

## المحاضرة 6 - الفقه - الدورة (2) (المستوى 4) - د. خالد بن عيد

### الجريسي - برنامج أكاديمية زاد

خالد بن عيسى الجريسي

يا راغبا في كل علم نافع. ينمو العلم ويتقدم. بتقنياته و مجالاته ومعه مطور أدواتنا في تقديم العلم الشرعي. أكاديمية زاد الفقه الميسرة امنا بالشرع دون تعصب لفلان بسم الله الرحمن الرحيم. الحمد لله رب العالمين - 00:00:00

صلى الله وسلم وبارك على نبينا محمد وعلى الله وصحبه اجمعين مرحبا بكم طلاب العلم. اهلا وسهلا بكم أكاديمية زاد في دورتها الثانية نحن واياكم في المستوى الرابع وما زال حديثه ايها الاخوة - 00:00:53

عن احكام البيع وانواع الخيار هذا اللقاء هو اللقاء السادس الذي نتحدث فيه واياكم عن مسائل في احكام البيع وما زال حديث انواع الخيار ذكرنا في اللقاء السابق خيار المجلس - 00:01:08

وذكرنا خيار الشرط وذكرنا كذلك خيار العيب وقلنا بان الخيار وطلب خير الامرين من امضاء البيع او فسخه هذا الخيار ايها الاخوة وهذا النوع من انواع او هذا الباب من ابواب - 00:01:25

الفقه باب ذكرنا محاسنه في الشريعة وانه من تمام هذه الشريعة مما تضع فيه هذه الحكم الباهرة التي تدل على ان هذه الشريعة من لدن حكيم خبير سبحانه وتعالى ثمة مسألة مر معنا حديث ربما استغربه - 00:01:43

بعض من يسمع مناسب ان نذكر هذا الحديث وندخل من خلاله الى النوع الرابع من انواع الخيار هذا الحديث هو حديث عروة هو حديث عروة ابن جعد البارق رضي الله عنه - 00:02:04

فيه ان عروة رضي الله عنه اعطاه النبي صلى الله عليه وسلم دينارا ليشتري له واشتري شاتين ثم انه رضي الله عنه باع احدى الشاتين بدينار وعاد للنبي صلى الله عليه وسلم - 00:02:23

وقال يا رسول الله هذه شاتك وهذا دينارك النبي صلى الله عليه وسلم اقر عروة ابن جعفر على هذا البيع بل انه دعا له بالبركة دلالة على ان النبي صلى الله عليه وسلم - 00:02:42

ولد ان فعله هذا فعل يدل على حدق هنا سؤال اشتري الشاة بنصف دينار فباع هذه الشاة بدينار لانه اشتري شاتين بدينار واحدى هاتين الشاتين تكون بنصف دينار فلما حصل هذا - 00:02:58

وكانت الشاة بنصف دينار وباعها بدينار دل على انه قد ربح بهذه مئة بالمائة كما لو اشتريت سلعة بخمسين ريالا وبيعت هذه السلعة بمائة لو اشتريت هذه السلعة بمائة وبعثها - 00:03:20

متين وهذا ربح مئة بالمائة فهل يجوز لمسلم ان يربح بسلعة من السلع مئة بالمائة ام انه لا يجوز ان يكون الربح فوق عشرين بالمائة لا شك ان هذا الحديث يدل على ان الربح لا حد له ولا منتهى - 00:03:42

وهذا هو الصواب لا ربح لا حد له ولا منتهى له ولك ان تربح بسلعة مئة بالمائة ولك ان تربح خمس مئة بالمائة لا يجوز لمسلم ان يشتري بريال ثم يبيع هذا القلم - 00:04:05

بخمسين ريالا وهذا ربح اكبر من خمسة بالمائة واكثر من خمسمائة بالمائة يقول قائل هذا غبن نقول لا الخيار الغبن وهو وهو النوع الرابع من انواع الخيار ان يقبل المرء في السلعة غبنا فاحشا - 00:04:25

وهذا المقصود به ان تكون هذه السلعة لها ثمن معلوم بالسوق او لها قيمة معروفة في السوق ف يأتي المرء فيgeben في شرائها فوق

قيمتها المعتادة او يغير البائع ببيعها دون قيمة مثيلاتها - 00:04:49  
ويثبت له خيار الغبن فهذه الشريعة قائمة على العدل لم تحابي بائعا ولا مشتريا انما تنتظروا لمن الحق فتعطيه حقه ولا اسوان العقود  
تقوم على العدل ويكون مسامحة بين المتباعين - 00:05:12

وتكون مسامحة بين متباعين فيما يرحب فيه وعليه اذا اشتري المسلم سيارة مثلا بثلاثين الف وكانت هذه السيارة تباع في السوق  
ومثيلاتها بعشرين الف بخمسة وعشرين الفا ولا شك ان عشرة الاف وخمسة الاف - 00:05:38

يعتبر عند الناس غبنا وهذا له الخيار ان يمسك السلعة مع ان ثمنها قد زاد عن قيمتها واتفقنا ان الثمن وما يتم عليه العقد والقيمة هي  
قيمة هذه السلعة في السوق - 00:06:03

ولذلك ربما كان الثمن فوق القيمة وربما كان الثمن دون القيمة هذا اشتري السلعة بثمن فوق قيمتها اضعاف مضاعفة هذا غبن ولذلك  
كل منا اذا اشتري شيئا ثم قيل له بان هذا - 00:06:22

المبيع او هذه السلعة يوجد مثلها في السوق بكل وكذا من الريالات فانه يجد في نفسه شيئا من الغبن ولذلك هذا الغبن الذي يوجد  
في النفس وهذا القهر الشريعة جعلت له - 00:06:41

فازا غبن المرء في هذا المبيع وظهرت هذه السلعة انها فوق المعتادة يجوز له ان يفسخ هذا العقد يرد السلعة وله ان يمسكها. ربما  
يرغب فيها مع انها قد زادت عن ثمن مثيلاتها - 00:06:56

فيكون راغبا فيها لكونه لا يوجد من يبيع مثل هذه السلعة في هذا الزمان والفرق بين هذه الصورة وبينما ذكرناه من  
قبل في الربح ومضاعفته انه الربح ربما تشتري هذه السيارة من بلد رخيصة - 00:07:19

فتأتي بها الى بلدك التي ترتفع فيها الارقام وتبيعها بربح عظيم يفوق شرائك لها لكنك في الحقيقة لم تغبن المشتري لكن الغبن هو ان  
تأخذ فيها ثمنا يفوق قيمة هذه السلعة بالسوق. ارجو انه بهذه الصورة - 00:07:38

اتضحت هذه المسألة بهذا اتصور ايها الاخوة نكون قد انهينا خيار الغبن يتبقى لنا نوع من انواع الخيار هو خيار التدليس نذكره ان  
شاء الله بعد فاصل يسير فانتظرونا رعاكم الله - 00:08:01

منذ خلق ادم عليه السلام وحتى يومنا هذا يقوم الصراع بين الحق واهله والباطل واهله ويفتح الله سبحانه وتعالى بحكمه فهو سبحانه الفتاح.  
فالفتح هو الحكم بين عباده بالعدل. قال تعالى - 00:08:20

يبيننا وبين قومنا بالحق وانت خير الفاتحين. ايحكم بيننا وبينهم بحكم الحق الذي لا ظلم فيه. وفتحه تعالى بحكمه انواع. منها فتح  
بحكمه الشرعي فيما شرعه على سنة رسنه وفتحه بنصر اولياته ودحر اعدائه وفتحه بحكمه القدري فيما يقدر على عباده من خير  
вшرا - 00:08:53

شر والفتح هو الذي يفتح لعباده ابواب الرزق والرحمة. ويفتح لهم من غلق عليهم من امورهم. فيغني فقيرا ويسهل مطلبا ويفرج عن  
مكروب. قال تعالى لها وما يمسك فلا مرسل له من بعده - 00:09:23

العزيز الحكيم. وهو الفتاح الذي يفتح قلوب عباده وعيون بصائرهم ليبصروا الحق كان من دعاء النبي صلى الله عليه وسلم في  
الصلاه اللهم رب جرائيل وميكائيل واسرافيل فاطر السماوات والارض - 00:09:53

عالم الغيب والشهادة انت تحكم بين عبادك فيما كانوا فيه يختلفون. اهدي لما اختلف فيه من الحق بابنك انك تهدي من تشاء الى  
صراط مستقيم. فمن امن بان الله هو الفتاح سأله من فضل - 00:10:13

ورحمته. قال النبي صلى الله عليه وسلم اذا دخل احدكم المسجد فليقل اللهم افتح لي ابواب رحمتك اذا خرج فليقل اللهم اني  
اسألك من فضلك. ومن امن بان الله هو الفتاح تمسك بيدينه - 00:10:33

ولم يتأثر بمكر اعدائه. حتى يحكم الله بينهم يوم القيمة بحكمته وعدله. قال تعالى اجمع بيننا ربنا ثم يفتح بيننا بالحق وهو الفتاح  
العلم حياكم الله ايها الاخوة والاخوات ومرحبا بكم - 00:10:53

بعد هذا الفاصل الذي كنا قد وعدناكم ان احدثكم فيما باقي من انواع الخيار والحديث عن خيار التدريس ايها الاخوة مأخوذه

من الدراسة والدراسة هي الظلام والمقصود بهذا النوع ان يحصل اخفاء - [00:11:31](#)

الظلام فيه خفية ان يحصل اخفاء العيوب واظهار لها المبيع بصفة تخالف حقيقته مثلا هذا هذه السيارة يولد فيها عيوب في هيكلها الخارجي ويأتي البقيع وبانواع من المحسنات يضعها على هيكل هذه السيارة - [00:11:52](#)

ليست في الحقيقة سلامة ترى لكنه يخفي هذه العيوب بنوع مما جعله من اطلاع المؤقت على هذه العيوب المشتري ويشتري السيارة ثم اذا ما غسل هذه السيارة مظاهرات لو هندي العيون - [00:12:23](#)

وربما يكون هذا اطلاع يتسلط بعد شهر او شهرين ليس هو الحال الحقيقي لهذه السيارة انما اخفى عيوبها بطريقة تظهر هذه السيارة باحسن مما كانت عليه وهذا هو التدريس ولذلك اذا كان هذا الفرس مثلا - [00:12:44](#)

يدلبه يخفي عيوبه يضع عليه شيء من من القماش او السرج ويمنع المشتري من النظر الى تلك العيوب هذه الطريقة تسمى تدريس لاما الشريعة جعلت فيها الخيار لأن البائع اظهر السلعة - [00:13:07](#)

فوق ما هي عليه في الحقيقة هذه السلعة ليست بصورتها الحقيقة مثلا اليوم والناس يشترون سلعا بمبلغ مالي فاذا كانت هذه السلعة من عامة تجارية معينة ربما ضوعف ثمنها اشتري القلم - [00:13:27](#)

وعشرين ريالا فقط لوجود عامة على هذا القلم انه من شركة كذا او من مؤسسة كذا ان هذا القلم يكون بمثابة ريال سيأتي شخص يدلس يأتي بالأقلام ويضع عليها علامات تجارية - [00:13:50](#)

لشركات معروفة وهذا تدريس ونرى اليوم مثلا في الاسواق توجد بعض المحال مشروع بعلامة تجارية معينة فبعض الناس يأتي ويقلد هذه اللوحة او ما يكون من بعض الناس ويقلد هذه العلامة - [00:14:11](#)

ويجعل عالمة محله شبها بتلك العلامة ربما غير حرفا واحدا لا يلتفت اليه يا رمزا فيشتري المشتري ويظن انه في ذلك المكان المعروف في تلك العلامة التجارية المشهورة لكنه في الحقيقة دلس عليه - [00:14:35](#)

وغضوا وخدعوا وهذا لا يجوز ليست هذه اخلاق الاسلام انما المسلمين اخوة وهم نصحة لا يغشون ولذلك قال عليه الصلاة والسلام فان صدق وبين بورك لهم في بيعهما - [00:14:58](#)

وان كتم محققت بركة بيعهما ولذلك اذا اشتري المرء سلعة قد دلس عليه فيها وظن ان هذه السيارة سلامة من العيوب وظهرت بعد شرائها انها مليئة بالعيوب هذه السيارة غيرت علاماتها - [00:15:19](#)

وظنها من شركة اخرى في الحقيقة هي من شركة دونها فانه يتبيّن له ذلك جاز له فسخ العقد وجائزه امضاه لما ذكرنا في كل هذه الانواع من الخيار ان المشتري - [00:15:42](#)

قوما غبن او من خدع كان له الخيار المضادة والفسخ ولم نقل بانها بياتعات باطلة نقول ذلك لأن الحقوق هنا للمخلوقين ان شاء المخلوق وهو الذي غبن او دلس عليه - [00:15:58](#)

ان يمضي البيع جاز له ذلك وان شاء يبقيه له ذلك وهذا دليله ان النبي صلى الله عليه وسلم قال في لا تلقوا الركبان من تلقي فهو بخير نظرين واذا اتي سيده السوق - [00:16:19](#)

نظررين اشاء امضى وان شاء فسخ وهذا الحديث مسلم رحمه الله وذكرت لكم معناه المقصود بهذا الحديث ان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن تلقي الركبان وهو ان يأتي المرء - [00:16:37](#)

من خارج البلد بسلح ان يكون هذا الرجل مثلا من اهل الادمية يأتي وغنم ولا يعلم ما قيمة هذه السلع التي معه في السوق ويتلقاء تاجر من التجار - [00:16:58](#)

خارج البلد ويشتري منه هذه في نصف ثمنها لانه لا يعلم ما ثمن السلع بالسوق فاذا اخذ هذه السلع واتى واشتراها سيشتري منه بشمن دون ثمن السوق ويأتي المشتري الذي اشتري منه الى السوق - [00:17:21](#)

ويبيّنها قيمتها بالسوق ولو قدر ان هذا الذي تلقي وهو الباقي اتى الى السوق ورأى ان الغنم التي اشتريت منه الواحدة منه بخمسمائة بيع بالف الذي اشتري منه بعشرة ريالات - [00:17:45](#)

بياع بعشرين هو بخيل نظرين انشاء ترك البيع وقال قد رضيت بما رزقني الله وهذا الرجل اراحتي من بيعها والبقاء في المدينة وله ان يعود ويرى انه غبن ويرجع في - [00:18:04](#)

الشراء في البيع ويفسخ البيع والنبي صلى الله عليه وسلم لم يجعل الفسخ لازما بل جعل هذا المشتري بال الخيار انشاء امضاء وانشاء ترك هذا ايتها الاخوة ما يتعلق بانواع الخيار - [00:18:22](#)

ربما يسأل سائل يسأل سائل ويقول ان لم يكن للمسلم خيار لكنه كره البيع وندم هل يجب على أخيه المسلم ان يفسخ البيع هذا يسمى عند الفقهاء رحمة الله الاقالة - [00:18:43](#)

وقد جاء في حديث النبي صلى الله عليه وسلم وان كان في ضعف انه عليه الصلاة والسلام قد قال قال مسلما بيعته قال الله عثرته يوم القيمة وهذا الحديث جماعة من العلماء - [00:19:07](#)

وقواه اخرون الشيخ الالباني رحمه الله ابو داود ويدل على اقالة مشروعية الكتاب والسنة قول الله جل وعلا وتعاونوا على البر والتقوى قوله تعالى انما المؤمنون اخوة المسلم اخوه المسلم - [00:19:28](#)

لا يظلمه ولا يخذله اذا كان المسلم قد اشتري سلعة او باع سلعة ثم ندم على هذا العقد فانه له ان يطلع من أخيه الاقالة والفسخ الاقالة هي رفع العقد - [00:19:54](#)

وفسخه وليس بيعا جديدا وليس بيعا فانه يجوز ان تحصل هذه الاقالة في المسجد النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن البيع والشراء في المسجد ولا يجوز لمسلم ان يبيعه في المسجد - [00:20:14](#)

لكن يجوز لمسلم ان يفسخ العقد في المسجد ويقول عقلتك من هذه البيعة اذا جاءك المشتري وهو نادم على البيع يستحب لك ان وقيل هو البيع وان لم يكن له الخيار - [00:20:34](#)

لكنه في الخيار يجب عليك الفسخ اما في الاقالة من غير عيب ولا غير ولا تدليس وبعد انقضاء خيار المجلس والشرط قالت تكون مستحبة وليس واجبة وهذه من مكارم الاسلام - [00:20:54](#)

ومن دلائل مروءة البائع او المشتري وصدق محبتى لاخوانه المسلمين بهذا نكون قد انهينا ما يتعلق بالختار ما يتعلق بالاقالة وينبغي ان اذكر بعض اللاداب التي ينبغي ان يتخلى بها - [00:21:15](#)

البائع والمشتري نترك ذكرها لفاصل بعد فاصل يسير باذن الله جل وعلا انتظرونا يرعاكم الله هل مررت بحديقة ازهار؟ هل تأملت في خلقة الانسان؟ هل اندھشت من اختلاف اشكال الحيوانات والطيور والوانها واحجامها - [00:21:34](#)

وهيئات اعضائها انه صنع الله المصور. قال تعالى نوركم فاحسن صوركم وعليه المصير. فالله هو المصور الذي انشأ خلقه على صور مختلفة ليتعرفوا بها. وهو مصور كل صورة لا على مثال احتذاه ولا رسم ارتسمه. تعالى الله عن ذلك - [00:22:09](#)

علوا كبيرا. قال تعالى الذي احسن كل شيء خلقه والله تعالى هو الخالق الباري المصور. فالخالق هو المقدر قبل الايجاب فهد والباري الموجد من العدم على ما مضى من تقدير. والمصور المشكل لكل موجود على الصورة التي - [00:22:39](#)

على نفسها. فمن امن بان الله هو المصور عبده وحده لا شريك له. اذ لا يقدر على هذا الخلق البديع الا الله. فهو الذي اذا اراد شيئا قال له كن فيكون على الصفة التي يريد. والصورة التي يختار. قال تعالى - [00:23:09](#)

يا ايها الذي خلقك فسواك فعدلك ما شاء ركبك. ومن حكمة الله وبديع تصويره ان جعل اعضاء كل كائن على الصورة التي تناسبه وتصلح له. قال تعالى اي اعطي كل مخلوق خلقه اللائق به الدال على حسن صنعه من كبر الجسم وصغره - [00:23:29](#)

وتوسطه وجميع صفاته. فعلينا ان نشكر الله ان صورنا في احسن صورة واجمل خلقة. فهو القائل احسن تقويم. ومن شكر نعمة حسن والخلقة حسن الخلق. فقد كان من دعاء النبي صلى الله عليه وسلم. اللهم كما احسنت خلقي فاحسن - [00:24:19](#)

من خلقي حياكم الله ايها الاخوة والاخوات مرحبا بكم بعد هذا الفاصل وكنا قد ذكرنا قبله انا سنذكر شيئا من ادب البيع والشراء التي ينبغي ان تكون في هذا العقد والتي ينبغي ايضا - [00:24:49](#)

ان يتخلى بها المتعاقدان ايها الاخوة ايها الكرام قال الله جل وعلا وشهادوا اذا تباعتم يستحب للبائع والمشتري اذا تباع ان

يشهد لماذا لأن الشهادة تحفظ الحقوق وربما نسي البائع المشتري - [00:25:18](#)

شيئاً من تتمة هذا العقد ان الشهود يبيّنونه وربما جحد واحد حمداً او سهوا الشهادة تقييم الحق وهذا هذه الشهادة فيها مزيد ضمان لاثبات الحقوق ولذلك ينبغي الاشهاد خصوصاً اذا كان هذا البيع وهذه البيانات - [00:25:42](#)

من مما يعظم خطره ان يكون بيعاً بثمن عالٍ اما ما يكون من التجارة الحاضرة التي تدار بين الناس كشراء الخبز واغراض المنزل من البقالة ونحوها مثل عادي في الغالب - [00:26:08](#)

انها اشياء يسيرة يصعب وسقطوا وتكون فيها مشقة عظيمة وتكون مشقة عظيمة ولذلك ينبغي الاشهاد فيما يحتاج الى ذلك وهذا على وجه الاستحباب لا على وجه الوجوب ويستحب وينبغي للبائع والمشتري - [00:26:26](#)

ان يكون صادقاً اميناً لقول النبي صلى الله عليه وسلم صدق وبين بورك لهما في بيعهما وهذه من الاداب الواجبة ان يتخلل بالصدق والامانة والنبي صلى الله عليه وسلم اثنى على الصادق الامين - [00:26:50](#)

للتجارة وقال عليه الصلاة والسلام كما عند الترمذى التاجر الصدق الامين مع النبيين والصديقين والشهداء ولا ينبغي لتجار ان يكثروا الحلف الله جل وعلا قد قال واحفظوا ايمانكم وكذلك فان النبي صلى الله عليه وسلم - [00:27:08](#)

المذكرة الوعيد الشديد بنفر من الناس منهم الذي ينفق سلعته بالحلف الكاذب ولذلك يكره المسلم ويحرم عليه ان يبيع سلعته بالحلف لان عدم الاستهانة بالله جل وعلا من تعظيم الدنيا - [00:27:30](#)

على امر الدين والحلف قال عنه النبي صلى الله عليه وسلم بأنه من فقرة للسلعة ممحقة للبركة هذا الحل كما في الصحيحين يتحقق البركة وقد دعا النبي صلى الله عليه وسلم - [00:27:52](#)

كما عند البخاري للسمح في البيع والشراء اذا قال عليه الصلاة والسلام رحم الله امرءاً سامحني اذا باع سمحاً اذا اشتري اذا اقتضى المسلم ينبغي ان يكون سمحاً وانك لتعجب - [00:28:09](#)

ان ترى بعض الناس يتفاخر في المجالس انه لا يغلب البتة وانه قد قال فلان لا تبع الا بكتنا وانه قد غلبه بريال او بريالين وربما كان هذا البائع من البايعة الذين - [00:28:28](#)

يشقون كثيراً في تحصيل رزقهم فتراه عاسراً معه وهذا الرجل بعينه ربما يدخل متاجر كبرى ولا يستطيع ان يتكلم لكون السعر محدوداً فاذا ما ابتعى من رجل يكدر نفسه ويصعب عليه - [00:28:48](#)

الحال وجدت انه يكون عسراً مع انه شرع له ان يكون سمحاً اذا باع اذا اشتري وقد روى ان عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه سئل لماذا وجدت هذا المال وهذه الثروة - [00:29:08](#)

وذكر انه سبب ذلك انه كان يرضى بالقليل الرضا بالقليل من البايعة من السماحة وكذلك المشتري يكون سمحاً لا يدقق كثيراً لكن هذا من ادب المستحبة وقد ذكر النبي صلى الله عليه وسلم - [00:29:29](#)

الرجل الذي كان ينذر المعسرين ويتجاوز عنهم وانه جاء يوم القيمة وليس له حسنة الا هذا قال الله تعالى نحن احق بالتجاوز منه فتجاوز الله عنه وجرت سنة الله تعالى - [00:29:50](#)

وحكمة ان المرأة كما يكون يحصل له الراحمون يرحمهم الله والذي يكون سمحاً فان الله تعالى يتتجاوز عنه من ستر مسلماً ستره الله النفس عن عبد كربلة نفس الله عنه كربلة من كرب - [00:30:09](#)

يوم القيمة هذه جملة من الاداب واحож الناس في هذه الاداب البايعة الذين يبيعون بالتقسيط وهذا يدعونا الحديث عن حوكى بيع التقسيط البيع والتقسيط بالاجل هذا البيع الذي انتشر بين الناس - [00:30:32](#)

ويحتاجه كثير من المسلمين فانه ليس كل الناس يجد مالاً حاضراً يستطيع من خالله ان يعقد بيعه وعقده وتجد ان المرء ربما لا يجد مالاً يشتري فيه سيارة حاضرة في ثمن الحاضر - [00:30:54](#)

ويشتري داراً بثمين حاضر يحتاج الى بيع بالاجل منجم هل هذا البيع يجوز؟ نعم وهذا حوكى عليه الاتفاق انه جائز يقول قائل هذه السلعة بمئة هذه السيارة بخمسين الف حاضرة - [00:31:15](#)

وبثمانين الف الى اجل هل يجوز هذا هو الربا؟ نقول لا الربا هو الا بيت البيع كيف يقول هذه السيارة بخمسين حاضرة وبمائة الى اجل  
خذها فيأتي المشتري ويشتري هذه السيارة ولا بيت - 00:31:37

العقد يذهب الى المنزل فينتظر ان كان واجدا للمال اعطاه حاضرا وان اعسر جعلها بثمانين هذا هو التأخير والزيادة التي تحرم اما ان  
تباع السلعة على البت يقول هذه حاضرة بخمسين - 00:31:59

الى اجل بثمانين اختراشتريت حاضرة فهذا خمسين وانا اشتريت باجل فهذا ثمانين. هذا بيع جائز وهذا يعرفه كل العقلاء لان الثمن  
اذا نقد يكون انفع للبائع واشد على المشتري - 00:32:19

لذلك كانت السلعة تباع بثمنها العادل اذا جعل الثمن مؤجلا فان السلعة تباع فوق قيمتها العادلة ولو قدم المشتري الثمن واخر البائع  
تسليم السلعة في عقد يسمى عند الفقهاء السلم - 00:32:37

ان تقدم انت الثمن والبائع يؤخر السلعة في الغالب ان المشتري سيأخذ هذه السلعة دون ثمن مثيلاتها وقيمة مثيلاتها دون قيمة  
مثيلاتها لانه قد نقده قبل وهذا امر لا ينكره العقلاء - 00:33:00

ولذلك عد العلماء رحهم الله القول بتحrir بائع التقسيط من الشذوذات والذي اوقع بعض العلماء آآ هذا الامر هو ظنهم ان الشافعي  
رحمه الله حار ومبيع التقسيط وانه شرح به حديث النبي صلى الله عليه وسلم - 00:33:21

في نهي عن بيعتين في بيعة وانا في الحقيقة ليس آآ وجيها بل ان عموم قول الله جل وعلا واحد الله البيع يدل على جميع انواعه  
على حل بيع الاجل - 00:33:44

وعلى حل بيع الحاضر وقد جرى عمل المسلمين على جواز الزيادة في الثمن لاجل الاجل لكنه ينبغي ان يعلم ان المسلم اذا اشتري  
بالاجل فانه مالك للسلعة من حين العقد - 00:33:58

فاما اشتري سلعة بثمن مؤجل فانه يكون مالكا ويحق له الركوب والبيع هذه الدابة وان ينقل ملكها وان يهبها لانه ملكها بالعقد ولا  
يكون ممنوعا من التصرف فيها الا في رهنها كما سيأتي في الرهن ان شاء الله - 00:34:17

ولو عجز هذا عجز عن تمام ثمن هذه السيارة او هذه السلعة فانه مالك لها لا يحل ان تؤخذ منه بل انها له. ويجب على الدائن ان ينظره  
ولا يحل له - 00:34:38

ان يزيد عليه في ثمنها بعد العقد لاجل التأخير فان هذا هو ربا الجاهلية الذي جاء النهي عنه نسأل الله جل وعلا ان يبارك في اقواتنا  
وارزاقنا ان يرزقنا واياكم التقوى والغفار - 00:34:56

والغنى والسداد. والحمد لله رب العالمين. وصلى الله وسلم وبارك نبينا محمد وعلى الله وصحبه اجمعين يا راغبا في كل علم نافع.  
ينمو العلم ويتقدم. بتقنياته ومجالياته ومعه مطور ادواتنا في تقديم العلم الشرعي. اكاديمية زاد - 00:35:13  
الفقه الميسرة عالما للشرع دون تعصب لفلان بشري لنا زادنا كاذبين بالعلم كالازهار في البستان - 00:35:43