Université Hassan II de Casablanca
Faculté des Lettres et des Sciences Humaines
Ben M'sik Casablanca
جامعة الحسن الثاني بالدارالبيضاء
كلية الآداب والعلوم الإنسانية
ابن امسيك الدار البيضاء

Faculté des Lettres et des Sciences Humaines Ben M'sik - Casablanca

جـامعة الحسن الثـاني بالدار البيضاء
UNIVERSITÉ HASSAN II DE CASABLANCA

مقال حول: البيع بين قواعد الشرع والواقع المعيش

شعبة: الدراسات الاسلامية

مسلك: الوساطة الاجتماعية والشرعية

من اعداد الطالبتين:

قرمـــوشي مريم

خشاب نوال

تحت اشراف فضيلة الاستاذ :

الدكتور سعيد
اجديرا

الموسم الجامعي: 2017 - 2018

في مقدمة هذا المقال نقدم شكر الى استاذنا الكريم الدكتور سعيد اجديرا الذي قدم لنا يد المساعدة طول هذه الفترة وعلى الرسالة الفضيلة الذي لم يدخر جهدا في مساعدتنا وعلى جلوسه معنا لساعات طوال ليزودنا بمعلومات ساعدتنا في انجاز بحث الاجازة وبتقوية عزيمتنا عليه .

فله من الله الاجر ومنا كل التقدير حفظه الله ومتعه بالصحة و العافية

لقد خلق الله الإنسان في أحسن تقويم وسخر له الكون وفضله على باقي الخلق عندما أعطاه عقلا يتدبر به ويعرف كيف يميز بين الضار و النافع و الخبائث و الطيبات.

واذا كانت معرفة الضار من النافع وتحري الطيبات من دون الخبائث يتطلب افضل الوسائل و الاساليب في مختلف مجالات الحياة فإن البحت عن هذه الوسائل و الاساليب يعد من جوهر العبادة بل انه لا يمكن تحقيق أولويات و أهداف الشريعة من دون ان يتم هذا البحت.

ومن هذا المبدأ فإن دراسة ضوابط البيع في الاسلام تعد من الركائز القوية للنماء باقتصاد بلادنا وهذا طبعا اذا كانت مراجعه مستمدة من القران الكريم و السنة النبوية لقوله تعالى "احل الله البيع وحرم الربا" وقوله ايضا "يا أيها الذين امنوا لا تاكلوا اموالكم بينكم بالباطل الا ان تكون تجارة عن تراض منكم". وقوله صلى الله عليه و سلم "لا يخطب الرجل على خطبة اخيه و لا يبيع على بيع اخيه"

ومن اجل كل هذه الامور جاءت هذه الدراسة الميدانية المتواضعة حسب المنهج التالي:

ان دراسة ماهية البيع في هذا المبحت تستوجب الوقوف على مفهومه لغة و اصطلاحا وعند الفقهاء و عن حكمه وادلته و اركانه.

اما فيما يخص المبحت الثاني والذي قسمناه الى مطلبين المطلب الاول تحدثنا فيه عن انواع وشروط البيع من خلال المذاهب الاربعة بحيث اننا تحدثنا عن شروط

كل مذهب على حدى وبعدها تناولنا اوجه الاتفاق و اوجه الاختلاف في هذه الشروط.

و المطلب الثاني تطرقنا فيه إلى خصائص البيع وما يمتاز به هذا العقد وعن الخصائص التي تميزه عن باقي العقود فهو عقد رضائي و عقد معاوضة وعقد ملزم للجانبين وعقد نافد للملكية.

وتطرقنا في المبحث الثالث الى اقسام العقود واقسام الناس في البيع بحيث ان العقود تتقسم الى قسم عقد معاوضة وعقد تبرع وعقد تبرع ومعاوضة معا وكذلك ينقسم الى ثلاثة فمنهم من يبيع بالعدل ومنهم من يبيع بالظلم ومنهم من يبيع بالاحسان

وفي المطلب الثاني تحدثنا عن بماذا ينعقد البيع مؤكدين أن البيع ينعقد بإحدى الصفتين قولية وفعلية و المطلب الثالث تطرقنا إلى مكان العقد

اما المبحث الرابع فقد قسمناه الى اربع مطالب: المطلب الاول يتحدث عن الاشهاد على البيع و المطلب الثاني يتضمن الخيار في البيع وذلك بإعطاء الحق لكل من البائع و المشتري في إمضاء عقد البيع وفسخه ويليها المطلب الثالث والذي يتحدث عن اقسام الخيار وذلك بالحديث عن اهمها ويأتي بعدها المطلب الرابع وهو حكم العقد في مدة الخيار.

وتناولنا في المبحث الخامس حكم البيع والشراء من المشركين وفضل السماحة.

وتناولنا في المبحث السادس و الاخير مدى التزام قواعد البيع في الواقع المعاش وفي هذا الصدد طرحنا سؤال

هل الواقع المعاش يلتزم بقواعد البيع التي احلها الله عزوجل في كتابه الكريم وسنة رسوله. ام ان هناك خرق لها ؟على بعض الاشخاص في مختلف الفئات وكانت معظم الاجوبة سلبية وان اغلب الناس لا يلتزمون بالقواعد الشرعية للبيع.

وبهذا نستنتج ان الواقع لا يحترم هذه القواعد الشرعية و لا يلتزم بها.

وبالنسبة للخاتمة تضمنت خلاصة الافكار الاساسية و النتائج التي توصلنا اليها وكذى بعض الاقتراحات والحلول الكفيلة بتغيير مفهوم عقد البيع في واقعنا الحالي.

ونرجوا من الله القدير ان نكون قد وفقنا في هذا العمل المتواضع وكلنا امل في الاسهام بإثراء مكتبة الجامعة