

الأستاذ: حمدوني علي

السنة الثالثة ليسانس (حقوق)

التخصص: قانون خاص

المادة: عقود خاصة 01

عنوان المحاضرة: المحل في عقد البيع (الثمن)

الأهداف: نهدف من خلال هذه المحاضرة الى دراسة:

- نقدية الثمن
- تقدير الثمن
- حقيقة الثمن

الثمن

هو المحل الرئيسي لالتزامات المشتري في عقد البيع، وهو المبلغ النقدي الذي يلتزم به المشتري بالوفاء به للبايع مقابل الحصول على المبيع، وهو عنصر أساسي في عقد البيع لا ينعقد البيع إلا به.

ويشترط في الثمن أن يكون نقدي وقد حرص المشرع على ذلك في نص المادة 351 ق م ج، وباعتبار الثمن محلاً للالتزام المشتري فيجب أن يكون معين أو قابل للتعيين وفقاً للقواعد العامة، غير أنه أستبدل مصطلح التعيين بمصطلحين هما "تقدير" أو "تحديد".

وان كان المبدأ أنه لا بيع بغير ثمن، يقتضي أن يكون الثمن حقيقي لا صوري، جدي لا تافه.

وعلى ما تقدم نتناول دراسة الثمن على النحو التالي:

- نقدية الثمن
- تقدير الثمن
- حقيقة الثمن وجديته

أولاً: نقدية الثمن

1- شرط لازم في عقد البيع

لا يكفي لاعتبار العقد بيعاً أن يتم نقل ملكية الشيء أو الحق المالي في مقابل عوض أياً كان، وإنما يجب أن يكون هذا العوض إعطاء مبلغ من النقود الى البائع، وعلى ذلك ان كان العوض ليس مبلغ من النقود وإنما شيء مثلي أو قيمي فإن العقد لا يكون بيعاً وإنما مقايضة. ضف الى ذلك إذا كان هذا العوض مجرد عمل أو امتناع عن عمل فإن العقد يكون في هذه الحالة عقداً غير مسمى وليس بيعاً، مثل عقد الاعالة الذي لا يعتبر عقد بيع وإنما هو عقد من عقود الاعتبار الشخصي يتفق بمقتضاه أحد الطرفين على أن يتنازل عن مال من أمواله الى آخر مقابل التزام الأخير بإيوائه وإطعامه ورعايته مدى الحياة.

2-بعض صور الثمن

قد تنثور الصعوبة في تكييف العقد إذا كان المقابل مبلغ من النقود مع شيء آخر، كما تظهر هذه الصعوبة إذا كان المقابل من الأوراق المالية أو اراد مرتب مدى الحياة.

2-1-المقابل مبلغ من النقود مع شيء آخر

ومثال ذلك نقل شخص لآخر ملكية حديقة مثمرة في مقابل ملكية منزل ومبلغ من النقود معه (مبلغ النقود في هذه الحالة يسمى "معدلاً")، فالعقد هنا يظهر ذا طبيعة مزدوجة، فاذا نظرنا الى النقود كمقابل فهو بيع، وإذا نظرنا الى المنزل فهو مقايضة، غير أنه لاعتبارات عملية وقانونية لا بد من أن نجعل للعقد وصف واحد اما بيع أو مقايضة.

وقد أخذ شراح القانون للفرقة بين العقدين في هذه الحالة عدة اعتبارات منها:

- اعتبار امتياز البائع في اقتضاء الثمن الذي يستحقه كمقابل للمبيع: ففي عقد البيع له هذا الامتياز أما في المقايضة فلا حق له في هذه الامتياز، وطبقا لهذا الاعتبار فان العقد في هذه الحالة هو بيع وليس مقايضة.
- اعتبار العقد مقايضة في حدود قيمة الشيء، وبيعا في حدود المبلغ النقدي الذي يعتبر تكملة للمقابل غير أن بعض الفقه لا يؤيد هذا الرأي، ويرى ضرورة تغليب أحد التكييفين.
- اعتبار نسبة مقدار النقود (المعدل) الى جملة المقابل: إذا كان الجزء الأكبر من المقابل هو النقود كان العقد بيعا، أما إذا كان الجزء الأكبر من المقابل قيمة الشيء كان العقد مقايضة بمعدل، وقد أخذ بهذا الاعتبار القانون المدني الجزائري في نص المادة 414.

2-2-المقابل في العقد أوراق مالية

إذا كان المقابل في العقد من الأوراق المالية، فان البعض يرى أن العقد في هذه الحالة هو بيع، ويستند هذا الرأي الى سهولة تقويم هذه الأوراق بالنقود بمراجعة أسعارها في قوائم أسعار البورصات، لذا فيجوز أن يكون الثمن هنا في صورة أوراق مالية.

2-3-المقابل اراد مرتب مدى الحياة

الثمن هنا يكون في صورة مرتب مدى الحياة مقابل نقل ملكية شيء، والرأي الراجح هنا يرى أن مدام المرتب يدفع في صورة مبالغ من النقود فان العقد هنا يكيف على أنه عقد بيع، لذا فيجوز أن يكون الثمن في صورة مرتب مدى الحياة.

ثانيا: تقدير (تحديد) الثمن

يجب أن ينصب اتفاق المتعاقدين على الثمن، ويترتب على عدم الاتفاق عليه بطلان العقد بطلان مطلق.

كما يجب لانعقاد البيع أن يكون الثمن محدد في العقد أو على الأقل أن يكون قابل للتحديد طبقا لأسس موضوعية يتضمنها العقد وتكون محلا لاتفاق الطرفين، نعرض فيما يلي الثمن المحدد ثم الثمن القابل للتحديد.

1- الثمن المحدد

الغالب أن يكون الثمن محدد صراحة برقم معين في عقد البيع، كما لو حدد الثمن بمبلغ 10 آلاف دج، كما قد يتحدد الثمن ضمنيا كما لو تبين من الظروف أن المتعاقدين قد نوبا اعتماد السعر المتداول في التجارة إذا كان للمبيع سعر متداول أو السعر الذي جرى عليه التعامل بينهما.

وتحديد الثمن غالبا ما يقوم بتقديره البائع، أو في بعض الحالات يخضع عادة لمفاوضات بين البائع والمشتري تنتهي باتفاقهما على ثمن محدد.

والأصل أنّ للمتعاقدين حرية تقدير الثمن، غير أنّ هذه الحرية قد يرد عليها ما يفيدها، مثل قد تتدخل تشريعات خاصة تفرض تسعير جبري لبعض السلع الهامة أو فرض حد أقصى لها حماية للمشتري في ظل الأزمات الاقتصادية.

2- الثمن القابل للتحديد

يكفي لانعقاد البيع صحيحا أن يكون الثمن قابل للتحديد، وذلك ببيان الأسس الموضوعية التي يمكن أن تُحدده في المستقبل استنادا إليها، وقد نصت المادة 356 من القانون المدني بقولها " يجوز أن يقتصر تقدير ثمن البيع على بيان الأسس التي يحدد بمقتضاها فيما بعد..."

ويشترط في الأسس التي تجعل الثمن قابل للتحديد أن تكون واضحة غير مبهمة في بيان كيفية إجراء هذا التحديد، كما يشترط أن تكون الأسس المتفق عليها أسسا موضوعية غير متوقفة على محض إرادة أحد المتعاقدين، بحيث لا يترك المتعاقد الآخر لتحكمه وسيطرته.

وتتمثل أهم الأسس الموضوعية التي تجعل الثمن قابل للتعين مستقبلا في:

1-2- البيع بسعر السوق

وهنا يتفق المتعاقدان على أن يكون الثمن هو سعر السوق، فالثمن هنا غير مقدر ولكنه قابل للتقدير، وهذا يعتبر أساس صالح لتحديد الثمن، هذا طبقا لنص الفقرة الثانية من المادة 356 السابقة الذكر بقولها "... وإذا وقع الاتفاق على أن الثمن هو سعر السوق، وجب عند الشك الرجوع الى سعر السوق الذي يقع فيه تسليم المبيع للمشتري في الزمان والمكان، فإذا لم يكن في مكان التسليم سوق وجب الرجوع الى سعر السوق في المكان الذي يقضي العرف أن تكون أسعاره هي السارية".

ويتبين من ذلك، أنه إذا اتفق البائع والمشتري على تحديد الثمن وفقا لسعر السوق مع تحديد السوق الذي يُؤخذ بأسعاره والتاريخ (الزمن) الذي يعتبر السعر فيه أساسا لتحديد الثمن، وجب العمل بهذا الاتفاق.

وإذا لم يتم الاتفاق على مكان وزمان السوق فإنه يؤخذ بسعر السوق في الزمان والمكان اللذين يجب فيهما تسليم المبيع للمشتري (سوق مكان تسليم المبيع). والمكان الذي يجب فيه التسليم هو المكان الذي أُنفق عليه، فإذا لم يوجد اتفاق كان المكان الذي يوجد به المبيع وقت نشوء الالتزام إذا كان المبيع معين بالذات، والأ في المكان الذي يوجد فيه موطن البائع أو الذي يوجد فيه مركز أعماله.

وإذا لم يوجد في مكان التسليم سوق وجب الرجوع الى سعر السوق الذي يقضي العرف أن تكون أسعاره سارية المفعول.

2-2- تحديد الثمن بواسطة الغير (تفويض الغير)

هنا يتفق المتعاقدان على ترك تحديد الثمن لشخص أجنبي أو أكثر يتفقان عليه عند البيع أو يتفقان على من يقوم بتعيين المفوض بتقدير الثمن، ويجوز الاتفاق على أن يقوم القاضي بهذا التعيين، بمعنى أن القاضي هو الذي يُعين الشخص المفوض بتقدير الثمن.

والثمن هنا غير مقدر ولكنه قابل للتقدير، ومن ثم فهو أساس من الأسس الجائزة لتحديد الثمن.

وإذا حدد الأجنبي ثمن البيع، فلا يجوز لكل من البائع والمشتري أن يتحلل منه ورفض هذا الثمن، إذ أنّ تحديد الثمن الذي يقوم بتحديد المفوض الأجنبي يكون ملزماً للطرفين لذلك لا يسمح بالطعن في تقدير الثمن.

غير أنه يجوز لأي من طرفي العقد أن يطعن في تقدير المفوض الأجنبي، إذا أثبت أنّ هذا الأجنبي ارتكب غش في مأموريته أو أنه بُني تقديره على غلط في واقعة جوهرية، أو وقع في الغش نتيجة تدليس من الأجنبي، فحينئذ يحق لمن تضرر من هذا التقدير أن يطعن في تقدير الثمن أمام المحكمة.

2-3- السعر المتداول في التجارة أو السعر الذي جرى عليه التعامل به بين المتبايعين

تنص المادة 357 من القانون المدني على " إذا لم يحدد المتعاقدان ثمن البيع، فلا يترتب على ذلك بطلان البيع متى تبين من أن المتعاقدين قد نوايا الاعتماد على السعر المتداول في التجارة، أو السعر الذي جرى عليه التعامل بينهما".

قد يكون سكوت الطرفين عن تحديد الثمن ينطوي تبعاً للظروف والملابسات التي أحاطت التعاقد، على أن يُترك تحديد الثمن إلى السعر المتداول في التجارة، فهنا أيضاً يكون الثمن قابل للتقدير بالرغم أن الطرفين لم يقدره، ويرجع في تقديره إلى سعر السلعة المتداول بين التجار، فهنا العبرة ليست بقيمة المبيع في ذاته، بل بسعره المتداول في الأسواق سواء كان هذا السعر أقل أو أكثر من قيمة المبيع الحقيقية.

كما قد يظهر من الظروف والملابسات أنّ المتبايعين قد إتفقا على أن يكون الثمن هو السعر الذي جرى عليه التعامل بينهما، فيرجع إلى هذا السعر في تحديد الثمن، فإذا كان بين المتبايعين تعامل سابق، بأن كان أحدهما قد إعتاد أن يورد للأخر سلعة معينة بسعر معين، فاستمرار الأول في توريد السلعة للأخر دون ذكر الثمن يكون معناه أنّهما متفقان ضمناً على أن يكون الثمن هو هذا السعر المعين الذي جرى عليه التعامل به بينهما.

ثالثاً: حقيقة الثمن وجديته

يقتضي وجود الثمن في عقد البيع أن يكون هذا الثمن حقيقي لا صوري، وأن يكون جدي لا تافه.

1- الثمن الجدي: هو الثمن الحقيقي وليس ذلك الثمن الصوري أو التافه.

2- الثمن الصوري: هو الثمن الذي يظهر في العقد ولا يلتزم به المشتري فعلاً، ويكون الغرض منه استكمال شكل عقد البيع لستر عقد الهبة، أي أنه في هذه الحالة يذكر المتعاقدان في عقدهما ثمن ظاهر، لن يتم الوفاء به في حقيقة الأمر، فالبائع في هذه الحالة لا يحصل على مقابل للمبيع ولا يتجه قصده إلى الحصول عليه.

ومثل هذا العقد لا يعتبر بيعاً في حقيقته لعدم اكتمال أركانه خاصة الثمن، ويكون العقد في هذه الحالة هبة مستورة تحت صورة البيع.

أما إذا تمّ الاتفاق على الثمن في عقد البيع، ثم باتفاق لاحق تنازل عنه البائع للمشتري بطريق الإبراء أو الهبة، فإن العقد يعتبر بيعاً حقيقياً طالما أنّ إرادة البائع كانت تتجه أولاً إلى الحصول على الثمن.

3- الثمن التافه

هو مبلغ من النقود يصل من القلة الى حد لا يمكن أن يتناسب مع قيمة المبيع، وأن البائع لم يكن جاداً في اشتراطه كمقابل للبيع، فهو ينزل عن حقه في الثمن الحقيقي تبرعاً، لذا فالثمن التافه هو كالثمن المعدوم غير موجود أصلاً، مثلاً بيع شقة قيمتها في الأصل 1.000.000 دج ب 10.000 دج.

فاذا كان الثمن تافها فلا يتم البيع، والعقد في هذه الحالة يعتبر هبة، والهبة هنا تكون مكشوفة لا مستترة.

4- الثمن البخس (دعوى الغبن الفاحش)

هو الثمن الذي يقل عن قيمة المبيع كثيراً دون أن يصل الى حد التفاهة، ولكنه ثمن جدي قصد البائع أن يتقاضاه، حيث يُعتد به كركن في عقد البيع يكفي لانعقاده.

في الحقيقة أنّ الثمن البخس لا يُعيب عقد البيع لأنه ثمن جدي قصد البائع أن يتقاضاه، غير أنّ بخس الثمن يُعيب البيع في حالة واحدة هي حالة بيع عقار مملوك لغير كامل الأهلية، ولكن بشروط معينة إذا توافرت جاز الطعن في البيع بدعوى الغبن الفاحش، وهذا ما نصت عليه المادة 358 ق م ج " إذا بيع عقار بغبن يزيد عن الخمس فللبائع الحق في طلب تكملة الثمن الى أربعة أخماس ثمن المثل..."

4-1- شروط الطعن بالغبن الفاحش: تتمثل في:

- أن يكون العقار المبيع مملوكاً لشخص غير كامل الأهلية: يستوي في ذلك أن يكون الشخص عديم الأهلية (غير مميز) أو ناقص الأهلية (مميز).
- أن يكون المبيع عقار: يستوي في ذلك أن يكون المبيع هو العقار في حد ذاته أو أي حق عيني آخر.
- أن يكون في البيع غبن يزيد على الخمس: الثمن يقل عن قيمة العقار بأكثر من الخمس.
- أن لا يكون البيع في المزاد العلني قد تمّ وفقاً لأحكام القانون: وهذا طبقاً لنص المادة 360 ق م ج التي تنص على " لا يجوز الطعن بالغبن في بيع تم بطريق المزاد العلني بمقتضى القانون".

4-2- الآثار التي تترتب عن تحقق الغبن الفاحش

أدعوى تكملة الثمن: متى توافرت الشروط السابق بيانها كان للبائع (الشخص غير كامل الأهلية) أن يطلب تكملة الثمن الى أربعة أخماس القيمة الحقيقية للعقار وقت البيع.

ويجب أن ترفع دعوى تكملة الثمن قبل انقضاء ثلاث سنوات من يوم انعقاد البيع، والأ سقطت هذه الدعوى بالتقادم بعد مرور ثلاث سنوات من يوم انعقاد البيع بالنسبة لناقص الأهلية، أما بالنسبة لعديمي الأهلية فتسقط بعد مرور ثلاث سنوات من يوم انقطاع سبب العجز.

ب- دعوى الفسخ: لصاحب العقار المبيع إذا لم يدفع له المشتري تكملة الثمن بعد الحكم بها عليه أن يطلب فسخ البيع، فإذا فُسخ البيع استرد البائع العقار وردّ ما قبضه من الثمن، ولا تسقط دعوى الفسخ هنا إلا بانقضاء خمس عشرة (15) سنة من وقت قيام سبب الفسخ (وقت امتناع المشتري عن دفع تكملة الثمن).