

برنامج البيع المبرور | الحلقة 5 | التقسيط والمراوحة | الشيخ د. منصور بن عبدالرحمن الغامدي

منصور الغامدي

يا ايها الذين امنوا لا تأكلوا اموالكم بينكم بالباطل ان الا ان تكون تجارة عن تراض منكم ان تقتلوا انفسكم ان الله كان بكم رحيمًا

حياكم الله وبياكم اعزائي المشاهدين في حلقة من حلقات برنامجكم البيع المبرور - [00:00:00](#)

والذين تحدثوا فيه عن عدد من المسائل المالية المعاصرة يسعدنا في هذه الليلة ان نتناقش وايكم في موضوع جديد الا وهو

موضوع التقسيط والمراوحة مع ضيفنا الدائم سعادة الدكتور منصور بن عبدالرحمن الغامدي باسمكم جميعًا نرحب بسعادته -

[00:00:39](#)

حياك الله وبياك دكتور الله يسلمك يا اهلا وسهلا اه كما نود ان نذكركم اعزائي المشاهدين بسؤال الحلقة التفاعلية. اذكر صورة تعاملت

بها اه بالتقسيط والمراوحة والذي تستطيعون المشاركة بالاجابة عليه من خلال صفحات تويتر والفيسبوك بقناة زاد - [00:00:57](#)

اه دكتور منصور حياك الله مجددا. سلمك الله اه الدكتور منصور التقسيط اه والمراوحة قبل ان نتطرق للحديث عن احكامها وعن

صورها اه ما هو مفهوم التقسيط وما هو مفهوم المراوحة وما الفرق بين التقسيط والمراوحة والتقسيط والمراوحة؟ طيب -

[00:01:17](#)

بسم الله الرحمن الرحيم. الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين اللهم اهدنا ويسر الهدى

لنا واجعلنا هداة مهتدين. غير ضالين ولا مضلين اللهم علمنا ما ينفعنا وانفعنا بما علمتنا وزدنا علما يا رب العالمين - [00:01:34](#)

اه اما بعد لما نتحدث عن بيئة تقسيط او بيع المراوحة هذه مصطلحات انتشرت اليوم في واقع المصارف الاسلامية والبنوك الاسلامية

وفي الواقع التجاري المحلي والعالمي اه تدل على عقد بيع - [00:01:52](#)

وعقد البيع هو مبادلة بين سلعة ومال او نقد او بين سلعة وسلعة. الغالب انها تكون بين سلعة ونقد هذا يسميه الناس عقد بئر. نعم.

[00:02:11](#) عقد البيع له تفرعات كثيرة -

وله اشكال عديدة في صورته وانواعه فمن تفرعاته واشكاله مثلا بيع المراوحة او بيع التقسيط او البيع بثمانين حال هادي كلها

تفرعات يعني لما نسمع كلمة المراوحة المراوحة نوع من انواع البيع او شكل من اشكال البيع. التقسيط شكل من اشكال البيع. البيع

بثمانين حال شكل من اشكال بيع المساومة شكل من اشكال البيع. نعم - [00:02:29](#)

اذا كلها ترجع الى اصل في قول الله سبحانه وتعالى واحل الله البيع والبيع كما ذكرنا هو المبادلة بين مالين سلعة ونقد مثلا هذا هو

البيع اذا هذا هو البيع لكن كنا نود الحديث حول مفهوم التقسيط ومفهوم المراوحة وما الفرق بين الفرق بين التقسيط والمراجعة؟ نعم

التقسيط هو نوع من انواع البيع - [00:02:54](#)

الذي يستلم فيه المشتري السلعة الان؟ نعم ويتعهد بسداد ثمنها في اقساط لاحقة على اجال لاحقة فلنفرض مثلا انه اشترى سيارة

لعشرة الاف فانه يستلم السيارة الان ويسدد عشرة الاف مثلا في كل شهر الف - [00:03:17](#)

منجمة او مقصطة او على اجال محددة يعني هذا يسمى بيع التقسيط وهو نوع من انواع البيوع الاجلة هو نوع التقسيط ولا مقطوع

كلامك يا دكتور. يبدو انه متبادل للذهن. لكن لما تعلق بالمراوحة اصبح فيه نوع اشكال. احسنت. المراوحة ما هي المراوحة -

[00:03:41](#)

المرابحة نوع من انواع البيع كذلك. نعم. لكنها تتميز عن غيرها من انواع البيوع ان الثمن فيها يتحدد بناء على كلفة الشراء فمثلا انت لما تشتري سيارة من معرض من المعارض - [00:04:00](#)

فتقول لصاحب المعرض انا سوف اشترى منك السيارة بالف فيقول لك لا انا اريد فيها الف ومئتين فتقول له الف مثلا او الف ومئتين فتصلون الى مثلا اتفاق على انها الف الف ومئتين - [00:04:19](#)

هذا البيع يسمى بيع مساومة بيع مساومة لان الثمن تحدد فيه بناء على مساواة بين الطرفين صحيح. ولم يرتبط فيه بالكلفة على المشتري. لكن اذا قلت صاحب المعرض اخي صاحب المعرض - [00:04:33](#)

انا سوف اشترى منك هذه السيارة. نعم. مقدار تكلفتها عليك واربحك فيها مئة فهذا يسمى بيع مرابحة فتقول انا اشترى منك السيارة هذي ثمن يساوي كلفتها عليك؟ كم كلفتها عليك مثلا؟ قال والله كلفتها علي الف. قلت خلاص اذا انا اشترىها بالف زائد ربح مئة او مئتين. اذا السعر الاجمالي - [00:04:51](#)

الف ومئتين اذا لما يرتبط تحديد الثمن بتكلفة شراء السلعة من قبل المشتري من قبل هذا البائع صاحب المعرض. نعم. لما اشتراها فالان ربط سعر البيع الجديد بكلفة شرائها نقول اذا هذا بيع من بيوع الامانة - [00:05:16](#)

وهذا الربط بالكلفة عقليا له ثلاثة صور اما ان تقول بكلفتك وبيع اما ان تقول بكلفتك بدون زيادة ولا نقص. نعم. اما ان تقول بكلفتك ونقص عقليا. جميل. بيع الامانة ينقسم الى ثلاثة اقسام - [00:05:39](#)

اما بربح وهو المرابحة اما بنفس السعر وهو ما يسمى عند اصطلح الفقهي والقانوني بالتولية والبيع بنقص عن سعر التكلفة مثلا نفترض ان انسان اراد ان يغلق محله الى خلاص ويغلق هذا النشاط التجاري - [00:05:58](#)

فقال للمشتري انا ابيعك بسعر التكلفة علي ناقصا اه مثلا خمسة بالمئة لاجل اني اريد ان اغلق المحل مثلا فهذا يسمى وضعية اي نقص او حطيطة عن الثمن طيب دكتور عفوا لا اذا كانت هذه صورة المرابحة انه هو شراء السلعة اقساطا بسعر التكلفة مع زيادة في في - [00:06:17](#)

في الربح او الثمن للبائع ايش الفرق؟ ايش اثر الفرق بين هذي صورة المرابحة وبين صورة المساومة؟ لمن انا اساوكم في سلعة واشترىها يعني انت حتستفيد منها ممكن اثنين في المئة عشرة في المئة ثلاثة في المئة ارباح مثلا عرفت؟ لكن هذه الارباح نتجت عن المساومة - [00:06:39](#)

ما نتجت عن شئ محدد بالتكلفة او مربوط بالتكلفة ايش اثر هذا الفارق؟ احسنت يعني الناس في عقودهم اه يختلفون في طبيعة تحديد الثمن فمن الناس من آآ او من العقود الموجودة سواء كان بين الافراد بين الشركات بين الدول ايا كانت اطراف العقود - [00:06:58](#)

من العقود ما يميل فيه العاقدان الى بناء السعر وتحديده وفقا للتفاهم بينهم بغض النظر عن المؤثرات الاخرى احيانا يتفق المتعاقدان شركتين مثلا يقول بقدر تكلفته عليك ونضيف لك ربح محدد - [00:07:21](#)

مقداره خمسة بالمئة مثلا فانت لو تكلفت في السلعة الف فربحك خمسون ولو تكلمت في السعر على الفين فربحك مئة وهكذا احيانا يتفق العاقدان على ربط السعر وفقا لسعر السوق المعتاد. صحيح. بغض النظر عن التكلفة عليك. نعم. وبغض النظر عن المساواة يقول انا اشترىها منك - [00:07:46](#)

بالسعر الموجود في السوق عادة الصورة الرابعة احيانا يقول اتفق معك على شرائها بسعر يحدده المزاد او المناقصة هذي طريقة من طرق تحديد السعر. نعم. اذا طرق تحديد السعر كثيرة - [00:08:10](#)

ما هو الفرق بينها الشرع والقانوني؟ نعم الفرق بينها ان العاقدين يجب ان يلتزما بما اتفقا عليه دون غش فلما اتفق معك على اني ابيعك السلعة بكلفتها علي زائد الربح مئة ريال مثلا - [00:08:30](#)

فمعنى ذلك يجب ان يحدد الكلفة بدقة ولا يجوز لي ان اغش في تحديد الكلفة بزيادة لاجل ان اربح شئ اضافي. نعم. اذا كان بيع المرابحة اه يحمل البائع عبئا - [00:08:51](#)

اظافيا وهو الالتزام بالافصاح السليم والصحيح عن سعر التكلفة. صحيح. طيب لما كان البيع مساومة او بحسب الاتفاق بينهم بغض النظر عن التكلفة هل يلزم البائع ان يفصح عن تكلفته؟ لا لا يلزم. لا يلزم. نعم. لا ولكن ليس هذا معنا - [00:09:11](#)
انه من حقه ان يقول ان كلفتها علي بكذا ويكذب. لا يجوز له. صحيح. لا يجوز له ان يكذب. لكن لا يلزمه ان يفصح عن التكلفة. غير مطالب. غير مطالب. نعم - [00:09:32](#)

كان في حال بيع المرابحة هو مطالب بان يفصح عن التكلفة لماذا؟ لان المفاوضات بين العاقدين كانت على الربح فقط والتكلفة كأنها عنصر ثابت في الثمن لا يتغير. فبالتالي لا بد يكون معلوم للطرفين. لا بد ان يكون معلوما للطرفين. بشكل واضح وصادق وامين - [00:09:42](#)

لذلك فقهاؤنا المتقدمين يسمون هذا البيع بيع المرابحة يسمونه نوع من انواع بيوع الامانة لانه يعتمد على امانة البائع في الافصاح عن الكلفة بشكل دقيق. وهذا السؤال بغيت اسألك يا دكتور اللي هو ما المقصود ببيع الامانة - [00:10:00](#)
الان المشاهد حينما يسمع باعلامنا اول مرة ممكن يتبادر الى الی الذهن البيع الذي يعني هو نوع من انواع الاصطلاح بمعنى انه يتحدد فيه الثمن بناء على التكلفة يعني كاننا - [00:10:14](#)

نستأمن البائع وهو يقول التكلفة مثلا مئة دولار كنا نستأمن نقول اذا بما ان التكلفة مئة دولار ساشترىها. انا سوف اشترى بمئة دولار زائد خمسة دولار يعني كأن نعم يلقي عبء اضافي على - [00:10:30](#)
وبالمناسبة يعني هنا نصيحة انصح بها حقيقة التجار والشركات والمؤسسات اه لما يدخلوا في بيوع قائمة على تحديد الثمن فيها مع المشترين. بناء على كلفتها عليهم احيانا بعض الناس يعني يغش - [00:10:48](#)

فيقول انه كلفة مثلا هذه السلعة علي مثلا آ عشرة دولارات. جميل فتقول له في الواقع انت اشتريت هذه السلعة يا اخي بثمانية دولارات لماذا قلت عشرة قال الحقيقة انا احتسبت دولارين يعني هذي اجور العمال واجور المحل واجور الى اخره. نعم. اذا قلنا البيع بيع مرابحة - [00:11:07](#)

فانه لا يدخل في الكلفة الا سعر شراء السلعة المباشر والتكاليف المباشرة المرتبطة به يعني سعر تحميل هذه السلعة. سعر تنزيل هذه السلعة سعر شراء هذه السلعة ولا يحق للبائع ان يدخل التكاليف غير المباشرة. كأن يقول مثلا اجرة الدكان او آ فاتورة الكهرباء - [00:11:29](#)

او اجرة العمالة او ايا كان يبدو لي الواقع الان انهم آ يعني كل شئ يتحملة البائع ينزل يدخل في السلع. هذا حقيقة فيه نوع من يعني الغش لابد ان حساب التكلفة التكلفة حساب دقيق - [00:11:55](#)

وهو ان يدخل تمن الشراء زائد التكاليف المباشرة لهذه السلعة ويخرج منه التكاليف غير المباشرة. كالمحل والاجرة وغير ذلك طيب كلفة تخزين السلعة تدخل في التكاليف المباشرة لها. نعم. التخزين المباشر لهذه السلعة. نعم. لكن اجرة المخزن لا - [00:12:15](#)
اللي هي الاجرة التكاليف غير المباشرة فهذه تدخل الان عندنا التكاليف المباشرة هذه تدخل ضمن احتساب التكلفة جميل هذا ضابط ضابط احتساب التكلفة الفعلية ايوه من المهم جدا اه وهذا مما نبه عليه الفقهاء المتقدمون وهو انه لو كان هذا السعر - [00:12:37](#)

مثلا ثمن شراء السلعة نفترض انه بمئة بمئة دولار. نعم ولكن التاجر سيدفع المئة دولار بعد سنة لابد ان يفصح لهذا المشتري فيقول له انا سوف ابيعك بالتكلفة زائد ربح مثلا خمسة دولار - [00:12:57](#)
مع العلم بان التكلفة مئة دولار مؤجلة ايش اثر الاجل من السعر الحالي؟ لماذا؟ لان من المعلوم من المعروف عند الناس دائما ان سعر الاجل اغلى بقليل من السعر الحالي. مهم - [00:13:12](#)

لو قلت انا بمائة دولار وسعر المشتري انه هذه المنة دولار حالة فكأن هذا فيه نوع من اخفاء الحقيقة وعدم القيام بالافصاح اللازم والمطلوب الواجب اتباعه في بيوع الامانة. يعني تريد ان ان تقول ان التقسيط هو لا يدل على حقيقة سعر التكلفة - [00:13:26](#)
نعم لما يقول انه نعم. اشتريتها مثلا بمائة دولار ويسكت وهو في واقع الامر الصناعي بمائة دولار مؤجلة فهذا في واقع الامر كان فيه نوع من التغرير بالمشتري لانه شعر التكلفة مئة دولار بينما هي فوق مئة دولار مؤجلة - [00:13:47](#)

مهم. يعني اه لو كانت حالة الان تسعين دولار. لا شك لا شك في ذلك. دكتور منصور نريد ان نتطرق الى صور بيع المرابحة او التقسيط بالمرابحة اه في البنوك الاسلامية - [00:14:02](#)

اه اي نعم المرابحة من اهم العقود المنتشرة في البنوك الاسلامية اليوم آآ على مستوى العالم كله بمختلف مؤسسات المصرفية الاسلامية اه لماذا بيع المرابحة بيع يحقق للبنك او للمصرف الاسلامي ربحا - [00:14:17](#)

من خلال عقد البيع وهذا العقد يتم وفقا لمداينة اه يتحقق فيها للبنك تثبيت حقه في ذمة العميل بشكل واضح يمكنه من اخذ الرهونات والضمانات والكفالات. فلذلك تميل البنوك الاسلامية لاتخاذ المرابحة - [00:14:41](#)

ما هي صفة المرابحة في البنوك الاسلامية اه البنوك الاسلامية يأتي لها العميل ويقول انا اريد البيت الفلاني هذا العقار الفلاني انا ارغب في شرائه بالمرابحة فيقول له البنك ما هو اين البيت الذي تريد ان تشتريه؟ ان تشتريه؟ فيقول هو البيت الفلاني في المحل الفلاني في الحي الفلاني في الشارع الفلاني. نعم. هذا البيت هو الذي ارغب بالشوارع - [00:15:02](#)

عين السلعة عين السلعة التي يرغب بشرائها ماذا يفعل البنك حينئذ يذهب البنك الى مالك المنزل او مالك هذا العقار؟ نعم. ويشترى منه هذا العقار فلنفترض انه هذا العقار قيمته مئة الف. مئة الف مثلا يورو - [00:15:25](#)

قيمة هذا العقار مئة الف يورو. نعم يدفع البنك لهذا وصاحب العقار مئة الف يورو ويتملك العقار بعد تملكه للعقار عفوا يا دكتور عملية البيع الان اللي حصلت على العقار ما بين المصرف وبين مالك العقار - [00:15:44](#)

هل حصلت باسم باسم المشتري الاول للعميل ولا حصلت بين المصرف وبين يعني هل قال المصرف يقول المصرف للمالك يقول انا اشتري لي ولا اشتري لفلان هذا اللي طلب مني ايوه في واقع الامر ان البنك يشتريه لنفسه. نعم. يعني البنك يملك هذا العقار. نعم - [00:16:01](#)

اه ما جاء في الحديث ان النبي صلى الله عليه وسلم نهى ابيع ما لم يملك وما جاء كذلك في الحديث ان الخراج بالضمان حديث عائشة رضي الله تعالى عنها - [00:16:20](#)

فهذا يقتضي وهذي قاعدة شرعية ان متى يحل الربح اذا دخلت السلعة في ظمانك الخراج يعني الربح. نعم. بالضمان بالظمان يعبر عنها الفقهاء عادة يقولون الغنم بالغرم. مم. الخراج بالظمان - [00:16:31](#)

الربح بالمخاطرة تعبيرات عديدة صحيح يؤدي نفس المعنى فكأننا نقول لهذا البنك حتى تبيعه للعميل وتربح فيه فلا بد ان تملكه ويدخل في ضمانك فيكون الخراج بالضمان او الظلم بالغرم. نعم - [00:16:54](#)

اذا نقول للبنك آآ تملك هذا العقار فيتملكه مثلا بمئة الف يورو. نعم. بعد ان يملكه البنك يبيعه لهذا العميل اه بربح وفقا لبيع المرابحة. لماذا سميناه بيع المرابحة لان البنك في واقع الامر يقول للعميل - [00:17:14](#)

انا اشتريت هذا المنزل بمئة الف يورو وسوف ابيعه عليك بمئة الف يورو زائد الربح مقداره مثلا خمسة بالمئة فيكون الاجمالي مئة وخمسة الاف يورو على الثمن الاجمالي الف يورو زائد ربح عليها خمسة بالمئة - [00:17:33](#)

فيقول الثمن الاجمالي هو مئة وخمسة الاف يورو هذا هو بيع المرابحة اذا ابيعها عليك اجل ابيعها عليك بالاجل نعم مثلا مئة وخمسة الاف يورو يتم تقسيطها مثلا خلال اثني عشر شهرا عشرة اشهر ستة اشهر احيانا تتجاوز الى عشر سنين عشرين سنة ثلاثين سنة حسب ما يتفقون - [00:17:53](#)

حسب ما يتفقون عليه اذا بيع المرابحة للامر بالشراء في واقع الامر. نعم. يتكون من عقدين العقد الاول يملك به البنك هذا العقار العقد الثاني يبيع به البنك هذا العقار على العميل المستفيد - [00:18:13](#)

بسعر التكلفة عليه زائد ربح محدد ومعلوم الدكتور هنا فيه فيه استشكال في مثل هذه الصورة. قد ترد على الذهن اه اه لا يوجد تقارب لا يوجد تقارب بين هذه الصورة وبين صورة القرض الذي يجر نفعا صورة من صور الربا باعتبار انه البنك - [00:18:30](#)

حينما اشترى هذه السلعة لم يكن قاصدا لشرائه لولا طلب نعم العميل عرفت؟ نعم. ثم باع عليه مقصطة واقرض هذي العين سواء سيارة ولا ارض عقار او غيره واخذ استرد هذا القرض بقيمة مقصطة بربح - [00:18:52](#)

صحيح اليس كذلك؟ صحيح. اه يثير يعني بعض الناس اشكالية وهي ان سورة بيع المرابحة الامنة بالشراء طورة قريبة من القرض الربوي بفائدة فمثلا البنك الاسلامي لما يبيع العقار يملك العقار - [00:19:12](#)

ثم يبيع هذا العقار مثلا انت ملك العقار بمئة الف يورو؟ نعم. ثم يبيعه الى مثلا اه سنة بمائة وخمسة الاف يورو فانه يربح خمسة الاف اضافية مقابل هذا التأجيل لمدة سنة - [00:19:35](#)

فيزعم بعض الناس ان هذه الصورة قريبة من صورة ما لو جاء العميل الى البنك الربوي واقترب منه مائة الف يورو ويسدها له مائة وخمسة الاف يورو بعد سنة. نعم - [00:19:52](#)

في واقع الامر اذا اردنا ان ننظر الى الكلفة المالية بمعنى انه هذا خسر خمسة الاف يورو وهذا خسر خمسة الاف يورو فهما متقاربان من حيث الصورة ولكن بينهما فرق في الحقيقة والاثار - [00:20:08](#)

اما الفرق في الحقيقة فهذا بيع لسلعة وليس اقراضا لنقد بيع لسلعة وليس اقراضا لنقد. لكن عفوا يا دكتور هل القصد في بيع السلعة او شراء السلعة مؤثر بمعنى انه البنك حقيقة هو لا يريد شراء السلعة - [00:20:24](#)

صحيح كثير من الناس يطرح هذا الاشكال وبالمناسبة كل التجار لا يرغبون شراء السلف كل التجارة يعني لو سألت التاجر لماذا تشتري مثلا اه عشرة الاف طاولة من مثل هذا الاثاث. ايه. فيقول حتى ابيعها واربح - [00:20:43](#)

فلذلك جميع التجار في واقع الامر لا يشترون السلعة لاجل استخدامها وانما لاجل بيعها وهذه هي حقيقة التجارة فالضابط الشرعي في التجارة انك حين تتملك السلعة تدخل في ضمانك وبالتالي يحل لك ربحها وهذا هو مقتضى حديث عائشة الخواج بالظمان - [00:21:00](#)

وفي واقع الامر هذا كذلك فيه حكمة تشريعية. القرض النقدي مما يكثر تداوله بين الناس مما يكثر تداوله بين الناس. نعم. ومن حكم الشريعة في تحريم الزيادة في القروض النقدية. ان النقود يكثر تداولها بين الناس - [00:21:20](#)

ولو شرعت الزيادة فيها لحصل مشقة. كما قال جعفر الصادق رضي الله تعالى عنه ورحمه لما سئل لما حرم الربا فقال لان لا يتمنع الناس المعروف يعني تخيل معي لو ان القرض بفائدة صار من الامور المباحة فمعنى ذلك بالفعل سوف يقل المعروف بين الناس وهذا حقيقة - [00:21:37](#)

لا نقول هذه الحكمة توقعا. او كي. يعني قالها الامام جعفر رضي الله تعالى عنه ورحمه توقعا او استنباطه ولكن نحن نقولها اليوم مشاهدة لماذا؟ لاننا نرى اليوم في الحياة الغربية الاوروبية والامريكية - [00:22:05](#)

كيف انه لما حلت عندهم القروض بفائدة انقلبت حياتهم الى حياة مادية تبيع وتشتري كل شيء وصار المعروف قليلا بين الناس لماذا لان المادية طغت فكان تحريم القرض بفائدة نوع من حث الناس على المعروف لئلا يتمنع الناس المعروف فيزداد المعروف ويكثر بين الناس. دكتور منصور كنا في الحديث - [00:22:23](#)

اول الفروق بين صورة الربا وبين صورة التقسيط والمرابحة آآ كنت تكلمت حول انها تختلف في صورتين صورة حقيقية وصورة شكلية اه لكن نستأذنك في في اخذ فاصل قصير نستعرض تقرير حول موضوع الحلقة ثم نعاود الحديث بالتفصيل حول المشابهة - [00:22:54](#)

نستأذنكم اعزائي المشاهدين في اخذ فاصل قصير نطلع واياكم فيه على تقرير حول موضوع الحلقة كونوا معنا الاول دائما الشركات بتحاول ان انت تجزبك في الاول بحاجات سهلة جدا. يعني ما فيش دفعة اولى ما فيش الاجراءات اللوح والحاجات مجانا وما عرفش ايه - [00:23:14](#)

بتبقى الاجراءات سهلة بس طبعا يبقى بعد كده ده غسل في السم اللي هو بعد كده بقى بيثيلوك يعني هم مجرد بس ان هم ييجروا رجلك فاما جيت احصل على السيارة فاول مرة ما كانش في اي مشكلة خالص يعني - [00:23:41](#)

والله الارباح مو معقول يعني فيه نسب بياخدها الراعي الرسمي للشركة بياخذ ارباح عالية فشوف مبالغ في جده فبدون تكرس ما عندك بعض البنوك تاخذ لك تقريبا ثلاثين الى اربعين في المئة من سعر السيارة كزيادة - [00:23:51](#)

فهذا شي ثقيل. والله الحمد لله ما قد تعاملت وان شاء الله انه ما تعامل لانه اذا دخلت في هذا الباب ما راح تخرج من الباب هذا ابدا والافضل ان الواحد ما يحمل نفسه يعني حاجات هو في غنى عنها يعني الافضل - [00:24:13](#) حتى لو مثلا يعني انك تمشي على امور بسيطة جدا ولا انك تحمل نفسك حاجات تقعد العمر كامل يعني عليها. والله تعاملت مع بنك اخذت منه بطاقة. وبمبلغ معين اكتشفت في النهاية ان اسدد اللي علي انا بالتزامية كل شهر بس اللي تفاجأت في الاخير انه في فوايد يعني آآ - [00:24:29](#)

ما فضلت هذا الشيء ما فضلت التقسيط او المراجعة لانه مسألة انه اذا انت شي ما تقدر عليه انا اصبر عن نفسي واجمع المبلغ اللي احتاجه للشئ دا واشتريه مرة واحدة - [00:24:52](#)

ما افضل انه لا بنك يدفعها وشي واقعد انا ادفع له لا انا او فر المبلغ دا واصبر انا على نفسي ولا البنك يصبر علي هذا المثل اللي ماشي احس انه ما في يعني ما ما المبلغ اللي قاعد اسدده مو هو اللي الصحيح اسدد مثلا الف الفين يطلع لي بعض الاحيان الفوائد تطلع زائدة - [00:25:07](#)

يعني ما احس اني استفدت من البطاقة نهائيا بحكم اني انا اسدد المبلغ اللي علي واكتشف في النهاية انه في مبالغ زيادة على المبلغ اللي انا طلبته اكثر من المبلغ - [00:25:27](#)

اللي انا اخذته من البنك فاتوقع انه ما انصفوني بهذا الشيء واتمنى اني اخلص منه قريب لاني ما ما راح استمر في هذا الطلب ان شاء الله حياكم الله اعزائي المشاهدين - [00:25:37](#)

اه دكتور منصور اه شاهدنا في التقرير يبدو انه بعض المشاهدين اه عندهم توجس من اه من قضية الدخول في في الاقساط او المراجعة نعم. والبعض الاخر عندهم اه نوع من القلق في قضية الفوائد التي او او الغرامات او ايا كان شكل - [00:26:02](#) الفوائد التي يعني تكون على مثل هذه العقود اه اذا كان عندكم تعليق على مثل هذي الصور شاهدناها. يعني بسم الله الرحمن الرحيم نسأل الله سبحانه وتعالى ان يعني يوفق السادة المشاهدين - [00:26:19](#)

والاخوة في التقرير يعني جزاهم الله خير الجزاء اه انا حقيقة اقترح ان تكون اه حلقتنا القادمة عن الديون وما يتعلق باعبائها لاني اتفق حقيقة مع بعض ما ذكره اه بعض الاخوة في التقرير. نعم. من التحذير من تحمل هذه الديون - [00:26:31](#) فعل هذه القضية تكون محورا للحديث ان شاء الله تعالى والتركيز عليه في حلقتنا القادمة عن موضوع اه عبء الدين وحكم الدين وهل اه يدخل الشاب وهل يدخل آآ تدخل الفتاة - [00:26:52](#)

في هذه الديون لحاجة او لغير حاجة فنقترح لعلها يعني نفردها ان شاء الله تعالى بالحديث وخصوصا ملحوظات السادة في التقرير ملحوظات حقيقة مهمة وجوهرية انا وافقهم في بعضها ونحتاج الى التنبيه عليه لعلها تكون في حلقة مستقلة باذن الله تعالى.

صحيح. اه دكتور كنا في الحديث حول عدد من العوارض التي تعرض على صورة التقسيط والمراجعة - [00:27:15](#) اه احدي هذه العوارض قضية الوكالة التي يصدرها البنك للعميل اه لشراء السلعة هي صورة المراجعة للامر بالشراء كما فصلناها نعم تشتمل على عقدين عقد شراء البنك للسلعة فلنفرض لانه غالبا تتم من صورة المراجعة الامر بالشراء - [00:27:40](#)

بالعقارات يشتري البنك العقار ثم يبيعه على العميل بالربح هذه الصورة فلنصطلح على تسميتها بالمراجعة للامر بالشراء البسيطة طيب المراجعة البسيطة لان احيانا يضاف لها بعض اللواحق والوظائف التي تحتاج الى تفصيل في حكمها - [00:28:03](#) جميل. فاللي اذا تفضلت فيه مثلا الوكالة يوجد بعض البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية تقوم بنموذج الوكالة وفكرة الوكالة ان البنك حتى يخفف عن نفسه اعباء آآ زيارة صاحب العقار الاصيلي - [00:28:28](#)

والذهاب اليه والتفاوض معه في الثمن. معاينة العقار. ومعاينة العقار او غير ذلك. يفوظ البنك العميل بي آآ التفاوض مع صاحب العقار ورؤية العقار والاطلاع عليه وهل يشتمل على عيوب او غير ذلك؟ وربما بعض البنوك والمؤسسات المالية تزود العميل بشيك -

[00:28:44](#)

قيمة ثمن العقار ليزود صاحب العقار بهذا الشيك نيابة عن البنك. مثل هذه الصورة هل فيها اشكال شرعي او لا؟ يعني صورة الوكالة

نحن نقول الاصل فيها الجواز. نعم. الا انها غير محبذة - [00:29:08](#)

غير محبذة لانها سوف تقرب هذه العملية اكثر فاكتر الى من صورة القرض بفائدة ولكن اذا كان هناك نعم مثلا اه بعض المعاملات المشتمة على الوكالة بهذا الشكل وكانت السلعة تدخل الى ملك البنك فان الظاهر والله تعالى اعلم جواز هذه الصورة - [00:29:24](#) ولكن نحن نقول ان الاولى للبنوك الاسلامية حتى تحقق اه صورة جيدة وممتازة وناصعة وتتميز في توجهها ومعاملتها فان الاولى ان تقوم بتباعد عن هذه تباعد عن هذه الصور التي - [00:29:43](#)

لتشتملوا على هذه التوكيلات. طيب لدينا عارض ثاني نريد ان نتطرق له ولكن بعد اخذ هذا الاتصال معنا الاخت ليلي من الجزائر الاخت ليلي يبدو انه الاخت ليلي يبدو انه في انقطاع في الحق في في الخط. نكمل العارضة الثانية يا دكتور. بعض المصارف - [00:30:00](#)

اه تفرض شرط الزام على المشتري بالشراء او يسمونه الالزام بالوعد بالشراء بعد عملية الشراء. صحيح. هل هذا الالزام فيه اشكال؟ الزام المشتري بما وعد به؟ طبعاً العميل لما يأتي الى البنك. نعم. يطلب - [00:30:21](#) المنزل او السيارة اه لا يحق للبنك ان يبيع العقار مباشرة لماذا؟ هم. لانه لم يملك هذا العقار بعد يعني لما يجيني عميل يقول ارغب بالعقار هذا هل يحق للبنك ان يبيعه مباشرة قبل ان يملكه البنك؟ نقول لا - [00:30:36](#)

طيب فلذلك ما الذي سيقوله البنك لهذا العميل سيقول له امهلني اسبوعا او يوما او يومين او ثلاثة ايام لاشترى هذا العقد. لاشترى هذا العقار ثم ابيعه عليك. جميل بعض البنوك الاسلامية - [00:31:00](#) اه بسبب يعني تخوفها من ممارسات ربما تكون سيئة او غير صحيحة. نعم. اه تخشى ان العميل هذا اه يطلب هذا العقار ثم بعد ان يذهب البنك لتقييم العقار والتفاوض مع مالكة وشرائه - [00:31:21](#)

اه تتصل بهذا العميل او ترجع اليه وترغب ببيعه على العميل يعدل العميل عن رأيه في شراء العقار فيقول اه خلاص اني وجدت عقار اخر او اني عدلت عن الفكرة - [00:31:38](#)

الا يحق له العدول؟ لانه لانه اصلا ما تم عقد ما تم عقد. نعم. يقول بحكم انه لم يتم العقد فاني ارغب بالعدول عن هذه المسألة اه انتشرت في الواقع المعاصر - [00:31:53](#)

اه بحثها مجمع الفقه الاسلامي وقرر جواز صورة الوعد الملزم جواز صورة الوعد الملزم وهو ان يصدر العميل وعدا لازما عليه بانه متى ما اشترى البنك هذه السلعة او هذا العقار وتملكه تملكا شرعيا صحيحا - [00:32:06](#)

فان هذا العميل يعد المؤسسة المالية التي دخلت في هذا العقد لاجله يعدها بان يشتري هذا العقار. والا يعدل او ينكل عن الشراء بثمان اه وفق المتفق عليه. ما هي صور الالزام يا دكتور - [00:32:26](#)

ما هي صور الالزام انه يتم الالزام من خلال وعد يعني توقيع ورقة وعد هذا اه صورة منصور. الصورة الثانية تتم من خلال ان البنك احيانا يطالب اه بهامش ضمان جدية - [00:32:45](#)

يعني يطالب بهامش ضمان جدية تنبيه حقيقة وهو انه لا يحق للبنك ان يطالب بعربون في بيع السلعة لماذا لان عقد البيع لم يتم بعد فلا يطالب بدفعة مقدمة مثلا او يطالب بعربون لبيع السلعة - [00:32:58](#)

وانما يطالب مثلا بوعد ملزم يطالب بهامش ضمان جدية هذا لا بأس به وهنا في الحقيقة بما ان نحن نتحدث عن هذه القضية فيبيودي ان اوجه رسالتي جميل الرسالة الاولى لعملاء البنوك الاسلامية. الرسالة الثانية للبنوك الاسلامية - [00:33:15](#)

الرسالة الاولى التي اوجهها لعملاء البنوك الاسلامية وهي ان عملاء البنوك الاسلامية يجب ان يكونوا على قدر من الموثوقية والامانة آآ ان يحرصوا على الايفاء بالوعد التي وعدوها وان لا يتأخروا في سداد المستحقات اللازمة عليهم. والا يماطلوا في دفع ما عليهم. لان دفع - [00:33:35](#)

الدين في وقته من الواجبات الشرعية. وقد قال النبي صلى الله عليه وسلم كما جاء في حديث ابي هريرة وغيره. مطل الغني ظلم. نعم. يحل عرضه وعقوبته الرسالة الثانية التي اوجهها للبنوك الاسلامية وهي - [00:33:58](#)

انه يجب على البنوك الاسلامية ان تراعي عملائها وان تقدم لهم المنازل والسيارات والتمويلات بالاسعار المعقولة والمنافسة والا تجحف في حق عملائها برفع الاسعار عليهم ان تكون عقودها مع العملاء عقودا واضحة ومحددة لا تكون هذه العقود محتملة للغرر والجهالة -
00:34:11

لا تكون هذه العقود مفضية للنزاع بل تكون هذه العقود في اتم الوضوح تبين للعملاء حقوقهم والتزاماتهم وان تكون العقود المقدمة للعملاء عقود عادلة آآ لا تكون عقود اذعانية. جميل. كل هذا من الاداب والواجبات التي ينبغي مراعاتها على - 00:34:34
البنوك الاسلامية والاداب والواجبات التي ينبغي مراعاتها على عملاء البنوك الاسلامية ونحن جميعا ينبغي لنا سواء المصارف الاسلامية او عملاء المصارف الاسلامية ينبغي لهم جميعا ان يكونوا تحت مظلة الشريعة - 00:34:57
وان اه يحتكموا الى الطوابط الشرعية والى التوجيهات الشرعية التي جاءت في كتاب الله وفي سنة رسول الله صلى الله عليه وسلم. جميل. دكتور منصور اه تكلمت عن قضية بعض الاشتراطات التي تسمى ضمان الجدية. نعم. بعض المصارف اه تفرض على العميل مثلا نسبة معينة من من قيمة العقار - 00:35:14

او مثلا مبلغ معين يدفعه قبل اتمام عملية الشراء. نعم. آآ ايش الفرق بين ضمان الجدية هذا المبلغ وبين قضية العربون هو نفس العربون. اي نعم. العربون اذا دفعه العميل غير مسترد - 00:35:34
لكن مسترد اذا لم يتم العقد يعني كأنه فقط البنك يطالب العميل فيقول له آآ حتى اضمن الجدية وضمن انه لديك المال لربما العقار فرضا انه العقار بمئتي الف. نعم. وقيمة التمويل مثلا مئة الف - 00:35:49
او مئة وخمسين الف فيطالب بضمان جدية بقية المبلغ. يتأكد البنك انه لدى هذا العميل نية في الشراء. نية في الشراء ولديه قدرة مالية على الوفاء. فيقول ضع ضمان جدية هنا. قدره مثلا عشرة الاف عشرين الف خمسين الف - 00:36:08
ولكن اذا لم يتم عقد البيع فانه يرد لك هذا فقط لاجل اظهار الجدية وليس مدفوعا على شكل عربون اذا ترك العميل العقد فانه يسحب منه. لا هذا لا يجوز - 00:36:23

اذا ضمان الجدية نقول عندما يعدل العميل عن تنفيذ الوعد فان هذا ضمان الجدية يرد للعميل العربون. نعم. الذي هو في عقد البيع نقول لا يرد للعميل طيب هل يجوز ان يعقد عقد بيع او ان يؤخذ عربون؟ نقول لا - 00:36:41
لانه صار المصروف ما يملك لانه المصروف لم يملك بعد لا يجوز للبنك ان يأخذ عربونا ان يأخذ دفعة مقدمة ان يعقد عقد البيع الا بعد ان يملك العقار الذي يريد بيعه على الامير - 00:37:01
اذا الفرق بين ضمان الجدية وبين العربون في ضمان الجدية مسترد للعميل عند العدول عن الفكرة عند عدول من عند عدول عميل على فكرة يعني عن الشراء يحق له ان يسدد المبلغ اذا ما الغرض من ضمان الجدية - 00:37:15
اظهار الجدية واظهار القدرة على الملاءة المالية انه يمكنه الشراء. اذا كان اذا اشترط البنك عدم ارجاع ضمان الجدية واعتبر واعتبر هذه الدفعة هي جبر للظرف الحاصل آآ على المصروف من جراء آآ مثلا من جراء الوعد اللي اللي قدمه. نعم. نقول لا يحق للبنك ان يخصم ضمان الجدية - 00:37:29

كما يشاء وجبر الضرر ليس هو امر بالدعوة يقول ان الضرر هو عشرة الاف او خمسة الاف ل. لا يتكلم عن ضرر محقق وانما هو ضرر يكون فعليا ومحققا بمعنى مثلا اشترى العقار مثلا بمئة الف - 00:37:55
واضطرب بسبب اعراض العميل ان يبيعه في السوق مثلا بتسعة وتسعين الف. نعم. فهنا خسارة الف لا مانع ان يتحملها العميل باعتبار ان البنك اشترى هذا العقار وباعه وخسر فيه - 00:38:13

بسبب وعد العميل ولكن فرضا ضمان الجدية عشرة الاف هل يحق لمن كان ياخذ ضمان الجدية كاملة؟ نقول لا فقط لا يحق لك الا جبر بمقدار الضرر الفعل الواقعي الذي له مستندات تؤكده وتثبتته سعر البيع وسعر الشراء. طيب جميل دكتور منصور اه لم يتبق لنا -
00:38:27

الى عشر دقائق نريد ان نستعرض عدد من المحاور اه في بعض الشروط التي تتم في في التقسيط بالمرابحة بين المصروف وبين

العميل اه يفرض المصرف غرامات تأخير على العميل آآ في حال تأخره في سداد الاقساط. نعم. ما حكم غرامات التأخير؟ آآ قد ذكرنا حقيقة هذه المسألة في آآ عدد من الحلقات السابقة - [00:38:49](#)

ونؤكد ما قلناه وهو ان الاصل في غرامات التأخير انها محرمة وممنوعة شرعا الاصل في غرامات التأخير المالية انها ممنوعة شرعا وهذا القول هو قول جمهور الفقهاء الا اننا مع ذلك نقول - [00:39:11](#)

استثناء استثناء يجوز للعميل نعم طبعاً نحن نقول للبنك لا يجوز للبنك ان يفرض غرامات التأخير باعتبار باعتبار ان التأخير داخله في حد المعاملة الربوية والزيادة عند التأخر في الوفاة. جميل - [00:39:34](#)

الا اننا استثناء نقول للعملاء وهذا حقيقة يسأل عنه كثير من العملاء وخصوصا في عدد من البلدان الاوروبية او الشرقية او الغربية يسألون يقولون انه لا يوجد امامنا الا البنوك التي تبيع لنا العقارات. صحيح. او السيارات او تؤجر لنا السيارات مثلا في ما يسمى فاينانشن ليس الايجار التمويلي او غيره - [00:39:54](#)

انه ويشترطون غرامات اغلب هذه العقود تستمر على غرامات التأخير. نعم. فنحن نقول للعميل استثناء يجوز لك ان تدخل في العقد الذي يشتمل على غرامة التأخير بضوابط وشروط. الشرط الاول الا يوجد - [00:40:18](#)

في البلد الذي انت فيه او البنوك التي تقدم الخدمة لك الا يوجد فيها بنك يقدم هذا التمويل بدون غرامات تأخير فاذا كان لا يوجد بالفعل الا عقود مشتملة على غرامات التأخير. نعم. هذا الضابط الاول - [00:40:36](#)

يعني الضابط الثاني ان يكون هناك حاجة لهذه السلعة. جميل. مثلا ان يحتاج هذه السكنة او لتنقله السيارة او العقار الامر الثالث ان يغلب على ظنه عدم التأخر ان يغلب على ظنه عدم التأخر. التأخر في السداد. يغلب على ظنه ان هذه الغرامة لن تفرض عليه. وانه يغلب على ظني انه سيكون ملتزما - [00:40:51](#)

للسداد في اوقاته المحددة فاذا كان يغلب على ظنه السداد في الاوقات المحددة ولا يوجد في البلد الذي هو فيه او البنوك التي تخدمه. نعم. بنك او مؤسسة مالية تقدم له بدون غرامة التأخير - [00:41:15](#)

وكان بحاجة اليه وكان بحاجة فان الظاهر والله تعلم انه يجوز استثناء توقيع عقد البيع المرابحة وتوقيع عقد الايجار التمويلي وان اشتمل على شرط غرامة التأخير. جميل. اه نعاود التواصل مع الاخت ليلي من الجزائر - [00:41:30](#)

السلام عليكم. عليكم السلام ورحمة الله. تفضلي يا اخت ليلي اه شركة جزائرية تبيع اه بالايجار اه ثكنات اه بيع بالايجار. نعم. تنتهي بالتمويل بعد عشرين سنة يعني هل يجوز اقتناء مثل هذه السكنات - [00:41:50](#)

نعم واضح ليش انه الاخت ليلي تسأل تقول في شركة تبيع اه عقارات بالايجار المنتهي بالتمليك ايه تمتلك بعد عشرين سنة هل هذا الاخت ليلي هل هي عقود ايجار تمويلي؟ يبدو انه انتهى اي نعم تملك السكن نعم - [00:42:06](#)

تملك السكن له عدد من الصور الصورة الاولى ان يكون من خلال بيع المرابحة. بمعنى انه مالك العقار او الشركة او الدولة وايا كان تبيع العقار بربح. نعم. هذا جائز شرعي - [00:42:23](#)

الصورة الثانية ان هذه الشركة تستخدم نظام الايجار التمويلي. نعم وهو ما يسمى الايجار المنتهي بالتمليك وذكرنا في حلقتنا السابقة ان هذا ان شاء الله تعالى جائز شرعا وذكرنا له ضابطين شرعيين - [00:42:37](#)

نحيل عليهما في الحلقة السابقة بعنوان الايجار بالتمويل الصورة الثالثة لتمليك المساكن ان يتم من خلال قروض ربوية يقدمها مؤسسات مالية وليست هي الشركات التي تملك العقارات بنوك تقدم قروضا ربوية للعملاء لاجل - [00:42:56](#)

ان يمتلكوا ان يمتلكوا من شركات اخرى هذه العقارات فهنا نقول هذه المعاملة معاملة محرمة ولا تجوز لانها داخله في القرض الربوي المحرم جميل اذا نستطيع ان نلخص فنقول ثلاث صور بربح - [00:43:17](#)

اجارة بربح قرظ بفائدة نعم واضح اه دكتور كنا في الحديث حول غرامات تأخير كنت تطرقت الى حرمتها باعتبار قول الجمهور فيها اه واستثنيت بثلاث شروط ان يكون الشخص في حاجة اليها وان لا يكون في البلد سواها. نعم هذا الاستثناء هذا الاستثناء حتى نبين

هذا الاستثناء ليس في عقود القروض الربوية وإنما هذا الاستثناء في عقود البيع بيع المربحة بيع السلع في عقود الأيجار المنتهي بالتملك مهم. فهنا أحيانا بعض المؤسسات المالية أو بعض الشركات المالية - [00:43:55](#)

أه تجعل هناك عقد تجعل هناك غرامة تأخير أو أحيانا يكون هذا مفروضا بنظام البلد. أنه إذا حصل تأخير فإن من حق الدائن أن يستوفي غرضه. نعم إذن هنا نقول استثناء - [00:44:20](#)

يحق لك أن توقع هذا العقد بهذه الشروط إذا لم يكن هناك بنك أو مؤسسة أو شركة تقدم بدون هذا الشرط أن يغلب على ظنك أنك لن تقع في هذا التأخير - [00:44:36](#)

والأمر الثالث أن يكون هناك حاجة لهذا الأمر. دكتوراه في في في آخر لقاء لم يتبقى إلا دقائق بسيطة نريد أن نلخص موضوع الحلقة للمشاهد أه ما هي خلاصة الضوابط الشرعية في عقود المربحة - [00:44:49](#)

أه يمكن أن نلخص خلاصة الضوابط الشرعية في عقود المربحة الآمنة والشراء فنقول أن عقود المربحة للأمر بالشراء هي نوع من أنواع البيع ويشترط فيها جميع شروط البيع من العلم - [00:45:04](#)

السلعة المباعة العلم بالثمن على وجه أه لا يؤدي إلى جهالة ونزاع وشقاق أن يكون العاقدان جائزي التصرف. نعم. هذه شروط معتادة في عقد البيع والمربحة هي أحد أنواع عقود البيع - [00:45:24](#)

فلذلك نشترط لها شروط البيع أجمالا إلا أننا في سورة المربحة للأمر بالشراء من المصارف الإسلامية نحب أن ننبه إلى آ شرط أو شروط تختص بعملية المربحة بالإضافة إلى شروط البيع. نعم. أو - [00:45:48](#)

يكثر أه السؤال عنها بالذات وهي وأن كانت من شروط البيع إلا أنه يكثر السؤال عنها في معاملة المربحة للأمر بشراء ما هي الشروط التي نحب أن ننبه لها أو نؤكد عليها؟ من ضمن شروط البيع في قضية المربحة؟ مم. المسألة الأولى وهي - [00:46:07](#)

أن يكون البيع بعد تحقق الملكية الصحيحة والثابتة شرعا التي تخول البائع أن يبيع إذا لما يأتي العميل إلى البنك ويقول له بعني هذا العقار والبنك لم يملكه بعد فإنه لا يحق للبنك أن يبيع هذا العقار - [00:46:24](#)

ولا أن يأخذ عربون عليه ولا أن يعقد عقد بيع عليه لأنه لم يملكه بعد. وإذا علم العميل وإذا علم العميل البنك ولا فإنه يأمر البنك بالتملك أولا ثم بعد ذلك يعقد معه عقد البئر. هل يجب على العميل أن يتحقق من تملك البنك؟ طبعا. مجرد مجرد أخبار البنك يكفي.

نعم. نحن نقول - [00:46:48](#)

خصوصا في عمليات المربحة للأمر بالشراء. نعم العميل هو الذي يحدد المنزل لأنه هو الذي يأمر بشرائه نعم هو الذي يأمر بشراءه. وهذا بخلاف ما لو كانت البيع بالتقسيط يعني غير قضية المربحة. نعم. بمعنى أن البنك مثلا تملك هذا العقار أو تملك هذا المشروع. ثم يبيعه بعد ذلك - [00:47:09](#)

طبعا من الأولويات التي يقوم بها العملاء عادة التحقق من الملكية وطريقة انتقال الملكية يعني كتحقق كيف تشتري العقار من شخص لا يملكه بالتالي قد تواجه عراقيل في انتقال الملكية ولا شك أن هذا نوع من الأشكال ونوع من الغرر الذي يسبب نزاعا وأشكالا -

[00:47:31](#)

أه إذا الضابط الضابط الأول وهو ملكية المصرف ملكية المصرف أو البنك أو الشركة التمويلية للعقار الذي يرغبون ببيعه مربحة. نعم أه الضابط الثاني الذي أه ننبه عليه وهو ألا يشتمل عقد المربحة للأمر بالشراء - [00:47:51](#)

على أه جهالة بمعنى؟ بمعنى لا تحدد الأقساط بشكل واضح ودقيق؟ نعم. أن يستمر على جهالة. نعم. يعني فيها أه أثارا للنزاع أه الأشكال الثالث ألا يشتمل من ضوابط عقد المربح الأمر بالشراب - [00:48:16](#)

مم. ألا يشتمل عقد المربحة للأمر بالشراء على غرامة تأخير لأن غرامة التأخير ممنوعة شرعا وذكرنا للعملاء وخصوصا في البلدان التي لا يوجد فيها أه يعني مصارف إسلامية أو شركات إسلامية أو غير ذلك - [00:48:35](#)

أه أنهم يواجهون إشكالية فنقول لهم يحق لهم الدخول في المربحة والأجارة بالضوابط الثلاث التي ذكرناها في هذه الحلقة آ الدكتور منصور في في نهاية الحلقة لا يسعنا إلا أن نتقدم بالشكر صراحة - [00:48:56](#)

آآ لكم على ما تقدموه من آآ من معلومات آآ جيدة وشيقة للمشاهدين ولنا كذلك آآ الشكر كذلك موصول لكم اعزائي المشاهدين آآ على
متابعتم لنا في في هذا اللقاء - [00:49:11](#)
والى لقاء اخر والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته يا ايها الذين امنوا لا تأكلوا اموالكم بينكم بالباطل الا ان تكون تجارة عن تراض منكم
تقتلون انفسكم ان الله كان بكم رحيمًا - [00:49:24](#)