إدارة العقود الحكومية

المرحلة الرابعة \ صباحي – مسائي

الاحد 29-10-2023

وسائل الإدارة للتعاقد مع الغير

او ماهي أساليب التعاقد

او ماهي الطرق الشائعة للتعاقد

لايتقيد الافراد في ابرام عقودهم مع الإدارة طالما كان ذلك التعاقد في حدود النظام العام والاداب العامة , بينما تتقيد الإدارة العامة في اختيار المتعاقدين معها ,حيث فرض المشرع عليها قيود اكثر من تلك المفروضة على الافراد وذلك لاعتبارين هما :--

1. ان المشرع يريد ان يضمن افضل المتعاقدين 0
2. ان المشرع يريد ان يضمن الحياد في التعاقد واستبعاد المحاباة التي تتعارض مع المصلحة العامة 0

س \ ماهي أساليب او وسائل التعاقد التي تتبعها الإدارة عند التعاقد ؟

س \ ماهي اهم الطرق الشائعة للتعاقد ؟

س \ ماهي الإجراءات التي تقوم بها الإدارة عند التعاقد ؟

من خلال هذه الأسئلة سوف ندخل الى الإجابة على السؤال الذي طرحناه في المحاضرة الأولى وبقينا نردده عند كل محاضرة وهو :--

ماهي أساليب التعاقد التي تتبعها الإدارة مع المتعاقد معها ,وماهي الإجراءات التي تقوم بها ؟

سوف نبدء أولا تناول الأساليب المتبعة من قبل الإدارة في التعاقد ثم نتناول الإجراءات التي تتبعها في التعاقد 0 وقبل الإجابة عنها لابد من معرفة الأهداف التي يسعى المشرع الى تحقيقها عند تحديد الأساليب المطلوب اتباعها من جانب الإدارة حين اختيار من يتعاقد معها 000 وهذه الأهداف هي :-

1. تحقيق اكبر وفرة مالية للخزينة العامة-أي- اختيار المتعاقد الذي يقدم افضل الشروط 00 وهذا يعد قيدا على حرية الإدارة 0
2. مراعاة المصلحة العامة – وهذا يعني تمكين الإدارة من ان تختار اكفا المتقدمين لاداء الخدمة التي تحرص هي على تحقيقها 0

ان اهم الطرق الشائعة للتعاقد هي :-

أولا – المناقصات العامة

ثانيا – المزايدات العامة

ثالثا – التعاقد المباشر

أولا – المناقصات العامة :-

المناقصة العامة :–هي احدى طرق ابرام العقود الإدارية ,تهدف الى تمكين الإدارة من الوصول الى المتعاقد الذي يقدم افضل العطاءات من الناحيتين المالية والفنية 0

وتتبع الإدارة هذا الأسلوب من التعاقد عندما تريد الشراء او تنفيذ بعض الاعمال 0 وهي عملية إرساء العقد على اوطا العطاءات سعرا من بين العروض المقدمة 0

وهنالك ثلاثة أنواع من المناقصات هي :--

1. المناقصة العامة المفتوحة 0
2. المناقصة المقيدة 0
3. المناقصة على أساس الموازنة بين السعر والجودة 0
4. المناقصة العامة المفتوحة :-وفي هذه الطريقة يسمح لكل من يرغب الاشتراك فيها ان يقدم عطاءه 0 وهذه الطريقة تتطلب علانية تامة لكي يتمكن الجميع من الاشتراك فيها 0 وتلتزم الإدارة الى هذا النوع من المناقصة باختيار اوطا العطاءات من الناحية المالية 0 وتلجا الإدارة اليها في العقود التي لايتطلب تنفيذها كفاءة فنية عالية من جانب المتعاقد مع الإدارة 0
5. المناقصة المقيدة :- ويقتصر حق الاشتراك في هذا النوع من المناقصات على اشخاص او شركات تجارية معتمدة اسماؤها في سجلات او كشوف لدى الجهات الإدارية المختصة مثل الوزارة 0باعتبار لديها قدرة وكفاءة فنية ومالية عالية في تنفيذ نوع معين من المشاريع 0

حيث يتم توجيه دعوة مباشرة الى مالايقل عن ثلاثة من المقاولين او الشركات لقدرتها وكفاءتها المالية

والفنية 0

1. المناقصة على أساس الموازنة بين السعر والجودة :- قد تحتاج بعض المشاريع الى القدرات الفنية العالية وكذلك تحتاج الى متعاقد مناسب من الناحية المالية مما يحتم على الإدارة إيجاد صيغة بديلة عن الاسلوبين السابقين لذلك وجد ما يطلق عليه ب ً المناقصة على أساس الموازنة بين السعر والجودة 0

ثانيا -- المزايدات العامة :--

المزايدة العامة :-وهي طريقة تتبعها الإدارة للتعاقد عندما تروم بيع او ايجار أموالها المنقولة وغير المنقولة للحصول على اعلى الأسعار وتحقيق الوفر المالي للخزينة العامة 0

وقد نظم قانون بيع وايجار أموال الدولة رقم 32 لسنة 1986 كافة الإجراءات المتعلقة ببيع وايجار أموال الدولة 0وسنشرح تلك الإجراءات في المحاضرات اللاحقة عندما نتطرق الى الإجراءات التي تتبعها الإدارة عند التعاقد 0

ثالثا – التعاقد المباشر :--

التعاقد المباشر :- تلجا الإدارة الى هذه الطريقة لاسباب عديدة منها :--

1. عدم توفر مقدمي الخدمات المنافسين في اختصاصات معينة 0
2. قد يكون لايسمح الوقت للقيام بالإجراءات الطويلة التي تتبعها المناقصة 0
3. قيام حالات الضرورة والدواعي الأمنية 0

وتسمى أساليب التعاقد المباشر بالممارسة الحكومية0وتوجه الى المتخصصين وبشكل محدود ومن دون توجيه اعلان عام 0

ومن الأساليب المباشرة :-

أولا :-الدعوة المباشرة :- وتوجه الدعوة في هذه الحالة للحصول على الخدمات المطلوبة لعدد لايقل عن ثلاثة من المتخصصين من ذوي القدرة والكفاءة الفنية والمالية لتنفيذالمشاريع او التعاقد مع الجهات الرسمية 0 وان تكون هنالك أسباب تدعو لذلك وهذه الأسباب هي :-

1. اذا تطلب العقد السرية في اجرائه 0
2. ان تكون هنالك أسباب امنية تدعو لذلك
3. حالات الطوارئ والكوارث الطبيعية 0
4. حالات الحصول على الادوية والمستلزمات الطبية للامراض الخطرة 0
5. عزوف مقدمي العطاءات عن الاشتراك في المناقصات العامة 0
6. في حالة العقود التخصصية وحسب الضوابط التي لايمكن تنفيذها عن طريق المناقصة 0
7. في حالة المشاريع الاستراتيجية والكبيرة والتي تتطلب خبرات اجنبية في بعض الأحيان حيث شركاتها تتمتع بالرصانة والخبرة في مجال عملها 0

ويشترط في الدعوة المباشرة ماياتي :--

1. ان يكون العرض المقدم مستوفيا للشروط المطلوبة 0
2. ان لايتجاوز مبلغ العرض مقدار التخصيص المالي 0
3. ان لايتجاوز مبلغ العرض المقدم الكلف التخمينية 0

ثانيا :--العطاء الوحيد : --

ويتم توجيه الدعوة الى جهة واحدة متخصصة او الى مقاول واحد لتنفيذ العقد 0

ويتم التنفيذ بهذه الطريقة في الحالتين الاتيتين : -

1. عندما تكون الجهة المتعاقدة مع الإدارة ذات صفة احتكارية 0
2. اذا كانت السلع او الخدمات المطلوبةلاغراض تجهيز أدوات احتياطية لعقود سابقة او لأغراض الصيانة 0

ثالثا :- التعاقد المباشر :--

ويتم بموجبه توجيه الدعوة الى جهة واحدة للتعاقد 0 ويتم بموجبه أيضا تجهيز السلع والخدمات ذات الطابع التخصصي 0ولايكون في هذه الحالة أي نوع من الاحتكار 0

الشروط الواجب توفرها في هذا النوع من التعاقد :--

1. ان تتسم تلك العقود بمواصفات ذات تقنية عالية 0
2. ان تكون تلك العقود متعلقة بامن وسيادة الدولة 0
3. ان تكون الجهة المطلوب التعاقد معها جهة رصينة ومصنعة معروفة للمواد والخدمات المطلوب تجهيزها 0
4. وجود تقرير فني بالاحتياجات والمواصفات معد من جهة فنية مختصة مصادق عليه من اللجنة العليا المختصة بالمصادقات 0
5. وجود جهة فاحصة رصينة 0

رابعا:- الشراء المباشر من الشركات المصنعة الرصينة 0

خاما:-- لجان المشتريات 0

س \ ماهي الأسباب التي تجعل الإدارة تلجا الى الصيغ المباشرة في التعاقد ؟

س \ متى تعتمد الإدارة على أسلوب التعاقد المباشر ؟

س \ قارن بين الوسائل المتعددة للتعاقدات المباشرة من حيث أسباب اللجوء اليها ؟