

قواعد شرعية وضوابط شرعية في البيوع المعاصرة

المقدم:

بسم الله الرحمن الرحيم والحمد لله رب العالمين وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين أعزائي المشاهدين والمشاهدات السلام عليكم ورحمة الله وبركاته يسعدني أن أرحب بكم مجدداً مع حلقة جديدة من برنامجكم الراصد والتي نرصد فيها وإياكم مع فضيلة شيخنا الشيخ محمد صالح المنجد بعض الضوابط الشرعية حول المعاملات والتي حقيقة كثر السؤال عنها واصبحت شاغل وهاجس الناس يتسألون عن كثير من صور البيوع التي استجدت في العالم المعاصر وتحتاج الى ضوابط شرعية معلومة حتى يتخذ الإنسان حيالها الموقف الصحيح مع فضيلة الشيخ نرحب به مجدداً فأهلاً وسهلاً فضيلة الشيخ.

الشيخ محمد:

...حياكم الله

المقدم:

...ابتداءً فضيلة الشيخ حقيقة نريد أن نحدث السادة المشاهدين والمشاهدات حول حكم البيع شرعاً والحكمة من البيع.

الشيخ محمد:

...الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد فإن البيع مبادلة مال بمال فالبايع الذى يملك السلعة والمشتري الذى يعطى الثمن ويبدل العوض هذا البيع التملك المنفعة كالاستئجار وكذلك ليس عقد هبة بدون مقابل وإنما هو مبادلة مال بمال بغرض التملك على التأيد لان السلعة تنتقل مؤبداً إلى المشتري وكذلك الثمن ينتقل تماماً من المؤبد الى البائع هذا يتميز عن الهبة التى هى تمليك بلا عوض فى الحياة هذا يتميز عن غيره من العقود كالإيجارة المحددة بمدة او بعمل خلاف البيع الذى ليس محدد بمدة ولا بعمل والبيع يحتاج الى ناس تملك أشياء لان الذى يملك الا يملكه الآخر الناس مدينون بطبعهم يحتاجون لتبادل الأشياء وتغلو السلع فى أماكن وترخص فى أماكن فتنتقل من أماكن الى أماكن يحصل بها منافع عظيمة للناس والله عز وجل اباحه لحاجة الناس اليه (وأحل الله البيع وحرم الربا) (ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراضى منكم) فجعل هذه التجارة عن رضى هذه التجارة من الأوجه العظيمة للكسب وقال عليه الصلاة والسلام لما سئل عن أى الكسب أطيب قال عمل الرجل بيده وكل بيع فإن صدق وبين بارك الله فى بيعه وان كنتم وكذب فقدت بركة بيعهم

أنت لك حاجة تتعلق بسلعة عندي وانا لى حاجة تتعلق بمال عندك وهكذا يحدث التبادل عبر هذا البيع فإذا هو مما يحتاجه الجنس البشري .

المقدم:

...فضيلة الشيخ تطورت أساليب البيع في العصر المعاصر واختلفت كثيرا عن السابق لعلنا في كتب الفقه نجد الكثير من المعاملات الحديثة نريد من فضيلتكم تبين إجراء المعاملات عبر وسائل الاتصال الحديثة هل هي تعتبر نافذة للبيع أو ألما يكون البيع ناقص ؟
الشيخ محمد:

...طبعا وسائل الاتصال الحديثة التي ظهرت في هذا الزمان خلق الله سبحانه وتعالى وعلم الانسان ما لم يعلم فكانت هذه الآلات كما ظهر في التلكس ثم الفاكس ثم في الانترنت مثلا الشريعة مرنة جدا وتتسع لكل المعاملات بجميع أشكالها تصدر فيها حكما بالإباحة أو بالتحريم مثلا هذه وسائل الاتصال التي جرت فيها سرعة في انجاز المعاملات والتصرفات كان الناس يتصورون فيما سبق مجلس العقد عبارة عن دكان وعبارة عن حجرة في دكان وإذا أبرموا عقدا أحيانا بالخطاب أو بالكتابة أو بالإشارة أو بإرسال رسول الآن قضية الإيجاب والقبول في مكان واحد لم تعد الصورة الوحيدة لتبادل السلع والبيع وإجراء العقود ولذلك من قرارات المجمع الفقهي الإسلامي المعاصر أنه إذا تم التعاقد بين غائبين لا يجمعهما مكان واحد ولا يرى أحدهما الآخر معينة ولا يسمع كلامه وكانت وسيلة الاتصال بينهما الكتابة او الرسالة أو الفاكس أو شاشات الحاسب فينعقد العقد عند وصول الإيجاب إلى الوجه إليه وعند قبوله يعنى إذا قلت بعتك مثلا وقال هو بالإيجاب اشتريت أو قبلت إذا وصل الإيجاب إليه وأصدر القبول انعقد العقد ولو كان بينهما ما كان من المسافات الشاسعة وإذا تعاقد الطرفان في وقت واحد وهما في مكانين متباعدين وهذا ينطبق على الهاتف مثلا فإن التعاقد يعتبر بينهما تعاقد بين حاضرين وتطبق على هذه المسألة أحكام البيع إذا قال العارض مثلا على شاشة الانترنت وهو البائع في هذه الحالة بعتك هذا بمائة مدة العرض أسبوع فإنه يكون ملزما بالبقاء على هذا الإيجاب خلال هذه المدة وليس له رجوعا فإذا أجابه المشتري فقال قبلت وضغط مثلا الزر زر الإيجاب بما يعنى أنه اشترى وحصل هذا القبول منه فإن العقد يكون قد انعقد وبالتالي فإن أحكام البيع تجرى عليهما طبعا عملية إجراء العقد هذا عن بعد لا تشمل النكاح لانه افترض فيه الإشهاد وكيف يمكن أن يشهد على شئ وكل من المولي والزوج المتقدم في جهه وليس معهما

وهناك الآن من يسمى بالفيديو كونفرنس وهو يجمع الأشخاص المتباعدين في أماكن مختلفة كأهم في مجلس واحد ولذلك الآن المعاملات المعاصرة مجال عظيم في أعمال النظر والبحث من جهه أين مجلس العقد ومتى يتم العقد ومتى يكون ملزما في هذه الحالة وأين المجال ل يعني إذا كان في مجلس واحد النبي عليه الصلاة والسلام أخبر البائع والمشتري قال البيعان بالخيار ما دام لم يتفرقا طيب عندما يكون في الفيديو كونفرنس هذا أو في هذا المجلس المتحد الكترونيا أما هم في محلات مختلفة وإذا هم دخلوا على الشبكة صاروا في مكان واحد أو ما يسمى بحجرة واحدة على الشبكة فطيلة ما هم موجودون في هذه الحجرة الالكترونية وأثناء مرحلة الكلام والأخذ والعطاء والتفاوض إلى أنهم الآن كأهم حاضرين في مكان واحد كأن هذه الحجرة الالكترونية كأهم حاضرين في مكان واحد فيحدث الايجاب بالقبول . متى يكون لأحدهم العدول والتراجع البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فكيف يحدث التفرق إذا خرج أحدهم من الحجرة الالكترونية هذه وانفصل عن المجموعة عن هذا المجمع أو هذا المجلس الالكتروني فإذا خرج منه سقط حق الخيار ولزم البيع ما لم يكن هناك شرطا .

المقدم:

...أحسننت فضيلة الشيخ قد بينتم أمر مهم جدا وهو حضر هذا البيع الذي كان لا يقوم به وهي قضية كما يقول الفقهاء قضية الصيغة وهي ربط أجزاء العقد بالإيجاب والقبول وفعلا اليوم اختلفت حقيقة قضايا الايجاب والقبول بين الناس باختلاف وسائل الاتصال لعل هذا يجرنا الى الحديث عن وسائل الاتصال وعن التقنيات الحديثة إلى السؤال عن أمر انتشر في أقطار العالم كلها وأصبح الناس لا يستغنون عنه هو قضية استخدام البطاقات التي يمكن ان نسميها الفيزا في الشراء والمعاملات فما هو .

الشيخ محمد:

...الحمد لله في الماضي كانت الرسالة ترسل برسول على حصان وكانت تصل في أيام أو شهور الآن تصل في ثواني فمثل يعتبر العقد قد حصل إذا رد المشتري بالقبول قال قبلت انعقد العقد هذا لا زال البائع والمشتري عن بعد ليس في مجلس لأنهم يتراسلان و في مثل هذه الحالة لا يجوز إجراء عقد النكاح بهذه الصورة وكذلك فلا يجوز البيع لما فيه اشتراط التقابض يعني مثلا ذهب بذهب أو نقد بنقد عملة بعملة هذه يشترط فيها التقابض لكن هذا أرسل له وهذا رد بالرسالة إنما إذا اتحدوا في مجلس سواء كان في مكان معين دكان محل مكتب حجرة أو اتحدوا بمجلس الكتروني اتحدوا فهم الآن في حجرة مشتركة فمثلا الماسنجر اليوم أو غرف البالتوك على سبيل المثال هذه الآن مكان الكتروني افتراضي فيه تقابل وفيه محادثة وفيه مجلس ، مجلس مغلق فهم يتشابهون فيه الكلام فهنا يمكن أن يبيع ويشترى منه حتى النقد بالنقد بالإيداع الفوري للمال من هنا في حساب الآخر في حساب هذا فيحدث إيداع فوري وكلام وأخذ وعطاء في مجلس واحد ولا يمكن تصور قضية الخيار وعدم الخيار أما بالنسبة لبطاقة

الائتمان بطاقة الائتمان مستند يتمكن فيه حامله من الشراء مثلا صرف العملة حصول على خدمات بمقابل قد يكون حامل البطاقة عنده رصيد لهذه البطاقة فيستعمل البطاقة فيسحب من رصيده فيشترى به مثلا أو يستأجر به وقد تكون البطاقة غير مغطاة من قبل صاحب البطاقة فيكون البنك هو الذى يغطيها وهناك طبعا فروق كبيرة بين الحالتين الحالة الأولى طبعا يكون من ماله الخاص الحالة الثانية عبارة عن القرض ويطبق عليها أحكام القروض فمثلا غير المغطاة إذا كان البنك هو الذى يدفع على أن يحصل ماله فى آخر الشهر من راتبك مثلا فإن كانت رسوما تساوي بالضبط تكلفة المصاريف الإدارية لهذه البطاقة فى إصدارها وفى استعمالها فقد أجاز بعض الفقهاء ذلك على أساس أن هذه تكلفته ولا يستفيد زيادة لأن مثلا فيها قرض وإذا كان فيها قرض وأخذ مبلغا ثالثا

أكثر من المصاريف الإدارية الحقيقية له فإن الزيادة ربا ، أما إذا كانت نسبة يعنى يقول مصدر البطاقة حامل البطاقة أنت ستشتري من تمويلي وإقراضي لك لان رصيدك ما فيه شيء ولكني سأخذ نسبة على مشترياتك فإذا اشتريت مائة أنا سأخذ 3% أو أنا آخذ 30 ، أنا آخذ 300 فهذا ربا ولا شك لأنه لا يمكن أن تكون المصاريف الإدارية مرة ثلاثة ومرة ثلاثين ومرة ثلاثمائة مع أن العملية واحدة وهى إدخال البطاقة فى الجهاز وإخراجها والعملية تقريبا واحدة ولذلك أفنى المجمع الفقهي بأن أخذ النسبة المتوية كمقابل على العمليات التى تجرى ببطاقة الائتمانية غير مغطاة أنه ربا لا يجوز .

المقدم:
...الحقيقة أن هذه المسألة كيف تبرأ منها الذمة إذا كان الإنسان يذهب إلى البنك ويأخذ منهم البطاقة وهو لا يعلم أن هذه الأجور أو أن هذه زيادة فهل سيتعلق بذمته شيء ؟
الشيخ محمد:

...طبعا هو يسألهم هذه الآن أنتم تأخذون منى رسوم إصدار وتأخذوا رسوم سنوية وإذا تأخرت عن السداد تأخذوا رسوم تأخير هذه ثلاث أشياء فيه رسوم إصدار وفيه رسوم سنوية وفيه رسوم تأخير إذا كانت البطاقة مغطاة من قبل صاحب البطاقة يعنى دائما ما فى حسابه لا يستعمل البطاقة إلا بالمال اللبي فى حسابه والبنك لا يغطى له أى زيادة وإذا الحساب نقص عن المبلغ المطلوب البطاقة لا تعمل هذا الوضع نقبل فيه أن يأخذ البنك رسوما على البطاقة ويربح على الرسوم لأنه ما فى قرض فى العملية لكن عندما تكون البطاقة غير مغطاة وليس لها رصيد من صاحبها ينقص أو يصبح صفرا ويقترض من البنك بالبطاقة يشتري من حساب البنك ثم يسدد له آخر الشهر من الراتب عند ذلك ما يسمى برسوم الإصدار أو الرسوم السنوية إذا كانت زائدة على مصاريف الإدارية الحقيقية للإصدار والتعاملات فهذا

ربا لأن البنك استفاد من القرض بزيادة عن المصاريف الإدارية الحقيقية وأما ما يسمى برسوم التأخير وهي إذا قال إذا تأخرت عن السداد نضع في المائة ثلاثة أو أربعة مثلا زيادة عليك فرسوم التأخير هذه ربا صريح جدا وما فيه أي جدال ولذلك فلا يجوز الموافقة على هذا العقد حتى ولو قال أنا التزم السداد قبل الأربعين يوم أو انتهاء المهلة لأنهم يعطونه مهلة إذا ما سدد خلالها يضعون عليه رسوم تأخير هذه رسوم التأخير حرام حتى ولو قال أنا سأسدد في المهلة قبل انتهاء المهلة واصلا الموافقة على الحرام حرام حتى ولو سدد في المهلة وكثير أصلا من الناس ينسون ويحصل لهم ظروف وأشياء وما يدرى إلا وقد جاءه الورقة من البنك أن عليك زيادة كذا .

المقدم:

...يبقى ينبغي على المسلم أن يسأل ويتحرى حتى لا يقع في الربا فضيلة الشيخ لعل هذا أيضا يجرننا إلى حديث آخر حول البطاقات أيضا هناك بطاقات تصدر من بعض المحلات بطاقة خصم للمشتري إذا اشترى بعدد كذا لجمع نقاط هذه النقاط كلها نتيجة أن حصل جائزة وهدية فما رأى فضيلتكم في هذا النوع وبهذه الطريقة من الشراء والجوائز ؟

الشيخ محمد :

...أما بالنسبة لقضية النقاط يعني مثلا يشتري بمائة ريال فيقولون كل مائة ريال تأخذ عليها خمسة ريال تأخذ بالخمسة مشتريات هذا في الحقيقة حقيقة من الثمن ووضع من الثمن يعني سحبت من المائة خمسة ووضعوا له من المائة خمسة فلا بأس بها لكن في بطاقات أخرى وتسمى ببطاقات التخفيض تشتريها من جهة مستقلة تصبح بطاقة التخفيض وعندهم اتفاقيات مع فنادق ومحطات ليموزين مطاعم ومحلات معينة على أن يخفضوا في حال هذه البطاقة إذا جاءهم ١٥% ٢٠% ٣٠% إلى آخره اتفاقيات هذا الذي يشتري البطاقة من مصدرها الذي هو طرف ثالث غير الفنادق والشقق المفروشة والمطاعم والمحلات هذا يدفع مبلغا ثابتا ثمنا للبطاقة ثم لا يدرى بما ينتفع بهذه البطاقة من خلال الذهاب إلى المحلات التي اتفقت مصدره البطاقة معها على أن زبوننا حامل البطاقة إذا جاء تخفضوا له كذا وكذا أصدرت اللجنة الدائمة للإفتاء قرارها بتحريم هذه البطاقات لما تشتمل على الجهالة والغرق في العقد وأكل المال بالباطل والخداع والتغريب وأما قد تكون سببا للنزاعات والمخاصمات بين أطرافه وإذا ما أخذته له يرجع فيقول أنتم ادفعوا المبلغ فهذا يكون سبب خصومة فيقع الإضرار بالتجار الذين لم يشتركوا في برنامج التخفيض وما يكون بينهم وبين الآخرين من المشاحنات والحقيقة أن البطاقة التخفيض على هذه الحالة تشتمل على ضرر ومقامرة ولذلك أفتت اللجنة بتحريمها ومن ذهب إلى تحريمها فضيلة الشيخ بن صالح بن عثيمين في جواب له عن بطاقات التخفيض.

المقدم:

...أحسن يا فضيلة الشيخ الحقيقة لعل هذا يجزنا إلى الحديث عن مسألة أخرى وهي كثرة العروض وكثرة الأشياء التي فيها تلبيس على الناس حقيقة في جوانب المعاملات ولعلنا نطلق عليها اسم الحيل أو محاولة اختيار طرق أخرى ملتوية حتى يتوصلوا من خلالها المبيعات وغيرها يا ليت الحديث عن هذه النقطة يا فضيلة الشيخ لكن استأذنكم في هذا الفاصل . أعزائي المشاهدين والمشاهدات هذا الفاصل ثم نواصل أعزائي المشاهدين والمشاهدات نواصل بعد هذا الفاصل توقفنا معكم ومع فضيلة الشيخ الشيخ محمد صالح المنجد حول قضية الحيل التي يتخذها بعض المؤسسات التجارية لترويج السلع بحجة أنها من مسائل فقهية وخلافه إلى غير ذلك ؟

الشيخ محمد:

...الحمد لله موضوع الحيل موضوع مؤسف أن يكون بين المسلمين لان التحايل على الشريعة ورب العالمين يعلم النوايا والنية روح العمل ولبه وقوامه وهو تابع لها يصح بصحتها ويفسد بفسادها والني صلى الله عليه وسلم قال كلمتين كفتنا وشفقتا قال عليه الصلاة والسلام إنما الأعمال بالنيات وإنما لكل امرئ ما نوى فبين أن العامل ليس له من عمله إلا ما نوى وهذا يشمل العبادات والمعاملات وهذا يعني بان الإنسان لو عقد عقد بيع ينوي من خلاله الربا لا يحصل البيع له إلا بالبيع فمن أخذ الربا في صورة بيع فإن إخراجة لا ينفعه فمثلا أنا أبيعك سلعة بمائة وعشرين إلى أجل ثم اشتريها منك فوراً بمائة حالا الآن بعثك سلعة بمائة وعشرين إلى شهر تسدد دين بمائة وعشرين ثم في نفس المجلس مثلاً اشتريتها منك بمائة أو أقل طيب ما هذا قد يقول قائل هذا بيع وشراء هذا عقد وهذا عقد نقول لكن هذا البيع والشراء أدى إلى ماذا أدى إلى مائة بمائة وعشرين وبينهما هذه السلعة والتمثيلية واللعبة ولذلك لما سئل ابن عباس رضي الله عنه عن مثل هذا واحد يبيع الحرير بمائة وعشرين بأجل ويشتره بمائة قال دراهم بدراهم دخلت بينهما حريرة فالدخول لا يعني شيء هذا احتيال مكشوف عند الله سبحانه وتعالى لا يمكن أن تنطلي هذه الأشياء يخادعون الله كأنما يخادعون الصبيان إذا ما يفعل البعض مثلاً يأتي ويقول هذا الرز اشتريه مني وهو في الدكان اشتريه مني بمائة وعشرين خلاص يله تبعه بمائة أبيع بمائة المائة والعشرين الأولى وان هذه مفضوحة يعني لو أتى الأمر على وجه لكان أهون .

المقدم :

...إيه الصور يا شيخ لعلها تكون قريبه من هذا وهي صورة أن الرجل يأتي يريد أن يشتري أرض وليس له مال فيذهب إلى صديق له فيقول له أنا اشتري لك الأرض اشتري ٥٠ ألف في الأرض وأبيع لك ٧٠ ألف ترضى فيقول له أرضي ويروح يشتري لك الأرض ويبيع عليها بسبعين ويكون بينهم اتفاق مسبق قبل الشراء وهل هذه تدخل في مسألة الحيل .

الشيخ محمد:

...لا هذه مسألة أخرى لأنها ليس فيها بيعه ثم بيعة لأنه يبيع الأرض ثم يشتريها منه هذا يشتري الأرض لنفسه ثم يبيعها لصاحبه.

المقدم :

...وهو اشتراها نظير الزيادة التي هيحصلها.

الشيخ محمد:

...فهذه الصورة التي تسال عنها جائزة بشرطين أنك أنت إذا اشترت الأرض تشتريها شراء حقيقية وتملكها ملك حقيقي وتقبضها وتحوزها إن كانت أرضا تخلوها من مالكة الأول وان كان طعاما أن تقبضه إليك وتستلمه وتستوفيه وهكذا قبل كل شيء بحسبه وبحوزتك وضمائك وحوزتك ثانيا أن لا تلزميني بشرائه وإنما تقول لي أنت تريد الأرض الفلانية ترى بعد أسبوع بعد ثلاثة أيام بعد شهر في هذه الفترة أنت تشتري السلعة على ضمانك على مخاطرة أي قد اشتريها أو لا اشتريها وقد أغير رأي وقد أساوئك على السعر إذا كنت تتوقع أن اشتريها منك بمائة فلما أنت تشتريها وتصبح عندك أقول أنا اشتريها بثمانين ويحق لي أن أفاوض فإذا متى يجوز هذا إذا اشتريتها وملكها وقبضتها إليك ولم تلزميني بشرائها وإنما تعرضها علي عرضا أنا أوافق عليه أو لا أوافق عليه وقد تعرضها بسعر وأنا أفاوضك فيه وأنزل منه وهكذا فإذا هذه غير المسألة التي قبلها .

المقدم:

...جميل أحسنت فضيلة الشيخ لعل هذا الحديث يوضح لنا بعض صور البيوع المنتشرة بين الناس .

الشيخ محمد :

...اسمح لي أن في حيلة يعترضها البعض في اقتراض البعض من المصارف فيقول أنا أريد أن اشتري منكم دولارات فيقولون طيب متى ستسدد فيقول سأسدد بعد ستة اشهر فيقولون أن الدولار بأربعة ريالات فيعطونه مثلا عشرة آلاف دولار الآن بيده بعد ستة أشهر هو هيسدد أربعين ألف ريال ويقولون بعنا واشترينا بيع وشراء بيع بالآجل لو أراد أن يشتري الآن في لحظيا في مجلس العقد الآن يدا بيد كم الدولار ٣.٧٦ مثلا لكنهم لما كان التسليم مؤجلا باعوه أيه بأربعة فما هو الإشكال هنا ما هو الحرم أنهم اشتروا نقدا بنقد بلا تقابض في مجلس العقد لأن من شرط بيع وشراء النقد بالنقد الريال بالدولار الجنيه بالليرة أن يكون التقابض في مجلس العقد أن نبيع ونشتري في نقد وأوراق بنكية تقوم مقام الذهب والفضة هذا هو التقابض ولذلك عند شراء وبيع العملات سواء بالشبكة ولا في الخلات ولا في أي مكان لابد أن يكون التقابض حاصلا واحد يريد أن يشتري دولارات بالماينة وحسابه بالريال يشتري

أن الدولارات تخرج من الحساب للبائع إلى يد المشتري أو حسابه وفي نفس الوقت تخرج الريالات من حساب المشتري وتودع في حساب البائع فوراً عند ذلك يجوز هذا البيع المقدم :

...أحسنت فضيلة الشيخ في الحقيقة أن هذا الحديث يجرنا إلى الحديث عن بعض الأنواع التي تكلم عنها الفقهاء في البيوع المحرمة وما يسمى ببيع الجهالة والغلط ولعلنا الحقيقة نستفيض عن المعنى وعن هذه اللفظة وبيانها فاصل ثم نواصل أعزائي المشاهدين والمشاهدات نعود بعد هذا الفاصل لنواصل الحديث مع فضيلة الشيخ حول الضوابط الشرعية للبيوع المعاصرة وحقيقة استمعنا في هذا الفاصل لعدد من الأسئلة لعل فضيلة الشيخ يجاوبنا عنها قبل الشروع في تمام الحديث عن هذا الموضوع من الأسئلة يا شيخ كان هذا السؤال :

لو سمحت يا فضيلة الشيخ ما هي النسبة الشرعية للربح اللي المفروض يضيفها التاجر للسلعة بتعته وشكراً
الشيخ محمد:

...ليس هناك نسبة ثابتة أو محددة شرعاً للربح فيجوز أن يربح عشرة في المائة عشرين في المائة خمسين في المائة مائة في المائة بشرط ألا يكون فيها تدليس أو غش فيها .
المقدم :

...مع انه يوجد بعض الناس يقول أن هذه السلعة غالية ٥٠٠ ريال وهذا مش حقها ويمكن هي وقفه عليه ٢٠ ريال في مثل هذه الحالات .
الشيخ محمد:

...يعنى هذا يكذب
المقدم :

...هذا فيه كذب
الشيخ محمد :

...الذى يقول كلفتني ٥٠ وهي كلفته ٢٥ هذا حرام لكن واحد كلفته ٢٥ فباع ٥٠ ما في مانع لكن بعض الناس مثلاً يشتري سلعة مثلاً مقلدة فيرفع سعرها لسعر الأصلية ليظن الناس أنها أصلية هذا الرفع أدى إلى التدليس والغش فلا يجوز
المقدم:

...إذا الأصل الجواز وليس هناك نسبة محددة حددها الشرع
السلام عليكم فضيلة الشيخ كان عندي سؤال كنت عاوز أسأله لحضرتك هو فعلاً ممكن للتاجر إنه هو

يقدر يخفى مصدر السلعة بتاعه لو أي زبون سأله عنها

الشيخ محمد:

...يعنى هذا قريب من الجواب السابق ليس هو ملزما بأنه يقول من أين أتى بها ومن أي مصنع اشتراها ومن أين أي شركة أتى قد يكون هذا من أسرار العمل ولكن أيضا إن أدى ذلك إلى غش وتدليس فإنه لا يجوز له الإخفاء بمعنى أن كتمان مثلا بلد التصنيع قد يؤدي إلى أن يظن الناس أنها أوروبية وفي الحقيقة هي مثلا أندونيسية أو صينية فالكتمان الذى يؤدي إلى تدليس أو أن يظن الناس أشياء في السلعة غير حقيقية لا بد أن يعالجه لأن النبي عليه الصلاة والسلام قال فان صدق وبين بورك لهما في بيعهما .
أما أنا مثلا ألزم بأن اكشف أسراري وأسماء المصانع والأسعار وبكم اشترت أصلا أنا غير ملزم كبائع هذا من أسرار التجارة .

فضيلة الشيخ يعنى أنا عندي سؤال بالنسبة للفوائد البنكية طبعاً المعروف أنها حرام لكن أنا كنت شريك البنك حتى في حالة إفلاسه فما أدري ما هو الحكم يا فضيلة الشيخ؟

الشيخ محمد:

...هذا كلام غير صحيح لان العوائد أو الفوائد الإيداعات المصرفية عندما تودع الأموال المصارف تضمن المال المودع فإذا احترق الفرع أو جرت عملية سطو مسلح على الفرع فإذا جاء يأخذ ماله وقد تلف هم لا يقولون له أن مبلغك جرى عليه سطو مسلح والله الفرع احترق مالك ما لك شيء ، يعوضونه يعطونه مبلغه يأتون به من مكان آخر معنى ذلك أن هذه الإيداعات مضمونة ولذلك الذى يقول إن هذه الإيداعات البنكية هي أمانات ولا بأس من أخذ الفوائد عليها نقول له غير صحيح لأنها مضمونة ولو البنك ما فرط وتلفت وديعتك سيعوضك

ثانياً البنك استعمل هذه الودائع ويراي فيها ويقرضها ويتاجر لو كانت هذه الودائع فعلاً فالبنك لا يجوز له ولن يمسه مثل الأموال في الخزينة ولكن هذا لا يحدث فإذا كان البنك يستعمل أموالى وأموالكم فماذا تكون هذه الأموال التى أودعناها عنده قروض أقرضناه إياها بالدليل أنه يستعملها لأن القرض يجوز لصاحبه أن يستعمله لو كانت أمانة وديعة لا يجوز المودع عنده أن يستعملها ولذلك ينتفى كلامهم بأن هذه الأمانات ودائع يجوز أخذ المقابل الزيادة عليها من قبل البنك نقول لا هذه قروض بدليل أنهم يستعملونها وأنهم يضمنونها .

المقدم:

...جميل جداً أحسنت يا فضيلة الشيخ على هذا البيان وأسأل الله أن ينفع بها وان تكون إن شاء الله قد أتى على ما يريد أخونا السائل.

فضيلة الشيخ كنا قد بدأنا الحديث قبل الفاصل حول البيوع المنهي عنها شرعاً وذكرنا أن هناك بيع

اصطلح عليه الفقهاء بتسميته بيع الجهالة والغرر فأردت من فضيلتكم بيان معنى هذه الجهالة والغرر في البيوع وكيف تكون وأمثلة لها ثم الحكم الشرعي.
الشيخ محمد:

...الجهلة قد تكون في قدر المبيع أو صفته أو الثمن إلى آخره هذه الجهالة تجعل العقد باطلا والبيع محرما لأن الشريعة تريد الوضوح الشريعة تريد أن يكون المبيع معلوما وزنا صفة ثنا فإذا كان جرى عقد على شيء مجهول فهذا مما يحرم البيع ويجعل العقد باطلا فعلى سبيل المثال يأتي واحد ويقول أو هذه أبسط الصور الطلاب في الفصول يعملونها فيأتي واحد ويضع يده على ساعته ويقول قامت أو جامت يلا هذا يقول عشرة وهذا يقول عشرين وهكذا ثم يعطيها مثلا لأعلى سعر أو يعطيها للذي ذكر أنه يشتريها برقم هذه الساعة قد تكون بخمسة ريال قد تكون بخمسين قد تكون بمائة فما هو المحرم أن هذه السلعة غير معلومة صفتها غير معلومة فيكون هذا البيع محرما لأجل هذه الجهالة كذلك مثلا بعض الناس يأخذ رقم منحة أرض يحصل على منحة برقم يذهب للبلدية ويطبقون له المنحة على أرض في مخصص معين لو ذهب صاحبنا وباع الرقم بخمسين فقد باع رقما أولا لا يدري هل السلعة الأرض هذه ستحصل أو لا لأنه قد يقول له الآن ما في أراضي روح وقد يقولون طيب تعالي فيطبقون له الرقم على أرض في داخل حدود البلد في مكان مرموق وقد يطبقون لها على يطبقون الرقم على أرض خارج البلد في مكان نائي وقد تكون الأرض على شارعين وقد تكون على شارع وقد تكون أرض تراجا جيد وقد تكون أرض في منطقة جفان سيئ وقد تكون إذا هذه الجهالة واضحة جدا ما يمكن أن يجوز بيع مثل هذا.

المقدم :

...الأصل في بيع الجهالة كل ما اشتمل على جهالة في السعر أو في الوزن أو في الصفة أنه منهي عنه .
الشيخ محمد:

...في بعض مدن الألعاب سمعنا أنهم يبيعون بيض بلاستيك البيضاء مثلا بريال بلاستيك داخلها يوجد شيء هذا الشيء قد يكون بقرش قد يكون بخمس ريال فيقول أنت وحظك مثل لو جعل أشياء في صندوق وقال مد يدك واسحب أي شيء تسحبه بخمس ريال مثل لو قال ارمي الحصى على أي ثوب وقعت خمسة ريال بعشرة ريال بعشرين مائة ريال طيب الحصى الآن قد تقع على ثوب نفيس أو ثوب رديء قد تقع على ثوب متوسط هذا طوق أو حلقة ترمي به فإذا وقع على شيء فهو لك به عشر فقد يقع على شيء نفيس وقد يقع على شيء رديء إذا البيوع هذه كلها بيع المنابذة والملازمة وبيع الحصى هذه أشياء دائرة بين الجهالة وبين الغرر والجهالة والغرر كلاهما محرم في الشريعة الإسلامية .

المقدم:

...أحسن الله إليك يا فضيلة الشيخ على هذا البيان والحقيقة مازال هناك تساؤلات كثيرة عن صور
بيوع معاصرة أيضا كثيرة تحتاج منا حقيقة إلى حلقات مقبلة وهذا ما نعد السادة المشاهدين والمشاهدات
بأن نستكمل باقي فقرات هذه الحلقة في لقاء قادم بإذن الله عز وجل أعزائي المشاهدين والمشاهدات إلى
أن نلتقاكم في حلقة قادمة بخير مع موضوعنا الذي هو قواعد شرعية وضوابط شرعية في البيوع المعاصرة
نتمنى أن نلتقي بكم على خير إن شاء الله والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

...

...

