

المناقصات في عقود التجارة الدولية (دراسة مقارنة)

م.م. آمنة فؤاد عبد الأمير

تدريسية في كلية الزراعة / جامعة القاسم الخضراء

aminafouad22@agre.uoqasim.edu.iq

الملخص:

إن طبيعة التعاقد في عقود التجارة الدولية تتطلب إتباع آلية معينة ومناسبة لاختيار المتعاقدين من الشركات والمقاولين الأجانب الأكثر ملائمة من حيث الكفاءة والخبرة وتكاليف ابرام وتنفيذ العقد لحاجة الدولة والقطاع الخاص للتعاقدات التجارية الدولية مع الشركات الاستثمارية والخدمية الرصينة وربما يعود بالنفع العام على الدولة والمواطنين وهذه الآلية تتمثل بأسلوب المناقصة القائمة على الدعوة العلنية للمناقصين من الدول الأجنبية لتقديم عطاءاتهم وفق المواصفات والشروط التي تحددها الجهة التعاقدية، ولم يحدد المشرع العراقي أشكالاً خاصة للمناقصات في عقود التجارة الدولية وإنما حدد أشكالاً متعدد من المناقصات تسري في نطاق العقود التجارية الداخلية والدولية يتلاءم البعض منها مع طبيعة تلك العقود في حين لا يكون البعض الآخر منها ذو فاعلية مؤثرة في نطاق عقود التجارة الدولية.

الكلمات المفتاحية: (مناقصات، عقود، التجارة، الدولية).

Tenders in international trade contracts (a comparative study)

Assist. Lect. Amina Fouad Abdulameer

Teaching at the college of Agriculture / Al- Qasim Green Univercity

Abstract:

The nature of contracting in international trade contracts requires following a specific and appropriate mechanism to select contractors from foreign companies and contractors that are most appropriate in terms of efficiency, experience, and costs of concluding and implementing the contract, due to the need of the state and the private sector for international commercial contracts with solid investment and service companies, and perhaps for the public benefit of the state and

citizens. This mechanism is represented by Through the tender method based on public invitation to bidders from foreign countries to submit their bids in accordance with the specifications and conditions determined by the contracting authority , The Iraqi legislator did not specify special forms of tenders in international trade contracts, but rather specified multiple forms of tenders that apply within the scope of internal and international commercial contracts, some of which are compatible with the nature of those contracts, while others are not effective within the scope of international trade contracts.

Key words : (Tenders, contracts , trade , international) .

المقدمة:

أولاً:- موضوع البحث:

تعد المناقصات من الاساليب التعاقدية المهمة لاختيار المتعاقد الاكثر ملائمة من حيث الكفاءة والخبرة وتكاليف ابرام وتنفيذ العقد ، وهذه الأهمية لا تقتصر على التعاقدات الداخلية وانما تمتد لتشمل التعاقدات في نطاق عقود التجارة الدولية ومدى ملائم هذه المناقصات مع طبيعة تلك العقود واهميتها والمواضيع التي انشئت منها.

ثانياً:- أهمية البحث :

تأتي أهمية البحث من أهمية المناقصات في عقود التجارة الدولية بسبب طبيعة تلك العقود وخصوصيتها وحاجة الدولة والقطاع الخاص للتعاقدات التجارية الدولية مع الشركات الاستثمارية والخدمية الرصينة وربما يعود بالنفع العام على الدولة والمواطنين ، كما تتبع أهمية البحث من ملائمة بعض الاساليب التعاقدية في نطاق مناقصات عقود التجارة الدولية مع طبيعة تلك العقود.

ثالثاً:- اشكالية البحث:

تتمثل اشكالية البحث الاجابة عن التساؤلات الآتية: ماهي المناقصات في عقود التجارة الدولية؟ وهل تختلف عن المناقصات في عقود التجارة الداخلية؟ وهل ان المشرع العراقي نص

على اساليب خاصة من المناقصات في العقود التجارية الدولية؟ أم نص على سريان الاساليب التعاقدية في تعليمات تنفيذ العقود الحكومية رقم (٢) لسنة ٢٠١٤ على جميع المناقصات سواء كانت في نطاق العقود الداخلية ام الدولية؟ وهل ان جميع هذه الاساليب التعاقدية تتلاءم مع طبيعة التعاقد في نطاق عقود التجارة الدولية؟

رابعاً:- منهجية البحث:

سنجيب على التساؤلات التي تم اثارها في اشكالية البحث وفق المنهج الوصفي والتحليلي للنصوص القانونية وبأسلوب الدراسة المقارنة مع النصوص القانونية الخاصة بالمناقصات في عقود التجارة الدولية في امارة قطر.

خامساً:- هيكلية البحث:

سنتناول بحثنا هذا وفق خطة موضوعية تتكون من مقدمة ومطلبين نخصص المطلب الاول لدراسة مفهوم المناقصات في عقود التجارة الدولية أما المطلب الثاني فسوف نتناول فيه اجراءات المناقصات في عقود التجارة الدولية.

المطلب الاول

مفهوم المناقصات في عقود التجارة الدولية

تعد المناقصة اجراء مهم في عقود التجارة الدولية إذ يتم تنظيمها بموجب القوانين والتشريعات المعمول بها في كل دولة من دول العالم وذلك للحفاظ على روح المنافسة في التميز والابداع بين المتقدمين للمناقصة وتحقيق العدالة في عملية الاختيار والتعاقد، وللتعرف أكثر على مفهوم المناقصة ارتأينا أن نقسم هذا المطلب الى فرعين: نتناول في الفرع الأول تعريف المناقصات في عقود التجارة الدولية، أما الفرع الثاني فسنخصصه لأشكال المناقصة في عقود التجارة الدولية.

الفرع الاول

تعريف المناقصات في عقود التجارة الدولية

تعرف المناقصات بأنها (وسيلة من وسائل التعاقد بين الأطراف بموجبها يرسو على صاحب أقل الأسعار التي تمت من خلال تقديم العطاء وذلك وفقا لإجراءات معينة يكون بموجبها اختيار قبول العرض الأفضل من بين العروض المقدمة من المناقص الطرف الآخر).

كما تعرف بأنها (إجراء تتبعه الجهات الحكومية والشركات الخاصة للحصول على خدمات، أو سلع من موردين مختلفين عن طريق تحديد مواصفات وشروط محددة). (١)

في حين عرفها جانب آخر من الفقه (الطريقة التي بمقتضاها تلتزم السلطة العامة باختيار أفضل من يتقدم للتعاقد معها شروطا سواء من الناحية المالية أم من الناحية الفنية)(٢)

وعلى المستوى التشريعي فقد عرفها المشرع القطري في المادة (٣) من القانون الخاص بتنظيم المناقصات والمزايدات رقم (٢٤) لسنة ٢٠١٥ بأنها (مجموع الإجراءات المعلن عنها وفقاً للأوضاع المبينة في هذا القانون واللائحة بهدف الوصول الى المناقص الذي يتقدم بأفضل عطاء).

أما المشرع العراقي فإنه لم يذكر تعريف للمناقصة في التعليمات الخاصة بتنفيذ العقود الحكومية رقم (٢) لسنة ٢٠١٤ وإنما اكتفى بذكر أنواعها وكيفية الإعلان عنها. (٣)

أما العقود التجارية الدولية فهناك اختلاف كبير مفهوما وبيان اختلافها عن العقد التجاري الداخلي، إذ إن الأول ينعقد بين أطراف دولية تفصلها حدود جغرافية وأنظمة وقوانين ليست موجودة بين أطراف العقد التجاري الداخلي، كما إن عملية انعقاده تكون صعبة ومعقدة، على خلاف العقد الداخلي(٤)، وهناك الكثير من التعريفات التي عرفت العقود التجارية الدولية فمنهم من عرفها بأنها (اتفاق بين شخصين أحدهما مقيم والآخر غير مقيم يخضع للقانون الخارجي). (٥)

وعرفها البعض الآخر بأنها (مجموعة التصرفات القانونية الاتفاقية التي تجري بين أطراف متصلة بالقانون الخاص لإجراء معاملات تجارية دولية بينهم، فهو بهذا الوصف مصطلح يتعلق بعقد دولي ينظم عمليات البيع الدولي). (٦)

في عرفها آخرون بأنها (تلك العقود المنصبة على معاملات تجارية موجهة لأن تتخطى حدود الدولة لنتج آثارها في دولة أخرى). (٧)

ويمكننا تعريف العقود التجارية الدولية: بأنها وثيقة مكتوبة بين دولتين تتخطى حدودهما الجغرافية وتتضمن القواعد التي تفرض على الدولتين إتباعها والتي تنصب على مجموعة من المعاملات التجارية التي تتخطى حدود الدولة لنتج آثارها في دولة أخرى.

أما المناقصات في عقود التجارة الدولية فيمكن تعريفها: بأنها إجراء تتبعه الدولة من خلال دعوة علنية توجهها إلى المناقصين من دول أخرى عن طريق وسائل الاعلام من صحف ومواقع الكترونية وملحقيات تجارية تدعوهم فيها إلى تقديم عطاءاتهم وفق شروط ومواصفات محددة بشأن العقد التجاري الدولي المزمع إبرامه سواء كان مقاوله، أو تبادل سلع وخدمات لتختار من بينهما أفضل وأنسب العطاءات من الناحية الخدمية والمالية.

الفرع الثاني

أشكال المناقصات في عقود التجارة الدولية

سبق وإن تمت الإشارة الى مفهوم عقود التجارة الدولية بأنها تلك العقود التي تتعدى فيها المعاملات التجارية حدود الدولة الجغرافية ، أي بمعنى المعاملات التجارية التي تتم بين دولتين أو أكثر أو بين أطراف من دولتين أو أكثر، لذا فإن عملية التعاقد في هذا النوع من العقود تتم بآلية معينة في اختيار المتعاقد الأول للمتعاقد الثاني وهذه الآلية تتمثل بالمناقصات التي بموجبها يتم اختيار الطرف الثاني في العقد، وبما ان المشرع العراقي لم يشرع قانون أو نظام أو تعليمات بشأن المناقصات في عقود التجارة الدولية، واكتفى بتشريع تعليمات تنفيذ العقود الحكومية رقم (٢) لسنة ٢٠١٤ ليحدد نطاق سريانها بالعقود التي تبرمها الجهات الرسمية مع الجهات العراقية وغير العراقية ويفهم من ذلك سريانها في نطاق عقود التجارة

الدولية، والسؤال الذي يثار هنا هل إن أشكال المناقصات المتعددة والمتنوعة التي أشار إليها المشرع العراقي تتلائم جميعها مع طبيعة عقود التجارة الدولية وخصوصيتها؟ وتتمثل أساليب التعاقد التي أشار إليها المشرع العراقي بـ (المناقصة العامة، المناقصة المحدودة، المناقصة العامة بطريق التأهيل الفني، المناقصة بمرحلتين، الدعوة المباشرة، العطاء الواحد (العرض الوحيد)، التعاقد المباشر، الشراء المباشر من الشركات المصنعة الرصينة، لجان المشتريات). (٨).

نجد ان المشرع العراقي نص على (تسعة) أنواع من المناقصات في نطاق أساليب التعاقد، أما المشرع القطري فإنه ذكر (ستة) أنواع من المناقصات في قانون تنظيم المناقصات والمزايدات رقم (٢٤) لسنة ٢٠١٥ وهي (المناقصة على مرحلتين، والمناقصة المحدودة، والممارسة، والمسابقة، والاتفاق المباشر، والمناقصة العامة).

ونلاحظ ان هذه الأشكال من المناقصات التي أشار إليها المشرعان العراقي والقطري لا تتلاءم في الكثير من أنواعها مع طبيعة عقود التجارة الدولية ونوعية المتعاقدين في تلك العقود، وإنما البعض منها هي التي تتلاءم مع طبيعة هذه العقود، ومن هذه الأشكال المناقصة المحدودة التي تنفذ عندما تكون السلع أو الخدمات أو المقاولات موضوع العقد متوفرة عند جهات محدودة فقط من حيث الاختصاص، وهذا النوع من المناقصات يتناسب مع طبيعة عقود التجارة الدولية بسبب حاجة المؤسسات الى نوعية خاصة من المتعاقدين في مثل هذه العقود على أن يكونوا من ذوي الخبرة والاختصاص ومتمتعين بكفاءة عالية وهذا النوع من المتعاقدين غالبًا ما نجده في الشركات الاجنبية فقط.

وهذا ما أشار اليه المشرع القطري في قانون تنظيم المناقصات والمزايدات رقم (٢٤) لسنة ٢٠١٥ عندما حصر التعاقد بأسلوب المناقصة المحدودة إذا تطلبت طبيعة العقد حصره بنوع معين من المتعاقدين. (٩).

كما إن التعاقد بأسلوب الدعوة المباشرة هو الآخر يتلاءم مع طبيعة عقود التجارة الدولية (١٠) لأنه من ضمن الحالات التي تتم فيها الدعوة المباشرة هو التعاقد لإنجاز المشاريع الاستراتيجية الكبيرة والتي تحتاج الى خبرات أجنبية. (١١)

فضلا عن ذلك فإن طبيعة التعاقد في عقود التجارة الدولية تتلاءم مع أنواع أخرى من أشكال التعاقد التي اشار إليها المشرع العراقي ومنها أسلوب العطاء الواحد عندما تكون السلع والخدمات والمقاولات متوفرة لدى جهة واحدة وذات طبيعة احتكارية (١٢)، وكذلك اسلوب التعاقد المباشر عندما تكون الجهة المطلوب التعاقد معها جهة معتمدة ورصينة أو مصنعة للمواد (١٣)، وكذلك أسلوب الشراء المباشر من الشركات الرصينة المصنعة التي تمارس النشاط التجاري. (١٤)

إذ نجد إن جميع الأشكال التعاقدية التي تمت الإشارة إليها تتلاءم مع طبيعة عقود التجارة الدولية، كون الجهة التعاقدية المطلوبة لتنفيذ العقد لا بد من تمتعها بمواصفات خاصة من كفاءة وخبرة وهذا ما نجده في الشركات الاجنبية الرصينة.

وهذا ما أشار إليه المشرع القطري في أسلوب التعاقد بطريق الاتفاق المباشر بسبب طبيعة الاعمال أو الخدمات والتي لا يمكن توفرها في جميع الشركات المحلية أو المقاولين. (١٥)

وبذلك نجد إن خصوصية عقود التجارة الدولية وطبيعتها تتلاءم مع أشكال محددة من المناقصات التي أشار إليها المشرعان العراقي والقطري ولا تتلاءم مع جميع تلك الأشكال كون الشركات الأجنبية ليس لديها الوقت في الدخول بالمناقصات العامة، أو الأنواع الأخرى من المناقصات التي يتنافس أغلب المناقصين فيها من المقاولين والشركات المحلية.

لذا نوصي المشرع العراقي بتحديد أشكال المناقصات في نطاق عقود التجارة الدولية بالمناقصة المحدودة والدعوة المباشرة والعطاء الواحد (العرض الوحيد) والتعاقد المباشر والشراء المباشر من الشركات المصنعة الرصينة والابتعاد عن أشكال المناقصات الأخرى لعدم تحقيق فاعليتها في نطاق عقود التجارة الدولية.

المطلب الثاني

اجراءات المناقصات في عقود التجارة الدولية

لكي تتم المناقصات في عقود التجارة الدولية فهناك العديد من الاجراءات التي لا بد من القيام بها وللتعرف على هذه الاجراءات قسمنا هذا المطلب الى فرعين: خصصنا الفرع الاول لدراسة الاعلان عن المناقصات في عقود التجارة الدولية، في حين خصصنا الفرع الثاني لدراسة فتح وتحليل العطاءات والمصادقة على الاحالة في عقود التجارة الدولية

الفرع الاول

الاعلان عن المناقصات في عقود التجارة الدولية

يجب على جهة التعاقد تضمين التعليمات الخاصة بالمناقصات في عقود التجارة الدولية لمقدمي العطاءات والمتمثلة بالمبادئ الأساسية الخاصة بالعقد التجاري الدولي ومنها مدة العقد محددة بالأيام، وآلية دفع المستحقات المالية الخاصة بالعقد فضلاً عن الطلب من مقدمي العطاءات بتقديم قائمة بالأعمال والتجهيزات الفنية المماثلة التي تم تنفيذها من مقدم العطاء. (١٦)

ومن ثم يتم نشر الاعلان الخاص بالمناقصات في عقود التجارة الدولية النشر تكون بالإضافة إلى طرق النشر أعلاه يكون النشر في الملحقيات التجارية المفتوحة في البعثات الدبلوماسية العراقية في خارج العراق، فضلاً عن النشر في موقع الأمم المتحدة لتنمية الأعمال (DG,MARKET)، والتي تختلف بطبيعتها عن الاعلان الخاص بالمناقصات في العقود الداخلية والتي تكون عن طريق النشر في ثلاث من الصحف الوطنية واسعة الانتشار التي تصدر بشكل يومي على أن يكون النشر لمرة واحدة ويتحمل المناقص الذي ترسوا عليه المناقصة أجور النشر والإعلان لآخر اعلان عن المناقصة، فضلاً عن نشر الإعلان في الموقع الالكتروني للوحة الإعلانات الخاصة بالجهة صاحبة العقد. (١٧)

أما المشرع القطري فعلى العكس من المشرع العراقي اذ نص في المادة (٢٤) من اللائحة التنفيذية لقانون تنظيم المناقصات والمزايدات رقم (٢٤) لسنة ٢٠١٥ على ان يكون

الاعلان عن المناقصة العامة بالموقع الإلكتروني الموحد لمشتريات الدولة، أو أي وسيلة اعلان أخرى ولكنه لم يحدد نوع الوسيلة هل هي صحيفة أم غير ذلك .

ويجب على الجهة صاحبة العقد في مجال المقاولات العامة والتجهيز والخدمات تضمين الإعلان الخاص بالمناقصة أسم المناقصة فضلا عن موضوعها ورقمها مع الوصف الدقيق والموجز للعقد التجاري الدولي المطلوب تنفيذه ويكون الإعلان لمدة من (١٠-٦٠) يوم حسب تقدير رئيس الجهة المتعاقدة وأهمية العقد التجاري الدولي(١٨)، فضلاً عن تحديد ثمن وثائق المناقصة غير القابلة للرد والتأمينات الأولية المطلوبة من مقدمي العطاءات والمدة الخاصة بنفاذها وموعد غلق المناقصة، وعلى الجهة صاحبة العقد تضمين إعلان المناقصة الموقع الإلكتروني لها وعنوان البريد الإلكتروني الخاص بالدائرة المسؤولة عن تلك المناقصة فضلا عن تحديد موعد فتح العطاءات في تلك المناقصة والمكان المحدد الذي تتم فيه عملية الفتح.(١٩)

كما تستطيع الجهة صاحبة العقد إعادة الإعلان عن المناقصة وتوجيه الدعوة مجدداً اذا لم تقدم عطاءات خلال مدة الإعلان عن المناقصة، أو في حال تقديم عطاء واحد فقط خلال مدة الاعلان، أو في حال كانت العطاءات المقدمة في المناقصة لا تتفق مع الشروط المحددة من قبل الجهة صاحبة العقد، أو اذا تجاوز افضل عطاء من العطاءات المقدمة بالنسب المحددة في تعليمات التعاقد ذلك بعد استحصال موافقة رئيس الجهة صاحبة العقد، أو من يخوله ويتم ابلاغ المناقصين المشتركين في إعلان المناقصة السابق مع الأخذ بنظر الاعتبار أسباب العزوف عن الاشتراك في إعلان المناقصة الأول ويتم اتخاذ الاجراءات اللازمة والضرورية بشأن ذلك ومن ضمنها إعادة دراسة الكلف التخمينية، أو تحديدها وبما يتلاءم مع متغيرات السوق والواقع الفعلي في عقود التجارة الدولية.(٢٠)

وفي حال عدم تقدم أي مناقص في الإعلان الثاني للمناقصة فلرئيس الجهة الادارية، اما الاعلان عن المناقصة لمرّة ثالثة، أو تغيير آلية تنفيذ العقد التجاري الدولي وفي حال عدم

التوصل الى الإجابة بعد الاعلان الثالث عن المناقصة في نفس السنة يتم الغاء المناقصة والإعلان عنها مجددًا في السنة الثانية.(٢١)

وبذلك نجد إن عملية الإعلان عن المناقصات في عقود التجارة الدولية هي ذات العملية المتبعة في تنفيذ العقود الداخلية باستثناء بسيط يتعلق بآلية الاعلان التي اقتصرها في العقود الداخلية على الصحف المحلية اليومية ولوحة إعلانات الجهة الادارية صاحبة العقد فيما أضاف لذلك وسيلتين آخرين فيما يتعلق بالإعلان عن المناقصات في عقود التجارة الدولية والمتمثلة بالنشر في الملحقيات التجارية في البعثات الدبلوماسية العراقية المتواجدة في الدول الأخرى فضلا عن النشر في موقع الامم المتحدة لتنمية الاعمال، وبهذا نجد إن آلية النشر في الملحقيات التجارية العراقية لا يمكن أن ينجم عنها اطلاع واسع من قبل الشركات والمقاولين الأجانب كون ليس لديهم الوقت الكافي لمراجعة الملحقيات لمعرفة فيما اذا كانت توجد اعلانات عن مناقصات لعقود تجارية دولية لذا يجب على الملحقيات التجارية اتباع وسائل اخرى وبما ينسجم مع تلك التعليمات لتوسيع دائرة الاعلان عن العقد التجاري الدولي وبما يكفل اطلاع الشركات الأجنبية عن هذا العقد، أما الاحكام الاخرى الخاصة بالإعلان عن المناقصات في عقود التجارة الدولية فلم يميزها المشرع العراقي بأي شيء عن المناقصات في العقود الداخلية.

لذا ندعو المشرع العراقي الى تعديل التعليمات الخاصة بتنفيذ العقود الحكومية رقم (٢) لسنة ٢٠١٤ ، أو تشريع تعليمات خاصة بتنفيذ عقود التجارة الدولية تتلاءم مع طبيعة تلك العقود وآلية الاعلان عن المناقصات فيها ليتسنى لأكبر عدد من الشركات تقديم عطاءاتها في تلك المناقصات وبهذا يكون للجهة صاحبة العقد خيار اكبر في اختيار العطاء الذي يتناسب معها ويكفل تنفيذ العقد بالشكل المطلوب.

الفرع الثاني

فتح وتحليل العطاءات والمصادقة على الاحالة في عقود التجارة الدولية

تتشكل في كل جهة من جهات التعاقد لجنة أو أكثر لفتح العطاءات(٢٢) ومثلها لتحليل وتقييم العطاءات(٢٣)، وعلى مقرر اللجنة الخاصة بفتح العطاءات المقدمة في مناقصات عقود التجارة الدولية التأكد من ايداع العطاءات في الصندوق المخصص لذلك من قبل الجهة المعنية بالمناقصة وبموجب وصل مكون من نسختين تسلم نسخة منه إلى مقدم العطاء، أو من يخوله فيما يتم الاحتفاظ بالنسخة الثانية لدى الجهة المعنية بالمناقصة ، فضلا عن تدوين أسم ورقم المناقصة وأسم مقدم العطاء وتوقيعه وعنوانه ووقت وتاريخ تسليم العطاء.(٢٤)

كما يجوز ارسال العطاءات الخاصة بالمناقصة بالبريد السريع والبريد المسجل ولا تقبل العطاءات المرسله بأسلوب البريد الالكتروني على أن يتم تعزيز العطاء المرسل بأسلوب البريد السريع والمسجل بنسخ أصلية وتوقيع حية قبل رفع توصيات لجنة تحليل العطاءات، وعلى رئيس اللجنة الخاصة بفتح العطاءات التأكد من حضور أعضاء اللجنة قبل الشروع بعملية فتح العطاءات والتأكد من وجود الأختام والتشميع السري على الأغلفة الخاصة بالعطاءات.(٢٥)

وعلى لجنة فتح العطاءات انجاز مهمتها خلال مدة لا تتجاوز (ثلاثة) أيام من إغلاق المناقصة وتثبت في المحضر الخاص بها (أسم مقدم العطاء وعنوانه الرسمي وعدد الأوراق المكون منها كل عطاء من العطاءات المقدمة في المناقصة ، فضلا عن التأكد من توقيع صاحب العطاء على الاستمارة الخاصة بالعطاء وعلى جميع الجداول والملاحق الخاصة بالكميات المسعرة) وأن تطلع لجنة فتح العطاءات على جميع الأوراق والوثائق المقدمة في العطاءات وتوقيع رئيس اللجنة وأعضاءها على جميع الاوراق الخاصة بالكميات والأسعار، وبعد الانتهاء من عملية فتح العطاءات يعلن رئيس اللجنة أسعار العطاءات المقدمة من المناقصين ومدد التنفيذ والمواصفات الفنية في لوحة الاعلانات، ويوقع مقدمو العطاءات على الكشف المعلن عند اجراء عملية الفتح على أن تتم إحالة محضر لجنة فتح العطاءات الى اللجنة الخاصة بتحليل وتقييم العطاءات مع اعلام رئيس الجهة صاحبة العقد.(٢٦)

وبعد استلام محضر لجنة فتح العطاءات من قبل لجنة تحليل وتقييم العطاءات على اللجنة أن تقوم باستبعاد العطاءات غير الموافقة لشروط تقديم العطاءات(٢٧) وأن تقوم بعملية التحليل بشكل سري في داخل العراق، إلا إذا اقتضت طبيعة العمل ارسالها إلى خارج العراق بعد موافقة رئيس الجهة صاحبة العقد على أن تقوم اللجنة باحتساب أسعار العطاءات على أسس موحدة لأغراض المفاضلة بموجب النشرات الصادرة من البنك المركزي العراقي في يوم فتح العطاءات.(٢٨)

وبذلك نجد إن الإشارة في الضوابط الخاصة بفتح وتحليل العطاءات على السرية في العمل هو أمر ضروري للحفاظ على المعلومات والأسعار والاقيام المقدمة من قبل مقدمي العطاءات لضمان حصول أفضل مقدم عطاء على ان يكون طرفاً في العقد التجاري الدولي الذي يضمن حصول الجهة المتعاقدة على أفضل الخدمات وبأقل الأسعار، ونرى بضرورة تأكيد الجهة التنفيذية المعنية بإصدار الضوابط والتعليمات الخاصة بالمناقصات بالتأكيد على السرية في العمل في جميع المراحل اللاحقة لعملية الاعلان للخشية دون تسريب المعلومات الى مقدمي العطاءات ولضمان التنافس المشروع فيما بينهم .

وفي حال حصول خلاف بين أعضاء اللجنة الخاصة بتحليل العطاءات تثبت أوجه الخلاف في التقرير النهائي الخاص باللجنة ويحسم الخلاف من خلال التصويت داخل اللجنة بالأغلبية وفي حال تساوي الاصوات يرجح الجانب الذي يصوت معه رئيس اللجنة على أن تتضمن توصية لجنة تحليل وتقييم العطاءات في المحضر النهائي وذلك ضمن حقل خاص يذكر فيه أسم وجنسية مقدم العطاء المرشح للإحالة فضلاً عن مبلغ العطاء وعملته ومدة التجهيز او التنفيذ بالأيام والأسس التي اعتمدت عليها اللجنة باختياره ويوقع المحضر من رئيس وأعضاء اللجنة ويختم بختمها.(٢٩)

وبعد اكمال لجنة تحليل وتقييم العطاءات أعمالها تقوم برفع التوصيات الخاصة بإرساء المناقصة إلى (اللجنة المركزية للمراجعة والمصادقة على الاحالة) المشكل في الجهات التعاقدية الرسمية برئاسة رئيس الجهة التعاقدية وعضوية الوكلاء في الوزارة، أو النواب لرئيس

الجهة التعاقدية فضلاً عن رؤساء التشكيلات المالية والقانونية والعقود والرقابة والتدقيق الداخلي وموظفين يحددهم رئيس جهة التعاقد على أن يكونوا من ذوي الخبرة والاختصاص في المجالات الفنية ومقرر للجنة لا تقل درجته عن الدرجة الثالثة من درجات السلم الوظيفي.(٣٠)

وللجنة المركزية صلاحية رفض توصيات لجنة تحليل وتقييم العطاءات لأسباب تقتنع بها، أو اعادتها الى اللجنة ذاتها، أو الى لجنة اخرى لدراستها وتقييمها ومن ثم رفعها للجنة المركزية او الموافقة على توصيات اللجنة وفي حال المصادقة على توصيات لجن تحليل وتقييم العطاءات يصدر كتاب الاحالة خلال (سبعة) أيام من تاريخ مصادقة (اللجنة المركزية للمصادقة والاحالة) يتضمن (أسم المناقص المحال إليه العقد وأسم ورقم المناقصة وعنوان المناقص ورقم هاتفه وبريده الالكتروني فضلاً عن مبلغ الاحالة ومدة التنفيذ وتاريخ سريان العقد) ويعد قرار الاحالة نافذاً من تاريخ تبليغ صاحب العطاء الفائز واستلامه رسمياً وعليه توقيع العقد خلال مدة لا تتجاوز (أربعة عشر) يوماً.(٣١)

من خلال ما تقدم نجد إن الآلية التي بموجبها يتم فتح وتحليل وتقييم العطاءات والمصادقة على الاحالة وتوقيع العقد هي آلية طويلة ومعقدة ومشكلة من لجان متعددة يمكن اختصارها بلجنة واحدة، أو لجنتين وذلك من خلال دمج لجنة فتح العطاءات مع لجنة تحليل وتقييم العطاءات بلجنة واحدة كون عملها متشابه ومتربط ويمكن الاستفادة من الوقت الذي تستغرقه كل لجنة في اداء عملها فضلاً عن تقليل نسبة الخلاف بين أعضاء كل لجنة، أما فيما يتعلق باللجنة المركزية للمصادقة والاحالة فيمكن اقتصار تشكيلها على الوزير او رئيس الجهة التعاقدية وعضوية الوكلاء وذلك كون عملها يقتصر على المصادقة، أو الرفض لتوصيات لجنة التحليل والتقييم التي تضطلع بأغلب أعمال المناقصات، كما يجب مراعاة خصوصية العقود التجارية الدولية فيما يتعلق بالتقليل من الاجراءات الروتينية المتبعة في اجراءات العقود الداخلية وذلك لجلب اهتمام الشركات العالمية الرصينة في التعاقد مع الجهات العراقية لتعود بالنفع العام على البلد، لذلك نوصي باختصار الاجراءات واللجان التي تضطلع بمهام

دراسة العطاءات في عقود التجارة الدولية وإعادة تشكيلها بما يتلاءم مع طبيعة تلك العقود وخصوصيتها.

الخاتمة:

بعد أن انتهينا وبتوفيق الله، من بحث موضوع (المناقصات في عقود التجارة الدولية "دراسة مقارنة") تبلورت لنا جملة من الاستنتاجات التي توصلنا إليها، والمقترحات التي نرى ضرورة الأخذ بها، وكالآتي:
أولاً- الاستنتاجات

توصلنا إلى تعريف المناقصات في عقود التجارة الدولية فيمكن تعريفها: بأنها إجراء تتبعه الدولة من خلال دعوة علنية توجهها إلى المناقصين من دول أخرى عن طريق وسائل الاعلام من صحف ومواقع الكترونية وملحقيات تجارية تدعوهم فيها إلى تقديم عطاءاتهم وفق شروط ومواصفات محددة بشأن العقد التجاري الدولي المزمع إبرامه سواء كان مقاولاً، أو تبادل سلع وخدمات لتختار من بينهما أفضل وأنسب العطاءات من الناحية الخدمية والمالية.

تبين لنا إن خصوصية عقود التجارة الدولية وطبيعتها تتلاءم مع أشكال محددة من المناقصات التي أشار إليها المشرعان العراقي والقطري ولا تتلاءم مع جميع تلك الأشكال كون الشركات الأجنبية ليس لديها الوقت في الدخول بالمناقصات العامة، أو الأنواع الأخرى من المناقصات التي يتنافس أغلب المناقصين فيها من المقاولين والشركات المحلية.

تبين لنا إن عملية الإعلان عن المناقصات في عقود التجارة الدولية تتمثل بالنشر في الملحقيات التجارية في البعثات الدبلوماسية العراقية المتواجدة في الدول الأخرى فضلاً عن النشر في موقع الامم المتحدة لتنمية الاعمال، وبهذا نجد إن آلية النشر في الملحقيات التجارية العراقية لا يمكن أن ينجم عنها اطلاع واسع من قبل الشركات والمقاولين الأجانب

كون ليس لديهم الوقت الكافي لمراجعة الملحقيات لمعرفة فيما اذا كانت توجد اعلانات عن مناقصات لعقود تجارية دولية.

اتضح لنا إن الآلية التي بموجبها يتم فتح وتحليل وتقييم العطاءات والمصادقة على الاحالة وتوقيع العقد هي آلية طويلة ومعقدة ومشكلة من لجان متعددة يمكن اختصارها بلجنة واحدة، أو لجنتين لاستفادة من الوقت الذي تستغرقه كل لجنة في أداء عملها.
ثانياً- المقترحات

ندعو المشرع العراقي إلى وضع قانون أو نظام، أو تعليمات خاص بالمناقصات في عقود التجارة الدولية يتلاءم مع طبيعة التعاقد في تلك العقود وخصوصيتها.
نقترح على المشرع العراقي بتحديد أشكال المناقصات في نطاق عقود التجارة الدولية بالمناقصة المحدودة والدعوة المباشرة والعطاء الواحد (العرض الوحيد) والتعاقد المباشر والشراء المباشر من الشركات المصنعة الرصينة والابتعاد عن أشكال المناقصات الأخرى لعدم تحقيق فاعليتها في نطاق عقود التجارة الدولية.

ندعو المشرع العراقي الى تعديل التعليمات الخاصة بتنفيذ العقود الحكومية رقم (٢) لسنة ٢٠١٤، أو تشريع تعليمات خاصة بتنفيذ عقود التجارة الدولية وتضمينها آلية إعلان عن المناقصات في عقود التجارة الدولية تتلاءم مع طبيعة تلك العقود ليتسنى لأكبر عدد من الشركات الأجنبية تقديم عطاءاتها في تلك المناقصات.

نقترح على المشرع العراقي مراعاة خصوصية العقود التجارية الدولية فيما يتعلق باختصار الاجراءات الروتينية واللجان التي تضطلع بمهام دراسة العطاءات في عقود التجارة الدولية واعادة تشكيلها بما يتلاءم مع طبيعة تلك العقود وذلك لجلب اهتمام الشركات العالمية الرصينة في التعاقد مع الجهات العراقية لتعود بالنفع العام على البلد.

الهوامش:

^١ مقالة منشورة بعنوان تعريف المناقصة في القانون التجاري وانواعها في مجلة النصيحة القانونية وعلى

- ^٢ حسين عثمان، القانون الاداري، اعمال الادارة، الدار الجامعية، بيروت، ١٩٨٨، ص ١٣٢.
- ^٣ في حين عرفها المشرع البحريني في المادة الأولى من قانون تنظيم المناقصات والمشتريات الحكومية بأنها (مجموعة الإجراءات المعلن عنها وفقا للأوضاع المبينة في هذا القانون بقصد الوصول الى أفضل عطاء، وتكون أما محلية يعلن عنها في مملكة البحرين، أو دولية يعلن عنها في المملكة والخارج). عبد الغني السعودي عبد الغني ابراهيم ورزة، حقيقة المناقصة وأنواعها وطرق إجرائها، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في الحقوق، جامعة المنصورة، كلية الحقوق، ٢٠١٧، ص ٦.
- ^٤ دكتورة ذكري محمد حسين، المفاوضات في عقود التجارة الدولية ، بحث منشور في مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية ، جامعة بابل، كلية القانون، العدد الرابع، السنة السادسة، ص ٢٨٤.
- ^٥ عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج١، ط١، ص ١٣١.
- ^٦ رشيد شيلاني، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة ماجستير في علوم التجارة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، ٢٠١١، ص ١٨.
- ^٧ جمال جويدان، التجارة الدولية، مركز الكتاب الاكاديمي، عمان، ٢٠٠٦، ص ١٤.
- ^٨ محمد خلف الجبوري العقود الادارية، الاردن، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ط٢٠١٧، ص ٦٥. المادة(٣) من تعليمات تنفيذ العقود الحكومية العراقية رقم (٢) لسنة ٢٠١٤.
- ^٩ المادة (٥) من قانون تنظيم المناقصات والمزايدات القطري رقم (٢٤) لسنة ٢٠١٥.
- ^{١٠} دكتور محمد سعيد الرحو، النظام القانوني للتعاقد بأسلوب المناقصات في تشريعات الدول العربية، منشأة المعارف، الاسكندرية، ٢٠٠٧.
- ^{١١} المادة (٣/خامسا/ز) من تعليمات تنفيذ العقود الحكومية العراقية رقم (٢) لسنة ٢٠١٤.
- ^{١٢} الدكتور يوسف سعدون محمد لهمود، فاطمة عبد الرحيم علي، كيفية اختيار المتعاقد في عقود التجارة الدولية، بحث منشور في مجلة رسالة الحقوق، السنة الثانية عشر، العدد الثالث، ٢٠٢٠، ص ٣٥٢.
- ^{١٣} د. محمد حسن علي حسن، الجديد في المشكلات العملية لقانون المناقصات والمزايدات، دار الكتب القانونية، مصر، ٢٠٠٤.
- ^{١٤} المادة (٣/سادسا، سابعا، ثامنا) من تعليمات تنفيذ العقود الحكومية العراقية رقم (٢) لسنة ٢٠١٤.
- ^{١٥} المادة (٨) من قانون تنظيم المناقصات والمزايدات القطري رقم (٢٤) لسنة ٢٠١٥.

^{١٦} الضوابط رقم (١) لسنة ٢٠١٤ تعليمات لمقدمي العطاءات في وثائق المناقصة الصادرة من وزارة التخطيط.

^{١٧} البند (أولاً) من الضوابط رقم (٢) لسنة ٢٠١٤ اجراءات الاعلان عن المناقصات والاحالة الصادرة من وزارة التخطيط لسنة ٢٠١٤.

^{١٨} د. حاتم فارس الطعان، تقييد حرية الادارة على ابرام العقود الادارية (دراسة مقارنة)، كلية الادارة واقتصاد/ جامعة بغداد ، بحث منشور في مجلة الجامعة الاسلامية/ع (٢/٣٦) ، ص٣٤.

^{١٩} البند (ثانياً) من الضوابط رقم (٢) اجراءات الاعلان عن المناقصات والاحالة الصادرة من وزارة التخطيط.

^{٢٠} البند (خامساً) من الضوابط رقم (٢) لسنة ٢٠١٤ اجراءات الاعلان عن المناقصات والاحالة الصادرة من وزارة التخطيط.

^{٢١} البند (سادساً) من الضوابط رقم (٢) لسنة ٢٠١٤ اجراءات الاعلان عن المناقصات والاحالة الصادرة من وزارة التخطيط لسنة ٢٠١٤.

^{٢٢} تنص المادة (٦/أولاً) من تعليمات تنفيذ العقود الحكومية رقم (٢) لسنة ٢٠١٤ على (تشكل في جهة التعاقد لجنة، أو أكثر لفتح العطاءات من ذوي الخبرة والاختصاص تكون برئاسة موظف لا تقل درجته الوظيفية عن الثالثة وعضوية ممثل عن كل من الدوائر القانونية والمالية وتشكيلات العقود فيها وموظف فني مختص ومقرر لا تقل درجته الوظيفية عن السادسة).

^{٢٣} () تنص المادة (٦/أولاً/ب) من تعليمات تنفيذ العقود الحكومية رقم (٢) لسنة ٢٠١٤ على (تتشكل في جهة التعاقد لجنة، أو أكثر لتحليل وتقييم العطاءات من الجوانب الفنية والمالية والقانونية وتكون برئاسة موظف لا تقل درجته الوظيفية عن الثانية من ذوي الخبرة والاختصاص وعضوية عدد من الفنيين المختصين بما فيهم قانوني ومالي ومقرر لجنة لا تقل درجته الوظيفية عن السادسة).

^{٢٤} البند (أولاً) من الضوابط رقم (٣) لسنة ٢٠١٤ الخاصة بمهام فتح وتحليل العطاءات الصادرة من وزارة التخطيط.

^{٢٥} البند (أولاً/ب) من الضوابط رقم (٣) لسنة ٢٠١٤ الخاصة بمهام فتح وتحليل العطاءات الصادرة من وزارة التخطيط.

٢٦ البند (أولاً/ج، و، ح، ط) من الضوابط رقم (٣) لسنة ٢٠١٤ الخاصة بمهام فتح وتحليل العطاءات الصادرة من وزارة التخطيط.

٢٧ دكتورة رفيف يونس المصري، مناقصات العقود الادارية، عقود التوريد ومقاولات الاشغال العامة، دار المكتبي للطباعة والنشر، سوريا، دمشق، الطبعة الاولى، ١٩٩٩، ص١٤.

٢٨ البند (ثانياً) من الضوابط رقم (٣) لسنة ٢٠١٤ الخاصة بمهام فتح وتحليل العطاءات الصادرة من وزارة التخطيط.

٢٩ البند (عاشرا واحدى عشر) من الضوابط رقم (٣) الخاصة بمهام فتح وتحليل العطاءات الصادرة من وزارة التخطيط.

٣٠ المادة (٥) من تعليمات تنفيذ العقود الحكومية رقم (٢) لسنة ٢٠١٤.

٣١ البنود (ثالث عشر، رابع عشر، خامس عشر) من الضوابط رقم (٣) الخاصة بمهام فتح وتحليل العطاءات الصادرة من وزارة التخطيط.

المصادر:

أولاً:- الكتب:

جمال جويدان، التجارة الدولية، مركز الكتاب الاكاديمي، عمان، ٢٠٠٦، ص١٤.

د. حسين عثمان، القانون الاداري، اعمال الادارة،الدار الجامعية، بيروت، ١٩٨٨، ص١٣٢.

د. رفيف يونس المصري، مناقصات العقود الادارية، عقود التوريد ومقاولات الاشغال العامة، دار المكتبي للطباعة والنشر، سوريا، دمشق، الطبعة الاولى، ١٩٩٩، ص١٤.

د. عبد الرزاق أحمد السنهاوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج١، ط١، ص١٣١.

د. محمد حسن علي حسن، الجديد في المشكلات العملية لقانون المناقصات والمزايدات، دار الكتب القانونية، مصر، ٢٠٠٤.

محمد خلف الجبوري العقود الادارية، الاردن، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ط٢٠١٧، ص٢.

د. محمد سعيد الرحو، النظام القانوني للتعاقد بأسلوب المناقصات في تشريعات الدول العربية، منشأة المعارف، الاسكندرية، ٢٠٠٧.

ثانياً:- الرسائل الجامعية والبحوث والمقالات:

د. حاتم فارس الطعان، تقييد حرية الإدارة على إبرام العقود الادارية (دراسة مقارنة)، كلية الادارة واقتصاد/ جامعة بغداد ، بحث منشور في مجلة الجامعة الاسلامية/ع (٢/٣٦) .

د. ذكري محمد حسين، المفاوضات في عقود التجارة الدولية ، بحث منشور في مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية ، جامعة بابل، كلية القانون، العدد الرابع، السنة السادسة.

رشيد شيلاني، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية ،مذكرة ماجستير في علوم التجارة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، ٢٠١١.

عبد الله ناصر أحمد أبو هاشم السيد، حماية المناقصات والمزايدات في ضوء القانون الجنائي القطري، دراسة مقدمة الى مجلس كلية القانون، جامعة قطر، لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، ٢٠٢٠.

د. يوسف سعدون محمد لهمود، فاطمة عبد الرحيم علي ،كيفية اختيار المتعاقد في عقود التجارة الدولية، بحث منشور في مجلة رسالة الحقوق ،السنة الثانية عشر ،العدد الثالث، ٢٠٢٠.

مقالة منشورة بعنوان تعريف المناقصة في القانون التجاري وانواعها في مجلة النصيحة القانونية وعلى

الموقع <https://www.legal-advice.online>

ثالثا:- القوانين والتعليمات:

قانون تنظيم المناقصات والمزايدات القطري رقم (٢٤) لسنة ٢٠١٥.

تعليمات تنفيذ العقود الحكومية العراقية رقم (٢) لسنة ٢٠١٤.

الضوابط رقم (١) لسنة ٢٠١٤ تعليمات لمقدمي العطاءات في وثائق المناقصة الصادرة من وزارة التخطيط.

الضوابط رقم (٢) لسنة ٢٠١٤ اجراءات الاعلان عن المناقصات والاحالة الصادرة من وزارة التخطيط.

الضوابط رقم (٣) لسنة ٢٠١٤ الخاصة بمهام فتح وتحليل العطاءات الصادرة من وزارة التخطيط.