

المحاضرة 6 - الفقه - المستوى الرابع - د. منصور الغامدي - حكم

الإقالة، وبيع التقسيط

منصور الغامدي

يا راغبا في كل علم نافع ينمو العلم ويتقدم. بتقنياته ومجالاته ومعه مطور أدواتنا في تقديم العلم الشرعي. أكاديمية زاد ينبع عنها صافي الفقه الميسرة عامدا للشرع دون تعصب لفلان بشري لنا زادنا كاذبين - 00:00:00

لعلم كالازهار في البستان الحمد لله رب العالمين والصلة والسلام على نبينا محمد وعلى الله وصحبه أجمعين اللهم علمنا ما ينفعنا وانفعنا بما علمتنا وزدنا علما يا كريم اللهم يا معلم ادم وابراهيم علمنا اللهم يا مفهم سليمان فهمنا - 00:00:40
اخواني واحواتي هذا هو الدرس السادس من سلسلة دروس الفقه في أكاديمية زاد في المستوى الرابع اسأل الله سبحانه وتعالى ان يبارك في هذه الدروس التي نقولها ونسمعها اسأل الله سبحانه وتعالى ان يبارك في هذه الأكاديمية في القائمين عليها والعاملين فيها - 00:01:07

وفي معلميها وطلابها يا رب العالمين اخواني واحواتي بدأنا هذا المستوى بالحديث عن المعاملات المالية وتحدثنا عن اهم معاملات مالية الا وهي معاملات البيع حدثنا عن التحريمات الواردة على هذه المعاملات المالية - 00:01:25

تحريمات الواردة على البيع وقلنا ان الاصل في البيوع الحل والاباحة الا ما جاءت الشريعة بتحريمهم. ثم ذكرنا عددا من التحريمات ثم ذكرنا قاعدة ثانية في عقد البيع وهي ان عقد البيع عقد لازم والاصل فيه اللزوم - 00:01:44

الا انه قد يكون للعقدين او لاحدهما خيار فسخ البيع ورده وذكرنا الاسباب التي تثبت هذا الخيار. فمنها المجلس خيار المجلس ما معنى خيار المجلس؟ معنى الرد بسرعة بعد العقد مباشرة وهما لم يتفرقوا فهذا يثبت له الخيار - 00:02:05
طيب لو كان قد تفرقوا واشترط احدهما يثبت له الخيار لانه اشترط شرطا ان له الخيار. اذا هذا سبب ثاني السبب الاول انهم لا زالا في المجلس السبب الثاني اذا اشترط احدهما - 00:02:29

الخيار فانه يحق له الرد السلعة ولو كان بعد المجلس المدة التي اشترطها السبب الثالث ان يجد في السلعة التي قبضها عيبا فله الخيار السبب الرابع ان يجد احد الطرفين ان الطرف الآخر قد غرر به ودلس عليه - 00:02:42

مثلا اظهر له السلعة بشكل ما هذا خيار تدليس يعني احيانا التدليس هذا يكون موجود في بعض المعاملات كيف مثلا؟ يعني يقول له ان هذه السلعة مثلا وارد من الدولة الفلانية المعروفة بجودة التصنيع مثلا - 00:03:04

وهي ليست كذلك هذا نوع من التغیر اذا ثبت وعلم المشتري ان السلعة ليست كذلك له حق ان يردها ليش؟ لانه قد غرر بي لو قال له مثلا انه عليها الماركة الفلانية وانها كذا - 00:03:21

طيب اه ما المخرج من يعني ما الذي يجب على البائع اصلا يجب عليه دائما البيان والصدق البيعلن اذا صدقا وبينا بورك لهمما في بيعهما اذا قال البائع يا اخي - 00:03:34

ترى لا تفتر بما كتب على هذه السلعة او الماركة الفلانية ترى هي ليست كذلك انه لا تظن عليها المعركة الفلانية انها من تصنيع هذه المعركة لاحظوا الان هل يثبت للمشتري - 00:03:59

خيار ان يرد هذه السلعة نقول لا لا يثبت لك لانه بين لك البائع لاحظتم ولا لا قال ترى انتبه السلعة هذي ترى فيها العيب الفلاني عشنان لا ترجع تقول لي ابا ارد السرعة لاجل ان فيها العيب. اعرف ترى العيب فيها - 00:04:15

وقيمها وثمنها وفقا لهاذا العيب لا عشان لا تنفعش ولا تنخدع نقول جزار الله خيرا ايها البائع هذا هو الواجب عليك شرعا ان تصدق وتبين وهذي في الحقيقة نصيحة للبائعين - [00:04:31](#)

وللبائعات الذين يبعن مثلا من خلال اما محطات او من خلال الانترنت او غيرها هذى نصيحة لكل من يبيع ان يتقي الله سبحانه وتعالى في بيته وان يتقي الله سبحانه وتعالى في الواجب عليه في هذا البيع. يجب عليه البيان - [00:04:46](#)

الا يغش الناس الا يخدعهم. ترى اذا فقدت الامانة لاشك ايها الاخوة ان هذى علامه يعني سئنة في المجتمع ان تفقد الامانة ان يوجد الغش اخواني واخواتي اذا اردتم البركة في بيعكم الذي تبيعونه فاصدقوا وبينوا. كما قال النبي الكريم صلى الله عليه وسلم اذا صدقا وبين - [00:05:04](#)

بورك لهم في بيعهم ترى المال الذي تتحققه بسبب كتمانك للعيوب الموجودة في هذه السلعة نعم ترى هو مال مؤقت ولكن محموق البركة لأن النبي صلى الله عليه وسلم قال اذا كذب وكتم محققت بركة البيع. ما الفائدة من مال تحصله - [00:05:27](#)

ولكن محموق البركة والعياذ بالله. لا يلبت هذا المال ان والله انا نشاهد حقيقة بعض الناس يعني وان كان عنده مال لكن محموقه بركة هذا المال لا يدرى اين ذهب ولا كيف ذهب ولا - [00:05:49](#)

يذهب ماله سريعا وان كان عنده مال كثير وبعض الناس حقيقة وان كان المال الذي عنده قليلا الا انه مبارك. تجد انه يبقى معه وتجد انه ينفعه وتجد انه يحقق اغراضه على اتم الوجه وافضلها واقملها. مع ان ماله - [00:06:02](#)

اقل من صاحب المال الكبير الذي محققت بركة ماله فلتطلب دائمآ اخوانى واخواتي البركة في اموالنا وفي اعمالنا وفي اعمارنا وفي علومنا وفي تعليمنا وفي دروسنا تتطلب البركة من الله سبحانه وتعالى. والله يا اخوانى واخواتي - [00:06:14](#)

من حصلت له البركة من الله سبحانه وتعالى فان حياته تكون حياة نعيمة هذا في الدنيا فظلا على الاخرة لن هذا النعيم نعيم في الدنيا قبل نعيم الاخرة ومحقق برقة البيع عقوبة في الدنيا قبل عقوبة الاخرة - [00:06:31](#)

لذلك حقيقة ينبغي لنا ان نتأدب بالاداب الشرعية في البيع وان نعرف اهمية البيان والصدق في البئر من التنببيهات التي نبهه عليها اخواننا الذين يبيعون واخواتنا الا يحلفوا في بيعهم. الله سبحانه وتعالى يقول واحفظوا ايمانكم - [00:06:54](#)

احفظوا ايمانكم لا يتخد الانسان الحلف منافق اهل السلاح نحن نتكلم عن الحلف صادقا يعني لا تجعل هذا الحلف واليمين بالله سبحانه وتعالى يعني وان كنت صادقا لا تجعلها بس يعني ت يريد ان تنفق بها سلعة. تريد ان يعني تنفق بها هذه السلعة. لا - [00:07:15](#)
الله سبحانه وتعالى اجل واعظم من هذا الامر. لذلك الله سبحانه وتعالى امر بحفظ اليمان. نحن نقول وان كان هو جائز ان يحلف على شيء صادقا ولكن ليس هذا من ادب لليس هذا من ادب البيئة ان الانسان لا يستخدم اليمان ولا يحلف يقول خلاص اشتريت السلعة بهذا - [00:07:34](#)

هذا وسعرها كذا تبغى تشتريها الحمد لله اما انه يحلف ترى والله هذه السلعة اشتريتها بهذا والله ان هذه السلعة فيها المزية الفلانية ووالله ان في هذه ما يحتاج هذا - [00:07:53](#)

لا يحتاج هذا كله حقيقة من من يعني هو ان اليمين على صاحبها الذي يعني يريد ان ينفق بها السلعة بهذا الشكل اذا هذا كذلك ادب من ادب البيع - [00:08:05](#)

كذلك من ادب البيع. اخوانى واخواتي ان يكون الانسان سمحا في بيته وفي شراهءه وسمحا في اقتضائه وسمحا في قضائه كيف السماحة البيع وفي الشراء اذا باع الانسان شيئا لا مانع - [00:08:18](#)

يعطي مهلة في السداد اذا اراد ان مثلا اشتري منه الشخص الآخر كيلو فوزن له كيلو وزيادة جزاه الله خير. هذا السماح لا يدقق لو مثلا الفاكهة مثلا طلعت اشتري اراد ان يشتري ثلاثة كيلو طلعت ثلاثة كيلو ومئة جرام. يقول هذه المئة جرام - [00:08:39](#)

لكن لو قال تعالى هذى طلعت الفاكهة ثلاثة كيلو ومئة جرام. احنا حسبنا الكيلو مثلا بعشرة ريالات فالثلاثة كيلو قيمتها ثلاثين ريال والمئة جرام او العشرة جرام هذى قيمتها مثلا ريال - [00:09:00](#)

ادفع لي ثلاثين ريال وريال واحد وثلاثين ريال هذا مهوب سمح هو جائز احنا ما نقول ما هو بجائز يجوز انه يبيع وانه يأخذ حق

العشرة جرام الاضافية ولا المئة جرام الاضافية له الحق - 00:09:13

لكن الناس اعتادت السماحة في هذه الاشياء التي هي يعني اه قليلة القيمة مثلًا مثل الفواكه ومثل اه غيرها او البر او الشعير اذا 00:09:27 الانسان باعها فلابد الانسان يكون عنده شيء من السماحة -

كذلك في الشراء الانسان اذا اشتري يكون سمحا في الشراء احيانا يعني لا يمكث المماكسة البالغة على الشيء القليل اليسيير خلاص 00:09:44 يكون سمحا فيه سمحا في الاقتضاء لو انسان عنده -

دين على شخص حل عليه الايجار يا فلان سددني ايجار البيت او سددني ايجار الشقة قال يا اخي الحقيقة عندي ظروف هذا الشهر 00:09:58 ودي انك تسمح لي وتسمح لي باسبوع -

اسددهك الايجار بعد اسبوع ينبغي لصاحب البيت ان يكون سمحا يقول طيب ابد الظروف التي عندك خذ هذه المهلة الاضافية. جاء بعد 00:10:11 اسبوع قال يا اخي الحقيقة استمرت ظروفي امهليني اسبوعا -

لابد ان يكون الانسان سمحا في الاقتضاء يقول طيب لا بأس ان نمهلك اسبوعا لكن لو تأخر يوم او يومين قال خلاص الان يلا نروح 00:10:24 المحكمة ونرفع عليك دعوة ونخرجك من البيت نقول هذا -

هذا دليل على عدم السماحة في الاقتضاء طيب السماحة في القضاء والوفاء كيف اذا قال الانسان يا اخي جزاك الله خير يا اخي انت 00:10:37 الان صبرت علي اه امهلتني اسبوعا او اسبوعين او ثلاثة او شهرا او شهرين -

فانا اوفيك الدين هذا وتفضل هذى الهدية طيب هل هذا من الربا تقول لا اذا كان المقرظ او الداء انصرف هذه الهدية فنقول هذا ربا 00:10:54 لكن اذا كانت سماحة من الشخص عند الوفاء -

قال يا اخي تفضل هذا دينك وجزاك الله خير انك صبرت علي وراعيت ظروفي تفضل هذى هدية نقول لا بأس هذى من السماحة من 00:11:10 السماحة في الوفاء والقضاء لكن اذا كان الشرط عليه هذه الهدية -

فنقول هذا من الربا المحرم لانه لا يجوز للانسان ان يشرط على شخص اخر عند التأخير زيادة اما من خلال غرامة ولا تأخير ولا هدية 00:11:21 ولا غير يمكن ما يجوز -

لكن اذا كان هذا سمحا في بيعه وفي شراءه لذلك لاحظوا لو كان المسلمين عندهم سماحة في البيع وفي الشراء وفي القضاء وفي 00:11:33 الاختبار بهذه السماحة والله يمكن تزول نصف قضايا المحاكم ما عادحتاج -

او ثلاثة ارباعه لماذا لاجل وجود السماحة بين الناس في بيعهم وفي شرائهم فاصل قصير ونعود اليكم ان شاء الله تعالى بعد هذا 00:11:47 الفاصل القرآن الكريم هو اصل الاصول فمن علم احكامه ووفق للعمل بها -

فاز بالفضيلة في دينه ودنياه ونورت في قلبه الحكمة وصار اماما في الدين وقد كان العلماء سلفا وخلفا يبدأون طلب العلم بحفظ 00:12:18 القرآن. قال ابن عبد البر ولا اقول ان حفظه كله فرض. ولكن ذلك شرط لازم على من احب ان يكون عالما فقيها -

وطالب العلم يحرص على فهم القرآن وتعلم معانيه قال سعيد بن جبير من قرأ القرآن ثم لم يفسره كان كالاعمي او كالاعرابي وبالتدبر 00:12:45 يستنبط الدقائق والاحكام. ويستطيع تطبيق القرآن على الواقع بشكل صحيح. وبه يحصل الخشم -

والخشوع قال تعالى اولوا الالباب. لذا ينبغي ان نهتم بمدارسة القرآن في المساجد والمدارس. والدور المتخصصة في تحفيظ القرآن 00:13:09 وتعلمه. وينبغي ان نستخدم التكنولوجيا الحديثة بتعلم القرآن وتعلمه من خلال الانترنت والفضائيات -

فأعلم يا طالب العلم ان القرآن الكريم هو رأس ما لك وهو اربح التجارات قال تعالى وانفقوا مما رزقناهم سرا وعلانية. يرجون تجارة 00:13:43 تبوا نعود اليكم بعد هذا الفاصل وكنا قد استفتحنا هذه الحلقة ببيان بعض الاداب التي ينبغي للمتابعين ان يراعوها -

هذى ادب السماحة في البيع والشراء وعدم اتخاذ الایمان منفعة للسلع نتكلم عن اليمين الصادقة اما اليمين الكاذبة فهذه يمين غموس 00:14:37 والعياذ بالله ان يحلف ان هذه السلعة مثلا اشتراها بكتذا وهو كاذب والعياذ بالله. هذه يمين غموس. حرام -

بل انها ما سميت غموس الا لانها تغمض صاحبها في نار جهنم والعياذ بالله هذا في الحقيقة الانسان عليه ان يجتنب يعني هذا الامر 00:14:56 اشد الاجتناب. احنا نتكلم الان عن اليمين الصادقة. الانسان ينبغي له ان ان يجتنبها -

والا يتخذ الایمان منفة للسلام طيب كذلك من الاداب حقيقة التي تستحب للمتعاقدين الاقالة. وش الاقالة الاقالة بمعنى ان احد العاقلين طلب من الاخر فسخ البيع قال الحقيقة اني اطلب فسخ البيع - [00:15:10](#)

طيب قال يا اخي طيب انتهى المجلس ما لك حق في الفسخ؟ قال نعم ادري انه انتهى المجلس. قال طيب ولم يقع منك شرط انك قال ادري انه ما وقع مني شرط - [00:15:32](#)

قال طيب والسلعة ما فيها عيب قال ادري ان السلعة ما فيها عيب قال طيب ولا حصل مني تغريب ولا في غبن. قال ادري انه ولا حصل لها تدليس ولا تغريب ولا غصب - [00:15:43](#)

لكن حقيقة انا اطلبك طلبا اخوية لان حقيقة ندمت على البيع هذا و كنت المفترض اني آآ يعني انه آآ احتفظ بهذا المال ولا اريد اني اشتري هذه السلعة الان في هذه المرحلة - [00:15:53](#)

ودي انك تقيلني انك تعطيني يعني هذا الخيار الفسخ الان وان كان لم يتحقق اي سبب من الاسباب التي تعطيني هذا الحق الاسباب الاولى التي ذكرناها في باب الخيار هنـي اسباب تعطيه الحق هذا - [00:16:08](#)

اجباريا يعني له الحق ولو لم يرظمي الطرف الآخر لكن الان ما تحقق اي سبب من اسباب الخيار. فهل له الحق في ان يطلب لقالة؟
نقول نعم يطلب الاقالة ونقول يستحب للعقد الآخر - [00:16:26](#)

ان يقيله اذا ما كان عليه ظرر ولا شيء مثلا هذه السلعة التي باعها سوف يجد لها مشتري اخر اه ما المانع؟ المسلم يقيل عشرة اخـيه المسلم ولو قال لا انا حقيقة - [00:16:40](#)

ما اريد اني اه اقـيل البيع وانا يعني آآ امضيت هذا البيع واخـذـت الثمن وتصرفـتـ فيه ولا اريد اني يعني وسدـدتـ به دينـ عـلـيـ مـثـلاـ ولاـ اـرـيدـ اـنـيـ اـقـيلـ هـذاـ حـقـ لـهـ - [00:16:55](#)

كذلك اذا ما حكم الاقالة؟ نقول الاقالة جائزة طلبـهاـ بل مستحبـةـ فيـ حقـ الشـخـصـ الـأـخـرـ انـ يـقـيلـ انـ يـقـيلـ هـذـاـ الشـخـصـ عـثـرـتـهـ وـ منـ اـقـالـ مـسـلـمـاـ عـثـرـتـهـ وـ اـقـالـهـ اللـهـ سـبـحـانـهـ وـ تـعـالـىـ عـثـرـتـهـ يـوـمـ يـوـمـ الـقـيـامـةـ - [00:17:08](#)

لذلك انت عامل الناس بهذه السماحة حتى يتحقق لك عفو الله سبحانه وتعالى والله سبحانه وتعالى يتتجاوز عن هذا الشخص السمح في الاقتضاء يتتجاوز عنه و يقول ان هذا الشخص الذي كان يتتجاوز عن المدين - [00:17:26](#)

بسـبـبـ عـثـرـتـهـ اوـ يـتـجـاـزـ عـنـ هـذـاـ بـسـبـبـ دـمـ وـ فـائـهـ اوـ بـسـبـبـ اـحـتـيـاجـ الـمـالـ فـالـلـهـ سـبـحـانـهـ وـ تـعـالـىـ يـعـدـ نـفـسـهـ اـحـقـ مـنـ هـذـاـ بـالـتـجـاـزـ فـيـ قـوـلـ فـلـانـ هـذـاـ الـذـيـ كـانـ يـتـجـاـزـ عـنـ عـبـادـيـ فـاـنـ اـتـجـاـزـ عـنـهـ فـيـ هـذـاـ يـوـمـ يـوـمـ الـقـيـامـةـ - [00:17:49](#)

لماذا؟ لـانـهـ كـانـ يـتـجـاـزـ عـنـ عـبـادـ اللـهـ وـ يـسـمـحـ لـهـ. وـ لـذـلـكـ لـاـ شـكـ اـنـ تـجـاـزـ الـمـسـلـمـ وـ سـمـاحـتـهـ فـيـ بـيـعـهـ وـ فـيـ شـرـائـهـ وـ فـيـ اـقـنـضـائـهـ آـآـ سـمـاحـتـيـ فـيـ اـقـالـةـ عـثـرـةـ النـاسـ هـذـاـ مـنـ اـهـمـ اـسـبـابـ - [00:18:05](#)

الـتـيـ تـحـقـقـ لـهـ سـمـاحـةـ اللـهـ فـيـ حـقـهـ وـ عـفـوـ اللـهـ سـبـحـانـهـ وـ تـعـالـىـ عـنـ عـثـرـاتـهـ وـ عـنـ ذـنـوبـهـ وـ مـاـ اـحـوـجـنـاـ فـيـ الـحـقـيـقـةـ إـلـىـ رـحـمـةـ اللـهـ سـبـحـانـهـ وـ تـعـالـىـ بـنـاـ - [00:18:22](#)

لـذـكـ اـخـوـانـيـ الـكـرـامـ هـذـيـ فـرـصـةـ لـلـتـجـارـ اـنـ يـحـقـقـ اـلـاسـبـابـ التـيـ تـحـقـقـ لـهـ سـمـاحـةـ اللـهـ مـعـهـمـ وـ عـفـوـ اللـهـ عـنـهـمـ وـ تـجـاـزـ اللـهـ عـنـهـمـ فـرـصـةـ لـلـتـجـارـ اـنـ يـتـجـاـزـوـاـ عـنـ النـاسـ وـ اـنـ يـسـمـحـوـاـ لـلـنـاسـ قـدـرـ الـمـسـطـاعـ طـبـعاـ لـاـ نـرـيـدـ اـنـ شـاءـ اللـهـ تـعـالـىـ بـاـحـدـ الـضـرـرـ - [00:18:39](#)

ولـكـ اـنـسـانـ يـسـمـحـ بـالـقـدـرـ الـذـيـ يـمـكـنـهـ وـ الـذـيـ يـسـتـطـيـعـهـ وـ لـوـ تـجـاـزـ حـتـىـ فـيـ قـدـرـ تـنـازـلـ عـنـ شـيـءـ مـنـ حـقـوقـهـ وـ تـنـازـلـ عـنـ شـيـءـ مـنـ مـالـهـ اللـهـ سـبـحـانـهـ وـ تـعـالـىـ عـفـوـ كـرـيمـ وـ لـاـ يـضـيـعـ اـحـدـاـ وـ لـاـ يـضـيـعـ عـنـهـ شـيـءـ وـ لـاـ عـمـلـ - [00:19:02](#)

مـنـ يـعـمـلـ مـثـقـالـ ذـرـةـ خـيـراـ يـرـهـ وـ مـنـ يـعـمـلـ مـثـقـالـ ذـرـةـ شـرـاـ يـرـهـ فـيـ الـقـرـآنـ الـكـرـيمـ يـقـولـ اللـهـ سـبـحـانـهـ وـ تـعـالـىـ وـ اـنـ كـانـ يـاـ اـيـهـ الـذـينـ اـمـنـواـ اـنـقـواـ اللـهـ وـ ذـرـواـ مـاـ بـقـيـ مـاـ رـبـاـ اـنـ كـتـمـ مـؤـمـنـيـنـ - [00:19:19](#)

فـاـنـ لـمـ تـفـعـلـوـ فـاـذـنـوـ بـحـرـبـ مـنـ اللـهـ وـ رـسـوـلـهـ وـ اـنـ تـبـتـمـ فـلـكـ رـؤـوسـ اـمـوـالـكـ لـاـ تـظـلـمـوـنـ وـ اـنـ كـانـ ذـوـ عـسـرـةـ فـيـ نـظـرـةـ الـىـ مـيـسـرـةـ وـ اـنـ تـصـدـقـوـ خـيـرـ لـكـمـ اـنـ كـتـمـ تـعـلـمـوـنـ - [00:19:42](#)

بـهـذـهـ الـآـيـةـ ذـكـرـ اللـهـ سـبـحـانـهـ وـ تـعـالـىـ الـأـنـ ثـلـاثـةـ اـحـوـالـ اـذـ حلـ الـدـيـنـ الـحـالـةـ الـأـوـلـىـ اـنـ تـزـيـدـ عـلـيـهـ لـاـ جـلـ تـأـخـرـهـ وـ هـذـاـ مـحـرـمـ هـذـاـ حـالـ مـرـابـيـ

لذلك الله سبحانه وتعالى قال فلكم رؤوس اموالكم لا تظلموا ولا تظلمون. وقال قبلها ذروا ما بقي من الربا - 00:20:00
الحالة الثانية ان تنظره في حال كونه معسرا مجانا تقول خلاص ما دامك معسر وهذه الحال هي حال واجبة في حق الدائن اذا كان المدين معسرا. يقول يجب عليك انك تنظره. بدون زيادة - 00:20:19

طيب لو كان موسرا؟ نقول يستحب لك الانظار واذا اردت انك تطالب بحقك في المحكمة فلا بأس الحال الثالثة ان يعفو الدائن لهذا المدين المعسرا عن بعض الحق قال يا اخي انا معسر وكذا ولا اصبر علي - 00:20:36
قال انا بصير عليك شهر او شهرين او ثلاثة وكذلك سوف اخفض لك من الدين ما تيسر اللي يتيسر تجود به نفسه جزاء الله خير هذى
الحالة الثالثة لاحظوا هذا المنفق - 00:20:53

الله سبحانه قال وان تصدقوا خير لكم ان كنتم تعلمون. يعني انا اتصدق بشيء من ديني فهذا خير له ان شاء الله تعالى. لاحظ هذا المتصدق كيف قابل الله سبحانه وتعالى بينه وبين - 00:21:07

المرابي والعياذ بالله في الجهة الاخرى. الجهة الاخرى هذا المرابي يستغل المعسرا. يقول لا خلاص بنزيد عليك والمتصدق يقول للمعسرا هذا بنخفض لك في الدين وان ييسر عليك شوف كيف - 00:21:20

طيب في نظر الناس هذا من هو اللي عنده وطلب فلوس اكثر وتحقق له فلوس اكثر. في الموازين الدنيوية هذا المرابي زادت فلوسه وهذا المتصدق نقصت فلوسه. هذا في الموازين الدنيوية. لكن في الموازين عند الله سبحانه وتعالى. وش قال الله - 00:21:32

يمحق الله الريا ويりبي الصدقات فهذا الشخص الذي طالب بهذا الريا يمكن يجيئه اموال ربوية ولكنها محمومة البركة والشخص الآخر الذي تصدق فالله سبحانه وتعالى يبارك له في هذه الصدقة والمال الذي يتصدق به - 00:21:48

وينميها له ويزيدتها له ويبارك له في ماله وفي اهله وفي ولده وفي عمره وفي عمله ماذا نريد اكثر من هذه المزية واعظم من هذه المزية فلذلك لا تغرنكم اخواني واخواتي لا تغرننا - 00:22:11

الحياة الدنيا ولا يغرننا بالله الغرور يا ايها الذين امنوا ان وعد الله حق فلا تغرنكم الحياة الدنيا ولا يغرنكم بالله الغر لا تغرننا هذه الاموال الاضافية التي نحصلها من هؤلاء الناس. ونريد ان نكثر الاموال بحلال او بحرام. لا - 00:22:27

وانما نحرص على الحلال ونحرص على السماحة ونحرص على العفو والصدقة. والله سبحانه وتعالى سوف يبارك في هذا القليل فيجعله نافعا كثيرا باذن الله تعالى فاصل قصير ونعود اليكم ان شاء الله تعالى بعد هذا الفاصل - 00:22:46
هل انت حريص على رأس مالك؟ هل تحافظ عليه من الضياع فرأس مالك الحقيقي هو الوقت. قال الحسن البصري ابن ادم انما انت ايام كلما ذهب يوم ذهب بعضك. ومن اهمية الوقت اقسم الله - 00:23:09

به في كتابه فقال وسوف نسأل عن الوقت يوم القيمة قال صلى الله عليه وسلم لا تزول قدمًا عبد يوم القيمة حتى يسأل عن عمره فيما افناه. الحديث واذا اراد الله بالعبد خيرا اعاده بالوقت. واذا اراد به شرًا جعل وقته عليه. وفي سيرة - 00:23:41
السلف اروع الامثلة على استغلال الوقت فقد كان داود الطائي يستف الفتى ويقول بين سف الفتى وأكل الخبز قراءة خمسين اية قال ابن القيم اعرف من اصابه مرض وكان الكتاب عند رأسه. فإذا وجد افاقه قرأ فيه فإذا - 00:24:14

وضع ومن ادب الطالب الايسوف في تحصيل فائدة. لأن للتأخير افات. ولأنه في الزمن الثاني يحصل غيرها. ومن المحافظة على الوقت بعد عن البطالين الذين يقضون اعمارهم في المسامرات فلا تكون من لا يشكرون نعمة الوقت - 00:24:37
فإن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال نعمتان مغبون فيهما كثير من الناس الصحة والفراغ بشرى لنا زدنا اكاديمية للعلم كالازهار في البستانى نعود اليكم بعد هذا الفاصل ونرحب الحديث الان كذلك - 00:25:01

عن شيء مشروع في البيع وهو ادب من ادب البيع مهم فيه الا وهو توثيق البيع احيانا تحصل نزاعات بين الناس يكون سببها عدم التوثيق كيف يكون توثيق البيع توثيق البيئة بالشهاد عليه - 00:25:26
توثيق البيع بتدوينه وكتابه فلو مثلا انسان باع ارض بمثلا مئة الف دولار مثلا ثم بعد ذلك بعد هذا البيع نفترض انه بعد سنة او سنتين او ثلاث سنوات حصل مثلا مشروع او - 00:25:46

ا اي قرار او اي شيء حول هذه الارض فصارت قيمتها بدل ان تكون مئة الف دولار صارت قيمتها مثلا مليون دولار مثلا او مئتين الف او ثلاثة مئة الف - 00:26:08

اذا كان هذا البائع الذي قد باع الارض هذه لا يخاف الله فربما ادعى وانكر البيع وقال لا آما حصل البيع والارض لا زالت ملكي وش اللي يظمن حق المشتري - 00:26:19

لو كان هذا البيع موثق كيف موثق اما بانهم كتبوه عند القاضي او كاتب العدل او في المحكمة او كتابة العدل المختصة او وثقوه فيما بينهم بورقة وشهدوا على هذه الورقة - 00:26:35

فيأتي المشتري يوثق حقه. اما لو كان البيع تم بينهم شفوي فقط وسلم له الثمن شفعا فقد يضيع حقه لأنهم لم يوثقوا هذا الحق فلذلك الاشياء الكبيرة الاشياء المهمة يندب - 00:26:47

لمتباعين ان يشهد فيها وان يوثقوها بكتابية او بغير ذلك من انواع التوثيق طيب لكن الاشياء الصغيرة مثلا لو انسان اراد ان يشتري مثلا من اه البقالة حليبا او اراد ان يشتري مثلا كيلو من اللحم مثلا - 00:27:03

فلا شك انه ما يحتاج هذه الامور خلاص يسلم الثمن ويستلم السلعة ويدهب ما يحتاج انه يعني يأتي بتوفة ولا اه يطلب مثلا اه اشهادا على هذا الامر. وان كان الان بعظ الاشياء السوبر ماركتات او غيرها - 00:27:24

توثق هذه المبيعات من خلال فواتير الكترونية فتصدر مثلا من خلال الكاشير يصدر فاتورة الكتروني هذا طيب ولكن لو ما حصل حتى هذا الامر الانسان ذهب الى بقالة صغيرة بدون فاتورة الكترونية وبدون كاشير - 00:27:38

هذا الامر ان شاء الله تعالى جائز ولا اشكال فيه لكن نحن حقيقة ننصح دائمًا في الاشياء الكبيرة الاراضي مثلا السيارات الاشياء التي تكون اثمنها باهظة الاسهم العقاريات فدائما يحفظ المتعاقدان حقوقهما في هذا البيع - 00:27:51

من خلال التوثيق بالشهادة او من خلال التوثيق بالكتابة والتوكيع على هذه الكتابة طيب نريد ان ننتقل الى مسألة اخرى وهي من المسائل التي انتشرت في هذا الزمان الا وهي مسألة بيع التقسيط - 00:28:11

بيع التقسيط ما هي ان يبيع البائع سلعته للطرف المشتري والطرف المشتري يدفع ثمن هذه السلعة على اقساط مؤجلة لا يدفعها بشكل حال. هذا يسمى بيع تقسيط فهو بيع يؤجل فيه الثمن - 00:28:28

صورة بيع التقسيط ان يبيعه السلعة مقسطة فيقول له كل شهر تدفع لي كذا مع الراتب فنقول الاصل في بيع السلع وتقسيط اثمنها واجالها شهريا او كل شهرين او كل ستة اشهر او كل سنة كل هذا جائز ان شاء الله تعالى - 00:28:50

انتشر هذا البيع على الراتب بشكل كثير وكبير جدا في اه مجتمعاتنا بسبب ان الانسان لا يستطيع ان يتملك بيت مثلا بشكل مباشر لان قيمته عالية ولكن يقول للبائع انا اقسط لك ثمن البيت كل شهر بكل اه الراتب وانا من خلال العمل عشر سنوات خمسة عشر سنة - 00:29:06

بهذه الوظيفة سوف اسد لك ثمن البيت فنقول بيع التقسيط جائز. طيب هنا مسألة ثانية في بيع التقسيط وهي هل يجوز للبائع ان يزيد في ثمن السلعة نظير هذا التقسيط فيقول يا اخي الكريم - 00:29:28

ان تبلغني الان تريد ان تشتريها مني بشمن حال ترى لو اشتريتها مني بشمن حال فانا بيع عليك بمليون دولار لو اشتريتم مني بشمن مؤجل فانا بقسطه عليك مثلا كل شهر بالف دولار - 00:29:47

الى ان استوفي حقي كاما وقدرها مثلا مليون دولار وزيادة مئة الف دولار او زيادة عشرة مثلا اه مئتي الف دولار مثلا فيقول الثمن الاجمالي مليون ومئتي الف دولار نقول هذا جائز ان شاء الله تعالى - 00:29:59

اذا باعه اه بشمن مستقر معلوم محدد وراعي في كون هذا الثمن زيادة لاجل الاجل نقول هذا جائز ولا بأس به. قد يقول قائل ما الفرق بين هذا وصورة الربا؟ نقول هناك حقيقة عدد من الفروق - 00:30:15

الفرق الاول ان صورة الربا يتم فيها الزيادة في معاملة نقدية. ولا يجوز اقراظ النقود بزيادة اقراظ النقود بزيادة العيش اما بيع السلعة بزيادة لاجل اجل فهذا جائز. الامر الثاني - 00:30:35

ان الربا يتزايد فهو كلما تأخر يزيد اما عقد البيع فانه يتم بثمن محدد معلوم لا يمكن ان يزيد فيه ففروضاً ان عقد البيع باعه هذا المنزل بمليون ومئتي الف دولار - 00:30:53

فتأخر هذا الشخص المدين لكونه معسراً او لم يستطع السداد نقول ليس من حقك ان تزيد على هذا السعر ثمن البيع الاجمالي ليس من حقك ان تزيد ولا دولار واحد ولا ريال واحد - 00:31:11

لان البيع قد وقع على هذا الثمن ان لاحظتم هذا فرق بين القروض الربوية التي تتزايد وتنمو بالربا وبين البيوع التي لها ثمن محدد. وان روعي في الثمن التأخير في الاجل - 00:31:23

طيب مسألة ثالثة متعلقة ببيع التقسيط هل يجوز للبائع بسبب هذا الدين ان يشترط توثيقه؟ نقول نعم ما هي التوثيقه؟ ان يوثق هذا الدين يقول وثقة لي بكفيل غارم مسد - 00:31:39

اقول جائز او يقول الدائن وثقة لي من خلال تحويل الراتب بحيث انك لا تستطيع ان تحول راتبك الى جهة اخرى نقول هذا جائز لو قال الدائن الذي سلف هذا الشخص او باعه - 00:31:55

البيت اريدك ان توقف لي بـ آرhen العقار نقول هذا جائز وش معنى الرهن؟ الرهن معناه توثقة يستوفى منها هذا الدائن يستوفي منها دينه فاذا جاء حل الاجل مثلاً ولم يسد المدين - 00:32:09

فيقول الدائن للمحكمة يقول انا قد رهنت العقار هذا بيعوا العقار هذا ووفوني حقي الذي لي والباقي اعطوه للمدينة اذا هذا كذلك توثق بالرهن وهي جائز واصل بيع التقسيط لانه بيع جائز لانه بيع يحقق - 00:32:28

منافع للبائع ومنافع للمشتري يحقق منافع للبيع اذ انه يعني ينفق سلطته من خلال البيع بالاجل ويتحقق منافع للمشتري كذلك قد يقول قائل ان الثمن قد زيد عليه في بيع التقسيط - 00:32:46

وصار علي زيادة قدرها مئة الف او مئتين الف بسبب اني اشتريت العقار بالتقسيط نقول نعم هذا نعم ظرر عليك هذه الزيادة وانت لو اشتريته بثمن حال يعني كسبت المئة الف او مئتين الف واشترت ملione دولار - 00:33:04

ولكن لماذا اقدمت على هذا؟ لانه يحقق لك منفعة منفعة وهي انه لا تملك الان مليون دولار وانما تملكها مع الراتب شيئاً فشيئاً بدل انك تجمع راتبك الان - 00:33:17

كل شهر الف دولار ثم تتملك بيت بعد عشر سنوات بمليون دولار فانت افضل لك اشتراك الان بالتقسيط ثم بدل ان تكون المدة عشر سنوات سددوا بالتقسيط على مثلاً احدى عشر سنة اثناعشر سنة - 00:33:30

لكنك كسبت ملكية البيت الان بدل لا تنتظر عشر سنين اذا هذا يتحقق فيما انفع المشتري ولا لا يتحقق في منفعة للمشتري. وان كان هناك زيادة عليه في الثمن ولكن المنفعة التي تحصلت له منفعة ظاهرة لانه تملك هذه السلعة الان مع انه لا يملك مع انه لا يملك شيئاً من ثمنها - 00:33:46

طيب هنا مسألة رابعة نريد ان ننبه اليها وهي ان السلعة تنتقل ملكيتها بعقد البيع مباشرة للمشتري وان لم يسد الثمن يعني انتقلت ملكيتها مباشرة فان كان البائع قد رهن هذه السلعة فمعنى ذلك ان المشتري لا يحق له ان يتصرف - 00:34:06

طيب ان كان البائع قال لا خلاص انا انقل لك الملكية ويكتفي تحويل الراتب ما يحتاج اني ارهن هذا المبيع نقول للمشتري له الحق ان يتصرف في هذه السلعة بالبيع. خلاص لانه ملكها الان ملك تام - 00:34:26

طيب المسألة الخامسة وهي التي نريد ان ننبه اليها وهي ان بيع التقسيط لا يجوز ان يشتمل على شروط الربا. ما هي شروط الربا؟ يقول اذا ما سدلت القسط هذا - 00:34:39

ترى بزيد عليك غرامة قدرها آآ كذا ريال او كذا دولار او كل ما تأخرت يوم بزيد عليك غرامة. نقول الربا هذا لا يجوز لا يجوز الزيادة على المدين لاجل تأخره في السداد. بل الواجب على الدائن - 00:34:51

ان يمهل المدين اذا كان معسراً وان يطالبه بالوفاء اذا كان موسراً. واما الزيادة لاجل التأخير ولاجل المماطلة في السداد ولاجل آآ او الزيادة على المعسر هذى كلها من الربا الذي يمنع شرعاً على المدين وعلى الدائن ان يدخل فيه - 00:35:07

نقف عند هذا القدر وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين يا راغبا في كل علم نافع متطلع لزيادة الايمان وتزيد

سهلا نوال ميسرا ياتيك ميسورا باي مكان زاد - 00:35:28 -

00:35:54 -