أبي الكريم أدامه الله لي
تعبيرا عن محبتي لهما واعترافا لما بذلاه من جهد وسهر لرعايتي وتربيتي أطل الله في عمرهما
إلى روحك الطاهرة.. أسكنك الله فسيح جناته.. عبد الرزاق
إلى من قاسموني عطف وحنان إخوتي... خالد، حكيم، محمد أنيس
أختي الغالية جعلها الله قرة عين لنا... مارية
إلى التي كانت بمثابة أخت وصديقة ورفيقة دربي...عائشة
من عشت معهم أعز الذكريات، من لم أستطع ذكره في هذا المقام فإنه يبقى محفوظا في ذاكرة
الأيام
إلى كل من أحب وكل من علمني حرفا وأنار لي الطريق نحو الهدف المنشود
أهدي ثمرة هذا الجهد

أمال

A decorative rectangular border with rounded corners, featuring intricate black floral and vine patterns. The border is set against a light green background. The text is centered within this border.

فهرس المحتويات



فهرس المحتويات

قائمة المحتويات	
	شكر
	إهداء
II	فهرس المحتويات
II	قائمة الأشكال والجداول
II	قائمة الملاحق
ب	المقدمة
الفصل الأول: سياسة الشراء وتسيير عملياتها الدولية	
02	تمهيد
03	المبحث الأول: سياسة الشراء في المؤسسة والعوامل المؤثرة فيها
03	المطلب الأول: أساسيات حول وظيفة الشراء
03	أولاً: مفهوم وظيفة الشراء وأهميتها
05	ثانياً: أهداف وظيفة الشراء
07	ثالثاً: الإجراءات العامة لإدارة المشتريات
10	المطلب الثاني: سياسات الشراء المتاحة أمام المؤسسة
11	أولاً: الشراء من المنتج أو الوسيط
11	ثانياً: الشراء من مصادر محلية أو خارجية
12	ثالثاً: الشراء من مصدر واحد أو من مصادر متعددة

فهرس المحتويات

13	رابعاً: المبادلة في الشراء
14	المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في سياسات الشراء
14	أولاً: نوع الصنعة
14	ثانياً: عوامل اقتصادية
14	ثالثاً: عوامل سياسية وقانونية
15	رابعاً: عوامل تكنولوجية
15	خامساً: عوامل تنافسية
16	سادساً: عوامل أخلاقية
17	المبحث الثاني: عقود الشراء الدولية ومعاييرها الأساسية
17	المطلب الأول: ماهية عقد الشراء الدولي
17	أولاً: مفهوم عقد الشراء الدولي
17	ثانياً: خصائص عقد الشراء الدولي
19	ثالثاً: تمييز عقد الشراء عن العقود الأخرى
20	المطلب الثاني: معايير عقود الشراء الدولية
20	أولاً: المعيار القانوني
21	ثانياً: المعيار الاقتصادي
21	ثالثاً: الجمع بين كل من المعيار القاني والمعيار الاقتصادي لدولية العقد
22	المبحث الثالث: الالتزامات الناشئة عن عقد الشراء الدولي

فهرس المحتويات

22	المطلب الأول: التزامات البائع وجزء الإخلال به
22	أولاً: التزام البائع بتسليم المبيع
22	ثانياً: التزام البائع بضمان التعرض والاستحقاق
23	ثالثاً: التزام البائع بضمان العيوب الخفية
23	رابعاً: جزاءات الإخلال لالتزامات البائع
24	المطلب الثاني: التزامات المشتري وجزء الإخلال به
24	أولاً: الالتزام بدفع الثمن
24	ثانياً: الالتزام بتسليم المبيع
25	ثالثاً: الالتزام بدفع النفقات
25	رابعاً: جزاءات الإخلال لالتزامات المشتري
27	خلاصة الفصل
الفصل الثاني: الصفقات العمومية الدولية	
29	تمهيد
30	المبحث الأول: ماهية الصفقات العمومية الدولية
30	المطلب الأول: مفهوم الصفقات العمومية الدولية
30	أولاً: تعريف الصفقات العمومية الدولية
31	المطلب الثاني: مبادئ الصفقات العمومية الدولية
32	أولاً: مبدأ المساواة بين المتعاملين الاقتصاديين

فهرس المحتويات

32	ثانيا: مبدأ الحرية
33	ثالثا: مبدأ الشفافية
33	المطلب الثالث: أنواع الصفقات العمومية الدولية
34	أولا: صفقة إنجاز الأشغال العامة
35	ثانيا: صفقة اقتناء اللوازم(التوريد)
36	ثالثا: عقد تقديم الخدمات
36	رابعا: عقد إنجاز الدراسات
39	المبحث الثاني: طرق إبرام وإجراءات الصفقات العمومية الدولية
40	المطلب الأول: طرق إبرام الصفقات العمومية الدولية
40	أولا: طلب العروض (المناقصة)
41	ثانيا: التراضي
43	المطلب الثاني: إجراءات إبرام الصفقات العمومية الدولية
43	أولا: الإعلان عن الصفقة العمومية وتقديم العرض
44	ثانيا: إرساء الصفقة العمومية والمصادقة عليها ومراجعتها
45	المطلب الثالث: مراحل إبرام الصفقة العمومية الدولية
45	المرحلة الأولى: إعداد دفتر الشروط
46	المرحلة الثانية: الإعلان عن طلب العروض
47	المرحلة الثالثة: مرحلة تقديم العرض

فهرس المحتويات

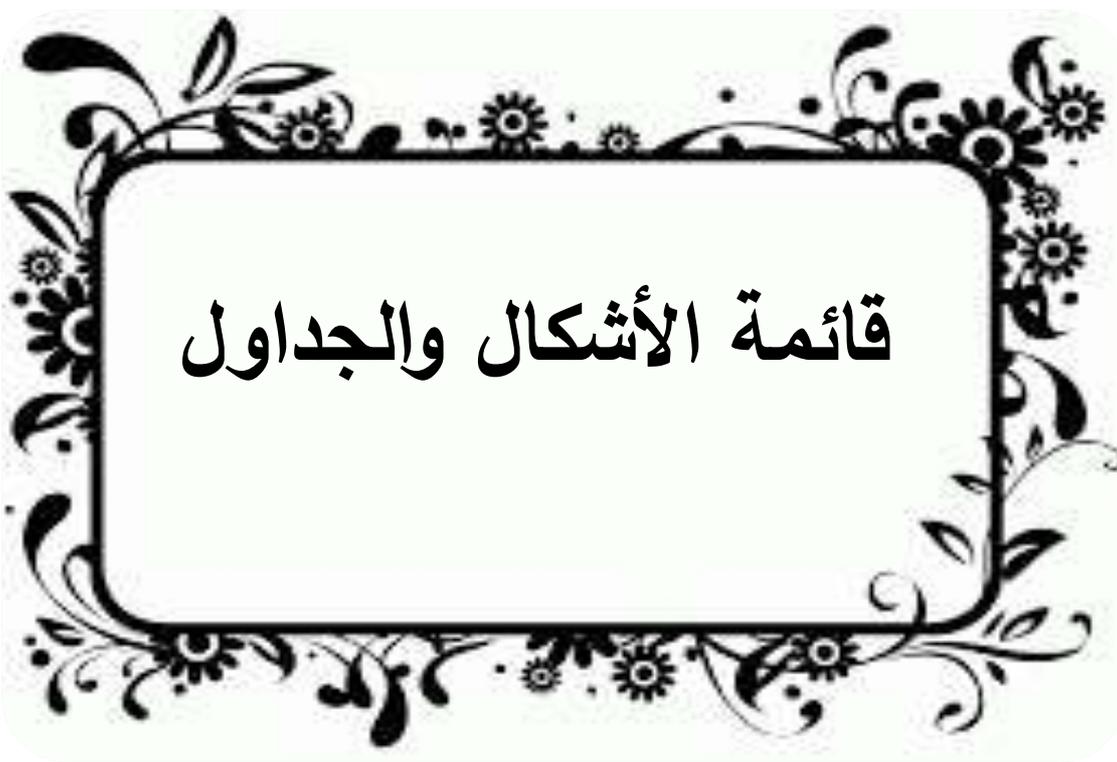
47	المرحلة الرابعة: مرحلة دراسة العرض
48	المرحلة الخامسة: مرحلة إرساء واعتماد طلب العروض
50	المبحث الثالث: منازعات الصفقات العمومية الدولية والجرائم المتصل بها وطرق نهايتها
50	المطلب الأول: منازعات الصفقات العمومية الدولية
50	أولاً: المنازعات الناتجة عن الأبرام
51	ثانياً: المنازعات الناتجة عن التنفيذ
52	المطلب الثاني: جرائم الصفقات العمومية الدولية
52	أولاً: جريمة الامتيازات غير المبررة في مجال الصفقات العمومية الدولية
52	ثانياً: جريمة الرشوة في مجال الصفقات العمومية الدولية
55	ثالثاً: جريمة أخذ فوائد بصفة غير قانونية
53	المطلب الثالث: نهاية الصفقة العمومية الدولية
53	أولاً: النهاية الطبيعية للصفقات العمومية الدولية
54	ثانياً: النهاية غير الطبيعية للصفقات العمومية الدولية
56	خلاصة الفصل
الفصل الثالث: دراسة حالة مؤسسة سوناطراك	
58	تمهيد
59	المبحث الأول: التعريف بمؤسسة سوناطراك

فهرس المحتويات

59	المطلب الأول: التعريف بمنتجات سوناطراك وأهدافها
59	أولاً: التعريف بمنتجات سوناطراك
60	ثانياً: أهداف مؤسسة سوناطراك
60	المطلب الثاني: تنظيم مؤسسة سوناطراك وهيكلها التنظيمي
60	أولاً: التنظيم العام لمؤسسة سوناطراك
61	ثانياً: المجلس التنفيذي
62	ثالثاً: الهيكل التنظيمي لمؤسسة سوناطراك
64	رابعاً: شرح الهيكل التنظيمي لمؤسسة سوناطراك
66	المطلب الثالث: مهام مؤسسة سوناطراك
67	المطلب الرابع: مصلحة الشراء "قسم المخابر"
67	أولاً: تقديم "قسم المخابر"
67	ثانياً: مهام قسم المخابر
67	ثالثاً: الهيكل التنظيمي لقسم المخابر
69	المبحث الثاني: إبرام الصفقات العمومية الدولية والرقابة عليها في مؤسسة سوناطراك
69	المطلب الأول: رقابة مؤسسة سوناطراك على الصفقات
69	أولاً: الرقابة القبلية
71	ثانياً: الرقابة البعدية
72	المطلب الثاني: كيفية إبرام الصفقات لمؤسسة سوناطراك

فهرس المحتويات

72	أولاً: طرق إبرام الصفقات
73	ثانياً: إجراءات طلب العروض
77	المبحث الثالث: تقديم مشروع طلب العروض
77	المطلب الأول: تعريف مشروع طلب العروض
77	المطلب الثاني: مراحل مشروع طلب العروض
77	أولاً: مرحلة تحضير ميزانية مشروع طلب العروض
79	ثانياً: مرحلة تقييم العروض من طرف لجنة المخصصة لها
81	ثالثاً: مرحلة تحضير العقد مع المتعاقد
87	خلاصة الفصل
92	الخاتمة
97	قائمة المراجع
101	الملاحق

A decorative border with black floral and leaf motifs surrounding a central white rectangular area.

قائمة الأشكال والجداول



قائمة الأشكال والجدول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	أنواع الصفقات العمومية الدولية	37
02	مزايا وعيوب طرق إبرام الصفقات العمومية	42
03	نشر طلب العروض	78
04	تثبيت أطراف المتعاقدين وأسمائهم	79
05	تقييم لجنة المتعاقدين المتأهلين	80
06	العروض المالية للحصة الأولى	80
07	العروض المالية للحصة الثانية	81
08	العروض المالية للحصة الثالثة	81

قائمة الأشكال والجداول

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	العوامل المؤثرة في سياسة الشراء	16
02	طرق إبرام الصفقات العمومية الدولية	39
03	الهيكل الوظيفي لمؤسسة سوناطراك	63
04	الهيكل التنظيمي لقسم المخابر	68
05	نموذج العقد	82

قائمة الملاحق

98	نموذج صلاحيات لجان الصفقات بسوناطراك	01
99	نموذج محضر استلام مؤقت	02
100	نموذج طلب العروض	03
102	ميزانية المشروع	04
103	لجنة فتح الأظرفة المالية	05
104	لجنة فتح الأظرفة التقنية	06
105	لجنة تقييم العروض التقنية	07
106	الإشهار بالعقد	08
107	نموذج التأشيرة للإعلان عن طلب العروض	09
108	التمديد الأول لآجال طلب العروض	10
109	التمديد الثاني لآجال طلب العروض	11
110	نموذج من قرار رقم E25 المتضمن تنظيم صفقات سوناطراك	12

مقدمة

مقدمة

إنّ انفتاح الأسواق العالمية وبالخصوص الذي شهد في التطور لدى التجارة الدولية التي أصبحت ميزة العصر، لكونها من أهم مقومات النّجاح وازدهار الاقتصاد في كافة دول العالم، إذ ساهمت في زيادة التّبادل التجاري الدولي، الذي بدوره أدّى إلى ازدهار العمليات التّجارية الدولية ومنه تحقيق النّمو والتّطور.

وتعدّ الإدارة العمومية بشتّى أشكالها سواء كانت هيئات حكومية أو مؤسسات عمومية من بين الفاعلين في التجارة والتّبادل التجاري الدولي، ذلك قصد تعزيز النّمو الاقتصادي وتوفير فرص العمل، ومن بين الأساليب التي يتم اللجوء إليها أثناء هذا التّدخل هو الأسلوب التّعاقدية، وفي هذا الصدد تقوم الإدارة بإبرام عقود من بينهم عقد الشراء الدولي الذي يعتبر الدعامة الأساسية للتجارة الدولية في جميع البلدان مهما كان نظامها القانوني أو مستوى التّنمية الاقتصادية فيها، لذا تعتبر اتفاقية الشراء واحدة من الاتفاقيات الدولية المتعلّقة بقانون التجارة والتي يُستصوب أن يدّعمها الكل.

ولعلّ أهم العقود التي تبرمها المؤسسة تتمثل في الصفقات العمومية الدولية التي تعتبر محورا هاما للنهوض بالتّنمية الاقتصادية في أي دولة، فهي ركن أساسي وقاعدي في تسيير المشاريع العمومية الدولية وتطوير المبادلات التجارية الدولية.

تعدّ الصفقات العمومية الدولية الأداة الحقيقية للتجسيد الميداني لمختلف المشاريع العمومية، فهي الأداة والوسيلة التي تتمكن بواسطتها الإدارات العمومية من تحقيق برامجها، فقد تحتل نسبة معتبرة من الموارد المالية وتمثل آلية أساسية في النمو الاقتصادي.

إنّ الأهمية التي تتمتع بها الصفقات العمومية الدولية تكمن في المبالغ المعتبرة

المخصّصة لها من الخزينة العمومية، ما جعل من الضّروري التّحرك في اتجاه التحوّلات الدولية التي تهدف إلى حماية المال العام.

في هذا الصدد، عمل المشرّع الجزائري على إرساء مبادئ أساسية أثناء عملية إبرام وتنفيذ الصفقة، كالنزاهة والشفافية وحرية المنافسة بغية منها لتطوير الاقتصاد الوطني.

مقدمة

من هذا المنطلق، وباعتبار أن الصفقات العمومية الدولية أهم عملية ضمن عمليات الشراء، فإن الإشكالية التي نسعى إلى بلورتها يمكن حصرها في السؤال التالي:

كيف يتم تسيير عملية الشراء في ظل الصفقات العمومية دولياً، وما مدى فعالية إجراءاتها؟

إنّ هذا الطرح يستدعي تحليل الإشكالية العامة بالأسئلة الفرعية التالية:

- ما المقصود بسياسة الشراء في المؤسسة؟ وماهي العوامل المحددة لها؟
- ما المقصود بالصفقات العمومية الدولية؟ وفيما تتمثل إجراءات ومراحل إبرام الصفقات العمومية الدولية؟
- كيف تتم إبرام الصفقة العمومية الدولية على مستوى مؤسسة سوناطراك؟

وتتمثل دراستنا في محاور الإجابة على هذه التساؤلات المطروحة، وهذا في مختلف المحاور الواردة في بحثنا، بدءاً بإدراج الفرضيات التي نراها أكثر احتمالاً لإجابات التساؤلات المطروحة سابقاً.

الفرضيات:

للإجابة على الأسئلة المطروحة تنطلق دراستنا هاته من الفرضيات التالية:

- يمكن أن تكون العوامل الخارجية والظروف المحيطة بالمؤسسة من أهم المتغيرات التي تؤثر على سياسة الشراء في المؤسسة.
- تعد الإجراءات المؤطرة لإبرام الصفقات العمومية الدولية شاملة ومرنة، بحيث تسمح بالتسيير الأمثل والعقلاني للمرفق والمال العام.
- تتوقف طريقة إبرام الصفقة العمومية الدولية في مؤسسة سوناطراك على أهمية هذه الصفقة من حيث السرعة في التنفيذ وتكلفة الاقتناء.

مبررات اختيار الموضوع:

يرجع سبب اختيارنا لهذا الموضوع إلى أسباب ذاتية وأخرى موضوعية.

مقدمة

الأسباب الذاتية:

- الرغبة الشخصية الملحة للدراسة والبحث في مجال الصفقات العمومية.
- قلة توجه الطلبة نحو البحث في هذا المجال.

الأسباب الموضوعية:

- النظر للدور الذي تلعبه الصفقات العمومية الدولية في تحقيق أهداف التنمية على جميع الأصعدة في حماية الخزينة العمومية.
- الأهمية المتنامية والمكانة التي تحظى بها سياسة الشراء في المؤسسات.
- محاولة فهم كيفية إبرام مؤسسة سوناطراك لصفقاتها.

أهداف الدراسة:

نسعى من خلال هذا البحث إلى تحقيق جملة من الأهداف تمثلت في:

- الوقوف على أساليب الشراء في المؤسسة وعواملها المؤثرة.
- تسليط الضوء على عقد الشراء الدولي والتزاماته الناشئة.
- عرض إجراءات إبرام الصفقة ودور المشرع في تجسيد مبادئها.
- التعرف على طرق إبرام الصفقات العمومية الدولية وتنفيذها بالإضافة إلى آليات الرقابة عليها في مؤسسة سوناطراك.

أهمية الدراسة:

تتعلق أهمية بحثنا من الأهمية التي يحظى بها موضوع الصفقات العمومية الدولية كونه يتّعلق بالسياسة الاقتصادية للبلاد والسير الحسن للمال العام.

وتبرز أهمية الدراسة في التعريف بمؤسسة سوناطراك ودورها في التنمية الاقتصادية ومكانة هذه المؤسسة على الساحة الوطنية من حيث نشاطها وإبرامها للصفقات في الجزائر.

مقدمة

الدراسات السابقة:

الدراسة الأولى: عكاشة كريم عبد الرؤوف (2009)، بعنوان تقييم سياسة الشراء في المؤسسات غير الحكومية.

عالجت الدراسة إشكالية ما مدى فعالية سياسات الشراء المتبعة في المؤسسات غير الحكومية العاملة في قطاع غزة، بحيث هدفت هاته الدراسة إلى تقييم الشراء المتبعة في المؤسسات غير الحكومية العاملة في قطاع غزة لمعرفة نقاط الضعف والقوة في الأداء الحالي لأنشطة الشراء، هذا وقد تم استخدام المنهج التحليلي الوصفي في إعداد البحث، وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها أن معظم المؤسسات تقوم بتطبيق سياسة الشراء بالكمية الدنيا بصرف النظر عن الاعتبارات الاقتصادية للأسواق، وأن جميع عمليات الشراء تتم وفقا لسياسات مكتوبة ولكنها تحتاج لتعديل متناسب مع متطلبات العمل.

الدراسة الثانية: كانون إيمان (2017)، بعنوان آليات الرقابة على الصفقات العمومية في الجزائر.

عالجت الدراسة إشكالية ما مدى فعالية رقابة اللجان على تنفيذ الصفقات العمومية على ضوء القانون 15-247 المتعلق بتنظيم الصفقات العمومية في الجزائر، حيث هدفت دراستها إلى التعمق في المستجدات والتدابير التي جاء بها التنظيم الجديد المتعلق بالصفقات العمومية المتعلقة بكيفيات وإجراءات الإبرام وهيئات الرقابة بمختلف أشكالها، وقد اعتمدت المنهج التحليلي الوصفي في دراستها، حيث توصلت في دراستها أن الصفقات العمومية الدولية من الآليات المهمة التي تساهم في تحقيق التنمية المحلية، وإن مراجعة المشرع لتنظيم الصفقات من فترة لأخرى قد يعرب عن محاولة سد الثغرات التي تصطدم بها اللجان الرقابية أثناء ممارستها لعملها الرقابي لتفادي التلاعب بالمال العام.

الدراسة الثالثة: زوزو زوليخة (2011-2012)، بعنوان جرائم الصفقات العمومية وآليات مكافحتها في ظل القانون المتعلق بالفساد.

مقدمة

عالجت الدراسة إشكالية ما مدى فعالية السياسة الجنائية المتبعة من قبل المشرع الجزائري لمكافحة الجرائم المتعلقة بالصفقات العمومية، حيث هدفت دراستها إلى التطرق لموضوع جرائم الصفقات العمومية وآليات مكافحتها، قصد إعطاء نظرية شاملة لواقع تفشي الفساد والممارسات غير مشروعة في قطاع الصفقات العمومية، اعتمدت على المنهج الاستدلالي والتحليلي، وكذا المنهج المقارن والمنهج التاريخي، حيث توصلت إلى أن الجرائم المتعلقة بالصفقات العمومية من أكثر صور الفساد انتشارا وخطورة على الاقتصاد الوطني، ما ألزم المشرع اتخاذ التدابير اللازمة للوقاية من هذه الجرائم ومكافحتها، عن طريق تعزيز وتفعيل دور أجهزة الرقابة.

حدود الدراسة:

تتمثل حدود الدراسة فيما يلي:

الحدود الموضوعية:

تتحصّر دراستنا على سياسات الشراء والعوامل المؤثرة في اختيارها وتبيان عقد الشراء الدولي ومعاييره والتزاماته، والتركيز على الصفقات العمومية الدولية من خلال إبراز أنواعها ومبادئها ومراحل إبرامها وكذا طرق إجراءاتها والمنازعات الناتجة عن ذلك.

الحدود المكانية:

إنّ معالجة موضوع البحث من جميع جوانبه النظرية والتطبيقية تقتضي وجوبا الإلمام أكثر بالنشاط الإداري للإبرام على الصفقات العمومية الدولية، حيث تمّ اختيار مؤسسة سوناطراك لولاية بومرداس كحيز مكاني للدراسة.

الحدود الزمنية:

تم تتبع مشروع اقتناء السلعة من السوق الدولية سنة 2019، وبالتالي تقيدنا بالقوانين بالصفقات العمومية السارية المفعول في هذه الفترة.

صعوبات الدراسة:

كما لا يخلو أي موضوع بحث من الصعوبات والمشاكل التي تعترض طريق إعدادها. فقد اعترضتنا مجموعة من العوائق جعلت موضوع البحث يتسم بالصعوبة نوعا ما ونذكر أهمها:

مقدمة

■ صعوبة ترجمة بعض المصطلحات الخاصة بنشاط مؤسسة سوناطراك، التي تتميز بنوع من الخصوصية المنبثقة من خصوصية منتجاتها ذات العلاقة بالبترول ومشتقاته.

المنهج المتبع وأدوات الدراسة:

نظرا لما تقتضيه الدراسة من وجوب تحليل القوانين المتعلقة بالصفقات التي تبرمها مؤسسة سوناطراك والأحكام المتعلقة بالصفقات العمومية الدولية، فإنّ منهج التحليل هو المنهج المعتمد والأساسي في هذه الدراسة، إلى جانب الاستعانة بالمنهج الوصفي وبشكل خاص في الجانب التطبيقي من الدراسة.

لإمكانية إنجاز دراستنا وتبيان إستراتيجية الشراء ووضع واختيار السياسات ومعرفة مختلف المفاهيم المتعلقة بموضوع طرق إبرام الصفقات العمومية الدولي اعتمدنا على مجموعة من المصادر الثانوية والمتمثلة في الكتب، المراجع، البحوث الجامعية والمراسيم التنفيذية.

هيكلية الدراسة:

للإجابة عن الإشكالية الرئيسية للموضوع مع ما ينبثق عنها من إشكاليات فرعية، قمنا بتقسيم الدراسة إلى مقدمة وثلاثة فصول وخاتمة.

خصّصنا الفصل الأول لسياسة الشراء وتسيير عملياتها الدولية، وذلك بتقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث، ركّزنا في المبحث الأول على سياسة الشراء في المؤسسة والعوامل المؤثرة فيها، في حين درسنا في المبحث الثاني عقود الشراء الدولية ومعاييرها الأساسية، وأما المبحث الثالث فتمحور حول الالتزامات الناشئة عن عقد الشراء الدولي.

أمّا الفصل الثاني تطرّقنا فيه لدراسة الصفقات العمومية بصفة عامة من خلال تقسيم الدراسة إلى ثلاثة مباحث، أدرجنا في المبحث الأول ماهية الصفقات العمومية الدولية، وتمثل المبحث الثاني في طرق إبرام وإجراءات الصفقات العمومية الدولية، أما المبحث الأخير لهذا الفصل تم الإشارة فيه إلى منازعات الصفقات العمومية الدولية والجرائم المتّصل بها وطرق نهايتها.

مقدمة

وفي الفصل الثالث والأخير، تمّ تخصيصه لدراسة تطبيقية على مستوى مؤسسة سوناتراك لدى ولاية بومرداس حول إبرام الصفقات العمومية في المؤسسة والرقابة عليها ودراسة مشروع طلب العروض.

لنهي الموضوع بخاتمة تتضمن عرضا موجزا لما احتوت عليه المذكرة من أفكار، كما نوضح فيه ما تم استخلاصه من نتائج تم التوصل إليها من خلال عملية البحث.

الفصل الأول:

سياسة الشراء وتسيير عملياتها

الدولية



تمهيد

بغض النظر عن حجم المؤسسة وطبيعة نشاطها، فإننا لا يمكن تصوّر قيام أي نشاط اقتصادي في المؤسسة على مستواها لمتابعة نشاطها دون أن تكون هناك عمليات الشراء لمختلف المواد ومستلزمات الإنتاج الضرورية.

إنّ عملية الشراء يجب أن تتمّ بطريقة علمية وأن تسيّر بطريقة عقلانية وذلك بإتباع إجراءات محددة، وكذا تجنّب العشوائية، مع ضرورة وضع سياسة واضحة فيما يخص الشراء تساعد في تحقيق أهدافها.

يلعب الشراء دورا أساسيا في نشاطات المؤسسة سواء في التبادلات التي تقوم بها داخليا أو خارجيا (النشاط الدولي)، إذ يتم أي نشاط دولي في الغالب من خلال عقد الشراء الدولي الذي يعدّ من العقود الأكثر شيوعا للعقود المالية ووسيلة للتبادل الاقتصادي الأكثر استعمالا.

ومن أجل الإحاطة بمختلف جوانب عقود الشراء الدولية، خصّصنا لها هذا الفصل الذي قمنا بتقسيمه إلى ثلاث مباحث، حيث تناولنا في المبحث الأول سياسة الشراء والعوامل المؤثرة فيها، فيما تطرق المبحث الثاني إلى ماهية عقد الشراء الدولي، أما المبحث الثالث فتمحور حول الالتزامات الناشئة عن عقد الشراء الدولي.

المبحث الأول: سياسة الشراء في المؤسسة والعوامل المؤثرة فيها

تمثل وظيفة الشراء نشاط جوهرى في مختلف المشروعات لدورها الرئيسى في سير النشاط الإنتاجى لما لها أثر على ربحية الشركات، حيث يتوقف نجاح المؤسسة الاقتصادية وتحقيق الأهداف على مدى تأثير هاته الوظيفة على عمليات الإنتاج والتشغيل.

المطلب الأول: أساسيات حول وظيفة الشراء

تعدّ وظيفة الشراء أحد الوظائف الأساسية في أي نشاط اقتصادي، فقد اتفقت غالبية الآراء الإدارية على كون وظيفة الشراء أصبحت تمثل جزءا حيويا متكاملًا من النظام الكلي للمؤسسة.

أولاً: مفهوم وظيفة الشراء وأهميتها

سوف نتطرق هنا إلى مفهوم وظيفة الشراء وإبراز أهميتها.

1. مفهوم وظيفة الشراء

تعرف وظيفة الشراء على أنها كل الأنشطة الخاصة بالمعاملات أو التبادل مع الأطراف الداخلية والخارجية وهي تهدف إلى تلبية الحاجة كما تطلبها الجهات المستخدمة وفقاً لإجراءات محددة¹، وتتضمن وظيفة الشراء الأنشطة التفصيلية التالية:

- ❖ توصيف الحاجات؛
- ❖ وضع برامج الشراء؛
- ❖ إصدار أوامر التوريد؛
- ❖ الاتصال بالموردين؛
- ❖ مراجعة الفواتير وتسوية المستحقات؛
- ❖ متابعة التوريد.

¹ الصيرفي محمد، "إدارة المواد: الشراء والتخزين بين النظرية والتطبيق الكمي"، دار قنديل للنشر والتوزيع - عمان، ط1، 2003، ص 17-18.

ومن ذلك يتضح أن وظيفة الشراء ليست مجرد طلب يصل إلى إدارة المشتريات من إحدى الإدارات الأخرى في المشروع لشراء صنف معين، بل إنها تنطوي على اتخاذ القرارات الخاصة بالشراء والتي يجب أن يراعى فيها ما يلي:

- ❖ أن تكون القرارات قد بنيت على معلومات تتميز بالدقة؛
- ❖ أن تكون القرارات في حدود التنظيم القائم والقدرات البشرية المتاحة؛
- ❖ أن تكون القرارات متماشية مع الظروف الداخلية والخارجية المحيطة بالمؤسسة؛
- ❖ أن تكون تلك القرارات متفقة مع مبادئ وفلسفة الإدارة؛
- ❖ أن يكون توقيت اتخاذ تلك القرارات سليما وأن يكون العائد المتوقع منها قادرا على تغطية التكاليف.

ويمكن تقديم تعريف شامل عن وظيفة الشراء: "هي الوظيفة المسؤولة عن دورة المواد من الوقت الذي يطلب فيه صنف ما إلى الوقت الذي يتم فيه تسليمه من الجهة التي تستعمله".¹

ويتضمن هذا التعريف مسؤولية اختيار مورد والتفاوض معه حول السعر، والتأكد من الجودة ونمط التسليم. كما يمكن أن يتضمن أيضا مسؤولية مباشرة أو غير مباشرة عن النقل والاستلام والتفتيش والرقابة على المخزون السلعي.

2. أهمية وظيفة الشراء :

- لوظيفة الشراء أهمية كبرى بالنسبة لأي مؤسسة صناعية كانت أو خدمية، حيث أنها تعمل على ضمان استمرار وانتظام الإنتاج، وتبرز أهمية وظيفة الشراء في النقاط التالية:
- ❖ تعد وظيفة الشراء المسؤولة عن توفير احتياجات المؤسسة من مستلزمات العمل في الوقت المحدد، فإن أخفقت في ذلك، فقد يتعرض العمل إلى خطر التوقف بسبب نقص هذه المستلزمات من المخازن أو نفاذها، وفي هذه الحالة ستعرض المؤسسة إلى خسائر كبيرة؛
 - ❖ تشكل قيمة المشتريات في المؤسسات عموما جزءا كبيرا من الكلفة، فإذا لم تشتري بسعر مناسب، فإن ذلك سيجعل التكلفة مرتفعة عموما ويؤثر في ربحها؛

¹ الشنواني صلاح، "الأصول العلمية للشراء والتخزين"، مؤسسة شهاب الجامعية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1993 ص 18.

- ❖ إذا لم يتم شراء مستلزمات العمل بالجودة وبالمواصفات الجيدة والمطلوبة، فسوف يتأثر مستوى جودة السلع التي تنتجها المؤسسة سلباً؛
 - ❖ ندرة بعض المستلزمات وصعوبة توفّرها في السوق، تعطيان المزيد من الأهمية لوظيفة الشراء؛¹
 - ❖ إنفاق نسبة كبيرة من إيرادات المشروع الداخلة في العمليات الصناعية التي قد تصل في بعض الأحيان إلى أكثر من 50% من إجمالي النفقات الكلية لبعض المشاريع؛
 - ❖ إن الاستثمار في المواد والآلات يعد استثماراً رئيسياً في أغلب المؤسسات الصناعية، لذا فإن الإدارة الناجحة تستطيع زيادة أرباحها من خلال التوزيع السليم للاستثمار.²
- كما تختلف هذه الأهمية حسب حجم المؤسسة ونشاطها، ففي المؤسسات الصغيرة التي يكون حجم نشاطها بسيطاً، نجد أن أهمية وظيفة الشراء فيها أقل من المؤسسة التي يكون نشاطها واسعاً ومتطلبات العمل فيها كبيرة، حيث تحتل وظيفة الشراء فيها مكانة مهمة وأكبر من نظيرتها في المؤسسة الصغيرة الحجم.

ثانياً: أهداف وظيفة الشراء

- تهدف وظيفة الشراء في أي مؤسسة إلى تحقيق الكفاية وضمان استمراريتها واستمرارية نجاحها، وهذا يعني تخصيص إدارة مستقلة للمشتريات تنسجم أهدافها مع الأهداف العامة للمؤسسة، ويمكن تلخيص أهم أهداف الشراء بما يلي:³

انظر كل من:

¹ العقيلي عمر وآخرون، "إدارة الشراء والتخزين"، المؤسسة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات"، القاهرة، 2013، ص 09-10.

² العدوان محمد وآخرون، "إدارة الشراء والتخزين"، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2010، ص 22.

³ الغدير حمد راشد، "إدارة الشراء والتخزين"، دار زهران للنشر، عمان، ط1، 1997 ص ص 08-10.

1. استمرارية العمل:

وهو هدف كل المؤسسات لأنها تسعى لأن يستمر عملها وأن تستمر في الحصول على الإيرادات التي تغطي التكاليف وتزيد عليها لتحقيق الأرباح، حيث تتحمل المؤسسة نوعين من التكاليف وهي التكاليف المتغيرة التي تستطيع أن تتخلص منها كل مؤسسة في حال التوقف عن العمل بشكل دائم أو مؤقت.

إنّ المحافظة على مستوى مناسب من كميات المشتريات وضمان تدفق هذه المواد بالترتيب والتوقيت المناسب يضمن للمؤسسة انتظام العمل وعدم توقفه، الأمر الذي يساعد على استمرارية المؤسسة وتطورها.

2. تعزيز المركز التنافسي للمؤسسة:

يتم ذلك من خلال تحقيق عدة أمور منها الحصول على مواد ذات جودة مناسبة لإنتاج سلع بجودة مناسبة أيضا وبيع هذه السلع بالسعر المناسب للمؤسسة ذاتها وللمستهلك، وإنتاج كميات من السلع تغطي حاجة السوق من السلع بشكل مناسب وحسن المعاملة مع الموردين والمسوقين.

3. الشراء بكميات مناسبة:

بمعنى أن تكون السلع المشتراة متوافقة مع احتياجات المؤسسة بحيث لا تزيد الكمية عن الحاجة مما يؤدي إلى تجميد الأموال ولا تقل عما هو مطلوب بحيث يؤدي ذلك إلى توقف العمل.

4. اختيار مصادر التوريد والشراء المناسبة:

وذلك عن طريق المفاصلة بين الموردين واختيار أفضلهم من حيث الالتزام بمواعيد التوريد والالتزام بمستوى الجودة وتقديم أفضل الأسعار.

5. تحسين العلاقات مع الموردين:

وذلك من خلال الوفاء بالالتزامات المطلوبة تجاههم مما يؤدي الى كسب ثقتهم وتعاونهم مع المؤسسة عند الحاجة.

6. التنسيق مع الإدارات والأقسام الأخرى داخل المؤسسة:

وذلك للارتباط الكبير بين كل من إدارة الشراء وبقية الإدارات واعتماد هذه الإدارات على بعضها البعض.

ثالثاً: الإجراءات العامة لإدارة المشتريات

يقصد بها سلسلة الأعمال والإجراءات التي تقوم بها إدارة المشتريات والمتمثلة في:¹

1. إدراك الحاجة والتحقق منها:

بمعنى أن الشعور بالحاجة يبدأ من الجهة الطالبة للمواد والسلع، والتحقق من كمياتها ومواصفاتها وجودتها ومطابقتها للشروط المعتمدة، وإدراك الحاجة والتحقق منها تعني أيضاً عدم الانتظار لحين ظهور الحاجة وتقدير الحاجة قبل حدوثها، وهذا التقدير للحاجة هو مسؤولية مشتركة للجهة صاحبة الحاجة وإدارة المشتريات.

فالجهة صاحبة الحاجة سواء كانت إدارة الإنتاج أو الإدارة الهندسية أو أي إدارة أخرى، فإنها تقوم بتقدير حاجتها من المواد على ضوء ما يمكن بيعه أو إنتاجه، وهنا نجد أنه يمكن تقسيم المواد التي يتم تقديرها إلى نوعين:

أ) مواد لم يسبق شراؤها أو استخدامها:

إنّ الأمر هنا يحتاج إلى تحديد مواصفات هذه المواد، ويحتاج أيضاً إلى البحث عن مصادر توريدها بعد أن يتم تحديد الكمية المطلوبة، وفي الغالب فإن الإدارة صاحبة الاحتياج تتولى هذه المهمة. وفي جميع الحالات سواء كانت المواد التي لم يسبق شراؤها واستخدامها أو غير ذلك، فإنّ دور إدارة المشتريات يرتبط بتقدير الحاجة الدقيقة لهذه المواد والتأكد منها.

¹ الغدير حمد راشد، نفس المرجع السابق، ص10-12.

(ب) مواد تم شراؤها سابقا ويتم استخدامها حاليا:

ويتم إدراجها ضمن موازنة المشتريات وبتنسيق بين الوحدة الطالبة وإدارة المخازن حيث يتم توجيه طلب إلى إدارة المشتريات يتضمن تحديد الكمية المطلوبة من هذه المواد.

2. توصيف الحاجة:

ويتضمن توصيف الحاجة الأمور التالية:

(أ) تحديد النوعية أو المواصفات الفنية والاقتصادية:

فالمواصفات من النواحي الفنية تكون ناتجة عن نظرة الإدارة الطالبة وحاجاتها العملية أما المواصفات الاقتصادية والاختيار بين البدائل فهي من مهمة إدارة المشتريات.

وهنا يتم التدقيق على عدة أمور منها:

- ❖ التأكد من مواصفات المواد المطلوبة وخصائصها الفنية؛
- ❖ المواعيد: أي متى تتحقق هذه الحاجة؛
- ❖ الصنف: الدرجة أو النخب هل هو أول، ثاني، ثالث.

وتوصيف الحاجة هي أساس الاتفاق مع المورد والشراء منه، وفيها يتم التحقق من طبيعة المواد المطلوبة، والمواد الأولية الداخلة فيها، ونوعها، وميزاتها ومكوناتها.

(ب) تحديد الشروط المرتبطة بعملية توصيف المواد:

وتعتبر جزء من المواصفات المطلوبة، وأهم هذه الشروط هي:

- ❖ التحقق من مدى ملائمة المواصفات لاحتياجات المؤسسة الفعلية ومدى إمكانية الحصول عليها بشكل ميسر وبأسعار مقبولة؛
- ❖ مدة التسليم، مكان التسليم، والشروط الجزائية؛
- ❖ طريقة الدفع أي هل يكون الدفع نقدا، أم الدفع عند التسليم وهل يتم الدفع مرة واحدة أو على دفعات وهل هناك دفعات مقدمة أم لا.

3. اختيار المورد المناسب:

أي البحث عن أفضل الموردين والذي باستطاعته توفير الحاجة التي نريدها بالسعر والوقت والمكان المناسب وبالمواصفات والشروط المتفق عليها، حيث يكون ذلك الاختيار على أساس:

- أ. مدى التزام المورد بتوفير الاحتياجات المطلوبة وبنفس المواصفات والشروط المحددة؛
- ب. مدى ملاءمة السعر لهذه الحاجة أو السلعة. ولذلك يوجد في العادة مقياسين للمفاضلة بين الموردين وهما: الفني من حيث المواصفات الاقتصادي من حيث السعر.

4. دراسة وتحديد السعر:

حيث تتم دراسة السعر المناسب وإقراره من منظورين أساسيين:

(أ) السجلات السابقة؛

(ب) السوق وعروض الموردين.

مع الأخذ بعين الاعتبار ما يتعلق باتجاهات الأسعار والظروف الاقتصادية المتوقعة بعد أن يتم التفاوض مع هؤلاء الموردين.

5. إصدار أمر الشراء:

أمر الشراء هو محصلة المهام الأربعة السابقة ويمكن وصفه على أنه عبارة عن نموذج محدد وعادة ما يكون مطبوعا يصدر من المؤسسة المشتريّة إلى المورد الذي يتم اختياره، ويتضمن الطلب بتوريد كمية محددة من صنف أو مادة معينة وبمواصفات محددة وبالسعر المتفق عليه، كما ويتضمن بيان شروط التسليم وطريقة الدفع (أي هل سيتم الدفع بعد أو قبل وصول البضاعة أو عند التوقيع على الاتفاقية يتم دفع قسم من المبلغ وعند ورود البضاعة يتم دفع المبلغ المتبقي أو الدفع مقدما، أو الدفع عند التسليم أو بنسبة معينة لحين ورود البضاعة).

وعادة تأخذ أوامر الشراء واحد من شكلين هما أمر الشراء الأولي وأمر الشراء النهائي. فالأمر الأولي هو إشعار المورد بنية المؤسسة للشراء منه بعد استكمال الإجراءات الإدارية

والقانونية، أما الأمر النهائي فهو قرار المؤسسة بالشراء ويمثل عقدا نهائيا في حالة قبوله من المورد.

6. متابعة أمر الشراء :

حيث لا يجوز أن تقوم المؤسسة بإصدار أمر الشراء ثم الانتظار لحين موعد التوريد لتفاجئ بأن المورد لم يتم بتوريد البضاعة كاملة، أو ليست في الوقت المحدد، أو بكمية ونوعية مخالفة للمواصفات والشروط المتفق عليها. وإنما عليها أن تتابع أمر الشراء عن طريق الاتصالات الهاتفية أو الزيارات والمراسلات وأخذ عينات من خطوط الإنتاج للتأكد من مطابقتها مع ما تم الاتفاق عليه مع المورد. حيث يتم قبول ما هو مطابق للشروط والمواصفات، ورفض ما هو غير مطابق أو مخالف لهذه الشروط وذلك للتأكد وضمان قيام المورد بتوريد البضاعة المناسبة في الوقت المحدد، أما الانتظار لحين موعد التوريد فإن ذلك قد يؤدي إلى عرقلة العمل وتوقف الإنتاج في حالة تأخر الطلبية أو وصولها ولكن بنوعية تختلف على ما تم الاتفاق عليه.

7. الاستلام والفحص :

وتتم هذه العملية عند ورود الطلبية "البضاعة" إلى المخازن أو إلى النقطة التي يتم فيها التسليم، حيث يجب معاينة وفحص البضاعة من حيث الكمية والنوعية والتأكد من مطابقتها للمواصفات وإدخالها في سجلات المؤسسة كي تؤكد أنها أصبحت ملكا لها.

8. الاحتفاظ بالسجلات والملفات الضرورية :

ففي أي نزاع بين المؤسسة وبين أي مورد عليها أن تثبت حقها، وهذا الحق لا يأتي بحسن النية فقط، إنما لا بد من إبراز وثائق وقيود وفواتير تؤكد هذا الحق. وأيضا التأكد مما هو موجود لديها في المخازن وما هو آت على الطريق، ولذلك عليها الاحتفاظ بأرشيف جيد ومرتب ومنظم تستطيع من خلاله إثبات حقها، ومعرفة ما لديها من مواد، كما وتتم الاستعانة بهذه السجلات لأغراض عديدة أخرى.

المطلب الثاني: سياسات الشراء المتاحة أمام المؤسسة

يتمثل وضع السياسات إحدى مراحل التخطيط الهامة، قصد توجيه وضبط الأعمال الشرائية التي تتم في المستويات الإدارية الأخرى، وهناك مجموعة من السياسات في مجال الشراء يمكن المفاضلة بينها.

أولاً: الشراء من المنتج أو الوسيط

يؤدي الشراء المباشر من المنتج إلى خفض كلفة الشراء نتيجة توفير نسبة العمولة التي يحصل عليها الوسيط من المشتري بالإضافة إلى ذلك قد تتطلب طبيعة ومواصفات المواد المشتراة تعاوناً فنياً بين المشتري الصناعي والمنتج إلا أنه في بعض الأحيان قد يتعذر شراء المواد أو مستلزمات الإنتاج من المنتج مباشرة.

إن تفضيل الشراء من المنتج أكثر انتشاراً في المؤسسات الصناعية والسبب في ذلك يعود إلى كون ما تشتريه المؤسسة الصناعية من المنتج مباشرة قد يكون أكبر من مشتريات الوسيط من المنتج نفسه.

ومن حالات التي تدفع بالمؤسسة إلى الشراء من المنتج مباشرة نذكرها في النقاط

التالية:

- ❖ الرغبة في إلغاء العمولات التي يحصل عليها الوسيط وبذلك بخفض سعر شراء المواد؛
- ❖ الحصول على خصم الكمية عند الرغبة في الشراء بكميات كبيرة.

أما الشراء من الوسيط فيكون في الحالات التالية:

- ❖ شراء أصناف عديدة من الوسيط تتيح للمؤسسة المشتريّة نقل مشتريات على وسائل النقل بحمولات كاملة مما يؤدي إلى وفر نفقات النقل.
- ❖ بعض الوسطاء لديهم إمكانيات أفضل للاحتفاظ بمخزون من المواد أكبر بكثير مما يَتمكّن المنتج نفسه للاحتفاظ بها ومن ثم تكون قدرته أكبر على التجهيز.

ثانياً: الشراء من مصادر محلية أو خارجية

يجب على المؤسسة تحديد المصادر التي ستعتمد عليها للشراء سواء كانت محلية أم دولية، وتفضل المصادر المحلية في حالة تساوي كافة العوامل والاعتبارات بين المصدريين أو في حالة ما تكون مميزات الشراء من المصادر المحلية أكثر من عيوبها ويتطلب ذلك رسم سياسة متعلقة بتحديد مصادر الشراء وجمع المعلومات المتعلقة بالمصادر المحلية والدولية سواء ما يتعلق بالمنتجين أو الموردين أو الوكلاء أو تجار الجملة.

يفضل المشتري الشراء من المصادر المحلية على الشراء من المصادر الخارجية عند توافر المواد والسلع بالكميات المطلوبة والنوعية المناسبة والسعر المناسب، وكذلك في حالة تساوي الخدمات التي يقدمها المورد المحلي مع المورد الخارجي وسبب هذا التفضيل يرجع إلى أنّ المصادر المحلية تستطيع أن تقدم خدمات أفضل من مصادر التوريد الخارجية البعيدة عن المشتري، بالإضافة إلى المخاطر التي تشوب عمليات التجارة الخارجية مقارنة مع التجارة الداخلية.

إن قرار الشراء من المصدر المحلي يعتمد على أسباب عدة منها:¹

- ❖ التخفيض في نفقات الشحن والتأمين وبالتالي التخفيض في كلفة الشراء للطبقة؛
- ❖ إن قرب المسافة من المورد والمؤسسة المشتريّة يؤدي إلى ازدياد الثقة والعلاقة بينهما؛
- ❖ وهناك اعتبار اقتصادي وذلك لتحقيق الفائدة للبلد وللاقتصاد الوطني في المحافظة على العملة الصعبة وخاصة عندما تكون ظروف الاقتصاد الوطني صعبة.

أما التعامل مع المصدر الخارجي فيتم في الحالات الآتية:

- ❖ رغبة المشتري في الحصول على مادة معينة بكمية معينة ومواصفات معينة لا يستطيع المورد المحلي تقديمها؛

¹ الماحي سليمان آدم سعيد، "أسس وأساليب الشراء الحديث"، ط02، بدون دار النشر، الخرطوم السودان، 2010، ص20.

- ❖ نوعية الخدمات التي يقدمها المصدر الخارجي لا يستطيع تقديمها المصدر المحلي؛
- ❖ احتكار المصدر الخارجي إنتاج أو توزيع المادة والسلعة المراد شراؤها.

ثالثاً: الشراء من مصدر واحد أو من مصادر متعددة

تعتمد بعض المؤسسات في توفير احتياجاتها من صنف واحد أو مجموعة من الأصناف على مصدر واحد وإتباع هذه السياسة قد يكون ممكناً في حالة ما تكون الكميات المطلوبة شراؤها محدودة أو في حالة الاحتكار للصنف المراد شراؤه أو عند تميز المورد، إلا أنّ خطورة الاعتماد على هذه السياسة تتضح عندما يفشل المورد في الوفاء بالتسليم في الموعد، أما عند إتباع الشراء من مصادر متعددة فهناك منافسة بين الموردين وبالتالي الحصول على خدمات وأسعار وجودة أفضل لأنّ كل مورد يحاول أن يحصل على رضا العميل ليستولي على جزء أكبر من الصفقة، وحتى تتفادى المؤسسة خطورة الاعتماد على مصدر واحد تقوم بالتعامل مع أكثر من مصدر.

قد تستند إدارة المشتريات عند تقرير سياسة الشراء والتعامل مع مصدر واحد إلى عوامل عديدة منها:¹

- ❖ الاقتصاد في تكاليف النقل؛
- ❖ تمتع مصدر الشراء بشهرة ممتازة في معاملاته وخدماته التي يقدمها لزيائنه؛
- ❖ احتكار الأصناف بواسطة مورد واحد؛
- ❖ وجود علاقات تجارية مع المورد، تسمح بتقديم تسهيلات للمورد، وبشكل خاص آجال تسديد قيمة البضاعة.

أما سياسة الشراء من مصادر متعددة فتعود إلى الحالات الآتية:

- ❖ يقدم المورد أحسن الأسعار وأحسن الخدمات عندما يشعر بوجود منافسين له؛
- ❖ التغلب على بعض مشكلات النقل والشحن لدى بعض الموردين.

¹ عكاشة كريم عبد الرؤوف، "تقييم سياسة الشراء في المنظمات غير الحكومية"، مذكرة ماجستير 2009، ص35.

رابعاً: المبادلة في الشراء

يعني إتباع هذه السياسة في الشراء هو تفضيل المؤسسة شراء احتياجاتها من المواد والسلع وغيرها من الأصناف من مصادر الشراء أو الموردين الذين يقومون بشراء احتياجاتهم منها وبذلك يعدّ مصدر الشراء أو المورد زبونا من زبائن المؤسسة. إنّ هذه السياسة معروفة بين المؤسسات التي تعمل على سبيل المثال في صناعة المواد الكيماوية حيث تتوفر لها بجودة مناسبة وبمستوى مقبول من الخدمة وبأسعار مناسبة. ويؤخذ على هذه السياسة أنّ المشتري لن تكون له حرية اختيار المورد الذي يعطيه أفضل شروط البيع بالإضافة إلى استياء الموردين الذين ترفض عروضهم المعقولة بما قد يبعدهم عن التعامل مع المؤسسة مستقبلاً.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في سياسات الشراء

ساهمت الدراسات في إيجاد تصنيفات مختلفة ومتنوعة للعوامل المؤثرة في سياسات الشراء، من عوامل اقتصادية وتنافسية وقانونية.¹

أولاً: نوع الصناعة

بعض الصناعات تتسم مدخلاتها بالوفرة والبساطة مثل الصناعات الورقية، كما أنّ بعض الصناعات تحتاج إلى مدخلات أكثر تعقيداً وندرة مثل الصناعات الكيماوية، وهناك صناعات جاذبة للموردين مثل صناعة البترول لكبر حجم رأسمالها العامل، ويتأثر نظام الشراء بنوع الصناعة إذ تختلف استراتيجيات الشراء في كل صناعة.

ثانياً: عوامل اقتصادية

على القائمين بعمليات الشراء دراسة الوضع الاقتصادي والأسواق ومراحل الدورة الاقتصادية واستغلال الوضع الجيد أو تفادي الفترات الحرجة وغير الملائمة للشراء، فالشراء في الاقتصاديات المتقدمة أكثر تنظيماً وسهولة وأقل تكلفة مقارنة في الاقتصاديات النامية،

¹ الماحي سليمان آدم سعيد، نفس المرجع السابق، ص 72-74.

وتؤثر العوامل الاقتصادية على توفر العدد الكافي من الموردين والبدائل، إضافة إلى نضج الصناعات وانتعاشها.

ثالثا: عوامل سياسية وقانونية

ولها التأثير البالغ على أنشطة وعمليات الشراء، وعلى المؤسسات إتباع التشريعات ومعرفتها لئلا تقع في مشاكل قانونية تعرقل سير نشاطها، وتختلف العوامل القانونية من تلك المتعلقة بشكل المؤسسة أو بنشاطها أو بالبيئة العاملة فيها، وقد تساعد العوامل القانونية المؤسسة في القطاع الذي يلاقي دعم الحكومات تخف الإجراءات القانونية على الصفقات، ففي الجزائر مثلا تسهل عمليات إبرام عقود الشراء، حيث أنّ المؤسسات المملوكة للدولة تتخذ شكل شركات مساهمة أو ذات المسؤولية المحدودة لها الحق في التصرف في الأموال التشغيلية دون رأسمال.

رابعا: عوامل تكنولوجية

فعلى المؤسسة مسايرة تطبيق المعارف التكنولوجية والعمل على مطابقة مشتريات للمعايير التكنولوجية لتتمكن من البقاء على سكة النشاط وعدم خسارة مكانتها في السوق، وهو عامل جد مهم في تحديد مواصفات المشتريات والموردين الذين يمكنهم توفير المشتريات بالتكنولوجيا المطلوبة، كلما ظهرت تقنية جديدة فإنها تلغي صناعات وتحيي وتطور أخرى.

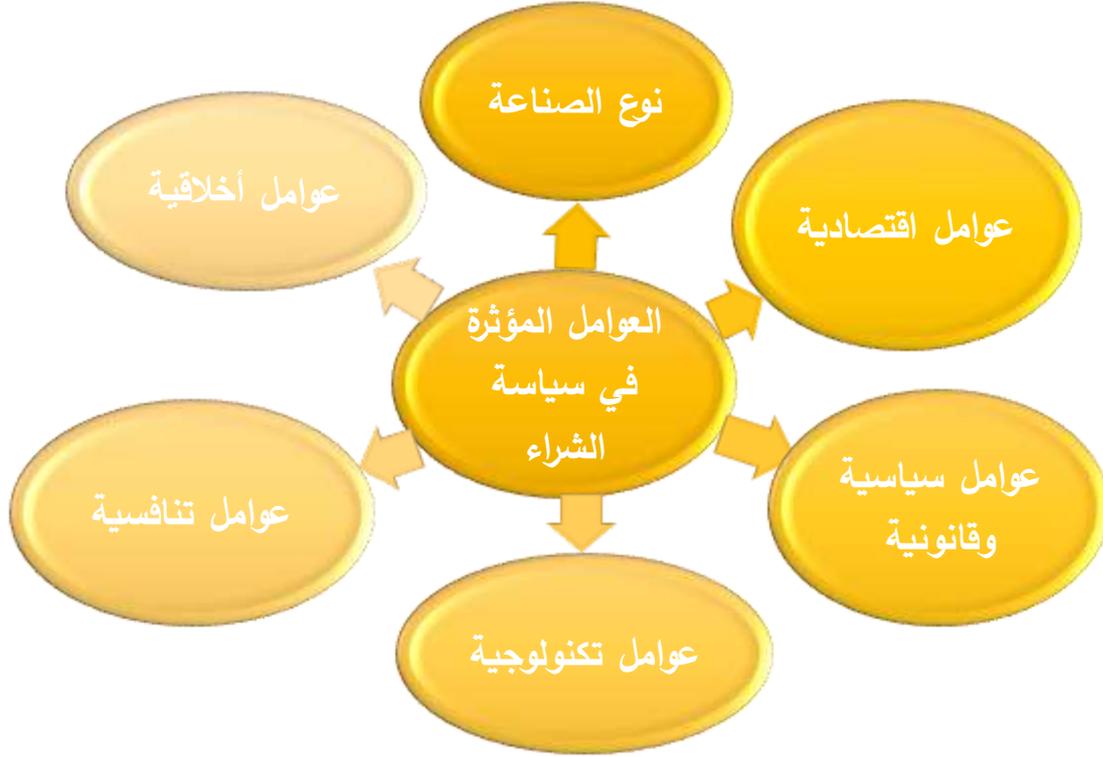
خامسا: عوامل تنافسية

نوع المنافسة التي تخوضها المؤسسة تفرض عليها نظاما شرائية مختلفة، إذ أنّ من اهتمامات المؤسسات تحقيق ميزة تنافسية عن طريق مشترياتها، وذلك بتحديد أهداف الشراء انطلاقا من المعايير المطلوبة التي تحقق ميزة تنافسية.

سادسا: عوامل أخلاقية

أخلاقيات الشراء هي المعايير والقواعد والتسويات المؤدبة المرتبطة بالسلوك الشرائي للمؤسسات، حيث أنّ الممارسات المخالفة للمسؤولية الأخلاقية لوظيفة الشراء تحيد عن مصلحة المؤسسة، ولذا فإنّ المؤسسة وكذا التشريعات الحكومية والعالمية تسعى لمحاربة هذه الممارسات الشخصية التي تضر بمصالح المؤسسة وأهدافها.

الشكل رقم (01): العوامل المؤثرة في سياسة الشراء



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات المذكورة في المتن.

المبحث الثاني: عقود الشراء الدولية ومعاييرها الأساسية

أصبحت العقود أداة تسيير للتجارة الدولية ووسيلة للمبادلات الاقتصادية، حيث يعدّ عقد الشراء الدولي من أكثر عقود التجارة الدولية وأشهرها على الإطلاق، فيلعب هذا العقد دوراً هاماً على صعيد الجماعة الدولية.

كما يمتاز عقد الشراء من ناحية انعقاده بمجموعة من الخصائص ويحدده معايير خاصة به.

أولاً: مفهوم عقد الشراء الدولي

يعدّ عقد الشراء الدّعمة الرئيسية للتجارة الدولية في جميع البلدان وهذا مهما كان نظامها القانوني، أو مستوى التنمية الاقتصادية فيها، لذا فقد بذلت بعض الهيئات مجهودات كبيرة لوضع قواعد موضوعية دولية موحدة تخضع لها مباشرة عقود الشراء الدولية.

وعقد الشراء الدولي في حقيقته وفي الأغلب هو عقد يبرمه طرفان من دولتين مختلفتين على بضاعة سوف يجري نقلها من لدى البائع إلى المشتري مقابل ثمن يتم تسديده بطرق معينة.

ثانياً: خصائص عقد الشراء الدولي

وعلى ضوء هذا التعريف يمكن القول بأن هذا العقد يتميز بأنه عقد رضائي، ملزم للجانبين، من عقود المعاوضة، محدد، ومن العقود الناقلة.¹

1. عقد الشراء، من حيث المبدأ، من العقود الرضائية:

فيكفي لإبرامه مجرد التراضي دون اشتراط أي شكل أو إجراء آخر. ويكفي أن ينصب التراضي فقط على العناصر الجوهرية، الشيء المبيع والثمن، أما المسائل التفصيلية

¹ نبيل إبراهيم سعد، "العقود المسماة عقد الشراء"، ط02، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص ص37-39.

فيحكمها القواعد المكتملة، هذا ما لم يعلّق الأطراف إبرام العقد على الاتفاق عليها، في هذه الحالة لا يبرم العقد إلاّ إذا تمّ الاتفاق على جميع المسائل.

2. عقد الشراء من العقود الملزمة للجانبين:

وهذا يرجع إلى أنّه ينشئ التزامات مقابلة على عاتق الطرفين. ويترتب على ذلك أنّه في حالة عدم التنفيذ يطبق عليه القواعد الخاصة بالعقود الملزمة للجانبين، كالذّفع بعدم التنفيذ، والفسخ القضائي.

3. عقد الشراء من عقود المعاوضة:

حيث إنّ كل متعاقد يتلقّى مقابل لما يعطى، كما أنّه لا يتضمّن أي نية للتبرع؛ في بعض الأحيان عقد الشراء قد يخفي هبة مستترة، حيث يكون المظهر الخارجي للتّصرف أنّه من عقود المعاوضة، ولكن من حيث الموضوع يشكل التّصرف عقد من عقود التبرع.

كما أنّ عقد الشراء قد يشكل هبة غير مباشرة وذلك عندما يكون الثمن أقل بكثير من قيمة الشيء ويكون لدى البائع نية التّبرع. والفائدة العملية للكشف عن حقيقة التّصرف في هذه الحالات، خاصة إذا كان محله عقار، حيث سيخضع للقواعد الموضوعية للهبة.

4. عقد الشراء من العقود المحددة:

فالالتزامات المتقابلة للمتعاقدين محدّدة من حيث مقدارها ووجودها منذ إبرام العقد. ومع ذلك يمكن أن يكون لعقد الشراء طبيعة احتمالية وذلك عندما يتعلّق ببيع حق الانتفاع أو يكون الشراء في مقابل إيراد مرتب مدى الحياة.

5. عقد الشراء من العقود الناقلة:

يعتبر الشراء عقداً ناقلاً للملكية حتى إذا تأخر نقلها. وبذلك يختلف عقد الشراء باعتباره تصرفاً ناقلاً عن التّصرف المنهي، كالوفاء بمقابل، بالرغم من تشابهه مع البيع، والتّصرف المكون لمجموعة، كتقديم حصة في مؤسسة، والتّصرف المنشئ لحق عيني، كعقد الرهن، كما أنّ الشراء باعتباره تصرفاً ناقلاً يختلف عن التّصرف الكاشف، كعقد الصلح وعقد القسمة.

وعقد الشراء يعتبر تصرفا ناقلا لحق ملكية شيء أو أي حق مالي آخر، سواء كان هذا الحق حقا عينيا، كالحقوق العينية المنفردة عن الملكية، أو حقا شخصيا، كحوالة الحق إذا كانت بمقابل نقدي.

ثالثا: تمييز عقد الشراء عن العقود الأخرى

1. الثمن:¹

العنصر الأساسي الذي يشخص الشراء ويميزه عن غيره من العقود هو الثمن. فوجود الثمن هو الذي يحدد إذا ما كنا أمام بيع أو تصرف تجاري آخر، كالهبة أو المقايضة أو المؤسسة.

والفرق غالبا ما يكون واضحا، فإذا يوجد ثمن وثمان نقدي نكون أمام شراء وإلا أمام عقد آخر. ولقد اقتضى التمييز بين البيع والاتفاقات المتوسطة القربة من البيع فيما يلي:

- ❖ الشراء والهبة؛
- ❖ الشراء والمقايضة؛
- ❖ الشراء وتقديم حصة في مؤسسة.

2. المبيع:

لا يفترض عقد الشراء وجود تراض وثمان فقط، بل لابد له أيضا من وجود مبيع. والمبيع يمكن أن يكون أي مال غير نقدي، فهو قد يكون حق الملكية على شيء، عقارا أم منقولا، ماديا أم معنويا، كبراءات الاختراع والمحلات التجارية، موجودا كان أم مستقبلا.

إن خصوصية المبيع تسمح بتمييز البيع عن عقد مهم قد يختلط معه أحيانا وهو عقد
المقاوله.²

¹ سرحان عدنان، "شرح أحكام العقود المسماة"، دار وائل للنشر / ط01، 2005، ص38.

² سرحان عدنان، نفس المرجع السابق، ص43-44.

3. انتقال الملكية:

إن انتقال ملكية الشيء المبيع أو الحق المالي من البائع إلى المشتري يسمح بتمييز عقد الشراء عما يلي:¹

- ❖ الشراء والإيجار؛
- ❖ الشراء والإعارة؛
- ❖ الشراء والقرض؛
- ❖ الشراء والوصية.

المطلب الثاني: معايير عقود الشراء الدولية

إنّ عقد الشراء الدولي هو عقد شراء عادي أضيفت عليه الصفقة الدولية، ولضبط مفهوم هذه الصفقة هناك معيارين محددين يعتمد عليهما وهما: المعيار الاقتصادي، المعيار القانوني.

أولاً: المعيار القانوني

يقوم هذا الاتجاه على فكرة أساسية مفادها أن العقد يعدّ دولياً فيما لو اتصلت عناصره القانونية بأكثر من نظام قانوني واحد.

وعلى ذلك يعتبر العقد دولياً في مفهوم هذا الرأي فيما لو كان أطرافه أو إحداهما متمتعاً بجنسية أجنبية أو مقيماً في دولة غير دولة القاضي المطروح عليه النزاع. كما يعدّ العقد دولياً وفقاً لهذا المعيار كذلك فيما لو كان المال محلّ التعاقد موجوداً في دولة أجنبية أو كان العقد قد أبرم أو نفذ في دولة القاضي.

ويتّسم المعيار القانوني لدولية العقد وفقاً لهذا المنظور بالجمود، لأنّه يؤدي إلى أحكام القانون الدولي الخاص لمجرد أن يتوافر في الرابطة العقدية عنصراً أجنبياً، بغض النظر عن أهمية هذا العنصر، أو طبيعة الرابطة المطروحة.²

¹ سرحان عدنان، نفس المرجع السابق، ص48.

² هاشم علي صادق، "عقود التجارة الدولية"، جامعة الإسكندرية، 1995، ص59.

ثانيا: المعيار الاقتصادي

ظهر المعيار الاقتصادي في أواخر العشرينات من القرن الماضي في مجال القانون النقدي والمدفوعات الدولية.

فوضع قواعد خاصة فقط بالعقود المتعلقة بالتجارة الدولية، من ذلك إقرارها بشرط

التحكيم المدرج في العقود المبرمة بين الدولة وأحد الأشخاص الأجنبية إذا تضمن العقد الداخلي مثل هذا الشرط وقع الشرط باطلا، ومن بين القواعد كذلك الشروط المتعلقة بالعملة وضمان مخاطر تحويل العملة، وإذا تضمن العقد الداخلي مثل هذا الشرط وقع الشرط باطلا مطلقا لتعارضها مع النظام العام، ولا يجوز إدراجها في العقود الداخلية.

ولما كانت هذه القواعد تهدف إلى تحقيق مصالح التجارة الدولية، لجأ القضاء الفرنسي إلى المعيار الاقتصادي لضبط دولية العقد، وقد تبنى التعريف الفقهي الذي اعتبر أن العقد دوليا، وفقا للمعيار الاقتصادي، إذا تعلق بمصالح التجارة الدولية فقد لجأت المحكمة في بعض أحكامها إلى ما سماه الفقه بالمعيار الاقتصادي لدولية العقد.

إنّ المعيار الاقتصادي لدولية العقد بهذا المفهوم لا يتناقض مع المعيار القانوني الذي يعتبر العقد دوليا إذا اتصل بأكثر من نظام قانوني واحد.¹

ثالثا: الجمع بين كل من المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي لدولية العقد

يتجه القضاء الفرنسي الحديث، عند التصدي إشكالية تحديد دولية عقد معين من عقود المعاملات المالية والتجارية، إذ يقوم بالجمع بين المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي، أي لا يكفي فقط بالتأكد من وجود عنصر أجنبي في الرابطة التعاقدية (المعيار القانوني) وإنما يتحقق كذلك من ارتباط العقد بمصالح التجارة الدولية (المعيار الاقتصادي).²

¹ هاشم علي صادق، نفس المرجع السابق، ص 82.

² هاشم علي صادق، نفس المرجع السابق، ص 92.

المبحث الثالث: الالتزامات الناشئة عن عقد الشراء الدولي

بما أنّ عقد الشراء الدولي من العقود الملزمة لجانبين، فهذا الأمر يفرض التزامات متقابلة في نمتي لكل من البائع والمشتري.

المطلب الأول: التزامات البائع وجزاء الإخلال به

تم تحديد ثلاث التزامات رئيسية فيما يخص البائع وهما: الالتزام بتسليم المبيع، وآخر بضمان التعرض والاستحقاق وثالث بضمان العيوب الخفية.

أولاً: التزام البائع بتسليم المبيع

التسليم يعني وضع المبيع تحت تصرف المشتري، وهو الذي يحقق مقصود المشتري من الشراء حيث يمكنه من الاستفادة من المبيع والانتفاع به.¹

ودراسة التزام البائع بتسليم المبيع تقتضي منا أن نبحث في:

- ❖ مكان تسليم المبيع؛
- ❖ زمان تسليم المبيع.

ثانياً: التزام البائع بضمان التعرض والاستحقاق

لا يلتزم البائع فقط بتسليم المبيع إلى المشتري، بل إنّه يلتزم أيضاً بضمان المشتري للمبيع وانتفاعه به بشكل عادي، وهذا هو ضمان التعرض، أما ضمان الاستحقاق فهو تملك المشتري للمبيع ملكية كاملة ونهائية. والتزام البائع بضمان التعرض والاستحقاق يعتبر من لوازم حكم عقد الشراء في انتقال ملكية المبيع من البائع إلى المشتري، والتزام البائع بتسليمه إلى المشتري.²

¹ سرحان عدنان، نفس المرجع السابق ص 222-223.

² سرحان عدنان، نفس المرجع السابق، ص 247-248.

ثالثا: التزام البائع بضمان العيوب الخفية

البائع ملزم بالضمان بسبب العيوب الخفية للمبيع التي من شأنها أن تجعله غير صالح للاستعمال فيما أعده، أو التي تنقص كثيرا من هذا الاستعمال بحيث أنّ المشتري ما كان ليشتريه أو ما كان ليدفع فيه إلاّ ثمنا أقل لو أنه عرفها.

إذا كان هدف التزام البائع بضمان التّعرض تأمين ملكية هادئة للمشتري، وإذا كان الغرض من ضمانه للاستحقاق تأمين ملكية كاملة للمشتري، فإنّ غاية ضمان العيوب الخفية هي تأمين ملكية نافعة له.¹

رابعا: جزاءات الإخلال بالالتزامات البائع

يخضع جزاء إخلال البائع بالتزامه بالتسليم للقواعد العامة، وهي مطالبة المشتري للبائع بالتّنفيد العيني، أو المطالبة بالفسخ والتّعويض، وبالتّعويض في الحالتين إن كان له مقتضى.

فإذا أخلّ البائع بالتزامه بالتسليم على النّحو السابق، فامتنع عن التسليم دون مسوغ قانوني أو سلم المبيع في غير الحالة التي كان عليها وقت البيع أو التأخر في التسليم عن زمانه، أو أراد تسليم المبيع في غير مكانه، أو ارتكب أيّة مخالفة أخرى لأحكام التسليم السابقة فإنّ المشتري يستطيع أن يطالبه بالتّنفيد العيني إذا كان ممكنا.²

ويجوز أن يطالب المشتري بفسخ البيع باعتباره عقدا ملزما للجانبين. ولكن للقاضي سلطة تقديرية في هذا المجال. فالقاضي له سلطة تقديرية في الحكم بالفسخ أو بتّنفيد العقد، فيجوز له أن يرفض الاستجابة إلى طلب الفسخ إذا كان مالم يوف به البائع قليل الأهمية بالنسبة إلى التزامه بالتسليم في جملة.³

¹ سرحان عدنان، نفس المرجع السابق، ص 270.

² الزرقد أحمد السعيد، "أصول قانون التجارة الدولية، البيع الدولي للبضائع"، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2010، ص 194.

³ نبيل إبراهيم سعد، نفس المرجع السابق، ص 229.

المطلب الثاني: التزامات المشتري

يلتزم المشتري بموجب عقد الشراء الدولي بثلاث التزامات أساسية تمثلت في التزام بدفع الثمن والالتزام بتسليم المبيع ودفع النفقات.

أولاً: الالتزام بدفع الثمن

الثمن عنصر أساسي من عناصر البيع لا يقوم بدونه، وهو الغرض المباشر الأساسي الذي يسعى البائع للوصول إليه، لذلك فإنّ الوفاء به أهمّ التزام يقع على عاتق المشتري بموجب عقد الشراء الذي هو عقد معاوضة يجب فيه على كل طرف أن يعطي مقابلاً لما أخذ، وهذا الالتزام يقابل أهمّ التزام على البائع وهو تسليم المبيع.¹

يتضمن الالتزام بدفع الثمن ما يلي:²

- ❖ زمان دفع الثمن؛
- ❖ مكان دفع الثمن.

ثانياً: الالتزام بتسليم المبيع

يبقى وجه الخصوصية في التزامات المشتري، هو تسليم المبيع وهو التزام أساسي بعد التزامه بدفع الثمن، كذلك القيام بجميع الأعمال والتدابير التي تُمكن البائع من القيام بالتسليم أي مساعدة البائع، إضافة للأعمال المادية لسحب وإدخال البضاعة.³

¹ محمد حسين منصور، أحكام البيع التقليدية والإلكترونية والدولية وحماية المستهلك، دون طبعة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006، ص382.

² سرحان عدنان، نفس المرجع السابق، ص305.

³ الشراوي محمود سمير، "العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع"، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر، 1992، ص177.

كما يشترط التزام المشتري للأمر التالية:¹

- ❖ كيفية التسليم؛
- ❖ شرط التسليم؛
- ❖ زمان التسليم ومكانه.

ثالثاً: الالتزام بدفع النفقات

نفقات تسليم الثمن وعقد الشراء وتسجيله وغير ذلك من النفقات تكون على المشتري، ونفقات تسليم المبيع تكون على البائع، كل ذلك ما لم يوجد اتفاق أو نص في قانون يخالفه. إن عقد الشراء ذاته يكلف نفقات أخرى، كنفقات كتابة العقد وطباعته أو أجر المحامي الذي يتولى تنظيم العقد أو رسوم تسجيله أو توثيقه.²

رابعاً: جزاءات الإخلال بالالتزامات المشتري

إذا لم يقيم المشتري بدفع الثمن على النحو السابق بيانه فإنه يكون للبائع:

- ❖ إذا لم يقيم المشتري بتنفيذ التزامه بتسلم المبيع جاز للبائع أن يطلب تنفيذ التزام عينا، كما أن له أن يطلب فسخ البيع مع التعويض في الحالتين إن كان له مقتضى.³
- ❖ ترتب على وقوع الفسخ أضرار أساسيان، الأول بالنسبة للمستقبل وهو انحلال العقد أي زواله، وإبرام المتعاقدين مما يرتبه عليهما من التزامات. والثاني بالنسبة للماضي وهو أن يعود الطرفان إلى الحالة التي كانا عليها قبل العقد، فيرد كل منهما ما حصل عليها بموجبها.⁴

¹ سرحان عدنان، نفس المرجع السابق، ص 222-223.

² سرحان عدنان، نفس المرجع السابق، ص 316.

³ نبيل إبراهيم سعد، نفس المرجع السابق، ص 335.

⁴ وليد علي محمد عمر، "الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري"، المكتب الفني

للإصدارات القانونية، 2001، ص 117.

- ❖ إذا أخل المشتري بالتزامه بتسلم المبيع فإنّ للبائع أن يطلب تنفيذ الالتزام عينا، فإذا كان المبيع عقارا جاز للبائع أن يتخلص من عبء المحافظة عليه بأن يطلب تعيين حارس يتولى حفظه لحساب المشتري وعلى نفقاته.
- ❖ يمكن للبائع أن يطلب فسخ البيع طبقا للقواعد العامة. والحكم الخاص ببيع العروض أو المنقولات الذي يعتبر فيه البيع مفسوخا من تلقاء نفسه إذا لم يدفع المشتري الثمن في الوقت المتفق عليه.¹

وفي الأخير وبعدما تطرقنا إلى مختلف جوانب سياسة الشراء الدولية وتسيير عملياتها، تجدر الإشارة إلى أنه يوجد نوعين من أنواع صفقات الشراء الدولية، والتي يمكن تقسيمها حسب الجهة المتعاقدة إلى صفقات الشراء الدولية الخاصة، وصفقات الشراء العمومية، وهو ما سنتطرق إليه من خلال الفصل الثاني.

¹ نبيل إبراهيم سعد، نفس المرجع السابق، ص 335-336.

خلاصة الفصل

نستنتج من خلال هذا الفصل، أنّ وظيفة الشراء مهمة في المؤسسة، تتكون من إجراءات محددة وواضحة بدءاً بتحديد الحاجة للشراء وتتأثر تأثراً ملموساً على كفاءة وفعالية المنظمات وأبعادها الاستراتيجية في العصر الحديث مما يؤدي ذلك إلى تحقيق الأهداف المرجوة، وعليه فعلى المؤسسة أن تضع أساليب وسياسات شرائية مدروسة وناجحة، الأمر الذي يستدعي أهمية معرفة العوامل المؤثرة في اختيار هذه السياسات.

ويعدّ عقد الشراء الدولي من العقود الملزمة لجانبين، فهذا الأمر يفرض التزامات متقابلة

في نمطي كل من البائع والمشتري، إذ يلتزم كل واحد منهما بتنفيذها على أكمل وجه.

الفصل الثاني:

الصفات العمومية الدولية



تمهيد

تعد الصفقات العمومية الأداة الاستراتيجية لإنجاز العمليات المالية المتعلقة بإنجاز وتسيير وتجهيز المرافق العامة، إذ أنّ الاقتصاد الجزائري يعتمد بصفة أساسية على ضخ الأموال العامة من أجل تنشيط العجلة الاقتصادية وذلك بزيادة حجم النفقات العمومية.

ويعتبر إبرام الصفقات العمومية من أهم الصور التي تدلّ على صدق المصلحة المتعاقدة في إطار التنمية والصّالح العام من خلال وضع طرق ثابتة وواضحة ومحدّدة ضمانا للشفافية والنزاهة في مجال الصفقات العمومية.

ونظرا لما تتمتع به الصفقات العمومية من أهمية ومكانة اقتصادية متميزة فإنّ ذلك لا يمنع من أنّها تولد منازعات بشأن إبرامها وتنفيذها.

من خلال ما تقدم ذكره يمكننا تقسيم هذا الفصل إلى (المبحث الأول) الذي ركّز على ماهية الصفقات العمومية الدولية، أمّا (المبحث الثاني) تناول طرق إبرام وإجراءات الصفقات العمومية الدولية، فيما تطرقنا في (المبحث الثالث) إلى منازعات الصفقات العمومية الدولية والجرائم المتصل بها وطرق نهايتها.

المبحث الأول: ماهية الصفات العمومية الدولية

تعدّ الصفات العمومية الدولية من أهم العقود الإدارية التي تبرمها الدولة، كما تكتسي أهمية كبيرة في تنمية اقتصاد الدولة، فهي بمثابة الشريان الذي يدّعم التنمية الوطنية والتطور الاقتصادي الوطني، إذ أنّها وسيلة من وسائل تجسيد فكرة استمرار المرفق العام وإشباع الحاجات العامة، وكذا اعتبارها وسيلة تضمن الحفاظ على المال العام في الدولة من الفساد بشتى أنواعه.

المطلب الأول: مفهوم الصفات العمومية الدولية

للصفات العمومية الدولية أهمية كبرى في الاقتصاد الوطني فهي وسيلة أساسية لتجسيد البرامج التنموية ولهذا أولها المشرع الجزائري أهمية خاصة، ولكونها تحتل نسبة معتبرة من الموارد المالية وتمثل آلية أساسية في النمو الاقتصادي.

أولاً: تعريف الصفات العمومية الدولية

قمنا بتعريف الصفات العمومية الدولية لغويا واصطلاحا.¹

1. التعريف اللغوي

إنّ كلمة "صفقة" لغة هي العقد أو البيعة ويقال صفقة رابحة أو خاسرة، وكلمة صفقة بالفتح فستكون مأخوذة من (صفق) بمعنى ضرب اليد على اليد في البيع تاممه وهي علامة إجرائه وإتمامه.

2. التعريف الاصطلاحي

الصفقة هي عقد مكتوب بين طرفين أو أكثر يلتزم فيه الأطراف بتنفيذ ما تم الاتفاق عليه.

¹ بن طيبة مهدية محاضرات في مقياس العقود الصفات العمومية، كلية الحقوق والعلوم السياسية قسم العلوم السياسية، جامعة علي لونيبي - البلدة 20، ص40.

الصفات العمومية الدولية هي عبارة عن اتفاقات للشراء أو تنفيذ أشغال أو دراسات لفائدة السلطات العمومية، تقام بين هذه الأخيرة ممثلة في الإدارة المركزية للوزارات أو الجماعات المحلية أو المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري من جهة والمقاولين أو الموردين من جهة أخرى، وتنظم هذه الصفقات في الجزائر وتضبط طرق تنفيذها بواسطة قانون الصفقات العمومية.

بناء على ما سبق، فالصفات العمومية الدولية عقود إدارية مكتوبة تحتل الصدارة في مجال المعاملات الاقتصادية، فهي من أشهر العقود التي تبرمها الإدارة العامة مع المتعاملين معها في إطار أداء ممارسة النشاط الإداري واستغلال وتسيير المرافق العامة والمحافظة على المال العام، فالصفات تصنف ضمن أهم الوسائل التي تستخدمها لتنفيذ البرامج الاقتصادية، كما تعدّ من أبرز أوجه إنفاق المال العام، على اعتبار أنّ هذا النوع من العقود عادة ما يتطلب اعتمادات مالية ضخمة.

ولعلّ إصرار المشرع على إعطاء تعريف للصفات العمومية الدولية يعود إلى الأسباب

التالية¹:

- ❖ أنّ الصفقات العمومية الدولية تخضع لطرق إبرام خاصة؛
- ❖ أنّ الصفقات العمومية الدولية تخضع لأطر رقابية داخلية وخارجية؛
- ❖ أنّ الصفقات العمومية الدولية تخول الجهة الإدارة مجموعة من السلطات الاستثنائية الغير مألوفة؛
- ❖ إنّ الصفقات العمومية الدولية لها علاقة وثيقة بالخزينة العامة وبالمال العام.

المطلب الثاني: مبادئ الصفقات العمومية الدولية

لضمان فعالية الطلبات العمومية والاستعمال الحسن للمال العام يجب أن تراعي في الصفقات العمومية الدولية مبادئ حرية الوصول للطلبات العمومية والمساواة في معاملة المرشحين وشفافية الإجراءات لضمان احترام أحكام هذا المرسوم.

¹ بوضياف عمار، "شرح تنظيم الصفقات العمومية"، جسور للنشر والتوزيع، الطبعة الرابعة، الجزائر، ص37.

ونلخص هذه المبادئ على النحو التالي:¹

أولاً: مبدأ المساواة بين المتعاملين الاقتصاديين

وهو كفالة حق تقديم العروض إلى جميع من يستوفون الشروط المطلوبة ودراستها وفق الإجراءات والأشكال التي حددها القانون المعمول به دون تهميش أي عارض، وأحياناً يتدخل المشرع ويفرض على الإدارة أن تضع شروط معينة تتناسب مع طبيعة المشروع كما هو الحال مثلاً بالنسبة للاستشارة الانتقائية أو المسابقة، وهو ما يقلص مبدأ المنافسة ويحصره في فئة معينة من العارضين وهذا راجع إلى نوع الصفة.

إنّ مبدأ المساواة بين المرشحين لا يعني الأخذ بالضوابط التي يجب أن يتحلّى بها فيما يخص ملفه التقني والاقتصادي، وهذا ما قضت به المادة 75 من المرسوم الجديد المتضمن للصفات العمومية الدولية وتفويض المرفق العام 15-247 على أنه يقصى، بشكل مؤقت ونهائي، من المشاركة في الصفقات العمومية الدولية، المتعاملون الاقتصاديون:

- ❖ الذين هم محل إجراء عملية الإفلاس أو التصفية أو التوقف عن النشاط أو التسوية القضائية أو الصلح؛
- ❖ الذين كانوا محل حكم قضائي له حجية الشيء المقضي فيه بسبب مخالفة تمس بنزاهتهم المهنية؛
- ❖ الذين لا يستوفون الإيداع القانوني لحسابات شركاتهم؛
- ❖ الذين قاموا بتصريح كاذب.

ثانياً: مبدأ الحرية

معنى هذا المبدأ، هو أنّ الوصول إلى الطلبية العمومية ممكنة لأيّ كان متى توفرت فيه الشروط الموضوعية، أي فتح مجال للمشاركة أو المنافسة للعارضين ومنح الفرصة لكل من

¹ كانون إيمان، "آليات الرقابة على الصفقات العمومية في الجزائر"، منكرة تخرج لنيل شهادة الماستر تخصص علوم تجارية، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، سنة 2017، ص 07-08.

توافرت فيهم شروط المشاركة وذلك حسب الإعلان المنشور، وبالشروط الواردة في دفتر الشروط المتعلقة بالصفقة، وذلك من أجل تقديم عروضهم وترشيحاتهم أمام المصلحة المتعاقدة.

كذلك التنافس من أجل الاستفادة من تنفيذ الصفقة والحصول عليها، ولكي يتأتى للذين تتوافر فيهم الشروط من الحصول على الصفقة، ينبغي أن يتم الإعلام على إجراءات الصفقة عن طريق وسائل الإشهار المناسبة.

ثالثا: مبدأ الشفافية

تعتبر شفافية الإجراءات واختيار المتعامل المتعاقد في مجال الصفقات العمومية الدولية أمرا جوهريا لأنه يسمح بممارسة الرقابة سواء الإدارية منها والمالية بفعالية وعلى مستوى جميع مراحل إجراءات إبرام الصفقة العمومية الدولية، والواقع أنه لا يمكن تسليط الجزاءات المختلفة على الإخلال بالتنظيم الخاص بالصفقات العمومية الدولية إلا إذا كان إبرام الصفقة ظاهريا ومرئيا، ولا يأتي ذلك إلا بوجود وتبني إجراءات خاصة باختيار المتعامل المتعاقد.

إنّ تكريس الشفافية في إجراءات الصفقات العمومية الدولية نابع من مبدأ ديمقراطي الذي يعترف بها الدستور وكلما زادت نسبة الشفافية كلما قلت نسبة الفساد.

المطلب الثالث: أنواع الصفقات العمومية الدولية

رجوعا للمادة 4 والمادة 13 من المرسوم الرئاسي 10-236 نجد المشرع الجزائري قد حدّد وبالنص الصريح أربعة أنواع من العقود التي تبرمها الإدارة أو الهيئة العامة وأضاف عليها طابع الصفقة العمومية.

وتتمثل أنواع الصفقات العمومية الدولية فيما يلي:¹

- ❖ عقد إنجاز الأشغال العامة؛
- ❖ عقد اقتناء المواد؛
- ❖ عقد تقديم الخدمات؛

¹ بوضياف عمار، نفس المرجع السابق، ص 90_99

❖ عقد إنجاز الدراسات.

أولاً: صفقة إنجاز الأشغال العامة:

يمكن تعريف عقد الأشغال بأنه: "اتفاق بين الإدارة وأحد الأفراد أو الشركات أو المؤسسات للقيام ببناء أو ترميم أو صيانة عقار لحساب شخص معنوي عام نظير مقابل يتفق عليه في العقد بقصد تحقيق مصلحة عامة".

فحتى نكون أمام عقد أشغال عامة يجب توافر خمسة شروط هي:

1. أن ينصب العقد على العقار:

كأن يتعلق الأمر بمشروع إنجاز طريق عام أو جسر أو مجموعة سكنات. أو يتعلق الأمر بترميم أسقفها أو جدرانها. ولا شك أنّ لهذا العقد بالذات من العقود الإدارية وثيق الصلة بفكرة التنمية المحلية والتنمية الوطنية أيضاً.¹

2. أن يتم العمل لحساب شخص معنوي:

حتى نكون أمام عقد أشغال عامة يجب أن يتم العمل الوارد على العقار بالصور المشار إليها في الشرط الأول لحساب شخص معنوي عام ويستوي أن يتعلق الأمر بشخص إقليمي كالدولة أو الولاية أو البلدية أو شخص مرفقي كالجامعة ومركز التكوين المهني أو مؤسسة عامة استشفائية.²

3. يجب أن يهدف العقد إلى تحقيق منفعة عامة:

لا شك أن وصف صفقة عمومية لا يصدّق إلا إذا كان الهدف من وراء موضوع العقد خدمة المصلحة العامة وتلبية حاجات الأفراد. ولمّا كان موضوع العقد ينصب على عقار سواء

¹ بوضياف عمار، نفس المرجع السابق، ص 69.

² الصغير محمد بعلي، "العقود الإدارية"، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، 2005، ص 22.

تمثل في إقامة طريق أو إنشاء مجموعات سكنية أو إقامة جسور، فإنّ الهدف من هذا العمل وهذا العقد هو خدمة المصلحة العامة.¹

4. أن يتوافر في العقد الحد المالي المطلوب:

خصّ المشرع الجزائري عقد الأشغال العامة وعقد اقتناء اللوازم بعقبة مالية خاصة حملتها المادة 6 من المرسوم الرئاسي 10-236 وحددها بأكثر من 8 ملايين دينار جزائري. وهذا الأمر يشكل خصيصة يتميز بها عقد الأشغال عن باقي الصفقات الأخرى كعقد الدراسات أو عقد الخدمات.

5. حياة المؤسسات المشاركة على شهادة التخصص والتصنيف المهنيين:

يجب على جميع المؤسسات التي تعمل في إطار إنجاز الصفقات العمومية الدولية في ميدان البناء والأشغال العمومية والأشغال الغابية والري، أن تكون لها شهادة التخصص والتصنيف المهنيين، كشرط لإبرام صفقات مع الدولة والولايات والبلديات والإدارات والمؤسسات.

ثانيا: صفقة اقتناء اللوازم(التوريد)

إنّ الجهات الإدارية المختلفة وهي تمارس نشاطها وتسعى إلى تلبية سائر الحاجات

العامة وخدمة الجمهور لا تحتاج فقط إلى إبرام عقود الأشغال العامة، بل إلى جانب ذلك

تحتاج أيضا إلى إبرام أنماط أخرى من العقود كعقد التوريد أو اقتناء اللوازم.

يمكن تعريف عقد التوريد بأنه اتفاق بين الإدارة وأحد الأشخاص(المورد) بقصد تموينها وتزويدها باحتياجاتها من المنقولات. وهذا لقاء مقابل تلزم بدفعه وبقصد تحقيق مصلحة عامة.²

ومن هذا التعريف يبدو الفرق واضح بين عقد التوريد الذي ينصب دائما على منقولات محل التعاقد. وعقد الأشغال العامة الذي ينصب دائما على عقار.

¹ عبد العزيز عبد المنعم خليفة، "الأسس العامة للعقود الإدارية، الإبرام، التنفيذ"، في ضوء أحكام مجلس الدولة وفقا لأحكام قانون المناقصات والمزايدات، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2004ص49

² عبد العزيز عبد المنعم خليفة، المرجع السابق، ص79.

ثالثاً: عقد تقديم الخدمات

لا تلجأ الإدارة المتعاقدة حال ممارسة نشاطاتها بهدف خدمة الجمهور إلى إبرام عقود الأشغال وعقود التوريد فقط، بل تحتاج أيضاً وإلى جانب العقد الأولين إلى إبرام عقد آخر هو عقد الخدمات.

ويمكن تعريف عقد الخدمات على أنه اتفاق بين الإدارة المتعاقدة وشخص آخر (معنوي أو طبيعي) بقصد توفير خدمة معينة للإدارة المتعاقدة تتعلق بتسيير المرفق نظير مقابل مالي. وعادة ما يكون موضوع الخدمة محل العقد الإداري بسيط ولا يتطلب اعتمادات مالية كبيرة مثلما هو الحال بالنسبة لعقد الأشغال العامة وعقد التوريد.¹

رابعاً: عقد إنجاز الدراسات.

إنّ هذا العقد بالذات وخلافاً للعقود الإدارية الثلاث السابقة (عقد توريد وعقد الأشغال

العامة وعقد الخدمات) كان المشرع بشأنه مضطرباً.

وعلى ذلك يعدّ عقد الدراسات عقداً إدارياً بحسب النص، وتلزم الإدارة إن أرادت إبرام هذا العقد بالخضوع لتنظيم الصفقات العمومية الدولية من حيث طرق الإبرام وإجراءاته أو من حيث الرقابة.

ويمكن تعريف عقد الدراسات بأنه اتفاق بين الإدارة المتعاقدة وشخص آخر (طبيعي أو معنوي) يلزم بمقتضاه هذا الأخير بإنجاز دراسات محدّدة في العقد لقاء مقابل تلزم الإدارة بدفعه تحقيقاً للمصلحة العامة. كأن يتعلق الأمر بعقد يجمع بين مديرية السكن ومكتب دراسات هندسية بغرض إنجاز تصاميم هندسية لمجموعات سكنية تريد الإدارة المعنية إقامتها.

ويمكننا تلخيص أنواع الصفقات في الجدول التالي:

¹Andree laubader, jean Claude venezia y vest gaudemet, Manuel droit administrative, 15 Émeedition, L.G.D.J, 1995, p24.

الجدول رقم (01): أنواع الصفات العمومية الدولية

أنواع الصفات العمومية بحسب موضوعها	
تهدف إلى إنجاز منشأة أو أشغال بناء أو هندسة مدنية من طرف المقاول، في ظل احتياجات المصلحة المتعاقدة المحددة. وتشمل بناء أو تجديد أو صيانة أو تأهيل أو تهيئة أو ترميم أو إصلاح أو تدعيم أو هدم منشأة أو جزء منها، بما في ذلك التجهيزات المرتبطة بها الضرورية لاستغلالها.	إنجاز الأشغال العمومية
تهدف إلى اقتناء أو إيجار أو بيع بالإيجار، بخيار أو بدون خيار الشراء، من طرف المصلحة المتعاقدة، لعتاد أو مواد، مهما شكلها، موجهة لتلبية الحاجات المتصلة بنشاطها لدى مورد.	اقتناء اللوازم
تهدف إلى إنجاز تقديم خدمات، وهي صفة عمومية تختلف عن صفات الأشغال العمومية واللوازم والدراسات ويمكن ذكر على سبيل المثال: عقود النقل، التأمينات، الفندقية، الاطعام.	تقديم الخدمات
تهدف إلى إنجاز خدمات فكرية، وغالبا ما تكون جزءا من صفة الأشغال لا سيما مهمات المراقبة التقنية أو الجيوتقنية والإشراف على إنجاز الأشغال مساعدة صاحب المشروع.	إنجاز الدراسات
استحدثت بموجب المرسوم الرئاسي رقم 15-247 وتهدف في إطار إنجاز منشأة أو مشروع حضري أو مناظر طبيعية، تنفيذ المهام الآتية على الخصوص:	الإشراف على الإنجاز
<ul style="list-style-type: none"> ■ دراسات أولية أو التشخيص أو الرسم المبدئي؛ ■ دراسات مشاريع تمهيدية موجزة ومفصلة؛ ■ دراسات المشروع؛ 	

- دراسات التنفيذ او عندما يقوم بها المقاول؛
- مساعدة صاحب المشروع في ابرام وإدارة تنفيذ صفقة الأشغال وتنظيم وتنسيق وتوجيه الورشة واستلام الأشغال؛

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على المعلومات المذكورة في المتن.

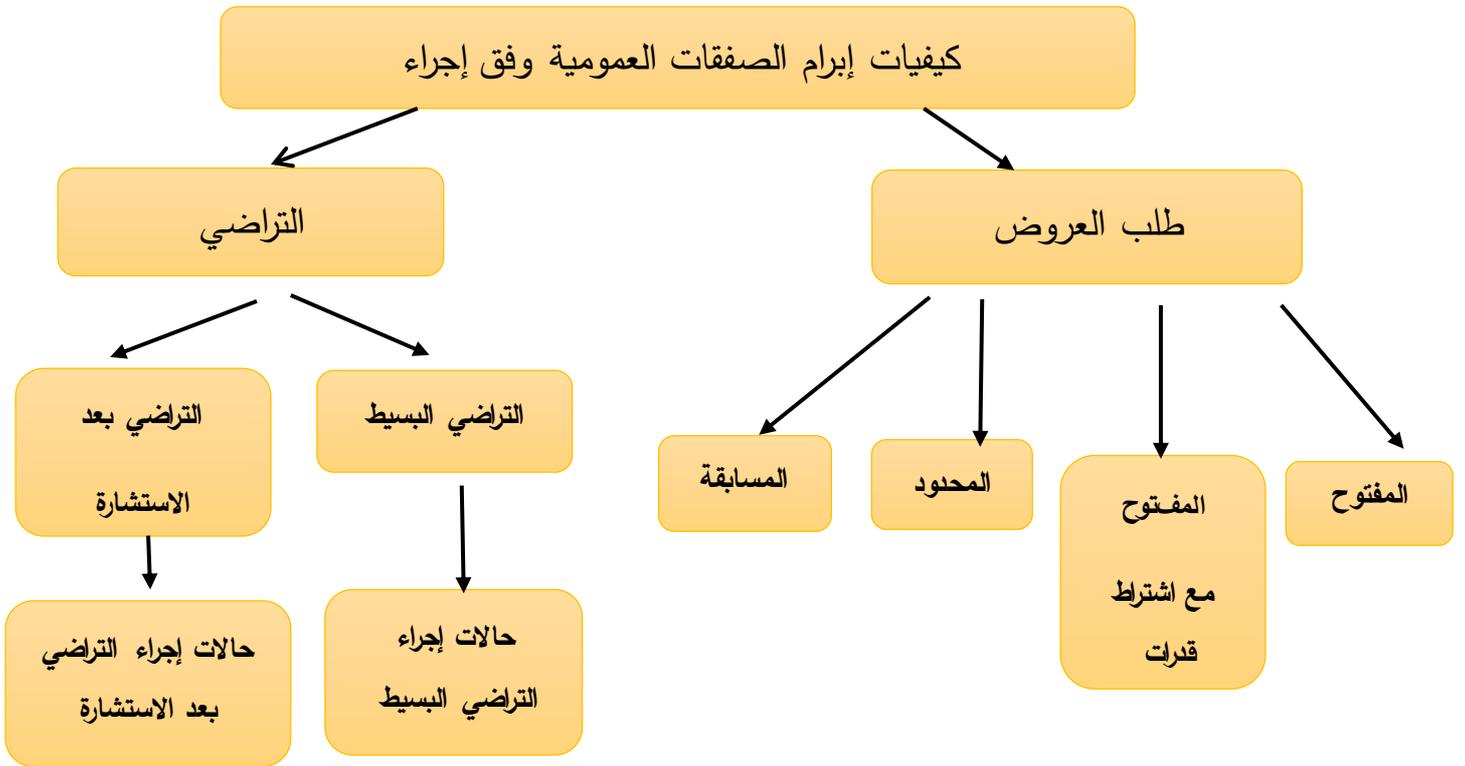
المبحث الثاني: طرق إبرام وإجراءات الصفقات العمومية الدولية

إنّ طبيعة الصفقة العمومية الدولية استلزمت تحديد أساليب خاصة لإبرامها، حيث ألزمت المصلحة المتعاقدة بإتباع أساليب معيّنة لتصحّ عملية إبرامها للصفقة، وللصفقة العمومية إجراءات خاصة بها تميزها عن العقود الأخرى.

المطلب الأول: طرق إبرام الصفقات العمومية الدولية

تبرم الصفقات العمومية تبعا لإجراء المناقصة الذي يشكل القاعدة العامة في إبرام الصفقات العمومية أو وفق إجراء التراضي.

الشكل رقم (02): طرق إبرام الصفقات العمومية الدولية



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات المذكورة في المتن.

أولاً: طلب العروض (المناقصة)

"طلب العروض هو إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين مع تخصيص الصفقة دون مفاوضات، للمتعهد الذي يقدم أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية، استناداً إلى معايير اختيار موضوعية تعدّ قبل إطلاق الإجراء".¹
وقد يأخذ طلب العروض الأشكال التالية:²

1. المناقصة المفتوحة: المناقصة المفتوحة هي إجراء يمكن من خلاله لأي مترشح مؤهل أن يقدم تعهداً.

2. المناقصة المحدودة: المناقصة المحدودة هي إجراء لا يسمح فيه تقديم تعهد إلا للمتشحين الذين تتوفر فيهم بعض الشروط الدنيا المؤهلة التي تحددها المصلحة المتعاقدة مسبقاً، يجب أن تكون الشروط الدنيا المطلوبة، في مجال التأهيل والتصنيف والمراجع متناسبة مع طبيعة وأهمية المشروع.

3. الاستشارة الانتقائية: هي إجراء يكون المرشّحون المرخص لهم بتقديم عرض فيه من المدعوون خصيصاً للقيام بذلك بعد انتقاء أولي.

وتتخذ المصلحة المتعاقدة الانتقاء الأولي لاختيار المرشّحين لإجراء المنافسة عندما يتعلق الأمر بعمليات ذات أهمية خاصة.

ويجري اللجوء إلى الاستشارة الانتقائية على أساس:

- ❖ مواصلة تقنية مفصلة معدة على أساس أو فعالية يتعين بلوغها.
 - ❖ برنامج وظيفي، استثناء، إذا لم تكن المصلحة المتعاقدة قادرة على تحديد الوسائل التقنية لتلبية احتياجاتها.
 - ❖ المسابقة: هي إجراء رجال الفن في منافسة قصد إنجاز عملية تشتمل على جوانب تقنية أو اقتصادية أو إجمالية أو فنية خاصة.
- يجب أن يشتمل دفتر شروط المسابقة على برنامج للمشروع ونظام للمسابقة وكذا محتوى أطرفه الخدمات والأطرفه التقنية المالية.

¹ ج. د. ش، الجريدة الرسمية، المرسوم الرئاسي 247/15 المؤرخ في 16/09/2015، العدد، المادة 40، ص10.
² « Code des marchés publics », septième édition, p19-22.

ثانياً: التراضي

"هو إجراء تخصيص صفقة لمعامل متعاقد واحد دون الدعوة الشكلية إلى المنافسة، ويمكن أن يكتسي التراضي شكل التراضي البسيط وشكل التراضي بعد الاستشارة، وتنظم هذه الاستشارة بكل الوسائل المكتوبة الملائمة".¹

تلجأ المصلحة المتعاقدة إلى التراضي البسيط في حالات خاصة، نذكر منها:²

- أ- عندما لا يمكن تنفيذ الخدمات إلا على يد معامل اقتصادي وحيد يحتل وضعية احتكارية أو ينفرد بامتلاك الطريقة التكنولوجية التي اختارتها المصلحة المتعاقدة.
- ب- عندما يتعلق الأمر بترقية الأداة الوطنية العمومية للإنتاج. في هذه الحالة يجب أن يخضع اللجوء إلى هذه الطريقة الاستثنائية في إبرام الصفقات إلى الموافقة المسبقة من مجلس الوزراء.

تلجأ المصلحة المتعاقدة إلى التراضي بعد الاستشارة في بعض الحالات، نذكر منها:

- أ- عندما يتضح أنّ الدعوة إلى المنافسة غير مجدية، وذلك إذا تمّ استلام عرض واحد فقط، أو إذا تم التأهيل الأولي التقني لعرض واحد فقط، بعد تقييم العروض المستلمة.
- ب- حالة صفقات الدراسات واللوازم والخدمات الخاصة التي لا تستلزم طبيعتها اللجوء إلى مناقصة، في حالة صفقات الأشغال التابعة مباشرة للمؤسسات الوطنية السيادية.³
- وفي الأخير يبقى إجراء التراضي مجرد إجراء تجد فيه الإدارة العامة حريتها الكاملة، حيث تقيم بحرية التي تراها ضرورية من أجل إسناد وتخصيص الصفقة.⁴

¹ المرسوم الرئاسي 15-247، نفس المرجع السابق، المادة 41، ص 10.

² صقر نبيل، "تنظيم الصفقات العمومية"، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، سنة 2011، ص 38.

³ صقر نبيل، نفس المرجع السابق، ص 42.

⁴ قّدوج حمامة، "عملية إبرام الصفقات العمومية في الجزائر"، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 03، 2008، ص 79.

الجدول التالي يوضح مزايا وعيوب كل طريقة حسب مراسيم سابقة.

الجدول رقم (02): مزايا وعيوب طرق ابرام الصفقات العمومية الدولية

اسم الطريقة	مزايا الطريقة	عيوب الطريقة
المناقصة المفتوحة	- دعوة إلى المنافسة الحرة؛ - اقتصاد أحسن؛ - أكبر نجاعة.	- طول مدة التحضير؛ - دخول عدّة علامات تجارية وصعوبة الاختيار.
المناقصة المحدودة	- إمكانية مناقصة ذات منافسة حقيقية؛ - توجيه الاختيار إلى أحسن الظروف.	- تستوجب مدة طويلة ومهمة في التحضير.
الاستشارة الانتقائية	- تقليص المدة (متعاقدين معروفين مسبقاً).	- إقصاء المترشحين غير المعروفين والذين يمكن أن تتوفر فيهم الشروط.
المزايدة	- طريقة سريعة (شراء سلع أو خدمات بسيطة ومعلومة).	- مبنية على الظروف الاقتصادية (السلع).
المسابقة	- الظرف الاقتصادي ليس عامل اختيار؛	- صعوبة التّحكم في الوقت؛ - طريقة مكلفة لكلا الطرفين.
التراضي البسيط	- سريع؛ - اقتصاد في تكلفة المنافسة.	- اختيار أولي يبرر عند المراقبة.

التراضي بعد الاستشارة	-تقليص المدّة؛ -تحضير بسيط.	-إقصاء مترشحين غير معروفين.
-----------------------	--------------------------------	-----------------------------------

Sabri Mouloud, et autres, Guide de gestion des marchés publics, Ministère des finance, Direction générale du budget, Alger, 1999, p :10

المطلب الثاني: إجراءات إبرام الصفقات العمومية الدولية

نظرا لأهمية الصفقات العمومية وارتباطها بالخزينة العامة، حدّد المشرع الجزائري إجراءات إبرام هذه الصفقات وذلك بفتح المجال أمام المتنافسين لتقديم عروضهم وتمكينهم منا الاطلاع على كل المعلومات المتعلقة بالصفقة المراد إبرامها.

أولا: الإعلان عن الصفقة العمومية وتقديم العرض

كأول إجراء يتمثل في الإعلان عن الصفقة يليه إجراء تقديم العروض.

1. الإعلان عن الصفقة العمومية الدولية:¹

بعد التحضير للصفقة باختيار المشروع وفقا للحاجات الاجتماعية والاقتصادية وكذا دراسة إمكانية تنفيذ المشروع من الناحية الفنية ودراسة تكاليف المشروع ومقارنتها بالمردود الاقتصادي، تقدّم المصلحة المتعاقدة بإعلان جميع الراغبين في التعاقد بموضوع الصفقة المراد إبرامها ووسيلتها لذلك هي الإعلان.

يهدف الإعلان عن طلب العروض إلى إضفاء الشفافية على العمل الإداري حيث يتم من خلال إعلام المعنيين المقاولين، مما يفسح المجال للمنافسة بينهم، ويضمن احترام مبدأ المساواة، ويسمح للإدارة باختيار أفضل العروض والمرشحين.

كما يبين الشروط الموضوعية التي على أساسها يتم التّقدم بالعروض، فاللجوء إلى الإعلان عن الصفقة يوسع من نطاق المنافسة فلا تكون الصفقة حكرا على عدد محدود من الموردين أو المقاولين.

ويكون اللجوء إلى الإشهار الصحفي إلزاميا في الحالات التالية:

¹ زوزو زليخة، "جرائم الصفقات العمومية وآليات مكافحتها في ظل القانون المتعلق بالفساد"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، تخصص قانون جنائي، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2011-2012 ص46-ص47.

- ❖ طلب العروض المفتوحة؛
- ❖ طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا؛
- ❖ طلب العروض المحدودة؛
- ❖ المسابقة؛
- ❖ التراضي بعد الإشارة عند الاقتضاء.

2. تقديم العروض:

بعد عملية الإعلان، وإعطاء مهلة محددة للمعنيين لتحديد مواقفهم اتجاه هذه المناقصة فإنّ على المهتمين أن يحزروا عروضهم حسب النموذج المحدد من طرف الإدارة، حيث يلتزم العارضون بإرسال عروضهم في المادة المحددة لاستلام العروض والمعلن عنها في إعلان طلب العروض والمعلن عنها في إعلان المناقصة. فبعد انتهاء هذه المدة لا يقبل أي عرض. فالمدة المحددة لاستلام العروض هي المدة المعطاة للمؤسسات من أجل تسليم عروضهم، حيث لا تقل عن المدة المحسوبة ابتداء من نشر إعلان الصفقة.¹

ثانيا: إرساء الصفقة العمومية والمصادقة عليها ومراجعتها

بعد مرحلة الإعلان وتقديم العروض تأتي مرحلة إرساء والمصادقة على الصفقة العمومية ومراجعتها.

1. إرساء الصفقة العمومية الدولية:

وتأتي هذه المرحلة بعدما تقوم المصلحة المتعاقدة بالتأكد من قدرات المتعاقد الذي يتوافر عرضه على الشروط والمواصفات المطلوبة لإبرام الصفقة العمومية وعليه يتم إرساء الصفقة على صاحب أفضل عرض فنيا وماليا. كما أقر المشرع سلطة الإدارة وحققها في اختيار المتعامل المتعاقد معها وذلك وفقا لجملة من المعايير المعلن عليها.²

2. المصادقة على الصفقة العمومية:

تعتبر مرحلة المصادقة آخر مراحل المناقصة، حيث يتم اعتمادها بقرار منتج لآثاره القانونية ويسمى قرار المصادقة على الإرساء، يصدر عن اللجنة المختصة بلجنة البث

¹ قّدوج حمامة، نفس المرجع السابق، ص21.

² زوزو زليخة، نفس المرجع السابق، ص52.

والإرساء وتصبح نهائية بهذه المصادقة التي يجب تبليغها في أجل شهر. باعتماد الصفقة وتزكية الانقضاء أو الاختبار، تدخل الصفقة العمومية مرحلتها النهائية بعد توقيعها من قبل السلطة المخولة بذلك.

3. مراجعة الصفقة العمومية الدولية:

هناك مراحل يجب على المصلحة المتعاقدة المرور بها قبل الشروع في أي إجراء لإبرام الصفقة العمومية الدولية وتعتبر هذه المراحل أساسية، حيث لا يمكن البدء في إجراءات التعاقد دون تحديد الحاجيات المارد تلبيتها وتوفير الغلاف المالي لتغطية هذه الاحتياجات، كما يجب وضع شروط مسبقة التي على أساسها يتم اختيار المتعامل المتعاقد وتحديد صلاحيات وحقوق كل طرف في العقد وهو ما يسمى بدفتر الشروط.¹

المطلب الثالث: مراحل إبرام الصفقات العمومية الدولية

من أجل إبرام الصفقة العمومية الدولية بطريقة صحيحة يجب أن تمر على مراحل أساسية تتمثل في:

أولاً: إعداد دفتر الشروط

يقصد بدفتر الشروط وثيقة رسمية تضعها الإدارة المتعاقدة بإرادتها المنفردة وتحدد بموجبها سائر الشروط المتعلقة بقواعد المنافسة بمختلف جوانبها وشروط المشاركة فيها وكيفيات اختيار المتعاقد معها، فالإدارة تستغل خبراتها الداخلية المؤهلة وتجند كل إطاراتها المعنيين من أجل الوصول إلى إعداد دفتر شروط تحقق الأهداف المسطرة.

تنقسم دفاتر الشروط إلى ما يلي:

1. دفاتر البنود الإدارية العامة:

دفاتر البنود الإدارية العامة المطبقة على الصفقات العمومية للأشغال واللوازم والدراسات والخدمات الموافق عليها بموجب مرسوم تنفيذي.

¹ زوزو زليخة، نفس المرجع السابق، ص54-55.

2. دفاتر التعليمات المشتركة:

تحدد الترتيبات التقنية المطبقة على كل الصفقات المتعلقة بنوع واحد من الأشغال أو اللوازم أو الدراسات أو الخدمات الموافق عليها بقرار من الوزير المعني.

3. دفاتر التعليمات الخاصة:

هي دفاتر خاصة بكل صفقة، تحتوي على معلومات متعلقة بالمشروع من حيث الموضوع وصيغ الإبرام، وكيفيات إجراء المنافسة، ومكان سحب وإيداع العروض، وتطبيق العروض وتقييمها.

وبعد حصول المصلحة المتعاقدة على الاعتمادات المالية أو ما يسمى برخصة البرنامج، يتم إحالته إلى لجان الصفقات المختصة من أجل دراسته خلال مدة عشرون يوماً أو خمسة وأربعين يوماً حسب طبيعة اللجنة، حيث يمكن للجنة أن تمنح التأشير أو ترفضها وفي حالة الرفض يجب أن يكون هذا الرفض معللاً.

ثانياً: الإعلان عن طلب العروض¹

ويقصد به الدعوة العلنية لمن لهم مصلحة بموضوع طلب العروض، والراغبين في التعاقد مع المصلحة المتعاقدة لتقديم عروضهم من أجل فتح باب المنافسة بينهم، واختيار العرض الأكثر ملائمة حسب الشروط التي تضمنها دفتر الشروط والإعلان.

وينشر الإعلان في الصحف إجبارياً، وقد يكون اللجوء إلى الإشهار الصحفي إلزامياً في الحالات الآتية:

❖ طلب العروض المفتوح؛

❖ طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات الدنيا؛

❖ طلب العروض المحدود؛

❖ المسابقة؛

¹ فيصلي رضا، "إبرام الصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15-247"، منكرة تخرج لنيل شهادة الماستر تخصص علوم قانونية وإدارية، جامعة 08 ماي 1945 قالمة، 2018-2019، ص33-42.

❖ التراضي بعد الاستشارة عند الاقتضاء.

ويجب أن يتضمن الإعلان بيانات تفصيلية تتمثل في:

❖ تسمية المصلحة المتعاقدة وعنوانها ورقم تعريفها الجبائي؛

❖ كيفية طلب العروض؛

❖ شروط التأهيل أو الانتقاء الأولي؛

❖ مدة تحضير العروض ومكان إيداع العروض؛

❖ مدة صلاحية العروض؛

❖ إلزامية كفالة التعهد إذا اقتضى الأمر؛

❖ ثمن الوثائق عند الاقتضاء؛

❖ موضوع العملية.

ثالثا: مرحلة تقديم العرض

يقوم في هذه المرحلة المتعهدين بإيداع عروضهم لدى المصلحة المتعاقدة ويكون الإيداع في مكان واحد وفي مجال زمني موحد، مع إحاطة مضمون العروض بالسرية حماية للمنافسة.

ويجب أن تشتمل العروض على ملف الترشيح وعرض تقني وعرض مالي يوضع ملف

الترشيح وعرض تقني وعرض مالي في أطرفه منفصلة ومقفلة بإحكام، يبين كل منهما

تسمية المؤسسة ومرجع طلب العروض وموضوعه وتتضمن عبارة " ملف الترشيح " أو " عرض

تقني " أو " عرض مالي " حسب الحالة وتوضع هذه الأطرفه في ظرف آخر مقفل بإحكام.

رابعا: مرحلة دراسة العرض

إن اختصاص اللجنة الدائمة لفتح الأطرفه وتقييم العروض تتم على مرحلتين:

❖ مرحلة دراسة العروض التقنية؛

❖ مرحلة دراسة العروض المالية.

1. مرحلة دراسة العروض التقنية:

- في هذه المرحلة تقوم اللجنة بما يلي:
- ❖ تقوم اللجنة كمرحلة أولى بترتيب العروض التقنية؛
- ❖ تتأكد من مدى مطابقة العروض لدفتر الشروط، لتقوم بإقصاء العروض غير المطابقة لموضوع الصفقة؛
- ❖ تقوم بإقصاء العروض التقنية التي لم تحصل على العلامة الدنيا اللازمة والمحددة من خلال دفتر شروط الصفقة؛
- ❖ كما تقوم بتحميل العروض عمى أساس معايير منهجية يكون منصوص عليها في دفتر الشروط.

2. مرحلة دراسة العروض المالية:

- وقد تتم دراسة واختيار أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية من حيث:
- ❖ الأقل ثمن من بين العروض المالية للمرشحين المختارين وذلك بالاستناد إلى معيار السعر وحده إذا كان موضوع الصفقة يسمح بذلك؛
- ❖ الأقل ثمن من بين العروض المؤهلة تقنيا إذا تعمق الأمر بالخدمات العادية وفي هذه الحالة يستند تقييم العروض إلى عدة معايير من بينها معيار السعر.

خامسا: مرحلة إرساء واعتماد طلب العروض¹

تتميز هذه المرحلة بكونها تظهر عمل لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض، وذلك بإرساء الصفقة على أحد المتنافسين عن طريق منحها أو إلغائها، والتي تمر بمرحلتين:

1. إرساء الصفقة

يأتي المنح المؤقت للصفقة لتتوجها لكل الإجراءات التي سبقته انطلاقا من تحديد الحاجة مرورا بإجراءات المنافسة وصولا إلى تعيين فائز مؤقت على الصفقة حيث يقصد به إعلام المتنافسين المشاركين في المناقصة بالنتائج المؤقتة للمناقصة وفقا لشكليات معينة، ولا يعتبر حائزا بصورة نهائية إلا بعد دراسة الطعون إن وجدت.

¹ بن طيبة مهدية، نفس المرجع السابق، ص 25-26.

2. اعتماد الصفقة

رغم الطابع الحاسم لمرحلة إرساء الصفقة ومرحلة المنح المؤقت السابق بيانيا إلا أنها لا تعد المرحلة الأخيرة بل البدء من اعتماد المناقصة ومباشرة إجراءات التعاقد لإخفاء الطابع النهائي والرسمي على الصفقة والإعلان عن إتمام إجراءاتها فالمنح المؤقت للصفقة رغم فوائده لكل الأطراف المتعاقدة أو اللجان الرقابية فهو يظل حسب التنظيم منح مؤقتا.

المبحث الثالث: منازعات الصفقات العمومية الدولية والجرائم المتصل بها وطرق نهايتها

باعتبار الصفقات العمومية اتفاق بين المصلحة المتعاقدة والمتعامل المتعاقد فإنها قد تقوم نزاعات بين الطرفين سواء في مرحلة الإبرام أو التنفيذ، وكذا قد تظهر بعض الجرائم التي تعرقل عجلة التنمية واستنزاف مال الخزينة العمومية كون هذه الأخيرة لها صلة بالصفقة العمومية.

عقد الصفقة العمومية كرابطة عقدية مؤقتة تسري لمدة محدّدة لا بد له من نهاية، وهي على حالتين، ما تسمى بالنهاية الطبيعية والغير طبيعية للصفقة العمومية.

المطلب الأول: منازعات الصفقات العمومية الدولية

إنّ الصفقات العمومية لها صلة وثيقة بالخزينة العمومية هذا ما يدلّ على أنّ للصفقات أهمية كبيرة لدى الدولة والجماعات المحلية، وهذا ما جعلها تدخل في نزاع قانوني بين المصالح المتعاقدة والتعامل معها.

وتتمثل هذه المنازعات فيما يلي:¹

أولاً: المنازعات الناتجة عن الإبرام

تختلف المنازعات المتعلقة بالصفقات العمومية من حيث الأطراف (المصلحة المتعاقدة والمتعامل المتعاقد) وتختلف كذلك من حيث الإجراءات الجزائية لأنّ المنازعات المتعلقة بالصفقات العمومية الدولية لها إجراءات جزائية تختلف عن الأخرى، وللجمع بين قواعد الأحكام المقررة في كل من المرسوم الرئاسي المتعلق بالصفقة العمومية وقانون الإجراءات الإدارية والمدنية يمكننا تقسيم هذه المنازعات في الصفقات العمومية الناتجة عن مرحلة الإبرام إلى قسمين:

- ❖ المنازعات أمام لجنة الصفقات العمومية المعنية؛
- ❖ منازعات تعرض على القضاء الإداري.

¹ابوضياف عمار، نفس المرجع السابق، ص 321-323

1. المنازعات أمام لجنة الصفقات العمومية المعنية:

سبق البيان بأن: المرسوم الرئاسي فرض إجراء إعلان المنح المؤقت للصفقة.

وهو عبارة عن إعلان تلتزم الإدارة المعنية بنشره في الجرائد اليومية بمقتضاه تتولى إخبار الجمهور من المعنيين وغير المعنيين بنتيجة الانتقاء والنقاط التي حصل عليها المتعهد الفائز وهذا من باب إضفاء شفافية أكثر على الصفقات العمومية.

وبهذا الإجراء الجديد مكن المشرع المتعهدين والذين قدموا عطاءاتهم من حقهم في رفع تظلم أمام لجنة الصفقات العمومية خلال 10 أيام من نشر إعلان المنح المؤقت لتمارس هذه الأخيرة رقابتها قبل توقيع الصفقة من جانب الجهة المختصة. وتصدر رأيها في الطعن.

2. منازعات الإبرام أمام القضاء الاستعجالي الإداري:

في هذه الحالة يمكن للمحكمة الإدارية أن تأمر الإدارة المتسببة في الإخلال بالامتثال والتقيد بالنصوص الجاري بها العمل ضمن أجل تحدده المحكمة ويمكن لها أن تأمر بدفع غرامة تهديدية تسري من تاريخ انقضاء الأجل الممنوح. كما يمكنها أن تأمر بتأجيل إمضاء العقد إلى غاية إتمام الإجراءات. وتفصل المحكمة الإدارية في الدعوى المعروضة عليها في مدة لا تتجاوز 20 يوما ابتداء من تاريخ رفعها.

ثانيا: المنازعات الناتجة عن التنفيذ

تسوى النزاعات التي تطرأ عن تنفيذ الصفقة في إطار الأحكام التنظيمية المعمول بها. غير أنه يجب على المصلحة المتعاقدة دون المساس بتطبيق هذه الأحكام أن تبحث عن حل ودي للنزاعات التي تطرأ عند تنفيذ صفقاتها كلما سمح هذا الحل بما يأتي:

- ❖ أن تحترم الإدارة المعنية التنظيم الجاري به العمل وألا تخالفه؛
- ❖ الحرص على إيجاد التوازن في تحمل التكاليف بين الطرفين المتعاقدين؛
- ❖ التوصل إلى إسراع انجاز لموضوع الصفقة؛
- ❖ البحث عن تسوية نهائية في أسرع وقت وبأقل تكلفة.

المطلب الثاني: جرائم الصفقات العمومية الدولية

لعل انتشار الجرائم الاقتصادية يعدّ من التحديات والعوائق التي تقف في مواجهة تطور وازدهار الاقتصاد الوطني التي تهدف الدولة الوصول إليه لما تشكله من أخطار تهدد كافة المؤسسات خاصة في مختلف القطاعات خاصة قطاع الصفقات العمومية الدولية. ومن خلال ما تقدّم نكره سوف نقوم بحصر هذه الجرائم في:

❖ جريمة الامتيازات غير المبررة؛

❖ جريمة الرشوة؛

❖ جريمة أخذ الفوائد بصفة غير قانونية.

أولاً: جريمة الامتيازات غير المبررة في مجال الصفقات العمومية

نصت المادة 26 من قانون 06-01 " يعاقب بالحبس من سنتين إلى عشرة سنوات وبغرامة من 200.000 دج إلى 1.000.000 دج:

❖ كل موظف عمومي يقوم بإبرام عقد أو يؤشر اتفاقية أو صفقة مخالفاً الأحكام التنظيمية الجاري العمل بها بغرض إعطاء امتيازات غير مبرر للغير؛

❖ كل تاجر أو حرفي أو مقاول يقوم بإبرام عقد أو صفقة مع الدولة ويستفيد من السلطة أو تأثير أعوان الهيئات المذكورة من أجل الزيادة في الأسعار.

وامتد نص التجريم والعقاب لكل من قام بإبرام عقد أو التأشير عليه أو مراجعته، ممّا يؤكّد حرص المشرع على تحميل المسؤولية الجزائية لكل طرف ساهم في العقد أو الصفقة.

ثانياً: جريمة الرشوة في مجال الصفقات العمومية

" يعاقب في هذه الجريمة بالحبس من عشرة إلى عشرين سنة بغرامة 1.000.000 دج إلى 2.000.000 دج كل موظف عمومي يقبض أو يحاول أن يقبض لنفسه أو لغيره بصفة مباشرة أو غير مباشرة أجرة أو منفعة مهما يكن نوعها بمناسبة تحضير أو إجراء مفاوضات قصد إبرام أو تنفيذ صفقة عمومية أو عقد أو ملحق باسم الدولة أو الجماعات المحلية أو المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري أو المؤسسات العمومية ذات الطابع الصناعي أو التجاري أو المؤسسات الاقتصادية " ¹.

¹ بوضياف عمار، نفس المرجع السابق، ص 356-357.

تقوم جريمة الرشوة في مجال الصفقات العمومية الدولية بمجرد قبض الجاني عمولات مقابلات الصفقات والعقود، وهي نسبة معينة من قيمة عقد أو صفقة يحصل عليها الموظف إما من مقاول أو مورد أو مصدر، قصد تسهيل عقد الصفقة، هكذا تصبح هذه العمولة ثمنا للخيانة والتواطؤ وإعطاء الآخرين مالا يستحقونه.¹

ثالثا: جريمة أخذ فوائد بصفة غير قانونية

" يعاقب في هذه الجريمة بالحبس من سنتين إلى عشرة سنوات بغرامة مالية من 200.000 دج إلى 1.000.000 دج كل موظف عمومي يأخذ أو يتلقى إما مباشرة وإما بعقد صوري وإما عن طريق شخص آخر فوائد من العقود أو المزايدات أو المناقصات أو المقاولات أو المؤسسات التي يكون وقت ارتكاب الفعل مدير لها أو مشرفا عليها بصفة كلية أو جزئية، كذلك من يكون مكلفا بأن يصدر إذنا بالدفع في جملة ما أو مكلفا بتصفية أمر ما ويأخذ منه فوائد أيا كانت ".²

المطلب الثالث: نهاية الصفقة العمومية الدولية

إنّ التشابه والتداخل بين العقود المدنية والإدارية في بعض الأحكام لا ينحصر فقط في تكوينها وتنفيذها فقط بل أيضا إلى كيفية نهاية العقد، فقد تنتهي الصفقات العمومية الدولية نهاية طبيعية كتتفيذ مضمون أو موضوع العقد ونهاية غير طبيعية تأخذ أشكالا مختلفة سوف نتطرق إليها من خلال هذا المطلب.

والمتمثلة في:³

أولا: النهاية الطبيعية للصفقات العمومية الدولية

إنّ صفقات المتعامل العمومي شأنها شأن بقية العقود تنتهي بتنفيذ الالتزامات الناشئة على العقد تنفيذًا كاملاً أو بإنفاذ المدّة المحدّدة لبقائه.

¹ زليخة زوزو، نفس المرجع السابق، ص118.

² بوضياف عمار، نفس المرجع السابق، ص359.

³ نفس المرجع، ص366-ص368.

1. انتهاء الصفقة بتنفيذ الأشغال

تنتهي الصفقة العمومية الدولية نهاية طبيعية بتنفيذ موضوعها. فتتحل الرابطة العقدية بوفاء كل طرف بالتزاماته التعاقدية. ففي عقد الخدمات ينتهي العقد بوفاء كل طرف بما في ذمته من التزام، أو أن يقوم المتعاقد في عقد الدراسات بإنجاز الدراسة موضوع الصفقة.

2. نهاية الصفقة بانتهاء المدّة

تنتهي الصفقة العمومية الدولية بإنهاء المدّة المحددة لها في الصفقة، أي تتولى الإدارة استرداد النشاط المرفق بعد انتهاء المدّة المتفق عليها في العقد ما لم تجدد الرابطة العقدية. ويتحلل حينئذ كل طرف من التزاماته اتجاه الطرف الآخر.

ثانياً: النهاية غير الطبيعية للصفقات العمومية الدولية

إذا كانت الصفقة العمومية الدولية تنتهي كأصل عام بتنفيذ موضوعها وهو الوضع الطبيعي والمألوف، فإنها قد تنتهي قبل إتمام عملية التنفيذ. وهذه الحالة بذاتها تأخذ أشكالاً متعددة نحاول اختصار مفاهيمها فيما يلي:

1. الفسخ بالتراضي:

هنا يكون الفسخ إذا اتفق الطرفان. ويتميز هذا الفسخ أنه نابع من إرادة الأطراف المتعاقدة وأنها انسأقت إليه طوعاً وإرادة فهو بمثابة العقد الجديد الذي يضع حداً أو نهاية لعقد قديم.

2. الفسخ القضائي:

من المنطلق أنّ حق التقاضي مكفول للجميع فإنّه يجوز من طرفي الرابطة العقدية اللجوء للقضاء الإداري المختص ممثلاً في الغرفة الإدارية بالمجلس حالياً، ومستقبلاً أمام المحكمة الإدارية.

3. الفسخ الإداري:

يمكن للمصلحة المتعاقدة القيام بفسخ الصفقة العمومية الدولية من جانب واحد عندما يكون سبب المصلحة العامة حتى بدون خطأ من المتعامل المتعاقد.

4. الفسخ بقوة القانون:

تنتهي هنا الصفقة بسبب الظروف الطارئة، فإذا كنّا أمام عقد أشغال عامة وأنجز المقاول جزءا من العمل بسبب زلزال مثلا فإن العقد ينقضي دون أن يتحمّل أي من الطرفين تعويض هذا الانقضاء.

خلاصة الفصل

يظهر لنا ممّا سبق أنّ الصفقات العمومية هي الأداة التي وضعتها الدولة في أيدي السّلطة للقيام بالعمليات المالية في إطار تحقيق المنفعة العامة والاستغلال الأمثل للأموال العمومية.

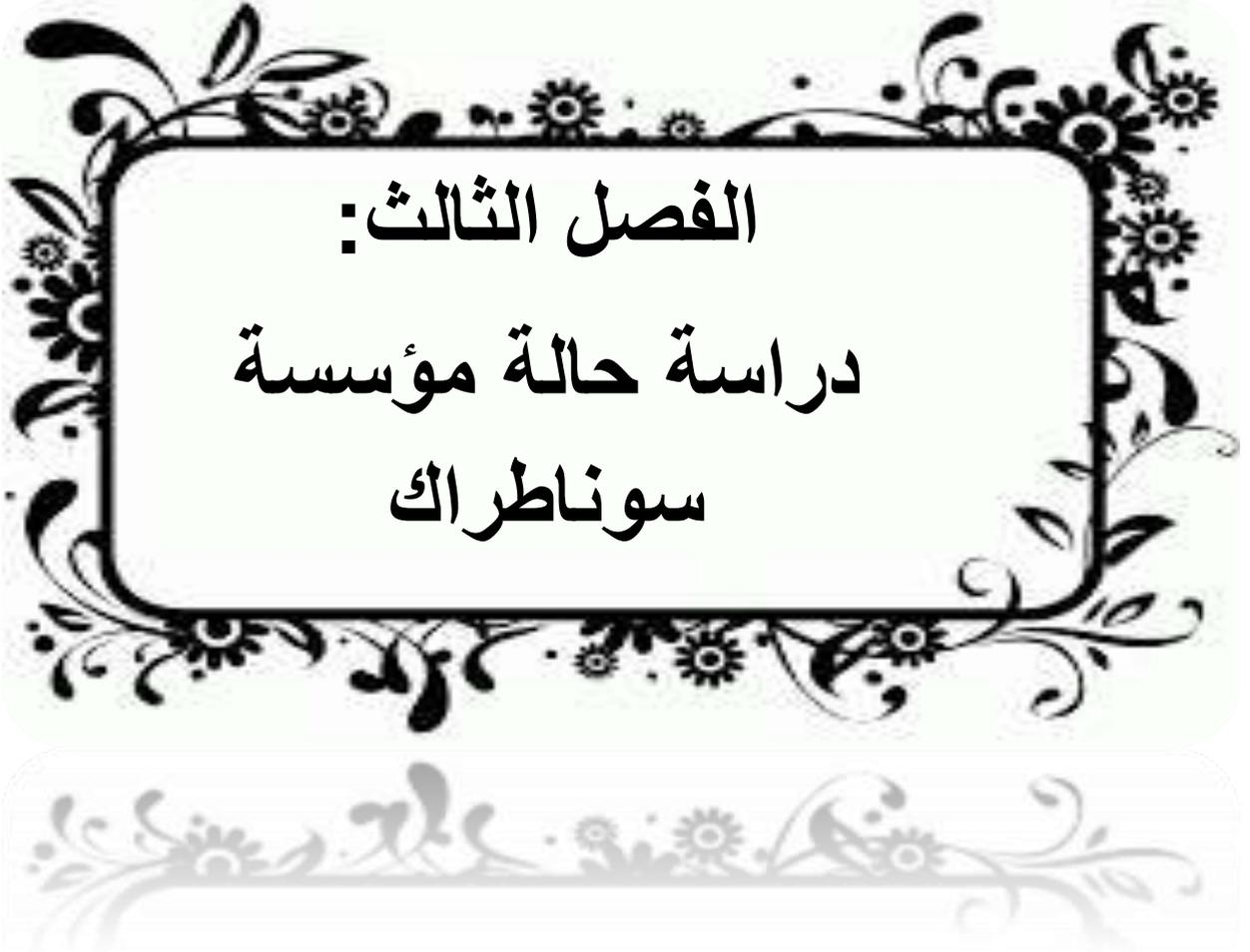
ولذلك ففي سبيل حماية المال العام تم إخضاع الصفقات العمومية لمجموعة من الإجراءات والمبادئ التي تساهم في إضفاء الشفافية على مستوى إبرامها، حيث اقتصرت طريقة إبرامها على طريقتين، المناقصة كقاعدة عامة والتراخي كاستثناء، وبعدها تمرّ بمراحل من مرحلة الإعلان لتنتهي عند مرحلة اختيار المتعامل المتعاقد والمصادقة على الصفقة.

وكذلك تناولنا المنازعات التي تنتج في مرحلتي التنفيذ والإبرام، وكذا الجرائم التي تمسّ هذه الصفقات، وكخاتمة أخيرة للفصل تطرقنا إلى كيفية نهاية الصفقة إلى طبيعية وغير طبيعية.

الفصل الثالث:

دراسة حالة مؤسسة

سوناطراك



تمهيد

تعتبر مؤسسة سوناطراك أحد المؤسسات العمومية الجزائرية، شكّلت لاستغلال الموارد البترولية في الجزائر وهي الآن متنوعة الأنشطة تشمل جميع جوانب الإنتاج الاستكشاف والاستخراج والنقل، مهمتها تعزيز وتثمين الاحتياطات النفطية والمحروقات في الجزائر، لذلك بطبيعتها ستخضع في مشترياتها الدولية إلى قانون الصفقات العمومية الدولية.

نحاول في هذا الفصل إسقاط الجانب النظري على الجانب التطبيقي العملي وذلك من خلال إعداد دراسة حالة في مؤسسة سوناطراك، حيث تتم عملية إجراءات الرقابة على إبرام وتنفيذ الصفقات ودراسة ميدانية لمشروع طلب العروض.

وبناء على ما سبق سوف تتمحور دراسة هذا الفصل على المباحث التالية:

- ❖ المبحث الأول: مدخل عام حول لمؤسسة سوناطراك.
- ❖ المبحث الثاني: إبرام الصفقات والرقابة عليها في مؤسسة سوناطراك.
- ❖ المبحث الثالث: دراسة مشروع طلب العروض.

المبحث الأول: مدخل عام حول مؤسسة سوناطراك

تعتبر مؤسسة سوناطراك من أعرق المؤسسات الوطنية الجزائرية ونموذج نجاح على المستوى العالمي، بحيث تعد منافس دولي في مجال المحروقات والمحرك الأساسي للاقتصاد الوطني وأكبر مشغل لليد العاملة، كل هذا نمى فينا فضولا للتعرف أكثر على هذه المؤسسة وإسقاط المفاهيم النظرية على الواقع العملي بها.

المطلب الأول: التعريف بمنتجات سوناطراك وأهدافها

تعدّ مؤسسة سوناطراك أحد المؤسسات الاقتصادية الكبرى التي تساهم في التنمية المحلية للاقتصاد الوطني، ولتحقيق ذلك وجب عليها الوقوف على تحقيق مجموعة من الأهداف المرجوة.

أولاً: التعريف بمنتجات سوناطراك

لمؤسسة سوناطراك العديد من المنتجات تتنوع ما بين المحروقات ومشتقاتها، الكهرباء والاتصالات، خدمات مالية، مياه البحر، المحلات والمنتجات من جميع الأنواع لأنها تركز على المحروقات كمنتجات رئيسية وأساس نشاطها، والتي تتمثل فيما يلي:¹

- ❖ **الغاز الطبيعي:** بعد تكوّن النفط خفيف الدرجة وتبعاً لاستمرار توفير ظروف فيزيائية معينة إلى أن يتحول إلى الغاز الطبيعي.
- ❖ **النفط البترول:** يتكون النفط بصورة تدريجية ومنتظمة، من خلال تحول البقايا العضوية عبر ملايين السنين بفعل مستوى الضّغط والحرارة التي تنشط البكتيريا المساعدة على تحليلها إلى ما يعرف به الهيدروكربون، وهي مادة هلامية توفر النفط غير التّام ويبدأ هذا الأخير في التّكوين بتحويل الكير وجين إلى أسفلت أفضل أنواع النفط وأقلّها نضجا الذي يتّحول بدوره إلى النفط الثقيل ثم الخفيف.

¹ المادة 02 من المرسوم 66-296 المؤرخ في 22 سبتمبر 1966، المتضمن تعديل القانون الأساسي لمؤسسة سوناطراك، جريدة رسمية، العدد 48، الصادرة بتاريخ 30 سبتمبر 1966.

ثانيا: أهداف مؤسسة سوناطراك

لسوناطراك مجموعة من الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها، من أهمها:

- ❖ التطوير والرفع من قيمة الموارد الطاقوية الوطنية؛
- ❖ تمويل الطاقة على مستوى المتوسط والطويل؛
- ❖ تحديد التّقنيات على مستوى تسيير مواردها؛
- ❖ تحسين تقييم الموارد الوطنية للمحروقات، وخلق الثروات لصالح التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد؛
- ❖ الاستمرار في التحكم وتخفيض التكاليف لضمان البقاء الأولى في الجزائر وإفريقيا، وقائدة الصناعة الغازية في المنطقة الأورو متوسطية، وفي الصدارة العالمية.

المطلب الثاني: تنظيم مؤسسة سوناطراك وهيكلها التنظيمي

تتميز مؤسسة سوناطراك بالهيكلية التي تميّز أجهزتها والمستعارة من التنظيم تعرفه شركات المساهمة، وهذا خلافا لما عرفته الشركات الوطنية. حيث جاء في الفصل الثالث من القانون الأساسي سنة 1998 في مادته الثامنة أنّ مؤسسة سوناطراك تتكون من الجمعية العامة، مجلس الإدارة والإدارة العامة.

أولاً: التنظيم العام لمؤسسة سوناطراك

وضعت مؤسسة سوناطراك هيكل تنظيمي يوافق نشاطها وتوزيع مهامها دون أن تهمل جانب التنسيق فيما بينها وحتى تقوم بمهامها على أكمل وجه ولكي تستجيب لمتطلبات نشاطاتها كما يعكس أهم الهيئات العليا بالمجمع والمتمثلة فيما يلي:

1. الجمعية العامة ومجلس الإدارة:

هما هيئتان تتخذان القرارات الحاسمة والاستراتيجية لمجمع سوناطراك، لها اجتماعات دورية وأخرى طارئة ويمكن توضيحها كما يلي:

أ- **الجمعية العامة:** تعتبر أعلى هيئة لمؤسسة سوناطراك، وتتكون من أربعة أعضاء ورئيسا

وهم:¹

- ❖ وزير الطاقة (رئيسا)؛
- ❖ وزير المالية (عضوا)؛
- ❖ محافظ بنك الجزائر (عضوا)؛
- ❖ مندوب التخطيط (عضوا)؛
- ❖ ممثل رئاسة الجمهورية (عضوا).

ب- الإدارة العامة: تشمل على رئيس المدير العام، يساعده كل من:

- ❖ اللجنة التنفيذية؛
- ❖ سكرتير عام مساعد الرئيس العام في متابعة تماسك تسيير المؤسسة؛
- ❖ لجنة الفحص والتوجيه، مع الرئيس المدير العام الذي يقدم المساعدة اللازمة للأعضاء الاجتماعية للمجتمع؛
- ❖ مصلحة الأمن الداخلي (SIE).²

ت- مجلس الإدارة:

حيث يتم على مستواه اتخاذ القرارات، وتحديد التوجهات انطلاقا من توجيهات الجمعية العامة، ويتكون المجلس من 12 عضوا رئيسيا منهم الرئيس المدير العام لمجمع سوناطراك. يجتمع مجلس الإدارة بناء على استدعاء من رئيسه، كلما تطلب ذلك مصلحة المؤسسة، ولقد وضع حدًا أدنى لاجتماعات مجلس الإدارة وهو أربع مرات في السنة فيجب على مجلس الإدارة أن يجتمع على الأقل مرة كل ثلاثة أشهر، حسب المادة 10-02 من القانون الأساسي سنة 1998.³

ثانيا: المجلس التنفيذي

وهو الهيئة التنفيذية للمجمع، يمثل بدوره التسيير المباشر، ويرفع تقاريره إلى كل من

¹ المادة 09 من المرسوم الرئاسي 98-48، المؤرخ في 11 فيفري 1966، يتضمن تعديل القانون الأساسي لمؤسسة سوناطراك، جريدة رسمية، العدد 07، الصادرة بتاريخ 18 فيفري 1998.

² المادة 10 الفقرة 03 من المرسوم 98-48، نفس المرجع.

³ المادة 10 الفقرة 01 من المرسوم 98-48، نفس المرجع.

مجلس الإدارة والجمعية العامة، حيث يتكون هذا المجلس من:¹

- ❖ رئيس المدير العام لمجمع سوناطراك؛
- ❖ نائب الرئيس المكلف بأنشطة المنبع (Amont) ؛
- ❖ نائب الرئيس المكلف بأنشطة النقل عبر الأنابيب (TRC)؛
- ❖ نائب الرئيس المكلف بأنشطة المصب (AVAL) ؛
- ❖ نائب الرئيس المكلف بالأنشطة التجارية (COM)؛
- ❖ المدير التنفيذي للمالية "المدير التنفيذي للفروع والمساهمات"؛
- ❖ المدير التنفيذي للإستراتيجية، التخطيط والاقتصاد؛
- ❖ المدير التنفيذي للشؤون القانونية؛
- ❖ المدير التنفيذي للشراكات؛
- ❖ المدير التنفيذي للموارد البشرية.

ثالثا: الهيكل التنظيمي لمؤسسة سوناطراك

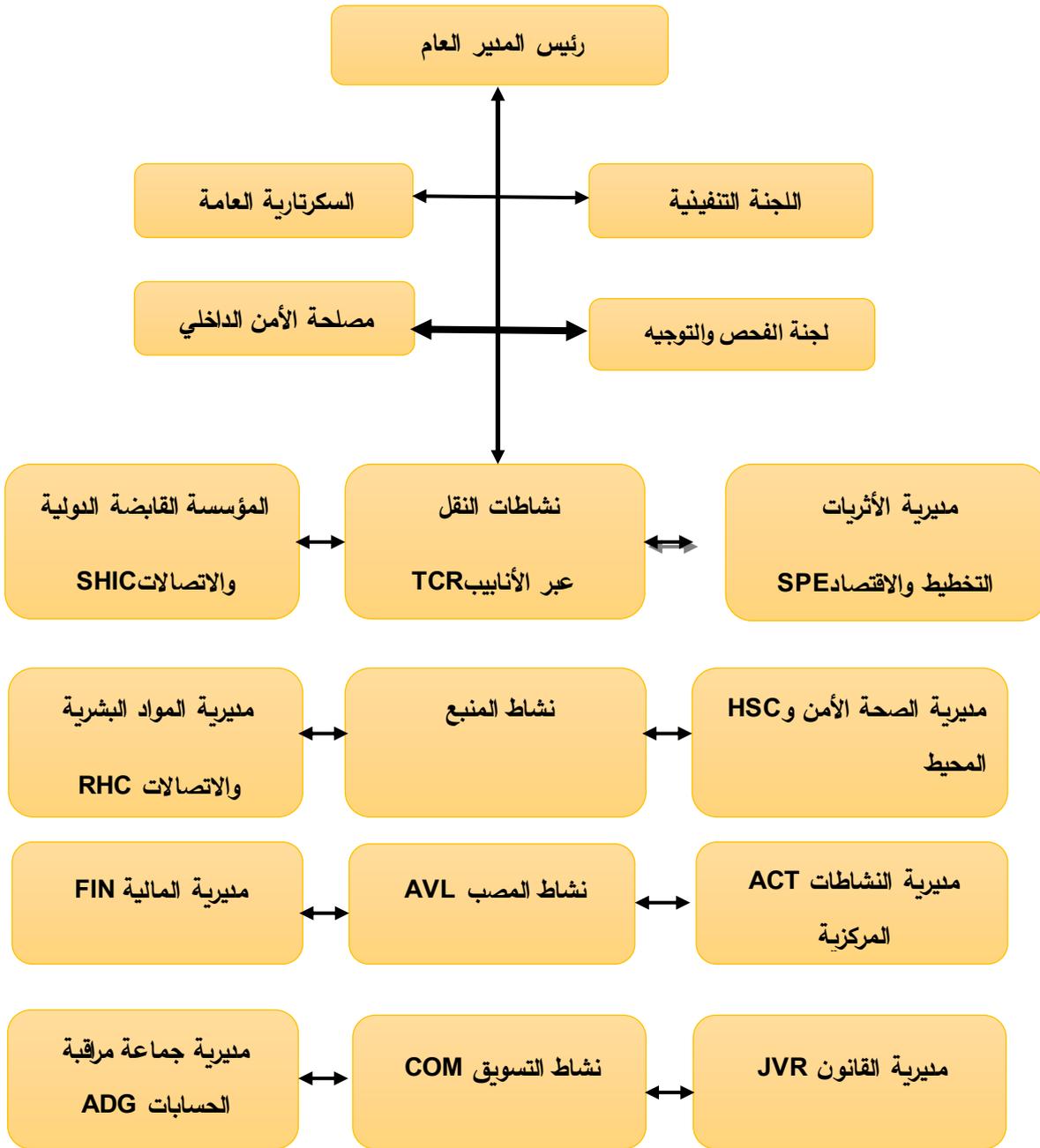
يتم التطرق إلى ذلك من خلال:

أ- الهيكل التنظيمي لمؤسسة سوناطراك

منذ نشأتها عرفت مؤسسة سوناطراك عدّة تحولات وتعديلات وظيفية في هيكلها التنظيمي أسندت لها عدّة نشاطات جديدة.

¹ المادة 11 من المرسوم 98-48، نفس المرجع.

الشكل رقم (03): الهيكل الوظيفي لمؤسسة سوناطراك



المصدر: Organigramme de la MACROSTRUCTURE De Sonatrach

رابعاً: شرح الهيكل الوظيفي لمؤسسة سوناطراك

الهيكل التنظيمي لسوناطراك هو عبارة عن هرم يوضح مختلف المستويات والعلاقات في المجمع، والتي هي كما يلي:

أولاً: نشاط المنبع (AMT)

تعمل على ضمان جميع الأنشطة التي تؤدي وتساعد في استخراج المحروقات الخام وتتضمن:

- ❖ عمليات التنقيب والاستكشاف؛
- ❖ عمليات المشاريع الدولية؛
- ❖ بحث وتطوير المحروقات وتكنولوجيا حديثة؛
- ❖ الهندسة البترولية والتطوير؛
- ❖ الإنتاج، الحفر الهندسة والبناء.

ثانياً: نشاط النقل عبر الأنابيب (TRC)

يخضع هذا النشاط لسلطة نائب الرئيس وتشمل الأنشطة التي تعمل على نقل منتجات المجمع عبر الأنابيب، وتجمع مؤسسة سوناطراك هذه الأنشطة في محطة واحدة القابضة للاستثمار والمساهمة والتي تضم بدورها حصص مجمع سوناطراك بمجموعة من المؤسسات التي يشترك في ملكيتها مع مؤسسات أخرى ومن أهم مكونات هذه المحطة:

- ❖ مؤسسة نقل المحروقات (STH)، حيث تصل حصة سوناطراك إلى 60%؛
- ❖ المؤسسة الجزائرية لإنجاز المشاريع الصناعية حيث تمتلك سوناطراك منها 50%.

ثالثاً: نشاط المصّب (AVAL)

وقد يعمل على ضمان تمييع الغاز الطبيعي، فصل غاز البترول المميع، تكرير البترول البتروكيميا، دراسة تطوير وتحديث التقنيات وتم جمع هذه الأنشطة التي تساهم في معالجة الخدمات وتحويلها في محطة واحدة تتمثل في المؤسسة القابضة للتكرير وكيمياء المحروقات

(RCH) والتي تضم حصص المجمع في مجموعة من المؤسسات التي تمتلكها بالكامل في أو بالشراكة مع مؤسسات أخرى، ومن أهمها:

- ❖ المؤسسة الوطنية لتكرير النفط (NAFTAL)، والتي تمتلكها سوناطراك.
- ❖ المؤسسة الوطنية للبتر وكيمياويات (ENIP)، والتي تمتلكها سوناطراك.

رابعاً: النشاط الخاص بالتسويق (COM)

ويشمل جميع الأنشطة التي تساهم في تسويق منتجات مجمع سوناطراك، والتي جمعت في سوناطراك القابضة لتقييم المحروقات (SVH)، هذه الأخيرة التي تضم حصص المجمع في مؤسسات تنوعت ملكيتها ما بين الملكية الكاملة، وبين الشراكة مع مؤسسات أخرى، وتتمثل أهم مؤسسات هذه المحفظة فيما يلي:

- ❖ المؤسسة الوطنية لتسويق وتوزيع المنتجات النفطية (NAFTAL) والتي يمتلكها المجمع بالكامل.
- ❖ مؤسسة النقل البحري (HYPROC)، والتي يمتلكها المجمع كليا؛
- ❖ المؤسسة الجزائرية للطاقة (AEC)، والتي يمتلك مجمع سوناطراك حصة 50 % منها؛
- ❖ المؤسسة الجزائرية للطاقة المتجددة (NEAL)، والتي ترجع ملكية 45 % منها للمجمع.

خامساً: الهياكل الوظيفية

تسهر على تطبيق سياسة واستراتيجية في المجتمع وتعمل على تزويدها بالخبرة والمساعدات اللازمة للأنشطة العملية للمجمع وهي مجزئة إلى أربع مديريات من جماعات التنسيق:

- ❖ مديرية جماعات تنسيق الموارد البشرية والاتصال؛
- ❖ مديرية جماعات تنسيق النشاطات المركزية؛
- ❖ مديرية جماعة مراقبة الحسابات؛
- ❖ مديرية مراقبة التنسيق المالي.

وثلاث مديريات مركزية نذكر منها:

❖ مديرية قانونية؛

❖ مديرية جماعات تنسيق الاستراتيجية التخطيط والاقتصاد؛

❖ مديرية الصحة الأمن والمحيط.

إنّ للهيكل الوظيفية مهام أخرى تتمثل في:

❖ دعم مشروع المؤسسة؛

❖ تقديم المعلومات وتطوير ووضع بنك خاص بالموردين، التجهيزات، الوسائل وخدمة الجماعة؛

❖ تقرير عام عن الجماعة.

المطلب الثالث: مهام مؤسسة سوناتراك

تسعى مؤسسة سوناتراك إلى تحقيق عدّة مهام نذكر منها:¹

❖ تحقيق كل العمليات الخاصة بالبحث والاستغلال الصناعي والتجاري لحقول المحروقات الصلبة والسائلة والغازية مع الموارد الشقة؛

❖ معالجة وتحويل المحروقات في الأسواق الداخليّة والخارجية؛

❖ استغلال وتطوير كل العلاقات مع عملائها المعنيين بالبتروك والغاز الطبيعي؛

❖ تدعيم وتقوية قدراتها التنافسية والإدارية، واكتساب وحياسة كل حقيبة أسهم؛

❖ الاشتراك في رأس المال وفي القيم المنقولة في الشركات الموجودة أو قيد الإنشاء.

المطلب الرابع: مصلحة الشراء "قسم المخابر"²

نتطرق في هذا المطلب إلى إعطاء لمحة حول قسم المخابر والمهام الذي يقوم به في

مؤسسة سوناتراك وكذا تقديم هيكله التنظيمي.

¹ المادة 07 من المرسوم 98-48، نفس المرجع.

² Decision N 282/DG Organigramme de la MACROSTRUCTURE De Sonatrach ; de 19 juin2018

أولاً: تقديم "قسم المخابر"

يعتبر قسم المخابر وسيلة تقنية وعلمية ضرورية في تنفيذ المهام العلمية فهو تحت وصاية وزارة المناجم والطاقة المؤرخ في 14 أبريل 1987 المتعلق بمؤسسة سوناطراك. يتوفر قسم المخابر على أجهزة بأحدث المعدات التكنولوجية التي سمحت له بالتخصص في ميادين دقيقة مثل:

- ❖ الجيولوجيا البترولية ومختلف اختصاصاتها.
- ❖ دراسة الحقول البترولية باستخدام المعارف البترولية للصخور ومعالجة المياه وحماية البيئة.

ثانياً: مهام قسم المخابر

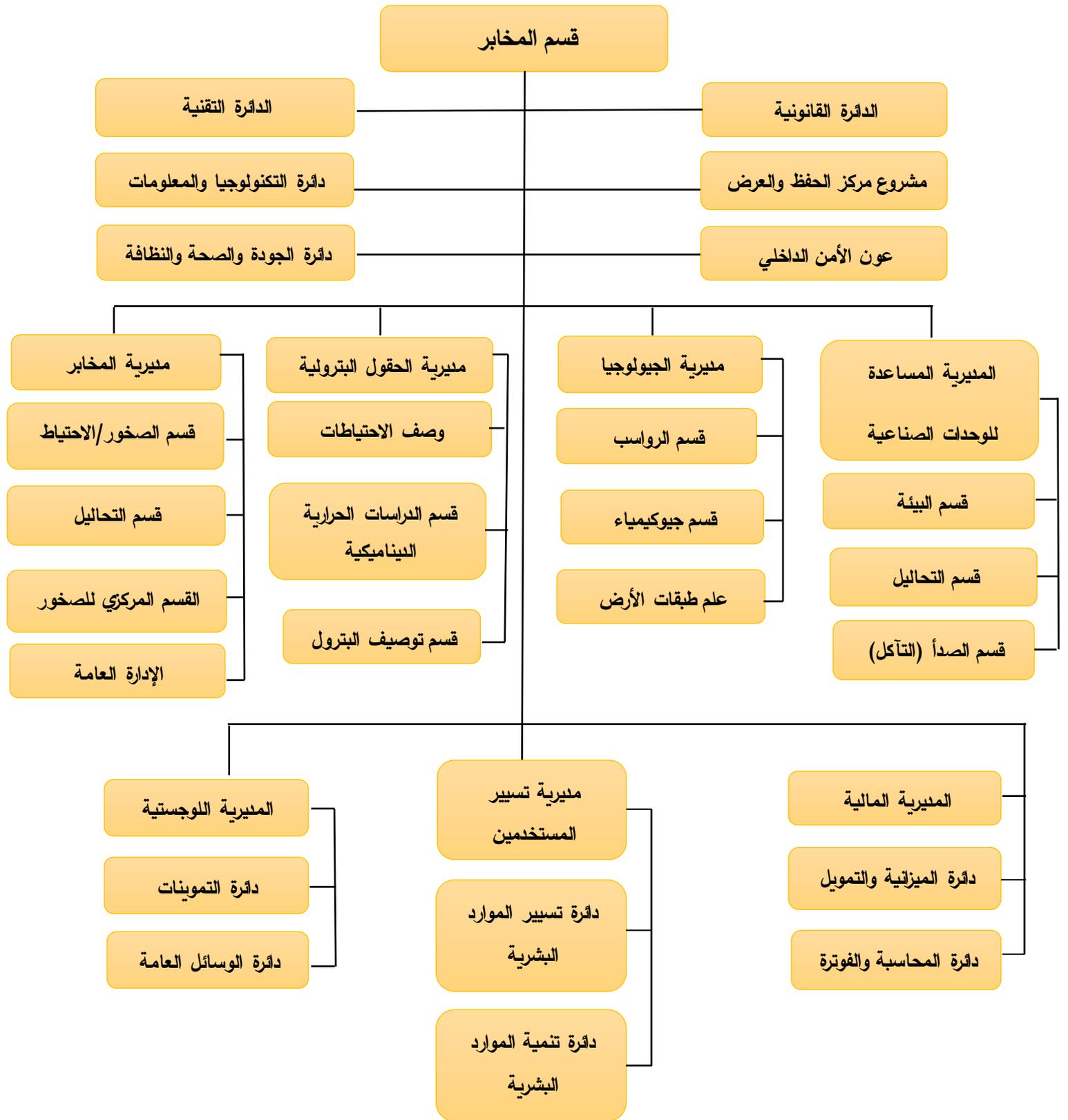
إنّ مهمة قسم المخابر تتركز في إطار عام للبحث العلمي وتطوير واستغلال أماكن تواجد النفط العام، وكذا مختلف المهام التالية:

- ❖ البحث العلمي والتقني في تطوير النشاط القبلي للبترول؛
- ❖ المشاركة في تحسين مخططات وتطوير حقول المحروقات والعمل على تحسين استرجاعها؛
- ❖ بحث وتطوير وقيادة مشاريع البحث التي تتطلب حلول لمشاكل ذات طابع علمي وتقني التي تتلقاها الهياكل العلمية للمؤسسة؛
- ❖ إنجاز دراسات شاملة وتحليلات متعلقة لاسيما احتياجات الاستغلال وإنتاج ونقل وتقييم المحروقات؛
- ❖ مساعدة الهياكل العلمية وذلك بالتكفل بالحلول للمشاكل التي تواجهه هذه الأخيرة والتي تحمل الطابع العلمي والتقني.

ثالثاً: الهيكل التنظيمي لقسم المخابر

يتمثل الهيكل التنظيمي لقسم المخابر في الشكل التالي:

الشكل رقم (04): الهيكل التنظيمي لقسم المخابر



المصنر: Organigramme de la MACROSTRUCTURE De Sonatrach

المبحث الثاني: إبرام الصفقات العمومية الدولية والرقابة عليها في مؤسسة سوناطراك

لقد قيّد المشرع الجزائري لمؤسسة سوناطراك بإجراءات واجب اتباعها من أجل إبرام الصفقة، إلا أنّه توجد مراحل أساسية قبل الشروع في أي إجراء تبدأ من مرحلة إعداد ملف العروض إلى غاية المصادقة على الصفقة ووضعها للتنفيذ، وذلك بعد خضوعها للجان الرقابة القبلية والرقابة البعدية.

المطلب الأول: رقابة مؤسسة سوناطراك على الصفقات

تخضع الصفقات للرقابة والتي تتمثل في الرقابة القبلية التي تعتبر كإجراء وقائي، وكذلك الرقابة البعدية التي تهدف إلى التّحقق من مطابطة الصفقات للتشريع والتنظيم المعمول به.

أولاً: الرقابة القبلية

نصّت المادة 85 من القرار E025 على أن تمارس الرقابة القبلية في مفهوم هذا القرار وفق النصوص التي تتضمن تنظيم هياكل سوناطراك ومختلف المصالح المتعاقدة.

وتتّضح الأهمية لهذا النوع من الرقابة من خلال تبيينه للكيفيات العملية لممارستها، ومحتوى مهمة كل هيئة رقابية والإجراءات اللازمة لتناسق عمليات الرقابة وفعاليتها.¹

وفي هذا الصدد فقد تناول القرار E025 نوعين من الرقابة الداخلية وهي لجنة فتح الأظرفة (C.O.P) ولجنة تقييم العروض (C.E.O.T).

1. لجنة فتح الأظرفة (C.O.P)

تشكيل وتنظيم هذه اللجنة تخضع للنظام الداخلي المصادق عليه من طرف الرئيس

¹ المادة 85 من القرار E25، المؤرخ في 02 جانفي 2013، المتضمن إبرام صفقات سوناطراك، الأشغال، اللوازم، الدراسات، الخدمات، الجزائر، 2013.

المدير العام وهذا حسب نص المادة 88 من القرار E025.¹

ومن مهام لجنة فتح الأظرفة طبقا للمادة 87 من القرار E025 تتمثل فيما يلي²:

- ❖ تثبيت صحة تسجيل العروض على سجل خاص؛
- ❖ تعدد قائمة المتعاقدين حسب تاريخ وصول أظرفة عروضهم؛
- ❖ إعداد وصف مختصر للوثائق التي يتكون منها التّعهد؛
- ❖ مراجعة ومراقبة مطابقة العروض المالية، ويتم تصحيح الأخطاء الحسابية الوجودية والإجمالية إن وجدت؛
- ❖ تتولى اللجنة ترتيب العروض المالية حسب المعايير المعتمدة في دفتر الشروط؛
- ❖ تحرير محضر أثناء انعقاد الجلسة، يوقعه جميع الأعضاء الحاضرين، والذي يجب أن يتضمن جميع التحفظات المحتملة من قبل أعضاء اللجنة.

2. لجنة تقييم العروض (C. E.O.T)

نصت المادة 89 من القرار E025 ، على أن يتولى مسؤول المصلحة المتعاقدة تعيين أعضائها بمقرر، على أن يراعى في اختيار أعضاء اللجنة كفاءتهم في تحليل العروض، شريطة ألا يكونوا أعضاء في لجنة فتح الأظرفة، لتفادي حالات التنافي، وأضافت نفس المادّة أنّه بإمكان المصلحة المتعاقدة أن تستعين تحت مسؤوليتها، بكل كفاءة تكلف بإعداد تقرير تحليل العروض لحاجات لجنة تقييم العروض.³

ومن مهام لجنة تقييم العروض (C. E.O.T) تقوم اللجنة بالترتيب التقني للعروض، مع إقصاء العروض التي لم تتحصل على العلامة الدنيا اللازمة والمنصوص عليها في دفتر الشروط، وتتولى اللجنة في مرحلة ثانية مهمة دراسة العروض المالية للمتنافسين الذين تمّ تأهيلهم من الناحية التقنية، إمّا العرض الأقل ثمنا إذا تعلق الأمر بالخدمات العادية، وإمّا أحسن عرض من الجانب الاقتصادي.

¹ المادة 88 من القرار E25، نفس المرجع السابق.

² المادة 87 من القرار E25، نفس المرجع السابق.

³ المادة 89 من القرار E25، نفس المرجع السابق.

ثانيا: الرقابة البعدية

تمثل الرقابة البعدية النوع الثاني من الرقابة على إبرام الصفقات، غايتها التحقق من مطابقة الصفقات المراد إبرامها للتشريع والتنظيم المعمول به، كما لها أيضا صالحية الرقابة البعدية على إبرام الصفقات في إطار اختصاصها.

1. لجان مراقبة الصفقات

في إطار رقابة المطابقة للصفقات، أنشأت مؤسسة سوناطراك ثلاثة أنواع من لجان مراقبة الصفقات.¹

❖ لجنة مراقبة صفقات المؤسسة؛

❖ لجنة مراقبة صفقات النشاط والنشاط التجاري؛

❖ لجنة مراقبة الصفقات اللامركزية.

وتختص كل لجنة في مجال الرقابة في كل مشروع في حدود المبالغ المتضمنة قرار إنشاء هذه اللجان.

ومن مهام لجان مراقبة الصفقات تتركز على فحص المسائل التالية:²

❖ مراقبة دفاتر الشروط؛

❖ رقابة مدى قانونية إبرام كل صفقة أو إبرام الملاحق وهذا في حدود المبالغ؛

❖ دراسة الطعون المقدمة من طرف المعتمدين في إطار طلب العروض أو التراضي بعد

الاستشارة؛

❖ مراقبة مشاريع صفقات التسوية

¹ المادة 93 من القرار E25، نفس المرجع السابق.

² المادة 94 من القرار E25، نفس المرجع السابق.

2. الآثار المترتبة عن الرقابة البعيدة للصفقات

وفي الأخير تتوج الرقابة التي تمارسها لجنة رقابة الصفقات إما بمنح تأشيرة أو رفض منحها، وذلك يكون بمقر وإصدار التأشيرة الذي يعتبر شرط لنفاذ الصفقة، وفي حالة رفض منح التأشيرة تسمح لوحدة من وحدات مؤسسة سوناطراك، بناءً على تقرير من المصلحة المتعاقدة أن تتجاوز ذلك بمقرر معلل، مع إبلاغ مدير الوحدة بذلك، دون الحاجة إلى هذه التأشيرة المسبقة، ومهما يكن من أمر لا يمكن اتخاذ مقرر التجاوز بعد آجال تسعين يوماً ابتداءً من تاريخ تبليغ رفض التأشيرة.¹

المطلب الثاني: كيفية إبرام الصفقات لمؤسسة سوناطراك

تبرم الصفقات العمومية الدولية في مؤسسة سوناطراك وفقاً لإجراء المنافسة بين المتعاقدين، أو تبعاً لإجراء طلب العروض.

وقد تمر عملية إبرام الصفقة عبر مراحل أساسية يجب على المصلحة المتعاقدة المرور بها قبل الشروع في أي إجراء لإبرام الصفقة.

أولاً: طرق إبرام الصفقات

تبعاً للقائمين على تسيير صفقات مؤسسة سوناطراك اعتمدوا على طريقتين لإبرام الصفقة، تتمثلان في طلب العروض كقاعدة عامة والتراضي كاستثناء في عملية الإبرام.

1. تعريف طلب العروض

"إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين مع منح الصفقة د للمتعهد الذي يقدم العرض المناسب".²

عمد القائمين على تسيير صفقات مؤسسة سوناطراك إلى تعريف طلب العروض انطلاقاً من أهدافه التي حصرها في الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين بمنح الصفقة

¹ المادة 97 من القرار E25، نفس المرجع السابق.

² المادة 17 من القرار E25، نفس المرجع السابق.

للمتعهد الذي يقدم أفضل عرض تقني وأقل ثمن، ويمكن أن يعرف طلب العروض أيضا على أنه يمثل الصيغة الأكثر شفافية من جملة الصيغ المتاحة، إذ أنّها تضمن أكبر قدر ممكن من الشفافية.

2. أشكال طلب العروض

نميز أربعة أنواع للتعاقد، حيث يمكن للمصلحة المتعاقدة الحرية في التعاقد من خلال الاختيار لإحدى الطرق:¹

- ❖ طلب العروض المفتوح؛
- ❖ طلب العروض المحدود؛
- ❖ الاستشارة الانتقائية؛
- ❖ المسابقة.

ثانيا: إجراءات طلب العروض

إنّ الصفقات العمومية الدولية التي تبرمها مؤسسة سوناطراك تمر بمراحل وإجراءات لغاية تجسيدها ودخولها حيز التنفيذ، وهذا طبقا لتنظيم الصفقات العمومية.

1. مراحل إبرام الصفقات العمومية الدولية

تتمثل هذه المراحل في خمس محطات وهي:

أ- إعداد دفتر الشروط

يعدّ دفتر الشروط من بين أهم الوثائق التي تشكل للصفقة العمومية الدولية، حيث يحتوي هذا الأخير على بنود تعاقدية وتنظيمية.

¹ المادة 19 من القرار E25، نفس المرجع السابق.

فتعلن هذه الصفقة بتحديد موضوع الصفقة العمومية الدولية وشروط المشاركة فيها، كما تعلن بمقاييس واختيار وآليات وشروط تنفيذ الصفقة.

ويحتوي دفتر الشروط على البنود التالية:

❖ دفاتر البنود الإدارية العامة المطبقة على الصفقات العمومية للأشغال واللوازم والدراسات والخدمات.

❖ دفاتر التعليمات التقنية المشتركة التي تحدد الترتيبات التقنية المطبقة على كل الصفقات المتعلقة بنوع واحد من الأشغال أو اللوازم أو الدراسات.

❖ دفاتر التعليمات الخاصة التي تحدد الشروط الخاصة بكل صفقة.

ب- الإعلان عن طلب العروض

بعد إحالة دفتر الشروط للجان رقابة الصفقات للمصادقة عليه وهذا حسب كل عتبة مالية والمتمثلة في:

❖ لجنة مراقبة الصفقات المؤسسة C.M.E؛

❖ لجنة مراقبة الصفقات اللامركزية C.M.D؛

❖ لجنة مراقبة الصفقات المركزية C.M.C؛

❖ لجنة مراقبة الصفقات النشاط C.M.A.

وبعدها يتم الإعلان عن طلب العروض، وقد يكون اللجوء إلى الإشهار إلزاميا في نشره في جريدة خاصة BAOSEM التابعة لقطاع المناجم والطاقة في الحالات التالية:

❖ طلب العرض المفتوح؛

❖ طلب العرض المحدود؛

❖ إعلان طلبات عن نتائج التأهيل المسبق؛

❖ المسابقة؛

❖ الإعلان عن نتائج التأهيل المسبق؛

❖ الإعلان عن تمديد الأجل؛

- ❖ الإعلان عن المنح المؤقت والتراضي بعد الاستشارة؛
- ❖ الإعلان عن عدم جدوى؛
- ❖ الإعلان عن الإلغاء.

أما عن بيانات الإعلان عن طلب العروض في مؤسسة سوناطراك فهي إلزامية.

ت- مرحلة تقديم العرض

تعتبر مرحلة إيداع العروض من طرف المترشحين المرحلة الثانية بعد الإعلان عن طلب العروض في النشيرة الخاصة "BAOSEM"، يقوم المتعاقد بشراء ملف العروض بدراسته بوضع ظرف الترشح لدى المصلحة المتعاقدة المحتوي على ملف الترشح التقني ملف الترشح المالي.¹

يحدّد آجال العروض بمبادرة من المصلحة المتعاقدة، تبعا لعناصر معينة مثل المدة اللازمة لتحضير العروض، تتيح للمتعاقدين لتحضير عروضهم وذلك حسب المدة المحددة من طرف مؤسسة سوناطراك.

ث- مرحلة دراسة العرض

إنّ الصفقات التي تبرمها مؤسسة سوناطراك المعقّدة ذات الأهمية فإنّها تتم دراسة العروض على مرحلتين، مرحلة العرض التقني ومرحلة العرض المالي.²

كمرحلة أولى (c.o.p technique) قبل فتح العروض للمتعاقدين تتم مراقبة وتثبيت العروض ثم فتح الأظرفة التقنية للمتعاقدين على التوالي وإعداد محضر من طرف لجنة فتح الأظرفة التقنية، أمّا الأظرفة المالية تبقى مغلقة وتعطى للأمين المكّلف بالأمانة.

وكمرحلة ثانية تقوم لجنة تقييم العروض (c.e.o.f) الترشيحات بتقييم مفصل لملفات العروض يشمل الوثائق التقنية والمالية والإدارية لطلب العروض، وبعدها تختار اللجنة على

¹ المادة 29 من القرار E25، نفس المرجع السابق.

² المادة 47 من القرار E25، نفس المرجع السابق.

أساس طلبات العروض المطابقة لدفتر الشروط وإقصاء المترشحين غير المطابقين له، تدون هذه الأعمال في محضر (c.e.o.t) للجنة فتح الأظرف المالية بناء على محضر تقييم العروض، تقوم هذه اللجنة بفتح الملفات المالية للمتاعدين المتأهلين تقنيا، باختيار الأقل عرض مالي.

ج- مرحلة إرساء واعتماد طلب العروض

في هذه المرحلة وبعد فتح الأظرف المالية وبناء على ما تون في إعلان المنح المؤقت للصفقة واختيار المتعاقد معها الذي تتوفر لديه الشروط المنصوص عليها في دفتر الشروط والمعايير المعلن عنها في طلب العروض، حيث يتم منح الصفقة للمتعاقد، وإعلان هذا المنح في نشرة المناقصات التابعة لقطاع الطاقة والمناجم "BAOSEM"، وقد منحت المصلحة المتعاقدة للمتعاملين حق الطعن في المنح المؤقت، وذلك أمام لجنة الصفقات، وتودع الطعون لدى المصلحة المتعاقدة وهذا خلال خمسة أيام ابتداء من تاريخ نشر إعلان المنح المؤقت للصفقة في نشرة المناقصات.

وبدورها تحول المصلحة المتعاقدة الطعن إلى لجنة الصفقات المختصة خلال ثلاثة أيام من تسليم الطعن.

بعد دراسة الطعون، تأتي مرحلة الاعتماد أو التصديق على الصفقة من طرف لجنة الصفقات المختصة وهي مرحلة أخيرة لدخول الصفقة حيز التنفيذ.

2. إبرام الصفقات عن طريق التراضي

يعتبر التراضي استثناء يختلف عن طلب العروض الذي يشكل القاعدة العامة في إبرام الصفقات، وقد عرف التراضي على أنه إجراء تخصيص صفقة، ويمكن أن يكتسي التراضي الأشكال التالية:¹

❖ التراضي البسيط والتراضي بعد الاستشارة.

¹ المادة 25 من القرار E25، نفس المرجع السابق.

المبحث الثالث: تقديم مشروع طلب العروض

يعدّ طلب العروض أهم أسلوب لإبرام الصفقة العمومية الدولية والقاعدة العامّة في التعاقد، فهو يفتح المجال أمام أكبر عدد من المتنافسين لتقديم عروضهم بغرض تنفيذ أشغال أو القيام بخدمات لفائدة الدولة.

وكأي مشروع يتمّ إنجازه بمراحل، نجد أنّ طلب العروض يمر بمراحل أساسية بداية من إعداد ميزانيته إلى غاية تحضير العقد ودخوله حيّز التنفيذ.

المطلب الأول: تعريف مشروع طلب العروض

نقصد بهذا المشروع هو ما يتّقدم به المتعاقدون من عروض من أجل إبرام الصفقة مع المصلحة المتعاقدة والتي يتّبين من خلالها الوصف الفني لما يستطيع القيام به وفقاً للمواصفات المطروحة في ملف الصفقة، وما يوافق شروط التعاقد مع شروط ملف العروض.

إنّ الاختيار في طلب العروض يكون للعارض الذي يقدّم أفضل عرض، وهذا يفتح المجال أمام الإدارة كمصلحة متعاقدة ويترك لها الحرية في اختيار المتعاقد معها، مع مراعاة مجموعة من المعايير المختلفة التقنية والمالية والتجارية الواجب توفرها في المتعامل المتعاقد.

المطلب الثاني: مراحل مشروع "طلب العروض"

يمر مراحل مشروع "طلب العروض" عبر ثلاثة مراحل أساسية، من مرحلة إعداد ميزانيته إلى مرحلة تحضير العقد مع المتعاقد كمرحلة أخيرة.

أولاً: مرحلة تحضير ميزانية مشروع طلب العروض

يعتبر دفتر شروط لاقتناء المعدّات المخبرية والخدمات المتعلقة بها أساس تكوين الصفقة حيث يحدّد بموجبه كيفية إبرام وتنفيذ الصفقات في إطار الأحكام التنظيمية.

وقبل كل نداء للمناقشة ينبغي على الإدارة إعداد دفتر الشروط بالدقة اللازمة ونشره في النشرة الخاصة "BAOSEM"، تقضي إعداد دفتر الشروط لقسم المخابر لمؤسسة سوناطراك

بتحديد نوعية المحددة ونموذج بنود الصفقة.

يتم مشروع اقتناء المعدات المخبرية والخدمات المتعلقة بها عبر ثلاثة حصص:

الحصة الأولى: BIOPROBES (TYPE ROBINS) AVEC ACCESSOIRES

الحصة الثانية: SIDESTREAM CORROSION SYSTEM

الحصة الثالثة: CORROSIMETRES

جدول رقم (03): نشر طلب العروض

تاريخ	تقرير زمني عن DAO
1604 du 28/02/2019	رقم وتاريخ نشر جريدة BAOSEM
31/03/2019	الموعد النهائي (الإغلاق الأولي)
15/04/2019	تاريخ إغلاق التمديد الأول
25/03/2019	تاريخ إغلاق التمديد الثاني (الإغلاق النهائي)

المصدر: Organigramme de la MACROSTRUCTURE De Sonatrach

تمّ نشر طلب العروض في جريدة البوسم "BAOSEM" في 28 فيفري 2019 وقد منحت المتعاقدين 30 يوم من تاريخ إعلان دفتر الشروط، ونظرا لعدم تلقي أظرفة طلب العروض من طرف المصلحة المتعاقدة قامت بتمديد طلب العروض لمدة 15 يوم، ونشر تمديد طلبية المشروع في جريدة البوسم. ونظرا لعدم الحصول على أظرفة قامت بتمديد طلب العروض من 31 مارس إلى 15 أفريل ومن 15 أفريل إلى 25 أفريل.

وبعد انتهاء المدة المتاحة للمصلحة المتعاقدة قامت باستلام ثلاثة أظرفة مالية من طرف مكتب التسجيل.

ثانيا: مرحلة تقييم العروض من طرف لجنة المخصصة لها

تتم مرحلة تقييم العروض لإخضاعها إلى دراسة اللجان التالية:

1. لجنة فتح العروض التقنية:

تقوم هذه اللجنة بمراقبة تجسيد قانون الصفقات E25 وفتح أظرفة تقنية، أما الأظرفة المالية المغلقة فتوضع عند الأمانة ويقوم رئيس اللجنة بطبع الأظرفة المغلقة، حيث يقوم بطبعتها قبل وضعها عند الأمانة.

جدول رقم (04): تثبيت أظرفة المتعاقدين وأسمائهم

رقم التسجيل	تاريخ الإيداع	اسم المتعاقد	الدفعات
0192	2019/04/21	INSTRUMENTS & CONTROLS	3،2،1
0196	2019/04/22	COGIME SARL	3،2،1
0197	2019/04/23	SARLVEP	3،1

المصدر: Organigramme de la MACROSTRUCTURE De Sonatrach

2. لجنة تقييم العروض CEOT:

تقوم هذه اللجنة بإظهار الامتثال التقني Conformité TECHNIQUE والذي نقصد به مراقبة كل المستندات المطلوبة الإدارية والمالية والتقنية المخصصة للمعدات المخبرية. هذه اللجنة لها المصادقية والحرية بتبليغ التأهيل التقني المتعاقد لفتح الظرف المالي.

جدول رقم (05): تقييم لجنة المتعاقدين المتأهلين

اسم العارض	التقييم النهائي للملف الإداري	التقييم النهائي للعرض الفني		
		الحصة 1	الحصة 2	الحصة 3
INSTRUMENTS & CONTROLS	متطابق	غير متطابق	متطابق	متطابق
COGIME SARL	متطابق	متطابق	متطابق	متطابق
SARL VEP	متطابق	متطابق	غير متطابق	متطابق

المصدر: Organigramme de la MACROSTRUCTURE De Sonatrach

3. لجنة فتح العروض المالية Fin cop

تقوم باستلام محضر اجتماع لجنة تقييم العروض (Fin cop) بخصوص تأهيل المتعاقدين بفتح أظفرتهم المالية، والجدول التالي يلخص لنا ترتيب العروض المالية لكل حصة:

الحصة الأولى: Bio probe (type Robins) avec accessoire

جدول رقم (06): العروض المالية للحصة الأولى

الترتيب	إظهار العرض المالي +3% (دج)	إظهار العرض المالي (€)	اسم العارض	رقم العارض
01	20 650 474,00	-	SARL VEP	0197
02	22 146 382,15	160 747,00	COGIME SARL	0196

الحصة الثانية: SIDESTREAM CORROSION SYSTEM

جدول رقم (07): العروض المالية للحصة الثانية

الترتيب	إظهار العرض المالي (دج)	إظهار العرض المالي (€)	اسم العارض	رقم العارض
01	24 556 930,21	183 591,00	INSTRUMENTS & CONTROLS	0192
02	25 694 014,62	192 092,00	COGIME SARL	0196

الحصة الثالثة: CORROSIMETRES

جدول رقم (08): العروض المالية للحصة الثالثة

الترتيب	إظهار العرض المالي +3% (دج)	إظهار العرض المالي (€)	اسم العارض	رقم العارض
01	16 706 743,43	121 264,00	INSTRUMENTS & CONTROLS	0192
02	18 221 706,00	-	SARL VEP	0197
03	18 366 616,47	133 312,00	COGIME SARL	0196

المصدر: Organigramme de la MACROSTRUCTURE De Sonatrach

وتقوم المصلحة المتعاقدة بتدوين محضر فتح الأظرفة المالية، والإعلان عن المنح المؤقت للصفحة في كل حصة في جريدة "BAOSEM"، وحددت مدة الطعن خلال خمس أيام للمتعاقدين وبانتهاء هذه المدة تقوم المصلحة المتعاقدة بتحضر العقد.

ثالثا: مرحلة تحضير العقد مع المتعاقد

في هذه المرحلة تقوم المصلحة المتعاقدة بإعطاء رقم تسلسلي للعقد وهذا في دفتر التسجيل المخصص لتسجيل العقود الدولية والمحلية.

❖ يمنح المشروع للمتعاقد الأجنبي رقم العقد بمنحه حرف E (étranger) معناه أجنبي.

- ❖ يمنح المشروع للمتعامل المحلي رقم العقد بمنحه حرف (LOCALE) يعني محلي.
1. نموذج خاص بالعقد

شكل رقم (05): نموذج العقد



المصدر: Organigramme de la MACROSTRUCTURE De Sonatrach

أ- تحليل العقد

N°E50/19/INV/AVI/DL/EP/INSTRUMENTS ET CONTROLS

رقم العقد : E50

سنة منح العقد : 19

الاستثمار : INV

المديرية المساعدة للوحدات الصناعية: AUI

قسم المخابير : DL

نشاط الاستغلال والإنتاج : EP

اسم المتعاقد : INSTRUMENTS ET CONTROLS

ب- إبرام العقد

هو إمضاء عقد تجهيزات المخابير والخدمات المتعلقة بها:

❖ SIDESTREAM CORROSION SYSTEM.

❖ CORROSIMETRE.

بين متعاقد مؤسسة INSTRUMENTS ET CONTROLS والمصلحة المتعاقدة لمؤسسة

سوناطراك نشاط الاستغلال والإنتاج قسم المخابير.

ت- تاريخ إبرام العقد: أبرم العقد في 20 أكتوبر 2019 بين المصلحة المتعاقدة والمتعاقد.

ث- مدة العقد: 28 شهر من تاريخ إمضاء العقد.

ج- شحن السلعة: يكون الشحن إلى مقر مطار الجزائر.

ح- المصطلحات التجارية: استعملت المؤسسة في العقد مصطلح (CPT).

خ- المبالغ: المبلغ العام للعقد € 855 304 المتمثل على النحو التالي:

❖ مبلغ التجهيزات € 207301

❖ الخدمات المتعلقة بها € 31854

د- طريقة الدفع: تمثلت طريقة الدفع بالتحصيل المستندي بالنسبة للتجهيزات، وبالتحويل البسيط بالنسبة للخدمات المتعلقة بها.

ذ- الضمانات البنكية للعقد:

تتاح للمتعاقدين مدة 21 يوم لإرسال الضمان البنكي للمصلحة المتعاقدة سوناتراك.

يحسب مبلغ الضمانات البنكية بـ 10% من المبلغ الإجمالي للعقد.

ر- الإشهار بالعقد:

قام المتعاقد بالإمضاء على الإشهار بالعقد يوم 24 أكتوبر 2019، وبهذا التاريخ يبدأ حساب مهلة شحن التجهيزات.

ز- متابعة عملية التسليم:

تتم المتابعة بإرسال الرسائل بين المتعاقد والمصلحة المتعاقدة وإعلامه بضرورة احترام المدة المتاحة للشحن ومدتها أربعة أشهر، تحتسب بتاريخ إمضاء إشهار العقد، وعند مخالفة المدة المحددة للشحن هناك عقوبة في التأخير لاستلام البضاعة والمتمثلة في 10% من المبلغ الإجمالي للعقد، ويتعرض المتعاقد لغرامة ضريبية تبلغ 01% كل تأخر مدته أسبوع.

س- التوظيف البنكي:

تتعامل المصلحة المتعاقدة مع البنك الجزائري "جنان الملك حيدرة".

ويتعامل المتعاقد مع بنك مؤسسة عامة "فرنسا".

2. دخول حيز تنفيذ العقد

يدخل العقد حيز التنفيذ بعد الانتهاء من الإجراءات التالية:

❖ توقيع العقد: الذي حدّد في 20 أكتوبر 2019.

❖ إشهار العقد: المتعاقد أشهر بالعقد للمصلحة المتعاقدة في تاريخ 24 أكتوبر 2019.

أ- متابعة عملية التسليم:

تتم عملية التسليم عن طريق تبادل رسائل البريد الإلكتروني بين المصلحة المتعاقدة والمتعاقد وذلك من أجل التأكد من أن المتعاقد سيحترم تاريخ التسليم.

ب- التخليص الجمركي:

بعد الحصول على نسخ من الوثائق عن طريق البنك، فقبل التخليص الجمركي تتم المراحل الآتية:

- ❖ تحويل الفاتورة من اللغة التجارية إلى اللغة الجمركية.
 - ❖ المراقبة الجمركية حول لزومية التحقق من التخليص الجمركي للسلعة التي تستلزم الحصول على شهادة التصريح من الهيئات الوطنية.
- طلب التخليص الجمركي يستلزم الوثائق التالية:

❖ شهادة المطابقة؛

❖ شهادة الجودة؛

❖ شهادة التصريح؛

❖ السجل التجاري و(LTA).

ت- دراسة ملف التخليص الجمركي:

يتم ملف التخليص الجمركي بمصلحة خاصة لمراقبة وثائق الملف ومراقبة السلعة.

يتم تسليم السلع عندما يتم تسليمها من قبل مقر التعاقد إلى مقر المصلحة المتعاقدة، في هذا الصدد يتحمل المتعاقد نفقة التسليم لنقل السلع من نقطة التسليم إلى نقطة المقصد.

ث- مكان الشحن: مطار هواري بومدين.

ج- الاستلام المؤقت:

يتم في مقر قسم المخابر لولاية بومرداس.

يقوم المتعاقد والمصلحة المتعاقدة بتدوين محضر الاستلام المؤقت الذي حدّد في تاريخ 16 مارس 2021، يتمركز هذا الاستلام حول تشغيل الآلة واستعمالاتها.

ح- الاستلام النهائي:

بعد اكتمال عملية التسليم المؤقت، تقوم المصلحة المتعاقدة والمتعاقد بإمضاء محضر الاستلام النهائي للسلع وتدوينه في محضر الاستلام النهائي وإزالة كل المشاكل والعوائق.

خلاصة الفصل

خلال دراستنا التطبيقية في مؤسسة سوناطراك على مستوى قسم المخابر، والتي تطرقنا إلى تقديم المؤسسة والتي اتضح لنا أنها بمثابة القوة الاقتصادية للبلاد بما تحقق من إنجازات وإمكانيات تضعها في صدارة مجال نشاطها، والتي أظهرت لنا كيفية إبرام الصفقات العمومية ومراقبة سريتها. وبالاستناد على القوانين والأنظمة المعمول بها تبين لنا أن الرقابة ترسي الشفافية بني المتعاملين المتعاقدين والمصلحة المتعاقدة. وتعطي السير الحسن لأموال الدولة وذلك لتحقيق مشاريعها التنموية والمحافظة على المال العام.

خاتمة

خاتمة

إنّ سياسة الشراء وظيفية اقتصادية لما لها من أثر على ربحية المؤسسات إلى جانب رفع مستوى جودة المنتجات، هذا أنّها قسم مهم كونها المحور الأساسي في تزويد العملية الإنتاجية، وقد رأينا أنّ الإدارة تبرم عقد الشراء الدولي الذي يعدّ الأداة القانونية لنمو التجارة الدولية ووسيلة فعّالة لإتمام المبادلات التجارية الدولية.

تعد الصفقات العمومية الدولية كنوع من أنواع التعاقد الإداري تتميز بأهمية كبيرة في تحريك دواليب التنمية الشاملة، كونها تتم من خلال تسخير المال العام لخدمة المصلحة العامة، حيث أنّ الإدارة أثناء تحقيقها للمصلحة العامة تلجأ إلى عملية إبرام الصفقات العمومية كونها السبيل الأمثل لإنجاز الأشغال والدراسات وتقديم الخدمات.

حيث عمل المشرّع الجزائري على إرساء مبادئ أساسية أثناء عملية إبرام وتنفيذ الصفقة بهدف إفضاء المزيد من الشفافية والمساواة، وقد اعتمد أسلوب طلب العروض كقاعدة عامة في عملية إبرام الصفقات العمومية الدولية وأسلوب التراضي كقاعدة استثناء.

تمر عملية إبرام الصفقة عبر عدّة مراحل، بداية من مرحلة الإعلان عن المنافسة إلى مرحلة إرساء الصفقة ووضعها للتنفيذ، وذلك بعد خضوعها للرقابة والمصادقة عليها من الهيئات المختصة.

وباعتبار أنّ الصفقات العمومية الدولية اتفاق بين المصلحة المتعاقدة والمتعامل المتعاقد فإنّه قد تقوم نزاعات بين الطرفين سواء في مرحلة الإبرام أو التنفيذ، وتظهر بعض الجرائم التي تعرقل عجلة التنمية واستنزاف مال الخزينة العمومية، وقد وضع لها المشرّع قانون متمثل في الوقاية من الفساد ومكافحته 06-01 الذي يحدّد كل جريمة والعقوبة التي تناسبها.

ومن خلال دراستنا للأحكام التي جاء بها القرار E025 المتضمن إجراءات إبرام الصفقات لمؤسسة سوناطراك من حيث إبرام الصفقات حيث جعل طلب العروض كأصل عام في إبرام الصفقات وجعل التراضي كاستثناء، ولما كانت المبالغ المالية التي تخصّصها سوناطراك لإتباع طلباتها المتزايدة قامت بوضع نظام يسمح بتفعيل دور الرقابة عليها، من أجل حماية المال العام وإزالة العوائق التي تعرقل التنمية الاقتصادية، وذلك من خلال الرقابة القبلية والرقابة البعدية.

خاتمة

مما سبق، ومن خلال بحثنا توصلنا إلى النتائج التالية:

النتائج:

■ تتأثر سياسة الشراء في المؤسسة بعوامل سياسية، قانونية، تكنولوجية وصناعية بدرجة أعلى مقارنة بالعوامل الأخرى كالاقتصادية، الثقافية والتنافسية، وهذا لا يستثني تعلقها بالظروف الداخلية للمؤسسة كحجم الإنتاج ومستوى السيولة. وهو ما ينفي صحة الفرضية الأولى التي تنص على أنه فقط العوامل الخارجية التي تؤثر على سياسة الشراء في المؤسسة.

■ إن الصفقات العمومية آلية من الآليات المهمة لتلبية حاجيات مختلف المرافق الاقتصادية، الاجتماعية والثقافية التي تخدم المواطن وتساهم في تحقيق التنمية المحلية، تبرم عن طريق إجراء طلب العروض أو التراضي. وهو ما يثبت صحة الفرضية الثانية التي تقضي أن الإجراءات المؤطرة لإبرام الصفقات العمومية الدولية شاملة ومرنة.

■ من أجل إبرام الصفقة العمومية الدولية نقوم أولاً بإعداد دفتر الشروط ثم الإعلان عن الصفقة إلى غاية إرسالها والمصادقة عليها. حيث تتبع مؤسسة سوناطراك إجراء طلب العروض في إبرام صفقاتها الخاصة بها. وهو ما يثبت صحة الفرضية الثالثة التي تقضي أن أكثر إجراء للإبرام متبع في مؤسسة سوناطراك لصفقاتها هو طلب العروض.

اختبار الفرضيات:

■ الفرضية الأولى: يمكن أن تكون العوامل الخارجية والظروف المحيطة بالمؤسسة من أهم المتغيرات التي تؤثر على سياسة الشراء في المؤسسة.

أثبتت الدراسة أن هناك عوامل تؤثر على سياسة الشراء، إذ تعتبر العوامل القانونية والتكنولوجية من أكثر العوامل تأثيراً على سياسة الشراء في المؤسسة، وبالتالي فلا بد من تشريع القوانين المرشدة للمعاملات خاصة أنها مال عام، ووضع المعايير التكنولوجية التي ستبناها وتدخلها كشرط في مواصفات المشتريات ودفاتر الشروط والعقود المبرمة.

■ الفرضية الثانية: تعد الإجراءات المؤطرة لإبرام الصفقات العمومية الدولية شاملة ومرنة، بحيث تسمح بالتسيير الأمثل والعقلاني للمرفق والمال العام.

خاتمة

من خلال البحث اتضح لنا صحة الفرضية الثانية التي تنص على أنّ الإجراءات المؤطرة لإبرام الصفقات العمومية الدولية شاملة ومرنة، بحيث تسمح بالتسيير الأمثل والعقلاني للمرفق والمال العام.

■ الفرضية الثالثة: تتوقف طريقة إبرام الصفقة العمومية الدولية في مؤسسة سوناطراك على أهمية هذه الصفقة من حيث السرعة في التنفيذ وتكلفة الاقتناء.

إن أكثر إجراء للإبرام متّبع في مؤسسة سوناطراك لصفقاتها هو طلب العروض في أغلب الأحيان، لأنها مؤسسة عمومية ملكا للدولة وترتبطها علاقة شراكة مع مؤسسة أجنبية تعمل في نفس المجال وتتبع قانون الصفقات العمومية، بالإضافة إلى إتباع السياسات الأخرى حسب متّطلبات المشروع.

توصيات الدراسة:

كخلاصة بما جاءت به هذه الدراسة، خرجنا بتوصيات وآراء حول الموضوع:

- زيادة الاهتمام بوظيفة وإدارة الشراء لكونها تبقى ثغرة قد تكون نقطة ضعف للمؤسسة حيث أنّ المشتريات تأخذ قيمة كبيرة من إجمالي نفقات المؤسسة يتوجب إنفاقها بعناية، لكن يمكن أن تتحول لنقطة قوة وكسب ميزة تنافسية ووسيلة لتحقيق أهداف المؤسسة.
- إن قانون الصفقات العمومية بالجزائر الذي يحكم تعاملات المؤسسات الاقتصادية العمومية يحفظ الأموال العامة ومصالح المؤسسة، لكنّه يتجاهل عدة عوامل اقتصادية قد تتشكل الفرق في عمليات الشراء والمشتريات نفسها، وهنا يجب إعطاء بعض المجال لتدخل المعايير الاقتصادية مع الأخذ بعين الاعتبار حماية المال العام.
- إنّ فرض الإعلان عن صفقات الشراء بمجلة "BAOSEM" هو إجراء جيد لإيجاد نوع من الشفافية في إبرام العقود ويجب على الدولة زيادة الرقابة على إبرام العقود لضمان حفظ المال العام من الإسراف والضياع.

آفاق الدراسة:

خاتمة

يتّسم موضوع الشراء في إطار الصفقات العمومية الدولية بالتّوسع والتّطور والتّداخل، ما يفتح العديد من المواضيع لإجراء الدراسة حوله، وقبل طيّ صفحات الدراسة كان بوّدنا طرح بعض العناوين لتكون بداية لأبحاث لاحقة:

- تأثير وظيفة الشراء على تقييم الأداء في المؤسسة الاقتصادية.
- تفعيل دور آليات الرقابة الإدارية على الصفقات العمومية.

A decorative rectangular border with a light green background and a black floral pattern of leaves and flowers. The text is centered within this border.

قائمة المراجع



قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية

الكتب

1. إبراهيم سعد نبيل، "العقود المسماة عقد البيع"، ط02، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004.
2. الزرقد أحمد السعيد، "أصول قانون التجارة الدولية، البيع الدولي للبضائع"، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2010.
3. الصغير محمد بعلي، "العقود الإدارية"، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، 2005.
4. الشراوي محمود سمير، "العقود التجارية الدولية"، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر، 1992.
5. الشنواني صلاح، "الأصول العلمية للشراء والتخزين"، مؤسسة شهاب الجامعية للنشر والتوزيع، 1993.
6. الصيرفي محمد، "إدارة المواد: الشراء والتخزين بين النظرية والتطبيق الكمي"، دار قنديل للنشر والتوزيع - عمان، ط01، 2003.
7. العدوان محمد وآخرون، "إدارة الشراء والتخزين"، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط01، 2010.
8. العقيلي عمر وآخرون، "إدارة الشراء والتخزين"، المؤسسة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، 2013.
9. الغدير حمد راشد، "إدارة الشراء والتخزين"، دار زهران للنشر، عمان - الأردن، ط1، 1997.
10. الماحي سليمان آدم سعيد "أسس وأساليب الشراء الحديث"، ط02، بدون دار النشر، الخرطوم السودان، 2010.
11. بوضياف عمار، "شرح تنظيم الصفقات العمومية"، جسر للنشر والتوزيع، الطبعة الرابعة الجزائر.
12. سرحان عدنان، "شرح أحكام العقود المسماة"، دار وائل للنشر، ط01، 2005.

قائمة المراجع

13. عبد العزيز عبد المنعم خليفة، "الأسس العامة للعقود الإدارية، إبرام، التنفيذ"، في ضوء أحكام مجلس الدولة وفقا لأحكام قانون المناقصات والمزايدات، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2004
14. صادق هاشم علي، "عقود التجارة الدولية"، جامعة الإسكندرية، 1995.
15. صقر نبيل، "تنظيم الصفقات العمومية"، دار الهدى، الجزائر.
16. قُدّوج حمامة، "عملية إبرام الصفقات العمومية في الجزائر"، ديوان المطبوعات الجامعية"، ط03، 2008.
17. محمد عمر وليد علي، "الثمن في عقد البيع الدولي للبضائع كأحد الالتزامات الجوهرية للمشتري"، المكتب الفني للإصدارات القانونية، 2001.
18. منصور محمد حسين، "أحكام البيع التقليدية والإلكترونية والدولية وحماية المستهلك"، دون طبعة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006.
- المذكرات الجامعية
- مذكرات الماجستير
1. زوزو زليخة، "جرائم الصفقات العمومية وآليات مكافحتها في ظل القانون المتعلق بالفساد"، مذكرة ماجستير، جامعة ورقلة، 2011-2012.
2. عاكشة كريم عبد الرؤوف، "تقييم سياسة الشراء في المنظمات غير الحكومية"، مذكرة ماجستير 2009.
- مذكرات الماستر
1. فيصل رضا، "إبرام الصفقات العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 15-247"، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر تخصص علوم قانونية وإدارية، جامعة 08 ماي 1945 قالمة، 2018-2019.
2. كانون إيمان، " آليات الرقابة على الصفقات العمومية في الجزائر"، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر تخصص علوم تجارية، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، سنة 2017.

قائمة المراجع

المراسيم الرئاسية

1. الجريدة الرسمية رقم 50، المرسوم الرئاسي رقم 247-15 المتعلق بالصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، المؤرخ في 16 سبتمبر 2015.
2. المرسوم الرئاسي 66-296 المؤرخ في 22 سبتمبر 1966 المتضمن تعديل القانون الأساسي لمؤسسة سوناطراك، جريدة رسمية، العدد 48، الصادرة بتاريخ 30 سبتمبر 1966.
3. المرسوم الرئاسي 98-48، المؤرخ في 11.02.1966، يتضمن تعديل القانون الأساسي لمؤسسة سوناطراك، جريدة رسمية، العدد 07، الصادرة بتاريخ 18 فيفري 1998.

القرارات والتنظيمات الداخلية الخاصة بسوناطراك

بالغة العربية

1. القرار E25، المؤرخ في 02 جانفي 2013، المتضمن إبرام صفقات سوناطراك، الأشغال، اللوازم، الدراسات، الخدمات، الجزائر، 2013.

بالغة الفرنسية

Décision N 282/DG Organigramme de la
MACROSTRUCTURE De Sonatrach ; de 19 juin 2018.

المحاضرات

1. د. بن طيبة مهدية محاضرات في مقياس العقود الصفقات العمومية، كلية الحقوق والعلوم السياسية قسم العلوم السياسية، جامعة علي لونيبي - البليدة 2.

المراجع باللغة الفرنسية

1. Sabri Mouloud, AOUDIA Khaled et LALEM Mohamed, "Guide de gestion des marchés publics, Ministère des finance, Direction générale du budget", Alger, 1999.
2. « Code des marchés publics », septième édition.
3. Andre laubader, jean Claude venezia y vestgaudemet, Manuel droit administrative, Éme édition, L.G.D.J, 1995

الملاحق

الملاحق

الملحق الأول:

نموذج صلاحيات لجان الصفقات بسوناطراك

سوناطراك



sonatrach

Compétence des Commission des Marchés SH

Activité Exploratoire Production
Division Production
Direction Régionale
Hassi-Messaoud

Type de marché	CME	CMA-E&P	CMD
Marché de fourniture, travaux et services	Supérieur ou égal à trois 03 milliards de dinars ou contre valeur en devises	Inférieur à trois 03 milliards de dinars ou la contre-valeur en devises et supérieur à cinq cent 500 millions de dinars ou la contre-valeur en devises	Inférieur à cinq cent 500 millions de dinars ou la contre-valeur en devises et supérieur à cinquante 50 millions de dinars ou la contre-valeur en devises
Marché d'études et services de conseil	Supérieur ou égal à trois cent 300 millions de dinars ou contre valeur en devises	Inférieur à trois 300 millions de dinars ou la contre-valeur en devises et supérieur à cinquante 50 millions de dinars ou la contre-valeur en devises	

Références :

- 1- décision N°45/DG portant amendement de la décision de création commission CME du 24 janvier 2017 /
- 2- décision N°47/DG portant amendement de la décision de création commission CMA-E&P du 24 janvier 2017
- 3- note N°63/MLG/2017 ayant objet Commissions des Marchés Décentralisées du 20 janvier 2017

Fait à Hassi-Messaoud, le 01 Février 2017

الملاحق

الملحق الثاني: نموذج محضر استلام مؤقت

سوناطراك
sonatrach
DLAB

**PROCES VERBAL DE
RECEPTION PROVISOIRE
Er/PrLOG/2-3**

Processus
Logistique
Version: 05
Page 1 sur 1

EN APPLICATION DES DOCUMENTS D'ACHAT CI - APRES :

REFERENCES DU CONTRAT N° : E 50/19 du 21/10/2019
SONATRACH-DLAB/INSTRUMENTS ET CONTROLS

PORTANT SUR LA : Fourniture d'un Sidestream corrosion system et un Corrosimetre avec services liés.

ET CONFORMEMENT A L'ARTICLE ... DU DIT DOCUMENT D'ACHAT, ET VU DU RAPPORT DE CONFORMITE DE LIVRAISON ET DU PROCES VERBAL DE MISE EN SERVICE.

LA RECEPTION PROVISOIRE EST PRONONCEE.

FAIT A BOUMERDES LE : 16 MARS 2021

P / LA STRUCTURE DEMANDERESSE	P / LA STRUCTURE DE SOUTIEN TECHNIQUE
Nom :	Nom : <i>Boumerdes</i>
Fonction : <i>DLAB</i>	Fonction : <i>Ingénieur Instrumentation</i>
Visa:	Visa: <i>[Signature]</i>
P / LA STRUCTURE APPROVISIONNEMENT	P / LE REPRESENTANT DU FOURNISSEUR
Nom : <i>Mekrouche Samir</i>	Nom : <i>SALTERO</i>
Fonction : <i>Ingénieur Matériel</i>	Fonction : <i>P. de</i>
Visa: <i>[Signature]</i>	Visa: <i>[Signature]</i>

INSTRUMENTS & CONTROLS
B.P. 13 - 4, rue Panhard
41830 LE COUDRAY-MONTCEAUX
Tél. 01 84 83 92 30
Fax 01 84 03 91 57

NB : Transmettre l'original du proces-verbal au Fournisseur et Direction LOGISTIQUE, et une copie à Direction FINANCES

ACTIVITE EXPLORATION PRODUCTION - DIVISION LABORATOIRES
Avenue du 1er Novembre - 34000 Boumerdes (Algérie)
Tél. (213) 024 79 11 28 a 30 - Fax (213) 024 79 10 85

الملاحق

الملحق الثالث: نموذج طلب العروض

Détails : Avis d'appel d'offres

Bascem N° : 1604 du : 28/02/2019

Annonceur : SONATRACH - Activité Exploration Production - Division Laboratoires

Catégorie : 06-Equipements scientifiques et de laboratoire

Référence : 01604 082 00

Titre : Fourniture d'équipements de laboratoire

Descriptif :

SONATRACH
ACTIVITE EXPLORATION - PRODUCTION
DIVISION LABORATOIRES
Avenue du 1er Novembre - 35000 Boumerdès (Algérie)
Tél : (213) 024 79.11.28 à 30 / Fax : (213) 024 79.10.69

AVIS D'APPEL D'OFFRES NATIONAL ET INTERNATIONAL OUVERT
(Processus en une (1) seule étape)

N° 12/19/INV/AUI/DLAB/EP

La Société SONATRACH / Activité Exploration – Production / Division Laboratoires, sise à : Avenue 1er Novembre - Boumerdès 35 000, lance un avis d'Appel d'Offres à la concurrence nationale et internationale ouvert pour la fourniture d'équipements de laboratoire et services liés :

Lot n° 1 : Bioprobes (Type ROBINS) avec accessoires

Lot n° 2 : Sidestream corrosion system

Lot n° 3 : Corrosimètres

Le Dossier d'Appel d'Offres peut être retiré à l'adresse SONATRACH – ACTIVITÉ EXPLORATION – PRODUCTION - DIVISION LABORATOIRES - Direction Logistique Département Approvisionnement Service Achats, Avenue du 1er novembre Boumerdès, 35 000, par tout candidat intéressé, contre paiement d'un montant non remboursable de :

Cinquante euro (50) € pour les soumissionnaires étrangers ;

Cinq mille (5 000) DA pour les soumissionnaires nationaux.

à verser au compte de Sonatrach, DIRECTION CENTRALE RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT - DIVISION LABORATOIRES - N°002 00005 0503282501 78 code SWIFT B EXA DZ AL005 Agence BEA, Djenane El Malik – Hydra-Alger – Algérie.

Le mode de soumission en une étape s'applique au présent Appel d'Offres.

Cet Appel d'offres porte sur trois (03) lots. Les soumissionnaires sont autorisés à présenter, selon leur choix, une offre pour un seul ou pour les trois lots à la fois.

Le soumissionnaire doit soumissionner pour la totalité des items contenus dans un lot.

Au titre du présent appel d'offres, les offres techniques, sans aucune indication de prix et les offres financières doivent être remises simultanément dans deux plis séparés contenus dans un même pli, à l'adresse : SONATRACH – Activité Exploration – Production - Division Laboratoires – Direction Logistique – Département Approvisionnements - Service Achats - Avenue du 1er Novembre Boumerdès 35 000 Algérie.

AVIS D'APPEL D'OFFRES NATIONAL ET INTERNATIONAL OUVERT N° 12/19/INV/AUI/DLAB/EP

Les formes et modalités de remise des offres :

Le soumissionnaire place l'original de chaque offre et ses copies, technique et financière, dans des enveloppes séparées, scellées et cachetées, contenant chacune les documents requis par le Dossier d'Appel d'Offres, portant les mentions : « Offre Technique – ORIGINAL Lot(s) n°... » et « Offre Financière – ORIGINAL Lot(s) n°... », « Offre Technique – COPIE N°1 Lot(s) n°... » et « Offre Financière – COPIE N°1 Lot(s) n°... », « Offre Technique – COPIE N°2 Lot(s) n°... » et « Offre Financière – COPIES N°2 Lot(s) n°... ».

Ces enveloppes seront placées dans une enveloppe extérieure également cachetée.

Seules les enveloppes intérieures porteront le sigle, la raison sociale et

20/04/2019 Accueil

L'adresse du soumissionnaire, de façon à permettre à la Structure Contractante de renvoyer l'offre cachetée non ouverte, si elle a été déclarée "hors délais".

Les enveloppes extérieures :

Les enveloppes extérieures seront adressées à la Structure Contractante et porteront exclusivement l'intitulé du marché indiqué dans les DPAC, le titre et le numéro de l'Avis d'Appel d'Offres et la mention "Offre Technique et Offre Financière – Ne pas ouvrir".

La date limite de réception des demandes de clarification est fixée à dix (10) jours avant la date limite de remise des offres, indiquées ci-dessous.

La date limite de dépôt des offres, est fixée à trente (30) jours, à compter de la première publication du présent avis au bulletin des appels d'offres du secteur de l'énergie (BAOSEM).

Toute soumission envoyée après ce délai sera considérée comme nulle et non avenue, le cachet du bureau d'ordre central de SONATRACH – Activité Exploration – Production – Division Laboratoires – Boumerdès, faisant foi.

Dans le cas où la date de clôture coïncide avec le jour de repos légal et/ou férié, les plis seront déposés le jour ouvrable suivant.

Les offres techniques sont assorties d'une garantie de l'offre (caution bancaire de soumission) :

Les soumissionnaires de droit algérien, mettront en place une caution bancaire de soumission d'un montant de :

Lot N°1 : Sept Cent Vingt Mille Dinars Algériens (720 000.00 DA)

Lot N°2 : Neuf Cent Mille Dinars Algériens (900 000.00 DA)

Lot N°3 : Sept Cent Cinquante Mille Dinars Algériens (750 000.00 DA)

établie par une banque algérienne de premier ordre en faveur de la SONATRACH – Activité Exploration – Production - Division Laboratoires - Avenue du 1 novembre 35 000 Boumerdès Algérie.

Les soumissionnaires étrangers, mettront en place une caution bancaire de soumission d'un montant de :

Lot N°1 : Cinq Mille Trois Cent Vingt-Deux Euros (5 322.00 €)

Lot N°2 : Six Mille Six Cent Cinquante-Deux Euros (6 652.00 €)

Lot N°3 : Cinq Mille Cinq Cent Quarante-Quatre Euros (5 544.00 €)

établie par une banque étrangère de premier ordre auprès de la Banque Extérieure d'Algérie, Direction des Relations Internationales, sis au 48 Rue des frères Bouadou – Bir Mourad Rais – Alger, en faveur SONATRACH – Activité Exploration – Production - Division Laboratoires - Avenue du 1 novembre 35 000 Boumerdès Algérie.

La durée de validité de la caution de soumission est fixée à cent vingt (120) jours, assortie d'un délai supplémentaire de trente (30) jours calendaires, à compter de la date limite de dépôt des offres.

Les plis contenant les offres techniques seront ouverts en présence du ou des représentants des soumissionnaires qui le souhaitent à la séance d'ouverture qui aura lieu à l'adresse de : SONATRACH – Activité Exploration - Production – Division Laboratoires – Boumerdès.

Les plis contenant les offres financières seront ouverts et examinés en présence des soumissionnaires qui souhaitent y assister ou de leurs représentants dûment désignés lors de la séance d'ouverture et d'examen des offres financières qui se déroulera à la date, à l'heure et à l'adresse mentionnées dans l'invitation qui sera adressée aux seuls soumissionnaires dont les offres techniques déclarées conformes aux exigences du Dossier d'Appel d'Offres.

<http://www.baosem.com/44/baosem2/acpels/financier.php?id=79028>

الملاحق

الملحق الرابع: ميزانية المشروع



Activité Exploration-Production
Division Laboratoires
DIRECTION FINANCES

N° 037/INV /D-LAB/FIN/2018

Boumerdès, le

06 DEC. 2018

ENGAGEMENT BUDGET

Nous soussignés, Monsieur **M. BENAMARA** Directeur de la Division Laboratoires, m'engage que l'opération objet de l'appel d'offres N°12/19/INV/AUI/DL portant sur :

Fournitures des équipements de laboratoire avec services liés :

- > Quatre (04) Bioprobes (Type ROBINS) avec accessoires
- > Sidestream corrosion system
- > Deux (02) Corrosimètres

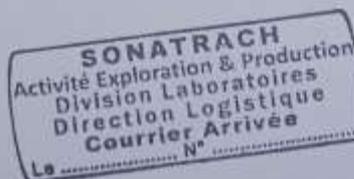
Dont le montant estimatif global est de **79 000 KDA**, a fait l'objet d'inscription sur le budget d'investissement de l'exercice 2019.

Le visa budget sera présenté dans le dossier à soumettre pour l'attribution définitive du marché.

Le Directeur de la
Division Laboratoires;

M. BENAMARA

M. M. BENAMARA
Directeur de la Division
LABORATOIRES



10 DEC. 2018

الملاحق

الملحق الخامس: لجنة فتح الاظرفة المالية



ACTIVITE EXPLORATION & PRODUCTION
DIVISION LA BORATOIRES
Avenue du 1er Novembre - 35000 Boumerdès (Algérie)

Tél. : (213) 024 79 11 28 à 30
Fax : (213) 024 79 10 89

PROCES VERBAL DE LA COMMISSION D'OUVERTURE DES PLIS DES OFFRES FINANCIERES

Réf. : N°47/2019

Le Dix Huit (18) Juin de l'an Deux Mille Dix-neuf à 9h30 s'est tenue, au niveau de la salle SEBIH Ali de la Division Laboratoires, une réunion de la Commission d'Ouverture des plis des offres techniques relatives à l'Appel d'Offres National et International Ouvert :

N°12/19/INV/AUI/DLAB/EP

Processus en une seule étape

Objet : Fourniture d'équipements de laboratoire et services liés :

Lot 1 : Bioprobes (type Robins) avec accessoires.

Lot 2 : Sidestream corrosion system.

Lot 3 : Corrosimètre

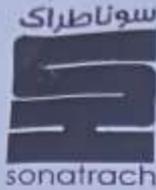
Les Membres de la COP chargés de l'ouverture des offres financières sont les personnes désignées par la décision N°10/DLAB 2019 du 25/03/2019.

Monsieur MEGHOUCHE Nasser (Point Unique de Contact).

Une ouverture des plis contenant les offres techniques a eu lieu le 08 Mai 2019, sanctionnée par le Procès-verbal N°43/2019 du 08/05/2019.

Les conclusions de l'évaluation des offres techniques, GEOT créée par la décision N°14/DLAB/2019 du 23/04/2019, sont sanctionnées par le Procès-Verbal rapportant les réunions du 19 et 23 /05/2018 et 06 juin 2019 comme indiqué dans le tableau suivant :

الملحق السادس: لجنة فتح الاظرفة التقنية



ACTIVITE EXPLORATION & PRODUCTION
DIVISION LABORATOIRES
Avenue du 1er Novembre - 35000 Boumerdès (Algérie)
Tél. : (213) 024 79 11 28 à 30
Fax : (213) 024 79 10 89

PROCES VERBAL DE REUNION DE LA COMMISSION D'OUVERTURE DES PLIS DES OFFRES TECHNIQUES

Réf : N°43/2019

Le Huit (08) Mai de l'an deux mille dix-neuf à 09h30 s'est tenue, au niveau de la salle MOKEDDEM Madani de la Division Laboratoires, une réunion de la Commission d'Ouverture des plis des offres techniques relatives à l'Appel d'Offres National et International Ouvert :

N°12/19/INV/AUI/DLAB/EP

Processus en une seule étape

Objet : « Fourniture d'équipements de laboratoire et service liés :

Lot N°1 : Bioprobes (Type ROBINS) avec accessoires

Lot N°2 : Sidestream corrosion system

Lot N°3 : Corrosimètres

Numéro et date de publication : BAOSEM N° 1604 du 28/02/2019

Date de clôture initiale le : 31/03/2019

1^{ère} Prorogation BAOSEM N°1613 du 26/03/2019 au 15/04/2019

1^{ère} Prorogation BAOSEM N°1621 du 15/04/2019 au 25/04/2019

Date de clôture finale le : 25/04/2019.

La COP est composée par les personnes désignées par la décision N°10/DLAB 2019 du 25/03/2019.

Le président a mis à la disposition de la commission les documents suivants :

- Le registre comprenant la liste des soumissionnaires ayant retiré le dossier d'appel d'offres
- Six (06) reçus de caisse ;
- Les placards de publication du marché au BAOSEM ;
- Le cahier des charges ;

La COP s'est assurée que le processus lancement et publication du DAO a été respecté par la structure contractante.

الملحق السابع: لجنة تقييم العروض التقنية

PV de réunion de la commission d'évaluation des offres techniques (CEOT)
DAO N° 12/19/INV/AUI/DLAB/EP



SONATRACH- ACTIVITE EXPLORATION-PRODUCTION
DIVISION LABORATOIRES
Avenue du 1er Novembre - 35000 Boumerdès (Algérie)
Tél. : (024) 79 11 28 à 30 Fax : (024) 79.10.69

PROCES VERBAL DE LA COMMISSION D'EVALUTAION DES OFFRES TECHNIQUES (CEOT) : DAO N° 12/19/INV/AUI/DLAB/EP

Réf : N°.... / 2019

L'an deux mille dix-neuf, les 19, 23 Mai et 06 Juin, au niveau de la Sebih Ali (Ex-Salle Standard) de la Division Laboratoires-Sonatrach de Boumerdès, se sont tenues les réunions de la commission d'évaluation des offres techniques (CEOT), relative à l'appel d'offres national et international ouvert DAO N° 12/19/INV/AUI/DLAB/EP ayant pour objet : Fourniture d'équipements de laboratoire et services liés :

Lot n° 1 : Bioprobes (Type ROBINS) avec accessoires

Lot n° 2 : Sidestream corrosion system

Lot n° 3 : Corrosimètres

Rapport chronologique du DAO	Dates
Numéro et date de publication BAOSEM	1604 du 28/02/2019
Date de clôture (Clôture initiale)	31/03/2019
Date de clôture de la première prorogation	15/04/2019
Date de clôture de la deuxième prorogation (Clôture finale)	25/04/2019

- Les Membres désignés par la décision N°14/DLAB/2019 du 23 Avril 2019 sont :

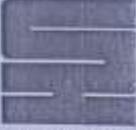
M. GANA Mohamed Lamine	Président
M. GHOUALI Abderahim	Membre
Mlle HADDADI Samia	Membre
M. ALLOUANI Sidali	Membre
Mme KHOUKHI Faiza	Membre
M. BOUMAZA Yanice	Membre
M. DJEBNOUN Samir	Membre
M. MEGHOUCHE Nasser	Chargé du dossier

الملاحق

الملحق الثامن:

الإشهار بالعقد

سوناطراك



sonatrach
Exploration & Production
Division Laboratoires

Monsieur le Directeur de la Société
INSTRUMENTS ET CONTROLS

N° 654/DLAB/EP/2019

Boumerdès, le 20 OCT 2019

Objet: Notification d'entrée en vigueur du contrat.

Réf : Contrat N°E50/19/INV/AUI/DL/EP/INSTRUMENTS ET CONTROLS.

Monsieur,

Par la présente, nous avons l'honneur de vous transmettre, à titre d'entrée en vigueur, un (01) exemplaire du contrat N°E50/19/INV/AUI/DL/EP/INSTRUMENTS ET CONTROLS, ayant pour objet, Fourniture d'équipement de laboratoire et services liés :

- Sidestream corrosion système,
- Corrosimètre.

signé entre les deux parties en date du **20 OCT. 2019** pour une durée de vingt-huit (28) mois.

Nous vous souhaitons bonne réception et vous prions d'agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de nos salutations distinguées.

Le Directeur de la Division Laboratoires.

M. BENAMARA

Reçu le 24/10/2019

INSTRUMENTS ET CONTROLS
BP 13 - 4, RUE PENNANT
40100 LE COUDRAY BOUMERDÈS
TEL 01 64 03 82 30
FAX 01 64 03 81 57

الملاحق

الملحق التاسع: نموذج التأشيرة للإعلان عن طلب العروض

 **COMMISSION DES MARCHES DECENTRALISEE DE LA
DIVISION LABORATOIRES**

LEVÉE DE RESERVES NON SUSPENSIVES

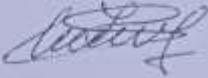
DATE : 07/02/2019
STRUCTURE CONTRACTANTE : Division Laboratoires
DOSSIER EXAMINÉ : DAO national et international ouvert n° 12/19/INV/AUI/DLAB/EP.
Fourniture et installation et fourniture de :
Lot n° 1 : Bioprobes (Type ROBINS) avec accessoires
Lot n° 2 : Sidestream corrosion system
Lot n° 3: Corrosimètres

DATE EXAMEN DE LA CMD : 31/01/2019
RESERVES DE LA CMD : VISA avec réserves non suspensives N° 04/2019

Date levée de réserves par la structure contractante : 06/02/2019

Après vérification, il a été constaté que toutes les réserves non suspensives mentionnées dans le visa sus-référencé, ont été levées par la structure contractante.

Le Rapporteur
H. BOUCENNA


Le Secrétaire
M. LIMANE





الملحق العاشر: التمديد الأول لآجال طلب العروض

26/03/2019

Accueil

Détails : Avis de prorogation de délai

Baosem N° : 1613 du : 26/03/2019

Annonceur : SONATRACH - Activité Exploration Production - Division Laboratoires

Catégorie : 06-Equipements scientifiques et de laboratoire

Référence : 01613 095 00

Titre : Fourniture d'équipements de laboratoire

Descriptif :

1613 095 00
SONATRACH - Activité Exploration Production - Division Laboratoires
Avis de prorogation de délai 12/19/INV/AUI/DLAB/EP

SONATRACH

ACTIVITE EXPLORATION - PRODUCTION

DIVISION LABORATOIRES

AVIS DE PROROGATION DE DELAI D'APPEL

D'OFFRES NATIONAL ET INTERNATIONAL OUVERT

N° 12/19/INV/AUI/DLAB/EP

La société SONATRACH / Activité Exploration - Production / Division Laboratoires, sise à : Avenue du 1er Novembre - Boumerdes 35 000, porte à la connaissance de l'ensemble des soumissionnaires intéressés par l'avis d'appel d'offres à la concurrence nationale & internationale ouvert N° 12/19/INV/AUI/DLAB/EP, ayant pour objet, fourniture d'équipements de laboratoire et services liés :

Lot n° 1 : Bioprosbes (Type ROBINS) avec accessoires

Lot n° 2 : Sidestream corrosion system

Lot n° 3 : Corrosimètres

Paru dans le BAOSEM sous N° 1604 du 28 Février 2019, que la date limite de remise des offres techniques et financières fixée initialement au 31 Mars 2019, est prorogée au 15 Avril 2019.

الملحق الحادي عشر:
التمديد الثاني لأجال طلب العروض

1604/2019 Accueil

Détails : Avis de prorogation de délai

Bassem N° : 1621 du : 17/04/2019

Annonceur : SONATRACH - Activité Exploration Production - Division Laboratoires

Catégorie : 05-Equipements scientifiques et de laboratoire

Référence : 01621 075 01

Titre : Laboratory equipment

Destinataire :

Sonatrach
EXPLORATION AND PRODUCTION ACTIVITY
LABORATORIES DIVISION

NOTICE OF SECOND EXTENSION BY THE OPEN NATIONAL AND INTERNATIONAL CALL OF TENDER
N° 12/19/INVAU/DLAB/EP

The National Company SONATRACH, Exploration and Production Activity, Laboratories Division, 1st November Avenue - Boumerdes 35000,
tenders interested by the Open National and International call of tender N° 12/19/INVAU/DLAB/EP, for
the provision of laboratory equipment and related services:

Batch n° 01 : Bioprobes (robins type) with accessories

Batch n° 02 : Sidestream corrosion system

Batch n° 03 : Compeimeter

Published in the SAOSEM under N° 1604 of February 28, 2019, that the deadline for submission of technical and financial offers initially set
at March 31, 2019, extended for the first time to April 15, 2019, is again extended to April 25, 2019.

الملاحق

الملحق الثاني عشر:

نموذج من قرار رقم 25E المتضمن تنظيم صفقات سوناطراك

SOMMAIRE	
TITRE I - DISPOSITIONS PRÉLIMINAIRES	7
DEFINITIONS	7
ARTICLE 1 : OBJET DE LA PROCEDURE	8
ARTICLE 2 : CONSULTATION DE FOURNISSEURS	8
2.1. SEUILS DE PASSATION DES COMMANDES	8
2.2. CONDITIONS DE CONSULTATION DE FOURNISSEURS	9
2.3. MODALITES DE CONSULTATION DE FOURNISSEURS	9
2.4. INFRACTUOSITE DE LA CONSULTATION DE FOURNISSEURS	10
2.5. FORMALISATION DES COMMANDES	11
2.6. COMMANDES SANS CONSULTATION	11
2.7. REPORTING	11
ARTICLE 3 : TRAITEMENT DES MARCHES D'IMPORTATION DE PRODUITS ET SERVICES	11
ARTICLE 4 : CONDITIONS DE COMMENCEMENT DE L'EXECUTION DES MARCHES	12
ARTICLE 5 : DOSSIER D'APPEL D'OFFRES	12
TITRE II - DE LA DETERMINATION DES MARCHES ET DES PARTENAIRES COCONTRACTANTS	13
SECTION 1 - DES MARCHES	13
ARTICLE 6 : CHOIX DU NOMBRE DE MARCHES	13
ARTICLE 7 : TYPOLOGIE ET DEFINITIONS DES MARCHES	13
ARTICLE 8 : L'ALLOTISSEMENT	14
ARTICLE 9 : CONTRATS PROGRAMMES ET CONTRATS A COMMANDES	14
ARTICLE 10 : RECOURS AUX CONTRATS PROGRAMME	15
ARTICLE 11 : CONTRATS A COMMANDES	16
ARTICLE 12 : MARCHES DE CONCEPTION/REALISATION	17
SECTION 2 - DES PARTENAIRES COCONTRACTANTS	17
ARTICLE 13 : FORME JURIDIQUE DES PARTENAIRES	17
ARTICLE 14 : CANDIDATURE DES ENTREPRISES	17
ARTICLE 15 : STATUTS DES PARTENAIRES COCONTRACTANTS	18
TITRE III - DES PROCEDURES DE SELECTION DU PARTENAIRE COCONTRACTANT	19
SECTION 1 - DES MODES DE PASSATION DES MARCHES	19
ARTICLE 16 : REGLE GENERALE	19
ARTICLE 17 : DEFINITION DE L'APPEL D'OFFRES	19
ARTICLE 18 : DEFINITION DU GRE A GRE	19
ARTICLE 19 : FORMES DE L'APPEL D'OFFRES	19
ARTICLE 20 : DEFINITION DE L'APPEL D'OFFRES OUVERT	19
ARTICLE 21 : DEFINITION DE L'APPEL D'OFFRES RETREINT	20

	N° 006 /DG	Classement : 0.18.5 Référence : E-025 Page : 3 de 80
ARTICLE 22 : CONSULTATION SELECTIVE		20
ARTICLE 23 : PROCESSUS DE PRE QUALIFICATION		20
ARTICLE 24 : DEFINITION ET DEROULEMENT DU CONCOURS.....		24
ARTICLE 25 : RECOURS AU GRE A GRE SIMPLE		25
ARTICLE 26 : RECOURS AU GRE A GRE APRES CONSULTATION		26
SECTION 2 - DES ANNULATIONS ET DES CAS D'APPELS D'OFFRES INFRUCTUEUX.....		27
ARTICLE 27 : CAS DE L'APPEL D'OFFRES INFRUCTUEUX.....		27
ARTICLE 28 : ANNULATION DE L'APPEL D'OFFRES.....		27
SECTION 3 - DES DOSSIERS D'APPELS D'OFFRES.....		28
ARTICLE 29 : CONTENU DE L'AVIS D'APPEL D'OFFRES.....		28
ARTICLE 30 : MISE A DISPOSITION DU DOSSIER D'APPEL D'OFFRES		28
ARTICLE 31 : ELABORATION DU DOSSIER D'APPEL D'OFFRES.....		28
ARTICLE 32 : ANNONCE ET PUBLICITE		30
ARTICLE 33 : DELAIS DE PREPARATION DES OFFRES		31
ARTICLE 34 : CONTENU DES OFFRES TECHNIQUE ET FINANCIERE.....		31
SECTION 4 - DES EXCLUSIONS DE LA PARTICIPATION AUX MARCHES DE SONATRACH		32
ARTICLE 35 : REGLES D'EXCLUSION DES MARCHES DE SONATRACH		32
SECTION 5 - DU CHOIX DU PARTENAIRE COCONTRACTANT		33
ARTICLE 36 : PROMOTION DE L'OUTIL NATIONAL ET MAIN D'ŒUVRE LOCALE		33
ARTICLE 37 : ACTIVITES ARTISANALES D'ART		34
ARTICLE 38 : CRITERES DE CHOIX DU PARTENAIRE COCONTRACTANT		34
ARTICLE 39 : NEGOCIATION		35
ARTICLE 40 : GROUPEMENT D'ENTREPRISES OU CONSORTIUMS		35
ARTICLE 41 : GARANTIES		36
ARTICLE 42 : OBLIGATION POUR LES ENTREPRISES ETRANGERES D'ENGAGER LES MOYENS HUMAINS ET MATERIELS DECLARES DANS LEURS OFFRES.....		36
SECTION 6 - DE LA LUTTE CONTRE LA CORRUPTION		37
ARTICLE 43 : CODE D'ETHIQUE ET DE DEONTOLOGIE.....		37
ARTICLE 44 : REGLES D'ETHIQUE DE SONATRACH.....		37
ARTICLE 45: CAS DE CONFLITS D'INTERETS		37
TITRE IV - DES PROCEDURES D'APPELS D'OFFRES		38
SECTION 1 - DES MARCHES DE FOURNITURES, TRAVAUX ET DE SERVICES.....		38
ARTICLE 46 : SOUMISSION DES OFFRES.....		38
ARTICLE 47 : PROCESSUS D'APPELS D'OFFRES		38
ARTICLE 48 : SOUMISSION EN UNE SEULE ETAPE		38
ARTICLE 49 : SOUMISSION EN DEUX (2) ETAPES		39
ARTICLE 50 : OUVERTURE DES PLIS.....		39

	N° 006 / DG	Classement : 0.18.5 Référence : E-025 Page : 4 de 80
ARTICLE 51 : EXAMEN ET EVALUATION DES OFFRES TECHNIQUES		40
ARTICLE 52 : CONFIDENTIALITE DE L'OPERATION DE L'EVALUATION		42
ARTICLE 53 : OUVERTURE ET EXAMEN DES OFFRES FINANCIERES		42
ARTICLE 54 : NOTIFICATION D'ATTRIBUTION DU MARCHE		43
SECTION 2 – DES MARCHES D'ETUDES ET SERVICES DE CONSEIL		43
ARTICLE 55 : CONFLITS D'INTERETS ET INCOMPATIBILITES		43
ARTICLE 56 : FORMATION ET TRANSFERT DE CONNAISSANCES		44
ARTICLE 57 : EVALUATION DES PERFORMANCES DES CONSULTANTS		44
ARTICLE 58 : LE DOSSIER D'APPEL D'OFFRES		45
58.1. CONSIDERATIONS GENERALES		45
58.2. CONTENU DU DOSSIER D'APPEL D'OFFRES		45
ARTICLE 59 : SOUMISSION DES OFFRES		47
ARTICLE 60 : RECEPTION DES OFFRES		47
ARTICLE 61 : OUVERTURE DES OFFRES		48
ARTICLE 62 : EXAMEN ET EVALUATION DES OFFRES TECHNIQUES		48
ARTICLE 63 : CARACTERE CONFIDENTIEL DE L'OPERATION D'EVALUATION		50
ARTICLE 64 : OUVERTURE ET EXAMEN DES OFFRES FINANCIERES		50
ARTICLE 65 : NOTIFICATION D'ATTRIBUTION PROVISoire DU MARCHE		51
ARTICLE 66 : DISPOSITIONS PARTICULIERES RELATIVES AUX PRESTATIONS DE FORMATION		51
SECTION 3 : DES SERVICES D'EXPLORATION ET DE RECHERCHE D'HYDROCARBURES ...		52
ARTICLE 67 : DEFINITION DES SERVICES CONCERNES		52
ARTICLE 68 : TYPE DE CONSULTATION		53
ARTICLE 69 : CONDUITE DE LA CONSULTATION DIRECTE		53
ARTICLE 70 : PROCESSUS DE LA CONSULTATION DIRECTE		54
ARTICLE 71 : DEFAILLANCE DE L'ATTRIBUTAIRE DU MARCHE		55
ARTICLE 72 : CAS D'INFRUCTUOSITE		55
SECTION 5 – DES RECOURS DES SOUMISSIONNAIRES		55
ARTICLE 73 : RECOURS DES SOUMISSIONNAIRES		55
TITRE V - DES AVENANTS ET DE LA SOUS TRAITANCE		57
SECTION 1 – DES AVENANTS		57
ARTICLE 74 : CONCLUSION D'AVENANTS		57
ARTICLE 75 : DEFINITION DE L'AVENANT		57
ARTICLE 76 : REGLES APPLICABLES AUX AVENANTS		57
ARTICLE 77 : CONDITIONS DE MISE EN PLACE DES AVENANTS		57
ARTICLE 78 : CONTROLE DES AVENANTS		58
SECTION 2 - DE LA SOUS-TRAITANCE		58

	N° 006 /DG	Classement : 0.18.5 Référence : E-025 Page : 5 de 80
ARTICLE 79 : RECOURS A LA SOUS-TRAITANCE		58
ARTICLE 80 : RESPONSABILITE DU PARTENAIRE COCONTRACTANT		58
ARTICLE 81 : CONDITIONS DE RECOURS A LA SOUS-TRAITANCE		58
TITRE VI - DU CONTROLE DES MARCHES		60
SECTION 1 - DISPOSITIONS GENERALES		60
ARTICLE 82 : CONTROLE DES MARCHES		60
ARTICLE 83 : TYPES DE CONTROLE		60
ARTICLE 84 : MARCHES CONCERNES PAR LE CONTROLE		60
SECTION 2 - DES DIFFERENTS TYPES DE CONTROLE		60
SOUS-SECTION 1 - DU CONTROLE INTERNE		60
ARTICLE 85 : ORGANISATION DU CONTROLE INTERNE		60
ARTICLE 86 : COMMISSIONS DE CONTROLE INTERNE		60
ARTICLE 87 : MISSIONS DE LA COMMISSION D'OUVERTURE DES PLIS		61
ARTICLE 88 : REGLEMENT INTERIEUR TYPE DE LA COMMISSION D'OUVERTURE DES PLIS		61
ARTICLE 89 : COMMISSION D'EVALUATION DES OFFRES TECHNIQUES		61
ARTICLE 90 : QUALITE DES MEMBRES DE LA COMMISSION D'EVALUATION DES OFFRES TECHNIQUES		61
ARTICLE 91 : MISSIONS DE LA COMMISSION D'EVALUATION DES OFFRES		62
ARTICLE 92 : REGLEMENT INTERIEUR TYPE DE LA COMMISSION D'EVALUATION DES OFFRES TECHNIQUES		62
ARTICLE 93 : ORGANISATION DU CONTROLE DE CONFORMITE		62
ARTICLE 94 : MISSIONS DES COMMISSIONS DES MARCHES DE SONATRACH		62
ARTICLE 95 : QUALITE DES MEMBRES DES COMMISSIONS DES MARCHES		63
ARTICLE 96 : REGLEMENT INTERIEUR TYPE DES COMMISSIONS DES MARCHES DE SONATRACH		63
ARTICLE 97 : CONDITIONS DE DECISION DE PASSER OUTRE		63
TITRE VII - DES DISPOSITIONS DIVERSES ET TRANSITOIRES		64
ARTICLE 98 : ENTREE EN VIGUEUR		64
ARTICLE 99 : DISPOSITIONS TRANSITOIRES		64
DISPOSITION FINALE		64
Annexes I à IV à la Procédure de Passation des Marchés de Sonatrach		65
Annexe I Disposition Particulières aux Marchés d'Affrètements Maritimes		66
Annexe II Dispositions particulières relatives aux marchés d'importation de produits d'hydrocarbures et dérivés		71
Annexe III Dispositions particulières relatives aux marchés d'importation de produits pétrochimiques		75
Annexe IV Dispositions particulières relatives aux modalités de recours au gré à gré simple Intra-Groupe		79