

# عقود المعاوضات المالية - لفضيلة الشيخ أ.د سعد الخثلان -

## المحاضرة 51

سعد الخثلان

بسم الله الرحمن الرحيم. الحمد لله رب العالمين صلى الله وسلم وبارك على عبده ورسوله نبينا محمد وعلى اله وصحبه ومن اهتدى بهديه واتبع سنته الى يوم الدين. ايها الاخوة - [00:00:00](#)

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته هذه هي المحاضرة الخامسة عشرة بهذه مادة مادة عقود المعاوضات المالية تكلمنا في المحاضرات السابقة عن جملة من المسائل والاحكام المتعلقة بالربا تكلمنا عن الربا باقسامه الثلاثة ربا الفضل وربا النسيئة وربا الديون - [00:00:48](#)

وبعد ذلك ننتقل لبعض التطبيقات المصرفية آ مسائل واحكام البيوع والربا صور من المعاملات اه المصرفية آ الجائزة والمحرمة والبدائل الشرعية عن المعاملات اه المحرمة من ابرز اه ما تتعامل به المصارف في الوقت الحاضر - [00:01:13](#)

بيوع التقسيط ولذلك سوف اتحدث عن آ في هذه المحاضرة عن بيوع التقسيط بصورها بيوع التقسيط هي من البيوع المعروفة من قديم الزمان وقد استجدت في الوقت الحاضر صور لبيوع اه التقسيط - [00:01:43](#)

اصولها كانت معروفة من قبل ابرز هذه اه الصور اولا صورة التقسيط المباشر تقسيط المباشر صورة التقسيط المباشر ان يبيع رجل بضاعة او سلعة من السلع بثمان مؤجل او باقساط معلومة - [00:02:03](#)

ويزيد في قيمة البضاعة مقابل الاجل مرة اخرى ان يبيع رجل بضاعة او سلعة من السلع بثمان مؤجل او باقساط معلومة ويزيد في قيمة البضاعة مقابل الاجل اه يتضح هذا الكلام بالمثل - [00:02:23](#)

آ رجل نعم سيارة قيمتها نقدا خمسون الف ريال اراد رجل ان يشتريها بثمان مؤجل لمدة سنة بستين الف ريال او اراد ان يشتريها باقساط معلومة يدفع في كل قسط مبلغا من المال - [00:02:43](#)

فهنا زيد في سعر السيارة مقابل الاجل هذا ما يسمى ببيع التقسيط المباشر هذه السيارة لو اشتريتها نقدا اشتريتها بخمسين الفا لكنك تريد ان تشتريها مؤجلة الى سنة او تريد ان تشتريها باقساط - [00:03:06](#)

تقسط عليك الشهرية لمدة سنة او سنتين او اكثر او اقل فالبايع يقول لا ابيعك هذه السيارة الا بستين الفا او اكثر فهنا زيد في قيمة السيارة مقابل الاجل فما حكم هذا؟ هل هذا يجوز؟ من الناحية الفقهية ام لا - [00:03:24](#)

آ اكثر العلماء على جواز هذا بل قد حكي الاجماع على جوازه وممن حكي الاجماع الحافظ ابن حجر رحمه الله وجمع من اهل العلم هناك قول بعدم الجواز لكنه قول في الحقيقة قول شاذ - [00:03:45](#)

هناك مقال التحريم قال به بعض الظاهرية قال به ايضا بعض المعاصرين لكن قيل انه قول شاذ ومخالف للاجماع ومسبوق بالاجماع مسبوق بالاجماع اذن التقسيط المباشر قلنا انه يجوز على قول يعني عامة اهل العلم - [00:04:03](#)

خلاف من خالف في ذلك كما قلنا خلافاه شاذ ادلة هذا القول اولا ان القرآن قول الله تعالى يا ايها الذين امنوا اذا تداينتم بدين الى اجل مسمى فاكتبوه وجه الدلالة ان الله تعالى لم يشترط ان تكون المدينة بسعر الوقت الحاضر - [00:04:25](#)

ومعلوم ان الدين يصحبه الزيادة في الثمن ولو كان هذا شرطا لبينه الله عز وجل ثانيا يدل ذلك من السنة ما جاء في الصحيحين عن ابن عباس رضي الله عنهما قال قدم النبي صلى الله عليه وسلم المدينة - [00:04:46](#)

والناس يسلفون في الثمر السنة والسنتين والثلاث فقال النبي صلى الله عليه وسلم من اسلف في شيء فليسلف لكيل معلوم ووزن

معلوم الى اجل معلوم ولم يشترط النبي صلى الله عليه وسلم ان يكون ذلك بسعر الوقت الحاضر - [00:05:02](#)

لم يشترط ان يكون ذلك بسعر الوقت الحاضر وايضا حديث عبدالله بن عمرو بن العاص الذي سبق معنا في المحاضرة السابقة ان

النبي صلى الله عليه وسلم امره ان يجهز جيشا - [00:05:22](#)

ونفذت ابل الصدقة فامرته ان يشتري البعير بالبعيرين والبعيرين بالثلاثة الى ابل الصدقة وهذا الحديث رواه ابو داوود وسبق وقلنا انه

حديث آآ ثابت وان الحافظ ابن حجر قال اسناده قوي - [00:05:35](#)

هنا زيد في الثمن اه مقابل الاجل يعني الى ان تأتي ابل الصدقة هذا اجل وزيد في الثمن اشترى البعير بالبعيرين وهذا في الحقيقة

نص صحيح وصريح في هذه آآ المسألة - [00:05:52](#)

ايضا مما يدل لذلك ما جاء في الصحيحين في قصة البريرة حين اشترت نفسها من اسيادها بتسع اواق في كل عام اوقية ولم يكن

النبي صلى الله عليه وسلم على بريرة وهذا في الحقيقة نوع - [00:06:08](#)

اه نوع من بيع التقسيط نوع من بيع التقسيط آآ خامسا ما جاء في صحيح البخاري عن عائشة رضي الله عنها ان النبي صلى الله عليه

وسلم اشترط طعاما من يهودي الى اجل - [00:06:26](#)

رهنة درعه وتوفي عليه الصلاة والسلام ودرعه مرهونة عند يهودي في ثلاثين صاعا اشتراها لاهله ومعلوم ان اليهودي لا يمكن ان يبيع

الى اجل دون ان يزيد في الثمن لا يمكن هذا - [00:06:43](#)

هذا معروف عند يعني الناس من قديم الزمان لا يمكن للانسان يبيع اه الشيا اه يعني قيمة يبيع الشئ بثمانه مؤجل بقيمته حاضرا لا

يمكن هذا آآ هذه الدالة ايضا من السنة من جهة النظر الصحيح - [00:07:01](#)

ان هذا البيع فيه منفعة للطرفين من غير مضره لاحدهما فالبايع ينتفع بالربح والمشتري ينتفع بالامهال والتيسير الشريعة لا تمنع ما

كان فيه مصلحة للناس وليس فيه ضرر ولو منع هذا البيع لكان في ذلك - [00:07:19](#)

حرج كبير على الناس لانه ليس كل واحد يستطيع ان يشتري حوائجه نقدا وهذه الشريعة الكاملة قد جاءت بتحصيل المصالح

وتكميلها وتعطيل المفسد وتقليلها والاصل في باب المعاملات الحل والاباحة - [00:07:45](#)

ولهذا نقول انه لا حرج في اه البيع بالتقسيط او البيع بالاجل ولو مع الزيادة في الثمن ايضا نقول يعني آآ ان الانسان حر في تحديد

الثمن ما لم يصل الى درجة الغبن - [00:08:08](#)

هذا الرجل يقول انا ما ابيعك هذه السلعة الا بستين الفا. تريد ان تشتريها مني بثمان مؤجل احدد لك سعرها بانه ستون الفا فلماذا لم

نمنعه؟ كما نحدد السعر باربعين او بخمسين - [00:08:26](#)

هو يقول تريد ان تنقضي الثمن؟ انا احدد لك السعر بكذا تريد الا تنقضي الثمن؟ انا احدد سعر هذه السلعة بكذا هذا ليس فيه

محذور من الناحية الشرعية ما لم يعني تحديد الثمن آآ لا يقدر بحد محدود ما لم يصل الى آآ الغبن - [00:08:40](#)

وزيادة الثمن مقابل الاجل هنا آآ ليس فيها غبن بل هذا متعارف عليه آآ لدى الناس وعند آآ التجار اه هنا انبه الى مسألة وهي آآ ان

زيادة الثمن هنا - [00:09:00](#)

مقابل زيادة الاجل تختلف عن زيادة الدين وقابل زيادة الاجل فزيادة الدين مقابل زيادة الاجل ذكرنا في المحاضرة السابقة ان هذا من

ربا الجاهلية من صور ربا الجاهلية لكن في التقسيط - [00:09:25](#)

الزيادة ليست في الدين وانما الزيادة في قيمة السلعة الزيادة في الثمن مقابل زيادة الاجل هو ترتيب ثمن فالباقي يقول لا ابيعك هذه

السلعة التي املكها الا بكذا فهذا يعني فرق كبير بين المسألتين - [00:09:42](#)

الذي قلنا انه منصور ربي الجاهلية اذا حل الدين اه يقول اما ان تقضي واما ان تربى. فهو يزيد في الدين مقابل زيادة الاجل هذا لا

يجوز وهذا من الربا الجاهلية - [00:10:06](#)

لاحظ زيادة في الدين وليس في الثمن في الدين لكن في التقسيط المباشر الزيادة ليست في الدين. وانما الزيادة في ثمن السلعة

مقابل الاجل. فرق عظيم بينهما ولذلك التقسيط المباشر يقول انه جائز بينما زيادة الدين مقابل زيادة الاجل من صور ربا الجاهلية -

لكن ينبغي لمن يبيع بالتقسيط الا يستغل حاجات اخوانه المسلمين ويزيد زيادة فاحشة فان هذا مكروه وقد جاء في سنن ابي داود ان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع المضطر نهى عن بيع المضطر - [00:10:43](#)

هذا الحديث وان كان ضعيفا من جهة الاسناد الا ان الاصول والقواعد الشرعية تؤيده لان استغلال الانسان حاجات اخوانه المسلمين في يعني فيه شيء من الطمع وقد تمحق بركة البيع لاجل هذه الزيادة - [00:10:58](#)  
كما جاء في الحديث حكيم اه بالحزام رضي الله عنه ان النبي صلى الله عليه وسلم قال ان هذا المال خضرة حلوة. فمن اخذه بسخاوة نفس يورك له فيه. ومن اخذه باشراف نفس لم يبارك له فيه وكان كالذي يأكل ولا يشبع - [00:11:15](#)  
ايضا ينبغي ان يكون الربح مقطوعا يعني الافضل ان يكون الربح مقطوعا فيقول ابيعك هذه السيارة بخمسين الفا الى سنة وربحي فيه عشرة الاف ريال مثلا اجعل الربح فيها بالنسبة - [00:11:34](#)

حيث يقول ابيعك هذه السيارة بكذا ونسبة الربح عشرة في المئة او خمسة في المئة او اكثر او اقل وهذا لا نقول انه محرم هذا جائز لكنه اثر عن بعض السلف كراهيته يعني قالوا لانه يشبه آآ الزيادة آآ - [00:11:46](#)

يشبه الزيادة الربوية قال الموفق ابن قدامة رحمه الله والمراوحة ان يبيعه بربح فيقول رأس مالي فيه مئة وربح عشرة فهذا جائز لا خلاف في صحته ولا نعلم احدا كرهه. وان قال على ان اربح في كل عشرة درهما فقد كرهه احمد. ورويت فيه الكراهة عن ابن عمر وابن عباس رضي الله عنه - [00:12:01](#)

ما ولا يعلم لهما في الصحابة مخالف ورويت كراهة ذلك ايضا عن الحسن ومسروق وعكرمة وسعيد بن جبير وعطاء ابن يسار. وجه الكراهة وشبهه ببيع دراهم بدراهم. قال واحمد كانه دراهم بدراهم - [00:12:25](#)

ولكن هذا المروي عن بعض السلف انما هو مكروه اه مجرد كراهة لا انه محرم لا انه محرم ولهذا قال الوزير ابن هبيرة اتفقوا على ان ربح المراوحة صحيح وهو ان يقول ابيعك والربح في كل عشرة آآ في كل عشرة درهم وكرهه احمد لشبهه ببيع - [00:12:42](#)

باحد عشر لا انه منه حقيقة اه والا لحرم اذا يعني بعض السلف كره هذا اه مجرد كراهة لا انه يعني محرم طيب اذا هذه هي الصورة الاولى سورة آآ بيع التقسيط المباشر. تنتقل بعد ذلك الى الصورة الثانية وهي بيع المراوحة للامر بالشراء - [00:13:02](#)

بيع المراوحة للامر بالشراء اه صورتها ان يأتي رجل يريد سلعة معينة وليس عنده نقد آآ ليشتري به هذه السلعة فيذهب الى مصرف او الى مؤسسة او الى فرد حتى او الى فرد من الناس ويطلب ان تشتري له هذه السلعة - [00:13:26](#)

ثم يشتريها ممن اشترها بالتقسيط يأتي ويقول اشترها لي السيارة الفلانية وسوف اشترها منكم اذا اشترتها سوف اشترها منكم هذا يسمى بيع المراوحة للامر بالشراء آآ اقسامها تنقسم الى قسمين - [00:13:49](#)

القسم الاول ان يتعاقد ذلك الرجل مباشرة مع المصرف او المؤسسة او الفرد من الناس تعاقد مباشر لشراء تلك السلعة وآآ القسم الثاني الا يحصل تعاقد سابق بين ذلك الرجل وبين تلك المؤسسة او المصرف او الفرد على اتمام عملية البيع والشراء لكن يحصل وعد من تلك المؤسسة - [00:14:09](#)

والمصرف او الفرد بشرط تلك البضاعة التي يعدهم هذا الرجل بانه سوف يشتريها منهم وهذا الوعد وعد غير ملزم فليس هنا عقد انما هو مجرد وعد غير ملزم من الطرفين فيقول هذا الرجل اذا اشتريت هذه السلعة بهذه المواصفات اعدكم بانني سوف اشترها - [00:14:31](#)

امنكم الحكم حكم الحالة الاولى هو ان يحصل التعاقد مباشرة من ذلك الرجل مع ذلك المصرف او المؤسسة او الفرد هذا محرم ولا يجوز لماذا؟ لان آآ المؤسسة او المصرف او الفرد قد باع ما ليس عنده. قد باع ما ليس عنده - [00:14:51](#)

وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن ذلك كما جاء في حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه قال قلت يا رسول الله يأتيني الرجل فيريد مني البيع ليس عندي - [00:15:11](#)

فابتاعه يعني اشتره له من السوق فقال النبي صلى الله عليه وسلم لا تبع ما ليس عندك لا تبع ما ليس عندك. وحديث اخرجه احمد

والترمذي والنسائي وكذلك ابو داود وهو حديث صحيح - [00:15:23](#)

فهنا حكيم الحزام يقول ان الرجل يأتيني يريد ان يشتري الشيء وهو ليس عندي. اذهب اشتره من السوق. فالنبي صلى الله عليه وسلم نهى عن ذلك. وقال لا تبع ما ليس عندك - [00:15:40](#)

ولذلك لا يجوز ان يحصل هذا العقد مباشرة الصورة الثانية طيب قبل هذا هذه الصورة في الحقيقة هي حيلة على الربا قليلة على القرض بفائدة كأن هذا الرجل قال لتلك المؤسسة او المصرف او الفرد اقرضني قيمة هذه السلعة بفائدة معينة - [00:15:53](#)  
لكن بدلا من ان يسلك هذا المسلك اتى بهذه الحيلة وهذا البيع الصوري للحصول على القرض المحرم اما بالنسبة للصورة الثانية الصورة الثانية التي ليس في عقد وانما وعد يقول اشترىوا لهذه السلعة واعدكم بانكم اذا اشترىتموها سوف اشترىها منكم -

[00:16:11](#)

هي خلاف الصورة الاولى. الصورة الاولى بينهما عقد لكن الصورة الثانية ليس في عقد وانما مجرد آآ وعد وعد غير ملزم ايضا لان الوعد الملزم بمعنى العقد لكنه وعد غير ملزم. اشترىوا - [00:16:34](#)

لهذه السلعة وسوف اذا اشترىتموها سوف اشترىها منكم هذه اه بعض العلماء يعني قال بانها حيلة على الربا ومنعها ولكن اكثر العلماء قالوا بالجواز ولكن اكثر العلماء قالوا بجواز وهذا قد اقره مجمع الفقه الاسلامي الدولي التابع لمنظمة المؤتمر الاسلامي وايضا اختاره من المعاصرين سماحة - [00:16:47](#)

عبد العزيز بن باز رحمه الله هو عامة العلماء في الوقت الحاضر يفتون به ولكن آآ تجوز هذه الصورة بشرطين الشرط الاول ان يكون الاتفاق المبدئي بينهما مجرد وعد بالبيع ووعد بالشراء - [00:17:09](#)

وعد بالبيع ووعد بالشراء. وهذا الوعد يعني وعد غير ملزم كما قلنا. وعد غير ملزم. فلكل منهما الخيار في اتمام ذلك البيع من عدمه ويترتب على هذا ان السلعة لو تلفت بعد الوعد بالشراء وقبل ابرام العقد فهي من ضمان تلك المؤسسة او - [00:17:26](#)

او الفرد يعني الموعود بالشراء منه لانه ليس عندنا الان عقد وانما مجرد وعظ ومعلوم انه ان هناك فرقا بين الوعد والعقد فالوعد مجرد ابداء الرغبة في الشيء. الوعد مجرد ابداء الرغبة في الشيء. اما العقد فهو ارتباط منجز ملزم - [00:17:46](#)

وفي حكم العقد الوعد الملزم الوعد الملزم هو في الحقيقة بمعنى العقد اذا الشرط الاول ان يكون اتفاهه بينهما مجرد وعد وليس اه عقدا. ايضا مجرد وعد غير ملزم وليس عقدا - [00:18:05](#)

الشرط الثاني الا يقع العقد بينهما الا بعد تملك الموعود بالشراء منه من مؤسسة او مصرف او فرد آآ تملكها للسلعة وقبضها قبضا تاما الى الشرط الثاني الا يقع العقد بينهما الا بعد ان يملك الموعود بالشراء منه اه السلعة ويقبضها قبضا تاما - [00:18:21](#)

فاذا تحقق هذان الشرطان فلا بأس يأتي شخص لمؤسسة او فرد او او حتى مصرف يأتي له ويقول انا اريد السلعة الفلانية اشترىها لي وسوف اشترىها منكم فلم يكن بينهما عقد ثم بعد ذلك يملك الموعود بالشراء منه من المؤسسة او الشركة او المصرف او حتى الفرد يملك هذه السلعة - [00:18:46](#)

يقبضها قبضا تاما ثم يبيعها عليه اذا تحقق هذان الشرطان فهذا لا بأس به ولكن الواقع انه يحصل الاخلال في كثير من الاحيان الواقع انه في كثير من الاحيان يحصل الاخلال بهذين الشرطين او باحدهما. فاما ان يبرم العقد قبل شراء السلعة فيكون هذا - [00:19:09](#)

من قبيل بيع ما ليس عنده واما الا يبرم العقد لكن يكون الوعد بالشراء منه اه لا يملك السلعة لا يملك السلعة وانما يتفاهم مع معرض من المعارض مثلا مجرد تفاهم معه على بان يحول عليه الزبائن - [00:19:29](#)

ومعلوم انه لا بد من تعيين السلعة وتملكها بعينها لا بمجرد الوصف اما مجرد تحويل الزبائن او البيع بمجرد الوصفة هو غير كاف ومجرد التفاهم بين البنك وبين صاحب المعرض هذا - [00:19:45](#)

هذا لا يكفي لا بد من ان يملك المصرف هذه السلعة ويقبضها بحيث ارتلفت فهي من ضمانه وليست من ضمان صاحب المعرض فاذا تحقق هذان الشرطان فلا بأس ولذلك من اراد ان يشتري بطريق المرابحة الامر بالشراء عن طريق المرابحة للامر بالشراء فلا بد من ان -

[00:19:59](#)

تحقق من هذين الشرطين. يكون الاتفاق المبدئي اه على سبيل الوعد غير الملزم فلا يكون بينهما كتابة ولا يكون بينهما عقد ولا يكون بينهما ولا اي شيء آآ الشرط الثاني الموعود والشراء منه يتملك هذه السلعة ويقبضها قبضا تاما. لا يكون مجرد تفاهم وانما يتملكها تملكا حقيقيا ويقبضها قبضا - [00:20:20](#)

وبحيت ائلتفت فهي من ظمانه ثم يبيعهها على هذا الشخص الذي وعده بالشراء منه فهذا لا بأس به لان الاصل في العقود الحل الاباحة ولا يستطيع ان يمنع شيئا ونحرم شيئا الا بدليل واضح - [00:20:41](#)

وفي هذا القول آآ في الحقيقة توسعة على الناس في توسعة على الناس ليس كل كل احد آآ يجد آآ من يفرضه وقد جاء في حديث يعني سعيد ابي سعيد رضي الله عنه ان النبي صلى الله عليه وسلم اوتي بتمر برني فقال اكل تمر خبير هكذا؟ قالوا لا يا رسول الله ان - [00:20:57](#)

يبيع الصاع من هذا للصاعين الصاعين بالثلاثة. فقال النبي صلى الله عليه وسلم اوه هذا عين الربا ثم ارشد النبي صلى الله عليه وسلم الى المخرج فقال ولكن بع الجمع بالدرهم واشتري بالدرهم جنيبا - [00:21:18](#)

يعني بيع التمر بدرهم ثم اشتري بالدرهم تمرا جيدا وهذا الحديث سبق ان تكلمنا عنه كلاما طويلا عندما تكلمنا عن آآ مسائل الربا آآ قد يقول قائل انها ليس هذا حيلة على الربا؟ لان بيع الصاعين من التمر الردي بدرهم ثم الشراء الصاع من التمر الجيد بتلك الدراهم يؤدي الى نتيجة - [00:21:33](#)

في نفسها يؤدي الى نتيجة نفسه عند بيع الصاعين من التمر الردي والصاع من التمر الجيد مباشرة فهل هذا حيلة؟ نقول ليس بحيلة يعني بيع صاعين بصاع مباشرة هذا ربا - [00:21:55](#)

لكن بيع صاعين بدرهم ثم يشتري بالدرهم صاعا هذا ليس ربا هذا مخرج شرعي قد يقول قائل يعني ما الفرق بينهما؟ نتيجة واحدة الغرض واحد نقول قد يقول قال هذا حيلة على الربا. تباع الصعيم بالدرهم ثم تذهب وتشتري بالدرهم صاعا - [00:22:10](#)

هذا حيلة على الربا نقول هذا ليس بصحيح هذا هو المخرج الذي ارشد اليه النبي صلى الله عليه وسلم. اقول هذا لان بعض العلماء حرم مسألة بيع المرابحة للامر بالشراء - [00:22:26](#)

وقال انها حيلة على الربا تقول انها ليست بحيلة والا لو اردت ان تنطلق من هذا المنطلق طيب هذا المخرج الذي ذكره النبي صلى الله عليه وسلم يعني الصعيم بدرهم ثم تشتري بالدرهم صاع من تمر قد يقول قال ايضا هذه حيلة ومع ذلك ارشد اليها النبي صلى الله - [00:22:40](#)

الله عليه وسلم فاذا نقول لا نسلم بان هذا حيلة على الربا بل نقول ان هذا مخرج من المخارج المباحة في هذا مخرج من المخارج المباحة وكما قلنا ليس كل احد يجد من اه يفرضه وربما يحتاج الانسان الى اه السيولة اه فلا يجد من يفرضه واه - [00:23:00](#)

اه يأتي يعني يسلك هذا اه المسلك فنقول ان هذا اه لا بأس به اه عندما نتأمل في هذا العقد هو في الحقيقة يعني الوعد غير ملزم - [00:23:22](#)

هو مجرد ابداء رغبة في هذه السلعة يقوم الموعود بالشراء منه بتملكها وقبضها ثم يبيعها على آآ من آآ وعده بالشراء على من وعده وبالشراء لكن آآ يعني عندما نتأمل الى واقع البنوك على وجه الخصوص نجد انها توسعت في هذا توسعا كبيرا - [00:23:36](#)

فنجد ان هناك اخلاا في التطبيق من حيث مثلا التنظير ومن حيث قرارات الهيئة الشرعية تجد انها سليمة لكن الخلل يأتي في التطبيق فربما ان هذا العميل يتعاقد مع البنك مباشرة عن طريق الموظف والبنك لم يملك بعد هذه السلعة - [00:23:56](#)

او ربما انه لا يتعاقد معه. لكن البنك لا يملك هذه السلعة وانما يتفاهم آآ مع صاحب آآ ذلك المعرظ مثلا مع ذلك التاجر مجرد تفاهم هو لا يملك تلك السلعة ولا ولم يقبضها. فهذا في الحقيقة صحيح لانه آآ خرج بهذه الصورة الى - [00:24:15](#)

اه يعني اه التعاملات المحرمة لكن وجود اشكالات على تعاملات مباحة لا يجعلنا نخرجها من دائرة الجواز الى دائرة الحظر فبعض الناس يسيئون في بعض التعاملات حط في البيع في الشراء في القرض في الرهن في الضمان. بعض الناس يسيء في هذا فهل معنى ذلك ان نحرم هذه العقود على الناس؟ لا ننكر - [00:24:35](#)

اساءة من اساء فقط لكن يبقى اصل التعامل مباحا. فبيع المرابحة للامن والشراء بهذين الشرطين جائز فلا نستطيع ان نحرم هذه  
المعاملة بسبب اساءة من اساء لكن نكر اساءة من اساء في هذا. فنقول لمن مثلا - 00:25:01  
آآ تعاقد قبل ان يملك الموعود بالشراء منه آآ السلعة نقول لك قد اخطأت في هذا نقول ايضا اذا كان الموعود والشراء منه يبيع قبل ان  
يتملك بضاعة ويقبضها نقول قد اخطأت في هذا - 00:25:18

لكن آآ العملية من حيث الاصل هي جائزة. العملية من حيث الاصل هي جائزة. ولذلك لو ان يعني احد التزم بتطبيق هذه الشروط هذه  
الضوابط فنقول ان تعاملك انه اه مباح ولا بأس به. اذا هذه ايها الاخوة اه يعني نبذة عن اه بيوع التقسيط التي تمارسها - 00:25:31  
المصارف وحتى غير المصارف ايضا حتى يعني على مستوى الافراد لكنها في الالونة الاخيرة انتشرت على مستوى المصارف  
والشركات وآآ اكتفي بهذا القدر والتقي بكم على خير في المحاضرة القادمة ان شاء الله تعالى والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته -

00:25:51

- 00:26:11