الثمن في عقد الأشغال العامة

إعداد طالبة الدكتوراه

عزه محمد سلمان

إشراف الأستاذ الدكتور: عمار التركاوي

قسم القانون العام، كلية الحقوق جامعة دمشق

الملخص

إن أهم حق يتضمنه عقد الأشغال العامة هو حق المتعاقد بتقاضي المقابل المالي، وهو أيضاً أول التزامات الإدارة، بحسبان أن المقاول عندما يتعهد بالوفاء بالتزاماته التعاقدية إنما يكون هدفه الأساسي تحقيق الربح قلَّ أو كثر، والذي يسدد نقداً على شكل ثمن في عقد الأشغال العامة.

ويكون تحديد هذا الثمن بالاتفاق بين الإدارة والمتعاقد معها، عن طريق إجراءات تُحدَّد حسب الأسلوب المتبع في التعاقد، ويصبح بذلك هذا الثمن ملزماً للطرفين ولا يمكن لأي منهما التحلل منه أو تعديله بإرادته المنفردة، إلا في حالات استثنائية وضمن ضوابط تضمن الحق المالي للمتعاقد، غير أن ذلك لا يعني أن المقابل المالي لا يقبل التعديل إطلاقاً، فالثمن في عقد الأشغال العامة قابل للمراجعة والتعديل وفق أسس تحددها القوانين والأنظمة ذات الصلة، والتي تكفل أيضاً تحديد شكل الثمن وآلية تسديده.

الكلمات المفتاحية: عقد – الأشغال العامة – ثمن – تسديد– كشف مؤقت – كشف نهائي

المقدمة:

سعياً لإشباع الحاجات العامة تقوم الإدارة بإتباع أساليب عدة، من أهمها الاتفاق مع بعض أشخاص القانون العام أو الخاص على إحداث آثار قانونية معينة في إطار مبادئ القانون الإداري، وبشكل يتماشى مع طبيعة نشاط الجهة العامة وأهدافها، دون إغفال حقوق الأشخاص المتعاقدين، تحت ما يسمى العقود الإدارية.

وهذه العقود لا يمكن جمعها تحت عنوان واحد فقد جرى العرف على تقسيمها إلى طائفتين: يطلق على الأولى عقود الشراء العام، وعلى الثانية عقود تفويض المرافق العامة، ويمكن الاستناد إلى المقابل المالي المستحق للشخص المتعاقد كمعيار للتمييز بين هاتين الطائفتين، حيث يستحق المتعاقد أجره بالاستناد إلى نتائج عملية الاستثمار ومخاطره في عقود تفويض المرافق العامة، في حين يعد الثمن هو المقابل متى كان العقد عقد شراء عام سواء كان عقد توريد أو عقد أشغال عامة والذي سيكون موضوع دراستنا في هذا البحث.

فالمقابل المالي هو الهدف الأول والأخير للمتعاقد مع الجهة العامة في عقد الأشغال العامة كما سائر العقود الأخرى، بالتالي فلا بد من دراسة النظام القانوني الذي يحكم هذا المقابل، وكذلك طرق تحديده، وتعيين الجهة التي تسدده، ومصدر الأموال المدفوعة، وطرق استيفاءه.

لذلك سنقوم من خلال بحثنا بإلقاء الضوء على النقاط السابقة وتوضيح الاختلافات، والتصدي للتساؤلات الإشكاليات القانونية والتطبيقية التي تثار بصدد هذا البحث.

أهمية البحث:

في ضوء الدور الكبير الذي يؤديه عقد الأشغال في تلبية احتياجات الجهات العامة، وتحقيق حسن سير المرفق العام وتنظيمه، سواء كان الهدف منه صيانة مباني هذا المرفق، أو إحداث منشآت جديدة، كان لزاماً النص على شروط تضمن حسن تنفيذ عقد الأشغال العامة ضماناً لخدمةً المرفق العام ومن هذه الشروط الثمن، الذي يعد دافعاً ومحفزاً على التعاقد، ولهذا فإن للنظام المالي لهذا العقد له أهمية قانونية بارزة بحيث تكون دافعاً للمشرع السوري من أجل مسايرة الدول التي اهتمت بالنظام المالي لهذه الطائفة من العقود ووضعت قواعد دقيقة تحكمها ضماناً لحق المتعاقد مع الإدارة في، الحصول عليه واسهاماً في ضبط طرق صرف المال العام ومنعاً لتبديده.

إشكالية البحث:

يجب على الجهة العامة أن تلتزم بمجموعة من المبادئ عند إبرامها لعقد الأشغال العامة وتنفيذه لا سيما فيما يتعلق بالمقابل المالي لهذا النوع من العقود عليه تتمثل إشكالية الدراسة في الإجابة على التساؤلات الآتية:

1- ما هي الطبيعة القانونية للثمن في عقد الأشغال العامة؟
2- ما هي أشكال هذا الثمن وطرق تحديده؟
3- ما هي آلية تسديد الثمن في عقد الأشغال العامة؟

خطة البحث:

تم تقسيم هذا البحث إلى مبحثين، وزعت الدراسة في كل منهما إلى مطلبين، وفقاً لخطة البحث الآتية:

المبحث الأول: النظام القانوني للثمن في عقد الأشغال العامة.

- المطلب الأول: الطبيعة القانونية للثمن في عقد الأشغال العامة
- المطلب الثاني: تحديد الثمن في عقد الأشغال العامة.

المبحث الثاني: استحقاق الثمن في عقد الأشغال العامة.

- المطلب الأول: الأشخاص الذين يسدد لهم الثمن.
- المطلب الثاني: آلية تسديد الثمن في عقد الأشغال العامة.

المبحث الأول– النظام القانوني للثمن في عقد الأشغال العامة

تنفذ الإدارة التزاماتها المالية التعاقدية في عقد الأشغال العامة على شكل ثمنٍ، يختلف بنظامه القانوني عن المقابل المالي المستحق للمتعاقد في العقود الإدارية الأخرى، بما يتضمنه هذا النظام من طبيعة وأشكال ومضمون، وطريقة تحديد، وإطار زمني يتم فيه هذا التحديد، وكل ذلك وفق أساليب نص عليها القانون.

المطلب الأول– الطبيعة القانونية للثمن في عقد الأشغال العامة

يحظى الثمن بمكانة هامة في مجال العقود، ويُميَّز عن غيره من المصطلحات القانونية المشابهة له، من خلال مجموعة من القواعد، والمبادئ التي تحدد ماهيَّته، وتوصِّف طبيعتهُ القانونية، والتي سيصار لدراستها البحث في ماهية الثمن، والطبيعة القانونية له.

الفرع الأول– ماهيّة الثمن

يمثل الثمن المقابل المالي المستحق للمتعاقد جراء تنفيذه لالتزاماته التعاقدية، وللتعريف أكثر بهذا المصطلح سنتطرق إلى تعريف الثمن، والبحث في مضمونه، والأشكال التي يرد بها في عقد الأشغال العامة.

أولاً: تعريف الثمن: يعد الثمن مصطلحاً مرادفاً لمصطلح قيمة العقد، والذي يشمل المبالغ الواردة في العقد، وأي إضافات، أو تنزيلات يمكن أن تطرأ على هذه المبالغ (الطماوي، 1991). وعليه فإن الثمن بهذا المعنى، يختلف عن القيمة التقديري للعقد، الموضوعة من قبل الجهة العامة عند الإعلان عن رغبتها في التعاقد[1].

ثانياً: مضمون الثمن: يتضمن الثمن في عقد الأشغال العامة ، جميع المصروفات، والالتزامات أيّاً كان نوعها، والتي يتكبدها المتعاقد بالنسبة لكل بند من بنود الأشغال، وبتعبير أكثر دقّة، يشمل الثمن: أجور

(1)– تحدد القيمة التقديرية للعقد بناءً على أسعار السوق، مع الأخذ بعين الاعتبار جميع الظروف المؤثرة، وطبيعة التعاقد.

العمال، ونفقات الأيدي العاملة، وأثمان المواد الأولية والوسيطة اللازمة لإنجاز الأعمال، بالإضافة إلى الرسوم والضرائب، وتكاليف الحراسة والنقل والحفظ، وكل ما يلتزم المتعاقد بتقديمه من أدوات وتجهيزات ومنشآت مؤقتة، أي كل ما يتطلبه تسليم الأعمال بصورة مقبولة، كما يشمل الثمن أجر المتعاقد، أو هامش الربح الذي يعدّ الدافع الأساسي نحو التعاقد(2). في حين يشمل الثمن في عقد مشروع الأشغال العامة بالإضافة إلى ما سبق، نفقات التشغيل والصيانة، أحياناً نفقات تدريب العمال(3).

الفرع الثاني– شكل الثمن في عقد الأشغال العامة

يعد الثمن شرطاً جوهرياً في العقد الإداري، لذلك لابد من تحديده بوضوح، دون أن يعني ذلك صياغته بشكل واحد وجامد لا يجوز الخروج عنه. وفيما يأتي نبيّن أهم أشكال الثمن:

1_ الثمن الجزافي (الإجمالي): نقول عن الثمن بأنه جزافي حين يذكر بشكل رقمي يغطي كامل الأداءات العقدية (عباس، 1993) وبالتالي يجب أن تكون الكميات المتعاقد عليها محدّدة بشكل دقيق، حتى لا يتغيّر الثمن نتيجة لتغيّر هذه الكميات المسلَّمة، أو المنفذة (الحسين، ونوح، 2012). وقد اعتمد كل من المشرعين السوري والفرنسي هذا الأسلوب في تحديد الثمن[4]، في حين لم ينص المشرع المصري على ما يبيح أو يمنع هذا الأسلوب.

2_ الثمن على أساس الوحدة (Prix unitaire): وفيه يذكر الثمن بالأرقام كما في حالة الثمن الجزافي، إلاّ أن الرقم المذكور لا يشكل ثمناً لجميع الأداءات المطلوبة، بل سعراً لكل واحدة، وإذا ما أردنا حساب المقابل الكلي علينا ضرب هذا السعر بعدد الأداءات المنجزة (عباس، 1993). وهذا الأسلوب في تحديد الثمن يأخذ به القانون السوري، ونظيريه المصري والفرنسي[5].

3_ تحديد شروط حساب الثمن: يمكن أن يحدد الثمن عن طريق إحالته إلى معطيات خارجية راهنة، أو مستقبلية (الخاني، بدون تاريخ). وتلجأ الإدارة إلى هذه الطريقة متى وجدت صعوبة في تحديد الأسعار لحظة التعاقد، مع الأخذ بالحسبان، ضرورة الاتفاق على شروط التحديد في هذه اللحظة (عباس، 1993)، ومن المعطيات الخارجية التي يمكن الاستناد إليها، نذكر على سبيل المثال:

---

(2)–م/19/، م/31/، من المرسوم /450/ المتضمن دفتر الشروط العامة لنظام العقود في سورية، م/35/، م/70/، من القانون /51/ الصادر بتاريخ 2004/12/9، والمتضمن نظام العقود الموحد للجهات العامة في سورية،

م/53/ قرار وزير المالية المصري رقم /693/ لسنة 2019المتضمن اللائحة التنفيذية لقانون تنظيم التعاقدات التي تبرمها الجهات العامة الصادر بالقانون 182 لسنة 2018

(3)– عقد مشروع الأشغال العامة : " هو عقد يتعهد بمقتضاه أحد أشخاص القانون العام أو الخاص بتنفيذ أشغال عامة ، وإدارة المشروع الناجم عنها بعد إنجازها ، واستثمارها لمصلحة الإدارة ، وذلك لقاء بدل مالي محدد مسبقاً في العقد على شكل ثمن تدفعه الإدارة ".

(4)– حيث عد المشرع السوري في المادة رقم /8/ من قانون العقود الموحد رقم /51/ لعام /2004/ الثمن المقدم من المتعاقد يكون إجمالياً، وشاملاً لمجموع فئات المواد، والأعمال التي يعد المتعاقد مسؤولاً عنها، متى كُلف هذا الأخير بحساب كميات، ومواد الأعمال في حال وجدت الإدارة صعوبة في حسابها. كما نص المشرع الفرنسي في المادة R2112-6 من المرسوم 2018/1075 على هذا الأسلوب من تحديد الثمن

[5] - المادة /7/ من قانون العقود الموحد السوري رقم 2004/51 ، والمادة / 53 / قرار وزير المالية المصري رقم /693/ لسنة 2019المتضمن اللائحة التنفيذية لقانون تنظيم التعاقدات التي تبرمها الجهات العامة الصادر بالقانون 182 لسنة 2018،والمادة R2112-6 من المرسوم الفرنسي رقم 2018/1075

أ- الاستناد إلى فاتورة: وفيها يحدد الثمن على أساس الفاتورة الصادرة عن الجهة التي أمنت احتياجات الإدارة (أمين، 2000).

ب- العقود بناءً على نفقات المراقبة: في هذه العقود يستخلص الثمن من كشوف النفقات المعدّة من قبل المتعاقد، والمراقبة من قبل الإدارة، ويضاف له هامش الربح للمتعاقد، وبالتالي يكون هذا السعر أشبه بسعر التسوية، إلاّ أن العقد يجب أن يتضمن شروطاً محددة لمضمون المكافأة، أو هامش الربح المستحق للمتعاقد (أكروم، 2007).

4- العقود ذات الأسعار المؤقتة: في هذه العقود يصعب تحديد الثمن الذي سيدفع بشكل نهائي نظراً لحالة الاستعجال، وعدم القدرة على تحديد الأشغال، أو حاجات الإدارة بشكل دقيق خلال الوقت المتاح، لذلك يلجأ المتعاقدان إلى وضع ثمن مبدئي وتقريبي، ويعدل هذا الثمن، ويصبح نهائياً متى أصبحت شروط تنفيذ العقد معلومة بشكل واضح (Laubadère,1984) .

المطلب الثاني- تحديد الثمن

تشكل مسألة تحديد الثمن أساساً هاماً في قيام العلاقة التعاقدية بين الإدارة والمتعاقد معها، وتحديد الثمن ينطوي على مفهومين اثنين يجب مراعاتهما: الأول يتعلق بالطريقة التي تتم بموجبها عملية التحديد هذه، والثاني يتمثل بالوقت الذي يجب أن يتم فيه الاتفاق حول تحديد هذا الثمن.

الفرع الأول- طريقة تحديد الثمن

يحدد الثمن في عقد الأشغال العامة، بالاتفاق بين طرفي التعاقد، إلاّ أن الأسلوب المتبع في هذا الاتفاق يختلف باختلاف طريقة التعاقد: فالثمن إما أن يطرح من قبل العارض وتقبله الإدارة كما هو الحال بالتعاقد بأسلوب المناقصة أو طلب العروض، أو يكون ناتجاً عن التفاوض المباشر بين العارض والإدارة، أو يحدد من قبل القضاء بشكل لاحق لتنفيذ الالتزام، كما في العقود الإدارية الفعلية.

أولاً: تحديد الثمن في المناقصة وطلب العروض: ويتم تحديد الثمن في هذه الحالة عن طريق تقديم العارض لعرضه والذي يعد إيجاباً يجب أن يقترن بالقبول من قبل الإدارة.

1-تقديم العارض لعرضه: يقدم العارض السعر الذي يرتضيه في عرضه المالي، والذي يعدّ إيجاباً من قبله، والإدارة هنا إما أن تترك للمتعاقد حرية تحديد السعر، أو تطلب منه تحديد نسبة من التخفيض، أو الزيادة على القيمة التقديرية المحددة من قبلها.

2- قبول الإدارة للعرض: تختار الإدارة العرض الأنسب لها، والمتمثل بالعرض ذي السعر الأقل في المناقصة، والعرض ذي السعر الاقتصادي في طلب العروض[6]، وعلى أيَّة حال، لا يكون للإجراءات السابقة أي أثر في إنشاء الرابطة التعاقدية، مالم تُعتمد نتائج الإرساء بقرار من الإدارة وتبليغ المتعاقد أمر المباشرة،

(6)- المقصود بالسعر الاقتصادي: السعر الأقل لأفضل العروض الفنية.

على أن يكون إصدار هذا القرار خاضعاً لسلطتها التقديرية، فلها القبول، أو الرفض إذا وجدت أن هذا التعاقد يتعارض مع المصلحة العامة(الحسين، ونوح، 2012).

ثانياً: تحديد الثمن عند التعاقد بطريقة التفاوض: تقوم هذه التقنية بشكل أساسي على تحديد الشروط التعاقدية، بما فيها الشروط المتعلقة بالأجر، من خلال التفاوض المباشر بين الإدارة و العارض (Laubadère,1984) ، ولكن دون إلغاء مبدأ العلانية والمنافسة الذي تقوم عليه العقود الإدارية، حيث تقوم الإدارة باستدراج العروض، واختيار الأنسب منها، ومن ثم تجري مفاوضات مع مقدمها للوصول إلى الأسعار التي يرتضيها الطرفان (عباس، 1993).

ثالثاً: التحديد في حالة العقود الفعلية: يطلق مصطلح العقود الإدارية الفعلية على العقود التي لم تراعَ فيها إجراءات الانعقاد، وبالتالي لم تتشكل فيها رابطة قانونية بين المتعاقد، والإدارة، وبناءً على ذلك يعدّ هذا العقد باطلاً، رغم قيام المتعاقد بتنفيذ أعماله كلّاً، أو جزءاً (نوح، 2007).

وتُعزى ضرورة التعويض هنا بحسب مجلس الدولة الفرنسي، إلى الواقع الفعلي للعقد، على الرغم من زواله كمستند قانوني، وهذا التعويض يكون على أساس المسؤولية التقصيرية للإدارة، متى دفعت الإدارة المتعاقد إلى مباشرة التنفيذ بشكل جدي وكافٍ، على الرغم من وجود نقص في الرابطة التعاقدية (نوح، 2007)، فإذا لم تتوفر هذه الشروط، جرى التعويض على أساس نظرية الإثراء بلا سبب بشرط وجود منفعة جدّية تعود على الإدارة وفق ما جاء في حكم المحكمة الإدارية العليا السورية، رقم 147/38 لعام 1985 (المهايني، 2000). عليه فالمتعاقد يستحق كلفة التنفيذ مجّردة من كل ربح أو تعويض تطبيقاً لقاعدة، لكل عمل أجر (المهايني، 2000).

الفرع الثاني– وقت تحديد الثمن

من حيث المبدأ، يحدد الثمن بشكل ثابت، ونهائي وقت إبرام العقد، إلاّ أنه ثمَّةَ استثناءات يمكن أن تطرأ على هذه القاعدة، بما من شأنه أن يؤدي إلى تغيير الثمن المبدئي، سواءً بفعل المتعاقدين، أو استناداً إلى ظروف خارجة عن إرادتهما.

أولاً: تحديد الثمن وقت التعاقد: يعد العقد المصدر الأساسي لتحديد التزامات الطرفين المتعاقدين، وبالتالي ينطبق وقت تحديد الثمن كشرط تعاقدي على وقت إبرام العقد. أي أن المتعاقد يعلم في هذا الوقت الالتزامات المترتبة عليه، والمقابل المالي المستحق جرَّاء تنفيذها (الطماوي،199).

ويتفرع عن مبدأ التحديد وقت التعاقد، واستناداً إلى الطبيعة التعاقدية للثمن، مبدأ ثبات المقابل المالي، أو عدم رجعيته (أمين، 2000)، والمقصود بعدم الرجعية هنا أن الثمن متى وُجِد وحُدِّد، يُمنع المساس به من قبل الإدارة كما المتعاقد، بحيث لا يجوز لأي منهما تعديله بشكل انفرادي (الحسين، و نوح، 2012).

إلا أن مبدأ ثبات الثمن وعدم رجعية لا يحول دون إمكانية إعادة النظر في قيمة عقود المقاولات وهو ما نص عليه قانون تعاقدات الجهات العامة المصري الجديد[7]،

وهو مشابه لما جاء في قانون الشاء العام الفرنسي الجديد[8]، أما المشرع السوري لم يسمح وفق قوانينه بإعادة النظر بالأسعار.

ثانياً: الاستثناءات الواردة على تحديد الثمن وقت التعاقد:

استناداً إلى ما سبق ذكره، فإن تعديل المقابل المالي، أمر ممكن في حالات استثنائية، نميّز فيها بين استثناءات تعود إلى أسباب تتعلق بالمتعاقدين، وأخرى خارجة عن إرادتهما.

1_ التعديل لأسباب تعود للمتعاقدين، ونذكر من هذه الأسباب على سبيل المثال:

أ- الربع النظامي: ويتمثل بالأعمال الإضافية من ذات نوع المواد المتعاقد عليها، والتي تطلب الإدارة من المتعاقد القيام بها بشرط أن تقتصر على الزيادة أو الإنقاص في الكميات المتعاقد عليها (الحسين، ونوح،2012). وقيمة الأعمال الإضافية المطلوب تنفيذها في هذه الحالة، إنما تدفع إلى المتعاقد، أو يخصم ثمن الأعمال المطلوب إنقاصها وفق الأسعار التعاقدية، مما يؤثر على المقابل المالي زيادةً، أو نقصاناً (الطماوي، 1991).

وعلى الرغم من تطبيق هذه الأعمال في جميع الدول محل الدراسة المقارنة[(9)]، فإننا نجد المشرع الفرنسي لا يرسم لها حداً معيَّناً، على عكس نظيريه السوري، والمصري، فالأول حددها بنسبة /30 % / لكل بند، أو مادة بنفس شروط، وأسعار التعاقد، وبما لا يزيد عن /25 % /من القيمة الإجمالية للعقد[(10)]، في حين منع الثاني أن تزيد الكميات، أو تنقص عن /25% / لكل بند بذات أسعار التعاقد[(11)]، ومن هنا اصطُلح على تسميتها " بالربع النظامي"[12].

ب- ملحق العقد: وينشأ عن الاتفاق بين الإدارة، والمتعاقد على تنفيذ أعمال ضرورية جديدة، تختلف في نوعيتها عما هو محدد في العقد الأصلي المبرم بينهما، على الرغم من ارتباطه موضوعياً بهذا العقد (

(7)- المادة رقم /74/ من القانون رقم 2018/182 الناظم لتعاقدات الجهات العامة في مصر والتي نصت على: " في عقود مقاولات الأعمال التي تكون مدة التنفيذ ستة أشهر فأكثر، تلتزم الجهة الإدارية في نهاية كل ثلاثة أشهر تعاقدية من التاريخ المحدد لفتح المظاريف الفنية أو تاريخ التعاقد المبني على أمر الإسناد بالاتفاق المباشر بحسب الأحوال، بتعديل قيمة العقد وفقاً للزيادة أو النقص في تكاليف بنود العقد التي طرأت بعد التاريخ المحدد لفتح المظاريف الفنية أو بعد تاريخ التعاقد المبنى على أمر الإسناد بالاتفاق المباشر وبمراعاة البرنامج الزمني للتنفيذ من واقع نشرة الأرقام القياسية للمنتجين الصادر المركزي للتعبئة العامة والإحصاء" .

(8)- Art/R2112-13 / du Décret n° 2018-1075 du 3 décembre 2018

(9)- عبد الهادي عباس، العقود الإدارية،ج2، مرجع سابق الذكر، ص : 356.

(10)- م/62/ من قانون عقود الجهات العامة السوري رقم 51 لعام 2004.

(11)- م/70/ من قانون المناقصات والمزايدات المصري رقم 89 لعام 1998.

(12) - المادة رقم /46/ من القانون رقم 2018/182 الناظم لتعاقدات الجهات العامة في مصر.

الحسين، ونوح، 2012) ، ويحدد أجر الأعمال المتفق عليها في ملحق العقد، بالاستناد إلى قاعدة العقد شريعة المتعاقدين (أمين، 2000)، دون إغفال المعطيات المالية المتفق عليها في العقد الأساسي، وبالتالي والمبالغ المنصوص عليها في هذا الملحق إلى مبلغ العقد الأصلي لتشكل بمجموعها مكافأة المتعاقد.

2_ التعديل لأسباب خارجة عن إرادة المتعاقدين: ويقصد بذلك أن أسباباً يمكن أن تطرأ في أثناء التعاقد، وتؤثر على المقابل المالي، وتجبر الإدارة على تعويض المتعاقد عنها، على الرغم من عدم مسؤوليتها، أو مسؤولية المتعاقد عن حدوثها، منها الظروف الطارئة، وفعل الأمير، والصعوبات المادية غير المتوقعة.

أ- نظرية الظروف الطارئة: ويقصد بها، الحوادث، والظروف الطبيعية، والاقتصادية التي تحدث في أثناء تنفيذ المتعاقد لالتزاماته، وتؤدي إلى تدخل الإدارة، وتحملها جزءاً من الخسارة، بغية إعادة التوازن المالي للعقد (أمين، 2000). والتعويض الممنوح هنا، وإن كان يؤدي إلى رفع الثمن(Braconnier,2007) ، إلاّ أنه لا يعد تعديلاً للأسعار بقدر ما هو تعويض عن الضرر الذي أصاب المتعاقد بفعل هذه الظروف (سلوم، 2001)[13]، ويمنح هذا التعويض خلال المدة التعاقدية فقط، وطيلة فترة استمرار الظرف الطارئ ، وهذا التعويض، وإن كان جزئياً، إلاّ أن الإدارة غالباً ما تتحمل الجزء الأكبر منه، وذلك وفق رأي مجلس الدولة الفرنسي، فمقدار هذا التعويض يمكن أن يصل هناك إلى /80 أو 85 أو حتى90% /[14]، في حين تترك مسألة تحديده مبدئياً للقضاء في كل من سورية ومصر[15]، إلاّ أن الأمر يختلف عند المشرع السوري، متى كان الظرف الطارئ يتمثل بارتفاع الأسعار، حيث يتحمل المتعاقد عندئذٍ /15% / من قيمة مجموع الأجزاء التي لم يتم تنفيذها، وتتحمل الإدارة ما يزيد عن ذلك[16]، والجدير ذكره أن جزافية الأسعار، أو حصول المتعاقد على سلفة أو كونه جهة عامة، لا يمنع حصوله على التعويض وفق نظرية الظروف الطارئة (الطماوي، 1991).

ب- فعل الأمير: وهو الفعل المجرّد من الخطأ، والصادر عن سلطة عامة، والذي يؤدي إلى جعل تكاليف العقد أشد إرهاقاً للمتعاقد، فتتدخل الإدارة المتعاقدة، وتعوضه بمبلغ يعادل مقدار الضرر الذي لحق به (الحسين، ونوح ،2012). ولا بد من التنويه على أن التعويض وفق هذه النظرية، يكون شاملاً لما لحق المتعاقد من خسارة، وما فاته من كسب.

ت- الصعوبات المادية غير المتوقعة: وهي صعوبات استثنائية ذات طبيعة مادية، تصادف المتعاقد في أثناء تنفيذ العقد، بحيث لا تكون متوقعة وقت إبرامه، مما يؤدي إلى جعل تنفيذ العقد مرهقاً، ويستحق المتعاقد تبعاً لذلك تعويضاً كاملاً عن الأضرار التي لحقت به جراء هذه الصعوبات(الحسين، ونوح ،2012)، وهذه النظرية مطبقة في جميع الدول محل الدراسة المقارنة منذ وقت طويل، وبالأخص في مجال تنفيذ عقود الأشغال العامة، وهي تعطي المتعاقد الحق في المطالبة بتعويض كامل، بهدف إعادة التوازن المالي بين

(13)- بلاغ وزارة المالية السورية، رقم 36 ب.ع لعام 1976.

(14)- د. سليمان الطماوي، الأسس العامة للعقود الإدارية، مرجع سابق الذكر، ص: 702.

(15)- م/53/ من قانون عقود الجهات العامة السوري رقم 51 لعام 2004.

(16)- م/63/ من قانون عقود الجهات العامة السوري رقم 51 لعام 2004.

حقوق هذا المتعاقد من جهة، والتزاماته من جهة أخر، بما من شأنه أن ينعكس زيادةً في المقابل المالي المستحق للمتعاقد.

المبحث الثاني– استحقاق الثمن في عقد الأشغال العامة

يتمثل الحصول على مقابل المالي الهدف الأساسي للمتعاقدين مع الجهات العامة، إلاّ أن هذا المقابل يخضع لمسار معيّن في دفعه، سواءً بالنظر إلى الأشخاص المسدد لهم، أو بالنظر إلى طريقة هذا التسديد.

المطلب الأول– الأشخاص الذين يسدد لهم الثمن

يُسدد الثمن عادةً للأشخاص الطبيعيين، أو الاعتباريين المسؤولين عن التنفيذ، إلاّ أن هذه القاعدة لا تسري على إطلاقها، فالثمن يمكن أن يستلمه أشخاصاً لا علاقة لهم بتنفيذ الالتزامات التعاقدية.

الفرع الأول– التسديد للأشخاص المسؤولين عن التنفيذ

تختار الإدارة متعاقدها انطلاقاً من مبدأ الاعتبار الشخصي، وذلك بعد تحديد شروط معينة يجب أن تتوفر فيه، إلاّ أن ذلك لا يخلُّ بإمكانية تنازل هذا المتعاقد بشكل كلي، أو جزئي عن العقد لشخص آخر ضمن شروط معينة أيضاً.

أولاً: التسديد للمتعاقد الأصلي: وهي الحالة الطبيعية للتسديد، بحسبان أن الهدف الأساسي للمتعاقد من الدخول في هذه العلاقة التعاقدية، هو الحصول على المقابل المالي، وفي سبيل ذلك يسعى هذا الأخير إلى تنفيذ التزاماته محل العقد. ولفظ المتعاقد لا ينصرف إلى الشخص الطبيعي فحسب، بل يمكن أن يكون هذا المتعاقد شخصاً اعتبارياً عاماً، أو خاصاً، وفي هذه الحالة يتم الدفع إلى المسؤول عن إدارة هذا الشخص، أو من يكلفه بذلك، ليُعاد توزيعه حسب عقد الشركة الخاصة، أو يدخل في ميزانية الشخص الاعتباري العام.

وقد تجد الإدارة أن مصلحتها تقتضي بتجزئة العقد بين متعاقدَين، أو أكثر، وبالتالي يكون كل منهم مسؤولاً عن تنفيذ الالتزامات التي رست عليه، ويستحق المتعاقد، مقابل الأعمال التي قام بها، دون الدخول في علاقات مالية مع المتعاقدين الآخرين[17].

كما يمكن أن يكون التعاقد مع مجموعة أشخاص متضامنين، لا ينطوون تحت لواء شركة أموال، فيكون هؤلاء مسؤولين بالتضامن عن التنفيذ (عباس، 1991)، وبالتالي يكون تسديد المبالغ لأحدهم مبرئاً لذمة الإدارة، ولا يُعتد بأي مطالبة من الشركاء الآخرين للدفع لهم، بحجة عدم استلامهم المقابل شخصيّاً.

هذا الأمر أكده المشرع السوري، حين عدّ التعامل مع أي من المتعهدين الشركاء، بمنزلة التعامل مع بقيَّتهم [18]، وكذلك حال المشرع الفرنسي الذي عدّ المجموعة المتعاقدة، تكوِّن كُلّاً يتجزأ، عندما يلتزم أعضاؤها مالياً بكامل العقد[19]، في حين نجد أن القضاء المصري، وفي ضوء إغفال المشرع لهذه المسألة، لا يفترض

(17)– م/68/ قرار وزير المالية المصري رقم /693/ لسنة 2019المتضمن اللائحة التنفيذية لقانون تنظيم التعاقدات التي تبرمها الجهات العامة الصادر بالقانون 182 لسنة 2018، م/23/ من قانون عقود الجهات العامة السوري.

(18)– م/43/ من المرسوم /450/، المتضمن دفتر الشروط العامة لنظام العقود في سورية.

(19) – Art / L2113-7 / du Ordonnance n° 2018-1074 du 26 novembre 2018 portant partie législative du code de la commande publique

التضامن بين المتعاقدين مع الإدارة، حتى لو تقدموا معاً إلى المناقصة، وتمَّ التوقيع بعقد واحد، بل لابد للتضامن من نص اتفاقي أو تشريعي (فتح الباب، 1999).

ثانياً: التسديد للمتعاقد من الباطن: التعاقد من الباطن، هو تصرف يعهد بموجبه المتعاقد الأصلي بجزءٍ من التزاماته التعاقدية لشخص آخر، على أن اكتساب هذا الشخص لصفة المتعاقد من الباطن، يقتضي موافقة الإدارة، وإن كانت هذه الموافقة لا تُحِلُّه محل المتعاقد الأصلي، بحسبان أن مسؤولية التنفيذ أمام الإدارة تبقى على عاتق هذا الأخير(شمس، 1991)، إلاّ أن الفائدة من مثل هذا التعاقد، تكمن في أن المتعاقد من الباطن الذي تمت الموافقة عليه من قبل الإدارة، يستطيع أن يطالب هذه الأخيرة بمقابل ما أدى من أعمال لصالحها، في حال لم يفِ المتعاقد الأصلي بها، ويكون ذلك عن طريق الدفع المباشر بالنسبة للتشريعات التي تسمح بذلك، أو عن طريق نظرية الإثراء بلا سبب في ظل التشريعات الأخرى(عباس، 1991).

ونظراً لاختلاف حق المتعاقد من الباطن بالدفع المباشر له من قبل الإدارة، بين التشريعات محل الدراسة المقارنة، فإننا سنأتي على تفصيل موقف كل من هذه الدول في مايأتي:

1_ في سورية: المشرع السوري وإن اشترط حصول المتعاقد من الباطن على موافقة الإدارة، فهذه الموافقة لا تعطيه الحق بمطالبتها بالدفع المباشر، وهذا ما أكدته المحكمة الإدارية العليا في سورية، وفق ما جاء في أحد أحكامها: "ليس للمتعاقد الثانوي أن يطالب الإدارة مباشرة بالحقوق المتولدة عن العقد المبرم بينها، وبين المتعاقد الأصلي، وإنما يتولى ذلك المتعاقد الأصلي المسؤول عن التنفيذ، وصاحب الصفة الوحيدة في الرابطة العقدية الإدارية" (سلوم، 2001) [20].

2_ **في مصر:** سمح المشرع المصري لمقدم العطاء أن يعهد ببعض بنود العملية محل التعاقد إلى غيره من الباطن على أن يتضمن عرضه بياناتهم وخبراتهم ،ولا يجوز للمتعاقد تغيير أي منهم دون موافقة الجهة العامة المتعاقدة، وفي جميع الأحوال يظل المتعاقد دون غيره مسؤولاً أمام الجهة العامة [21]، وكذلك سمحت المحكمة الإدارية العليا بالتعاقد من الباطن الموافق عليه من قبل الإدارة، ووفقاً للعقد الموقع عليه معها، وإن كانت هذه الموافقة لا تُنشئ علاقة بين الإدارة، والمتعاقد من الباطن، بل يبقى المتعاقد الأصلي مسؤولاً وحده عن التنفيذ أمام الجهة العامة، وبالتالي لا يمكن الدفع المباشر للمتعاقد من الباطن حتى لو تم تفويض هذا الأخير بقبض هذه المستحقّات، ففي هذه الحالة يعد المتعاقد من الباطن مجرد وكيل للمتعاقد الأصلي، ينفذ عملية القبض بالنيابة عنه ولحسابه، دون أن يخوّل هذا المتعاقد الثانوي بالمطالبة بأيّ حقوقه شخصية (فتح الباب، 1999)[22].

3_ **في فرنسا:** يجب على العارض أن يحدد في عرضه المقاولين من الباطن الذين ينوي استخدامهم وطبيعة ومقدار الخدمات المتعاقد عليها من الباطن ويجب أن توافق الجهة العامة عليه، فالمتعاقد من الباطن يبقى

(20)– قرار المحكمة الإدارية العليا في سورية، رقم 164/ 123 لعام 1974.

(21)– م/25/ من قانون تعاقدات الجهات العامة المصرية رقم 2018/185.

(22)– قرار المحكمة الإدارية العليا المصرية في الطعن (1094) لعام 1985.

مسؤولاً شخصياً أمام الإدارة، عن أداء جميع الالتزامات التعاقدية[23] ، وقد سمح المشرع بالدفع المباشر لهذا للمتعاقد من الباطن، مع اقتصار العلاقة بالإدارة على الجانب المالي، دون إنشاء أي رابطة تعاقدية بينهما [(24)].

ثالثاً: التسديد في حال التنازل عن العقد: ينشأ التنازل متى أحلَّ المتعاقد الأصلي، شخصاً آخر مكانه في تنفيذ العقد (شمس ، 1991) ، ليُنقل العقد عندئذٍ بما فيه من حقوق، والتزامات للمتنازل(Braconnier ,2007).

وتعد موافقة الإدارة على هذا التنازل، شرطاً أساسياً للاعتراف به كتصرف قانوني، ويكون لها كامل الصلاحيات بالقبول، أو الرفض مستندةً بذلك إلى اعتبارات تتعلق بمصلحة المرفق العام من جهة، وتوافر الضمانات الكافية لدى المتنازل له (Braconnier ,2007). والجدير بالذكر أن المتنازل له متى أتمّ هذا التنازل، يغدو في علاقة عقدية مباشرة مع الإدارة، ويكون وحده صاحب الحق في الحصول على بدل الأعمال المنفذة(جابر ،2009).

الفرع الثاني- الدفع للغير

يُقصد بالغير هنا، الشخص الذي يدفع له المقابل المالي التعاقدي، دون أن يكون مسؤولاً عن تنفيذ أي التزام تعاقدي، ومن الأمثلة الشائعة عليه: المحال له، والوارث، ودائن المتعاقد، وسنبحث في عملية الدفع لكل منهم بشيء من التفصيل، فيما يأتي:

أولاً: الدفع للمحال له: يملك المتعاقد الحق في تحديد شخص آخر، يُدفع له الثمن، أو جزء منه، وفي هذه الحالة نكون أمام حوالة الحق(الطماوي، 1991)، والتي عرّفها القانون المدني السوري في المادة /303/ منه بأنها: "الاتفاق بين المُحيل، والمُحال له، على تحويل حق المُحيل الذي في ذمّة المُحال عليه إلى المُحال له ".

وتختلف حوالة الحق عن التنازل الكلي، في أنها تنطوي على انتقال للحقوق دون الالتزامات (السنهوري، بدون تاريخ) ، ومن حيث المبدأ ينطبق على حوالة الحق في القانون العام، قواعدها المتبعة في القانون الخاص، وتبعاً لذلك يكون للمُحال له وحده الحق في استيفاء هذه الحقوق، بما في ذلك قبض الثمن(Braconnier ,2007).

وحوالة الحق مُعترف بها في القانون المدني السوري، في حين أن القانون الموحد لعقود الجهات العامة السوري، لم يأتِ بنص يفيد بحظرها، والمشرع الفرنسي فقد أجاز الحوالة، ولكن بشرط موافقة الإدارة (أمين، 2000)، في حين أن المشرع المصري لم يُجز الحوالة، باستثناء حالة التنازل لمصرف (أمين، 2000).

(23) Art- /L2193-3/ du Ordonnance n° 2018-1074 du 26 novembre 2018 portant partie législative du code de la commande publique

(24)-Art- /L2193-11/ **du** Ordonnance n° 2018-1074 du 26 novembre 2018 portant partie législative du code de la commande publique

ثانياً– الدفع لدائن المتعاقد: يتم هذا الدفع، إما عن طريق الدعوى غير المباشرة، أو باستصدار حكم قضائي يحجز ما للمتعاقد في ذمّة الإدارة (أمين، 2000).

1_ استخدام الدعوى غير المباشرة: يلجأ دائن المتعاقد إلى هذا الأسلوب، حتى لو لم يُستحق دينه بعد، وذلك متى رفضت الإدارة الدفع لمتعاقدها (شمس،2000)، إلاّ أن المبالغ المحصلة جرّاء هذه الدعوى، لا تعود لدائن المتعاقد، بل للمتعاقد نفسه، وتدخل في ذمّته المالية، ليكون حق الدائن رافع الدعوى مساوياً لحق بقية دائني المتعاقد، دون أن يكون له أي امتياز عليها[25].

2_ حجز ما للمدين لدى الغير (الإدارة): يمكن للدائن أن يستوفي حقه بشكل مباشر من أموال مدينه لدى الغير، وبحسبان أن الجهة العامة من الغير وفق ما جاء في القانون المدني السوري، والتشريعات محل الدراسة المقارنة (سلحدار، 1998)، فإنه يحق لدائن المتعاقد أن يحجز أموال مدينه (المتعاقد) لدى الإدارة، والحصول عليها بشكل مباشر دون أن تدخل في الذمّة المالية للمتعاقد. إلاّ أن ذلك لا يعطي الإدارة، إمكانية حجز استحقاقات المتعهد بحجة إشغال ذمّته تجاه أشخاص آخرين، مالم يصدر بذلك حكم قضائي (سلوم ،2001).

ثالثاً: الدفع لورثة المتعاقد: يقوم التنفيذ في العقود الإدارية على مبدأ الاعتبار الشخصي، مما يعطي الإدارة الحق في فسخ العقد، وتصفية الحقوق المتولدة عنه في حال وفاة المتعاقد، ومع ذلك يمكن أن يُستمر بتنفيذ العقد من قبل الورثة متى وافقت الإدارة، وقبلوا هم بذلك (الحسين، ونوح، 2012).

المطلب الثاني– آلية تسديد الثمن في عقد الأشغال العامة

نظراً لضخامة الالتزامات الملقاة على عاتق المتعاقد في عقود الأشغال العامة، فإن التشريعات غالباً ما تتجنب الانتظار حتى يفرغ المتعاقد من تنفيذ التزاماته لتقوم بالدفع له، بل تلجأ إلى صرف دفعات من المبالغ المستحقة له في أثناء التنفيذ، ومن ثم تكمل ما تبقى له عند التسوية النهائية.

الفرع الأول– الدفعات الجزئية

تنص القاعدة العامة في استحقاق المقابل المالي، على أنه يتم الدفع بعد أداء الخدمة (عبد الوهاب، 2000)، إلاّ أن هذه القاعدة لا تطبق عند تنفيذ عقود الأشغال العامة، كونها تحتاج إلى آجال زمنية طويلة، ومبالغ مالية ضخمة، وبناءً على ذلك تلجأ الإدارة إلى نظام الدفعات الجزئية لمساعدة متعاقدها على إتمام العمل المكلف به (أمين ،2000)، وهذه الدفعات إما أن تكون على شكل سلف، أو دفعات مرحلية.

أولاً – السلف: تُدفع السلف للمتعاقد قبل البدء بتنفيذ التزاماته (أمين ،2000)، بهدف توفير السيولة اللازمة له لشراء المواد والتجهيزات، وتقديم الإحضارات اللازمة لتنفيذ العقد(سلوم ، 2001). وتقترب السلف من الدفعات المرحلية من حيث العلّة، فكل منهما يغطي التنفيذ الجزئي للعقد، في حين أن الاختلاف يكمن بين الصفة النهائية للدفعات المرحلية، والطابع المؤقت للسلف، وهذا يعني أن مبلغ السلفة يجب أن يُردَّ للإدارة سواءٌ عن طريق الخصم من الدفعات المرحلية، أو عند التصفية النهائية بحسب ما ينص عليه العقد (Laubadère,1984).

(25)– م/237/ من القانون المدني المصري، والسوري.

وتعترف جميع الدول محل الدراسة المقارنة بالسلف وفق شروط تختلف من قانون لآخر[26].

ثانياً- الدفعات المرحلية: يقصد بها المبالغ المدفوعة من أصل المقابل المالي كثمنٍ لجزءٍ الأعمال المنفذ من قبل المتعاقد، أي أن هذه المبالغ تُدفع للمتعاقد بشكل نهائي، ولابد لدفعها من إجراء كشف على الأعمال المنفذة عن طريق إجراء الكشف على الأعمال التي قام المتعاقد بتنفيذها، أو المواد التي أحضرها للاستخدام في التنفيذ، ويتم هذا الكشف عادةً من قبل لجان مختصة، تسجل ما ترصده في جدول المنجزات (دفتر التقابل)، والذي يحوي أسعار المواد التي استُخدمت في التنفيذ، وبالتالي يجري حساب المبالغ المستحقة للمتعاقد وفق ما أنجزه من أعمال، وما يقابلها من أسعار ملحوظة في هذه الجداول (أمين ، 2000).

الفرع الثاني- التسوية النهائية

يقصد بالتسوية النهائية، استحقاق المتعاقد لما تبقى من الثمن، كمقابل لتنفيذ ما تبقى من التزاماته التعاقدية، فعندما ينتهي المتعاقد من تنفيذ التزاماته، يتوجب عليه القيام بإبلاغ الإدارة لتقوم بإجراء الكشف النهائي تمهيداً لتصفية مستحقاته. ولا يمكن لهذه الأخيرة إجراء هذا الكشف إلاّ بعد تحديد موعد القيام به، وتبليغ المتعاقد لحضوره بنفسه، أو إرسال من ينوب عنه على الرغم من أن غيابه لا يؤدي إلى بطلان الكشف(Braconnier ,2007).. وفي الموعد المحدد تقوم الإدارة بفحص الأعمال المنفذة، ومقارنتها مع ما هو مطلوب بموجب العقد، ومع ما طُلب من قِبلها من أعمال إضافية خلال مدة التنفيذ، ثم تقوم بإعادة جمع ما يقابل هذه الأعمال من مبالغ مستعينة بجداول التقابل، وخصم ما سبق دفعه على شكل دفعات مرحلية، أو سُلف (Laubadère,1984).

على أن ما سبق ذكره يكون في حال قبلت الإدارة ما نُفذ من أعمال، أما في حال وجود خلل في التنفيذ لا يرقى إلى درجة عدم القدرة على الاستخدام الجيد للأشغال، وكانت الإدارة مضطرة إلى قبوله، فإنه يحق لهذه الأخيرة أن تحسم قيمة ما ستتكبده من نفقات الإصلاح، أو ما سيلحق بها من خسارة لقاء عدم الاستخدام الأمثل للأشغال، من المقابل المستحق للمتعاقد[27].

---

[26] - انظر في ذلك المادة /49/ من قانون عقود الجهات العامة السوري رقم 51 لعام 2004، والمادة /44/ من قانون تعاقدات الجهات العامة المصري رقم 2018/182.

Art /R2191-3/ **du** Ordonnance n° 2018-1074 du 26 novembre 2018 portant partie législative du code de la commande publique

(27)- المادة/39/ من المرسوم /450/ لعام 2004، المتضمن دفتر الشروط العامة لنظام العقود في سورية.

بعد الاستلام المؤقت تقوم اللجنة المختصة بالإشراف بتحرير الكشوف الختامية بقيمة جميع الأعمال التي تمت فعلاً ويصرف للمقاول عقد ذلك عقب ذلك مباشرة ما يستحقه بعد خصم المبالغ التي سبق صرفها على الحساب أو لأي مبالغ أخرى مستحقة[28].

وهذا الكشف متى وُقِّع من قبل المتعاقد دون تحفظ، فإنه يصبح كشفاً نهائياً في مواجهته، ومبرئاً لذمة الإدارة، وبالتالي لا تحق المطالبة بغير ما هو موجود فيه بعد ذلك[29]، أما في حال تحفظ المتعاقد على ما جاء في هذا الكشف سواءً عن طريق التوقيع مع التحفظ، أو الامتناع عن التوقيع، مع الأخذ بالحسبان أن عدم حضوره يماثل امتناعه عن التوقيع من حيث المعاملة[30]، إلاّ أن هذا التحفظ، والامتناع عن التوقيع ليس من شأنه وقف آثار الكشف النهائي مالم تقدم مذكرة تفصيلية توضح أسباب التحفظ خلال مدة حددها المشرع السوري (بعشرين يوماً) من تاريخ إجراء الكشف، وحددها المشرع الفرنسي(بخمسة وأربعين يوماً) من تاريخ إجراء الكشف المذكور(Laubadère,1984)، أما المشرع المصري فلم يعين مدة لتقديم هذا التحفظ ،إلاّ أن الاجتهاد القضائي لا يلزم المتحفظ ببيان الأسباب إذا كانت صيغة التحفظ توضح بشكل لا لبس فيه، النقاط المراد التحفظ بشأنها.

الخاتمة:

يتبين من خلال ما تقدم أن عقد الأشغال العامة يرتب ولا شك في ذمة الجهة العامة التزامات معين، ومن أهم هذه الالتزامات حصول المتعاقد على المقابل المالي، وهذا المقابل له أشكال عدة، ويتمتع بعدة خصائص، ويسدد عادة للمتعاقد مع إمكانية أن يتم التسديد لأشخاص آخرين حددهم القانون وفق شروط معينة، كما يتوجب على الجهة العامة احترام المدد المحددة والمقررة للتسديد المؤقت الجزئي أو النهائي لهذا العقد.

عليه بعد انتهائنا من البحث نعرض فيما يأتي أهم النتائج والمقترحات التي توصلنا لها:

(28)– م/ 93/ قرار وزير المالية المصري رقم /693/ لسنة 2019المتضمن اللائحة التنفيذية لقانون تنظيم التعاقدات التي تبرمها الجهات العامة الصادر بالقانون 182 لسنة 2018.

(29)– قرار المحكمة الإدارية العليا في سورية، رقم 1/228 في الطعن /241/ لعام 2000، غير منشور.

(30)– م/37/ من المرسوم /450/، المتضمن دفتر الشروط العامة لنظام العقود في سورية.

أولاً– النتائج:

1– يحدَّد المقابل المالي في عقد الأشغال العامة كغيره من عقود القانون العام والخاص بحيث يغطي كامل نفقات الالتزامات الملقاة على عاتق المتعاقد مع الجهة العامة ويحقق له هامشاً من الربح.
2– يتم تحديد الثمن ابتداءً من مرحلة ما قبل التعاقد وتبعاً لأسلوب التعاقد الذي تختاره الجهة العامة.
3– المقابل المالي في عقد الأشغال العامة تحكمه قاعدة نهائية الثمن عند إبرامه، غير أن لهذه القاعدة استثناء يتمثل في إمكانية اتفاق الجهة العامة والمتعاقد على تعديله، مع إمكانية تدخل المشرع وفق قواعد وأسس.
4– يتم تسديد الثمن مبدئياً بعد تنفيذ التعاقد لكافة التزاماته، واستثناء من ذلك يمكن أن تدفع له سلفة تحت الحساب، ليتمكن المتعاقد مع الجهة العامة بالبدء بتنفيذ التزاماته بشكل منتظم.

ثانياً– التوصيات:

1– التشديد على ضرورة احترام الجهات العامة لآجال التسديد في جميع عقودها وبالأخص في عقود الأشغال العامة نظراً لانعكاس ذلك بشكل مباشر على سرعة التنفيذ، وضماناً لعدم عزوف المقاولين عن التعاقد معها بحسبان أن البدل المالي هو الهدف الأساسي
2– ضرورة قيام مجلس الدولة السوري بمهامه المتمثلة في توفير الاجتهادات القضائية المستمرة في مجال عقد الأشغال العامة وباقي العقود الإدارية، وجمع الاجتهادات ونشرها في مجلات مختصة ودون انقطاع حتى يتسنى للباحثين الوقوف عليها.
3– العمل على تفعيل دور صغار المقاولين في المشروعات المراد إنجازها في القطاعات العامة سعياً لتأمين فرص العمل وخلق حالة من المنافسة القائمة على أسس تراعي جميع الراغبين بالعمل والاستثمار في بلدنا.

قائمة المراجع:

❖ **باللغة العربية:**

أولاً: الكتب العامة والمتخصصة:

1- **الطماوي،** سليمان ، 1991، **الأسس العامة للعقود الإدارية،** ط5، مطبعة جامعة عين شمس.

2- **سلوم،** صبحي، 2001، **موسوعة العقود،** الجزء الأول، ط2، بدون دار نشر، دمشق.

3- **سلحدار،** صلاح الدين، 1998، **أصول التنفيذ المدني،** مطبعة الداودي، دمشق.

4- **الخاني،** عبد الإله، بدون تاريخ نشر، **القانون الإداري" علماً وعملاً ومقارنة** "، مج4، العقود الإدارية، ط2.

5- **السنهوري،** عبد الرزاق ، بدون تاريخ نشر، **الوسيط في شرح القانون المدني،** المجلد الثالث، دار النهضة العربية، القاهرة.

6- **فتح الباب،** عليوه مصطفى، 1999، **الموسوعة العلمية في المناقصات والمزايدات،** ط1، مطبعة مكتب كوميت، القاهرة.

7- **عباس،** عبد الهادي، 1993، **العقود الإدارية،** ط1، مطبعة دار المستقبل، دمشق.

8- **الحسين،** محمد و **نوح،** مهند، 2012، **العقود الإدارية،** مطبعة جامعة دمشق.

9- **عبد الوهاب،** محمد رفعت ، 2006، **مبادئ وأحكام القانون الإداري،** منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت.

10- **أمين،** محمد سعيد، 2000، **المبادئ العامة في تنفيذ العقود الإدارية،** دار الثقافة الجامعية، القاهرة.

11- **شمس،** محمود زكي، 2000، **الأسس العامة للعقود الإدارية** المجلد الثاني، مطبعة الداودي، دمشق، 2000 .

12- **المهايني،** مصباح نوري،2001، **صيغ الدعاوى الإدارية،** ط1، مؤسسة النوري، دمشق.

13- **جابر،** وليد حيدر، 2009، **التفويض في إدارة واستثمار المرافق العامة،** منشورات الحلبي الحقوقية.

ثانياً: البحوث والمقالات:

- **نوح،** مهند، 2007، "**اتجاهات جديدة لدى مجلس الدولة السوري في نطاق العقود الإدارية**"، مجلة المحامون، العدد /5_6/.

ثالثاً: التشريعات والقوانين والقرارات:

1- القانون المدني المصري رقم 131 لسنة 1948.

2- القانون المدني السوري رقم /84/ لعام 1949.

3- قانون العقود الموحد للجهات العامة في سورية رقم /51/ لعام 2004.

4- القانون تنظيم التعاقدات التي برمها الجهات العامة في مصر رقم 182 لسنة 2018.

5- قرار وزير المالية المصري رقم /693/ لسنة 2019المتضمن اللائحة التنفيذية لقانون تنظيم التعاقدات التي تبرمها الجهات العامة الصادر بالقانون 182 لسنة 2018.

❖ **المراجع باللغة الفرنسية:**

❖ **Ouvrages:**

2- **Braconnier**. S, précls du droit des2007,**marchés publics**, Imprimerie National, Paris.

3-**Laubadère**.A -**Moderne**. F_**Delvolvé**. P,1984,**Traité des contrats administratif** ,L.G.D.J, Paris.

❖ **Textes législatifs et réglementaires:**

1- Ordonnance n° 2018-1074 du 26 novembre 2018 portant partie législative du code de la commande publique

2- Décret n° 2018-1075 du 3 décembre 2018 portant partie réglementaire du code de la commande publique.

The price in the public works contract

Prepared by PhD candidate: Azza Salman

Ammar Al-Terkawi :Supervisor Associate Professor

Abstract

The most important right contained in the public works contract is the right of the contractor to obtain the financial compensation, and it is also the first obligation of the administration, according to that the contractor, when he undertakes to fulfill his contractual obligations, is his primary goal of achieving profit, less or many, which pays cash in the form of a price in the public works contract.

The determination of this price is by agreement between the administration and its contracting, through procedures that are determined according to the method used in the contract, and this becomes this price binding on the two parties and neither of them can decompose it or amend it by its individual will, except in exceptional cases and within controls that guarantee the financial right of the contractor, except that This does not mean that the financial compensation does not accept the amendment at all, as the price in the public works contract is subject to review and amendment according to the foundations determined by the relevant laws and regulations, which also ensure that the form of the price and the mechanism of its payment.

Keywords: contract - public works - price - payment - provisional statement - final statement.