فسخ عقد صناعي واسترداد الدفعة المقدمة

طلب رأي قانوني قُدّم إلى كاونسلو بشأن تعثر تنفيذ عقد بين منشأتين

بأشراف المستشار القانوني عمر رياض بغدادي

تقدمت إحدى المنشآت الصناعية إلى **كاونسلو CounselO |** بطلب استشارة قانونية بعد تعثر عقد أبرمته مع منشأة صناعية أخرى لتنفيذ أعمال مرتبطة بأحد مشروعاتها، وذلك بعد أن دفعت للمتعاقد مبلغًا قدره **470,000ريال** دون أن يتحقق التنفيذ المتفق عليه.

وقد طُلب من كاونسلو دراسة العلاقة التعاقدية والمراسلات المتبادلة وموقف كل طرف، وتحديد ما إذا كان التأخر وعدم تنفيذ الأعمال يبرران طلب فسخ العقد واسترداد المبلغ المدفوع، أم أن أسباب التعثر تعود إلى عدم تمكين المتعاقد من الموقع والمعلومات الفنية اللازمة للتنفيذ.

خلفية الحالة

أبرمت المنشأة طالبة الاستشارة عقدًا مع مصنع متخصص لتنفيذ أعمال صناعية تتطلب إعداد مخططات ورسومات تنفيذية، وإجراء معاينة للموقع، ورفع المقاسات، ثم البدء في تنفيذ الأعمال المتفق عليها.

وسددت المنشأة جزءًا جوهريًا من قيمة العقد بلغ **470,000ريال**، إلا أن المشروع لم ينتقل إلى مرحلة التنفيذ الفعلي، واستمر التأخير دون تقديم أعمال ملموسة تقابل المبلغ المدفوع.

في المقابل، تمسك المتعاقد بأن تعثر التنفيذ لم يكن راجعًا إليه، وإنما نتج عن عدم تسليمه موقع العمل، وعدم تمكينه من دخول الموقع، وعدم تزويده بالمخططات والمساقط والبيانات الفنية اللازمة.

المسألة القانونية المعروضة

تمحورت الاستشارة حول السؤال الآتي:

هل يحق للمنشأة التي دفعت مقدم العقد أن تطلب فسخه واسترداد كامل المبلغ عند عدم تنفيذ الأعمال، رغم تمسك الطرف الآخر بأن صاحب المشروع لم يسلمه الموقع أو يوفر متطلبات التنفيذ؟

وللإجابة عن ذلك، كان من الضروري تحديد الالتزامات المتقابلة بين الطرفين، وترتيبها الزمني، ومدى تأثير كل التزام في إمكانية تنفيذ الالتزام المقابل.

منهج كاونسلو في دراسة الملف

قامت كاونسلو بدراسة الملف من خلال عدة محاور مترابطة:

أولًا: تحديد الالتزام الجوهري في العقد

جرى التحقق مما إذا كان جوهر التزام المتعاقد يقتصر على تصنيع أو تنفيذ الأعمال، أم يبدأ منذ مرحلة إعداد المخططات والرسومات والتجهيزات السابقة للتنفيذ.

فإذا كان بإمكان المتعاقد إنجاز جزء من التزاماته قبل استلام الموقع، فإن عدم تسليم الموقع لا يبرر توقفه الكامل أو احتفاظه بكامل المبلغ دون تقديم أي مقابل.

ثانيًا: فحص واقعة تسليم الموقع

تمت مراجعة ما إذا كان هناك محضر رسمي لتسليم الموقع، أو مراسلات تحدد موعد المعاينة، أو طلبات للحصول على تصاريح الدخول.

وانتهت الدراسة إلى أن مجرد الادعاء بعدم تسليم الموقع لا يكفي، بل يجب أن يكون هذا العائق موثقًا بمخاطبات واضحة ومحددة تبين:

- تاريخ طلب الدخول إلى الموقع.
- الجهة المسؤولة عن إصدار التصريح.
- البيانات التي تعذر الحصول عليها.
- أثر ذلك على البرنامج الزمني.
- المهلة اللازمة بعد إزالة العائق.

ثالثًا: مراجعة موقف المتعاقد من الدفعة المستلمة

ركزت كاونسلو على عدم وجود تنفيذ فعلي ظاهر يقابل مبلغ **470,000ريال**، وعلى ضرورة بيان المتعاقد لكيفية التصرف في المبلغ، وما إذا كان قد:

- اشترى مواد خاصة بالمشروع.
- بدأ عمليات تصنيع.
- أعد رسومات أو تصاميم قابلة للتسليم.
- تكبد تكاليف مباشرة موثقة.
- خصص موارد أو عمالة لتنفيذ العقد.

فاستلام دفعة كبيرة دون تقديم أعمال أو حساب تفصيلي عنها يمثل عنصرًا مهمًا في تقدير جسامة الإخلال.

رابعًا: تقييم أثر خطاب تجديد الثقة

تضمن الملف خطابًا يفيد استمرار التعامل أو تجديد الثقة في المتعاقد.

ودرست كاونسلو ما إذا كان هذا الخطاب يمثل تنازلًا عن المخالفات السابقة أو قبولًا نهائيًا بالتأخير، وخلصت إلى أن استمرار العلاقة ومنح فرصة إضافية للتنفيذ لا يعني بالضرورة سقوط الحق في الفسخ.

فالطرف المتضرر قد يمنح المتعاقد فرصة لمعالجة الإخلال، فإذا استمر عدم التنفيذ بعد ذلك، عاد له الحق في اتخاذ الإجراءات اللازمة.

خامسًا: تحديد المسؤول عن تعثر التنفيذ

انتهى التحليل إلى أن وجود قصور من صاحب المشروع في تسليم الموقع، على فرض ثبوته، لا يعفي المتعاقد تلقائيًا من المسؤولية.

بل كان يلزم بحث عدة أمور:

- هل توقف التنفيذ كله على استلام الموقع؟
- هل أنجز المتعاقد الأعمال التي لا تحتاج إلى الموقع؟
- هل وجه إنذارًا رسميًا إلى صاحب المشروع؟
- هل طلب تمديد المدة التعاقدية؟
- هل مارس حقه في تعليق التنفيذ؟
- هل قدم حسابًا بالمبالغ التي أنفقها؟
- هل عرض رد الجزء غير المستخدم من الدفعة؟

الرأي القانوني الذي انتهت إليه كاونسلو

خلصت كاونسلو إلى أن للمنشأة طالبة الاستشارة أساسًا قانونيًا جديًا لطلب **فسخ العقد واسترداد الدفعة المقدمة**، وذلك للأسباب الآتية:

1. عدم تحقق النتيجة الأساسية التي أبرم العقد من أجلها.
2. مرور مدة دون تنفيذ فعلي أو تسليم أعمال ذات قيمة.
3. احتفاظ المتعاقد بمبلغ كبير دون تقديم حساب واضح عن استخدامه.
4. عدم كفاية الدفع بعدم تسليم الموقع ما لم يكن موثقًا بإجراءات وإنذارات محددة.
5. عدم ثبوت أن جميع الالتزامات التعاقدية كانت مستحيلة قبل استلام الموقع.
6. استمرار التعثر رغم منح المتعاقد فرصة إضافية للاستمرار في العلاقة.
7. عدم جواز إبقاء المقابل المالي لدى أحد الطرفين بعد زوال الأساس الذي دُفع من أجله.

وأوصت كاونسلو بأن تُبنى المطالبة على أن المقصود من العقد لم يتحقق، وأن عدم التنفيذ أصبح إخلالًا جوهريًا يفقد صاحب المشروع المنفعة المنتظرة من التعاقد.

الاستراتيجية القانونية

بناءً على الدراسة، تم توجيه الموقف القانوني نحو المطالبة بما يأتي:

- الحكم بفسخ العقد.
- إعادة الطرفين إلى الحالة السابقة على التعاقد.

- إلزام المتعاقد برد مبلغ **470,000ريال**.
- مواجهة الدفع بعدم تسليم الموقع بطلب الأدلة التي تثبت المطالبة الفعلية بالتسليم.
- مطالبة المتعاقد ببيان الأعمال التي نفذها والتكاليف التي تكبدها.
- التأكيد على أن منح فرصة إضافية لا يمنع الفسخ عند استمرار الإخلال.

وقد تولى الجانب القضائي ممثل صاحب العلاقه بالتعاون مع كاونسلو، بينما قامت كاونسلو بدراسة الملف، وتحليل الموقف القانوني، وبناء الأساس الذي قامت عليه المطالبة.

النتيجة

بعد تداول النزاع وتبادل المذكرات بين الطرفين، انتهت المحكمة التجارية إلى:

1. **فسخ العقد المبرم بين المنشأتين.**
2. **إلزام المتعاقد برد مبلغ 470,000 ريال إلى المنشأة المدعية.**

وبذلك تحقق جوهر الرأي الذي خلصت إليه كاونسلو، والمتمثل في أن استمرار احتفاظ المتعاقد بالدفعة، مع عدم تقديم تنفيذ حقيقي أو إثبات كافٍ لأسباب التعثر، يبرر إنهاء العلاقة العقدية وإعادة المبلغ إلى صاحبه.

الدروس القانونية المستفادة

لا يكفي الادعاء بوجود عائق في التنفيذ

يجب توثيق العائق فور ظهوره، وبيان أثره على الأعمال والمدة والتكلفة.

استلام الدفعة يرتب التزامًا بالمحاسبة

من يتسلم مقدمًا ماليًا يجب أن يثبت ما أنجزه وما أنفقه، ولا يحق له الاحتفاظ بكامل المبلغ دون مقابل.

منح فرصة إضافية لا يُسقط حق الفسخ

استمرار صاحب المشروع في محاولة إنقاذ العقد لا يعني تنازله عن حقوقه إذا بقي الإخلال دون معالجة.

الفسخ يعيد الطرفين إلى ما قبل العقد

عندما يفسخ العقد، يلتزم كل طرف برد ما تسلمه، ما لم يثبت وجود أعمال أو منافع تستوجب تسوية مستقلة.

توثيق إدارة المشروع جزء من الحماية القانونية

محاضر تسليم الموقع، والمخططات، والتصاريح، والإنذارات، والبرامج الزمنية ليست إجراءات إدارية فقط، بل أدلة حاسمة عند نشوء النزاع.

رؤية كاونسلو

تكشف هذه الحالة أن النزاعات المتعلقة بتعثر المشروعات لا تُحسم بمجرد تحديد الطرف الذي تأخر، وإنما من خلال تحليل تسلسل الالتزامات وتوثيق كل مرحلة من مراحل التنفيذ.

وقد كان السؤال الحاسم في هذه القضية:

هل قدم المتعاقد عملًا أو منفعة تبرر احتفاظه بالمبلغ الذي تسلمه؟

وعندما لم يظهر تنفيذ فعلي يقابل الدفعة، ولم تثبت مبررات كافية لاستمرار احتجازها، أصبح فسخ العقد ورد المبلغ هو الحل القانوني الأكثر اتساقًا مع طبيعة العلاقة ونتيجتها.

Omar