دراسة حالة قانونية

كيف قادت استراتيجية كاونسلو إلى رفض دعوى فسخ عقد بيع وتعويضات بملايين الريالات؟

دراسة قانونية من إعداد منصة كاونسلو

بإشراف المحامي والمستشار القانوني عمر رياض بغدادي

مؤسس كاونسلو

السرية المهنية محفوظة—تم إخفاء هوية الأطراف والجهات بما يلائم النشر المهني .

الملخص التنفيذي

عرض المدعى عليه على كاونسلو ملف نزاع يتعلق بعقد بيع مجمع، بعد أن أقام الطرف الآخر دعوى بطلب فسخ العقد، واسترداد مبلغ٣,٠٠٠,٠٠٠ريال، إلى جانب المطالبة بتعويضات بمبلغ ١٢,٠٠٠,٠٠٠ ريال ومصاريف وأتعاب محاماة بمبالغ كبيرة.

تركزت دعوى المدعي على القول بوجود جهالة في محل العقد، وعدم وضوح ما تم تسليمه، وعدم استلام بعض التراخيص، ووجود مشكلات تتعلق بتشغيل المجمع واستيفاء متطلبات الجهة التنظيمية المختصة.

عند دراسة الملف، رأت كاونسلو أن نقطة القوة في دفاع المدعى عليه لا تكمن في مناقشة كل ادعاء على حدة، بل في إعادة بناء القضية حول سؤال جوهري :هل كان المدعي يجهل محل المبيع فعلًا، أم أن سلوكه اللاحق على التعاقد يثبت علمه بالمبيع وقبوله به وتنفيذه للعقد؟

ومن هنا تم بناء استراتيجية دفاع تعتمد على المستندات، وسلوك المدعي بعد التعاقد، ونقل الأصول والعمالة والعقود، واستلام المنافع، وربط ذلك بمبدأ لزوم العقد وعدم جواز سعي الشخص في نقض ما تم من جهته .وانتهت القضية إلى رد دعوى المدعي بالكامل وإخلاء سبيل المدعى عليه منها، ثم تأييد الحكم من محكمة الاستئناف واكتسابه الصفة النهائية.

أولًا :المسألة القانونية

تمحورت المسألة القانونية حول السؤال التالي :هل توافرت أسباب معتبرة تبرر فسخ عقد البيع بسبب الجهالة وعدم التسليم، أم أن الوقائع والمستندات وسلوك المدعي بعد التعاقد تثبت صحة العقد ونفاذه وقبوله للمبيع؟

- هل كان محل البيع مجهولًا فعلًا؟
- هل تم تسليم الأجهزة والمعدات والسيارات والموظفين والعقود الخارجية؟
- هل نقل المدعي بعض الأصول والعمالة إلى اسمه؟
- هل انتفع المدعي بالمبيع أو استلم عوائد ناشئة عنه؟
- هل يمكن لمن نفذ العقد جزئيًا وقبل آثاره أن يعود لاحقًا ويتمسك بالجهالة؟
- ما أثر الطعن اللاحق بالتزوير في مستندات سبق مناقشتها أثناء سير الدعوى؟
- وهل قدّم المدعي بينة موصلة تثبت ادعاءه أم بقيت دعواه قائمة على أقوال وقرائن غير كافية؟

ثانيًا :القواعد والمبادئ الحاكمة

اعتمدت استراتيجية الدفاع على مبدأ أن الأصل في العقود اللزوم والنفاذ متى انعقدت صحيحة واستوفت أركانها، ولا يجوز نقضها دون سبب معتبر.

> **«من سعى في نقض ما تم من جهته فسعيه مردود عليه»**

ومعناه أن من أقدم على التعاقد بإرادته، ونفذ جزءًا من العقد، وقبل آثاره، لا يقبل منه أن يعود لينقض ما تم بإرادته دون بينة قوية ومعتبرة .كما أخذ الحكم بمبدأ سلامة المبيع وصحة التصرف، وأن من قبض المبيع وانتفع به وتعامل معه بما يدل على العلم والرضا لا يقبل منه التمسك بالجهالة بمجرد القول.

ثالثًا :التطبيق والتحليل والاستراتيجية

١إعادة توصيف النزاع .

منذ البداية، لم تتعامل كاونسلو مع القضية باعتبارها مجرد دعوى فسخ عقد بسبب الجهالة .بل أعيد طرح السؤال :إذا كان المدعي يجهل المبيع، فكيف استطاع نقل السيارات، ونقل العمالة، واستلام العقود الخارجية، وتشغيل المجمع، والاستفادة من بعض عوائده؟ وهنا بدأت صورة النزاع تتغير، وأصبح المدعي مطالبًا بتفسير سلوكه اللاحق الذي يتعارض مع ادعاء الجهالة.

٢التركيز على السلوك بعد التعاقد .

كان من أهم عناصر الدفاع إبراز أن المدعي لم يتصرف كشخص لا يعرف ما اشترى .فقد استند الدفاع إلى استلام الأجهزة والمعدات والسيارات وقوائم الموظفين، والاطلاع على العقود الخارجية، ونقل بعض الأصول والعمالة إلى اسمه، واستلام مبالغ من العقود الخارجية، وتشغيل المجمع .وهذا السلوك يناقض فكرة أن محل البيع كان مجهولًا أو غير قابل للتحديد.

٣مواجهة دعوى عدم التسليم .

لم تكتف الاستراتيجية بإنكار دعوى عدم التسليم، بل استخدمت الوقائع العملية :إذا كانت السيارات قد نُقلت، والعمالة انتقلت، والعقود الخارجية أصبحت تحت سيطرة المدعي، وتم تشغيل المجمع، فإن هذه الوقائع تشكل مؤشرات قوية على وقوع التسليم والانتفاع.

٤تحويل دعوى الجهالة إلى تناقض في موقف المدعي .

جرى إبراز انتقال المدعي بين أسباب متعددة :الجهالة، وعدم التسليم، ومشكلة الترخيص، والطعن في المستندات بالتزوير، والخلاف على الموظفين والعقود الخارجية والصيدلية .هذا التعدد عزز فكرة أن سبب الفسخ غير مستقر وأضعف اتساق الموقف.

٥التعامل مع الطعن بالتزوير .

تم التعامل مع الطعن بالتزوير دون الدخول في اتهامات مقابلة، بالتركيز على أن المدعي سبق له مناقشة المستندات، وأن الادعاء بالتزوير يحتاج إلى سلوك الطريق النظامي في الإثبات، وأن هناك وقائع مستقلة عن هذه المستندات تدل على التنفيذ الفعلي للعقد.

تفكيك مسألة الترخيص والإغلاق .6

تمسك المدعي بأن إحدى الرخص كانت منتهية وأن هذا أدى إلى إغلاق المجمع .لكن الدفاع أعاد توجيه المسألة إلى سؤال أدق :هل الإغلاق كان نتيجة عيب سابق أخفاه المدعى عليه، أم نتيجة عدم استيفاء المدعي نفسه لمتطلبات التشغيل والترخيص؟ وقد تم فصل وضع الترخيص عن صحة عقد البيع.

الاستفادة من عبء الإثبات .7

لم تنجر الاستراتيجية إلى محاولة إثبات كل شيء بدلًا عن المدعي .فالمدعي هو من يدعي الجهالة والتزوير وعدم التسليم والخسائر .لذلك تم التركيز على السؤال :أين البينة التي تثبت هذه الادعاءات؟ وعندما طلبت المحكمة مزيدًا من البينة، لم يقدم ما يكفي لتغيير مركز الدعوى.

فصل التعويضات عن أصل الفسخ .8

تم التعامل مع التعويضات باعتبارها مطالبات تابعة .فإذا لم يثبت أصل الإخلال أو سبب الفسخ، يصبح من الصعب بناء التعويض على أساس سليم .لذلك كان الهدف الأول إسقاط أساس الفسخ، بما يضعف تلقائيًا المطالبات التابعة له.

9. التعاون مع الممثل النظامي

بعد دراسة كاونسلو للملف، تم بناء استراتيجية الدفاع بالتعاون مع الممثل النظامي للمدعى عليه حول التمسك بصحة العقد ونفاذه، نفي الجهالة من خلال سلوك المدعي، تقديم مستندات التسليم والانتفاع، ربط نقل الأصول والعمالة والعقود بالرضا والتنفيذ، تفكيك مسألة الترخيص والإغلاق، مواجهة الطعن بالتزوير ضمن قواعد الإثبات، إبراز تناقض أسباب الفسخ، وإعادة عبء الإثبات إلى المدعي.

رابعًا :النتيجة

بعد دراسة الدعوى والدفوع والمستندات، انتهت المحكمة إلى أن دعوى المدعي لم تثبت على وجه يبرر فسخ العقد أو الحكم بالتعويضات المطلوبة.

رد الدعوى بالكامل وإخلاء سبيل المدعى عليه منها

ولم تتوقف النتيجة عند الحكم الابتدائي، بل تم تأييد الحكم من محكمة الاستئناف واكتسب الحكم الصفة النهائية.

القيمة التي قدمتها كاونسلو

تكمن قيمة هذه القضية في أن المدعى عليه كان يواجه دعوى ذات أثر مالي كبير تجمع بين فسخ عقد بيع، واسترداد ثلاثة ملايين ريال، وتعويضات ومصاريف وأتعاب محاماة بمبالغ كبيرة .وكان من الممكن أن يتحول الملف إلى مناقشة متشعبة حول عشرات التفاصيل.

لكن استراتيجية كاونسلو أعادت القضية إلى سؤال واحد :هل يستطيع المدعي إثبات أنه كان يجهل محل المبيع رغم كل ما قام به بعد التعاقد من استلام ونقل وتشغيل وانتفاع؟

ومن هنا تم بناء الدفاع حول خمسة محاور مترابطة :السلوك اللاحق على التعاقد، المستندات، عبء الإثبات، تناقض أسباب الفسخ، ومبدأ لزوم العقود.

الخلاصة

بدأ الملف أمام كاونسلو بدعوى تطالب المدعى عليه بفسخ عقد بيع، ورد مبلغ ثلاثة ملايين ريال، وتعويضات ومصاريف وأتعاب بمبالغ كبيرة .وبعد تفكيك الملف، تم تحديد أن أقوى استراتيجية لا تتمثل في مناقشة كل خسارة أو كل مستند بمعزل عن الآخر، وإنما في إثبات أن العقد انعقد ونُفذ، وأن المدعي تعامل مع المبيع تصرف المالك والمستفيد، وبالتالي فإن سلوكه العملي يناقض دعوى الجهالة التي بُني عليها طلب الفسخ.

وبالتعاون مع الممثل النظامي، استمرت هذه الاستراتيجية حتى انتهت القضية إلى رد دعوى المدعي بالكامل، ثم تأييد الحكم استئنافيًا واكتسابه الصفة النهائية.

كاونسلو