البيـــــع

البيع من المعاملات التي تقوم عليها حياة المجتمعات، عرفته البشرية منذ القدم، وهو يقوم على تمليك المال بمال آخر بإيجاب وقبول عن طريق التراضي بين المتبايعين.

وقد أحله الله تعالى، وجعله الطريق الطبيعي لحصول الناس على ما يحتاجون إليه من إنتاج الغير، فليس بمقدور الشخص أن ينتج بنفسه كل ما هو في حاجة إليه، وإنما ينتج بعض ما يسد حاجته، ويحصل من الآخرين على البعض الآخر، وهنا يكون البيع طريقاً للتعاون بين أفراد المجتمع على الوفاء بحاجاتهم بطريق التراضي بدلاً من الاستيلاء على الشيء بطريق غير مشروع مثل السرقة أو النصب. قال الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ﴾[البقرة:٢٧٥] وبتبادل المال بين الناس عن طريق البيع، يكون الكل في خدمة الكل، فالمشترى يخدم البائع، والبائع يخدم المشتري، والطرفان مستفيدان.

الناس للناس من بدو وحاضرة ∴ بعض لبعض وإن لم يشعروا خدم.

حكم البيع في الإسلام:

ولأهمية البيع في حياة الناس، شرع الإسلام عملية البيع، وأحاطها بالضمانات التي تجعلها تحقق مصالح الناس، ولا ينتج عنها مشكلات أو منازعات، وقد أجمع فقهاء الإسلام على مشروعية البيع، واستند إجماعهم على أدلة من الكتاب والسنة. فمن الكتاب ما أوردناه من قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ﴾ فهذا تقرير لمشروعية البيع، حيث يبين سبحانه أن البيع حلال.

ومن السنة المطهرة أحاديث لا تقع تحت الحصر. منها أن النبي ﷺ عندما سئل أي الكسب أطيب قال: «عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ» أي لا غش فيه ولا خيانة، ومن السنة قوله ﷺ «إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ» وعليه فإن البيع مشروع في الإسلام.

حكمة مشروعية البيع:

في مشروعية البيع الكثير من الحكم، والتي ذكرنا بعضها، ويمكننا أن نجملها في:

١ـ حاجة الناس في بقائهم على قيد الحياة، حيث إن بالبيع يحصل الشخص على ما به قوام الحياة من طعام وشراب وكساء.. إلخ.

٢. في مشروعية البيع. رفق بالعباد، وتعاون على حصول المعايش.

٣. هو وسيلة لحصول كل إنسان على حاجته، حيث إن حاجة الإنسان تتعلق بما في يد صاحبه، وصاحبه لا يبذله بغير عوض، ففي إباحة البيع إباحة طريق إلى وصول كل واحد منهما إلى غرضه.

وقد أجمل الإمام السرخسي هذه الحكم فقال: «إن الله تعالى جعل المال سبباً لإقامة مصالح العباد في الدنيا، وشرع طريق التجارة لإكسابها، لأن ما يحتاج إليه كل أحد لا يوجد مباحاً في كل موضع، وفي الأخذ على سبيل التغالب فساد، والله لا يحب الفساد»، وإلى هذا المعنى تشير الآية الكريمة فتقول: ﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأْكُلُوٓاْ أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ﴾[النساء:٢٩].

أركان البيع: للبيع أركان يجب أن تكون متوفرة حتى يقع البيع على وجه صحيح، وينتج آثاره المرغوبة، وتتحقق من ورائه مصالح المجتمع والأفراد. وتتمثل هذه الأركان في:

١. العاقد.

٢. المعقود عليه.

٣. الصيغة.

وكل ركن من هذه الأركان الثلاثة، يتمثل في أمرين فالعاقد في الحقيقة إما أن يكون البائع، وإما أن يكون [illegible] في السلعة التي تباع وفي الثمن الذي يدفع مقابلها. [illegible] الصيغة تتكون أيضاً من لفظ يبتدأ به ويطلق عليه الإيجاب، ولفظ يرد به على الإيجاب، ويطلق عليه القبول. فالصيغة تتكون من الإيجاب والقبول، مثل أن يقول البائع للمشترى بعتك هذا الشيء بكذا، ويجيب المشتري، اشتريت أو قبلت أو رضيت. وهناك البيع بالمعاطاة، دون استخدام الألفاظ، وتقوم المعاطاة [illegible] الصيغة، وذلك مثل أن يحمل الشخص السلعة المعروضة ويضع البائع ثمنها، دون أن يستخدما صيغة لفظية. وكثير من بيوعنا اليومية تتم بهذه الطريقة. وقد تعارف الناس على قيامها مقام الصيغة اللفظية.

وسواء أكانت الصيغة باللفظ أم استخدمنا أسلوب المعاطاة فهناك شروط لابد من توفرها في الصيغة هي:

١ـ أن يتوافق الإيجاب والقبول، فلا يكون أحدهما عن شيء والآخر عن شيء مغاير.

٢. أن لا يتخلل الإيجاب والقبول حديث بعيد عن العقد أو سكوت طويل يشعر بالإعراض.

٣. عدم تعليق أي من الإيجاب والقبول على أمر آخر.

٤ـ أن يكونا في مجلس واحد إن كان العاقدان حاضرين معاً، أو في مجلس علم الطرف الغائب.

أما العاقدان فيشترط في كل منهما أن يكون أهلاً للتصرف، أي بالغاً عاقلاً رشيداً مختاراً. وأما المعقود عليه فيشترط فيه:

١. أن يكون مملوكاً للعاقد وقت العقد أو مأذوناً له بالتصرف فيه.

٢. أن يكون المعقود عليه مما ينتفع به منفعة مباحة.

٣ـ أن يكون مقدوراً على تسليمه، وأن يكون معلوماً للعاقدين عيناً وقدراً وصفة.

هذا ولا تكتمل معرفتنا بعقد البيع دون أن نبين أنواعه، فهو متنوع إلى أربعة أنواع:

١ـ فهناك بيع سلعة بسلعة مثل أن نبيع الجمال بالأبقار وهو ما كان سائداً قبل اكتشاف النقود، ويعرف باسم «المقايضة» أي إعطاء سلعة مقابل سلعة أخرى.

٢ـ وهناك بيع السلعة بالنقد، وهو المتبادر إلى الذهن عندما تتحدث عن البيع، وهو الذي يغلب منذ أن اكتشف الإنسان النقود، وتغلب بواسطتها على مشكلات المقايضة الكثيرة.

٣ـ وهناك بيع النقد بالنقد من غير جنسه، ويسمى في الفقه الإسلامي باسم «الصرف» وهو ما تمارسه محلات الصرافة، حيث تقدم نقداً مقابل نقد آخر تحصل عليه.

٤ـ وهناك بيع يعرفه الفقه الإسلامي باسم «السلم» أو «السلف» وهو أن يقدم شخص الثمن ليحصل على السلعة في وقت محدد قادم، قال ﷺ: **«مَنْ أَسْلَفَ فَلْيُسْلِفْ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ»**.

هذه الأنواع الأربعة من البيع هي التي يستخدمها الناس في بيوعهم، ومنها يظهر أن الناس إنما تقوم حياتهم على هذا العقد، الذي هو أهم العقود التي تيسر حياة الناس وينبغي على كل فرد أن يكون ملماً بالقدر اللازم من المعلومات التي تمكنه من التعامل بهذا العقد بما يحقق مصالحه، ويوفر احتياجاته.

هذا والله ولى التوفيق