

زاد المستقنع (201) | تابع الخيار في البيع | شرح د. عبد الحكيم

العجلان

عبدالكريم الخضير

الحمد لله رب العالمين صلى الله وسلم وبارك على نبينا محمد وعلى آله واصحابه. وسلم تسليما كثيرا الى يوم الدين اما بعد فاسأل الله جل وعلا لي ولكم دوام التوفيق والسداد ان يرزقنا العلم النافع والعمل الصالح. ولا يزال الحديث موصولا في - [00:00:00](#) كلامي على باب الخيار قد انهينا ما يتعلق بالقسم الثاني من انواع الدياب وهو فيها الشر سنكمل باذن الله جل وعلا ونسأل الله الاعانة والتوفيق. نعم بسم الله الرحمن الرحيم. الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى آله وصحبه اجمعين -

[00:00:24](#)

من زيادة نعم يقول المؤلف رحمه الله تعالى اذا غبن في المبيع غبنا يخرج عن العادة اذا هذا هو النوع الثالث القسم الثالث من اقسام الخيام. وهو خيار الغبن والمقصود بقيام الغبن وما يحصل من الزيادة في الثمن - [00:00:50](#)

على الثمن المعتاد واذا ما يحصل في الزيادة في ثمن السلعة زيادة خارجة عن الثمن المعتاد وقد ذكر الفقهاء رحمهم الله تعالى في حصول خيار انواع ثلاثة. ذكر او نص المؤلف - [00:01:27](#)

هنا على اثنين ونص الشراح على الثلاثة. قبل ان نأتي عليها فان المؤلف شاغ ايضا الى ما يحصل به آآ الغبن. فان الغبن هو زيادة في ثمنها آآ هل له حد - [00:01:59](#)

اذا وصل اليك يقال من انه استحق في ذلك الخيار كما قال بعض الفقهاء وهو اقوال لبعض الاصحاب انها الثلث باعتبار ان النبي صلى الله عليه وسلم قال الثلث والثلث كثير. او ان ذلك يرجع الى السدس او الربع كما هو ايضا قول - [00:02:19](#)

عند بعض الاصحاب فالمؤلف رحمه الله تعالى قال بما يخرج غبنا يخرج عن العادة اعرض عن تحديد ذلك بحد معين. وجعل مرد الضابط في حصول والعرف والعادة. وهذا هو الظاهر. والمصير اليه لا محالة - [00:02:43](#)

من جهة ان الاشياء مختلفة في اقيامها وفي تداولها فلو انه جعل ذلك جعل لاقضى الى حصول الظلم على احد منهم من المتبايعين فان بعض السلاح يكون حصول او اه اه الزيادة المعتادة فيها لا تتجاوز خمسة في المئة - [00:03:14](#)

والتعبير بخمسة في المئة او عشرة في المئة كما ذكرنا فيما مضى ادق من تعبير الفقهاء بالثلث والربع ونحو ذلك. ولذلك يلجأ الفقهاء الله ان يقول في بعض الاحوال مثلا الثلث وثلاثة اصبح خمسة اسباح آآ يقضي ذلك الى آآ يعني - [00:03:46](#)

ارتباك او عدم التحديث. اما اه بالنسبة الى المئة فان ذلك لا شك انه اه دقيق للغاية. فنقول اذا بعض السلع بمجرد ان تزيد عن هذه النسبة يعتبر الناس ان ذلك فيه اه ان فيه غبنا - [00:04:08](#)

نعم آآ والعكس بالعكس فان من السلع ما يكون تداولها بطيئا. ولو ولذلك يحتاج التجار في مثل ذلك الى ان يطلبوا بها ذبحا كبيرا لانها تبطى يصعب بيعها وشراؤها وانتقالها. فلو قيل مثلا من ان الزيادة فيها او جعلها - [00:04:28](#)

ثلثا لافضل ذلك الى حصول يعني التابعة عليهم. الا ان يقصد وهذا هو الظاهر لكن لما كان ذلك اه مما يغيب اه اه بيناه ان يقصدوا بذلك الثمن المعتاد للسلعة يعني في تداولها - [00:04:58](#)

فاذا كانت هذه السلعة في سوق التجار يعني تتداول بمئة بغض النظر عما يكسب فيها صاحبها تداعى ذاك الرجل بمئة وعشرين فان ذلك مما يحتمل فيه التفاوت. فاذا زاد على مئة وثلاثة - [00:05:21](#)

الكراتين الذي هو الثلث تكون تلك غبن الفاحشة آآ يستدعي حصول الخيار. فعلى مثل هذا القول آآ يكون اكثر انضباط لكن مع ذلك مردها او جعل المرجع في ذلك الى العرف والاعادة مشتمل - [00:05:41](#)

على ذلك كله ولا يرد عليه شيء من هذه الاشكالات يكون ذلك اضبط خلاف المكان باختلاف الزمان وباختلاف الاحوال. لاجل ذلك كان ظاهر المذهب عند الحنابلة رحمه الله تعالى. اه - [00:06:01](#)

تحديده الغبن الذي يخرج عن العادة. ذكر المؤلف رحمه الله تعالى هنا زيادة الناتج والنجس آآ من نجس شيء اذا اثار منه ان آآ يعني اذا آآ حصل اه تنجيش الطير باشارتها وطيرانها. والمقصود هنا بزيادة الناجحين يعني الزيادة - [00:06:21](#)

واثارة الثمن في السلعة حتى تبلغ ما لا تستحقه. فاذا زاد فيها الناتج وزيادة الناجس ومن يزيد في السلعة وهو لا يريد شراءها. وهو لا يريد بذلك شراءها فهنا لا شك ان اه ذلك فيه تغرير اه مرید اه الشراء. لانه يظن - [00:06:51](#)

انها تساوي ذلك بسبب ان هذا وذاك يزيدون في السلعة آآ فلولا انها تساوي ذلك لما لهذا الاثمان. فاذا اه اذا نجش او حصل نجشوا في السلعة فان ذلك نوع من اه - [00:07:21](#)

نوع من انواع الغبن فيستحق بذلك المشتري خيار خيار الغبن فيستحق بذلك خيار اه الغبن والثاني هو آآ المسترسل قبل ان تأتي على المسترسل ممكن ان آآ يعني تأتي على او آآ تفصل فيما يتعلق ببقية المسائل المتعلقة بالنجاش - [00:07:41](#)

فاذا قلنا من ان الناتج يستحق الخيار نعم بهذا او يفهم من ذلك ان البيع صحيح ان البيع صحيح وهذا هو المشهور عند الحنابلة وعند جمع من اهل العلم قالوا لان حقيقة النجس - [00:08:13](#)

لا يعود الى العقد. وانما هو راجع الى شيء خارج منه فبناء على ذلك قيل لصحة البيع. وثبوت القيام به او ثبوت القيام به عن صحة ذلك العقد. والا لو لم لو كان العقد باطلا لما قيل الخيار - [00:08:37](#)

فانه اذا بطل العقد استحق كل منهم ان يرجع على صاحبه فيرجع البائع بسلخته ويرجع المشتري ثمانين ويقول الفقهاء رحمهم الله تعالى ان انه لا يختلف الحال في النجش بين ان يكون - [00:09:07](#)

الناجش قاصدا ومتواطئا مع البائع او لا. فلو انه زاد في لاي اه سبب من الاسباب هو لا يريد الشراء. كما لو اراد الادغار اه اه ذلك الذي يزيد فيها او قصد بذلك اه اه اضطراب السوء وحصول الاشكال فيه. او قصد بذلك - [00:09:27](#)

لو لم يكن له قصد. فبمجرد انه زاد في السلعة وهو لا يريد شراءها فانه يتحقق في مثل ذلك العقد ان فيه نجس فاذا آآ حصل هذا فانه يستحق بذلك آآ - [00:09:57](#)

اه اه الخيار يستحق بذلك الخيار. ومثل هذا قالوا فيما لو اخبر بان اه السلعة طلبت منه بذلك الثمن. بدون ان يكون فيها مزايدة. فقال مثلا اه من ان هذه اه السلعة طلبت مني بعشرين الفا. ولك ان تزيد وهي لم تطلب منه بذلك. فحقيقة هذا - [00:10:17](#)

انه اثار الثمن اثار في قيمته او ثمن السلعة وهي لم تبلغ ذلك المبلغ فانهم عندهم ان هذا داخل في اه النجاسة فيستحق بذلك المشتري الخيار فيستحق بذلك المشتري يشترك اه الفقهاء - [00:10:47](#)

في الناجف ان يكون ممن يعني اه ان لا يكون جاهلا بالسلعة لان الناس لا يغترون الا الا بمن يعرف السلاح. اما اذا كان جاهلا بالسلعة ونحوه فان الناس يغترون به. فبناء على ذلك لا يتعلق به حكم النجس. فان قال قائل طيب هو حصل في البيع - [00:11:12](#)

زيادة فنقول والحن هذه ان ما رد الزيادة هو ايش؟ هو ان المشتري هو الذي حصل منه تفريط. فان مثل هؤلاء لا يبني على قولهم ولا يعتبرون بزيادتهم ولاجل ذلك وهذا معلوم عند اه اهل السلع كل فيما يخصه - [00:11:44](#)

اذا مثلا آآ طلبت ارض عند اهل العقارات ونحوها الغالب ان من يريد المزادة فيها اما ان يعلم بان الزائد فيها فلان او من سامها واما ان يسأل من هو؟ ولذلك كثيرا ما يقول هذا لا تعتبر سومته - [00:12:14](#)

او طلبه للسلعة بهذا الثمن لانه ليس من اهلها. وكذلك عند مثلا السيارات وغيرها واهل الذهب. ونحوهم. فاذا اه لابد ان يكون فيها ممن يعرض بالمبايعات في تلك السوء بانه - [00:12:42](#)

مزاو لها عارف اه بها قال والمسترسل المسترسل آآ عرفه الفقهاء رحمهم الله تعالى بانه الجاهل بالسلعة ولا وهو لا يحسن المبايعه.

وهو لا يحسن المبايعة فانه اذا حصل له بيع على هذه الجهة وهو ايش؟ جاهل - [00:13:07](#)

السلعة ولا يحسن المبايعة وحصل عليه غبن فانه يستحق في مثل هذه الحال الخيار فانه يستحق في مثل هذه الحال القيام. طيب لو غبن وهو ايش لا ليس بجاهل بالسلعة - [00:13:49](#)

او ضمن وهو يحسن المبايعة وان كان جاهلا السلعة. فما الحكم يقول محمد لا لا ليس فيها عيب. لكنه طلبها بثمان غالي قالوا له انت فيك ما في تلبس بك شيه ثم اشتغلت بهذا - [00:14:18](#)

لا هو الغبن فاحش. سلعة تساوي مئة واشتراها بخمس مئة. حتى نقطع عليك كل ايفاث ها؟ له خيار غبن نحن قلنا انه لا بد ان يكون المسترسل جاهلا بالسلعة لا يحسن المبايعة - [00:14:49](#)

هذا ليس بجاهل بالسلعة اضرب لكم مثلا في عندك شيه يا شيخ حسين ها يعني لو مثلا ان حتى تعرفوا كيف الفقهاء اشترطوا جاهل بالسلعة. يعني لو كان هو باع هذه الارض. وباعها بالامس بالفي - [00:15:12](#)

نعم واشتغل التي بجوارها باربعة الاف ريال هذا يعتبر مسترسل ليس بمسترسل لا يعتبر بمسترسل فاما انه قد فرط واما ان له غرضا. لذلك لم يكن مستحقا للخيار في مثل تلك الحال - [00:15:39](#)

وهذا يحصل عند البعض. فانه من اعرف الناس بالسلع. لكن لمحض حرصه او طمعه اما ان يسمع خبرا ان هذه الارض يريدتها شخص من احد التجار او لجهة فيها غرض معين لا يتجاوزها فيشترئها - [00:16:07](#)

لذلك حتى ولو زاد ثمنها. ثم بعد ذلك تبين ان هذا ليس بصحيح. فيدعي الغبناء من اه من بائعها. فنقول وما دام انه ليس بجاهل بالسلعة فانه لا يستحق الغفل اه او خيار الغفل في هذه الحال. او كذلك - [00:16:27](#)

لو كان جاهلا بالسلعة لكنه يحسن المبايعة. فنقول ايضا في هذه الحال لا لا يستحق خيار الغبن. فعلى سبيل المثال لو انه لا يعرف هذه المنطقة. نعم فاشتغل فيها فلما اشترى - [00:16:47](#)

تبين انه لما اشترى اشترى بالف والناس يشترىون بخمس مئة وبست مئة وهنا هل نقول ان له خيارا في ذلك؟ فالفقهاء يقولون ما دام انه يحسن المبايعة فان ليس له ذلك. لانه يعرف انه - [00:17:07](#)

انه اذا جاء الانسان الى مكان لا يعرفه فانه يسأل اهل الخبرة فيه. فاما انه يكون قد فرغ فاستعجل واما انه آآ يعني كما قلنا يظن ان فيها فرصة او سمع انه سيأتي عليها شيه يستدعي - [00:17:24](#)

اه زيادة اسعارها فاستعجل الى ذلك. فبناء عليه ما دام انه يحسن المبايعة في مثل هذه المسألة فانا نقول منه انه لا يستحق الخيار. في انه لا يستحق الخيار فاذا لا بد في المسترسل ان يكون جاهلا بالسلعة لا يحسن المبايعة بعضهم يعبر بالممارسة - [00:17:44](#)

وبعضهم يعبر بالمبايعة التعبيرات لكن التعبير بالمبايعة اه ادق قليلا نعم فيعرف اصول البيع اصول الشراء وكيف تثمن هذه الاشياء وكيف ايضا تطلب وكيف آآ يستعجل فيها وكيف لا يكون الامر كذلك؟ فاذا آآ في مثل هذه الحال لا يعتبر لا يعتبر المسترسل -

[00:18:10](#)

اه او لا يعتبر هنا مسترسلا فاذا كنا من انه ليس بمسترسلي بمسترسل فانه لا لا يستحق لا اه ذكر الفقهاء رحمهم الله تعالى اه في ذلك ايضا مسألة اه - [00:18:40](#)

تلقي الركبات فانهم يقولون من انها داخله في خيار الغبن. فان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن تلقي الركبان في احاديث كثيرة صحيحين وغيرهما لا والجلف لا تلقوا الركبان. آآ ففي هذا او اخذ من هذا اهل العلم - [00:19:04](#)

ان نتلقي الركبان نعم اذا حصل فانه يدخل فيه ثياب الغبن. ومتى يدخل فيه خيار الغبن؟ قالوا لا خيار تلقي الركبة يكون بشرطين. اولاً ان يكون فيه تلقي لا يكون قد اشترها في السوق - [00:19:27](#)

منهم وانما قبل وصولهم الى الاسواق وان يكون وان يحصل الغدر وان يحصل فلو اشترها منه خارج السوق لكن بدون غد او بمثل سوق آآ سعر السوق او قريبا من بما لاغبن فيه يعني بما يحصل فيه - [00:19:59](#)

تفاوت عادة فان ذلك لا يستوجب خياط الغبن. ولذلك النبي صلى الله عليه وسلم قال لا تلقوا الجلب فاذا نزل السوق فهو بالخيار

وليس المراد انطلاق الخيام له من كل وجه. بل آآ المقصود اذا نزل - [00:20:19](#)

فراى انه قد غبن او رآى ان الاسعار ارفع من ذلك. خلافا لمن قال باستحقاقه الفنة اه بكل وقالوا الشراء منهم او البيع عليهم كالشراء منهم ايضا من باعهم قبل ان يدخلوا الى الاسواق فغبين - [00:20:39](#)

هم في ذلك فانه آآ يدخل في آآ الخيار آآ في هذه المسألة سواء سواء في هذا اشارة الى ان النهي عن تلقي الركبان؟ نعم اه هل هو اه طلبا لحصول الاحظ للناس - [00:20:59](#)

يسوع او هو حفظا لحقوق لمصلحة هؤلاء البوادي ونحوهم الذين يجلبون الى الاسواق ويدخلون اه القرى نعم الظاهر نعم انه في الاصل لمصلحتهم. والدليل على ذلك ان النبي صلى الله عليه وسلم قال فاذا هبط السوق او دخل السوق فهو بالخيار فاثبت له خيارا فدل على ان محل ذلك هو - [00:21:19](#)

وتحقيق المصلحة لي تحقيق المصلحة له. وان كان من اهل العلم من يقول من ان هذا ايش؟ هو لمصلحة لانه اذا جاء البوادي فانهم سيبيعون ويشتهون السعار المناسبة. اما اذا حصل التلقي فيحصل نوع احتكاك - [00:21:49](#)

خذها من آآ يزيد فيها يغالي بها فتغلو آآ او يحصل اغلى على الناس في السلع والاشياء والحوائج. لكن هذا قد يقال من انهم معاني الحديث بدليل ان قال ولا يبيع حافظ اللباس فنهى الوكالة او ان يكون له سمسارا لنحو ذلك ولانه سيتربص آآ آآ السعر ولن يستعد الى - [00:22:09](#)

في البيع بخلاف البوادي فانهم يبيعون ويرجعون. فلذلك يبيعون بسعر اليوم ولا يؤذيه يزاودون فيها مزادة او مغالاة كثيرة يمكن لكن في الاصل ان النهي عن تلقي الركبان انما هو لمصلحة ذلك الراكب - [00:22:39](#)

يقال الركبان على سبيل الاغلبية آآ او وصفا غالبا لانهم قد يكونوا اكبانا وقد يكونوا هاجلة لكنهم ممن آآ يعني غلب عليهم ان الوافد على هذه الحال وغلاه متاع ونحوه ان يكون راكب ومعه مركوبه وحمله متاعه الذي يريد بيعه - [00:22:59](#)

وتسويقه في تلك آآ الاسواق. اذا هذه آآ انواع الثلاثة التي يدخل فيها خيار الغبن كما اعده اه الفقهاء رحمهم الله تعالى نعم قال خيار التدليس هذا هو النوع الثالث آآ الرابع من انواع الخياط والتدليس من - [00:23:19](#)

وهي الظلمة. وذلك كأن العاقل او المشتري شرى في اشترى في ظلمة الله لم يتبين له حقيقة حقيقة العين المستغاة. فحصل عليه في ذلك اه تعمية فحصل فعليه في ذلك تعمية وجهالة. اه لاجل ذلك قال الفقهاء رحمه الله تعالى من - [00:23:57](#)

انه آآ اذا آآ او آآ ذكروا آآ خيار التدليس في انه يستحق فيه والاصل في ذلك يعني في النهي عن اه او في استحقاق ثياب التدليس. ما جاء في الحديث عن النبي صلى الله - [00:24:27](#)

عليه وسلم انه قال لا تصروا الابل والغنم. والتصفية هي جمع لبنها في ضرعها فلا تحلب حتى اذا جلبت لسوق ظن انها حلوم يبادر الناس اليها بالشراء ويزيغون في ثمنها ويزيدون في ثمنها - [00:24:47](#)

فدل قال فمن اشترى من صخراتا فهو بخير النظيرين بعد ان يحلي ابها ان شاء امسكها وان شاء ردها ميم تمر فدل ذلك على ان ما كان حاله حال تصرية الابل او - [00:25:17](#)

الغنم من اظهارها بغير حقيقتها فانه مستحق للخيانة سواء بسواء ولجل ذلك قاس الفقهاء رحمهم الله تعالى آآ ما زال ذلك من تزويد الجارية تزويد شعر الجارية وتجعيده ونحوه. وفي - [00:25:37](#)

خيار التدليس كما ذكر الفقهاء رحمه الله انه يكون على طرفين اما كتم العيب واما اظهار الشيء في بغير صورته الحقيقية. ولكنهم في اختيار تدليس في انواع انما يقصدون الثاني. اما الاول خيار العيب فانهم يجعلون له قسما يلحق ذلك اه القسم كما ذكره المؤلف رحمه الله تعالى - [00:25:57](#)

خامسة انواع الخيار. فاذا اه ما كان من اظهار المبيع بغير صورته فيزين للناس آآ فيزين للمشتري حتى يرغب فيه وهو ليس كذلك فانه يعتبر في مثل هذا آآ تدليسا اذا حصل - [00:26:27](#)

فيه الغبن فان اه المشتري يستحق في ذلك اه اه الخيار. يستحق في ذلك اه الخيار هنا قال كالتسويد شعر الجارية حتى يبدو من

انها شابة. اه فليست بعجوز ولا ضعيفة - 00:26:47

ونحو ذلك. قال وتجعده يعني ان يجعل اه مجعدا فلا يكون منبسطا. فصد التجعيد هو التفسير. وهو ان يكون مسترسلا وما الغرض

لهم من تجعيد شعر الجارية حتى يفعلوا لان ذلك اجمل لها - 00:27:10

يقول ابو عمر ها ربما يكون لا الحين صار اجمل لكن فيما والله لم يكن ذلك باجمل يقول يا حسن اعتذر وابراهيم حتى يظن انها قوية

وفيها جلة على العمل ونحو ذلك فيجعدون شعرها بخلاف اذا كانت شعرها مسترسلا يظن انها - 00:27:43

اه تخذ الى الراحة او الى غير ذلك من الامور. فعند هذا قالوا من ان التجعيد هو نوع نوع ذكر اظهار حقيقتها. ومثل ذلك جمع ماء

الراحة وارساله عند عرضها. فان هذا اظهار لها بغير حقيقتها - 00:28:21

فان حقيقتها ان ماء هذه البئر قليل ونحو ذلك فاذا جمعت آآ فقد يظنون ان ماءها كثيرا فيرغبون في تلك الارض وبئرها ونحو ذلك.

فاذا هذه امثلة وذكر الفقهاء والامثلة في ذلك ليست اه قليلة - 00:28:41

بالنسبة لي كثيرة في اظهار السلع بغير اه حقيقتها الان في مثل هذه آآ الاوقات يعني لو كنا في غسل تغسيل السيارة قبل بيعها ان

يكون ذلك فيه تدليس اصبر يا - 00:29:01

لماذا ليس فيه تدليس يقول وليد ما في شي لانكم جميعا تفعلون ذلك او لان جميعا لان هذا لا يعد عن حقيقتها. ونفيا لما يمكن ان

يظن انه عيب فيها او نقص - 00:29:37

هو لم يخرج عن اه انه اظهر حقيقتها. نعم. لكن لو كان يعني اه مثلا اه يضيف اليها شيئا يزيد من بريقها يذهب سريعا. فنقول هذا

كتصويب شعر الجارية اما اذا كان تغسيلا ونحو ذلك فان هذا آآ يعني لا يخلو من من آآ اظهار المذيع عن صورة آآ تستجيب -

00:30:19

اه الشراء ونحو ذلك. ومثل هذا مثلا ما يحصل اه في اه انواع التسويق الان من اه الوكالات يختارون بعض اللوان المعينة لابرار السلع

بها. وهذا ايش ليس فيه آآ الحقيقة آآ نوع آآ تدليس لان هذا هو حقيقتها لكن هذه اللوان جاذبة - 00:30:48

فاذا اخذت اللون الاخر ظنا ان هذا اللون يعني هو مماثل لذلك او كذا لكنه يكون اقل. لكن على كل حال هو حقيقة فلك ان تطلب هذا

اللون ولك ان تنظر الى ذلك اللون في مكانه حتى تتبين انه هو مرادك او لا - 00:31:21

اه هل يكون من ذلك مثلا يعني ما يحصل اه من ابراز او اشحاء بعض الامور في المبيع من انه اه يقول لك مثلا السلعة في كذا واذا

جئت قالوا - 00:31:40

هذا هو اقل نوع من انواعها. وانما النوع الثاني بكذا او كذا فهل يكون هذا كذلك؟ او مثلا آآ في بعض الاحوال يقول تخفيضات سبعين

في المئة كاتب تحت الى صغيرة - 00:31:57

يعني تصل الى سبعين في المئة وهي ان تفهم انها سبعين بالمئة اه او مثلا يكتب الثمن اوله كبيرا واخره صغيرا يظن انها اقل او نحو

ذلك من الاشياء فهل هذه اشياء فيها نوع؟ اه تدريس - 00:32:20

هي لا تدخل حقيقة في هذا لكنها لا تخلو من شيء يلحق بهم لا لا تبعه او محل للكراهة اه فهو اه يعني فيه نوع تحايل واه جذب للناس

اه - 00:32:48

لكن الاسوء من ذلك يعني حينما يقول لك السلعة بكذا فاذا جئت بشراقا له عندنا الف ريال لكذا والف ريال لكذا وهذا اسوأ منها وهو

آآ يعني آآ ربما تكون فيه انواع او يدخل فيه انواع من الحيل او آآ الغش. وان كان الحقيقة انه - 00:33:08

قبل انعقاد البيع لكنهم يعرفون ان الناس اذا وصلوا خاصة اذا تطلب ذلك بعض الاجراءات لكونه ان يشتريها مثلا عبر بالتقسيط او

نحو ذلك ويطلب بعض الاوراق من مرجعه ونحو ذلك فانه اذا وصل الى هذا الحد - 00:33:34

يمكن ان اه يتراجع وقد يكون ذلك بتأخير الابانة عنها ونحوه. فربما يكون فيه شيء من انواع لكن لا يقطع من انها داخله في هذا

المعنى نعم هذا هل هو عيب او لا؟ سيأتينا في خيار العيب ما يتعلق بتعريف العيب. وبناء عليه يتبين ما يتعلق بذلك - 00:33:58

آآ ما يتعلق بخيار الغبن وخيار التدليس. ما الذي يستحق فيه ما الذي يستحق فيه اذا حصل ذقن او حصل فيها تدليس فما الذي

يستحق فيها ها والعرش يا اسامة - [00:34:41](#)

العرش يستحق ولا ما يستحق؟ ايش يقول يا محمد؟ يستحق العرش آآ في في الغفل تدليس ليس فيها عيب. يمكن ان يكون فيه الف مقابله. فلذلك لم يكن فيه الا امسك او عد - [00:35:12](#)

اما نمسكها بتمنها واما ان يردھا طيب لو انھما آآ لو ان لما آآ قال انه حصل فيها نجس او هبل او حصل فيها الفين ريال نعم وينتهي الخلاف بيننا - [00:35:44](#)

من رضي بذلك المشتري فما الحكم اليوم انتم الناؤون لماذا نعم فاما فهو بخيري النظرين اما ان يمسكها واما ان يردھا وصاعا من تمر. توافق هون نقول الحقيقة وبين بقية الزملاء - [00:36:11](#)

يا ابي واصحابه وعيسى تفقدوا زملائكم شف لنا نقص كثير اه نقول هنا من انه اه اذا اصطلح على ذلك فهما على ما اصطلحا عليه. لكن هذا ليس هو مقتضى الخيار وانما هذا شيء خارج عنه. ما الفرق بين هذا - [00:37:03](#)

الفرق بين ذا وذلك انه فيما لو ان البائع قال لا. تريد السلعة؟ بهذا الثمن او ظلها فانه ليس للمشتري ان يطالبه بالعرش ويقول اعطني العرش ويلزمه بذلك. فاذا نحن نقول من ان الخيار اما - [00:37:26](#)

اما امسك بكامل ثمنها واما غد. فهذا هو المستحق وللمشتري ان يطالب البائع بذلك اما لو اصطلحا فهذا شيء شأنهما. لكنه ليس هو من مقتضيات او من اداب السياق انا لو قلنا انه يلزم فبناء على ذلك آآ قد يقول المشتري من انني لابد ان تدفعني ما يقابل - [00:37:46](#)

فبناء على هذا قالوا ان خيار التدليس وخيار الغبن ليس هو شيء آآ فات عليه في السلعة وانما زيد عليه في الثمن. فالسلعة التي عقد عليها قدمها كاملة. فبناء على ذلك لم يكن فيها ما يستدعي ان يكون في اه اه - [00:38:16](#)

ارش بخلاف خيار العيب على ما سيأتي باذن الله جل وعلا. نعم اجرة الترجيع ونحوه ذكروا ان ان ثمنها هي اجرة الوزان على على المشتري لانه هو المستوفي للثمن اه الذي يظهر ان هذه لا لا لا يرجع فيها لانها الخراج اه الضمان لان الخراج بالضمان فهو استفاد

منها - [00:38:36](#)

فاذا استدعى ارجاعها فينحقه بذلك ما يتعلق بها. نعم نعم قال المؤلف رحمه الله تعالى الخامس يعني من اقسام الخيار خيار العيب وخيار العيب من اه اشهر انواع الخيار وحقيقة العين كما ذكر المؤلف رحمه الله تعالى وما ينقص قيمة المبيع - [00:39:34](#)

ما ينقص قيمة المبيع. وبعضهم ينص بقوله ما ينقص قيمة المبيع آآ ما يحصل به ما في عين المبيع او قيمته او قيمته. فيما له هرب صحيح فيما يكون غرضه صحيحا. فاما اذا - [00:40:19](#)

كان ينقص قيمته وليس له غرض صحيح فانه لا يؤثر. فلو كانت مثلا الجارية ليست بمغنية فان هذا غرض ليس فبناء على ذلك النقص في هذه الحال حتى ولو اشتهر في ذلك في ذلك الوقت ان الجوازي كلهن يحسنن هذا الامر فانها نقول من - [00:40:39](#)

ان ذلك ليس ليس بمؤثر في هذا فبناء عليه لا يكون له غرض صحيح. اذا حقيقة العيب وما ينقص قيمة المذيع في عينه او اه قيمته اه او اه تهمته وهذا يعني - [00:40:59](#)

وضابطه وذلك انه ما يتعلق بالعيوب فانه لا حد لها. فانه لا حد لها. اختلافا كثيرا وايضا تتباين بتباين آآ السلع. ومن يعرف من يحكم بذلك هم هم الاختصاص والتجار فانهم يعرفون ان هذا ان وجود هذا الشيخ يكون عيبا وان عدم وجوده - [00:41:19](#)

او ان وجود ذلك الشيء لا يكون مؤثرا الى غير ذلك من الامور. ولذلك تجدون انه حتى في وقتنا هذا فانه يجعل آآ شيئا لكل اهل صنعا يرجع اليه في آآ تحقيق آآ او - [00:41:49](#)

تقرير بعض هذه الاشياء في اه هل جرى فيها العيب او لم يجري؟ وهل حصل فيها النقص او لم يحصل؟ وهل ذلك بمؤثر في قيمتها ام لا؟ فاذا اه اه الفقهاء رحمهم الله تعالى جعلوه على هذا النحو وهو - [00:42:09](#)

ما يحصل من نقص او اه من وصف او عيب ينقص المبيع اه سواء كان نقصا في عينه او نقصا في اه قيمته فان النقص قد يكون في العين وقد يكون لا. ليس في العين. وانما في بعض اه او صافه. كما لو كان - [00:42:29](#)

ليس بكاتب او نحو ذلك من اه الاشياء اه السيارة مثلا اذا كانت اه فيها اه بعض العطل او فسد فيها بعض الاشياء فهذا في عينه لكن

على سبيل المثال اذا كانت هذه السيارة ايش؟ آآ مما آآ - [00:42:49](#)

آآ يستقبله او يبيعه آآ هذه الشركة. او تبيعها تلك الشركة. فان هذا عند الناس ان لم يكن راجعا الى عيننا لكنه ايش؟ قد يكون وصفا مؤثرا ينقص قيمة فالذي يفد مثلا من - [00:43:18](#)

عمان او من اه اه الامارات في بعض السيارات عند الناس انها اقل. والاحياء الاخرى في بعض الاحيان بالعكس يكون من هناك اتم واكمل. اه وان كانت عين المذيع في كلا الحالين واحدة نعم. اه - [00:43:38](#)

واصل اخيار العين قالوا او استحقاق الخيار فيه قالوا من ان ان المتبايعين قد تباع وجعلا ذلك الثمن مقابل هذه السلعة. فكل جزء من اجزاء الثمن قابلوا ايش؟ آآ ما يماثلها من آآ من آآ اجزاء آآ السلعة. فاذا فات بعض السلعة وجب - [00:43:58](#)

ان يرجع ببعض الثنائي. واستدلوا ايضا بحديث التصريح. فان النبي صلى الله عليه وسلم مما قال لا تصروا الابل والغنم. نعم فانه لما اثبت الخيار في مثل ذلك دل على ان الاصل - [00:44:28](#)

ان المبيع يسلم سالما من العيوب او النقص. فاذا كانت التصفية التي هي ليست نقصا في الحقيقة. نعم فانها اه اه من باب اولى اذا جرى فيها عيب اذا جرى في ذلك اه عيب. نسينا نتكلم عن - [00:44:48](#)

وهي الحديث الصحيح او ورد فيها يمكن اذا انتهينا لان آآ جاء فيها بعض تفصيلات وهي من قسم خيار آآ نرجع اليها ولا نكمل وبعدين نرجع عند نهاية هذا حتى ما - [00:45:08](#)

اه فاذا هذا هو الاصل في خيار العين. مثل له المؤلف رحمه الله تعالى بالامثلة. قال كمرضه يعني هذا في آآ العبيد فاذا كان مريضا فان ذلك يؤثر فيه. والمقصود هنا من مرض الذي آآ يحصل به النقص للامراض - [00:45:30](#)

عارضة كحصول صداع آآ او آآ نحو تعب عارض فان ذلك لا يكون واثق او نقص عضو من الاعضاء لا شك انه مؤثر في نعم او سن او زيادتهما. وزنا الرفيق وشقيقته. وهذه - [00:45:50](#)

مما ترجع الى اه للعين لكنها الى شئ ينقص قيمة ذلك المبيع فاذا كان الرقيق زانية او سارقة نعم او كان اه ممن اه اه يحصل منه هباق اه في مثل هذه - [00:46:10](#)

يا اخوان لا يكون عيبا يوجب او يستحق به الخيار. ومنذ ذلك اذا كان يبول في الفراش لكنه بشرط الا يكون صغيرا فان الصغير اذا بالغ في فراشه فان ذلك شئ معتاد وينتهي الى آآ - [00:46:30](#)

اذا كبر الى تركه فبناء عليه آآ لا يكون عيبا الا لمن لم تجري عاداته بان يبول. اما الصغير يبيع العبد صغيرا فلا يعتبر ذلك فيه عيبا. نعم اذا كان - [00:46:50](#)

العبد كذابا او ناما انا اظنها اكثر. خاصة اذا كان يكذب على سيده او لا شك ان هذا ومن الاشياء التي تفسد عليه. او ينم وينقل الاحاديث. فهو اه لا شك انه ممن يباشر اه - [00:47:13](#)

سيده في بيته وفي خاصته ويطلع على ما عيبته مما لا يطلع عليه سواه. فقد يكون في مثل مؤثرة نعم اه نرجع له خليا ننتهينا من الخامس كاملا قال رسول الله - [00:47:33](#)

نعم قال فاذا علم المشتري العيب بعد يعني بعد ان اشتراه بعد ان اشتراه امسكه اما لو علم قبل الشراء قبل العقد فليس بمستحق. لانه دخل على علم وعلى بصيرة - [00:48:07](#)

وحين بذل الثمن فانه بذله على انه لم آآ يطلب صحة ذلك العضو او وكذلك فلم يتوجه اليها ثمن في مثل تلك الحال فبناء عليه لا يكون مستحقا الا ان يكون علمه بالعيب بعد الشراء ان يكون علمه بالعلم بعد الشراء. فهنا آآ يقول المؤلف رحمه الله ام - [00:48:25](#)

بعرشه وهو قسط ما بين قيمة الصحة والعيش او رده واخذ الثمن. الرد واخذ الثمن هذا ظاهر لانه في بعض اخوان يقول لا حاجة لي في هذه السلعة على بحيث اذا وجد فيها ذلك العيب ولا تقضي له الغرض الذي - [00:48:55](#)

بعده في من هذه السلعة. فبناء على ذلك جاز له الرد في هذه الحال. ومثل او انه يقول من انها قد تؤدي له بعض الغرض لكنه فاته شئ مقصود. فلذلك استحق فلذلك استحق العرش. العرش كيف آآ - [00:49:15](#)

ليحسب قال المؤلف رحمه الله وهو قسط ما بين قيمة الصحة والعيب قسط ما بين قيمة الصحة والعيين. دققوا في قوله قسط ما بين قيمة الصحة والعيين هنا عندنا ثمن البيع والشراء وعندنا قيمة البيع والشراء. فما المعتبر - [00:49:35](#)

القيمة لا للثمن. ما الفرق بين القيمة والثمن اذا الثمن ما حصل به شراء فعل. وشراء السلاح يختلف باختلاف الناس نعم فقد يشتكي هذا جودته في البيع وشراء هذه السلعة رخيصة وقد يشتري ذاك اغلى منها وقد يشتري هذا في ذلك - [00:50:02](#)

السوق ثمنها اغلى ونحو ذلك. فاذا الثمن شيء ليس بمستقر. اما قيم هي مستقرة عند اهلها يعرف ان هذه السلعة تساوي تاء كذا وكذا. فبناء على ذلك المعتبر هو القسط - [00:50:41](#)

في اه القيمة لا القصة في الثمن. فبناء عليه لو ان شخصا مثلا اشترى سيارة بعشرين الفا لما اشترها بعشرين الفا هذا ايش؟ ثمنها واضح وجد بها عينا وجد بها عين - [00:51:01](#)

قيل له تغد السلعة؟ قال لا. لانه اذا اردتها اخذ العشرين الفا وانتهى الامر. واخذ الثمن. لكنه قال بانه سيستبقيان اذا قال باستبقائها فكيف نحسب له العرش؟ نقول كم قيمة هذه السلعة - [00:51:26](#)

صحيحة يعني بدون هذا العيب فقد تكون مثلا ايش قد تكون مساوية لما اشتراه وقد تكون اكثر وقد تكون اقل. فاذا افترضنا مثلا انها اه بخمسة وعشرين الفا قيمتها وهو اشترها شراء رخيصة. نعم - [00:51:46](#)

فكم قيمتها معيبة نعم لنقل من انها تساوي عشرين الفا فهنا القسط ما بين قيمتها صحيحة وقيمتها مائة كم القسط ما بين ذلك هو الخمس. الخمس ليس كذلك فاذا كم سيستحق هذا الذي اشترى هذه السلعة من البائع - [00:52:11](#)

اربعة الاف اذا لما استحق الخمس من من قيمتها فننظر الى ثمن الشراء صار عشرين الفا ما اربعة الاف فنقول اربعة الاف. واضح واضح يا اخوان واضح واضحا الشيخ الجباري - [00:52:43](#)

وهو يستحي لا وقسط ما بين قيمة الصحة والعيين منسوباً الى الثمن نحن نأخذ من القيمة لكن ننزله على الثمن. والقسط لم نقل آآ ثمن ما بين الصحة ما بين - [00:53:08](#)

من قيمته صحيحا وعلما. انما هو القسط القسط هو آآ القمص او الربع او نحو ذلك نأتي بمثل ثاني لو اشترى مثلا آآ سلعة بعشرة الاف. اشتره بعشرة الاف وثمان هذا ثمنها الذي به اشترى. وقيمتها ثمانية الاف. نعم - [00:53:34](#)

قيمتها صحيحة ثمانية الاف. ان وجد بها وقيمتها ايش؟ معيبة ستة الاف فاذا القسط بين قيمة الصحة وقيمة العيب كم نعم الربع خمسة وعشرين بالمئة. ليس كذلك؟ يعني كم يكون؟ فنرجع الى الثمن. كم - [00:54:03](#)

ربع القيمة الربع الثمان. الفين وخمس مئة. فنعطيه في مثل هذه الحال هذا المبلغ. واضح يا مشايخ؟ فهذا هو قسط ما بين قيمة الصحة والعجيب. نعم واضح؟ من مشايخ جميعهم - [00:54:32](#)

لا يلزمه لانه مخير للمشتري في ذلك وهذا هو معنى خيار في سياق يتعين فيها ليتعين فيها الرد ولا يصح فيها الاخذ مثل فيما الى افضى الى ربا كما لو كانت مثلا آآ فيها هذا عند آآ حتى عند الحنابلة وغيره. فيما اذا كان مثلا فيه الذهب آآ وجد به عيبا - [00:54:57](#)

في صياغته فانه لو اعطاهم آآ اعطوه زيادة اقوى ذلك الى حصول آآ الربا فبناء على يقولون اما ان يرده واما ان يمسكه بلا بلا عرج. نعم يلتقي على النجاح شيء - [00:55:51](#)

دقيقة كان ودنا انا في ظني اننا سننتهي من خياره العيين عموما نكتفي بهذا المسائل التصريحية ما اخذناها تذكرونا بعد ما ننتهي من مياه العيب لعلنا ان شاء الله ان نتركها - [00:56:12](#)

هذا والله اعلم وصلى الله وسلم وبارك على نبينا محمد اذا كان عندنا اخوة شيء لا ينصرف من ينصرف قبل الاذان هنا يدخل في الحديث نعم ما اسمك محمد نعم - [00:56:32](#)

هم قيمة ثمن المشتري يعني نعم. اه الفقهاء رحمهم الله تعالى يقولون من ان الناس يتفاوتون في الشراء. فقد ان تشتري غالي وقد يشتري الثاني رخيصة فلو انا جعلنا ما يقابل العيب هو منسوباً الى الثمن لا يقضى ذلك الى شيء من الاشكال لانه يحصل -

في شيء من الظلم على احدهم فبناء على ذلك نحن لا نعتبر مهتم قد تشتهي بيوكس وقد تشتهي بغلاء وقد تشتهي لغرض من الاغراض وان تعرف انها من زمنها فلو اننا عزمناه في في القيمة مقابل يتمنى ذلك الى شيء بالغ. الناس لا يشترون بهذا الثمن. كل الناس يقولون نحن لا نشترى بها ثمن - [00:57:46](#)

لكن ان تقول انا محتاج اليها وساشترىها بلا محكمة. فلما وجد فيها العيب فكأننا سنلزم الان البائع بان يدفع او كأنه يشتري بمثل تلك الاثمان العالية. فبناء على ذلك نعرض عن الكم. ولانها ايضا قد - [00:58:12](#)

تشتريها برخص فيكون فيه ضغط عليه هو فننظر الى قيمتها لاننا نحن نريد ان ننظر الى ماذا؟ الى ما يعادل قيمة هذا الشيء الذي قد فات. وقد فات جزء منه - [00:58:28](#)

كيف نعرف برأيي او برأيك او برأي احد اخر؟ برأي اهل السوق واهل السوق لهم قيم معروفة فننظر الى قيمهم كم تكون صحيحة وكم تكون معيبة فنعرف القصة المقدرة في ذلك فننسبه الى الثمن - [00:58:44](#)

حتى من هو الذي اشترى بك؟ واضح؟ نعم. واضح يا اخوان بهذا؟ نعم اي نعم هو باع باقل وباعها على انها كلمة بعشرين. فكأنه رضي ان يبيعها بستة عشر الف معيبة - [00:59:04](#)

الفوات عليه ليس من اجل العين. لكن اما لانه هو اصلا اشترىها رخيصة جدا واكتفى بذلك ما جاء فيها من كسب اه او من او لانه سمح في بيعه وشراءه او لانه كان محتاجا الى المال فاسرع بالبيع وهو يعلم انه تساوي ذلك سعر - [00:59:39](#)

لكنه لم يرد التأخر وهكذا كم له الان لا لا خلاص ما دام انه اذا فات ثلاث دقائق اذن يا محمد هذه مرت معنا البراءة من العين. لكن هنا مسألة مهمة وهو ان اذا - [01:00:02](#)