

## مقدمة

## تعريف العقود التجارية وخصائصها

## ١ - تعريف العقود التجارية :

إصطلاح العقود التجارية، وإن كان ذائع الاستعمال، إلا أنه يفتقر إلى الدقة والتحديد، ذلك أنه لا توجد عقود تجارية بالمعنى المفهوم من هذا الاصطلاح، بل إن العقود التي ينظمها القانون المدني قد تكون عقوداً تجارية إذا اندرجت في عداد الأعمال التجارية.

فقد تكون أعمالاً تجارية بطبيعتها ولو وقعت منفردة كما هو الشأن في شراء المنقولات بقصد بيعها أو تأجيرها، وقد تصير تجارية إذا صدرت على وجه الاحتراف أو المشروع أو المقاول<sup>(١)</sup>، كالتوريد والنقل والوكالة بالعمولة والسمسرة، وقد تكتسب الصفة التجارية بطريق التبعية لصدورها من تاجر لحاجات تجارته، وقد يكون العقد تجارياً بالنسبة إلى أحد طرفيه وفق ما تقدم، ولكنه يظل مدنياً بالنسبة للطرف الآخر، وحينئذ يعد العقد عملاً مختلطاً.

ويتبين من ذلك أن تحديد الصفة التجارية للعقد يكون وفقاً لنظرية الأعمال التجارية، أي أنه لا يمكن إغفال أثر الحرفة التجارية بما تؤدي إليه من إسباغ الصفة التجارية على كل عقد يبرمه التاجر حيث يثبت أنه لا صلة له بالتجارة.

## ٢ - خصائص العقود التجارية:

وتتميز العقود التجارية بخصائص عامة أهمها أنها رضائية، وأنها عقود معاوضة، وأنها لا ترد إلا على منقولات.

(١) استعملت الألفاظ الثلاثة وهي " الاحتراف " و " المشروع والمقولة، كمترادفات تدل على معنى واحد وهو تكرار العمل بصفة معتادة ومنظمة استناداً إلى تنظيم مهني خاص، ولا أدل على ذلك من أنه اشترط حتى تكتسب الأعمال التي نصت عليها الصفة التجارية أن تكون مزاولتها على وجه الاحتراف، ثم جاء واستعمل لفظ • المشروع و " المقولة "، فأسبغ الصفة التجارية على مشروعات تربية الدواجن والمواشي وغيرها بقصد بيعها " ثم على ' مقاولات تشييد العقارات أو ترميمها والمقاولات. ونحن نؤثر استعمال لفظ المشروع " للدلالة على هذه الأعمال، لأنه الأكثر استعمالاً في التشريعات الحديثة والأدق في الدلالة على المعنى المقصود.

**أ.العقود التجارية هي عقود رضائية،** بمعنى أنها تنعقد بمجرد تبادل الطرفين التعبير عن إرادتين متطابقتين، فلا يشترط لانعقادها شكل معين، ومع الى ان الم ذلك توجد بعض العقود التجارية التي يلزم لانعقادها أن تكون بكتابة رسمية أو عرفية، كعقد الشركة الذي يجب أن يكون بالكتابة، وإلا كان باطلاً وعقد بيع السفينة أو رهنها الذي يلزم أن يكون بورقة رسمية، وإلا كان باطلاً، وعقد التجاري أو رهنه أو تأجيريه الذي يجب أن يكون مكتوباً وإلا كان المحل باطلاً.

وقد تبدو هذه القسوة في الأشكال متعارضة مع الرغبة في التبسيط والسرعة اللتين يتصف بهما القانون التجاري، بيد أنه وجد أن هذه الأشكال القانونية من شأنها تسيير إبرام العقود التجارية، نظراً لأنها تدرأ كل نزاع لاحق حول تكوين العقد وتفسيره وشروطه، وهي تسمح بمعرفة طبيعة العقد ومضمونه بمجرد الاطلاع على الشكل الذي يفرغ فيه.

**ب. والعقود التجارية هي عقود معاوضة،** أي عقود يتلقى فيها كل من المتعاقدين مقابلاً و عوضاً لما يعطى، فلا تدخل عقود التبرع في نطاق القانون التجاري، لأن فكرة التبرع منافية للتجارة، على أن بعض العقود التجارية وإن كان لا يصدق عليها وصف المعاوضة، إلا أنها ليست مع ذلك بعقود تبرع لانتهاء نية التبرع، كما في البيع بتخفيض كبير عند تصفية بعض البضائع، وكما في الخدمات المجانية التي يقدمها البنك لعملائه.

**ج. والعقود التجارية لا ترد إلا على المنقولات دون العقارات،** لأن العقارات مستبعدة من نطاق القانون التجاري، ومن ثم فلا محل في العقود التجارية لضمان الاستحقاق، لأن المشتري يكون محمياً بقاعدة الحيازة في المنقول سند الملكية، والغالب أن ترد العقود التجارية على أشياء مثلية وعلى كمية معينة منها، وليس على شيء معين بالذات وقت العقد.

### ٣- النظام القانوني للعقود التجارية

تخضع العقود التجارية في الأصل للقواعد العامة التي نص عليها القانون المدني في مادة الالتزامات والعقود، إلا أن هناك قواعد خاصة تنطبق على العقود التجارية وتميزها عن العقود المدنية، منها ما يتصل بالإثبات، ومنها قواعد موضوعية خاصة بإبرام العقود

التجارية وتنفيذها، وتفسر هذه القواعد بضرورة السرعة ودعم الائتمان وهما الأساسان اللذان يقوم عليهما القانون التجاري بأسره،

ويلاحظ أن هذه القواعد تعرض عادة بصدد التمييز بين الأعمال التجارية والأعمال المدنية، ولذلك سنقتصر على إبراز النقط الجوهرية دون التطرق إلى التفاصيل.

**أ. قواعد الإثبات – حرية إثبات العقود التجارية:** يفرض المشرع قيوداً على إثبات العقود المدنية كاشتراط الكتابة في إثبات العقود، وعدم جواز إثبات ما يخالف أو يجاوز ما اشتمل عليه دليل كتابي إلا بالكتابة، ووجوب ثبوت تاريخ العقد بطرق معينة للاحتجاج به على الغير.

إما إثبات العقود التجارية فهو حر طليق من كل قيد، وتستند هذه الحرية في الإثبات إلى ما تقتضيه التجارة من السرعة في التعامل، فضلاً عن أن التجار يلتزمون بمسك دفاتر تجارية يقيدون فيها جميع ما يقومون به من عمليات تجارية، وهذا من شأنه تيسير إثبات العقود التجارية.

وتفريعاً على مبدأ حرية الإثبات يجوز إثبات العقود التجارية أياً كانت قيمتها بشهادة الشهود والقرائن وكافة طرق الإثبات. ويجوز أيضاً إثبات ما يخالف أو يجاوز ما اشتمل عليه عقد تجاري مكتوب بشهادة الشهود والقرائن وبكافة الطرق فيما عدا الحالات التي يوجب فيها القانون الإثبات بالكتابة في المواد التجارية. ولا تخضع الأوراق العرفية المتضمنة لعقود تجارية لقواعد ثبوت التاريخ، بل تكون حجة على الغير في تاريخها ولو لم يكن هذا التاريخ ثابتاً، ما لم يشترط القانون ثبوت التاريخ، ويعتبر التاريخ صحيحاً حتى يثبت العكس.

على أن مبدأ حرية إثبات العقود التجارية ليس مطلقاً، بل ترد عليه بضعة استثناءات. من ذلك أن معظم العقود البحرية تعقد العمل البحري وعقد إيجار السفينة وعقد النقل البحري وعقد التأمين البحري يجب أن تكون ثابتة بالكتابة، وكذلك الحكم عقد الشركة وبيع أو رهن أو تأجير المحل التجاري، وقد يذهب المشرع بعيداً فيشترط الرسمية لقيام العقد التجاري في كما الشأن في -السفينة ورهنها.

## ب. القواعد الخاصة بإبرام العقود التجارية:

• الأصل في العقود التجارية أن لإرادة المتعاقدين حرية تامة في إبرامها وتحديد مضمونها تطبيقاً لمبدأ سلطان الإرادة، بيد أن الحرية التعاقدية أخذت تتراجع أمام تدخل الدولة لحماية الطرف الضعيف في العقد أو لتوجيه الاقتصاد بما يتفق والمصلحة العامة، ومن مظاهر ذلك وضع قواعد تشريعية أمرت يلتزم الأطراف باحترامها وتحميها جزاءات جنائية متعددة، أهمها ما يتعلق بتقرير بطلان بعض الشروط التعسفية في العقد أو تحديد أسعار السلع والخدمات أو تحديد الأرباح التي يحصل عليها الوسطاء، وبذلك خرجت العقود التجارية من دائرة الحرية التعاقدية إلى نطاق التنظيم القانوني الملزم، وأصبحت عقوداً موجهة تتم وفقاً لنظام موضوع لا وفقاً لمشيئة المتعاقدين.

• وإذا كانت قواعد الإيجاب والقبول كما هي مقررة في القانون المدني تنطبق على العقود سواء أكانت مدنية أم تجارية، إلا أن بعض هذه القواعد ما يغلب أو يقتصر تطبيقه على العقود التجارية، ففي عدد كبير من العقود التجارية يكون الإيجاب عاماً موجهاً إلى أشخاص غير معينين، كالإيجاب الموجه إلى الجمهور عن طريق عرض البضائع في المحال التجارية مع بيان الثمن فيلتزم التاجر بالبيع لكل من يبدي رغبته في الشراء.

وإذا كان السكوت لا يعتبر قبولاً في الأصل، إلا أنه كثيراً ما يعد السكوت في المواد التجارية بمثابة القبول إذا كان هناك تعامل سابق بين المتعاقدين، والغالب أن تتم العقود التجارية بطريق المراسلة بالخطابات أو بالبرق أو بالتليفون أو الفاكس أو الإنترنت أو الطرق التكنولوجية والإلكترونية الحديثة، فتثور مسألة تحديد زمان ومكان انعقاد العقد على تفصيل تدخل دراسته في نطاق القانون المدني.

• ولم يجز المشرع التجاري للتاجر أن يطلب العقود التي يبرمها لشئون تتعلق بأعماله التجارية أو إنقاص الالتزامات التي تترتب عليه بمقتضاها بسبب الاستغلال أو الغبن، ويرجع ذلك إلى أنه من الطبيعي أن يتوافر فيمن يحترف التجارة ويقبل مخاطرها قدر معقول من الدراية بأمرها الأمر الذي يجنبه مخاطر الوقوع ضحية استغلال الآخرين.

• وكثيراً ما تبرم العقود التجارية على أساس عقود نموذجية تحتوي على الشروط العامة وتفرضها بعض الهيئات على عملائها، كما هو الشأن في عقود النقل والتأمين،

ولما كان العقد يتم في هذه الحالة بطريق الإذعان لشروط مقررة لا تقبل المناقشة، فقد تدخل المشرع لحماية الطرف المذعن في العقد من الشروط التعسفية المفروضة عليه.

#### ٤- القواعد الخاصة بتنفيذ العقود التجارية:

يغلب في العقود التجارية أن تكون مؤجلة التنفيذ، كما أن التجارة لا تحيا إلا بالائتمان، بمعنى أن التاجر يعتمد في الوفاء بديونه على استيفائه لحقوقه في مواعيد استحقاقها، وأن تخلف المدين عن الوفاء قد يستتبع عجز الدائن بدوره عن الوفاء بديونه، ولذلك فإن القانون التجاري يرتب على عدم تنفيذ العقود التجارية جزاءات أكثر صرامة مما ينص عليه القانون المدني وفيما يلي أهم هذه القواعد: ويقرر قواعد خاصة تهدف إلى سرعة التنفيذ ودعم الائتمان.

**أ. التضامن:** التضامن في المواد المدنية لا يفترض وإنما يكون بناء على اتفاق أو نص في القانون، أما في المواد التجارية يعد أن التضامن مفترض بين المدينين عند تعددهم، ما لم ينص القانون أو الاتفاق على غير ذلك، وهذا النص تقنين لما استقر عليه العرف التجاري من قبل، وروعي في تقرير هذا الحكم دعم الائتمان التجاري وتجنيب الدائن خطر إعسار أو إفلاس أحد المدينين، فضلاً عن أن المعاملات التجارية طابعها السرعة مما لا يتوافر معه عادة الوقت الكافي للبحث عن مدى يسار كل مدين ولترتيب تأمينات عينية.

**ب. الفوائد:** إذا كان محل الالتزام مبلغاً من النقود وكان معلوم المقدار وقت الطلب وتأخر المدين في الوفاء به، كان ملزماً بأن يدفع للدائن على سبيل التعويض عن التأخر فوائد مترتبة على ذلك، وتسري هذه الفوائد من تاريخ المطالبة القضائية بها، إن لم يحدد الاتفاق أو العرف التجاري تاريخاً آخر لسريانها، وهذا كله ما لم ينص القانون على غيره. والسبب في ارتفاع سعر الفائدة القانونية - وهي التي تستحق دون اتفاق عليها في حالة تأخر المدين في الوفاء بالتزامه- في المواد التجارية عنه في المواد المدنية هو أن النقود التي تستثمر في الأعمال التجارية تنتج ربحاً أكثر مما لو استعملت في أعمال مدنية، فضلاً عن أنها أكثر عرضة للضياع.

ولأن الشارع يفترض أن الضرر الذي يلحق الدائن بدين تجاري من جراء التأخر في الوفاء أكثر جساماً مما يلحق الدائن المدني، إذ في مقدور الدائن التجاري

استثمار النقود التي تدفع إليه مباشرة، ويجوز للمتعاقدين أن يتفقا على سعر آخر للفوائد، وتستثنى العمليات المصرفية التي تقوم بها البنوك من قيد الحد الأقصى للفائدة الاتفاقية المقررة بنص، وإذا كانت الفوائد القانونية في المواد المدنية تسرى من تاريخ المطالبة القضائية، فإن الفوائد القانونية عن التأخير في الوفاء بالديون التجارية تسرى من تاريخ الاستحقاق ما لم ينص القانون أو الاتفاق على غير ذلك.

**ج. الإعذار:** الإعذار هو تسجيل تأخير المدين في الوفاء بالتزامه أو هو وضع المدين موضع التأخير، بحيث لا يستطيع الدائن أن يطلب فسخ العقد أو أن يطالب بتعويض ما لحقه من ضرر إلا إذا قد سبق وأعذر المدين بضرورة الوفاء بالتزامه، والأصل أن إعذار المدين في المواد المدنية يكون بإنذاره أي بمطالبتة بالوفاء بمقتضى ورقة رسمية تعلن إليه بواسطة المحضرين. أما في المواد التجارية فيكون إعذار المدين أو إخطاره أو بكتاب مسجل مصحوب بعلم الوصول، ويجوز في أحوال الاستعجال أن يكون الإعذار أو الإخطار ببرقية أو بإنذار رسمي تلكس أو فاكس أو غير ذلك من وسائل الاتصال السريعة.

**د. المهلة القضائية:** يجوز للقاضي في المواد المدنية أن يمنح المدين حسن النية مهلة أو أجلا للوفاء بالدين إذا استدعت حالته ذلك ولم يلحق الدائن من جراء هذا التأجيل ضرر جسيم. أما في المواد التجارية فلا يجوز للمحكمة من المدين بالتزام تجاري مهلة للوفاء به أو تقسيطه إلا عند الضرورة وبشرط عدم إلحاق ضرر جسيم بالدائن، وإذا أدت الديون التجارة إلى تحريز أوراق تجارية أو تظهيرها، فتبدو الصرامة في التنفيذ فيما لا يجوز للمحاكم أن تمنح مهلة للوفاء بقيمة الورقة التجارية، وذلك لما تتطلبه الحياة التجارية من سرعة التنفيذ.

**ه. الإفلاس:** وإذا توقف المدين التاجر عن دفع ديونه التجارية، جاز للدائن أن يطلب شهر إفلاسه، فإذا امتنع المدين التاجر عن دفع دين مدني فلا يجوز شهر إفلاسه، ذلك لأن الإفلاس هو نظام خاص بالتجارة وضع لدعم الائتمان التجاري، الوفاء بدين مدني لا إتصال بينه وبين المشروع لا يستتبع نفس النتائج التي يجرها عدم الوفاء بدين تجاري.

ويتميز نظام الإفلاس بصرامة أحكامه والحرص على أخذ المدين بالشدة، إذ يترتب عليه غل يد المدين عن إدارة أمواله والتصرف فيها وسقوط بعض حقوقه

المدنية والسياسية، وهذه الشدة تدفع المدين التاجر إلى الحرص على الوفاء بديونه في مواعيد استحقاقها.

**و. النفاذ المعجل:** هو تنفيذ الحكم رغم قابليته فيه للطعن فيه بطرق الطعن العادية أو رغم حصول بإحدى هذه الطرق، والأصل أن الأحكام الصادرة في المواد المدنية لا يجوز تنفيذها جبراً مادام الطعن فيها بالاستئناف جائزاً، وقد أورد بعض المشرعين عدة استثناءات على هذه القاعدة فأجاز تنفيذ الأحكام تنفيذاً معجلاً بالرغم من قابليتها للطعن فيها وذلك في حالات خاصة نص عليها على سبيل الحصر، أما بالنسبة للأحكام الصادرة في المواد التجارية فقد جعل المشرع النفاذ المعجل واجباً فيها بقوة القانون سواء أكانت قابلة للاستئناف أم طعن فيها بهذا الطريق بشرط تقديم كفالة<sup>(١)</sup>، تحسباً لما قد يحدث من تعديل أو إلغاء للحكم المستأنف، وذلك نظراً لما تفضيه المعاملات التجارية من سرعة في اقتضاء الحقوق.

**ز. التقادم:** الأصل في الالتزام مدنياً كان أو تجاري أن يتقادم بمضي مد زمنية معينة، بيد أن الدعوى الناشئة عن التزامات التجار قبل بعضهم البعض والمتعلقة بمعاملاتهم التجارية فتتقادم بمضي سنوات من تاريخ حلول ميعاد الوفاء بالالتزام إلا إذا نص القانون على خلاف ذلك، إذ نصت بعض التشريعات على ان الدعوى الناشئة تسقط بمضي سنوات الأحكام النهائية الصادرة في تلك الدعاوى. كما أن الالتزامات الناشئة عن بعض العقود التجارية تخضع لتقادم قصير كما هو الشأن في الالتزامات الناشئة عن عقد النقل البري للأشياء، وعقد النقل البري للأشخاص، وعقد النقل الجوي.

(١) وذلك ما لم تتوافر حالة من الحالات التي نص القانون على وجوب النفاذ المعجل فيها أو جوازه بلا كفالة.

## الباب الأول

### البيع التجاري

أغفل التقنين التجاري القديم عقد البيع التجاري رغم أنه أهم العقود التجارية وأكثرها ذيوياً في العمل، أما التقنين التجاري الجديد فقد عرض للبيع التجاري، ولن تشمل دراستنا جميع البيوع التجارية، بل سنقتصر على البيوع البرية دون البيوع البحرية التي تدخل دراستها في نطاق القانون البحري. ولن نعرض إلا للبيوع على المنقولات المادية<sup>(1)</sup>، لأن بيع العقارات عمل مدني يخرج من نطاق القانون التجاري، كما أن المنقولات المعنوية كالمحال التجارية والأوراق المالية وحقوق الملكية الصناعية تدرس منفردة، وسوف نتكلم في الأحكام العامة للبيع التجاري، ثم نعالج بعض أنواع خاصة من البيوع التجارية.

## الفصل الأول

### الأحكام العامة للبيع التجاري

يخضع البيع التجاري للقواعد العامة التي أوردها القانون المدني فيما يتعلق بتكوين العقد وآثاره، ولا محل هنا لدراسة هذه القواعد لأنها تدخل في نطاق القانون المدني، رغم أن لها تطبيقاً واسعاً في المواد التجارية، على أن هناك قواعد خاصة بالبيع التجاري تتعلق بالتزامات كل من البائع والمشتري واستقر عليها العرف التجاري أو العادات التجارية أو القضاء

(1) تسري الأحكام العامة على عقود بيع البضائع التي يبرمها التجار فيما بينهم لشئون تتعلق بالتجارة وكان البديل المقابل للمبيع نقداً أو كان نقداً وعينياً وكانت قيمة الجزء العيني أدنى من الجزء النقدي، أما البيوع التجارية الدولية فتسرى عليها أحكام الاتفاقيات الدولية بشأن هذه البيوع، وكذلك الأعراف السائدة في التجارة الدولية والتفسيرات التي أعدتها المنظمات الدولية للمصطلحات المستعملة في تلك التجارة إذا أحال إليها العقد.



## الفرع الأول

### التزامات البائع

#### ١- الالتزام بالتسليم:

يلتزم البائع بتسليم الشيء المبيع للمشتري، ويكون التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به بدون عائق، وإذا كان التسليم متميزاً عن انتقال الملكية، إلا أن الغالب أن يندمجا معا في عملية واحدة كما في البيوع مع شرط التسليم.

ويتم التسليم وفقاً للشروط المتفق عليها في العقد أو وفقاً للعادات، وقد يكون التسليم مادياً بوضع المبيع في الحيازة الفعلية للمشتري، وقد يكون رمزياً في بعض الأحيان بتسليم المشتري سنداً ممثلاً للبضاعة المباعة كسند الشحن الذي يمثل البضاعة المنقولة في السفينة ووثيقة نقل البضاعة وإيصال إيداع البضاعة في مستودع عام.

أذ يلتزم البائع بتسليم البضاعة المتفق عليها صنفاً وقدرًا، على أن العرف التجاري جرى على التسامح في نسبة مئوية ضئيلة من مقدار البضاعة زيادة أو نقصًا، وإذا وجد في المبيع عجز أو زيادة في حدود القدر المسموح به، فإن المشتري يلتزم بقبوله ولكنه لا يلتزم بدفع الثمن إلا في حدود القدر المسلم إليه فعلاً، " لا يعتد عند تسليم المبيع بما يطرأ عليه من نقص أو تلف يقضى العرف " بالتسامح فيه.

كما يجب أن يتم التسليم في الميعاد المحدد في العقد، وإذا لم يحدد في العقد ميعاد للتسليم، وجب أن يتم التسليم بمجرد إبرام العقد ما لم تستلزم طبيعة المبيع أو يقضى العرف بتحديد ميعاد آخر، فإذا اتفق على أن يكون للمشتري تحديد ميعاد التسليم التزم البائع بالتسليم في الميعاد الذي يحدده المشتري مع مراعاة المدة التي تستلزمها طبيعة المبيع لإعداده للتسليم.

أما إذا قام البائع بناء على طلب المشتري بإرسال المبيع إلى المكان المعين لتسليمه كانت تبعة الهلاك على المشتري وكذلك المصاريف التي يقتضيها هذا التسليم إلا إذا اتفق أو نص القانون على غير ذلك.

## ٢- جزاء الالتزام:

إذا أخل البائع بالتزامه بالتسليم، كان للمشتري وفقاً للقواعد العامة الحق في طلب التنفيذ العيني أو طلب الفسخ مع التعويض في الحالتين إن كان له مقتض، وتطبيقاً لذلك نصت الم تجاري على أنه إذا اتفق على تسليم المبيع على دفعات جاز للمشتري أن يطلب الفسخ إذا لم يقم البائع بتسليم إحدى الدفعات الميعاد المتفق عليه، ولا يسرى الفسخ على الدفعات التي تم تسليمها إلا إذا ترتب على تبييض المبيع ضرر جسيم للمشتري، على أن العرف التجاري، الذي قننه المشرع، يقرر للمشتري خاصاً هو حق الاستبدال إذا فضل التنفيذ العيني، كما يضيق من حق المشتري في الفسخ مكتفياً بإنقاص الثمن مع الإبقاء على البيع في كثير من الأحيان.

## ٣- حق الاستبدال:

إذا لم يقم البائع بتسليم المبيع في الميعاد المحدد في العقد، فللمشتري أن يخطره بالتنفيذ خلال مدة مناسبة يحددها. فإذا لم يسلم البائع المبيع خلال تلك المدة، جاز للمشتري أن يحصل على شيء مماثل للمبيع على حساب البائع وان يطالبه بالفرق بين الثمن المتفق عليه وما دفعه بحسن نية للحصول على ذلك الشيء، وإذا كان للمبيع سعر معلوم في السوق جاز للمشتري - وإن لم يشتر؛ فعلاً شيئاً مماثلاً للمبيع - أن يطالب البائع بالفرق بين الثمن المتفق عليه وسعر السوق في اليوم المحدد للتسليم.

## ٤- إنقاص الثمن:

إذا تبين بعد تسليم المبيع أن كميته أو صنفه أقل مما هو متفق عليه أو أن به عيباً أو أنه غير مطابق للشروط أو العينة التي تم العقد بمقتضاها، فعلى المشتري أن يخطر البائع بذلك خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ تسليم المبيع إليه تسليمياً فعلياً. وعليه أن يقيم دعوى إنقاص الثمن خلال ستين يوماً من تاريخ هذا التسليم، وإلا سقط حق المشتري في إقامتها ما لم يثبت غش البائع، وفي جميع الأحوال تسقط الدعوى بانقضاء ستة أشهر من تاريخ التسليم الفعلي، ويجوز الاتفاق على تعديل المواعيد سالف الذكر، كما يجوز إعفاء المشتري من مراعاتها.

هذا الحكم الذي يستبعد الفسخ في هذه الحالة ويقصر، حق المشتري على مجرد إنقاص الثمن مع الإبقاء على العقد إنما يستند إلى أن المشتري وهو في الغالب تاجر يستطيع دائماً