



جمهورية العراق
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
معهد العلمين للدراسات العليا
قسم القانون / الفرع الخاص

التنظيم القانوني لبيع المرابحة

(دراسة مقارنة)

رسالة تقدم بها الطالب

محمد امين كامل

إلى مجلس معهد العلمين للدراسات العليا وهي جزء من متطلبات نيل درجه
الماجستير في القانون الخاص

أشرف

الدكتور جمال عبد كاظم الحاج ياسين

أستاذ القانون المدني المساعد

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾

صدق الله العظيم

سورة البقرة / الآية ۲۷۵

إقرار المشرف وتوصية رئيس القسم

اشهد ان اعداد هذا البحث الموسوم بـ (التنظيم القانوني لبيع المرابحة – دراسة مقارنة) ، المقدم من قبل الطالب (محمد امين كامل) ، قد جرى اعداده تحت اشرافي في معهد العلمين للدراسات العليا في النجف الاشرف ، وهو جزء من متطلبات نيل درجة الماجستير في القانون الخاص .

التوقيع :

المشرف : أ . م . د جمال عبد كاظم الحاج ياسين

التاريخ : / / ٢٠

توصية رئيس القسم

بناءً على إقرار الأستاذ المُشرف بالانتهاء من اعداد البحث ، اوصي بترشيح هذا البحث للمناقشة

الدكتور

رئيس القسم

٢٠ / /

إقرار الخبير اللغوي

اشهد ان البحث الموسوم بـ (التنظيم القانوني لبيع المرابحة – دراسة مقارنة) ، الذي قدمه الطالب (محمد امين كامل) ، قد تم تقويمه بأشرافي.

التوقيع :

الخبير اللغوي :

التاريخ : / / ٢٠

الأهداء

الى ... مقام الرسول الاكرم منقذ البشرية **محمد** (صلى الله عليه وسلم)

الى ... وطني وطن العجب والسلام ... **العراق**.

الى ... من قدموا لي في المصـ حناناً وفي الصبا تهذيباً وفي الشباب رمايةً

وكانوا لي سبباً لكل توفيق ونجاح **ابي واممي**

الى ... الذين لم يخذلوا جهداً الا وبذلوه من اجل اعمال مسيرتي ... **(اخوتي**

واخواتي)

الى ... زميلتي وصديقتي وشريكة حياتي ... **(زوجتي)** .

الى ... قرة عيني اولادي ... **(طه وريتا)** .

الى ... من ساعدوني في اتمام رسالتي ... **(أصدقائي)**

اهدي لكم جهدي المتواضع هذا.....

الباحث

شكر وعرفان

يسعدني أن أتوجه بالشكر والعرفان إلى كل من
مد يد العون لي لإكمال هذه الرسالة ، وأخص بالذكر
الدكتور (جمال محمد عياط) أستاذي ومشرقي لتحمله عناء
الإشراف على رسالتي ، ولما قدمه من ملاحظات قيّمة
أسهمت بظهور هذه الرسالة بالشكل الذي هي عليه.

وأوجه شكري وتقديري إلى معمد (العلميين)
للدراسات العليا بإدارته وساندته على جهدهم المرذول
في اكمال هذه المرحلة الدراسية الشاقة لما أحاطت بها من
ظروف قاهرة إلا ان عزمهم في سير العملية التعليمية كان
يفوق قوة تلك الظروف

ان أتقدم بوافر الشكر والامتنان والعرفان إلى
السادة رئيس وأعضاء لجنة المناقشة الموقرين لتفضلهم
على قبول مناقشة هذه الرسالة . وأقول لهم انتم اهلاً لسد
الخلل والقصور الذي فيها وبالتالي تقويم موضوعها ... سائلاً

المولى جل وعلا ان يجزيهم عنا خير الجزاء ... واخص بالذكر
كلأ بصفته .

١ - الأستاذة الدكتور (شروق عباس فاضل) أستاذة
القانون المدني ... في كلية الحقوق جامعة الزميرين / لها
مزي خالص الشكر والتقدير والدعاء بالتوفيق والنجاح في
مسيرتها العلمية ...

٢ - الأستاذ الدكتور (جابر مهننا شبل) أستاذ
القانون المدني ... له مزي جزيل الشكر والامتنان متمنياً له
النجاح في مسيرته العلمية

٣ - استاذنا الكبير الأستاذ مساعد الدكتور
(محمد الرزاق احمد الشيبان) استاذنا الذي عرفناه ملهماً
ومحبوباً من الجميع في معهد العلمين للدراسات العليا له
مزي خالص التقدير والشكر والثناء والدعاء بالتوفيق
والنجاح في مسيرته العلمية

المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع
٣ - ١	المقدمة
٦٧ - ٤	الفصل الأول ماهية بيع المرابحة
٣٢ - ٥	المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة
١٨ - ٦	المطلب الأول: التعريف ببيع المرابحة
١٤ - ٦	الفرع الأول: تعريف بيع المرابحة (التقليدي)
١٨ - ١٤	الفرع الثاني: التعريف غير التقليدي (المرابحة للأمر بالشراء) لبيع المرابحة
٣٢ - ١٩	المطلب الثاني: مشروعية بيع المرابحة
٢٩ - ٢٠	الفرع الأول: القائلون بمشروعية بيع المرابحة وادلتهم
٣٢ - ٢٩	الفرع الثاني: القائلون بعدم مشروعية بيع المرابحة وادلتهم
٦٦ - ٣٣	المبحث الثاني: ذاتية بيع المرابحة
٤٠ - ٣٤	المطلب الأول: الايجاب في بيع المرابحة
٣٨ - ٣٤	الفرع الأول: الايجاب في بيع المرابحة (التقليدي)
٤١ - ٣٨	الفرع الثاني: الايجاب في بيع المرابحة للأمر بالشراء
٦٥ - ٤١	المطلب الثاني: شروط بيع المرابحة
٥٢ - ٤١	الفرع الأول: شروط بيع المرابحة التقليدي
٦٦ - ٥٣	الفرع الثاني: شروط بيع المرابحة للأمر بالشراء

١١٨ - ٦٧	الفصل الثاني احكام بيع المرابحة واثارها
٩٢ - ٦٨	المبحث الأول : أحكام صحة بيع المرابحة.
٨٤ - ٦٩	المطلب الأول: حكم الإفصاح.
٧٤ - ٧٠	الفرع الأول : الإفصاح عن الثمن وما يتعلق به
٨٤ - ٧٤	الفرع الثاني : الإفصاح عن المبيع وما يتعلق به
٩٢ - ٨٤	المطلب الثاني: الشكلية في بيع المرابحة.
١١٨ - ٩٣	المبحث الثاني: آثار بيع المرابحة.
٩٩ - ٩٣	المطلب الأول: آثار بيع المرابحة بالنسبة للعميل (المشتري) الالتزام بدفع الأقساط.
١١٨ - ١٠٠	المطلب الثاني: آثار بيع المرابحة بالنسبة للبائع (المصرف) (التزامه بضمان العيوب الخفية).
١١٤ - ١٠٠	الفرع الأول : حقوق والتزامات البائع
١١٨ - ١١٤	الفرع الثاني : حقوق والتزامات المشتري
١٢٢ - ١١٩	الخاتمة
١٢٠ - ١١٩	أولا : النتائج
١٢٢ - ١٢١	ثانيا : التوصيات
١٣٤ - ١٢٣	قائمة المصادر
A - B	ملخص الرسالة باللغة الإنكليزية

المستخلص

تم تقسيم البحث الى فصلين جاء الفصل الاول بعنوان ماهية بيع المرابحة، وينقسم بدوره الى مبحثين المبحث الاول جاء بعنوان مفهوم بيع المرابحة، حيث تناول الباحث فيه تعريف بيع المرابحة في المطلب الاول منه وبيان مشروعيته في المطلب الثاني.

أما المبحث الثاني فقد جاء بعنوان ذاتية بيع المرابحة حيث تم تقسيمة الى مطلبين المطلب الاول جاء بعنوان الايجاب في بيع المرابحة، أما المطلب الثاني فقد جاء بعنوان شروط بيع المرابحة.

أما الفصل الثاني فيحمل عنوان احكام بيع المرابحة وينقسم بدوره الى مبحثين المبحث الأول جاء بعنوان أحكام صحة بيع المرابحة ويحتوي على مطلبين المطلب الاول تناول الباحث فيه حكم الافصاح، أما المطلب الثاني فقد جاء بعنوان الشكلية في بيع المرابحة

أما المبحث الثاني فقد جاء بعنوان آثار بيع المرابحة حيث تناول الباحث فيه آثار بيع المرابحة بالنسبة للعميل (المشتري) الالتزام بدفع الاقساط في (المطلب الأول) أما المطلب فقد جاء بعنوان آثار بيع المرابحة بالنسبة للبائع (المصرف) (التزامه بضمان العيوب الخفية).

وقد خلصت الدراسة الى عدة نتائج وتوصيات من أهم النتائج :

١- ان ما يتميز به بيع المرابحة عن باقي العقود الأخرى هو بيان رأس المال والربح وليس الفائدة

٢- تكمن أهمية هذا النوع من البيوع باعتباره عاملاً قوياً للاستثمار التجاري بالنسبة للمصرف ، دون تعرضه للمخاطر ، كونه يطلب الضمانات الكافية من قبل العميل (الامر بالشراء) ، إضافة الى ذلك فانه مهم بالنسبة للأفراد من حيث انه يتم دفع الثمن على شكل أقساط شهرية ، مما يخفف عنهم العبء المادي ووجوب توفير الثمن دفعة واحدة.

٣- ان هذا النوع من البيوع له شروط خاصة إضافة الى الشروط العامة ، اذ بدون هذه الشروط يفقد هذا النوع من البيوع صفته ، ولا يصح ان يكون عقد مرابحة ، ومن هذه الشروط ان يكون الثمن معلوماً ، والربح معلوماً

٤- ان الالتزام بالإفصاح التزام جوهري وهو الحد الفارق بين بيع المرابحة كونه من بيوع الأمانة وبيع المساومة كونه النوع المعتاد من البيوع،

أما اهم التوصيات فتشمل ما يلي:

١. هناك الكثير من الصعوبات التي تعترض عملية المرابحة وأهمها يتمثل بشكليات الإجراءات في البيوع بوجه عام مثل اشتراط التسجيل المباشر في حالات بيع العقارات والسيارات والسفن وغيرها، وما يتبع من رسوم مستحقة الأداء عند البيع والشراء مما يترتب عليه إيجاد تكلفة إضافية من دون سبب لذلك، والحل المقترح يتمثل في إمكان السماح للمصرف الإسلامي (باعتباره لا يشتري لنفسه) بأن يشتري باسم شخص يسمى فيما بعد، طالما أن شخص المشتري ليس مؤثراً في سلامه الرضا من جانب البائع.
٢. أتضح لنا أن بيع المرابحة له تطبيق من الناحية العملية وأن كثيراً من المؤسسات المالية الإسلامية لا تطبقه بالشكل الصحيح مستغلة الاختلاف بين القانون الإسلامي والقانون الوضعي في بعض الجوانب لذلك نقترح على هذه المؤسسات أن تعيد النظر في تعاملها مع الغير بالمرابحة.