

شرح كتاب البيوع (II)01) زاد المستقنع II الشيخ منصور الغامدي

منصور الغامدي

والحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين. اللهم علمنا ما ينفعنا وانفعنا بما علمتنا وزدنا علماً. ربنا هبّ لنا من امرنا رشداً اتنا من لدنك توفيقاً وسداداً وصواباً. اللهم لا تكلنا الى انفسنا طرفة عين ولا اقل من ذلك. ربنا ان لم تعلمنا وتهدنا نكن من الضالين - [00:00:04](#)

اه اخواني الكرام هذا هو الدرس العاشر من سلسلة دروس شرح زاد المستقنع كتاب المعاملات. اسأل الله سبحانه وتعالى يهمننا فيه الحق والصواب. سنستفتح بسم الله الرحمن الرحيم. الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على اشرف الانبياء والمرسلين سيدنا ونبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين - [00:00:24](#)

قال المصنف غفر الله له ولشيخنا وللحاضرين السادس خيار في البيع بتخيير الثمن. متى بان قل او اكثر طيب. آآ تكلم المصنف رحمة الله تعالى في هذا الباب عن الاحوال التي او الاسباب التي يثبت بها الخيار - [00:00:44](#)

لاحد المتعاقدين او لكليهما وكان ما ذكر رحمه الله تعالى خيار العيب بانه اذا بان في السلعة عيب اخر خيار ذكر قوله قبل هذا السادس اللي هو الخيار الخامس هو خيار العين. اذا بان في السلعة عيب فان للمشتري حق الخير. واذا بان في الثمن عيب فان للبائع - [00:01:04](#)

اه حق الخيار ويرد الثمن. وذكرنا الخلاف في العرش. وانه هل يلزم الطرف الاخر بدون موافقته لا يلزم الارش قبول الارش سواء كان لا يلزم البائع انه يقبل الارش ولا يزال المشتري انه يقبل العرش اذا ظهر في السلعة - [00:01:24](#)

واخر وانما يلزمه قبول الرد هذا اللازم الذي بيناه في خيار العلم. هنا مسألة يتكلم عنها اهل العلم في خيار العيب وهي هل تصح او هل يصح شرط البراءة من كل عيب لا يعلمه؟ ذكرنا ان خيار العيب ليس مناطه ليس مناطه - [00:01:44](#)

غش البائع لا حتى لو كان هناك عيب لا يعلمه. اه عذرا لو كان هناك عيب لا يعلمه لم يغش فيه لم هو اصلا لا يعلمه فان من حق المشتري الرد فان من حق المشتري الرد. طيب هذا الاصل. يبقى عندنا سؤال. لو جاء شخص واخذ سلعة - [00:02:04](#)

مستعملة قال الحقيقة انا اشتريتها الان وانا ابيعها لك كما اشتريتها وكل عيب اعلمه فيها اخبرتك به وما لا اعلمه فاني ابرأ منه. ولا ترد علي بشيء غير هذه الاشياء التي ذكرتها لك هذي بينتها لك الان. غير هذه العيوب مثلا - [00:02:24](#)

قال والله ان الماكينة مثلا قد وظبناها مثلا اه السيارة قد صار صدمت مثلا ورشت وحصل لها سمكة ودهاد بين له هذا الامر. قال هذا الذي اعلمه من عيوب السيارة لكن لو ظهر عيب اخر لا اعلمه فانا ابرأ منه. لا تردن علي السلعة بي - [00:02:44](#)

اخونا في الله المشتري اخذ السيارة تبين له ان فيها عيب مثلا في الجربوكس مثلا البائع قد اخبر بعيب الماكينة واخبر بعيب هيكل السيارة الخارجي لكن الجربوكس ما كان يعلم به - [00:03:04](#)

فهل من حق المشتري ان يرد بهذا العيب؟ المصنف رحمه الله تعالى يقرر نعمان له ذلك. وان البائع لو اشترط البراءة من كل عيب يعلمه او لا يعلمه لا يبلغ ولو اشترط البراءة من العيوب التي يجهلها لا يبرأ. والصحيح والله تعالى - [00:03:24](#)

ان البائع اذا اشترط البراءة من العيوب التي يعلمها فانه لا يبرأ. واذا اشترط البراءة من العيوب التي يجهلها فانه يبرأ بهذا الشرط والله تعالى اعلم. لماذا؟ لانه قد قام باللازم عليه وهو بيان العيوب التي يعلمها - [00:03:44](#)

هذا يمكن من اهم المسائل ربما ادركتنا الاقامة في الدرس الماضي ولم نستطع ان نبين هذه المسألة في خيار العلم. طيب المسألة او الخيار السادس حالة سادسة يثبت بها الخيار وهي اختلاف الثمن آآ عما - [00:04:04](#)

اخبر به البائع. الان البيع يتم بطرق. احد انواع تحديد من في البيع هي البيوع التي يسميها اهل العلم ببيوع الامانة لابد حتى نفهم هذا النوع من انواع الخيار ان نفهم - [00:04:24](#)

لماذا نشأ هذا الخيار؟ احنا ذكرنا حقيقة ان مما كانوا ينتقد على مصنف رحمة الله تعالى انه تكلم عن الخيارات وكان الاولى انه يتكلم عن الامور اللازمة على المتعاقدين اولا ثم بعد ذلك ايش؟ الخيارات التي تنشأ لاحد - [00:04:44](#)

بسبب مخالفة هذه الامور اللازمة. يعني المفترض ان نبين ان يبين لنا طريق تحديد الثمن في عقد الامانة. او طرق تحديد الثمن. اذا اختار البائع الثمن بيع السلعة من خلال بيع من بيع الامانة ما هي الافصاحات؟ والايضاحات التي تنبغي عليه. فاذا خالفها يثبت الخيار - [00:05:04](#)

طيب ما هي طرق تحديد الثمن؟ الناس في بيوعاتهم او بياعاتهم كيف يحددون الثمان؟ هناك طرق انهم يتفقون على الثمن يقول هذا بعثك هذا بريال. هذي طريقة. الطريقة الثانية ايش؟ يقول بعث - [00:05:34](#)

برأس مالي وهو نصف ريال مثلا. او بعثك برأس مالي ويسكت. طيب الطريقة انه يربطها برأس المال واضح؟ رأس المال يمكن ان نقول له ثلاثة احوال. ما هي؟ يقول بعثك برأس مالي وربح - [00:05:54](#)

بعثك برأس مالي نفسه بدون لا زيادة ولا نقص. او الحالة الثالثة بعثك برأس مالي ناقص كذا. هذي متى يسويها الناقص اذا كسدت عنده السلعة يبغى يصلح تخفيضات قال انا او يبغى يصفي المحل قال راس مالي في السلعة - [00:06:14](#)

بيوع بناقص عنه كذا بالنصف مثلا خلاص انا اقابل بس يجيني نص رأس المال هذي تحصل في احوال التصفية اذا الطريقة الاولى لتحديد الثمن ان يتفقا على ثمن محدد دون ارتباط بشيء اخر. يقول بعث كذا بريال. ما قال له كلفتني ريال ولا نص ريال - [00:06:34](#)

ولا ريالين ما بينوا الكلفة. الشيء الثاني ان يربطه بالكلفة. يقول انا ابيعك ياه بتكلفتني وربحتني ريال. ربحتني نص او لا تربحتني شي او بناقص بس شله من عندي خذ هذا ثلاثة احوال للطريقة الثانية وهي البيع - [00:06:54](#)

ربط الثمن بماذا؟ بتكلفة الرأس. هل هناك طريقة ثالثة؟ نعم. تكلفة السعر. ها كتابة السعر السلعة هذا يشبه ان يكون ثمننا محددا يشبه الطريقة الاولى. لا بأس ها؟ احسنت. الطريقة الثالثة ان يقول بسعره في السوق - [00:07:14](#)

مهو بكل فتية يقول انا ابيعك مثل ما يبيع الناس. بسعره في السوق. سعر السوق له اشكال. ان يقوم بمثل ما يبيع الناس عادة او بما هو موجود به في السوق. احيانا يكون في السوق فيه مرجع معين اشتهر في السوق. اشتهر في السوق - [00:07:34](#)

بمثلا اه جودة صناعته او كثرة مبيعاته او قدمه في السوق فاحيانا يقول ابيعك بما يبيع به فلان لو جيت تتبايع مع واحد قال شوف يا اخي انا ابيعك بمثل ما يبيع بي الهايير ماركت الفلاني مثلا هذا يعطيك صنف ممنوعة لكن صحنا انه اذا كان الى مرجع - [00:07:54](#)

صحيح له اصل يعني معتبر عند الناس فانه لا مانع من ذلك. بخلاف ان يقول بما باع به فلان على طريقة الحرب او بما يقوله فلان على طريقة الحظ هذا ما يجوز. لان هذا نوع من الغرظ والجهالة او الخطر. آآ من - [00:08:14](#)

طرق البيع بالسوق كذلك المزايدة يقول بعثك انا بعث السيارة لا على سعر في الميكروفون في الحراج. بيعا باتا. فيدخل السيارة والله طلعت عشرين الف ثلاثين الف واربعين الف وقفت على خمسين الف خلاص يلزمه البيع. هذا بيع المزايدة. وهذا ممنوع على طريقة المصنف رحمه الله تعالى. والصحيح انه جاء - [00:08:34](#)

لانه نوع من انواع البيع بسعر السوق عالعموم هذا كله قد ذكرناه نحن في الشرط السابع وهو العلم بالثمن العلم بالثمن لا نريد ان نكرره هنا المهم عندنا هنا هو انه من البيوع الصحيحة ربطه بالكلفة. طيب هل يصح ان يقول الشخص بعثك - [00:09:04](#)

كلفة بكلفة علي زائد ريال فقط ويسكت دون ان يخبر بالكلفة التي عليه المصنف رحمة الله تعالى يقول لابد من ان يخبر بالكلفة. يعني لابد ان يقول كلفته علي ريال وانا بربح منك ريال. بعثك بكلفتني زائد الريال - [00:09:24](#)

هذا انا اشتريته بريال وربحتني ريال بيته كأني يقول بريالين طيب اذا كان سؤال اذا كان لا بد ان ان يفصح عن كلفته في عقد البيع. خلوني بسألكم سؤال نشوف من النبي منكم. ما الفرق بين - [00:09:44](#)

هذه الطريقة وطريقة انه يقول بعثك بريالين. يعني لماذا يقول؟ بعثك بكلفتني وهي ريال وربح ريال او يقول بعثك بكلفتني وهي

ريالين بدون ربح وبين ان يقول بعتك بريالين. وش الفرق؟ ما دمتم تشترون انه لا بد ان يبين الكل - [00:10:04](#)
في عقد البيع اذا لماذا يربطها بالكل فكان يقول بعته بريالين مباشرة. هاهنا المحاولة الاولى. ما ادري هل لها علاقة بنفس الكلفة؟
يعني يعني مضاعفتها اكثر مثلا كانت مثلا نصف ريال يباعها بريال ونص سيادة ريال ونص يقول بعتك بكلفتني هذا كله عليه ريال -
[00:10:34](#)

وربح عشرة احدعش يعني لا مانع انه الزيادة تزيد او تقل اذا هذا ليس فرقا مؤثرا انه يقول بعتك بكلفتني وربح عشرة وكلفتني هي
ريال والاجمالي حداث او ان يقول بعتك باحداش نعم انس - [00:11:04](#)
المشتري يعني الفرق هو اطمئنان المشتري فقط طيب هل هناك فرق تعاقد في الحقوق والالتزامات غير طمأنينة المشتري. نعم تبين
ايوه احسنت هذا الفرق اذا قال بعتك بكل وهو ريال وربح ريال والاجمالي ريالين يختلف عن قوله بعتك بريالين - [00:11:24](#)
فرق الفرق انه متى ما تبين ان الكلفة كانت اقل يعني لو اكتشفت انه ما كلف ريال. مثلا كلفه تسعين هللة فقط فهل من حقي اني
اطلب الخيار؟ من حقي ان اطلب الخيار. ليش؟ لانه اقول انا وانت ما بعثني بريالين - [00:12:04](#)
اتبعتني بكلفتك التي هي ريال زائد ريال. واضح ولا لا؟ فالان لما تبين ان الكلفة كانت تسعين هللة ما هو بريال فمعنى ذلك انك اخلت
بالتزام انك اخلت بالتزام من التزامات البيع وهي بيان الكلفة على الوجه الصحيح الحقيقي و - [00:12:34](#)
بالتالي يثبت لي الخير. طيب لو قال قائل لو قال لكم هذا البائع طبعا البائع نفترض انه ايش؟ غش واراد ان يكذب على المسلم. لو قال
يا اخي لكم البائع يا اخواني ما ما - [00:13:04](#)

يا اخي الكريم. انا بحبيك انت طالع في الدفتر. وكنت اظن هذي موية هنا. قال انا ما انا شيك على الدفتر شفت الورقة مكتوب فيها
ريال مو بموية انا موية ثانية بس اني اخطأت خطأ غير - [00:13:24](#)
مقصود فالان كونوا غير غاش. هل يفرق هذا ولا ما يفرق؟ نقول ما يفرق كذلك. سواء غاش انت ولا ما تبغاش؟ انا مشتري منك
بالكلفة زائد ريال فالمفترض يعني ما هي القضية هي قضية تأديب البائع لا القضية ان عقد البيع تم على - [00:13:44](#)
تم الثمن فيه هو الكلفة زائد او ناقص او يساوي. واضح ولا لا؟ اذا هذا له اثر طيب على طريقة المصنف رحمه الله تعالى يثبت الخيار
دائما متى ما بان الاختلاف الاختلاف في الكلفة - [00:14:04](#)

طيب السؤال الثاني هل يلزم ان يبين الكلفة ام لا يلزم ان يبينها؟ على طريقة المصنف يقول ولا بد في ما قرأت هذي؟ ايه قال
المصنف ولا بد في جميعها من معرفة المشتري رأس المال - [00:14:24](#)

اذا لا بد من بيانها احسنت لا اذا باع برأس المال زائد ناقص يساوي بالكلفة باعتبار الكلفة احنا استبدلنا كلمة رأس مال بالكلفة. اذا
باع بالكلفة زائد ناقص يساوي فمعنى ذلك لا بد ان يبين رأسه. طيب. والظاهر والله تعالى - [00:14:54](#)
قل هذا هو الاصل هذا هو الاصل. لكن اذا اتفق معه على الكلفة بدون اتفاق معه اتفاق على الشراء بالكلفة زائد ربح معين وقال استر لي
من سوق معين او مواصفات معينة فالظاهر مثلا ان هذا جائز. لكن هذه المسألة اين محل مناقشتها؟ هل هو هنا - [00:15:14](#)
في شر نعم نقول الكلفة المصلي رحمة الله تعالى اشترط بيانها في العقد عشان يصح العقد لماذا اشترط ليش قال المصنف ولا بد في
جميعها من معرفة المشتري رأس المال؟ لانه اشترط في الشرط السابع من شروط البيع - [00:15:44](#)

العلم بالثمن. ونحن في الشرط السابع من شروط البيع وش قلنا؟ قلنا العلم بالثمن. له طرق وليس هو تحديد الرقم فقط ليس هو
تحديد الرقم فقط وانما يدخل في العلم بالثمن تحديد الرقم او ربطه بالسوق - [00:16:04](#)
او ربطه بمرجع في السوق بما بعده فلان اذا كان مرجع او بمزايدة في الشرط السابع هذا قلناه فلو ربط الكل لو ربطه بالكلفة وفقا
لمؤشر يمكن الاتفاق عليه فلا مانع من هذا. كيف؟ لو قال يا اخي شوف - [00:16:24](#)

لو جاء المفاوض وقال لك شوف يا اخي انا الان مطلوب مني ابني لك هذي العمارة؟ قال نعم وبالمناسبة هذا آآ سمعت انه مثلا زي عقود
ابن لادن في بعض المقاولات في المقاولات انه يستخدم فيها هذا الشرط. اذا جاء في البناء في بعض الابراج - [00:16:44](#)
يقول شوف انا ما بحدد لك السعر الان ليش؟ لانه احيانا المشتري اللي طلب المقاوله ما تكون عنده المواصفات ايش واضحة خصوصا

اذا كان بيبيني برج كبير مثلا شخص بيبيني برج كبير ما يقدر يقول والله يا اخي اللمبات تكون كذا والاسلاك اللي - 00:17:04
وتكون مواصفات كثيرة جدا. والسلك الكهرب هذا فيه بريال وفيه بمئة. يعني في القوة والجودة والى يعني في لها تفاصيل كثيرة
فاحيانا الواحد مثلا بيبيني برج ما يعرف يعني لا يستطيع ان يلم خلونا - 00:17:24
بجميع التفاصيل الدقيقة المؤثرة في السعر. لكن لو عمارة دور دورين ثلاثة يعني ها ممكن نقول ايش الناس تعارفوا على اشياء معينة.
وش هو؟ يقول يا اخي تشطيب عادي. ولا تشطيب ديوكس ولا تشطيب سوبر ديوكس - 00:17:44

ولا الى اخره. يعني في يعني معايير معينة. مثل الفنادق الفنادق الناس متعارفين فيها على درجات خمس. نجمة نجمتين ثلاثة اربعة
خمس لكن ما يقدر يقول يا اخي مواصفات دقيقة مثلا بمعنى انه السرير يكون مترين في مترين وارتفاعه كذا والمرتبة تكون كذا لا
لكن فيه مدى - 00:18:04

للخمس نجوم في مدى معين للاربع نجوم وهكذا. فالشاهد لو قال المقاول شف يا اخي انا ما اقدر احدد لك الان سعر. بالضبط الا اذا
مواصفات دقيقة. لكن طالما انك انت ما اعطيتني مواصفات تفصيلية دقيقة. فانا ساقولك الان انا متعهد - 00:18:24
عقد البيع تم انا ملتزم اسلم المبنى. وفقا للمواصفات التي تطلبها. وما هو ثمن العقد؟ يقول التكلفة التي اشترى بها المواد زائد عشرة
بالمئة ربحي. واضح العقد هذا ولا لا؟ يقول التكلفة التي يشتري بالماء زائد عشرة بالمئة ربح - 00:18:44
والله انت طلبت مواصفات سوبر ديوكس تبغاني اجيب لك كل شئ على اتم شئ؟ فالمبنى ذا اتوقع بيكلفك يمكن مليون ولا عشرة
مليون. اذا انت والله بتطلب المواصفات القليلة فالمبلغ ذا بيكلفك خمسة مليون. اذا بتطلب مواصفات متوسطة بين سبعة مليون
ونص - 00:19:04

وهكذا لكن يقول اذا انت بينت لي طبعا الان سيقول قائل هل هذا عقد بيع نقول نعم عقد بيع هو المورد للمواصفات وهو متعهد وفي
ذمته ثبت المبنى وهذا عقد استصلاص والاستثناء عقد من عقود البيع. ما في اشكال. لكن الثمن في عقد الاستصلاص مربوط بماذا -
00:19:24

مربوط بالكلفة الكلفة عليك زائدا ربح معين هل الكلفة معلومة في العقد؟ لا ما هي معلومة في العقد. هل لها معايير تضبطها؟ نعم. لها
معايير تضبطها انه والله ديوكس ولا سوبر ديوكس ولا الى اخره ولا الى اخره. او في هذا المدى بين كذا وكذا او الجودة متوسطة
والجودة عالية. لها معايير تضبطها. لذلك - 00:19:44

يمشي الناس بمثل هذا العقد واضح ولا لا؟ على طريقة المصنف لا اذا ربط بالكلفة زائد ربح لابد من بيانه في مجلس العقد. لماذا؟ لانه
في الشرط السابع معرفة الثمن ماذا يشترط؟ يشترط المصلي - 00:20:14

وتعالى التحديد الدقيق هذا هو عنده التحديد الرقمي هذي طريقة العلم عندهم. لكن العلم بمعايير او العلم وفق اطر محددة او العلم
من خلال السوء من خلال المزايدة من خلال كذا هذي لا يعتبرها المصنف علما. ولاجل هذا - 00:20:34
لم يصحح البيع بمن يزيد وبما باع به فلان وبرقمها والى اخره. ارجو ان هذا ارجو ان هذا واضح طيب ما هي انواع بيوع الامانة التي
يرتبط فيها البيع بالكلفة؟ ثلاثة انواع. اساسية - 00:20:54

البيع برأس المال وبيع هذا مرابحة. البيع برأس المال بالضبط يسميه الفقهاء تولية البيع برأس المال ناقص مبلغ محدد فهذا او نسبة
مئوية فهذا يسميه الفقهاء وضیعة او مواظعة الناس يضيف صنفا وهو الشركة. كيف الشركة؟ يقول ان يبيعه بعض السلعة -
00:21:14

حنا نقول الشركة حقيقة ليست قسما رابعا. للبيوع الامان وانما هي وانما هي ايش؟ الشركة وش رايك؟ نقول الشركة ليست اسم رابعا
لانهما اما ان تدرج وتكون مرابحة او تولية او او وضع وانما هي تقسيم باعتبار اخر. فان باعوا السلعة كاملة - 00:21:44
قلنا مرابحة في كامل السلعة. وانباع بعض السلعة بربح قال له هذي مرابحة في بعض السلعة مع ربح ان باع السلعة كاملة برأس مالها
قلنا هذا تولية في كامل سلعة وانباع جزء من السلعة برأس مالها قلنا هذا شركة او تولية في نصف السلة او جزء من السلعة واضح؟
اذا المصنف رحمه الله تعالى لما - 00:22:14

قال يثبت في التولية والشركة والمراوحة هذا فيه اشكال حقيقة. لانه الثلاثة التولية والمراوحة والمواظعة هي ثلاثة اصناف لتقسيم واحد باعتبار واحد وهو زيادة الثمن ونقصه. الشركة هي تصنيف كبار كل السلعة او بعضها ما ينبغي انها تخط بهذه الثلاثة. واضح ولا لا؟ واضح؟ طيب - [00:22:44](#)

الشركة اني اقول يا اخي انا اشتريت مثلا ارض بمئة الف اقول ابيعك نصف برأس مالي هذي شركة فهي نوع من انواع التولية التولية هو ان يبيع الارض كاملة برأس مالها - [00:23:14](#)

كان يبيع نصفها برأس المال. طيب هل يمكن ان يكون هناك شركة مع مراوحة؟ نقول ممكن نظريا ممكن. يقول يا اخي انا ابيعك نصفها نصف الارض هذي. انا اشتريتها بمئة الف مثلا - [00:23:34](#)

اقول ابيعك نصفها بربح مثلا عشرة بالمئة نصفها كم؟ خمسين الف عشرة بالمئة الربح يعني خمسة الاف النصف هذا بخمسة وخمسين الف. هل يتصور ان يكون النصف مع وضعية؟ ممكن. اقول - [00:23:44](#)

نصفها بايش؟ باقل من رأس مالي فيها بعشرة بالمئة. فصار خمسين ناقص خمسة خمسة واربعين. اقول بيتك اياه النصف هذا بخمسة واربعين الف طيب اذا ممكن الشركة في واقع الامر ليست قسيما. ليست يعني قسما من هذه الاقسام - [00:24:04](#)

ثلاثة وانما هي قسيم لها. صنف اخر تقسيم باعتبار اخر. نعم اقرأوا بسم الله السادس خيار قال رحمه الله السادس خيار في البيع بتخبير الثمن متى بان اقل او اكثر. سواء علم البائع سواء علم غش - [00:24:24](#)

بهذا الاخبار او لم يغش متى ما بان اقل او اكثر نعم. ويثبت في التولية والشريكة والمراوحة والمواظعة اي نعم هذي اللي قلناها نعم. ولابد في جميعها من معرفة المشتري رأس المال. طيب على طريقة المصنف ركزوا معنا - [00:24:44](#)

لو كان شخص اشترى بظاعة من اليابان اشترى سيارات من اليابان مورد سيارات قال اشترى سيارات باليابان قالوا له في اليابان مطلوب انك تسدنا بعد تسعين يوم مبلغ مليون ريال مليون ين قيمة السيارات هذي واضح - [00:25:04](#)

جاء المورد هذا اللي يستورد السيارات هذي جاء قال للمشتري قال شوف انا ابيعك برأس مالي طبعا بيبيع بالريال السعودي قال ابيعك برأس مالي وبيع عشرة بالمئة او ربح عشرين بالمئة كم الان الكل - [00:25:24](#)

عليه نفترض انه اشترى سيارة وحدة بمليون يل. نفترض ان الين يساوي ريالين الان قال شوف يا اخي انا ابيعك برأس مالي كلفتها علي زائد ربح عشرة بالمئة كم سيكون السعر بريال؟ قلنا الين يساوي ريالين. كم سيارة بعشرة؟ ها؟ كم سيارة - [00:25:44](#)

سيارة وحدة اشترها بمليون يل الين يساوي ريالين ريالين قال شوف انا ببيعك السيارة بربح عشرة مئة بالريال السعودي. يعني مليونين ريال هذا راس المال. والربح عشرة بالمئة مئتين صح؟ طيب متى هو مطلوب انه يدفع؟ بعد كم؟ بعد تسعين يوم لو جاء بعد تسعين - [00:26:14](#)

يوم ساعتين ونص فوجئنا بان الين صار يساوي الين الواحد ريال. فيوم جا يدفع دفعه مليونيا لكن كم كلفة يوم جاء الدفع بعد تسعين يوم؟ كم كلفتى عليه بالريال؟ لانه البيع الذي باعه لهذا العميل هنا - [00:26:44](#)

باعوا بالريال السعودي طيب هو لما دفع الان دفع مليونين لانه مطلوب بعد تسعين يوم يسدد مليونير طب لما جاء يعني هو لما استلم السيارة هو قد باعها اصلا من قبل تسعين يوم يعني بيدفع الان وهو قد باعها في نفس اليوم لانه استلمها وباع على طول بمراوحة - [00:27:04](#)

بالكلفة زائد عشرة بالمئة واستلم من العميل مليونين ومئتين يوم جا وقت الدفع بعد تسعين يوم الين مختلف سعره. فلنفترض فرضا انه الين صار ريال. صار كم دفع في واقع الامر مليونيا كم تساوي ريال؟ كانه دفع مليون ريال فقط. لاحظتم المشكلة الان - [00:27:24](#)

المفترض انه المشتري يجي يقول تعال يا اخي انا اشتريت منك بالكلفة بالريال. والكلفة بالريال مليون ريال ربحك عشرة بالمئة مليون ومئة رد لي الباقي. واضحة المشكلة هذي؟ لذلك على طريقة المصنف لا - [00:27:54](#)

المراوحة لماذا؟ لان الكلفة لم تستقر بعد. لانه يقول لا بد من معرفة رأس مال المشتري. الكلفة لم تستقر بعد وعلى الذي رجحناه تصح

ولا ما تصح؟ تصح. لان الكلفة قد عرفت بمعيار. وهي انه - 00:28:14

ما يعادل من الريالات مليونين بتاريخ الدفع في يوم كذا. واضح الفكرة ولا لا؟ وهذي المسألة بالمناسبة تتكرر كثيرا الاستيراد والتصدير. لان الاستيراد والتصدير دائما يتم من خلال اعتمادات مستندية بنكية. تكون الدفوعات فيها مؤجلة بعد بتسعين يوم -

00:28:34

مئة وثمانين يوم ثلاث مئة وستين يوم وهي المسألة يسمونها الاعتمادات المستندية. الدفوعات فيها تكون مؤجلة. هل يصح بيعها مربحة او لا يصح بيعها مربحة رأي المصطلح رضي الله عنه لا يصح بها مربحة اذا كانت بعملة تتذبذب. والصحيح صلى الله عليه وسلم انها تصح يصح بيعها مربحة باعتبار ان هذا التذبذب كانه قد - 00:28:54

به العمل ووافق عليه من خلال معيار متفق عليه وهو سعر الصرف الذي اتفقوا عليه. اي نعم. اقبل بعد الاذان الله اكبر الله اكبر اكبر. اشهد ان لا اله الا الله اشهد ان - 00:29:14

لا اله الا الله اشهد ان محمدا رسول الله اشهد ان محمدا رسول حي على الصلاة حي على الصلاة حي على الفلاح اكبر اكبر لا اله الا الله السلام عليكم الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد - 00:30:04

وعلى اله وصحبه وسلم. اذا ذكرنا انه اه هذا النوع وهو تحديد الثمن بناء على الكلفة وعلى مشتري والمصلي في رمضان ذكروا انه لابد من معرفة رأس مال المشتري. في هناك امر اخر يجب على البائع ان يبينه غير بيان - 00:32:04
كلفة وهي بيان الاحوال التي تؤثر في هذه الكلفة يعني انا اضرب لكم مثل لو انه اشتراها بالتقسيط بمئة وعشرين على سنتين. فجاء للبائع قال له انا ابيعك بالكلفة ولا باربح عليك شيء - 00:32:24

انا ابيعك اياها بمئة وعشرين هات مئة وعشرين فاعطاه مئة وعشرين. اليس هذا غشا للمشتري غشه لانه قصد هو لو اشتراها بثمانين حال يمكن يشتريها بمئة لكن لانه اشتراها مقسط وصارت بمئة وعشرين اذا لا بد عندما اقول - 00:32:44
للمشتري اقول له تراني ابيعك بالكلفة. لا بد ان ابين له اذا كانت هذه الكلفة بثمانين مؤجل ان ابين له ترى اقول له ترى مئة وعشرين لكن ترى انا مقسطها سنتين - 00:33:04

واضح ولا لا؟ طيب طيب لو كان اشترى هذه السلعة من صديق اراد ان يبره فقال شوف يا اخي انا بشتري السلعة ذي منك لانه صديقه قال هم عارفين انها تسوى مثلا خمسين بس قال يا اخي لانك - 00:33:14
وكذا ودوبك فاتح محل جديد ودنا نكسبك ويعني نقوم محلك فانا بشيء منك بسبعين بستين. طيب لما اشترى العجائب يبيعها قال انا ابيعها بكلفتي. اليس هذا نوع من الغش للمشتري؟ نعم هو كلفة ستين لكن - 00:33:34
الامر المشتري يظن ان الكلفة الحقيقية ستين في السوق. لكن في واقع الامر هذي الستين يدخل فيها ماذا؟ ابراره وصديقه واضح؟ طيب لو جاء لشخص وقال يا اخي تعال بعني - 00:33:54

انا لقيت لي زبون يشتري مني بس دائما ياخذ مني بالكلفة. ولا اقدر اربح عليه الا ريال مربحة ريال. فقال ورد لي فاتورة السلعة ذي بتسعين. قال يا اخي طيب قيمتها ثمانين؟ قال انا اعرف بس وردها لي بتسعين وانا بعطيك تسعين حقيقة - 00:34:14

وبعدين انا اصلا في بيني وبينك مبايعات ولا اصلاحات ولا كذا ايش؟ العشرة الفرق ذي انا باخذها في باخذة في اشيء ثانية في اصلاحات بس هو اهم شي الفاتورة ذي وردها لي بتسعين وانا بدفع لك تسعين لماذا؟ حيلة - 00:34:34
للزيادة على هذا الشخص. اذا هذي كلها اخلاعات بالبيان الواجب والافصاح الواجب في الثمن. الكلفة حقيقية لا تجوز شرعا لذلك قال المصنف رحمه الله تعالى وان اشترى نعم وان اشتراه بثمانين مؤجل لاحظوا بثمان مؤجل - 00:34:54

لان دايم الثمن المؤجل اعلى من الثمن الحال. ان اشترى بثمان مؤجل لابد من بيان انه اشترى بثمان مؤجل. نعم. او ممن لا تقبل شهادته له يعني من صديق قريب اي نعم او باكثر من ثمنه حيلة اكثر من الثمن حيلة. يعني قال زود علي الفاتورة - 00:35:14
بسترده من اشيء اخرى. طيب؟ او باع بعض الصفقة بقسطها من الثمن ولم يبين ذلك في تخبيره بالثمن فلمشتري الخيار بين الامساك والرد. اذ كل هذه الاحوال يثبت للمشتري لانه قد غش في ماذا - 00:35:34

في بيان في بيان ماذا؟ في بيان الكلفة. في بيان الكلفة. طيب قال او باع بعض الصفقة بقسطها من الثمن احيانا التقسيط او التبعية
هذا احيانا قد يخفض قيمة السلعة واحيانا هذا التبعية قد يزيد قيمة - [00:35:54](#)

سلعة. فالشاهد انه هو ما اشترى السلعة هذي مجردة وباعها بالكلفة. لا. اشتراها ضمن اشياء اخرى ثم باعها مفردة بقسطها من الثمن
نقول بين انك اشتريته ضمن اشياء اخرى لان هذا التعبير الواحد لو يشتري ارض - [00:36:14](#)

مبعضة قيمتها اقل مما لو اشتراها كاملة صح ولا لا؟ طيب اذا التبعية احيانا يظفر في يؤثر على السلعة كاملة يعني انت احيانا تبغى
تشتري الارض بمئة الف. لكن لو قال يا اخي لا انا ابغاك تكون شريك النص ما تدفع فيها خمسين يمكن تقول ابا ادفع فيها اربعين لان
الشراكة - [00:36:34](#)

لا ما هي مرغوبة. يعني التبعية لاحظ هنا ايش؟ قلل القيمة. احيانا التبعية يزيد القيمة. تقول يا اخي تبا اشترى منك؟ آآ يعني مثلا
كرتون ماء قال لك خلاص الكرتون بعشرين فيه كم؟ اربعة وعشرين حبة قلت له طيب ابا اشترى حبة - [00:36:54](#)

وحدة قال الحبة بريال زادت عليك القيمة ليش؟ لانها تبعضت فالشاهد ان البائع اذا اراد ان يبيع وكانت هذه السلعة التي يبيعها
مبعضة من شيء اكبر منه لابد ان يبين يقول ترى هذي جزء من بيعة لابد ان طيب اذا لم يبين - [00:37:14](#)

ان الثمن مؤجل اذا لم يبين انه اشتراه ممن لا تقبل شهادته قريبه مثلا. اذا لم يبين انه اخذها باكثر من ثمانية حيلة اذا لم يبين انها
جزء من بضاعة اخرى فمعنى ذلك انه يثبت للمشتري الخيار. هذا احد انواع الخيارات - [00:37:34](#)

نقف عند هذا القدر صلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى اله وصحبه وسلم. بسم الله الرحمن الرحيم. والحمد لله رب العالمين
والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين - [00:37:54](#)

نتابع حديثنا كنا قد ذكرنا صورة قبل اه صلاة المغرب وهي سورة ما لو اشترى شخص سيارة مثلا ياباني تدفع بعد تسعين يوم فلما
قبضوا السيارة بعد العقد مباشرة وقبل الدفع بتسعين يوم. لما قبضوا السيارة باعها مرابحة بالريال - [00:38:04](#)

سعودي بربح عشرة بالمئة. لاحظوا على طريقة المصنف رحمه الله تعالى لا تصح هذه المسألة ماذا؟ لان رأس المال غير معروف. يعني
البيع تم بالريال السعودي. ورأس المال غير معروف - [00:38:34](#)

في رأس المال هو مليونيا تدفع بعد تسعين يوم. فبعد تسعين يوم قد يكون سعر الين بريال قد يكون بريال ونص قد يكون بريالين
فبناء عليه بيدفع مليون ريال مليون ونصف مليونين ريال لكن هي مليونين وحدة ما تفرق من حيث اليد ترى طريقة المصنف -
00:38:54

على رأس المال اللي هو بالريال هذا غير معروف حال التعاقد. لانه مستقبلي ولكن ذكرنا ان الصحيح والله تعالى اعلم انه يصح هذا
العقد لماذا؟ لانه كأنه قال كأنه قال - [00:39:14](#)

بعتك هذه السلعة بمليونين. واضح؟ ولكن بالسعر الذي يكون عليه اليد فين؟ بعد تسعين يوم واضح؟ كأنه قال بمليونيا تدفع بعد
تسعين يوم يعني هو كان انه عكس نفس الشروط التي اخذ بها على هذا البيع. ثم قالوا رب عشرة ريال. فالشاهد انه نحن متى ما
اعتبرنا - [00:39:34](#)

لا متى ما اعتبرنا ان معيار معرفة الثمن هو التحديد الرقمي فقط فلن تصح هذه المسألة. لكن اذا قلنا ان معرفة الثمن تكون بالتحديد
الرقمي ثلاثة خمسة سبعة عشرة او بالمعايير التي لا يختلف عليها الناس معيار مثلا سعر الصرف يوم كذا معيار سعر السوق معيار
المزايدة - [00:40:04](#)

وفقا فهذا جائز ولا يعد هذا جهلا. هناك فرق بين اني اربطها بالحق وقول بما بعتك السلعة بالرقم اللي مرقوم عليها مهوب بالرقم
السعري اللي هو ريال او ريالين في الموية هذي لا اقول بعتك مثلا في عليها رقم اللي هو حق ها - [00:40:34](#)

اه رقم مثلا اه في كل سلعة لها كود. مثلا مكون من عشرة ارقام. اقول عشرة ارقام هذي اظهرها في بعض ونقص من خمسة زود عشرة
والرقم هذا هو هذا حظ. يمكن الكود هذا كله اصفار ويمكن الكود هذا كله تسعات ما ما تدري. هذا نوع من الحظ - [00:41:04](#)

هذا بيع السلعة برقمها هذا لا يصح. لكن اذا قال والله مثلا في هايبر ماركت ولا في شي كل السلع فيه مرقمة سعريا بشكل صحيح

وسليم يتقارب فهذا لا بأس به. فلذلك اه عندنا حنا خلونا نقول نحن لا نريد ان نعيد شرط العلم - [00:41:24](#)

التمن والمفترض ان هذا الكلام كله ما يتعلق ببيع المرابحة والكلفة وكذا المفترض ان المصنف رحمة الله تعالى نقله في العلم بالتمن. وفي باب الخيار يقول لنا انه اذا خالف المشتري احد التزاماته في البيان والافصاح اللازم عليه فان اذا خالف البائع احد الالتزامات الواجبة عليه في الافصاح - [00:41:44](#)

والبيان فان المشتري يثبت له الخيار يكفيننا هذا من باب الخيار. هذا ما يتعلق ببيع المرابحة والكلفة وما يدخل في الثمن وما يدخل في الكلفة وما لا يدخل المفترض هذا كله في الشرط السابع وهو معرفة الثمن ولكن يعني بما ان المصنف ذكره في هذا المقام لا مانع ان نذكره هنا - [00:42:04](#)

فنقول هناك في العلم بالتمن خلونا نقول هناك آ ثلاثة انواع. النوع الاول التحديد الرقمي بسبعة بسبعة بستة بكذا. هذا متفق على جوازه الطرف المقابل اللي هو بالحظ. بعثك اول متصل الرقم اللي يظهر اول متصل علي نجمع الارقام هذا الثمن يمكن يتصل علي واحد ارقامه فيها اصفار فيها تسعات فيها خمسة مدري - [00:42:24](#)

او بعثكم برقم الكود حق السلعة هذا اللي هو مكون من احد عشر رقم ما هو بالسعر الكود السعر يقول اضربها ببعض هذا نوع من أنواع الحظ هذا متفق على منعه. طيب في عندنا رتبة في الوسط حقيقة - [00:43:04](#) ليست حظا وليست تحديدا رقميا. يقول بعثك السلعة بماذا؟ بما يبيع هذا الهايير ماركت بما يبيع به شيخ السوق بما يبيع به فلان المعروف في السوق بسعر السوق بحسب مزايدة بحسب كلفتها وريح معلوم. بحسب سعر الصرف الذي يظهر لنا في القيمة التي اشتريت به السلعة - [00:43:24](#)

هذي احنا ممكن نسميها معايير عند المصنف رحمه الله تعالى هذي كلها داخله في اطار المجهول عند المصنف كلها داخله في اطار المجهول. والصحيح والله تعالى اعلم انها نوع من انواع العلم - [00:43:54](#)

نفس الشيء سيأتينا ان شاء الله تعالى في باب السلف. المصنف رحمه الله تعالى يقول الى الحصاد هذا مجهول هذا لازم يقول الى يوم كذا والصحيح والله تعالى اعلم ان هناك فرق بين انك تقول السلام الى وقت ما بالحظ او - [00:44:14](#)

بنشوف نجمع اول تاريخ نشوفه في الدفتر هذا هو يطلع فيه هذا مجهول هذا حظ قائم على المقامرة وفي عندنا تحديد الى يوم واحد واحد الف واربع مئة وثمانية وثلاثين هذا تحديد في عندنا شي في النص وهو المعايير اقول لك - [00:44:34](#)

الى الحصاد الى نزول الراتب الى مثلا انتهاء اختبارات الطلاب انتهى اختبارات الطلاب في بعض الناس ينتهون يوم الاحد في بعض الناس ينتهون يوم الاثنين في بعض الناس ينتهون يوم الثلاثاء الاحسان فيها يسير - [00:44:54](#)

واضح؟ الى الحصاد في بعض الناس يبكر في الحصاد في بعض الناس يتأخر اسبوع اسبوعين الامر فيها يسير فاذا قبل الطرفان هذا القدر من المعيرة فالصحيح والله هذا مقبول وجائز عند المصنف رحمه الله تعالى يعتبر هذه الى الحصاد الى نهاية - [00:45:14](#)

الى كذا يعتبرها مجهولة. والصحيح والله تعلم انها تعتبر انها تعتبر من العلم. وهكذا المصنف رحمة الله تعالى مثلا في تحديد الاوصاف يقول كل وصف مؤثر لا بد من بيانه. طيب على طريقة الشيخ ابن - [00:45:34](#)

لا يقول خلاص يذكر الاوصاف الاساسية الباقي اذا كانت اوصاف مؤثرة يثبت للمشتريين الخيار. وتصح اه نفس الشيء في اه اشياء كثيرة يعني يصح ربطها بالعرف ولكن المصنف رحمه الله تعالى - [00:45:54](#)

لم يربطه بالعرف وانما طلب فيها التحديد الدقيق. اذا هذا يمكن ان نعتبرها وهذا لماذا نذكر هذه القضية؟ لانه من المهم لطالب العلم ان يربط جزئيات المسائل بماذا؟ بالكليات التي ينطلق منها المصلي سبحانه وتعالى والتي ينطلق منها غيره. لانه اذا ادركنا الخلاف -

[00:46:14](#)

الكليات ما انزعجنا من الخلاف في الجزئيات وادركنا لماذا؟ المصنف رحمة الله تعالى مر معنا في البيع انه قال ان باع من الصبرة كل قفز درهم لا يصح البيع. لماذا؟ لانه يقول الكمية الكمية مجهولة - [00:46:34](#)

الكمية مهوب لاجل انه يفرق سعرها لاجل الكمية مجهولة لكن لو قال بعثك الصبر كل قميص درهم صح طيب لو جاءك قائل وقال يا

اخي انا ما تفرق معي الكمية وانا خلاص عارف قيمة الجزور ما يهمني عاد هو ياخذ صبرة او صبرتين آآ يأخذ منها صاع - [00:46:54](#)
العين مد بالدين ما تفرق خلاص انا حددت له للقيام وياخذ اللي بيغى عند المصنف يقول لا لابد من تحديد الكمية فالمصنف في
شروط العلم دائما يطلب ايش؟ يطلب العلم اليقين يعني ما يطلب ما ما يكفي عنده - [00:47:14](#)

خلونا نقول المعيار الذي ارتضاه الطرفان باعتبار انه قد يحصل بينهم نزاع واضحة هذي الفكرة ولا لا مثلا المصنف رحمه الله تعالى
منع بيع شاه من قطيع. وذكرنا ان الصحيح انه اذا كان القطيع هذا متقارب لو - [00:47:34](#)

وجاك واحد قال لي خلاص شفت السيارات الاغنام هذي اللي في الدينة ولا في الوانيت عشرة روس مثلا متقاربة ترى هي كلها ينبغي
تاخذ ذي ولا ذي كلها بالف خذها وماش فالصحيح ان شاة من قطيع تجوز في هذه الحالة - [00:47:54](#)

عند المصنف رحمة الله تعالى ما يصح عنده استثناء شاة من قطيع قال لو بعثك تسع منها بس باقي لي وحدة للعشا الليلة ما يصح
الصحيح انها اذا كانت متقاربة والغرب فيها يعني يسير ومقبول فانه يصح. اذا نلاحظ ان المصنف رحمه الله تعالى - [00:48:14](#)

طيب يعني مع ان هذا ليس اه موطن الحديث لكن لا مانع ان نتوسع فيه شيئا يسيرا لان هذه القضية مهمة لا شك ان طريقة المصنف
رحمه الله تعالى اقطع للنزاع يعني اصلا لا تترك مجال للاختلاف اصلا والنزاع بين - [00:48:34](#)

متباين ليش؟ لانه قال له هذه الشاة بالمبلغ كذا كذا فطريقة المصلي رحمه الله تعالى لا شك انها قاطعة قاطعة للنزاع والنزاعات اكثر
اذا قلنا التحديد بالمعيار واذا كانت متقاربة واذا كان الشيخ فيها - [00:48:54](#)

فيها يعني ايش آآ سبب لحصول النزاع انه لا احنا ما قصدنا كذا احنا صح ولا لا؟ قد يقول قائل فلماذا اذا تجيزها هي احنا عندنا
معادلة ايها الاخوة بين السهولة والبساطة في التعامل وبين - [00:49:14](#)

التدقيق وقطع اي حالة احتمالية نزاع يعني الا ترون انه اقطع للنزاع لو اقول كل واحد يبيع جوال لآخر. عشان لا يحصل نزاع ولا
شيء. لازم نوثق البيع ذات كتابة - [00:49:34](#)

مممكن ولا لا؟ قطعاً يقطع النزاعات اللي تباع الجوانات. ما حد بيقول والله الجوال ذا لي والجوال ذا مهو بلي. ولا انا كنت اقصد كذا
وكذا ممكن ولازم ترى في كل جوال يباع شاهدين قطعنا النزاع - [00:49:54](#)

لكن صعبنا البيع عطلنا حركة سهولة البيع والشراء والتجارة فلذلك هل نقول انه يشترط شرعا ان ندقق هذا التدقيق كليا في كل
البياعات هذا لا شك انه سوف يعطل الحركة التجارية بقدر ما. لكن تعال انت تقول يا اخي السلع التي عند الناس - [00:50:14](#)

مهمة ومرغوبة وفيها يعني هم اصلا يدققون فيها ما يحتاج انك توصيهم يدققون لكن السلع البسيطة ما يدققون فيها. فتراعي
مصلحة تيسير وسهولة اجراء المعاملات وعند الحاجة للتغيير تقول خلاص الغرر ممنوع. لكن اذا جعلنا الضوابط هذا صار عندنا -

[00:50:44](#)

خوف من حصول اي نزاع وقعدنا نضيف ضوابط نضيف ضوابط يصير الواحد بالفعل ما يستطيع انه يعني يبيع شيء
ولا يشتري شيء ولا يدخل شركة ولا يدخل بقالة ولا يشتري اصول - [00:51:14](#)

الا بتفاصيل كبيرة جدا جدا. تخيلوا واحد بيغى يبيع بقالة. قال تعال يا اخي انا ببيع البقالة هذي تخيلوا لو ان اشتربنا عليه قلنا لا يا
اخي لازم يكون في مسرد بالموجود فيها. عشان يعد المسرد هذا بيغى له ايش - [00:51:24](#)

يوظف اثنين ثلاثة مدة شهر يقولون يكتبون في علبة كذا وعدها كذا وعدها كذا وعدها كذا واهي عددها كذا ايه دا؟ يقول
كلفتوني عشان بس اني ابين العلم اللي فيها ذا كلفتوني ايش؟ يعني الفين ريال ولا خمس الاف ريال بس عشان - [00:51:44](#)

توفي المعلومات اللي طلبتها. لكن لو قلنا خلاص تعال يكفي فيها المعرفة الاجمالية. سهلت بيع البقالات ولا لا يجي يقول ترى يا اخي
فيها بظايع بقيمة كذا انا اشتريت بظايع بمقدار مئة الف وقد بعت منها خمسين الف باقي خمسين الف. الاشياء الاساسية فيها ترى انها

[00:52:04](#) -

يعني اغلبها تدور معلبات غذائية وكذا وكذا وفيها بعض الصوابين العلم الاجمالي. اذا حصل خلاف فلا شك قد يقول قائل هنا احتمالية
خلافة قل نعم ما فيش احتمالية خلاف. قطعاً مهو بمثل لو جاب مسرد ووقعوا عليه الطرفين. بكل علبة فيها - [00:52:24](#)

صح ولا لا؟ هذا قاطع للنزاع قطعاً. لكنه ايش؟ يصعب معاملات الناس فلذلك ينبغي لطالب العلم احياناً الا ينظر في اتجاه واحد اذا نظر في اتجاه واحد ايش؟ ها يعني حصل خلل حصل خلل في التوازن هذا. اذا قال له يا اخي سهل للناس خلاص مشي. طيب تكثر النزاعات عند الناس؟ قال - [00:52:44](#)

ايه خلاص مشي مشي بدون شروط تكثر النزاعات وتكثر الخلافات وتحصل المشاكل. طيب لو واحد قال لا يا اخي تبغى تبيع بقالة اكتب لي بالله مسرد كل اللي فيها - [00:53:14](#)

صعب المعاملات. فهناك قدر معين من التوازن ينبغي ان يكون موجوداً. بحيث انه ايش؟ تيسر هذه المعاملات ضمن اطر مهوب تقطع النزاع تماماً وانما تقلل من احتمالية حدوثه. وكلما كان - [00:53:24](#)

عندهم قدر من السهولة واليسر وكذا لانه انت بالفعل انت اذا والله شددت في هذي نعم المحاكم ما بيحيها احد لان ما في نزاعات لكن الناس في كتابة العدل صار الزحمة هنا بدل الزحمة هنا انت تقول قسم هنا خل نص زحمة هنا ونص الزحمة - [00:53:44](#)

جهة الثانية نعم. يعني بغض النظر في بعض في بعض التوسع في بعض المعايير لا لا تعطي الخيار. اذا قلنا بسعر السوق وتم البيع على هذا ليس لك خيار. اذا قلنا بما بالسعر الذي تخرج به السلعة في بيع من يزيد - [00:54:04](#)

ليس لك خيار لكن لك الخيار في بعض الاحوال فهمت علي؟ يعني ليس معناه انه من اختار المعيار الوسطي هذا في البيع معنى ذلك انه سوف يثبت الخيار للطرف الاخر كل ما تبين شئ معناته ما في فائدة من اجراء العقود لا اجراء عقود ملزمة انا بعثك بالسعر الذي -

[00:54:24](#)

تخرج به في المزاد خلاص هذا لازم. واضح ولا لا؟ اذا ما هو باثبات الخيار في كل حالة لا. اثبات الخيار ليس الحالة ولكن عند نظرية الشيخ ابن تيمية رحمه الله وغيره ان هذه نوع من انواع العلم. العلم لا يقتصر على التحديد. وانما العلم - [00:54:44](#)

يكون بحسب العرف بحسب السوق بحسب الكلفة بحسب الاشياء المرجعية عند الناس هذا كله علم. يعني لو اسأل واحد منكم سؤال قلت له يا اخي تعال انت اجرىتك مكاملة الى مثلاً مصر قبل يومين كم بالله كل الدقيقة بالاتصالات اللي اجرىتها قال والله ما ادري انا -

[00:55:04](#)

واسألكم كم كلفة الاتصال بين موبايلي وزين واتصالات؟ تقول ما ادري يا اخي بس انا اخذ اللي ياخذ به الناس. لو قلت له يا اخي لا حرام عليك انك تتصل - [00:55:24](#)

تعرف ان كلفة بالضبط عسرت عليك المعاملة واحد يبغى يتصل على واحد في مصر قال قبل لا يتصل على مصر لازم يتصل على موبايلي الشركة المزودة يقول بالله كم كلفة كذا عشان ادخل في العقد على علم. ما هو بصحيح. يعني عسرنا على الناس - [00:55:34](#)

خلاص يا اخي ما تفرق هي اربعين هللة خمسة واربعين هل ما تفرق كثير انا اخذ بما يأخذ به الناس اهم شئ لا يميزني عن الناس اهم شئ لا يميزني انا اخذ بما يأخذ به - [00:55:54](#)

الناس لو اسأل كان سؤال الان اقول لك يا اخي كم كلفة لتر البنزين خمسة وتسعين؟ تقول والله يا اخي ما ادري زادوها للحين ما ادري كم يمكن يزيدها يعني بالدقة بالهللة؟ ما تدري. اظنها تسعين هللة او ثمانين هللة او شي او واحد وتسعين - [00:56:04](#)

خمس وسبعين ايه؟ آ لكن انتوا واحد لو جاء واحد يعبي قال والله ما ادري كم عبي فل كم القيمة؟ قال هذي اربعين قال طيب مشي طيب ما كم قيمة؟ ما في اشكال. لانه اشتري بما يشتري هذا كأنه اشتري بما يشتري به الناس. لو اسألكم انا الان - [00:56:24](#)

كم كلفة الكيلو واط حق الكهرباء؟ يعني قاعد تستهلكه انت كيف قاعد تستهلك شي ما تعلم؟ القيمة بالتحديد. تقول ما ادري بس انا قاعد اخذ بما اشتري به الناس هذا هو بما باع به الناس. فالمصنف منع هذه الصورة بما باع به - [00:56:44](#)

ناس الصحيح جوازها انا اخذ ما يشتري به الناس. واضح الفكرة ولا لا؟ يعني ما هو بلازم انك والله قبل لا تدخل الكهرباء او قبل لا يعني تشتري البيع وكذا انك تتأكد كم الكيلو واط عشان تقدر تستهلك هذا القدر لا انت تشتري بما يشتري به الناس - [00:57:04](#)

سعادة فلذلك عندنا احنا معادلة اللي نسميها الموازنة بين البساطة والسهولة واجراء معاملات الناس وعدم تعسير وبين محاولة قطع النزاع ينبغي لنا ان نوازن بينها بالطريقة الصحيحة حتى نصل الى شئ يقيم حياة الناس بشكل صحيح خلونا نمشي الان لاننا طولنا

يعني اذا في سؤال خلوه بعد هذا نعم قال رحمه الله - [00:57:24](#)

الله وما يزداد في ثمن او يحط منه في مدة خيار او يؤخذ ارشاً لعيب او جناية عليه يلحق برأس ماله ويخبر به ويخبر به نعم يخبر بها ويخبر به لا بأس. المصنف الان احنا قلنا مربوطة بالكلفة برأس المال. طيب وش راياكم الان - [00:57:54](#)

لو واحد قال ركزوا معنا لو واحد قال بيتك السنة هذي بتسعين طبعاً هذا اخونا سيبيعه بعد قليل مربحة بالكلفة برأس المال افترض برأس مال زائد ربح عشرة ريال يعني بمئة. البائع لما باعه بتسعين قال في مدة الخيار ما يزداد - [00:58:14](#)

في ثمن او يحط منه في مدة الخيار. في مدة الخيار. قال شف يا اخي ترى ببيعك اياها بثمانين. نزلت لك عشرة ريال. ما قال ببيع قال نزلت لك عشرة ريال. على طريقة المصلي يقول ايش؟ لا ما يجي - [00:58:34](#)

البائع مربحة يقول ترى كلفتها علي تسعين. طيب بيقول له يا اخي المشتري يقول طيب انت اخذت خصم عشرة. بيقول مربحة ويقول لا يا اخي ترى الخصم عشرة هذا عشانه صديقي عشان كذا. المصنف يقول ما دام في مدة الخيار يعني ما دام خصم له اثناء

مدة الخيار - [00:58:54](#)

فمعنى ذلك ايش؟ انه لابد ان يخبر في عقد المربحة البيع مربحة انه اخذ السلعة بتسعين وحط عنه عشرة في مدة الخيار. صح ولا لا؟ طيب. او نفس زيادة في الثمن قال لا ترى ظهر التكاليف ما هي بتسعين خمسة وتسعين لا بد ان يفصح انها صارت خمسة وتسعين

طيب سؤال بعد مدة الخيام يعني بمعنى اشترى - [00:59:14](#)

بتسعين. راح باعها بالكلفة وربع عشرة بمئة. بعد مدة الخيار نفترض انه اشترى السلعة قبل سنة مثلاً بتسعين ضعها بمئة بعد سنة

طيب بكل فترة وزيادة عشرة في اثناء السنة هذي جاء البائع اللي باع اول بتسعين قال يا اخي شوف انت - [00:59:44](#)

دايماً هو اشترى جوال مثلاً قال يا اخي انت مبيع مشترياتك من عندي من الجوال؟ عالية جداً ما شاء الله وتسويقتك ممتاز فانا

المبيعاتك العالية هذي خفضت لك تسعين بخفضك في السعر الجوال خمس ريال مثلاً لان بينهم - [01:00:04](#)

احياناً بالمناسبة في التسويق في اتفاقيات متعددة. يقول يا اخي خذ السلعة بعشرة. فاذا مبيعاتك او مشترياتك بالاصح الى الف

قطعة فاستدعي بتسعة. اذا وصلت الى عشرة الاف قطعة في السبعة بثمانية - [01:00:24](#)

اذا وصلت المئة ثلاث قطع السلعة بسبعة. هذا موجود في التسويق ولا لا؟ موجود. لاحظوا ان الثمن هنا ايش؟ متردد بين سبعة

وثمانية وتسعة وعشرة على طول المصنف هذا ممنوع. ليش؟ لانهم ما اتفقوا على احد الثمانين. قال بعثك بكذا او بكذا. الصحيح -

[01:00:44](#)

انه جائز لانه وضع له معيار. هذي اللي قلنا الطريقة اللي في النص. اللي في معيار متفق عليه. ما هو بمحدد. الصحيح انه جائز فقال له

انت وشعوباتك انت وشطارتك في البيت والله وصلت مبيعاتك الى اخذت من عندي سحبت الى مئة الف ابشر بتصير عليك بسبعة

هذا موجود بكثرة في التسويق تسويق - [01:01:04](#)

اللي هو بين الجملة والقطاعي. فهذي يسمونها حوافز لماذا؟ لهذه المشتريات. طيب هذي قد يقول قائل لا يا اخي البيع تم على عشرة

والباقي هذاك هبة فهو بهبة هذا. الهبة اللي بيحك يدق بابك يقول هذي هبة جزاك الله خير. هذي مهية بهبة - [01:01:24](#)

هذي حق لك تستحقه عليه ان السلعة تصير بسبعة. وانك تاخذ الخصم هذا ثلاثة ريال اجباري عليه لان مبيعاتك بلغت كذا. وليست هبة

ولا غيره ولا آ غير ذلك من التصريفات. لا وانما هي مرتبطة بالعقد البيع - [01:01:44](#)

وجزء من شروطه يجب على البائع ان يوفي بها. واضح هذا ولا لا؟ فلذلك الصحيح ان هذا التردد المبني على مقدار الصحوبات

الصحيح انه صحيح انه جائز. طيب على العموم هذا كله في الشرط السابع ما يهم - [01:02:04](#)

هنا لو تبين فيما بعد الان هو اشتراها بعشرة دفع عشرة لما في اخر السنة رد له البائع خصم قال هذي ثلاثة ريال تفضل لان سحوباتك

بلغت مئة الف شو نقول للبائع هذا؟ نقول للبائع ترى يلزمك الافصاح. الذي باع مربحة لماذا؟ لانك اخذت السلعة ما هو بعشرة -

[01:02:24](#)

طيب قد يقول هذا البائع يا اخي تعال هذا الخصم حصل لي بعد مدة الخيار لما اشتريت السلعة بعد خيار المجلس نقول وان حصل

لك بعد خيار المجلس الا انه هذا الخصم مرتبط بالسلعة التي اخذتها. وفقا لشروط محددة ومعينة. واضح الفرق؟ يعني الخصم هذا -

01:02:54

اذا قلت هبة ولا هدية ولا جعانة ولا شي معناته مو مرتبط بالسلعة. بينما في واقع الامر شروط التسويق تنص على انه مرتبط بالسلعة حسب الصحوبة فلذلك لما تجي تبيع مرابحة تقول يا اخي تصير علي بعشرة لكن ترى شوف احتمال انه يجيني خصم انا ريالين -

01:03:14

وثلاثة ريال فانا ابيعك بالكلفة وربح كذا لكن ان جاني الخصم تراه لي مثلا او ترى بتنازل به لك لازم يبين فان كان لا يريد البيان نقول له ايش؟ بعها مماكسة ولا تبعها مرابحة او على الكلفة. يعني بعها بسعر السوق بعها بالمماكسة ولا تربطها - 01:03:34

الكلفة لان الكلفة مترددة عندك واضح هذي المشكلة ولا لا؟ لكن على طريقة المصنف يقول ما دام ان الخصم هذا بعد مدة الخيار ايش؟ يقول خلاص يعني ما يحتاج انه يخبر به. يكون للبائع مرابحا نقول لا ما دام انه - 01:03:54

بالسلعة لابد ان يخبر به. لانه ايش؟ ما اخذ الخصم هذا عشان سواد عيونه. لا. اخذه عشان ايش؟ عشان السلعة التي اشتراها والسلعة هذي باعها بالكلفة. لذلك ايها الاخوة بعض السلف كره البيع مرابحة او - 01:04:14

مواظعة او تولية لانه مرتبط بالكلفة. قد يقول القائل طيب قد يسألنا البائع يقول اه جا يبيع سلعة قال والله يا خي انا ببيعك بكلفة وربح ريالين. او ببيعك الكلفة بربح وربح - 01:04:34

عشرة ريال فيسأل المشتري يقول طيب كم كلفك؟ قال مئة ريال. قال هذي مئة وعشرة مئة واربعة ريال هذي مئة وعشرة تفضل ومشى فجاء صديقه قال يا اخي انا واياك تسعين. كيف مئة؟ قال ايوه تسعين ولكن انا قاعد احسب بالنور حق المحل والكهربا

والموية - 01:04:54

هادي ببلاش مهني ببلاش هذي. هذي نصيبها في السنة عشرة. وش رايكم في كلام البائع هذا؟ ها؟ يجوز ولا ما يجوز نقول على على فرق هناك فرق ان كان هذه المصاريف - 01:05:14

مباشرة للسلعة. يعني نفترض انها ثلاثة مثلا. مصروف تحميل الثلاثة وتنزيلها في المحل. وتطليعها في السيارة يعني خاصة بالسلعة هذي. فهل يجوز له ولا لا؟ هل يجوز ولا لا؟ فيه تفصيل. نقول ان قال - 01:05:34

بعتك بما اشتريت به ما يجوز انه يدخل هذا الشيخ. لكن اذا قال بعتك هذه السلعة بكلفتها علي حتى دخلت المحل او بعتك هذه السلعة بما قامت به علي. وش يعني بما قامت به علي؟ يعني كل تكاليفي داخله فيها - 01:05:54

فنقول يجوز حينئذ انه يبيع انه مثلا نفترض ان تكلفة التحميل والتنزيل عشرة ريال فنقول بع بمئة ومئة والرب عشرة هذي اذا بشرطين اذا قال اول شي لفظه ان يقول بما قامت به عليه او بكلفتها عليه الامر الثاني ان تكون هذه كلفة ايش - 01:06:14

مباشرة طيب اذا يبغى يدخل التكاليف غير مباشرة نقول ما في مانع بس بين بين قل ترى هي اشتريتها بتسعين تحميلها وتنزيلها عشرة وترى تكلفة بقائها في المحل لان ايجار المحل والكهرب والموية حق المحل والعامل وكذا انا - 01:06:34

التكاليف على السلعة ذي انها توصل خمسة. فبالتالي الكلفة عليه مئة وخمسة. اذا اذا بين دائما ما هو الاشكال الذي يرد علينا في بيع الامانة هو مقدار البيان والافصاح. يعني احنا ما عندنا اشكال في قضية مثلا - 01:06:54

مثلا الربا ما عدا الاشكال بيع لبيع اخيه عندنا اشكال في ماذا؟ في قدر البيان والافصاح الذي قام به البائع هذه قضية ينبه لها نعم. وما يزداد في ثمن وما يزداد في ثمن او يحط منه في مدة خيار او - 01:07:14

او بعدها اذا كان مرتبطا بالسلعة نعم. او يؤخذ ارشا لعيب او جناية عليه يلحق برأس ما له ويخبر به. طيب نعم. وان كان ذلك بعد لزوم البيع لم يلحق به تعالى من ان نفرق. اذا كان بعد ذلك بعد لزوم البيع نقول تعال. هل هو مرتبط بالسلعة ولا غير - 01:07:34

ان كان مرتبط بالسلع فانه يلحق. واضح؟ مثل الصورة التي بينها قبل قليل. نعم. وان اخبر بالحال فحسن يعني المصنف رحمة الله تعالى يعني ما الزم ان يخبر البائع بالخصومات التي حصل عليها بعد مدة الخيار - 01:07:54

لكن يقول اذا اخبر بها فحسد يعني انه من تمام البيان. الحقيقة انه يلزم اذا كان مرتبط بالسلعة يلزم لانه مرتبط بالسلعة مؤثر في

قيمة السلعة. نعم. هذا كله في حال - [01:08:14](#)

البيع مرابحة لذلك انا اقول لكم حقيقة هذا الكلام كله اصلا ما له علاقة بالخيار ترى يا اخواني الكرام. هذا الكلام كله له علاقة بالشرط السابع وهو معرفة الثمن في الخيار يكفيننا عبارة واحدة بس. نقول اذا اخل البائع بما يجب الافصاح عنه - [01:08:34](#) وبما يجب عليه بيانه فانه يثبت للمشتري الخيار. بس. او متى ما تبين للمشتري ان الثمن اقل او اكثر او كذا انه يثبت له القيام انتهيينا.

هذا كله محله ماذا؟ في معرفة الثمن. في الشرط السابع هو معرفة ثمنه لكن لا يعني نحن - [01:08:54](#) لان اهملناه في الشرط السابع اه ذكرناه هنا. نعم. قال رحمه الله السابع خيار لاختلاف المتبايعين نعم فاذا اختلفا في قدر الثمن تحالفا في حلف البائع اولاً ما بعته بكذا وانما بعته - [01:09:14](#)

ثم يحلف المشتري ما اشتريته بكذا وانما اشتريته بكذا. ولكل الفسخ اذا لم يرضى احدهما بقول الآخر يعني خلاص اذا اختلفوا الى درجة ما في بيعة مع احدهما. طبعاً هذا الكلام المراد وليس هناك بيعة مع احدهما. اما اذا كان هناك بيعة مع احدهما يلزم الآخر بالبيعة - [01:09:34](#)

لكن بيع ما في بيعة. وهذا كثير من بيعات الناس كذا ما ما فيها بينات. لان الاشهاد في البيع ايش؟ واجب ولا مستحب؟ مستحب فبحكم انه ما في بيعة طيب كيف يعني مثلاً افترض انك انت اشتريت مثلاً آآ علبة - [01:09:54](#) ماء من الدكان مثلاً قال يا اخي تعال انا ما بعته قال انا الا اشتريت ما في بيعة ما كان اشتريت دكان ما كان فيه احد طيب وش اللي يثبت الان؟ يقول يحلف البائع - [01:10:14](#)

ما بعثوا بكذا ان بعثوا بكذا طبعاً هذا بمقدار الثمن الخلاف في مقدار الثمن وليس في حصول البيع. المشتري يحرم المسلم ما اشتريته كأنه اشتريته بكذا. طيب حلف هذا وحلف هذا وش نسوي - [01:10:24](#)

يتردد. واضح؟ لكن اذا كان عنده بيعة اني اشتريتها بكذا خلاص يعمل بالبيعة. على العموم نحن قد ذكرنا في السابق انه القضايا التي اللي هي المبنية على الخلاف من القول قوله وهذا ولا هذا؟ هذي - [01:10:34](#)

كلها لها قواعد في كتاب القضاء. يعني من الذي الاصل معه؟ وما الذي يخرج عن هذا الاصل؟ وصاحب اليد هو الذي عليه اليمين والاخر يحتاج الى بيعة. كيف ننقل عن هذا الاصل؟ ما هي القرائن المعتبرة؟ ما هي القرائن غير - [01:10:54](#)

هذا كله في باب القضاء. وذكرنا مثال لذلك. احنا مثلاً خيار العيب المصنف رحمه الله تعالى قال اه قول مشتر مع يمينه مثلاً في الخيار العين. لو اختلفوا عند من حدث العيب. احنا قررنا ما هو الاصل الشرعي؟ الاصل الشرعي ان العيب ان كان قد - [01:11:14](#)

حدث قبل البيع في ملك البائع فانه عليه. واذا كان العيب قد حدث في ملك المشتري بعد البيع فان العيب عليه باختصار طيب لو جاء قائل وقال تنازعوا هذا الاصل يعني يجب ان نفرق بين الاصل الشرعي وبين الحكم القضائي - [01:11:34](#)

يعني كيف نحكم من هو صاحب البيعة؟ ما الذي نطلبه البيعة؟ ما الذي نطلبه اليمين؟ هذي قضية اخرى. هذي قضية قضائية في كتاب القضاء. لكن ما هو الاصل الشرعي في كتاب البيع انه والله اذا حصل هذا هنا فهو على هذا واذا حصل هنا فهو على هذا خلاص

الشرعي لذلك نحن نقول انه - [01:11:54](#)

المتعلقة بالخلاف وفض النزاع دونوها عندكم لو واحد يدونها عنده حتى لا نهملها اذا وصلنا الى كتاب القضاء كتاب القضاء اذا قررنا الاصول القضائية التي نبني عليها بعد ذلك نجني نقول بناء على هذه الاصول القول قول المشتري اذا اختلفوا عند من حدث العلم بناء على هذه - [01:12:14](#)

اذا اختلفوا في قدر الثمن ان القول قول البائع. بعض الناس يقول قول المشتري وعند المصنف انه كلاهما يحلف ويتردان. واضح؟ اذا اختلفوا في تسليم المبيع فان القول قول فلان وفلان عليه البيعة وهكذا - [01:12:34](#)

لكن الاصول الفقهية الاساسية هذي نبينها في كتاب البيع لكن الاصول القضائية لحل النزاع من الذي القول قوله؟ هذي حتى نبين قواعد القضاء والبيئات. بس مر عليها قراءة. قال رحمه الله فاذا اختلفا في قدر الثمن تحالفا - [01:12:54](#)

فيحلف البائع اولاً ما بعته بكذا فان كانت السلعة فان كانت السلعة تالفة رجعا الى مثلها فان اختلفا في صفاتها فقول مشتر شوف

لاحظ انه غلب قول المشتري في الصفة طيب واذا واذا - [01:13:14](#)

فسخ العقد فسخ ظاهرا وباطنا. يعني هذه مسألة في القضاء ستأتينا ان شاء الله تعالى. انه اذا امسح العقد هل يفسخ ظاهرا وباطنا؟ او يفسخ ظاهرا باطنا لا يكون مفسوخا في حق الكاذب. هذي ستأتينا ان شاء الله تعالى في كتاب القضاء على العموم لا يعني ليس محلها هنا نعم. وان اختلفا - [01:13:34](#)

في اجل او شرط فقول من ينفيه. اي لان الاصل ان البيع يكون بدون شرط. الاصل انه يكون البيع حال. فلذلك غلب المصنف من ينفيه وطالب المثبت بالبينة. طيب. وان اختلفا في عين المبيع تحالفا كله ايش؟ هذا هذا ايش - [01:13:54](#)

طبعنا احنا ليش اجلنا للقضاء يا اخواني؟ لانه هذا ليس على اطلاقه. يعني انا بضرب لكم مثل لو جاء واحد اخذ سيارة من البنك لاي سبب من الاسباب اختلفوا والله هل في اجل ولا ما في اجل؟ اختلفوا في هذا المشتري يقول ما في اجر - [01:14:14](#)

البنك يقول والله في اجل. طيب على طريق المصنف قول ما ينفى ينفي الاجل. طب هل هذا صحيح نقول لا عندنا قرينة قوية وهي ان البنوك ما تبيع سيارات اصلا بالكاش. في بنك يبيع سيارات بالكاش؟ ما في. البنوك اصلا فتحت ابوابها ليش - [01:14:34](#)

التمويل يعني ما فتحت ابوابها عشان تبيع سيارات ومعارض وسيارات لا فتحت ابوابها لماذا؟ للتمويل فلذلك كل البنوك ايش؟ مؤجلة وكل ايجاراتهم مؤجلة هو اصلا هدف البنك ما هو؟ التمويل التقسيط هذا التمويل هذا هو - [01:14:54](#)

منشأ البنك كله. فلذلك اذا نقول مهو بقول من ينفيه. نقول هنا قول خلاص في قرينة قوية. فلذلك هذي اطلاقات عند المصنف باعتبار عدم وجود قرائن اخرى. لذلك نحن اجلنا الموضوع الى كتاب القضاء. لماذا؟ لانه في كتاب القضاء يحتاج انا نعرف - [01:15:14](#)

منزلة القرائن والبيانات والاصل وغيرها. اما انا نطلقها نطلقها الان هنا ولو انا فصلنا كل هذا الان ما هي القرينة المعتبرة وما هي؟ معناته ان جبنا كتاب القضاء في هذا الباب. فلذلك الافضل بدل لا نجيب كتاب القضاء في هذا الباب - [01:15:34](#)

انا ناخذ هذي المسألة نوديهها في كتاب القضاء. نعم. وان اختلفا في عين المبيع تحالفا وبطل البيع نعم وان ابى كل منهما تسليم ما بيده حتى يقبض العوض والتمن عين نصب عدل يقبض منهما - [01:15:54](#)

سلموا المبيع ثم الثمن. طيب هذي مسألة قضائية ولا لا؟ هذي لا. هذي من ضمن كان المصنف يقول مقتضى البيع. من هو المسلم اولا هل هو البائع الذي يجب عليه تسليم السلعة اولا ولا المشتري الذي يجب عليه تسليم السلعة اولا الصحيح والله - [01:16:14](#)

ان هذا لا يرتبط بكونه بائع ولا مشتري وانما يرتبط بكون السلعة المبيعة او الثمن المسلم. هل هو عين او هل هو عين او دين؟ لان احنا فرقنا وقد ذكرنا من قبل المصنف عنده عناية في التفريق بين البائع والمشتري - [01:16:34](#)

واشتريت ما دخل عليه الباء فهو ثمن وما لم يدخل عليه الباب فهو سلعة. الصحيح والله تعلم انه لا فرق. ما تفرق معناه انه البائع لو البئت هذا بريال ما يفرق عن قوله اشتريت الريال بهذا. عند المصنف يفرق - [01:16:54](#)

الصحيح انه لا يفرق. وليست العبرة انه والله دخلت قلبت الاحكام. اللي هنا ولا اللي هنا؟ وانا اذا حطيت الباء هنا صار يجوز. واذا حطيت الباء هنا صار ما يجوز لا الاحكام واحدة تختلف بحسب ارتباطها بالحقائق اي نعم - [01:17:14](#)

وان ابى كل منهما تسليم ما بيده حتى يقبض العوض والتمن عين. شوف لاحظ السلعة المبيعة عين والتمن عين. نصب فعديل يقبض منهما وهذا صحيح. لكن عند المصنف يقول انه كانه يقول اذا كانت - [01:17:34](#)

السلعة دين او عينا فايش؟ فان مناط التفريق هو ثمن هل هو عين او دين؟ يعني يقول اذا كان الثمن عين عينا نصب عدل يقبض منهما وان كان دين اي نعم - [01:17:54](#)

وان كان دين وان كان دين حالا اجبر بائع ثم مشتر ان كان الثمن في المجلس. طبعنا ذكر التفصيل هنا في قضية الثمن فالشاهد ان المصنف رحمة الله تعالى بنى التفريق اول شيء على امر انه بائع ولا مشتري؟ الثاني - [01:18:14](#)

هل الثمن عين ام دين؟ فبنى تفريقاته على هذا الامر. نحن نقول بائعا مشترية ذي ما تفرق. لكن اللي يفرق هل الذي اختلفوا في تسليمه. هل هو عين ام دين؟ فان استوي كلاهما عين. نقول نصب عدل - [01:18:34](#)

كان احدهم عينه الثاني دين نقول ايش؟ لصاحب العين سلم اول. لانه معين. طيب الدين هل معنى هذا انه يترك؟ لا. قال شوف ان

كان من في المجلس يجبر على هذا اذا كان الثمن في المجلس. طيب قد يقول قائل ما الداعي لهذه المسألة؟ وارد - 01:18:54

انه احيانا يكون خلاف في المجلس. وبالمناسبة ترى قضية التسليم هذي ترى قضية مهمة جدا. آآ اذكر في في اثناء دراستي الجامعية وما قبلها كنت اقول خلاص وش تفرق يعني هذا يصير المول وهذا يصير ما تفرق وانا اظن الشعور هذا - 01:19:14

يعني يعني ليش انه اختلفوا وينصب عدل؟ خلاص يا اخي يسلمون بعضهم. ولا ممكن تقول يا اخي كل واحد يسلم باليد ويقبض بيد في نفس الوقت صح ولا لا؟ يعني لكن ابسألکم سؤال لو كان المبيع مليون برميل نفط - 01:19:34

ثمن مليار. تفرق هنا من يسلم اول ولا ما تفرق؟ تفرق. هل انت وتعطيه الثمن الان طب احنا في محنا في مجلس حنا بالتلفون قاعدين نتبايع فالمجلس بينا هو خط التلفون مثلا وبنصك السماعه هو اللي يحول - 01:19:54

اول وانا اللي اعطيه بعدين ولا انا اللي احول بعدين هو اللي يعطيه تفرق هذي صح ولا لا؟ هذي تفرق لو واحد بيشتري من الصين بضاعة في الصين يقولون اول شي سلم الثمن بعدين نورد لك البضاعة. صح ولا لا؟ وهو هنا يقول لا اول شي ارسلوا لي البضاعة بعدين اعطيكم الثناء - 01:20:14

صح ولا لا؟ اذا تفرق. فلذلك هناك مستويات. هل يجب التسليم اول على هذا على هذا نحن نقول لا هذا الخلاف يجب التسليم على هؤلاء اذا كان الثمن في المجلس حاضر يقول والله هذا سلم ولا هذا سلم؟ نصب عدل - 01:20:34

وهذي طريقة الاعتمادات المستندية البنوك تدخلت فقالت للطرفين تعال اذا جاءت البضاعة موافقة للمواصفات فانت يا المصدر من الصين ترى حقك عندي. خلاص مضمون من البنك اذا جاءت مطابقة للمواصفات - 01:20:54

اطمان المشتري اللي ياخذ البضاعة. واطمن البائع اللي يصدر البضاعة ليش؟ لانه جاء شخص مليء بينهما وتعهد قال خلاص انت اذا اوفيت بتعهدك في تسليم البضاعة مطابق المواصفات فانا ملتزم بايفاء بتعهدي في تسليم الثمن. لانه يمكن - 01:21:14

المصدر الصيني هذا ما يصدق انه هذا يعني انه ببسده. المشتري العادي دكان بقالة او غيره. يبغى بنك يكفله فالشاهد ان هذه المسألة مسألة يعني جديرة بالاهتمام وهي قضية التسليم ومراحل - 01:21:34

التسليم وطرق التسليم اي نعم. بالمناسبة هناك خلافات ويمكن القضاة يعرفون هذا. دعاوى كثيرة اسمها دعوى تسليم مبيع. يطلب التسليم فيها. احيانا تكون متعطله عشان الثمن احيانا تكون نعم. وان كان غائبا في البلد حجر عليه في المبيع - 01:21:54

وبقية ماله حتى يحضره. يعني يحق المشتري ان يحبس الثمن على المبيع. ويحق له ان دفع الثمن ويحبس المبيع. واضح؟ يقول احبس الثمن حتى المبيع انا ما اسلم لك الثمن الان اسلمه العدل - 01:22:14

ويحق له ان يسلم الثمن ويحبس المبي عنده. حتى يسلم المبي. نعم. وان كان غائبا بعيدا عن او المشتري معسر فللبائع الفسخ. نعم. ويثبت الخيار للخلف في الصفة وتغير ما تقدمت رؤيته. اه نعم المصنف - 01:22:34

اثبت الخيار اذا اختلفت الصفة وهذا صحيح. اختلفت الصفة يثبت الخيار المتضرر. لو قلت لك يا اخي ابيعك الجوال على انه احمر. الجوال طلع فهو احمر اخضر حين يثبت الخيار ولا لا؟ يثبت الخيار اكيد ما نقدر نلزمه. آآ بشيء على خلاف الصفة التي اشترطها او طلبها - 01:22:54

صح ولا لا؟ يثبت الخيار قطعاً يثبت الخيار له. ولتغير ما تقدمت رؤيته. شاف السيارة قال خلاص انا بشتيها بالرؤية السابقة متى شاف السيارة؟ قبل اسبوع لكن خلال الاسبوع هذا صار فيها مشكلة حادة ويش؟ تغيرت عليه يثبت له الخيار ولا لا - 01:23:14

يثبت له الخيار لانها تغيرت عن رؤيته. فالشاهد يعني خذوها قاعدة عموماً متى يثبت الخيار؟ يثبت الخيار بالشرعي في خيار المجلس هذا خيار اثبته الشرع. اثنين يثبت الخيار بالشرط. اشترطت الخيار النفسي - 01:23:34

اسبوعا اسبوعين شهر شهرين سنة طيب يثبت الخيار لالخلاف طبعاً هذا ليس استقراء ايها الاخوة يعني لا لا تدونوه عني على انه استقراء لاسباب ثبوت الخيار لا ولكن هذي استقراء ناقص ما هو باستقراء كامل يثبت الخيار لاجل - 01:23:54

اختلاف اه السلعة عن الاوصاف التي بينت. لاجل تفريق الصفقة يعني لاجل مخالفة شيء في العقد اتفقوا عليه واضح ولا لا؟ اتفقنا على ان الصفقة كاملة جاء تفريق للصفقة اذا لي الخيار. اتفقنا على انه الصفة - 01:24:14

اختلفت الصفة طيب يثبت لاجل اخلال البائع او المشتري بماذا بالتزامات الواجبة عليهم واضح ولا لا؟ مثلا انت ينبغي لك انك تفصح لي بما انه كل ان تفصح هي الكلفة الصحيحة ما افصحت عن الكلفة الصحيحة. اذا هذا اخلال. واضح ولا لا؟ طيب. وش بعد يثبت به الخيار - [01:24:34](#)

ها؟ احسنت نقص قلنا حنا انه السلعة لا تكون على تمام المواصفات المطلوبة فيها. فالشاهد ان هذي كلها ممكن واحد منكم بعض الناس ربما جمع الانواع التي يثبت بها الخيار يعني يثبت بها الخيار يعني كثيرة. اه في العقد نعم - [01:25:04](#)
قال رحمه الله تعالى بيتكلم المصنف رحمه الله تعالى عن القبض عن القبض آ قبض يعني هو احد مناهي العقود والحقيقة اطرح بين ايديكم سؤال وهو لماذا تكلم صنف عن القبض في باب الخيار. يعني هذا ينبغي له فكروا فيه كذا ما هي المناسبة؟ اه انا اسأل السؤال هذا لاستفيده منكم - [01:25:24](#)

لانه يحتاج حتى انا ارجع البيت آ يعني توه الان حضرنى هذا السؤال. آ في الحديث من اشترى مثلا طعاما فلا يبيعه حتى يقبضه. من اشترط لا يبيعه حتى يقبضه. وهذا في المكينات والموزونات المذهب - [01:25:54](#)
يعني اه اللي هو اشتراط القبض قبل التصرف البيع صحيح ما في اشكال. لكن اذا اردت ان تبيعه لابد ان تكون قد قبضت. فمن البياعات المنهية انهى بيع الطعام قبل قبضه. فمفهوم هذا النهي يعني لو ان المصنف ذكر هذه المسألة - [01:26:14](#)
في باب النهي عن وقت نداء الجمعة الثاني بالرجولة باخيه باب كذا باب كذا يعني واضح انه هذا احد انواع البيوع المنهية عنها انه يبيع شيء انسان الطعام قبل قبضه او الاشياء التي يشترط فيها القوط ضعها قبل قبضها واضحة. لماذا ذكره ضمن شرط الخيار؟ فامهلوني افكر انا فيها - [01:26:34](#)

الى اللقاء القادم وانتم شوفوا حاولوا تفكرون لماذا ذكرها في باب يمكن لعله رأى فيها مناسبة؟ اه ما ظهرت لنا الان او يمكن اثناء القراءة تظهر لنا مناسبة؟ نعم. قال رحمه الله فصل ومن اشترى مكيلا ونحوه صح ولزم - [01:26:54](#)
العقد ولم يصح تصرفه فيه حتى يقبضه. طيب شوف اذا يقول من اشترى مكيلا ونحوه ضحى ولزم بالعقد ولم يصح تصرفه حتى يقبضه. اذا اصلي في رحمة الله تعالى ما قصر هذا على الطعام مع ان الحديث وارد في الطعام. من اشترى شيئا من اشترى طعاما فلا يبيعه حتى يقبضه. قال من اشترى مكيلا - [01:27:14](#)

ما هي الاشياء التي يشترط لها القبض قبل التصرف فيها؟ لاحظوا ركزوا معنا القبض ليس شرطا لصحة العقد. يصح العقد ما في مشكلة ويطالب بتسليم الوديع ما في مشكلة. اين المشكلة؟ ان يتصرف في هذا الشيء الذي - [01:27:44](#)
قبل قبل قبضه. طيب ما هي الاشياء التي يشترط للتصرف فيها ان تقبض اولاً؟ عند المصنف سبحانه وتعالى المكيب ونحوه ما هو نحوه؟ المكيل والموزون والمزروع والمعدود. ايش المكين؟ مثل الرز. الرز بالمناسبة اليوم يباع - [01:28:04](#)
بالوزن لكن في وقت المصلي مثلا كان يباع بالكيل آ هذا المكين الموجود مثل ايش؟ مثل الفواكه والخضروات وغيرها المزروع مثل ايش؟ الاقمشة العد مثل ايش؟ مثلا ماشية قلت بيتك مثلا؟ اه قطع الماشية ثلاثين راس وقطيع الماشية يبغي لك تعدها تفرزها. واضح؟ طيب - [01:28:24](#)

ها؟ لا لا هذي عند البائع. عند البائع هذي ما هي ما في مشكلة في البيع الاول ما في مشكلة البيع الاول صحيح ولازم ما في اذا طبعا اذا انطبقت شروطه. طيب الان المشتري باقي ما قبضها. المكيلة او الموزون او المعدود او المذروب - [01:28:54](#)
قبضها باقي. هل يصح له ان يبيعه؟ المصنف يقول لا ما يصح. طبعا عند الشافعية في كل شيء يشترط. كل كل شيء يشترط في القلب. عند المالكية الطعام الذي ورد فيه النص عند الحنفية يقولون في المنقولات دون العقار يعني هناك اصلا خلاف في الشيء الذي يشترطه - [01:29:14](#)

احنا ما نبغى مهوب من عادتنا ذكر الخلاف ولا نريد ذكر الخلاف. لكن نريد ان نبين رأي المصنف رحمه الله تعالى. اذا هناك عندنا نقطة في الدرس وهي ما هي الاشياء التي يشترط لها القبر؟ واضح؟ الطريق النقطة الاخرى التي ينبغي لنا ان نركز لها في الدرس نركز عليها في الدرس وهي - [01:29:34](#)

ما هي طريقة ملك هذا الشيء؟ المصنف قال من اشترى شيئاً. يعني كانه يقول او يفهم من عبارته ان من ورت شيئاً مكيلاً يصح له التصرف فيه قبل قبره. ليش؟ قد يقول قائل لا يا اخي هذا مكيل كيف تصرف في - [01:29:54](#)

نقول لانه ملكه بغير الشراء. اذا هذي نقطة اخرى طريق الملك. طيب ما هو الشيء؟ مكيل موزون طعام مزروع منقول معدود. النقطة الثانية طريق الملك على طريقة المصنف اشترى ثلاثة ما هو التصرف؟ لو انني اشتريت مكيلاً ثم - [01:30:14](#)

ما وهبته يصح ولا ما يصح؟ بعض الناس يقول يصح لان الممنوع هو نص هو ان يبيعه من اشترى من ابتعد شيئاً فلا يبيعه لكن لو وهبه ما في مشكلة. واضح ولا لا؟ اذا هذي نقطة ثالثة - [01:30:44](#)

خلاف النقطة الاولى هي ماذا؟ ما هي السلع؟ محل البيع. اثنين طريقة ملكها هل هو بשרاء ولا ورت ولا هبة ولا اللي بعدها ايش؟ نوع التصرف الذي يمنع من التصرف فيه هل هو البيع ولا الهبة - [01:31:04](#)

ولا غيرها؟ طيب من يستخرج لنا هذه الثلاث نقاط؟ رأي المصنف في هذه الثلاث نقاط نعم من اشترى. ومن اشترى مكيلاً ونحوه ولزم بالعقد ولم يصح مراد المصنف لزم بالعقد معناته انه لا يثبت له خيار المجلس او خيار الشرط. يعني قد يتبادر - [01:31:24](#)

لديهن شخص لا ليس مراد هذا. صح ولزم بالعقد مراد ايش؟ مراد ان هذا العقد صحيح ما عندنا اشكال عندنا اشكال في ماذا في التصرف الذي بني على الملك بهذا العقد. بس يعني كانه يريد ان يقول انه هذا العقد لا مشكلة فيه. المشكلة في ماذا - [01:31:44](#)

يعني بعض الناس ربما يفهم ربما يفهم ركزوا معنا ان الاشكال في منع تصرف في هذه السلعة التي اشتريتها هو انني لم املكها. قال لا هو يملكها. قد يقول قائل لا ان الاشكال انه لا زال في مدة الخيار عند - [01:32:04](#)

ما في مشكلة. اذا اين المشكلة؟ المشكلة ان ثمة نهى اخر مو بقضية ان البيع ما هو بمستقر. البيع مستقر هو صح ولزم بالعقل ما في مشكلة ولكن الاشكال لانه احد اشياء جاء في السنة المنع من التصرف - [01:32:24](#)

قبل قبضها. واضح؟ يعني كأن المصنف يريد ان يقول ليس معنا من البيع ناتجاً لكونه غير مالك ولا ناتج عن كونه البيع لم يستقر لا ما يفش اشكال. لكن الاشكال وارد لانه مكيل وموزون - [01:32:44](#)

معدودة هذا ما تبينه حتى التقوى. واضح؟ طيب من يبين لنا النقاط الثلاث؟ اللي هي محاور الموضوع هذا من خلال كلام المصنف رأي المصنف للمحاور الثلاثة نعم. قال رحمه الله صح ولزم بالعقد ولم يصح تصرفه فيه حتى يقبضه. طيب ها - [01:33:04](#)

اول نقطة او محور ما هي الاشياء التي يرى المصنف؟ انه ينطبق عليها هذا النهي ها مكيل ونحوه قلنا المكيل ونحوه يعني الموزون والمضرون طيب من المحور الثاني وهو طريق الملك ما هو طريق الملك عند - [01:33:24](#)

الذي يطبق عليه هذا النهي الشراء. طيب ما هو التصرف الذي يمنع المصنف منه؟ ها كل التصرفات يعني كانه يفهم من كلام المصنف رحمه الله تعالى ان حتى الهبة ممنوعة لم يصل لانه ما قال لم يصح بيعه - [01:33:44](#)

قال لم يصح التصرف. طيب هناك محور رابع ينبغي لنا التنبه له وهو كيف طريقة القبض عند المصنف؟ قال له حتى يقبضه طيب يجيبه سؤال ما هي طريقة القبر؟ كل محور من محاور - [01:34:04](#)

هذي في خلاف عند اهل العلم. خلونا بس ناخذ طريقة المصنف الان. احنا تصورنا بس محاور الخلاف عشان نفهم اين موقع المصنف رحمه الله تعالى في هذه المسألة واضح؟ نعم. وان تلف قبله فمن ضمان البائع. وان تلف بافة سماوية - [01:34:24](#)

بطل البيع وان اتلفه ادمي خير مشتر بين فسخ وامضاء ومطالبة مترفه ببدله. طيب لاحظوا الان المصنف اول شيء قال لا يصح تصرفه فيه قبل قبضه اذا هذي المسألة الاولى المسألة الثانية بين المصنف لنا - [01:34:44](#)

احكام الضمان المتعلقة بهذه العين المبيعة او بهذه السلع المبيعة؟ اذا تلفت في الفترة بعد البيع وقبل قبضها. بعد البيع وقبل القبض كانه يقول سؤال هي في ضمان من؟ قال اذا تلفت ان تلف قبله يعني قبل القبض - [01:35:04](#)

هي من ضمان البائع مع انها مع ملك المشتري لاحظتم ولا لا؟ اذا هذي المسألة لانه لم يقبض بعد ما انتقل اليه الضمان. هل هذا في كل شيء؟ لا في هذه الاشياء اللي ذكرها المصنف. يعني على طريقة المصنف لو شخص باع ارض - [01:35:34](#)

حصل مشكلة في الارض. على من؟ على المشتري. وان كانوا لم يقبضها بعد. اذا هذه الاشياء عند المصنف ربط الضمان فيها بماذا؟

بالقبض. لكن غيرها من الاشياء مربوط الضمان فيها بماذا؟ بالعقد. بعقد - 01:35:54

الملك الاذان نكمل بعد الاذان نعم نكمل بعد الاذان بسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله والصلاة والسلام وبعد نتابع آآ هذه المرحلة اللي هي طبعا لا شك ان السلعة المباعة المكينة والموزون والمذروع والمعدود. الرز او غيره مثلا او - 01:36:14

الموزون او ايا كان لا شك انها قبل البيع في ظمان البائع ولا شك انها بعد البيع والقبض في ضمان المشتري. طيب يبقى عندنا مرحلة ما بعد البيع وقبل القبض. هل هي في ضمان البائع - 01:36:34

ولا بضمان المشتري؟ انت قلت ملكية السلعة بالعقد ولكن لما يحصل قبض من المشتري بعد لما يحصل بعد قبض من المشتري في تردد قد يقول المشتري يا اخي ليش تحملي تلفها وانا باقي ما سلمتني اياها؟ لاحظتم الاشكال؟ يقول نعم انا اشتريت ما سلمتني - 01:36:54

تلفت في محلك كيف تقول غسر علي؟ هذاك يقول ايش؟ يا اخي انا بعثك وخلاص تم العقد والسلعة سلعتك المفترض انها خسارة عليك. هذا ما كان التردد. حتى المصنف رحمه الله تعالى حكى انه بعض الاحوال تكون قد - 01:37:14

يمضي طبعا المصلي الاتجاه العام له انه يجعلها من ضمان البائع. ويخير المشتري بين ان يطالب الشخص الذي اتلفها بالقيمة والعوض وبين ان يفسخ وتكون من ضمان يعني له حق المشتري ان يمضي البيع ويبرأ البائع ويش يقوم المشتري يروح - 01:37:34

طالب ايش؟ المتلف. لاحظتم ولا لا؟ لذلك يأتينا كلام المصنف وان تلف قبله. يعني قبل القبض نعم وان تلف قبله فمن ضمان البائع وان تلف بافة سماوية بطل البيع. نعم. وان اتلفه بطل البيع - 01:38:04

ها؟ يعني وش يصير؟ يرجع؟ يرجع بالثمن احسنت. طيب وان اتلفه ادمي خير مشتر بين فسخ وامضاء ومطالبة متلفه ببدله. طيب لاحظوا الان اتلفه ادمي يخير المشتري بين ان يفسخ العقد وبين ان يمضيه. اذا فسخ العقد - 01:38:24

وش بيسوي؟ بيطالب بالثمن. اذا نفس الحالة الثانية بطل البيع. صح؟ فسخ العقد خلاص. اذا يطالب بالثمن. طيب. وله احق امضاء العقد ومطالبة المتلف بماذا؟ العوض الذي اتلف عوض التلف هذا قيمة المتلف او مثله. متى يختار المشتري؟ المشتري يقدر لو جاء مثلا البائع قال والله يا اخي تراني قد صرفت بالثمن هذا - 01:38:54

اذا كان الباقي يقول والله قد صرفت الثمن ولا قد صرفته؟ المشتري شعر يقول افضل لي اني اروح اطلب هذا يمكن احسن من اني امضي ابطل البيع واطلب البائع البائع يتصرف بالثمن وهو المفلس ما عاد بزيد القى عنده شي فايش يقول المشتري؟ يقول قاصدا امضيت البيع - 01:39:24

وبما ان فلان قد اتلف السلعة فانا بروح اطالب فلان. واضح؟ نعم. ها طبعا لو لو بطل البيع بيطالب البيع البائع الذي سيطالبه. نعم. لطالب نعم. لو بطل البيع. لكن لو امضي البيع - 01:39:44

يا طالب؟ نعم. وما عداه يجوز. يعني ما عدا المكيل والموزون والمذروع والمعدود يصح يجوز تصرف المشتري فيه قبضه. نعم. وان تلف ما عدا المبيع بكيل ونحوه فمن ضمانه. يعني من ضمان من - 01:40:04

من ضمان المشتري لانه لا يشترط فيه قبض ما لم يمنعه بائع من قبضه واضح هنا حالة انه اذا منعه البائع من القبض ايش؟ فان الضمان يكون على من؟ على البائع. نعم - 01:40:24

فمن ضمانه المحور الرابع. ما لم يمنعه بائع من قبضه. الان ندخل في المحور الرابع وهو بماذا يحصل القبض؟ نعم ويحصل قبض ما بيع بكيل او وزن او عد او زرع بذلك. وفي صبرة وما ينقل بنقله وما - 01:40:44

تناولوا بتناوله وغيره بتخليته. اي نعم. ذكر المصنف بعض الامثلة والصحيح والله ان العرف مرتبط بماذا؟ انه القبض مرتبط بالعرف قبض كل شيء بحسبه. بماذا يكون قبض السيارة اذا الواحد اشترى سيارة؟ تخلي له السيارة - 01:41:04

يسلم السيارة بان يقبض مثلا بطاقتها الجمركية اذا ما كان لها استمارة باقي. يستلم البطاقة بان يستلم السيارة وتسلم له تسلم له مفاتيحها هذا نوع طيب بما يقود العقار؟ بتخليته - 01:41:24

خلاص هذا العقار بيدك الان. هل يشترط هل يعتبر الافراغ في كتابة العدل القبض؟ مهوب قبض هذا توثيق للعقد لكن القبض يحصل

بماذا؟ بالتخلية يقول خلاص هذا العقار اللي بعطيك اياه تفضل هذا المفتاح. لو قال لي يا اخي تعال انا - 01:41:44

ما بسلمك المفتاح الا بعد شهر. خلال الشهر هذا حصل تلف على من التلف؟ على البائع لماذا لانه منعه من القبض. واضح؟ لكن لو قال البائع للمشتري يا اخي تعال المفتاح جاهز مثل ما تبغى تستلم - 01:42:04

تعال استلم المشتري ماطل وتأخر وقال بكرة بعده لين جا بعد شهر حصل تلف في البيت على من؟ على المشتري لماذا؟ لان العقار ما هي من الاشياء الاربعة التي قلنا ان الضمان فيها يبقى على البائع الحين التسليم. ومن غيرها الذي يرتبط فيه الضمان بماذا -

01:42:24

بالعقد ان تم العقد انتقل الضمان الا اذا منعه الا اذا منع البائع المشتري من الاستلام. طيب انتقل المصنف رحمة الله تعالى بعد ذلك الى مسألة اخرى وهي مسألة الاقالة نعم. والاقالة فسخ تجوز قبل قبض - 01:42:44

هذي مسألة يحتاج انا نحررها لماذا ذكر المصنف؟ المسائل المتعلقة بالاقالة في باب الخيار. وفي فصل القبض الفصل الذي تحدث فيه عن قبل هذا يحتاج منكم انكم خلوا هذا واجب منزلي فكروا فيها ما العلاقة؟ نعم والاقالة والاقالة - 01:43:04

فسخ تجوز قبل قبض المبيع بمثل الثمن ولا خيار فيها ولا شفعة. ما هي الاقالة؟ ما هي الاقالة ها؟ ايوة احسنت الاقالة هي فسخ البيع بدون شرط. لو انني بعث - 01:43:24

سلعة مثلاً بمئة ريال الى شهر. اه عذرا ولي الخيار شهر. بيت سلعة بمئة ريال وقلت ترى شوف ترى لي الخيار شهر يمكن اني اهون خلال الشهر هذا. في اثناء الشهر قلت تراني هونت. هل هذه اقالة؟ هذه ليست اقالة. هذه ايش - 01:43:44

هذا اعمال لشرط الخيار الذي اشترطته. طيب هذا هل يلزم المشتري؟ لو قال المشتري يا اخي لا خلاص احنا قد امضينا نقول يلزم انك ترد لي السلعة خلاص انا هونت خلال المدة المسموحة لي. صح ولا لا؟ اذا لازم على المشتري ان يلتزم بالشرط والمسلمون على

شروطهم - 01:44:04

يا ايها الذين امنوا اوفوا بالعقود. طيب مضى الشهر ولا اخترت اني ارجع. الشهر الثاني قلت السلعة هل يلزم عليه؟ ما يلزم ليش؟ لانه انتهى الشرط الان. ولكن يستحب ان يقبل اخاه. يستحب. يعني يستحب له الاقالة. من اقال - 01:44:24

مسلماً بيعته وقال الله عثرته يوم القيامة كما جاء في الحديث. كون الشخص ندم فيستحب لانه يعني تعطيه ان ترد له سلعته وان تأخذ الثمن. طيب اذا هذه مسألة. المسألة الثانية التي يتطرق لها المصنف اول شيء الايقاع - 01:44:54

مستحبة وليست واجبة. المسألة الثانية الان اذا رجعت له السلعة هل نعطيه هذا الرجوع احكام البيع اما اننا نعتبر الاقالة فسخ للبيع الاول. بنى المصنف رحمه الله تعالى عليها عددا من المسائل وذكرها الحافظ ابن رجب رحمه الله تعالى في قواعده والانصاف -

01:45:14

البرداوي في الانصاف ذكرها رحمه الله تعالى اللي هي المسائل المترتبة على القول بان الاقالة فسخ ام بيع. لكن عند المصنف رحمه الله تعالى ان اللي قال فسخ وتجوز قبل قبض المبيع - 01:45:34

الثمن وانه ليس فيها خيار بمعنى لو انني قبلت الاقالة فلا يحق لي الرجوع عنها ما اعطاها خيار المجلس كذلك ولا يثبت فيها حق الشفعة لاحد الشريكين نقف عند هذا القدر وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى اله وصحبه وسلم - 01:45:44