

درس الفجر الدكتور صلاح الصاوي - يسألونك عن الشريعة 44 -

تطبيق الشريعة ودعاوى تخريب الاقتصاد 3

صلاح الصاوي

بسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله. وعلى اله وصحبه ومن والاه. اصبحنا واصبح الملك لله والحمد لله

لا اله الا هو واليه النشور. اللهم انا اصبحنا منك في نعمة وعافية وستر - [00:01:19](#)

فاتم علينا نعمتك وعافيتك وسترك في الدنيا والاخرة. اللهم ما اصبح بنا من نعمة او باحد من خلقك. فمك وحدك لا شريك لك فلك

الحمد ولك الشكر. لك الحمد كما ينبغي لجلال وجهك وعظيم سلطانتك. اللهم - [00:01:43](#)

انا اصبحنا نشهدك ونشهد حملة عرشك وملائكتك وجميع خلقك انك انت الله. لا اله الا انت وحدك لا شريك لك وان محمدا عبدك

ورسولك. اما بعد فهذه متابعة في سلسلتي يسألونك عن الشريعة في حلقة - [00:02:03](#)

الرابعة والاربعين ولا يزال الحديث موصولا حول تطبيق الشريعة ودعاوى تخريب الاقتصاد دعاوى لا يزال خصوم الشريعة يطلقونها

على عواهنها ان كذبوا بما لم يحيطوا بعلمه ولما يأتهم تأويله. والناس اعداء لما جهلوا - [00:02:23](#)

تحدثنا عن البدائل التي قدمتها الشريعة المطهرة عن المعاملات الربوية التي منيت بها البنوك التجارية واليوم نواصل الحديث عن

هذه البدائل نقف عند عقد المراجعة وبيع المراجعة والامر بالشراء نموزج من نماذج التمويل الاسلامي قدمته المصرفية الاسلامية -

[00:02:53](#)

وقننه فقهاؤها وخبرائها. وقدموا له صياغة استثمار جماعية. وصياغة مصرفية تحقق بديلا شرعيا من القروض الربوية التي تورطت

فيها المصارف التجارية المعاصرة اصل المراجيح يعني ايه البيع برأس المال مع زيادة ربح معلوم. ادي فكرة المراجعة - [00:03:24](#)

البيوع اما مساومة واما مراجعة المساومة لا يخبر فيها البائع برأس ماله اشترى ويتناقش الطرفان عن السعر حتى ينتهوا الى كلمة

سواء لكن ايه المراجعة؟ يخبره برأس ما له سلفا ويقول له انا هزيد على تم الاشتراك به كزا - [00:03:55](#)

بيع يخبر فيه البائع برأس ماله ويطلب نسبة ربح معينة على الصفقة اهل العلم في الجملة يحبون المساومة ويفضلونها على المراجعة

لماذا؟ لان المراجعة لابد ان تكون دقيقا في الاخبار بكل شيء - [00:04:24](#)

لان عقد يعتمد على امانة البائع في اخبار المشتري بالثمن الذي قامت به عليه هذه السلعة المشتري يعني في العادة يحب بيع المراجعة

ان يبقى مطمئن عارف ان البائع اشترى بكام؟ وكسبان كم؟ يعني - [00:04:47](#)

يأمل فيه الى حد ما من الخداع والتغريب ونحوه على كل حال كل هذه مسارات مشروعة كيف وظفت المصارف الاسلامية المعاصرة؟

هذا العقد وعملت منه نموزج تمويل اسلامي بيع المراجعة للامر بالشراء - [00:05:10](#)

نبدأ بكلمة قالها الشافية رحمه الله منذ اكثر من الف وتلتيمت سنة في كتابه الام ماذا قال؟ اذا ارى الرجل الرجل السلعة وقال اشترى

هذه واربحك فيها كزا اشترى هذه واربحك فيها كذا. لسه البائع لا يملك هذه السلعة - [00:05:36](#)

اشترها ولحزها ولا تدخلت في ضمانه. الكلام ده عبارة عن واه مباحثات مبدئية بينهما. اذا ارى الرجل الرجل السلعة فقال اشترى هذه

تربحك في هكذا فاشترها الرجل فالشراء جائز والذي قال اربحك فيها بالخيار. ان شاء احدث فيها بيعا وان شاء تركه - [00:06:07](#)

كأنه اشترط اني الواعد بالشراء يكون بالخيار يحب يكمل الله يحييه. يحب ينسحب الله يحييه يبقى كأنني الشخص المستسمر عنده

قدر من الرزق. قدر من الضمان من اجله استحق الربح - [00:06:39](#)

ان تباع على انها ان ان الزما نفسها الامر الاول ما ينفعش. منسوخ من قبل شيين انهما تباعا قبل ان يملكه البائع انه على مخاطرة انك ان اشتريته على كذا اربحك فيه كذا - [00:07:02](#)

دي المادة الخام بتاعة هذا النموذج من نماذج التمويل المصرفي الاسلامي الذي وزفته المصارف الاسلامية المعاصرة اللي عايز يشتري سيارة مثلا مازا يفعل؟ مع البنك التقليدي التجاري البنك ببسلفه قيمة السيارة - [00:07:24](#)

وبسطها له عدد معين من السنوات ويعمل فائدة معينة نسبة من القرض الذي بذله له والقبر الذي اشترط فيه زيادة من الربا الجلي المحرم باجماع المسلمين طب النموذج ده بيعمل ايه بالضبط؟ وعلى فكرة ده ممكن يعمل اي مش لازم مصرف - [00:07:48](#)

اي شخص عنده مال مدخر في البنك يقدر يشغل المال بهذه الطريقة بدلا من ان يذهب طالب السيارة الى مصرف تقليد التجاري ويطلب قرض. يذهب الى مستثمر ويطلب منه يشتري له - [00:08:12](#)

فاذا اشتراها ودخلت في ضمانه يعين بيعها له بزيادة ربح المتفق عليه مع تقسيط المبلغ على ما يتفقان عليه من السنوات طب واحد يسأل سؤال يقول طيب وايه الفرق؟ ايه الفرق بين الصورة دي وسورة القرض؟ ما هو ده كسب وده كسب - [00:08:35](#)

دي زيادة ودي زيادة. واحتمال الارقام تطلع واحدة في النهاية ده سلفه عشرة وخدها خمستاشر اشتروها بعشرة وباعها بخمستاشر. ايه الفرق بين الاثنين؟ الفرق هو الفرق بين البيع والربا ذلك بانهم قالوا انما البيع مثل الربا واحل الله البيع وحرم الربا. الفرق ان فيه نموذج المرابحة الباقي - [00:09:03](#)

المستثمر يتحمل تبعة الهلاك قبل التسليم. لانه بائع مش مقرض لو السيارة دي اشترطها له من برة وهي مشحونة من الخارج حصلت لها حادثة او طلعت مع طوبة البائع المستثمر بيتحمل هذه التبعة. يتحمل تبعة الهلاك قبل التسليم - [00:09:30](#)

وتبعت الرد بالعيب الخفي بعد التسليم فعلا بائع مش مقرض. بائع وليس بمقرض هذا بيع المرابحة للامر بالشراء وبالتالي اصبح نموذج شائع الاستخدام في المصارف الاسلامية كل من يريد صفقة بدل ما ياخذ قرض بزيادة يطلب من البنك يشتري له الصفقة دي هو ويعيد بيعها له بالتقسيط - [00:09:56](#)

والبيع بالتقسيط مع زيادة التمن جائز البيع بالتقسيط مع زيادة التمن جائز وفق شروط بينها قرار مجمع الفقه الاسلامي الدولي. لكن كما قلنا يشترط في هذا النموذج الا ان حمل المصرف تبعت الهلاك قبل التسليم وتبعت الرد بالعيب الخفي بعد التسليم - [00:10:29](#)

زهرت مشكلة في التطبيق ان المصرف يا اخوانا انتم اديتوا العميل الحق انه يرجع في كلامه انه يفسخ الصفقة انا ما اتحملش الحكاية دي. لان احيانا الناس يأتوني في سلع غير غير نمطية - [00:10:57](#)

مسلا طبيب اسنان ويجهز لي عيادة بنزام المرابحة انا رتبت له المسألة على ان المكان بتاعه لو انا بعد ما عملتها اشترت اجهزة ورتب رجع في كلامه اثبتت وراه او ادي الاجهزة دية فين - [00:11:22](#)

وبعها لمين واخسر خسارة فادحة. ولو تكرر المشهد ده مع مجموعة عملاء لا يقدرن الامور التجارية قدرها. الدول الاسلامية تنهار وفكرة المصارف تسقط. فشافوا لنا حل عندما عندما تعطونا العميل الحق في الغاء الصفقة والغاء وعده يدخلنا في - [00:11:47](#)

اقتصادية وكذا واذا الزمانه يبقى احنا بعنا ما لم نملك. اذا قلنا لازم تشتري وما دام انت وقعت معنا ورق لازم ايه الحل؟ عقدت مؤتمرات كاملة عشان تناقشي النقطة دي تحديدا يعني - [00:12:14](#)

ازاي نقي المصرف مخاطر الفسخ المفاجئ من قبل العميل. فقالوا ان فيه قاعدة في فقه المالكية اذا ادخله بالوعد في ورطة يقضى عليه به اذا ادخله بالوعد في ورطة يقضى عليه به. يعني انا قلت لواحد - [00:12:36](#)

تزوج وانا هجيب لك شقة اخر كلام اخر كلام تزوج وبعد ما عقد فين الشاب؟ قلت له والله انا اسف انا رجعت في كلامي تغيرت ظروف في بشقة طب وانا اروح فين؟ هملس في الشارع - [00:13:00](#)

ما انت اللي قلت لي تزوج. ولولا وعدك هذا انا ما اقدمت على الزواج. وما اجترأت عليه فانت ادخلتني بالوعد في ورطة في فقه المالكية عند آ شبرما يقول اذا ادخله بالوعد في ورطة فانه يقضى عليه به. وان لم - [00:13:19](#)

الوعد ملزم في باب الديانة وليس في باب القضاء يعني ايه معنى ملزم في باب الديانة؟ يعني في مكارم الاخلاق ام حاسم العادات اذا

وعدت نقي ومن سمات المنافقين اذا وعد اخلف واذا اؤتمن خان. لكن تبقى قضية اخلاقية - [00:13:39](#)
ومش قضية قضائية يعني مسلا اضرب لك مسال. عملنا للمسجد في مسجد مشكاة. مرة في احد اخوانا انا علي جزاك الله خير. عمل
بريدج وبعدين ما دفعش هل نقدر نقضي على المحكمة؟ الراجل ده ادانا وعد - [00:14:03](#)
ما نفزش كلامه حطوه في السجن ولا بيعوه البيت بتاعه عشان تدونا الوعد بتاعنا هل يمكن ان يقضى عليه قضاء بناء على الوعد طب
لو الراجل ده افلس تاجر وافلس - [00:14:27](#)

واجتمعت تجار الدائنون عشان يتقاسموا امواله بنسب ديونهم يقدر مسجد مشكاة يقف في طابور الدائنين عشان ياخذ حطة ياخذ
حصة ما يقدرش لا يحاصص بوعده مع الغرماء وهذا اجماع عند لاهل العلم. اذا الوفاء بالوعد واجب في باب الديانة. مكارم الاخلاق
محاسن - [00:14:43](#)

لكن لا يرقى الى مستوى المطالبة القضائية والالزام القضائي به. لكن الحل ايه؟ اني يبقى الزام من طرف واحد فقط اذا ادخله بالوعد
في ورطة يلزم بتنفيذه او يعوض الضرر - [00:15:18](#)

اللي هو ترتب على هذا الاخلال بالوعد وهذا الاخلاف له يبقى بدال ما يبقى الزام من الناحيتين يبقى الزام من ناحية واحدة فقط
يقول له يا عميل اذا حبيت تدخل معنا في مشروع مراوحة - [00:15:37](#)
اذا وقعت اوراق تبقى ملتزم او تعوض المصروف اذا رجعت في كلامك تعوضوا عن نتيجة الاخلال ونتيجة اخلافك للوعد ده نموزج
بيع المرابحة للامن بالشراء من مشاكل التطبيق ايضا ان يحصل ايه - [00:15:56](#)

ان الموزف اللي قاعد على الكاونتر في البنك الاسلامي ده مستورد من البنك التجاري فمش دارس فقه. ومش دارس عقود شرعية
ومش عايز يدخل في تفاصيل كثيرة فيجي له واحد يقول له انا عايز سيارة - [00:16:19](#)
قل له باقول لك ايه شوف الصيانة اللي تقرييك. اشتريها وخلص موضوعك وانا هات لي الفواتير وانا سدتها بالتوكيل. وريتها عليك
مديونية وخلص. يا مش عايز بيعت مندوب البنك يشتري السيارة - [00:16:37](#)

ويحوز السيارة ثم يعيد بيعها للعميل عشان تزيط المعاملة تبقى معاملة شرعية. احيانا الموزف يعمل كده ويحاول يختصر بعض
الاجراءات الذي يؤدي اختصارها الى فساد العقد. لانه مش متدرب تدريب شرعي - [00:16:58](#)
يعرف ماذا يعني اختصاره بهذا الاجراء؟ هو مش قضية اجراء برقراطي روس. لأ ده ده اجراء لابد منه دي صحة العقد شرعا. يوم ما
تضيع وتتجاوز الاجراء ده بتعصف بسلامة العقد وصحته. هيئات الرقابة - [00:17:18](#)

الشرعية في المصارف صاحبة. وتستدرك على هذه المواقف يعني وتتعقب العقود اللي يحدس فيها تجاوز وتقضي بمراجعتها
وتتقيدها وردها الى القواعد الشرعية. آآ الصحيحة. ده شكل من اشكال التمويل بنجاح في المصارف الاسلامية ولا يزال مزيد من
التطوير الاجرائي والاداري له منعا لتجاوزات - [00:17:38](#)

للتطبيق واختلالاته. ولا يزال العقل الاقتصادي الاسلامي قادرا على ان يكتشف الجديد وان يبديع في المزيد من التفاصيل
والتفصيلات للعقود الموجودة في بطون كتب الفقه وهي كافية لتقديم بديل اسلامي من كل المعاملات الربوية المعاصرة فقط -
[00:18:08](#)

يعني اه تتجه النية الحسنة والعزيمة الصادقة على هذا مشكلة تحكيم الشريعة مشكلة ارادة وقرار مش مشكلة نماذج مفتقدونها ولا
صيغ ناقصة عندنا مش لاقيينها. النماذج موجودة والصيغ موجودة الارادة التي تريد ان تضع الشريعة موضع التنفيذ والتطبيق هي
بالغائبة او الضعيفة - [00:18:38](#)

او المختلة او المعتلة اسأل الله جل وعلا ان يرينا الحق حقا وان يرزقنا اتباعه. وان يرينا الباطل باطلا وان يرزقنا اجتنابه. اللهم امين
اللهم على نبينا محمد وعلى اله وصحبه وسلم. سبحانك اللهم وبحمدك اشهد ان لا اله الا انت - [00:19:09](#)