بحث عن البيع وشروطه

عملية البيعة تعتبر من العمليات الأساسية في النشاط التجاري وهي تعتبر من الأشياء الأساسية في حياة البشرية، فهي يتم ممارستها كل يوم وفي كل وقت ولا يمكن الاستغناء عنها أبدًان فمن خلالها نحصل على ما نريد وهذا عن طريق الوسيط وهو المال.

شروط البيع السليم

البيع هو إعطاء شيء مقابل شيء حيث يعتبر هو أيضًا تبادل المال بالمال من أجل امتلاك شيء أخر وفي المعاملات التجارية يكن البيع هو التنازل بمقابل، حيث هناك بعض الشروط التي يجب الالتزام بها عند البيع بطريقة سليمة والتي تتمثل في ما نوضحه لكم من خلال هذه الفقرة:

- يجب أن يكون البائع والشاري بينهم تراضي حيث تعتبر من أول الشروط التي يجب الالتزام بها في هذه العملية، ومن أجل أن يكون البيع شرعي يجب أن يكون هذا بين الطرفين ليس طرف واحد فقط.
- كما يجب أن يكون الطرفين مؤهلين بالقيام بالبيع والشراء وهذا يعني أن يكونوا عاقلين بالغين حيث لا تجوز عملية البيع والشراء في حال كان أي منهما صغير أو ليس كامل القوي العقلية.
- من المهم أن يكون كل طرف من الطرفين في هذه العملية مالك لأمواله حيث لا يصح أن يقوم أي منهما بالتحكم في مال غيره سواء كان في البيع أو في الشراء، إلا في حالة كان يوجد وكالة من صاحب المال.
- كما يجب أن يكون الشيء الذي تقوم ببيعه ليس حرام ولا يسبب الضر لأي شخص، وهذا مثل الخمر أو المخدرات وأيضًا البضائع التالفة، حيث يجب أن يكون الشيء الذي تقوم ببيعه محل للبيع.
- من شروط البيع أن يكون الشيء الذي تقوم ببيعه موضح عليه كافة التفاصيل التي تخصه حيث لا يكون الشاري على جعل بأي من المعلومات عن هذا المنتج، كما أنه لا يجوز بيع أي من المنتجات التي لا تتوفر بها المواصفات والمعلومات الموجود عليها.

أركان البيع

لكى تتم معاملة البيع هناك أركان معينة يجب أن يتم الالتزام بها والتي منها ما سوف نتعرف عليه فيما يلي:

- من أركان البيع هما طرفات المعاملة في البائع والشيء والشخص المشتري.

- المباع عليه وهو ثمن الشيء المباع والذي تم الاتفاق عليه في وقت البيع.
- تعتبر صيغة البيع من أركان البيع وهي من البنود التي يتم الاتفاق عليها بين الطرفين والتي تشير إلى الموافقة على إتمام هذه العملية من الطرفين والتي تتمثل في الثمن والمواصفات.

آداب البيع في الإسلام

آداب البيع في الإسلام التي يجب أن يتعرف عليها كل شخص والتي هي تتمثل فيما نوضحه لكم من خلال هذه الفقرة فيما يلي:

- الجدية في المعاملة.
- التسامح في البيع.
- عدم التحريف في سلع البيع وارتفاع الأسعار عن السعر المناسب لبيع السلعة في الأسواق.
- الابتعاد عن الرب في المعاملات التجارية.
- عدم الغش في الميزان عند البيع.

لكى تحقق النجاح في عملية البيع يجب أن يتم التعرف على الطريقة الصحية التي تساعدك في هذه العملية، فهي تحتاج إلى مهارة وخبرة وهي ليست من الأمور السهلة بالتأكيد، كما أنه يوجد في هذا الوقت الكثير من الوسائل التي تساعد في تعلم البيع.