

تيسير الفقه لمعالي الشيخ أ. د. سعد بن ناصر الشثري الحلقة -

843

سعد الشثري

كل ان يستولي الذين يعلمون لا يعلمون انما يتذكر اولوا الالباب جامعة المعرفة العالمية صرح تعليمي متكامل يعتمد تقنيات التعليم الالكتروني والتعلم عن بعد لتقديم تعليم عال باساليب مبتكرة للراغبين في طلب العلم الشرعي - [00:00:02](#)

تعرض المقررات العلمية بافضل الطرق التقنية. وتقوم الجامعة فيه بتسهيل التواصل بين كبار العلماء وطلبة العلم من شتى انحاء العالم والتغلب على القيود الزمانية والمكانية بدروس تسجيلية ومباشرة يدرس في الجامعة طلاب من اكثر من اربعين دولة ينهلون من العلم الشرعي - [00:01:03](#)

خطة دراسية محكمة تؤهل طالب العلم للترقى في مراتبه تمنح الجامعة حالياً شهادة البكالوريوس في تخصصات الشريعة والدراسات القرآنية والدراسات الاسلامية لغير العربية للتسجيل والاستفسار هاتف صفر صفر تسعة ستة ستة واحد - [00:01:30](#)

اربعة تسعة صفر اثنان اثنان تسعة الحمد لله الذي فجر الماء من الجنود واخرج الثمر من يابس العود واشهد ان لا اله الا الله الكريم الودود واشهد ان محمدا عبد الله ورسوله صاحب اللواء المعقود والحوض المورود - [00:02:01](#)

صلى الله عليهما اورق عود ولبست برود وقهقهه رعود وامتلأت سدود. وعلى اله وعلى من سار على نهجه واختفى اثره الى اليوم الموعود سلم تسليماً كثيراً اما بعد فاهلاً وسهلاً ومرحباً بكم. مشاهدينا في كل مكان في برنامج تيسير الفقه - [00:02:24](#)

البرنامج الذي نستعرض فيه المسائل الفقهية نناقشها بشكل ميسر مختصر ونأخذ الراجح مع الدليل ونعرض الى الخلاف احياناً يسرنا في هذا ان يكون ضيفاً لنا معالي الشيخ الدكتور العلامة سعد بن ناصر الشثري في بداية هذا اللقاء يرحب بمعالیه فاهلاً وسهلاً بكم معالي الشيخ. حياك الله اهلاً - [00:02:41](#)

سهلاً بك وبالمشاهدين الكرام أسأل الله جل وعلا ان يرزقهم خيرات الدنيا والاخرة. اللهم امين مشاهدينا نحن معكم في حلقتنا الثامنة والاربعين بعد الثلاثمائة من برنامج تيسير الفقه وفي الحلقة الثالثة في كتاب البيوع باذن الله عز وجل بعد ما اخذنا مقدمة في الحلقة الاولى - [00:03:01](#)

تعريفاً للبيع في الحلقة الماضية نأخذ طرق انعقاد البيع في هذه الحلقة باذن الله عز وجل. بما ينعقد البيع وما هي طريقه؟ نأخذه باذن الله عز وجل في هذا اللقاء نسأله سبحانه ان يرزقنا واياكم الفقه في الدين وان يفتح على الشيخ - [00:03:24](#)

بعلم نافع زاهر ينفع الله عز وجل به الاسلام والمسلمين. فلا نأخذه في بداية هذا اللقاء من انعقاد البيع وصيغته مستعينون بالله عز وجل. تفضل يا شيخ الحمد لله رب العالمين - [00:03:44](#)

الصلاة والسلام على افضل الانبياء والمرسلين. اما بعد اه البيع عقد بمعنى انه يوجد فيه طرفان ثم ينعقد ما بينهما بالتالي تكون اثارهما لازمة. تكون اثار هذا الانعقاد لازمة اه تلزم جميعاً من الطرفين - [00:04:02](#)

متى يكون او متى ينشأ هذا الانعقاد ومتى ثبت ان البيع اه انعقد تترتب عليه اثاره وسواء كان باثبات خيار او باثبات ملك او اه دخول اه السلعة في اه ظمان المتعاقد او نحو ذلك - [00:04:24](#)

فهذا هو الذي سنتحدث عنه ويمكن اجمالهما في طريقين الطريق الاول الصيغة اللفظية صيغة اه اللفظية القولية وذلك ما يسمى بالايجاب والقبول والطريق الثاني الطريقة الفعلية صيغة او الطريقة الفعلية التي تسمى المعاطاة - [00:04:49](#)

تسمى المعاطاة اما الطريقة الاولى التي هي الصيغة اللفظية القولية يقال عنها الايجاب والقبول الايجاب والقبول بان يقول اه البائع بعتك السلعة ويقول المشتري اشتريت هذه السلعة ومن ثم نعلم ان الايجاب هو لفظ - [00:05:15](#)

البائع باثبات عقد البيع وبعرض السلعة وان لفظ وان القبول هو لفظ المشتري الذي يترتب عليه تمام اه العقد الايجاب اذا هو لفظ البائع اه يكون بكلام من قبل البائع - [00:05:39](#)

اه يدل على انه يعرض السلعة اه البيع لشخص محدد بعينه لو عرضها على العموم من يشتري سلعتي هذا عرض عام بصيغة استفهام الثاني لا ينعقد البيع به لا بد ان تكون الصيغة - [00:06:04](#)

جازمة وان تكون موجهة الى اه شخص بعينه ولذلك يمكن ان يكون نلفظ الايجاب بان يقول بعتك هذه السلعة او اه خذ هذه اه السلعة بمئة او وهبتك هذه السلعة بالف - [00:06:24](#)

او نحو ذلك من اي لفظة تدل على اه الايجاب فانه ينعقد بها البيع. وهكذا بالنسبة للفظ اه المشتري فان كل كلمة يتكلم بها تدل على امضاء للعقد فانها اه مثبتة للعقد - [00:06:46](#)

وينعقد البيع بها. من امثلة ذلك ما لو قال اشتريت منك السلعة. اخذت هذه السلعة بمئة. اه اه وتملكت السلعة اه ونحو ذلك من اه الالفاظ الدالة على وجود القبول من قبل اه - [00:07:07](#)

اه المشتري الاصل في العقود ان يكون كلام البائع هو المتقدم ويكون الايجاب اولاً ثم يكون القبول وذلك لان العرض للسلع يكون من قبل البائع لا يكون من قبل المشتري - [00:07:27](#)

والاصل ان المشتري لا يعقد البيع بدون ارادة منطلقة من ملك لما يأتي المشتري ويقول بعني هذه السلعة هنا المشتري لم يملك السلعة وبالتالي اه الفاظه وتصرفاته غير منعقدة بالنسبة لهذه السلعة لانه لم يملكها - [00:07:50](#)

بخلاف البائع اذا الاصل ان الايجاب الذي هو لفظ البائع يكون اولاً ثم يكون القبول الذي هو لفظ المشتري بعده وتلاحظ في القبول اه طريقة النطق فيه انه بفتح القاف قبول - [00:08:16](#)

بعض اهل اللغة فجوز ان تكون بالضم قبول لكن هذا مخالف لما هو مشهور عند اهل اللغة وعند اهل الفقه من جعله القبول بفتح اه القاف قبول ممكن من الاقبال - [00:08:36](#)

القبول يعني المقصود ان لفظة القبول هو هو اللفظ الصحيح في اه نطق القبول الذي في مقابلة الايجاب الاصل ان يكون الايجاب اولاً ثم يكون قبل قبول لكن لو تقدم القبول فانه يصح - [00:08:56](#)

وذلك بان القبول مفصح عن ارادة الشراء فيمكن ان اه تتقدم ولا بأس بمثل ذلك لكنه على خلاف في الاصل كما لو قال اشتريت منك هذه السلعة هنا هذا قبول مقدم - [00:09:18](#)

فقال المالك بعتك اياها. وهنا تقدم القبول وصح اه العقد هكذا يمكن ان يكون فعل ماضي خذ هذه السلعة بمياه قد يكون بفعل اه مضارع ابيعك هذه السلعة بمئة عفوا الاولى خذ هذا العام في اللفظ امر. اي نعم - [00:09:35](#)

قد يكون بلفظ الماضي كما لو قال بعتك السلعة بمئة بعتك لفظ ماضي وقد يكون في لفظ المضارع كما لو قال ابيعك السلعة بمئة وقد يكون بلفظ الامر كما لو قال خذ هذه السلعة اه مئة. تلاحظ ان جميع الصيغ - [00:10:01](#)

هي صيغ فعلية او صيغ اسمية متضمنة للفعل. هم. لماذا؟ لان الصيغة الفاظ الاسماء تدل على ذوات وهنا نريد انشاء حدث والحدث لا يكون الا بفعل فاما ان يكون فعلاً حقيقة واما ان يكون اسماً متضمناً بمعنى - [00:10:27](#)

اه الفعل وحينئذ نعلم بان اه لفظ المشتري ايضاً في القبول يمكن ان يكون بهذه الصيغ اما بفعل ماضي او فعل مضارع او فعل اه امر اه او بان يكون باسم متضمن لمعنى اه الفعل - [00:10:53](#)

اه تلاحظ هنا ان صيغة الاستفهام لا ينعقد بها البيع والشراء لماذا؟ لانه غير منبهة عن وجود التراضي ولا وغير مشعرة بوجود اه الرغبة في عقد هذا العقد فلو قال له - [00:11:17](#)

فهل تبيع السلعة فهذه صيغة استفهام اه لا ينعقد بها اه القبول وهكذا لو قال البائع هل تشتري مني هذه السلعة هذه صيغة استفهام لا

ينعقد بها الشراء آآ عقد البيع. نعم - 00:11:40

تلاحظ هنا ان الاصل ان يكون لفظ القبول وان لا يكون لفظ الايجاب والقبول مجتمعا لينطبق على محل واحد ومن ثم فليس من الاصل ان يكون هناك فرقة او تراخي بين اللفظين. مهم. يكون الايجاب ثم بعده يكون - 00:12:03

القبول القبول هذا هو آآ الاصل لكن لو تراخي شيئا يسيرا في المجلس فانه لا زال عارض لا يزال ايجاب البائع موجودا ومن ثم ينعقد اه البيع به. عفوا ايجابي يا شيخ معناها الالتزام يعني. الايجاب لفظ - 00:12:25

البائع الزام نفسه بببيع السلعة بالزام نفسه مثل ما لو قال ابيك بعك هذه السلع هذا ايجاب من الانسان على نفسه والزام لها بعقد البيع وبالتالي الاصل ان يكون لفظ الايجاب اولا ثم يكون بعده لفظ. القبول. القبول والاصل انهما يكونا متقارنين - 00:12:46

لو كان هناك تراخي يسير في المجلس فحين اذن هذا التراخي لا يضر وخلاف ما لو كان في مجلس اخر او كان تراخيا كثيرا وآآ يبطل به الايجاب. ولذلك هناك حالات يبطل بها لفظ آآ البائع بالايجاب. اول هذه الحالات عندما - 00:13:16

يوجد انشغال عن الايجاب بالفاظ وبكلام يقطعه في اعراف الناس. مثال ذلك لو قال بعك هذه السلعة ثم بعد ذلك في امور سياسية ويتحدثوا في امور اقتصادية وتحدثوا في موضوعات شتى ثم قال آآ الاخ المشتري قبلت - 00:13:43

حينئذ نقول لا بطل ايجاب اه البائع لوجود اه انشغال بكلام كثير يقطعه او بسكوت بين الايجاب والقبول انقطاع يمكن ان يكون بكلام كثير ويمكن ان يكون بكلام شخص اجنبي عنهما ويمكن ان يكون - 00:14:06

السكوت يمكن ان يكون باكل فهذه كلها تقطع الايجاب وتلغي اثار الايجاب السابق وبالتالي اذا حصل قبول بعده فانه لا يطبق على اه الايجاب السابق بل لا بد من وجود ايجاب اخر - 00:14:32

اذا الحالة الاولى التي يبطل فيها الايجاب الانشغال بما يقطع هذا الايجاب الحالة الثانية اذا انقضى المجلس قال بيتك هذه السلعة ثم تفرقوا مباشرة في مجلس اخر. بعدما تفرغه المجلس عادة سريعا. فقال قبلت - 00:14:50

هنا انقضى المجلس الاول الذي جرى فيه الايجاب فلا بد من ايجاب اخر آآ جديد كذلك مما يبطل به الايجاب ما لو رد الايجاب كما لو قال بعك هذه السلعة قال لا اريدها او لا اريد ان اشتريها او لا اريد ان املكها او قال لا اريد سلعة لا اريد ان املك - 00:15:11

قد امتلكتها قبلي فهذا رد للايجاب بالتالي يبطل الايجاب الذي تكلم به اه البائع كذلك من حالات ابطال الايجاب ما لو كان هناك مخالفة في الايجاب والقبول قال بعك هذه السيارة فقال اشتريت هذا اه اشتريت بيتك - 00:15:36

هنا الايجاب والقبول لم يتوارد على محل واحد وبالتالي يبطل الايجاب الذي تكلم به آآ البائع وقد يكون المخالفة في المبيع كمان مثلنا قبل قليل قال بعك هذه السيارة بمياه فقال اشتريت بيتك بالف - 00:16:00

هنا اه وقع اختلاف في المبيع بين كلام البائع والمشتري فبطل ايجاب اه البائع. او كان هناك اختلاف في مقدار الثمن قال بيتك السيارة بالف فقال اشتريت السيارة منك بتسعمائة - 00:16:21

وهنا وقع اختلاف في مقدار الثمن وبالتالي يبطل ايجاب البائع فاذا ارادوا اه تجديد العقد فلا بد من ايجاب آآ اخر اما ايجاد قولي واما ايجاب آآ فعلي وهكذا لو كان هناك اختلاف في الصفات - 00:16:40

آآ التي عقد عليها البائع والتي قبل بها المشتري. فاذا وجد اختلاف في الصفة فحينئذ يبطل بايجاب اه البائع ونشير هنا الى انه في مرات قد يختلف المجلس بين البائع والمشتري ما يكونون في مجلس واحد - 00:17:00

من امثلة ذلك مثلا ما لو كلمه بالهاتف او ارسل له رسالة في الجوال او اه بوسائل التواصل الحديثة بتويتر على الخاص او الواتساب او بغيره من انواع التواصل. طبعا طريق الفيديو ممكن مثلا يعني - 00:17:22

فيديو اه هنا يعني مجلس واحد مثلا؟ لا لا يوجد مجلس الفيديو قد يكون مسجلا تسجيل ماضي وقد يكون مم. اه منقولاً مباشرة. اه. وبالتالي يعطى كل كل منهما حكم مستقل - 00:17:46

فمثل هذه الامور ينعقد بها البيع ولو لم يكن هناك مجلس واحد بين البائع والمشتري. ولذلك كانوا في الزمان الاول يكتب الواحد منهم الكتاب ويرسله للآخر بالرغبة في بيع سلعته. او بببيع سلعته. فيقبل المشتري - 00:18:03

و آآ ينعقد البيع في ذلك باتفاق الفقهاء. فهكذا في هذه الوسائل الحديثة التي حدثت في زماننا سواء كان او بالهاتف او باي وسيلة من الوسائل الجديدة فانه ينعقد بها - [00:18:25](#)

ويكون هناك ايجاب وقبول من قبل البائع والمشتري. كل هذا اه سيأتي معنا ان شاء الله ما يتعلق بخيار المجلس عند اختلاف المجلس. جميل. اه كل هذه الاحكام السابقة متعلقة بالطريقة الاولى من طرق انعقاد البيع وهي الطريقة القولية اللفظية بالايجاب -

[00:18:44](#)

والقبول هناك طريقة ثانية هي الطريقة الفعلية. جميل تسمى المعاطات واسمها؟ المعاطاة هذه الطريقة من امثلتها مثلا ما لو آآ ذهب الى الخباز ووجد عنده خبز سلم النقود واخذها الخبز وذهب. لم يكن هناك اي لفظ لا من البائع - [00:19:09](#)

ولا من المشتري ولم يتكلموا بشيء البتة هذه يقال لها معاطاة. مم يمكن ان يكون هناك لفظ من احد المتعاقدين ولا يكون اه ولا يكون من الطرف الثاني الا فعل كما لو قال - [00:19:38](#)

الخبز بريال فوضع الخبز الريال واخذ الخبز او قال خذ هذه الخبزة بريال فاخذ الخبزة ووضع الريال فهنا ايجاب من قبل البائع ولا يوجد قبول من قبل اه المشتري آآ - [00:19:57](#)

كل هذه اه الصيغ يقال لها معاطاة يقال لها الصيغة الفعلية و بعض اهل العلم يقول بانه ايجاب وقبول. مم بانه ايجاب وقبول فعلي وبعض اهل العلم قال لا الايجاب والقبول يصدق عناء آآ القول فقط - [00:20:16](#)

واما هذا نسميه آآ معاطاة والاختلاف انما هو في التسمية هنا هل المعاطاة طريق صحيح من طرق انعقاد البيع او ليست كذلك. هذه المسألة مما وقع الخلاف فيها بين علماء الشريعة على ثلاثة اقوال مشهورة - [00:20:37](#)

القول الاول ان طريق المعاطاة ليس طريقا صحيحا لانعقاد البيع وهذا هو مذهب الشافعية ان البيع لا ينعقد الا بالصيغة القولية ويستدلون على ذلك بان من شروط البيع الرضا كما في قوله جل وعلا - [00:20:58](#)

آآ لا تأكلوا اموالكم بينكم بالباطل الا ان تكونوا تجارة عن تراضي. تراض منكم. نعم. قالوا والتراضي لا نعلم بوجوده الا اذا وجدت هناك صيغة آآ قولية ولذلك يقولون بان القول هو الدليل على وجود اه الرضا - [00:21:21](#)

والقول الثاني في هذه المسألة ان المعاطاة تصح في الشيء اليسير الخبز دون الشيء الكثير العظيم ومثلا ما تشتري ارضا بخمسة ملايين بواسطة صيغة فعلية فقط لابد ان يكون معها اقوال - [00:21:41](#)

وهذا هو مذهب الامام ابي حنيفة في التفريق بين اليسير والكثير فيما يتعلق بصيغة المعاطاة الثالث في هذه المسألة ان صيغة ان طريقة المعاطاة طريقة صحيحة لانعقاد العقود بالبيع او غيره - [00:22:05](#)

للبيع. وهذا هو مذهب الامام احمد قالوا لان النصوص الواردة بمشروعية البيع وحله وجوازه اه عامة لم تفرق بين ما كان بالمعاطات وما كان بالقول ولان اشتراط المعاطات ليس له ان اشتراط القول في البيع ليس له دليل صحيح - [00:22:25](#)

وان الرضا يمكن ان يعلم بحصول اه المعاطات ولعل هذا القول اه ارجح اه الى اقوال في هذه المسألة. اللي هو الاخير يا شيخ. ان المعاطات طريق صحيح لانعقاد البيوت - [00:22:47](#)

والعقود سواء كان في اليسير او في الكثير. جميل. متى كان العرف يدل على انعقاد العقد بمثل ذلك. جميل. احسن الله اليكم بارك الله في علم شيخنا لعله بهذه الاجابة انتهت اه اه مدة هذه الحلقة الثالثة من اه كتاب البيوع وهي حلقتنا السابعة - [00:23:04](#)

والاربعين بعد الثلاثمائة في برنامج تيسير فكنا آآ معكم مع فضيلة الشيخ العلامة سعد ابن ناصر الشفري ضيفا لنا في هذا اللقاء وهذا البرنامج اه بعد شكر الله عز وجل توجه بشكر شيخنا على ما قدم. وكذلك نشكركم على متابعتكم ونسأل ان يرزقنا واياكم الفقه

بالدين والعلم النافع والعمل الصالح - [00:23:24](#)

اه تابعونا في الحلقة القادمة نستكمل معكم هذه المسائل المهمة في كتاب البيوع. دمتم على خير ونلقاكم على خير باذن الله. شكرا لكم والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته جامعة المعرفة العالمية - [00:23:44](#)

صرح تعليمي متكامل يعتمد تقنيات التعليم الالكتروني والتعلم عن بعد لتقديم تعليم عال باساليب مبتكرة للراغبين في طلب العلم

الشرعي تعرض المقررات العلمية بأفضل الطرق التقنية. وتقوم الجامعة فيه بتسهيل التواصل بين كبار العلماء وطلبة العلم -

00:24:07

من شتى انحاء العالم والتغلب على القيود الزمانية والمكانية بدروس تسجيلية ومباشرة يدرس في الجامعة طلاب من اكثر من اربعين

دولة ينهلون من العلم الشرعي خطة دراسية محكمة تؤهل طالب العلم للترقي في مراتبه - 00:24:30

تمنح الجامعة حاليا شهادة البكالوريوس في تخصصات الشريعة والدراسات القرآنية والدراسات الاسلامية لغير النطق متقين بالعربية

للتسجيل والاستفسار هاتف صفر صفر تسعة ستة ستة واحد اربعة تسعة صفر اثنان اثنان تسعة الذين يعلمون - 00:24:54

00:25:28 الذين لا يعلمون انما -