

## المحاضرة 71 - الفقه - المستوى الرابع - د. منصور الغامدي - قواعد تحريم المعاملات (الغش)

منصور الغامدي

يا راغبا في كل علم نافع ينمو العلم ويتقدم. بتقنياته ومجالياته ومعه مطور أدواتنا في تقديم العلم الشرعي. أكاديمية زاد الفقه الميسرة عالما بالشرع دون تعصب لفلان بشرى لنا زادنا كاذبين - 00:00:00

بالعلم كالازهار في البستان. والحمد لله رب العالمين والصلة والسلام على نبينا محمد وعلى الله وصحبه أجمعين اللهم ارنا الحق حقا وارزقنا اتباعه وارنا الباطل باطل وارزقنا اجتنابه ولا يجعله ملتبسا علينا فنضل - 00:00:40

اخواني واخواتي هذا هو الدرس السابع عشر من سلسلة دروس الفقه في أكاديمية زاد في المستوى الرابع اسأل الله سبحانه وتعالى ان يبارك في هذه الدروس وفي هذه الأكاديمية وان يجعلنا واياكم جميعا من يتعاون على تعلم وتعليم العلم النافع - 00:01:07

اخواني واخواتي كنا قد بدأنا في حلقاتنا الماضية حديثا عن الأصول التي ترجع إليها محرمات المعاملات وهذه الأصول تعرفنا عليها ودراستنا لها مبني على أصل مهم وقاعدة مهمة وهي أن الأصل في معاملات الناس الحل والاباحة - 00:01:27

حتى يرد عليها ما يحرمها ثم تحدثنا عن أخطر أصول التحريم وأشده واعظمها الا وهو قاعدة الربا ذكرنا الربا وتحريمها وأنواعه وشكله وتطبيقاته المعاصرة ثم نريد ان نرجع الان الى - 00:01:53

بيان اصل اخر من اصول تحريم المعاملات قبل ان نبين هذا الأصل الثاني نذكر فنقول ان من المهم معرفة اصول تحريم المعاملات لأن الانسان اذا عرف هذه الأصول المحرمة للمعاملات - 00:02:19

ينظر في اي معاملة ان تتحقق فيها فانها تكون محرمة وان خلت هذه المعاملة الحديثة او المعاصرة او القديمة اي كانت هذه المعاملة ان خلت من جوانب التحريم فمعنى ذلك انها معاملة على اصل الحل والاباحة قائمة على اصل الحل والاباحة - 00:02:39

الأصل الثاني من اصول تحريم المعاملات الغش والغش معروف معناه وهو نقىض النصح وصورة كثيرة ومتعددة فمن صور الغش في المعاملات التطفييف في الكيل والميزان قال الله سبحانه وتعالى في كتابه الكريم - 00:02:59

وويل للمطففين الذين اذا اكتالوا على الناس يستوفون واذا كالوهم او وزنوهم يخسرون الا يظن اولئك انهم مبعوثون ليوم عظيم. يوم يقوم الناس لرب العالمين ان التطفييف في الكيد والميزان - 00:03:25

خطيئة قديمة كانت في قوم مدين ارسل الله سبحانه وتعالى اليهم النبي الكريم شعيبا عليه السلام فامر قومه وحذرهم امرهم بعبادة الله وحده لا شريك له وامرهم بایفاء الكيل او فوا الكيل - 00:03:49

ولا تكونوا من المخسرين وزنوا بالقسطاس المستقيم ولا تبخسوا الناس اشياءهم ولا تعثروا في الارض مفسدين وفي الاية الاخرى قال ولا تنقصوا المكيال والميزان اني اراك بخير واني اخاف عليكم عذاب يوم عظيم - 00:04:12

اخواني الكرام ان الغش له صور سواء كان في البيع او الشراء او كان في الاجارة او كان في الوكالة او كان في المشاركة او كان في المضاربة صوره كثيرة - 00:04:37

التي تقع بين المتعاقدين والمعاملين ولا شك ان هذا الغش اذا وقع من احد العاقدين فانه يكون ممحقا لبركة ما له وقد تهدد النبي صلى الله عليه وسلم هذا الغاش - 00:04:56

بقوله صلى الله عليه وسلم من غش فليس مني من عش فليس مني من مظاهر الغش التي تحصل بعقود المعاملات البيع والشراء

كتمان عيب السلعة هذا احد اوجه الغش سوف نذكر الان - 00:05:16

تطبيقات الغش سواء القديمة او المعاصرة في عدد من انواع العقود وكيف يتحقق هذا الغش وكيف يكون محراً في هذه المعاملات سواء كانت المعاملات بيع او ايجار او وكالة او مشاركة او ايا كانت - 00:05:39

الوقود التي بين الناس كثيرة جداً او رهناً او غير ذلك فمن امثلته امثلة وقوع الغش في البيع والشراء كتمان عيب السلعة نفترض ان هذا البائع يعرف عيباً في سعته - 00:06:01

هو يريد ان يبيعها ولا يريد ان يظهر هذا العيب ليحصل على ثمن اكبر واعلى هو لو اظهر هذا العيب ربما انخفض ثمنها. نفترض ان الانسان عنده سيارة ولكن ماكينة السيارة مثلاً - 00:06:19

او هيكل السيارة او الجريوس السيارة وايا كان مثلاً نفترض ان فيه آلة صدمة فيه عيب فيه مشكلة لما عرض السيارة هذا على المشتري لم يبين هذا العيب لم يبين هذا العيب ومقصوده - 00:06:36

هو ان يحصل على ثمنك لو بين عليه بالسلعة هذى ربما انها تباع باقل. نفترض انها بدون هذا العيب ستبع بعشرة الاف قولوا وبين هذا العيب ربما بيعت بتسعة الاف - 00:06:56

وفوق الامر بكتمانه لهذا العيب يظن انه قد حق الف اظافرية ربح الف اظافرية ولكن في الواقع الامر واتلف ما له وهذه الالاف التي حصل عليها بهذا الفعل المحرم - 00:07:08

يعوق الامر ما هي الا محمرة لماله ومتلف لماله ومذهب لبركة ماله نسأل الله سبحانه وتعالى العافية والسلامة البيع ان اذا صدقاً وبين بورك لهم في بيعهما وان كذباً وكتماً محققت بركة بيعهما - 00:07:28

وهذا حديث نبوي شريف ينبغي لنا ان نضعه نصب اعيننا دائمًا في البيع والشراء من الغش كذلك في تسعير السلعة النجس وهو ان يزيد في السلعة من لا يريد شراءها. هذا نوع من انواع الغش - 00:07:52

لماذا؟ غرضه في هذه المزايدة ان يرفع السلعة ان يرفع سعر السلعة غرضه نفع بائعها او غرظه الاظرار باشتراها فهذا الارتفاع بسعر السلعة من لا يريد شرائها نوع من التأثير - 00:08:14

على الاسعار الحقيقة والاسعار الطبيعية في الاسواق كانه نوع من التأثير الخارجي غير الحقيقي الوهمي بفرض نفع احد العاقدين او الاظرار بالعقد الآخر وهذا كذلك من المحرمات وهو مندرج ضمن قاعدة الغش هذا من المحرمات المنتشرة حقيقة في المزايدات - 00:08:33

فنفترض ان هناك مزاد على هذه السيارة وصل هذا المزاد الى عشرة الاف ولكن احد الحاضرين في هذا المزاد صديق للبائع فقال انا مستعد لشرائها عشرة الاف وخمس مئة فالمشتري سوف يضطر لرفع السعر الى عشرة الاف - 00:08:58

وخمس مئة لاماً لان للسعر قد وصل الى عشرة الاف وهذا الناجس رفع السعر الى عشرة الاف مثلاً وخمس مئة او اربع مئة او ثلاثة مئة المشتري سيضطر الى انه يرفع السعر الى عشرة الاف - 00:09:21

وست مئة او سبع مئة او ثمان مئة حتى يحصل على السلع كان سيحصل عليها بدون هذا الناجس يحصل عليها بعشرة الاف ولكن بسبب هذا الناجس لم يستطع الحصول عليها الا بتكلفة اعلى - 00:09:37

عشرة الاف وست مئة او عشرة الاف وسبعين مئة وهذا نوع من انواع الغش في المزادات ومثل ذلك في المناقصات نفترض ان المشتري عرض طلباً لشراء سلع بالمناقصة فاستعد عدد من البائعين ان يوردوها له. هذا بتسعة مئة وهذا بثمان مئة وهذا بسبعين مئة - 00:09:51

فسبعمائة سيخذلها فجاء ناجس وقال يزودك بها بست مئة وخمسين سيضطر الاخير الذي كان سيخذلها سيورد السلعة او سيخذل هذا العقد توريد السلعة بسبعين مئة سيضطر الى ان يقول بست مئة - 00:10:18

مع ان هذا الناجس لا يريد في الواقع الامر ان يورد السلعة هذا نوع من الناجس في المعاملات ونوع من التأثير الوهمي وغير الحقيقي على الاسعار الذي حرمته الشريعة. فاصل قصير ونعود اليكم بعد هذا الفاصل - 00:10:35

في البستانى ما اوتق العلاقة بين العلم والعمل. العلم شجرة والعمل ثمرة والعلم يهتف بالعمل فان اجا به والا ارتحل قال النبي صلى الله عليه وسلم القرآن حجة لك او عليك - 00:10:55

اي تنتفع به ان تلوته وعملت به والا فهو حجة على. وانما يراد العلم لاجل العمل قال ابو الدرداء لا تكونوا بالعلم عالما حتى تكون به عالما. وقد ذم الله تعالى من لا يعملون بالعلم فقال اتأمرون الناس بالبذر وتابوا - 00:11:22

تنسون انفسكم وانتم تتلوون الكتاب افلا تعلقون وقال صلى الله عليه وسلم مثل العالم الذي يعلم الناس الخير وينسى نفسه كمثل السراج يضيء للناس ويحرق نفسه. والعلم النافع يورث خشية الله. قال تعالى - 00:11:45

يخشى الله من عباده العلماء قال ابن مسعود ليس العلم بكثرة الرواية. ولكن العلم الخشية والخشية تنير العقل قال تعالى واتقوا الله ويعلمكم الله اي ان تقوى والله وسيلة الى حصول العلم. فمن صدق العلم بالعمل كان قدوة للمتعلمين. ومن خالف فعله قوله - 00:12:16

كان من الممقوتين يا ايها الذين امنوا لم تقولون ما لا تفعلون. كبر مقتنا عباد الله ان تقولوا ما لا تفعلون نعود اليكم بعد هذا الفاصل ونتابع حديثنا معكم عن الغش وصوره - 00:12:53

وتطبيقاته كل سورة يكون فيها نوع من الكتمان لعيب من العيوب او الكتمان لامر من الامور او تغيير الحقيقة او الايهام بتغيير الحقيقة بشكل من الاشكال ضد النصيحة الغش هو ضد النصيحة - 00:13:30

هذا نوع من انواع الغش لذلك حقيقة في الواقع الامر تطبيقاته وصوره كثيرة ولكن يمكن ان نقول يجمعها حديث ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم وهو انه قال الاثم ما حاك في نفسك - 00:13:51

وكرهت ان يطلع عليه الناس فكونوا حاك في النفس لا شك ان هذا دليل ان ثمة اشكالا استدعي هذا الكتمان وهذا لا شك انه يعني نوع من انواع الغش الذي - 00:14:09

يكون له تأثير في شرعية المعاملة نظر ببعض الامثلة الاخرى غير مسألة النجاش وغير مسألة كتمان اي السلعة انسان مثلا يقول البائع عند بيعه لهذه السلعة انه حصل لي فيها الثمن الفلاني - 00:14:28

ولم يحصل له هذا الثمن الفلاني ولكن يريد ان يضطر المشتري لان يرفع فوق هذا الثمن فاذا جاء الشخص يريد ان يشتري مثلا يفترض ارضا فيقول مالك الارض ان هذه الارض - 00:14:48

يعني قد اه حصل لي فيها سوء ورفضت هذا السوء حصل لي فيها سوء مثلا بمائة الف وكأنه يقول لهذا المشتري انه ارفع السعر فوق مائة الف والناس ترغب في هذه الارض الى مئة الف - 00:15:05

فتقول ان كان قد حصل بالفعل سوم بهذا المقدار فلا بأس لكن ان لم يحصل صوم بهذا المقدار فلا يجوز للبائع ان يوهم المشتري بهذه الكلمة بان ثمة راغبا من الناس او ان الناس يرغبونها بهذا السعر - 00:15:25

وهذه الكلمة في الواقع الامر هي نوع من النجاش من الاشكالات التي يفعلها احيانا بعض المشترين انه يقول للبائع اني قد عرضت علي هذه السلعة او مثلها عرضت علي بخمسين - 00:15:42

وفي الواقع الامر لم تعرض عليه هذا نوع من النجاش التأثير على البائع ليخفض سعر السلعة اقل من هذا المقدر ان كان بالفعل قد عرض عليه بهذا السعر فالحمد لله ما في اشكال - 00:16:03

لكن ان كان لم يعرض عليه فهذا نوع من النجاش ان يقول وجدت مثلها او عرض علي مثلها او عرضت علي هذه السلعة بخمسين وابيت معنى ذلك انه يقول خفض لي ايها الى اربعين او الى خمسة واربعين - 00:16:21

وهذا كذلك فيه اشكال النجاش وهذا نوع من انواع الغش ان كان بالفعل لم يحصل واما ان كان قد حصل وهو يحكي واقع حصل فالضرورة ان هذا لا اشكال فيه - 00:16:37

هذى امثلة للغش في عقود البيع والشراء من الغش في عقود الاجارة مثلا والمقاومة من الغش في منصور الغش في عقود المقاولات ان ينفذ المقاول اه تنفيذا رديئا وهذا للاسف - 00:16:49

لذلك نجد حقيقة احياناً نجد بعض الطرق او بعض المباني ربما انهار وبعض الطرق ربما اه لم يوجد فيها تصريف للمياه او ربما بعض الكباري اه صار فيها تصدعات وانشقاقات بسبب ماذا - 00:17:10

بسبب الغش من المقاول الذي نفذ هذا المشروع هذا لا شك انه نوع من انواع الغش المحرم شرعاً من انواع الغش في الایجابات ان 00:17:25  
الانسان لا يؤدي العمل المطلوب منه على الوجه المطلوب والمتعاقد عليه -

فهذا لا شك انه نوع من انواع الغش المحرم من المشاركات نفترض ان انساناً دفع آآآ الف دولار مساهمة او مشاركة مع 00:17:44  
شخص اخر او مع مؤسسة او شركة -

هذا الشخص الآخر الذي اخذ هذه الاموال ربما غش في هذه الشركة فلم يعطي صاحبه الذي شارك معه لم يعطيه الارباح كاملة او 00:18:06  
نقص منها او ربما ادخل عليه في الشركة مصروفات اخرى. زعم انها من الشركة -

وهي ليست من الشركة او لا تحتاجها الشركة فيما بينهم او ربما صرف منها بعض المصروفات لصالحه الشخصي نفترض مثلاً ان هذه 00:18:27  
الشركة كانت تقتضي سفراً للبلدان مدة هذا السفر يوم او يومين لاجل عقد اجتماعات فيه -

او شراء سلع او ايا كان فهذا الشخص زاد على اليوم او اليومين المطلوبة للشركة زاد عليها نفترض يومين او ثلاثة ايام لاجل السياحة 00:18:47  
هذا غرض شخصي فالتكاليف الشخصية الداخلة -

في هذا لا يجوز له ان يحملها على شريكه لأن هذه السياحة له شخصية يأخذ اليوم او اليومين هذين من حساب الشركة ثم اليوم او 00:19:03  
اليومين التي يريد لها للسياحة يأخذها من حسابه الشخصي -

واما تحميلاً على الشركة كاملة فهذا نوع من انواع الغش من انواع الغش كذلك في الوكالات او التصرف لصالح 00:19:17  
الغير وهذى يقع فيها للاسف بعض مندوبي المشتريات وبعض مندوبي المبيعات -

الا يتصرف لمصلحة موكله. بل يغش موكله ولا ينصح له كيف يكون هذا الموظف في شركة ما مثلاً نفترض انه مندوب للمبيعات اذا 00:19:41  
ذهب ببيع سلع الشركة نفترض ان هذه الشركة تصنع اقلاماً -

فذهب الى مكتبة من المكتبات وقال تشترون منا اقلاماً الشركة فقالوا نعم كم سعر هذه الاقلام؟ فقال نفترض انه سوف نبيعكم مثلاً 00:20:07  
الكرتون الذي فيه مثلاً مئة قلم اه كل قلم منها بريال مثلاً نبيعكم ايه -

اه تسعين ريال فرضاً فهذا هو نفترض ان هذا هو السعر الحقيقي للشركة ولكن نجد احياناً حالات من الغش كيف يأتي مندوب 00:20:29  
المبيعات الشخص المشتري ويقول له اشتري هذه السلعة -

بسعر واتكتب في الفاتورة السعر اغلى وسوف نعطيك حصة من هذا الثمن يدفع المشتري نفترض انه مئة ريال ولكن في المقابل يأخذ 00:20:55  
مندوب المبيعات عمولة اضافية او هدية اضافية او مالا اضافياً يأخذه من -

يأخذ من الشخص الذي اشتري السلعة لماذا مقابل مثلاً انه حصل على تخفيض معين او مقابل اي شيء من الامور. هذا لا شك انه من 00:21:23  
المحرمات من غش مندوب المبيعات -

نفس الشيء احياناً مندوب المشتريات السلعة هذى نفترض ان الشركة هذى ت يريد مشتريات نفترض انه بلاستيك خام او مواد خام او 00:21:36  
حديد او ايا كان فيذهب مندوب المشتريات الى البائع الذي سيبيع هذه السلعة الخام لشركته -

طيب فمندوب المشتريات مأمور ان يحصل افضل الاسعار لشركته هذا هو الواجب عليه شرعاً لماذا؟ لانه متصرف لصالحهم ولانه 00:22:02  
موظف عندهم نفترض ان هذا المندوب ذهب الى البائعين الخارجيين وقال لهم -

انه نحن نرحب ان نشتري مثلاً طن من الحديد فقالوا طن الحديد قيمته الف دولار او الفين دولار او عشرة الاف دولار قال لهم اكتبوا 00:22:25  
في الفاتورة مثلاً احدي عشر الف دولار زيدوا الفا -

وهذه الالف دولار اجعلوها لي او اقتسمها بيني وبينكم الان هذا المندوب مندوب المشتريات سيلزم شركته بان تدفع بدل مثلاً عشرة 00:22:43  
الاف دولار سوف يلزمهم بان يدفعوا احدي عشر الف دولار. هم واتقين فيه -

واتى لهم بفاتورة قيمتها احدي عشر الف دولار فالشركة تظن ان هذا يعني هذى القيمة قيمةطن الحديد وان هذه هي القيمة الحقيقية

والكلفة الحقيقة عليهم فدفعوا حداشر الف دولار. في واقع الامر لما دفعوها - 00:23:03

للطرف البائع لاجل توريد يعني الحديد المطلوب نجد ان هذا الطرف البائع سوف يأخذ قدرا من المبالغ هذى و يجعلها لمندوب و يجعلها لمندوب المشتريات الخاص بهذه الشركة لماذا؟ لانه غش شريكه و جعلها تشتري هذه السلعة - 00:23:16

باكثر من سعر السوق باكثر مسألة سوء هذا نوع من الغش المحرم شرعا فاصل قصير ونعود اليكم ان شاء الله تعالى بعد هذا الفاصل من يرد الله به خيرا يفقهه في الدين - 00:23:40

والناس معادن خيارهم في الجاهلية خيارهم في الاسلام اذا فقهوا. من هنا حق للمرأة ان تسعى للتفقه في الدين تعلم الضروري من احكامه فتصح عبادتها وتقوم بمسؤوليتها تجاه زوجها واولادها واهل بيتها ومجتمعها. وينبغي - 00:24:08

للمرأة ان تبدأ بفرض الاعيان فتتعلم الطهارة والصلاوة والصيام. وما يخصها من احكام كالحيض والحمل والرضاعة وغير ذلك. فإذا ارادت او معاملة وجب عليها تعلم احكامها. لأن تريد الحج فتتعلم احكامه. ويتوفر لها مال فتتعلم - 00:24:30

كيف تخرج زكاته وتاريخ الامة زاخر بالعالمات الفقيهات. ويأتي على رأسهن عائشة ام المؤمنين رضي الله عنها. قال عروة بن الزبير مارأيت احدا اعلم بشعر ولا فريضة ولا اعلم بفقهه من عائشة - 00:24:53

ومنهن عمرة بنت عبدالرحمن الانصارية قال القاسم ابن محمد للزهري عليه بعمره بنت عبدالرحمن فانها كانت في حجر عائشة قال فاتيتها فوجدت بها بحرا لا ينجزف ومنهن فاطمة بنت علاء الدين السمرقندى - 00:25:12

كانت فقيهة عالمة وقد بلغ من فقهها ان والدها كانت لا تأتيه الفتوى الا وعرضها عليها وسمع رأيها بها فكانت الفتوى تخرج وبها توقيعان. توقيعه وتواقيع ابنته حفظت فاطمة كتاب ابيها المسمى تحفة الطالب - 00:25:32

والذي شرحه الكاساني في بدائع الصنائع. ففرح به علاء الدين وزوجه ابنته فاطمة فقال الفقهاء جرح تحفته وزوجه ابنته. وبعد زواجه من الكاساني استمرت الفتوى تخرج من بيت ابيها السمرقندى بتواقيعه - 00:25:53

وتواقيع ابنته فاطمة وانضم الى توقيعهما توقيع ثالث جديد. هو توقيع زوجها الكاساني بشرى لنا زادنا كاذبية بالعلم كالازهار في البستان نعود اليكم بعد هذا الفاصل ونتابع حديثنا معكم ان هذا الاصل - 00:26:13

العظيم المهم من اصول المعاملات الا وهو تحريم الغش في المعاملات كنا قد توقفنا عند بعض صور الغش وذكرنا صورة الغش الواقع عند مناديب المشتريات او مناديب المبيعات فمندوب المشتريات - 00:26:45

المفترض ان يكون حريصا على تخفيض السعر الى اكبر درجة اقل درجة ممكنة لصالح شركته ومن وكله حتى لا يعد غاشا لهم في المقابل مندوب المبيعات ينبغي ان يحصل على - 00:27:05

ان يعظام سعر المبيعات لصالح شركته ونفترض ان مندوب المبيعات ذهب الى قوم يريدون ان يشتروا هذه السلعة فالسعر الطبيعي لها مثلا مئة ريال او تسعين ريال قال انا مستعد اني اخرج لكم فاتورة من الشركة - 00:27:27

ونبيعها لكم باسم الشركة بثمانين ريال ولكن عشرة ريال الاضافية او العشرين ريال الاضافية التي كنتم ستدفعونها للشركة اجعلوها نصفها لي ونصفها لكم توفيرا لكم هذا محرم عليه يأكل في واقع عمري اكل سحتا ويأكل حراما - 00:27:48

لانه هو الان وكيل عن الشركة في البيع اذا وكيل الشركة في السعر لشركته وكيل الشركة في الشراء ينبغي ان يخض السعر لشركته والا يغش شركته لا في البيع - 00:28:07

ولا في الشراب وقل مثل هذا الامر في الوكالات التي تحصل بين الناس نفترض اني وكلت انسانا لبيع سيارتي عليه ان يبحث انا افضل سعر لسيارتي منصور على الغش ان بعض الوكالء هداهم الله - 00:28:24

لا يبحث عن افضل سعر لصالح موكله وانما يبحث عن مصلحته هو ويغش موكله هذا لا شك انه نوع من انواع الغش ما هو الحل في هذا الموضوع؟ الحل في هذا الموضوع ان يبين - 00:28:42

فيقول يا موکلي ترى اه انا بعت السيارة وهذا الشخص المشتري اعطاني هدية لي في واقع الامر انا ما استحققتها الا لاجل اني وكيل عنك في بيع السيارة فهل تاذن لي باخذها؟ ام اعطيك هذه الهدية - 00:28:58

ام اعطيك هذه المكافأة ام اعطيك هذا التخفيض؟ وهذه قضية حقيقة ابها الاخوة للأسف ان هذا المظاهر من مظاهر الغش انتشر  
انتشار كبير عند كثير من الوكالء في البيع والوكالء في الشراء او مناديب البيع او مناديب الشراء او غير ذلك - 00:29:17  
من مظاهر الغش كذلك التي تنتشر ان الانسان يظل به انه ناصح وانه مؤمن على نصيحته وهو في واقع الامر له مصلحة خفية لا  
يعلمها هذا الشخص الذي استنصره مثلا نفترض - 00:29:36

ان شخصا ما اتصل عليك وقال يا فلان هل تعرف لي مثلا محاميا جيدا هل تعرف لي مثلا عيادة اه طيبة هل تعرف لي مقاولا جيدا  
فقال انا حقيقة ادلك على هذا المحامي - 00:30:01

او هذا المقاول او هذه العيادة اذهب اليها فذهب اليها وتعاقد معهم هذا الشخص الناصح او الدال على هذه العيادة او على هذا  
المحامي او على هذا المقاول قد اتفق مسبقا او لاحقا مع هذا الطبيب او المقاول - 00:30:21  
او المحامي قد اتفق على ان اي شخص يأتي من طرفه فانه سوف يأخذ عليه عمولة قدرها خمس مئة ريال او خمس مئة دولار او الف  
ريال او ايا كان - 00:30:43

هذه العمولة في واقع الامر لا تحل له لماذا لان الشخص الذي اتصل به اتصل مستشيرا مستنصرحا لم يتصل بك لكونك سمسارا لذلك  
المحامي او المقاول او العيادة وانما اتصل بك - 00:30:54

يظن انك ناصح له ولم يظن بك انك صاحب مصلحة مع تلك العيادة فنحن نقول لهذا الشخص الذي كان يظن نفسه سمسارا او جعل  
نفسه وكيل افصح للشخص الذي اتصل بك وقل له - 00:31:14

اه انا حقيقة ادلك على هذى العيادة او على هذا المقاول او عن هذا المحامي وترى انا لي مصلحة معه لي مصلحة معه ويعتبر شريك  
معه او سمسار لهولي عمولة - 00:31:35

لماذا تقول هذا الكلام حتى يعرف هذا الشخص الذي اتصل بك واستنصرك يعرف انك صاحب مصلحة فيستشير غيرك كذلك يعرف  
انك لست في طرفه ولست معه وانما انت تمثل طرف - 00:31:53

البائع المقاول المحامي الطبيب انت مسوق له اما كونك واقف معه في طرفه وتقدم له النصح وفي واقع الامر لك مصلحة خفية مع  
هذا المحامي او الطبيب او العيادة او المقاول او غيره هذا لا يجوز شرعا وهو نوع من انواع الغش - 00:32:11

لو قال لنا قائل كيف المخرج من هذه المسألة؟ نقول المخرج انك تبين له تقول ترى له انا سمسار مع الطرف الآخر فانت اسألني واسأل  
غيري كما سألكني وقارن بين اسعارنا - 00:32:32

وسوف تجد ان هذا السعر الذي قدمناه لك سوف تجده سعر ممتاز وجيد هذا لا مانع منه شرعا في هذه الحالة نفس الامر لو ان انسانا  
اتصل بشخص اخر وقال له مثلا عندي - 00:32:45

اه تبرع اريد ان اتبرع به لجمعية خيرية او لعمل خيري. فقال له اذا ادلك على الجمعية الفلانية او على العمل الخيري الفلانى نقول  
في هذه الحالة ما دمت انت دالا له وناصحا له - 00:33:01

وهو لا يظن بك الا انك ناصح له من جهته ومن طرفه فانه يحرم عليك حينئذ ان تأخذ اي رسوم او عمولات او غيرها من هذه الجمعية  
او غيره. هذا نوع من انواع الغش - 00:33:18

لهذا الذي استنصرك وسائلك. لابد ان تبين لابد ان تبين لمن سألك او استنصرك اما انك تكون معه ولست صاحب مصلحة واما ان  
تقول له ترى انا صاحب مصلحة مع هذا الشخص الذي ادلك عليه - 00:33:34

واعتبري من طرفه وقارن بين السعر الذي اقول لك وبين السعر غيري وقارن بين هذه الجمعية وغيرها من الجمعيات وقارن بين هذا  
العمل وغيرها من العمل هذى قضية مهمة لذلك اصطلاح النظم المعاصرة اليوم على تسمية مثل هذا الاشكال بتظارب المصالح -  
00:33:52

انتظار المصالح داخل في الغش من صور الغش كذلك بالشركات ان يكون او يقوم احد اعضاء مجلس ادارة الشركة او مديري الشركة  
بالتعاقد مع جهة له فيها مصلحة دون الافصاح لشركائه ولمن معه - 00:34:12

بان المالك الذين يملكون هذه الشركة دون الافصاح لهم بأنه صاحب مصلحة مع الجهة الاخرى هذا كذلك من الامور المحرمة التي تدخل في الغش كيف المخرج من هذه الحالة؟ نقول المخرج منها ان يفصح له - [00:34:33](#)

فيقول لهم انا صاحب مصلحة في الجهة التي تتعاقدون معها. فلذلك لا تأخذوا قرارا ولارأيي لماذا؟ لانني صاحب مصلحة مع الجهة الاخرى وقيموا هذه الجهة وانظروا اليها كغيرها من الجهات - [00:34:48](#)

دون ان اتدخل انا في هذا القرار فان كان السعر هذى الجهة افضل من غيره فاتخذوا القرار بالدخول معها وان كان سعر جهة اخرى افضل فاتخذوا القرار بالدخول معها دون الدخول مع الجهة التي امثالها - [00:35:02](#)

اذا هذا نوع من انواع تضارب المصالح الذي يدخل في الغش المحرم شرعا هذه امثلة وتطبيقات للغش تدخل في البيع والشراء والاجارة والشركة والمضاربة والوكالة والنصب والرهن وغيرها من العقود - [00:35:16](#)

ينبغي لنا اخواني ان نعرف هذه القاعدة النبوية الشريفة اللاتم ما حاك في نفسك وكرهت ان يطلع عليه الناس فلنحرص على البيان والصدق فانه عالمة البركة باذن الله تعالى كما قال النبي صلى الله عليه وسلم فان صدقا وبينا بورك لهما. اسأل الله سبحانه وتعالى ان يبارك لنا في اموالنا واعمالنا واعمالنا - [00:35:33](#)

وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى الله وصحبه اجمعين يأتيك ميسورا بـ اي مكان وتعلم الفقه الميسر عالما بالشرع دون تعصب - [00:35:59](#)