

شرح كتاب البيوع (II)6(II) زاد المستقنع II الشيخ منصور الغامدي

منصور الغامدي

بسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين. اللهم علمنا ما ينفعنا وانفعنا بما علمتنا وزدنا اللهم يا معلم ادم وابراهيم علمنا اللهم يا مفهم سليمان فهما اللهم لا تكلنا الى انفسنا طرفة عين ولا اقل من -

[00:00:06](#)

اللهم انا نعوذ بك من الضلالة بعد الهدى اه اما بعد هذا هو الدرس السادس من شرح كتاب المعاملات من كتاب زاد المستقنع الفصل الدراسي الثاني. اسأل الله سبحانه وتعالى ان يحرمنا فيه الرشد والصواب. بسم الله استفتح - [00:00:26](#)

القول المصنف الشرط السادس ان يكون معلوما. نعم بسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى اله وصحبه ومن والاه. قال المصنف غفر الله له ولشيخنا ولوالديه وللحاضرين - [00:00:43](#)

وان يكون معلوما برؤية او صفة. فان اشترى ما لم يره او رآه وجهله او وصف له بما لا يكفي فمن لم يصح ولا يباع حمل في بطن ولا ولبن في ضرع منفردين ولا مسك في فأرته ونوى في تمر - [00:00:57](#)

خوف على ظهر وفجل ونحوه قبل قلعه. ولا يصح بيع الملامسة والمناذبة ولا عبد من عبيد ونحوه استثنائه الا معيننا وان استثنى من حيوان يؤكل رأسه وجلده واطرافه صحسه. وان استثنى من حيوان - [00:01:17](#)

ان يؤكل رأسه رأسه. وان وان استثنى من حيوان يؤكل رأسه وجلده واطرافه صح. جلد مايوه صح ولا لا يوكل الراس والجلد ها اجل وش المراد يعني وان استثنى رأسه. استثنائها في البيت. ها؟ استثنائها في البيع. ايش؟ وان استثنى رأسه. من حيوان ممكن تصير اكثر - [00:01:37](#)

ايوه ايوه من حيوان يؤكل حطوها كذا بين شرطتين كانها معقوبة لكن اذا قلت يؤكل رأسه وجلده ما يؤكل الجلد احسن الله اليك. وان استثنى من حيوان يؤكل رأسه وجلده واطرافه صح. في احد يعطينا صياغة - [00:02:06](#)

ثانية تبعد الوهم هذا احد يقترح صيغة اخرى ها وان استثنى رأسه جلده واطراف حيوان يؤكد طيب يلا ومأكول طيب اقرأ عبارة عمار خلايا خلاص نعتمد شرح عبارة عمار. وان استثناء وان استثنى وان استثنى رأس او - [00:02:26](#)

جلدة واطراف حيواني يؤكل صح. طيب. وعكسه الشحم والحمل ويصح بيع ما مأكوله في جوفه كرمان وبطيخ وبيع الباقي ونحوه في قشره. والحب المشتد في سنبله. طيب هذا هو الشرط السادس من شروط البيع - [00:02:55](#)

وهو ان يكون المبيع معلوما الاصل في البيع ان يكون عن تراض وان يكون عن علم بعيدا عن الغرر والجهالة. وقد جاء النهي عن الغرر في حديث النبي صلى الله عليه وسلم الذي رواه - [00:03:15](#)

ابن عمر والذي رواه ابو هريرة وهو في الصحيح. ونهى النبي صلى الله عليه وسلم كذلك في الصحيح عن بيع الملامسة والمناذبة. وهذا والله تعالى اعلم راجع الى بيوع قرار بيع الملامسة بيع بيع من انواع البيع قائم على الحظ يقول اي ثوب تلمسه مثلا او اي - [00:03:34](#)

ثوب المسه انا فهو عليك بكذا يعني مثلا كأن المشتري لا لا يرى ما الذي سيلمسه او ان البائع يلمس شيئا بالمصادفة يقول خلاص فيقول اي ثوب تلمسه فهو بكذا. او اي ثوب آآ المناذبة تنبذه ترميه فهو بكذا وهكذا - [00:03:54](#)

طبعا هذا مع كون هذه الاشياء متفاوتة وكانه نوع من من كانه نوع من انواع الحظ يعني طيب آآ هذا الاصل الا وهو اصل العلم العلم بالمبيع. يمكن ان نقول العلم بالعوظين لانه سيأتينا ان شاء الله تعالى فيما بعد. الشرط السابع انه العلم بالثمن - [00:04:23](#)

والعلم بالثمن والعلم بالمتن كلاهما كلاهما شرط من من شروط البدع يمكن ان يعني نختصرها في شرط واحد نقول العلم بالعوذ
طبعا ربما يفرقون في المذهب بين بعض ضوابط العلم بالمبيع والعلم بالثمن وهو محل يعني نقد واشكال لكن سنأتي له ان شاء الله
تعالى لاحقا - [00:04:47](#)

كما ذكرنا من قبل انه في قضية مسألة الملك يفرقون بين الملك في الثمن والملك فالمتن. الملك في الثمن عندهم شرط اما الملك في
المتن ليس بشرط عندهم كيف يعرف المبيع؟ او كيف يكون العلم؟ ذكر المصنف رحمه الله تعالى هنا ايش؟ كم طريق - [00:05:08](#)
الرؤية او الصفة الرؤية او الصفة آآ الرؤية هذه ظاهرة ان يرى المبين طيب هل تجزي او تجزي الرؤية القديمة يقول مثلا ابيعك
سيارتي وانت ما تراها الان لكن تقول انا قد شفقتها تقول مثلا السيارة اللي انت قد جيتني بها قبل ستة شهور اقول لك نعم -
[00:05:27](#)

وخلاص رأيتها واعرفها الرؤية القديمة التي لا تقارن العقد طبعا المقصود المصنف رحمه الله تعالى الرؤيا المقارنة لكن اذا كانت الرؤية
قديمة هل هي معتبرة ولا لا على طريقة المذهب ائمة المذهب رحمه الله تعالى يقولون - [00:05:54](#)

اذا كان لم يتغير المبيع بعدها فانها فانها معتبرة طيب الطريق الثاني طريق الوصف طريق الوصف والوصف يراد به احد امرين اما
الوصف بمعنى انه موصوف في الذمة كدين وهذا يقابل ماذا - [00:06:13](#)

يقابل ما ما الذي يقابل الموصوف في الذمة يقابله العين المعينة التعيين دائما الموصوف في الذمة يعني انه دين يثبت في الذمة.
يقابله العين انه معين في الخارج ظاهر طيب - [00:06:37](#)

الوصف ما المراد؟ ما مراد المصنف رحمه الله تعالى؟ هنا لما قال او وصف هل المراد الموصوف في الذمة ولا مراده العين ها مراده
السيئين جميعا. يقول الموصوف في الذمة ينبغي ان يوصف. والمعين - [00:07:04](#)

اذا لم تشاهده ينبغي ان يوصف بما يرفع الجهالة عنه. اذا كلمة المصنف رحمه الله تعالى هنا او وصف ليس مراده النوم بمعنى انه
يكون المعين يرى والموصوف في الذمة يوصف. لا - [00:07:28](#)

مراده ان المبيع سواء كان معين او موصوفا ينبغي وصفه. اذا لم تحصل الرؤيا كيف صفة المعين؟ وصف المعين هل يقع الوصف على
المعين ولا لا بد ان يكون في الذمة - [00:07:45](#)

يقع على الماي مثل ايش؟ ايوه يقول بعثك سيارة فلان موديلها كذا واوصافها كذا ومشت كذا الى اخره وفيها العطل الفلاني او فيها
العيب الفلاني هذا وصف شيء معين الوصف في الذمة يعني يصف دينا ثابتا بعض الناس ترى يفهم او يظن ان الدين اذا قلنا موصوف
في الذمة او الدين يفهم انه ايش؟ لابد ان يكون - [00:08:05](#)

نقديا خطأ هذا الدين الذي يثبت في ذمة الانسان قد يكون نقديا وقد يكون سلعيًا وقد يكون منفعة فانا مثلا اتعاقد معك على مثلا
خدمة نقل خلاص هذا الان منفعة ثبتت عليك في ذمتك يجب انك تقدم خدمة النقد - [00:08:31](#)

دين عليك هذه الخدمة واضح ولا لا؟ دين عليك. لو حصل لا قدر الله وفاة معنى ذلك انه يخرج من تركتك ما يوفي هذا الدين مثلها
مثل اي دين او اتعاقد معك على ان تسلم لي مثلا بعد شهر او شهرين رطب سكري مثلا او كذا وكذا الى اخره بهذه المواصفات او تمر
سكري - [00:08:58](#)

المواصفات مثلا كيلو ولا كيلوين حبة كبيرة ونصفها فهذا الدين عليك في ذمتك ما هو الدين الرطب او التمر او آآ النقد او غيرها نحن
نبنها للتفريق بين الموصوفات والمعينات الموصوفات قلنا هذي ديون ثابتة في الدماغ - [00:09:21](#)

طيب سؤال هل اذا قلت الان بدفع لك الف ريال على ان تسلمني سيارتك بعد شهر بعد شهر هل السيارة الان دين ثابت في ذمتك سلمه
بعد شهر واضح سؤالي - [00:09:44](#)

قلت الان تعاقدت معك هذي الف ريال وتسلمني سيارتك بعد شهر فهل هو دين ثابت في ذمتك؟ سلمني السيارة بعد شهر واضح
سؤالي؟ وش رايبكم هل يوصف بانه دين لا يوصف بانه ذئب. لا يوصف بانه ذئب. وانما هذا - [00:10:10](#)

هذا عين اذا قلت سيارتك سلمني اياها بعد شهر طيب وش بقائها في يد ذلك الرجل؟ نقول بقاؤها في يد ذلك الرجل اما انه على

وجه الامانة ولا على وجه الملك بما انه مملوكة له البيع يناقض بعد شهر واما ان - [00:10:39](#)

البيع قد انعقد وهي في يده على وجه الامانة. لكن اذا قلت سيارتك السيارة ما تثبت في الذمة بمعنى لو تلفت ما يقدر يجيب غيرها واضح ولا لا واضحة؟ اذا قلت سيارتك هذا معناه انه لا تثبت في الذمة. هناك فرق بين وجوب اداء الامانات الى اهلها - [00:10:55](#) ووجوب قضاء الديون التي الثابتة في الذمم وجوب اداء الامانات الى اهلها. هذي امانة اذا قلنا قد انعقد البيع معنى ذلك ان بقائها في يدك ايش امانة عندك لكن هل هو دين في ذمتك - [00:11:20](#)

لا ليس دينا في ذمتك لان الشيء المعين لا يثبت لا يثبت في الذمة واضح ولا لا؟ لا يثبت في الذمة لانه شيء معين الشيء الذي يثبت في الذمة والشيء الموصوف - [00:11:40](#)

الذي لا يتعين طيب سؤال خلونا نكتشف هل انتم تصورتهم النقطة هذي ولا لا هل العقارات او هل السيارات هل السيارات تثبت في الذمم على حسب ها؟ على حسب اذا كانت سيارة - [00:11:59](#)

مثلا بعت اشارة كامري مثلا؟ احسنت اذا قال ممكن ثبوتها في الدماغ. اقول ترى انت عليك دين انك تسلمني سيارة سيارة كامري مواصفاتها كذا كذا اثبت في ذمتك تجيبها لي هذي ولا هذي ولا هذي تثبت في ذمتك - [00:12:22](#)

وممكن انها تكون معينة اقول بعت في السيارة الكاملة ذات اللوحة الف باء تاء واحد اثنين ثلاثة اربعة ممكن؟ طيب هل العقارات تثبت في الذمم ها ايوه ها ايش؟ ايوه احسنت الاراضي لا يمكن ان تثبت في الدماغ لا يمكن ان يكون عليك دين ارض - [00:12:36](#) ليش؟ ايوه لان الارض اللي موجودة في البقعة في هذا السنطي غير البقعة الموجودة في هذا السنطي. صح ولا لا؟ واللي موجودة في هذا المتر غير اللي موجودة في هذا المتر - [00:13:13](#)

واجهتها كذا وهذي واجهتها كذا وهذي اقرب كذا وهذي اقرب للشارع وهذا يبعد عن الشارع. وهذي عند المدخل الحي وهذي ابعد عن مدخل حي. لا يوجد اراضي متشابهة. كل ارض - [00:13:25](#)

والامر مختلف. طيب البناء المباني هل يثبت في الذمم المباني ما هو بالارض المباني هل تثبت في الذمم المباني مثل ايش مثل اذا تقاوت مع شخص تسليم مفتاح - [00:13:35](#)

تسليم مفتاح تقول له ترى انا شفت هذا الموصوف ابغاك تبني لي مثله بالظبط لو بنى شي غيره تقول له ايش؟ تقول هد بناءك وابني لي على هذا الوصف الذي اتفقنا عليه - [00:13:57](#)

هذا دين عليك في ذمته. الموصوف المباني موصوفة انت ممكن تصف الغرفة وابعادها واطوالها هذي غرفة ممكن انها تكون هنا وممكن انها تكون هنا وممكن انها تكون هنا لكن الغرفة نفسها - [00:14:15](#)

لكن العقار الارض بمعنى الارض لا يتصور انها تثبت في الذمة اذا المباني يتصور ثبوته في الذمة لذلك يمكن اني اتعاقد معك عقد على موصوف في الذمة انك ايش؟ تسلمني مبنى مكتمل بهذه المواصفات اللي يسمونه اهل البناء والمقاولات يسمونه تسليم مفتاح هذا - [00:14:31](#)

بيع لمبنى موصوف في الذمة واضح ولا لا؟ بخلاف العقار ما يوصف في الذمة العقار لا بد ان يكون لا بد ان يكون معين. طيب يقول المصنف رحمه الله تعالى فان اشترى ما لم يره - [00:14:52](#)

او رآه وجهه اذا اشترى ما لم يروه هذا ظاهر او رآه وجهه. كيف يعني رآه وجهه نعم مؤدب احسنت في مثلا كان بعيد ما استفصله ما استبانه او رأى مثلا كومة اشيء او رأى شيء مغلق رآه وجهه يعني بمعنى ان الرؤية هذه لم - [00:15:16](#) تعطه علما لم تعطه علما او ها؟ اذا اعطته تصور خاطئ مثلا شاف عقد مثلا واحد ايه هذا بيع نموذج سيأتينا ان شاء الله تعالى نموذج فيما بعد اظنه حتى - [00:15:42](#)

في الروظ ما هو في الروظة ها؟ بيع الانموذج في الروظ اذا جاء موطن ونبهونا عليه لان انا ما معي الروظ هنا ها؟ وش قال فين قالوا قبلك؟ قال فان اشترى ما لم يره ها؟ ايش قالوا ان يكون معلوما؟ او صفة تكفي - [00:15:56](#)

استنى استنى تقوم مقامك رؤية لبيع ما يجوز السلام فيه خاص. نعم. ولا يستطيع غموضه. احسنت. بيع النموذج على طريقة المصنف

رحمه الله تعالى لا يصح. لماذا بيع نموذج على طريقة المصنف رحمة الله تعالى لا يصح لماذا - [00:16:20](#)

لانه لم يرى المبيع ولم يوصف له المبيع وانما رأى مثله وشبهه واضح ولا لا؟ لم يرى المبيع وشو بيع النموذج احسنت اللي هي السلعة نموذج. احيانا ما تروح تشتري مثلا من الانترنت يقول لك هذي سلعة تروح لمعرض السيارات. تلقى فيه ايش - [00:16:36](#)

تلقى في سيارة واقفة في المعرض عند الباب مو بالظرورة اذا باعك هذه السيارة يصح البيع المذهب. لكن اذا باعك سيارة مثلاً

قال يا اخي في عندي سيارة كامري فلوبشن اخرى الى اخره مشابهة لها بالظبط نفسها - [00:17:08](#)

لكن هذي انموذج على طريقة المذهب يقولون لا يصح لا بد من لا بد اما ان يراها او ان تذكر فاتها او ان تذكر صفاته يعني يقول سيارة

كان اما اذا قال شوف هذي السيارة فانا بيعك مثلها - [00:17:21](#)

يقولون لا حتى لو كان السيارتين كلها على عداد زيوت ليش؟ يقول لا بد ان يذكر من اوصافها ما يكفي في السلام. وبالمناسبة اه على

طريقة المذهب رحمه الله تعالى اهل علماء المذهب رحمهم الله تعالى - [00:17:42](#)

اه يحرصون على تحقق علم تام سيأتينا ان شاء الله تعالى بعض اه امثلته وكيف انهم منعوا كثيرا من المسائل بدعوى ان فيها جهلا او

غررا وربما لم تشعروا انتم فيها بجهل ولا غرر - [00:17:59](#)

ما هذا الا لمزيد حرص منهم رحمه الله تعالى على على تحري علم دقيق يقع للمتبايعين. احيانا يكون ايش؟ احيانا يكون علما فوق

فوق ما ينبغي اشتراطه شرعا فلذلك قد نخالفهم بعض المسائل نقول لا ان هذا العلم هذا القدر جيد لو حصل لكن مهوب ضروري لا

تبتلوا لا تبتلوا به المعاملة لا تبطل به المعاملة - [00:18:15](#)

ان شاء الله تعالى لبعض التفصيل فمن هذا الذي يعني ربما نخالف فيه آآ علماء المذهب رحمه الله تعالى اللي هو بيع الانموذج. كيف؟

وش وجه المخالفة بصمة حق اي احسنت ان نقول ان نقول ان بيع الانموذج او رؤية - [00:18:40](#)

مثال احيانا يكون ابلغ من الوصف احيانا يكون ابلغ من الوصف. لو طلب منك شخص ان تعرف الخبز يمكن لو جلست تتكلم تعرف

الخبز؟ وش بتقول؟ تقول هو يبر وبيعجنونه ويدخل في الفرن ما فهمك. لكن لو تخرج له رغيف وخبز فهد - [00:19:03](#)

فتحقق العلم. طيب قد يقول لك شخص احيانا النموذج يكون مختلف يكون مختلف هذا وارد ولا لا؟ وارد. لذلك نحن نقول اذا صار

النموذج المختلفا فالببيع صحيح ولكن يثبت للمشتري خيار الشرط - [00:19:24](#)

او الخيار الخلف في الصفات. خيار يثبت له خيار في رد المبيع لكن لا الموب خير الغفل لا خيار خلف في الصلة. سيأتينا ان شاء الله

تعالى في انواع الخيرات - [00:19:45](#)

اذا يثبت له خيار لاجل الاختلاف يثبت له خيار في فسح البيع لاجل الاختلاف. بل ربما وهو طريقة شيخ الاسلام ابن تيمية رحمه الله

تعالى. يقول حتى اذا لم يوصف المبيع وصفا كافيا - [00:20:01](#)

لو ذكر فقط جنسه ونوعه وتركت الصفات يصح البيع ويثبت للمشتري ويثبت للمشتري الخيار وهذه الطريقة نحن قد نبهنا لها وهي

ان الشيخ رحمه الله تعالى يتوسع في تصحيح العقود - [00:20:16](#)

ويتوسع في اثبات الخيار لمن فات غرضه يتوسع في اثبات الخيار لمن فات غرضه اما طريقة المذهب رحمه الله تعالى لا فهم ماشين

على طريقة ابطال العبد ابطال العقد. اما طريقة الشيخ ابن تيمية رحمه الله تعالى - [00:20:30](#)

او ممن يتوسع في تصحيح العقود واثبات خيار الخيار لمن فات غرضه. طيب نتقل بعد ذلك الى او المصنف او وصف له بما لا

يكفي سلما لم يصح الوصف هنا سؤال ما هو الوصف الكافي - [00:20:48](#)

يعني لو اردت اني اباعك مثلا سيارة. ما هو الوصف الكافي للسيارة ها ها ان يبين اهم الاشياء المتعارف عليها في غير ذلك نعم

الاشياء التي تميزها عن غيرها. طيب افترض انه اخوين اشتروا - [00:21:08](#)

سيارتين كامري متشابهة الفين وخمس طعش يعني قريبة من بعض. هل مراد التمييز الذي يميزه عن غيرها؟ بحيث لا يشتبه عليها شيء

ثاني؟ معنى ذلك مكتوب عشر صفحات لانه ميزان غيرها - [00:21:40](#)

اسامة ولا؟ ها؟ عمر. ها عمر ايوه احيانا يكون في مواصفات بسيطة مؤثرة ها النص الذي يغير في الوصف في اوصاف تغيير في

التمن. بس انا اقصد احيانا استقصاءها يصير ايش؟ يصير صعب. يعني انا اقول لكم مثال - [00:21:55](#)

سيارتين افترض ان الاخوان اشتروا سيارتين واستخدموها نفس الموديل واستخدموها سنتين استخدامهم مختلف ولا لا؟ تلقى يمكن واحد رجله ثقيلة على السيارة واحد رجله اخف تلقى واحد مثلا الى اخره لكن في - [00:22:25](#)

جملة لو لو قيل لك صف الساعة وتقول سيارة موديل الفين وخمسطعش كذا وكامر الى اخره لو اردت انك تستقصي كل ما يختلف به الثمن الان يمكن لو سيارة مركب فيها اللبمات البيضا هذي او اللبمات الزرق هذي في - [00:22:39](#)

تصير سعرها اغلى لو واحد مركب مثلا آآ جلد للسيارة المقاعد صار سعرها اغلى لو واحد مركب جنوط مدري ايش صار سعره اغلى صح ولا لا؟ وهكذا فهل انت سوف تذكر وتقول ترى فيها كذا وترى فيها كذا وترى فيها كذا وترى فيها كذا - [00:22:58](#)

وش رايبك احد منكم قد دخل على موقع حراج لبيع السيارات ها قد دخلت على موقع حراج وش يذكرون في السيارة المواصفات في اشياء كثيرة تؤثر في قيمة السيارة في واقع الامر اذكر - [00:23:13](#)

ايوا خلونا نقول يذكر المواصفات الاساسية او ذات التأثير الاساسي في قيمة السيارة اما اذا الانسان سوف يستقصي في كل ما يؤثر في قيمة السيارة فهذا ايش فهذا يمكن ما يكفيه عشر صفحات لان في اشياء تأثر في قيمة السيارة بزيادة عشرة ريال وعشرين ريال وخمسين ريال ومئة ريال لكن من عرف الناس ان دائما الشيء اذا غلا ثمنه - [00:23:32](#)

تساهلوا في تساهلوا في الصفات المؤثرة في الثمن اليسير لذلك لما الواحد يبغى يشتري بيت ما يبذكر اوصاف اللبمات اللي فيه. طيب في لمبة بخمسة ريال وفيه لمبة بريالين وفيه لمبة بعشرة ريال. لكن ما ما بيستقصيها - [00:23:57](#)

ليش؟ لان البيت مليون لكن اذا الانسان يريد ان يشتري فرضا لعبة بعشرين ريال وفيها لمبة بعشرة ريال وتفرق يعني صارت اللبمة هذي شكل نصف السعر فهذي قضية مهمة انه الاستقصاء في الصفات في واقع الامر يتفاوت بحسب بحسب السلعة المرادة وبحسب ثمنها لذلك الظاهر والله - [00:24:16](#)

انا انه تحديدها بما لا يكفي سلما المصنف رحمه الله تعالى هنا احال على باب السلام ما هو الكافي سلما والخلاف واقع في الكاف سلما. ما هو القدر الكافي؟ سلفا في السلم - [00:24:45](#)

سنأتي ان شاء الله تعالى لبيع السلام ولكن بعد الاذان. نعم الله اكبر اكبر اكبر اشهد ان لا اله الا الله اشهد ان لا اله الا الله اشهد ان محمدا رسول الله - [00:25:04](#)

اشهد ان محمدا رسول الله حي على الصلاة حي على الصلاة حي على الفلاح حي على الفلاح الله اكبر اله الا طيب نتابع حديثنا بسم الله الرحمن الرحيم اه السلم نوع من انواع البيع اه يقدم فيه - [00:26:19](#)

ويؤجل فيه المثلث. او يؤجل فيه المبيع. كونه الان يقدم الثمن. مثلا يريد ان يشتري من مزارع اه رطبا بعد ستة اشهر وسبعة اشهر. فقال انا اسلم لك الان او اسلف لك الان - [00:28:10](#)

الف ريال على ان يسلمني مثلا عشرين كيلو جرام من الرطب بالمواصفات الفلانية لماذا في السلم يحتاج المتعاقدان الى ذكر الاوصاف لانه في نهاية المدة بعد ستة اشهر الشخص الذي اسلف هذا المال او سلم اليه هذا المال قد يسلم للمشتري - [00:28:35](#)

رطب رديء طيب والمشتري هذا اللي سلف المال قبل ستة اشهر وش يبغى؟ يبغى رطب جيد ويقول يا اخي سلفني هذا الرطب انا اسلفت لك المال في هذا الرطب. الرطب اللي من النوع هذا قال لا يا اخي انت سلفت لي المال في الرطب اللي من هذا - [00:29:06](#)

وش اللي يفصل النزاع بينهم ما يفصل النزاع بينهم الا الاوصاف التي قد ذكروها من قبل. الاوصاف التي قد ذكروها من قبل لذلك هنا تأتي اهمية الاوصاف في بيع السلم. بل هنا تأتي اهمية الاوصاف في كل في كل - [00:29:26](#)

كل عوض مؤجل اي عوض مؤجل لا بد من وصفه اي عوض مؤجل دين مؤجل ثابت في الذمة لا بد من وصفه والا حصل والا حصل خلاف رزاع. لان المدين - [00:29:48](#)

اذا لم يكن موصوفا بسلم شيء اقل مما تتوقع. وانت سوف تطلب المدين شيء اعلى مما يتوقع. الدائن يطلب المدينة شيء اعلم ما توقع. لذلك صار قضية العلم اوصاف العوض - [00:30:06](#)

الثابت في الذمة مهما وضروريا لحسم النزاع بين الناس. لو لو اجزنا بس السلام في الرطب صار نزاع دائما وقت التسليم هذا يقول
نأخذ من هذا الرخيص هذا يقول لا انا ابغى من هذا غالي وهكذا - [00:30:26](#)
لذلك صار دائما اوصاف اصطلح الحنابلة على ذكر اوصاف الاوصاف الكافية في الديون المؤجلة اصطلاحوا على ذكرها في باب السلام
الحنابلة اصطلاحوا على ان يذكروا اوصاف الاوصاف الكافية في العلم بصفة اي شيء ثابت في الذمة سواء كان ارضا او كان دينا -
[00:30:42](#)

لو كان سلما او كان بيعا اصطلاحوا على ذكرى فين؟ في باب السلف يقولون ليش؟ لان السلام معقود لشراء شيء موصوفا في الذمة ما
هو قدر الاوصاف الكهفية في الذمة ذكروها في باب السلف؟ والمصنف رحمه الله تعالى احوال علي هنا ولعل كذلك نحن نحيل عليها
الى باب السلام - [00:31:16](#)

ولن نذكر الخلاف مع المصنف رحمة تعالى في هذا الموطن. وانما نؤجله كما اجله المصلي رحمه الله تعالى الى باب الى باب السلم.
حتى تنظبط لنا جميع هذه الاوصاف. وبالمناسبة سواء كان الثابت في الذمة بيعا. او سلما او غيره فانه - [00:31:36](#)
من حيث العلم ينبغي ان يكون الشرط فيه واحدا. يعني ما اقول ترى اذا ثبت هذا اذا ثبت هذه الدين ثبت من عقد بيع فينبغي ان ازيد
الشروط في العلم - [00:31:58](#)

اما اذا ثبت من خلال عقد سلم تقل الشروط لا. من حيث العلم بما يجب تسليمه حين الاجل. من حيث العلم بصفة الثابت في الذمة
الامر فيه واحد سواء كان ثابت من خلال بيع او من خلال سلم او غير ذلك والله تعالى لم يقف عند هذا القدر ونقول بعد الصلاة ان شاء
الله تعالى وصلى - [00:32:12](#)

وسلم على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين. بسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد
وعلى اله وصحبه اجمعين اما بعد. نتابع حديثنا عن الشرط - [00:32:32](#)
السادس من شروط البيع وهو العلم بالمبيع. وذكرنا ان المصنف رحمه الله تعالى قرر اشتراط العلم للمبيع استنادا. لحديث نهي النبي
صلى الله عليه وسلم عن الغرض. ثم ذكر المصنف رحمه الله تعالى بعض الاحوال التي لا يصح فيها البيع لاجل انتفاء شرط -
[00:32:42](#)

علمي بالمبیت ذكرنا قال ان اشترى ما لم يره او رآه وجهله او وصف له بما لا يكفي سلما لم يصح وذكرنا دائما ان اوصاف في الاشياء.
اه الديون في الذمم غالبا يحيل فيها الحنابلة الى باب السلام ونؤجل الحديث عن هذه الاوصاف ما يكفي - [00:33:02](#)
منها وما لا يكفي الى باب السلام. ثم قال المصنف رحمه الله تعالى ولا يباع حمل في بطن ولبن في ضرع منفردين يعني هنا المصنف
رحمه الله تعالى يقرر ان الحمل لا يباع منفردا. وجاء في حديث ابن عمر رضي الله تعالى عنهما ان الرسول صلى الله عليه وسلم نهى -
[00:33:22](#)

حبل الحبل حبل الحبل هو ان تنتج الناقة ثم يباع ولد ما تنتجه فهذا لا شك انه يعني ابلغ في الغرر من بيع الحمل في البطن الحمل
في البطن في نوع من الجهالة لانه ما يدري هذا الحمل - [00:33:42](#)
الذي مثلا في بطن الناقة مثلا هل سيخرج آ ذكر ام انثى؟ ام سيخرج حيا ام ميتا؟ هل سيخرج سليما ام مريضا؟ فلذلك كان منهيها
عنه ومثله اللبن في الضرع ومثله اللبن في الضرع. لا يدري هل يكون قليلا ام كثيرا حلوا او ليس بحلو وهكذا - [00:34:06](#)
قال ولا مسك في فأرته. هذي كذلك فأرة المسك هي الوعاء الذي يحوي هذا المسك. في الغزال وهناك طريقة لاستخراجه من الغزال.
وفي حال جريه تسقط منه هذه الفأرة. فأرة وعاء فيه هذا المسك ثم - [00:34:32](#)

اما انها تشق او تفتح فيخرج منها المسك. هذه الفورة تحفظ او وعاء المسك هذا يحفظه فاذا اه شق والله تعالى اعلم انه ايش؟ لا بد
من استهلاك هذا المسك او يفسد فلذلك - [00:34:52](#)
كانوا حريصين على انه يباع في فأرته حتى لا يبدأ الفساد بالتسارع اليه. فالمصنف قالوا انه لا يصح هذا البيع لماذا؟ لان المسك في
فأرته مجهول رائحته مجهول كميته ولا نوى في تمر - [00:35:12](#)

احيانا بعض اصحاب الغنم يحرصون على شراء شراء النوى. مثلا يكون هناك مثلا شخص عنده نفترض آآ الف كيلو من الرطب يبيعهها ويوزعها او عنده مثلا مصنع معجون التمر مثلا - [00:35:32](#)

فيأتيه راعي ويقول انا ابغى ايش؟ انا ابغى النوى اشتري منك نوى هذا التمر الذي سوف الذي سوف تفصله فعلى طريقة المصنف رحمه الله تعالى لا يصح بيع النواة في التمر لماذا؟ لانه لما يفصل بعد لما لكن لا شك انه المصنع هذا - [00:35:56](#)
هذا مثلا مصنع معجون التمر هذا لو فصل النوى واشتراه هذا الراعي وهو مشاهد معلوم يصح ولا لا؟ يصح طيب لو اشتري منه كمية معلومة موصوفة يصح ولا لا وقال انا اشتري منك نوى قدره - [00:36:18](#)
مثلا عشرة كيلو يصح ولا لا؟ يصح لكن وشو اللي لا يصح على طريقة المصنف يقول لا يصح اني اشتري نوى هذا التمر فالان لا انا اراه ولا هو ثابت في ذمته كدين - [00:36:40](#)

لو هو اثبت في الذمة كذا قلت يا اخي تورد لي نواة تمر قدره عشرة كيلو هذا ثابت ما الفرق بين قولنا ثابت في ذمته؟ وبين قولنا نوى هذا التمر - [00:36:58](#)

نعم اذا قلت ثابت في ذمته نفترض انه سرق هذا التمر كله اقول له تورد لي نوى غيره لانه ساء دين عليك في ذمتك. فهذا الدين له طريقة في وصفه. اقول وصفه كذا كذا. لكن وش مراد المصنف رحمه الله تعالى نوى في تمر - [00:37:12](#)
يعني تمر حاضر او غائب ايا كان. تمر معين يقول انا اشتري منك نواة. فعلى طريقة المصنف لا يصح هذا ليش؟ لانه احيانا التمر يعني يكون ايش؟ فيه نوى صغير فيه نوى كبير وهكذا - [00:37:32](#)

اه حبة التمر تكون كبيرة ونواها صغير او حتى التمر تكون صغيرة ونواها كبير فلاجل هذا يقول لابد ان يكون لابد ان يكون النوى ايش؟ معلوما اما بالرؤية او بالصفة - [00:37:51](#)

لابد ان يكون النوى معلوما اما بالرؤية او بالصفة. رؤية ايش؟ رؤية النوى نفسه. وليست رؤية التمر الذي اه يغطيه طيب قال وصوف على ظهر كذلك لم يصح المصنف رحمه الله تعالى بيع الصوف على الظهر. الصوف يصح - [00:38:07](#)
بيعه اذا كان مفصولا مثلا ظهر الشاة جزء من ظهر الشاة يصح بيعه معلوم برؤية. او صوف ثابت في الذمة. اقول تورد لي صوف. بمواصفات كذا في ذمتك دين ثابت عليك هذا يصح؟ وش الذي لا يصح - [00:38:27](#)

صوف شاة معينة على ظهرها لما يجز بعد ليش؟ ولانه اذا جزأ قد يخرج ايش؟ قد يخرج اقل مما توقع وقد يخرج اكثر مما توقع البائع فيحصل بينهم نزاع يقول لا انا والله طلع كثير ما كنت ابغاه يروح بالقيمة هذي او هذاك يقول بعد ما جزه يقول - [00:38:50](#)
انا كنت اظنه اكثر من ذا بس طلع قليل مرة. انا دفعت لك فيه مئة. رد لي عشرين ولا ثلاثين واطح؟ وهكذا يحصل الخلاف بينهم بخلاف ما لو ما لو جز مباشرة بخلاف ما لو كان منفصلا ليس على ظهر ليس على ظهرها - [00:39:10](#)

طيب ثم ايش المصنف رحمه الله تعالى يقول لا يصح بيع الصوف على الظهر. لا لا يصح بيع الصوف على الظهر اخونا الكريم يشير الى مسألة وهي مسألة ان هذا الصوف على الظهر فيه اشكالان الاشكال الاول الجهالة - [00:39:30](#)

الجهالة بالمبيع قدر المبيع الجهالة بمقدار الصوف لانه على الظهر لم يجز بعد. وهناك اشكال ثاني لم نتعرض له في هذا اللقاء الان. وهو انه اذا تركه اذا تركه وزاد الصوف فقد اختلط ملك المشتري بملك لان الزيادة في الصوف هذه من يملكها - [00:39:56](#)
مالك الشام انا اشتريت الصوف الظاهر الان طيب تركته مثلا شهر زاد شوي هل لي الزيادة ني؟ ما هي بلي لصاحب الشاه فيقول انه اختلط ملك الملك غيره. هذا الان اشكال وارد على ماذا؟ لو ذكر المصنف هذه المسألة - [00:40:22](#)

في شرط الملك لقلنا ان مراده من المنع ايش انه قد اختلط ملكه بملك غيره. لكن المصنف ذكرها في اي شرطها؟ صفر معلوم. في شرط ايش؟ في شرط معلومية المبيع. فمعنى ذلك كأنه يشير رحمه الله تعالى الى ان الاشكال هو ايش - [00:40:42](#)
الجهالة في القدر الجهالة في القدر واضح الاشكال اللي ذكرته؟ لذلك الاشكال اللي ذكرته موجود عند المصنف رحمه الله تعالى ولكن ليس مراده بالمنع هنا هذا الاشكال. لو كان هذا المراد وكان ذكره في شرط الملك. وبالمناسبة بعض اهل العلم يجيز بيع - [00:41:06](#)

الصوفي على الظهر بشرط جزه في الحال. ليش الذي يقول هذا الرأي معناه ايش معناه انه من حيث العلم والجهالة ايش؟ ما في

اشكال. لكن يقول بشرط جزه في الحال حتى لا يختلط اللي هو - [00:41:28](#)

الاشكال الثاني حتى لا يختلط ملك المشتري بملك البائع على وجه لا يمكن تمييزه على وجه لا يمكن تمييزه. واضح؟ لانه هذا القول في المسألة وراء قول ثالث انه يباح بيعه ولو لم يشترط جزه في الحال. ولو لم يشترط جزه في الحال. فاذا صار هذا فان -

[00:41:48](#)

له يكفي المهم ليس من هدفنا ذكر الخلاف خلونا نذكر كلام المصنف ثم نذكر فيها بعد الراجح بالجملة. على وجه مجمل. القول الثالث

بما ان شرعنا في المسألة انه يصح - [00:42:08](#)

بيعه مطلقا ولو لم يجرأ في الحال. طيب كيف يعالجون مشكلة الجهالة؟ يقول ما في جهل ما دام انه معلوم. الجهالة فيه يسيرة. يعني

ان زاد الصوف شوي او نقص شوي - [00:42:18](#)

ما يضر طيب كيف يعالجوا مشكلة اختلاط الملك مم يقولون اذا اختلط الملك ايش؟ لا يكونوا في شركاء هذا الخارج يكونون فيه

شركاء بما انه تركوا عنده يكونون فيه شركاء - [00:42:32](#)

بقدر بقدر ما نما من ما نمى الصوف فمثلا اذا تركه على ظهره لمدة شهر تركه على ظهر الشهر لمدة شهر فزاد الصوف هذا حتى بلغ

الضعف وجزوه خلاص يصير نص الصوف ونص الصوف - [00:42:48](#)

قدر ما نام على ملك الباعية كله وقدر ما نام على ملك وقدر ما اشتراه المشتري يكون له. يعني يعالجون هذه المشكلة بطرق اخرى

غير ابطال البيع غير ابطال البيع - [00:43:09](#)

ليس مرادنا الان وتفصيل خلاف في كل مسألة من هذه المسائل لكن المراد ان نفهم الاتجاه العام للمصنف رحمه الله تعالى اذا ما هو

الاتجاه العام؟ خلونا نكمل بس المسائل - [00:43:19](#)

وفجل ونحوه قبل قلعه. الفجل البصل الجزر. هذه المزروعات يكون المقصود منها ايش؟ في باطن الارض. وش اللي ظاهر الظاهر

ورق اخضر لكن ايش مقصودها او الفجل نفسه او الجزر نفسه او البصل نفسه في باطن الارض. او البطاطس كذلك باطل الارض.

طيب - [00:43:29](#)

فمثل هذه المزروعات على طريق المصنف ما يصح بيعها وهي مغيبة في الارض لا زالت مغيبة في الارض. طيب وش يسوي المزارع

الذي يريد ان يبيع مزرعته واذا رجع يبيعه - [00:44:03](#)

قال انتم قلتوا لي لا تبع حتى يبدوا الصلاح. فانا انتظرت حتى بدأ الصلاح. والان وقت الحصاد والجني فالان ابغى ابيع وايش؟ بدأ

الصلاح وانتهى الصلاح خلاص الان جاهزة جاهزة للاكل - [00:44:17](#)

فعلى طريقة المصنف رحمة الله تعالى يقول لا في شرط ثاني وهو انه ما دامت مغيبة في الارض لازم انك تخرجها تخرجها من الارض

بحيث يشتريها المشتري وهي ظاهرة. فعلى طريقة المصنف ما يجوز للمزارع انه يبيع - [00:44:38](#)

نتائج مزرعته اذا قد بدأ ولو قد كان قد بدا صلاحه لماذا؟ نتائج المزرعة التي مزرعة البصل والفجل يعني والجزر والبطاطس لا

يجوز له ان يبيع النتائج هذه المزرعة اذا كان - [00:44:56](#)

لم يخرجها من باطن الارض بعد على طريقة المصنف رحمه الله تعالى طيب ثم قال ولا يصح بيع الملامسة وقد جاء الحديث بالنهي

عن بيع الملامسة والمناذة. الملامسة يقول اي ثوب لمستته او لمستته فهو عليك بكذا - [00:45:10](#)

المناذة اي ثوب نبذته او نبذته فهو عليك بكذا طيب ولا عبد من عبيد ونحوه على طريقة المصنف رحمه الله تعالى لا

يصح بيع العبد من عبيد او الشاه من قطيع - [00:45:33](#)

فمثلا لو انسان عنده اه مثلا خلونا نقول ونيت فيه عشر من الغنم. فجا واحد يبي يشتري منه فقال له بكم قال اه ابا ابيك شاه من

هذا الموجود في هذا الوانيت شاه منها بالف. على يقول اختر منها بالف - [00:45:53](#)

طريقة المصنف رحمة الله تعالى لا يصح لماذا؟ نقول قد يأخذ شاة جيدة يندم البائع. قد البائع يعطيه شهر ردية فيندم المشير لكن

لازم يقول له هذي هذي بالف اما يقول خذ شاة من القطيع خذ شاة من السيارة من الحوش ما يصح على طريقة المصنف رحمه الله

ولا استثناءه الا معينا. كيف؟ لو جاء قال واحد قال ابشترى اللي في السيارة كامل العشر قال له البائع يا اخي بقل لي وحدة عندي
عشا بييجيني ضيوف الليلة ابغى استبقي لي وحدة - [00:46:51](#)

قال خلاص قبلت واشتريت منك العشر ولك واحدة بكم؟ مثلا نفترض انه هو متفق معاه بالف كنت ابغى له تسعة الاف بياخذ منه كم؟
تسع تعال اعطيكم صرف رحمة الله تعالى لا يصح لازم يقول تبقي لي هذي. ليش؟ لانه بعد العقد - [00:47:09](#)

اللي استثنى وش بيستثنى اجودها واللي اشترى وش بيستثنى؟ بيقول له خذ هذي ارداها. صح ولا لا؟ فيحصل بينهم نزاع. يقول
لازم يعين. يقول له خلاص انت انا استثنى ايش - [00:47:28](#)

انا استثنى هذه الشهوة طيب لاحظوا هنا المصنف رحمه الله تعالى يلحظ من هذا السياق كله انه آآ يعني مهتم بموضوع نفي الغرض.
مهتم بموضوع نفي الغرض الى درجة ربما منعت كثيرا من المعاملات حتى ربما منعت كثير من - [00:47:43](#)

الدرجة اليوم بين الناس في عدد من التطبيقات المعاصرة والظاهر والله تعالى اعلم ان النهي عن بيع الغرض نهي ثابت ومحفوظ ولكن
لا يصل الى درجة تطبيق المصنف رحمه الله تعالى في هذه - [00:48:08](#)

الامثلة يعني الناس يقبلون الغرض اليسير مقبول الغرض اليسير مقبول ولو انا قلنا ان الغرض اليسير لا يقبل لتعسرت معاملات الناس
وعادت هذه المعاملات بالبطلان انا بقول لكم مثلا يا اخي لا ترى ما يصح انك تبيع السيارة - [00:48:25](#)

حتى انك تكتب كراسة فيها كل اوصافها التي تؤثر في ثمنها ما حد باع سيارته ولو قلت يا اخي تعال هذا البيت تبغى تبيعه لازم انك
تكتب اي شيه وصف مؤثر في الثمن - [00:48:48](#)

والله تكتب اللبات كم لمبات وكم فيها لمبة محروقة وكم فيها السباكة والى اخره لذلك الناس تعارفوا وهذا موجود سواء من زمن
النبوة او من بعدهم او زمن الصحابة او التابعين - [00:49:04](#)

على التساهل في الغرض اليسير. التساهل في الغرض ولا يعدونه غررا ولا يعدونه غررا هذا جانب الجانب الثاني هناك قدر من الغرض
اتفق اهل العلم على قبوله مثلا مثل الغرض في اساسات البيوت - [00:49:19](#)

البيت اهم شي فيه اساسه ومع ذلك هو مغيب وصح البيت. لماذا امضاء لمعاملة الناس امضاء لمعاملة الناس ولانه يتعسر جدا انه
يقول للشخص احفر حفرة جنب البيت حتى يتبين لك شكل الاساسات والى ان تمتد - [00:49:38](#)

ممكّن لكن متعسر كل واحد يبيع بيت نقول له بالله احفر حول اساسات البيت عشان تتأكد منها محد باع بيت ولا احد اشترى بيت
وهذي قضية مهمة وهي ان الشريعة اذا حرمت شيئا - [00:49:59](#)

لاجل امر ما يعني ما هو مقصود وهذا نوع من التخصيص بالمقصود ما هو مقصود النهي عن بيع الغرض المقصود بظمان الحقوق
وعدم حصول النزاع والخلاف فاذا صارت مراعاة هذا المقصود تعود على اصل ما حفظ بالبطلان - [00:50:12](#)

فهذا معناه ايش؟ ان هذه المراعاة خطأ قلت لا يا اخي اهم شي الا يكون هناك قرار. طيب تقول يا اخي الناس بتتوقف عن بيع المنازل
تقول خلاص انا متوقف. اصلا بيع الغرض جاء ليش - [00:50:34](#)

ايوه لاجل حفظ الحقوق في هذا البيع لاجل تسهيل البيع لاجل ان لا يحصل نزاع في البيع. فاذا عاد عادت مراعاة المقصود على الاصل
بالبطلان دل على ان هذه المراعاة غير صحيحة - [00:50:47](#)

وهذا معهود في الشرع فمثلا الشريعة اباحت النظر للاجنبية في حال الخطبة ليش ها؟ الى انه تسهيل النكاح. وتحريم النظر اصلا لماذا
حرم؟ قل للمؤمنين يغضوا من ابصارهم ويحفظوا فروجهم - [00:51:03](#)

ذلك ازكى لهم حتى لا يكون داعية والعياذ بالله الفتنة والشهوة حرم النظر للمرأة الاجنبية. لكن لما كان في هذا الموطن فالنظر
للمخطوبة ايش؟ على خلاف مقصود النهي. النهي نهي لانه يؤدي الفتنة والشهوة والزنا المحرم. لكن النظر للمخطوبة يؤدي للزواج الذي
- [00:51:22](#)

اقطع دابر الزنا صح ولا لا؟ ولذلك شرع النظر للمخطوبة لماذا؟ مراعاة لمقصود النهي عن النظر للمرأة الاجنبية وهكذا فالشاهد ان

مراعاة ان مراعاة المقصود اذا عادت اذا عادت بالنهي - [00:51:46](#)

اذا عادت بابطال الاصل كان هذا دل على انه هذه المراعاة ايش دل على ان هذه المراعاة غير صحيحه ان اعمالك لهذه المراعاة غير صحيحه ومثله مثلا لو ان شخصا قال لا استطيع ان احج الا بفعل محظور من المحظورات. تقول يا اخي تعال انت تفعل محظور؟ كونك المحظور اصلا ما - [00:52:09](#)

الا الا تعظيما للبيت. فاذا صارت مراعاة هذا المحظور. تؤدي بك الى الا تحج. صار هذا ايش؟ مراعاة لمقصود فرعي يعود على الاصل يعود على الاصل بالابطال. لكن كونك اصلا ما حرم او ما - [00:52:34](#)

هذا المحظور الا لماذا الا تعظيما للبيت الا تعظيما للبيت لو جا واحد قال يا اخي تعال اه عندي مثلا مرض هذا الشخص قال عندي مرض مثلا حكة او شي ولا بد اني البس شي معين. او لا بد اني البس بطريقة معينة - [00:52:54](#)

مثلا او قال عندي مثلا آ عارض لا بد ان اغطي رأسي لا تحج لانها ترتكب محظور خطأ ليش؟ لان مراعاة هذا الامر اصلا جاء في

الشريعة تعظيما للبيت. فاذا كان هذا مراعاة هذا الامر يؤدي بالمفتي الى انه يبطل تعظيم البيت - [00:53:15](#)

خلاص قال له لا تجي فهذا يعود على اصله بالابطال. لذلك ينبغي لطالب العلم ان يعرف مقاصد الشريعة ومدى تأثيرها في الاحكام وطريقة تأثيرها وطريقة تأثيرها في الاحكام الشاهد ان المصنف رحمه الله تعالى يعتبر اذا اردنا ان نجعل هناك رتبا لقضية مراعاة

الغرر نجعل المصنف رحمه الله تعالى او مذهب - [00:53:35](#)

وكذلك مذهب الشافعية يكونون من اه اكثر المذاهب منعا لعدد من البياعات والمبادلات لاجل الغرر لكن غيرهم مثلا مثل المالكية مثل شيخ الاسلام ابن تيمية رحمه الله تعالى يخففون في كثير من هذه المعاملات باعتبار ان الغرر فيها يسير - [00:54:00](#)

مقبول بين عامة الناس يعني ما هو بالذي يفعله يوصف بالسفه لا مقبول عند عامة الناس هذا القدر هذا القدر من الجهالة او القدر من الغرر. فمثلا النوى في التمر كون الانسان عنده والله بيشتري مثلا الف كيلو عنده الف كيلو من التمر قال يا اخي تعال انا ابغى منك

النوى اللي فيها طيب - [00:54:20](#)

هذا الراعي اذا شاهد التمر هذا فسوف يعرف ايش بالجملة كم النوى الذي سيحصل له؟ نعم هو ما يعرفه بالجرام وبعدين النوى ما هو بمثل بيع الذهب والفضة يعني النوى ما يفرق كيلو - [00:54:45](#)

زيادة ولا كيلوين زيادة ولا ثلاثة كيلو ناقصة. يعني مهوب الشيء كلما غلى ثمنه الناس ايش؟ تشاح في البيع فيه لذلك الذهب والفضة ما تباع كيلا تباع بالجرام لكن الشيء اذا رخص ثمنه بيع كيلا خلاص. بيع وهذا طبيعي عند الناس. لذلك كوني اجعل درجة العلم

المطلوبة واحدة - [00:55:01](#)

عندما ابيع ذهباً وعندما ابيع نوى غلط يعني تباع الذهب؟ اشترط العلم بالقرام. ويفرق اذا كان عيار ثمنطعش ولا عيار اربعة وعشرين ولا عيار كذا يفرق. ليش؟ لانه ذهب لكن هذا نوى مهوب انظر يعني يحتاج اني اشوفه بعد الفصل وكذا كم حجمه - [00:55:25](#)

نفس شي مثلا في قول المصنف رحمه الله تعالى الصوف على الظهر. الصوف على الظهر واضح الانسان اذا يعني وضع يده عليه او رآه عرف كم سيخرج له منه؟ كم سيخرج له من الصوف؟ لذلك الجهالة فيه يسيرة ومقبولة. الفجل ونحوه قبل قليل - [00:55:51](#)

المصلي قرر انه لا يصح بيع المغيبات في الارض. والصحيح والله تعلم جواز بيعها. الان منع بيعها لاجل الغرض يعود على المزارعين يعود على المزارعين بالضرر. صار الان انت تلزمه بان يخرجه. اذا خرج اذا خرج من الارض وش معنى ذلك - [00:56:07](#)

معنى ذلك انه لازم يبيعها خلال يوم ولا يومين ولا تفسد ولا شهر وتفسد لذلك هم يحرصون انه يبيعونها وهي في جو في الارض عشان لا تفسد. لكن اذا اخرجها صار مضطرا الان لبيعها واذا اخرجها - [00:56:28](#)

وش بيسوون بها المشترين؟ هي تسوى خمسين ريال مثلا. ولا تسوى خمسين الف للبيعة. قالوا بناخذها منك بعشرين الف. ولا بعشرة الاف. وش يسوي يضطر احسن منه يرميها بعدين. فلذلك المزارعين يحرصون على بيعها وهي في الارض. فالان - [00:56:47](#)

اذا ابعدها عنهم هذه المزية عاد هذا عليهم بالضرر. طيب قد يقول قائل اليس فيها غرر؟ نقول نعم فيها غرر لكن مقبول هذا الغرر لا ينبغي مراعاة زينب الغرر مراعاة تعود على الاصل بالبطلان - [00:57:07](#)

مقبول هذا الغرض نعم لن يعرفها مئة بالمئة لكن المزارع والمشتري اللي يشترون المزارع هذي العامة ايش؟ يعرفون يعرفون يعني يعرفون يستدلون على المغيب من خلال الظاهر يشوف والله كذا ممكن يطلع من حبة حبتين يشوف - [00:57:25](#) من اماكن عينات الى اخره ويعالجون هذه المشكلة لكن اذا راعينا الغرب قلت لا لا بد انه يستخرجها وتكون دقيقة جدا للبيعة لا شك ان الغرر هنا انتفى ولكن وقع الضرر والتعب والاشكال - [00:57:49](#)

واضح ولا لا؟ لذلك هذي قضية حقيقة تحتاج الى موازنة. بيع الملامسة. بيع الملامسة ورد في الحديث واضح الحديث فيه ان فيه نهى عن ظرر لكن اذا كان اذا كان ادخلتك محل - [00:58:07](#)

قلت لك تعال هذا المحل كل شيه فيه بعشرة محل ابو عشرة. اي شيه تبغاه خذه بعشرة هي اصلا الاشياء متقاربة في السعر اشياء متقاربة فالسعر لذلك على طريقة المصنف رحمه الله تعالى - [00:58:22](#)

على طريقة المصنف يقول هذا ممنوع لكن الصحيح ان نقول يختلف اذا كان بيع الملامسة والمنازلة قائم على الحظوظ بمعنى انت وحظك هذا ما يجوز واضح؟ مو بكل بيع ملامسة صحيح. لا. بيع الملامسة المنهي عنه هو الاقامة على الحظ. تعال يا اخي ترى اي - [00:58:41](#)

الثوب يطيح كذا حنا بنرمي ثياب اي ثوب يجي عليك خلاص انت عليك انا برمي عليك واحد ابو عشرة وواحد ابو عشرين واحد ابو ثلاثين واحد ابو اربعين وواحد ابو خمسين - [00:59:05](#)

وانت اعطيه خمسة وعشرين اللي يجي يمكن يجيك ابو عشرة يمكن يجيك ابو خمسين. يقول هذا ما يجوز لكن اذا قال تعال يا اخي شفت الثوب هذا والثوب هذا والثوب هذا والثوب هذا والثوب كلها بمئة ريال - [00:59:16](#)

هذا مقاس ثلاثة وستين هذا مقاس اربعة وستين هذا مقاس خمسة وستين هذا مقاس ستة وستين كلها نفس كلها نفس الثياب قال خلاص انا بطلع اي اي ثوب تبغى تاخذه منها خذه وهو عليك بمئة. في اشكال هنا؟ لا يوجد اشكال انتبه الغرر لماذا - [00:59:29](#)

لاجل تقارب هذه الثياب في القيم. طيب المنازلة نفس الشيه المنازلة اذا كان بالفعل في اشياء مختلفة قائمة على الحظ. وانا لا شك انها منهية عنها لكن اذا لم تكن قائمة على الحظ وانما هو عارفها وقال خلاص اختر منها الشيه اللي يعجبك او الشيه - [00:59:48](#)

الذي تريده ثم قد وقع البيع ولو لم اعرف انا ما الذي تريده الان ولو لم اعرف انا ما الذي تريده الان قول ولا عبد من عبده ونحوه ولا شاة من قطيع. كذلك نقول تعال اذا جاب قطيع ولا سيارة فيها عشر شياه - [01:00:07](#)

اذا هي متقاربة كلها اعمارها واحدة قال يا اخي بكم هذي؟ قال كلها بالف. هذي بالف وهذي بالف وهذي بالف. ما تفرق معي ما تفرق معي بعتك شاة منها خذ اي شيه منها بالف ريال ومشى البايع - [01:00:26](#)

هذاك جاء قال له خلاص انا باخذ هذي هي اصلا متقاربة السيدة صار متقارب فلا فلا اشكال ان شاء الله تعالى لكن اين يقع الاشكال ايوه لو كان هذي هذي بالف وهذا الراس اللي جنبه بمئة وهذا الراس اللي جنبه بست مئة هذا الراس اللي جنبه باربع مئة قال ترى بعتك شاة منها بمئة وخمسين - [01:00:43](#)

طب هو قد ياخذ ابو الف وقد ياخذ ابو ثلاث مئة ولذلك اذا كانت متقاربة فالظاهر والله تعالى اعلم انه لا اشكال في هذا الامر اه كذلك قوله ولا استثناءه الا معيننا. اذا صار الاستثناء مقارب - [01:01:06](#)

معنى ان هذي كل القطيع هذا آآ متقارب فالظاهر والله تعالى اعلم انه لا اشكال. طيب لو كان غير متقارب اذا كان يسير لا اشكال. كيف؟ واحد بيشتري الف - [01:01:30](#)

شهر قال يا اخي بقي لي منها وحدة اتعشى بها الليلة في البيت. قال فداك واحدة. خذ لك وحدة. استثنينا من البيع وحدة طيب لو جاء واحد قال لا يا اخي ترى استثنائك هذا باطل لازم انك تعين وش هي الوحدة ذي هذي هي دي ولا ذي ولا ذي نقول يا اخي حتى

البيع اصلا الان - [01:01:45](#)

تمت على الف شهر والناس لا تتغاضى في واحد من الف الان واحد من الافل وهو اخذ احسن وحدة مثلا. طبعا الا لو كان مثلا فيها وحدة مثلا يعني غير الباقيات مثلا نفترض من آآ هذه - [01:02:11](#)

قيمتها مثلا مئة الف ولا عشرين الف تفرق هذي نعم. لكن لا نفترض ان والله قيامها هذي الف هذي تسع مئة هذي تسع مئة وخمسين هذي ثمان مئة ثمان مئة وخمسين يعني في نفس - [01:02:27](#)

في نفس المستوى هذا فهذا النوع لا يتغابى فيه الناس يعني حتى وان حصل هناك اختلاف لكن كونه واحد من فهذا فهذا لا اشكال فيه ان شاء الله تعالى نعم - [01:02:37](#)

اي نعم ثم اي قال اخونا عمار وان استثنى وان استثنى رأس حيوان مأكول او جلده او اطرافه صح الاستثناء. على طريقة المصنف يصح لانه استثنى شيئا معلوما ظاهرا. طيب لكن يقول - [01:02:55](#)

المصنف عكسه السحب والحمل لو باع الشاة واستثنى الشحم او استثنى الحمل فعلى طريق المصنف لا يصح الحمل ظاهر الحمل قد يكون ذكر او انثى قد يكون حي او ميت او سليم وارد لكن وبعض اهل العلم يصححه لانه يقول استثناء استبقاء - [01:03:25](#)

على العموم ايا ما كان لكن الشحم الامر فيه فالامر فيه ايسر الامر فيه ايسر لو استثنى الشهم ليش لان الشاه يعرف ما فيها من السحر وقد يكون المشتري اصلا لا غرض له في السهم - [01:03:45](#)

قال اصلا الشيخ فلان ابغى ارميه اصلا ودي ودي اصفيه الناس اليوم جلسوا على الذبيحة يرمون اول اول شيء يرمون منها اللية سابقا اول سيكونون منها فلو قال ابستثنىها قال خذها - [01:04:01](#)

ما دام انها تخفظ لي في الثمن فالحمد لله خذها ما ابغاه فالشاهد الشاهد ان آآ يعني لا نتفق مع المصنف رحمه الله تعالى في في هذا المستوى من مراعاة الغرر. اصل الغرر ثابت - [01:04:19](#)

ولا ينبغي ان يعود على اصل البيع بالتوقف او الاضرار او ايقاف معاملات الناس والغرر انما شرع حفظا للحقوق ودفعاً للنزاع بين الناس ولم يشرع تعسيرا لمعاملات الناس او تطويل المعامل لا الناس فيه قدر معين - [01:04:44](#)

طيب لو جاء قائل وقال قال لي خلاص يا اخي لو جيت تقول واحد يا اخي تعال اذكر التفصيل قال خلاص يا اخي الفرق هذا صائم متبرع به هذا اتركه ما لا ولا - [01:05:12](#)

ولا ولا تشغلني بذكر التفصيل. صح ولا لا؟ قال انا متنازل عنه ولا تشغلني بذكر تفصيل كانه هذا هو كانه هذا لسان الحال لا لسان لا لسان البطل. نعم - [01:05:22](#)

ها؟ ايه ما في اشكال. اذا ذبحها يعطيه الشحن اذا صار مختلف اختلاف جوهرى يؤثرى يسبب النزاع. نمنع واضح هذا هو الضابط في ابطال الغرر اللي هو يؤدي يؤدي الى النزاع الذي يؤدي الى النزاع وهذا الذي دل عليه حديث زيد ابن ثابت رضي الله تعالى عنه نعم -

[01:05:39](#)

نعم. قال رحمه الله ويصح بيع ما مأكوله في جوفه كرمان وبطيخ معلوما نعم ما مأكوله في جوفه ذكره المصنف يعني رحمه الله تعالى وجزاه الله خيرا يعني آآ جوز بيع ما مأكول في جوفه - [01:06:09](#)

مع انه مع انه ايش؟ مع ان فيه غرض لكن ليش جوزه؟ الى حاجة الناس لحاجة الناس. فاحنا نقول يعني ما اجاز الحاجة التي ذكرها في هذا المقام كذلك تنطبق على بعض المقامات السابقة وهذا نوع من الاحتجاج يعني على - [01:06:29](#)

مصنف رحمه الله تعالى فمثل الرمان البطيخ في احد منكم قد اشترى بطيخة وسلمت له؟ لا لازم انه واحد يعني ايش؟ الا في شراء البطيخ لازم الواحد ياكل له علقه مرة - [01:06:52](#)

مرتين ولا ثلاث يعني يفاجأ بها ايش؟ انها ما هي بحلوة ولا بيضاء ولا شيء هذا طبيعى. لكن تصوروا انا نقول للبائعين تعال ترى ما يجوز انك تبيعه على السكين - [01:07:06](#)

طيب مهو بتبيعه على السكين لاحظ البيع على السكين هو يبيعه لكن بشرط السكين يفتحها لا احنا نقول ما يجوز لك انك تبيعها الا مفتوحة طيب لو فتحها الان؟ ولقيت انا انها حمراء وحلوة. قلت له تعال - [01:07:20](#)

هذي فتحتها الان ابى اخذها لك بريالين قال لا يا اخي انا ابغى ابيعه بعشرة. اقول خلاص بروح. يقول لا يا اخي خذها بريالين خلاص. صح ولا لا؟ كم بتجلس؟ بتفسد بعد نص ساعة - [01:07:39](#)

فلذلك هذا نوع من يعني جزاه الله خيرا المصنف انه راعى مثل هذه القضية اجاز بيع هذه الاشياء مع ان مقصودها مغيب وباطن في جوفها. باطن في جوفها نعم ايش؟ بلا بأس لا بأس يقول انا اشتريها منك على السكين لا بأس. نعم. وبيع الباقلائي ونحوه في قشره - [01:07:52](#)

والحب المشتد في سنبلهم الباقلاء في قشره نفس الشيء ما لا يريد يعني اباح المصنف انه يباع دون ان يخرج من قشره المشتد في سنبله الحبوب في السنابل داخل السنبل. العادة انهم يفركونها ولا يدوسونها عشان يطلع يطلع يطلع الحب منها. لكن لا هذا خلاص باعه في سنبله - [01:08:21](#)

على طريقة المصنف رحمه الله تعالى اجازه جزاه الله خيرا نعم قال رحمه الله وان يكون الثمن معلوما. فان باعه برقمه او بالف درهم ذهباً وفضة او بما ينقطع به - [01:08:43](#)

السعر او بما باع زيد وجهلاه او احدهما لم يصح. نعم. نفس الامر حفظكم الله الشرط السابع ان يكون الثمن ان يكون الثمن معلوما. الان العوظ الثاني لا بد ان يكون معلوما كذلك - [01:08:57](#)

المصنف رحمه الله تعالى يقول ان باعه برقمه يعني ايش ان باعه برقمه يعني بالتسعيرة المكتوبة عليه. ويجهلانها او يجهلها احدهما. اذا كانوا يشوفون التسعيرة فهذا مو بع بالرقم خلاص اتفقوا على السعر - [01:09:15](#)

لكن قال البائع للمشتري قال خلاص شوف المحل ذا الدكان هذا انا حقيقة طالع عندي مشوار الان وانا واثق فيك جزاك الله خير فانت اشتري اي شيه بالرقم الموجود عليه وبمشي انا - [01:09:34](#)

وبعدين حاسبني بكرة على طريقة المصطفى يقول ايش هذا البيع؟ لا يصح. ليش؟ لانه حين انعقاد لفضة حين انعقاد البيع حين انعقاد البيع اذا مثلاً اختار السلع عدرا هذا لا يصح لانه لا يعلم ما هي السلع. لكن اذا اختار السلع قال يا اخي شوف انا مشغول الان. اختار السلع - [01:09:48](#)

قال شوف يا اخي انا مشغول الان فبمشي لكن تشوف الرقم المرقوم عليها وسدني بكرة ان شاء الله انا واثق فيك طيب جاء اخونا في الله هذا شاف الارقام قال مجموعها - [01:10:12](#)

خمسة وتسعين يوم جا بكرة واعطاه خمسة وتسعين على طريق يقول لا ما يصح لازم لا بد ان يعلم الثمن كلاهما يعلم الثمن وقت البيع. اما كونوا بعد يقول والله خلاص - [01:10:25](#)

وبعد يقول لا يصح هذا. نعم فان باعه برقمه او بالف درهم ذهباً وفضة. يعني كيف بالف درهم ذهباً وفضة قال وانا بعثك بالف اعطني وفني اه بالف ريال ودينار ريال سعودي ودينار اماراتي مثلاً - [01:10:40](#)

طيب او بالف ريال سعودي او بالف دولار امريكي جنيه استرليني يحصل بينهم خلاف كيف يحصل خلاف قد يتبادل دينكم معناها خمس مئة خمس مئة لا مو بمعناها خمس مئة خمس مئة هذاك بيحي يقول خلاص اذا شاف ان الدولار اغلى من الجنيه الاسترليني او اليورو - [01:11:02](#)

بيعطيه من الرخيص يقول هذا الدولار واحد عشان يعتقك دولار هناك قال لا يا اخي عطني كلها دولارات واعطيهم داء واحد فلا بد من الثمن يكون واضح وهذا نوع من يعني نوع من الجهالة التي تؤدي للنزاع. تؤدي هذا لا اشكال فيه. طيب بالنسبة للرقم - [01:11:23](#)

كذلك نقول في تفصيل اذا كان الرقم هذا مكتوب على وجه الحظ. يعني قلت شوف يا اخي انا بحط عشر ارقام هنا مثلاً مئة متنين عشرين ثلاثين اللي يطلع ناخذ بها السلعة او يقول ترى شوف عليها - [01:11:48](#)

يقول تعال يا اخي انا او قال المشتري ترى انا بحط عليها رقم اللي يطلع او شخص ثالث قال ابخط عليها رقم نشوف اذا كان مقامه الحظ فهذا ايش؟ هذا لا يصح لكن - [01:12:10](#)

اذا كانت ليست قائمة على الحظ وانما قائمة على التسعير المعروف زي واحد يشتري مثلاً بكرة ولا من غيره ولا الى اخره اخذ السلاح مرقمة ومسعرة بشكل معروف وواضح. وانصرف بها نفترض البائع ما علم قال خلاص خذها - [01:12:25](#)

عرفت السلعة انا وش هي؟ ثمنها ما يضر. اعطني اقول انه بكرة كم هو الثمن ونخصم عليك لا اشكال في هذا لماذا؟ لانه ما هي بقايم

على الحق. وانما قائمة على التسهيل يعني معروفة هي. ما في اشكال. ولو اراد احد - [01:12:43](#)

ان يعرفها لاطلع على الرقم واضح؟ لكن في سورة الحظ هذي هي قائم البيع على الجهالة بالرقم يعني اذا عرفت الرقم خربت خربت لعبة الحظ هذي هي قائمة على الجهالة فيه اشكال لكن اذا كان لا يا اخي تعال انت بس ما انتبهت للرقم وش هو؟ وهذا موجود عند كثير من الناس يشتري بالرقم ما يدري وشو - [01:13:00](#)

في الاخير يقول المحاسب يقول كم الاجمالي؟ قال والله اجمالي خمس مئة وخمسين قال هذي خمس مئة مشي لكن ما يدري هذا بكم وذا وكم وذا وكم ما يلزم بس موجودة متى ما اراد يشوفها شافها. واضح؟ نعم - [01:13:29](#)

او بما ينقطع به السعر. نعم او بما باع زيد وجهلاه او احدهما لم يصح او بما ينقطع به السحر مثل ايش؟ المزداد المزداد على نوعين اخواني الكرام اذا في مزايمة واحد دخل سيارته حرج مزايمة - [01:13:43](#)

على ان للبائع الخيار قال شوف ان تزايدوا اذا وصلت الى اخر شيه حرج عن السيارة. مئة مئتين ثلاث مئة وقفت على سبع مئة مثلا او على ايش؟ وقفت على سبع مئة - [01:14:03](#)

قال والله سبع مئة ناسبتي ما تناسبني خلاص لا ما ابغى ولا ابغى هل هذا بيع بمن قطع به السعر؟ لا هذا بيع بثمان معلوم. على طريقة المصنف جائز واضح؟ اذا ما هو ما هي الصورة التي يريد ان يمنعها المصنف - [01:14:17](#)

قال يا اخي شخص لصديق او لجار قال يا اخي بشتري سيارتك قالوا السفناء والله استحي اسعرها معك قال انا استحي اسعى انت جاري وصديقي ولا ودي اني ابخسك وانت ما ودك انك - [01:14:35](#)

تزيد علي واضح قال لكن انا اشتريت منك انت نزلها في الحراج شوف كم توصل وابشر بالسير نزلها في الحراج وانا اشتريت بيه هذا اشتري بماذا؟ او باع بماذا بمن قطع به السير وهذا موجود في الحراجات. الحراجات اذا جاء واحد سيارة او جاب احد شيه - [01:14:54](#)

هناك خيارين الخيار الاول يقول هل البيع في بئرات خلاص يقول هل انت هل انت بتشاور نفسك اذا انتهى الحرج هذا معناته البيع ما هو بات النوع الثاني يقول لا انا جبتها بنزلها والبيع حاصل اخر واحد في الحراج ياخذ السيارة - [01:15:17](#)

لاحظوا الناس الذين يزاودون في الطريقة الاولى ما يزاودون بحماس لانهم يزاودون يزاودون في الاخير هذالك يقول ايش؟ ما ابغى وبعض الناس اصلا يدخل سيارته في الحراج يبغى يشوف تسوى وبعدين يمشي - [01:15:42](#)

فالناس يعني عموم المشتريين ما يتحمسون في المزايمة هذي لكن هناك نوع اخر من المزايمة يقول ايش؟ يقول بعتنا. السعر الذي ينتهي خلاص ياخذها رأيها. بمن به السعر واضح ولا لا؟ طبعا هذا - [01:15:54](#)

على طريقة المصنف رحمه الله تعالى هذا ممنوع. والصحيح والله كلام انه جائزها؟ منعه المصنف لانه حين البيع ما يعرف كم ينقطع به السعر يقول بعتك الان واشتريت يقول خلاص نشوف كم ينقطع السعر به - [01:16:14](#)

هذا ظاهر يعني قالوا ما يعلم الان كم المبيت ما يعلم كم السعر المزايمة باقي مثلا بتصير في الليل ولا بكرة والصحيح والله اعلم جائز لانه في الاخير رجعوا الى ماذا؟ احتكموا الى سعر السوق - [01:16:32](#)

احتكموا الى سعر السوق. اصلا نفترض انه احدهما اتلف سيارة الاخر وش بنقول لعودا وقل له عوض قيمة السوق. روح حق المعارض هذا وخله يسعر لك كم قيمتها. عشان تدفع العوظ او قيمة التلف صح ولا لا - [01:16:48](#)

فلذلك المذهب وغيره يرجعون الى قيمة السوق في التلف. فاذا كانوا يرجعون فيها التلف اولى ان يرجع اليها اذا تراضى بها المتعاقبات. يعني الان وهم مختلفين ارجعناهم الى قيمة السوق وهم متفقين ما نردهم الى قيمة السوق اولى ان نردهم الى قيمة السوق واضح ولا لا - [01:17:10](#)

وهم مختلفين هذا يقول لا عوظني في سيارتي اللي اتلفتها بعشرة الاف قال لا ذاك ما اعوظك الا تسعة الاف وش نحكم بينهم قيمة السوق فالان هم اتفقوا على قيمة السوق في البيع اولى بالصحة. واضح؟ قال او بما باع زيد وجهلاه - [01:17:40](#)

نعم ورجعوا للسوق حالا خلال المزايمة اي احسنت في المزايمة العادة يعني هذه عادة عند الناس. انا اتكلم عن حراج السيارات يعني

ما يتحمسون في المزايدة. اذا علموا ان هذا الشخص اللي يحرص على سيارته ايش - [01:17:59](#)

ما هو ببيع. يعني ليش زايد؟ لكن اذا قال قبل الحراج قال ترى انا بعت السيارة لآخر لآخر ايش؟ اخر سعر خلاص اذا علموا ان البيع واقع ويريدون ان ينافسوا في البيع وتأخذ قيمتها الحقيقية - [01:18:21](#)

طبعاً هذا اخواني الكرام قد يقول قائل طب قد يتفق اهل الحراج على مثلاً النجس قد يتفقوا على عكس النجس وهو ان يخفضوا قيمة سيارة هذا وارد ولكن يثبت الخيار دائماً خذوا هذه القاعدة ليس معنى تصحيح البيع معناها اننا سوف نضر احد المتبايعين -

[01:18:41](#)

لا متى ما وجد النجس او عكسه يثبت الخيار لمن؟ لصاحب السيارة المتضرر نقول تعال لان احياناً ان قد يظرون باحد المشتريين بالنجس. وقد يظرون بالبائع بعكسه. كيف عكسه؟ يتفقون على عدم المزاودة - [01:19:01](#)

قالوا خلاص هو ما دام باع خلوها خلوها تنزل عكس النجس والنجس يتفقون على المزاودة اضراراً بالمشتريين اما عكس النجس يتفقون على عدم المزاودة اضراراً بالبائنين. فنحن نقول اذا حصل هذا او هذا ايش؟ يثبت الخيار. يثبت الخيار - [01:19:21](#)

نعم هنبيع بسعر السوق. ان الغرر فيه يسير ان الغرر فيه يسير ومقبول. نعم او بما باع زيد وجهلاه او احدهما. احياناً هذي بما باع زيد. احياناً تكون قائمة على الحظ - [01:19:41](#)

يعني لو جاء واحد سألني قال لي يا اخي بكم تباع الجوال هذا قلت يا اخي شوف بكم يبيع بكم باع زيت؟ او بكم يقول زيد؟ ان قال كذا ولا بكم - [01:20:01](#)

تطلع درجة الحرارة بكرة واضربها في عشرة ما يصح هذا طيب لكن اذا كان هناك اشبه بالسعر الاسترشادي او المرجعي. جيت تشتري من واحد قال يا اخي انا ارخص واحد - [01:20:20](#)

تقول يا اخي انا اخاف انك تغشني. وانا اسمع ان ارخص واحد في السوق فلان. قال انا ابيعك باللي يبيعك فلان واضح؟ قال انا ابيعك بالذي يبيع به فلان لاحظون انه ما هي بقضية حظ وانما قضية ان فلان هذا مشهور فصار تسعيره ايش - [01:20:35](#)

صار تسعير ومقياس في السوق يعني مرجع يرجع اليه. لذلك الناس يقولون فلان اغلى وصار شوف هذا اغلى من فلان ارخص من فلان. ليش؟ لانه كبيرة وصار او له قيمة في السوق. واضح ولا لا؟ فلذلك - [01:21:00](#)

فاقول خلاص انا ارضى بالعكس يمكنني ارضى انه اشتري بما يبيع به فلان احب الي من انه يعطيني سعر معلوم يمكن السعر معلوم نعم انت تعرفه لكنك مغبون فيه. لكن تقول تعال شوف انا اشتري بمثل ما يبيع فلان او بمثل ما يبيع السوق - [01:21:17](#)

هذي على طريقة المصلى سبحانه وتعالى لا تجوز لكن الصحيح انها جائزة. مثل ما يبيع فلان وفلان وفلان وغيره طيب مثالها كذلك ان يقول بما تباع به عادة يعني انا اخذ منه الشيء على طريقة المصنف يقول لازم يحدد انه الشراء بكذا بخمسة بعشرة بعشرين بسبعطش لا انا اقول خلاص اعطني بما تباع به عادة مثل ايش - [01:21:37](#)

مثلاً لو جاء واحد آ لشركة الاتصالات. احد يعرف بكم الاتصال الى مصر مثلاً ولا باكستان ولا الهند ولا امريكا. احد يعرف بكم قيمة الدقيقة ما احد يعرفه انت تقوم بالاتصال وتنتهي ما تدري كم القيمة - [01:22:03](#)

وربما اخذت شيء نفس الفكرة تدري بعدين لكن انت تشتري هي هي نوع من الاجارة لكن الحكم فيهما واحد. ان تشتري ايش بالسعر الذي يأخذ به الناس عادة. بالسعر الذي يأخذ به الناس عادة. يعني انت ما عندك مشكلة انك تأخذ بما يأخذ به الناس - [01:22:23](#)

لذلك قد يكون المرجع الاسترشادي السوق وقد يكون المرجع الاسترشادي شركة يعني اذا قلت والله انا اخذ من اتصالات السعودية بما تباع به على الناس عادة هذا ما هو بمرجع للسوق. لان السوق انا ما رجعت لموبايلي ورجعت للشركات الاخرى لا. ولكن انا رجعت -

[01:22:48](#)

الصلاة بما تباع به على غيري السعر المعتاد. واضح ولا لا؟ ها؟ مثلاً الاتصالات نعتبرها مثل زيد هنا فالشاهد ان نقول اذا كان بما باع به زيد او برقمه او غيره اذا كانت قائمة على الحظ هذا منهي عنه - [01:23:08](#)

مثل المناظرة مثل الملامسة. اما اذا كان مبناه على مؤشر او مرجع استرشاد معلوم معروف او السوق او شركة مشهورة او معروفة او

معلومة يطمئن اليها الناس فهذا ايش؟ فهذا بالعكس احب الى قلوبهم من التحديد. احب الى قلوبهم من التحديد. نعم - [01:23:28](#)
اطلنا في هذا لا بأس. نعم. وان باع ثوبا او صبرة او قطيعا كل ذراع او قفيز او شاة بدرهم صح طيب يقول المصنف رحمه الله تعالى
لو باع صبرة او ثوب او قطيع - [01:23:58](#)

كل ذراع اوقف زوجها بدرهم صح. ليش قد يقول قائل ان جملة الثمن غير معلومة واضح ولا لا؟ ما هو الاشكال عند المصنف؟ الذي
استدعى منه ذكر هذه المسألة. كأن في شخص قاعد يعترض عليه يقول وترى هذه الثمن هنا - [01:24:13](#)
اجمال الثمر غير معلوم لانه قال بعتك هذا القطيع القطيع كامل المعلوم بالرؤية قال كل شهر بدرهم قال طيب راح عد الشياط طلعت
منة قال هذي مئة. قال بعتك هذه الصبرة. وش الصبرة؟ كومة الطعام. كل قفيز - [01:24:39](#)

درهم. الصبرة هذي كومة الطعام هذي معلومة؟ قال معلومة شفتها. قال خلاص كل اه قفيز منها كل مد منها كل صاع منها بدرهم
حسبها بعدين طلعت عشرة قفزان او اصل او امداد فاعطى عشرة دراهم طيب فالان على - [01:24:59](#)
طريقة مصنفة هذا يصح طيب لمعترض ان يعترض ويقول ولكن الثمن الاجمالي غير معلوم. سيقول المصنف رحمه الله تعالى الثمن
الافرادي معلوم واضح؟ الثمن الافرادي معلوم. وجملة المبيع جملة المبيع - [01:25:19](#)

ومحددة. فالوصول للثمن الاجمالي لا يحتاج الا حسنة. الى معادلة حسابية هذي شوف تطرب في الثمن الافادي ويطلع لك اذا لاجل
اجتماع هذين الامرين قبل المصنف الجهالة في الثمن. ليش؟ لان الجهالة في جملة الثمن - [01:25:39](#)
الاجمالي لماذا؟ لان السعر الافرادي معلوم ولان جملة المبيع معلومة اكمل وان باع من الصبرة كل قفيز بدرهم او بمئة درهم الا دينار
او عكسه او باع معلوما ومجهولا يتعذر علمه - [01:26:04](#)

ولم يقل كل منهما بكذا لم يصح. اي شوف لاحظ قال ان باع من الصبرة كل قفز بدرهم لم يصح. وش الفرق بين ذي واللي قبلها قبلها
قال انبا الصبرة كل قفيز بدرهم صح. فالتالية قال ان باع من الصبرة كل قفز بدرهم لم يصح - [01:26:25](#)
ها؟ ما هي معلوم منه ايوا احسنت. الاسكان عند المصنف في الصورة الثانية الممنوعة هذي انباعها من الصفر وكل قفز بدرهم لم
يصح ان الثمن الافرادي معلوم ولكن جملة المبيئة غير معلومة. يعني قال انا بعتك من الصغرى كل قفز بدرهم. كيف؟ صورتها -

[01:26:47](#)

لو جاء شخص يبغى يشتري مثلا من البر ومحل عطارة وموجود فيه بر او شعير او غيره. قال له شوف يا اخي انا الان طالع لكن انت
شفت هذي كومة البر تبغى تشتري منها؟ خذ اللي تبغاه. كل صاع بدرهم. واضح - [01:27:12](#)
المصنف هذا ما يصح لكن لو قال شفت هذي الكومة خذها كاملة كل صاع بدرهم يصح ولا لا؟ يصح بعدين اكتبها حساب كم تطلع
ويعطيك؟ لكن الاولى لاحظ ان الثمن الاجمالي غير معلوم نعم الثمن الافرادي قال له خذ من هذي الكومة - [01:27:32](#)

البر خذ مكونات البر هذه ما تشاء تبغى تاخذ صاع صاعين ثلاثة اربعة عشرة اللي تبغى كل صاع بدرهم على طريقة ما يصح ليش؟ لان
الثمن الافرادي معلوم والثمن الاجمالي غير معلوم. وصني والله تعالى منه يصح ما في اشكال - [01:27:52](#)
بل عليه كثير من بيعات الناس. الان البنزين تعبي سيارتك ما تدري كم الاجمالي؟ لكن تقول خلاص بين فل ما تدري كم حين العقل ما
تعلم في عبي فل خلاص بعدين في الاخير يقول لك ايش؟ ترى كل لتر بكذا الثمن الاجمالي كذا ظهر لنا انه كذا لا اشكال. تروح مثلا -

[01:28:12](#)

للبر او الشعير او غيره يقول خلاص انا بعتك الثمن الافرادي. اعطيك المصنف في اشكال لما تقول له فلة هذي. ليش؟ لان الثمن
الاجمالي غير غير معلوم فلذلك لابد ان تعلم الجملة وتعلم على طريق المصنف يعلم الجملة كم والثمن الافرادي؟ كم؟ بحيث اننا

نتوصل الى - [01:28:35](#)

الجملة اما اذا لم نتوصل الى آآ الثمن الاجمالي بطريقة حسابية فانه بطريقة حسابية لا دخل فيها لاحد البائعين فان عذر المصنف لا
يصح. فانه عند المصنف لا يصح. مثلا لو قال يا اخي لو جاء واحد وقف - [01:28:55](#)
في المحطة قال له خلاص عبي لين اقول لك خلاص. لا لازم يقول كذا واضح؟ اه لو قال يا اخي مثلا بعتك من طاق القماش هذا كل

متر مثلا بثلاثين ريال اربعين ريال قال خلاص - [01:29:15](#)

ثلاثة اربعة خمسة امتار. طيب لماذا منع المصنف رحمه الله تعالى؟ انه الاعتماد على الثمن الاجمالي. يقول لان الثمن غير الو وعند المصنف اشكال اخر يندرج في الشرط السادس وهو ان المبيع غير معلوم كذلك ان المبيع غير يعني مقدار - [01:29:35](#)
المبيع غير معلوم كذلك يعني صار الثمن الاجمالي غير معلوم وجملة المبيع السلعة المبعة غير معلومة فهذا فيه اشكال عند المصانع والصحيح انه لا اشكال طيب قد يقول قائل انا بس اضرب لكم الاشكال الذي جعل المصنف يمنع لو واحد منكم قد جرب يشتري طاق قماش - [01:29:55](#)

قال له البائع متر باربعين. طاق القماش هذا نفترض انه باقي فيه ثلثعشر متر فانت يكفيك لثوبك فرضا ثلاثة امتار فاخذت ما يكفي اربعة ثياب كم؟ اثنعشر متر كم يبقى؟ متر. هل بايع القماش - [01:30:15](#)
متر اللي منكم قد جرب يشتري طاق قماش او من عند بايع القماش يقول لا اذا جاء اخر شي يقول لازم تاخذها كاملة. ما تترك لي متر متر ومن ياخذه - [01:30:43](#)

ما احد ياخذه تلف عليه. فيقول اخر ثوب ذا لازم تاخذ مو باربعة مثل لازم تاخذ خمسة متر كاملة ولا اتركها. لاحظتم؟ فلذلك المصنف يقول لازم انه الجملة تكون معلومة عشان لا نخرب على البائع سلعته. واضح ولا لا؟ واضحة الفكرة؟ عشان نفهم وجهة نظر المصنف رحمه الله تعالى - [01:30:53](#)

لانه لو قال خذ يا اخي من الطاق كل متر باربعين انت بتاخذ اربعة متر وتطلع. لا المصنف يقول لازم الباقي يعلم كم الجملة انه يمكن ان تاخذ قدر يفسد عليه الباقي. واضح ولا لا؟ ما اتضحت لكم. ها - [01:31:13](#)

ايش؟ واضح. فنقول نعم وهذا صحيح صدقت. لكن ليس لاجل مراعاة هذه الحالة النادرة نمنع نمنع هذه الصور الكثيرة التي لا اشكال فيها. واضح ولا لا؟ ليس لاجل مراعاة هذه الحالة النادرة نمنع هذه الصور الكثيرة. لذلك - [01:31:33](#)
نقول في هذه الحالة النادرة لا ضرر ولا ضرار يثبت الخيار له ولكن الصور الكثيرة التي يقوم بها الناس والبنزين والقماش والاطعمة والملابس الى اخره كلهم الناس تبايعوهم على السعر الافراي وياخذ من الجملة ما شاء. كثير هذا وكثير عند الناس صحة هذا وجوازه. نكمل بعد الاذان. طيب - [01:31:53](#)

اه بسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله والصلاة والسلام اما بعد. قول المصنف رحمه الله تعالى وان باع بمئة درهم الا ديناراه هل يصح ولا لا هذي كذلك استشكل المصنف رحمه الله تعالى صحتها لماذا؟ لان يقول - [01:32:13](#)

انه قد يجهل سعر الصرف بين الدرهم والدينار يعني لو بعته بمئة ريال الا دولار. وقد يقول قائل ان سعر الصرف اذا قال الا دولار او الا دينار. ان كان معلوما لهما فهو جائز. وان لم يكن معلوما لهما ورداه الى - [01:32:33](#)

سعر السوق كذلك فهو جائز. واضح؟ لانهم ردوه الى الى شئ له مرجع معلوم لهما طيب وعكسه لو باع بمئة دينار الا درهم طيب نفس المسألة طيب انتقل رحمه الله تعالى بعد ذلك الى مسائل يمكن ان نسميها بمسائل تفريق الصفقة. ذكر - [01:32:53](#)

استفتحها بمسألة لا تصح في تفريق الصفقة. ثم ذكر ثلاث مسائل يصح فيها تفريق الصفقة. المسألة التي لا تصح قال اذا باع معلوما اذا باع معلوما ومجهولا يتعذر علمه ولم يقل كل منهما بكذا لم يصح. ما صورة المسألة؟ قال بعته هذا الجوال و - [01:33:23](#)

حمل الناقه فيأتك هذا الجوال وحمل الناقه. فالان حمل الناقه مجهول. يتعذر علمه. ولم يقل كل منهم كذا قال بعته هذا الجوال وحمل الناقه بالف. بعشرة الاف مثلا يقول لا يصح لكن لو قال لو - [01:33:53](#)

قال بعته هذا الجوال حمل الناقه بعشر الاف. الجوال بالف وحمل الناقه بتسعة. على طريقة المصنف وش يصير؟ صح. يصح في المعلوم وهو الجوال بالف وفي حمل الناقه يبطل وهذي مسألة من مسائل تفريق الصفقة وش معنى تفريق الصفقة؟ تفريق الصفقة ان يقول شيئا او ان يبيع شيئا يصح بيعه مع شئ لا يصح - [01:34:17](#)

بيعه فعندنا الان احوال الحالة الاولى ان ان نصح البيعين وهذا فيه اشكال لان نصحننا بيع ما لا يصح واضح ولا لا في اشكال لانه معنى ذلك ما صار كل شئ لا يصح بيعه يقول خلاص حط معاه قلم ابو ريال وبعها مع بعض - [01:34:41](#)

إذا لا يمكن ان نصح البيعة ما دامت مشتملة على هذا القدر الذي لا يصح. واضح الفكرة هذي ولا لا؟ الان اذا جمعت الصفقة شيء
يصح بيعه لا يبيعه قال بعثك هذا - [01:35:05](#)

الجوال وشي اخر لا يصح بيعه. مثلا حمل الناقاة او الخمر او غيره لا يسع بهم فلان احنا عندنا ثلاثة احوال اما ان نقول يصح فيهما او
لا يصح فيهما او يصح - [01:35:18](#)

في الشيء الصحيح ويبطل في الشيء الباطل. الشيء الذي لا يصح به. في شيء غير الثلاثة الاحوال هذي؟ ما في يعني هذي ثلاثة قسمة
عقلية فالان لا يمكننا ان نقول يصح فيهما لماذا؟ لان مع ذلك التحايل على الشريعة كل شيء لا يصح بيعه حط معه قلم ابو ريبال
ويصير - [01:35:35](#)

تقول خلاص يصح بيعها كلها مع بعض ما حد يقول كذا. ولا يمكن لاحد ان يقول هذا طيب بقي عندنا حالتين هل نقول يبطل البيع
فيها؟ يبطل فيهما واعد البيع على الشيء الصحيح فقط هذا اتجاه - [01:35:56](#)

الاتجاه الثاني يقول وهو طريقة المصنف يقول ان امكن ان نقسم البيع نقسم الصفقة نبطل الاشياء التي لا يصح بيعها ونصح
الاشياء التي يصح بيعها فهذا جائز ان لم يمكن فمعنى ذلك ان بيعة الشئيين هذه باطلة واعد الصفقة في الشيء الصحيح - [01:36:14](#)
واضح ولا لا؟ فلذلك ذكر ثلاثة احوال يمكن فيها تفريق الصفقة وذكر حالة لا يمكن فيها تفريق الصفقة فابطل البيع في الشئيين جميعا
فما هي الاحوال التي صحها المصنف؟ نعم - [01:36:37](#)

او باع معلوما ومجهولا يتعذر علمه ولم يقل كل منهما بكذا لم يصح. فالان عندنا شيء مجهول يتعذر علمه ما يمكننا نثمنه وعندنا شيء
معلوم فيقول اذا ما قال كل منهما بكذا فمعنى ذلك انه لا طريق لنا لوصول للوصول الى قيمة الشيء الصحيح فابطل البيع فيهم -
[01:36:54](#)

ما جميعا اكمل. فان لم يتعذر صحفي المعلوم بقسطه. اذا امكن ان نصل الى قيمة الشيء الصحيح وقيمة الباطل سواء بتسميته بان
قال كل منهما بكذا او بالرجوع الى معرفة قسطه من الثمن - [01:37:20](#)

من خلال تقييم كل منهما في السوق. كيف؟ قال يا اخي بعثك الجوال وحمل الناقاة بعشرة الاف ما قال ان هذا بالف وهذا بتسع الاف
لكن سألنا في السوق قلنا بكم يباع حمل الناقاة المجهول لدى المشتري - [01:37:40](#)

قالوا والله العادة ان اذا جابت انثى فهذه الانثى تباع بخمسطعش وان جابت ذكر فعاد الذكر يباع بخمس الاف والعادة الحمل لانه
مجهول بينهما يباع بتسعة طبعا هذا بيع باطل لكن نحن نريد ان نتوصل لمعرفة قيمة هذا الشيء الباطل. واضح - [01:37:59](#)

فاروح اقول كم المجهول؟ كم قيمته مجهولا؟ هذا كم قيمة؟ هذا التصرف الصحيح. كم قيمته؟ قالوا والله قيمته كذا بالجهالة تسعة
الاف طيب كم قيمة الجوال؟ قالوا قيمة الجوال الف - [01:38:27](#)

فمعنى ذلك اصح البيعة في الجوال كانت القيمة الاجمالية كم؟ عشر الاف اصح قيمة بيعة الجوال بالف وابطل بيعة حمل الناقاة
بتسعة الاف. قد يقول قائل ما الداعي لان نقيم اصلا حمل الناقاة مجهولا؟ خلاص قيم الجوال كم قيمته في السوق؟ مشي البيع. مثلا
طلع بالف نمشيه بالف نعم - [01:38:44](#)

ايوه ممكن ان هناك اعتبارات اخرى يعني انا اضرب لكم مثال لو باع الجوال وحمل الناقاة باعها بخمسة الاف قال ابخض لك لانك
صديقي فلما قيمنا في السوق طلع الجوال بالف وحمل الناقاة بتسع الاف. هذا وصلنا الى عشرة. معناته انه هذا اخذ تخفيض بقيمة
خمسين في المئة. المشتراه بخمسة الاف - [01:39:09](#)

الاثنيين فمعنى ذلك انا نصح الجوال بكم؟ بالف ولا بخمس مئة؟ نصح الجوال بخمس مئة ونبطل الناقاة باربع الاف وخمس مئة
فلذلك يهم ان نعرف قيمة هذا المجهول في السوق بحيث ان البائع والمشتري يتيسر لهما ويحصل لهما التخفيض - [01:39:31](#)

او الربح الذي اراده لا يمكن هذا الا اذا قيمنا البيع جميعا. تفصيل رياضي فيما بعد له يعني تفصيل نعم. وان مشاعا بينه وبين غيره
كعبد هنا ان كان مراد المصنف يتعذر علمه يعني نفي الجهالة عنه فهذا خطأ - [01:39:51](#)

لكن ان كان مراده علم قيمته على وضع الجهالة على حالة الجهالة فهذا صحيح يعني لو قال قائل باع جوال مع حمل الناقاة قال ننتظر

الى ان تظع الناقة ونشوف والله جاب الذكر والانى نقول لا مهو بالمراد هذا يتعذر هذا خلاص انكشف البيع - [01:40:11](#)
لكن المراد تقييمه في الحالة التي منع من البيع فيها حالته حمل وليس المراد يتعذر علمه بمعنى انا نروح نطلب ما هي حالته بعد ذلك
هذا يفسد علينا الية التقييم. نعم - [01:40:29](#)

ان باع مشاعا بينه وبين غيره كعبد او ما ينقسم عليه الثمن بالاجزاء صح في نصيبه بقسطه. طيب هذي سهل فيها تقسيط الصفق
لانه اصلا شيء مشاع. نفترض ان الانسان يملك ارض مشاعة بينه وبين اخوانه - [01:40:48](#)

ورثها ورثوها من ابيهم احد الاخوة اعتدى على اخوانه وباع الارض كاملة باع الارض كاملة طبعا لما نقسط الثمن الان باع ما يملك وما
لا يملك شيء صحيح وشيء لا يصح. نفترض ان اخوانه قالوا احنا ما نجيز البيعة - [01:41:04](#)

لا نجيز البيعة فالان تقسيط الثمن هنا الاجمالي نفترض انه باعها وهو يملك العسر وعنده تسعة اخوان كل واحد يملك عشر واضح؟
هم طيب باعها بعشرة الاف تقسيط الثمن على نصيبه سهل ولا صعب - [01:41:23](#)

سهل نقول ايش؟ واحد من عشرة ما في مشكلة اسهل من المسألة التي قبل. اللي هي انا نروح نسعر هذا ونسعر هذا. ليش؟ لان هذه
مشاعة. الشيء الصحيح والشيء الباطل مشاع - [01:41:44](#)

ما في احد يقول والله ترى العشرة بالمئة اللي هنا احسن من العشرة بالمئة لان هي اصلا كلها مشاعة ما تفرق يعني ما هي بمعينة ما
هي بمفروزة فلذلك تقسيط الثمن هنا سهل. ما الذي يريد ان يبحثه المصنف في هذه المسائل؟ مسائل تفريق الصفقة - [01:41:58](#)

يريد ان يبحث مسألة تقسيط الثمن على العوظين اذا امكن عند المصنف تقسيط الثمن على العوظين صحح البيع في الشيء الصحيح
وابطله في الشيء الباطل اذا لم يمكن تقسيط الثمن على - [01:42:12](#)

المبيعين او على الشئيين فمعنى ذلك ان البيعة كلها باطلة لماذا ذكر المصنف مسائل تفريق الصفقة هنا؟ لانه يتحدث عن شرط
العلم بالثمن في الشرط السابع وهذه المسائل مسائل تفريق الصفقة لها ارتباط بقضية العلم بالثمن. لماذا؟ لانه يريد ان يقسط الثمن

على اجزاء - [01:42:31](#)
تبيع فيصح ما صح منه ويبطل ما ابطل منه. نعم وان باع عبده وعبد غيره بغير اذنه طيب هذي سهلة ولا صعبة الان؟ التقسيط

الثمن على الجزئين اصعب من اللي قبلها لان اللي قبلها مو شاعر - [01:42:56](#)
سهل الشيء المشاع سهل لانه نسبة مئوية واضحة. لكن هذي باع عبده وعبد غيره بغير اذنه او او عبدا وحرا او خلا وخمرا صفقة

واحدة صح في عبده وفي الخل بقسطه ولمشتره يترك له. اذا يقول اذا جمع شيء - [01:43:16](#)
يجوز بيع وشيء لا يجوز بيعه كان باع شيئا يملكه شيئا لا يملكه باع سيارته وسيارة غيره فان المصنف رحمه الله تعالى يقسط الثمن

عليهما ثم بعد ذلك ماذا؟ يصحح في القدر الصحيح ويبطل البيع في القدر الباطل. نختم في هذا - [01:43:36](#)
المسألة الاخيرة لمشتري للخيار انتهى الى الحال في كل هذه الاحوال التي قسط فيها الثمن او قسم فيها البيع لابد ان نعطي المشتري

الخيار لو قال المشتري انا ما ابغى البيع يصح في عسر الارض انا اشتريت الارض كاملة - [01:44:00](#)
فكيف تصحون البيع في العسر وتبطلون التسع اعشار وبالتالي تفسدون علي ما املك. نقول لا ما دام ان صححنا البيع في هذا القدر

وابطلناه في القدر الباقي. وبما انك تضررت من هذا التقصير - [01:44:17](#)
فان لك الخيار في ابطال البيع. نفد عند هذا القدر وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى - [01:44:31](#)