

عقود المعاوضات المالية - لفضيلة الشيخ أ.د سعد الخثلان -

المحاضرة 9

سعد الخثلان

بسم الله الرحمن الرحيم ان الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ونعوذ بالله من شرور انفسنا ومن سيئات اعمالنا من يهده الله فلا مضل له ومن يضل فلا هادي له واشهد ان لا اله الا الله وحده لا شريك له واشهد ان محمدا عبده ورسوله صلى الله عليه وعلى اله وصحبه وسلم تسليما كثيرا - [00:00:00](#)

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته. هذه هي المحاضرة التاسعة في هذه المادة مادة عقود المعاوضات المالية آآ كنا قد تكلمنا في المحاضرة السابقة والتي قبلها عن اقسام الخيار ووقفنا عند القسم السابع من اقسام الخيار - [00:00:55](#) وسوف استكمل ان شاء الله تعالى في هذه المحاضرة الحديثة عن اقسام آآ الخيار ثم تحدثوا بعد ذلك عن آآ الاقالة وما يتعلق بها من احكام ثم اه احكام بيع الاصول والثمار - [00:01:15](#)

هذه هي مفردات اه المال ده لهذه الحلقة آآ القسم السابع من اقسام الخيار خيار يثبت الاختلاف المتبايعين في الجملة ديار يثبت الاختلاف المتبايعين في الجملة فاذا اختلف المتبايعان في قدر الثمن لان قال البائع بعته عليك بعشرة - [00:01:29](#) وقال المشتري بل اشتريته منك بتسعة فان وجد بينة فالقول قول صاحب البيعة طبعا المقصود البيعة يعني مر معنا هذا المصطلح في هذه المادة آآ اكثر من مرة المقصود البيعة يعني شهادة الشهود - [00:01:53](#)

اول قرائن مجتمعة هذي ايضا يصح ان تكون بينة آآ اذا وجد بينة القول قول صاحب البيعة سواء كان البائع او المشتري اما اذا لم توجد بينة فيرى بعض الفقهاء انهما يتحالفان يعني يحلف كل واحد منهما - [00:02:09](#) ويتفاسخان العقد بيحلفوا البائع بانه ما باع المشتري بكذا وانما باعه بكذا ثم يحلف المشتري انه ما اشترى بكذا وانما اشترى بكذا فاذا حلف احدهما ونكل الاخر فالقول قول الحالف. نكل يعني امتنع عن الحلف - [00:02:28](#) اذا حلف احدهما وامتنع الاخر عن الحلف فالقول قول الحلف آآ وذهب بعض اهل العلم الى ان القول في هذه الحال يعني اذا لم توجد بينة ان القول قول البائع بيمينه - [00:02:45](#)

من حديث ابن مسعود رضي الله عنهما السابق الذي ذكرته في المحاضرة السابقة وهو قول النبي صلى الله عليه وسلم اذا اختلف المتبايعان وليس بينهما بينة فالقول ما قال البائع او يترادان - [00:03:00](#) رواه ابو داود والترمذي والنسائي وابن ماجه واحمد وهو حديث صحيح اه ولعل هذا القول هو الاقرب والله اعلم ذلك لان اه اه يعني هذا القول تدله ظاهر السنة - [00:03:15](#)

يدل له ظاهر السنة وهو حديث ابن مسعود وهو حديث صحيح وصريح بعض اهل العلم يرى ان القول الاول هو قول بالتحالف ثم فسح العقل انه يرجع للقول الثاني وهو ان القول للبائع لانه اذا تحالف وتفاسخا فان المبيع سوف يرجع للبائع فيقال للمشتري اما ان تأخذ السلعة بالثمن الذي عينه البائع واما ان تترك - [00:03:35](#)

البيع هذا يعني اشار له الموفق ابن قدامة قال ويحتمل ان يكون معنى القولين واحدا وان القول قول البائع مع يمينه فاذا حلف فاضي بذلك اخذ به وان ابي حلف ايضا وفسخ البيع - [00:03:55](#)

الحاصل انه اذا حصل مثل هذا الخلاف فان المبيع يبقى عند صاحبه عند البائع ويرد الثمن على المشتري يختلف المتبايعان في اجل

كأن يقول المشتري اشتريت هذه السلعة بثمن مؤجل - [00:04:12](#)

وانكر ذلك البائع وقال بل اشتريتها مني بثمن حال فاذا كان هناك بينة القبول قول صاحب البينة لكن اذا لم يكن هناك بينة فالقول في هذه الحال قول من ينفي الاجل - [00:04:30](#)

القول قول من ينفي الاجل وذلك لان الاصل عدم الاجل الاصل ان ان البيع يكون حالا والاصل عدم الاجل فمن ادعى الاجل طوبى بالبينة. فان اتى ببينة والا فالقول قول من ينفيه. يعني من ينفي الاجل - [00:04:45](#)

ومثل هذا ايضا مثل هذا الاختلاف كما لو اختلفا في شرط وذلك بان يدعي احدهما انه شرط على الاخر شرطا فينفيه الاخر فان القول قول من ينفي الشر وذلك لان الاصل عدم الشر - [00:05:06](#)

اذا ننطلق في هذا من قاعدة وهي ان الاصل عدم الشرط وعدم الاجل فاذا اختلف المتبايعان في شرط او في اجل فان كان هناك بينة فالقول قول صاحب البينة وان لم يكن هناك بينة فالقول قول من - [00:05:24](#)

في الشرطة او الاجل القسم الثامن اضافه بعض الفقهاء هذا قسم يعني وانهم فقهاء الحنابلة اضافوا قسما ثامنا لاقسام الخيار قالوا وهو الخيار الذي يثبت فيما اذا اخبره بثمن فتبين ان الثمن اقل - [00:05:39](#)

وهو ما يسميه بعضهم بخيار خيار بتخيير الثمن. خيار بتخيير الثمن كأن يقول ابيعك هذه السلعة برأس مالي ورأس المال علي عشرة الاف ثم يتبين ان هذا البائع كاذب وان هذه السلعة - [00:06:03](#)

آأ اشترها بتسعة الاف رأس ماله تسعة الاف لكنه كذب على مشتري هذا او يقول اشركتكم معي في هذه السلعة برأس مالي ورأس مالي مئة الف ثم يتبين انه كاذب. وان رأس المال ليس مائة الف وانما تسعون الفا - [00:06:24](#)

او يقول بعثك هذه السلعة بربح كذا على رأس مالي فيها ثم يتبين انه كاذب وان رأس ما لها اقل مما اخبر به او يقول بعثك هذه السلعة بنقص كذا وكذا عما اشتريتها به. ثم يتبين انه كاذب - [00:06:44](#)

هذه الصور يسميها بعضهم التولية والشركة والمراوحة آأ الوضيعة. هذه آأ السور الاربعة اذا تبين رأس المال يتبين ان رأس المال خلاف ما اخبره به فله الخيار بين الامسك والرد. وذلك لان الباء قد كذب على المشتري - [00:07:05](#)

واتى بخبر كاذب بنى عليه المشتري آأ قراره في شراء هذه السلعة فيكون قد غره بهذا فيثبت للمشتري آأ الخيار وذهب بعض العلماء الى انه لا خيار للمشتري في هذه الحال - [00:07:28](#)

وانما يجرى الحكم على الثمن الحقيقي لكن يحط عنه القدر الزائد فقط يجرى الحكم على الثمن الحقيقي ويحط عن المشتري القدر الزائد فمثلا اذا قال البائع ابيعك هذه السلعة برأس المال وهو علي عشرة الاف ثم تبين للمشتري انه كاذب - [00:07:45](#)

ان رأس المال تسعة الاف فبناء على هذا القول لا خيار للمشتري وانما له الحق في مطالبة البائع بالقدر الزائد وهو في هذا المثال الكم الف ريال الف ريال. فيقال للبائع - [00:08:08](#)

اعطي المشتري الف ريال ولعل هذا القول هو القول الراجح والله اعلم. وذلك لان الاصل لزوم البيع وعدم ثبوت الخيار للمشتري بعد التفرق بالابدان ولا نخرج عن هذا الاصل الا بامر واضح - [00:08:23](#)

وحصول الضرر المشتري بسبب كذب الباء عليه يمكن زواله بان يجعل له الحق في مطالبة البائع بالقدر الزائد اه اشبه ما لو كان ذلك بطريق الخطأ ما لو كان ذلك بطريق الخطأ لو حصل ذلك خطأ فان المشتري يطالب البائع بالقدر الزائد مثلا. كذلك اذا حصل عن عمد

ايضا فان - [00:08:39](#)

مشتري يطالب البائع بالقدر الزائد. ايضا يعني مع التوبة من الباء عن هذا اه الذنب وهذه المعصية بسبب آأ الكذب اذا القول الراجح هو عدم اه ثبوت هذا النوع من الخيارات - [00:09:05](#)

هذا هو القول الصحيح هذا حاصل كلام الفقهاء في الخيار وفي اقسامه وآأ ذكرنا ثمانية اقسام ورجحنا في القسم الاخير عدم ثبوته فتكون اقسام الخيار بناء على القول الراجح سبعة - [00:09:25](#)

وبناء على ما ذكره فقهاء الحنابلة ثمانية اقسام آأ اذا ثبت الخيار لاحد المتعاقدين فان البيع لا يكون لازما في حقه وانما له الخيار في

امضاء ذلك العقد او فسخه - [00:09:46](#)

و اذا لم يثبت فالاصل لزوم البيع وسبق ان ذكرنا ان نوع عقد البيع انه من العقود اللازمة ومعنى كونه من العقود اللازمة اي انه ليس لاحد من الطرفين فسخ الا برضا الطرف الاخر - [00:10:07](#)

فالبيع اذا من العقود اللازمة اذا حصل التفرق بالابدان فقد لزم البيع لكن لو ان احد المتبايعين البائع او المشتري اطلب من الاخر فسخ العقد فنقول لا يجب على الطرف الاخر ان يجيبه. ما دام انه قد حصل تفرق - [00:10:26](#)

من مكان التبايع بالابدان وقال البيع قد نزل وانتهى لكن يستحب له ان يجيبه الى طلبه بهذا يستحب له لاحظ انه يستحب ولا يجب يستحب له ان يجيبه وهذا ما يسميه الفقهاء بالاقالة - [00:10:50](#)

على ما يسميه الفقهاء بالاقالة ويعرفون الاقالة بانها فسخ احد المتعاقدين العقد عند ندم الاخر وحكمها انها مستحبة ليست واجبة لماذا قلنا مستحبة؟ وليست واجبة لان البيع من العقود اللازمة ما دام ان البيع - [00:11:11](#)

آآ انه قد حصل تفرق من مكان التبايع بالابدان لزم البيع ولا يلزم لاحد المتعاقدين فسخ العقد لاجل الطرف الاخر انما ذلك يستحب له فهو على وجه الاستحباب والاصل فيها قول النبي صلى الله عليه وسلم من اقال مسلما بيعته اقال الله عثرته - [00:11:32](#)

اخرجه ابو داوود وابن ماجه. وفي رواية لابن حبان من اقال نادما عثرته اقال الله عثرته يوم القيامة وهذا الحديث يدل على ان انه يستحب للمسلم ان يقبل اخاه المسلم عند ندمه على بيع او شراء - [00:11:55](#)

وانه اذا فعل ذلك فان هذا عمل صالح. يؤجر ويثاب عليه وهو موعود بان يقيله الله تعالى عثرته في الدنيا والاخرة والجزاء من جنس العمل وجزاء من جنس العمل وربما تكون تلك الاقالة - [00:12:14](#)

ربما تكون سببا لحلول البركة في تلك السلعة ولهذا يعني يحث الناس على مثل هذا العمل النبيل يعني لو انك بعت شخصا سلعة ثم ندم المشتري يستحب لك ان تقيله - [00:12:32](#)

وترجع له الثمن ويرجع لك المبيع او العكس لو اشتريت سلعة ثم يعني ندمت يستحب ايضا لصاحبك ان يقيلك آآ او ان البائع هو الذي ندم مثلا على بيعه لهذه السلعة - [00:12:48](#)

يستحب لك انت ايها المشتري ان تقيله كل هذا على سبيل الاستحباب ويعتبر هذا من الاعمال الصالحة التي يؤجر ويثاب عليها الانسان من المسائل التي يذكرها الفقهاء في هذا اه مسألة هل الاقالة فسخ ام بيع - [00:13:06](#)

هل الاقالة فسخ ام بيع اختلف العلماء في هذه المسألة على قولين مشهورين فمنهم من قال انها بيع واجروا عليها احكام البيع والقول الثاني وهو القول الراجح ان الاقالة فسخ وليست بيعا - [00:13:21](#)

وهذا هو مشهور بمذهب الشافعية والحنابلة وجه هذا ان الاقالة هي عبارة عن الرفع والازالة يقال اقال الله عثرتك اي ازالها فكانت فسحا للبيع لا بيعا ويترتب على القول بان الاقالة فسخ لا بيع جملة من الاحكام - [00:13:39](#)

منها انه لا لان الاقالة لا تأخذ احكام البيع فتجوز بعد نداء الجمعة الثاني باعتبار انها فسخ ولو قلنا انها بيع لما جازت بعد نداء الجمعة الثاني ايضا الاقالة تجوزه المسجد لانها فسخ. ولو قلنا انها بيع لما جازت في المسجد - [00:14:03](#)

ايضا لا خيار فيها ولا شفعة ولو قلنا انها بيع لكان اذا ثبت فيها خيار والشفعة ايضا لا يحث بها من حلف الا يبيع لانها ليست بيعا وانما هي فسخ - [00:14:22](#)

لكن على القول بانها بيع يحث بها من حلف الا يبيع هذه جملة من الاحكام المترتبة على القول بان الاقالة فسخ وليست بيع اه ثمة مسألة متعلقة بالاقالة وهي من المسائل المهمة التي يعني يكثر السؤال عنها وكثيرة الوقوع وهي حكم الاقالة باكثر من الثمن الذي وقع عليه - [00:14:34](#)

للعقد حكم الاقالة باكثر من الثمن الذي وقع عليه العقد تصور المسألة بمثال رجل باع بيته بمليون ريال مثلا ثم انه بعد ذلك ندم على هذا البيع كان يظن مثلا انه سيجد - [00:14:56](#)

يعني بالسكن مناسباً وثم بعد ذلك تبين له آآ ان الواقع بخلاف ما كان يظن فندم ندماً شديداً على بيعه لمنزله فذهب للمشتري وطلب

منه ان يقيله بيعته وان يفسخ العقد - [00:15:14](#)

رفض المشتري الا ان يقيله بعوض فيقول مشتري انا اريك يعني بيع هذا البيت لكن بشرط ان تعطيني مثلا عشرة الاف ريال او

عشرين الفا او اقل او اكثر فاذا المشتري اشترط على البائع ان يقيله بعوض - [00:15:32](#)

فما حكم الاقالة بعوض؟ هل تجوز او لا تجوز هذه المسألة محل خلاف بين العلماء فمن العلماء من منع ذلك قال انها لا تجوز وهذا هو

مشهور بمذهب الحنابلة وعللوا لذلك بان العقد اذا ارتفع بفسخه رجع كل من المتبايعين بما كان له - [00:15:55](#)

فلم تجز الزيادة على الثمن والقول الثاني في المسألة جواز آا الاقالة بعوض فتجوز الزيادة على الثمن الذي وقع عليه العقد. وهذا

القول رواية عن الامام احمد رحمه الله آا رواها عنه الاسرم كما ذكر ذلك الحافظ ابن رجب في قواعده - [00:16:16](#)

اه وجه هذا القول ان الاقالة لما كانت فسحا للعقد فان الزيادة بمثابة الصلح بينهما هي اللي قال الان ليست بيعا وانما هي فسح فلما

كانت فسحا هي في الحقيقة يعني هذا العوظ الذي يبذل هو بمثابة الصلح بينهما - [00:16:38](#)

فاحنا لا وجه للقول بعدم الجواز لمجرد ان ان هذا العقد ابرم ثم آا يعني اصطلح على فسخه مقابل عوظ فيكون هذا العوظ بمثابة

الصلح قد قال النبي صلى الله عليه وسلم الصلح جائز بين المسلمين الا صلحا احل حراما او حل حراما. احل حراما او حرم حلالا -

[00:16:59](#)

وقياسا على بيع العربون هذا الدليل الثاني يقول الدليل الاول ان الزيادة بمثابة الصلح الدليل الثاني وقياسا على بيع العربون فان

البائع يأخذ العربون من المشتري لو لم يستمر في العقد - [00:17:23](#)

فكذلك هنا يأخذ احد المتعاقدين عوضا من الاخرين نظير عدم استمراره في العقد وهذا القول هو القول الراجح والله اعلم في هذه

المسألة لا سيما ان فيه يعني مصلحة للطرفين - [00:17:40](#)

فيه مصلحة لهذا الشخص النادم ومصلحة الطرف الاخر كونه يحصل على عوظ وليس في هذا ربا ولا جهالة ولا غرر ولا ميسر والاصل

في ابواب المعاملات الحل والاباحة الذي يظهر والله اعلم ثم ايضا نحن قلنا ان الاقالة التكييف الفقهي لانها فسح وليست عقدة وليست

بيعا - [00:17:55](#)

ولهذا في القول الراجح هو القول بجواز الاقالة بعوض بهذا نكون قد انتهينا من آا مسائل واحكام هذا آا باب الخيار اه انتهينا من

مسائله واحكامه ننتقل بعد ذلك الى آا - [00:18:16](#)

باب جديد وهو بيع الاصول والثمار. بيع الاصول والثمار وما يتعلق بها من احكام نبدأ اولا بتعريف الاصول الاصول جمع اصل وهو ما

يبنى عليه غيره ويطلق على ما يتفرع عنه غيره - [00:18:34](#)

والمراد بالاصول عند الفقهاء في هذا الباب الدور والاراضي والاشجار الدور والاراضي والاشجار فاذا بيعت هذه الاصول ما الذي آا

يتبعها في البيع فيكون المشتري وما الذي لا يتبعها فيبقى على ملك البائع - [00:18:54](#)

نقول اذا كان بين متبايعين شرط وجب العمل بذلك الشرط لعموم قول النبي صلى الله عليه وسلم المسلمون على شروطهم وفي

معنى الشرط العرف فان المعروف عرفا كالمشروط شرطا اه اما اذا لم يوجد شرط ولا عرف - [00:19:15](#)

فان البيع يشمل الاشياء المتصلة بتلك الاصول ولا يشمل الاشياء المنفصلة عنها في الجملة لان البيع يشمل الاشياء المتصلة دون

المنفصلة طيب آا اذا بيع الدار يشمل بناءه وسقفه وما هو متصل به مما هو من مصلحته - [00:19:35](#)

كالابواب والنوافذ والقناديل المعلقة للاضاءة والستائر والسخانات والمكيفات المثبتة في اماكنها المكيفات المثبتة في اماكنها يعني

التي تسمى المكيفات المركزية اما المكيفات غير مثبتة والمنفصلة مكيفات الصغيرة هذه هي المعتادة هذه لا يشملها البين. هذه لا

يشملها البيع - [00:19:56](#)

اه ويشمل البيع كذلك ما يكون في محيط الدار من نخل واشجار ويشمل البيع كذلك ما اقيم في الدار من اه مظلات ونحو ذلك فليس

للبيع ان يزيل ذلك بعد البيع الا بشرط - [00:20:22](#)

لو كان هناك مثلا مظلة فانها تدخل في البيع وليس للبائع ان يزيلها الا اذا كان قد شرط على المشتري اه اذا يشمل البيع الاشياء

المتصلة ولا يشمل البيع الاشياء المنفصلة عن الدار - 00:20:37

كاواني المطبخ مثلا والفرش والاسرة ونحو ذلك هذه لا يشملها البيع الا ما كان متعلقا بمصلحة الدار كالمفاتيح يشملها البيع حتى ولو كانت منفصلة يعني مفاتيحه منفصلة ومع ذلك يشملها البيع لانها من مصلحة الدار - 00:20:51

وكذلك ايضا لو باع ارضا شمل البيع كل ما هو متصل بها مما يستمر بقاؤه فيها كالغراس والبناء ولو كانت تلك الارض فيها زرع لا يحصد الا مرة كالبر والشعير فهو للبائع ولا يشمل العقل - 00:21:10

اما ان كان فيها زرع يجز مرارا كالبرسيم مثلا او يلقط مرارا كالبانجان فان الجزة واللقطة الظاهرتين عند البيع تكونان للبائع بينما اصوله تكون للمشتري طيب ايضا من المسائل المتعلقة بهذه بهذا الباب من باع نخلا وبه طلع فان كان طلعه قد ابر يعني قد لقعح -

00:21:28

فثمره للبائع اما اذا كان لم يلقح فهو للمشتري. اذا كان لم يؤبر فهو للمشتري لقول النبي صلى الله عليه وسلم من ابتاع نخلا بعد ان

تؤبر فثمرتها للذي باعها الا ان يشترطها المبتاع - 00:21:55

متفق عليه والحكم منوط هنا بالتأبير وهو التلقيح لا بتشقق الطلع آآ وقد ذهب بعض الفقهاء الى تعليق الحكم بتشقق الطلع كما هو مشهور بمذهب الحنابلة. ولكن القول الراجح الذي يدل له ظاهر السنة ان الحكم منوط - 00:22:14

لان النبي صلى الله عليه وسلم في هذا الحديث انما علق الحكم بالتأبير. قال من ابتاع نخلا بعد ان تؤبر فثمرتها للذي باعها الا ان

تلطها لان يشترطه مبتعا فالقول الراجح اذا ان الحكم منوط بالتعبير وهو بالتلقيح - 00:22:33

لان النبي صلى الله عليه وسلم انما علق الحكم بالتأبير ولم يعلقه بتشقق الطلب. وبناء على هذا القول لو تشقق الطلع ولم يؤبر فانه لا يكن للبيع وانما يكون للمشتري وهذا القول اختاره شيخ الاسلام ابن تيمية رحمه الله - 00:22:49

وبهذا ايها الاخوة نفهم كما لا وسمو هذه الشريعة حيث راعت نفسيات المتبايعين. هذا البائع للنخل الذي قد عبره يعني لقعحه وتعلقت نفسه به وتعجب فيه اه مقتضى الحكمة ان يجعل ذلك الثمر له - 00:23:06

الا ان يشترطه المشتري. اما قبل التأبير اما قبل التعبير فنفس البائع لم لم تتعلق به غالبا. نفس البائع لا تتعلق به غالبا ومثل النخل في الحكم سائر الاشجار كالبرتقالي والتفاح والرماني والعنب ونحو ذلك اذا بيعت بعد ظهور ثمرها فان الثمر يكون للبائع الا ان يشترطه

مشتري - 00:23:24

قياسا على النخل في هذا اما اذا بيعت الثمار دون اصولها فلا بد ان يكون ذلك بعد بدو صلاحها. فلا يصح بيع الثمار قبل بدو صلاحها. وفي الصحيحين يعني ابن عمر رضي الله عنهما قال نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الثمار حتى يبدا وصلاحها. نهى

البائع والمبتاع - 00:23:44

وايضا جاء في حديث انس آآ نهى عن بيع الثمرة حتى يبدا صلاحها وعن النخل حتى يزهو. قيل وما يزهو؟ قال يا حمار او يصفار وايضا عنه رضي الله عنه ان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع العنب حتى يسود وعن بيع الحب حتى يشتد اخرجه ابو داود

وغيره - 00:24:06

اه ففي هذا اذا نهى عن بيع الثمر قبل بدو آآ صلاحه آآ للبيع والمشتري اما البائع فلان لا يأكل مال اخيه بغير حق واما المشتري فلئلا يضيع ماله وآآ - 00:24:26

اه علامة بدو الصلاح في النخل هو ان يحمر او يصفر كما جاء ذلك في بعض اه الروايات واما علامة بدو الصلاح في غير النخل فانها تختلف باختلاف الشجر بدو الصلاح في العنب مثلا يتموها حلوا - 00:24:41

وبدو الصلاح لبقية الثمار كالبرتقالي والتفاح والبطيخ والرمان والخوخ والمشمش ونحو ذلك ان يبدا فيها النضج ويطيب اكلها بدو الصلاح في الحب ان اشتد وابيض والحكمة من النهي عن بيع الثمر قبل بدو صلاحه وعن بيع الحب قبل اشتداده هو انه في تلك الفترة

معرض للافات غالبا ومعرض للتلف - 00:24:55

كما يدل لذلك حديث عبد الله ابن عمر رضي الله عنهما قال نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع النخل حتى يزهو وعن بيع

السنبل حتى يبيض ويأمن العاهة - [00:25:19](#)

هذا اشار اشارة الى آآ الحكمة وآآ الغالب ان آآ الثمار قبل بدو صلاحها تكون معرضة للافات غالبا. لكن بعد بدو الصلاح آآ يعني يقل هذا الاحتمال يقل هذا الاحتمال والحكم معلق بالغالب. وفي النهي عن بيع الثمر قبل بدوء الصلّاع في ذلك رحمة بالناس - [00:25:29](#)

الحفظ لاموالهم وقطع للنزاع الذي قد يقع ويفضي الى العداوة والبغضاء ونكتفي بهذا القدر في هذه الحلقة وهذه المحاضرة والتقي بكم على خير في المحاضرة القادمة ان شاء الله تعالى والسلام عليكم - [00:25:53](#)

ورحمة الله وبركاته - [00:26:09](#)