

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

843

سعد الشثري

كل ان يستولى الذين يعلمون لا يعلمون انما يتذكر اولوا الالباب جامعة المعرفة العالمية صرح تعليمي متكمال 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 احياء العالم والتغلب على القيود الزمانية والمكانية بدورس تسجيلية و مباشرة يدرس في الجامعة طلاب من اكثر من اربعين دولة ينهلون من العلم الشرعي - [00:01:03](#)

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

اربعة تسعة صفر اثنان اثنان تسعة الحمد لله الذي فجر الماء من الجنود وخرج الثمر من يابس العود واهد ان لا اله الا الله الكريم

الودود واهد ان محمد عبد الله ورسوله صاحب اللواء المعقود والحوض المورود - [00:02:01](#)

صلى الله عليهما اورق عود ولبست برود وقهقهه رعود وامتلأت سدود. وعلى الله وعلى من سار على نهجه واختفى اثره الى اليوم

الموعود سلم تسليما كثيرا اما بعد فاهالا وسهلا ومرحبا 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 احيانا يسرنا في هذا ان يكون ضيفا لنا معالى الشيخ الدكتور العالمة سعد بن ناصر الشثري في بداية هذا اللقاء يرحب بمعالى فاهالا وسهلا بكم

معالى الشيخ. حياك الله اهلا - [00:02:41](#)

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

تعريفا للبيع في الحلقة الماضية نأخذ طرق انعقاد البيع في هذه الحلقة باذن الله عز وجل. بما ينعقد البيع وما هي طرقه؟ نأخذ باذن الله عز وجل في هذا اللقاء نسأل الله سبحانه وآياكم الفقه في الدين وان يفتح على الشيخ - [00:03:24](#)

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

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

متى يكون او متى ينشأ هذا الانعقاد ومتى تثبت 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 اه البائع بعتك السلعة ويقول المشتري اشتريت هذه السلعة ومن ثم نعلم ان الايجاب هو لفظ - 00:05:15

البائع بثبات عقد البيع وبعرض السلعة وان لفظ وان القبول هو لفظ المشتري الذي يترتب عليه تمام اه العقد الايجاب اذا هو لفظ 00:05:39 البائع اه يكون بكلام من قبل البائع -

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

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

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 00:06:46 امظائه للعقد فانها اه مثبتة للعقد -

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

اه المشتري الاصل في العقود ان يكون كلام البائع هو المتقدم ويكون الايجاب اولا ثم يكون القبول وذلك لان العرض للسلع يكون من 00:07:27 قبل البائع لا يكون من قبل المشتري -

والاصل ان المشتري لا ينعقد البيع بدون ارادة منطقية من ملك لما يأتي المشتري ويقول يعني هذه السلعة هنا المشتري لم يملك السلعة 00:07:50 وبالتالي اه الفاظه وتصرفاته غير منعقدة بالنسبة لهذه السلعة لانه لم يملكها -

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

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 00:08:36 القاف قبول ممكن من الاقبال -

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

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 00:09:18 هذه السلعة هنا هذا قبول مقدم -

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

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 00:10:01 يكون بلفظ الامر كما لو قال خذ هذه السلعة اه مئة. تلاحظ ان جميع الصيغ -

اه صيغ فعلية او صيغ اسمية متضمنة للفعل. هم. لماذا؟ لأن الصيغة الفاظ الاسماء تدل على ذوات وهذا نريد انشاء حدث والحدث لا 00:10:27 يكون الا بفعل فاما ان يكون فعلا حقيقة واما ان يكون اسماء متضمنا بمعنى -

اه الفعل وحينئذ نعلم بان اه لفظ المشتري ايطا 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؟ لانها غير منبئة عن وجود التراضي ولا وغير مشعرة بوجود اه

اه الرغبة في عقد هذا العقد فلو قال له - 00:11:17 فهل تبيع السلعة فهذه صيغة استفهام اه لا ينعقد بها اه القبول وهذا 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 الايصال والقبول مجتمعاً لينطبق على محل واحد ومن ثم فليس من الاصل ان يكون هناك فرقاً او تراخي بين اللفظين. مهم. يكون الايصال ثم بعده يكون - 00:12:03

القبول القبول هذا هو آآ الاصل لكن لو تراخي شيئاً يسيراً في المجلس فإنه لا زال عارض لا يزال ايصال البائع موجوداً ومن ثم ينعقد اه البيع به. عفواً ايصالاً ياشيخ معناها الالزام يعني. الايصال لفظ - 00:12:25

البائع الالزام نفسه ببيع السلعة بالالزام نفسه مثل ما لو قال ايصال بعثتك هذا السلعه هذا ايصال من الانسان على نفسه والالزام لها بعقد البيع وبالتالي الاصل ان يكون لفظ الايصال اولاً ثم يكون بعده لفظ. القبول. القبول والاصل انهم يكونونا متقاربين - 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 تراخياً كثيراً وآآ يبطل به الايصال. ولذلك هناك حالات يبطل بها لفظ آآ البائع بالايصال. اول هذه الحالات عندما - 00:13:16

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

حينئذ نقول لا يبطل ايصال اه البائع لوجود اه انشغال بكلام كثير يقطعه او سكوت بين الايصال والقبول انقطاع يمكن ان يكون بكلام كثير ويمكن ان يكون بكلام شخص اجنبي عنهم ويكون ان يكون - 00:14:06

السكوت يمكن ان يكون باكل فهذا كلها تقطع الايصال وتلغي اثار الايصال السابق وبالتالي اذا حصل قبول بعد فانه لا يطبق على اه الايصال السابق بل لا بد من وجود ايصال اخر - 00:14:32

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

هنا انقضى المجلس الاول الذي جرى فيه الايصال فلا بد من ايصال اخر آآ جديداً كذلك مما يبطل به الايصال ما لو رد الايصال كما لو قال بعثتك هذه السلعة قال لا اريد لها او لا اريد ان اشتريها او لا اريد ان املكها او قال لا اريد سلعة لا اريد ان امتلك - 00:15:11

قد امتلكتها قبلي فهذا رد للايصال وبالتالي يبطل الايصال الذي تكلم به اه البائع كذلك من حالات ابطال الايصال ما لو كان هناك مخالفة في الايصال والقبول قال بعثتك هذه السيارة فقال اشتريت هذا اه اشتريت بيتكم - 00:15:36

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

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

وهنا وقع اختلاف في مقدار الثمن وبالتالي يبطل ايصال البائع اذا ارادوا اه تجديد العقد فلا بد من ايصال آآ اخر اما ايصال قوله واما ايصال آآ فعله وهكذا لو كان هناك اختلاف في الصفات - 00:16:40

آآ التي عقد عليها البائع والتي قبل بها المشتري. اذا وجد اختلاف في الصفة فحينئذ يبطل ايصال 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 مثلاً 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. طبعاً طريق الفيديو ممكن مثلاً يعني - 00:17:22

فيديو اه هنا يعني مجلس واحد مثلاً؟ لا لا يوجد مجلس الفيديو قد يكون مسجلاً تسجيل ماضي وقد يكون مم. اه منقولاً مباشرة. اه. وبالتالي يعطى كل كل منها 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 ببيع 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 سياتي معنا ان شاء الله ما يتعلق بخيار المجلس عند اختلاف المجلس. جميل. اه كل هذه الاحكام السابقة المتعلقة بالطريقة الاولى من طرق انعقاد البيع وهي الطريقة القولية اللغوية 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 بريال 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 وبعض 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 طريقة صحيحة 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 وبالباطل 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

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. 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 الثالثة 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 وسائل 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. شكرنا 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 بأساليب مبتكرة للراغبين في طلب العلم

الشرعی تعریض المقررات العلمیة بافضل الطرق التقنية. وتقوم الجامعة فيه بتسهیل التواصل بین کبار العلماء وطلبة العلم -

00:24:07

من شتی انحاء العالم والتغلب على القيود الزمانیة والمکانیة بدوروس تسجیلیة ومباثرة يدرس في الجامعة طلاب من اکثر من اربعین دولة ينھلون من العلم الشرعي خطة دراسیة محکمة تؤهل طالب العلم للترقی في مراتبه -

00:24:30

تمنح الجامعة حالیا شهادة البکالوریوس في تخصصات الشریعة والدراسات القرآنیة والدراسات الاسلامیة لغير النطق متقین بالعربية للتسجيل والاستفسار هاتف صفر تسعة ستة اربعین واحد تسعة اثنان تسعة اثنان تسعة الذين یعلمون -

00:24:54

الذین لا یعلمون انما -

00:25:28