

موسوعة

قضايا الإسلاميّة معاصرة



موسوعة

قضايا الإسلاميين معاصرة

الأستاذ الدكتور
محمد الرحيمي

المجلد الخامس

مستجبات فقهية وقضايا مالية معاصرة
دراسات فقهية
دراسات في أصول الفقه

دار المكي

الطبعة الأولى

2009 - 1430

جميع الحقوق محفوظة

يمنع طبع أو إخراج هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي شكل من أشكال الطباعة أو النسخ أو التصوير أو الترجمة أو التسجيل المرئي والمسموع أو الاختزان بالحاسبات الالكترونية وغيرها من الحقوق إلا بإذن مكتوب من دار المکتبی بدمشق .

سورية - دمشق - حلبوني - جادة ابن سينا

ص ب 31426 هاتف 2248433 فاكس 2248432

e-mail: almaktabi@mail.sy


للطباعة والنشر والتوزيع
www.almaktabi.com

مستجدات فقهية
وقضايا مالية محاصرة

البَيْع في الفقه والقانون

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تقديم

يعدّ عقد البيع أهم عقد على الإطلاق في الفقه الإسلامي ، والقانون المدني ، وهو أكثر العقود انتشاراً وممارسة في الحياة البشرية ، لذلك أردت بحثه بشكل عام ومبسط ، ليسهل معرفته ، والاطلاع على أحكامه العامة في الفقه والقانون .

* * *

تعريف عقد البيع

عرف القانون المدني السوري عقد البيع بأنه : « عقد يلتزم به البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء ، أو حقاً مالياً آخر في مقابل ثمن نقدي » (المادة ٣٨٦) .

فالبيع من العقود الواردة على الملكية ، لأنه ينقل ملكية الأشياء والحقوق المالية من شخص إلى آخر ، ويسمى المحل الذي يرد عليه عقد البيع : مبيعاً ، ولا يقتصر على الأعيان والأشياء المادية ، بل يشمل الحقوق المالية ، كالدين في الذمة ، وحقوق الارتفاق ، والملكية الأدبية والصناعية والفنية وحق الامتياز والاختصاص ، ويسمى المقابل للمبيع الثمن النقدي ليخرج حالة الثمن العيني وهو المقايضة ، ويشترط في الثمن أن يكون حقيقياً .

* * *

أهمية عقد البيع

عقد البيع من أهم العقود على الإطلاق في القديم والحديث ، وأكثر العقود انتشاراً واستعمالاً ، وهو أشهر العقود ، ويعدّ أصلاً في عقود المعاوضات المالية ، وهو أقدم العقود في التعامل ، ويقترن بوجود الحياة الاجتماعية بين الناس ، فيسهل لهم وسيلة التعاون في تبادل المنافع والأموال ، وهو أول العقود المسماة في القانون والفقه ، ومن العقود الملزمة للجانبين ، ومن عقود المعاوضات ، والعقود الرضائية في الأصل .

* * *

أركان عقد البيع

ركن العقد هو كل ما لا يتصور وجود العقد إلا بوجوده ، ويتوقف وجود العقد على وجوده ، وتختلف الأنظار في تحديد أركان البيع .

فذهب علماء الحنفية في الفقه الإسلامي إلى تحديد أركان البيع بالصيغة ، وهي الإيجاب والقبول ، لأنهما جزءان من حقيقة البيع ، ويتحقق معناه بوجودهما .

وذهب جمهور علماء الفقه الإسلامي إلى أن أركان البيع ستة ، وهي : الإيجاب ، والقبول ، والبائع ، والمشتري ، والمبيع ، والضمن ، لأن عقد البيع يتوقف وجوده على هذه الأركان الستة .

وقال علماء القانون : إن أركان البيع ثلاثة ، وهي : الإرادة ، والمحل ، والسبب .

وتتمثل الإرادة في الرضا في عقد البيع ، وتنقسم إلى إرادة البائع ورضاه ، وإرادة المشتري ورضاه ، ويشمل المحل : المبيع والضمن ، والسبب له معنيان ، المعنى القريب المباشر ، وهو واحد في جميع البيوع ، ويكمن في الالتزامات المتقابلة في العقد ، أو تنفيذ المتعاقدين للعقد ، والمعنى النائي غير المباشر ، وهو الباعث للعقد ، وهذا الباعث شخصي ، ويختلف من شخص إلى آخر ، ويختلف في الشخص الواحد من بيع إلى بيع ، والكلام عن السبب نظري ، ونكتفي بهذه الإشارة ، ونعرض للركنين الآخرين .

أولاً : الرضا في البيع :

الرضا عنصر أساسي في البيع ، لأنه تطبيق للمبدأ العام في التراضي في العقود ، الذي نص عليه القانون المدني السوري : « يتم العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتين متطابقتين ، مع مراعاة ما يقرره القانون فوق ذلك من أوضاع معينة لانعقاد العقد » (المادة ٩٢) ، وللحديث النبوي : « إنما البيع عن تراض » .

ويتم الرضا بالإيجاب والقبول الظاهرين ، تعبيراً عن الإرادة الضمنية لكل منهما ، ويصح التعبير عن الإرادة باللفظ أو الكتابة أو الإشارة المتداولة عرفاً ، ويصح أن يكون باتخاذ موقف معين تدل ظروف الحال على دلالة على المقصود بالإيجاب والقبول ، كعرض البضاعة مع تحديد سعرها ، أو الإعلان عن السلعة وثنمها في وسيلة الإعلام ، ويقدم المشتري بأخذ المبيع مع دفع ثمنه ، وقد يكون التعبير عن الإرادة بتعامل سابق بين شخصين ، فيصدر من أحدهما إيجاب وطلب ، ولا يرفضه الآخر ، فيكون قبولاً ، ويتحقق ركن الإرادة .

ويشترط في الإيجاب والقبول أن يكون كل منهما جازماً لتمييزه من مجرد المفاوضة والمساومة ، وأن يكون القبول مطابقاً للإيجاب في العناصر الأساسية للعقد كافة ، بأن يكون موافقاً في المبيع والتمن والشروط ، وأن يقترن الإيجاب بالقبول في الزمان والمكان .

ولا يشترط أن يكون الإيجاب من البائع ، والقبول من المشتري ، بل يصح أن يكون الإيجاب من أحدهما ، والقبول من الآخر ، والإيجاب لا يلزم صاحبه إلا إذا اتصل به القبول ، ويمكن أن يتم التعاقد بين الغائبين بالمراسلة ، كما يتم بين الحاضرين بالمشافهة ، ولا يتوقف انعقاد البيع على الاتفاق الكامل على الجزئيات والتفصيلات ، ويكفي الاتفاق على

طبيعة العقد أنه بيع ، وعلى المبيع والثلث ، ويتم التنفيذ في الجزئيات بالرجوع إلى الشرع أو القانون أو العرف .

ويشترط في الإرادة سلامة الرضا ، بأن تكون متفقة مع الإرادة الباطنية ، والرضا الحقيقي الذاتي للمتعاقد في القلب ، وذلك بأن تكون إرادة كل من الطرفين حرة وسليمة من الآفات والعيوب ، وهي الغلط ، والتدليس ، والإكراه ، والغبن الاستغلالي .

فالغلط هو : « توهم يصور للعاقد غير الواقع واقعاً ، ويحملة على التعاقد^(١) » . والتدليس : هو خديعة توقع الشخص في وهم يدفعه إلى التعاقد ، والإكراه : هو إلجاء الشخص بالقوة لحمله على عمل معين ، والغبن الاستغلالي : هو أن يرى أحد العاقلين في الآخر طيشاً بيئاً أو هوى جامعاً في أمر من الأمور ، فيستغله لمصلحته ، ويحمل صاحبه على العقد أولاً ، ثم إلى إيقاع الغبن فيه بشكل لا تتوازن معه الالتزامات بين الطرفين .

ويشترط لوجود التراضي في البيع أن يصدر من أهله ، بأن يكون كل من البائع والمشتري متمتعاً بالأهلية ، وهي صلاحية الإنسان للقيام بالتصرفات القانونية أو الشرعية على وجه يعتد به ، وتعتمد على البلوغ والعقل ، ومناطها الرشد ، وحددها القانون ببلوغ الشخص ثماني عشرة سنة (المادة ٤٦ مدني سوري) ، وأجاز القانون المدني السوري للصبي المميز الذي بلغ الخامسة عشرة من عمره أن يقوم بالبيع وال شراء بإذن الولي أو المحكمة (المادة/١١٣) ، وأذن قانون الأحوال الشخصية للقاصر إذا بلغ ثلاث عشرة سنة أن يتولى إدارة أمواله التي كسبها من عمله

(١) مصطفى الزرقا، نظرية الالتزام العامة ١/١٧١ .

الخاص (المادة/١٦٩) ويبيع منها ، ويشترى بها ، أما الصبي غير المميز والمجنون والمعتوه فينوب عنه الولي ، أو الوصي ، أو القيم .

وإذا انعقد البيع بالتراضي بارتباط الإيجاب والقبول ، كان البيع نهائياً وتترتب عليه الآثار والالتزامات المقررة شرعاً أو قانوناً ، كما سيأتي ، لكن قد يمر المتعاقدان بمرحلة تمهيدية لعقد البيع قبل أن ينعقد بشكل نهائي ، وتتنجج الإرادة إلى جزء من العقد أو إلى التمهيد له ، أو تعليقه على شرط ، ولا يحصل التراضي على كامل العقد ، ولا على إبرامه ، وتسمى هذه الحالات : التمهيد للبيع ، وتأخذ صوراً متعددة ، وقد تؤدي إلى انعقاد البيع النهائي ، وهي الوعد بالبيع في المستقبل ، والبيع الابتدائي ، وهو الاتفاق على مشروع كامل لعقد البيع دون الالتزام به فوراً ، والبيع بالعربون ، وهو بيع ابتدائي مقترن بدفع أحد العاقلين ، وغالباً المشتري ، مبلغاً من المال إلى البائع ليكون محسوباً من الثمن ، ويحق لكل من العاقلين العدول عن العقد قبل تنفيذه تحت طائلة الخسارة للعربون .

ثانياً : محل البيع :

وهو المبيع في الغالب ، ولكن محل البيع يشمل : المبيع والثمن .

١- المبيع :

وهو محل البيع الحقيقي ، والمعقود عليه في عقد البيع ، ويثبت فيه أثر البيع وحكمه ، ويشترط فيه شروط ليكون البيع صحيحاً ، وهي :
أ - أن يكون المبيع موجوداً وقت انعقاد البيع ، أو يكون ممكن الوجود في المستقبل ، وإلا كان البيع باطلاً .

وأجاز القانون المدني بيع الأشياء التي ستوجد في المستقبل

(المادة/ ١٣٢) لحاجة الناس إليها ، وكثرة وقوعها في العصر الحاضر ، كبيع البيوت على الخارطة قبل البناء ، وبيع المصنوعات قبل إتمام صنعها ، وبيع المحصولات قبل زرعها ، وبيع المؤلف لكتابه قبل أن يتمه ، ويستثنى بيع تركة إنسان في المستقبل ، وهو على قيد الحياة ، وإن كان الشيء مستحيل الوجود في ذاته فلا يصح بيعه ، ويكون العقد باطلاً .

فإن كان المبيع موجوداً في الواقع عند عقد البيع ثم هلك بعد العقد وقبل التسليم فالبيع صحيح ، لكنه يفسخ لاستحالة التنفيذ ، أما إن كان المبيع موجوداً ولكنه هلك قبل العقد فالبيع باطل .

ب - أن يكون المبيع معيناً أو قابلاً للتعين ، حتى يقع العقد عليه ، وترتب آثار البيع عليه ، وتنصب الإرادة على شيء محدد تتجه إليه في التعاقد .

ويتم تعيين المبيع إما بالعقد مباشرة ، وإما ببيان أسس يتم بها تعيين المبيع في المستقبل ، ويختلف تعيين المبيع بحسب كونه قيمياً أو مثلياً ، فإن كان قيمياً أو معيناً بذاته ، سواء كان منقولاً أو عقاراً ، فيتعين بالوصف الدقيق الذي يميزه من غيره ، ويمنع الجهالة الفاحشة عنه ، بأن تحدد معالمه ، وتبين حدوده ، وتذكر أوصافه الأساسية ، وإن كان مثلياً وغير معين بالذات كالحبوب ، فيعين ببيان جنسه ونوعه ومقداره ، وإن كان له درجات متفاوتة ، ولم تذكر في العقد فيقع على الصنف الوسط ، وإن لم يتم التعيين بالعقد ، ولم تذكر الأسس لتعيينه كان البيع باطلاً .

ويصح تعيين المبيع المعين بالنوع بالتقدير على أساس وحدة البيع بالوزن والكيل والمقياس والعدد ، أو بالجزاف بأن يقع البيع المعين جملة ، مثل هذه الصبرة من القمح ، أو الصناديق من التفاح .

ج - أن يكون المبيع مشروعاً ، بأن يسمح القانون أو الشرع أن يتعامل

به الناس ، وليس خارجاً عن التعامل إما بسبب طبيعته كالماء والهواء والشمس ، وإما بحكم القانون والشرع كلاً أو بعضاً ، كمنع بيع الأدوية والعلاجات والمواد المخدرة والحيوانات المريضة حماية للصحة العامة ، ومنع بيع المتفجرات والمخطوطات والآثار والأموال العامة المخصصة للمنفعة العامة ، ومنع بيع التركة المستقبلية ، وأعضاء الإنسان ، والحقوق التقاعدية والمرتببات مدى الحياة المخصصة لضحايا إصابات العمل .

د - أن يكون المبيع مملوكاً ، وقابلاً للانتقال إلى المشتري ، وهذا ليس شرطاً للانعقاد ، ولكنه شرط لزوم العقد ونفاذه ، فإن فُقدَ كان العقد قابلاً للإبطال في نظر القانون ، أو موقوفاً في نظر الفقهاء .

ويدخل في هذا الشرط بيع ملك الغير ، وبيع المريض مرض الموت ، وبيع المحجور عليه والمعسر ، وبيع المال الشائع بين الشركاء ، وبيع العقارات لغير السوريين في سورية أو لغير العرب ، وبيع الأراضي الزراعية في قانون الإصلاح الزراعي ، وسنشرح بعضها في الأخير .

هـ - أن يكون المبيع معلوماً عند المشتري علماً كافياً (المادة ٣٨٧ مدني سوري) ، وذلك بالاطلاع عليه ، ومعرفة حقيقته ليتأكد المشتري من صلاحية المبيع له ، وأنه يحقق رغبته ، فإن لم يعلم المشتري بالمبيع فلا يبطل العقد ، ولكن يحق للمشتري طلب الإبطال ، ويسمى في الفقه الإسلامي « خيار الرؤية » .

ويتم العلم بالمبيع بمعرفة أوصافه الأساسية التي يتوقف عليها الرضا الحقيقي ، ويتوقف عليها التأكد من ملائمة المبيع للمشتري وأنه يحقق الغرض المطلوب منه .

ويختلف العلم بالمبيع حسب طبيعة الأشياء ، ويكون بالرؤية ، أو بالشم ، أو بالذوق ، أو باللمس ، أو بالوصف ، أو بالتجربة ، أو بأخذ

عينة ونموذج في المثليات ، والاطلاع على كامل المبيع في القيميات كالبيت ، والحيوانات .

٢- الثمن :

وهو العوض الذي يقدمه المشتري في مقابل المبيع ، وتعريفه أنه : مبلغ من النقود يلتزم المشتري بأدائه إلى البائع في مقابل البيع .

ويتم الاتفاق على الثمن بين البائع والمشتري في عقد البيع ، وأن يتم ذلك بمطلق الحرية في الأصل ، تطبيقاً لحرية المتعاقدين ، وتنفيذاً لسلطان الإرادة .

وقد يفرض المشتري الثمن في العقد ، كالبيع بالمزاد العلني ، وقد يفرض البائع الثمن ليكون السعر محدداً لإنتاج المؤسسات الذي يعرض بسعر محدد ، ومثل عقود الإذعان التي تعرض فيها المبيعات بأثمان معينة ومقدرة مسبقاً ، وعلى المشتري أن يقبلها كما هي ، أو يتخلى عن الشراء نهائياً ، ومثل البيع بالجملة الذي يحدد فيه البائع ثمناً إلزامياً لإعادة بيع المبيع ، وقد يتم فرض الثمن قانوناً من قبل الدولة ، وهو ما يعرف بالتسعير الجبري لأهداف ومصالح متعددة .

ويشترط في الثمن عدة شروط ، وهي :

أ - أن يكون الثمن نقوداً ، وهي العملة التي تصدرها الدولة ، وتتمتع بقدرة مالية معينة ، وقد تسمح الدولة أحياناً التعامل بعملة أخرى لأسباب تقدرها ، والثمن النقدي هو ما يميز البيع عن المقايضة التي يتم فيها تبادل الأعيان والحقوق المالية بأعيان وحقوق مالية أخرى ، ويصح أن يكون الثمن إيراداً مؤبداً ، أو مرتباً مدى الحياة على أن يدفع بالنقد ، وبشرط أن يكون العقد مكتوباً خطياً .

ب - أن يكون الثمن جدياً وحقيقياً ، بأن تتجه إرادة المتعاقدين إلى أداء الثمن المتفق عليه بشكل ثابت وصحيح ، وإلا كان الثمن صورياً ، أو كان العقد دون مقابل فهو هبة وتبرع ، وكذا إذا كان الثمن تافهاً ، وهو القليل جداً ، ولا يتناسب نهائياً مع قيمة المبيع مما يدل على أن الاتفاق غير جدي على أداء ثمن حقيقي للبيع .

أما إن كان الثمن بخساً وهو الذي يقل عن القيمة الحقيقية للمبيع ، وفيه غبن فاحش فلا يمنع انعقاد البيع مادام المتعاقدان كاملَي الأهلية ، إلا في حالات استثنائية يذكرها القانون أو الفقهاء ، كالغبن الاستغلالي ، والغبن في بيع عقار القاصر ، وغير ذلك .

ج - أن يكون الثمن معلوماً عند العقد حتى تتحدد الالتزامات على الطرفين بدقة ، وذلك بأن يعرف مقدار الثمن وجنسه ونوعه ووصفه إن تعددت النقود المتداولة .

واتجهت الأنظار القانونية المعاصرة إلى التوسع في تقدير الثمن ومعلوماته عند العقد تسهياً على المتعاقدين ، وتنشيطاً للمبادلات التجارية ، وتصحيحاً لأكبر قدر ممكن من البيوع القائمة بين الناس ، ولذلك اكتفى القانون المدني السوري إلى قبول العلم بالثمن بأحد الوسائل التالية : الاتفاق بين الطرفين على بيان أسس صالحة لتحديد الثمن في المستقبل ، ونية الاعتماد على أسس صالحة لتحديد الثمن ، وتؤخذ هذه النية من ظروف العقد ، واتجاه الطرفين لقبول هذه الأسس ، فمن ذلك تحديد الثمن بسعر السوق ، وتحديد الثمن على أساس تكاليف المبيع ، وتفويض تحديد الثمن إلى الغير ، وتحديد الثمن بحسب السعر التجاري المتداول في السوق أو البورصة ، واعتبار السعر الذي جرى عليه التعامل السابق بين الطرفين (المادة / ٣٩١ ، ٣٩٢) .

آثار عقد البيع

ينتج عن عقد البيع آثار تترتب عليه ، وبما أنه من عقود المعاوضة ، وأنه عقد ملزم للجانبين ، فإن آثاره تتوزع على المتعاقدين : البائع والمشتري ، وتعرف هذه الآثار في القانون بالتزامات ، لذلك تنشأ عن البيع عدة التزامات متقابلة على البائع وعلى المشتري ، وإن امتنع أحد المتبايعين عن تنفيذ التزاماته ، أو أحدها ، فإنه يجوز للطرف الثاني أن يقوم بإجراءات محددة كنسخ العقد ، أو حبس المبيع ، أو حبس الثمن مع المطالبة بالتعويض ، وقد ينشأ لأحدهما امتياز معين يكفل له الحصول على حقه المقابل للالتزام الذي نفذه .

أولاً : التزامات البائع :

تحدد التزامات البائع بأربعة أمور رئيسة ، وهي :

١- الالتزام بنقل الملكية إلى المشتري :

تنتقل ملكية المبيع إلى المشتري في عقد البيع بالاتفاق ، والأصل أن تنتقل هذه الملكية تلقائياً بمجرد إبرام العقد بالإيجاب والقبول ، لأن نقل الملكية في المبيع عنصر جوهري فيه ، وهو الغاية والهدف من البيع ، وهو موضوع البيع ، والباعث على إيجاده وتشريعه ، ولا يمكن تصور وجود بيع لا يؤدي إلى نقل الملكية في الحال أو المال ، وإن العقد الذي لا تنتقل فيه ملكية المبيع ، أو ملكية الحق المالي لآخر ، فإنه لا يعدّ بيعاً

في التكييف القانوني والشرعي للعقد ، ولو سمي كذلك بين الطرفين .

وانتقال الملكية في البيع تلقائياً بالعقد هو نظر الفقه الإسلامي ، ولكن القانون المدني عدّ نقل الملكية في المبيع التزاماً على البائع ، وذلك بأن فرض على البائع القيام بكل ما هو ضروري لنقل الملكية إلى المشتري ، وفرض على البائع الامتناع عن كل عمل من شأنه أن يجعل نقل الملكية مستحيلاً أو عسيراً ، كما قرر القانون أحياناً توقف نقل الملكية على بعض القيود والإجراءات كتسجيل السيارة في النقابة الخاصة ، وتسجيل العقارات في السجل العقاري .

وتختلف طريقة نقل الملكية بحسب كون المبيع منقولاً ، أو عقاراً ، أو بحسب كونه معيناً بالذات أو معيناً بالنوع .

أ- نقل ملكية المبيع المنقول المعين بالذات :

وهو الذي يتحدد ببيان خصائصه وصفاته ، بالعين والذات ، أو الإشارة إليه ، ويتميز من غيره ، سواء أكان قيمياً بأن تختلف أحاده وتفاوت أجزاؤه ، أم كان مثلياً تتشابه أحاده وأجزاؤه ، مثل كيس من الرز .

وفي هذه الحالة تنتقل الملكية فور العقد مباشرة من البائع إلى المشتري (المادة ٢٠٥ ، ٨٩٤ مدني سوري) ، وهذا هو الأصل العام ، ويتفق فيه الفقه والقانون .

ويشترط في هذه الحالة أن يكون المبيع موجوداً وقت العقد حتى تصور انتقال الملكية من البائع إلى المشتري ، وأن يكون المبيع مملوكاً للبائع عند العقد ، وإلا فلا تنتقل ، لأن فاقد الشيء لا يعطيه ، كبيع ملك الغير ، وأن يكون المبيع معيناً بالذات ومحددأ ، وألا يعلق القانون أو الطرفان انتقال الملكية على وقت لاحق أو على عمل معين .

فإن توافرت هذه الشروط فإن الملكية تنتقل بمجرد تبادل الإيجاب والقبول ، ويكتسب المشتري حق التصرف بالمبيع هبة وبيعاً ، ويحق له الاستفادة منه كما يشاء ، ويحق له استغلاله بالإجارة والإعارة ، وكل ذلك لا يتوقف على أداء الالتزامات الأخرى في البيع ، إلا إذا ورد اتفاق مخالف .

ب - نقل الملكية في المبيع المعين بالنوع :

وذلك في المثليات التي تتشابه أحادها وصفاتها ، ويقوم بعضها مقام بعض في الوفاء ، كالسكر والقمح والقطن والزيت والقماش ، ويكون تعيينها ببيان نوعها ومقدارها .

فإذا وقع البيع على المعين بالنوع بالتقدير ، لا بالجزاف أو التعيين بالإشارة ، فإن الملكية لا تنتقل إلى المشتري قانوناً إلا بإفراز القدر المبيع عن غيره ، حتى يتحدد وجوده الخارجي بشكل مستقل ، ويتميز بذلك من غيره ، ويصبح كالمبيع المعين بالذات بعد أن كان معيناً بالنوع .

والإفراز غير التسليم ، لأن الإفراز هو الوسيلة الوحيدة التي يستطيع فيها البالغ تنفيذ التزامه بنقل الملكية ، فيصبح الإفراز أيضاً التزاماً على البائع .

ويتم الإفراز بالعد ، أو بالوزن ، أو بالكيل ، أو بالقياس ، بشرط أن يتم بطريقة جدية ونهائية ، وقد يكون الإفراز مرافقاً للتسليم ، وقد يسبقه ، وقد يكون التسليم نفسه فرزاً للمبيع ، فإن امتنع البائع عن إفراز المبيع يحق للمشتري أن يطالبه بالإفراز والتنفيذ العيني ، فإن امتنع جاز للمشتري أن يحصل على شيء من النوع ذاته على حساب البائع بعد استئذان القاضي ، كما يجوز للمشتري أن يطالب بقيمة المبيع ، مع بقاء حقه بطلب التعويض .

ومتى تمّ إفراز المبيع انتقلت ملكية المبيع إلى المشتري ، وفي الفقه الإسلامي تنتقل الملكية بمجرد العقد كالمبيع المعين بذاته ، ويعدّ الإفراز مجرد مقدمة للتسليم .

ج - نقل الملكية في العقار :

العقارات لها أهمية خاصة ، لما لها من قيمة اقتصادية مهمة في الثروة ، ولما تتمتع به من استقرار ، لذلك وضع المشرع القانوني سجلاً خاصاً لها ، وفرض إجراءات خاصة ، وضمانات كثيرة لنقل ملكيتها لحماية المتعاقدين ، وتحقيق المصالح للأمة والدولة ، فمن ذلك أن الملكية والحقوق العينية العقارية لا تكتسب ، ولا تنتقل بين المتعاقدين ، ولا للغير والدولة إلا بتسجيلها في السجل العقاري (المادة ٨٢٥ مدني سوري) .

لكن عقد البيع يفرض التزاماً شخصياً على البائع بالقيام بكل ما يؤدي إلى تسجيل المبيع ، وأن المشتري يكتسب بعقد البيع حق التسجيل في السجل العقاري ، فإن امتنع البائع عن ذلك أجبر عن طريق القضاء ، ومتى تمّ التسجيل انتقلت ملكية المبيع إلى المشتري ، ويسري هذا الحكم على المتبايعين وعلى غيرهما في وقت واحد من تاريخ التسجيل فقط .

د - نقل ملكية المبيع في بعض وسائل النقل والحقوق الأدبية :

أصبحت بعض وسائل النقل ذات قيمة مالية ضخمة كالسفن والسيارات والطائرات ، وهي معدّة للتنقل بطبيعتها ، فأوجبت التشريعات المعاصرة قيدها في سجل خاص أسوة بالعقارات ، ليتحدد وصفها وتعيينها ، وأخضعت إنشاء الحقوق العينية عليها ، ونقلها ، وانقضاءها إلى إجراءات شبيهة بالإجراءات العقارية ، وأن يبيعها يخضع كالعقار إلى

التسجيل في سجلها الخاص حتى تنتقل الملكية عند البيع ، لكن قصر القانون أثر تسجيل الطائرات والسيارات والدراجات الآلية والجرارات على الغير فقط ، فلا تنتقل الملكية بالبيع إلى الغير إلا بعد تسجيلها ، لكن يسري أثر البيع بين المتعاقدين بمجرد العقد والاتفاق بينهما .

وكذلك أخضع القانون انتقال ملكية بعض الحقوق الشخصية والأدبية والفنية إلى إجراءات خاصة ، مثل حوالة الحق قبل الغير ، وبراءة الاختراع فيجب أن يكون البيع خطياً ، وأن يسجل في سجل مكتب الحماية حتى ينفذ أثره تجاه الغير ، ومثل ذلك العلامات الفارقة والتجارية والصناعية ، واشترط قانون تسجيل الأسهم وسندات الدخل وغيرها لانتقال ملكيتها .

واستثنى القانون المدني السوري من انتقال ملكية المبيع المنقول المعين بالذات بمجرد العقد ، ومن انتقال ملكية المبيع المعين بالنوع بالإفراز ، استثنى حالة تعليق انتقال الملكية باتفاق الطرفين على أداء جميع الثمن (المادة/ ٣٩٨) لمصالح وأسباب معقولة .

٢- التزام البائع بتسليم المبيع :

التسليم هو وضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق (المادة/ ٤٠٣ مدني سوري) ، وعرفه قدري باشا فقال : « التسليم في المبيع هو أن يخلي البائع بين المبيع وبين المشتري على وجه يتمكن المشتري من قبضه من غير حائل ولا مانع » (قدري باشا ، مرشد الحيران ، المادة ٤٣٢) .

وتسليم المبيع أهم التزام يقع على البائع لوضع المبيع تحت تصرف المشتري ليمارس المضمون الحقيقي لثبوت ملكيته بالتصرف والاستفادة

والاستغلال بمحض إرادته ومشئته ، وهو ما يسمى بالحيازة ، وقد يحتل التسليم أهمية أكثر من غيره في العقود العينية كالرهن والوديعة والهبة والقرض والعارية في الفقه الإسلامي ، وقد يقترن تسليم المبيع بإفرازه .

ويجب على البائع أن يسلم المبيع بالحالة التي كان عليها وقت التعاقد ، وهذا يتضمن أن يلتزم البائع بالمحافظة على حالة المبيع وأوصافه التي كانت عليه عند عقد البيع ليقوم بتسليمها إلى المشتري ، وإلا يحق للمشتري رد المبيع ، ومطالبة البائع بتسليم الشيء المتفق عليه ، وهو التنفيذ العيني ، أو يقوم المشتري بالحصول على شيء من النوع ذاته على نفقة البائع بعد استئذان القاضي ، أو دون استئذانه في حالة الاستعجال ، وهو التنفيذ بمقابل ، كما يمكن للمشتري أن يطلب فسخ البيع لعدم التنفيذ مع الاحتفاظ بحقه قانوناً بالتعويض في الحالين ، ويسمى في الفقه الإسلامي فوات الوصف ، ويثبت للمشتري خيار الوصف بقبول المبيع أو نسخه .

ويجب على البائع أن يسلم المبيع كاملاً بحسب الاتفاق بين الطرفين ، فإن لم ينص إلا على الاسم ، فيلتزم البائع بتسليم ما يعدّ من أصل المبيع أو أجزائه أو ما يعدّ كالجزم منه كجدران البيت وحديقته ، وصوف الشاة ، ومفتاح القفل ، كما يدخل في المبيع كل ما يلحق به ، ويعدّ ضرورياً له بحسب الانتفاع به والقصد من شرائه وعرف البلدة ، كالعجل الرضيع مع البقرة الحلوب ، وشهادة السيارة وأوراقها ، وسندات الملكية في الأرض والآلات الزراعية والماشية ، والجرن في الحمام ، والصندوق أو الغلاف الذي يحفظ فيه المنقول .

ويشمل تسليم المبيع كل مما كان متصلاً بالمبيع اتصال قرار كأنايب المياه ، وأسلاك الكهرباء ، وتجهيزات المطبخ والحمام ، وتزيينات

الجدران ، كما يشمل كل ما جرى العرف والعادة ببيعه مع المبيع تبعاً له ، كاللجام للدابة ، والأثاث والمفروشات في الفندق ، ويشمل أيضاً الحقوق العامة والمرافق المرتبة للمبيع والتابع له على العقارات المجاورة ، كحق الشرب والمسيل والمرور وحق التعلي أو السطح .

ويكون تسليم المبيع إما حقيقياً بوضعه تحت تصرف المشتري وحيازته وإعلامه بذلك ، وإما تسليمياً اعتبارياً ، حسب الاتفاق كوضع المبيع في مكان معين ، أو بحكم القانون عندما يكون المبيع في حيازة المشتري قبل البيع ، أو يستبقي البائع المبيع في حيازته بعد البيع بسبب مشروع كالإيداع والارتهان والإجارة ، أو لاستلام الثمن المستحق الأداء حالاً ، أو بعد إعدار البائع للمشتري باستلام المبيع وعدم استجابته ، أو بمجرد تسجيل المبيع في السجل العقاري ، وفي حالة هلاك المبيع عند البائع قبل التسليم بفعل المشتري أو تسببه .

ويكون زمان تسليم المبيع بعد العقد مباشرة ، ما لم يتفق الطرفان على وقت آخر ، فإن لم يتفقا في العقد على وقت معين يعمل بالعرف إن وجد لتحديد وقت التسليم .

أما مكان تسليم المبيع فالأصل أن يكون حسب اتفاق الطرفين ، وإلا فيرجع إلى العرف ، وإلا فهو مكان وجود المبيع وقت البيع إذا كان المبيع معيناً بالذات ، وإلا فهو موطن المشتري (المادة ٣٤٥ مدني سوري) ، ويتحمل البائع نفقات التسليم ، لأنها جزء من التزامه ، إلا إذا وجد اتفاق خاص ، أو نص يقضي بغير ذلك (المادة ٣٤٦ مدني سوري) .

٣- التزام البائع بضمان التعرض والاستحقاق :

وذلك ليضمن للمشتري الملكية الكاملة ، وحق الانتفاع الكامل والهاديء في المبيع ، فإن ظهر مستحق للمبيع ، وأثبت حقه ، التزم

البائع بالضمان ، ويتضمن حق المشتري بفسخ العقد ، أو إبطال العقد ، أو تنفيذ العقد بطريق التعويض ، مع حق البائع بطلب التعويض عن جميع المصروفات وما لحقه من خسارة أو فاته من كسب بسبب الاستحقاق .

٤- التزام البائع بضمان العيوب الخفية :

والعيوب هو ما تخلو عنه الفطرة السليمة للمبيع وينقص القيمة ، فإن ظهر في المبيع عيب خفي قديم عند البائع ، ولم يعلم به المشتري عند العقد ، وكان جسيماً ينقص من قيمة المبيع ، أو يقلل من أهميته ، ولم يتم البيع في مزاد علني ، ولم يجر استثناء العيب من الضمان ، فإن تحقق ذلك ضمن البائع هذا العيب إما بفسخ البيع من المشتري أو المطالبة بالتعويض حسب نوع العيب ، أو الاتفاق عليه .

ثانياً : التزامات المشتري :

عقد البيع ملزم للجانبين ، ويترتب على المشتري ثلاثة التزامات ، وهي :

١- الالتزام بدفع الثمن :

يلتزم المشتري بالثمن بمجرد إتمام العقد ، ويصبح ديناً في ذمته ، ويجب عليه وفاؤه لبراءة ذمته ، ويكون بالنقد أو العملة المتفق عليها ، أو المتداولة في العرف ، وحسب الأنظمة ، ويشمل الثمن المتفق عليه في العقد ، وجميع المصروفات التي يتوقف عليها وفاء الثمن ، كنفقات إرساله بالبريد أو المصرف ، وأضاف القانون الالتزام بالفوائد القانونية عن الثمن عند تأخر المشتري عن الوفاء في الوقت المحدد بالاتفاق أو العرف أو القانون الذي حدد وقت الوفاء في وقت تسليم المبيع .

ويدفع الثمن فوراً ودفعة واحدة ، إلا إذا حصل اتفاق على التأجيل أو التقسيط .

فإن لم يدفع المشتري الثمن المستحق الأداء وملحقاته في زمانه ومكانه فإنه يتعرض للجزاء الذي خوله القانون والشرع للبائع بطلب التنفيذ العيني جبراً على مال البائع ، أو على المبيع مع حق الامتياز له عليه ، أو بطلب فسخ البيع ، أو بحبس المبيع في يده إذا لم يكن قد سلمه حتى يستوفي الثمن ، وأضاف القانون المدني حالة خاصة يفسخ البيع حكماً إذا كان المبيع منقولاً ، وكان الثمن مؤجلاً ، واتفق الطرفان على تحديد وقت معين لدفع الثمن وتسليم المبيع معاً ، فإذا أخل المشتري بدفع الثمن كان المبيع مفسوخاً (المادة / ٤٢٩) .

٢- التزام المشتري بتسليم المبيع :

إن تسلم المبيع التزام على المشتري مقابل التزام البائع بالتسليم ، لأن التسليم لا يتم حقيقة إلا بالتسليم من المشتري ، والحكمة من ذلك أن البائع قد يتضرر من بقاء المبيع في حوزته ، وتقضي مصلحته أن يقوم المشتري بالتسليم ، ولو كان الثمن مقبوضاً ، لتبرأ ذمته من الالتزام بالتسليم ، ولتنتقل عهدة هلاك المبيع وتبعته إلى المشتري ، وليفرغ المكان الذي يشغله المبيع ، ليضع فيه حوائجه أو ليستغله أو ليتصرف فيه .

والتسليم متمم للتسليم غالباً ، ويتفقان في الكيفية والحكمة ، ويختلفان معاً باختلاف أنواع المبيع ، وبحسب اتفاق المتبايعين أو العرف الجاري ، كما سبق في التسليم ، ويتفقان أيضاً في الزمان والمكان ، ويكونان حسب الاتفاق ، وإلا فالعرف ، وإلا بحسب القانون .

فإن أخل المشتري بالتزامه بتسليم المبيع على الكيفية السابقة يحق

للبائع أن يطلب التنفيذ العيني جبراً على المشتري بالطلب من القضاء لإيداع المبيع في مكان معين على ذمة المشتري ونفقته ، أو تعيين حارس له ، أو طلب غرامة تهديدية يدفعها المشتري عن كل يوم تأخير ، أو يطلب التنفيذ الجبري عن طريق القضاء كاستثذانه ببيع المبيع بالمزاد العلني إذا كان مما يسرع إليه الفساد كالفواكه والخضراوات ، أو أن يطلب من القاضي - بعد إنذار المشتري - بفسخ البيع مع طلب التعويض عما أصابه من الضرر بسبب تخلف المشتري ، أو أن يعدّ المشتري متسلاً حكماً للمبيع ليكون على ضمانه وعهده .

٣- التزام المشتري بالنفقات :

يلتزم المشتري بالنفقات التي تتعلق بعقد البيع كالطوابع ورسوم التسجيل ما لم يوجد اتفاق أو عرف على خلاف ذلك ، كما يلتزم المشتري بنفقات تسلم المبيع كنفقات أجرة نقل المبيع من مكان التسليم ، وأجرة شحنه ، والرسوم الجمركية إذا أراد نقله إلى بلد آخر ، ويلتزم المشتري بنفقات المبيع قبل التسلم كالإنفاق عليه ، لأن ثمراته ونماءه للمشتري ، فتقع عليه نفقاته ، لأن الغرم بالغنم ، وهذا ما يتفق فيه القانون مع الفقه الإسلامي .

* * *

أنواع البيوع

ينطبق الكلام السابق على البيع عامة ، ولكن المشرع في الفقه الإسلامي والقانون أفرد بعض البيوع بأحكام خاصة ، وبصفة أمرة أحياناً لمنع الخروج عليها أو الاتفاق على خلافها ، وقد يمنع بعض الأشخاص من البيع أصلاً في حالات ، وقد يمنع البيع نهائياً في حالات أخرى ، ومن هنا ظهرت أنواع متعددة للبيع ، ولها أحكام خاصة ، أو قواعد أمرة ، أو نتائج محددة ، وهذه البيوع كثيرة ، أهمها ما يلي :

أولاً : بيع الوفاء :

هو أن يبيع الشخص شيئاً إلى آخر ، ويحتفظ بحق استرداده منه إذا شاء ، ويرد له الثمن ، فهو في الظاهر بيع وشرط ، وهذا الشرط ينافي مقتضى العقد ، ولا يتفق مع حقيقة البيع بنقل الملكية نهائياً ، لتكون مستقرة ، لكنه أجاز للحاجة إليه .

وهذا البيع أقره فقهاء المذهب الحنفي ، ومنعه الشافعية ، ويسمى أيضاً بيع الطاعة ، أو الرهن المعاد ، أو بيع الأمانة ، واتفق فقهاء الحنفية على عدّه عقداً مستقلاً ، وأطلقوا عليه بيع الوفاء ، وكأنه تمليك للمشتري منافع المبيع ، دون ملك العين التي تبقى للبائع الذي يحق له الفسخ والتراد مع رد الثمن ، ويكون ضمان المبيع في أثناء العقد على المشتري ، لأنه تسلّمه لمنفعته ومصلحته .

ثم جاء القانون المدني المصري ، ثم السوري ، وألغى بيع الوفاء ، وعدّه باطلاً لعدم الحاجة إليه .

ثانياً : بيع الملك للغير :

وهو أن يبيع الشخص لآخر عيناً معينة بالذات ليست مملوكة للبائع ، ويسمى في الفقه الإسلامي : بيع الفضولي ، وله صور كثيرة في الحياة ، فالأب يبيع مال ولده ، والزوج يبيع مال زوجته ، والوارث يبيع عيناً ليست من أموال التركة ، أو ليست من حصته ، والشريك يبيع العين المملوك على الشيوع ، والمستأجر يبيع العين المستأجرة ، وكذا الوديع والمرتهن والمستعير وكل واضع يد على ملك غيره ، وقد يبيع الإنسان مال الغائب ، أو يبيع الشخص مال الدولة .

وقال علماء الشافعية والحنابلة والظاهرية : إن بيع الفضولي باطل نهائياً ، ويشترطون في المبيع أن يكون مملوكاً للبائع ، أو له ولاية شرعية أو قضائية ، وقال الحنفية والمالكية : إنه بيع صحيح ومنعقد ، ولكنه موقوف ، ولا ينفذ إلا بإجازة صاحب الحق ، وإلا بطل .

أما القانون المدني المصري والسوري فقد عدّا بيع ملك الغير صحيحاً ولكنه قابل للإبطال ، أي يحق للمالك أن يطلب إبطال البيع الذي عقده غير المالك ، وأن حكم البيع لا يسري عليه ، وإن تم التنفيذ فيحق للمالك استرداد المبيع ، كما يحق للمالك إقرار البيع ، وعندئذ يسري العقد في حقه ، وينقلب صحيحاً نافذاً من وقت الإقرار ، كما يحق لكل من العاقدین في بيع ملك الغير طلب الإبطال ، ويحق للمشتري طلب التعويض من البائع الذي باعه ملك غيره إن كان يجهل ذلك ، وبعد الحكم بإبطال البيع .

ثالثاً : بيع الحقوق المتنازع عليها :

وهي الأموال والحقوق التي ثار حولها نزاع جدي بين طرفين ، فيلجأ أحدهما إلى بيعها لثالث ليخرج من النزاع ، ويخلص له الثمن الذي قبضه ، ويتولى المشتري ملاحقة حقه ، ومخاصمة الأول ، ليتقرر حقه على جميع المبيع .

وتدخل القانون المدني في هذا البيع لإزالة محاذيره ، ودفع أخطاره ، لمنع المضاربة غير المشروعة ، ومنع رجال القضاء من استغلال وظيفتهم ، وللتخفيف من المنازعات .

ويشترط أن يكون الحق متنازعا عليه برفع دعوى في موضوع الحق بالذات في وجوده أو انقضائه أو بمداه ومقداره ، أو أن يثار حوله نزاع جدي بين الأطراف بالادعاء ، ومحاولة المنع من التصرف ، وأن يكون النزاع موجوداً وقت الشراء ، وأن يكون التنازل عن الحق بمقابل ، وأن يكون المشتري عالماً بالتنازع وقت الشراء ، فإن توافرت الشروط ثبت للمتنازع ضده أن يخلص من المطالبة ، وله حق استرداد المبيع على أن يدفع للمشتري الثمن الحقيقي الذي دفعه مع المصروفات وفوائد الثمن من وقت الدفع ، وذلك بأن يعلن ذلك في المحكمة ، أو يقوم فعلاً برد الثمن وتوابعه إلى المشتري .

ويستثنى من عدم ثبوت حق الاسترداد إذا كان المبيع المتنازع فيه داخلياً ضمن مجموعة أموال بيعت كلها دفعة واحدة بثمن واحد ، وإذا كان الحق المتنازع فيه شائعاً بين ورثة أو مالكين ، وباع أحدهم نصيبه للآخر ، وإذا كان البيع وفاء لدين مستحق على البائع .

فإن تمّ بيع الحقوق المتنازع عليها لرجال القضاء فيكون البيع باطلاً ، وذلك لمنع رجال القضاء من ممارسة التعامل فيها ، لما تجره من ويلات

وأخطار ومحاذير تضر بالمجتمع والأمة والدولة والقانون ، ويلحق بهم المحامون الذين يمنعون من شراء الحقوق المتنازع فيها من موكلهم ، سواء كان التعامل بأسمائهم أو باسم مستعار .

رابعاً : بيع التركة أو المخارجة :

التركة هي كل ما كان للإنسان حال حياته ، وانتقل شرعاً إلى ورثته بعد وفاته ، سواء كان مالاً أو حقاً قابلاً للانتقال ، والتركة لها طابع خاص لصلتها الخاصة بين المورث والوارث معنوياً ، وتنبي على المجازفة والضرر مادياً ، لذلك تعدّ من العقود الاحتمالية ، وخصها الشرع والقانون بحكم خاص ، فأجازا بيع مشتملاتها دون تفصيل أو معرفة بمضمونها وحقيقتها ، ولذلك جاء تعريف بيع التركة بأن يبيع الشخص حصته من التركة القائمة مجازفة ومع الشيوخ ، أو جزءاً منها لآخر ، وهنا يحل المشتري محل الوارث ، ويتملك حصته ، ويصبح صاحب الحق في الأعيان والديون ، وملاحقة المدينين ، وفي اتخاذ الإجراءات الاحتياطية تجاههم ، وفي طلب تصفية التركة ، ويلتزم المشتري بوفاء الديون التي تثبت على الميت ، وعلى تنفيذ وصيته ، بمقدار الموجود من التركة ، وبحدود حصته ، ولا يكتسب المشتري صفة الوارث الحقيقية في القضايا الشخصية والمعنوية كأوسمة الميت وشهاداته العلمية ، وصوره الأسرية ، ويتحدد ضمان البائع بثبوت وراثته ، ووجود التركة ، وإثبات حصته الإرثية ، ولا يضمن وجود عقار أو سيارة فعلاً في التركة ، ولا يضمن ضمان الاستحقاق ، ولا العيب الخفي في التركة إلا إذا اتفق على غير ذلك في العقد .

خامساً : البيع في مرض الموت :

مرض الموت هو المرض الذي يعجز صاحبه عن القيام بأعماله المعتادة ، ويغلب فيه الهلاك ، ويلزمه حتى الموت ، ولا تزيد مدته على السنة ، ويرى بعض الفقهاء أن المريض مرض الموت كامل الأهلية ، وتصرفاته - ومنها البيع - صحيحة ونافاذة ولازمة ، ويرى جمهور الفقهاء والقانون المدني أن مرض الموت عارض من عوارض الأهلية ، وينقص أهلية الأداء ، لضعف الذمة ، وتعلق حق الغرماء والورثة - مبدئياً - بأمواله ، ويصبح كالمحجور عليه في التصرفات عامة ، ومنها البيع ، وتكون صحيحة نافذة بثمن المثل ، فإن كانت أقل ، أو عند وجود الغبن ، فتكون موقوفة ، وتسري عليها أحكام الوصية ، فيصح تصرفه بحدود ثلث ماله في الغبن والتبرع ، وأجاز القانون المدني ذلك ، ولو كان البيع لوارث ، ثم جاء قانون الأحوال الشخصية ومنع ذلك للوارث ، أخذاً بالحديث الشريف : « لا وصية لوارث » ، فإن باع المريض مرض الموت بما يساوي قيمة المبيع كان البيع صحيحاً ونافاذاً في حق الورثة ، وإذا باع بأقل من قيمة المبيع وقت الموت ، فيكون الفرق تبرعاً وبأخذ حكم الوصية ، فإن كان أقل من الثلث نفذ ، وإن كان أكثر من الثلث توقف على إجازة الورثة ، فإن لم يجيزوا ألزم المشتري بتكملة الثمن إلى الحد المطلوب ، أورد الزائد .

سادساً : بيع النائب لنفسه :

النائب هو الذي يتولى التصرف عن غيره إما بتكليف من الشارع ، وهو الولي ، أو بتفويض من الأصل (وهو الوكيل) ، أو بتعيين من القضاء أو الإدارة (وهو القيم أو الوصي) ، أو الموظف المكلف في لجنة الشراء والبيع) ، ويلحق بهم السماسرة والخبراء الذين يقومون بالمبيع .

وبيع النائب لنفسه هو أن يشتري الشيء المكلف ببيعه نيابة عن غيره لنفسه ، فيتولى طرفي العقد ، وهذا ما منعه الشريعة والقانون مراعاة لمبادئ التعامل ، والقيم الاجتماعية في الثقة والأمانة ، ولرعاية حق الغائب والصغير والمحجور عليه والضعيف ، ولتعارض مصلحة البائع والمشتري في تحقيق المصلحة والأفضل لكل منهما ، وأن تعيين النائب يفهم منه ضمناً إخراجهم من جملة المشتريين ، لبيع من غيره حصراً .

فإذا اشترى النائب الشيء المكلف ببيعه لنفسه كان البيع قابلاً للإبطال في القانون ، وموقوفاً في الفقه ، ويعدّ صحيحاً إذا أجازته من تمّ البيع لحسابه .

واستثنى القانون من ذلك حالتين ، وهما : إذا أذن القاضي للنائب في البيع أن يبيع لنفسه ، وإذا نص القانون على صحة ذلك ، مثل جواز البيع من الوكيل بالعمولة لنفسه حسب قواعد التجارة ، وحق الأب من شراء مال ابنه الذي تحت ولايته ، من نفسه ، لثبوت ذلك شرعاً .

هذه أهم أنواع البيوع ، ولها تفصيلات كثيرة في الفقه الإسلامي ، والقوانين الأخرى .