

## المعاملات المالية المعاصرة الشيخ الدكتور يوسف الشبيلي )

### الدرس الرابع (

يوسف الشبيلي

بسم الله الرحمن الرحيم موقع المسك يسره ان يقدم لكم هذه المادة باسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله رب العالمين والصلة والسلام على اشرف الانبياء والمرسلين نبينا محمد وعلى الله وصحبه اجمعين - 00:00:00

اللهم علمنا ما ينفعنا وانفعنا بما علمتنا وزدنا علما وعملا يا حي يا قيوم بعد فنستكمل الحديث عن الخيارات وكان حديثنا بعد صلاة الظهر عن خيار المجلس وخيار الشرط واشار المؤلف الى ان - 00:00:28

يرى الشرط قد يتخذ حيلة الى الربا كما في بيع الوفاء وذكرنا معاملة اخرى بظاهرها الصحة وفي حقيقتها انها حيلة على الربا وهي محرمة وهي العينة ونشرع الان في الحديث - 00:00:56

عن معاملة اخرى لها صلة بالعينة ولكنها تختلف عنها في الحكم وهي التورق والتورق ان يشتري سلعة بالاجل ثم يبيعها الى غير من اشترها منه نقدا فمثلا لو ان شخصا - 00:01:24

يحتاج الى مئة الف ريال فيذهب الى تاجر ويشتري منه سيارة بالتقسيط بمئة وعشرين الف ريال وبعد ان يشتري السيارة يذهب الى السوق فيبيعها على غير البائع بمئة الف نقدا - 00:01:58

فهو قد تحصل في يده مئة الف نقدا وعليه في ذمته للبائع كم مئة مئة وعشرون الفا مؤجلة فهذا العقد يسمى التورق مأخذ من الورق الورق في اللغة العربية هو - 00:02:30

الفضة لان مشتري السلعة هنا الذي اشتري السيارة لا يريد السيارة لذاتها وانما يريد لها النقود المئة الف والتورق يختلف عن العينة في ان العينة تباع عن البائع الاول تعود الى البائع الاول بينما في التورق تباع - 00:02:54

على شخص ثالث ولذا اختلف اهل العلم في التورق والذي عليه جمهور اهل العلم وعامة الهيئات الشرعية والمجامع الفقهية المعاصرة هو جواز التورق بشرط ان المستورق مشتري السلعة هنا يبيع السلعة بعد ان يقبضها ويتملكها - 00:03:21

فلا يجوز ان يبيعها قبل ان يتملكها او يقبضها والتورق موجود الان بكثرة في البنوك الاسلامية وهو الان اي التورق يكاد يكون اكثر عقد يطبق في البنوك الاسلامية وله صورتان - 00:03:52

الصورة الاولى التورق العادي الذي اشرت اليه قبل قليل ان يشتري سلعة بالاجل ثم يبيعها نقدا على طرف ثالث ويطبق كثيرا عقد التورق في البنوك الاسلامية التبرق العادي هذا في الاسهم - 00:04:24

بان يشتري اسهما من البنك وبعد ان تدخل في محفظته محفظة العميل يشتريها من البنك بالاجل بالتقسيط وبعد ان تدخل في محفظته يبيعها نقدا وفي العادة ان هذا التورق يتم من خلال المراقبة للامر بالشراء - 00:04:49

كيف يأتي العميل الى البنك ويقول له هو يحتاج الى سيولة يحتاج الى مئة الف ريال فيقول للبنك اشتروا اسهما من السوق بمائة الف فيشتريها البنك بمئة الف وهو يعد - 00:05:10

البنك بان يشتريها من البنك بمئة وعشرين الف مقصطة فيشتريها من البنك بمائة وعشرين الف مقصضة ثم اذا دخلت في محفظة العميل يبيعها هو في السوق بمئة الف نقدا على طرف ثالث على غير البنك وعلى غير - 00:05:33

من اشترها منه البنك فنلاحظ هنا ان التورق ركب على عقد ماذا المراقبة للامر بالشراء لانه ابتداء العميل هو الذي يطلب من البنك ان

يشتروا اسهما وبعد ان يشتريها البنك وتدخل في محفظة البنك يبيعها العميل على العميل - 00:05:55

وبعد ان يشتريها العميل وتدخل في محفظته يبيعها على طرف ثالث هذا يكون كما قلنا في الاسهم ويكون كذلك كثيرا في السيارات يأتي العميل يريد منه الف نقدا فيقول للبنك اشتروا سيارات بمنة الف نقدا واعدهم بمنكم بمنة وعشرين الف - 00:06:14

مؤجلة بعد ان يشتريها البنك يشتريها العميل من البنك بمنة وعشرين الف مؤجلة ثم بعد ان يشتريها العميل ماذا يعمل بيعها في السوق في الخارج والى معرض اخر بمنة الف نقدا - 00:06:37

فيكون قد تحصل له النقود. ما فائدة العميل المستورق هنا؟ نحصل سبولة مئة الف. ما فائدة البنك ربح اشتري سلعة بمنة الف وباعها بمنة وعشرين الف هذا النوع الاول من التورق الذي تجريه المصارف. والنوع الثاني - 00:06:52

يسمى التورق المنظم التورق المنظم وفي هذا النوع من التورق العميل يشتري السلعة من البنك بالاجل ويوكلا بنك في بيعه على طرف ثالث بدون ان يقبضها البنك بدون ان يقبضها العميل - 00:07:11

في التغرق المنظم العميل يوكل البنك في بيعها على طرف ثالث لا يقبضها بنفسه ويبيعها هو بنفسه وهو يأتي الى البنك ويقول اشتري منكم سيارة او اسهم او الان اكثر شي ما يطبق في المعادن الدولية. معادن من سوق لندن من سوق سويسرا وغيرها. يقول اشتري معادن - 00:07:34

منكم بالاجل بمنة وعشرين الف وبعد ان تشتريوها او كلهم في بيعها على طرف ثالث بمنة الف نقدا. والثمن الذي تبعونها به على طرف ثالث. وتقبضونه ها نيابة عنني تودعونه في حسابي - 00:07:58

واضح هذا يسمى التورق المنظم. ما الفرق بينه وبين التورق العادي في التورق المنظم العميل يوكل البنك في البيع على طرف ثالث في التورق العادي العميل يقبض السلعة وبيعها بنفسه - 00:08:19

ما الفرق بين التورق والمنظم والعينة تعينه العميل بيعها على البنك نفسه بينما في التورق المنظم العميل يوكل البنك في ان بيعوها على طرف ثالث وفي الحقيقة فان الناظر في تطبيقات التورق المنظم يدرك - 00:08:37

انه من العقول الصورية وليس هناك سلة حقيقة وانما هي اوراق يوقع عليه العميل يقول اشتريت منكم سلعا بالاجل ووكلتم في بيعها والتطبيق كثيرا ما يكون فيه خلل. ولذا ذهب مجمع الفقه الاسلامي التابع لرابطة العالم الاسلامي. ومجمع الفقه التابع لمنظمة المؤتمر الاسلامي - 00:08:59

وعدد من الهيئات العلمية الى تحريم التورق المنظم لما فيه من الصورية. نعم تفضل الان انتهي من نوعين من الخيارات نشرع الان في النوع الثالث الحمد لله رب العالمين والصلوة - 00:09:24

والسلام على نبينا محمد وعلى آله وصحبه اجمعين. قال مسلم رحمه الله تعالى نعم هذا النوع الثالث هو خيار الغبن اي والمقصود بالغبن الزيادة الفاحشة في السعر وله صور اه متعددة منها - 00:09:44

النجف وهو ان يزيد في السرعة من لا يريد شراءها وقد ثبت عن النبي صلى الله عليه وسلم في الحديث المتفق عليه انه نهى نهى عن النجف وقال ولا تناجشو - 00:10:21

والضرر هنا على المشتري الذي يزداد عليه في الثمن كان يتافق مجموعة على ان يزيدوا السعر في المزاد لاجل ان ينفع البائع ويضرر من رسى عليه الشراء فهذا محرم ومن الغبن - 00:10:39

كذلك بيع المسترسل وهو من يجهل القيمة ولا يجيد الماكسة فيثبت له الغبن ومن تطبيقات خيار الغبر المعاصرة التواطؤ بشراء الاسهم في الاوراق المالية لرفع قيمة السهم الى حد معين - 00:11:05

ثم بيعه بصورة ذلك ان يتافق مجموعة من المتاجرين في سوق الاسهم بان يشتريوا سهم شركة من الشركات يتتفقون بينهم على الشراء بكميات كبيرة ومن المعلوم انه كلما زاد الطلب على اي سلعة ومنها الاسهم - 00:11:43

اذا زاد الطلب ماذا يحصل؟ يزداد سعرها في السوق فهم يتتفقون بينهم يرون ان سعر السهم في الشاشة عشرين مثلا عشرون فيتواطؤون على ان يشتريوا منه حتى تصل قيمته الى ثلاثين - 00:12:12

فإذا وصل الى الثلاثين بسبب زيادة طلبهم لي هذا السهم بينهم اتفاق على انهم يبيعون فالناس الذين لا يعلمون عن هذا التواطؤ عندما يرون ان السهم يرتفع يظنون ان هناك اخبارا جيدة لدى الشركة المصدرة لذلك السهم. فيبدأون يشترون - 00:12:32

وهوئاء متذمرون على انه اذا وصل لحد معين يبيعون فالناس تشتري وهم يبيعون عند الثلاثين فإذا بدأوا يبيعونها انخفضت قيمة السهم فتضطر اخر المشترين لهذا محروم شرعا ومجرم قانونا حتى في الانظمة والقوانين يعاقب من يتعامل بهذه - 00:12:58

الطريقة وهي من اكثر الطرق انتشارا في تداول الاسهم ويصعب ظبطها لأن هذا الاتفاق يكون سري وغير معلن امام الجهات الرسمية وانما من خلال ادوات التواصل المعاصرة يتم التنسيق ما بين - 00:13:26

مجموعات كبيرة من المضاربين ومن الغبن كذلك ومن التطبيقات المعاصرة للغبن في الاسواق المالية بث الاشاعة الكاذبة للترويج لسهم او للنفور من سهم كان يرغب شخص في ان - 00:13:47

يباع اسهمه في شركة فيبيت اشاعة كاذبة بأن هذه الشركة حققت ارباحا جيدة مما يحمل الناس على الاقبال على الشراء فترتفع قيمته فيبيعه هو على الناس بسعر مرتفع وقد يكون العكس - 00:14:15

يعلم يريد ان يشتري اسهما في الشركة لكن لا يريد ان يشتريها بسعر عالم فيبيت اشاعة كاذبة بأن الشركة لديها مشاكل فتنخفض قيمة السهم في السوق فيشتريه بسعر منخفض ثم يتبيّن عدم صحة هذه الاشاعة فيعود - 00:14:39

السهم الى سعره المعتمد ويكون قد ربح من بث هذه الاشاعة الكاذبة ولا شك ان هذا من الغبن والكذب على الناس ويثبت له من غبن في سوق الاسهم الاسواق المالية يثبت له خيار ماذا - 00:15:10

الغبن فلو ان شخصا اشتري بناء على معلومة كاذبة او بناء على تواطؤ مجموعة من المضاربين ولم يكن يعلم بذلك التواطؤ فيتحقق له فسخ العقد واسترداد الثمن الذي دفعه نعم - 00:15:34

عفوا قبل ان ننتقل ايضا من صور خيار الغبن المعاصرة ان يشتري الشخص او يبيع بناء على معلومات غير معلنة وهذا كثير في المناقصات والمشاريع الحكومية فعلى سبيل المثال قد يكون الشخص - 00:15:57

موظفا في البلدية او له قريب يعمل في البلدية او في وزارة من الوزارات وعلم ان هناك مشروعا سينفذ في المكان الفلاني وسيمر الطريق على اراض معيينة ومن المعلوم انه اذا كان الطريق سيمرا او سينفذ مشروع ماذا يحصل للاراضي - 00:16:28

ترتفع قيمتها فيذهب ويشتري من تلك الاراضي قبل اعلان الخبر للناس فهذا من الغبن ويثبت للبائع الخيار لأن البائع لو كانت لديه المعلومة نفسها التي عند المشتري هل سيقبل بان يبيع بذلك - 00:16:54

لن يقبل بان يبيع بذلك السعر. ولذلك الحقيقة يعني كثيرا ما يكون هناك تساهل من قبل بعض الناس احيانا تكون عند الشخص معلومات من قريب له من او هو يعمل في قطاع فيذهب ويتصرف تصرفات - 00:17:17

شراء او بيع او غيرها بناء على المعلومات التي عنده وليس عند الاخرين وهذا من الغش والخيانة في الامانة التي اسندت اليه. نعم افضل نعم النوع الرابع من الخيارات هو خيار التدليس والتديليس ان يظهر السلعة باحسن مما هي عليه - 00:17:36

وهو محروم لقول النبي صلى الله عليه وسلم لصاحب صبرة الطعام الذي ادخل النبي صلى الله عليه وسلم يده فيها فنالت اصابعه بللا فقال له عليه الصلاة والسلام ما هذا يا صاحب الطعام؟ قال اصابته السماء يا رسول الله. قال افلا جعلته فوق الطعام كي يراه الناس؟ من - 00:18:09

غض فليس منا فاما اظهر السلعة باحسن مما هي عليه فهذا غش حتى ولو لم يكن في السلعة عيب مجرد انه يجعلها باحسن من حقيقتها يثبت به خيار يسمى خيار - 00:18:29

التدليس ومن ذلك تطبيقات معاصرة تغيير عداد السيارة السيارة يمكن ماشي العداد فيها ها مئة الف ها يروح يغير العداد يخلية خمسة عشر الف هذا نوع من التدليس اظهر السلعة باحسن مما هي - 00:18:49

عليه من التطبيقات كذلك التسويق الكاذب للسلعة وما اكثره الان يقولون افضل شامبو في السوق كاو كاو يعطي الحيوية وايش بعد ها من الاعلانات الكاذبة او يقول هذا المنتج نعم اه عفوا الاعلانات الكاذبة وهي كثيرة الان - 00:19:20

اـه مع الاسف انه اصبح التسويق يقوم على هذا الامر انك تخدع المستهلك وحسن له السلعة باحسن مما هي عليه. وقل هي افضل ما في السوق واجمل ما ابتكره الناس وغاية ما وصلت اليه العقول لاجل ان - 00:19:54

من الناس على الشراء وكل هذا من الكذب الذي حذرنا النبي صلى الله عليه وسلم منه ايضاً مما يثبت به طبعاً لاحظوا هنا نقول هنا يثبت خيار ماذا الغبن يعني لو اشتريت قالوا مثلاً ان هذا العطر افضل عطر عندما يقول افضل عطر - 00:20:15

او اـه مثلاً اـه فيه مزايا اذا اشتريته وتبيـن لك ان هذه المزايا ليست فيه فـيـحـقـكـ قـضـاءـ انـ تـذـهـبـ الىـ القـاضـيـ وـتـطـلـبـ اـسـتـرـدـادـ الشـمـنـ ايضاً من خيار الغبن ان تـبـاعـ السـلـعـةـ المـقـلـدـةـ عـلـىـ اـنـهـاـ 00:20:38

اصـلـيـةـ اـنـطـبـاعـ السـلـعـةـ الـعـفـوـ مـوـ بـغـيرـ غـبـرـ اـحـنـ نـتـكـلـمـ عـلـىـ اـنـهـاـ اـصـلـيـةـ.ـ يـكـونـ مـكـتـوبـ عـلـىـ هـاـ

آـآـ شـعـارـ الشـرـكـةـ الـاـصـلـيـةـ مـعـرـوـفـ شـرـكـةـ مـثـلـاـ يـاـبـانـيـةـ وـلـاـ شـرـكـةـ الـمـانـيـةـ وـلـاـ شـرـكـةـ غـيرـهاـ وـهـيـ فـيـ الحـقـيقـةـ تـصـنـيـعـ هـاـ صـينـيـ 00:21:04

فـهـنـاـ فـهـنـاـ مـنـ التـدـلـيـسـ آـآـ ذـيـ يـثـبـتـ بـهـ خـيـارـ قـالـ رـحـمـهـ اللـهـ نـعـمـ يـعـنـيـ اـنـ يـثـبـتـ خـيـارـ الغـبـنـ وـالـتـدـلـيـسـ وـمـاـ

سـيـأـتـيـ وـهـوـ خـيـارـ العـيـبـ عـلـىـ التـرـاـخـيـ يـكـونـ لـمـنـ 00:21:27

ثـبـتـ لـهـ خـيـارـ الـحـقـ فـيـ اـمـضـاءـ الـعـقـدـ اوـ فـسـخـهـ عـلـىـ التـرـاـخـيـ.ـ وـالـاصـحـ اـنـ لـيـسـ عـلـىـ التـرـاـخـيـ وـانـماـ هوـ عـلـىـ الـفـورـيـةـ.ـ لـيـسـ لـهـ اـنـ يـؤـجـلـ

طـلـبـ اـمـضـاءـ الـعـقـدـ اوـ فـسـخـهـ الاـ اـذـاـ كـانـ هـنـاكـ عـذـرـ لـتـأـجـيلـ وـالـتـرـاـخـيـ 00:21:54

وـانـ تـبـيـنـ وـاـنـ اـخـتـلـفـ نـعـمـ نـوـعـ السـادـسـ مـنـ الـخـيـارـاتـ هـوـ خـيـارـ العـيـبـ وـهـوـ اـنـ يـبـيـعـ سـلـعـةـ فـيـهاـ عـيـبـ يـنـقـصـ مـنـ قـيمـتـهـ عـادـةـ كـانـ يـبـيـعـ

سـيـارـةـ مـعـطـوـبـةـ فـيـ مـاـكـيـنـتـهاـ خـلـلـ اوـ بـيـتـ 00:22:13

وـفـيـ جـدـرـانـهـ اوـ فـيـ اـسـاسـاتـهـ آـآـ تـلـفـ وـنـحـوـ ذـلـكـ فـيـثـبـتـ لـلـمـشـتـرـيـ خـيـارـ العـيـبـ لـقـولـ النـبـيـ صـلـيـ اللـهـ عـلـيـهـ وـسـلـمـ وـلـاـ يـحـلـ لـمـسـلـمـ اـنـ يـبـيـعـ

اـخـاهـ بـيـعـاـ فـيـهـ عـيـبـ الاـ بـيـنـهـ 00:23:13

وـلـانـ عـيـبـ يـنـقـصـ مـنـ قـيمـةـ الـمـبـيـعـ وـهـذـاـ النـقـصـ لـهـ جـزـءـ مـنـ الثـمـنـ فـفـاتـ عـلـىـ الـمـشـتـرـيـ بـعـضـ غـرـضـهـ وـلـاـ يـثـبـتـ خـيـارـ العـيـبـ الاـ بـشـروـطـ

اـلـاـ يـكـونـ عـيـبـ ظـاهـراـ فـانـ كـانـ ظـاهـراـ اـمـ اـمـ المـشـتـرـيـ 00:23:37

الـسـيـارـةـ مـصـدـوـمـةـ اـمـاـمـهـ وـهـوـ اـشـتـرـاـهـ وـهـيـ مـصـدـوـمـةـ فـهـنـاـ لـاـ يـثـبـتـ لـهـ خـيـارـ.ـ لـاـنـ رـضـيـ بـهـذـاـ عـيـبـ وـالـاـمـرـ الثـانـيـ اـنـ يـكـونـ عـيـبـ قـدـيـماـ

اـيـ قـبـلـ الشـرـاءـ فـانـ ظـهـرـ عـيـبـ بـعـدـ فـانـ وـجـدـ عـيـبـ بـعـدـ الشـرـاءـ 00:24:02

وـلـمـ يـكـنـ مـوـجـودـاـ اـصـلـاـ قـبـلـ الشـرـاءـ يـعـنـيـ حدـثـ عـنـدـ الـمـشـتـرـيـ فـلـاـ يـثـبـتـ لـهـ خـيـارـ لـكـنـ لـوـ كـانـ قـدـيـماـ لـكـنـهـ لـمـ يـكـتـشـفـ الاـ بـعـدـ الشـرـاءـ فـهـنـاـ

يـثـبـتـ لـهـ خـيـارـ وـالـشـرـطـ ثـالـثـ 00:24:23

اـنـ يـنـقـصـ مـنـ قـيمـةـ السـلـعـةـ عـادـةـ.ـ اـمـاـ انـ عـيـباـ يـسـيراـ لـاـ يـعـدـ فـيـ عـرـفـ التـجـارـ عـيـباـ فـلـاـ يـثـبـتـ بـهـ خـيـارـ فـهـنـاـ اـذـاـ اـشـتـرـىـ سـلـعـةـ وـتـبـيـنـ اـنـ

فـيـهاـ عـيـباـ فـلـهـ خـيـارـ بـيـنـ 00:24:43

ثـلـاثـ خـيـارـاتـ الـاـولـ اـنـ يـمـسـكـ السـلـعـةـ وـلـاـ يـأـخـذـ شـيـئـاـ هـذـاـ خـيـارـ الـاـولـ وـالـخـيـارـ الثـانـيـ اـنـ يـرـدـ السـلـعـةـ وـيـأـخـذـ الثـمـنـ وـالـخـيـارـ الثـالـثـ اـنـ

يـمـسـكـ السـلـعـةـ مـعـ الـاـرـشـ وـالـاـرـشـ هـوـ مـاـ يـعـادـلـ النـقـصـ اـيـ التـعـوـيـضـ الـذـيـ يـعـادـلـ النـقـصـ بـسـبـبـ 00:25:06

عـيـبـ وـيـعـرـفـ الـعـرـشـ بـاـنـهـ قـسـطـ مـاـ بـيـنـ قـيمـةـ الصـحـةـ وـعـيـبـ وـلـاـ يـلـزـمـ اـنـ يـكـونـ الـاـرـشـ وـهـنـاـ نـقـطـةـ مـهـمـةـ.ـ لـاـ يـلـزـمـ اـنـ يـكـونـ الـاـرـشـ بـاـ

يـعـادـلـ مـبـلـغـ الـاـصـلـاـحـ.ـ لـاـ قـدـ يـكـونـ اـعـلـىـ 00:25:38

مـنـ مـبـلـغـ الـاـصـلـاـحـ وـلـعـلـيـ اـضـرـبـ مـثـلـاـ لـنـفـرـضـ اـنـ شـخـصـ اـشـتـرـىـ سـيـارـةـ بـيـ مـئـةـ الـفـ تـرـىـ سـيـارـةـ بـيـ مـئـةـ الـفـ ثـمـ تـبـيـنـ اـنـ بـهـ عـيـباـ يـنـقـصـ مـنـ

قـيمـتـهـاـ الـىـ ثـمـانـيـنـ اـيـ انـ النـقـصـ بـمـاـ يـعـادـلـ الـخـمـسـ مـنـ الثـمـنـ 00:26:02

يـمـكـنـ اـصـلـاـحـ ذـلـكـ عـيـبـ بـخـمـسـةـ الـافـ لـكـنـ تـبـقـىـ انـ السـيـارـةـ قـيمـتـهـاـ نـقـصـتـ فـمـاـ هـوـ الـعـرـشـ الـذـيـ يـسـتـحـقـهـ عـشـرـونـ اـمـ خـمـسـةـ هـاـ عـشـرـونـ

هـوـ قـسـطـ مـاـ بـيـنـ قـيمـةـ الصـحـةـ وـعـيـبـ وـلـيـسـ هـوـ مـبـلـغـ الـاـصـلـاـحـ.ـ وـهـذـاـ اـيـضاـ يـكـونـ فـيـ الـحـوـادـثـ ذـلـكـ 00:26:43

لـوـ اـنـ شـخـصـ تـسـبـ بـحـادـثـ لـاـخـ فـتـضـرـتـ سـيـارـتـهـ كـانـتـ قـيمـةـ السـيـارـةـ عـشـرـةـ وـبـعـدـ الـحـادـثـ اـصـبـحـتـ قـيمـتـهـاـ سـبـعـةـ الـافـ وـهـوـ ذـهـبـ

وـاـصـلـحـهاـ لـدـىـ الـوـرـشـةـ هـاـ بـالـفـ كـمـاـ التـعـوـيـضـ الـذـيـ يـسـتـحـقـهـ هـاـ 00:27:08

كـمـ ثـلـاثـ لـاـنـ هـوـ كـانـتـ قـيمـتـهـاـ عـشـرـةـ فـاـصـبـحـتـ بـعـدـ عـيـبـ سـبـعـةـ هـاـ فـيـسـتـحـقـ ثـلـاثـةـ حـتـىـ وـلـوـ كـانـ بـاـمـكـانـهـ اـنـ يـصـلـحـهاـ قـالـ فـيـ اـنـ

التعويض ينظر فيه الى قيمة النقص الذي حصل وليس قيمة الاصلاح - 00:27:34

وليس قيمة الاصلاح ولذلك اذا وقعت حوادث المفترض للتقييم لتعويض الضرر ما يذهب الى اصحاب الورشات يقال لهم كم يصلحونها؟ لا حتى نعرف التعويض نذهب الى من اصحاب المعارض نقول هذه السيارة لما كانت سليمة كم قيمتها؟ ولما أصبحت معيبة كم قيمتها - 00:27:53

نأخذ بقول اصحاب المعارض لا بقول اصحاب الورش نعم 00:28:19  
المجلس الشرط الغبن ها والتديليس والعيوب و -

التخيير السادس نحن الان في السادس خيار التخيير وهذا يكون في بيع الامانات لأن البيع اما ان يكون بيع مساومة او بيع امانة  
بيع المساومة هو البيع الذي لا يذكر فيه البائع رأس ماله في السلعة - 00:29:19

كان يقول ابيعلك هذه السلعة بعشرة هذا يسمى بيع مساومة وبيع الامانة والبيع الذي يذكر فيه البائع رأس ماله في السلعة وله اربع صور الصورة الاولى بيع المراقبة بان يبيع السلعة برأس مالها - 00:29:48

وربح كان يقول اشتريت هذه السلعة بتسعة وابيعها بعشرة او يقول اشتريت هذه السلعة بعشرة وابيعها بربح عشرة بالمئة والصورة الثانية بيع الوضيعة ان يبيع بان يبيع السلعة باقل من رأس مالها - 00:30:13

كان يقول اشتريت هذه السلعة بعشرة وابيعها لها علشان خاطرك لها تسعة او يقول اشتريتها بعشرة وابيعها بخسارة عشرة بالمئة والصورة الثالثة بيع التولية وهو ان يبيع السلعة برأس مالها - 00:30:42

بان يقول اشتريت السلعة بعشرة وابيعها بعشرة والرابعة سورة الرابعة بيع الشركة بان يبيع جزءا من السلعة ببعض رأس مالها لأن يقول اشتريت سيارتين بعشرة وابيع واحدة بخمسة او ابيع واحدة - 00:31:09

بسنة او ابيع واحدة باربعة فهذا يسمى بيع الشركة. اذا عندنا بيع الامانة لها اربع صور كلها وكلها تدخل في بيع الامانة ولماذا سميت بيع امانة لأن المشتري يأتمن البائع على قوله عندما يقول اشتريتها بهذا فهو يصدقه - 00:31:45

ويجب ان يكون البائع دقيقا في كلامه والا فهو مدلس او كاذب ويثبت للمشتري الخيار متى ما تبين ان الامر بخلاف ما ذكر ولدقة هذا الامر وكثرة المخالف فيه كره بعض اهل العلم ببيع الامانة - 00:32:12

قالوا الافضل ان البائع يبيع مساومة لا يذكر رأس ماله لانه يصعب ان يكون دقيقا فيه بعض الناس قد يشتري السلعة بعشرة لك وعليه اجرة نقلها ريال مثلا واجرة تخزينها ريال. واجرة العامل - 00:32:39

ريال واجرة الكهرباء ريال فالمجموع اربعة عشر ثم اذا جاء المشتري يشتري قال له مشترها اربعة عشر هو يقصد التكلفة كاملة الشراء مع تكاليف النقل واجرة العمالة وغير ذلك واحيانا يكون سعر صرف وغيرها - 00:33:08

بينما المشتري ماذا يفهم انه ثمن الشراء. فلو قوو مثل هذا اللبس والتديليس الذي يكون فيه كره بعض اهل العلم ببيع الامانة لا يعني ذلك انها محمرة لا نقول اذا افصح عن رأس مالي فيه لابد ان يكون - 00:33:33

دقيقا لابد ان يكون دقيقا فيه اذا اخبر بخلاف الامر وتبين ذلك فيثبت للمشتري الخيار. ولذا قال المؤلف رحمة الله وخيار تخيير ثمن اذا اخبر بالثمن فمتى بان اكثر او انه اشتراه مؤجلا - 00:33:52

لو قال لنفرض انه اشتري هذه السلعة بثمن مؤجل باثني عشر وعرضها هو ليبيعها بثمن حال فقال للمشتري انا اشتريتها باثني عشر وابيعها عليكها باثني عشر برأس مالها - 00:34:17

تستاهل هو صحيح اشتراها باثني عشر لكن اشتراها ايش مؤجل طبعي انه في المؤجل يزيد عن الحال وهو الان سيبيعها بثمن حال فهنا يثبت الخيار له. لابد ان يقول اشتريتها باثني عشر مؤجلة. وابيعها الان باثني عشر حالة. لو قال هذا الكلام للمشتري - 00:34:45

لادرك المشتري انه قد ربح عليه في او من لا تقبل شهادته له قد يكون اشتراها باثني عشر من اخيه او من ابيه او من امه حبابه في الثمن شرى الارض من قريب له ما من لا تقبل شهادته له كابيه او امه وحبابه في الثمن فاراد ان يبيع بمثل ذلك الثمن فهنا -

00:35:07

لا بد ان يفصح لان هذا كونه يحابي في الثمن مع قريب له لا يدل على ان هذا هو السعر الحقيقي لها قد يكون سعرها اقل من ذلك. او باكثر من ثمنه حيلة لاي كما في الحيل التي ذكرناها قبل قليل كالعينة - 00:35:40

نحوی او باع بعضه بقسطه ولم يبين ذلك لو كان اشتري سلعة ثلاثة قطع بي تسعه وباع واحدا منها باربعة ثم باع الثنتين المتبقيتين بتسعة وقال المشتري اني اشتريت السلع بتسعة - 00:36:00

فهنا يعد كاذبا. لماذا لانه اشتري بتسعة ثلاثة قطع وهو الان يبيع قطعتين منها ففي كل هذا هذه الاحوال يثبت للمشتري خيار التخbir يسمى خيار التخbir آآ من التطبيقات المعاصرة لخيار التخbir - 00:36:26

ان الشخص قد يذهب الى اه جهة مثلا اه محل اصلاح اجهزة وغيرها فيطلب منهم الاصلاح بمبلغ معين يتافق عليه على ان يقوموا بهم بتوريد قطع الغيار ويعطوه الفواتير فيدفع لهم اجرة العمل واذا احضروا الفواتير سدد لهم الفواتير المدون وسددهم المدون في تلك الفواتير لكن قد - 00:36:54

هم لهم خصومات لدى محل قطع الغيار الذي اشتروا منه انه يعطيهم خصم على كل فاتورة خمسة بالمئة او عشرة بالمئة. ولا يخبرون المشتري بذلك يطالب المشتري بكل الفاتورة فهذا يثبت به خيار التخbir. قال رحمه الله - 00:37:33

ثم اشتري ما اشتريته بکذا وانما اشتريته بکذا ولكل ذي ان لم يرض برب الاخرين وبعد وبعد ذلك يتحالفان ويفرق المشترى قيمته. وان اختلف في قوله نعم النوع السابع والأخير من الخيارات هو خيار - 00:37:58

اختلاف المتباهين فاما اختلف في مقدار الثمن او المعقود عليه او في الاجرة كأن يقول البائع بعتك السيارة بعشرة ويقول المشتري انا اشتريتها بثمانية يعني هما متفقان على ان العقد قد تم. لكنهما اختلفا في مقدار الثمن - 00:38:45

فهنا نقول ان كان هناك بينة فيؤخذ بها وان لم يكن هناك بينة فيحلف البائع اولا بقوله ما بعته بکذا ما بعته بثمانية وانما بعته بعشرة. فان قبل المشتري حذف البائع فيها. والا - 00:39:17

فيحلف مشترى ما بعت ما اشتريته بکذا ما اشتريته بعشرة وانما اشتريته ثمانية اذا لم يقبل احد منهما حلف الآخر فلكل منهما الفسخ. ونقول العقد لم يتم ولا يجب على - 00:39:40

ان يدفع الثمن والسلعة ترجع الى البائع هذا اذا اختلف في الثمن او في الاجرة او في المعقود عليه يعني مثل الثمن السابق الامثلة السابقة لو اختلفت في المعقود عليه كأن يقول - 00:40:01

البائع انا بعتك السيارة الداتسون عشرة ويقول المشتري لا ان تبعتنى السيارة تويوتا بعشرة السيارة التي بجنبها ما كنا نتكلم عن هذه السيارة. يقول كنا نتكلم عن السيارة التي بجانبها. فيقول البائع لا انا بعت الداتسون بعشرة. ويقول المشتري - 00:40:23

انا بعتها انا اشتريت منك السيارة الاخرى فيختلفان وليس بينهما بينة فنقول في هذه الحال يحلف البائع اولا ثم يحلف المشتري تاليا فان قبل احدهما حلف الآخر والا فيتفاسخان يكون لكل منهما الحق الخيار في فسخ العقد ولا يلزم المشتري بدفع ثمن وترجع السلعة الى - 00:40:50

البائع اما اذا كان الاختلاف بينهما في اجل او في شرط كان يقول المشتري انا اشتريتها بالتقسيط والبائع يقول لا انا بعتها نقدا. او اختلفوا في شرط. كان يقول البائع شرطت عليك - 00:41:15

ويقول المشتري لم تشترط علي رهنا فالقول قول من ينفي لان الاصل عدم الاجل او الشرط وفي هذه وعلى ذلك يقدم قول النافع على المثبت ثم اشار المؤلف رحمه الله الى نقطة اخيرة قال ويثبت للخلف في الصفة وتغير ما تقدمت رؤيته. يعني يثبت الخيار - 00:41:31

يسى خيار الخلف في الصفة وحكمه كحكم خيار العيب تماما. كأن يشتري شخص سلعة بمواصفات ترى سلعة بمواصفات اشتري سيارة مثلا على ان لونها ابيض او اشتري جوالا على ان مواصفاته كذا وكذا. فلما تسلمه اذا هو على خلاف - 00:42:03

الوصف فهذا حكمه كحكم خيار العيب يثبت به خيار الخلف صفة الا انه ليس فيه ارش هنا وانما فيه تخbir ما بين الامساك او الرد والله اعلم. نعم يتناولون قال - 00:42:27

نعم هذا الفصل في القبض والقبض له اثر في العقود العقود من حيث اثر القبض عليها على اربعة انواع النوع الاول عقود يشترط القبض لصحتها اي لا يصح العقد القبض الا لا يصح العقد الا بها - [00:43:13](#)

مثل الصرف مثلا والنوع الثاني عقود يشترط القبض للزومها لا لصحتها. يعني ان العقد يكون صحيحا بدون قبض الا انه لا يكون لازما الا بالقبض مثل الهبة فلو وهب شخص اخر مبلغا من المال ولم يقبضه - [00:43:45](#)

فانه لا يلزمه ذلك لا يلزمه فلو مات قبل ان يقبض الموهوب فان ذلك المال يكون للورثة وليس للموهوب والنوع الثالث من العقود عقود يشترط القبض لي استقرارها اي ان هذه العقود - [00:44:20](#)

تصح بدون قبض وتلزم بدون قبض الا ان العقد لا يستقر الا بالقبض ومن هذه العقود البيع فالبيع ينعقد بالايجاب والقبول. فاذا قال بعثك السلعة بهذا وقال المشتري قبلت فقد - [00:44:51](#)

تم العقد وانتقلت ملكية السلعة من البائع الى المشتري بالايجاب والقبول ويكون العقد لازما او لا؟ لازما بالايجاب والقبول ولو لم يقبض المشتري السلعة فاذا تم العقد وتفرق العقادان فهو لازم ولو لم يقبض المشتري السلعة. حتى ولو كانت في مستودعات - [00:45:16](#)

البائع ولو لم يكن هناك فاتورة للشراء لا كما يتوجه البعض الان حيث يظن ان عقد البيع لا ينعقد الا بفوائير واوراق لا نقول عقد البيع ينعقد بالايجابي والقبول اذا ما فائدة - [00:45:47](#)

القبض في عقد البيع نقول القبض في عقد البيع له اثارا يعني ان نقول فائدته في الاستقرار ان عقد البيع لا يستقر الا بالقبض والاستقرار يكون باثرين. الاخير الاول هو - [00:46:04](#)

انتقال ضمان السلعة من البائع الى المشتري فالسلعة بعد البيع وقبل تمكن المشتري من قبضها هي من ضمان البائع. ولا ينتقل الضمان الى المشتري الا اذا من القبض فعلى هذا - [00:46:25](#)

لو باع سيارة وقبل المشتري قال اسلمك السيارة غدا لا تزال الان في المستودعات فسرقة السيارة او نزل برد من السماء وتلفت السيارة فالضمان على البائع لكن لو ان البائع مكن المشتري من القبض - [00:46:50](#)

وقال بامكانك ان تتسلم السيارة لكن قال المشتري اقبحها غدا فللحاجة تلف فالضمان على المشتري. اذا الاخير الاول من اثار القبض في عقد البيع انتقال الضمان فالضمان ينتقل بالتتمكن من - [00:47:19](#)

القبض والاثر الثاني من اثار القبض في عقد البيع جواز التصرف بالسلعة المشتري للسلعة وان كان يملكها الا انه لا يجوز له ان يبيعها حتى يقبحها لما جاء عند الامام احمد - [00:47:39](#)

وسنن ابي داود ان النبي صلى الله عليه وسلم من حديث زيد ابن ثابت رضي الله عنه ان النبي صلى الله عليه وسلم نهى ان تباع السلع حيث تباع حتى يحوزها التجار الى رحالهم - [00:48:06](#)

يعني لا يجوز لمن اشتري سلعة ان يبيعها قبل ان يحوزها يعني يقبحها ولما جاء عنه عليه الصلاة والسلام انه نهى عن ربح ما لم يضمن يعني يقبح فلا بد ان يقبض اولا قبل ان يبيع - [00:48:23](#)

فلا يجوز لمن اشتري سيارة وتملكها بالايجاب والقبول ان يبيعها قبل ان يقبحها على طرف ثالث اذا هذا هو الاخير الثاني من اثار القبض في عقد البيع هل كل السلع - [00:48:43](#)

يجب قبضها قبل بيعها في هذا خلاف كبير بين اهل العلم اوسع المذاهب في ذلك هو المذهب المالكي يقولون لا يجب يجوز بيع السلع كلها بيع السلع كلها بلا قبض باستثناء - [00:49:07](#)

الطعام السيارات الثالث الاسهم اه المعدات العقاريات كلها يجوز ان تباع ولو لم تقبض الا الطعام يليهم الحنابة فيقولون كل السلع يجوز بيعها قبل قبضها الا ما كان مكتوبا او موزونة وهو ما اشار اليه المؤلف لقوله من اشتري مكتوبا ونحوه لزم بالعقد ولم يصح تصرفه فيه قبل قبضه - [00:49:30](#)

سواء اكان طعاما او لا؟ المكتوب الموزنة هو الذي يباع بالوزن او يباع الكيل مثال الذي يباع بالوزن يعني بما يسمى الان بوحدات اللي

نسميتها الان الكيلووات هذى وحدات وزن لا نخلط عندما يقول الفقهاء مكيل ها لا تظنون انه كيلو هذا الكلمة الانجليزية هذى -

00:50:05

لا المكيل غير الكيلو ها المكيل عند الفقهاء هو المكيل عند الفقهاء هو ما يعرف الان بوحدات السعة ما يباع بوحدات السعة مثل صاع كان في السابق عندهم الصاع والمد - 00:50:28

الان ما صار الناس يستخدمون الصاع المدرى وش يستخدمون اللتر للتراث هذى تسمى مكيلات مثل ماذا ها ها ؟ الزيت البنزين الوقود ها الالبان ونحو ذلك. هذه تسمى ماذا مكيلات في السابق كانوا يبيعون ايضا الارز والحبوب كلها تعتبر مكيلات - 00:50:48 الموزون اللي يسمى اللي يباع الان الكيلو جرامات هذى او بالرطل او بالمثقال مثل ها الحديد الذهب الفضة المعاجن عموما كلها تعد من الموزونات يلي المذهب الحنبلي المذهب الحنفي - 00:51:19

فحملوا النهي على المنقولات دون العقار. قالوا العقار لا يجب قبضه قبل بيعه بخلاف المنقولات كلها يجب فيها القبر قبل البيع السيارات الايث الطعام المكيلات الموزونات الى اخره واشد المذاهب في باب القبض هو المذهب الشافعى. فقالوا يجب القبض في كل - 00:51:46

السلع واستدلوا بحديث زيد ابن ثابت السابق والاظهر والله اعلم ما ذهب اليه فقهاء الشافعية من من وجوب القبض في كل السلع لعموم حديث زيد ابن ثابت رضي الله عنه الا اذا كان - 00:52:11

المبيع موصوفا في الذمة وليس معينا كما سبق ان ذكرناه في الدرس الاول فهنا لا مانع من بيعه قبل تملكه فضلا عن كونه لم يقبض اذا باع موصوفا في الذمة. نعم - 00:52:29

نعم نعم كيف ما اسمع اي التجربة هذى ما في اشكال يده الضمان هنا يده الضمان يد المشتري كيف يكون القبظ ؟ كيف يكون قبض السلع ؟ القاعدة عند اهل العلم ان القبض يرجع فيه الى - 00:52:48

العرف لان القبظ لم يرد في تحديده نص شرعى يوجب بطريقة معينة للقبض فكل ما عده الناس قبضا فهو قبض وهذا يختلف باختلاف السلع والاسواق والازمنة والامكنة فعلى سبيل المثال - 00:53:22

في السيارات الان كيف يكون قبضها ؟ متى يجوز لمن اشتري سيارة ان يبيعها نقول قبض السيارات يكون باحد امور اما بنقلها الى مستودع المشتري ان ينقلها المشتري الى مستودعاته. هنا نقول قد - 00:53:47

حازرها وقبضها او بحيازته لما يسمى بالبطاقة الجمركية او بوجود ورقة مبادلة تعين السيارة برقم هيكلها فاذا وجدت ورقة مبادلة مع المعرض الذي اشتراها منه فيكون قد قبضها ولو لم ينقلها ولو لم ينقلها - 00:54:09

في الاسهم كيف يكون قبضها ؟ قبض الاسهم ؟ من اشتري اسهما ويريد ان يبيعها اه بدخولها في محفظته او بتسجيela في محفظته فهنا التسجيل الالكتروني للاسهم في المحفظة يقوم مقام القبض - 00:54:35

قبض النقود باى شىء يكون الاستلام باليد بس ها او الايداع في الحساب وهذا اقوى من القبض اليدوى او الشيك المصرفي سواء مصدق او اذا الشيك العادي اذا كان له حماية من قبل الجهات النظامية. نعم - 00:54:55

ولذلك المؤلف رحمه الله الشهري يسار الى بعض الصور التي يتحقق بها القبض وقال ويحصل قبض ما بيع بكيله ونحو ذلك مع حضور مجتهد ونائبه. ووعاؤه كيده وسبرة ومنقول بنقل الى - 00:55:22

اخيرا نقول هذه انما هو على سبيل التمثيل. والا فكل سلعة يكون قبضها بحسبها الان في البيوع البحرية البيوع البحرية آ هي على نوعين تعرفون الان اكثر تجارة الدولية تتم من خلال - 00:55:35

النقل ماذا ؟ الجوى ولا البري ولا البحري هو الاكثر يعني اللي بيشتري سلعة او بضائع من الصين ولا من اليابان ولا من امريكا ولا من غيرها كيف نقولها ها - 00:55:57

السفن الان اذا اشتراها من المصدر الاجنبي تجلس في السفينة شهر ممکن او شهرين كثير من التجار يبيعونها وهي بظهور السفينة محمولة على ظهر السفينة هل له ذلك ؟ نقول البيع البوع البحرية على نوعين - 00:56:11

فيه بيع يكون فيه التسليم في ميناء الاقلاع وبيع يكون فيه التسليم في ميناء الوصول. يعني ان المصدر الاجنبي اما ان يكون دوره ان يسلم البضاعة للمستورد المحلي في ميناء - 00:56:34

في ميناء الميناء الصيني مثلا او يكون عليه المسؤلية الى ان يصلها الى ميناء جدة مثلا فهنا نقول اذا كان البيع بما يسمى البيع في ميناء الاقلاع عفوا التسليم في ميناء الاقلاع فيجوز للمشتري لانه تسلم الان البضاعة - 00:56:48

يجوز له ان يبيعها حتى ولو كانت على ظهر السفينة اذا كان يحمل ما يسمى ببوليصة الشحن لان بوليصة الشحن هي بمثابة الاستمارة للبضاعة نفسها هي التي تفيد ملكيته لها - 00:57:09

اما اذا كان التسليم في ميناء الوصول فليس له ان يبيع حتى تصل البضاعة الى حتى البضاعة في ميناء الوصول ويقبضها نعم طيب حتى لان بتدخل الان في موضوع ثقيل وهو الربا ونبيكم تصحصون شوي - 00:57:26

نأخذ استراحة طيب اي لان قاله نعم فيما يتعلق بالاقالة. قال والاقالة فسخ تنس الاقالة ان يطلب احد العاقدين من الآخر فسخ العقد بدون خيار وهي تكون في العقود الازمة - 00:57:52

كان يشتري سلعة وبعد ان يتمتلكها يندم على الشراء في طلب من البائع ان يقيله او البائع يندم على بيعها فيطلب من المشتري ان ليرددها هذى تسمى الاقالة وورد فيها قول النبي صلى الله عليه وسلم من اقال مسلما بيعته اقال الله عثرته وحكمها - 00:58:15

بالنسبة لمن طلب الاقالة جائزة ولمن طلب منه الاطالة مستحبة وهي فسخ يقول المؤلف فسخ معنى قوله فسخ اي انها ليست عقدا جديدا وانما هي فك للعقد الاول فلا يتشرط فيها التقابض اذا كان العوظان ما يجري بينهما - 00:58:41

الربا ليس فيها خيار مجلس وغير ذلك من احكام العقود والله اعلم ان كان هناك مجيب عن سؤالين او ثلاثة ثم نأخذ استراحة قصيرة وبين الاسئلة اللي هذى اسئلة الصباح - 00:59:09

طيب جزاك الله خير يقول ما حكم التأمين الصحي في الشركات بحيث تدفع الشركة مبلغ الموظف مبلغا للتقاعد مع شركة التأمين الصحي لتقديم الخدمات الصحية للموظف وعائلته. بالنسبة للتأمين الصحي على الموظفين ارى انه جائز وليس على - 00:59:31

موظفي حرج في ان يقبل التأمين الصحي افضل الكتب في المعاملات المالية المعاصرة للمبتدئ من افضلها كتاب الدكتور عمر المترک الربا والمعاملات المصرفية المعاصرة اما لمن اراد اشياء متعمقة - 00:59:45

المعاملات المالية المعاصرة فانصح بكتابين. الكتاب الاول هو المعايير الشرعية وهذا كتاب يصدر من هيئة اسمها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية. هذه الهيئة تضم مجلسا شرعيا مكونا من حوالي عشرين عالما من العلماء المتخصصين في المعاملات المالية الاسلامية - 01:00:01

يضعون معايير بشكل دوري للمعاملات المالية الاسلامية وانا احد الاعضاء المسترتكين في هذا المجلس نجتمع كل اربعة اشهر مرة في المدينة ومرة في مكة ومرة في البحرين لان مقر الامانة العامة لهذه المؤسسة لهذه الهيئة - 01:00:34

في البحرين الاجتماع القادم سيكون في المدينة في شهر شوال ان شاء الله تعالى دائمًا ترسل الموضوعات للباحثين يستكتب فيها باحثون فيكتبون الابحاث ثم تحكم هذه الابحاث وتراجع وتدقيق وتشكل - 01:00:59

قال للمراجعة بعد مراجعته ترفع للمجلس الشرعي. ويوضع المسودة الاولى ثم تدرس مرة اخرى وهكذا. يجلس الموضوع الواحد قرابة سنتين الى ثلاث سنوات وهو تحت الاعداد والطبع للتأكد من انه بالفعل خرج بصورة متقدنة - 01:01:17

والآن اصبح هذا الكتاب مرجعًا معمتمدًا في عدد من الدول الاسلامية الزمت به البنوك بعض الدول الإسلامية الزمت البنوك قالوا تلتزمون بكتاب المعايير الشرعية باعتبار انه اهم كتاب اصبح الان صادر وكثير الان من المعايير الدولية في كثير من الدول بدأوا يعتمدون - 01:01:35

دون على هذا الكتاب. آآ الكتاب هذا لا يباع الا ان تستلمه من من الهيئة اللي هي هيئة خيرية ليست مؤسسة ربحية فما يبيعون كتابهم واللي يرغب فيه يتواصل معهم مباشرة. يعطوه فيه رسوم يعني الشراء - 01:01:54

اه منهم او انهم اذا جوكم ان شاء الله في المدينة في شهر شوال مروهم خذوا منهم تأتي الامانة ويأتون كل المسؤولين هناك

الكتاب الثاني هو مجلة مجمع الفقه الاسلامي - 01:02:17

تعرفون في مجامع الان متعددة مجامع علمية من ابرزها مجمع الفقه الاسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الاسلامي هذا المجمع يضم قرابة طبعا كل الدول الاسلامية ممثلة فيه. لها من يمثلها كل دولة لها مندوب يمثلها - 01:02:32

اضافة الى الى اعضاء لا يمثلون دولا مستقلون عدد الاعضاء يقارب الان ستين عضوا بالإضافة الى خبراء يصل عددهم الى مئتين او ثلاث مئة خبير وهذا المجمع يعقد دورات سنوية ممكنا في السنة ثلاث مرات لا ثانوية كل مرة في دولة اخر دورة كانت له في الجزائر

- 01:02:53

في شهر آب سبتمبر الماضي والدورة القادمة ستكون في الرياض ان شاء الله تعالى آسيستظيف الرياض وهذه المجمع في كل دورة يكون هناك ابحاث كثيرة عشرات الابحاث حول موضوعات متخصصة جزء كبير منها في المعاملات المالية المعاصرة. الان وصلت اعداد المجلة الى - 01:03:16

قرابة تسعين او اكثر مجلد فيما اظن لكن لا يحتاج انك تشتري هذه المجلدات يكفي عن ذلك قرص مدمج سيدى يحوي جميع الابحاث الدورات التي والقرارات التي صدرت من المجموعة. طيب نقف عند هذا الحد ونكملا ان شاء الله تعالى نأخذ استراحة لمدة -

01:03:39

ثلث ساعة ان شاء الله تعالى ونرجع بعدها للدرس التالي والله اعلم وصلى الله وسلم على نبينا محمد - 01:04:01