

فقه البيوع (الدرس الرابع) خيار الغبن - د. عبد الله بن منصور

الغفيلي

عبدالله الغفيلي

الواجب على المكلف بالجميع ان يتفقهوا في الدين وان يتعلموا الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على اشرف الانبياء والمرسلين اهلا بكم ايها الاخوة والاخوات اهلا بكم ايها المشاهدون والمشاهدات. الى هذه الحلقة الجديدة المتجددة بكم في [00:00:00](#) - آآ شرح كتابي البيوع من عمدة الاحكام في الخيارات. وقد كنا في الحلقة الماضية تعرضنا لما يتعلق بخيار المجلس الاحاديث الواردة في عمدة الاحكام ثم اتبعنا ذلك بذكر بعض انواع الخيار الاخرى - [00:00:20](#) بدأنا بخيار الشرط. وذكرنا ان خيار الشرط يقوم على اشتراط احد المتبايعين او كلا تبايعين الخيار له آآ في البيع وان ذلك لا يتقيد بمدة وانما يشترط ان يكون قبل لزوم العقد في زمن الخيار ومدة معلومة سواء كان للطرفين آآ يعني للمتبايعين - [00:00:40](#) او كان لاحد آآ احد المتباين ذكرنا ادلة ذلك وان آآ هذه الادلة منها عموم آآ في الشروط مثل قول النبي صلى الله عليه وسلم المسلمون على شروطهم نعم وايضا قوله البيعان بالخيار ما لم - [00:01:10](#) صفقة اذا تبايع الرجلان فكل واحد منهما بالخيار ما لم تكن صفقة اه خيار واه ما يعني اه يتعلق بذلك من الاجماع على هذه في المسألة ثم ذكرت مسألة ولم يعني آآ اتمها وارجعناها الى هذه الحلقة - [00:01:30](#) من يذكر هذه المسألة نعم عنوان هذه المسألة ما هي؟ المرابحة. احسنت. مسألة المرابحة. طيب. ساذكر الان صورة المرابحة ثم اريد منكم بيان صلة خيار الشرط بالمرابحة. الصورة انه انا - [00:01:50](#) انا شخص اه اه ليس معي نقود ولكني اريد سلعة او اريد الحصول على النقود فاذهب الى البنك فاذهب الى البنك لنفترض ان الاخ اكرم هو البنك الله كريم فذهبنا الى الاخ اكرم وقلنا له يا اخ اكرم انا اريد سلعة. اريد آآ انك تشتري لي سيارة. اكرم - [00:02:13](#) لديك قدرة بينما انا ليس لدي القدرة على شراء السيارة. اكرم ذهب الى الاخ بخيت. الاخ بخيت هو آآ تاجر هذه السيارات فاشترى منه السيارة كاش وقود حاضرة البنت عنده قدرة فباع عليها السيارة بمئة الف ريال - [00:02:43](#) ثم اتصل بي البنك وقال ايها الامر الراغب الواعد بالشراء ايها العميل وانا تعالى الي خذ السلعة التي وعدتني بشرائها مني. فانا اذهب الى البنك واشتري هذه السلعة بربح ويبيع علي البنك بثمان مقسط ومؤجل. لاني انا ما عندي اصلا نقود. لو كان عندي نقود ما احتجت اروح للبنك. رحت على طول للاخ بخيت واشتري - [00:03:05](#) فييح علي على مدى سنة سنتين ثلاث اربع وتكون بزيادة ارباح ايش المشكلة هنا؟ انه كثير من البنوك اه تقوم اول ما يتقدم له العميل اه ما يسمى عقد اتفاقية وعد ملزم - [00:03:35](#) وعد ملزم فالاخ اكرم الذي يمثل دور البنك الان في هذا المثال اذا جيت وانا وقلت اذا اتيت وقلت اريدك تشتري لي سلعة هو حتى لا يتورط في هذه السلعة يروح يشتري البيت مثلا من الاخ بخيت او يشتري منه سيارة ثم لا يجد من يشتريها منه يقول طيب تعال وقع - [00:03:55](#) فعلي التزام انك تشتريها مني اذا اشتريتها لاجلك. بهذا السعر مع الربح فلما يقوم بهذه العملية اللي هي الاتفاقية يطمن الى اني ساشتري منه فيذهب ويشتري السيارة او العقار ثم يبيعه هذي - [00:04:15](#) الاتفاقية او الوعد الملزم قلنا ان فيه اشكالية. تذكرون ايش الاشكالية اللي فيه؟ نعم عقد انه ما يملك العقد احسنت بارك الله فيك انه

البنك في الحقيقة لما يقوم بتوقيع اتفاقية - 00:04:35

توقيعي يعني آآ يطلب مني ان اوقع هذه الاتفاقية فكأنما بل هو كذلك يبرم معي عقد على شراء السيارة او العقار الذي لم يقم بشرائه هو بعد. يعني الاخ اكرم ما اشتروا منك يا بخيت الى الان. هو سيذهب ويشتريه بناء على هذا العقد. طيب - 00:04:55

ما تلاحظوا اني ابرمت عقد وهو لا يملك هذه السلعة فصار من بيع ما لا يملك. والني صلى الله عليه وسلم يقول لا تبع ما ليس عندك. واضح ثانية ايضا انه لما وقعني هذا العقد او الوعد اللي يسمونه ملزم وهو عقد في الحقيقة ووقعني عليه وهو لم - 00:05:15

يدفع يعني العميل اللي هو انا لم ادفع ثمنه وهو لم يعطني المثل. السلعة ما جاءت بعد. فصار من بيع الدين بالدين وهو بيع الكالة بالكالة. الكالة بالكالة يعني المؤخر الذي لم يقبض بالمؤخر الذي لم يقبض. وهذا قد اجمع الفقهاء على منعه على تحريمه. لانه لا فائدة

من العقد له - 00:05:35

ثمن ولا مثل بل انشغلت الذمة بلا طائل بلا فائدة. ولذلك في هذه الصورة وقال في الاشكالية الاولى انه بيع ما لا يملك. وفي الاشكالية الثانية انه ايضا في الحقيقة اه بيع دين بدين. اشكالية ثالثة ان البنك ربح في هذه السلعة الان بهذه الاتفاقية - 00:05:55

ينضم بربحا وهو لم يضمن فقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن ربح ما لم يضمن لازم يضمن اول شي لازم السلعة هذي يحوزها ثم يبيعها بربح وباعها وبربح ولم يضمنها بعد. فصار من قبيل ثلاثة اثار الواحدة منها نقول معها يعني - 00:06:15

يكفي فكيف وقد اجتمعت الثلاث كلها؟ طيب ايش علاقة خيار الشرط بالموضوع ما علاقة خيار الشرط بالموضوع؟ يعني كيف يمكن البنك انه آآ يضمن الى البيع ولا يخسر ولا يتورط في هذه السلعة من غير ان يوقعني على وعد ملزم - 00:06:35

ماذا يصنع؟ ماذا يصنع؟ نعم تفضل انه يأتي البنك نعم بصفة البنك ويذهب الى من يريد ان يشتري منه السلعة ايوه الى التاجر الاكرم. نعم. ثم يشترط عليه خيار الشرط مدة زمنية معينة. ممتاز. فالبنك الان يضمن العميل - 00:07:05

ويضمن التاجر. يا سلام. ان قامت السلعة وباعها. اها. وشراه العميل منه خلاص اه انتهى البيع. وان لم يشتريها العميل في امكانية انه يرجعها للتاجر. احسنت انت هذا جواب سليم سديد. يعني نحن نقول للبنوك ومن هذا المنبر المبارك اوجه خطابي لكل من له صلة

بهذه - 00:07:25

المصارف ونحو انه يا جماعة عندكم خيار شرعي. الوعد الملزم هذا يوقعنا في مشكلات تتعلق ببيع ما لا يملك وبربح ما لم يضمن يا جماعة ما لنا ولهذا كله وعندنا - 00:07:45

وخيار شرعي وهو خيار الشرط. ايها البنك ايها المصرف يا شركة التمويل ايها الممول ايا كنت فردا او او جهة ليس عليك الا ان تقوم بشراء هذه السلعة التي ارادها منك الامر بالشراء اللي هو العميل - 00:08:05

اشتراط خيار شرط اشتراط خيار شرط بس اشتريها من العقاري صاحب العقار او من صاحب السيارة او من صاحب الملابس وقل لي الخيار شهر. او شهرين فاذا اشتراها منك العميل الامر بالشراء - 00:08:25

فقد تم البيع وسقط الخيار والحمد لله اه رب العالمين. وان لم يكن ذلك كذلك بان مثلا انصرف ولا قال انا ما راح اشتري ولا بدا له ما بدا له فانه والحالة هذه يكون عندك خيار وتقوم - 00:08:45

اداة العقار الى صاحبه من غير اضرار. ولا تعيد السيارة الى صاحبها اه من غير اي اشكال ولا اه آآ يعني آآ اخطار. هذا الحقيقة الخيار كما ذكرنا يمثل حل لكن عندنا مشكلة هنا وش هي - 00:09:05

هي هذه المشكلة انه ممكن العميل يصير ايظا اه يعني فعلا مزعج كيف؟ اه او بمعنى اخر يكون يعني آآ مشكل امره فيقول انا ابغى خيار. اذا اشترى منك السلعة الحين السيارة فانت الحين ماخذ خيار ويقول - 00:09:25

انا سأخذ ايضا خيار. ابشترى العقار انا لكن ابغى خيار شرط شهر. فما الحيلة في ذلك؟ ما الحيلة فكيف تطلع انت من هذه المشكلة ايضا؟ ولا آآ تتورط في السلع لان العميل ممكن ياخذ خيار - 00:09:45

يعني اذا انتهى خيارك انت مع التاجر يصير العميل آآ انصرف واراد الفسخ. فما تستفيد من خيار الشرط يا شيخ بخيت شيئا. اذا كيف نخرج من هذا الاشكال؟ هذه المسألة طرحت على الفقهاء قبل ازيد - 00:10:05

من ثمانمائة عام نفس المسألة فقالوا الحيلة في ذلك والحيل ليست كلها ممنوعة من الحيل ما يكون مشروع وساذكر على هذا امثلة ان شاء الله تعالى في مواطنها. قالوا الحيلة في ذلك ان يشترط لنفسه خيارا اطول منه - [00:10:26](#)

خيار الامر بالشراء. يعني الامر بالشراء الان قال لك انا ابي خيار. انت انت اخذت خيار شهرين تقول خلاص انا اعطيك خيار لكن شهر اعطيك خيار شهر ونص يقول لك ابغى ثلاث شهور تقول لا. ممنوع. يقول لك ليش؟ تقول هذا امر يختص بي. او تقول - [00:10:46](#)

عندي انا خيار مع التاجر قدره كذا فانا ساحطاط لنفسي. فتكون عندئذ ايضا خرجت من اشكال يعني اه ان لا يشتري منك هذه السلعة فتتورط اه فيها. والحقيقة انه للاسف بعض الجهات التمويلية لا - [00:11:06](#)

تريد هذا العيب كله وتريد انك تقوم بتوقيع هذه الاتفاقية الوعد الملزم وترتاح هي فتكون المعاملة ورقية تكون المعاملة اشبه نمطية الصورية التي لا يكون فيها للعميل عند ابرام العقد او للمشتري اي خيار. يعني تصوروا انتم - [00:11:26](#)

الان تم شراء السلعة لما اشتراها العميل عفوا اشتراها البنك اللي هو المأمور بالشراء وقال للعميل تعال يلا انت طلبت مني شراء هذه السلعة سابيعها عليك. فالعميل بناء على انه وقع اتفاقية ملزمة ليس له ارادة. وليس له رضا - [00:11:46](#)

طيب والله جل وعلا يقول الا ان تكون تجارة عن تراض منكم. والنبي صلى الله عليه وسلم يقول انما البيع عن تراضي. اين الارادة؟ اين الرضا؟ لا شيء من هذا. لا شيء من - [00:12:06](#)

فهذا وهذا كما ذكرنا يبين خطأ مثل هذا الوعد الملزم الذي للاسف تنتهجه كثير من البنوك ومن شركات تمويل وتردني اسئلة كثيرة عن حكم مثل هذه المعاملة فاقول ان هذه المعاملة ذهبت اكثر الهيئات الفقهية - [00:12:16](#)

الشرعية الى آآ يعني المجامع عفوا واللجان الشرعية الى عدم جوازها وذهب ايضا مجمع الفقه الاسلامي الى ذلك خاصة اذا كان الوعد الملزم للطرفين واجاز بعض الفقهاء اذا كان الوعد لطرف واحد وان كان الظاهر ان اللزام في - [00:12:36](#)

وعد قبل الشراء لا يجوز سواء كان طرفين سواء كان لطرفين او طرف واحد لانه يحول العقد عندئذ او الوعد عندئذ او الاتفاق الى عقد فيكون عقدا فيه بيع لما لا يملك فيه بيع لكالى بكالدين بيديه فيه ربح - [00:12:56](#)

ما لم يضمن وغير ذلك من الاشياء التي تترتب على مثل هذا الحال. اذا انا اريد فقط ان اقول انه خيار الشر يمكن ان يكون مخرجا يمكن ان يمثل حلا لكثير من الناس والغريب انه كثير من الناس آآ لا يعرف آآ - [00:13:16](#)

يعني يحق له ان يشترط الخيار. بمعنى تجده يشتري السلعة وهو عنده تردد. عنده تردد ولا يمكن ان يستمر خيار المجلس ساعات احيانا عشر دقائق نصف ساعة ثم يفترقون. ولا يستطيع البت في هذه الحالة ولا يريد ان يفوت الشراء. ولكنه في الوقت نفسه يشعر - [00:13:36](#)

انه خاصة اذا كان المبلغ كبيرا عليه آآ فانه يمضي في البيع وفي نفسه ما فيه. طيب عندك خيار اسمه خيار الشرط يا اخي انا ترى سأشتري لكن لي خيار شهر. لي خيار شهرين. لي ثلاثة لي اقل لي اكثر هذا من حقي كما دتمت - [00:13:56](#)

قد اتفقت عليه. طيب هنا قد يرد اه سؤال في اه خيار الشرط وهذا السؤال ايضا وارد في خيار المجلس اه اه في مدة الخيار لمن؟ قبل الخيار الملك سيكون للبائع - [00:14:16](#)

ولا اشكال. طيب. بعد انتهاء الخيار انتهى المجلس. انتهى وقت الشرط المتفق عليه. فالملك يكون لمن نعم ثبت المبيع في ذمته. ما يلزم المشتري ممكن يكون البائع. سواء كان يعني يكون للبائع عند فسخ العقد - [00:14:32](#)

ويكون للمشتري عند المضي فيه. هذا بعد انتهاء الخيار. لا يخلو ممن يكون للبائع عند فسخ العقد. او يكون للمشتري عند المضي في العقد والاستمرار. طيب في مدة الخيار هذي في المجلس او في الشهر اذا كان الخيار آآ لمدة شهر لمن يكون - [00:14:52](#)

للبيع نفسه. يكون احسنت ملكه. نعم. يكون للبيعة هذا قول. القول الاول انه للبائع. والقول الثاني انه المشتري. القول الثاني انه للمشتري. طيب او قول البائع انت بينت اه يعني اه مناط هذا القول - [00:15:12](#)

انه الاصل بقاء هذه السلعة اه في حقه لانه هو مالها. القول الثاني وهو انه للمشتري وهو المذهب عند الحنابلة يقولون الم يثبت يا اخي الايجاب والقبول؟ اليس هناك ايجاب وقبول؟ طيب الايجاب والقبول هذا يعني ماذا؟ ايه يعني البيع - [00:15:32](#)

انه يعني البيع فان السلعة تكون انتقلت الى المشتري. طيب انت تقول اذا ما فائدة الخيار؟ يقال لك ان السلعة انتقلت الى المشتري لكن لا زال عند صاحب الخيار سواء كان البائع او كان المشتري او كلاهما ما زالت - [00:15:52](#)

اعادة الفسخ. ما زالت عنده ارادة الفسخ. وهذا يعني انه اذا صار فينا ماء لو اخذنا شهر آآ اشتريت منك انا سلمك الله ناقة بخمسة الاف اه جنيه مصري. ومكثت عندي شهرا خيار. خيار شرط شهر. بعد شهر - [00:16:12](#)

انا قلت لك خلاص لا اريد هذه الناقة. قبل آآ استكمال المدة يعني بعد مثلا عشرين يوما قلت لك انا لا. خلال هذه العشرين يوم الناقة هذه انتجت آآ ناقة صغيرة ولدت لمن هذه آآ - [00:16:35](#)

المولودة الصغيرة اذا قلنا ان الملك للبائع في اخذها البائع. واذا قلنا ان الملك للمشتري فيأخذها عندئذ المشتري ولو فسخ العقد. يعني لو ان الناقة امها ذهبت الى البائع فسخت فيبقى بما اننا قلنا كما هو المذهب عند الحنابلة. ان الملك للمشتري - [00:16:55](#)

فان هذا النتاج ينتقل اليه. ولذلك نقول ان النماء في مدة الخيار لا يخلو من حالين لا يخلو من حالهم من الاخوة والاخوات المتابعين والمتابعات ان يركزوا. الحالة الاولى ان يكون النماء منفصلا. ان يكون - [00:17:18](#)

النماء منفصلا. ويراد بالنماء المنفصل اه اه مثل هذا ان تكون ناقة وتنتج ولا نفترض صقر وهذا الصقر صاد معه خلال هذه مدة الخيار صاد صيدا آآ فان النماء عندئذ المنفصل يعني الذي لا يتصل العين نفسها السلعة نفسها يكون للمجتمع - [00:17:41](#)

اذا قلنا بان الخيار الملك في مدة الخيار له بناء على ان الايجاب والقبول آآ قد آآ آآ يعني ثبت به البيع وهذا آآ قول وجيه آآ واذا كان النماء متصلا. وش معنى متصل - [00:18:08](#)

يعني الناقة صاحبتنا اللي قبل قليل سمت. او الصقر كبر. واضح فهذا يسمونه نماء ايش؟ متصل. متصل. يعني ما يمكن السمن هذا تفصله عن العين والسلع متصل بها لا ينفك عنها. هذا - [00:18:28](#)

ايكونوا آآ لمن كانت له السلعة. فان كان ثم فسخ فانه يكون لمن للبائع. للبائع وان كان مضى المشتري يكون للمشتري. لكن الصورة الاولى المنفصل دائما هو من حق من كان - [00:18:48](#)

له الملك في مدة الخيار. ان رجحنا المشتري فهو للمشتري. وان رجحنا البائع فهو للبائع. اما في حالة ما اذا كان متصلا فبحسب المضي في العقد ان مضى في العقد فالمتصل فهو لمن كانت السلعة معه ان مضى المشتري فله وان فسخ - [00:19:08](#)

البائع هذا يعني آآ التفصيل من الاثار فيما يسمى بالملك في زمن الخيارين. من الاثار ايضا اذا قلنا بان الخيار للمشتري اه او للبائع الضمان على من؟ لو هلكت السلعة في مدة الخيار - [00:19:28](#)

يعني انت سلمك الله اشتريت سيارة والسيارة هذي اخذت فيها خيار شهر واللي حصل ان هذه السيارة آآ خلال هذه المدة جاءتها كما يقال صاعقة من السماء. اسأل الله ان يسلمني واياك من هذا البلاء. او تلفت السيارة بالكلية - [00:19:48](#)

صارت قاعا صفصفا لا ترى فيها يعني حديدا ولا زجاجا انتهت السيارة فمن الذي يضمن على من تذهب من الذي يتحمل مثل هذا؟ اذا كان الخيار للمشتري اذا كان عفوا الملك كما - [00:20:08](#)

هنا للمشتري فان البائع لا يلزمه ان يدفع شيئا. لا يلزمه ان يدفع شيئا مثلها لو كانت هذه السيارة عندك في البيت وجاء شخص وسرقها. فاذا قلنا ان الملك لك انت ايها المشتري في مدة الخيار - [00:20:30](#)

فالبائع لا يدفع شيء. واذا قلنا بان الملك للبائع ان يدفع للمشتري قيمة شفتوا الفرق وشلون؟ تفترق فاذا الملك في زمن الخيارين يترتب ايضا عليه الضمان فيما اذا تلفت السلعة - [00:20:48](#)

اذا تلفت السلعة اذا كان الملك للمشتري فان الضمان عليه. لان الملك يتبع الضمان وبناء عليه لا يضمن البائع شيئا اذا كان الملك للبائع فان الضمان عليه وبناء على ذلك يعوض المشتري عن هذه السلعة فيما اذا اراد - [00:21:08](#)

المشتري المضي اه في العقد لان اه ملكه عليها اه ثابت وهذا في الحقيقة اه اه ابرز لا يمكن ان يترتب على هذه المسألة فيما ان الخراج النماء للمشتري فيكون الضمان عليه. واذا قلنا ان النماء هذا في الناقة اذا ولدت ولا الصقر اذا صاد ولا نحت - [00:21:28](#)

وذلك اذا قلنا انه للبائع فان الضمان عليه. لان عندنا قاعدة شرعية عظيمة. القاعدة الشرعية هذي تقول الخراج بالظمان بالظمان

القاعدة الشرعية هي ان الخراج يكون الظمان وهذا - 00:21:54

الحقيقة يعني من اه ما اه يمكن ان نجعله اه يعني اه مم وسيلة لمعرفة حكم كثير من اه اه الاشياء التي يكون فيها اه يعني اه فيها نتاج او فيها ارباح او فيها اجور فاننا دائما اذا كان الشخص يستفيد من ورائها ربح او يأخذ اجر فان الضمان عليه - 00:22:14
يعني لو سألتكم في الايجارة الظمان على من في الاجارة اذا قلنا الخراج بالظمان يعني الذي له الخراج يكون عليه الظمان فاذا من اللي يظمن آآ البيت لو انهدم في الاجارة - 00:22:44

احسنتم المالك صاحب البيت. ليش؟ لانه ياخذ الاجر. طيب في آآ عقد مثلا التأجير المنتهي بالتمليك من الذي يضمن؟ الشركة نفسه. الشركة المالكة احسنتم. ليش؟ لانها هي اللي تاخذ الاجرة. بما انه تاخذ الاجرة هي تظمن. ولذلك الان بعض الشركات - 00:23:00
تضع شرط تقول ان ضمان هذه السلعة اذا تلفت او اذا كذا كذا على من؟ على المستأجر. شو نقول بهالشرط هذا؟ نقول غير صحيح لانه يخالف القاعدة الخراج بالظمان. لذلك المعاملات الشرعية يا اخوة اه اه تقوم على العدل. وقد بينت هذا في - 00:23:19
الماضية لما انت تاخذ ربح لازم تظمن لكن اذا كنت انت تظمن نعم احسنت تاخذ ربح ولا تظمن اه او تظمن ولا تربح فانه سيكون هناك اختلال للميزان ولذلك حرم الربا. الربا وش تلاحظون؟ المرابي ايش حاله - 00:23:39
ما حال المرابي ياخذ ربح ياخذ زيادة ولا يظمن شي ولذلك اذا آآ اعطاك مثلا آآ مبلغ من المال فانك يجب عليك ان ترد هذا المال على اي حال. لا - 00:24:01

مع ارباح وزيادات فيكون عندئذ هذا المال غير مضمون عليه لا يظمنه وهو يربح فيه ويكون المقترض في الحقيقة هو ضامن ولا ولا يربح بالعكس. فاختلت القاعدة آآ الشرعية كان عندك سؤال عن المرابحة يعني في آآ كونها عقدا آآ مشروعا او لا من جهة ايه المرابحة آآ - 00:24:17

لما البنكي انا اريد سلعة. نعم. معينة. نعم. ويأتي البنك واذهب الى البنك واقول له اني انا ابغى هذه السلعة. نعم. ويأتي البنك ويشترى هذه السلعة. نعم ثم يبيع حليب بزيادة. نعم. البنك في الاصل لا يريد هذه السلعة. نعم. انما سراها لاجلي. وباح لي بزيادة. اليس هذا ربا؟ نعم. احسنت - 00:24:47

اريد ان اقول بانه ارادة النقد ارادة الربح. ارادة المال لا يؤثر في صحة العقد فكثير من عقود المضاربات والمتاجرات لا يريد منها التجار السلع يعني التاجر الذي يقلب آآ العروض يسمونه يعني يبيع ويشترى يسميها المالكية الفقهاء المالكية آآ يسميها التاجر - 00:25:07

المدير لان في تاجر محتكر وفي تاجر مدير الذي يقلب السلعة ويأخذ الفرق بين قيمة بيعه وشرايه كما مثلا في سوق الاسهم عندنا الان المضاربة بالاسهم ما ما يريدون السلعة وانما يريدون الربح الناشئ من تقليل السلع - 00:25:34
من بيع هذه السلعة فرق ما بين ان يبيع ويشترى. وهذا كما ذكرنا تقوم عليه التجارات ويصدق عليه اصلا الربح في البيع والشراء ولا لا يؤثر عند احد من الفقهاء على صحة العقد - 00:25:54

لكن الذي يؤثر على صحة العقل اه كما ذكرنا ان يكون العقد صوريا. كيف يكون صوري؟ يعني مثل ان نسلب من العقل الرضا والاختيار كما في الوعد الملزم هذا في هذه الصورة او ان يغيب دور احد المتعاقدين تماما كما فيما يسمى بالتورق - 00:26:10
المنظم البنك يشترى السلعة لاجلك ثم يقوم ببيعها عليك وانت ما تدري انت بس توكله من البداية ثم يقوم ببيعها لك ثم يعطيك المبلغ الكاش اللي انت تريده ثم يقول سدني الله انا بعثك السيارة يوم ابيعها لك نيابة - 00:26:30

انت ما كنت موجودا لكن بعثها لكن نيابة عنك مؤجلة بزيادة وقدرها كذا فيكون البنك قد اجرى العملية من اولها واخرها وانت ربما نائم على فراشك ما تدري الا في حسابك تنزل مثلا خمسين الف ثم يقول سددها لي يلا ستين الف وهو انما - 00:26:50
اعطاك الخمسين كما يقال اه يعني اه ووضع بينهما حريرة وهي السلعة هذه وهذه السلعة صورية. ولذلك حرمت العينة لانها صورية حرمت العينة لانها صورية وسنأتي لبيان ان شاء الله تعالى المراد بالعينة يعني انواع من - 00:27:10

البيوع الصورية المحرمة يعني ستكون هناك ان شاء الله تعالى تطبيقات ايضا معاصرة لمثلي هذه المسائل او اه النوازل؟ الاجابة

واضحة؟ واضحة. طيب اذا تنتقل الى النوع الثالث من الخيارات - [00:27:30](#)

وهو خيار الغبن. ما المراد بخيار الغبن وما دليله ايضا ومتى يبدأ؟ متى ينتهي؟ وهناك مسائل آآ ايضا متعلقة كالشروط مثلا آآ وغير

ذلك من المسائل المتفرقة خيار الغد يراد به ان يزيد البائع - [00:27:50](#)

على المشتري في ثمن السلعة زيادة تخرج عن العادة يزيد البائع على المشتري في ثمن السلعة زيادة تخرج عن العادة. شخص احيانا

يذهب الى السوق ويشترى مثلا آآ سلعة نفترض ملابس او يشتري احيانا قطعة آآ من آآ ادوات المنزل - [00:28:20](#)

او ربما يشتري ساعة او يشتري جهاز اه محمول كمبيوتر بمبلغ لكنه يوم اشترى هذا الجهاز وذهب الى البيت آآ اخبره من يعرف الثمن

لان هذا الثمن مضاعف. ان الجهاز اللي اشتريته المحمول هذا يباع في السوق بالف وانت اشتريته بالفين - [00:28:47](#)

انه جوالك هذا اللي اخذته في حقيقة الامر سعره الفين بينما انت اشتريته بثلاثة الاف. اشتريت مر قطعة قماش ويعني مغتبطنا بها او

ظنيت انها ثمينة وكان متر هذه القطعة باعه - [00:29:16](#)

اه علي ربما مئة ريال تقريبا. ذهبت الى محل اخر هو قطعة قماش نسائية. يوم ذهبنا الى محل اخر وجدنا هذه القطعة نفسها عشرين

ريال. يعني شف خمسة اضعاف او اكثر - [00:29:38](#)

فرجعت الى البائع الاول قلت شف البيع تم قال نعم وخلص البيع لازم طبعا بعض الباعة يعرفون هذه الاحكام التي تنفعهم لكن لا

يعرفون ما يضرهم. فقلت له نعم هو لازم لكن انا لي خيار اسمه خيار الغبن - [00:29:57](#)

فان قبلت هذا ما ستبرأ به ذمتك. وان ابيت فاخشى عليك من المأثي. ولا انا حطالك لهذا المبلغ قال لا بل قبلت واعجبني هذا منه انه

وقف عند الحكم الشرعي واظن ان مثل هذا يبارك له - [00:30:18](#)

فيه وهذا كله يعود على ما يسمى يعني دفع الضرر عن من وقع عليه فيه الغبن. فالنبي صلى الله عليه وسلم يقول لا ضرر ولا ضرار.

والحقيقة انه هذا ان دل فانما يدل على روعة هذه الشريعة. وآآ - [00:30:38](#)

اه يعني اه اعطائها كل ذي حق حقه. احيانا فعلا تشتري انت سلعة وانت ما تعرف الثمن. فهل يعني يلزمك ان ان تسأل كل خبير كم

والله ثمن القلم؟ كم ثمن الجهاز؟ كم ثمن الكتاب؟ اه ما قيمة الجوال؟ احيانا ما يتسنى هذا لك لا تجد - [00:30:58](#)

يفيدك او انك تشتري لانك وقفت على اه يعني اه مثلا هذه السلعة فاشتريتها. ذهبت واخذت من معرض السيارة لانك محتاج لها الان

ثم تبين لك فيما بعد. والله الثمن فاحش - [00:31:18](#)

هن الغلاء كبير. تقول لك الشريعة لا عليك اطمئن. لا تقلق. نحن نحفظ لك ما لك وهذا كما ذكرنا لا يمكن ان تأتي به قوانين وضعية.

هذه قوانين شرعية جاءت ممن هو اعلم بما - [00:31:34](#)

يصلح الناس في كل زمان ومكان. وهذا الخيار وهو خيار الغبن آآ يعني لا آآ ظابط له آآ في آآ يعني النصوص الشرعية يحدد مقداره.

كما هو الحال في مدة آآ - [00:31:54](#)

خيار الشوط كما هو الحال ايضا في اه التفرق في خيار المجلس. اذا عرف الناس وهو الضابط كما ذكرنا فكل ما اتى ولم يحدد

بالشرع كالحرز العرفي احدودي وعرف الناس يرجع فيه الى اهل - [00:32:14](#)

مثلا آآ قيده طبعا بعض الحنابلة والمالكية بالثلث. قالوا اذا كان مثلا بالف ريال وباعه بالف وخمس مئة. فجاوز الالف وثلث مئة الثلث

الى الف ومئة الف ومئتين الى ما يقارب الالف وثلث مئة لا غبن لكن لو صار بالف واربع مئة الف وخمس مئة - [00:32:34](#)

الف وست مئة صار مغبونا له عندئذ ان يفسخ له الخيار. آآ بينما ذهب كثير من الفقهاء الى انه لا يقيد بشيء وان انما يكون بحسب ما

يراه اهل العرف يعني ابضرب لكم مثال الساعات احيانا الفرق فيها يكون الغبن - [00:32:54](#)

فيه اذا كان الفرق كبيرا بخلاف مثلا العقار. العقار الفرق آآ قد يكون اقل من الفرق في الساعة بمعنى ان فرق ثلاثين بالمئة في العقار

كبير جدا. يعني لو المتر مثلا بالف ريال متر الارض - [00:33:14](#)

انه باعك المتر بالف واربع مئة او الف وثلث مئة قد يكون هذا غبنا وان كان هذا ايضا يختلف من زمان ومكان الى اخر. لكن لو الساعة

مثلا بالف ريال باعك اياها بالف وثلث مئة. وقد لا يكون غبنا عندك - [00:33:34](#)

يا اهل الخبرة اذا هذا يتفاوت من سلعة الى اخرى والقاضي هو المعني بالنظر آآ في تحقق آآ الغبن في مثل هذه الصور وفي المحاكم شيه يسمى هيئة النظر هيئة النظر وهم اهل خبرة هؤلاء يستعينون - [00:33:50](#)

ايضا باصحاب الاختصاص ليعرفوا مقدار هذا هذه الزيادة التي هي فاحشة يستحق معها خيار غد او ليست او ليس كذلك الفقهاء يذكرون الخياري الغبن صور من هذه الصور ما يسمى تلقي الركبان تلقي - [00:34:09](#)

الركبان ما هو تلقي الركبان؟ معناه ان يقابل المتلقي جالب البضاعة قبل لدخوله الى السوق. الناس الان تباع بضائعها وين؟ بالاسواق. بالاسواق. ما تلاحظون احيانا انه في اسواق معارض السيارات يقف بعض الاخوة هدهم الله وارشدتهم الى الصواب يقفون قبل المعرض تلقاهم بالشوارع التي - [00:34:29](#)

المعرض ثم يوقفك يقول ها تباع سيارتك انا اشتريتها منك. اه راحت السيارة بعشرين الف. فبعض الناس يقول يعني خلاص بعت يظن ان هذا المبلغ جيد اي نعم يظن انه مناسب ثم اذا باع يكتشف فيما بعد ان - [00:34:59](#)

السيارة تساوي خمسة وعشرين الف في السوق. لو دخل السوق اشتروها منه بخمسة وعشرين الف. فما الذي يجري؟ نقول لا عليك اطمئن اذا لك خيار اسمه خيار الغبن. ولذلك النبي صلى الله عليه وسلم يقول لا تلقوا الجلب. فمن تلقي - [00:35:19](#)

اشترى منه فمن تلقي يعني من اتاه شخص فتلقيه قبل ان يدخل السوق واشترى منه فاذا اتى سيده السوق فهو يعني جاءت البائع السوق فهو بالخيار. فهو بالخيار. ولذلك جاء في الحديث الاخر لا تلقوا اه اه الركبان. هذا - [00:35:39](#)

آآ طبعا اطلق على الركبان آآ من باب التغريب والا فقد يكون المرء ماشيا وآآ اطلق على من يرد من خارج المدينة كذلك والا قد يرد المرء من داخل المدينة لكنه لا يعرف سعر السوق. فبيعه عليه قبل ان يدخل السوق ويعرف الاسعار - [00:35:59](#)

اه هذا له فيه الخيار ولذلك نهى النبي صلى الله عليه وسلم كما في لفظ نهى ان تتلقى السلع حتى تبلغ الاسواق. فاذا بلغت السوق فانه عندئذ لا يكون ثمة تلقي كما روى هذا الحديث مسلم ورواه - [00:36:19](#)

البخاري ومسلم الحديث الذي قبله. هنا قد ترد مسألة في تلقي الركبان وهي اه هل يثبت خيار الغبن ولو كان آآ التلقي آآ لا ينشأ عنه غفل بمعنى لو ان شخص جاء - [00:36:39](#)

ترى منك السلعة قبل ان تدخل السوق. ثم لما دخلت السوق تبين لك ان السلعة بالثمن نفسه. اشتراها منك السيارة بعشرين الف الف ودخلت السوق واكتشفت انها بعشرين الف في المسألة قولان في المسألة قول - [00:36:59](#)

هما روايتان ايضا عن الامام احمد الراجح هو ما اختاره شيخ الاسلام من تقييم ذلك بالغبن اذا كان ثم غبن فاذا لم يكن هناك غبن فانه عندئذ آآ لا يثبت الخيار بناء على ان المقصود - [00:37:19](#)

بالخيار هو الغبن كما في يعني معناه ومصطلحه اه كما في المعنى والمصطلح اه نفسه بعض الناس يا اخوة احيانا لا يقصد الغبن. اه لا يقصد التلقي. تلقاه واقف وهو اصلا قبل السوق. واقف قبل ما تدخل - [00:37:39](#)

انت المحل الاتصالات قبل ما تدخل سوق الاتصالات هو جالس وشاف معك جوال قال انت بتبيع الجوال؟ قال لا انا طيب ابغى اشتريه شراء الجوال فباعه عليك قبل ان يعرف السعر في السوق. لا يقصد هل هذا يثبت معه خيار الغبن او - [00:37:57](#)

خيار الغبن لا يكون الا عندما يقصد المتلقي شراء السلعة قبل دخولك السوق يعني غبلك فيها المذهب آآ عند الحنابلة انه لا يشرع الشراء من الركبان ولو لم يقصد تلقيهم - [00:38:17](#)

فاذا وقع ذلك من الشخص فان البائع المشتري عفا البائع له الخيار خيار الغبن. هذا ابرز يمكن ان يتعلق بهذه آآ المسألة مسألة تلقي الركبان وهي الصورة الاولى من صور خيار آآ - [00:38:37](#)

آآ الغبن او الصورة الاولى التي يثبت معها خيار الغبن. الصورة الثانية وهي ما اذا كان هناك آآ نجش اذا كان هناك في العقد نجش ما هو النجش؟ النجش قالوا ان يزيد في السلعة ان يزيد في السلعة عند المزايدة عليها - [00:38:57](#)

الا يريدوا شرائها. كيف؟ يعني انت تباع سيارتك وجيت في بيع مزايدة قال واحد انا اشتريتها منك بعشرة الاف قال الثاني انا باحد عشر الف. قال الثالث انا بثلاثة عشر دخل رابع وقال باربعة عشر. وهكذا - [00:39:19](#)

وصلت السيارة عشرين الف. اكتشفنا ان هناك شخص هو الذي يزيد كل مرة لا يريد الشراء. وانما يزيد وهكذا سواء كان بالتواطؤ مع البائع اتفاق او لم يكن بالتواضع فانه عندئذ اذا - [00:39:39](#)

فكان يزيد في السلعة وهو لا يريد الشراء فيكون قد زاد من غير موجب معتبر اه شرعا وعرفا وعليه فان السلعة في الحقيقة لا تكون تستحق هذا الثمن. فللمشتري عندئذ اللي ثبتت عليه له الخيار. له - [00:39:59](#)

خيار لانه غبن بزيادة في السلعة من شخص لا يريد ان يشتريه. ما ما زادها يعني في حقيقة الامر ولذلك يقال بان هذا صورة منصور النجش وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع آآ النجش كما في الصحيح - [00:40:19](#)

وللمشتري عندئذ الخيار. الصورة الثالثة من صور الخيار بيع المسترسل. بيع المسترسل. ويراد بالمسترسل اهل بالقيمة سواء كان بائعا او مشتريا فاذا غبن بسبب جهله بالقيمة الاول غبن لانه ما يعرف سعر آآ - [00:40:39](#)

اه السوق ما دخل في السوق والثاني غبل لان هناك من زاد وهو لا يريد الشراء والثالث لانه يجهل السعر بشكل عام او يجهل قيمة السلعة اه ولا علاقة له اه بسوق اه كما هو في الحال الاولى. فهو غبن بسبب جهله او بسبب احيانا عجلته. او بسبب اه عجلته - [00:40:59](#)

تجد ربما دخل السوق ولكن وجد في السوق شخص آآ غرر به او خفض من السعر آآ واضر به فيقال بانه اذا كان مسترسلا يجهل القيمة وثبت ذلك فان له عندئذ الخيار خيار الغبن وتعلم من هذا كيف ان الشريعة تحوط الناس - [00:41:19](#)

اه فعلا يعني اه مثل هذه اه الاحتياطات وتحفظهم من مثل هذه اه المذلات واه اشتهر ارى عند القانونيين كلمة ان القانون لا يحمي المغفلين. المغفلين بينما الشريعة تحمي المغفلين. الشريعة تحفظ - [00:41:39](#)

حقوق الجاهلين الشريعة تحاول ان ان ان يعني آآ تقييم الضعفاء والمساكين هذه هي الشريعة قوية. هذه هي المبادئ الربانية. هذه هي القوانين السماوية. الحقيقة بان تتبع يعني تبتنى وهذا ما يتعلق بخيار الغبن وهناك خيار التدريس وهناك - [00:41:59](#)

ايضا خيار العيب وهناك من انواع الخيارات ايضا ما يتعلق بخيار آآ آآ ايضا خيار اختلاف المتبايعين. هناك ايضا اه خيار يعني يتعلق اه اه التخبير بالثمن متى بان اقل او اكثر - [00:42:29](#)

انواع الخيارات الحقيقة كثيرة الوقت طاق عنان نتبعها ونذكر يعني ما يتعلق بها امر ان شاء الله تعالى في القادمة ان آآ نستكمل هذه الخيارات وان نأخذ آآ بعض التطبيقات المتعلقة بها خاصة في معاملات - [00:42:49](#)

المعاصرة آآ متى يثبت لك خيار العيب؟ آآ في يعني ما يتعلق احيانا بيوعات العقار. آآ بيوعات يعني السلع آآ السيارات ونحو ذلك. هناك صور ينبغي ان يعرف الناس ان لهم فيها حقا. وانه يمكنهم المضاء في - [00:43:09](#)

المضاء في العقد او فسخه. كما انه ينبغي على طلبة العلم ايضا ان يوصلوا هذا الى الناس وان يعلموهم احكام الله جل وعلا فهي خير نبراس الى هذا الحد اقف والقاكم ايها الاخوة والاخوات المشاهدين والمشاهدات - [00:43:29](#)

في الحلقة القادمة وصلى الله وسلم على نبينا محمد - [00:43:49](#)