

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

منصور الغامدي

والحمد لله رب العالمين والصلوة والسلام على نبينا محمد وعلى الله وصحبه اجمعين. اللهم علمنا ما ينفعنا وانفعنا بما علمتنا وزدنا علما. ربنا هبئ لنا من امرنا رشدا اتنا من لدنك توفيقا وسدادا وصوابا. اللهم لا تكنا الى انفسنا طرفة عين ولا اقل من ذلك. ربنا ان لم

تعلمنا وتهندا 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 يهمنا فيه الحق والصواب. سنستفتح باسم الله الرحمن الرحيم. الحمد لله رب العالمين والصلوة والسلام على اشرف الانبياء والمرسلين سيدنا ونبينا محمد وعلى الله وصحبه اجمعين - 00:00:24

قال المصنف غفر الله له ولشيخنا وللحاضرين السادس خيار في البيع بتخبير 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

لحاد المتعاقدين او لكليهما وكان ما ذكر رحمه الله تعالى خيار العيب بأنه 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 الآخر 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 يلزمها 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 00:01:44

غض البائع لا حتى لو كان هناك عيب لا يعلمه. او عذرا لو كان هناك عيب لا 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 ابرا منه. ولا ترد علي بشيء غير هذه الاشياء التي ذكرتها لك هذي بييتها 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 سمرة ودهاد بين له هذا الامر. قال هذا الذي اعلمه من عيوب السيارة لكن لو ظهر عيب اخر لا اعلمه فانا ابرا منه. لا تردد علي السلعة بي - 00:02:44

اخونا في الله المشتري اخذ السيارة تبين له ان فيها عيب مثلا في الجربوكس مثلا البائع قد اخبر بعيوب المكينة وآخر بعيوب 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 ابرا. والصحيح والله تعالى - 00:03:24

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

هذا يمكن من اهم المسائل ربما ادركناها 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

اخير به البائع. الان البيع يتم بطرق. احد انواع تحديد من في البيوع هي الامانة لابد حتى نفهم هذا النوع من انواع الخيار ان نفهم - 00:04:24

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

بسبب مخالفة هذه الامور الالزامية. يعني المفترض ان نبين ان يبيّن 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 تتبعها عليه. فاذا خالفها يثبت الخيار - 00:05:04

طيب ما هي طرق تحديد الثمن؟ الناس في بيوعاتهم او بياتهم كيف يحددون الامانة؟ هناك طرق انهم يتفقون على الثمن يقول هذا بعتك هذا بريال. هذى طريقة. الطريقة الثانية ايش؟ يقول بعت - 00:05:34

برأس مالي وهو نصف ريال مثلا. او بعتك برأس مالي ويسكت. طيب الطريقة انه يربطها برأس المال واضح؟ رأس المال يمكن ان يقول له ثلاثة احوال. ما هي؟ يقول بعتك برأس مالي وربح - 00:05:54

بعتك برأس مالي نفسه بدون لا زيادة ولا نقص. او الحالة الثالثة بعتك برأس مالي ناقص كذا. هذى متى يسويها الناقص اذا كسدت عنده السلعة يبغى يصلح تخفيضات قال انا او يبغى يصفي المحل قال راس مالي في السلعة - 00:06:14

بيبع بناقص عنه كذا بالنصف مثلا خلاص انا اقابل بس يجيئي نص رأس المال هذى تحصل في احوال التصفية اذا الطريقة الاولى لتحديد الثمن ان يتتفقا على ثمن محدد دون ارتباط بشيء اخر. يقول بعت كذا بريال. ما قال له كلفتي ريال ولا نص ريال - 00:06:34 ولا ريالين ما بينوا الكلفة. الشيء الثاني ان يربطه بالتكلفة. يقول انا ابيعك ياه بتكلفتي وربحي ريال. ربحي نص او لا تربحي شي او بناقص بس شله من عندي خذه فهذا 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 ثمنا 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 تتبعاً مع واحد قال شوف يا اخي انا ابيعك بمثل ما يبيع بي الهايبر ماركت الفلاي مثلا هذا يعطيكم صنف ممنوعة لكن صحنا انه اذا كان الى مرجع - 00:07:54 صحيح له اصل يعني يعتبر 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. لأن هذا نوع من الغرور والجهالة او الخطر. آآ من - 00:08:14

طرق البيع بالسوق كذلك المزايدة يقول بعتك انا بعت السيارة لا على سعر في الميكروفون في الحاجاج. بيعا باتا. فيدخل السيارة والله طلعت عشرين الف ثلاثين الف واربعين الف ووقفت على خمسين الف خلاص يلزمها البيع. هذا بيع المزايدة. وهذا ممنوع على طريقة المصنف رحمة الله تعالى. وال الصحيح انه جاء - 00:08:34

لانه نوع من انواع البيع بسعر السوق عالموم 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 بالتكلفة. طيب هل يصح ان يقول الشخص بعتك - 00:09:04

تكلفة بكلفة على زائد ريال فقط ويسكت دون ان يخبر بالتكلفة التي عليه المصنف رحمة الله تعالى يقول لابد من ان يخبر بالتكلفة. يعني لابد ان يقول كلفته على ريال وانا بربح منه ريال. بعتك بكلفتي زائد الريال - 00:09:24

هذا انا اشتريته بريال وربحي 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 بعتك بريالين. يعني لماذا يقول؟ بعتك بكلفتني وهي ريال وربح ريال او يقول بعتك بكلفتني وهي

رياليين بدون ربح وبين ان يقول بعثتك برياليين. وش الفرق؟ ما دمتم تشتريطون انه لا بد ان يبيبن الكل - [00:10:04](#)
في عقد البيع اذا لماذا يربطها بالكل فكان يقول بعثته برياليين مباشرة. ها هات المحاولة الاولى. ما ادرني هل لها علاقة بنفس الكلفة؟
يعني يعني مضاعفتها اكثر مثلا كانت مثلا نصف ريال يباعها بريال ونص سيادة ريال ونص يقول بعثتك بكلفتي 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 بعثتك بكلفتي وربح عشرة وكلفتي هي
ريال والاجمالي حداش او ان يقول بعثتك باحداش نعم انس - [00:11:04](#)

المشتري يعني الفرق هو اطمئنان المشتري فقط طيب هل هناك فرق تعادي في الحقوق والالتزامات غير طمأنينة المشتري. نعم تبين
ايوه احسنت هذا الفرق اذا قال بعثتك بكل وهو ريال وربح ريال والاجمالي برياليين يختلف عن قوله بعثتك برياليين - [00:11:24](#)

فرق الفرق انه متى ما تبين ان الكلفة كانت اقل يعني لو اكتشفت انه ما كلف ريال. مثلا كلفه تسعين هلة فقط فهل من حقي اني
اطلب الخيار؟ من حقي ان اطلب الخيار. ليش؟ لانه اقول انا وانت ما بعثتي برياليين - [00:12:04](#)

ابعثعني بكلفتك التي هي ريال زائد ريال. واضح ولا لا؟ فالان لما تبين ان الكلفة كانت تسعين هلة ما هو بريال فمعنى ذلك انك اخللت
بالالتزام انك اخللت بالتزام من التزامات البيع وهي بيان الكلفة على الوجه الصحيح الحقيقي و - [00:12:34](#)

بالتالي يثبت لي الخير. طيب 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 شبك 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 فالافتراض 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 رحمة الله تعالى يثبت الخيار
دائما متى ما باع الاختلاف الاختلاف في الكلفة - [00:14:04](#)

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

اذا لا بد من بيانها اعاذا 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 يبيبن رأسه. طيب. والظاهر والله تعالى - [00:14:54](#)

قل هذا هو الاصل. لكن اذا اتفق معه على الكلفة بدون اتفاق على الشراء بالكلفة زائد ربح معين وقال استرلي
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 وانما يدخل في العلم بالثمن تحديد الرقم او ربطه بالسوق - [00:16:04](#)

او ربطه بمرجع في السوق بما بعده فالان 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 المقاول وقال لك شوف يا اخي انا الان مطلوب مني ابني لك هذى العمارة؟ قال نعم وبالمناسبة هذا آآ سمعت انه مثلا زي عقود
ابن لادن في بعض 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 المقاولة ما تكون عنده المواصفات ايش واضحة خصوصا

اذا كان بيبني برج كبير مثلا شخص بيبني برج كبير ما يقدر يقول والله يا اخي اللعبات 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 واحد مثلا بيبني 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 ديلوكس ولا تشطيب سوبر ديلوكس - 00:17:44

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

للحمس نجوم في مدي 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 انت ما اعطيتني مواصفات تفصيلية دقيقة. فانا ساقاولك الان انا متعهد - 00:18:24

عقد البيع تم انا ملتزم اسلم المبنى. وفقا للمواصفات التي تطلبها. وما هو ثمن العقد؟ يقول التكلفة التي اشتري بها المواد زائد عشرة بالمئة ربحي. واضح العقد هذا ولا لا؟ يقول التكلفة التي اشتري بالماء زائد عشرة بالمئة ربح - 00:18:44

والله انت طلبت مواصفات سوبر ديلوكس تبغاني اجيب لك كل شيء على اتم شيء؟ فالمعنى ذا اتوقع بيكلفك يمكن مليون ولا عشرة مليون. اذا انت والله بتطلب المواصفات القليلة فالملبغ 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 نعم عقد بيع هو المورد للمواصفات وهو متعهد وهي ذمته ثبت المبنى وهذا عقد استصلاح والاستثناء عقد من عقود البيع. ما في اشكال. لكن الثمن في عقد الاستصلاح مربوط بماذا - 00:19:24

مربوط بالتكلفة 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 ديلوكس ولا سوبر ديلوكس ولا الى اخره او 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 بالتكلفة 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 Heidi طريقة العلم عندهم. لكن العلم بمعايير او العلم وفق اطر محددة او العلم من خلال السوء من خلال المزايدة من خلال كذا هذى لا يعتبرها المصنف علما. والاجل 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 بيع الامانة التي يرتبط فيها البيع بالتكلفة؟ ثلاثة انواع. اساسية - 00:20:54

البيع برأس المال وربح هذا مراقبة. البيع برأس المال بالطبع يسميه الفقهاء تولية البيع برأس المال ناقص مبلغ محدد فهذا او نسبة مئوية فهذا يسميه الفقهاء وضيعة او مواطعة الناس يضيف صنفا وهو الشركة. كيف الشركة؟ يقول ان يبيعه بعض السلعة - 00:21:14

هنا نقول الشركة حقيقة ليست قسما رابعا. للبيوع الامان وانما هي وانما هي ايش؟ الشركة وش رايكم؟ نقول الشركة ليست اسم رابعا لانها اما ان تندرج وتكون مراقبة او تولية او او وظع وانما هي تقسيم باعتبار اخر. فان باعوا السلعة كاملة - 00:21:44

قلنا مراقبة في كامل السلعة. وانبع بعض السلعة بربح قال له هذى مراقبة في بعض السلعة مع ربح ان باع السلعة كاملة برأس مالها قلنا هذا تولية في كامل سلعة وانبع جزء من السلعة برأس مالها قلنا هذا شركة او تولية في نصف السلعة او جزء من السلعة واضح؟ اذا المصنف رحمة الله تعالى لما - 00:22:14

قال يثبت في التولية والشركة والمراقبة هذا فيه اشكال حقيقة. لانه الثالثة التولية والمراقبة والمواظعة هي ثلاثة اصناف لتقسيم واحد باعتبار واحد وهو زيادة الثمن ونقصه. الشركة هي تصنيف كبار كل السلعة او بعضها ما ينبغي انها تخلط بهذه الثالثة. 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 مراقبة؟ نقول ممكن نظريا ممكن. يقول يا اخي انا ابيعك نصفها نصف الارض هذى. انا اشتريتها بمئة الف مثلا - 00:23:34

اقول ابيعك نصفها بربح مثلا عشرة بالمائة نصفها كم؟ خمسين الف عشرة بالمائة الربح يعني خمسة الاف النصف هذا بخمسة وخمسين الف. هل يتصور ان يكون النصف مع وضيعة؟ ممكن. اقول - 00:23:44

نصفها بايშ ؟ باقل من رأس مالي فيها بعشرة بالمائة. فصار خمسين ناقص خمسة خمسة واربعين. اقول بيتك ايه 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 قسم لها. صنف اخر تقسيم باعتبار اخر. نعم اقرأوا باسم الله السادس خيار قال رحمة الله السادس خيار في البيع بتخbir 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 والشريكه والمراقبة والمواظعة اي نعم هذى اللي قلناها نعم. ولابد في جميعها من معرفة المشتري رأس المال. طيب على طريقة المصنف رکزوا معنا - 00:24:44

لو كان شخص اشتري بطاقة من اليابان اشتري سيارات من اليابان مورد سيارات قال اشتريت سيارات باليابان قالوا له في اليابان مطلوب انك تسددنا بعد تسعين يوم مبلغ مليون ريال مليونين ين قيمة السيارات هذى واضح - 00:25:04

جاء المورد هذا اللي يستورد السيارات هذى جاء قال للمشتري قال شوف انا ابيعك برأس مالي طبعا ببيع بالريال السعودي قال ابيعك برأس مالي وربح عشرة بالمائة او ربح عشرين بالمائة كم الان الكل - 00:25:24

عليه نفترض انه اشتري سيارة وحدة بمليون يل. نفترض ان الين يساوي ريالين الان قال شف يا اخي انا ابيعك برأس مالي كلفتها على زائد ربح عشرة بالمائة كم بيكون السعر بريال؟ قلنا الين يساوي ريالين. كم سيارة بعشرة؟ ها؟ كم سيارة - 00:25:44

سيارة وحدة اشتراها بمليون يل الين يسااوي ريالين ريالين قال شوف انا ابيعك السيارة بربح عشرة مئة بالريال السعودي. يعني مليونين ريال هذا راس المال. والربح عشرة بالمائة 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. في يوم 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 بمراقبة - 00:27:04

بالكلفة زائد عشرة بالمائة 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 بالمائة رد لي الباقي. واظحة المشكلة هذى؟ لذلك على طريقة المصنف لا - 00:27:54 المراقبة لماذا؟ لأن 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. لأن الكلفة قد عرفت بمعيار. وهي انه - 00:28:14

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

00:28:34

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

به العميل ووافق عليه من خلال معيار متفق عليه وهو سعر الصرف الذي اتفقا 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 حبي على الصلاة حبي على الفلاح اكبر اكبر لا اله الا الله السلام عليكم الحمد لله رب العالمين والصلوة والسلام على نبينا محمد - 00:30:04

وعلى الله وصحبه وسلم. اذا ذكرنا انه اهذا النوع وهو تحديد الثمن بناء على الكلفة وعلى مشتري والمصلحي في رمضان ذكرنا 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. اليه هذا غشا للمشتري غشه لانه قصد هو لو اشتراها بثمن حال يمكن يشتريها بمئة لكن لانه اشتراها مقسط وصارت بمئة وعشرين اذا لابد عندما اقول - 00:32:44

للمشتري اقول له تراني ابيعك بالكلفة. لا بد ان ابين له اذا كانت هذه الكلفة بثمن مؤجل ان ابين له ترى مئة وعشرين لكن ترى انا مقسطها سنتين - 00:33:04

واضح ولا لا؟ طيب طيب لو كان اشتري هذه السلعة من صديق اراد ان يبره فقال شوف يا اخي انا بشتري السلعة ذي منك لانه صديقه قال لهم 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 اشتري العجائب يبيعها قال انا ابيعها بكلفتى. اليه هذا نوع من الغش للمشتري؟ نعم هو كلفة سنتين لكن - 00:33:34

الامر المشتري يظن ان الكلفة الحقيقة سنتين في السوق. لكن في الواقع الامر هذا هي السنتين يدخل فيها ماذا؟ ابراره وصديقه واضح؟ طيب لو جاء الشخص وقال يا اخي تعال يعني - 00:33:54

انا لقيت لي زبون يشتري مني بس دائما يأخذ مني بالكلفة. ولا اقدر اربح عليه الا ريال مراقبة 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

وبعددين انا اصلا في بيبي وبينك مبایعات ولا اصلاحات ولا كذا ايش؟ العشرة الفرق ذي انا باخذها في باخذها في اشياء 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 هذى كلها اخلالات بالبيان الواجب والافصاح الواجب في الثمن. الكلفة حقيقة لا تجوز شرعا لذلك قال المصنف رحمة الله تعالى وان اشتراه بثمن مؤجل لاحظوا بثمن مؤجل - 00:34:54

لان دايما الثمن المؤجل اعلى من الثمن الحال. ان اشتروا ثمن مؤجل لابد من بيان انه اشتري بثمن مؤجل. نعم. او من لا تقبل شهادته له يعني من صديق قريب اي نعم او باكثر من ثمنه حيلة اكتر من الثمن حيلة. يعني قال زود على الفاتورة - 00:35:14
بسترده من اشياء اخرى. طيب؟ او باع بعض الصفة بقسطها من الثمن ولم يبين ذلك في تخbirه 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 الصفة بقسطها من الثمن احيانا التقسيط او التبعيض
هذا احيانا قد يخوض قيمة السلعة واحيانا هذا التبعيد قد يزيد قيمة - 00:35:54

سلعة. فالشاهد انه هو ما اشتري السلعة هذى مجرد وباعها بالكلفة. لا. اشتراها ظمن اشياء اخرى ثم باعها مفردة بقسطها من الثمن
نقول بين انك اشتريته ضمن اشياء اخرى لأن هذا التبعير الواحد لو بيشتري ارض - 00:36:14

مuspضة قيمتها اقل مما لو اشتراها كاملة صح ولا لا؟ طيب اذا التبعيظ احيانا يظر في يؤثر على السلعة كاملة يعني انت احيانا تبغي
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 لأن
الشراكة - 00:36:34

لا ما هي مرغوبة. يعني التبعيظ لاحظ هنا ايش؟ قلل القيمة. احيانا التبعيظ يزيد القيمة. تقول يا اخي تبا اشتري منك؟ آآ يعني مثلا
كرتون ماء قال لك خالص الكرتون بعشرين فيه كم؟ اربعة وعشرين حبة قلت له طيب ابا اشتري حبة - 00:36:54

وحدة قال الحبة بريال زادت عليك القيمة ليش؟ لأنها تبعض فالشاهد ان البائع اذا اراد ان يبيع وكانت هذه السلعة التي يبيعها
مuspضة من شيء اكبر منه لابد ان يبين يقول ترى هذى جزء من بيعه لابد ان طيب اذا لم يبين - 00:37:14

ان الثمن مؤجل اذا لم يبين انه اشتراه من 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 وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى الله وصحبه وسلم. باسم الله الرحمن الرحيم. والحمد لله رب العالمين
والصلة والسلام على نبينا محمد وعلى الله وصحبه اجمعين - 00:37:54

نتائج حديثنا كما قد ذكرنا صورة قبل اه صلاة المغرب وهي سورة ما لو اشتري شخص سيارة مثلا ياباني تدفع بعد تسعين يوم فلما
قبضوا السيارة بعد العقد مباشرة وقبل الدفع بتسعين يوم. لما قبضوا السيارة باعها مرابحة بـريال - 00:38:04

Saudi بربح عشرة بالمئة. لاحظوا على طريقة المصنف رحمه الله تعالى لا تصح هذه المسألة ماذا؟ لأن رأس المال غير معروف. يعني
البيع تم بـريال السعودي. ورأس المال غير معروف - 00:38:34

في رأس المال هو مليوني تدفع بعد تسعين يوم. وبعد تسعين يوم قد يكون سعر اليدين بـريال ونص قد يكون بـريالين
فبناء عليه يدفع مليون ريال مليونين ريال لكن هي مليونين وحدة ما تفرق من حيث اليد ترى طريقة المصنف -
00:38:54

على رأس المال اللي هو بـريال هذا غير معروف حال التعاقد. انه مستقبلي ولكن ذكرنا ان الصحيح والله تعالى اعلم انه يصح هذا
العقد لماذا؟ لأنه كأنه قال كانه قال - 00:39:14

بعنك هذه السلعة بـمليوني. واضح؟ ولكن بالسعر الذي يكون عليه اليد فين؟ بعد تسعين يوم واضح؟ كأنه قال بـمليوني تدفع بعد
تسعين يوم يعني هو كان انه عكس نفس الشروط التي اخذ بها على هذا البيع. ثم قالوا رب عشرة ريالات. 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 بعنك السلعة بالرقم اللي مرقوم عليها مهوب بالرقم
السعري اللي هو ريال او ريالين في الموية هذى لا اقول بعنك 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 هذى اظرتها في بعض ونقص من خمسة زود عشرة
والرقم هذا هو هذا حظ. يمكن الكود هذا كله اصفار ويمكن الكود هذا كله تسعات ما ما تدرى. هذا نوع من الحظ - 00:41:04
هذا بيع السلعة برقمها هذا لا يصح. لكن اذا قال والله مثلا في هايبر ماركت ولا في شيء كل السلع فيه مرقمة سعرها بشكل صحيح

وسليم يتقارب فهذا لا يأس به. فلذلك اه عندنا هنا خلونا نقول نحن لا نريد ان نعيid شرط العلم - [00:41:24](#)
الثمن والمفترض ان هذا الكلام كله ما يتعلق ببيع المراقبة والكلفة وكذا المفترض ان المصنف رحمة الله تعالى نقله في العلم بالثمن.
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 يكفيانا هذا من باب الخيار. هذا ما يتعلق ببيع المراقبة 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 بالثمن خلونا نقول هناك آئى ثلاثة انواع. النوع الاول التحديد الرقمي بسبعة بسبعة بستة بكترا. هذا متفق على
جوازه الطرف المقابل اللي هو بالحظ. بعترتك او اول متصل الرقم اللي يظهر او اول متصل علي نجمع الارقام هذا الثمن يمكن يتصل علي
واحد ارقامه فيها اصفار فيها تسعات فيها خمسة مدربي - [00:42:24](#)

او بعتركم برقم الكود حق السلعة هذا اللي هو مكون من احد عشر رقم ما هو بالسعر الكود السعر يقول اضربيها ببعض هذا نوع من
أنواع الحظ هذا متفق على منعه. طيب في عندنا رتبة في الوسط حقيقة - [00:43:04](#)

ليست حظا ولنست تحديدا رقميا. يقول بعترتك السلعة بماذ؟ بما يبيع هذا الهايبر ماركت بما يبيع به شيخ السوق بما يبيع به فلان
المعروف في السوق بسعر السوق بحسب كلفتها وربح معلوم. بحسب سعر الصرف الذي يظهر لنا في القيمة التي
اشترت به السلعة - [00:43:24](#)

هذا احنا ممكن نسميه معايير عند المصنف رحمة الله تعالى هي كلها داخلة 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 رحمة 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 نشوфе 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 ينتهيون يوم الاحد في بعض
الناس ينتهيون يوم الاثنين في بعض الناس ينتهيون يوم الثلاثاء الاحسان فيها يسير - [00:44:54](#)

واضح؟ الى الحصاد في بعض الناس يبكر في الحصاد في بعض الناس يتأخر اسبوع اسابيعين الامر فيها يسير فاذا قبل الظرفان هذا
القدر من المعايرة فالصحيح والله هذا مقبول وجائز عند المصنف رحمة 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 رحمة الله تعالى - [00:45:54](#)

لم يربطه بالعرف وانما طلب فيها التحديد الدقيق. اذا هذا يمكن ان تعتبرها وهذا لماذا نذكر هذه القضية؟ لانه من المهم لطالب العلم
ان يربط جزئيات المسائل بماذ؟ بالكليات التي ينطلق منها المصلحي سيحانه وتعالى والتي ينطلق منها غيره. لانه اذا ادركنا الخلاف -
[00:46:14](#)

الكليات ما ازعجنا من الخلاف في الجزئيات وادركتنا لماذ؟ 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 سعرها لاجل الكمية مجهولة لكن لو قال بعترتك الصبر كل قميص درهم صح طيب لو جاءك قائل وقال يا

اخي انا ما تفرق معي الكمية وانا خلاص عارف قيمة الجزر ما يهمني عاد هو يأخذ صبرة او صبرتين آآ يأخذ منها صاع - 00:46:54
العين مد بالدين ما تفرق خلاص انا حددت له للقيام ويأخذ اللي بيغى عند المصنف يقول لا لابد من تحديد الكمية فالمحصن في شروط العلم دائمًا يتطلب ايش؟ يتطلب العلم اليقين يعني ما يتطلب ما ما يكفي عنده - 00:47:14

خلونا نقول المعيار الذي ارتضاه الطرفان باعتبار انه قد يحصل بينهم نزاع واضحة هذى الفكرة ولا لا مثلا المصنف رحمة الله تعالى منع بيع شاه من قطبيع. وذكرنا ان الصحيح انه اذا كان القطبيع هذا متقارب لو - 00:47:34

وجاك واحد قال لي خلاص شفت السيارات الاغنام هذى اللي في الدينه ولا في الوانيت عشرة روس مثلا متقاربة ترى هي كلها ينبغي تأخذ ذي ولا ذي كلها بالف خذها وماش فالصحيح ان شاه من قطبيع تجوز في هذه الحالة - 00:47:54

عند المصنف رحمة الله تعالى ما يصح عنده استثناء شاه من قطبيع قال لو بعترك تسع منها بس باقي لي وحدة للعشاء الليلة ما يصح الصحيح انها اذا كانت متقاربة والغرب فيها يعني يسير ومقبول فانه يصح. اذا نلاحظ ان المصنف رحمة 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 رحمة الله تعالى اقطع للنزاع يعني اصلا لا تترك مجال للاختلاف اصلا والنزاع بين - 00:48:34

متباين ليش؟ لانه قال له هذه الشاه بالطبع كذا كذا فطريقة المصلي رحمة الله تعالى لا شك انها 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 بيبيع جوال للاخر. عشان لا يحصل نزاع ولا شيء. لازم نوثق البيع ذات كتابة - 00:49:34

ممکن ولا لا؟ قطعا بيقطع النزاعات اللي تبيع الجوالات. ما حد بيقول والله الجوال ذا لي والجوال ذا فهو بلي. ولا انا كنت اقصد كذا وكذا ممکن ولازم ترى في كل جوال بياع شاهدين قطعنا النزاع - 00:49:54

لكن صعبنا البيع عطينا حركة سهولة البيع والشراء والتجارة فلذلك هل نقول انه يشترط شرعا ان ندقق هذا التدقيق كلها في كل البياعات هذا لا شك انه سوف يعطى 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 منوع. لكن اذا جعلنا الضوابط هذا صار عندنا -
00:50:44

خوف من حصول اي نزاع وقعدنا نضيف ضوابط نضيف ضوابط ضوابط نصيف الواحد بالفعل ما يستطيع انه يعني بيبيع شيء ولا يشتري شيء ولا يدخل شركة ولا يدخل بقالة ولا يشتري اصول - 00:51:14

الابتفاصيل كبيرة جدا جدا. تخيلوا واحد بيغى بيبيع بقالة. قال تعال يا اخي انا ببيع البقالة هذى تخيلوا لو ان اشترطنا عليه قلنا لا يا اخي لازم يكون في مسرد بالموجود فيها. عشان بعد المسرد هذا بيغى له ايش - 00:51:24

يوظف اثنين ثلاثة مدة شهر يقولون يكتبون في علبة كذا في علبة كذا وعددها كذا وعددها كذا وهذى 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 طلبتوها. لكن لو قلنا خلاص تعال يكفي فيها المعرفة الاجمالية. سهلت بيع البقالات ولا لا يجي يقول ترى يا اخي فيها بطاطيغ بقيمة كذا اذا اشتريت بطاطيغ بمقدار مئة الف وقد بعث منها خمسين الف باقي خمسين الف. الاشياء الاساسية فيها ترى انها -
00:52:04

يعني اغلبها تدور معلمات غذائية وكذا وفيها بعض الصوابين العلم الاجمالي. اذا حصل خلاف فلا شك قد يقول قائل هنا احتمالية خلافة قل نعم ما فيش احتمالية خلاف. قطعا فهو بمثل لو جاب مسرد وووقعوا 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؟ تتيسر هذه المعاملات ضمن اطر مهوب تقطع النزاع تماماً وانما تقلل من احتمالية حدوثه. وكلما كان - [00:53:24](#)

عندهم قدر من السهولة واليسير وكذا لانه انت بالفعل انت اذا والله شدت في هذى نعم المحاكم ما بيجيها 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 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 شيء معناته ما في فائدة من اجراء العقود لا اجراء عقود ملزمة انا بعتك 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 اجريت مكالمة الى مثلاً مصر قبل يومين كم بالله كل الدقيقة بالاتصالات اللي اجريتها قال والله ما ادرى انا - [00:55:04](#)

واسألكم كم كلفة الاتصال بين موبايلي وزين واتصالات؟ تقول ما ادرى 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 ب صحيح. يعني عسرنا على الناس - [00:55:34](#)
خلاص يا اخي ما تفرق هي اربعين هلة خمسة واربعين هل ما تفرق كثير انا اخذ بما يأخذ به الناس اهم شيء لا يميزني عن الناس اهم شيء 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 ادرى زادوها للحين ما ادرى كم يمكن يزيدونها يعني بالدقة بالهلة؟ ما تدري. اظنها تسعين هلة او ثمانين هلة او شيء او واحد وتسعين - [00:56:04](#)

خمسة وسبعين ايه؟ آآ لكن انتوا واحد لو جاه واحد يعيبي قال والله ما ادرى كم القيمة؟ قال هذى 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 الكهرب؟ يعني قاعد تستهلكه انت كيف قاعد تستهلك شيء ما تعلم؟ القيمة بالتحديد. تقول ما ادرى بس انا قاعد اخذ بما اشتري به الناس هذا هو بما باع به الناس. فالصنف 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 الكهرب او قبل لا يعني تشتري البيع وكذا انك تتأكد كم الكيلو واط عشان تقدر تستهلك هذا القدر لا انت اشتري 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 شيء 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 يزاد في ثمن او يحط منه في مدة خيار او يؤخذ ارشا لعيب او جنائية عليه يلحق برأس ماله ويخبر به ويخبر بها ويخبر به لا بأس. المصنف الان احنا قلنا مربوطة بالكلفة برأس المال. طيب وش رايكم الان - [00:57:54](#)

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

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

البائع مراقبة يقول ترى كلفتها علي تسعين. طيب بيقول له يا اخي المشتري يقول طيب انت اخذت خصم عشرة. بيقول مراقبة 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 المراقبة البيع مراقبة انه اخذ السلعة بتسعين وحط عنه عشرة في مدة الخيار. صح ولا؟ 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 الخيار يعني بمعنى اشتري - [00:59:14](#)

بتسعين. راح باعها بالكلفة وربع عشرة بمئة. بعد مدة الخيار نفترض انه اشتري 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](#)

دائماً هو اشتري جوال مثلاً قال يا اخي انت مبيع مشترياتك من عندي من الجوال؟ عالية جداً ما شاء الله وتسويقه ممتاز فانا المبيعاتك العالية هذى خفضت لك تسعين بخفيظتك في السعر الجوالات خمسة ريال مثلاً لان بينهم - [01:00:04](#)

احياناً بالمناسبة في التسويق في اتفاقيات متعددة. يقول يا اخي خذ السلعة بعشرة. فإذا مبيعاتك او مشترياتك بالاصح الى الف قطعة فاستدعى بتسعين. اذا وصلت الى عشرة الاف قطعة في السبعة بثمانية - [01:00:24](#)

اذا وصلت المئة ثلاث قطع السلعة بسبعين. هذا موجود في التسويق ولا لا؟ موجود. لاحظوا ان الثمن هنا ايش؟ متعدد بين سبعة وثمانية وعشرة على طول المصنف هذا ممنوع. ليش؟ لأنهم ما اتفقوا على احد الثمانين. قال بعتك بهذا او بهذا. الصحيح - [01:00:44](#)

انه جائز لانه وضع له معيار. هذى 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 بتصرير عليك بسبعين هذا موجود بكثرة في التسويق تسويق - [01:01:04](#)

اللي هو بين الجملة والقطاعي. فهذى يسمونها حواجز لماذا؟ لهذه المشتريات. طيب هذى قد يقول قائل لا يا اخي البيع تم على عشرة والباقي هذاك هبة مهو بهبة هذا. الهبة اللي بييجيك يدق بابك يقول هذى هبة جزاكم الله خير. هذى مهي بهبة - [01:01:24](#)

هذى حق لك تستحقه عليه ان السلعة تصير بسبعين. وانك تأخذ الخصم هذا ثلاثة ريال اجباري عليه لان مبيعاتك بلغت كذا. وليس هبة ولا غيره ولا آآ 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 هذى ثلاثة ريال تفضل لان سحوباتك بلغت مئة الف شو نقول للبائع هذا؟ نقول للبائع ترى يلزمك الافصاح. الذي باع مراقبة 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 جعانته مو مرتبط بالسلعة. بينما في الواقع الامر شروط التسويق تنص على انه مرتبط بالسلعة حسب الصحوة فلذلك لما تجي تبيع مرابحة تقول يا اخي تصير علي عشرة 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 بتتازل به لك لازم يبين فان كان لا يريد البيان نقول له ايش؟ بعها مماكسنة ولا تبعها مرابحة او على الكلفة. يعني بعها بسعر السوق بعها بالمماكسنة ولا تربتها -

01:03:34

الكلفة لان الكلفة متعددة عندك واضح Heidi 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 مرابحة 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 هذى 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 بيع 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 هذى مئة وعشرة مئة واربعة ريال هذى مئة وعشرة تفضل ومشى فجاء صديقه قال يا اخي انا واياك تسعين. كيف مئة؟ قال ايوه تسعين ولكن انا قاعد احسب بالنور حق المحل والكهرباء والمowie -

01:04:54

هادي بيلاش مهي بيلاش هذى. هذى نصيبيها في السنة عشرة. وش رايكم في الكلام البائع هذا؟ ها؟ يجوز ولا ما يجوز نقول على على فرق هناك فرق ان كان هذه المصارييف -

01:05:14

مباشرة للسلعة. يعني نفترض انها ثلاجة مثلا. مصروف تحميل الثلاجة وتنزيلها في المحل. وتطليعها في السيارة يعني خاصة بالسلعة هذى. فهل يجوز له ولا لا؟ هل يجوز فيه تفصيل. نقول ان قال -

01:05:34

بعتك بما اشتريت به ما يجوز انه يدخل هذا الشیخ. 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 تکاليفي داخلة فيها -

01:05:54

فنقول يجوز حينئذ انه بيع انه مثلا نفترض ان تكلفة التحميل والتنزيل عشرة ريال فنقول بع بمئة بمئة والرب عشرة هذى 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 بيفي يدخل التكاليف غير مباشرة نقول ما في مانع بس بين بين قل ترى هي اشتريتها بتسعين تحميلاها وتنزيلها عشرة وترى تكلفة بقائها في المحل لان ايجار المحل والكهرباء والمowie حق المحل والعامل وكذا انا -

01:06:34

التكاليف على السلعة ذي انها توصل خمسة. وبالتالي 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 الريا ما عدا الاشكال بيع لبيع أخيه عندهنا اشكال في ماذا؟ في قدر البيان والافصاح الذي قام به البائع هذه قضية ينبه لها نعم. وما يزيد في ثمن وما يزيد في ثمن او يحط منه في مدة خيار او -

01:07:14

او بعدها اذا كان مرتبطا بالسلعة نعم. او يؤخذ ارشا لعيوب او جنائية 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 بالخصوصات التي حصل عليها بعد مدة الخيار -

01:07:54

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

قيمة السلعة. نعم. هذا كله في حال - 01:08:14

البيع مراجحة لذلك انا اقول لكم حقيقة هذا الكلام كله اصلا ما له علاقة بالخيار ترى يا اخوانى الكرام. هذا الكلام كله له علاقة بالشرط السابع وهو معرفة الثمن في الخيار يكفيانا عبارة واحدة بس. نقول اذا اخل البائع بما يجب الافصاح عنه - 01:08:34

وبما يجب عليه بيانه فإنه يثبت للمشتري الخيار. بس. او متى ما تبين للمشتري ان الثمن اقل او اكثر او كذا انه يثبت له القيام انتهينا. هذا كله محله ماذ؟ 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 المتباعين نعم فاذا اختلفوا في قدر الثمن تحالفوا في حلف البائع اولا ما بعثه بكتاب وانما بعثه - 01:09:14

ثم يحلف المشتري ما اشتريته بكتاب وانما اشتريته بكتاب. وكل الفسخ اذا لم يرضي احدهما بقول الاخر يعني خلاص اذا اختلفوا الى درجة ما في بينة مع احدهما. طبعا هذا الكلام المراد وليس هناك بينة مع احدهما. اما اذا كان هناك بينة مع احدهما يلزم الاخر بالبينة - 01:09:34

لكن بيع ما في بينة. وهذا كثير من بيعات الناس كذا ما فيها بینات. لان الاشهاد في البيع ايش؟ واجب ولا مستحب؟ مستحب فبحكم انه ما في بينة طيب يعني مثلا افترض انك انت اشتريت مثلا آآ عليه - 01:09:54

ماء من الدكان مثلا قال يا اخي تعال انا ما بعثتك قال انا الا اشتريت ما في بينة ما كان اشتريت دكان ما كان فيه احد طيب وش اللي يثبت الان؟ يقول يحلف البائع - 01:10:14

ما بعثوا بكتاب طبعا هذا بمقدار الثمن الخلاف في مقدار الثمن وليس في حصول البيع. المشتري يحرم المسلم ما اشتريته كأنه اشتريته بكتاب. طيب حلف هذا وحلف هذا وش نسوى - 01:10:24

يتרדد. واضح؟ لكن اذا كان عنده بينة اني اشتريتها بكتاب خلاص يعمل بالبينة. على العموم نحن قد ذكرنا في السابق انه القضايا التي اللي هي المبنية على الخلاف من القول قوله وهذا ولا هذا؟ هذى - 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 والآخر يحتاج الى بينة. 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 مثلا خيار العيب المصنف رحمه الله تعالى قال اه قول مشتر مع يمينه مثلا 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 البينة؟ ما الذي نطلبها بينة؟ ما الذي نطلبها اليمين؟ هذى قضية اخرى. هذى 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 نجي 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 كلاما يحلف ويتردان. واضح؟ اذا اختلفوا في تسليم المبيع فان القول قول فلان وفلان عليه البينة وهكذا - 01:12:34

لكن الاصول الفقهية الاساسية هذى نبنيها في كتاب البيع لكن الاصول القضائية لحل النزاع من الذي القول قوله؟ هذى حتى نبين قواعد القضاء والبيانات. بس من عليها قراءة. قال رحمه الله فاذا اختلفوا في قدر الثمن تحالفها - 01:12:54

فيحلف البائع اولا ما بعثه بكتاب فان كانت السلعة فان كانت السلعة تالفة رجعا الى مثلها فان اختلفوا في صفاتها فقول مشتر شوف

لاحظ انه غالب قول المشتري في الصفة طيب واذا واذا - 01:13:14

فسخ العقد فسخ ظاهرا وباطنا. يعني هذه مسألة في القضاء ستؤتينا ان شاء الله تعالى. انه اذا امسخ العقد هل ينفسخ ظاهرا وباطنا؟ او ينفسخ ظاهرا باطنا لا يكون مفسوخا في حق الكاذب. هذى ستؤتينا 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 غالب المصنف من ينفيه وطالب المثبت بالبينة. طيب. وان اختلفا في عين المبيع تحالفوا كله ايش؟ هذا هذا ايش - 01:13:54

طبعا احنا ليش اجلناها للقضاء يا اخوانى؟ 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 ينفي ينفي الاجل. طب هل هذا صحيح نقول لا عندنا قرينة قوية وهي ان البنوك ما تبيع سيارات اصلا بالكافش. في بنك يبيع سيارات بالكافش؟ ما في. البنوك اصلا فتحت ابوابها ليش - 01:14:34

وكل ايجاراتهم مؤجلة هو اصلا هدف البنك ما هو؟ التمويل التقسيط هذا التمويل هذا هو - 01:14:54

منشأ البنك كله. فلذلك اذا نقول فهو ينفيه. نقول هنا قول خلاص في قرينة قوية. فلذلك هذى 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 والاصول وغيرها. اما انا نطلقها نطلقها الان هنا ولو اتنا فصلنا كل هذا الان ما هي القرينة المعتبرة وما هي؟ معناه ان جبنا كتاب القضاء في هذا الباب. فلذلك الافضل بدل لا نجيب كتاب القضاء في هذا الباب - 01:15:34

انا اخذت هذى المسألة نوديها في كتاب القضاء. نعم. وان اختلفا في عين المبيع تحالفوا وبطل البيع نعم وان ابى كل منهما تسليم ما بيده حتى يقبض العوض والثمن عين نصب عدل يقبض منها - 01:15:54

سلموا المبيع ثم الثمن. طيب هذى مسألة قضائية ولا لا؟ هذى لا. هذى من ظمن كان المصنف يقول مقتضى البيع. من هو المسلم او لا هل هو البائع الذي يجب عليه تسليم السلعة او لا المشتري الذي يجب عليه تسليم السلعة او لا الصحيح والله - 01:16:14

ان هذا لا يرتبط بكونه بائع ولا مشتري وانما يرتبط بكون السلعة المبوبة 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

واشتربت 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 البيت هذا بريال ما يفرق عن قوله اشتريت الريال بهذا. عند المصنف يفرق - 01:16:54

الصحيح انه لا يفرق. وليس العبرة انه والله دخلت قلب الاحكام. اللي هنا ولا اللي هنا؟ وانا اذا حطيت الباء هنا صار يجوز. وادا 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 والثمن عين. شوف لاحظ السلعة المبوبة عين والثمن عين. نصب عدل يقبض منها وهذا صحيح. لكن عند المصنف يقول انه كانه يقول اذا كانت - 01:17:34

السلعة دينا او عينا فايس؟ فان مناط التفريق هو ثمن هل هو عين او دين؟ يعني يقول اذا كان الثمن عين عينا نصب عدل يقبض منها وان كان دينا اي نعم - 01:17:54

وان كان دينا وان كان دينا حالا اجبر بائع ثم مشترى ان كان الثمن في المجلس. طبعا 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؟ فبني تفريقاته على هذا الامر. نحن نقول بائعا مشترية ذي ما تفرق. لكن اللي يفرق هل هل الذي اختلفوا في تسليمه. هل هو عين ام دين؟ فان استوي كلها عين. 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 هذى ترى قضية مهمة جدا. آآاذكر 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 ممكنتقول يا اخي كل واحد يسلم باليد ويقبض بيد في نفس الوقت صح ولا لا؟ يعني لكن اسألنكم 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 نتباع فالمجلس بینا هو خط التلفون مثلا وبنصلك السماعة هو اللي يحول - 01:19:54

اول وانا اللي اعطيه بعدين ولا انا اللي احول بعدين هو اللي يعطيه تفرق هذى صح ولا لا؟ هذى 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 اولا 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

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

اطمأن المشتري اللي يأخذ البضاعة. واطمأن البائع اللي يصدر البضاعة ليش؟ لانه جاء شخص مليء بينهما وتعهد قال خلاص انت اذا اوفيت بتعهدك في تسليم البضاعة مطابق الموافقات فانا ملتزم بايفاء بتعهدك في تسليم الثمن. لانه يمكن - 01:21:14 المصدر الصيني هذا ما يصدق انه هذا يعني انه بيسدده. 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. يتطلب التسليم فيها. احيانا تكون متعلقة عشان الثمن 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. ويتحقق له ان دفع الثمن ويحبس المبيع. واضح؟ يقول احبس الثمن حتى المبيع انا ما اسلم لك الثمن الان اسلمه العدل - 01:22:14

ويتحقق له ان يسلم الثمن ويحبس المبي عنده. حتى يسلم المبي. نعم. وان كان غائبا بعيدا عن او المشتري معسر فللبائع الفسخ. نعم. ويثبت الخيار للخلاف في الصفة وتغير ما تقدمت رؤيته. اه نعم المصنف - 01:22:34 اثبتت الخيار اذا اختلفت الصفة وهذا صحيح. اختلفت الصفة يثبت الخيار المتضرر. لو قلت لك يا اخي ابيفك الجوال على انه احمر. الجوال طلع وهو احمر اخضر حين يثبت الخيار ولا لا؟ يثبت الخيار اكيد ما نقدر نلزمته. آآ بشيء على خلاف الصفة التي اشترطها او طلبها - 01:22:54

صح ولا لا؟ يثبت الخيار قطعا يثبت الخيار له. ولتغير ما تقدمت رؤيته. شاف السيارة قال خلاص انا بشتهيها بالرؤبة 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 عموما متى يثبت الخيار؟ يثبت الخيار بالشرع في خيار المجلس هذا خيار اثبته الشرع. اثنين يثبت الخيار بالشرط. اشترطت الخيار النفسي - 01:23:34

اسبوعا اسبعين شهر شهرين سنة طيب يثبت الخيار للاخلاف طبعا هذا ليس استقراء ايها الاخوة يعني لا لا تدونوه عني على انه استقراء لاسباب ثبوت الخيار لا ولكن هذى استقراء ناقص ما هو باستقراء كامل يثبت الخيار لاجل - 01:23:54 اختلاف اه السلعة عن الاصفات 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 الصفقة - 01:24:14

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

هـ؟ احسنت نقص قلنا هنا انه السلعة لا تكون على تمام المواصفات المطلوبة فيها. فالشاهد ان هـي كلها ممکن 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 رحـمه الله تعالى بيـتكلـم المصنـف رحـمه الله تعالى عن القـبـض عن القـبـض آآقبـض يعني هو احد مناهـي العـقـود والـحـقـيقـة اـطـرـح بين ايـديـكـم سـؤـالـاـ وهو لـمـاـذاـ تـكـلمـ صـنـفـ عنـ القـبـظـ فـيـ بـابـ الخـيـارـ يعنيـ هـذـاـ يـبـغـيـ لهـ فـكـرـواـ فـيـ هـذـاـ مـاـ هـيـ الـمـنـاسـبـةـ؟ـ اـهـ اـنـاـ اـسـأـلـ السـؤـالـ هـذـاـ لـاـسـتـفـيدـهـ منـكـمـ - 01:25:24

لانـهـ يـحـتـاجـ حتـىـ اـرـجـعـ الـبـيـتـ آآيـعـنيـ توـهـ الـانـ حـضـرـيـ هـذـاـ سـؤـالـ آآـ فـيـ الـحـدـيـثـ مـنـ اـشـتـرـىـ مـثـلـ طـعـامـ فـلـاـ يـبـيـعـهـ حتـىـ يـقـبـضـهـ منـ اـشـتـرـطـ لـاـ يـبـيـعـهـ حتـىـ يـقـبـضـهـ.ـ وـهـذـاـ فـيـ الـمـكـيـنـاتـ وـالـمـوزـونـاتـ الـمـذـهـبـ - 01:25:54

يعـنىـ اـهـ الـلـيـ هـوـ اـشـتـرـاطـ القـبـضـ قـبـلـ التـصـرـفـ الـبـيـعـ صـحـيـحـ مـاـ فـيـ اـشـكـالـ.ـ لـكـ اـهـ اـرـدـتـ اـنـ تـبـيـعـ لـاـبـ اـنـ تـكـونـ قـدـ قـبـضـتـ.ـ فـمـنـ الـبـيـاعـاتـ الـمـنـهـيـةـ اـنـهـ بـيـعـ الطـعـامـ قـبـلـ قـبـضـهـ.ـ فـمـفـهـومـ هـذـاـ النـهـيـ يـعـنىـ لـوـ اـنـ المـصـنـفـ ذـكـرـ هـذـهـ الـمـسـأـلـةـ - 01:26:14
فيـ بـابـ النـهـيـ عـنـ وـقـتـ نـدـاءـ الـجـمـعـةـ الثـانـيـ بـالـرـجـولـةـ بـاـخـيـهـ بـاـبـ كـذـاـ يـعـنىـ وـاـضـحـ اـنـ هـذـاـ اـحـدـ اـنـوـاعـ الـبـيـعـ الـمـنـهـيـ عـنـهـ اـنـهـ بـيـعـ شـيـءـ اـنـسـانـ الطـعـامـ قـبـلـ قـبـضـهـ اوـ الـاـشـيـاءـ الـتـيـ يـشـرـطـ فـيـهـ الـقـوـطـ ضـعـهـ قـبـلـ قـبـضـهـ وـاـضـحـةـ.ـ لـمـاـذـاـ ذـكـرـهـ ضـمـنـ شـرـطـ الخـيـارـ؟ـ فـاـمـهـلـونـيـ اـفـكـرـ اـنـاـ فـيـهاـ - 01:26:34

الـىـ الـلـقـاءـ الـقـادـمـ وـاـنـتـ شـوـفـواـ حـاـوـلـواـ تـفـكـرـوـنـ لـمـاـذـاـ ذـكـرـهـ فـيـ بـابـ يـمـكـنـ لـعـلـهـ رـأـيـ فـيـهاـ مـنـاسـبـةـ؟ـ اـهـ مـاـ ظـهـرـتـ لـنـاـ الـانـ اوـ يـمـكـنـ اـثـنـاءـ الـقـراءـةـ تـظـهـرـ لـنـاـ مـنـاسـبـةـ؟ـ نـعـمـ.ـ قـالـ رـحـمـهـ اللهـ فـصـلـ وـمـنـ اـشـتـرـىـ مـكـيـلاـ وـنـحـوـهـ صـحـ وـلـزـمـ - 01:26:54
الـعـقـدـ وـلـمـ يـصـحـ تـصـرـفـهـ فـيـهـ حتـىـ يـقـبـضـهـ.ـ طـيـبـ شـوـفـ اـذـاـ يـقـولـ مـنـ اـشـتـرـىـ مـكـيـلاـ وـنـحـوـهـ ضـحـيـ وـلـزـمـ بـالـعـقـدـ وـلـمـ يـصـحـ تـصـرـفـهـ حتـىـ يـقـبـضـهـ.ـ اـذـاـ اـصـلـيـ فـيـ رـحـمـهـ اللهـ تـعـالـىـ مـاـ قـصـرـ هـذـاـ عـلـىـ الطـعـامـ مـعـ اـنـ الـحـدـيـثـ وـارـدـ فـيـ الطـعـامـ.ـ مـنـ اـشـتـرـىـ شـيـئـاـ مـنـ اـشـتـرـىـ طـعـامـ فـلـاـ بـيـعـهـ حتـىـ يـقـبـضـهـ.ـ قـالـ مـنـ اـشـتـرـىـ مـكـيـلاـ - 01:27:14

ماـ هـيـ الـاـشـيـاءـ الـتـيـ يـشـتـرـطـ لـهـ القـبـضـ قـبـلـ التـصـرـفـ فـيـهـ؟ـ لـاحـظـواـ رـكـزـواـ مـعـنـاـ القـبـضـ لـيـسـ شـرـطاـ لـصـحـةـ الـعـقـدـ.ـ يـصـحـ الـعـقـدـ مـاـ فـيـ مشـكـلـةـ وـيـطـالـبـ بـتـسـلـيمـ الـوـدـيـعـ مـاـ فـيـ مشـكـلـةـ.ـ اـيـنـ الـمشـكـلـةـ؟ـ اـنـ يـتـصـرـفـ فـيـ هـذـاـ الشـيـءـ الـذـيـ - 01:27:44
قـبـلـ قـبـظـهـ.ـ طـيـبـ ماـ هـيـ الـا~شـيـاءـ الـتـيـ يـشـتـرـطـ لـلـتـصـرـفـ فـيـهـ اـنـ تـقـبـظـ اـولـاـ؟ـ عـنـ الـمـصـنـفـ سـبـحـانـهـ وـتـعـالـىـ الـمـكـيـبـ وـنـحـوـهـ مـاـ هـوـ نـحـوـهـ؟ـ الـمـكـيـلـ وـالـمـوـزـونـ وـالـمـزـرـوـعـ وـالـمـعـدـوـدـ.ـ اـيـشـ الـمـكـيـنـ؟ـ مـثـلـ الرـزـ.ـ الرـزـ بـالـمـنـاسـبـةـ الـيـوـمـ بـيـاعـ - 01:28:04
بـالـوـزـنـ لـكـنـ فـيـ وـقـتـ الـمـصـلـيـ مـثـلـاـ كـانـ بـيـاعـ بـالـكـيـلـ آآـ هـذـاـ الـمـكـيـنـ الـمـوـجـودـ مـثـلـ اـيـشـ؟ـ مـثـلـ الـفـواـكـهـ وـالـخـضـرـوـاتـ وـغـيـرـهـاـ الـمـزـرـوـعـ مـثـلـ اـيـشـ؟ـ الـاقـمـشـةـ الـعـدـ مـثـلـ اـيـشـ؟ـ مـثـلـ مـاـشـيـةـ قـلـتـ بـيـتكـ مـثـلـاـ؟ـ اـهـ قـطـيـعـ الـمـاـشـيـةـ ثـلـاثـيـنـ رـاـسـ وـقـطـيـعـ الـمـاـشـيـةـ يـبـغـيـ لـكـ تـفـرـزـهـاـ.
واـضـحـ؟ـ طـيـبـ - 01:28:24

هـ؟ـ لـاـ لـاـ هـذـيـ عـنـ الـبـائـعـ.ـ عـنـ الـبـائـعـ هـذـيـ مـاـ هـيـ مـاـ فـيـ مشـكـلـةـ فـيـ الـبـيـعـ الـاـولـ مـاـ فـيـ مشـكـلـةـ الـبـيـعـ الـاـولـ صـحـيـحـ وـلـازـمـ مـاـ فـيـ اـذـاـ اـنـطـبـقـتـ شـروـطـهـ.ـ طـيـبـ لـاـنـ الـمـشـتـرـيـ باـقـيـ مـاـ قـبـضـهـ.ـ الـمـكـيـلـةـ اوـ الـمـوـزـونـ اوـ الـمـدـرـوـدـ اوـ الـمـذـرـوـعـ - 01:28:54
قـبـضـهـ باـقـيـ.ـ هلـ يـصـحـ لـهـ اـنـ بـيـعـهـ؟ـ الـمـصـنـفـ يـقـولـ لـاـ مـاـ يـصـحـ.ـ طـبـعـاـ عـنـدـ الشـافـعـيـةـ فـيـ كـلـ شـيـءـ يـشـتـرـطـ فـيـ الـقـلـبـ.ـ عـنـدـ الـمـالـكـيـةـ الـطـعـامـ الـذـيـ وـرـدـ فـيـهـ النـصـ عـنـدـ الـحـنـفـيـةـ يـقـولـوـنـ فـيـ الـمـنـقـوـلـاتـ دـوـنـ الـعـقـارـ يـعـنىـ هـنـاكـ اـصـلـاـ خـلـافـ فـيـ الشـيـءـ الـذـيـ يـشـتـرـطـهـ - 01:29:14

احـنـاـ مـاـ نـبـغـيـ مـهـوـبـ مـنـ عـادـتـنـاـ ذـكـرـ الـخـلـافـ وـلـاـ نـرـيـدـ ذـكـرـ الـخـلـافـ.ـ لـكـ نـرـيـدـ انـ نـبـيـنـ رـأـيـ الـمـصـنـفـ رـحـمـهـ اللهـ تـعـالـىـ.ـ اـذـ هـنـاكـ عـنـدـنـاـ نـقـطـةـ فـيـ الـدـرـسـ وـهـيـ مـاـ هـيـ الـا~شـيـاءـ الـتـيـ يـشـتـرـطـ لـهـ القـبـضـ؟ـ وـا~ضـحـ؟ـ الـطـرـيـقـ النـقـطـةـ الـا~خـرـىـ الـتـيـ يـنـبـغـيـ لـنـاـ اـنـ نـرـكـزـ لـهـاـ فـيـ الـدـرـسـ نـرـكـزـ عـلـيـهـاـ فـيـ الـدـرـسـ وـهـيـ - 01:29:34

ما هي طريقة ملك هذا الشيء؟ المصنف قال من اشتري شيئاً. يعني كانه يقول او يفهم من عبارته ان من ورث شيئاً مكيلياً 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 هذى نقطة اخرى طريق الملك. طيب ما هو الشيء؟ مكيل موزون طعام مزروع منقول معدود. النقطة الثانية طريق الملك على طريقة المصنف اشتري ثلاثة ما هو التصرف؟ لو انتي اشتريت مكيليا ثم - [01:30:14](#)

ما وهبته يصح ولا ما يصح؟ بعض الناس يقول يصح لأن المفروض هو نص هو ان يبيعه من اشتري من ابتعد شيئاً فلا يبيعه لكن لو وهبها ما في مشكلة. واضح ولا لا؟ اذا هذى نقطة ثالثة - [01:30:44](#)

خلاف النقطة الاولى هي ماذا؟ ما هي السلع؟ محل البيع. اثنين طريقة ملكها هل هو بشراء ولا ورث 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 اشتري. ومن اشتري مكيليا ونحوه ولزم بالعقد ولم يصح مراد المصنف لزم بالعقد معناه انه لا يثبت له خيار المجلس او خيار الشرط. يعني قد يتبارد - [01:31:24](#)

لديهن شخص لا ليس مراد هذا. صح ولزم بالعقد مراد ايش؟ مراد ان هذا العقد صحيح ما عندنا اشكال عنده اشكال في ماذا في التصرف الذيبني 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 يكرزوا علينا ان الاشكال في منع تصرف في هذه السلعة التي اشتريتها هو انتي 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 نهي 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 كان المصنف يريد ان يقول ليس منعنا من البيع ناتجاً لكونه غير مالك ولا ناتج عن كونه البيع لم يستقر لا ما يفسح اشكال. لكن الاشكال وارد لانه مكيل وموزن - [01:32:44](#)

معدودة هذا ما تبيهه حتى التقوى. واضح؟ طيب من يبين لنا النقاط الثلاث؟ اللي هي محاور الموضوع هذا من خلال كلام المصنف رأي المصنف للمحاور الثلاثة نعم. قال رحمة 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 والمضررون 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 رحمة 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 يجيئ سؤال ما هي طريقة القبر؟ كل محور من محاور - [01:34:04](#)

هذى في خلاف عند اهل العلم. خلونا بس ناخذ طريقة المصنف الان. احنا تصورنا بس محاور الخلاف عشان نفهم اين موقع المصنف رحمة 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 مشترى بين فسخ وامضاء ومطالبة مترفق ببده. طيب لاحظوا الان المصنف اول شيء قال لا يصح تصرفه فيه قبل قبضه اذا هذى المسألة الاولى المسألة الثانية بين المصنف لنا - [01:34:44](#)

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

هي من ضمان البائع مع انها مع انتها في ملك المشتري لاحظتم ولا لا؟ اذا هذى المسألة لانه لم يقبض بعد ما انتقل اليه الظمان. 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 يقبضوا 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 والصلوة والسلام وبعد نتابع آآ هذه المرحلة اللي هي طبعا لا شک ان السلعة المبوبة والمكينة والموزون والمذروع والمعدود. الرز او غيره مثلا او - 01:36:14

الموزون او ايا كان لا شک انها قبل البيع في ظمان البائع ولا شک 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 تحملني تلفها وانا باقي ما سلمتني ايها؟ لاحظتم الاشكال؟ يقول نعم انا اشتريت ما سلمتني -

01:36:54

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

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

طالب ايش؟ المتلف. لاحظتم ولا لا؟ لذلك يأتيانا 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 بین فسخ وامضاء ومطالبة متلفه بيده. طيب لاحظوا الان اتلفه ادمي يخieri 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 امظاء العقد ومطالبة المتلف بماذا؟ العواز الذي اتلف عوض التلف هذا قيمة المتلف او مثله. متى يختار المشتري؟ المشتري يقدر لو جاء مثلا البائع قال والله يا اخي ترانى 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 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.

طالب نعم. لو بطل البيع. لكن لو امضى البيع - 01:39:44

يا طالب؟ نعم. وما عدah 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 وال الصحيح والله ان العرف مرتبط بماذا؟ انه القبض مرتبط بالعرف قبض كل شيء بحسبه. بماذا يكون قبض السيارة اذا الواحد اشتري سيارة؟ تخلی له السيارة - 01:41:04

يسلم السيارة بان يقبض مثلا بطاقتها الجمركية اذا ما كان لها استماره 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 القبضة يحصل

بماذا؟ بالتخلية يقول خلاص هذا العقار اللي بعطيك ايه 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 الظمان فيها يبقى على البائع الحين التسليم. ومن غيرها الذي يرتبط فيه الظمان بماذا -
[01:42:24](#)

بالعقد ان تم العقد انتقل الظمان 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](#)

هذا 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 فكرروا 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؟ اية احستن الاقالة هي فسخ البيع
بدون شرط. لو اني بعت - [01:43:24](#)

سلعة مثلا بمئة ريال الى شهر. اه عذراولي الخيار شهر. بيت سلعة بمئة ريال وقلت ترى شوف ترى لي الخيار شهر يمكن اني اهون
خلال الشهر هذا. في اثناء الشهر قلت ترانني 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؟ اذا لازم على المشتري ان يتلزم بالشرط والمسلمون على
شروطهم - [01:44:04](#)

يا ايها الذين امنوا اوفوا بالعقود. طيب مضى الشهرين ولا اخترت اني ارجع. الشهر الثاني قلت السلعة هل يلزم عليه؟ ما يلزم ليش؟ لانه
انتهى الشرط الان. ولكن يستحب ان يقيل اخاه. يستحب. يعني يستحب له الاقالة. من ا قال - [01:44:24](#)

مسلمًا بيعته وقال الله عثرته يوم القيمة 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 الواقع - [01:44:54](#)
مستحبة وليس واجبة. المسألة الثانية الان اذا رجعت له السلعة هل نعطيه هذا الرجوع احكام البيع اما اننا نعتبر الاقالة فسخ للبيع
الاول. بنى المصنف رحمة الله تعالى عليها عددا من المسائل وذكرها الحافظ ابن رجب رحمة الله تعالى في قواعده والانصاف -
[01:45:14](#)

البرداوي في الانصاف ذكرها رحمة 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 اني قبلت الاقالة فلا يحق لي الرجوع عنها ما اعطتها خيار المجلس كذلك ولا يثبت فيها حق
الشفعة لاحد الشركين نقف عند هذا القدر وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى اله وصحبه وسلم - [01:45:44](#)