

طرق إبرام العقود الإدارية

تتميز الإدارة بامتلاكها خصائص السلطة العامة، ولكنها لا تمتلك الحرية في تطبيق العقود، فيتدخل القانون لتحديد طريقة إبرام العقود الإدارية والتي يعتبرها أفضل طريقة تعاقد وفقاً للشروط والمواصفات القانونية، وغالباً تُستخدم مجموعة من الطرق في عملية إبرام العقود الإدارية، وفيما يأتي معلومات عن أهمّ طريقتين:

طريقة المزايدة أو المناقصة

تُعرف المناقصة بأنها اختيار الشخص الذي يُقدّم أفضل الشروط وأقلّ الأسعار، أما المزايدة فهي إبرام عقد مع الشخص الذي يُقدّم أعلى سعر، وتسعى المزايدة والمناقصة إلى ضمان المنافسة والمساواة في العقود؛ من خلال الاعلان وفقاً لأحكام القانون كي يعلم جميع الأشخاص بذلك؛ وخصوصاً الذين يمتلكون الخصائص التي تسمح لهم بالتقدم، ويؤدي ذلك إلى تحقيق المصالح الخاصة بالإدارة التي بدورها تُشكّل المصلحة العامة، وتُطبّق المزايدة في كلّ من عمليات التأجير والبيع للمال الذي تملكه الإدارة العامة، أما المناقصة فتُطبّق من خلال التوريد والعقود الخاصة بالأشغال العامة ويعتمد تنفيذ المناقصة على تطبيق الخطوات الآتية:

- إعداد الإدارة العامة لنموذج شروط المناقصة بمشاركة اللجنتين القانونية والفنية.
- إعلان الإدارة العامة عن عقد المناقصة؛ إذ تختلف طبيعة الإعلان وفقاً لنوعية المناقصة، فمن الممكن أن تكون محليةً ويُعلن عنها في الصحف ووسائل الاعلام المتنوعة، وقد تكون دوليةً ويُعلن عنها في الصحف ووسائل الاعلام العالمية، ومن الممكن اعتبارها مناقصةً محدودةً؛ حيث تُرسل الإدارة العامة الإعلان الخاص بها إلى مجموعةٍ مُعينة من المنشآت أو الأفراد، ويحقّ لهم فقط المشاركة في هذه المناقصة.
- تُشكّل الإدارة العامة بعد انتهاء الفترة الزمنية المُحدّدة للمشاركة في المناقصة لجنةً مسؤولةً عن فتح ظروفها؛ من أجل قراءة طلبات المشاركة، ومن ثمّ تفحص العروض المُقدمة من المنشآت والأشخاص؛ بهدف استبعاد العروض غير المُطابقة للشروط المُعلن عنها، وقبول العروض التي تتطابق مع الشروط.
- تدرس اللجنة الخاصة بالبتّ في عروض المناقصة كافة العروض التي وصلتها من لجنة دراسة الظروف، وتُقدّم اقتراحاتها حول إبرام العقود مع العروض التي قدمت أفضل المواصفات بأقلّ الأسعار، وفي حال تشابه أكثر من عرض معاً فمن الممكن تقسيم المناقصة إذا كانت قابلةً للقسمة.
- لا يُطبّق العقد بالاعتماد على اقتراحات لجنة البت فقط، بل يجب التصديق على هذه الاقتراحات من خلال الإدارة المُحدّدة قانونياً.

- بعد التصديق على الاقتراح يتمّ التواصل مع صاحب العرض المُختار؛ من أجل التوقيع على نموذج العقد الإداري، وسداد قيمة التأمين المُتبقية عليه، ويُعتبر صاحب العرض من تاريخ توقيعه للعقد مُتعاقدًا.

طريقة الشراء المُباشر

تُعرّف طريقة الشراء أو الممارسة بأنّها تعاقد الإدارة العامة مع المنشأة أو الشخص الذي تُريد إبرام عقدٍ إداريٍّ معه بشكلٍ مُباشر؛ لذلك تختلف عن طريقة المُناقصة، فلا تعتمد على الإعلانات أو وجود اللجان، بل تتواصل الإدارة بشكلٍ مُباشرٍ مع المنشآت أو الأفراد الذين تثق في خبرتهم من أجل التعاقد معهم؛ لذلك يُطلق على هذه الطريقة اسم الشراء المُباشر.. تُوفر طريقة الشراء المُباشر عدّة فوائد لعملية إبرام العقود الإداريّة، ومن الممكن تلخيصها وفقاً للآتي:

- توفير المصروفات والوقت المُترتب على تنفيذ طريقة المُناقصة؛ حيث لا تحتاج طريقة الشراء المُباشر الالتزام بأي مصروفات أو فترة زمنيّة؛ ممّا يُساهم في توفير المال والوصول إلى النتيجة المطلوبة دون الحاجة لإجراءات ولجان.
- تعتمد هذه الطريقة على التعاقد مع صاحب الخبرة دون أي قيود؛ مقارنةً بطريقة المُناقصة التي تعتمد على الأحكام القانونيّة في اختيار العرض الذي يُقدم أقل سعر؛ ممّا تغيب القدرة على التحقق من الخبرة وينتج عن ذلك زيادة الخطر على الإدارة.