

المعيار الشرعي الصادر عن ايوفي رقم 8 المرابحة 1 باسم عليوة

باسم عليوة

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله صلى الله عليه وسلم اه اولاً هي فكرة الجلسة دي كانت فكرة ما كتش اه مترتب لها والله ولكن انا من زمان وانا نفسي ان انا اقع اقرأ مع اصدقائي يعني واصحابي - [00:00:02](#)

آ حاجة عن آ المعاملات المالية المعاصرة وتكون حاجة منهجية وتكون قابلة للتطبيق وتكون واقعية فبدأت بالفعل اقرأ انا واثنين اصدقائي وبعدين قلت طب ما هي بدل ما انا بقرأ انا وهم لوحدها طيب ما يعني نقرأ مع بعض في المعايير ونردش ونسمع من بعض وتكلم على التطبيق بتاع المعاملات المالية - [00:00:19](#)

المعاصرة فتعم الفائدة يعني اه لأ اللي ما عندوش صوت عن مشكلة عنده وهو في الصوت. انما اغلبية الناس اه ما عندهاش مشكلة في الصوت آ طيب اه افضل حاجة كنا شايفينها ان احنا ممكن نقرأ فيها او تكون حاجة منهجية هي اه المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات - [00:00:42](#)

المالية الاسلامية وانا دايمنا الناس اللي متابعتي على السوشيال ميديا آ ان ما فيش صوت الناس بتقول ما فيش صوت. فعلاً ما فيش صوت ولا ما فيش صوت عندهم هم - [00:01:05](#)

ان في ثلاثة بيقولوا ما فيش صوت الصوت ممتاز هو الناس بتقول صوت ممتاز طيب فبنقول للهيئة بتاعة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية. لان انا من زمان وانا آ يعني منشغل بموضوع - [00:01:21](#)

ان في علاقة ما بين الواقع العملي وما بين فقه المعاملات وما بين المحاسبة والاقتصاد ولكن ما كتش عارف ايه افضل طريقة ممكن نبدأ منها في المعاملات المالية المعاصرة. فلما صدرت لما انا عرفت طبعاً - [00:01:38](#)

المعايير طبعاً المعايير انت هتتفاجئوا ان هي صادرة من سنة الف وتسعمية وواحد وتسعين. وتم تأسيس الهيئة هيئة المحاسبة ومراجعة المؤسسات المالية الاسلامية. طب احنا ليه مصر او ليه في بعض الدول ما سمعتش عن المعايير؟ لان المعايير في بعض الدول بتكون الزامية - [00:01:56](#)

وفي بعض الدول بتكون استرشادية طب يعني ايه الزامية؟ يعني اه الدولة اصلاً بتجبر المؤسسات المالية الاسلامية ان هي تطبق المعايير الصادرة عن اه اليوفي او هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية - [00:02:12](#)

طيب يعني ايه اصلاً هيئة المحاسبة والمراجعة لمؤسسات المالية الاسلامية؟ احنا عندنا في المحاسبة وانا محاسب على فكرة مش شيخ يعني او دراستي مش شرعية. احنا عندنا في المحاسبة اه لما بنيجي نعمل معالجة محاسبية لاي بند من البنود - [00:02:27](#)

مسلاً البضاعة النقدية السيارات الاثاث الاصول السابطة الحاجات دي. عندنا معيار محاسبي. يعني طريقة متفقين عليها كل المحاسبين على مستوى العالم في معالجة بند مسلاً زي بند البضاعة التكلفة ام السوق ايها اقل - [00:02:43](#)

طيب هل المعالجات المحاسبية التقليدية هي نفس المعالجات المحاسبية الشرعية؟ يعني التي تتوافق لاحكام الشريعة الاسلامية لأ مش لازم كل الحاجات التي تنطبق على المحاسبة التقليدية او المعالجات التقليدية تتوازن مع او توازي المعايير الاسلامية. طب مسال - [00:02:59](#)

قال لك مسلاً عندنا مفارقات البضاعة بتتسجل في الزكاة بالتكلفة في الزكاة الساجد بالقيمة السوقية. انما في المحاسبة التقليدية بتتسجل بالتكلفة ام السوق ايها اقل طب ومن هنا جت مجموعة من الباحثين - [00:03:20](#)

وبداؤاً يقولوا ان احنا نعمل معايير تكون خاصة بالمحاسبة الاسلامية طب يعني ايه كلمة محاسبة اسلامية وانتم بتقسموا العلوم؟

وليه انتم بتقسموا العلوم؟ هي مش قصة اسلمة للعلوم ولا حاجة. هو الموضوع وما فيه. ان احنا - [00:03:34](#)

عندنا صيغ تمويل او عندنا صيغ بيوع ومعاملات الشرع اتى بها لم يأتي بها احد قبل الشرع. يعني قبل الاسلام يعني زي مسلا مسألة

المرابحة مسألة الاستصناع الايجارة السلم. آآ المعاملات - [00:03:49](#)

الصيغ التمويل دي الوحيد اللي ضبطها او الدين الوحيد اللي ضبطها هو الدين الاسلامي. يعني ما فيش حد مسلا يبجي يقول لي اصل الدين المسيحي عنده معاملات او عنده احكام معاملات ما عندوش عشان نقول محاسبة مسيحية او محاسبة يهودية زي ما بعض

الناس بتبقى بتتريق يعني على - [00:04:07](#)

احنا كمسلمين احنا الدين الوحيد آآ اللي جه بخمسة وسبعين في المية من الفقه فقه ايه فقه معاملات وليس فقه عبادات وبالتالي بدأت الباحثين يقولوا طب ما ليه احنا ما نبقاش احنا عندنا احنا كمان معايير محاسبية اسلامية. يعني معايير تضبط المعاملات

المالية الاسلامية - [00:04:27](#)

ولكن بشكل محاسبي طيب فبدأوا يقولوا طب انتم تعملوا ليه معايير محاسبية بس؟ طب ما نعمل كمان معايير ايه؟ معايير شرعية.

فالمعايير الشرعية كانت ابتداء من المعايير المحاسبية وليس العكس. يعني هي - [00:04:48](#)

المعايير الاول بدأت بالمحاسبة. وبعد كده اتجهت لمسألة الايه؟ الشرع من اسم الهيئة اسمها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية مؤسسات مالية اسلامية مقصود بها ايه؟ مقصود بها البنوك. مقصود بها شركات التأمين. مقصود بها المؤسسات

الوقفية. المقصود بها المؤسسات الزكوية - [00:05:00](#)

مش المقصود بها البنوك فقط طيب احنا عندنا آآ مؤسسات زي شركات التمويل مش لازم تكون بنك فبالتالي كلمة البنوك دي احنا حجبنا فيها الاقتصاد الاسلامي والمالية الاسلامية ولكن هي جزء من المنزومة بتاعة الاقتصاد الاسلامي. وليس كل المنزومة -

[00:05:24](#)

طيب فالهيئة بتراعي المعايير المحاسبية المراجعة والمعايير الشرعية ومعايير الاخلاقيات والحوكمة الخاصة بالمؤسسات المالية الاسلامية. اشهرها في المعاملات بتاعتنا احنا المعاملات البنكية طيب فاغلب الناس اللي موجودة في في الجروب او اغلب الناس لما

بتيجي تسألنا بتسألنا على المعاملات البنكية. تقول لي والله مسلا انا بشتري سيارة من البنك - [00:05:44](#)

انما هي الضوابط الشرعية الخاصة بالسيارة فيجي آآ ما هو حكم البطاقات الائتمان؟ فتيجي تروح للشيخ تقول له يا شيخنا انا عايزك تحسب لي تقول لي ما حكم الكريدز كار - [00:06:12](#)

بيقول لك طب لو سمحت وصف لي الكريدت كارد وبعد كده هقول لك بناء عليه الحكم. انا عايز اقول لك ان انت لو جيت تقرأ ان شاء

الله لما نيجي نقرأ المعيار بتاع بطاقات الائتمان - [00:06:26](#)

هتتفاجئ ان في انواع اصلا موجودة في المعيار مش موجودة اصلا في السوق المصري ومش موجودة في بعض الاسواق والمعيار كان له سبق ان هو اتكلم فيها ودرسها طيب سؤال - [00:06:37](#)

هل المعيار بيأتي من الاول التنزيم مرحلة التنزير سم آآ يأتي لمرحلة التطبيق ولا العكس؟ يعني المعيار الاول بيبدأ ان هو بيطبق في الاول في معاملة موجودة في السوق او في البنك قابلت الناس اللي شغالة في البنك. وبعد ما المعاملة دي قابلتهم هم مش عارفين

يعملوا لها معالجة محاسبية ومش عارفين يعملوا لها معالجة - [00:06:50](#)

طيب معالجة يعني آلية للتنفيذ او آلية للاحكام ولكن في شكل آآ يعني معيار مكتوب لما يحصل كذا يعمل كذا لما يحصل كذا حكمه كذا لو يحصل كذا حكمه كذا. في نقاط سريعة انت لو انت قعدت تدور عليها في كتب الفقه ممكن تقعد بالايام والشهور - [00:07:14](#)

السنين. طيب ومن هنا جت فكرة المعايير. طيب المعايير دي اه بتتطبق الاول المسألة. فبعد ما المسألة بتتعرض على الهيئة الشرعية. الهيئة الشرعية قل لهم اه ده مسألة موجودة والناس بتسأل عنها هي مسلا زي مسألة مسألة البيتكوين مسلا. او العملات المشفرة لغاية

دلوقتي لا لسه لم يصدر بها لا قرار مجمع فقي ولا معيار - [00:07:34](#)

وبالتالي بياخذ تاخذ وقتها على اه ما تدرس. عايز اقول لكم ان بعض المعايير اللي موجودة في المعايير الشرعية اخدت اكثر من تمن

سنوات عشان ان يتم صياغة الايه لما ياخذ. طبعا لجنة المعايير الشرعية عشان ان انا اقول لك مين الهيئة الشرعية اللي موجودة. فانت اي حد من الناس المتخصصين في المعايير او في - [00:07:56](#)

الجزء بتاع المعاملات المالية المعاصرة هتلاقيهم جوة الهيئة الشرعية. وان المحاسبين هتلاقيه جوة لجنة المحاسبة. وفيه لجنة للحوكمة وغيره طيب في دول كتير بتتبع اه المعايير الشرعية. ولكن في ناس منهم بتتبع المعايير الشرعية بشكل الزامي وفي ناس بتتبع في دول بتبقى بشكل استرشاد. يعني مسلا - [00:08:16](#)

السودان الزامي. انما مصر مسلا استرشادي. استرشادي يعني ايه؟ يعني هي بترجع للمعيار بشكل آآ تستند الى الالفاظ اللي موجودة في المعيار ولكن من غير ملزمة بان هي تاخذ الحكم اللي موجود جوة المعيار لان طبعا الحكم اللي موجود جوة المعيار ممكن يكون - [00:08:38](#)

حكم آآ يعني لم يتوافق معهم من من ناحية الترجيح الفقهي طيب خيلنا النهاردة نبدأ على طول عشان ما نبقاش احنا ايه آآ ضيعنا وقت. هنبدا ان شاء الله النهاردة بمعيار آآ اول معيار معيار المربع. طب ليه انا اخترت معيار المربعة - [00:08:54](#)

ان معيار المربعة هو الاشهر في آآ المعايير الشرعية واللي الناس كلها بتحتاجه في مسألة انا والله بشتري سيارة من البنك عايز اه ايه يعني ايه اشتري اشتري سيارة فايه هي الاحكام اللي موجودة جوة الايه؟ اه جوة مسألة ايه هامش الجدية يعني ايه مربعة للواعد - [00:09:11](#)

بشراء طب طب التأمين؟ طب هل يجوز التأمين التكافلي ولا التأمين التجاري؟ كل الكلام ده هنلاقيه جوة المعيار اجيب بس صفحة المعيار لو الناس الهاند اوت او نسخة المعايير تفتحها. ما فيش مشكلة - [00:09:31](#)

مش عارف الفهرس آآ الاول انا اللي عديته بقى طبعا هو كل معيار بيكون فيه في الاخر آآ اسمه موجود فيه بعض المصطلحات احنا هنبدا بها ان شاء الله خلاص؟ آآ هنبدا بالمصطلحات الاول نعرفها اللي موجودة في المعيار وبعد كده نبدأ نخش في تفاصيل الايه؟ المعيار - [00:09:47](#)

وانا حبيت ان احنا نقرأ من الكتاب لان انا كل الفيديوهات اللي انا شفتها عن المعايير هي بتبقى حاجات مختصرة عن المعايير. ما بتبقاش حاجات تفصيلية يعني مش بنمسك المعيار - [00:10:21](#)

لفظ ونقراه لان انا مقصود منه ان انا عايز اطلع معلومات كتيرة هتخلينا نوصل لاسئلة كتيرة جدا في المعيار حد طلع المعيار صفحة كم؟ معيار المربعة معلش يساعدني عشان نوصل له على طول - [00:10:31](#)

مش عارف وانا حد طبعا معيار صفحة كم سانية واحدة صفحة متين وثلاثة سانية واحدة متين وثلاثة معيار لا هو صفحة متين ثلاثة مزبوط طيب عارفين يعني ايه الاول مربعة؟ مربعة معناها ان ايه؟ احنا عندنا انواع البيوع. في حاجة اسمها بيوع امانة - [00:10:44](#)

في حاجة اسمها البيوع ليست من بيوع الامان. لما نتكلم على كلمة لفظ بيوع الامانة يعني مقصود ان انا باجي اقول لك لو سمحت انا عندي اه انا معي موبايل الموبايل ده انا ابيعه لك - [00:11:28](#)

بتكلفته علي عشر تلاف جنيه وهبيعه لك بحداشر الف. يبقى انت كده عرفتني التكلفة وعرفتني الايه؟ السعر طيب الربح اللي انت هتاخده فعشان كده سموها آآ بيوع آآ الامانة. طب لو انا قلت لك انا جايب الموبايل ده بعشر تلاف - [00:11:40](#)

وهبيعه لك بتسع تلاف يبقى انت كده عرفتني التكلفة وهتبيعه بتسعة. طب ليه هتبيعه بتسعة؟ لان انت محتاج ان انت تحصل على سيولة الصفة الاولانية ان انا جتته بعشرة وهبيعه لك بحداشر دي اسمها مربعة. بالبلدي كده زي ما بيقولوا - [00:11:58](#)

انا هكسبك او هربحك في الموبايل ده يا جنيه. او الف جنيه طب في الثانية اللي هي العشرة هتديهاني بتسعة دي اسمها بيع الوضيعة او الحطيطة. ان انا بحرق او بيسموها لغة الحرق عندنا. انا جايب البضاعة دي بعشر تلاف هبيعه بتسعة - [00:12:12](#)

طيب النوع الثالث ان انا جايبها بعشرة فهبيعه لك بعشرة دي بيسموها بيع التولية. تمام؟ احنا عندنا ثلاث انواع من بيوع الامانة يا اما بيع المربعة يا اما بيع التولية يا اما - [00:12:28](#)

ابيع الحقيقة المرابحة ان انا هربحك في المنتج ده كزا ومعلوم التكلفة. التولية ان انا هديه لك بتكلفته. الوضعية ان انا هديه لك اقل من تكلفته. طيب انت اشتترطت على نفسك من الاول ان انت بتبيع مرابحة او تولية او - [00:12:38](#)

مضيعة او خطيطة. لا يجوز لك ان انت تضحك على الراجل اللي انت بتبيع له في سعر التكلفة. يعني مسلا تقول له هي مكلفاني عشرة وهي تكون مكلفاك كم؟ مكلفاك تسعة - [00:12:53](#)

لان ده نوع من انواع بيوع الايه؟ الامانة طيب لو انت عايز تبيع بقى ايه براحتك وتكسب براحتك تكسب ما تقولوش على التكلفة قل له ده بيع سوي. يعني ايه بيع سومي زي البيع العادي اللي هو موجود في الشارع عندي وعندك؟ انت بتيجي تقول لي - [00:13:06](#)

هنا البضاعة دي بعشر تلاف تقول لي لا طب ما ينفعش معك تسعة ونص اقول لك لا ما ينفعش تسعة ونص طب تسعة سبعمية وخمسين طب خلاص انا موافق ده بيسموه بيع الايه؟ السوا - [00:13:19](#)

تعال نتفرج على جمال المعيار ونشوف المعيار بيتكلم عن ايه اول حاجة نطاق المعيار. نطاق المعيار بيقول يتناول هذا المعيار عمليات المرابحة بمراحلها المتعددة. وما يتعلق بضمانات الشروع فيها سم الوعد - [00:13:28](#)

وهامش الجدية وما يتعلق بضمانات المديونات الناشئة عن الايه؟ عن المرابحة. يعني بيقول لك ان المرابحة دي لها شوية اجراءات. في مرحلة اسمها مرحلة ان انا اروح للبنك الاول اقول له سلام عليكم يا بنك انا عايز سيارة آآ من عندك بمواصفاتها واحد اثنين ثلاثة اربعة فالبنك طبعا ما عندهوش - [00:13:44](#)

العربية فيبروح يشتريها من بره وبعد كده بييجي ايه يتملكها ويوجعها لك. يبقى دي اسمها مرحلة الايه؟ مرحلة الوعد. لان انت لسه لم يتملك البنك البضاعة. ودي نقط من النقاط الجوهرية في مسائل المعاملات المالية المعاصرة الخاصة بالبنوك. يعني ايه نقطة جوهرية؟ يعني ما تجيش تقول لي اصل البنك ما عندهوش معرض للعربات - [00:14:04](#)

احنا عارفين والله انت مش جاي تفاجئني تقول ان البنك ما عندهوش معرض. ما هو لو البنك ما عندهوش معرض ما هو البنك مش هيعرف بقى يمول اي حاجة غير لما يروح يفتح معرض الاول. وده غير قابل - [00:14:24](#)

كل ليه غير قابل للتطبيق؟ احنا بنقول ان البنك ممول. فالاصل مش الحرمة في المسألة ان هو مش عنده معرض ابتداء فلم يبيع الايه السلعة امال المشكلة فين؟ المشكلة ان هو ما عندهوش معرض ولم يتملك السلعة. يعني اداك فلوس وقال لك رح اشتري سيارة. هي دي المشكلة. انما انت لما بتقول لي يا بنك لو - [00:14:34](#)

لو سمحت انا عايز اشتري سيارة وبعدين البنك يروح يتملك السيارة ويقبضها سواء قبض الحكم او الفعل زي ما هنتكلم من شوية يبقى انا خلاص كده البنك بقى في حوزته السيارة يبدأ بعد كده يبيعه لي بصيغة الايه؟ بصيغة المرابحة. فدي المرحلة بتاعة الوعد وبعد كده المرحلة بتاعة الايه؟ الشراء - [00:14:54](#)

وبعد كده المرحلة ان هو بقى يدي له السيارة طب وبعد كده مرحلة الضمانات. طب هل ينفع انا اروح كعميل ادفع جزء في البنك مقدم وبعد كده البنك يشتري مع ان هو لسة آآ لم يتملك السيارة هل دي من بيع العربون كل اللي هنتكلم عنه ان شاء الله. وبيقول ولا يتناول المعيار صكوك المرابحة. ليه ما ما يتناولش صكوك المرابحة؟ لان صكوك - [00:15:14](#)

الصفحة هتيجي بعد كده في معيار لوحده. خلاص اللي اسمه معيار صكوك الاستسما. وعادة المعيار ان هو بيتكلم على حاجة يقوم قايل لك ايه مع مراعاة البند كزا عشان ما يرجعش يتكرر ثاني لانه معيار. الناس اللي دارسة محاسبة فاهمة يعني ايه معيار معيار ده معناه قانون صغير كده مكتوب فيه - [00:15:34](#)

الالفاظ آآ المحاسبية بشكل بسيط ودقيق. معلومات مباشرة من غير ادلة ولا تفصيل. طب هل هو المعيار مش هيبقى كاتب لك الادلة الشرعية اللي هو استند عليها في كل بند من البنود لأ هتشوف بعد كده ان كل بند من البنود دي تمام هتلاقيه ورا كاتب لك بعد المعيار على طول مباشرة المستند الشرعي للنقطة الفلانية - [00:15:52](#)

المستند الشرعي للنقطة الفلانية كزا. ليه؟ عشان انت لو انت عايز ترجع للمستلزم الشرعي ترجع له طب ايه الاجراءات التي تسبق عقد المرابحة؟ واحد يقول لي انا رحت للبنك بقول له لو سمحت يا بنك انا عايز اشتري سيارة لو سمحت انا عايز اشتري آآ مبنى لو

سمحت انا عايز - 00:16:12

اشترى شقة لو سمحت انا عايز اشترى الة تمام؟ هل كده البيع تم ولا دي اسمها مرحلة الوعد بالشراء؟ دي اسمها مرحلة الوعد بالشراء. فما هي الاجراءات التي تسبق عقد المراهبة دي. فيقول ابتداء العميل - 00:16:27

آآ رغم آآ ابداء العميل رغبته في تملك سلعة عن طريق المؤسسة. اول حاجة ان البنك آآ العميل يروح يقول له انا والله عايز اشترى سلعة. لما انت تشتري السلعة - 00:16:43

انا هشتريها ايه؟ هشتريها منك فبقول للمؤسسة ان تشتري السلعة بناء على رغبة عملها وطلبه ما دام ان ذلك متفق مع الضوابط الشرعية لعقد البيع. يعني هو السؤال بيقول لك يعني هل يجوز زي ما انت تيجي تقول لي بقى هل يجوز للمؤسسة ان تشتري السلعة آآ نيابة - 00:16:56

او بناء عن طلب العميل اه طيب هل هذا الاتفاق او هذا الشراء ملزم للطرف الاولاني؟ هنشوف مسألة بقى هو ملزم ولا مش ملزم دي. يعني ينفع العميل يرجع في كلامه - 00:17:18

هنشوف يرجع في كلامه ولا ما ينفعش يرجع كلامه. يبقى ابتداء ينفع المؤسسة ان هي تشتري السلعة بناء عن طلب العميل ينفع. انا بقول لك لما تشتري الحاجة الفلانية هشتريها ايه هشتريها منك هل الامر ده جاهز فالمعيار بيقول لك اه الامر ده جائز. مع مراعاة عقد البيع اللي احنا هنشوفه بقى في التفاصيل بتاعته - 00:17:32

طيب بيقول لك مع مراعاة البند اتنين اتنين على ثلاثة اللي هيجي كمان شوية. يجوز ان يطلب العميل من المؤسسة ان يكون شراء السلعة من جهة معينة ليه هو بيقول لك انت النهاردة كبنك ما بتعرفش تقول آآ الموبايل ده كويس ولا لا؟ طب لو انت بتفهم في الموبايلات تمام؟ مش هتفهم في السيارات - 00:17:51

طب لو انت بتفهم في السيارات مش هتفهم في الالات والمعدات اللي هي الفنية اللي موجودة في مصنع وليكن مصنع بلاستيك. تمام؟ طب لو انت بتفهم في مصنع البلاستيك ما انتاش هتفهم في - 00:18:12

وهكذا. فانت مش بالضرورة ان البنك يكون عنده معرض. مش بالضرورة ان البنك يكون خبير. ولكن هو البنك ممكن يقول لك ايه؟ لي انت عايز تشتريها منين طب لو انت قلت له انا عايز اشترىها من المعرض سين. هل كده معناها ان انت اشتريت او انت وجهته؟ ايه المشكلة في التوجيه؟ هو المشكلة ان انت بعد ما قلت له انا عايز السيارة من المعرض - 00:18:22

بناء على عرض الاسعار الفلاني فانت كده بتسهل على البنك ان هو بدل ما يروح يعمل عروض اسعار ويجيب اقل سلعة وبعد ما يجيب الشارع هيجي يتخانق معك ويقول لك لأ مش ديت اللي انا عايزها فانت بتسهل عليه وبتقول له والله ده انا السيارة اللي موجودة في المعرض الفلاني بالمواصفات الفلانية هي ديت اللي انا عايزها - 00:18:42

طب يقول لك يجوز ان يطلب العميل من المؤسسة ان يكون شراء السلعة من جهة معينة لا غير ويحق للمؤسسة. شف بقى هو قال لك الاول يجوز ان ان العميل يطلب. هو بس يقول لك هو في نفس الوقت يحق للمؤسسة الاعتزاز عن المضي في العملية في حالة رفض العميل - 00:19:02

عروض اخرى هي الانسب للمؤسسة. يعني ايه؟ يعني انت النهاردة بتقول لي رح اشترى لي سيارة ميت الف جنيه والصديق ما عدش فيه ميت الف جنيه بقى خلاص. رح اشترى سيارة بخمسمية الف جنيه. فهو رح البنك بتقول له اشترىها منين؟ بيقول للعميل اشترىها منين؟ فقال له من المعرض بتاع سين - 00:19:21

فراح معرض سين لقي السيارة بخمسمية الف بس هو كان عنده معرض ثاني للسيارة تيجي منه بربعمية وتسعين الف تمام؟ فانا لا انا مش هاخذ العرض بتاعكم اللي هو بخمسمية هقول لك فيه بكم؟ فيه بربعمية وتسعين لان انا اللي بدفع فما تجيش تقول لي انت كعميل لا رح اشترىها لي بخمسين انت ما لك انا عايزها بخمسمية - 00:19:40

ما فيش حاجة اسمها انت ما لك انا عايزها بخمسمية. فيه اسمها مصلحة الايه؟ المؤسسة والانسب للمؤسسة لان هي اللي هتتملك السلعة ابتداء سم بعد ذلك تابعها على الايه؟ على العميل - 00:19:56

طيب يبقى دي المرحلة الاولى. بعد كده بيقول لك الرغبة الصادرة من العميل لا تتضمن صفة الوعد او التعهد الا اذا تم التصريح بذلك.

يعني ايه يعني بيقول لك مش مجرد الرغبة - [00:20:08](#)

يعني مش مجرد ان انا جه في دماغي ان انا عايز اشتري سيارة من البنك فكده خلاص حصل الايه؟ الوعي. انما بيقول لك لازم تروح

تقول لي للبنك انا عايز اشتري سيارة - [00:20:25](#)

لو سمحت رح هات لي السيارة الفلانية. بس عشان احنا في مؤسسة فييقول لك ايه؟ ما ينفعش الوعد ده يكون بالبقي كده. يجوز

اعداد مستند واحد يوقع عليه العميل يشمل الرفض - [00:20:35](#)

والوعد. الرغبة عليه انا انا نفسي في كذا ولكن الوعد انا بقول لك انا اللي نفسي فيه ده انت هتترجمه لي في شكل معاملة. يعني انا

دلوقتي انا نفسي تمام؟ بس انا اقول ايه؟ اقول مسلا لاشرف لو سمحت يا اشرف انا عايز اكل الحاجة الفلانية او بيقول لك لو جبت

الاكلة الفلانية انا هاكلها. دي الفرق ما بين الرغبة والايه؟ الرغبة والوعد - [00:20:45](#)

لا مانع من ان يكون محررا من قبل العميل. او ان يكون طلبا نمطيا معتمدا من قبل المؤسسة. وده الواقع اللي موجود في البنوك

الاسلامية النهاردة. انت لما بتروح البنك بيمضيك على حد - [00:21:06](#)

حاجة اسمها الوعد بالشراء السؤال هل لغاية اللحظة دي في بيع تم؟ يعني انا دلوقتي رحتم قلت للمؤسسة انا بوعدك لما تشتري

السيارة المؤسسة يعني ايه؟ المؤسسة دي مقصود بها البنك يعني. بس هو عشان بيقول لك المؤسسة المالية يعني البنك آآ او الجهة

التمويلية فييسموها المؤسسة. تمام؟ او البنك الاسلامي. ساعات بييسموها - [00:21:18](#)

مصرف الاسلامي لما بيحب يفرق ما بين البنوك التقليدية والبنوك الاسلامية فيقول لك المصرف يبقى يقصد البنك الاسلامي ولما يقول

لك البنك يقصد البنك التقليدي طيب انت لغاية دلوقتي انت بتقول ان البنك لما تشتري السيارة انا هشتريها منك دي كلها اسمها

مرحلة الوعد بالشراء ودي كلها مرحلة ما قبل تملك السيارة وبيع عملية الايه - [00:21:40](#)

المرافق طيب بيقول للعميل ان يحصل على عروض باسعار السلعة السلعة. سواء كانت موجهة باسمه الخاص. او خالية من التوجيه

يعني ايه؟ يعني انا دلوقتي هاروح البنك هاروح للمعرض هاقول له يا معرض لو سمحت اديني عرض اسعار موجه - [00:21:59](#)

للبنك الفلاني في بعض المشايخ كمان والهيئة واللي موجود جوة الهيئة الشرعية بتاعة اليوفي بيقول ان خلي الوعد اللي اخلي عرض

الاسعار اللي طالع من المعرض يطالع باسم البنك. ليه؟ هم بيبقوا خايفين ان لما يبقى عرض الاسعار طلع من المعرض يبقى كده تم

تعيين السلعة - [00:22:20](#)

ده ايجاب وقبول فالبيع كده تم. فالبيع لو تم ما بين العميل وما بين المعرض يبقى كده خلاص ايه معدش ليه لازمة بقى موضوع

المرابحة للوعد الامر بالشراء وكده البنك - [00:22:42](#)

ما بيمولش ولكن البنك الجديد هيقرر ك نقود لان البيع اصلا تم ابتلاء. فييقول لك ايه؟ الافضل ان انت تطالع عرض الاسعار من المعرض

توديه للبنك باسم البنك وكأنه موجه من البنك من المعرض الى البنك وانت في النص وسيط بتدي له بس بتسهل عليه عملية الايه؟

عملية الشراء - [00:22:52](#)

وعند ذلك تعتبر ارشادية وليس لها صفة الايجاب اهو النقطة اللي انا كنت بتكلم عليها انهم بيبقوا خايفين من مسألة الايجاب والقبول

في موضوع عرض السهم ويفضل ان تكون تلك العروض باسم مين - [00:23:12](#)

المؤسسة اليمين اللي هي البنك. وتتضمن ايجابا من البائع يظل قائما الى انتهاء المدة المحددة لان انتم عارفين طبيعة عروض الاسعار

ان هو بيقول له ده عرض السعر بتاع السيارة والعرض ده ساري - [00:23:25](#)

في حتى تاريخ كذا. فكده انا بقى عندي ثلاث اطراف في المعاملة. بقى عندي البنك اللي هم بييسموه المؤسسة وبقى عندي العميل اللي

هو رايح طالب التمويل او طالب ان هو يشتري سيارة او بييسموه الامر بالشراء. وعندي طرف ثالث اللي هو بييسموه التاجر -

[00:23:41](#)

اللي هو او المعرض اللي انا هجيب منه السيارة والفائز بيقول هيفضل باسم مين؟ باسم المؤسسة. والفازا صدر جواب بالقبول من

المؤسسة انعقد البيع تلقائيا بينها وبين البائع. اهو. الناس اللي بتقول لك البيع ما تمش. انا دلوقتي اصلا قلت لك ابتداء انا خايف -

[00:23:58](#)

ان لما يطلع عرض الاسعار من المعرض الى العميل مباشرة يبقى كده البيع تم او حصل ايجاب وقبول فبيقول لك لأ خلي الجواب يطلع

من المعرض يروح للمؤسسة اللي هو البنك باسم المؤسسة - [00:24:20](#)

لان بمجرد اصدار جواب قبول من البنك ما هو البنك هيبتعت للمؤسسة هيبتعت للمعرض اسف يقول له يا معرض العربية اللي انت بعت

لي لها عرض اسعار انا خلاص موافق عليها لو سمحت احجزها عندك - [00:24:40](#)

على اسم مين؟ على اسم المؤسسة ولا على اسم العميل على اسم المؤسسة تمام طيب كده حصل ايجاب وقبول ما بين المعرض وما

بين المؤسسة اللي هو البنك. تعال بقى نتكلم عن موقف المؤسسة من طلب عميل لاجراء المراجعة. خلاص احنا كده العلاقة اللي -

[00:24:57](#)

ما بين المعرض وما بين المؤسسة خلصت. تعالوا بقى للعلاقة اللي ما بين العميل وما بين البنك. بيقول لك اذا صدر من العميل جواب

بالقبول على ايجاد البائع الموجه اليه. خاصة او الخالي من اي توجيه فان البيع يكون قد تم مع العميل - [00:25:15](#)

فلا يجوز للمؤسسة اجراء عملية المراجعة في تلك السلعة. يعني ايه يعني بيقول لك لو حصل ايجاب من العميل الى المعرض. قبل ما

الايجاب والقبول يحصل ما بين المعرض وما بين المؤسسة فكده خلاص البيع ده تم ما بين المعرض وما بين العميل - [00:25:35](#)

وبالتالي لا يجوز للبنك ان هو يدخل في العملية دي لان كده العملية دي هتكون عملية تمويل نقدي بفائدة ربوية محرمة. وده رد على

ناس كتير جدا اللي بيتكلموا في موضوع ان انا ما فيش فرق ما بين البنك التقليدي وما فيش فرق ما بين البنك الاسلامي. انتم

متخيلين التفاصيل بتاعة الاجراءات اللي موجودة هتقول لي طب ما اصل البنوك الاسلامية - [00:25:52](#)

اللي موجود عندنا في مصر ما بتطبخش الكلام ده. اقول لك دي مشكلة في الاجراءات نتيجة عدم وعي الموظف وعدم وعيك انت

كعميل. فبالتالي دي مشكلتك مش مشكلتك لا العقود - [00:26:12](#)

ولا البنوك الاسلامية ولا الصيغة الاسلامية. تمام؟ عشان كده احنا بنقول من اكبر المشاكل اللي بتواجه البنوك الاسلامية في مصر وفي

العالم العربي هي الكوادر او الموارد البشرية يبقى لا يجوز ان يحصل ايجاب وقبول ما بين العميل وما بين المعرض ليه؟ لانه لو تم

خلاص يبقى كده البيع تم وبالتالي خلاص لا يجوز للبنك انه يدخل يمول المعارضة - [00:26:22](#)

ويقول يجب الغاء اي ارتباط عقدي سابق بين العميل الامر بالشراء من العميل الآمن بالشراء ده اللي هو انا لما رحنت وقلت للبنك يا

بنك انا بقول بامرك ان انت تشتري لي السلعة الفلانية وبوعدك ان انت لما تشتريها انا هشتريها منك عشان كده الصيغة اسمها ايه؟

المراجعة للواعد - [00:26:42](#)

تامر بالشراب مين الواعد؟ انا اللي هو العميل. مين الآمر بالشراء؟ انا برضه العميل. طيب امر مين؟ هامر البنك ان هو يشتري السيارة

مين؟ يشتريها من يبقى المعرض ده اسمه ايه؟ اسمه التاجر. انا بكرر الالفاز عشان الالفاز دي بعد كده هتساعدنا ان شاء الله قدام -

[00:27:02](#)

عيار المراجعة يا جماعة معيار آآ اب روعي لكل المعايير يعني هيطلع منه الفاظ كتيرة هتساعدنا بعد كده في المعايير اللي ايه؟

معايير اللي جاية لو فيه حد من الناس موجود من الناس المتخصصين فانا بتكلم بالتفاصيل. وباحاول اتنزل قوي واحاول ان انا

اشرح بأسلوب بسيط عشان الناس كلها تفهم لان المقصود - [00:27:20](#)

الجروب مش الناس المداحسين ولا حاجة انا مقصود من الجروب الناس اللي هي بتتعامل في البيع والشراء وفي التجارة وبتنزل

تتعامل مع البنك فبدل ما هو ما ييقاش عنده ووعي يلاقي عنده ووعي فبالتالي - [00:27:40](#)

يقدر يواجه الموظف لان هو انت كل ما بتكون فاهم كل ما بتخلي الموظف ان هو يسمع منك وينفذ الاجراءات بتاعتك وبالتالي تضبط

المعاملات كلها بيقول يجب الغاء اي ارتباط عقدي سابق بين العميل الامر بالشراء والبائع الاصلي ان وجد. يعني لو اكتشف البنك ان

كان في معاملة ما بين العميل وما بين المعرض يقول - [00:27:50](#)

لازم تفسخ العقد ده الاول ابتداء لو انت عايزني ادخل اشترى السلعة دي وان انا عايزني اعمل عليها اي ايه آآ عملية او اي عقد جديد. ويشترط ان تكون هذه - [00:28:09](#)

قال من الطرفين من الطرفين حقيقة وليس وليست صورية يعني لازم تكون الفسخ حصل من الطرفين وتكون حقيقية مش مجرد سورية عشان خاطر ادخل البنك سيب في النص وادفع الايه وادفع الفلوس. ولا يجوز تحويل العقد المبرم بين العميل والمورد الى المؤسسة. يعني ما ينفعش تقول له ايه؟ خلاص انا بناء عن الاتفاق اللي ما - [00:28:19](#)

بيني وما بينك يا معرض انا هقلبه وهكتب على ضهره وهتنازل للبنك والبنك يتمك بناء عن العقد ده وبعدين يدخل يموني ثاني. كده بقت المسألة برضه قرض نقد بفائدة ثابتة والعقد اللي حصل في النص ده عقد سوري وليس له اي قيمة في التعامل - [00:28:39](#) تمام؟ طيب لو في اي توجيهات وجهوني في الشات عادي يعني يبقى ايه ما عنديش مشكلة. لو في اي توجيهات بالراحة انكلم فسر اكثر اشرح الحتة دي دكتور ما فيش مشكلة وجهني لها في الشات. وان شاء الله على نهاية المعيار هتلاقي نفسك انت يعني انا قررت حاجات كتير فبقت بالنسبة لك الامور سهلة - [00:28:55](#)

طيب البند اللي بعد كده بيقول ايه؟ بيقول يجب على المؤسسة المؤسسة اللي هي مين سيبوني كده في الشات عشان اعرف ان الناس صاحبة. المؤسسة اللي هي مين؟ اللي هي البنك. ان تتأكد ان الذي يبيع السلعة اليها طرف ثالث - [00:29:14](#) غير العميل او وكيله تمام؟ يعني ايه يعني ما ينفعش ان انت تكون رايح تشتغل البنك. يعني المعرض ده اصلا بتاعك او بتاع زوجتك او بتاع اختك او بتاع اخوك او بتاع شريكك وانت من الاخر عايز فلوس فانت مدخل المعرض ده الستار عشان البنك لما يدي الفلوس للمعرض - [00:29:31](#)

رح انت من وراه وتاخذ الفلوس تحطها في جيبك. وتطلع تشتري بها اللي انت عايزه. واصلا السلعة دي مش موجودة ولا حقيقية. ولا لها اي قيمة خالص. فبيقول لك يجب على المؤسسة اللي هو - [00:29:50](#)

ان تتأكد ان الذي يبيع السلعة الى طرف ثالث اللي يبيع السلعة اسف اليها طرف ثالث غير العميل او ايه؟ او وكيله. اللي هو احنا قلنا لبعض المؤسسة ينفع تكون - [00:30:00](#)

شخص بيقوم بنفس عمل البنك. طبعا ينفع ما فيش اي مشكلة. يعني ينفع ان نعمل عملية المراجعة اللي احنا عمالين نتكلم فيها دي ما بين الاشخاص؟ اه طبعا يمكن احنا بنديها اصلا عشان الاشخاص. انا مش بديها عشان - [00:30:19](#)

بنكي بس. تمام؟ ده بالعكس ده احنا طريقة تنفيذها في المعاملات المعاصرة اسهل بكثير واضبط بكثير جدا جدا من دخول البنك كوسيط في النص. ماشي؟ يعني احنا نعرف نضبط المعاملات دي وانا بنصح ناس كثيرة واحنا بنشتغل في - [00:30:29](#)

مسألة التطبيق الشرعي اني اقول له بدل ما انت تروح تاخذ من البنك طب ما تجيب يا عم ممول يدخل يتمك البضاعة ابتداء ويبيعها لك على طول بعقد مرابحة ونستريح من الاجراءات ومن - [00:30:45](#)

اصل ما فيش آآ البند ده مش عارفين نشيله ده البند ده مش عارفين نحطه لأ تخلي ما بينكم وما بين بعض في الاشخاص بس اضبط المسألة بعقود عشان لو لا قدر الله بعد كده حصل اي مشاكل او اي خلاف - [00:30:55](#)

يبقى المرجعية بتاعتنا هو العقد. طب نضبط العقد ده بناء عن ايه؟ بناء عن رأي باسم ولا رأي اشرف ولا رأي وليد ولا رأي آآ فلان؟ لا ده بناء على - [00:31:05](#)

معياري شرعي بناء عن معيار شرعي لسة هنيجي للتجارة الالكترونية خليها بقى في الايه؟ قدام شوية قل فلا يصح مسلا ان يكون العميل الأمر بالشراء هو نفسه لو هو نفسه الوكيل - [00:31:15](#)

او هو نفسه او وكيل الملك الاصلي للسلعة. يعني ما ينفعش اكون انا اللي امر بالشراء واكون انا صاحب السلعة. وما ينفعش ان انا اكون الامل بالشراء او وكيل عن الراجل - [00:31:28](#)

مالك الايه؟ السلعة. هو بيقفل بقى باب ان ديت بيع عينة او ان السلعة مش موجودة في النص فانت بتشتغلني فده بيع سوري. فده مش مرابحة هو بيقفل كل الباب ده. او - [00:31:38](#)

وان تكون الجهة الموردة للسلعة مملوكة للعميل مما يزيد على الايه؟ على النصف. تمام؟ يعني بيقول لك ممكن الجهة الموردة للعميل اللي هو المعرض انت بتمتلك اكثر من خمسين في المية من الايه؟ من المعرض ده. فبالتالي برضه ما ينفعش للبنك ان هو يروح يشتري منه السيارة وبعدين يمولها لي. ليه؟ لان انا لو - [00:31:48](#)

اكثر من خمسين في المية من المعرض. او من الشركة اللي هتدي السلعة اللي هو التاجر. انا كده انا اللي مسيطر على الايه؟ انا اللي مسيطر على الشركة. وبالتالي كده بقى برضو الامر فيه بيع سوري ولم يتم وبالتالي هو آآ زريعة الى العين. فاذا وقع فان وقع مسل ذلك البيع ثم - [00:32:11](#)

تبين الامر كانت العملية باطلة لانها من بيع العينة. بيع العينة يعني ايه؟ عشان الناس اللي مش عارفة بسهولة الموضوع بسيط جدا انا اشتري منك سيارة بالتقسيم المفروض ان انت ادفع لك الفلوس على قد ايه يا عم انا هدفك لك الفلوس على آآ خمس سنين. طيب تمام ما فيش مشكلة. خلصنا البيعة دي يقوم يسيب - [00:32:31](#)

وبعدين يقول له ايه تشتري مني السيارة هو نفس الطرف تشتري مني السيارة كاش يقول له اه انت كنت هتشتريها انا كنت شاريتها منك اجل بخمسية الف على خمس طب تاخدها دلوقتي كاش بربعمية الف؟ يقول له اه اشتريها منك. يقوم مدي له السيارة ويقوم واخذ منه ربعمية الف جنيه. البيع ده كان مشهور في عهد النبي صلى الله عليه وسلم. قال اذا تبايعتم بالعينة ورضيتم - [00:32:51](#) سلط الله عليكم وتركتم الجهاد سلط الله عليكم ذلآ لم يسلطوا على احد من العالمين لان كان في نهي عن بيع العينة اللي هو ان انت تروح تدخل الترة في النص الستار ولم يحصل بيع آآ حقيقي للسلعة وبالتالي ده بيدمر الاقتصاد. لان الاقتصاد بتاعنا للاقتصاد الاسلامي اقتصاد حقيقي قائم على - [00:33:11](#)

السلع وليس السلعة هي مجرد وسيط في النص طيب قل ان كانت الجهة الموردة مالكة السلعة لها قرابة نسب. شف بقى شف شفتكم يا جماعة انا عايزك بس وانت بتقرأ في المعيار اي حاجة تيجي في دماغك بصوا يا جماعة - [00:33:31](#) اي حد ييجي في دماغه حاجة مش موجودة في المعيار سجلها وابعتها لي بعد ما تخلص. تمام؟ ليه؟ نبعثها للقيوف ونقول لهم يا جماعة والله النقطة دي مش موجودة جوة المعيار. ما - [00:33:48](#)

ويمكن عشان عندكم تعديلات واليوفي ما شاء الله بتستجيب وتعمل تعديلات دورية للمعايير وزي ما هنشوف ان شاء الله معيار بطاقات الائتمان هتبص تلاقه تعدل آآ شكلا وجوهرا وكليا وكل حاجة بقى معيار جديد من اول وجديد - [00:33:58](#) طيب. بيقول ان كانت الجهة الموردة مالكة السلعة لها قرابة نسب. او علاقة زوجية. يعني المعرض بتاع زوجتي او نسايبني او قرابي او في علاقة ما بيني وبينهم مباشرة او انا بتمتلك اكثر من خمسين في المية من الشركة او انا اصلا بتمتلك المعرض ده كل ده يعتبر البيع ده لا يجوز والبيع ده هيكون - [00:34:13](#)

اذا اكتشفت المؤسسة دخول هذه المعاملة فهتكون ان البيع ليس سوريا وتحليلا على العينة فبالتالي لازم يتأكد ان ما فيش علاقة ما بين التاجر وما بين الأمر بالشراء او العميل - [00:34:30](#)

يتمنع الاتفاق بين المؤسسة تمام والعميل المؤسسة اللي هو البنك والعميل اللي هو انا الامير بالشراء على المشاركة في مشروع او صفقة محددة مع وعد احدهما للاخر بشراء حصته بالمراوحة الحالة او المؤجلة في وقت لاحق - [00:34:44](#) يا سلام! يعني ايه بيقول لك تعال نقسم الكلام يتمنع الاتفاق ما بين المؤسسة والعميل بين المؤسسة والعميل انا العميل واللاب توب اللي قدامي ده المؤسسة. تمام؟ فانا بقول احنا هنتفق مع بعض ان احنا هنشرك بعض في مشروع. ماشي مشروع ايه؟ هنشترى مع بعض سيارة وهنشغلها سيارة اجرة. تاكسي. تمام؟ طيب - [00:35:04](#)

السيارة دي تمنها كم؟ خمسمية الف ماشي انت لك كم من السيارة دي نسبة متين وخمسين الف وانا لي خمسمية الف ماشي فعلى المشاركة في مشروع او صفة او صفقة محددة مع وعد احدهما للاخر بشراء حصته بالمراوحة. بس انا بقول لك ايه بقى؟ وبعد ما ندخل - [00:35:27](#)

في مسألة المشروع ده اهو انا هشتري منك الجزء بتاعك اللي هو الخمسين في المية ده هشتريه منك بصيغة الايه؟ المراوحة او

المؤجلة قدام خلاص طيب اما اذا وعد احد الشريكين الاخر بشراء حصة بالقيمة السوقية للبيع او بقيمة يتفان عليها في حينه فلا امانة. يعني بيقول لك - [00:35:44](#)

لو انت عايز تعمل الصيغة الصيغة دي قل له عشان هشتريها منك بقيمتها الايه؟ بقيمتها السوقية. عشان ما يبقاش الامر متفق عليه مسبقا. وبالتالي ده يكون نوع من انواع الايه؟ الربا - [00:36:09](#)

فبيقول له لآ انت لازم آآ عشان تتفق تشتري في المستقبل او تدخل معي شريك في المستقبل او ان انا اتنازل لك عن الحصة بتاعتك في المستقبل لازم تكون بالقيمة السوقية اول قيمة يتفان عليها في حينه فلا مانع من ذلك بعقد شراء جديد سواء اكان الشراء بثمان حال او مؤجل. يعني لما نيحي بقى في ساعتها - [00:36:19](#)

تعال نتفق. بكم يا عم حصتك ام متين وخمسين الف دي؟ والله حصتي ام ميتين وخمسين الف دي بتلتمية. تلزمك بتلتمية؟ يقول له اه تلزمني بتلتمية. لآ طب - [00:36:39](#)

الكمية دي هنخليها تلتمية وخمسين الف لو انت هتدفعها على ثلاث سنين. يقول له ما عنديش مشكلة تلتمية وخمسين ادفع ثلاث سنين. آآ الناس بتقول عيد معلش النقطة دي ثاني. احنا دلوقتي انا والبنك - [00:36:49](#)

اتفقنا؟ انا ولا انا العميل مع البنك اتفقنا ان احنا هندخل احنا الاتنين نشتري سيارة شركة. اشترينا سيارة شركة تمام؟ كم يا عم حصتك في السيارة متين وخمسين الف؟ اتفضل يا بنك متين وخمسين الف. اتفضل يا بنك آآ وانا والبنك دفع ميتين وخمسين الف واشتريناه مع بعض السيارة - [00:36:59](#)

بس البنك بيقول لي ايه الحصة بقى بتاعتي ماشي؟ انا هبيعها لك مرابحة على مدة تلت سنين والنهارده المرابحة دي بميتين الف وانا هبيعها لك على ثلاث سنين بميتين وخمسين الف. ليقول لك لآ الصيغة دي صيغة ايه؟ غير جائزة. طب انت - [00:37:15](#)

عايزها تبقى جائزة؟ يقولوا لما بيحي وقت السداد يعني في المستقبل انه انت لسه انت هتتنازل عنها في المستقبل. فلما يبقى بيحي المستقبل نبقى نتفق عليها بالقيمة السوقية. يعني اقول لك اه ماشي انا موافق معاليك ان انت هتتنازل علي بعد ثلاث سنين. بس بعد ثلاث سنين هي قيمتها الصوتية قد ايه؟ قيمتها الصوتية بقت المتين وخمسين الف بقت تلتमित الف خلاص ناخذها بتلتمية -

[00:37:34](#)

طبقت بميتين مش لازم تزيد ممكن تقل يبقى بميتين لان احنا في الاول داخلين مع بعض على عقد ايه عقد مشاركة تمام وبالتالي بيقول لك اما اذا وعد احد الشريكين الاخر بشراء حصته بالقيمة السوقية للبيع او بقيمة يتفان عليها في حين يعني في حين الشراء فلا مانع من ذلك بعقد شراء جديد سواء كان - [00:37:54](#)

الشراء بزمان حال او مؤجل لان طبعا البيع ممكن يكون حال يعني في نفس الوقت او ممكن يكون مؤجل يقول له طب انا هدف على سنة او هدف على سنة دي - [00:38:14](#)

طيب تعال للنقطة اللي بعد كده بيقول لا يجوز اجراء المرابحة المؤجلة في الذهب اه ده هو بيقول لك ايه في سلع معينة ما ينفعش تعمل عليها مرابحة. فتيجي تقول لي ينفع اعمل مرابحة على السيارات - [00:38:23](#)

المرابحة مؤجلة على السيارات ينفع اعمل مرابحة مؤجلة على السيارات. ينفع اعمل مرابحة مؤجلة مؤجلة على الالات؟ اه ينفع مرابحة مؤجلة على الالات. ينفع اعمل مرابحة مؤجلة على ينفع طب ينفع على الذهب؟ ينفع على الفضة؟ ينفع على العملات؟ لآ ما ينفعش. ليه؟ لان الذهب والفضة والعملات اصلا مش سلع عشان ان انا اعمل عليها مربع - [00:38:38](#)

امال هي ايه؟ هي مخزن للثروة وهي ازالة للتداول او وسيلة للتداول وليست سلعة في حد ذاتها تباع وتشتري. ولو انت مع النقود على انها سلعة وتباع وتشتري فده هياسر على على الاقتصاد ان هو هيخليه اقتصاد متضخم ومش هتلاقي ان هو اقتصاد حقيقي وبالتالي السلع هتتضخم - [00:38:58](#)

طبعا اسعارها زي ما احنا عايشين دلوقتي كلنا في الكوكب كله متضخمين. فبيقول لك لا تتعامل مع النقود على انها سلعة تباع وتشتري. ولكن ولا يجوز المرابحة عليه يعني ايه لا يجوز المرابحة ليه؟ يعني ما ينفعش انت تروح تقول لي اشتري لي شبكة زي بعض

الصفحات دلوقتي موجودة. اشترى لي الشبكة وقسطها له. ما ينفعش - [00:39:18](#)

تمام لان الذهب النبي صلى الله عليه وسلم قال الذهب بالذهب والفضة بالفضة يدا بيد مثلا بمسل سواء عايز تبدل الذهب بدله بنفس الكميات وفي نفس المجلس عشان لا يحصل لا يحدث لا اما يا اما لا ربا فض. ولا ربا النسييم. ربا الفضل اللي هو الزيادة وربما النسيئة اللي هو ربا الايه؟ التأخير - [00:39:36](#)

بيقول ولا يجوز اصدار سكوك قابلة للتداول بديون المرابحة او غيرها كما لا يجوز تجديد المرابحة على نفس السلعة طيب يعني ايه لا يجوز اصدار صكوك قابلة للتداول بديون المرابحة او غيرها. انا النهاردة كمؤسسة - [00:39:56](#)

معلش الكمبيوتر هو اللابتوب هو اللي كان مؤسسة. اللابتوب كمؤسسة له عند باسم مديونية بعشر تلاف جنيه او بمية الف جنيه والمية الف جنيه دي كانت متقسمة على اقسام على اقساط بقت تدفع كل سنة عشرين الف جنيه. تمام؟ طب يقول لك ما ينفعش البنك - [00:40:12](#)

ياخد الديون دي اللي هي بقت اسمها ديون. وياخدها يبيعهها يصدرها في شكل صكوك تتداول لان كده بقى اللي بيتداول ايه؟ اللي بتتداول مديونية. طب ايه المشكلة في ان تتداول مديونية؟ انت ما بتبعش اولا حاجة حقيقية؟ رقم - [00:40:31](#)

ليه؟ لان رقم واحد بقى اسف ان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الديون او بيع خلاص؟ وبالتالي ما ينفعش ان انت تتداول ديون. انت بتتداول سلعة. انت بتتداول دي - [00:40:47](#)

طب خرينا نتكلم بمنطقية شوية. هو انا النهاردة لو تداولت ديون ايه اللي هيحصل؟ انا رايح ببيع ديون. هو اصلا انا انا كراجل مديون للبنك. في احتمال ان انا اسدد ولا ما سددي؟ في احتمال ان انا اسدد وفي احتمال ان انا اتعسر وفي احتمال ان انا اكون مواطن وفي احتمال ان انا ما اكونش مماطل وده هنشوفه في الاخر في الضمانات ولما يبيجي يدفع العميل - [00:40:57](#)

ويتعثر هنعلم معه ايه. وبالتالي انت ما ينفعش النهاردة ان انت تباع ديون لواحد داخل يضارب مسقوب دي زي الاسهم كده. داخل يضارب في اوراق مالية وبعدين يبيجي في يلاقي ان الورقة المالية بتاعته دي بتاعة واحد متعسر ما سددي فيحصل خلاف ونزاع ما بين الايه؟ الناس ده لو انا بارد عليك بمنطقية. اما الادلة فطبع لا يجوز بها الايه؟ الديون. كما لا يجوز - [00:41:17](#)

تجديد المرابحة على نفس السلعة. يعني ايه تجديد المرابحة على نفس السلعة؟ يعني انا كان لي عند البنك آآ كان علي للبنك ميت الف. فرحت للبنك آآ يا بنك لو سمحت انا والله - [00:41:40](#)

مزنوق دلوقتي فيقول لي خلاص طب ما تيجي نعمل الميت الف اللي انت متعسل فيهم دول نعمل لهم مرابحة من اول وجديد. ليه ما ينفعش نعمل مرابحة من اول وجديد على نفس السلعة؟ لان اصلا انا مجرد ما - [00:41:50](#)

تم يا جماعة خدوا بالكلم دي نقطة فيصلية في مسألة المرابحة او في البيوع عامة. مجرد ما انا البيع تم خلاص البيع تم اصبحت القيمة بتاعة ليه هتتسدد في المستقبل دي اللي هي المية الف اللي احنا قلنا عليها دي ما عدش اسمها تمن السلع. امال بقى اسمها ايه؟ بقى اسمها ديون. والديون دي لا يجوز الزيادة عليها - [00:42:00](#)

لا يجوز النقصان منها المشروط مسبقا. زي ما هنيجي بعد كده نتكلم في مسألة الخصم النقدي. تمام؟ هنقول ينفع ان انا اقول له لو انت سدديت خلال كذا هنعمل لك خصم ولو ما سدديت خلال كذا مش هنعمل لك - [00:42:20](#)

لا لا يجوز شرط الخصم النقدي ابتداء. ولكن يجوز بالتفاوض في آآ وقت السداد. يبقى اذا عشان ما ندخلش بس في مسألة الخصم لسة هنيجي لها لا يجوز تجديد المرابحة على نفس السلعة اللي هي مسألة زد وتأجل - [00:42:30](#)

طب خلاص المية الف دي اتأخرت طب ما تيجي خليه مية وعشرين وتسددهم على تلت ايه على تلت شهور لان ده من الربا المحرم اللي نهى النبي صلى الله عليه وسلم عنه - [00:42:44](#)

طيب دي المرحلة الاولانية وهي مرحلة ما قبل الشراء. تعال بقى نشوف وعد العميل العميل هيوعد المؤسسة ازاى بيقول لا يجوز ان تشمل وثيقة الوعد او ما في حكمها على مواعيد ملزمة للطرفين. المؤسسة والعميل. اه دي مسألة بقى من المسائل اللي فيها -

[00:42:53](#)

خناقات كبيرة جدا جدا وكانت قديما من الحاجات اللي بتبقى بتسير مشاكل مع المشايخ ومع الفقهاء ان هو بيقول لك ايه انت رحت وقلت للبنك يا بنك لو سمحت انا عايزك تشتري لي السيارة ولما تشتريها انا هشتريها منك. طب ما هو انت كده خلاص لو انت والبنك بيقول - [00:43:19](#)

ايه انت ما ينفعش ترجع في كلامك وانا بقول للبنك ايه وانت يا بنك ما ينفعش ترجع في كلامي. طب ما هو انت طالما بقت بقى الوعد ملزم له كبنك والوعد ملزم لي انا - [00:43:40](#)

انت عميل طب ما كده البيع تم. طب ازاى البيع تم؟ وانت اصلا لسة البنك لم يملك الايه؟ السلعة. فالمعيار فرق ما بين حاجة اسمها الوعد والموعد تمام؟ يعني ايه الوعد والموعدة - [00:43:50](#)

الوعد هو وعد ملزم من طرف واحد وممكن يكون وعد ملزم ووعد غير ملزم. يعني كلمة الوعد مقصود بها وعد ملزم ووعد غير ملزم. اما موعدة فمعناها ان هي ملزمة للطرفين. فبيقول لك لا يجوز الموعدة الملزمة للطرفين. يعني ما ينفعش يكون الوعد اللي ما بين البنك وما بين العميل ده - [00:44:02](#)

وعد ملزم للطرفين. ليه؟ لان ممكن بعد ما العميل يروح يطلب من البنك السلعة والبنك يروح يشتري السيارة من المعرض ينفع العميل يرجع في كلامه الله! هو احنا عيال هنرجع في كلامنا! اه لان كل ما قبل مرحلة التملك وعقد البيع كل دي كانت مسألة اسمها مسألة الايه؟ مسألة - [00:44:22](#)

بعد بالشراء وليس مسألة للايه؟ مسألة آآ موعدة ملزمة. يعني لسة البيع لم يتم. فبيقول لك لا يجوز ان تشتمل وسيقة الوعد او ما في حكمها الورقة اللي انا رايع اوعد بها البنك اللي انا هشتريه. ان هي تكون ملزمة للطرفين - [00:44:47](#)

طيب هل تبقى ينفع ان هي تكون ملزمة من طرف واحد؟ يعني البنك هو اللي يكون ملزم. ملزم او العميل هو اللي يكون ملزم هيتكلم عنها بعد كده بيقول ليس من لوازم المراجعة - [00:45:01](#)

الوعد او الاتفاق العام اللي هو الاطار. وانما هو للاطمئنان على عزم العميل على تنفيذ الصفقة بعد تملك المؤسسة للسلع فاذا كانت لدى المؤسسة فرص بديلة لتسويق السلعة امكثها الاستغناء عن الوعد او الاطار. بمعنى - [00:45:13](#)

هو قال لك في الاول لا يجوز الموعدة الملزمة للطرفين ولكن يجوز للبنك ان هو يقول للعميل اوعدي ان انا لما اشتري السلعة انت هتشتريها مني خلاص؟ وهنجي بعد كده نعرف هل وعد ده وعد ملزم ولا مش ملزم - [00:45:36](#)

هل يجوز ان هو يوعدوا وعد ملزم ولا لا بقول لك يجوز الاول ان هو يوعده؟ اه يجوز ان هو يوعده. بس بيقول لك حاجة كده ايه آآ ادبية او اخلاقية. بيقول لك انت اصلا في الاول اتفقت معه ان هو يبجي يشتري يوعدك بالشراء. فلو انت عندك فرصة كمؤسسة

فرصة بادل ان انت تسوق السلعة دي - [00:45:54](#)

بعيد عن العميل فما لوش لازمة ان انت تخليه يوعدك من الاول لان هو الرجوع في الوعد ده هيبقى له مشاكل وتبعات تانية هنشوفها دلوقتي. خلاص؟ يبقى لا يجوز الموعدة الملزمة - [00:46:14](#)

الطرفين ولكن يجوز الوعد من طرف ايه؟ من طرف واحد. وفي الغالب بيكون من طرف العميل ان هو اللي بيوعد المؤسسة يقول لها لما تشتري السيارة انا هشتريها ايه؟ انا هشتريها - [00:46:24](#)

عشان العميل عشان البنك ما يروحش يشتري السيارة وبعدين تقع تقع في ارابيزة زي ما بيقولوا او ما يعرفش يبيعها وما يعرفش يسوقها. تمام ولكن احنا يعني تطبيقيا وفي الواقع العملي هتلاقي ان البنك دايمه له تعامل مع المعارض فعادي جدا ان هو يقول لي للمعرض خد بالك انا ممكن اه العميل يرجع في كلامه فالسيارة - [00:46:34](#)

ترجع لك. طب ايه اللي بيخلي المعرض يوافق على الكلام ده؟ ان هو عايز يربط مع كل البنوك لان دي بالنسبة له آآ نقطة تنافس جامدة جدا. ان البنك ياخذ منه. لان البنك مؤسسة عريقة والناس كلها - [00:46:53](#)

تسقى فيه اكثر من من المعارض يعني حجم البنوك او عدد البنوك اقل من عدد المعارض طيب بيقول يجوز للمؤسسة يجوز اصدار الموعدة من المؤسسة والعميل الأمر بالشراء اذا كان بشرط الخيار للمتوعدين كليهما او احدهما. يعني بيقول له ايه - [00:47:03](#)

هيبقى فيه مواعدة بس انت لك خيار شرط الخيار وانا لي شرط الخيار. يعني ايه شرط الخيار؟ يعني بقول لك لو انت عايز في كلام ترجع في كلامك ارجع. وانا باقول لك وانت بتقول لي برضو لو انت عايز ترجع في كلامي ارجع في كلامي. هو عايز يحل مسألة ان هم يكونوا مرتبطين قبل شراء السلعة - [00:47:22](#)

فيبقى الوعد بالنسبة لهم ملزم للطرفين فكداه البيع تم فلو البيع تم فانت كده بتبيع ما لا تملك ودي مسألة ثانية في اشارة اسمها بيع ما لا يملك وصفاء الشاهد عشان نبقي بس خلصنا من النقطة ديت وتبقى بالنسبة لك نقطة سهلة لا يجوز المواعدة الملزمة - [00:47:40](#)
من طرف من طرف البنك ومن طرف العميل ولكن يجوز الوعد من طرف ايه؟ واحد. طب ايه بقى الوعد الملزم ده؟ هنشوف ايه قصته؟ بيقول لك يجوز للمؤسسة والعميل الأمر بالشراء - [00:47:57](#)

بعد الوعد وقبل ابرام المراجعة. الاتفاق على تعديل بنود الوعد عما كانت عليه سابقا. سواء بالنسبة للاجل ام الربا ام غيرهما ولا يجوز تعديل الوعد الا باتفاق الطرفين. ياه يعني ايه بقى الكلام ده؟ يعني انا رحنت قلت للبنك لو سمحت يا بنك انا عايز العربية - [00:48:09](#)
الفلانية بالمواصفات الفلانية بالسعر الفلاني اللي انا جيت لك منه عن طريق عرض الاسعار. من المكان الفلاني والبنك وافق وتما واتفقنا. خلصت المسألة دي البنك راح جاب السيارة وجه قال لي اتفضل السيارة بتاعتك اهي. فقلت له طب سانية واحدة - [00:48:31](#)

هو احنا كنا متفقين ان احنا هنشتري السيارة ديت في الوعد على كم سنة؟ فالبنك قال لي والله احنا متفقين على خمس سنين. فقلت له ايه؟ طيب خلاص انا هسدد على ثلاثة - [00:48:47](#)

تمام موافق؟ فالبنك قال لي ايه؟ موافق طيب بعد ازنك وانا عرفت والله نسبة المراجعة اللي احنا كنا متفقين عليها اتناشر في المية. بس والله انا عرفت البنك الفلاني بيديني بعشرة ونص في المية. طب ما ينفعش بعشرة ونص في المية فالبنك - [00:48:57](#)
وافق هنا انت لسة بتعدل لان لسة لم يتم البيع. خلاص؟ بيبقى يجوز لك ان انت تعدل في الاجل؟ اهي دي مسألة الايه؟ الاجل اهو. ومسألة الربح اللي هو العشرة في المية - [00:49:12](#)

مسألة الضمانات اللي انا كنت جايب لك ضامن مرتب ده انا هجيب لك ضمان شيكات. ده انا هجيب لك ضمان شيكات هجيب لك ضمان مرتب. كل ده لان لسه في مرحلة الوعد بالايه؟ بالشراء - [00:49:23](#)

ولا يجوز تعديل الوعد باتفاق الطرفين. ولا يجوز تعديل الوعد الا باتفاق الطرفين. لان احنا كنا احنا الاتنين ماضيين على هذا الاتفاق. فما ينفعش تيجي تلزمني بالاتفاق الجديد بتاعك لأ لازم احنا الاتنين نبقي موافقين على هذا التعديل - [00:49:34](#)
اخيرا يجوز ان تشتري المؤسسة السلعة مع اشتراط حق الخيار لها خلال مدة معلومة. اه. هو بيحل للبنك هو كمان نقطة مهمة جدا بيقول له ايه؟ بدل يا عم ما توجع دماغك مع المعرض - [00:49:50](#)

تمام والمعرض بيجي يقول لك لاه انت مش هينفع ترجع والعميل رجع فانت لبست السلعة في النص وما انتاش عارف تسوقها فيبقول له ايه؟ بيقول له انت بقى لك كمؤسسة - [00:50:06](#)

ناصح وشاطر قل لي للراجل بتاع المعرض انا يجوز لي ان انا ارجع في هذه البيعة خلال مدة ثلاث تيام. عشان كده ساعات العميل بيبقى عايز البنك تلاقه متسريع عايز يخلص معك الاجراءات بتاعة المراجعة بسرعة لان هو ممكن يكون واخذ خيار يعني حق الخيار حق الخيار يعني له - [00:50:18](#)

اختيار اتمام البائع او لأ. تمام؟ ما بينه وما بين المعرض فخلال المدة دي بيقول للبنك لو انا ما رجعتلكش خلال ثلاث تيام ورجعت في البيعة خلاص كده البيعة بقت بتاعتي - [00:50:38](#)

ولا يجوز لي الربواتي. فيبقول لك يجوز ان تشتري المؤسسة السلعة مع اشتراط تشتري المؤسسة السلعة اسف مع اشتراط حق الخيار لها خلال مدة معلومة اذا لم يشتري العميل السلعة خلاص انا رجعت في كلامي ما انا من حقي ارجع لان الوعد بالنسبة لي مش وعد ملزم. امكنا رد السلعة الى البائع - [00:50:48](#)

ضمن تلك المدة آآ بموجب خيار الشرط اللي هو كان متفق معها في الاول المقرر شرعا واللي متفق عليه طبعا في كل عقود

المعاملات ولا يسقط الخيار بين المؤسسة والبائع الاصيلي - 00:51:07

لا يسقط الخيار بين المؤسسة اليمين التي هي البنك والبائع الاصيلي التي هو المعرض بعرض المؤسسة السلعة على العميل يعني ما ينفعش بمجرد ما هو عرض السلعة علي يبقى خلاص المؤسسة مش هينفع ترجع للعميل تقول له انا مش شاربي. انتم

عارفين المعاملة دي ممكن تكون - 00:51:22

عاملة في الواقع بعيد عن البنوك عاملة زي ايه؟ انا رحت لواحد في محل موبايلات قلت له والله انا مطلوب مني ان انا اقسط موبايل

للعميل الفلاني او لواحد صاحبي بعد ازتك - 00:51:43

هات الموبايل اوريهوله ومش عايز ياخذ العميل عند عند المعرض عند المحل تقول له انا هاخذ الموبايل اوريه له. والله لو عجبه تمام

ما عجبهوش انا هجيبه لك. بس اديني مدة ارجع فيها بالموبايل خلال ثمانية واربعين ساعة. او بشروط معينة ما - 00:51:53

اللزقة ما تعملش كذا ما تعملش كذا. الشفط ده جاهز شرط ايه جائز. بس بمجرد ما انا خدت السلعة عرضتها على العميل. هل ده يسقط

لي الخيار بتاع الرجوع تمام - 00:52:08

امال لو انا امتي بقى اسقط الخيار بتاع الرجوع؟ لو انا مضيت اصلا عقد خلاص مع الراجل وسلمته الموبايل خلاص كده الايه الخيار

بتاعي انتهى لان الخيار مرتبط بان انا اقدر اسيطر على السلعة والسلعة اصلا - 00:52:20

خرجت بره الملكية بتاعتي وبالتالي خلاص هيسقط الخيار. بيقول لك ولا يسقط الخيار بين المؤسسة والبائع الاصيلي بعرض المؤسسة

السلعة على العميل. بل ايه بقى التي انا قلتها من شوية اهو بالبيع الفعلي اليه. ويستحسن ان ينص في - 00:52:30

الشرط على ان عرض السلعة للعميل لا يسقط الخيار. شفتم يا جماعة جمال الشرع وجمال المعايير انه بيقول لك كل حاجة تتفق

عليها يستحسن ان انت تكتبها. كل حاجة متفق عليها يستحسن ان انت ايه؟ ان انت - 00:52:47

تكتب. طيب انا عشان ابقى اكون آآ يعني على الاتفاق التي احنا اتفقنا عليه. ان الوقت بتاعنا هيبقى ساعة بس. وان آآ احب الاعمال

الى الله عز وجل ادوام قلت وان قلت فانا النهاردة بدأت الساعة تسعة بالظبط - 00:53:04

وانتهيت الساعة عشرة الا خمسة. طيب ما اخدتش الخمس دقائق ديت ليه؟ عشان بند العمولات. بند برضه خاص لوحده. فانا عايز

ابدأ به المرة الايه؟ التي جاية هوقف عند كده ولو في اي بقى استفسارات او في اي يعني نصائح انا اتقبلها. خليكم معي سانية واحدة

كده - 00:53:19

عامل ستوب - 00:53:40