**أ.م.د وسن كاظم زرزور**

**م.د علاء متعب ابوكيف**

## أركان عقد البيع

كي ينعقد عقد البيع يجب توافر الاركان العامة لكل عقد من تراضي ومحل وسبب تطبيقا للقواعد العامة، وبعض البيوع (مثل بيع العقار والمركبة والمكائن) يلزم استيفاء الشكل الذي نص عليه القانون كما بينا سابقا.

وبما أن تطبيق السبب على عقد البيع لا يحتاج إلى زيادة عما يذكر في النظرية العامة للالتزام وعلى وجه التحديد المادة (١٣٢ مدني)، لذا سوف يتم بيان الاحكام الخاصة بالتراضي والمحل بفصل مستقل لكل منهما :

### التراضي في عقد البيع

الاصل ان عقد البيع من العقود الرضائية فيكفي لانعقاده توافق الإرادتين، لذا يقتضي وجود رضا صحيح، وليزم لوجود الرضا توافر شروط الانعقاد، وصحة الرضا تقتضي تتوافر شروط النفاذ، وقد ينفذ عقد البيع لكن يكون غير لازم لعدم تحقق شروط اللزوم، ويمكن ان يسبق ابرام عقد بالبيع وعد بالبيع أو ان يلحق به وصف، لذا سوف نبحث كل ما تقدم تباعاً،

### شروط الانعقاد (وجود الرضا)

هناك شروط اذا تحققت يوجد الرضا فينعقد العقد لكن لا تكفي لصحته وترتب اثاره، وهذه الشروط هي:

اولا/ وجود الإرادة: يجب ان تكون للمالك أو نائبه إرادة البيع ولدى الطرف الاخر إرادة الشراء، فاذا انعدمت الإرادة كما في حال اجبار احد الاطراف عنوة على التعاقد كان العقد باطل، مع ملاحظة ان الصغير غير المميز الذي لم يتم السابعة من عمره والمجنون ليس له إرادة وبالتالي فان بيعه وشرائه باطل.

ثانياً/ التعبير عن الإرادة المتعاقدين: لا يكفي وجود الإرادة لأنها مسألة كامن في نفس الانسان فلا بد من التعبير عنها بمظهر خارجي حتى يكون لها اثر، ويطلق على التعبير عن الارادة الاولى (الايجاب) وعن التعبير عن الإرادة الثانية لفظ (القبول)، والتعبير عن الارادة اما ان يكون صراحة من خلال القول أو الكتابة او الفعل أو الاشارة المعهودة ولو من غير الاخرس(م٧٩مدني)، أو ضمناً من خلال اتخاذ موقف لا يدع مجال للشك عن إرادة من صدر عنه، اما السكوت لا يعد ايجاباً في اي حال من الاحوال لكنه في معرض لحاجة إلى بيان يعد قبولاً كما لو تمخض الايجاب لمنفعة من وجه اليه (م ٨ ١مدني).

عرض البضائع أو الاعلان عنها : حسب نص المادة (م٨٠/١ مدني) يعد عرض البضائع

أو الاعلان عنها مع بيان ثمنها ايجاباً موجه إلى الجمهور وهو ملزم لمن صدر عنه مادام لم يتم ازالة الثمن عن البضاعة أو انتهاء المدة المحددة في الاعلان أو النشر، لذا اي شخص يتقدم للشراء ينعقد البيع ويرتب اثاره وليس للموجب الامتناع عن تسليم السلعة ما لم تنفد خلال مدة معقولة، ومن حق صاحب المحل التجاري تسليم السلعة المعروضة أو اخرى مطابقة لها.

رفي حال عدم ذكر ثمن البضاعة المعروضة أو المعلن عنه فأنه يعد عند الشك مجرد دعوة للتفاوض وليس يجاباً (م ٨٠/٢ مدني)، لذا من يتقدم للشراء يعد موجب ولمالك البضاعة حرية القبول أو الرفض بشرط ان لا كون الرفض تعسفي.

ثالثا/ تطابق الارادتين: لا ينعقد البيع الا بعد تطابق الايجاب مع القبول مطابقة تامة وفقا للمادة (٨٥ مدني)، والتطابق واجب على المسائل الجوهرية، اما المسائل التفصيلية ( مكان التسليم وكيفيته وموعده ونفقاته الخ...)

ليس من الضروري الاتفاق عليها، لكن اذا تم التطرق لها لا يجوز الاختلاف عليها والا بطل العقد لانعدام لرضا، والمسائل الجوهرية في عقد البيع هي:

طبيعة العقد: إذا لم يتم تطابق إرادة المتعاقدين على نقل ملكية عين معينة مقابل ثمن نقدي فأن عقد البيع لا بنعقد، فإذا كان قصد احد الاطراف البيع وقصد الطرف الثاني الهبة، فلا ينعقد البيع ولا الهبة لعدم تطابق الارادتين على طبيعة العقد.

المبيع: يجب تطابق إرادة البائع والمشتري على ذاتية المبيع والا كان البيع باطل، فلو أن الشخص يملك جهازين موبايل الأول من نوع سامسونج والثاني أبل، وقال لأخر بيعك جهاز الموبايل وكان يقصد السامسونج وقبل الطرف الاخر الشراء وكان يقصد جهاز الآبل، لم ينعقد البيع لا على الأول ولا على الثاني.

الثمن: من الضروري اتفاق البائع والمشتري على الثمن، فإذا قصد البائع ان يبيع المبيع إلى المشتري بثمن معين في حين عرض المشتري ثمناً أقل، فلا ينعقد عقد البيع.

أما في حال العكس اي ان البائع يعرض ثمناً معيناً ولكن المشتري يقبل الشراء بثمن اعلى (غالباً ما يكون في لتعاقد عن طريق المراسلة)، فقد اختلف الفقهاء حول الثمن الذي ينعقد عليه البيع:

تجاه الاول: ذهب البعض إلى البيع ينعقد على الثمن الأقل لأن المشتري الذي يقبل الشراء بالثمن الاعلى يعتبر راضياً بالشراء بالثمن الأقل من باب اولى وأن الشك يفسر لمصلحة المدين.

وذهب اتجاه ثاني إلى ان البيع ينعقد على الثمن الاعلى لأن تعديل المشتري بالثمن يعد ايجاباً منه وسكوت لبائع يعد قبولاً استناداً للمادة (٨ ١مدني)