الموضوع: البيع مشروعيته وأحكامه.

الصف: العاشر.

المبحث: التربية الإسلامية.

إعداد: شبكة منهاجي التعليمية والأسئلة مستخرجة من دليل المعلم.

السؤال الأول:

ما المقصود بالمال؟

المال: كل ما له قيمة مادية.

السؤال الثاني:

ما المقصود بالبيع؟

البيع: نقل ملكية سلعة إلى الآخر مقابل مال.

السؤال الثالث:

ما أنواع البيع؟

- البيع المطلق.
- الصرف.
- المقايضة.

شبكة منهاجي التعليمية

السؤال الرابع:

أدرس شرح أركان عقد البيع، وأجيب عن الأسئلة الآتية:

1 أعدد أركان عقد البيع:

العاقدان: (البائع والمشتري).

الصيغة: (الإيجاب والقبول).

محل العقد: (المبيع والثمن).

2 ما المقصود بالصيغة؟

الصيغة: إعلان طرفي العقد عن موافقتهما على إجراء عقد البيع.

3 أعطي مثالاً لعقد بيع، وأستخرج منه أركانه.

باع خليل أرضاً إلى صديقه علي قائلاً: بعتكَ هذه الأرض بخمسين ألف دينار، فقال علي: قبلت. وبعد أن ذهبا لدائرة الأراضي دفع له علي ثمنها.

فأركان هذا العقد هي:

العاقدان البائع: خليل، المشتري: علي.

محل العقد: السلعة: الأرض، الثمن: خمسون ألف دينار.

الصيغة: الإيجاب والقبول، وهو قول خليل: بعتك، وموافقة علي وقوله: قبلت.

شبكة منهاجي التعليمية

السؤال الخامس:

أدرس شرح شروط صحة البيع، وأجيب عن الأسئلة الآتية:

1 أعدد شروط العاقد، مع ذكر أمثلة توضيحية على ذلك.

١. أن يكون بالغاً عاقلاً، فلا يجوز بيع المجنون ولا الصغير إلا إذا كان مميزاً وأذن له وليه.
٢. أن يكون العاقد راضياً، ، فلا يصح الإكراه في البيع.
٣. أن يكون العاقد مالكاً للمبيع، أو نائباً عن مالكه؛ كالوكيل. فلا يجوز أن يبيع الإنسان ما لا يملك.

2 أعدد شروط المبيع، مع ذكر أمثلة توضيحية على ذلك.

أن يكون المبيع:

١. مشروعاً: بأن يكون مما يجوز التعامل به، فلا يجوز بيع الخمر والمخدرات وسائر المحرمات.
٢. معلوماً: بأن يكون كل من الثمن والمبيع معلوماً، فلا يصح البيع إذا كان أحدهما مجهولاً.

السؤال السادس:

أدرس شرح آثار عقد البيع، وأجيب عن الأسئلة الآتية:

1 أبين أثر عقد البيع على ملكية السلعة.

تنتقل ملكية السلعة للمشتري.

2 أبين أثر عقد البيع على ملكية الثمن.

تنتقل ملكية الثمن إلى البائع.

شبكة منهاجي التعليمية

السؤال السابع:

أدرس شرح آداب البيع، وأجيب عن الأسئلة الآتية:

1 أذكر نصوصاً شرعية تحث على آداب البيع.

- قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «مَنْ غَشنا فليس منا».
- قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «الحَلفُ مُنَفِّقَةٌ لِلسِّلْعَةِ، مُمحِقَةٌ للبركة».
- قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لا يحتكر إلا خاطئ»

2 أبين دلالة النصوص الشرعية الآتية على آداب البيع:

- قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «مَنْ غَشنا فليس منا».

الصدق في التعامل، والتزام الأمانة، والابتعاد عن الغش والخداع.

- قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «الحَلفُ مُنَفِّقَةٌ للسلعة ممحقَةٌ للبركة».

تجنب الحلف ولو كان الحالف صادقاً.

- قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لا يحتكِرُ إلَّا خاطئ».

عدم استغلال حاجة الناس.

3 أذكر خمساً من آداب البيع.

١. الصدق في التعامل، والتزام الأمانة، والابتعاد عن الغش والخداع.
٢. تجنب الحلف، ولو كان الحالف صادقاً.
٣. عدم استغلال حاجة الناس.
٤. السماحة والتعامل برفق في البيع والشراء بين المتبايعين.
٥. التفقه في أحكام البيع.

شبكة منهاجي التعليمية

السؤال الثامن:

أجيب عن الأسئلة الآتية المتعلقة بالتجارة الإلكترونية:

1 كيف تم توظيف الإنترنت في عقد البيع؟

إتاحة إمكانية الشراء من قارات مختلفة دون الاضطرار للسفر والتنقل.

2 ما الفوائد من توظيف الإنترنت في عقد البيع؟

- تنتقل ملكية الثمن إلى البائع.
- توفير المال والوقت والجهد.

3 ما مكوّنات التجارة الإلكترونية؟

الشبكات، برمجيات التجارة الإلكترونية، الأجهزة، الموارد البشرية.

شبكة منهجي التعليمية

تمنياتنا للجميع بالتوفيق