

بسم الله الرحمن الرحيم

## شرح: الموطأ - كتاب البيوع (١١)

الشيخ: عبد الكريم بن عبد الله الخضير

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

اللهم اغفر لشيوخنا، واجزه عنا خير الجزاء، واغفر للسامعين يا حي يا قيوم.

قال المصنف - رحمه الله تعالى -:

### باب: الملامسة والمناذرة

حدثني يحيى عن مالك عن محمد بن يحيى بن حبان وعن أبي الزناد عن الأعرج عن أبي هريرة أن رسول الله - صلى الله عليه وسلم - : "تهى عن الملامسة والمناذرة".

قال مالك - رحمه الله -: "واللامسة أن يلمس الرجل الثوب ولا ينشره ولا يتبن ما فيه، أو يبتاعه ليلاً ولا يعلم ما فيه، والمناذرة: أن ينبذ الرجل إلى الرجل ثوبه وينبذ الآخر إليه ثوبه على غير تأمل منهما، ويقول: كل واحد منهم هذا بهذا، فهذا الذي نهى عنه من الملامسة والمناذرة.

قال مالك - رحمه الله تعالى - في الساج المدرج في جرابه أو الثوب القبطي المدرج في طيه: إنه لا يجوز بيعهما حتى ينشرا وينظر إلى ما في أجوافهما، وذلك أن بيعهما من بيع الغرر، وهو من الملامسة.

قال مالك - رحمه الله -: وبيع الأعدال على البرنامج مخالف لبيع الساج في جرابه والثوب في طيه، وما أشبه ذلك فرق بين ذلك الأمر المعمول به، ومعرفة ذلك في صدور الناس، وما مضى من عمل الماضين فيه، وأنه لم يزل من بيوع الناس الجائزة والتجارة بينهم التي لا يرون فيها بأساً؛ لأن بيع الأعدال عن البرنامج على غير نشر لا يراد به الغرر، وليس يشبه الملامسة.

الحمد لله رب العالمين، وصلى الله وسلم وبارك على عبده ورسوله، نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين، أما بعد:

فيقول المؤلف - رحمه الله تعالى -:

### باب: الملامسة والمناذرة

مفاعلة من اللبس والنبذ، ولا تكون إلا بين اثنين هذا ما تقتضيه الصيغة غالباً، وقد تكون من واحد كالمسافرة والمطارقة والمعاقبة.

قال - رحمه الله تعالى -:

"حدثنا يحيى عن مالك عن محمد بن يحيى بن حبان" ابن واسع "وعن أبي الزناد" عبد الله بن ذكوان، كلاهما "عن الأعرج" عبد الرحمن بن هرمز "عن أبي هريرة أن النبي - صلى الله عليه وسلم - : "تهى عن الملامسة" يعني عن بيع الملامسة، عن عقد الملامسة، مفاعلة من اللبس "والمناذرة" أيضاً مفاعلة من النبذ، وفسر الإمام مالك - رحمه الله تعالى - هذين العقدين عقد الملامسة وعقد المناذرة بقوله: "واللامسة أن يلمس

**الرجل** "يلمس من باب ضرب، لمس يلمس، ويقال: من باب نصر يلمس، نصر ينصر" **أن يلمس الرجل الثوب ولا ينشره** ثياب مدرجة ملفوفة وفي الدواليب، في الرفوف، يلمس الثوب، يلمس منه جانب منه، ويقول: هذا الثوب عليك بكذا، من غير أن ينشره وينظر في تفصيله وطوله وعرضه، وجودة خياطته، بحيث لا ينشره، وهذا لا شك أن في غرراً شديداً، لا سيما وأن الخياطة في السابق ليست كالخياطة في الحاضر، لكن لو كان في الكرتون معروف الأصيل ومقاسه هنا ولونه هنا، هذا ما يحتاج إلى أن ينشر، وليس فيه غرر، معروف عند الجميع، تعرف أنت مقاسك واللون الذي تريد، والنوعية التي تريدها، هذا ما فيه غرر، لكن لو تبين أن الذي في الكرتون غير مطابق لما كتب عليه هذا غرر، وإن خرج الثوب مطابقاً لما كتب عليه ما فيه غرر...

**طالب: ليس هناك غرر وإلا خلاف العقد؟**

لا فيه غرر، فيه جهالة.

**طالب: لا إذا صار غير الوصف، ما يصير فيه خلاف العقد، المتعاقد أنا متعاقد على أن أشتري هذه المقاسات، مخالف العقد.**

هو الغرر مخالفة، الغرر مخالفة، لو صارت موافقة ما صار فيه غرر.

**"اللامسة أن يلمس الرجل الثوب ولا ينشره ولا يتبين"** يعني لا يظهر له ما فيه، وقد يكون فيه عيب فيه خروق، فيه شقوق، وفيه رقع من غيره، أو يبتاعه ليلاً يشتريه ليلاً، ولا يعلم ما فيه، ومن ذلك تعمد أصحاب أو بعض أصحاب المحلات، وضع الأنوار التي تخرج الأشياء، تظهر الأشياء على غير حقيقتها، الأنوار لها دور في إظهار الشيء، فهذا فيه غرر بحيث لو رآه في النهار في غير هذه الأنوار، ورآه يختلف عما عرض به هذا غرر.

**"أو يبتاعه ليلاً ولا يعلم ما فيه"** هذا بناء على أن الملامسة المفاعلة من طرف واحد، يعني على خلاف الأصل، قلنا: إن الأصل فيها، والغالب أنها تكون بين طرفين، وعلى هذا إذا كانت على بابها فالمقصود به أن تلمس هذا الثوب، ويلمس أيضاً بضاعة عندك، أي ثوب لمسته فهو في أي كتاب لمسته، أنت عندك كتب وهو عنده ثياب، أي ثوب تلمسه من دون أن تتبين ما فيه بأي كتاب يلمسه، ولا يظهر منه ما يدل عليه، فتكون بين طرفين، مفاعلة.

**"والمناذرة أن ينبذ"** يطرح **"الرجل إلى الرجل ثوبه، وينبذ الآخر إليه ثوبه"** كل واحد ينبذ على الثاني ثوبه **"من غير تأمل بينهما"** ما يتركان فرصة لكل واحد يتأمل، ما نبذ إليه، بمعنى أنه يلزم العقد بمجرد النبذ، والمفاعلة ظاهرة في مثل هذه الصورة؛ لأنها من الطرفين، فلا يتأمل كل واحد منهما، ولا ينظر، ولا يقلب الثوب بحيث ينظر إلى حقيقته الكاشفة **"ويقول كل واحد منهما: هذا بهذا"** على سبيل الإلزام على ثبوت العقد بمجرد النبذ **"فهذا الذي نهى عنه من الملامسة والمناذرة"** لكن لو ترك كل واحد منهما للآخر الخيار؛ كل واحد نبذ إلى الثاني ثوبه وقال: يا الله إن جاز لك جزمنا، ويقول الثاني كذلك ما يدخل في المناذرة؛ لأن النبذ بذاته لا يترتب عليه شيء، إنما نهى عنه لما يترتب عليه من الغرر الظاهر والجهالة الواضحة، لكن لو كان ذلك على سبيل الخيار، وأن العقد لا يلزم حتى يتم النظر فلا مانع من هذا، منهم من يرى أن المناذرة مرادف

لبيع الحصة، وهو أنه يأخذ حصة ويقول: خذ هذه الحصة فأنبذها على هذه المجموعة من الثياب أو من الأغنام، أو من أي بضاعة كانت، أي شيء تقع عليه هذه الحصة فهو عليك بكذا، فالجهالة هنا قد تقع الحصة على ثوب بمائة، وقد تقع على ثوب بخمسين، وقد تقع على ثوب بمائتين، ويحدد له السعر بمائة مثلاً، هذا غرر الجهالة، لكن لو كانت الأسعار واحدة، دخل محل أبو ريبالين وقال: خذ هذه وانبذ على اللي تبي بريالين في غرر وإلا ما فيه؟ الغرر من جهة أن الحصة قد تقع على سلعة لا يريدونها، قد تقع على سلعة لا يريدونها، يعني يشتري سلعة وسعرها محدد، ثم تقع هذه الحصة ما كل الناس يصيب ما يريد، نعم، فإذا وقعت على شيء لا يريدونه الجهالة جاءت من تحديد السلعة، العقد صحيح وإلا غير صحيح؟ والغرر كبير وإلا غير كبير؟ الغرر شديد وإلا غير شديد؟ دخل على محل مستوي الأثمان كل حبة بمائة معروف أو بريالين مثلاً، فقال: خذ هذه الحصة وارميها على ما شئت، أي شيء تقع عليه فهو بريالين، ما الفائدة من النبذ في مثل هذه الصورة؟ النبذ في الصور الأولى التي فيها الغرر أحدهما مستفيد فائدة كبيرة، والثاني متضرر وهذا لا شك أنه مثل هذه الصورة أنها لا تجوز للغرر والجهالة، لكنه هنا لا يوجد أحد مستفيد فائدة أكثر من العادة، فرماها وهو يريد سلعة، يريد مأكول ووقعت على ملبوس، لا يردده السعر واحد، هذا فيه غرر وإلا ما فيه؟ فيه غرر في أصل السلعة، قد يقول قائل: ماذا يستفيد الطرفان؟ ماذا يستفيد صاحب المحل من هذه المنابذة أو من هذا النبذ؟ يستفيد وإلا ما يستفيد؟ ما يستفيد لأنه سواء اشترى الملبوس أو المأكول كله بسعر واحد، اللهم إلا إذا كانت بعض السلع أدرج من بعض فهو يريدونها أن تقع على السلعة التي لا تدرج أو لا تمشي فهو مستفيد من هذه الحيثية

**طالب:.....**

المقصود أن سعرها بريالين ماشية ويش لونها هذه؟ شراها هذا وإلا شراها غيره. على كل حال النبذ كله في مثل هذه الصور كلها لا يجوز، والجهالة موجودة والغرر ظاهر، لكن بعض الناس يصيب إذا نبذ يصيب ما يريد، الناس يتفاوتون في الرمي منهم يصيب الهدف مائة بالمائة، ومنهم من يصيب تسعين بالمائة، ومنهم من لا يصيب ولا خمسين بالمائة يرمي هنا وتروح هناك، يتفاوتون الناس بلا شك، على كل حال هذه البيوع كلها لا تجوز؛ لأن فيها الغرر والجهالة، أما ما طريقه النظر لا شك أن الأعمى لا يدرك إدراك المبصرين، لكن إذا اشترى سلعة وبانت على غير ما يريد، يريد أسود فأعطي أخضر، قال: أريد ثوب أسود فأعطاه صاحب المحل ثوب أخضر، هذا مثل الصفة خيار الخلف في الصفة ثابت له.

**طالب:.....**

يريد ثوباً جيداً، هو يريد ثوب بس، فأعطي ثوب، إذا ما حدد أوصاف فهو أي ثوب يعطاه يقبله، فإذا اختلف عما حدده له الخيار، إذا ما اختلف واشترى شراءً مطلقاً، ولم يذكر أي وصف، والسلعة هذه قيمتها ما فيها غبن، ما له خيار؛ لأنه هو الذي فرط، علماً بأن من العميان من يدرك الألوان ومن هو أدق بالاختيار من المبصرين، أعمى يشتري سيارة فإذا لمسها عرف موطن السمكرة وعرف هذا أصلي هذا تقليد يعرف، وأعمى ينزل في الخزان الفوزي يشوف التلييس هل هو ناعم وإلا ما هو بناعم، والمبصرين ما نعرف أحد نزل إلى الخزان الفوزي، وينظر أعالي الأبواب هل هي دهانها جيد، وصبغتها جيدة، وملساء وإلا...، بعض

الأبواب ما تصبغ أصلاً مع الحرف الأعلى، والمبصرين ما يبحثون عن مثل هذا، وقد رأينا من العميان من يطلع على سلم ويلمس أعلى الباب، يشوف هل هو ناعم؟ هل هو مصبوغ؟ يصلحون السيارات ويهندسون الساعات في علل في السيارات ما أدركها المبصرون، وأدركها العميان، لا شك الأعمى عنده تعويض في هذا الباب، فإذا فرط ما طلب اللون الذي يريده وأعطى هذا طلبه طلب ثوب وأعطى ثوب، لكن هل اختلف الثوب عن وصفه؟ ما اختلف.

**طالب:.....**

في إيش؟

**طالب:.....**

أي شيء فيه غرر ما يكفي التراضي، ما يكفي التراضي.

**طالب:.....**

"قال مالك في الساج المدرج" الساج قالوا: الطيلسان المدرج في جرابه لكن هل الطيلسان يدرج في جراب؟ "في جرابه" يعني في غلافه في علته، أي شيء في جرابه يعني يدرج في..، كالسيف في قرابه، وأي سلعة تودع في ما يغطيها ويشملها كالعلة مثلاً، أو الكرتون.

يقول: "أو الثوب القبطي المدرج في طيه: إنه لا يجوز بيعهما حتى ينشرا" فإذا نشر كل واحد منهما، وعرفت أوصافه بدقة جاز بيعه، بعض المحلات ما يرضى أن تفك الغلاف؛ لأن الزبون الذي يأتي بعدك يظنه مستعمل، فما يرضى أن تفك الغلاف من الكرتون أو البلاستيك، يقول: هذا مستعمل، لا بد أن ينشر، ولا بد أن تعرف حقيقته بدقة.

يقول: "إنه لا يجوز بيعهما حتى ينشرا، وينظر إلى ما في أجوافهما" من السلع نشره يضره ويؤثر فيه، مثل ما ذكرنا في الدرس الماضي البطيخ مثلاً، قال: افتح لي فوجدها تنزل قليلاً عما طلب، قال: ما تصلح، افتح لي ثانية وثالثة وتركها، هذه تفسد على صاحبها، فمثل هذه يكفي فيها غلبة الظن، ويتجاوز فيها عن الغرر اليسير، لو جاء إلى شخص يبيع بيض، وقال: الصفار فيها كبير وإلا صغير؟ اكسر، خلنا نشوف، يوافق على هذا؟ ما يمكن أن يوافق على مثل هذا.

**طالب:.....**

نعم احتمال أن يكون فيها صفارين، أو البائع قال: فيها صفارين مثلاً، وقال: اكسر خلني أشوف، خلاص تتلف إذا كسرها، فمثل هذا نشره يفسده، فالذي يفسده ما يطلب...، مثل ملح وقع فيه نجاسة، أو كتاب وقعت عليه نجاسة هل يلزم غسله بالماء؟ غسله بالماء يتلفه مثل هذا لا يلزم، وإن كان الأصل في إزالة النجاسة يجب إزالة النجاسة، لكن إذا كان غسله بالماء يتلفه اكتفي فيه بما دون ذلك، ومثل هذا يتلفه نشره.

"وينظر إلى ما في أجوافهما" أي ما لم يظهر منهما حال الطي، والجوف هنا مشبه بجوف الحيوان "وذلك أن بيعهما من بيع الغرر، وهو من الملامسة" المنهي عنها، النظر الإجمالي لا يكفي في السلعة التي تشمل على أجزاء، ولها عدة أوصاف، فلا تتبين إلا بنشرها.

قال مالك: "وبيع الأعدال على البرنامج..."

طالب:.....

يا شيخ أحسن الله إليك.....

نعم؟

طالب:.....

بعض السلع غالية جداً.....

اللي هو الأنموذج، اللي بعده على طول الأنموذج.

"قال مالك: وبيع الأعدال على البرنامج مخالف لبيع الساج بجرايه" الساج بجرايه تقدم أنه فيه غرر، وفيه جهالة "والثوب في طيه، وما أشبه ذلك فرق بين ذلك" يعني في الحكم "الأمر المعمول به ومعرفة ذلك في صدور الناس" أي متقدموهم "وما مضى من عمل الماضين فيه، وأنه لم يزل" أي مستمر "من بيوع الناس الجائزة، والتجارة بينهم التي لا يرون بها بأساً" فهذا جائز بيع البرنامج الذي هو الأنموذج، الأعدال جمع عدل، وهو الكيس الكبير، فيه بضاعة، كيس فيه مائة كيلو من الرز مثلاً، أو من القمح، أو من البن مثلاً، أو من الهيل كيس يحتاج أن تنشره ليرى جميع حباته؟ ما يحتاج، لكن لو أخذت منه شيئاً يسراً، وأريته إياه يكفي وإلا ما يكفي؟ يكفي؛ لأن هذا اليسير فيه دلالة على ما في هذا الكيس، لكن لو اختلف وضع نصف الكيس الأسفل رديء، وأعلاه جيد، وأخذ لك من الجيد ووراك، لك خيار الخلف؛ لأنه اختلف، أما إذا لم يختلف فهذا اليسير، وهذا البرنامج، وهذا الأنموذج يكفي للدلالة عليه.

وما زال عمل الناس على هذا، يدورون بين المحلات بشيء يسير يستدلون به على شيء كثير، هذا لا إشكال فيه، ولا يلزم نشر بقية البضاعة، لكن مثل ما سأل الأخ عن الصور، تأتي إلى محل مثلاً مفروشات يوريك الكتلوج، والكتلوج فيه قطع من هذه المفروشات، لكن هل هذه القطع تدل دلالة دقيقة على هذه المفروشات؟ إذا كانت سادة تدل، إذا كانت مشجرة مثلاً هذه المفروشات، واختار لك قطعة من أفضل النقوش التي في الفرشة تختلف وإلا ما تختلف؟ تختلف، والصورة محل نجارة مثلاً يقول: أنا أصنع لك ماسة أو دالوب أو غرفة نوم أو أي شيء على هذه الصورة، الصورة تستهويك؛ لأنها صورت في وقت إما الكهرباء شغال، ومن زوايا معينة، وظهرت جميلة جداً، لما رأيتها على الطبيعة اختلفت، يقول: يا أخي هذه صورتها، تعال شوف، نفس الشيء، وقل مثل هذا في محلات الخياطة الذين عندهم نماذج مصورة على دفاتر، وغير ذلك، تسمى برمودات وإلا إيش هي؟

طالب: كتلوج.

هو كتلوج يسمونه، وقد يسمونه بالنسبة للنساء برمودة، هاه؟

طالب:.....

بردة يسمونها بردة، نعم.

المقصود أن في مثل هذه الأمور تختلف، أحياناً عند التطبيق لا يستطيع التطبيق بدقة، فمثل هذا إذا اختلف فللربون خيار الخلف، أما ما يطبق بدقة فهذا يكفي فيه هذا الأنموذج.

"وأنه لم يزل من يبيع الناس الجائزة والتجارة بينهم التي لا يرون فيها بأساً؛ لأن بيع الأعدال على البرنامج على غير نشر لا يراد به الغرر، وليس يشبه الملامسة" لكن الثياب مائة ثوب غير منشورة، وفيها ثوب من نوعها منشور يجوز وإلا ما يجوز؟ تشتري هذه المائة بناء على أنك رأيت فرداً من أفرادها منشور، هل نقول: هذه ملامسة وفيها غرر، وما نشرناها، لا بد أن ننشرها كلها؟ أو يقول: يكفي ما دام رأينا واحد والتزم البائع بأنها كلها من جنس هذا الواحد؟ يصير أنموذج أو البرنامج، من نفس البيع، واضح وإلا ما هو واضح؟ نعم.

أحسن الله إليك.

### باب: بيع المراجعة

حدثني يحيى: قال مالك: الأمر المجتمع عليه عندنا في البز يشتره الرجل ببذ ثم يقدم به بلد آخر فيبيعه مرابحة أنه لا يحسب فيه أجر السماسرة، ولا أجر الطي، ولا الشد ولا النفقة، ولا كراء بيت، فأما كراء البز في حملاته فإنه يحسب في أصل الثمن، ولا يحسب فيه ربح إلا أن يعلم البائع من يساومه بذلك كله، فإن ربحوه على ذلك كله بعد العلم به فلا بأس به.

قال مالك -رحمه الله-: فأما القسارة...

القسارة.

أحسن الله إليك.

بالخفض؟

القسارة، نعم.

أحسن الله إليك.

والخياطة والصباغ، وما أشبه ذلك فهو بمنزلة البز يحسب فيه الربح كما يحسب في البز، فإن باع البز ولم يبين شيئاً مما سميت أنه لا يحسب له فيه ربح، فإن فات البز فإن الكراء يحسب ولا يحسب عليه ربح.... فإن فات البز فإن الكراء يحسب....

نعم القسارة.

لا كلها قسارة تجارة نجارة خياطة كلها بابها واحد، القصار كالقصاص، القسارة بالضم كالقصاص، هي جزء من الشيء.

أحسن الله إليك.

فإن باع البز ولم يبين شيئاً مما سميت أنه لا يحسب له فيه ربح فإن فات البز فإن الكراء يحسب ولا يحسب عليه ربح فإن لم يفت البز فالبيع مفسوخ بينهما إلا أن يتراضيا على شيء مما يجوز بينهما.

قال مالك -رحمه الله- في الرجل يشتري المتاع بالذهب أو بالورق والصرف يوم اشتره عشرة دراهم بدينار فيقدم به بلداً فيبيعه مرابحة، أو يبيعه حيث اشتراه مرابحة على صرف ذلك اليوم الذي باعه فيه، فإنه إن كان ابتاعه بدراهم وباعه بدنانير أو ابتاعه بدنانير وباعه بدراهم، وكان المتاع لم يفت فالمبتاع

بالخيار إن شاء أخذه وإن شاء تركه، فإن فات المتاع كان للمشتري بالثمن الذي ابتاعه به البائع، وبحسب للبائع الربح على ما اشتراه به على ما ربحه المبتاع.

قال مالك: وإذا باع رجل سلعة قامت عليه بمائة دينار للعشرة إحدى عشر، ثم جاءه بعد ذلك أنها قامت عليه بتسعين دينار، وقد فاتت السلعة خير البائع، فإن أحب فله قيمة سلعته يوم قبضت منه، إلا أن تكون القيمة أكثر من الثمن الذي وجب له به البيع أول يوم، فلا يكون له أكثر من ذلك، وذلك مائة دينار وعشرة دنانير، وإن أحب ضرب له الربح على التسعين إلا أن يكون الذي بلغت سلعته من الثمن أقل من القيمة فيخير في الذي بلغت سلعته، وفي رأس ماله وربحه، وذلك تسعة وتسعون ديناراً.

قال مالك: وإن باع رجل سلعة مربحة فقال: قامت على بمائة دينار، ثم جاءه بعد ذلك أنها قامت بمائة وعشرين ديناراً خير المبتاع، فإن شاء أعطى البائع قيمة السلعة يوم قبضها، وإن شاء أعطى الثمن الذي ابتاع به على حساب ما ربحه بالغاً ما بلغ إلا أن يكون ذلك أقل من الثمن الذي ابتاع به السلعة، فليس له أن ينقص رب السلعة من الثمن الذي ابتاع به؛ لأنه قد كان رضي بذلك، وإنما جاء رب السلعة يطلب الفضل، فليس للمبتاع في هذا حجة على البائع بأن يضع من الثمن الذي ابتاع به على البرنامج.

يقول -رحمه الله تعالى-:

### باب: بيع المراجعة

والمراجعة كما تقدم مفاعلة، مثل الملامسة والمناذرة، والربح يكون من الطرفين، لكن هنا من طرف واحد، يشتري السلعة بثمن معين، ثم يقدم به السوق فيقول: من يعطيني بها ربح كذا عشر بالمائة ويكفي، عشرين بالمائة، عشرة دراهم ربح، دينار مكسب فيصدق، فيلزمه أن يصدق، ولا تجوز التورية في مثل هذا، فإذا قال: اشتريته بمائة، قال: تعطيني به عشرة دراهم؟ انتهينا؟ قال: نعم، تعطيني عشرة بالمائة؟ قال: وافقت، قال: أنا اشتريته بمائة درهم، هل البيع لازم قبل معرفة الثمن أو غير لازم؟ بمعنى أنه لما قال له: اشتريته بمائة، قال: لا أعطيك مائة وعشرة وهو ما يستحق إلا سبعين ثمانين؟ يعني معنى المراجعة هنا هل معناه أنه يثبت العقد بمجرد معرفة نسبة الربح؟ صدقه على هذا، ما الذي دعاهما؟ ما الذي دعا البائع أن يبيع مربحة؟ لأن السلعة في نظره لا تستحق هذه القيمة، لو كانت تستحق أكثر هل يجرؤ مثلاً شخص اشترى سلعة بنصف قيمتها أن يقول: من يعطيني مكسب مائة بالمائة؟ ما يمكن، يمكن أن السامع المشتري يظنها اشترت بقيمة مثلاً، فلا تستحق من الربح إلا عشرة بالمائة، لكن يلجئ البائع إلى المراجعة حينما تكون السلعة داخلة عليه بثمن مرتفع، وإلا لو كانت بثمن منخفض اشترها بنصف قيمتها ما يمكن أن يقول: من يكسبني مائة بالمائة، وإنما يقول: أريد أن أبيعها بمائة، وقد اشترها بخمسين وهي تستحق المائة تمشي، لكن لو قال: أعطني ربح مائة بالمائة ما وافقت، لكن إذا كانت غالية اشترها بمائة وهي ما تستحق إلا ثمانين، قال: مشتريها برأس مالي، أتنازل عن أتعابي كلها، وقد يتظاهر بأنه مراعاة للمشتري، وتيسيراً عليه، وفي الحقيقة يريد التخلص منها، فالمراجعة إنما يلجئ إليها إما عند جهل المشتري بحقيقة السلع وأقيامها، أو لكون البائع -مريد البيع- اشترها بثمن مرتفع، فهل يلزم البيع بمجرد معرفة النسبة وقبولها من قبل المشتري، إذا لم يلزم البيع فلا مراجعة، حتى يبين أصل الثمن ما صارت مراجعة، لو قال مثلاً: كسبني عشرة بالمائة، قال: أخبرني أولاً، لا

أستطيع أن أكسبك حتى أعرف الثمن، قال: أنا اشتريتها بمائة، قال: قبلت، ما صارت مرابحة، صار باع عليه مائة وعشرة مباشرة، المrabحة أن يقول له: بعثك بربح كذا، أو بنسبة كذا هذه المrabحة، وعلى هذا يلزم العقد بمجرد قبول النسبة، وإن ظهر أن ثمنها مرتفع مع النسبة التي وضعت عليها صار للمشتري خيار الغبن، يعني قال لك: أنا اشتريته بقيمة ما، لا أخبرك بها، لكن أنا يكفيني أنا جبتها من بلد كذا، سافرت وجئت بها من مصر أو من الشام، ويكفيني على أتعابي عشرة بالمائة، ثم لما أخبره بالثمن قال: قبلت، فلما أخبره بالثمن وجد أنها تباع بالأسواق بأرخص من هذا، مثل هذا له الخيار أو ليس له الخيار؟ يعني غير خيار المجلس، لو ترتب لزوم العقد على بيان الثمن ما صارت مرabحة، صح وإلا لا؟ يعني لو قال: قبلت، لكن لا بد أن أعرف الثمن قبل، ولا يلزم البيع إلا بعد أن... عرفنا أنها بيعت بمائة وعشرة، ما هي مرabحة، بينت قيمتها، لكن المrabحة بناء على أنه إذا قبل النسبة قبل السلعة، وعلى هذا يلزمه أن يذكر القيمة مجردة، ما يقول: أنا والله صرفت عليها نقل بكذا، وسمسرة بكذا، واستأجرت لها مستودع بكذا، وصرفت مكالمات كذا، وسكنت في فندق كذا، ويضيف كل هذه الأمور عليه، يضيف وإلا ما يضيف؟

يقول الإمام -رحمه الله تعالى-: "قال مالك: الأمر المجتمع عليه عندنا في البز يشتره الرجل ببلد، ثم يقدم به بلد آخر فيبيعه مرabحة" عليه أن يصدق، لا يجوز له أن يوري، يقول: أنا -والله- اشتريتها بألف، ويقسم أنه نقد بها ألف، والمشتري يفهم أنه ريال، ويتبين ليرة مثلاً، أو أردى من ذلك، يقسم الله أنه اشتراها بألف، ويتبين أنه بألف قرش مثلاً، لا يجوز، هذا كذب، فالتورية في مثل هذا لا تجوز، لا بد أن يبين.

"الأمر المجتمع عليه عندنا في البز يشتره الرجل ببلد، ثم يقدم به بلد آخر فيبيعه مرabحة أنه لا يحسب فيها أجر السماسرة" يحسبه من النسبة، ولا يحسبه من أصل المال "ولا أجر الطي ولا الشد" التحميل والتنزيل والنقل "ولا النفقة، ولا كراء بيت" يقول: اشتريت سيارة من الإمارات هذا ثمنها، ثم يحسب عليها الزيت والبنزين والنفقة كلها، ولا نفقة نفسه، أجور فنادق، وأكل وشرب، ما يحسب عليه هذا "ولا كراء بيت، فأما كراء البز في حملانه فإنه يحسب في أصل الثمن" يعني احتاج إلى أن يحمله على سيارة، فحسب أجرة السيارة مع قيمة الشراء باعتبار أن قيمة هذه السلعة واصله في بلدنا، ويش الفرق بين أجر السماسرة وأجر الطي والشد والحملان والتنزيل والنفقة وكراء البيت؟ وش الفرق بينه وبين كراء البز في حملانه؟ الآلة التي تنقله من بلد إلى بلد؟ في فرق؟ لكن لو بين وقال: هذه السلعة اشتريتها بمبلغ، وأضفت إلى هذا المبلغ من النفقات إلى أن وصلت هنا، وبين ووضح، يقول: خسرت عليها، وتعبت أتعاب كثيرة، فيكفيني منك خمسة بالمائة زيادة على هذه الأتعاب، أعطيت الدلال كذا، وأنفقت كذا، وصرفت كذا، ورحت وجبت، ويكفيني عن تعب بدني نسبة خمسة بالمائة، في ما يمنع من قبول هذا إذا بين للمشتري؟ لأن هذا الرجل إنما ذهب إلى تلك البلاد ليكسب وإلا ليخسر؟ ليكسب، فإذا بين كفى.

طالب:.....

وين؟

طالب:.....

على كلامه ولا كراء البيت، فأما كراء البز في حملانه، يعني ما يلزم بذلك.



طالب:.....

لا على كلام الإمام مالك فإنه يحسب في أصل الثمن.

"ولا يحسب فيه ربح" يعني يضاف على أصل الثمن، لكن لا يدخل في النسبة "إلا أن يعلم البائع من يساومه بذلك كله" فإذا أخبره اشترى هذه السلعة وأضفت عليها أجور وأتعاب، لكن من الأتعاب ما يخص السلعة؛ لأنه تعب واستأجر فندق ومكالمات، لكن هذه السفرة اشترى فيها هذه السلعة وسلعة أخرى، هل يحسب نفقاته وكراءه وفندقه، وما أصرفه من مكالمات على هذه السلعة بعينها؟ أو يقسم هذه النفقات على جميع السلع؟ لا بد أن يبين وبدقة، ما الذي يلحق هذه السلعة من هذه النفقات، وما الذي لا يلحقها، وبعض الناس يوري ويتسامح في مثل هذا، ويقول: تعبنا عليها بكذا وكذا، وتعرف الدنيا كل شيء غالي، وهناك الأجور مرتفعة، وهناك النفقات طائلة، ولا تمشي الأمور إلا بصعوبة، وتعرف اللي يروحون إلى البلدان الأخرى لهم طرقهم، نعم؟

طالب:.....

يؤول إلى العلم، هذا يؤول إلى العلم، ما يؤول إلى العلم في حكم المعلوم، هذا شيء يؤول إلى العلم، بمعنى أنه لو قال له: ما في ذمتي لك، بحساباتهم، قد يكون مدين، قروض وديون وأثمان في ذمتهم مبالغ، فيقول: أعطني هذا البيت بما في ذمتك لي، هذا غير معلوم، لكنه يؤول إلى العلم، إذا حسبه، جابوا القلم والآلات وكسروا وعرفوا كم يبقى، فكونه يؤول إلى العلم هذا ما فيه إشكال.

الطالب:.....

كيف؟

شوف الإمام مالك حينما ذكر ما يتفاوت فيه بعض الأشياء التي بحيث تخفى على المشتري، وفي الجملة يعني في الصورة التي ذكرناها كل منهم يعرف الشيء التقريبي، ويعرف أن هذا في ذمته مبالغ تزيد على كذا، وذلك يعرف أنها لن تنقص عن كذا ومتقاربة، لكن إذا كانت متفاوتة تفاوت بين، وسنين طويلة، ولا يمكن أن تحسب بدقة، أو إذا حسبت بلغت على خلاف المتوقع بشيء كثير، باع عليه البيت باعتبار أن ما في ذمته يبلغ مليون مثلاً، ثم لما حسب ما وجد إلا خمسمائة ألف، لا مثل هذا ما يكفي، لا بد أن يعلم.

"إلا أن يعلم البائع من يساومه بذلك كله، فإن ربحوه على ذلك كله بعد العلم به فلا بأس به" ولكن يشتري كتاب بألفين جنيه مصري مثلاً، ثم يأتي ويقول: أريد عشرة بالمائة، قال: شريت، كم أنت شاريه؟ قال: والله شاريه بألفين، المشتري يظنها ريالاً، والبائع ما بين، فدفع ألفين ومائتين، بناء على أنها عشرة بالمائة، لكن لما تبين الألفين ألف ومائة أو ألف وشيء يسير، لا بد من البيان، والسكوت عن مثل هذا كتمان، لا يجوز، كتمان لا يجوز.

"قال مالك: فأما القصارة والخياطة والصباغ وما أشبه ذلك فهو في منزلة البز، يحسب فيه الربح كما يحسب في البز" هذه الأمور التي لم تصل السلعة إلى هذا الحد إلى بعد حساباتها تحسب، القصارة قالوا: إنها تبيض الثياب، يعني وضع أشياء تزيد في بياضها وتنظيفها، نعم؟

طالب:.....

إذا باع مرابحة لا بد يبين، لكن إذا قال: هذه السلعة بمائة وخمسين، ما يحتاج أنه.... إذا باع مرابحة أنا ما أكسب عليك خلاص إلا عشرة بالمائة..... لا بد أن تبين، وما أشبه ذلك فهو في منزلة البز يحسب فيه الربح، وتحسب الخياطة، يعني ثوب جاهز للبس ما تحسب فيه أجر الخياطة؟ وشلون صار ثوباً إلا بالخياطة؟ لا بد أن تحسب الخياطة.

"كما يحسب في البز، فإن باع البز ولم يبين شيئاً مما سميت أنه لا يحسب له فيه ربح، فإن فات البز فإن الكراء يحسب ولا يحسب عليه ربح"

فإن فات البز فإن الكراء يحسب ولا يحسب عليه ربح، فات البز، وش معنى فات؟

**الطالب.....**

إيه البائع يخبر المبتاع ما يقول هذه السلعة وصلت الرياض بمائة ألف، وهو مضيف له أجور وأجور نفسه بعد ما استأجر ورشا وتلفونات، لا بد يخبر البائع. لأنه بعض الأمور قد تكون وقد لا تكون وما تحتاج إليه بمفردها، لو أن شخصاً سافر للنزهة وأصرف في نزهته ما يحتاج إليه في هذه النزهة سكن فندق وأكل وشرب، فندق خمس نجوم، وأكل وشرب من أفخر الأشياء، واستأجر سيارة يوميتها كذا. ثم جاء قال نبي نشتر سلعة تخفف عنا بعض هذه النفقات، هل يحسب كل مصروفاته في هذه الرحلة على هذه السلعة.

**الطالب.....**

ما يحسب هذه الأمور لا يلتزم بها المشتري. هناك أشياء لا تصل هذه السلعة بحال من الأحوال إلا بها، النقل لا بد أن تنقل، فلا يقال: إنها تباع بقيمتها في بلدها في مصر أو في المغرب أو في غيرها، لا بد أن تنقل، لكن كوني أنتقل أنا على وضع معين، ويكفي السلعة دون الدون، ثم أضيفها إلى المشتري، لا.

**طالب.....**

ما تحتاج إليه السلعة بحيث لا تستغني عنه، سواء جاء بها هو أو غيره، مما يخص السلعة لا بأس، أما يخصها مع غيرها، لا.

**طالب.....**

نعم؟

**طالب.....**

في بعض الأمور ما يبين ما في وجه للتبرير بإذن الله.

يقول: "فإن فات البز فإنه الكراء يحسب" إيش معنى فات؟ يعني المشتري تصرف فيه، لبسه، أو أهده، أو ضاع منه، أو تلف "فإن الكراء يحسب ولا يحسب عليه ربح" يعني ما في نسبة على الكراء، إنما الربح على أصل قيمة السلعة، اشتريت كتاب بخمسين ريال مثلاً، وجلدته بثلاثين صار بثمانين، وقال واحد: بعه لي، قلت: بمكسب عشرة بالمائة، تأخذ نسبة على قيمة التجليد وإلا النسبة على قيمة الكتاب؟ يعني تأخذ ثمانية وإلا خمسة؟ على كلامه ما تأخذ إلا على قيمة الكتاب، أما على التجليد لا.

**طالب.....**

التجليد يقول: أنا أعرف محل التجليد، وليش يحسب عليّ التجليد بثلاث وثلاثين؟

**طالب: لكن إذا كان الكتاب لا..... إلا بهذا التجليد؟**

إيه، لكن أنا أعرف قيمة التجليد ما تزيد، ثلاثين ريال ليش تأخذ علي نسبة؟

**طالب: على شان حفظ الكتاب.**

لكن أصل التجليد ما يتفاوت بثلاثين، ليش تأخذ ثلاثة وثلاثين؟ نسبة التجليد، تجليد إلى هذا الكتاب ولغير هذا الكتاب، ما تزيد قيمته ولا تنقص، هذه وجهة نظر.....

"فإن الكراء يحسب ولا يحسب عليه ربح" أنت الآن بايع عليه منفعة هذا الكراء؟ أنت ما بعت عليه إلا السلعة، أما الكراء صح السلعة..، لكن لا نسبة له الكراء؛ لأن السلعة لا تتغير به.

"فإن لم يفت البز فالبيع مفسوخ بينهما، إلا أن يتراضيا على شيء يجوز بينهما" إذا تراضيا ورضي المشتري بالنسبة المفروضة لا بأس.

"قال مالك -رحمه الله- في الرجل يشتري المتاع بالذهب أو بالورق والصرف يوم اشتريه عشر دراهم بدينار، فيقدم به بلداً فيبيعه مرابحة، أو يبيعه حيث اشتراه مرابحة على صرف ذلك اليوم الذي باعه فيه: فإنه إن كان ابتاعه بدرهم وباعه بدنانير أو ابتاعه بدنانير وباعه بدرهم، وكان المتاع لم يفت فالمبتاع بالخيار".

قال: مرابحة، أنا اشتريت هذا الكتاب بمبلغ من الدراهم، تعطيني عشرة بالمائة، قال: نعم، لكن الصرف يوم يشتريه الدينار بعشرة، أو العكس الدينار باثني عشر، ثم صار الصرف بعشرة، يقول: أنا والله اشتريت بمائة وعشرين درهم، هو الآن شاريه بعشرة دنانير، والصرف اثنا عشر درهم، تصير مائة وعشرين، والآن ما تجيب العشرة إلا مائة درهم، ولذلك يقول: "المبتاع بالخيار إن شاء أخذه وإن شاء تركه" الآن الريال الواحد كم ليرة؟ أربعة عشر ليرة سورية مثلاً، اشتراه بألف ريال، يعني أربعة عشر ألف ليرة، ارتفعت الليرة، افترض أنها ارتفعت، صار الريال عشرة، الريال عشر ليرات، ثم قال: أنا والله اشتريته بألف ريال، أو بأربعة عشر ألف ليرة، أعطني أربعة عشر ألف ليرة، وهو الآن ما يستحق إلا عشرة آلاف، إذا علم المشتري واطلع على ذلك، وعلى هذا التفاوت البين له الخيار إن شاء أخذه، وإن شاء تركه، فإن فات المتاع بأن تلف أو استهلك أو أهدي أو تصرف فيه تصرف يغير أوصافه كان المشتري بالثمن الذي ابتاعه به البائع ويحسب للبائع الربح على ما اشتراه به، لا على ما ربحه المبتاع، يعني نزول الأثمان ونزول العملات وارتفاعها لا شك أن لها أثر كبير في هذا الباب، وأيضاً لو قال: أنا اشتريت هذا البيت بخمسمائة ألف قال: تربحني بهذا البيت عشرة بالمائة، قال: نعم، اشتراه في أيام طفرة، اشتراه بخمسمائة ألف، وهو الآن ما يسوى إلا ثلاثمائة، لا بد أن يبين؛ لأن بعض الناس لا يعرف حقيقة الأقيام، كثير من الناس لا يعرف إلا أن هذا يسوى كذا، أو اشتري بكذا، ويستدل بهذا على القيمة الحقيقية، فعلى كل حال لا بد من البيان.

"قال مالك: وإذا باع رجل سلعة قامت عليه بمائة دينار للعشرة إحدى عشر" يعني عشرة بالمائة "ثم جاءه بعد ذلك أنها قامت عليه بتسعين ديناراً، وقد فاتت السلعة خير البائع، فإن أحب فله قيمة سلعته يوم قبضت منه، إلا أن تكون القيمة أكثر من الثمن الذي وجب له به البيع أول يوم" جاب هذه السلعة على أنها..، اشترى كتاباً من مصر مثلاً بألف جنيه، لما وصل إلى الرياض قال: من يشتريه بمكسب عشرة بالمائة؟

اشتراه زيد من الناس، فتبين...، جاءه كتاب إلحافي أنه بتسعين أو بثمانين، حينئذٍ هو يبيعه بهذه القيمة، رخيص.

طالب:.....

كيف؟

طالب: بتسعمائة.

أو بتسعمائة، المهم أنه أقل مما تصوره، من المبلغ الذي أخبر به سابقاً، أو ذهب وهله أنه اشتراه بمائة، ثم تبين لما راجع الفواتير أنه بتسعين، وقد أعطي عشرة بالمائة، هو لا يرضى أنه يبيعه بمائة أو بتسعة وتسعين، هو يرضى أن يبيعه بمائة أو بعشرة، لا شك أنه بالخيار.

كتاب جاء به شخص من مصر مثلاً مخطوط على أنه بستة عشر ألف باعه بعشرين، فلما جاءت الفواتير فإذا به بستة عشر ألف دولار، بالخيار وإلا ليس بالخيار؟ نعم غبن فاحش؛ لأنه هو يستحق أيضاً، الذي اشتراه بعشرين باعه بسبعين، فهل يطالب المشتري بالفرق بقيمته؟ يعني بدلاً من أن يكون بعشرين ألف ريال يصير بعشرين ألف دولار، باعه الثاني بأقل من عشرين ألف دولار، هو كسبان مكسب طائلة، لكن ما جاء بالقيمة التي اشترأها به المشتري الأول، باعه بسبعين، عشرين ألف كم؟ خمسة وسبعين، ماذا يستحق على المشتري الثاني؟ السلعة نفذت الآن، فانت السلعة، واشترأها شخص لا يمكن استخراجها منه، ما الذي يستحقه البائع الأول على الثاني؟ وما الذي يستحقه البائع الثاني؟ الآن الخيار وارد وإلا ما هو بوارد؟ بيعت على طرف ثالث لا يمكن استخراجها منه، كيف تحل المسألة؟

صلح،

طالب:.....

هاه؟

البائع الأول متضرر، والثاني كسبان، الكتب يحصل فيها مثل هذه الفرص، العودة فيه الخبرة يعني تحله، لكن الكتب فيها مثل هذه الفرص؛ لأنها أحياناً تكون عند أناس ما يقدرون قدرها ورثوها، ووجودها عندهم أو يرموها في الشارع، أو يبيعونها بثمن بخس ما يفرق، لا يعرفون قدرها، فيحصل فيها مثل هذه الفرص، لكن الآن الذي تبين العكس، لما جاءت الفواتير بدل من عشرين ألف أو ست عشرة ألف ريال ست عشرة ألف دولار، المقصود أن مثل هذه تحتاج إلى صلح، ولا بد من تعويض البائع الأول، ومثل ما يقول: "وكان المتاع لم يفت، فالمبتاع بالخيار إن شاء أخذه وإن شاء تركه، فإن فات المتاع كان المشتري بالثمن الذي ابتاعه للبائع، ويحسب للبائع..." إلى آخره.

هذا عُرف الثمن قبل انعقاد البيع، قال: أنا اشتريته بستة عشر ألف، وأريد به عشرين ألف، قال: هذه عشرين ألف، معروف الثمن ومعروف الربح، فهل يقال: إنه يلزم المشتري الثاني بدلاً من عشرين ألف ريال عشرين ألف دولار؟ ستة عشر قيمة الكتاب وأربعة ربح؟ الآن السلعة فانت، والثمن متفق عليه بينهما، وكلام الإمام مالك يقول: "فإن فات المتاع كان المشتري بالثمن الذي ابتاعه للبائع، ويحسب للبائع الربح على ما اشتراه به" هو اشتراه بستة عشر ألف دولار، وهو يريد ربح أربعة، فهل نقول: إنه يستحق على المشتري عشرين

ألف؟ يعني مقتضى كلام مالك أنه يستحق، وقد فانت السلعة، الثاني اشتراه بهذه النسبة بربح أربعة، لكن هل نقول: إنه يشتريه بربح أربعة آلاف ريال، أو أربعة آلاف دولار؟ هما اتفقا على أن يربح عليه أربعة آلاف ريال، فلا يستحق عليه ما استحقه في أصل القيمة، وعلى كل حال مثل هذه المسائل لا بد لها من صلح.

"قال مالك: وإذا باع رجل سلعة قامت عليه بمائة دينار للعشرة أحد عشر، ثم جاءه بعد ذلك أنها قامت عليه بتسعين ديناراً، وقد فانت السلعة خير البائع، فإن أحب فله قيمة سلعته يوم قبضت منه، إلا أن تكون القيمة أكثر من الثمن الذي وجب له به البيع أول يوم، فلا يكون له أكثر من ذلك، وذلك مائة دينار وعشرة دنائير" لا يستحق أكثر من هذا "وإن أحب ضرب له الربح على التسعين إلا أن يكون الذي بلغت سلعته من الثمن أقل من القيمة فيخير في الذي بلغت سلعته، وفي رأس ماله وربحه، وذلك تسعة وتسعون ديناراً" يعني إذا أخذ على التسعين عشرة بالمائة صار المبلغ تسعة وتسعون ديناراً.

"قال مالك: وإن باع رجل سلعة مربحة، فقال: قامت على مائة دينار، ثم جاءه بعد ذلك أنها قامت عليه بمائة وعشرين دينار خير المبتاع، فإن شاء أعطى البائع قيمة السلعة يوم قبضها، وإن شاء أعطى الثمن الذي ابتاع به على حساب ما ربحه" يعني مثل ما ذكرنا: بالغاً ما بلغ، ربحه أربعة آلاف ريال يلزمه أربعة آلاف.

"إلا أن يكون ذلك أقل من الثمن الذي ابتاع به السلعة، فليس له أن ينقص رب السلعة من الثمن الذي ابتاع به؛ لأنه قد كان رضي بذلك" يقول: أنا ربحتك أربعة آلاف، يقول: مع ذلك أنا خسران، دعونا من الصورة التي ذكرناها وهي صورة واقعية، يعني لو مثلاً جاءه وقال: اشتريت هذا الكتاب بستة عشر ألف، ربحتني فيها أربعة، وتصير بعشرين، قال: قبلت، ثم تبين أنه بخمسة وعشرين، دعونا من سبعين، ما الذي يلزم؟ نقول: ادفع خمسة وإلا نقول: ادفع الخمسة مع الربح الذي افترضته على نفسك؟ هاه؟ على كل حال المسألة مسألة خيار، يلزمه الخيار، الخيار هو اشتراها على أنها..، إذا كانت مربحة يلزمه أن يكمل القيمة ويدفع ما اتفق عليه من الربح، إذا كانت مربحة، وإن كانت بالثمن المحدد وتبين أنه اشتراها بأكثر من ذلك فهو بالخيار، وش الفرق بينهما؟ قال: أنا اشتريت هذا الكتاب بمبلغ ويكفيني فيه عشرين بالمائة، قال: شريت، قال: الكتاب بستة عشر ألف، قال: نعم هذه عشرين قيمته بربحه، ثم تبين له أنه بخمسة وعشرين، يلزمه البيع بربحه؛ لأنه اشتراه مربحة، لكن لو قال: أنا اشتريت هذا الكتاب بعشرين تشريه برأس مالي أو تزيدني ألف؟ تربحتني ألف؟ ثم تبين له بخمسة وعشرين، وهو ما أقدم عليه إلا بهذه القيمة، فرق بين أن يقدم عليه بقيمة غير محدد بينهما، لكنها تؤول إلى العلم، فيلزمه البيع بربحه، وإذا حدد له القيمة فقد اشتراها بهذه القيمة التي لا تزيد؛ لأنه لما اشتراه مربحة القيمة قابلة لما توقعه، قابلة أن تزيد وتنقص، قد يتوقعه بعشرين، قد يتوقعه بثلاثين، قابلة للزيادة والنقصان، لكن لما حدد له الثمن، وقال: بعشرين، لا يقبل الزيادة على ذلك.

"إلا أن يكون ذلك أقل من الثمن الذي ابتاع به السلعة، فليس له أن ينقص رب السلعة من الثمن الذي ابتاع به؛ لأنه قد كان رضي بذلك، وإنما جاء رب السلعة يطلب الفضل" هو عند ما اشترى هذه السلعة ليخسر أو

ليربح؟

طالب: ليربح.

أكيد ليربح.

"وإنما جاء رب السلعة يطلب الفضل، فليس للمبتاع في هذا حجة على البائع بأن يضع من الثمن الذي ابتاع به على البرنامج" والله أعلم.

وصلى وسلم وبارك على عبده ورسوله، نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.