

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة ابن خلدون - تيارت-

كلية الحقوق والعلوم السياسية



فريق ميدان التكوين :

إذن بالإيداع

أنا المعضي أسفله الأستاذ:
المشرف على المذكرة الموسومة ب:
من إعداد الطالب (01) :
الطالب (02) :
تخصص :



امنح الإذن للطلبة بإيداع المذكرة على الأرضية الرقمية لاستكمال إجراءات المناقشة .

الأستاذ المشرف

.....



جامعة ابن خلدون - تيارت -
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق



مذكرة لنيل شهادة الماستر في شعبة الحقوق

تخصص: قانون خاص معمق

الموضوع:

إلتزامات المشتري في عقد البيع

إشراف الأستاذ:

- د معمّر خالد

من إعداد الطالبين:

- بوعزة عبد الحميد

- صفار طاهر

لجنة المناقشة

رئيسا	أستاذ محاضر "أ"	د. شارف بن يحي
مشرفا ومقررا	أستاذ التعليم العالي	أ.د. معمّر خالد
مناقشا	أستاذ التعليم العالي	أ.د. حاج شعيب فاطمة
مدعو	أستاذ محاضر "أ"	د. بطاهر أمال

السنة الجامعية: 2024/2023



شكر وتقدير

نقدم أسمى آيات الشكر والامتنان والتقدير والمحبة إلى جميع أساتذتنا الأفاضل الذين مهدوا
لنا طريق العلم والمعرفة.

ونخص بالذكر الأستاذ الدكتور "معمّر خالد" الذي ساهم بملاحظاته وتوجيهاته وصبره في
إتمام هذه المذكرة. كما نتقدم بالشكر والعرفان للسادة الأفاضل أعضاء اللجنة الموقرين لما
يسدونه من مقترحات قيمة تهدف إلى تصويبها والإرتقاء بها

كما لا يفوتنا في هذا المقام أن نتوجه بجزيل الشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة المحترمين كل
من: الدكتور "شارف بن يحيى" رئيساً، والدكتورة "حاج شعيب فاطمة" مناقشتا. والدكتورة
"بطاهر أمال" مدعوة

على قبولهم تحمل عناء تصفح هذا العمل، وتقييمه، وإثرائه، فلهم عظيم التوقير
والتقدير، جزاهم الله عنا خير جزاء.

كما نشكر كل من قدم لنا الدعم والعون، ماديا ومعنويا، من قريب ومن بعيد، أساتذة
وإداريين، طلبة و أصدقاء... وندعوا المولى أن يجعله في ميزان حسناتهم.
شكرا للذين تركوا لنا أشياء سعيدة تجعلنا نبتسم حين تبدو الحياة كثيفة...

إهداء

إلى والدي العزيز "عمر" الذي ما زال قدوتي ونبراس حياتي، حفظه الله ورعاه.
إلى والدتي العزيزة "حاتم خيرة" أطال الله عمرها، التي علمتني بعفوية أن العلم هو
الحياة، وانات أمام عيني شموع الأمل، أهدي مذكرتي هذه إليهما رمزا للمحبة
والوفاء واعتزافا مني بفضلهما عليّ.

إلى أخي محمد، وإلى اخوتي وأبنائهم: وليد، إبراهيم، خالد، إيمان، هبة، ريان،
وآدم.

إلى صديقي وأخص بالذكر "عبد الحميد" الذي كان رفيقي طوال دراستنا.
إلى أصدقائي في العمل "زيتوني محمد" "جيلالي خالدية"
إهداء خاص إلى مدير الشباب والرياضية لولاية تيارت السيد "عمر سلاني"
إلى معلمي في الابتدائية "بلهوارى محمد" "ريق أحمد" اللذان كان لهما الفضل في
تعليمي القراءة والكتابة
إلى كل عائلة "صفار" "بوطباق" "حاتم"
إليكم جميعا أهدي عملي مع المحبة والتقدير والاحترام

صفار صاهر

إِهْدَاء

أهدي هذا العمل إلى والدايا العزيزين، الذي ساهم دعاؤهما لي في تيسير الكثير من الأمور، أطال الله عمرهما: والدتي الغالية "غاني أميرة"، ووالدي حفظه الله "بوعزة عدة"

إلى كل إخواني: "عبد القادر" "محمد" "يوسف"، "عدة"، "صديق"

وإلى كل عائلة بوعزة

إلى الأصدقاء: "غديرة محمد"، "ساسى الهاشمي" "مبارك محمد" "حنو خالد" إلى كل الأهل والأقارب.

وإلى رفيق دربي في الدراسة، "صفار طاهر"

أهدي لهم جميعا ثمرة جهدي....

بوعزة عبد الحميد

مُقَلَّمَةٌ

مقدمة:

في عالم الأعمال والتجارة، تعتبر عقود البيع من أهم الأدوات العملية النظرية، حيث تكون هذه العقود عبارة عن تلك العلاقة القانونية التي تربط البائع بالمشتري وتحدد بدقة حقوق وواجبات كل منهما تجاه بعضهما البعض وهذا يعني أن الالتزام بأحكام عقود البيع يعتبر ضرورة حتمية لضمان المرونة والاستقرار والشفافية في العملية التجارية.

والجدير بالذكر أن هناك شروط تحكم عقود البيع وتحديدًا في المعاملات المدنية التي ينص على التزامات البائع والمشتري وحقوقها القانونية عند إبرام عقد البيع، كما تتضمن المعاملات المجنية مجموعة من الشروط الضرورية التي يجب أن تتوفر في عقود البيع حيث تكون القاعدة الأساسية هي الالتزام بمبدأ النزاهة والصدق والشفافية في جميع المراحل التي يمر بها عقد البيع.

وبموجب ذلك فإن التزامات البائع تشمل تأكيد ملكية الشيء المراد بيعه وضمان السلامة والجودة والمطابقة لمواصفات والمتطلبات الفنية حسب الاتفاق ومن جهة أخرى فإن التزامات المشتري تشمل تحمل تكاليف الدفع وضمان الاستلام الحصري للسلعة المشتراة والتأكد من سلامتها وجودتها ومطابقتها للمواصفات والمتطلبات.

وتجدر الإشارة إلى أن عقد البيع يعد من العقود الملزمة لجانبين وهو عقد يملك بمقتضاه البائع المبيع للمشتري مقابل ثمن نقدي والجدير بالذكر أنه يجب أن يكون المبيع معلوماً للمشتري برؤية أو بيان صفاته المميزة له وإذا تضمن عقد البيع أن المشتري عالم بالمبيع فلا حق له في طلب إبطال العقد لعدم العلم إلا إذا أثبت تقدير البائع به.

إن العلاقة التي تنشأ بين البائع والمشتري بموجب عقد البيع تعد علاقة ذات انجاز قيم لتحسين بيئة الأعمال وتوفير مصدر موحد وموضوعي لأحكام عقد البيع ولهذا اهتمت

مختلف التشريعات سواءا في الدول العربية أو حتى الأجنبية بتنظيم وضبط العلاقة التعاقدية بين الطرف البائع والطرف المشتري بوضع مجموعة من الضوابط والالتزامات لكلا الطرفين بهدف الحد من المشكلات والخلافات التي قد تنشأ بينهما أثناء تنفيذ ومباشرة عقد البيع.

ولما كان عقد البيع عقد معاوضة ينشأ التزامات متبادلة في ذمة كل من طرفيه البائع والمشتري، فكان لزاما أن ينظم القانون تلك الالتزامات، حيث عمد فقهاء القانون إلى تنظيم عقد البيع وأركانه ومن تلك الالتزامات التي تم تنظيمها التزامات تقع على عاتق البائع والتزامات تقع على عاتق المشتري.

إنه من بين الالتزامات الواقعة على عاتق البائع تتمثل في نقل ملكية المبيع لمشتري إذ يلتزم هذا الأخير أن يقوم بما هو ضروري من جانبه لنقل ملكية المبيع للمشتري وأن يتمتع عن أي عمل من شأنه جعل نقل ملكية الشيء المبيع مستحيلا أو عسيرا كما يلتزم البائع بتسليم الشيء المبيع للمشتري بالحال التي كان عليها وقت البيع وتكون نفقات تسليم المبيع على البائع وذلك كله ما لم يتفق على خلافه ويلتزم هذا الأخير بتسليم المبيع مجردا من كل حق للغير لا يعلمه المشتري، كما أنه يشمل تسليم المبيع ملحقاته وما جرى العرف على أنه من توابع المبيع ولو لم يذكر في العقد، كما يلتزم البائع بعدم تعرضه للمشتري في الانتفاع بالمبيع كله أو بعضه كما يضمن سلامة المبيع من أي عيب ينقص من قيمته أو من نفعه حسب الغاية المقصودة منه والغرض الذي أعد له ويضمن البائع هذا العيب ولو لم يكن عالما بوجوده.

أما إلتزامات المشتري في عقد البيع الذي هو موضوع دراستنا فهي عبارة عن إلتزامات يتعهد المشتري بتقديمها تجاه البائع مقابل الحصول على المبيع باعتبار أن ذلك ينطوي على مجموعة من الإلتزامات القانونية والمالية خاصة في هذا النوع من العقود

الذي تكمن أهميته في ضمان تنفيذ الصفقة بشكل سليم وذلك وفقا للقوانين واللوائح المعمول بها.

كما أنه تكمن أهمية هذا الموضوع في ضرورة احترام الشروط والأحكام المتفق عليها بين كل من البائع والمشتري وكيف يمكن تجنب أهم المشاكل والالتزامات القانونية وذلك من خلال التفاهم والامتثال للقوانين، خاصة وأن عقد البيع يعد نقطة تلاقي أو همزة وصل بين مصالح البائع والمشتري، ولضمان نجاح الصفقة وتقادي المشاكل المحتملة يتوجب على الجانبين الالتزام بالشروط والأحكام بحسن نية والامتثال لالتزاماتها وتوفير الوضوح والشفافية في العقد وفهمها بشكل جيد هما مفتاح النجاح في عملية البيع والشراء.

وتأسيسا على ما سبق من معلومات فإن السؤال الذي يمكن طرحه يكمن فيما يلي:

ما هي أهم الالتزامات التي رتبها المشرع الجزائري للمشتري في عقد البيع؟.

إجابة على الاشكالية المطروحة فإنه ارتأينا اعتماد المنهج التحليلي وذلك بتحليل النصوص القانونية الخاصة بعقد البيع عامة والتزامات المشتري في هذا العقد بصفة خاصة وذلك بتقييم موضوع المذكرة إلى فصلين تناولنا في الفصل الأول أحكام عقد البيع في التشريع الجزائري أما الفصل الثاني فقد خصصناه للالتزامات الأصلية والفرعية للمشتري في عقد البيع، لنختم موضوع مذكرتنا بخاتمة والتي تعد حوصلة للدراسة.

الفصل الأول

أحكام عقد البيع في التشريع الجزائري

الفصل الأول:

أحكام عقد البيع في التشريع الجزائري

يعتبر عقد البيع من العقود الأكثر تداولاً في المجتمعات والدول، فهو عصب الحياة الاقتصادية ومحور التبادل للحصول على مختلف حاجيات الأفراد تعرض عقد البيع لعدة تعريفات فقهية وقانونية وردت ضمن نصوص التشريعات المدنية المختلفة، ومنها التقنين المدني الجزائري، ومن خلال ذلك برزت عدة خصائص لهذا العقد التي تميزه عن جل العقود الأخرى التي قد تمده شبيهاً مثل عقد الهبة أو الوصية أو المقايضة وغيرها من العقود.

والبيع كغيره من العقود المسماة يخضع للأحكام العامة لنظرية العقد الواردة في القانون المدني التي حددت أركان تكوينه، فهي متمثلة في ركن التراضي المحل، السبب، والشكلية في بعض عقود البيع المتعلقة ببيع العقار أو بيع بعض المنقولات ذات أهمية مالية بالغة، لذا سنتناول التعريف بعقد البيع المبحث الأول، ثم أركانه (المبحث الثاني).

المبحث الأول:

التعريف بعقد البيع

نص المشرع على أحكام عقد البيع في الفصل الاول من الباب السابع "العقود المتعلقة بالملكية" من الكتاب الثاني "الالتزامات والعقود" من القانون المدني، نظرا لأهميته، فقد احتل رأس قائمة العقود التي تتعلق بالملكية وهي القانون المدني خمسة (05) عقد البيع، عقد الشركة، عقد القرض الاستهلاكي، عقد الصلح وعقد المقايضة.

كما يعد من أهم العقود المسماة وأكثرها شيوعا في المعاملات، فهو الوسيلة الرئيسية لحدوث التبادل لمصالح الأفراد والدول، ومن خلاله تنشأ مراكز قانونية بين البائع والمشتري، غير أن البيع يثير البحث عن جل ما قيل بخصوص تعريفه وخصائصه (المطلب الأول) وبشأن تمييز عقد البيع عن غيره من التصرفات القانونية الأخرى (المطلب الثاني).

المطلب الأول:

تعريف عقد البيع وخصائصه

لقد نسبت لعقد البيع عدة تعريفات فقهية وقانونية مختلفة (الفرع الأول)، جعلته يكتسب خصائص تميزه عن غيره من التصرفات القانونية الأخرى، (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

التعريفات المختلفة لعقد البيع

اجتهد الفقه الإسلامي والقانوني بتقديم عدة تعريفات متعلقة بعقد البيع ويتمحور مضمونها حول خصائص أو أركان هذا العقد، كما نصت التشريعات المدنية على تعريفه،

منها القانون الفرنسي المصري، والجزائري سوف نتعرض للتعريفات الفقهية (أولاً) ثم القانونية (ثانياً).

أولاً: التعريفات الفقهية لعقد البيع

اهتم الفقه (الإسلامي والقانوني) بالبيع وعقد البيع مما أدى إلى بروز مقاصد ومعاني مختلفة له وكذا ما يرتبه من آثار قانونية على المتعاقدين.

1-تعريف الفقه الإسلامي لعقد البيع

لقد ثبت البيع في القرآن والسنة النبوية، حيث جاء في كتاب الله العزيز قوله تعالى: "وأحل الله البيع"¹، وقوله تعالى: "وأشهدوا إذا تباعتم"²

وفي السنة النبوية وردت أحاديث كثيرة منها : سئل النبي (ص) أي كسب طيب؟ فقال (ص): «عمل الرجل بيده، وكل بيع مبرر»، يعني لا غش فيه ولا خيانة، أي الامتنال بمبدأ حسن النية في التعامل.

لقد اهتم فقهاء الشريعة الإسلامية بالبيع، والبيع عندهم يتميز بمفهوم واسع، وهو مبادلة مال بمال آخر، وعدم التفرقة بين البيع والمقايضة، والبيع قد يكون بالنقد. فيكون البيع ثمناً بثمن ويسمى صرفاً، ويكون عينا بعين وهو مقايضة ، ويكون عينا بثمن ويسمى بالبيع المطلق، كما قد يكون عينا بذمة وهو سلم³.

¹ - الآية 275، سورة البقرة

² - الآية 282، سورة البقرة

³ - أنور سلطان، العقود المسماة شرع عقدي البيع والمقايضة دراسة مقارنة في القانوني المصري واللبناني، دار النهضة العربية، بيروت 1983، ص 09

2-تعريف الفقه القانوني لعقد البيع

عرف رأي من الفقه عقد البيع بأنه:¹ « عقد ملزم لجانبين إذ هو يلزم البائع بأن ينقل للمشتري، ملكية الشيء أو حقا ماليا آخر ويلتزم المشتري بأن يدفع للبائع مقابلا لذلك»، وعرفه جميل الشرقاوي بأنه: « عقد يتم به الاتفاق على نقل وهو غالبا حق الملكية من البائع إلى المشتري نظير مبلغ من النقود ويسمى "الثن" ويؤديه المشتري»²

ورأي آخر عرفه بأنه : « عقد يقصد به طرفاه أن يلتزم أحدهما وهو البائع بأن ينقل ملكية الشيء أو حقا ماليا آخر في مقابل التزام الطرف الثاني وهو المشتري بثمن نقدي»³

ثانيا : التعريفات القانونية لعقد البيع.

عرف المشرع الفرنسي عقد البيع في المادة 1582 من التقنين المدني بأنه: « اتفاق بين شخصين بموجبه يلتزم احدهما بتسليم شيء والآخر بدفع ثمنه»⁴، كما عرفه المشرع المصري في المادة 418 من التقنين المدني بأنه: « عقد يلتزم به البائع بأن ينقل للمشتري ملكية أو حقا ماليا آخر في مقابل ثمن نقدي»، ولقد عرف المشرع الجزائري عقد البيع في المادة 351 من التقنين المدني⁵ بأنه : « عقد يلتزم بمقتضاه البائع بأن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر في مقابل ثمن نقدي".

¹ - عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الرابع، البيع والمقايضة، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2000، ص 21.

² - جميل الشرقاوي، شرح العقود المدنية « البيع والمقايضة»، دار النهضة العربية القاهرة، 1991، ص 10

³ - إسماعيل غانم، مذكرات في العقود المسماة « عقد البيع»، القاهرة 1958، ص 9

⁴ - Art 1582 du C.C.F « La vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose et l'autre à la payer

⁵ - الأمر 75/58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون المدني، ج ر العدد 78 الصادر في 19 سبتمبر 1975 معدل ومتمم .

يمكن القول أن كل هذه التعريفات الواردة في هذه التشريعات ركزت على الخاصية النقدية لتفادي الخلط بين البيع والمقايضة، كما أنها عرفت عقد البيع من خلال ذكر آثاره، وأغفلت الإشارة إلى مسألة هامة متمثلة في الاشتراط لمصلحة الغير ، لأنه يجوز للمشتري الاتفاق مع البائع على أن يقوم هذا الأخير بنقل ملكية الشيء المبيع الى شخص آخر غير طرف في العقد.

الفرع الثاني:

خصائص عقد البيع

هناك خصائص عامة يشترك فيها مع بقية العقود، وأخرى خاصة ينفرد بها عقد البيع.

أولاً: الخصائص العامة لعقد البيع

وهي خصائص مشتركة ترد في أغلب العقود والمتمثلة في:

- 1- عقد البيع هو عقد رضائي: حيث تكفي لانعقاده تطابق إرادة البائع مع إرادة المشتري، فالقانون لا يشترط لانعقاده ان يفرغ بشكل معين كقاعدة عامة. لكن يشترط المشرع الشكلية كركن رابع اضافة إلى الأركان الكلاسيكية للعقد الرضائي (التراضي، المحل، السبب) بنص خاص، وهنا يتحول عقد البيع من عقد رضائي إلى عقد شكلي بقوة القانون، فإذا تخلفت تلك الشكلية كان العقد باطلا بطلانا مطلقا، كما هو الحال في البيوع المنصبة على العقارات¹

¹ - محمد يوسف الزغبى، العقود المسامة، شرح عقد البيع في القانون المدني، عمان، 2006، ص72.

2- **عقد ملزم لجانبين:** إذ أنه يترتب في ذمة البائع التزاما بنقل الملكية ويرتب في ذمة المشتري التزاما بدفع الثمن النقدي¹.

3- **عقد معاوضة:** إن يتلقى الطرفان عوضا عما التزما به والعوض هو أن يكون الثمن حقيقيا أي مساويا للمبيع في القيمة، فالعوض لا يعني المقابل فقط وإنما يدل على حقيقة عقد البيع الذي تتساوى فيه الالتزامات في القيمة ومنه تم التأسيس لنظرية الغبن الفاحش في العقارات التي مادها أن يدفع المشتري ثمنًا حقيقيا يكون مماثلا لقيمة العقار.

4- **عقد محدد القيمة:** كل طرف في العقد يعلم وقت العقد قيمة الالتزام الذي يتعهد به، وقدر ما يكسبه، ولكن هذه الصفة ليست مطلقة، إذ يمكن أن يكون البيع احتماليا في بعض الحالات².

ثانيا: الخصائص الخاصة لعقد البيع

هذه الخصائص تميز عقد البيع عن باقي العقود بما فيها العقود الأخرى الناقلة للملكية وهي:

1- عقد ناقل للملكية أو منشئ لالتزام بنقلها:

وهي أهم خاصية لعقد البيع، بحيث يتضح من نص المادة (351) من القانون المدني أن البائع يلتزم بنقل ملكية شيء أو حقا ماليا آخر، بمعنى البيع لا يقتصر على نقل الملكية فقط بل يرد كذلك على كافة الحقوق ما عدا الحقوق للصيقة بالشخصية إذ لا يمكن على الإطلاق أن تكون محلا للبيع، ومن آثار هذه الخاصية:

¹ إضافة إلى التزامات أخرى تقع على عاتق الطرفين، كالالتزام البائع بتسليم المبيع وضمان التعرض والإستحقاق والعيوب الخفية، وفي المقابل يلتزم المشتري بتسلم المبيع ودفع تكاليف البيع ومصاريف المبيع، ومن خلال تعداد هذه الالتزامات نجد وأن المشرع الجزائري قد أثقل البائع بالتزامات أكثر من تلك التي يتحملها المشتري نظرا لأهمية التصرف القانوني الذي أقدم عليه وما يترتب عنه من آثار.

² ويكون البيع احتماليا كما لو إتفق الطرفان أن يكون الثمن إيراد مرتب مدى الحياة يدفعه المشتري للبائع مدة حياته على شكل مرتب شهري، وبالتالي الثمن لا يمكن تحديده مسبقا لأنه مرتبط بواقعه الوفاة التي لا يمكن تحديد زمانها.

- أنه لا يجوز بيع ملك الغير .

- أن الملكية لا تنتقل بمجرد التعاقد إلا إذا كان المبيع معين بالذات¹، أما إذا كان المبيع معين بنوعه² فلا تنتقل ملكيته إلا بالفرز³.

- إذا كان البيع واردا على شيء مستقبلي فلا تنتقل الملكية إلا بوجود ذلك الشيء

- إذا كان المبيع عقارا فلا تنتقل الملكية إلا بعد التسجيل (القيام بإجراءات الشهر).

2- الثمن مبلغ من النقود (المقابل فيه نقدا)

الثمن النقدي هو من مقومات عقد البيع، لذلك فإن الإرادة تتجه فيه إلى أن يكون نقل الملكية أو الحق في مقابل ثمن نقدي لأنه عقد معاوضة، وهذا الثمن يشترط أن يكون جديا لا صوريا.

3- عقد منجز حال حياة عاقده:

آثاره تتم في حالة حياة المتعاقدين وليس ضمن التصرفات البعدية (بعد الموت) وللإشارة فإن نص المادة (92) من القانون المدني⁴ تمنع التصرف في تركة شخص على قيد الحياة.

¹ الأشياء المعينة بالذات هي تلك الأشياء القيمة التي ليس لها نظير يقوم مقامها ولها ميزات خاصة تفرقها عن الأشياء الأخرى ومثالها العقارات، السيارات...الخ.

² الأشياء المعينة بنوعها هي تلك الأشياء المثلية التي لها نظير من جنسها، تقوم بعضها مقام بعض كالذهب والفضة والقمح...الخ.

³ يقصد بعملية الفرز تحديد مقدار الشيء المعين بنوعه محل البيع، والذي يكون بالعد أو الكيل أو الوزن أو القياس أو بوضع علامة على المبيع.

⁴ تنص المادة 92 من القانون المدني على أنه: «يجوز أن يكون محل الالتزام شيئا مستقبليا ومحققا. غير أن التعامل في تركة إنسان على قيد الحياة باطل ولو كان برضاه، إلا في الأحوال المنصوص عليها في القانون»

المطلب الثاني:

تميز عقد البيع عن غيره من التصرفات القانونية الأخرى.

سبق وأن رأينا في المبحث الأول تعريف عقد البيع وخصائصه العامة والخاصة، ومن خلالها سنحاول التمييز بينه وبين بعض العقود التي قد يصعب في بعض الأحيان التفرقة بينهما متى تدخل عنصر النقود في تكوين هذه العقود.

الفرع الأول:

البيع والمقايضة

عرفت المادة (413) من القانون المدني المقايضة بأنها: "عقد يلتزم بموجه كلا من المتعاقدين بأن ينقل إلى الآخر على سبيل التبادل ملكية مال غير النقود".

تشبه المقايضة البيع في كون كلاهما ينشئ التزاما بنقل الملكية، إلا أن المقايضة تختلف عن البيع في نوع المقابل إذ في البيع يشترط أن يكون المقابل نقديا، بينما في المقايضة يكون غير ذلك، فهو مال وليس نقدا.

ورغم هذا التباين بينهما، إلا أنه في بعض الأحيان قد تصعب التفرقة بينهما وذلك في حالة ما إذا كان جزء من المقابل الذي يقدمه أحد المتعاقدين نقديا والجزء الآخر غير نقدي، فالعقد في هذه الحالة يعتبر عقد بيع إذا كان العنصر الغالب هو النقود، ويكون عقد مقايضة إذا كان العنصر الغالب هو من غير النقود¹.

¹ جميل الشرفاوي، شرح العقود المدنية (البيع والمقايضة)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1991، ص361.

الفرع الثاني:

البيع والهبة

الهبة هي عقد يتصرف بمقتضاه الواهب في ماله دون عوض، أي أن الهبة تقوم على نية التبرع، أما البيع فيلزم توافر المقابل النقدي، لذا قد يقوم التشابه بين البيع والهبة إذا كانت الهبة تتضمن إلزام الموهوب له بتكليف يتمثل في دفع مبلغ من النقود للمتبرع أو لشخص غير المتبرع، هنا العبرة بقصد المتعاقد ناقل الملكية، فغذا كان يقصد التبرع كان عقد هبة، أما إذا كان قصده هو المبادلة كان العقد بيعا إذا كان التكليف قيمة نقدية تعادل حق الملكية الذي ينقله الواهب للموهوب له، والقضاء الفرنسي يتجه لاعتباره بيعا في حقيقته خاصة إذا كان التكليف لمصلحة الواهب، وتبقى نية التبرع من المسائل الواقعية التي يستقل قاضي الموضوع بتقديرها¹

الفرع الثالث:

البيع والمقاول

عرفت المادة 549 من القانون المدني² المقاول بأنها " عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين بأن يصنع شيئا أو أن يؤدي عملا مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر ". كما نصت المادة 550 من القانون المدني³ على أنه يجوز للمقاول أن يقتصر على التعهد بتقديم عمله فحسب على أن يقدم رب العمل المادة التي يستخدمها أو يستعين بها في القيام بعمله كما يجوز أن يتعهد المقاول بتقديم العمل والمادة معا.

¹ - أحمد الرفاعي، القانون المدني (العقود المدنية: البيع والإيجار)، جامعة بنها، مصر، 2008، ص88.

² - المادة 59 الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق لـ 26 سبتمبر سنة 1975.

³ تنص المادة (550) من القانون المدني على أنه: « يجوز للمقاول أن يقتصر على التعهد بتقديم عمله فحسب على أن يقدم رب العمل المادة التي يستخدمها أو يستعين بها في القيام بعمله. كما يجوز أن يتعهد المقاول بتقديم العمل والمادة معا » .

من خلال تعريف العقدين، يبدو أن التمييز بينهما سهلا، بحيث يقع البيع على الملكية والمقولة تقع أو ترد على العمل.

إلا أن التمييز بين هذين العقدين يصعب في حالة ما إذا تعهد المقاول بتقديم المادة والعمل معا، فهل يعتبر العقد في هذه الحالة عقد مقولة أم عقد بيع لأشياء مستقبلية، والرأي الغالب يذهب إلى أنه إذا كانت قيمة المادة التي قدمها المقاول ثانوية بالنسبة للعمل فالعقد يعتبر مقولة، أما إذا كانت قيمة المادة تفوق قيمة العمل الذي قام به المقاول فالعقد يعتبر بيعا¹.

الفرع الرابع:

البيع والوكالة

طبقا لنص المادة (571) من القانون المدني هو عقد بمقتضاه يفوض شخص شخصا آخر للقيام بعمل شيء لحساب الموكل وباسمه.

لكن أحيانا يدعي الموكل ملكيته لمحل الوكالة ويتصرف فيه، فهل هذا التصرف بيع أو وكالة؟

نذهب إلى نية المتعاقدين وظروفهما ونميز هنا بين حالتين:

الحالة الأولى: إذا اتفق الطرفان على بيع الشيء بثمن محدد وله قيمة معينة تمثل أتعابه فإننا أمام عقد وكالة.

الحالة الثانية: أما إذا لم يتفقا الطرفان على تحديد الثمن واتفقا فقط على إعطاء الوكيل قيمة محددة لبيع السلعة هنا العقد هو عقد بيع.

¹ إذا كانت قيمة العمل مساوية لقيمة المادة فنكون هنا أمام عقد غير مسمى تطبق عليه القواعد العامة.

الفرع الخامس:

البيع والإيجار

بينما يرتب البيع نقل ملكية مال من ذمة البائع الى ذمة المشتري، فإن الإيجار يقتصر أثره على تمكين المستأجر من الانتفاع بالعين المؤجرة، لذلك فإن البيع هو عقد فوري أما الإيجار فهو عقد زمني، وفي هذا الاطار ظهر ما يسمى بالبيع الايجاري او عقد البيع بالايجار، حيث تم النص عليه لأول مرة بموجب المرسوم رقم 94-35 المؤرخ في 14 جانفي 1997 المحدد لكيفيات وشروط بيع السكنات بالايجار، لكن هذا المرسوم لم يكن دقيقا في معالجة البيع بالإيجار لذلك صدر المرسوم التنفيذي رقم 01-105 المؤرخ في 23 أفريل 2001 والمعدل والمتمم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-130 المؤرخ في 20 أفريل 2004 والمعدل أيضا بموجب المرسوم رقم 04-340 المؤرخ في 02 نوفمبر 2004¹.

وقد تغيرت التسمية المقررة بموجب التعديل المقرر بالمرسوم رقم 03-130 الى المرسوم المحدد لشروط شراء المساكن المنجزة بأموال عمومية أو مصادر بنكية أو أي تمويلات أخرى في إطار البيع بالإيجار.

وقد عرف مرسوم البيع بالإيجار أنه صيغة تسمح بالحصول على سكن بعد إقرار شرائه بملكية ثابتة بعد انقضاء مدة الايجار المحددة في اطار عقد مكتوب"، ويعرف الفقهاء البيع بالايجار أنه : " عقد يتفق بمقتضاه البائع والمشتري على تأخير عقار لمدة معينة مقابل التزام الأخير بدفع أجرة دورية فإذا أوفى المستأجر بجميع الدفعات الايجارية المستحقة عليه طوال مدة العقد وفي مواعيدها المحددة تنتقل اليه الملكية دون أن يكلف بدفع مبالغ أخرى عند نهاية العقد، أما إذا تخلف عن دفع الأقساط بفسخ العقد، ويكون

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 01-105 المؤرخ في 23 أفريل 2001، والمعدل والمتمم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-130 المؤرخ في 20 أفريل 2004 والمعدل أيضا بموجب المرسوم رقم 04-340 المؤرخ في 02 نوفمبر 2004.

على المستأجر إعادة محل العقد الى المؤجر"، وبالتالي فهو عقد ملزم لجانبين يرد على عقار، حيث تعتبر المادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 105-01¹ بأن محل العقد هو بيع بالإيجار لشقة ذات استعمال سكني، وبما أنه كذلك فهو عقد شكلي يجب إخضاعه لشكل رسمي تحت طائلة البطلان حسب المادة 17 من نفس المرسوم التنفيذي²، وهو أيضا من العقود المركبة أي مزيج بين عمليتي الايجار والبيع، حيث تنتقل الملكية من تاريخ تسديد آخر قسط دون أن يكون لها أثر رجعي حسب المادة 19 من نفس المرسوم التنفيذي.

¹ - المادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 105 01 المؤرخ في 29 محرم عام 1422 الموافق 23 أبريل سنة 2001 يحدد شروط شراء المساكن المنجزة بأموال عمومية في إطار البيع بالإيجار وكيفيات ذلك.

² - المادة 17 من المرسوم التنفيذي رقم 105-01 المؤرخ في 29 محرم عام 1422 الموافق 23 أبريل سنة 2001 يحدد شروط شراء المساكن المنجزة بأموال عمومية في إطار البيع بالإيجار و كيفيات ذلك

المبحث الثاني:

أركان عقد البيع

تقتضي القواعد العامة للالتزامات أن يقوم العقد على أركان هامة عند إبرامه، وهي التراضي، المحل والسبب، غير أن المشرع الجزائري قد سمى هذه الأركان بشروط العقد، وهذا يعد خطأ وقع فيه المشرع، لأن العقود تبرم إذا توفرت أركان الانعقاد وليس الشروط، وتشتترط فيها في الأركان شروط الصحة حتى يبرم عقد البيع صحيحا ومرتباً لأحكامه القانونية¹.

هذا فإن انعدم ركنا من هذه الأركان أو تخلف يكون العقد باطلا، كما أن إذا كان العقد من العقود التي تتطلب الشكلية للانعقاد وكان مجردا منها، فيكون مصير هذا العقد كذلك البطلان، وقد يترتب عن عقد البيع القابلية للإبطال في حالة ما إذا اختل العقد في أحد شروط صحة أركانه.

فمن خلال هذا المبحث سوف نتعرض بالدراسة للأركان العامة لعقد البيع في المطلب الأول ثم الأركان الشكلية لعقد البيع في المطلب الثاني.

المطلب الأول:

الأركان العامة لعقد البيع

لا يكاد يختلف عقد البيع عن العقود الأخرى من حيث انعقادها فيجب لانعقاده توافر الأركان الثلاثة وهي التراضي والمحل والسبب وجعل القانون شروط لهذه الأركان، بحيق إذا لم تتوافر تلك الشروط اختل الركن ولا ينعقد العقد مع وجود هذا الاختلال فإذا انعدم ركن من هذه الأركان فإن العقد لا يبرم أصلا ويكون باطلا بطلانا مطلقا فبمجرد توافر

¹ - نبيل إبراهيم سعد، النظرية العامة للالتزام مصادر الالتزام، جزء الأول، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2004، دون طبعة، ص 19

هذه الأركان مجتمعة فإن عقد البيع يعتبر صحيحا ومرتباً لآثاره القانونية، والتي نتناولها كآتي.

الفرع الأول:

التراضي

يطرح التراضي في عقد البيع من المسائل نتناولها كآتي:

1- مفهوم التراضي: يقصد بالتراضي في عقد البيع توافق ارادتي البائع والمشتري على نقل ملكية المبيع من البائع الى المشتري مقابل ثمن نقدي أي أن يتفق الطرفان على طبيعة العقد ومحلّه، حيث يجب أن يقصد الطرفان إبرام عقد البيع و أن يحدد الشيء المبيع المقابل له أو أساس تحديده فاذا لم يقع تطابق في الايرادات بين الأطراف المتعاقدين في أي من هذه المسائل الجوهرية اعتبر البيع غير منعقد أما المسائل التفصيلية في عقد البيع مثل موعد تسليم المبيع و كيفية تسديد الثمنالخ فان وطبقا لما ورد في المادة 65 من الق . م . ج فانه اذا اتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد واحتفظا بالمسائل التفصيلية يفتان عليهما فيما بعد ولم يشترطان أي أثر للعقد عن عدم الاتفاق عليها اعتبر العقد مبرما وإذا قام خلاف على المسائل التي لم يتم الاتفاق عليها فان المحكمة تقضي فيها طبقا لطبيعة المعاملة والأحكام والعرف والعدالة¹.

حيث يعتبر هذا الأخير الركن الأول في قد البيع إذ يشترط لانعقاده اقتران ارادتين متطابقتين أي وجود ايجاب معين وقبول مطابق له². وتسري علم تبادل الايجاب والقبول الأحكام العامة التي نص عليها المشرع في المواد 59 و 60 من الق. م. ج وما بعدها

¹ - قديري محمد توفيق، دروس في مقياس العقود المسماة، عقد البيع طلبه الهيئة الأولى هاشم شريعة و قانون المدارس الثاني، الس ج 2019 - 2020، ص5.

² - برهام عطا الله، عقد البيع مؤسسة الثقافة الجامعية، الاسكندرية د. ط، د. سنة نشر، ص 10

ويجوز التعبير عن كليهما باللفظ أو الكتابة أو بالإشارة المتداولة عرفا بل يجوز أن يكون التعميم ضمنا حسب المادة 160¹، وهذا ما يعرف بالتعبير الصادر عن الأصل أما بخصوص التعبير الصادر من النائب (النيابة في التعاقد) فإنه قد يتعاقد شخص نائب عن غيره وذلك ما نصت عليه المادة 73 من ق. م. ج " إذا تم عقد البيع بطريقة النيابة كالشخص النائب لا الشخص الأصل هو محل الاعتبار عند النظر في عيوب الرضا أو في أثر العلم ببعض الظروف الخاصة أو افتراض العلم بها غير أنه إذا كان النائب وكلا ويتصرف وفق للتعليمات معينة صادرة من موكله فليس للموكل أن يتمسك بجهل النائب لظروف كان يعلمها هو أو كان من المفروض حتما أن يعلمها².

2- موضوعات التراضي: كما سبق القول فإنه يلزم لانعقاد البيع توافر الرضا بين البائع والمشتري على العناصر الأساسية والتي هي المبيع، الثمن وطبيعة العقد³.

الاتفاق على المبيع : ان الاتفاق على المبيع في المسائل الجوهرية أي تطابق ارادتي على المبيع أي أنه إذا عرض أحد الطرفين على الآخر أن يبيعه مالا معيناً بالذات وجب أن تتجه ارادة الطرف الآخر الى قبول شراء هذا المال بذاته والا فلا يكون ثمة بيع لعدم الاتفاق على المبيع أو لوجوده غلط في ذاتيته مثال لو كان للبائع منزلان وعرض على شخص أن يبيعه احدهما فظن هذا الأخير أن يبيع الدار الأخرى فقبل شراءها فلا يتم البيع لأن المتعاقدان لم يتفقا على المبيع فقد قصد البائع أن يبيع دار و قصد المشتري أن يشتري أخرى.

¹ - سي يوسف زاهية حورية، الواضح في عقد البيع، دار هومة للطباعة والنشر - الجزائر، 2011، ص 43

² - علي سليمان، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام في الق.م، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر سنة 2008، ط 8، ص 41

³ - محمد حسن قاسم، الموجز في عقد البيع، دار الجامعة الجديدة للطباعة والنشر، الاسكندرية، 1999، ص 70

الاتفاق على الثمن : فلا بد من توافق الارادتين على الثمن فلا ينعقد البيع إذا عرض لطرفين البيع بثمن معين وقبل الطرف الآخر الشراء بثمن أقل¹.

الاتفاق على طبيعة العقد : بالإضافة الى الاتفاق على المبيع والثمن يجب ان يتم الاتفاق على طبيعة العقد أي أن تتجه ارادة البائع إلى البيع وإرادة المشتري الى الشراء.

3- صحة التراضي : إذ وجود الرضا يكفي لانعقاد البيع و لكن لا يكفي لصحت فمن أجل قيام العقد صحيح لا بد من توفر شروط و هي الأهلية: أي يجب أن يكون كل ن المتعاقدين أهلا ابرام العقد والشرط الثاني سلامة الرضا من عيوب الارادة أي يجب أن تكون ارادة كل من الطرفين سليمة خالية من عيوب الارادة².

الشرط الأول: الأهلية ويجب أن تكون كلا المتعاقدين قد بلغا سن الرشد وهو 19 سنة حيث أن تخلف هذا الشرط يجعل العقد قابلا للبطلان باعتبار أن عقد البيع في التصرفات الدائرة بين النفع و الضرر.

الشرط الثاني : يجب أن تكون ارادتا التعاقدين خالية من عيوب الارادة المتمثل في الغلط، الاكراه ولتدليس ولاستغلال، إذ أن وجود عيب من هذه العيوب في ارادة أحد المتعاقدين يجعل العقد قابلا للبطلان لمصلحة المتعاقد المعيبة ارادته³، فذات المفهوم و لإثراء ما سبق نضيف ما يلي:

صحة التراضي: يجب توافر الأهلية الكاملة غي كل من البائع والمشتري 19 سنة كاملة طبقا لأحكام المادة 40 من الق. م. ج كما يجب أن يكون البائع والمشتري أهلا للتعرف أما الشخص المميز البالغ من العمر (13 - 19 سنة) والسفيه والمعقل

¹ - سي يوسف زاهية حورية، الواضح في عقد البيع، مرجع السابق، ص74

² - عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، البيع و المقايضة الجزء الرابع، دار احياء التراث العربي ، القاهرة ، ص 43

³ - زكريا سرايش، الموجز في عقد البيع، دار بلقيس للنشر، 2017، دار البيضاء، الجزائر، ص 24

فتصرفاتهم قابلة للإبطال بحيزها القانون إذا كانت ناقلة ويبطلها إذا كانت ضارة وتخضع الى إذن مجلس العائلة إذا كانت تدور بين النفع والضرر أما تصرفات عديم الأهلية كالمجنون و المعتوه و من بلغ أقل من 13 سنة فتصرفاته باطلة بطلان مطلق.

سلامة الرضا في عيوب الإرادة: عيوب الإرادة هي الغلط والتدليس والاكراه والاستغلال ويضيف المشرع الجزائري بالنسبة لعقد البيع طبقا لأحكام المادة 352 و التي تنص على ما يلي " يجب أن يكون المشتري عالما بالمبيع كافيا " و يعتبر العلم كافيا إذا اشتمل العقد على بيان المبيع وأوصافه الأساسية بحيث يمكن التعرف عليه.

وتطبيقا للقواعد العامة يكفي في المحل أن يكون معنيا أو قابلا للتعيين وطبقا للمادة السابقة الذكر وعيّن الشيء معناه معرفة الموقع و الحدود والمساحة...الخ والقصد في علم المبيع الرؤيا و يضيف لها القانون شرطان:

-أن يشتمل العقد على بيان المبيع و أوصافه الأساسية.

-اقرار المشتري بالعقد بأنه عالم بالمبيع ولم يكن معنيا تعيينا دقيقا هذا الاقرار حجة عليه...¹

4- صور خاصة للتراضي في عقد البيع:

الصورة الاولى: الوعد بالبيع الملزم أجنب واحد و هو يتعهد بمقتضاه الواعد بأن يبيع شيئا الى الموعود له إذا أبدى رغبته في الشراء خلال مدة معينة و قد نصت على الوعد بالتعاقد بصفة عامة المادة 71 من القانون المدني و التي يتضمن " الاتفاق الذي يعد له كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا يكون له أثر إلا اذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه و المدة التي يجب إبرامه فيها "، و قد تكون

¹ - مزيان محمد أمين، محاضرات في العقود الخاصة، القيت على طلبة سنة ثالثة ليسانس قانون خاص كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مستغانم، 2019-2020.

كذلك وعد بالشراء حيث يلتزم فيه الواعد بأن يشتري شيئاً من الموعود له إذا أبدى هذا الأخير رغبته في بيع الشيء خلال مدة معينة¹ والوعد سواء كان وعدا بالبيع أو وعد الشراء فإنه يعتبر عقدا ملزم جانب واحد و هو الواعد حيث يلتزم هذا الأخير بالبقاء عنده وتنفيذ ما اتفق عليه مع الموعود له إذا أبدى هذا الثاني رغبته في تنفيذ الاتفاق فإذا لم يبدي رغبته فإن البيع لا يتحقق.

الصورة الثانية : في هذه الصورة نكون أمام عقدين مستقلين كل واحد منهما ملزم لجانب واحد حيث يكون هناك وعد بالبيع صادر في صاحب الشيء يقابله وعد بالشراء صادر في صاحب الثمن و كل عقد مستقل عن الآخر و يلجأ الى هذا الضرب في الوعد في الحالة التي يكون فيها ارادتا الطرفين في البيع مرتبطة بظروف معينة ومثال ذلك : ان يقوم صاحب سيارة بالحصول على وعد بشرائها لأنه ينوي استثمار الثمن في مشروع تجاري ولكن هذه الرغبة معلقة على ايجاد لمشروع مناسب و من ثم حتى يتضمن بيعها يحصل على وعد بالشراء و في نفس الوقت يكون الواعد بالشراء راغبا في ممارسة مهنة سائق الأجرة لأنه يتوقع عدم تجديد عقد عمله في المصنع و من ثم يحصل من صاحب السيارة على وعد بالبيع و هذه الصورة من الوعد تطبق عليها كام الوعد بالبيع الملزم لجانب و الوعد بالشراء الملزم لجانب واحد².

الصورة الثالثة: الوعد بالبيع وبالشراء الملزم لجانبين وتسمى أيضا بالعقد الابتدائي حيث يلجأ الطرفان الى هذا الضرب من الوعد في حالة البيع العقاري حيث يكون هناك وعد متبادل يلزم الطرفين بإبرام العقد النهائي في خلال فترة معينة أي أن إيرادتهما في البيع واضحة منذ البداية و انما يتم تأجيل البيع النهائي ومع تأجيلهما للبيع النهائي قد يعود لأسباب عديدة منها كأن يكون المشتري الابتدائي غير متوفر على الثمن المطلوب

¹ - زكريا سرايش، الموجز في عقد البيع، مرجع سابق، ص 25

² - زكريا سرايش، الموجز في عقد البيع، مرجع سابق، ص 27

أو أن البائع الابتدائي لا يجوز على وثيقة هامة لغرض تحرير البيع النهائي كشهادة مطابقة مثلا فيكون الوعد بالبيع وبالشراء الملزم لجانبين هو الوسيلة المثلى لضمان ابرامهما للبيع النهائي مع اتاحة الوقت لتحضير الوثائق اللازمة ويكون كل طرف ملزم بإبرام هذا العقد إذا حل الاجل المحدود في حالة الامتناع يجوز للطرف المتضرر أن يلجأ الى القضاء ويصدر حكما يقوم مقام العقد حسب المادة 72 من ق. م . ج " إذا وعد شخص بإبرام عقد ثم نكل وقضاه المتعاقد الاخر طالبا تنفيذ الوعد وكانت الشروط اللازمة لتمام العقد وخاصة ما يتعلق منها بالشكل متوافرة قام الحكم مقام العقد "¹.

ونذكر أيضا الوعد بالتفضيل يعتبر هذا الاخير صورة من صور الوعد البيع و خلاله يتعهد الواعد بتفضيل الموعد له عن غيره إذا ما عرض الشيء للبيع خلال مدة معينة . والوعد بالتفضيل هو وعد معلق على الشرط واقف وهو أن يعرض الواعد الشيء للبيع خلال المدة المتفق عليها فإذا تحقق هذا الشرط أصبح الواعد ملزما بتفضيل الموعد له عن غيره وإذا لم يتحقق الشرط و انتهت المدة المحددة تحلل الواعد من التزامه ².

الفرع الثاني:

المحل

يعتبر عقد البيع من العقود الملزمة لجانبين فان البائع ملزم بتقديم الشيء المبيع والمشتري ملزم بدفع الثمن و عليه نجد في عقد البيع محلان المبيع والثمن وذلك ما سندرجه في ما يلي:

-المبيع (محل التزام البائع) : هو الملكية أو أي حق مال باخر كما يتضح من خلال المادة 351 من الق . م . ج. فالملكية قد تكون منقولا أو عقارا أما الحقوق المالية

¹ - زكريا سرايش، المرجع السابق، ص27.

² - زكريا سرايش، المرجع السابق، ص28.

قد تكون حقوق ملكية عقارية أو منقولة أو عينية أخرى أو حقوق شخصية و أدبية إلا أن الغالب يكون محل عقد البيع هو حق ملكية¹. حيث يجب ان تتوافر فيه الشروط العامة و يضاف اليها شرط ملكية البائع للمبيع.

وجود المبيع: يجب أن يكون المبيع موجوا وقت انعقاد البيع أو مستقبلا وقد يوجد المبيع قبل العقد ويستمر وجوده الى حين ابرام العقد ولا نزاع في هذا لأن العقد ينعقد فيه ويبقى قائما، وقد لا يتوفر المبيع قبل العقد لكنه يكون موجود وقت ابرام العقد فهنا العقد صحيح أيضا لأنه تحقق وجود المحل (المبيع).

إلا أنه قد يوجد المبيع قبل العقد ووقت انعقاده وينعدم كله أو بعضه بعد ذلك فهنا المبيع وجد أثناء الانعقاد فيكون العقد صحيح ولكنه يفسخ بعد ذلك وقد يبقى دائما مع انقاص الثمن في حالة الهلاك الجزئي وقد يكون المبيع موجودا ويهلك قبل التعاقد كما لو كان منزلا واحترق أو جواد ونفق فإن العقد يقع باطلا لانعدام المحل أما إذا فسد المبيع قبل التعاقد وأخذ قيمته التجارية فانه حسب الفقيهيين الفرنسيين (كولا وكابيتان) أن لمشتري أن يرجع على البائع بالضمان إلا إذا اشترط هذا الأخير الضمان.

أما إذا لم يوجد المبيع قبل العقد ولا وقت ابرامه و كان المبيع قابلا للوجود بعد ذلك أي شيئا مستقبليا و اتجهت ارادة الطرفين الى التعاقد على هذا الأساس فهناك العقد الصحيح إلا إذا تبين أن المبيع لا يمكن وجوده مستقبلا، كان البيع باطلا، والأمثلة على بيع الأشياء المستقبلية كثيرا منها، بيع المؤلف لمؤلفه قبل تمامه بيع منزل قبل بنائه بيع المحصول قبل ظهوره².

¹ - سي يوسف زاهية حورية، الواضح في عقد البيع، ص 87

² - سي يوسف زاهية، نفس المرجع السابق، ص 88

قد يوجد المبيع قبل العقد ويستمر وجوده الى حين ابرام العقد ولا نزاع في هذا لأن العقد هنا صحيح ويبقى قائماً إلا أنه قد يوجد المبيع قبل العقد ووقت انعقاده ينعدم كله أو بعضه فهناك للمشتري ان يرجع عل البائع بالضمان وفي هذه الحالة يكون العقد صحيحاً و لكنه يفسخ بعد ذلك وقد يبقى قائماً مع انقاص الثمن وفي حالة أخرى كما سبق القول : إذا هلك المبيع قبيل التعاقد فان العقد يقع باطلا لانعدامه محله، ثم فان هلاك المبيع كله وقت العقد إذا كان معنيا بالذات لأن المثليات لا تملك ، إذ يحل بعضها محل بعض يقع باطلا ولا يقوم العقد لانعدام المحل، أما بخصوص هلاك بعض المبيع وقت العقد فان يجوز أن يقدم العقد لكن بشرط أن لا يلتزم المشتري بالثمن الكلي، بل يخفض له فيه بقدر ما ملك من المبيع.

تعيين المبيع أو قابليته للتعيين : يجب أن يكون المبيع معينا حتى يرد عليه الاتفاق لأنه إذا كان غير معين استحال ورود الاتفاق عليه إلا إذا كان قابلاً للتعيين وطريقة التعيين تختلف باختلاف طبيعة الأشياء¹. والتعيين هو تمييز المبيع عن غيره و يختلف التعيين بحسب طبيعة المبيع فيما إذا كان شيئاً محدداً بالذات أو شيئاً محدداً بالنوع حيث ان الأول يعين بذكر أوصافه بينما يتم تعيين الثاني بذكر جنسية ومقداره و لقد أجازت المادة 94 من القانون المدني عدم تقدير الشيء المحدد بالنوع بشرط وضع أسس يتم على ضوءها التقدير².

- تعيين الأشياء القيمة : ان الشي القيمي هو ذلك الشيء المعين بذاته وذلك صفاته المميزة له عن غيره في سائر الأشياء التي قد تشبهه كما ينفي عنها الجهالة الفاحشة سواء بتعيينه صراحة كتعيين سيارة بعلامة صنعها و رقم صنعها.

¹ - سي يوسف زاهية حورية، مرجع سابق، ص 96

² - زكريا سرايش، مرجع سابق، ص 96.

• **تعيين الأشياء المثلثة :** وهي الأشياء المعينة بنوعها أي لم تعين بذاتها و يوجد لها نظير في جنسها ومقارب لها في القيمة بحيث يقوم بعضها مقام بعض عند الوفاء كالذهب و الفضة و غيرها¹.

- **أن يكون المبيع مما يجوز التعامل فيه:** هناك نوعان من الأشياء بحسب جواز التعامل فيها أو عدمه وقد اعتبر المشرع أن الأصل في الأشياء هو جواز التعامل فيها و الاستثناء هو عدم جوازه و يرجع عدم جواز التعامل فيها إما لطبيعتها أو لوجود نص قانوني أو لمخالفتها للآداب العامة.

- **الأشياء التي تخرج عن التعامل بطبيعتها:** هي الاشياء التي لا يستطيع أحد أن يتأثر بحيازتها وهي الأشياء والمشاركة التي يشترك في الانتفاع بها جميع الناس بطبيعتها المادية والأشياء التي تخرج عن التعامل فيها حكم القانون أي الأشياء التي ورد بشأنها نص خاص يمنع التعامل بها كالأموال الموقوفة والشركة المستقبلية وأملاك الدولة العامة.

- **أن يكون المبيع ملكا للبائع :** لقد نص القانون المدني الجزائري أنه إذا باع شخص شيئا معنيا بالذات وهو لا يملكه جاز لمشتري أن يطلب ابطال العقد و ذلك لاستحالة انتقال الملكية في هذه الحالة وبالتالي لا يقوم العقد².

محل التزام المشتري (الثمن) : الثمن كركن في عقد البيع يجب الاتفاق عليه بين المتعاقدين وذلك بتعيينه أو على الأقل ببيان الأسس التي تؤدي الى تعيينه بطريقة لا تثير النزاع في مقداره مستقبلا والثمن يجب أن يكون حقيقيا حيث يبين جليا نية المتعاقدين

¹ - سي يوسف زاهية، المرجع السابق ص 96 - 97

² - سي يوسف زاهية حورية، المرجع السابق ص 101 - 102 - 103

أنهما أرادا إبرام عقد بيع في الحقيقة لا أنهما أراد خلق مظهر عقد البيع بذكر الثمن¹،
وتبعاً لذلك فإنه يجب توافر شروط سنوجزها فيما يلي:

- أن يكون الثمن نقداً : الثمن النقدي هو الذي يميز البيع عن المقايضة وهذا الشرط
اقتضته المادة 35 من القانون المدني الجزائري

- أن يكون مقدراً أو قابلاً للتقدير والاصل في ذلك أن يحدد المتعاقدان من البداية
مقدار الثمن كأن يتفقا على بيع سيارة بمبلغ معلوم وبهذا يكون الثمن مقدار غير أنه
يحدث أن لا يقدر المتعاقدان الثمن بل يضعوا أسساً للتقدير بحيث لا يكون الثمن مقدار
وقت البيع و إن انما قابلاً للتقدير عن طريق اعتماد هذه الأسس².

الفرع الثالث:

السبب

وهو الغاية التي يقصد الملتزم الحصول عليها في عقد البيع فيكون سبب التزام البائع
بنقل الملكية هو التزام المشتري بدفع الثمن وسبب التزام المشتري بدفع الثمن هو الحصول
على ملكية الشيء المباع من البائع.

وقد عالج المشرع فكرة صورية السبب في المادة 98 من القانون المدني³، فعلى من
يدعي صورية السبب اثبات ذلك، إذ يعتبر السبب المذكورة في العقد حقيقياً إلى حين
اثبات عكس ذلك.

ويشترط في السبب شروط فيما يلي:

¹ - خليل أحمد حسن قدارة الوجيز في شرح الق . م . ج الجزء الرابع (عقد البيع) ديوان المطبوعات الجامعية،
الساحة المركزية بن عكنون الجزائر، طبعة 2000، ص 87

² - سليمان مرقس، شرح القانون المدني الجزء الثالث العقود المسماة (عقد البيع) د. طبعة ، 1968، ص 97

³ - المادة 98 من الأمر 58-75 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق لـ 26 سبتمبر 1975 والمتضمن
القانون المدني، المعدل والمتمم.

-وجود السبب: وجود السبب يتصرف هذا الشرط إلى السبب القصدي وهو الغاية التي يقصد الملتزم الحصول عليها وفي العقود الملزمة للجانبين يكون سبب التزام كل من العاقدين هو ارتقاب تنفيذ التزام العاقد الآخر وفي عقد البيع يكون سبب التزام البائع بنقل الملكية هو ارتقاب الحصول على الثمن من المشتري وسبب الالتزام المشتري يدفع الثمن هو ارتقاب الحصول على ملكية المبيع من البائع ولذلك فالالتزام كل من البائع والمشتري مرتبط بالآخر بحيث إذا اختلف التزام أحدهما عند الاتفاق فلا ينشأ التزام الآخر وبالتالي لا يوجد عقد بيع وإذا اختلف أحد الطرفين عن تنفيذ التزامه بعد انعقاد العقد كان للآخر أن يتمتع عن تنفيذ التزامه وهذا هو الدفع بعدم التنفيذ كما أن له أن يطلب الفسخ ليتخلص من العقد نهائيا وإذا أصبح تنفيذ التزام أحد الطرفين مستحيلا فإن الالتزام يقتضي وينقضي معه الالتزام المقابل ويفسخ العقد من تلقاء نفسه¹.

بالنسبة لوجود السبب فإن المشرع الجزائري أخذ بالنظرية التقليدية والتي تشترط لانعقاد العقد وجود الالتزام والسبب وفقا لهذه النظرية هو اتفاقية القرنية التي يستهدفها المتعاقد من وراء التزامه وتطبيقا لهذا يكون سبب التزام البائع بنقل الملكية هو إلتزام المشتري بدفع الثمن فإذا كان الثمن تافها فإن التزام البائع يكون بدون سبب ومن ثم فلا ينعقد البيع².

كما يجب أن يكون صحيحا فإذا كان السبب موهوبا أو صوريا فغنه غير صحيح فعذا تعهد وارث بوفاء دين على مورثه ثم اتضح أن هذا الدين قد انقضى بسبب من أسباب الانقضاء فهنا نجد صورة السبب الموهوم لان المتعاقد وقع في غلط في وجود السبب ويبطل العقد ومن الأمثلة أيضا الوارث مع الموصي به دفع مبلغ من النقود تنفيذا لوصية ثم يتضح أن الموصي قد رجع في وصيته فالعقد هنا يبطل لعدم صحة السبب³

¹ - آدم وهيب البنداوي، العقود المسماة في القانون المدني، البيع والإيجار، بغداد، العراق، 1999، ص59.

² - آدم وهيب البنداوي، المرجع نفسه، ص60.

³ - فايز أحمد الرحمان، عقد البيع، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2006، ص48.

-مشروعية السبب : أخذ المشرع الجزائري بالنظرية الحديثة بالنسبة لمشروعية السبب و مفهوم سبب العقد وفقا لهذه النظرية يتمثل في الدافع الى التعاقد فتشترط أن يكون دافع المتعاقدين غير متعارض مع النظام العام والآداب العامة فاذا كان دافع المشتري العقد هو تخصيصه للممارسة الدعارة و كان دافع البائع هو استعمال الثمن من الشراء المخدرات كان سبب العقد في هذه الحالة غير مشروع و من ثم يكون العقد باطلا¹

-شروط السبب: يشترط لقيام السبب ان يكون موجودا و صحيحا و مشروعاً غير مخالف للنظام العام والآداب العامة.

-وجود السبب : أن يكون موجودا عند التعاقد و الا بطل العقد مثلا لالتزام في عقد بيع منزل بدفع ثمن شيء المبيع في حيث يكون المنزل قد تهدم من قبل أو أن يلتزم الورثة باتجاه من يعتقدون أنه الموصي له المورث ثم يتضح أن المورث كان قد عدل عن وصيته.

- صحة السبب: أيان يكون مطابق للواقع فلا يكون موهوما او صورا والسبب الموهوم كأن يلتزم الشخص بسبب وهي كان يعتقد على سبيل الخطأ أنه موجود أما السبب الصوري منتقلا فإنه لا يعد سببا لجعل عقد البيع باطلا إلا إذا كان مخفيا أو غير مشروع وحينئذ نصل إلى أن الشيء يبطل العقد هو السبب غير مشروع وليست الصورية².

¹ - زكريا سرايش، الموجز في شرح قواعد البيع، دار بلقيس للنشر، 2017 ص 53 - 54

² - رمضان أبو السعود، مصادر الالتزام، دار الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، ط3، 2003، ص143.

المطلب الثاني:

الشكالية في عقد البيع

زيادة عن العقود التي يأمر القانون بإخضاعها إلى شكل رسمي يجب تحت طائلة البطلان تحرير العقود التي تتضمن نقل ملكية العقار أو حقوق عقارية أو محلات تجارية أو صناعية أو كل عنصر من عناصرها أو التنازل عن أسهم من شركة أو حصص فيها أو عقود إيجار زراعية أو تجارية أو عقود تسيير محلات تجارية أو مؤسسات صناعية في شكل رسمي ويجب دفع الثمن لدى الضابط العمومي الذي حرر العقد، كما يجب تحت طائلة البطلان إثبات العقود المؤسسة أو المعدلة للشركة بعقد رسمي، وتودع الأموال الناتجة عن هذه العمليات لدى الضابط العمومي المحرر للعقد، والمادة 324 مكرر¹ توقع العقود الرسمية من قبل الأطراف والشهود عند الاقتضاء ويؤشر الضابط العمومي على ذلك في آخر العقد.

وإذا كان بين الأطراف أو الشهود من لا يعرف أو لا يستطيع التوقيع يبين الضابط العمومي في آخر العقد تصريحاتهم في هذا الشأن ويضعون بصماتهم ما لم يكن هناك مانع قاهر، وفضلا عن ذلك، إذا كان الضابط العمومي يجهل الاسم والحالة والسكن والأهلية المدنية للأطراف، يشهد على ذلك شاهدان بالغان تحت مسؤوليتهما استنادا للمادة 324 مكرر²: 3 يتلقى الضابط العمومي، تحت طائلة البطلان العقود الرسمية، بحضور شاهدين طبقا للمادة 324 مكرر³: 3 يبين الضابط العمومي في العقود الناقلة أو المعلنة

¹ - المادة 1/324 من الأمر رقم 58-75 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم

² - المادة 3/324 من الأمر رقم 58-75 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم

³ - المادة 4/324 من الأمر رقم 58-75 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم

عن ملكية عقارية طبيعة وحالات ومضمون وحدود العقارات وأسماء المالكين السابقين، وعند الإمكان صفة وتاريخ والتحويلات المتتالية.

والشكلية إفراغ العقد غي شكل معين يستلزمه القانون فهي ركن في التصرف القانوني أي ثبوت الإرادة بمقتضى القانون ومن دون الشكل التصرف باطل في العقود الشكلية، وهي خروج مباشر لمبدأ الوصائية وتتطلب شكل معين كشروط أساسية لقيام العقد الشكلي¹.

¹ - محمدي سليمان محاضرات في عقد البيع، مرجع سبق ذكره، ص84.

الفصل الثاني

الالتزامات الأصلية والفرعية للمشتري
في عقد البيع

الفصل الثاني:

الالتزامات الأصلية والفرعية للمشتري في عقد البيع.

عقد البيع من العقود الملزمة للجانبية، ومن ثم فهو ينشئ إلتزامات في ذمة المشتري تقابل التزامات البائع، وتتمثل التزامات المشتري بالآتي الإلتزام بدفع الثمن، والإلتزام بدفع المصاريف والنفقات والإلتزام بتسلم المبيع، ولأهمية الحديث عن كل التزام من هذه الإلتزامات رأينا أنه من المفيد تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين تناولنا في المبحث الأول التزامات الأصلية للمشتري في عقد البيع أما المبحث الثاني الإلتزامات الثانوية للمشتري في عقد البيع.

المبحث الأول:

الالتزامات الأصلية للمشتري في عقد البيع (دفع الثمن)

يعد إلتزام المشتري بدفع الثمن التزام رئيسي الذي يولده عقد البيع على عاتقه كمقابل حصوله على المبيع، لذا فإن امتناعه عن أدائه بالكيفية التي ألزمه بها القانون، يعطي للبائع الحق في إمكانية إجباره على تنفيذ إلتزامه، أو مطالبته بفسخ العقد، إضافة إلى حبس المبيع الذي يعد من أهم وسائل الضمان التي أقرها المشرع الجزائري.

ولتفصيل ذلك سنتناول في هذا المبحث التزام المشتري بدفع الثمن وأحكام الإخلال به كمطلب أول ثم حق المشتري في حبس الثمن وكيفيات سقوطه كمطلب ثاني.

المطلب الأول:

إلتزام المشتري بدفع الثمن واحكام الاخلال به

التزام المشتري بدفع الثمن في عقد البيع التزام رئيسي، فيقابل هذا الالتزام، الالتزام الرئيسي للبائع وهو نقل ملكية المبيع له، فبعد دفع الثمن يتمكن المشتري من ممارسة جميع حقوقه على المبيع، كما يجب على المشتري الوفاء به في المكان والزمان المحددين في العقد وإلا كان مخلا لالتزامه، ويترتب عن الاخلال بالقيام بهذا الالتزام حق ممارسة البائع الحق في سحب أو فسخ العقد أو التنفيذ العيني، وسوف نتناول مضمون الالتزام بدفع الثمن في الفرع الأول، أما الفرع الثاني يكون حول أحكام الاخلال بدفع الثمن.

الفرع الأول:

مفهوم الالتزام بدفع الثمن.

يلتزم المشتري في عقد البيع بدفع الثمن¹ المحدد من قبل البائع أو الذي تم تحديده وفقا لأسس التقدير التي تم الاتفاق عليها أولا وعليه بدفع الفوائد ثانيا، ويتم كل ذلك بإتباع كيفية معينة في تنفيذ الالتزام بدفع الثمن ثالثا.

أولا: مضمون الالتزام بدفع الثمن

يلزم عقد البيع المشتري بدفع الثمن المتفق عليه¹ إلا انه قد يتم دفعه من قبل شخص آخر يكون نائبا عنه، كالأب أو الابن أو شريك إلى آخره، كما قد يسلم هذا الثمن للبائع أو نائبه أو ورثته إن توفي.

¹ - محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006، ص168.

والثمن قد يدفع دفعة واحدة أو بالتقسيط، ويكون ذلك حسب الاتفاق، كما أن الأصل أنه لا يجوز إجبار البائع على قبول الإيفاء الجزئي إلا في حالة تعدد المشتريين دون وجود تضامن بينهم، في هذه الحالة يمكن أن ينقسم الالتزام ولا يكون للبائع رفض قبول الوفاء من احدهم بنصيبه من الثمن. كما أن الأصل أن يتم الوفاء بالثمن نقداً² ما لم يوجد اتفاق يقضي بغير ذلك، أي الاتفاق على كيفية أداء أخرى غير النقود³

ويلاحظ كذلك أنه لا توجد نصوصاً قانونية خاصة بإثبات دفع الثمن في عقد البيع وبالتالي مسألة الإثبات تخضع للقواعد العامة، فلو كان دفع الثمن في البيوع المدنية، فالإثبات يكون بنص القانون المتمثل في المادة 333/1 من القانون المدني الجزائري التي تنص: « في غير المواد التجارية إذا كان التصرف القانوني تزيد قيمته على 100.000 دينار جزائري أو كان غير محدد القيمة، فلا يجوز الإثبات بالشهود في وجوده أو انقضائه ما لم يوجد نص يقضي بغير ذلك»، أي أن الإثبات يكون بالكتابة.

أما إذا كان دفع الثمن في البيوع التجارية، يخضع إثبات دفع الثمن لمبدأ حرية الإثبات وكذلك مبدأ الثقة الذي يحتاج إليه التاجر، فهو يحتاج للالتئمان إذا اقتضى لشؤون تتعلق بتجارته⁴.

¹ - الثمن هو مبلغ من النقود الذي يستحقه البائع مقابل نقل ملكية المبيع للمشتري وينعقد البيع بهذا الثمن حتى ولو اتفق أن يكون بخس، أي يقل عن القيمة الحقيقية للمبيع، والثمن يجب أن يكون جدياً ولا تافهاً وإن يكون مقدراً أو قابلاً للتقدير.

² - هذا ما نصت عليه المادة 351 من القانون المدني الجزائري.

³ - توفيق حسن فرج، الوجيز في عقد البيع، الدار الجامعية، مصر 1988، ص 221.

⁴ - محمد عبد الله أبو هزيم، أحكام الثمن في عقد البيع وفق أحكام التشريع (دراسة مقارنة)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 127

ثانيا : دفع الفوائد

لم ينظم المشرع الجزائري دفع فوائد الثمن في عقد البيع، لكن في بعض التشريعات يلتزم المشتري أحيانا إلى جانب دفع الثمن بدفع فوائد وهذه الفوائد قد تكون اتفاقية أو قانونية:

1- الفوائد الاتفاقية : تسمى كذلك بالفوائد العوضية، يلتزم بها المشتري في مقابل الانتفاع بمبلغ من النقود يكون في ذمته للدائن ولم يحل ميعاد استحقاقه، وحسب القانون المدني المصري في المادة 457، هذا الاتفاق يكون صحيحا بشرط أن يحدد سعر الفائدة كحد أقصى بـ 7%¹.

2- الفوائد القانونية : يطلق عليها كذلك بالفوائد التأخيرية التي يلتزم بها المدين على سبيل التعويض عن التأخير بوفائه للثمن، ولقد حدد المشرع المصري هذه الفوائد في المسائل المدنية بـ 4% وفي المسائل التجارية بـ 5.5%.

أما المشرع الفرنسي فقد نص على الحالات التي يدفع فيها المشتري فوائد الثمن في نص المادة 1652² وهي:

أ- إن كان المبيع الذي تم تسليمه للمشتري ينتج ثمارا.

ب إن تم اعدار المشتري بدفع الثمن.

ج- إن تم تحديد الثمن في وقت العقد ودفعه المشتري في وقت لاحق.

¹ - نبيل إبراهيم سعد، العقود المسماة، البيع، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان 1997، ص444.

² - سي يوسف زاهية حورية، مرجع سابق، ص 337.

ثالثا : ظروف تنفيذ الالتزام بدفع الثمن:

إذا أبرم عقد البيع بين البائع والمشتري، فلا شك أن يتفقا على كيفية أو طريقة يتم بها دفع الثمن، فقد يحددا زمان ومكان ونفقات الوفاء به، وبالتالي لابد من حرص المشتري على احترام زمان الوفاء بالثمن (01) ومكان الوفاء بالثمن (02) ونفقات الوفاء بالثمن (03).

1- زمان الوفاء بالثمن:

الأصل أن زمان الوفاء بالثمن يكون بمجرد تمام العقد طبقا لأحكام القواعد العامة التي تقضي بأن يتم الوفاء بمجرد ترتب الالتزام نهائيا في ذمة المدين ما لم يوجد اتفاق يقضي بغير ذلك . وتقضي المادة 1/388 من القانون المدني الجزائري على أن: « يكون ثمن المبيع مستحقا في الوقت الذي يقع فيه تسليم المبيع ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بخلاف ذلك». يتضح من خلال هذه المادة أنه قد يتفق المتعاقدان على الوفاء بالثمن في ميعاد معين، فيجب الالتزام بالاتفاق، وهذا الأصل.

لكن في حالة عدم وجود اتفاق على وقت تسليم المبيع، قد يتفق الطرفان على أن يدفع المشتري الثمن قبل التسليم، أو أن يتم قبل دفع الثمن، غير أنه إذا لم يتم الاتفاق على ميعاد دفع الثمن، ولا على ميعاد التسليم، فإن كل من الالتزامين مستحق الأداء فور تمام العقد وفقا للقواعد العامة¹.

2- مكان الوفاء بالثمن:

نصت المادة 387 من القانون المدني الجزائري على: « يدفع ثمن المبيع في مكان تسليم المبيع ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بغير ذلك.

¹ - محمد حسن قاسم، عقد البيع دراسة مقارنة في القانون اللبناني والمصري، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، 1999، ص 355

فإذا لم يكن ثمن المبيع مستحقاً وقت تسليم المبيع وجب الوفاء به في المكان الذي يوجد فيه موطن للمشتري وقت استحقاقه الثمن".

ويتضح من خلال هذه المادة أن المشرع قد ميز بين حالتين لدفع الثمن:

أ- الحالة الأولى: وجود الاتفاق بين المتعاقدين على مكان معين، ففي هذه الحالة يتم دفع الثمن في المكان المتفق عليه، إلا أنه في حالة غياب هذا الاتفاق، وجب الرجوع إلى العرف.

ب- الحالة الثانية : عدم وجود اتفاق ولا عرف لتحديد مكان الوفاء بالثمن هنا، فقد حدد المشرع مكان مميزاً بين ما إذا كان الثمن مستحق الوفاء عند تسليم المبيع وبين ما إذا كان الثمن غير مستحق الوفاء وقت تسليم المبيع، لذا ففي الحالة الأولى، أي الثمن مستحق الوفاء عند تسليم المبيع، فإن مكان الوفاء بالثمن هو مكان تسليم المبيع، أما في الحالة الثانية، أي غير مستحق الوفاء عند تسليم المبيع، سوف تطبق القواعد العامة، أي يكون الوفاء بالثمن في موطن المشتري أو في مركز أعماله وذلك وقت استحقاقه¹، ومن أمثلة كون الثمن غير مستحق الأداء عند تسليم المبيع ، كأن يتفق المتعاقدان أن يكون دفع الثمن في شكل أقساط، وطبقاً لهذه الحالة يكون مكان الدفع هو موطن المشتري بالطبع. وعلى العموم يرى البعض² أن الأطراف (أي المتعاقدان هما المحددين لمكان وزمان دفع الثمن، وإن لم يكن ذلك يتم في مكان وزمان تسليم المبيع).

¹ - محسن حسن قاسم، مرجع سابق، ص 419

² - BOURDELOIS. Beatrice, Droit civil, les contrats spéciaux, 4ème éd, Dalloz 2009,p28.

3- نفقات الوفاء بالثمن:

نصت المادة 389 من القانون المدني الجزائري على : "يستحق المشتري انتفاع وإيراد الشيء المبيع كما يتحمل تكاليفه من يوم انعقاد البيع، هذا ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضيان بخلاف ذلك"

يتضح من خلال هذه المادة أن المشتري بعد أن يملك المبيع ويتم تسليمه له، فإنه يملك ثماره، (أي ينتفع بها)، ونمائه على أن يتحمل تكاليف ذلك من وقت انتقال ملكية المبيع له، فإن كان المبيع معيناً بالذات ومنقول فور انعقاد العقد، وإن كان عقاراً والنماء من يوم انتقال الملكية وإتمام إجراءات التسجيل¹.

ولذا يعد المشتري المدين بالالتزام بدفع الثمن، فيتحمل نفقات دفع الثمن وفقاً للقواعد العامة²، وتتمثل هذه النفقات في نفقات إرسال الثمن بالبريد إن كان البائع بعيداً عنه أو إيداعه في البنك لحساب البائع.

الفرع الثاني :

أحكام الإخلال بدفع الثمن وضمانات البائع لاستيفائه

يرتب عقد البيع التزامات متقابلة في ذمة كل من البائع والمشتري، ولذا فإذا إخل المشتري بهذا الالتزام فرض عليه جزاء لعدم الوفاء (أولاً) ، وفي مقابل ذلك أجاز المشرع للبائع أن يلجأ إلى الضمانات القانونية المكفولة له لاستيفاء الثمن (ثانياً).

¹ - خليل أحمد حسن قداد، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، عقد البيع، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 190.

² - نبيل إبراهيم سعد، العقود المسماة عقد البيع، دراسة مقارنة، الطبعة 2، دار الجامعة، الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2010، ص 442.

أولاً: الجزاء المقرر لعدم الوفاء بالثمن:

يتمثل هذا الجزاء في التنفيذ العيني مع التعويض، ثم فسخ عقد البيع التعويض.

1- التنفيذ العيني مع التعويض:

يباشر البائع إجراء التنفيذ العيني على المشتري إن لم يتم دفع الثمن اختياراً، ولذا فبعد إعدار البائع له بالحجز على أمواله بما في ذلك المبيع إن لم يتم بالوفاء بعد انقضاء 15 يوماً من تاريخ تكليفه بالوفاء وهذا طبقاً لما نصت عليه المادة 687/1 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية¹: «إذا لم يتم المدين بالوفاء بعد انقضاء أجل 15 يوم من تاريخ تكليفه بالوفاء وفقاً للمادة 612 أعلاه، يجوز للمستفيد من السند التنفيذي الحجز على جميع المنقولات و/أو الأسهم و / أو حصص الأرباح في الشركات و / أو السندات المالية للمدين».

وبعد الحجز يتم بيعها جبراً في المزاد العلني، واستيفاء دينه من الثمن الذي يرسو عليه المزاد².

والملاحظ أحياناً أن المشتري يدعي ويؤكد التزامه بالوفاء بالثمن، ففي هذه الحالة، فما عليه إلا إثبات ذلك طبقاً للقواعد العامة في إثبات الوفاء حتى يتخلص من إجراءات المتابعة من قبل البائع. بالإضافة لواقعة التنفيذ العيني، يلزم كذلك المشتري بتعويض البائع عن ما فات البائع من كسب وما لحقته من خسارة من جراء هذا الإخلال عن دفع ثمن المبيع، وفي بعض البيوع، قد يكون مجرد التأخير عن دفع الثمن للبائع، يتكبد هذا

¹ - قانون رقم 08-09 مؤرخ في 25 فبراير 2008، يتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، الجريدة الرسمية عدد 21 صادر في 25 فيفري 2008

² - فيما يخص هذه الإجراءات ممكن مراجعة المادة 753 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري رقم 08-09 مرجع سابق .

الأخير تفويت لفرص الكسب أو لتجارة جديدة من الممكن ابرمها مع الغير إن لم يتسبب المشتري بهذا الإخلال في دفع الثمن.

2-فسخ عقد البيع مع التعويض:

يعد فسخ العقد حلا من الحلول المخولة للبائع عند عدم تنفيذ المشتري لالتزامه بدفع الثمن وهذا ما نصت عليه المادة 119 من القانون المدني الجزائري : " في العقود الملزمة للجانبين إذا لم يوف احد المتعاقدين بالتزامه جاز للمتعاقد الآخر بعد اعذراه المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو فسخه مع التعويض في الحالتين إذا اقتضى الحال ذلك..."

غير أن فسخ العقد في هذه الحالة لا يتوقف فقط على طلب البائع بل يخضع للسلطة التقديرية لقاضي الموضوع الذي يقبل أو يرفض طلب البائع للفسخ، فالقاضي قد ينظره إلى أجل مسمى، وفي حالة قبول القاضي لطلب البائع، فيحكم له به أي بالفسخ والتعويض والفسخ قد يكون اتفاقي أو قضائي.

أ-الفسخ الاتفاقي:

يسمى كذلك بالتفاسخ، وهو أن يتفق البائع والمشتري على اعتبار العقد مفسوخا من تلقاء نفسه عند عدم الوفاء بالالتزامات الناشئة عنه دون حاجة إلى حكم قضائي، وفي هذه الحالة يقع الفسخ بمجرد تخلف احد الطرفين عن تنفيذ التزامه أو عدم تنفيذه ، ويتم اعذاره للطرف الآخر، إلا إذا اتفق الطرفان على الإعفاء من الأعذار¹، وهذا ما نصت عليه المادة 120 من القانون المدني الجزائري، والفسخ في هذه الحالة يعد اتفاقا، ويكون حكم القاضي هنا مقررًا وليس منشئًا.

¹ - محمد حسنين، مرجع سابق، ص 177

ب - الفسخ القضائي

يتحقق هذا الفسخ بعد صدور حكم قضائي ويكون بناء على طلب من البائع، وبعد اعدار المشتري بالوفاء بشرط أن يكون البائع قد قام بتنفيذ التزاماته الناشئة عن عقد البيع أو مستعداً لتنفيذها، وفي الفسخ القضائي، تكون السلطة التقديرية للقاضي للحكم به إذا رأى مبرراً لذلك، كأن تكون مصالح البائع مهددة بالضياع لعدم دفع المشتري الثمن، وقد لا يحكم به إذا ما تبين له أن للمشتري حسن النية في الدفع أي أنه دفع الجزء الأكبر من الثمن وبقي إلا القليل منه)، أو كانت ظروف المشتري سيئة، فيرفض الفسخ ويمنح هذا الأخير مهلة للوفاء¹

وبالإضافة لوقوع الفسخ القضائي قد يحكم كذلك القاضي بالتعويض للبائع عن ما تكبده من أضرار أو خسائر من جراء إخلال المشتري بتنفيذ التزامه بدفع الثمن.

ثانيا : الضمانات القانونية المكفولة للبائع لاستيفاء الثمن.

يخول القانون للبائع في سبيل إجبار المشتري على الوفاء بالثمن ضمانات قانونية متمثلة في الحق في احتباس المبيع، وكذلك حق الامتياز.

1- الحق في حبس المبيع:

إن لم يتم تسليم المبيع للمشتري، يحق للبائع حبس المبيع مؤقتاً عنده لحين استيفاء الثمن من المشتري متى كان البيع مطلقاً، ولم يتفق على تأجيل أو تقسيط الثمن وهذا الحق مقرر للبائع بنص القانون يمارسه البائع حتى ولو قدم المشتري رهناً أو كفالة لضمان استيفاء هذا الثمن².

¹ - محمد حسن قاسم، مرجع سابق، ص 265

² - عباس العبودي، شرح أحكام العقود المسماة في القانون المدني البيع والإيجار، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر، والتوزيع، سنة 2009، ص 187 .

ولذا يتبين من نص المادة 390 من القانون المدني الجزائري أنها منحت البائع الحق في احتباس (حبس) المبيع بشروط وجاء فيها : « إذا كان تعجيل الثمن كله أو بعضه مستحق الدفع في الحال جاز للبائع أن يمسك المبيع إلى أن يقبض الثمن المستحق ولو قدم له المشتري رهنا أو كفالة هذا ما لم يمنحه البائع أجلا بعد انعقاد البيع. يجوز كذلك للبائع أن يمسك المبيع ولو لم يحل الأجل المتفق عليه لدفع الثمن إذا سقط حق المشتري في الأجل طبقا لمقتضيات المادة 212»

ويتبين لنا من خلال هذه المادة أن حق البائع في حبس المبيع عن المشتري يكون في حالتين هما:

أ- الحالة الأولى: إذا ما كان الثمن مستحقا قبل تسليم المبيع للمشتري: تسمح هذه الحالة حبس المبيع من قبل البائع حتى يوفي المشتري بالتزامه وان كان وقت دفع الثمن هو وقت تسليم المبيع، فيكون وقت دفع الثمن وهو وقت التسليم¹.

ب الحالة الثانية : إذا كان الثمن مؤجلا لوقت لاحق عن ميعاد التسليم.

إذا ما كان الثمن مؤجلا لوقت لاحق عن ميعاد التسليم وسقط ذلك الأجل المعطى للمشتري لسبب من أسباب ، ولقد نصت المادة 211 ق م ج على أسباب سقوط الأجل، ووردت على سبيل الحصر يسقط حق المدين في الأجل - إذا اشتر إفلاسه وفقا لنصوص القانون، إذا انقص بفعله إلى حد كبير ما أعطى الدائن من تأمين خاص ولو كان هذا التأمين قد أعطي بعقد لاحق أو بمقتضى القانون هذا ما لم يفضل الدائن أن يطالب بتكملة التأمين، أما إذا كان انقضا التأمين يرجع إلى سبب لا دخل للمدين فيه فان

¹ - خليل احمد حسن قداد، مرجع سابق، ص 197. انظر كذلك المادة 388 من القانون المدني الجزائري

الآجل يسقط ما لم يقدم المدين للدائن ضمانا كافيا، إذا لم يقدم للدائن ما وعد في العقد بتقديمه من تأمينات." وسقوط الأجل، في هذه الحالة يصبح الثمن مستحق الدفع¹.

2- حق الامتياز:

يعد حق الامتياز حق عيني تابع يخول الدائن حق الأولوية في اقتضاء حقه مراعاة لصفته ويتقرر بنص القانون، غير أنه بالرجوع إلى أحكام القانون المدني الجزائري، فلا تتضمن هذا الضمان، فينبغي تنظيمه مثلما نظمته المشرع المصري في المواد من 1145 إلى 1148 من القانون المدني فحق الامتياز يكون في المبيع منقولاً أو عقاراً²، وتحدد مرتبة الامتياز على العقار المرهون من تاريخ تسجيله³.

المطلب الثاني:

حق المشتري في حبس الثمن وكيفية سقوطه

لقد أعطى المشرع الجزائري للمشتري الحق في حبس الثمن وذلك في حالات محددة مبينة في المادة 388/2 من القانون المدني الجزائري، وفي نفس الوقت حق المشتري في حبس الثمن ليس مطلقاً بل مقيد، ولا يمكن استعماله إلا في حالات منصوص عليها قانوناً.

سوف نتناول في هذا المطلب الحالات المخول فيها للمشتري بحبس في الثمن الفرع الأول وحالات سقوط حق حبس الثمن في الفرع الثاني.

¹ - خليل احمد حسن قداد، مرجع سابق، ص 198 .

² - محمد حسن قاسم، مرجع سابق، ص 427.

³ - عباس العبودي، مرجع سابق، ص 188

الفرع الأول:

حالات حبس الثمن

نصت المادة 2/388 من القانون المدني الجزائري على: « فإذا تعرض احد للمشتري مستندا إلى حق سابق أو آل من البائع أو إذا ضيق على المبيع أن ينزع من يد المشتري جاز له إن لم يمنعه شرط في العقد أن يمسك الثمن إلى أن ينقطع التعرض أو يزول الخطر، ومع ذلك يجوز للبائع أن يطالب باستيفاء الثمن إذا ظهر للمشتري عيب في الشيء المبيع »

يتضح من خلال هذه المادة أن حالات حبس الثمن تكمن في تعرض الغير أولا ثم كشف المشتري عيبا في المبيع ثانيا.

أولا: ثبوت تعرض الغير

إذا ما تعرض الغير للمشتري في المبيع مستندا إلى حق سابق على هذا المبيع أو آل إليه من البائع، جاز للمشتري حبس الثمن، وهذا طبقا لما نصت عليه المادة 123 من القانون المدني الجزائري ، وجاء فيها: " في العقود الملزمة للجانبين إذا كانت الالتزامات المتقابلة مستحقة الوفاء جاز لكل من المتعاقدين ان يتمتع عن تنفيذ التزامه إذا لم يقم المتعاقد الآخر بتنفيذ ما التزم به " فالبائع ملزم بضمان التعرض والاستحقاق في عقد البيع، وفي حالة عدم نجاح البائع في ذلك يلتزم بالتعويض للمشتري.

ثانيا : كشف المشتري عيبا في المبيع

يجوز للمشتري حبس ثمن المبيع إذا ما اكتشف عيبا فيه، وهذا بطبيعة الحال إن لم يدفع الثمن من قبل البائع، أو أنه لم يشترط في العقد أن المشتري لا يحق له الدفع بعدم التنفيذ، ولهذا لا يبقى للمشتري سوى الرجوع على البائع بالضمان إذا توفرت شروطه¹.

الفرع الثاني:

حالات سقوط حق حبس الثمن

رغم منح المشرع المشتري الحق في حبس الثمن إلا أن هناك حالات توقف حقه فيه، ويكون ذلك في حالة تنازل المشتري عن الحق في حبس الثمن (أولا)، أو حالة زوال سبب الحبس (ثانيا) ، أو كذلك تقديم البائع تأميناً كافياً (ثالثاً).

أولاً: حالة تنازل المشتري عن الحق في حبس الثمن

قد يتفق المشتري والبائع صراحة أو ضمناً على تنازله عن حقه في حبس الثمن ذلك أن هذا الحق لا يتعلق بالنظام العام، وبالتالي يجوز الاتفاق على مخالفته، فالمشتري هنا ملزم بدفعه عند استحقاقه حتى لو حدث له تعرض في الحياة أو ظهور عيب خفي فيه².

¹ - نبيل إبراهيم سعد، لعقود المسماة عقد البيع، دراسة مقارنة، الطبعة 2، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2010، ص 447.

² - محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، عقد البيع والمقايضة، دراسة مقارنة في القوانين العربية، دار، الهدى للنشر، عين مليلة، الجزائر، 2012، ص 437.

ثانيا : حالة زوال سبب الحبس للثمن

إذا ما زالت الأسباب القانونية الممنوحة للمشتري من أجل حبس الثمن عنده، كتوقف التعرض والاستحقاق أو كذلك حدوث اتفاق بينه وبين البائع على تبديل أو إصلاح العيب الذي ظهر في المبيع¹.

ثالثا : حالة تقديم البائع تأميناً كافياً

يسقط كذلك حق المشتري في حبس الثمن إذا ما قدم البائع له تأميناً كافياً، وهذا ما نصت عليه المادة 200/1 من القانون المدني الجزائري. هذا التأمين هو في صورة كفالة شخصية أو عينية تضمن له التعرض والاستحقاق، وكذا العيب الخفي من تعويض، فجاز للبائع التزام المشتري بدفع الثمن².

¹ - توفيق حسن فرح، مرجع سابق، ص 229 .

² العبيدي علي هادي، العقود المسماة، البيع والإيجار، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 163.

المبحث الثاني:

الالتزامات الثانوية للمشتري في عقد البيع

لقد ارتأينا بأن البائع يلتزم بتسليم المبيع إلى المشتري وذلك بوضعه تحت تصرفه، وهذا التسليم لا يحقق أثره إلا إذا قام المشتري من جهة أخرى بتسلم المبيع، فهذا الأخير أي الالتزام بتسلم المبيع يعد تكملة لالتزام البائع بتسليمه.

كما يتوجب على المشتري تحمل كل المصروفات التي تم إنفاقها لإتمام البيع وترتيب آثاره، وكذا تكاليف المبيع أي كل ما يستلزمه صيانته والمحافظة عليه واستغلاله من نفقات، وكل ذلك حتى يتمكن من حيازة المبيع والانتفاع به وممارسة جميع السلطات التي يخولها القانون له.

بالإضافة إلى بعض الإلتزامات الأخرى، التي يعتبرها العرف والعدالة من المقتضيات الضرورية للعقد.

المطلب الأول :

الإلتزام بتسلم المبيع

إن هذا الإلتزام يقابله التزام البائع بالتسليم، إذ البائع ينفذ التزامه بالتسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق ولولم يستول عليه استيلاء ماديا ما دام البائع قد أعلمه بذلك، أما الإلتزام بالتسلم هو أن يضع المشتري يده فعلا على المبيع ويحوزه حيازة حقيقية¹.

¹ - سي يوسف زاهية حورية، الواضح في عقد البيع، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2012، ص

الفرع الأول :

مضمون الالتزام بتسلم المبيع وكيفية تنفيذه

أولاً: مضمون الالتزام بتسلم المبيع:

ونعني بالالتزام المشتري بتسلم المبيع الإستيلاء الفعلي على المبيع من قبل المشتري وهذا الإستيلاء يختلف باختلاف طبيعة المبيع.

فإذا كان المبيع عبارة عن عقار ، فإن الإستيلاء الفعلي له يتم عن طريق دخول المشتري في العقار وحيازته له حيازة تمكنه من القيام بجميع الأعمال القانونية والمادية التي يقوم بها عادة المالك، وإذا كان المبيع عبارة عن منقول من المنقولات، فيتم الإستيلاء الفعلي عليه عن طريق قبضه أو بمجرد حيازته ولو كان ذلك عن طريق تسلم مفاتيح المخزن أو المنزل¹، وإن كنا بصدد منقول معين بذاته فإن عبء تسلم المبيع يقع على المشتري وهذا أثر من آثار نقل الملكية الفوري بمجرد العقد، فالمشتري يصبح مالكا منذ لحظة إبرام البيع مهما كان المكان الذي يتواجد فيه المبيع ويقع عليه واجب الذهاب للبحث عن المبيع بشرط أن يوضع تحت تصرفه²، أما إذا كان المبيع قد تم تسليمه تسليمًا حكميًا ، فإذا استمر المشتري في المبيع بعد إبرام البيع مع تغيير النية في الحيازة فإن المشتري يكون قد استولى عليه حكميًا يقوم مقام التسليم الفعلي، وكذلك إذا استمر البائع في حيازة المبيع مع تغيير نيته فإن ذلك يعتبر تسلمًا حكميًا للمبيع³

¹ - خليل أحمد حسن قداد، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، عقد البيع، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 104

² - بلمداح نادية، آثار عقد البيع، مذكرة لنيل شهادة ماستر في الحقوق تخصص، لقانون الخاص المعمق، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، الجزائر، 2017، 2018، ص 56

³ - خليل أحمد حسن قداد، مرجع سابق، ص 2005.

وإذا لم يتسلم المشتري المبيع فإن البائع يبقى ملتزما بالمحافظة على المبيع وأن يبذل في ذلك عناية الرجل المتوسط الحرص¹.

ثانيا: كيفية تنفيذ الالتزام بتسلم المبيع:

يسلم المبيع بالكيفية التي تتفق مع طبيعته بحسب ما إذا كان عقارا أو منقولا، ففي حالة العقار يتم استلام المبيع متى تخلص عنه البائع وصار تحت تصرف المشتري حيث يتسنى له الإنتفاع به دون عائق.

وفي المنقول يتم التسلم بالإستيلاء الفعلي، كتسلم مفاتيح المباني أو الصناديق المحتوية على المنقول وهذا في حالة المنقول المادي، أما في حالة المنقول غير المادي فيتم تسلمه بإستلام السندات التي تثبت وجود الحق أو بإستعمال المبيع بعد إجازة البائع لذلك².

1- زمان ومكان تسلم المشتري للمبيع:

نصت المادة 394 ق م ج على أنه : "إذا لم يعين الإتفاق أو العرف مكانا أو زمانا لتسلم المبيع وجب على المشتري أن يتسلمه في المكان الذي يوجد فيه المبيع وقت البيع وأن يتسلمه دون تأخير باستثناء الوقت الذي تتطلبه عملية التسليم."

من خلال نص المادة 394 ق م ج ، يتبين لنا أن زمان ومكان تسلم المبيع من قبل المشتري يحدده الإتفاق القائم بينهما ، وإن لم يكن هناك اتفاق فيجب معرفة حكم العرف بذلك وإن لم يوجد فيكون زمان ومكان تسلم المبيع هو مكان وزمان تسليم البائع

¹ - بلمداح نادية، المرجع السابق، ص 56

² - يابسي كتيبة، يونس صبرينة إلتزامات البائع و المشتري في عقد البيع وفقا لأحكام القانون المدني الجزائري، مذكرة لنسل شهادة ماستر في الحقوق تخصص القانون الخاص، جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية، الجزائر، 2012-2013،

للمبيع، حيث يغلب أن يعقب عملية التسليم من البائع تسلم المشتري للمبيع فوراً في نفس الزمان وفي نفس المكان، ومن أمثلة الإتفاق الذي يؤدي إلى تراخي تنفيذ التزام المشتري بتسلم المبيع عن وقت تنفيذ البائع لإلزامه بتسليم المبيع كأن يحدد الاتفاق أو العرف زماناً لاحقاً لزمان التسليم، كالإتفاق مثلاً على أن يودع البائع المبيع في مكان معين تحت تصرف المشتري ويكون لهذا الأخير تسلمه في فترة محددة¹.

2- نفقات تسلم المشتري للمبيع²:

نصت المادة 395 ق م ج يلي: " أن نفقات تسلم المبيع تكون على المشتري ما لم يوجد عرف أو اتفاق يقضي بغير ذلك. "

ويعتبر هذا الحكم تطبيقاً للقواعد العامة التي تقرر بأن نفقات تنفيذ الإلتزام يتحملها المدين بالإلتزام، والمشتري هو المدين بالإلتزام بالتسليم فعليه تحمل نفقاته.

والمقصود بنفقات تسلم المبيع نفقات انتقال المشتري الى مكان التسلم ، نفقات نقل المبيع من مكان التسليم الى مكان التسلم إذا اختلف المكانان ونفقات نقل المبيع من مكان التسليم الى الجهة التي يريد المشتري أن يضع فيها المبيع ، فإذا كان مكان التسليم أو المكان الذي أودع فيه المبيع يستحق عنه أجر جاز لصاحبه أن يحبس المبيع حتى يوفي له المشتري بالأجر باعتباره مسؤول عن نفقات تسلم المبيع.

ويراعي أن حكم هذه المادة ليس من النظام العام فيجوز الإتفاق على ما يخالفه ، كأن يتفق على تحمل البائع نفقات تسلم المبيع أو بعضها أو أن يتقاسمها مع المشتري كما يجوز أن يقضي العرف بغير ذلك أيضاً.

¹ - يابسي كتيبة، يونسى صبرينة، المرجع السابق، ص 71

² - سي يوسف زاهية حورية، المرجع السابق، ص 354

الفرع الثاني :

جزاء إخلال المشتري بالتزامه بتسلم المبيع¹

رفض المشتري تنفيذ التزامه بتسلم المبيع جاز للبائع أن يطلب تنفيذ الإلتزام عينا، كما له أن يطلب فسخ البيع مع التعويض في الحالتين.

فإذا أخل المشتري بالتزامه بتسلم المبيع كان للبائع إجبار المشتري على تنفيذ التزامه بالتسلم أي مطالبة بالتنفيذ العيني، فإذا كان المبيع عقارا أجاز البائع أن يتخلص من عبء المحافظة عليه بأن يطلب تعيين حارس يتولى حفظه لحساب المشتري وعلى نفقته، أما إذا كان المبيع منقولا جاز للبائع أن يطلب من القضاء الترخيص له في إيداعه على ذمة المشتري ونفقته في مكان آخر، وإذا كان المبيع من الأشياء التي يسرع إليها التلف أو التي تكلف نفقات باهظة في إيداعها أو حراستها، فللبائع بعد استئذان القضاء أن يبيعه بالمزاد، وإذا كان للمبيع سعر معروف في الأسواق أو كان التعامل فيه متداولاً في البورصات فلا يجوز بيعه بالمزاد إلا إذا تعذر البيع الممارس بالسعر المعروف ويجب أن يسبق كل ذلك إعدار البائع للمشتري أن ينفذ التزامه بتسلم المبيع، هوما تضمنته المادة 272 ق م ج.

ويكون الإعدار إما برسالة مضمنة مع إشعار بالوصول أو عن طريق المحضر القضائي الذي يحرر محضر بذلك يبلغ به المشتري بأن عليه تسلم المبيع فور تبليغه أوفي الأجل الذي يمنحه له البائع، وإذا رفض المشتري التسلم بالرغم من إعداره فإنه من حق البائع إيداع المبيع على نفقة المشتري حتى يتخلص من واجب المحافظة على المبيع ، وهوما نصت عليه المادة 270 ق م ج " إذا تم إعدار الدائن فإنه يتحمل تبعه هلاك الشيء أو تلفه ويصبح للمدين الحق في إيداع الشيء على نفقة الدائن، والمطالبة

¹ - يائسي كتيبة، يونسى صبرينة، المرجع السابق، ص 72

بتعويض ما أصابه من ضرر"، وكذلك من حق البائع أن يطلب فسخ البيع طبقاً للقواعد العامة والحكم الخاص ببيع العروض أو المنقولات والذي يعتبر فيه مفسوخاً من تلقاء نفسه إذا لم يدفع المشتري الثمن في الميعاد المحدد .

المطلب الثاني:

التزام المشتري بدفع مصاريف البيع وتكاليف المبيع

يلتزم المشتري بالإضافة إلى التزامه بدفع الثمن بتحمل جميع مصروفات البيع التي يتم إنفاقها لإتمام عقد البيع ، كما يلتزم أيضاً بتكاليف المبيع وما يستلزمه من صيانة والمحافظة عليه واستغلاله.

الفرع الأول :

الإلتزام بدفع مصاريف البيع

نصت المادة 393 ق م ج على ما يلي: "إن نفقات التسجيل والطابع ورسوم الإعلان العقاري والتوثيق وغيرها تكون على المشتري ما لم تكن هناك نصوص قانونية تقضي بغير ذلك. "

ويتضح من هذا النص، أن مصروفات البيع يتحملها المشتري وحده إلا إذا وجدت نصوص قانونية تقضي بخلاف ذلك، مثلاً أن تكون على البائع وحده أو أن توزع بينه وبين المشتري مناصفة أو بنسبة أخرى، فإذا قام المشتري بدفع هذه النفقات فلا يكون له الرجوع بها على البائع ، أما إذا دفعها البائع فإنه يرجع بما دفعه على المشتري لكونه ملزم بها قانوناً كملحقات للثمن.

ويقصد بهذه المصروفات نفقات البيع التي تكون لازمة لإتمامه، مصاريف السمسرة واستخراج الشهادات العقارية، رسوم الدمغة والتسجيل إذا كان المبيع عقارا ونفقات التوثيق والإشهار.

ويبدو أن المشرع الجزائري نظر إلى المسألة من وجهة نظر أخرى، تتمثل في كون المشتري هو المستفيد من نقل الملكية وبالتالي عليه أن يتحمل مصاريف الإشهار العقاري، كما عليه أن يتحمل نفقات التسجيل والطابع والتي تتمثل في تسجيل العقد لدى إدارة الضرائب¹.

أولاً: رسم التسجيل²:

القانون المدني جعل رسوم التسجيل على عاتق المشتري، والتي يدفعها بين يدي الموثق أثناء دفعه لثمن المبيع، ولكن القانون لم يحدد مقدار ذلك الرسم، ويختلف الأمر تبعاً لنوعية المبيع عقارا كان أو منقولاً.

1- بالنسبة للعقارات:

مقدار رسم التسجيل هو 5% من ثمن العقار وتخضع له كل البيوع المنصبة على العقار ولكون جعل مصاريف التسجيل على عاتق المشتري من القواعد المفسرة، فإنه في غالب الأحيان يحصل الاتفاق على اقتسام ذلك الرسم بين البائع والمشتري، أما إذا كانت العقارات توجد في بلدان أجنبية فإن رسم التسجيل يقدر بـ 3% من ثمن العقار.

ولقد أكدت المادة 256 من الأمر رقم 74/75 المؤرخ في 1975/11/12 المتضمن إعداد مسح الأراضي العام وتأسيس السجل العقاري، على ضرورة دفع ثمن المبيع بين يدي الموثق المحرر لعقد البيع بنصها: إن ثمن نقل الملكية في جميع العقود

¹ - سي يوسف زاهية حورية، المرجع السابق، ص 350

² - يابيسي كتيبة، يونس صبرينة، المرجع السابق، ص 64

الموثقة المتضمنة نقل الملكية لقاء عوض لكامل الملكية أو لملكية الرقبة، أو حق انتفاع العقارات أو حقوق عقارية وكذلك لمحات تجارية أو لزيائن ، يجب أن يدفع لزوماً بمراًى أوبين يدي الموثق محرر العقد وتطبق كذلك هذه التدابير على العقود المتضمنة التنازل عن أسهم أو حصص في الشركات. "

2- بالنسبة للمنقولات:

تخضع البيوع المنصبة على المنقولات وجميع العقود الناقلة للملكية بمقابل رسم التسجيل المقدّر بـ 5.2% من ثمن المبيع، وهوما تضمنته المادة 262 من قانون التسجيل بنصها : يخضع لحق قدره 5.2 المزداد والمبيع وإعادة البيع والتنازل ورد البيع والصفقات والمعاهدات وجميع العقود سواء كانت مدنية أو قضائية، الناقلة للملكية بمقابل المنقولات، وحتى البيوع من هذا النوع التي تقوم بها الدولة.

ثانياً: رسم الإشهار العقاري:

يقبض بمناسبة القيام بإجراءات الإشهار في المحافظات العقارية رسم، يدعى رسم الإشهار العقاري على كل العقود والقرارات القضائية المتضمنة نقل أو إنشاء أو تصريح بحق ملكية عقارية أو غيرها من الوثائق الخاضعة للإشهار العقاري، كما تخضع الوعود ببيع العقارات لرسم الإشهار ويجب أن يذكر فيه سعر البيع المتفق عليه، والأجل المحدد من طرف المتعاقدين تحت طائلة رفض إشهاره من طرف المحافظة العقارية¹.

¹ - يابسي كتيبة، يونسى صبرينة، المرجع السابق، ص 66

لكن لا ينبغي أن تختلط هذه المصروفات بما يسمى بمصروفات تنفيذ البائع لإلتزامه، كمصروفات نقل المبيع إلى مكان التسليم ومصروفات تحضير المستندات المثبتة لملكية البائع فهذه يتحملها البائع ما لم يتفق على غيره¹.

ثالثاً: جزاء إخلال المشتري بالتزامه بدفع مصاريف البيع²

في حالة ما إذا قام البائع بدفع النفقات الواجبة على المشتري كلها أو بعضها وجب على هذا الأخير أن يرجعها إليه، وإلا جاز للبائع استصدار حكم بإلزام المشتري بها، كما أنه لا يوجد قانوناً ما يمنع البائع من حبس المبيع لغاية وفاء المشتري بتلك النفقات. كما أنه بإستطاعة البائع أن يطلب توقيع حجز تحفظي أو تنفيذي على أموال المشتري قصد إستيفاء تلك النفقات.

الفرع الثاني :

التزام المشتري بدفع تكاليف المبيع

نصت المادة 389 ق م ج على ما يلي: " يستحق المشتري إنتفاع وإيراد الشيء المبيع، كما يتحمل تكاليفه من يوم انعقاد البيع ، هذا ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضيان بخلاف ذلك "

ويستخلص من المادة، أنه إذا لم يوجد اتفاق أو عرف فإن المادة المذكورة هي التي تطبق أي المشتري هو الذي يتحمل هذه التكاليف والتي تشمل الضرائب المفروضة على المبيع ومصروفات صيانتة والمصاريف التي تنفق لاستغلاله، فالأصل إذا كان المشتري

¹ - سي يوسف زاهية حورية، المرجع السابق، ص 351

² - يابيسي كتيبة، يونس صبرينة، المرجع السابق، ص 66

يستحق ثمار المبيع ونماءه من وقت البيع ، فهو مقابل ذلك يلتزم بتكاليف المبيع من هذا الوقت أيضا¹.

ونلاحظ بأن التزام المشتري بتحمل تكاليف المبيع يتناقض مع التزام البائع بتسليم المبيع والمتضمن المحافظة على المبيع إلى غاية التسليم، فإذا قارنا بين مفهومي المحافظة على المبيع والالتزام بتحمل تكاليف المبيع نجد بأن المفهوم واحد ، فالمحافظة على المبيع معناه الحيلولة دون هلاكه أو إنقاص قيمته والتي تشمل كل المصاريف التي الهالك وبما أن تكاليف المبيع تتمثل في الأعباء المنصبة عليه مثل الضرائب ومصاريف حفظه والتي تهدف إلى حفظ المبيع ليبقى على الحالة التي كان عليها يوم إبرام البيع ومن الطبيعي أن يتحمل البائع مصاريف الاستغلال لأنه هو المستفيد منه.

-جزاء إخلال المشتري بالتزامه بدفع تكاليف المبيع²:

ما قيل في حالة عدم دفع المشتري لمصاريف المبيع يطبق على حالة عدم دفعه لتكاليفه، فإذا قام البائع بأدائها جاز له الرجوع بها على المشتري، وفي حالة ما إذا رفض جاز للبائع استصدار حكم بإلزام المشتري بالوفاء بها ، كما له حبس المبيع لغاية وفاء المشتري بتلك التكاليف.

بالإضافة إلى إمكانية البائع توقيع حجز تحفظي أو تنفيذي على أموال المشتري قصد استيفاء تلك التكاليف.

¹ - سي يوسف زاهية حورية، المرجع السابق، ص 352

² - يابسي كتيبة، يولسي صبرينة، المرجع السابق، ص 67

خلفه

خاتمة:

لقد سعينا جاهدين قدر الامكان من خلال عملنا المتواضع تسليط الضوء على اعطاء المفاهيم وإزالة اللبس على بعض الاشكالات فيما يتعلق بالتزامات المشتري في عقد البيع من الناحية الواقعية، وأي عمل جاد ومثمر لا بد له من غاية وهدف، والغاية من انجازنا لهذه المذكرة هي بالتأكيد النجاح والحصول على شهادة الماستر أولا بالإضافة إلى رغبتنا الملحة في فهم وإدراك الموضوع بتمعق، وكذلك ان تكون هاته المذكرة تعتمد كمرجع هام لنا في حياتنا الواقعية وكذا لأعمال مستقبلية لغيرنا.

-من خلال دراستنا لهذا الموضوع والتفصيل فيه توصلنا إلى أن المشرع الجزائري قد وضع آليات لحماية كل من البائع والمشتري في عقد البيع فنظم التزامات المشتري ونص عليها في أحكام القانون المدني الجزائري، وكانت غايته من ذلك تسهيل المعاملات بين الناس وتفادي النزاعات التي يمكن ان تثور بينهم بسبب عدم وجود أحكام موحدة لعقد البيع.

ومنه توصلنا إلى النتائج التالية:

1-أن المشتري يلتزم بدفع الثمن للبائع في الوقت والمكان المحددين في العقد وفي حالة عدم تحديدهما في العقد، يتم الدفع في المكان الذي يقع فيه موطن البائع وقت التعاقد.

2-يلتزم المشتري بتسليم من البائع وهذا عن طريق اخذ حيازة المبيع من البائع في المكان والزمان المحددين في العقد وفي حالة عدم تحديدهما في العقد فيتم التسليم في المكان الذي فيه المبيع وقت التعاقد وفي الوقت الذي يكون فيه المبيع قابلا للتسليم.

3-يلتزم المشتري بضمان البائع من تصرف الغير والذي من شأنه أن يؤثر على ملكية المبيع ومثال ذلك أن يقوم المشتري ببيع المبيع مرّة أخرى إلى شخص آخر.

4- يلتزم المشتري بإعلام البائع عن العيوب التي تظهر في المبيع خلال فترة الضمان وهذا حتى يتمكن البائع من اصلاح العيب أو استبدال المبيع.

إن هذه الالتزامات هي التزامات أساسية يلتزم بها المشتري في عقد البيع وتجدر الإشارة إلى أن العقد قد ينص في بعض الأحيان على التزامات أخرى تقع على عاتق المشتري كالتزامه بصيانة المبيع أو اصلاحه خلال فترة معينة أو إلزامه بتدريب البائع على كيفية استعمال المبيع، بالإضافة إلى التزام كل من البائع إلى جانب المشتري بالمحافظة على المبيع حتى يتم التسليم.

ولذلك فإنه إذا لم يلتزم أحد طرفي العقد بالالتزامات الملقاة على عاتقه فإنه يحق للطرف المطالبة بتنفيذ أو التعويض عن عدم التنفيذ ولهذا بينا أهمية الوقوع على هذه الالتزامات والأحكام الخاصة بها إذ أن عدم مراعاتها قد يؤدي لفسخ العقد أو تحمل تبعه هلاك المبيع وهي نتائج شديدة الخطورة تنعكس بالسلب على الطرف المشتري في عقد البيع.

لكن بالرغم من هذا وبالرجوع إلى الحياة الواقعية نرى معظم النزاعات المطروحة أمام المحاكم تتعلق بكيفية تنفيذ هذه الالتزامات، نظرا لقصور بعض المواد المتعلقة بها وعدم وجود نصوص تنظيمية لبعض المفاهيم لذا ارتأينا أن نقوم بطرح بعض الحلول التي قد نراها مناسبة من جهة نظرنا لإزالة اللبس عليها.

1- نجد بأن المشرع الجزائري ضيق المجال على التزامات المشتري مقارنة بالتزامات البائع التي نرى أن المشرع فصل فيها نوعا ما ونذكر بعض التزامات المشتري كالتزام بالتعاون وبعض الالتزامات المقبولة من طرف المشتري وهذا ما يجعل القاضي أمام فراغ تشريعي لإيجاد حل لمثل هذه النزاعات التي تثار حول الالتزامات غير المنطقية في أحكام القانون المدني الجزائري.

2- يلاحظ انه لا يوجد نصوص قانونية خاصة بإثبات دفع الثمن في عقد البيع وبالتالي مسألة الاثبات تخضع للقواعد العامة.

وما يمكننا القول أن خير ما فعله المشرع الجزائري هو أن أغلبية النصوص المتعلقة بعقد البيع لم تأت بصيغة أمرة بل فسح المجال للأطراف بالاتفاق على ما يرضيهم أو ما يخدم منافعهم ولعل ذلك كان من أجل تحقيق الغاية من إبرام العقود المتمثلة في تنفيذها بالصفة التي يريدونها الأطراف، لكن بالرغم من ذلك توصلنا إلى عدم وجود تطبيق فعلي لهاته الالتزامات من الناحية الواقعية.

وختاما لما تطرقنا لدراسته نقول أن موضوع بحثنا أوسع بكثير من أن يحصر في هاته الأسطر القليلة، لذا نرجو أن نكون قد وفقنا ولو بالشيء القليل في إزالة بعض الغموض الذي يحيك بمثل هذه الموضوعات القانونية.

وفي الأخير نقول إن أخطأنا فمن الشيطان وأنفسنا وإن أصبنا فبتوفيق من الله.

قائمة المصادر

والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

المصادر:

القرآن الكريم برواية ورش عن نافع.

الكتب:

1. أحمد الرفاعي، القانون المدني (العقود المدنية: البيع والإيجار)، جامعة بنها، مصر، 2008.
2. آدم وهيب البنداوي، العقود المسماة في القانون المدني، البيع والإيجار، بغداد، العراق، 1999.
3. إسماعيل غانم، مذكرات في العقود المسماة "عقد البيع"، القاهرة 1958.
4. أنور سلطان، العقود المسماة شرع عقدي البيع والمقايضة دراسة مقارنة في القانوني المصري واللبناني، دار النهضة العربية، بيروت 1983.
5. بهرام عطا الله، عقد البيع مؤسسة الثقافة الجامعية، الاسكندرية د. ط، د. سنة نشر.
6. توفيق حسن فرج، الوجيز في عقد البيع، الدار الجامعية، مصر 1988.
7. جميل الشرقاوي، شرح العقود المدنية "البيع والمقايضة"، دار النهضة العربية القاهرة، 1991.
8. جميل الشرقاوي، شرح العقود المدنية (البيع والمقايضة)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1991.
9. خليل أحمد حسن قدارة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، عقد البيع، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.
10. خليل أحمد حسن قدارة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، عقد البيع، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.

قائمة المصادر والمراجع

11. خليل أحمد حسن قدارة الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، الجزء الرابع (عقد البيع) ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية بن عكنون الجزائر، طبعة 2000.
12. رمضان أبو السعود، مصادر الالتزام، دار الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، ط3، 2003.
13. زكريا سرايش، الموجز في شرح قواعد البيع، دار بلقيس للنشر، 2017.
14. زكريا سرايش، الموجز في عقد البيع، دار بلقيس للنشر، 2017، دار البيضاء، الجزائر.
15. سليمان مرقس، شرح القانون المدني الجزء الثالث العقود المسماة (عقد البيع) د. طبعة، 1968.
16. سي يوسف زاهية حورية، الواضح في عقد البيع، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2012.
17. عباس العبودي، شرح أحكام العقود المسماة في القانون المدني البيع والإيجار، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر، والتوزيع، سنة 2009.
18. عبد الرزاق أحمد السنهاوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الرابع، البيع والمقايضة، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2000.
19. عبد الرزاق السنهاوري، الوسيط في شرح القانون المدني، البيع والمقايضة الجزء الرابع، دار احياء التراث العربي ، القاهرة.
20. العبيدي علي هادي، العقود المسماة، البيع والإيجار، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.
21. علي سليمان، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام في الق.م، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر سنة 2008، ط 8.
22. فايز أحمد الرحمان، عقد البيع، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2006.

قائمة المصادر والمراجع

23. محمد حسن قاسم، الموجز في عقد البيع، دار الجامعة الجديدة للطباعة والنشر، الاسكندرية، 1999.
24. محمد حسن قاسم، عقد البيع دراسة مقارنة في القانون اللبناني والمصري، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، 1999.
25. محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006.
26. محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، عقد البيع والمقايضة، دراسة مقارنة في القوانين العربية، دار الهدى للنشر، عين مليلة، الجزائر، 2012.
27. محمد عبد الله أبو هزيم، أحكام الثمن في عقد البيع وفق أحكام التشريع (دراسة مقارنة)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
28. محمد يوسف الزغبى، العقود المسماة، شرح عقد البيع في القانون المدني، عمان، 2006.
29. نبيل إبراهيم سعد، العقود المسماة، البيع، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان 1997.
30. نبيل إبراهيم سعد، النظرية العامة للالتزام مصادر الالتزام، جزء الأول، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2004، دون طبعة.
31. نبيل إبراهيم سعد، العقود المسماة عقد البيع، دراسة مقارنة، الطبعة 2، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2010.

الرسائل الجامعية:

1. ياسي كتيبة، يونس صبرينة، إلتزامات البائع و المشتري في عقد البيع وفقا لأحكام القانون المدني الجزائري، مذكرة لنيل شهادة ماستر في الحقوق تخصص القانون الخاص، جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية، الجزائر، 2012-2013.
2. بلمداح نادية، آثار عقد البيع، مذكرة لنيل شهادة ماستر في الحقوق تخصص، القانون الخاص المعمق، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، الجزائر، 2017، 2018.

القوانين والأوامر

1. قانون رقم 08-09 مؤرخ في 25 فبراير 2008، يتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، الجريدة الرسمية عدد 21 صادر في 25 فيفري 2008
2. الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم.
3. المرسوم التنفيذي رقم 01-105 المؤرخ في 23 أبريل 2001، والمعدل والمتمم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-130 المؤرخ في 20 أبريل 2004 والمعدل أيضا بموجب المرسوم رقم 04-340 المؤرخ في 02 نوفمبر 2004.

المراجع باللغة الأجنبية:

1-BOURDELOIS. Beatrice, Droit civil, les contrats spéciaux, 4ème éd, Dalloz 2009.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

كلمة شكر

إهداء

أ.....	مقدمة:
5.....	الفصل الأول: أحكام عقد البيع في التشريع الجزائري
6.....	المبحث الأول: التعريف بعقد البيع
6.....	المطلب الأول: تعريف عقد البيع وخصائصه
6.....	الفرع الأول: التعريفات المختلفة لعقد البيع
9.....	الفرع الثاني: خصائص عقد البيع
12.....	المطلب الثاني: تمييز عقد البيع عن غيره من التصرفات القانونية الأخرى
12.....	الفرع الأول: البيع والمقايضة
13.....	الفرع الثاني: البيع والهبة
13.....	الفرع الثالث: البيع والمقايضة
14.....	الفرع الرابع: البيع والوكالة
15.....	الفرع الخامس: البيع والإيجار
17.....	المبحث الثاني: أركان عقد البيع
17.....	المطلب الأول: الأركان العامة لعقد البيع
18.....	الفرع الأول: التراضي
23.....	الفرع الثاني: المحل
27.....	الفرع الثالث: السبب
30.....	المطلب الثاني: الشكلية في عقد البيع
33.....	الفصل الثاني: الالتزامات الأصلية والفرعية للمشتري في عقد البيع
33.....	المبحث الأول: الالتزامات الأصلية للمشتري في عقد البيع (دفع الثمن)

المطلب الأول: إلّزام المشتري بدفع الثمن واحكما الاخلال بع	34
الفرع الأول: مفهوم الإلتزام بدفع الثمن	34
الفرع الثاني: أحكام الإخلال بدفع الثمن وضمانات البائع لاستقائه	39
المطلب الثاني: حق المشتري في حبس الثمن وكيفية سقوطه	44
الفرع الأول: حالات حبس الثمن	45
الفرع الثاني: حالات سقوط حق حبس الثمن	46
المبحث الثاني: الإلتزامات الثانوية للمشتري في عقد البيع	48
المطلب الأول: الإلتزام بتسلم المبيع	48
الفرع الأول: مضمون الإلتزام بتسلم المبيع وكيفية تنفيذه	49
الفرع الثاني: جزاء إخلال المشتري بالتزامه بتسلم المبيع	52
المطلب الثاني: التزام المشتري بدفع مصاريف البيع وتكاليف المبيع	53
الفرع الأول: الإلتزام بدفع مصاريف البيع	53
الفرع الثاني: التزام المشتري بدفع تكاليف المبيع	56
خاتمة:	59
قائمة المصادر والمراجع:	62