

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

الإقالة، وبيع التقسيط

منصور الغامدي

يا راغباً في كل علم نافع ينمو العلم ويتقدم. بتقنياته ومجالاته ومعه مطور ادواتنا في تقديم العلم الشرعي. اكااديمية زاد ينبوعها صافي الفقه الميسرة عامدا للشرع دون تعصب لفلان بشري لنا زادنا كاذبين - [00:00:00](#)

للعلم كالازهار في البستان الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين 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 واخواتي هذا هو الدرس السادس من سلسلة دروس الفقه في اكااديمية زاد في المستوى الرابع اسأل الله سبحانه وتعالى ان يبارك في هذه الدروس التي نقولها ونسمعها اسأل الله سبحانه وتعالى ان يبارك في هذه الاكااديمية في القائمين عليها والعاملين فيها - [00:01:07](#)

وفي معلميهها وطلابها يا رب العالمين اخواني واخواتي 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 للعاقدين 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 يتفرقا فهذا يثبت له الخيار - [00:02:05](#)

طيب لو كان قد تفرقا واشترط احدهما يثبت له الخيار لانه اشترط شرطا ان له الخيار. اذا هذا سبب ثاني السبب الاول انهما 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 الاخر 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 التغرير اذا ثبت وعلم المشتري ان السلعة ليست كذلك له حق ان يردها ليش؟ لانه قد غرر ربي 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 البيعان اذا صدقا وبيننا بورك لهما في بيعهما اذا قال البائع يا اخي - [00:03:34](#)

تري لا تغتر بما كتب على هذه السلعة او الماركة الفلانية تري 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 تري انتبه السلعة هذي تري فيها العيب الفلاني عشان لا ترجع تقول لي ابا ارد السرعة لاجل ان فيها العيب. اعرف تري العيب فيها - [00:04:15](#)

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

وللبائعات الذين يبيعن مثلا من خلال اما محلات او من خلال الانترنت او غيرها هذي نصيحة لكل من يبيع ان يتقي الله سبحانه وتعالى في بيعه 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 لا شك ايها الاخوة ان هذي علامة يعني سيئة 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 لهما في بيعهم ترى المال الذي تحققه بسبب كتمانك للعيوب الموجودة في هذه السلعة نعم ترى هو مال مؤقت ولكن محقق البركة لان النبي صلى الله عليه وسلم قال اذا كذب وكتم محقت بركة البيع. ما الفائدة من مال تحصله - [00:05:27](#)
ولكن محقق البركة والعياذ بالله. لا يلبث هذا المال ان والله انا نشاهد حقيقة بعض الناس يعني وان كان عنده مال لكن محققة بركة هذا المال لا يدري 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 الوجوه وافضلها واكملها. مع ان ماله - [00:06:02](#)
اقل من صاحب المال الكثير الذي محقت بركة ماله فلنتطلب دائما اخواني واخواتي البركة في اموالنا وفي اعمالنا وفي اعمارنا وفي علومنا وفي تعليمنا وفي دروسنا تتطلب البركة من الله سبحانه وتعالى. والله يا اخواني واخواتي - [00:06:14](#)
من حصلت له البركة من الله سبحانه وتعالى فان حياته تكون حياة نعيمة هذا في الدنيا فضلا على الآخرة لن هذا النعيم نعيم في الدنيا قبل نعيم الآخرة ومحق بركة البيع عقوبة في الدنيا قبل عقوبة الآخرة - [00:06:31](#)

لذلك حقيقة ينبغي لنا ان نتأدب بالاداب الشرعية في البيع وان نعرف اهمية البيان والصدق في البئر من التنبيهات التي ننبه عليها اخواننا الذين يبيعون واخواتنا الا يحلفوا في بيعهم. الله سبحانه وتعالى يقول واحفظوا ايمانكم - [00:06:54](#)
احفظوا ايمانكم لا يتخذ الانسان الحلف منفق اهل السلاح نحن نتكلم عن الحلف صادقا يعني لا تجعل هذا الحلف واليمين بالله سبحانه وتعالى يعني وان كنت صادقا لا تجعلها بس يعني تريد 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 الايمان. نحن نقول وان كان هو جائز ان يحلف على شيء صادقا ولكن ليس هذا من اداب ليس هذا من اداب من اداب البيئة ان الانسان لا يستخدم الايمان ولا يحلف يقول خلاص اشتريت السلعة بكذا - [00:07:34](#)

هذا وسعرها كذا تبغى تشتريها الحمد لله اما انه يحلف ترى والله هذه السلعة اشتريتها بكذا والله ان هذه السلعة فيها المزية الفلانية والله 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 اداب البيع - [00:08:05](#)

كذلك من اداب البيع. اخواني واخواتي ان يكون الانسان سمحا في بيعه وفي شراؤه 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 اشترى منه الشخص الاخر كيلو فوزن له كيلو وزيادة جزاه الله خير. هذا السماح لا يدقق لو مثلا الفاكهة مثلا طلعت اشترى اراد ان يشتري ثلاثة كيلو طلعت ثلاثة كيلو ومئة جرام. يقول هذه المئة جرام - [00:08:39](#)

لكن لو قال تعال هذي طلعت الفاكهة ثلاثة كيلو ومئة جرام. احنا حسبنا الكيلو مثلا بعشرة ريال فالثلاثة كيلو قيمتها ثلاثين ريال والمئة جرام او العشرة جرام هذي 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 ياخذ حق

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

لكن الناس اعتادت السماح في هذه الاشياء التي هي يعني اه قليلة القيمة مثلا مثل الفواكه ومثل اه غيرها او البر او الشعير اذا

الانسان باعها فلا بد الانسان يكون عنده شيء من السماح - 00:09:27

كذلك في الشراء الانسان اذا اشترى يكون سمحا في الشراء احيانا يعني لا يماكس المماكسة البالغة على الشيء القليل اليسير خلاص

يكون سمحا فيه سمحا في الاقتضاء لو انسان عنده - 00:09:44

دين على شخص حل عليه الايجار يا فلان سددي ايجار البيت او سددي ايجار الشقة قال يا اخي الحقيقة عندي ظروف هذا الشهر

ودي انك تسمح لي وتسمح لي باسبوع - 00:09:58

اسدك الايجار بعد اسبوع ينبغي لصاحب البيت ان يكون سمحا يقول طيب ابد الظروف التي عندك خذ هذه المهلة الاضافية. جاء بعد

اسبوع قال يا اخي الحقيقة استمرت ظروفني امهلني اسبوعا - 00:10:11

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

المحكمة ونرفع عليك دعوة ونخرجك من البيت نقول هذا - 00:10:24

هذا دليل على عدم السماح في الاقتضاء طيب السماح في القضاء والوفاء كيف اذا قال الانسان يا اخي جزاك الله خيرا يا اخي انت

الان صبرت علي اه امهلني اسبوعا او اسبوعين او ثلاثة او شهرا او شهرين - 00:10:37

فانا اوفيك الدين هذا وتفضل هذي الهدية طيب هل هذا من الربا تقول لا اذا كان المقرض او الداء انصرف هذه الهدية فنقول هذا ربا

لكن اذا كانت سماحة من الشخص عند الوفاء - 00:10:54

قال يا اخي تفضل هذا دينك وجزاك الله خيرا انك صبرت علي وراعت ظروفني تفضل هذي هدية نقول لا بأس هذي من السماح من

السماحة في الوفاء والقضاء لكن اذا كان الشرط عليه هذه الهدية - 00:11:10

فنقول هذا من الربا المحرم لانه لا يجوز للانسان ان يشترط على شخص اخر عند التأخر زيادة اما من خلال غرامة ولا تأخير ولا هدية

ولا غير يمكن ما يجوز - 00:11:21

لكن اذا كان هذا سمحا في بيعه وفي شراؤه لذلك لاحظوا لو كان المسلمون عندهم سماحة في البيع وفي الشراء وفي القضاء وفي

الاختبار بهذه السماح والله يمكن تزول نصف قضايا المحاكم ما عاد نحتاج - 00:11:33

او ثلاثة ارباعه لماذا لاجل وجود السماح بين الناس في بيعهم وفي شرائهم فاصل قصير ونعود اليكم ان شاء الله تعالى بعد هذا

الفاصل القرآن الكريم هو اصل الاصول فمن علم احكامه ووفق للعمل بها - 00:11:47

فاز بالفضيلة في دينه ودينه ونورت في قلبه الحكمة وصار اماما في الدين وقد كان العلماء سلفا وخلفا يبدؤون طلب العلم بحفظ

القرآن. قال ابن عبد البر ولا اقول ان حفظه كله فرض. ولكن ذلك شرط لازم على من احب ان يكون عالما فقيها - 00:12:18

وطالب العلم يحرص على فهم القرآن وتعلم معانيه قال سعيد بن جبير من قرأ القرآن ثم لم يفسره كان كالاعمى او كالاعرابي وبالتدبر

يستنبط الدقائق والاحكام. ويستطيع تطبيق القرآن على الواقع بشكل صحيح. وبه يحصل الخشم - 00:12:45

والخشوع قال تعالى اولوا الباب. لذا ينبغي ان نهتم بمدرسة القرآن في المساجد والمدارس. والدور المتخصصة في تحفيظ القرآن

وتعليمه. وينبغي ان نستخدم التكنولوجيا الحديثة بتعلم القرآن وتعليمه من خلال الانترنت والفضائيات - 00:13:09

فاعلم يا طالب العلم ان القرآن الكريم هو رأس ما لك وهو اربح التجارات قال تعالى وانفقوا مما رزقناهم سرا وعلانية. يرجون تجارة

تبوا نعود اليكم بعد هذا الفاصل وكنا قد استفتحنا هذه الحلقة ببيان بعض الاداب التي ينبغي للمتبايعين ان يراعوها - 00:13:43

هذي اداب السماح في البيع والشراء وعدم اتخاذ الايمان منفقة للسلع نتكلم عن اليمين الصادقة اما اليمين الكاذبة فهذه يمين غموس

والعياذ بالله ان يحلف ان هذه السلعة مثلا اشتراها بكذا وهو كاذب والعياذ بالله. هذه يمين غموس. حرام - 00:14:37

بل انها ما سميت غموسا لانها تغمس صاحبها في نار جهنم والعياذ بالله هذا في الحقيقة الانسان عليه ان يجتنب يعني هذا الامر

اشد الاجتناب. احنا نتكلم الان عن اليمين الصادقة. الانسان ينبغي له ان ان يجتنبها - 00:14:56

والا يتخذ الايمان منفقة 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 تغير ولا في غبن. قال ادري انه ولا حصل لها تدليس ولا تغير ولا غضب - [00:15:43](#)

لكن حقيقة انا اطلبك طلبا اخوية لان حقيقة ندمت على البيع هذا وكنت 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 هذي اسباب تعطيه الحق هذا - [00:16:08](#)

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

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

ما اريد اني اه اقبل البيع وانا يعني آآ امضيت هذا البيع واخذت الثمن وتصرفت فيه ولا اريد اني يعني وسددت به دين علي مثلا ولا اريد اني اقبل هذا فهذا حق له - [00:16:55](#)

كذلك اذا ما حكم الاقالة؟ نقول الاقالة جائزة جائز طلبها بل مستحبة في حق الشخص الاخر ان يقيل ان يقيل هذا الشخص عثرته و من اقال مسلما عثرته واقاله الله سبحانه وتعالى عثرته يوم يوم القيامة - [00:17:08](#)

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

بسبب عثرته او يتجاوز عن هذا بسبب عدم وفائه او بسبب احتياج المال فالله سبحانه وتعالى يعد نفسه احق منه بالتجاوز فيقول فلان هذا الذي كان يتجاوز عن عبادي فانا اتجاوز عنه في هذا اليوم يوم القيامة - [00:17:49](#)

لماذا؟ لانه كان يتجاوز عن عباد الله ويسمح له. ولذلك لا شك ان تجاوز المسلم وسماحته في بيعه وفي شرائه وفي اقتضائه آآ سماحتي في اقالة عثرة الناس هذا من اهم الاسباب - [00:18:05](#)

التي تحقق له سماحة الله في حقه وعفو الله سبحانه وتعالى عنه وتجاوز الله سبحانه وتعالى عن عثرته وعن ذنوبه وما اوجنا في الحقيقة الى رحمة الله سبحانه وتعالى بنا - [00:18:22](#)

لذلك اخواني الكرام هذي فرصة للتجار ان يحقق الاسباب التي تحقق لهم سماحة الله معهم وعفو الله عنهم وتجاوز الله عنهم فرصة للتجار ان يتجاوزوا عن الناس وان يسمحوا للناس قدر المستطاع طبعاً لا نريد ان شاء الله تعالى باحد الضرر - [00:18:39](#)

ولكن الانسان يسمح بالقدر الذي يمكنه والذي يستطيعه ولو تجاوز حتى في قدر تنازل عن شيء من حقوقه وتنازل عن شيء من ماله الله سبحانه وتعالى عفو كريم ولا يضيع احدا ولا يضيع عنده شيء ولا عمل - [00:19:02](#)

من يعمل مثقال ذرة خيرا يره ومن يعمل مثقال ذرة شرا يره في القرآن الكريم يقول الله سبحانه وتعالى وان كان يا ايها الذين امنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا ان كنتم مؤمنين - [00:19:19](#)

فان لم تفعلوا فاذنوا بحرب من الله ورسوله وان تبتم فلكم رؤوس اموالكم لا تظلمون ولا تظلمون وان كان ذو عسرة فنظرة الى ميسرة وان تصدقوا خير لكم ان كنتم تعلمون - [00:19:42](#)

بهذه الاية ذكر الله سبحانه وتعالى الان ثلاثة احوال اذا حل الدين الحالة الاولى ان تزيد عليه لاجل تأخره وهذا محرم هذا حال مرابي

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 الحالة الثالثة ان يعفو الدائن لهذا المدين المعسر عن بعض الحق قال يا اخي انا معسر وكذا ولا اصبر علي - [00:20:36](#)

قال انا بصبر عليك شهر او شهرين او ثلاثة وكذلك سوف اخفض لك من الدين ما تيسر اللي يتيسر تجود به نفسه جزاه الله خير هذي 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 المعسر هذا. يقول لا خلاص بنزيد عليك والمتصدق يقول للمعسر 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 الربا ويربي الصدقات فهذا الشخص الذي طالب بهذا الربا يمكن يجيه اموال ربوية ولكنها محوكة البركة والشخص الاخر الذي تصدق فאלله سبحانه وتعالى يبارك له في هذه الصدقة والمال الذي يتصدق به - [00:21:48](#)

وينميها له ويزيدها 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 تغرنا - [00:22:11](#)

الحياة الدنيا ولا يغرنا بالله الغرور يا ايها الذين امنوا ان وعد الله حق فلا تغرنكم الحياة الدنيا ولا يغرنكم بالله الغر لا تغرنا 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 اقسام الله - [00:23:09](#)

به في كتابه فقال وسوف نسأل عن الوقت يوم القيامة قال صلى الله عليه وسلم لا تزول قدما عبد يوم القيامة حتى يسأل عن عمره فيما افناه. الحديث واذا اراد الله بالعبد خيرا اعانه بالوقت. واذا اراد به شرا جعل وقته عليه. وفي سيرة - [00:23:41](#)

السلف اروع الامثلة على استغلال الوقت فقد كان داود الطائي يستف الفتيات ويقول بين سف الفتيت واكل الخبز قراءة خمسين اية قال ابن القيم اعرف من اصابه مرض وكان الكتاب عند رأسه. فاذا وجد افاقة قرأ فيه فاذا - [00:24:14](#)

وضع ومن اداب الطالب الا يسوف في تحصيل فائدة. لان للتأخير افات. ولانه في الزمن الثاني يحصل غيرها. ومن المحافظة على الوقت البعد عن البطالين الذين يقضون اعمارهم في المسامرات فلا تكن ممن لا يشكرون نعمة الوقت - [00:24:37](#)

فان رسول الله صلى الله عليه وسلم قال نعمتان مغبون فيهما كثير من الناس الصحة والفراغ بشرى لنا زدنا اكااديمية للعلم كالازهار في البستاني نعود اليكم بعد هذا الفاصل ونرغب الحديث الان كذلك - [00:25:01](#)

عن شيء مشروع في البيع وهو ادب من اداب البيع مهم فيه الا وهو توثيق البيع احيانا تحصل نزاعات بين الناس يكون سببها عدم التوثيق كيف يكون توثيق البيع توثيق البيئة بالاشهاد عليه - [00:25:26](#)

توثيق البيع بتدوينه وكتابة 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](#)

اه اي قرار او اي شئ حول هذه الارض فصارت قيمتها بدل ان تكون مئة الف دولار صارت قيمتها مثلا مليون دولار مثلا او مئتين الف او ثلاث مئة الف - [00:26:08](#)

اذا كان هذا البائع الذي قد باع الارض هذه لا يخاف الله فربما ادعى وانكر البيع وقال لا آآ ما 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 واشهدوا 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](#)

للمتبايعين ان يشهد فيها وان يوثقوها بكتابة او بغير ذلك من انواع التوثيق طيب لكن الاشياء الصغيرة مثلا لو انسان اراد ان يشتري مثلا من اه البقالة حليب او اراد ان يشتري مثلا كيلو من اللحم مثلا - [00:27:03](#)

فلا شك انه ما يحتاج هذه الامور خلاص يسلم الثمن ويستلم السلعة ويذهب ما يحتاج انه يعني يأتي بتوثقة ولا اه يطلب مثلا اه اشهادا على هذا الامر. وان كان الان بعض الاشياء السوبر ماركات او غيرها - [00:27:24](#)

توثق هذه المبيعات من خلال فواتير الكترونية فتصدر مثلا من خلال الكاشير يصدر فاتورة الكترونية 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 دائما في الاشياء الكبيرة الاراضي مثلا السيارات الاشياء التي تكون ائمانها باهظة الاسهم العقارات فدائما يحفظ المتعاقدان حقوقهما في هذا البيع - [00:27:51](#)

من خلال التوثيقه بالشهادة او من خلال التوثيق بالكتابة والتوقيع على هذه الكتابة طيب نريد ان ننقل الى مسألة اخرى وهي من المسائل التي انتشرت في هذا الزمان الا وهي مسألة بيعو التقيسيط - [00:28:11](#)

بيعو التقيسيط 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 التقيسيط ان يبيعه السلعة مقسطة فيقول له كل شهر تدفع لي كذا مع الراتب فنقول الاصل في بيع السلع وتقيسيط ائمانها 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 يمتلك بيت مثلا بشكل مباشر لان قيمته عالية ولكن يقول للبائع انا اقسط لك ثمن البيت كل شهر بكذا مع الراتب وانا من خلال العمل عشر سنوات خمسط عشر سنة - [00:29:06](#)

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

ان تبغني الان تريد ان تشتريها مني بثمان حال ترى لو اشتريتها مني بثمان حال فانا ببيع عليك بمليون دولار لو اشتريتها مني بثمان مؤجل فانا بقسطه عليك مثلا كل شهر بالف دولار - [00:29:47](#)

الى ان استوفي حقي كاملا وقدره 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 بثمان مستقر معلوم محدد وراعى 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 اقراض النقود بزيادة اقراض 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 بثمان محدد معلوم لا يمكن ان يزيد فيه ففرضا ان عقد البيع باعه هذا المنزل بمليون ومئتي الف دولار - [00:30:53](#)

فتأخر هذا الشخص المدين لكونه معسرا او لم يستطع السداد نقول ليس من حقه ان تزيد على هذا السعر ثمن البيع الاجمالي ليس من حقه 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 التأخر في الاجل - [00:31:23](#)

طيب مسألة ثالثة متعلقة ببيع التقسيط هل يجوز للبائع بسبب هذا الدين ان يشترط توثيقة؟ نقول نعم ما هي التوثيقة؟ ان يوثق هذا الدين يقول وثقه لي بكفيل غارم مسدد - [00:31:39](#)

اقول جائز او يقول الدائن وثقه 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 توفق لي ب آآ رهن العقار نقول هذا جائز وش معنى الرهن؟ الرهن معناه توثيقة يستوفي منها هذا الدائن يستوفي منها دينه فاذا جاء حل الاجل مثلا ولم يسدد المدين - [00:32:09](#)

فيقول الدائن للمحكمة يقول انا قد رهن 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 سلعته من خلال البيع بالاجل ويحقق 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 ضرر عليك هذه الزيادة وانت لو اشتريته بثمان حال يعني كسبت المئة الف او مئتين الف واشتريت مليون دولار - [00:33:04](#)

ولكن لماذا اقدمت على هذا؟ لانه يحقق لك منفعة منفعة وهي انه لا لا تملك الان مليون دولار وانما تملكها مع الراتب شيئا فشيئا فانت بدل انك تجمع راتبك الان - [00:33:17](#)

كل شهر الف دولار الف دولار ثم تمتلك بيت بعد عشر سنوات بمليون دولار فانت افضل لك اشتره الان بالتقسيط ثم بدل ان تكون المدة عشر سنوات سدوا بالتقسيط على مثلا احدى عشر سنة اثنى عشر 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 شيئا من ثمنها - [00:33:46](#)

طيب هنا مسألة رابعة نريد ان ننبه اليها وهي ان السلعة تنتقل ملكيتها بعقد البيع مباشرة للمشتري وان لم يسدد 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 ويكفيني 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 سددت القسط هذا - [00:34:39](#)

تري يزيد عليك غرامة قدرها آآ كذا ريال او كذا دولار او كل ما تأخرت يوم يزيد 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 معسرا وان يطالبه بالوفاء اذا كان موسرا. واما الزيادة لاجل التأخر ولاجل المماطلة في السداد ولاجل آآ او الزيادة على المعسر هذي كلها من الربا الذي يمنع شرعا على المدين وعلى الدائن ان يدخل فيه - [00:35:07](#)

نقف عند هذا القدر صلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين يا راغبنا في كل علم نافع متطلع لزيادة الايمان وتريد

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

- 00:35:54