

صور البيع عن طريق النت الجائز منها وغير الجائز

عبدالمحسن الزامل

من المسائل ايضا المتعلقة للبيوع المتعلقة البيوع وهي تابعة بما سبق من الوسائل والطرق الحديثة للبيع سبق الاشارة الى شئ منها وهو البيع عن طريق عن طريق شبكة العنكبوتية او الانترنت نحو ذلك - [00:00:01](#)

بانواعه له صور كثيرة وتقدم الاشارة الى هذا. لكن منه ان كثيرا من الناس يعرض سلعته عن طريق الشبكة. يعني الصين عن طريق الشريكة فما حكم البيع عن طريق الشبكة - [00:00:32](#)

هذا يختلف قد يكون الذي يعرض السلعة قد يكون مالكا لها هذا واضح اذا كان مالكا لها فيجوز له وقد يكون وكيفا وكيفا لصاحب السلعة فاذا جاء انسان وسأل يقول انا عرضت سلعة - [00:00:52](#)

عن طريق الشبكة ثم اشتراها انسان واشترت المبلغ واعطيته السلعة وبينت له ان قيمتها كذا وكذا هل يجوز يقول انت هل انت مالك للسلعة فان قال نعم انا مالك للسلعة. انا اعرض السلع عن طريق الانترنت - [00:01:15](#)

وسبق ان ان عرضها سواء كان بالصورة لا بأس به على التفصيل المتقدم لا بأس هذا واضح وهذا اعلى أنواع البيع والواجب عليك هو النصح في بيعك لا خيك ما دمت قد بعته شيئا قد ملكته وانت قادر على - [00:01:38](#)

تسليمه في الوقت المتفق عليه اخر قال انعرت السلعة وهذي السلعة لا املكها انا اقول للزبائن عندي سلع عندي جوانات هواتف عنده مثلا ملابس سواء كان ملابس رجال او فساتين النساء - [00:02:03](#)

عندي حاسوبات او سيارات او ما اشبه ذلك او اطعمة تباع واليوم تعدلت انواع التجارة عن طريق الشبكة يقول لا انا لا املكها انا لاعب انا اعرض سلع لغيري لغيري - [00:02:28](#)

وابيع واقول هذه السلعة مثلا بمئة ريال ابيعها بمئة ريال بعد ذلك اعطي البائع اعطي صاحب السلعة ثمانين واخذ عشرين ريال يقول هذا ان كنت بعته السلعة واتفقت مع الزبائن - [00:02:50](#)

بسلعة لا تملكها انت واتفقت معهم عرفت هذه السيرة لان بعض الناس ربما يعرف سلع عند شركة او نحو ذلك او شخص فيعرضها بنفسه في موقع هو او يعرضها اه على بطريقة من الطرق التي تعرض في الشبكة - [00:03:14](#)

ثم بعد ذلك يذهب الى البائع ويأخذها ويقول اشتريتها منك مثلا ثمانين ويكون باعها بمئة وقد يكون البائع لا يعلم وابعها بمئة ويكون قد اتفق مع المشتري قبل ذلك. نقول هذا لا يصح ولا يجوز والبيع باطل - [00:03:37](#)

لأنك تبيع ما لا تملك. النبي عليه قال لا تبع ما ليس عندك واذا كان النبي عليه الصلاة والسلام نهى عن بيع المملوك الذي لم يقبض فكيف نهى عن بيع المملوك - [00:03:59](#)

الذي لم يقبض فكيف ببيع غير المملوك باطل وفيه غرر في مخاطرة غرر ومخاطرة وقمار ايضا هو نوع من الربا او حيلة على الربا. فيه مفسد كثيرة كم مثل ما تقدم - [00:04:17](#)

في بيع المرابحة للامر بالشراء على جهة الجزم والقطع للوعد بين المشتري والبنك. فيبيع البنك قبل ان يملك السلعة قبل ان يشتريها نقول هذا البيع لا يصح. ولا يجوز لك. ان تتفق مع المشتري وتبيع هذه السلعة - [00:04:43](#)

ثم بعدين تذهب وتشتريها انت من صاحبها في ثمانين ثم تأخذ من المشتري الاول يأخذ منه مئة تأخذ منها فتكون استفظلت ثمانين في الحقيقة فانت لا غرر لك في مثل هذا - [00:05:07](#)

بل غررك بالدرهم فكأنك بعته ثمانين بمئة بعته ثمانين بمئة ولهذا قال ابن عباس طعام بطعام يقول رحمه الله الطعام

مرجى دراهم بدراهم والطعام مرجى. مؤخر دراهم بدراهم والدعاء - [00:05:34](#)

والطعام مرجع مؤخر بمعنى انه باعها بمئة واشترى ها بثمانين واشتراها بثمانين كأنه باع مائة كأنه باع ثمانين بمئة عن الفقه ابن

عباس دراهم بدراهم والطعام ورجاء هذا قاله ابن عباس في السلعة المملوكة - [00:06:00](#)

فكيف اذا كانت السلعة غير مملوكة اصلا هو اولى ان تكون بعلة وموجودة فيها الامر الثاني انه باع ما لم يملك مثل ما تقدم وهذا فيه

غرر ربما انك تبيعه بمئة ثم تذهب الى البائع - [00:06:25](#)

الذي سلعته فلا تجد السلعة السلع قد باعها ما تجدها قد تكون السلعة التالفة ويمكن البائع مثلا هذي قيمة اخرى مثلا عرضها بقيمة

اخرى ممكن يبيعه بمئة او بمئة وعشرين ارتفعت قيمتها فالامر - [00:06:44](#)

في مخاطرة ويغزر ولهذا نهى النبي عن بيع الغرم. فهذه الصورة لا تجوز هذا بلا خلاف اذا كانت على هذا الوجه الصورة الثالثة ان

يقول انا ابيع السلع ابيع السلع - [00:07:07](#)

عن طريق الشبكة عن طريق الشبكة لكن لا ابيعها على اني مالي كلها لا انا اتفق مع ما لك السلعة اقول له سوف ابيع لك هذه السلع

اعرضه على الناس - [00:07:26](#)

واخذ سمشرة او عمولة على السلعة على السلعة مثل ان يقول ابيعوا سلعة كل شيء كل حبة من هذه السلع بمئة ريال وما زاد فهو لي.

ايشتريها منك بمئة ريال - [00:07:46](#)

وانا ابيعها هذي صورة اخرى في الحقيقة هذي ليست سمسرة لكن استبشر كما تقدم ان يقول تعطيني على كل بيعة كل عملية بيع

تعطيني مثلا عشرة ريالات عشرين ريال وهل يجوز ان يقول تعطيني - [00:08:07](#)

في كل سلعة مئة في المئة خمسة في المئة الاثر انه لا بأس لانه في الحقيقة بمثابة الدلال والسمسار والتمن معلوم لانه يعلم ان ثمنها

مئة ثمنها مئة ثمنها مئة ثمنها مئتان - [00:08:32](#)

ثمنها ثلاثمئة في هذه الحالة لا يظر ان ان يأخذ نسبة ما دام سعرها معلوما فلا يضر ان يقول الوسيط لصاحب السلعة انا ابيع هذه

السلع لك كل سلعة مثلا - [00:08:50](#)

السلعة التي عنده بالف ريال اخذ عليها اثنان ونصف في المئة خمسة في المئة والتي بمئة ريال كذلك. هذا لا بأس لان سلعة معروفة

التمن معروفة اتم. ما دامت معلومة الثمن فاجرة السمسار معلومة. والحذر ان تكون اجرتة غير معلومة. فاذا - [00:09:09](#)

كانت اجرتة معلومة للعلم بتمن السلعة فلا بأس بهذه الصورة ان يقول الوسيط للبائع انا ابيع سلعتك واعرضها عن طريقي سواء عن

طريق الشبكة او يحملها سيارته فيبيع مثلا عند ابواب المساجد وفي الاسواق او في الطرقات - [00:09:33](#)

انا ابيع واخذ نسبة هذا لا بأس به. مثل الوسيط السمسار الدلال في العقار اعتد مثلا ان الدلال ان السمسار او الدلال يأخذ اثنين ونصف

في المئة. مثلا هنا في السعودية - [00:09:58](#)

وفي بعضها مثلا يختلف الحال. فاذا مثلا جئت الى صاحب مكتب العقار اشترت منه ارضا او دارا في هذه الحالة الدلال يأخذ اثنين

ونصف في المئة. وهو معلوم لانه باعها بتمن معلوم فلا جهالة في هذا. انما المحذور اذا كان يعطي بالنسبة - [00:10:16](#)

اذا كان يأخذ بالنسبة ولا يعلم ثمن السلعة فتكون اجرتة غير معلومة وهذه مسألة الجمهور على مانعها لكن اذا كان الثمن معلوم فهذا لا

بأس به هذه صورة لا بأس بها. سورة مباحة وسهلة ولله الحمد. وفيها مصلحة - [00:10:36](#)

ولا غرر ولا مخاطرة. وفيها وضوح حتى ان تباع وانت مطمئن وتأخذ الدرهم حلال ما يقع في قلبك اي حرج بيع بين واضح وما هو

طيب وتكون واضح مع البائع مع المشتري واضح - [00:10:58](#)

تماما لا اشكال في هذا وسيط نأخذ هذه النسبة هذه الصورة. الصورة الرابعة ان تكون وكيلًا للبائع انسان يوكل انسان يقول اريد ان

تعرض هذه السلع اريد ان تعرض هذه السلع - [00:11:18](#)

فتبيعه تريد ان تعرض هذه السلع فتبيعه اه ولك اجرة لك اجرة شهرية يعطي مثلا كل شهر كذا يكون له اجرة او مثلا يقول على

صورة اخرى كرة اخرى ابيع هذه السلع - [00:11:40](#)

انا ابيع هذه السلع اخذها منك مثلا بمئة وابع وابع وما زاد فهو ولي. وما زاد فهو ولي. وهذه بالحقيقة سورة خامسة. سورة خامسة.

سورة الوكيل هو ان يكون وكيلا بجعل وكيلا باجرة - [00:12:05](#)

وكيل باجرة في هذه الحال لا بأس انت وكيل له اما ان تأخذ اجرة يعني مقدرة كل شهر او اجرة على كل عملية بيع كل عملية بيع اخذ عليك اجرة كذا. ليس بالنسبة من السلعة. لا تكون مقدرة سواء كانت السلعة - [00:12:22](#)

سواء كان ثمنها قليلا او كثيرا لان بعض السلع قد يكون ثمنها قليل لكن تحتاج الى تعب ومشقة في البيع وبعضها ثمنها كثير ولا ليس فيها مشقة ولا تعب فتتفق معه بحسب السلعة - [00:12:44](#)

الصورة الخامسة من السور التي يمكن ان تكون عن طريق الانترنت ان تذهب الى صاحب المحل مثلا وتقوم انا اشترى منك هذه السلع هذه السلعة او يقول مثلا نعم او يقول البائع خذ هذه السلعة - [00:13:00](#)

خذ هذه السلعة فبعها فبعها بمئة ريال. وما زاده لك. يعني اعطني مئتين. انا اريد في مثلا اعطاه جهاز جوال قال بعه بألف ريال فان بعته بالف ومئة الف ومئتين - [00:13:26](#)

فلك ما زاد على الالف لك ما زاد على الالف هذا لا بأس به على الصحيح وان كان هو يعني فيه جهالة لكنها جهلة مغتفرة التابعة ولا ضرر فيها. والجهالة قد تغتفر في مواضع - [00:13:46](#)

قد تغتفر في مواضع لاجل المصلحة والجمهور على منع هذه الصورة الجمهور على منع هذه الصورة لكن ذهب شيخ الاسلام وابن القيم وجماعة من اهل العلم الى جوازها قالوا انه لا محذور فيها بشرط ان - [00:14:09](#)

ينصح هذا البائع في السلعة فلا يبالغ مثلا في وصفها حتى يحصل مال اكثر زائد على المئة زائد على الالف لا يجوز له ذلك لانه قد يكون المشتري البائع صاحب السلعة - [00:14:31](#)

يريد من يكفيه امر البيع ويقنع مثلا بثمان ويكون هذا الثمن اقل من ثمن المثل او ان هذه السلع تختلف قيمها في الاسواق الكثير من السلع تباع مثلا في هذا السوق بهذا السعر السوق الثاني بهذا السعر تختلف قيمها - [00:14:48](#)

ليس عليها تسعير محدد وليس في غش وليس فيه ضرر ولا مخاطرة ولا ضرر فلا بأس بذلك. والاصل كما قال العلماء حل البيوع وسلامة البيوع وقد يكون في هذه المسألة دليل - [00:15:08](#)

على جواز بالنسبة النسبة في بيع السلعة للوسيط يمكن ان يقال انه فيه دليل على اخذ النسبة لكن فيه فرق فيه فرق في الحقيقة لان اخذ النسبة من من السلعة التي تباع - [00:15:25](#)

لا يعلم نصيب البائع ولا نصيب المشتري. لا يعلم لا هذا ولا هذا البائع لا يدري ما نصيبه حتى يتم البيع ويأخذ البائع ويأخذ الوسيط النسبة والباقي يكون لصاحب السلعة. لكن في هذه الصورة - [00:15:47](#)

البائع حقه واضح بين وبهذا تفترق عن تلك الصورة. لانه قال بعها بمئة فما زاد فهو لك فما دام نصيب البائع واضح وبين في هذه الحالة يكون نصيب المشتري معلوم من حيث الجملة. وان لم يعلم من حيث التفصيل. وهو ما زاد على المئة. لكن اذا كان كلاهما بالنسبة - [00:16:09](#)

كلاهما بالنسبة فانه في هذه الحالة لا يعلم نصيب البائع ولا نصيب المشتري وهو مستأجر ولا نصيب الوسيط ونصيب الوسيط والمستأجر في هذه الحال فلا بد من العلم - [00:16:34](#)