

الطبيعة القانونية للتقدم بالعطاء

أ.عتيق حبيبة، باحثة في الدكتوراه،
أستاذة مؤقتة، جامعة تلمسان، الجزائر.

ملخص:

بعد أن تقوم المصلحة المتعاقدة بالإعلان عن الصفقة العمومية حسب الأشكال المقررة قانونا، يقوم الراغب في التعاقد مع الإدارة بدراسة شروط التعاقد المنصوص عليها في الإعلان وكذا دفتر الشروط، بتحضير عرضه ضمن الإطار المادي المحدد قانونا وتقديمه للإدارة، ويعد تقديم المرشح لعرضه إيجابا في مفهوم القانون المدني يلتزم بالبقاء عليه.

Résumé:

Après que le service contractant lance un avis d'appel d'offre du marché public selon les formalités définies par la loi, le candidat doit étudier les conditions du contrat citées à l'annonce ainsi que le cahier de charges, et il doit préparer son offre selon la forme définie par la loi, puis la déposer à l'administration, et la présentation de l'offre par le candidat est une offre au droit civil qui l'oblige d'être lié par son offre.

إذا كانت الحرية في التعاقد بين الأفراد أمر

مقدمة:

بديهي، فيختلف الأمر عندما نكون بصدد العقود التي يكون أحد أطرافها شخص معنوي عام، لذلك فمن الضروري إثبات وجود أو انعدام حرية التعاقد لمثل هذه الأشخاص المعنوية العامة.

إن العقد الإداري حسب ما عرفه الدكتور عبد الفتاح صبري هو: عقد شأنه شأن العقود الأخرى في القانون الخاص، يتم بتوافق إرادتين أو أكثر قصد إحداث أثر قانوني سواء بإنشاء التزام، تعديله، أو إلغائه، وقوامه الإيجاب والقبول الذي يجب أن يتم خلال الأوضاع الشكلية والإجراءات المنصوص عليها حتى تنتج آثاره الصحيحة.

إن الهدف من وراء إبرام العقد الإداري هو حاجة الإدارة إلى أكبر عدد ممكن من معاونيها قصد تحقيق أغراضها وتلبية حاجياتها على أكمل وجه، عكس ميزة الحرية والبساطة التي تتمتع بها عقود القانون الخاص.

لذلك فإن العقد الإداري يخضع لذات الأسس والأركان الواجب توافرها في العقد المدني، من حيث ضرورة توافر رضا، محل وسبب، زيادة على خضوعه لنظام قانوني متميز يفرضه قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام على الإدارة ويحدد إطاره القانوني.

تعتمد السلطة الإدارية في التعبير والإفصاح عن نيتها في التعاقد - إبرام عقد إداري - على جملة من المراحل والإجراءات المحددة قانونا، وهذا قصد تحقيق أكبر وفر مالي للخزينة العامة ومراعاة المصلحة الإدارية بتمكين الإدارة اختيار أكفأ المتقدمين لأداء الخدمة العمومية.

المحور الأول

مفهوم التقدم بالعطاء

يفيد الإعلان في إيصال العلم إلى جميع الراغبين في التعاقد، وإبلاغهم عن كيفية الحصول على شروط التعاقد ونوعية المواصفات المطلوبة ومكان وزمان الإجراء كأول إجراء تقوم به الإدارة العامة، توجه من خلاله الدعوة لكافة المتعهدين والمقاولين الراغبين في التعاقد معها، وبيان الشروط الموضوعية التي يتم التقدم بالعروض على أساسها¹. ونتيجة الاستجابة إلى الإعلان الذي تم نشره في الجرائد يبادر المهتم أو المعني بالصفقات العمومية² بسحب دفتر الشروط وكافة الوثائق اللازمة لإعداد ملفه وتقديم عرضه حسب ما تم الإعلان عنه، فمرحلة تقديم العروض هي المرحلة التي تستقبل بموجبها المصلحة المتعاقدة العروض والتعهدات³، وتسمى كذلك "مرحلة تقديم العطاءات".

تستوجب دراسة مفهوم التقدم بالعطاء تعريف التقدم بالعطاء (أولاً)، معرفة محتوى العطاء (ثانياً)، أساليب تقديم العطاء (ثالثاً).

أولاً: تعريف التقدم بالعطاء

¹. هيئة سردوك، المناقصة العامة كطريقة للتعاقد الإداري، الطبعة الأولى، مكتبة الوفاء القانونية، 2008، ص. 131.
². عمار بوضياف، شرح تنظيم الصفقات العمومية، الطبعة الثانية، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر، ص. 116.
³. بوعمران عادل، النظرية العامة للقرارات والعقود الإدارية: دراسة تشريعية، فقهية وقضائية، طبعة جديدة، دار الهدى، الجزائر، 2010-2011، ص. 90.

ويقصد بالإجراءات الخطوات الواجب على الإدارة الالتزام بها، وفي مجملها إجراءات تسهر على تحقيق أهداف المرافق العامة وخدمة المصلحة العامة.

ومن تم لا تتساوى حرية التعبير عن الإرادة بين كل من الإدارة والأفراد، إذ تعتبر عملية إبرام الصفقات العمومية عملية إجرائية، تستوجب الكثير من المراحل المتتابعة التي يفرضها قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام.

ولاعتبارات تتعلق بطبيعة الموضوع - ولكي لا نخرج عن إطار الدراسة- تستوجب دراسة "الطبيعة القانونية للتقدم بالعطاء" التفصيل والتعمق في أهم وأبرز مرحلة من مراحل إبرام العقد الإداري دون سواها، والمتثلة أساساً في: "مرحلة تقديم العروض (العطاءات)" باعتبارها المرحلة الحساسة التي تلي الدعوة إلى التعاقد (الإعلان).

وعلى ضوء العرض السابق يمكن تحديد مشكلة الدراسة في التساؤلات التالية:

فما المقصود بالتقدم بالعطاء؟ ما التكييف القانوني للتقدم بالعطاء؟ وهل يعد طالب الدخول للمنافسة - المتقدم بعطاءه - قابلاً؟ على إثر التساؤلات المطروحة تم التصدي لموضوع "الطبيعة القانونية للتقدم بالعطاء" وفق الخطة التالية:

المحور الأول: مفهوم التقدم بالعطاء (العرض)،
المحور الثاني: النتائج القانونية المترتبة على تقديم العطاء.

احتواء العروض على حد أدنى من البيانات، والتي لا يكون للعرض أية قيمة من دونها³، وتتعلق هذه البيانات أساسا بمجموعة من المعلومات والمواصفات، يتعلق بعضها بالراغب بالتعاقد، ويتعلق بعضها الآخر بالمشروع موضوع الصفقة العمومية، بشرط أن تكون المعلومات واضحة لا وجود لللبس فيها⁴.

وبموجب المادة 67 من المرسوم الرئاسي 247/15، يجب أن تشمل العروض على ملف الترشيح وعرض تقني وعرض مالي⁵.

1. ملف الترشيح:

هو الملف الذي يوضح ويتضمن كل المعلومات والبيانات الضرورية المتعلقة بسيرة المترشح وقدراته، ومن أمثلة ما يحتويه ملف الترشيح ما يلي:

تصريح بالترشيح يشهد فيه المترشح بأنه:

غير مقصبي أو ممنوع من المشاركة في الصفقات العمومية،

³. مهند مختار نوح، الإيجاب والقبول في العقد الإداري، المرجع السابق، ص. 611.

⁴. عبد الحميد الشواربي، العقود الإدارية في ضوء الفقه - القضاء - التشريع، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2003، ص. 95.

⁵. المرسوم الرئاسي 247/15 المؤرخ في 16 سبتمبر 2015، ج. ر. رقم 50 المتضمن قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، مع العلم أنه وبالرجوع للمرسوم الرئاسي 236/10 المعدل والمتمم المؤرخ في 2010/10/07، المتعلق بتنظيم الصفقات العمومية، ج. ر. 58 لم ينص في مادته 51 على ملف الترشيح بل كانت العروض تقتصر على العرضين التقني والمالي.

تعرف العطاءات بأنها العروض التي يتقدم بها الأشخاص في الصفقة العمومية¹، يتبين من خلالها الوصف الفني لما يستطيع

المتقدم القيام به وفق المواصفات المطروحة في الصفقة العمومية، أو تعبير المتعهد العارض عن إرادته الصريحة والقاطعة في الاشتراك بالصفقة العمومية عن طريق تقديم البيانات اللازمة إلى جهة الإدارة، ولا سيما السعريّة منها، وفقا للأشكال المحددة قانونا².

وعليه، يتقدم المتعهدون بعطاءاتهم إلى الجهة الإدارية المختصة وفق قواعد وأشكال معينة محددة قانونا. ذلكم هو موضوع الفقرة التالية.

ثانيا: محتوى العطاء

لقد وضع قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام للعرض - كطريقة للتعبير عن إرادة العارض الجازمة في الاشتراك في المنافسة على عقد منتظر - إطارا شكليا، حيث يحدد هذا الأخير المضمون الذي يجب أن يسكب في الوعاء من خلال

¹. للإشارة فقط يتخذ العقد الإداري في النظام القانوني الجزائري تسمية "الصفقة العمومية"، أورده: عزوي عبد الرحمن، خصوصية المصطلحات القانونية في القانون الإداري وانعكاساتها على مفهوم الأعمال الإدارية القانونية (حالة العقد الإداري)، مجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، العدد الأول، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، مارس 2012، ص. 422.

². مهند مختار نوح، الإيجاب والقبول في العقد الإداري (دراسة مقارنة)، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2005، ص. 609.

وتتمثل القدرات المهنية في شهادة التأهيل والتصنيف, اعتماد وشهادة الجودة عند الاقتضاء: وتقوم شهادة التأهيل على معيارين أساسيين:

يتجلى المعيار الأول في تجربة المؤسسة التي تثبت من خلال المشاريع المنجزة, ويتعلق المعيار الثاني بالوسائل المادية والتقنية الخاصة بهذه المؤسسة, مع العلم أن المؤسسات الحديثة ولانعدام تجربتها في الميدان, يكون تأهيلها بالدرجة الأولى على أساس المعيار الثاني, مما يثير ملاحظة مهمة, تتمثل في أن شهادة التأهيل التي تمنح لها هي شهادة نهائية مثلها مثل المؤسسة التي لها تجربة وقديمة النشأة, مما يعني عدم وجود فرق بينهما, في حين كان من المفروض منح المؤسسة الفتية شهادة تأهيل مؤقتة إلى حين تمكنها من إثبات نجاحها في ممارسة نشاطها بنجاح في التخصص الذي أهدت فيه, لكن وبموجب التعديل فرض على المصلحة المتعاقدة أن لا تشترط على المؤسسات المصغرة والمنشأة حديثا التي لا يمكنها أن تقدم, على الأقل, حصيلة السنة الأولى من وجودها, سوى وثيقة من البنك أو من الهيئة المالية المعنية تبرر وضعيتها المالية. كما ولا تشترط عليها المصلحة المتعاقدة

وليس في حالة تسوية قضائية وأن صحيفة سوابقه القضائية الصادرة منذ أقل من ثلاثة أشهر تحتوي على الإشارة " لا شيء". وفي خلاف ذلك, فإنه يجب أن يرفق العرض بنسخة من الحكم القضائي وصحيفة السوابق القضائية. وتتعلق صحيفة السوابق القضائية بالمرشح أو المتعهد عندما يتعلق الأمر بشخص طبيعي, والمسير أو المدير العام للمؤسسة عندما يتعلق الأمر بشركة,

وأنه مستوفي لكل واجباته الجبائية وشبه الجبائية وتجاه الهيئة المكلفة بالعتل المدفوعة الأجر والبطالة الناجمة عن الأحوال الجوية لقطاعات البناء والأشغال العمومية والري, عند الاقتضاء, بالنسبة للمؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري والمؤسسات الأجنبية التي سبق لها العمل في الجزائر, مسجل في السجل التجاري أو سجل الصناعة التقليدية والحرف فيما يخص الحرفيين الفنيين أو له البطاقة المهنية للحرفي, فيما يخص موضوع الصفقة, مستوفي كذلك الإيداع القانوني لحساب شركته بالنسبة للشركات التي تخضع للقانون الجزائري, حاصل على رقم التعريف الجبائي, بالنسبة للمؤسسات الجزائرية والمؤسسات الأجنبية التي سبق لها العمل بالجزائر, يضاف إلى التصريح بالترشح والتصريح بالنزاهة, والقانون الأساسي للشركات, وكذا الوثائق التي تتعلق بالتفويضات التي تسمح للأشخاص بإلزام المؤسسة, وكل وثيقة تسمح بتقييم القدرات المهنية, المالية والتقنية للمرشحين أو المتعهدين أو المناولين عند الاقتضاء¹.

الإشارة إلى أن المادة 51 من المرسوم الرئاسي 236/10 السالف ذكره كانت تدرج معظم هذه الوثائق في العرض التقني, نذكر منها على سبيل المثال: التصريح بالنزاهة, الشهادات الجبائية, مستخرج من صحيفة السوابق القضائية, وشهادة الإيداع القانوني لحسابات الشركة...., وهذا بدلا من وضعها في ملف مستقل يسمى: ملف الترشيح.

¹. لتفصيلات أكثر حول ملف الترشيح راجع المادة 1/67 من المرسوم الرئاسي 247/15 الذي سبقت الإشارة إليه, مع

تتعلق القدرات التقنية في مختلف الوسائل البشرية والمادية ومختلف المراجع المهنية³.

2. العرض التقني:

يكتسي العرض التقني في العطاء أهمية خاصة، وهذا من خلال ما يتضمنه من بيانات ومستندات تمكن الإدارة التأكد من مطابقة هذا العرض لمواصفات وشروط الصفقة العمومية⁴، ويتضمن ما يلي:

التصريح بالاكتمال: وهي الوثيقة التي

يعددها المتعهد، تتضمن كل المعلومات الضرورية حول مقاولته أو شركته، إذ تحوي اسم الشركة وعنوانها ونظامها القانوني، رأس مالها، تاريخ ورقم تسجيلها في السجل التجاري، كما تشير إلى المكان الذي سينفذ فيه المشروع موضوع الصفقة العمومية، وتبين أيضا وضعية الشركة القانونية من حيث خضوعها لامتيازات ورهون، أو من حيث وجودها في حالة إفلاس أو تسوية قضائية، وكل المعلومات المتعلقة بهوية الأشخاص المسؤولين عن الشركة والشخص الذي وقع على التصريح بالاكتمال....

كفالة التعهد أو ضمان التعهد: وهي المبلغ

المالي الذي يدفعه المتعهد الذي قدم عرضه في إطار المنافسة من أجل الظفر بالصفقة المطروحة للتعاقد،

³. راجع المادة 1/67 من المرسوم الرئاسي 15-247

السالف بيانه.

⁴. عبد العزيز عبد المنعم خليفة، الأسس العامة للعقود الإدارية: الإبرام - التنفيذ - المنازعات في ضوء أحدث أحكام مجلس الدولة ووفقا لقانون المناقصات والمزايدات، 2005، ص.110.

المؤهلات المهنية المماثلة للصفقة المعنية، بل تأخذ بعين الاعتبار تلك المثبتة بالشهادات¹.

أما التصنيف فيحدد بناء على معايير تتمثل في العدد الإجمالي لعمال المؤسسة أو مجموع المؤسسات ... المشغلين سنويا والمصرح بهم لدى صندوق الضمان الاجتماعي، على أن يستبعد العمل المؤقت والموسمي، يضاف إلى ذلك قيمة وسائل التدخل المادية الخاصة بالمؤسسة، رأس مالها، وكذا رقم الأعمال المحقق في قطاع البناء والأشغال العمومية والري من خلال الشهادات الإدارية التي يسلمها أصحاب المشاريع، والتي تثبت أهمية الأشغال المنجزة وتكاليفها ونوعيتها التقنية ومدى احترامها لآجال الإنجاز².

أدت العيوب الكثيرة التي كشف عنها زلزال 21 مايو 2003 بيومرداس إلى تبني واتخاذ إجراءات جديدة تقيّد من حرية الإدارة، حيث ظهرت شهادة التأهيل بالإضافة إلى تغيير أسس التصنيف قصد التحكم في مجال الأشغال العمومية خاصة.

وتتجلى القدرات المالية في الوسائل المالية المبررة بالحصائل المالية والمراجع المصرفية، في حين

¹. نصت عليها المادة 55 مكرر1 من المرسوم الرئاسي 10/236 والمستحدثة بموجب المادة السابعة من المرسوم الرئاسي 12/23 المؤرخ في 18 جانفي 2012 المتعلق بتقنين الصفقات العمومية، ج.ر. رقم 4، وأكد عليها المرسوم الرئاسي 15/247 في مادته 87 في فقرتها الأخيرة.

². فنيحة حابي، النظام القانوني لصفقة إنجاز الأشغال العمومية في ظل المرسوم الرئاسي 10/236 المعدل والمتمم، مذكرة ماجستير، قانون عام، فرع قانون الإجراءات الإدارية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، مدرسة الدكتوراه، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2013، ص.105.

انقضاء أجل الطعن المحدد في المادة 82 من المرسوم الرئاسي 247/15، وترد أيضا للمتعهد الذي لم يقبل والذي قدم طعنا عند تبليغ قرار رفض الطعن من طرف لجنة الصفقات المختصة، كما وترد كذلك للمتعهد الذي منح الصفقة بعد وضع كفالة حسن التنفيذ³.

ويضاف إلى كل هذه الوثائق كالتصريح بالاكتتاب وغيره كل وثيقة تسمح بتقييم العرض التقني ودفتر الشروط يحتوي في صفحته الأخيرة على عبارة "قريء وقبل" مكتوبة بخط اليد⁴.

إن الهدف من تطلب البيانات السابقة سواء في ملف الترشيح أو العرض التقني هو تأكيد الإدارة من مقدرة مقدم العطاء التقنية والمالية على إنجاز العمل المعلن عنه، ومنع التعاقد مع أشخاص مغامرين يفشلون في إنجاز العمل المسند إليهم مما يؤدي إلى الإضرار بالمصلحة العامة بإضاعة الوقت والمال العام⁵.

3. العرض المالي:

يمثل العرض المالي أهم العناصر الأساسية المؤثرة في القيمة المالية للعرض حسب مقتضيات

³. لتفصيلات أكثر راجع القسم الرابع المتعلق بالضمانات في مواده: 124-125 وما يليها من المرسوم الرئاسي 247/15 السالف ذكره.

⁴. لمعلومات أوفى راجع المادة 2/67 من نفس المرسوم الرئاسي 15-247.

⁵. عبد العزيز عبد المنعم خليفة، الأسس العامة للعقود الإدارية، المرجع السابق، ص. 112.

التي تدل على ملائمة مقدمه وجديته وقدرته على تنفيذ التزاماته إذا تم إبرام العقد¹.

يرفق العرض بالتأمين الابتدائي (المؤقت) - الذي يسمى كفالة تعهد في التشريع المصري-، فإيداع التأمين المؤقت يعد شرطا أساسيا للنظر في العطاء².

إن الحكمة المتوخاة من التأمين المؤقت هي مراقبة الوضعية المالية للمؤسسة، إذ لا تقدم كفالتها للمؤسسة المتعاقدة إلا بعد التأكد من وضعيتها المالية، فتسمح الكفالة للمصلحة المتعاقدة القيام بمعرفة وانتقاء المؤسسات التي تتمتع بوضعية مالية تمكنها المشاركة في الصفقة العمومية موضوع التعاقد، وتمييزها عن المؤسسات العاجزة وغير المؤهلة، كما وتضمن لها التزام المؤسسات بعروضها المقدمة إذا وقع اختيارها كأفضل عرض، وبالتالي تضمن الحقوق المحتملة للإدارة اتجاه المتعهد حالة انسحابه أو رفضه إمضاء العقد أو تقديم باقي الضمانات المطلوبة.

وتتعلق الكفالة حسب قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام بصفقات الأشغال واللوازم التي تتجاوز مبالغها الحدود المنصوص عليها في المظتين الأولى والثانية على التوالي..... إذ ألزمها هذا المرسوم الرئاسي بتقديم كفالة تعهد تفوق واحدا في المائة من مبلغ العرض، على أن ترد للمتعهد الذي لم يقبل والذي لم يقدم طعنا بعد يوم واحد من تاريخ

¹. بحري إسماعيل، الضمانات في مجال الصفقات العمومية في الجزائر، مذكرة ماجستير في القانون العام، كلية الحقوق، بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2008-2009، ص. 36.

². عبد الغني بسيوني عبد الله، القانون الإداري، منشأة المعارف، الإسكندرية، ص. 536.

والعرض المالي في أظرفة منفصلة ومقفلة بإحكام، يبين كل منها تسمية المؤسسة ومرجع طلب العروض وموضوعه، معنى ذلك يوضع ملف الترشيح في الظرف الداخلي الأول وتكتب فوقه عبارة " ملف الترشيح"، ويوضع في الظرف الداخلي الثاني العرض التقني وتكتب فوقه عبارة " عرض تقني"، ويوضع في الظرف الداخلي الثالث العرض المالي وتكتب على الظرف عبارة " العرض المالي"، وتوضع كل هذه الأظرفة في ظرف آخر " ظرف واحد خارجي" مقفل يحمل عبارة " لا يفتح إلا من طرف لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض - طلب العروض رقم..... موضوع طلب العروض....."4، ولا يجوز إيراد أية عبارة أو إشارة مميزة على الغلاف أو الظرف تأمينا لمبدأ المساواة والحيلولة دون التعرف على مقدمي العروض⁵.

يتضح مما سبق أن الإطار الشكلي للعرض يكمن في كيفية تحديد المضمون من ناحية، والوعاء الذي يسكب فيه هذا المضمون من ناحية أخرى، مما يعني ضرورة احتواء العروض على حد أدنى من البيانات التي لا يكون للعرض أية قيمة في حال انعدامها، كما وتتفق مختلف التشريعات على الوعاء المادي الذي يجب أن يوضع فيه محتوى العرض، حيث

⁴. راجع المادة 67 فقرة ثانية من المرسوم الرئاسي 247/15، وعلى سبيل الاستئناس والمقارنة فقط كان المرسوم الرئاسي 236/10 ينص في المادة 51 فقرة ثانية منه على وجود ظرفين فقط، ظرف يتضمن العرض التقني وظرف ثاني يتضمن العرض المالي يوضعان في ظرف ثالث خارجي.
⁵. عبد اللطيف قطيش، الصفقات العمومية تشريعا وفقها واجتهادا (دراسة مقارنة)، الطبعة الثانية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2013، ص.66.

وشروط الصفقة العمومية¹، ويتضمن بموجب نص المادة 3/67 من المرسوم الرئاسي 247/15 ما يلي:

رسالة تعهد: وهي وثيقة مطبوعة من طرف المصلحة المتعاقدة يملأها كل مترشح عند تقديم عرضه، تتضمن المعلومات

المتعلقة بهوية المترشح وسجله التجاري أو المهني أو الحرفي ورقم حسابه البنكي، وكافة المعلومات الأساسية حول العرض، خاصة المبلغ المقترح من أجل تنفيذ موضوع الصفقة العمومية، كما تتضمن أيضا بيانا يوضح فيه أن المترشح على دراية كافية بكل النواحي والأوضاع التي سيتعاقد ضمنها، وأنه يتحمل الصعوبات التي تفرضها طبيعتها²، جدول الأسعار بالوحدة، تفصيل كمي وتقديري لمختلف نواحي الصفقة، وتحليل السعر الإجمالي والجزائي.

ومما تجدر الإشارة إليه، تحدد نماذج كل من التصريح بالنزاهة والتصريح بالترشيح والتصريح بالاكتمال ورسالة التعهد - الوثائق السابقة التي أسهنا في شرحها- بموجب قرار من الوزير المكلف بالمالية³.

تجسيدا لمبدأ الحياد في دراسة الملفات ومحاربة الفساد المالي يوضع ملف الترشيح والعرض التقني

¹. هيئة سردوك، المناقصة العامة كطريقة للتعاقد الإداري، المرجع السابق، ص.150.
². مانع عبد الحفيظ، طرق إبرام الصفقات العمومية وكيفية الرقابة عليها في ظل القانون الجزائري، مذكرة ماجستير، جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان، 2007-2008، ص.80-81.
³. راجع المادة 67 فقرة أخيرة من المرسوم الرئاسي 247/15 السالف ذكره.

أما في الجزائر, فقد نص أول تقنين للصفقات العمومية على إمكانية إيداع العروض عن طريق البريد المضمون الوصول, أو التنصيص في دفتر الشروط على الترخيص بتسليمها في جلسة عمومية, أو إيداعها صندوقا مخصصا لهذا الغرض.³

وفيما يخص التعاقد أو الإتصال بالطريقة الإلكترونية, فتؤسس بوابة إلكترونية للصفقات العمومية, تسير من طرف الوزارة المكلفة بالمالية والوزارة المكلفة بتكنولوجيات الإعلام والاتصال, على أن يحدد محتوى هذه البوابة الإلكترونية وكيفية تسيرها بموجب قرار من الوزير المكلف بالمالية.

تبعاً لذلك, تقوم المصلحة المتعاقدة بوضع وثائق الدعوة إلى المنافسة تحت تصرف المتعهدين أو المرشحين بالطريقة الإلكترونية, والذين يردون على هذه الدعوة بالطريقة الإلكترونية أيضاً, مع حفظ ملفات الترشيحات لاستعمالها في الإجراءات اللاحقة.⁴

وفي ختام هذا المحور يتضح جليا أن العطاء يعبر في صلبه وجوهره عن رغبة المرشح أو المتعهد في التعاقد مع الإدارة, لذلك فهو لا يخرج إلى حيز الوجود القانوني ما لم يكن في إطار مادي محدد مسبقاً.

توجب وتلزم بأن تكون الوثائق والمحزرات العاكسة لمحتوى العرض موضوعة ضمن مغلفات مختومة, وعلة ذلك تكمن في ضمان سرية العروض المقدمة من جانب العارضين حفاظاً على أعلى مستوى ممكن من نزاهة المنافسة, ومراعاة لصالح المتنافسين¹.

ثالثاً: أساليب تقديم العطاء

يقدم العرض باعتماد بعض هذه الوسائل دون بعضها الآخر, وتمثل عموماً في:

1. الإيداع المباشر في صندوق مقفل تضعه الإدارة في غرفة خاصة بعهددة موظف مسؤول.

2. التسليم إلى الإدارة لقاء إيصال يحمل رقماً متسلسلاً يذكر فيه تاريخ التسليم وموضوع الصفقة بدون اسم صاحبها, وعلى الموظف تسجيله في سجل خاص وتدوين رقم التسجيل على غلافاتها, وختمها والتأشير عليها وإيداعها في الصندوق الذي سبق ذكره.

3. الإرسال بالبريد المضمون المقفل وفيها يسجل العرض في سجل خاص ويدون على غلافه رقم التسجيل يختم ويؤشر عليه.

وفي جميع الحالات, وأياً كانت طريقة تقديم العرض للإدارة, يجب أن يصل إليها في الوقت المحدد فقط.²

³. المادة 36 من الأمر 90/67 المؤرخ في 17/06/1967 المتضمن قانون الصفقات العمومية, ج.ر عدد 52 الصادرة في 27/06/1967, ص.718.

⁴. معلومات أكثر حول الاتصال وتبادل المعلومات بالطريقة الإلكترونية راجع الفصل السادس بقسميه الأول والثاني من نفس المرسوم الرئاسي 247/15.

¹. مهندس مختار نوح, الإيجاب والقبول في العقد الإداري, المرجع السابق, ص.611.

². عبد اللطيف قطيش, الصفقات العمومية تشريعاً وفقهاً واجتهاداً, المرجع السابق, ص.66.

والمتعاقد معه², وحتى لا نبتعد عن نطاق الدراسة سنسلط الضوء على الإيجاب فقط دون القبول.

1. تعريف الإيجاب:

ويقصد بالإيجاب هو التعبير البات عن الإرادة المقترن بقصد الارتباط بالتعاقد الذي ينصب عليه إذا لحقه قبول له³, ويشترط لتوافر الإيجاب الملزم أن يعبر عنه بشكل بات ونهائي, يؤكد من خلاله الموجب نية الارتباط كتحديد ثمن المبيع أو تحديد أجرة العين المؤجرة, وإذا خلا الإيجاب من مثل هذه القرائن اعتبر إيجابا غير ملزم, فيكون الموجب في هذه الحالة في مرحلة المفاوضات التي تسبق صدور الإيجاب الملزم⁴.

من باب الاستثناس فقط, تقتضي القاعدة في عقود القانون الخاص وتحديد القانون المدني صدور الإيجاب من صاحب الشأن أي صاحب العمل أو المالك وهو المبادر بربط العلاقة التعاقدية مع الغير محققا بذلك مصلحة معينة تعود بالنفع على الطرفين, والأصل في هذا الإيجاب أن يكون باتا حاسما وواضحا من مقدمه, والذي تقابله وتتطابق معه من حيث التسمية والمعنى والطبيعة القانونية الدعوة إلى التعاقد, أما الاستثناء فهو أن يكون الإيجاب قابلا للتفاوض معلقا على شرط, نذكر على سبيل المثال: احتفاظ البائع بحقه في تعديل ثمن المبيع بعد تلقيه القبول نتيجة

يترتب على قيام المرشح أو المتعهد بإعداد عرضه مستوفيا وشاملا لكافة الوثائق اللازمة وكذا الشروط الشكلية المحددة قانونا, وإيداعه لدى الإدارة ضمن الآجال المحددة قانونا نتائج مهمة, وذلك هو موضوع المحور الثاني الموالي.

المحور الثاني

النتائج القانونية المترتبة على تقديم العطاء

قبل الدخول في التفاصيل ودراسة النتائج القانونية المترتبة على تقديم العطاء, لا بد من أن نبرز إيجاب المرشح أو المتعهد في العقد الإداري (أولا), ليتسنى لنا بعد ذلك استخلاص أهم وأبرز النتائج كأساس بقاء المرشح على عطاءه (ثانيا), وتحول المركز القانوني لمقدم العطاء (ثالثا). كلها أمور نفضلها في النقاط الجزئية تباعا.

أولا: إيجاب المرشح أو المتعهد

القاعدة في العقد الإداري - كغيره من العقود - أنه يقوم على توافق إرادتين قصد إنشاء آثار قانونية معينة, فركنه إذن هو الرضا¹, وهذا الأخير لا يتم إلا بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتهما المتطابقتين دون الإخلال بالنصوص القانونية, بمعنى آخر تطابق كل من الإيجاب والقبول من الإدارة

². مولود ديدان, القانون الإداري: التنظيم الإداري - النشاط الإداري, دار بلقيس, الجزائر, ص. 167.

³. لمزيد من المعلومات حول الإيجاب المدني وشروطه راجع: خليل أحمد حسن قداد, الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري: مصادر الالتزام, الجزء الأول, الطبعة الثانية, ديوان المطبوعات الجامعية, الجزائر, 2005, ص. 42.

⁴. المرجع نفسه, ص. 42.

¹. مهند مختار نوح, الإيجاب والقبول في العقد الإداري, المرجع السابق, ص. 111.

ونقصد بهذه الأخيرة العلاقات التي تقوم بين السلطة الإدارية والأفراد، وليس بين الأفراد فيما بينهم كما هو الحال في الإيجاب المدني.

ولكن إذا كان الإيجاب بالمفهوم المدني لا يتقيد بطريقة معينة، إذ يمكن أن يكون مكتوبا أو شفويا، صريحا أو ضمنيا، فإن العرض لا يكون كذلك، لأنه يخضع إلى جملة من الشكليات التي لا يستقيم وجوده القانوني بدونها، بل وأكثر من ذلك تحدد مختلف التشريعات المتعلقة بالصفقات العمومية محتوى العرض - التي سبق وأن أشرنا إليها -، حدوده، والإطار الزمني الذي يجب أن يقدم خلاله، مما يحد بشكل أو بآخر من المنطق الإرادي للعرض، أو ما يؤدي إلى إيجاد الذاتية المستقلة له، وهذا ليس في نطاق العقد الإداري فحسب، إنما في نطاق العقود التي تبرمها الإدارة عموما.

ومما سبق يتضح حليا أن الإطار الإجرائي للإيجاب في العقد الإداري - التقدم بالعطاء - يتكون من جملة القواعد والأشكال التي رسمها المشرع في سبيل التعبير عن إرادة المرشحين أو المتعهدين الراغبين في التعاقد مع الإدارة، وهذا الإطار القانوني لم يوجد إلا ليحدد كيفية خروج إرادة الإدارة إلى الحيز القانوني، مما يعني أن الرضائية في مجال العقود الإدارية لا يمكن أن تمارس إلا ضمن إطار إجرائي قانوني معد مسبقا³.

ومما تجدر الإشارة إليه، إن الإيجاب في العقد الإداري يسمى "العطاء" - عكس الوضع السائد في

تغير الأسعار، فيكون بذلك إيجابه معلقا على شرط هو ثبوت الأسعار، شريطة عدم الإدعاء بما يخالف الواقع وإلا اعتبر رجوعا عن الإيجاب القائم مرتبا مسؤوليته التقصيرية¹.

2. الإيجاب في العقد الإداري:

إذا كان الإعلان عن الصفقة العمومية ماهو إلا دعوة للتعاقد - كالتزام يقع على عاتق المصلحة المتعاقدة مصدره القانون - وليس إيجابا من قبل الإدارة، فإن العطاء الذي يتقدم به صاحبه نتيجة استجابته لتلك الدعوة في العقد الإداري هو الإيجاب، وهو ما أقره الفقه في عديد المرات من اعتبار الإعلان دعوة للتعاقد لا غير أما العطاء فهو الإيجاب.

وعليه، إن الإيجاب في العقد الإداري هو ما يصدر ممن تقدم بعطائه بالشروط المبينة فيه²، أو أن التقدم بالعطاءات هو الإيجاب، وتبعاً لذلك يترتب على تقديم المتعهد لعرضه كتعبير عن إرادته الجازمة في الاشتراك بالصفقة العمومية موضوع التعاقد، البقاء على إيجابه فترة معينة، لذلك فالعرض هو عمل إرادي يتمتع بذات الخصائص التي يتمتع بها الإيجاب في مفهوم العقد المدني.

كما ويتسم العرض بالأولوية لأن ولادته تكون بداية للتغيير في شبكة العلاقات والمعاملات القانونية،

¹. عزاوي عبد الرحمن، خصوصية المصطلحات القانونية في القانون الإداري وانعكاساتها...، المقال السابق، ص. 407-408.

². مال الله جعفر عبد الملك الحمادي، ضمانات العقد الإداري: الإجراءات السابقة على إبرام العقد الإداري - المناقصة العامة -، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2009، ص. 89.

³. مهند مختار نوح، الإيجاب والقبول في العقد الإداري، المرجع السابق، ص. 611-609-610-477.

ولا تعديله ولا استبداله بغيره², حيث ذهب مجلس الدولة الفرنسي في قراره الصادر في 1919/07/09 في قضية "CRANDE" إلى وجوب التزام مقدم العطاء بعطائه وعدم سحبه حتى ولو لم يتضمن دفتر الشروط هذا المبدأ إذ ورد فيه " منذ لحظة تقديم العطاء يلتزم المتقدمون نهائيا تجاه البلدية, وإبداء السيد "CRANDE" رغبته بسحب عطائه أمر لا قيمة له".

بمجرد تقديم المرشح المتعهد عرضه للإدارة يلتزم بالبقاء على إيجابه بشكل قطعي وحازم وذلك طوال المدة المحددة قانونا, ومن ثم لا مجال للحدوث عن سحب العطاء, أو تعديله أو إمكانية استبداله بعرض آخر, أو الاحتجاج بخلو العرض أو عدم تضمنه وثيقة من الوثائق, وهذا ما أقره مجلس الدولة الفرنسي وتشدد في تطبيقه.

ولكن مبدأ ارتباط العارض بعرضه لا يعتبر من النظام العام في فرنسا, إذ يمكن النص في دفتر الشروط على خلاف ذلك, بل ويرى جانب من الفقه بإمكانية إجراء بعض التعديلات على العرض ضمن الشرطين التاليين:

الشرط الأول: أن تعدل العروض ولكن قبل انتهاء التاريخ المحدد لاستلام العروض.

الشرط الثاني: وتتجلى في إمكانية إجراء بعض التعديلات لكن دون الإخلال بمبدأ المساواة بين المرشحين.

². عبد اللطيف قطيش, الصفقات العمومية تشريعا وفقها واجتهادا, المرجع السابق, ص.68.

العقود المدنية- الذي يصدر من المرشح أو المرشحين للتعاقد, بدلا من صاحب العمل الممثل في الإدارة "المصلحة المتعاقدة" والمبادرة بربط العلاقة.

وعليه, يعتبر الإيجاب بداية انطلاق مراحل التعاقد من خلال العرض المقدم من الراغب في التعاقد على ضوء الشروط المعلن عنها, متضمنا البيانات الجوهرية والأساسية المحددة في الإعلان أو في دفتر الشروط¹.

وعلى سبيل التمييز فقط, إذا كانت القاعدة العامة في العقد المدني تقتضي أن يكون الإيجاب باتا, والاستثناء أن يكون الإيجاب قابلا للتفاوض أو معلقا على شرط, فإن الأمر يختلف عندما نكون بصدد عقد إداري. وذلك ما سنوضحه في الجزئية الثانية التالية.

ثانيا: أساس بقاء المرشح على عطائه بعد تقديمه

على خلاف الوضع السائد في العقد المدني, يصدر الإيجاب - كقاعدة عامة في العقد الإداري- باتا لا رجعة فيه, وما يؤكد ذلك وجوب بقاء المرشحين المتقدمين بعطاءاتهم ملتزمين بما إلى غاية انتهاء الأجل المحدد من قبل الجهة الإدارية طالبة التعاقد.

ففي فرنسا - على سبيل المثال- يجري القضاء الإداري على احترام هذا المبدأ بغاية الصرامة, إذ لا يسمح للعارض بسحب عرضه قبل البت فيه,

¹. عزاوي عبد الرحمن, خصوصية المصطلحات القانونية في القانون الإداري وانعكاساتها..., المقال السابق, ص.408-409.

التعاقدية المطروحة¹, ووفق ما تملبه عليه رؤيته الذاتية التي يمكن أن تنجم عن علاقته مع الإدارة.

ويمكن تبرير أساس بقاء المتعهد على عرضه هو أن هذا الراغب في التعاقد مع الإدارة واعي وحر في تقديم أو عدم تقديم عطاءه, وإذا قام بتقديم عطاءه للسلطة الإدارية فهذا دليل على أنه يريد ذلك جيدا, وأنه كان بمقدوره أن لا يقدم عليه من الأصل.

إن التزام العارض بالبقاء على عرضه المقدم دون أي سحب أو تعديل يحدد بمدة معينة, ومن ثم يتحلل العارضون من إيجابهم المقدم إلى جهة الإدارة متى انقضت هذه المدة, وهذا على أساس أن العارض لا يرسل عرضه إلا في المدة المحددة لاستلامه, وتسمى هذه المدة "بمدة صلاحية العروض" ويقصد بها المدة التي يبقى فيها المتنافس ملتزما بعرضه, تحتسب ابتداء من تاريخ انتهاء مدة استلام العروض, مع العلم أن المدة غير محددة في قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام بل هي متروكة لتقدير الإدارة التي تضعها في الإعلان عن الصفقة العمومية أو في دفتر الشروط.

تطبيقا لنص المادة 62 من المرسوم الرئاسي 247/15: "يجب أن يحتوي إعلان طلب العروض على البيانات الإلزامية الآتية: ... مدة صلاحية العروض...", ومن ثم يعد إجراء وجوبيا تضمين الإعلان مدة صلاحية العروض, وهذا بصريح النص القانوني.

¹. مهند مختار نوح, الإيجاب والقبول في العقد الإداري, المرجع السابق, ص. 609.

ولمعرفة المصدر أو الأساس القانوني للالتزام مقدم العطاء بالبقاء عليه ظهر اتجاهين اثنين وهما:

1. الاتجاه الأول:

حسب الاتجاه القديم في الفقه الفرنسي, يرجع الأساس القانوني لبقاء العارض على إيجابه إلى وجود عقد أولي مبرم بين العارض والإدارة, مما يجبر العارض بالبقاء على إيجابه طوال هذه المدة, مع الإشارة إلى أن هذا الفقه اعتبر إعلان الإدارة إيجاب عقدي, وتقديم العارض لعرضه يعد قبولا منه لهذا الإيجاب, وبالتالي انعقاد العقد الأولي.

إن فشل هذه النظرية في تبرير أساس التزام العارض بالبقاء على إيجابه, أدى إلى ظهور نظرية أخرى قريبة نوعا ما من نظرية العقد الأولي, مقتضاها أن العقد الذي تريد الإدارة إبرامه, إنما يبرم تحت شرط واقف يتمثل في إرساء المناقصة على المتنافس, واستنادا إلى إبرام هذا العقد المعلق على شرط واقف يبقى العارض ملتزما بالبقاء على عرضه طوال الفترة الزمنية التي حددها الإدارة.

2. الاتجاه الثاني:

لقد استقر الاتجاه الغالب على أن المصدر القانوني للالتزام العارض بالبقاء على إيجابه, بعدم سحبه أو تعديله يكمن في إرادته المنفردة, ومن ثم يعود أساس التزام صاحب العرض بتعهده إلى أن تقدم هذا العرض من طرف المترشح هو في الحقيقة تصرف ملزم له, وذلك بالنظر إلى الطبيعة الانفرادية التي يتسم بها العرض, إذ لا يخرج إلى حيز الوجود القانوني إلا بعد أن يدرس العارض مركزه القانوني والاقتصادي, ليقرر بعدها التقدم للإدارة بهذا العرض وفق الشروط

وذلك قبل تسليمه للمتعهدين, وإذا حدث أن صادف اليوم الأخير يوم عطلة أو راحة قانونية فتمدد مدة تحضير العروض إلى يوم العمل الموالي⁴.

وبما أن مسألة تحديد المواعيد من المسائل المتعلقة بالنظام العام, فإن المصلحة المتعاقدة إذا ما حددت ميعادا معيناً لوصول العطاءات, فعلى الراغبين في التعاقد الالتزام به, وإذا وصل العرض بعد فوات الأوان, كانت الدعوة للتعاقد قد استنفذت أغراضها, أو تلاقت مع أصحاب الحق فيها ممن تقدموا بعطاءاتهم في حدود القانون⁵, ومن ثم لا ينظر إلى أي عطاء يتم تقديمه بعد الميعاد المحدد إلا إذا قررت لجنة العطاءات تمديد مدة قبول العروض لأسباب تتعلق بقلّة عدد العطاءات المقدمة أو لأسباب أخرى⁶, فقبول العروض المتأخرة يتعارض ومبدأ السرية لأنه قرينة علم صاحب العطاء المتأخر بما احتوته العطاءات المقدمة في الميعاد⁷, وهو ما تبناه مجلس الدولة الفرنسي منذ زمن طويل حيث قضى بعدم مشروعية إحدى المناقصات لقبول الجهة الإدارية أحد العروض المتأخرة, واعتبره ملطخاً للإجراء باللامشروعية وفيه خرق واضح لمبدأ المساواة⁸.

كما ويشترط على السلطة الإدارية عند تحديدها لهذه المدة أن تكون كافية لإقامة المعارضين لعروضهم, قصد السماح للمتشرح وزن عرضه وظروفه جيداً قبل الإقدام على الصفقة العمومية¹, وأن تكون معقولة لأن المدة الأطول من المعقول ستؤدي لا محال إلى تغيير المعطيات الاقتصادية للعرض, فقد تتغير الأسعار والأجور في هذه الفترة مما يجعل المعارض في غبن واضح², وأن تراعي فيها عناصر معينة كتعقيد موضوع الصفقة المعتمز طرحها للتعاقد, والمدة التقديرية اللازمة لتحضير العروض وإيصالها³.

لقد أجازت المادة 66 في فقرتها الثانية من المرسوم الرئاسي 247/15 للمصلحة المتعاقدة إمكانية تمديد الأجل المحدد لتحضير العروض إذا اقتضت الظروف ذلك, على أن تحبر المتعهدين بذلك بكل الوسائل, وهذا ما يوضح حرية الإدارة في تمديد آجال المنافسة, خاصة وأن قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام لم يفرض عليها مدة معينة تاركا للمصلحة المتعاقدة صلاحية تحديدها.

ويبدأ أجل إيداع العروض من تاريخ أول ظهور للإعلان في النشرة الرسمية لصفقات المتعامل العمومي أو في الصحافة أو في أو في بوابة الصفقات العمومية, كما ويدير تاريخ وآخر ساعة لإيداع العروض وتاريخ وساعة فتح الأظرفة في دفتر الشروط

¹. قدوج حمامة, عملية إبرام الصفقات العمومية في القانون الجزائري, الطبعة الثالثة, ديوان المطبوعات الجامعية, الجزائر, 2008, ص. 21-22.

². مهند مختار نوح, الإيجاب والقبول في العقد الإداري, المرجع السابق, ص. 633.

³. نصت عليها المادة 66 من المرسوم الرئاسي 247/15.

⁴. انظر المادة 66 الفقرة الثالثة والخامسة من نفس المرسوم الرئاسي.

⁵. هيئة سردوك, المناقصة العامة كطريقة للتعاقد الإداري, المرجع السابق, ص. 145.

⁶. محمد علي الخلايلة, القانون الإداري, الكتاب الثاني: الوظيفة العامة - القرارات الإدارية - العقود الإدارية - الأموال العامة, دار الثقافة, الأردن, 2012, ص. 299.

⁷. هيئة سردوك, المرجع السابق, ص. 146.

⁸. أورده: مهند مختار نوح, المرجع السابق, ص. 224-225.

وإذا رأت السلطة المختصة قانونا وبعد الإطلاع على الوثائق المطلوبة قانونا أن العارض قد استنفذ جميع شروط الدخول

للمنافسة على العقد المراد إبرامه، فيصبح في مركز جديد وهو مركز المتنافس، وبذلك يلاحظ أن مركز المتعهد يتحول وفقا لصيرورة العرض ضمن مجمل العملية التعاقدية³.

خاتمة: في إطار ما تقدم، ومن خلال استعراض عناصر هذه الدراسة فقد توصلنا إلى عديد النتائج التي نجملها فيما يلي:

1. أن العرض ماهو إلا التعبير الجازم عن إرادة العارض ونيته في التعاقد مع المصلحة المتعاقدة وفقا للشروط التي انفردت بوضعها هذه الأخيرة.
2. إن مختلف التشريعات المقارنة المتعلقة بالصفقات العمومية _ بما في ذلك الجزائر- تخضع العرض (العطاء) لجملة من الشكليات التي لا وجود له قانونا بدونها، إذ تحدد ما يجب أن يحتويه العرض وصيغته، إطاره الزماني الذي يجب أن يقدم فيه وهذا ما يجد المنطق الإداري للعرض.
3. إن تحديد الإطار المادي أو الوعاء الذي يفرغ فيه العطاء لم يأت من عدم، بل فرضه الواقع العملي المرير (نتيجة ما أفرزته عملية اختيار المتعاملين المتعاقدين) الذي شهد جملة من التلاعبات التي تضر في الأول والأخير بمصلحة الخزينة العمومية مما يؤدي إلى استفحال الرشوة والمحاباة في عملية التعاقد أو ما يعرف بالفساد الإداري، لذلك يعد تحديد هذا الإطار في حد ذاته ضمانا هامة لحماية المتعاملين

يترتب على سحب العطاء فقد مبلغ الكفالة - التأمين المؤقت الذي سبقت الإشارة إليه- الذي سبق دفعه¹ دون حاجة للإنذار أو الالتجاء إلى القضاء أو إقامة الدليل على حصول الضرر.

ثالثا: تحول المركز القانوني لمقدم العطاء

يترتب على إيداع العرض تحول مركز مقدمه لمركز المتعهد أو المرشح، فيخضع عرضه إلى فحص السلطة المختصة والمتمثلة بموجب قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام في لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض من خلال تثبيت صحة تسجيل العروض، إعداد قائمة المرشحين أو المتعهدين حسب تاريخ وصول أظرفة ملفات ترشحهم أو عروضهم مع توضيح محتوى ومبالغ المقترحات والتخفيضات المحتملة، إعداد قائمة الوثائق التي يتكون منها كل عرض.....، وبعدها تقوم كل من لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض - اللتان تم دمجهما في لجنة واحدة في المرسوم الرئاسي 247/15- بإقصاء الترشيحات والعروض غير المطابقة لمحتوى دفتر الشروط، وكذا العمل على تحليل العروض الباقية وغيرها² من المهام الموكلة للجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض والتي لا نريد التفصيل فيها أكثر حتى لا نخرج عن نطاق دراستنا.

¹ عزاوي عبد الرحمن، خصوصية المصطلحات القانونية في القانون الإداري وانعكاساتها...، المقال السابق، ص.407.

² لمزيد من المعلومات حول المهام المنوطة بلجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض، انظر المواد: 71-72 من المرسوم الرئاسي 247/15 السالف ذكره.

³ مهند مختار نوح، الإيجاب والقبول في العقد الإداري، المرجع السابق، ص.628.

ويصدر من المرشح أو المعارض وليس المصلحة المتعاقدة باعتبارها المبادر بربط العلاقة التعاقدية من ناحية أخرى.

7. يترتب على تقلص العرض تغير مركز مقدمه إلى مركز المتعهد المترشح, ليصبح في مركز جديد ألا وهو مركز المتنافس متى استنفذ جميع الشروط اللازمة لدخوله غمار المنافسة على العقد المقرر إبرامه والمعلن عنها في الإعلان ودفتر الشروط.

وفي الختام, إن كل هذه الإجراءات والأشكال التي تحددها وتفرضها مختلف المراسيم الرئاسية المتعلقة بالصفقات العمومية خاصة في كيفية صدور الإيجاب من المرشح أو المتعهد ما هي إلا تأكيد على أصالة النظام القانوني للعقد الإداري, وذاتية المستقلة والتميزة, وكذا الطبيعة الخاصة التي يكتسبها وما يسعى إليه من حماية المال العام وتحقيق الصالح العام وليس المصالح الشخصية تكريسا منه لمبدأ الحكم الراشد وترشيد النفقات العامة, لذلك يتضح أن العلاقة التعاقدية بين الإدارة ومتعاقديها أقل تنازعا وتضاربا بالمقارنة مع العلاقات التعاقدية الخاصة.

المرشحين لإبرام العقود الإدارية, ومنع أي تجاوز قد يحصل من قبل المصلحة المتعاقدة.

4. يجب أن تكون العروض مكتوبة ومحيرة من أصل واحد, موقعة من أصحابها أو من الممثل القانوني للشركة صاحبة العرض أو من وكيله, غير متضمنة لأية تحفظات مخالفة للشروط المعلن عنها في دفتر الشروط.

5. لقد أكد المرسوم الرئاسي 247/15 المتضمن قانون الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام على مبدأ سرية العطاءات وعززه من خلال الأظرفة الأربعة - بدلا من ثلاثة - التي يجهل معها العلم بمضمونها بالنسبة للطرفين مصلحة متعاقدة كانت أو متعاملين متعاقدين قبل وقت فضها, كهدف أساسي تسعى إليه المصلحة المتعاقدة للحصول على أفضل عرض, وهي الصيغة الأكثر شيوعا التي يراعى من جرائها اعتبارات عديدة تأتي في مقدمتها المحافظة على النزاهة والحياد وتحاشي العلاقات الشخصية المؤثرة, مما يحقق المصلحة العامة ويمنع التحايل والتلاعب.

6. يتسم العرض من حيث الجوهر - كتعبير عن الإرادة - بذات الخصائص التي يتمتع بها الإيجاب في القانون المدني خاصة منها الأولوية والانفرادية, إلا أنه يختلف عنه من حيث خضوعه لحملة من الشكليات من ناحية,