

بيع المربحة في الفقه الإسلامي

مع دراسة

تطبيقاته في المصارف الإسلامية المعاصرة

(دراسة مقارنة)

دراسة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق

مقدمة من

الطالب / محمدى محمود محمد بارود

لجنة المناقشة والحكم على الرسالة

الأستاذ الدكتور / أحمد النجدي زهوي

أستاذ الشريعة الإسلامية بالكلية

الأستاذ الدكتور / نزيه محمد الصادق المبري

أستاذ ورئيس قسم القانون المدني بالكلية

الأستاذ الدكتور / يوسف محمد عبد المقصود

أستاذ ورئيس قسم الفقه المقارن بكلية

الشريعة والقانون بجامعة الأزهر

١٩٨٩ م

مرفأ رئيساً

عضواً

عضواً

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ
كِبْرٌ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ

سورة الصف آية ٢٩

صِدْقِ اللَّهِ الْعَظِيمِ

إهداء

إلى والديَّ الكريمين
إلى أخوتي وأخي وأختي
وأخص منهم بالذكراخي الأكبر
الأستاذ / محمد «أبو أحمد»

فلولا دعاء والدي وموازرة أخي وتشجيعه لي
بعد عون الله تعالى ما كان لهذا البحث أن يرى النور
إليهم أهدى ثمرة هذا الجهد الضئيل من سنوات عمرى
ليكون لهم رمز شرف ووسام فخار جزاء ما قدموه لي
سائلاً المولى الكريم أن يمجزيهم عنى خير الجزاء ...

كلمة شكر

الاعتراف لأهل العلم بالفضل والمكانة مبدأ من مبادئ الإسلام وأخلاقه ، حيث روى عن عبادة بن الصامت أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : " ليس منا من لم يوقر كبيرنا ويرحم صغيرنا ويعرف لعالمنا حقه " (١) ، وفي رواية أخرى ، " ويجل عالمنا " (٢) .

لذا أرى أن من الواجب على من أسجل شكرى وتقديرى التلاميذ لأستاذى : الأستاذ الدكتور أحمد النجدى زهو الذى كان له الأثر الكبير فى اخراج هذه الرسالة بهذه الصورة ، فكم هى الجهود التى بذلها من قراءة ، وتوجيه وتصحيح ، وإرشاد ، خاصة واننى كنت اقرأ عليه فى بيته الطبيعى بالعلم والكسرم .

وأسجل شكرى أيضا لأستاذى : الأستاذ الدكتور أنور محمود دبور لما قدمه لى من عون - قبل سفره - فى سبيل اعداد هذا الموضوع .

لقد غفرانى بفضلها وكرم أخلاقها وزاخر علمها ، ومهما قلت فلن أستطيع أن أوفيها حقها .

لذا أضرع إلى الله تعالى سائلا إياه أن يمدنى عمرهما ، ليكونا دوما زخرا لنا ، ولطلاب العلم الباحثين عن الحق .

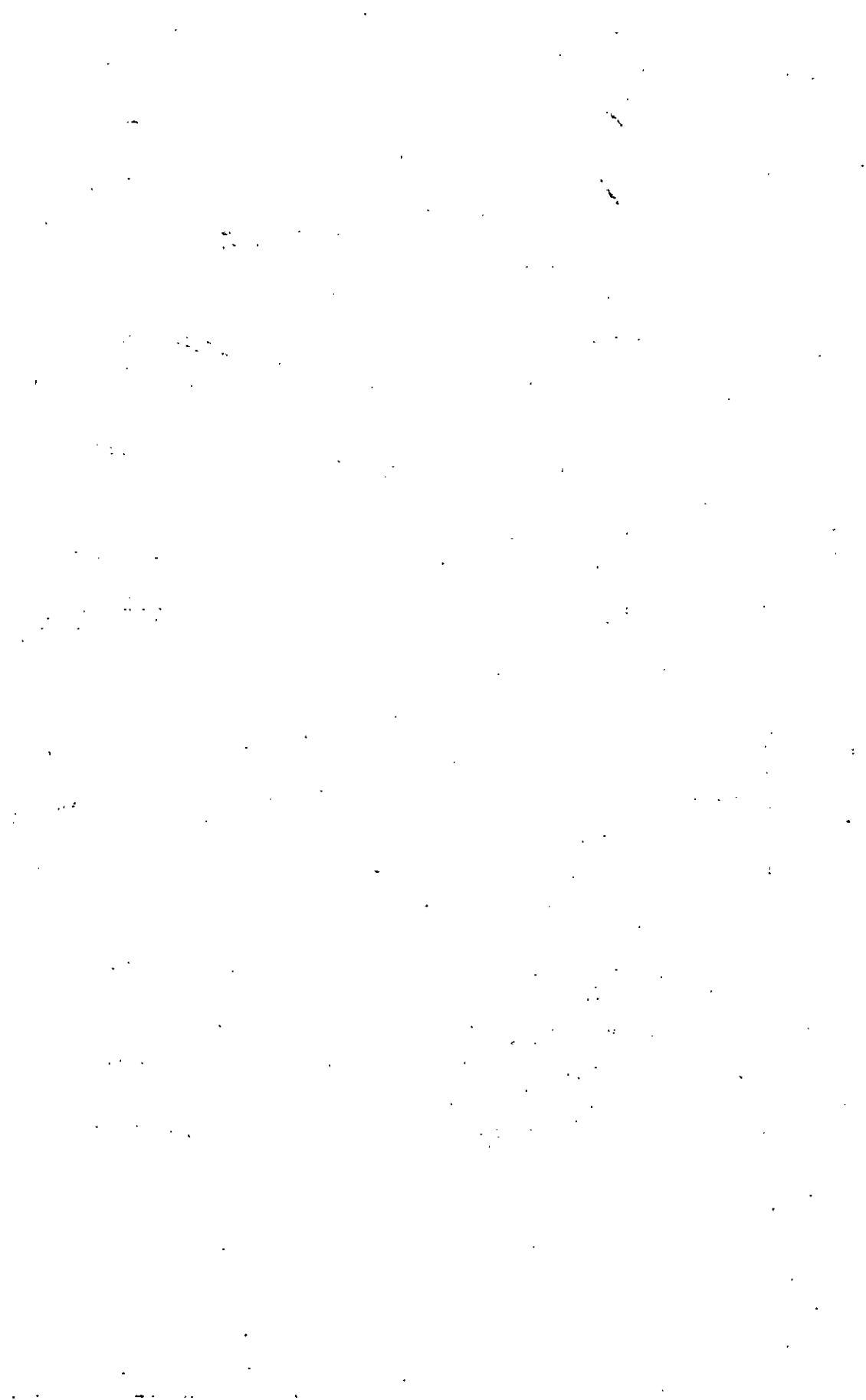
(١) كنز العمال ١٦٧/٣ حديث رقم ٥٩٨٠

(٢) كنز العمال ١٨١/٣ - حديث رقم ٦٠٥٢

ولا يفوتنى أن أسجل شكرى وتقديرى العظمين لكل من ساعد
 وساهم فى إنجاز هذه الرسالة ، وأخص منهم بالذكر ، العاملين بمكتبة
 الكلية ، ومكتبة المصرف الإسلامى الدولى للاستثمار والتنمية ، والعاملين
 بمركز الاقتصاد الإسلامى بالقاهرة .
 فجزى الله الجميع عنى خير الجزاء ، وجعل هذا العمل المتواضع فى
 صحائف أعمالهم .

xxx

المقدمة



" بسم الله الرحمن الرحيم "

(المقدمة)

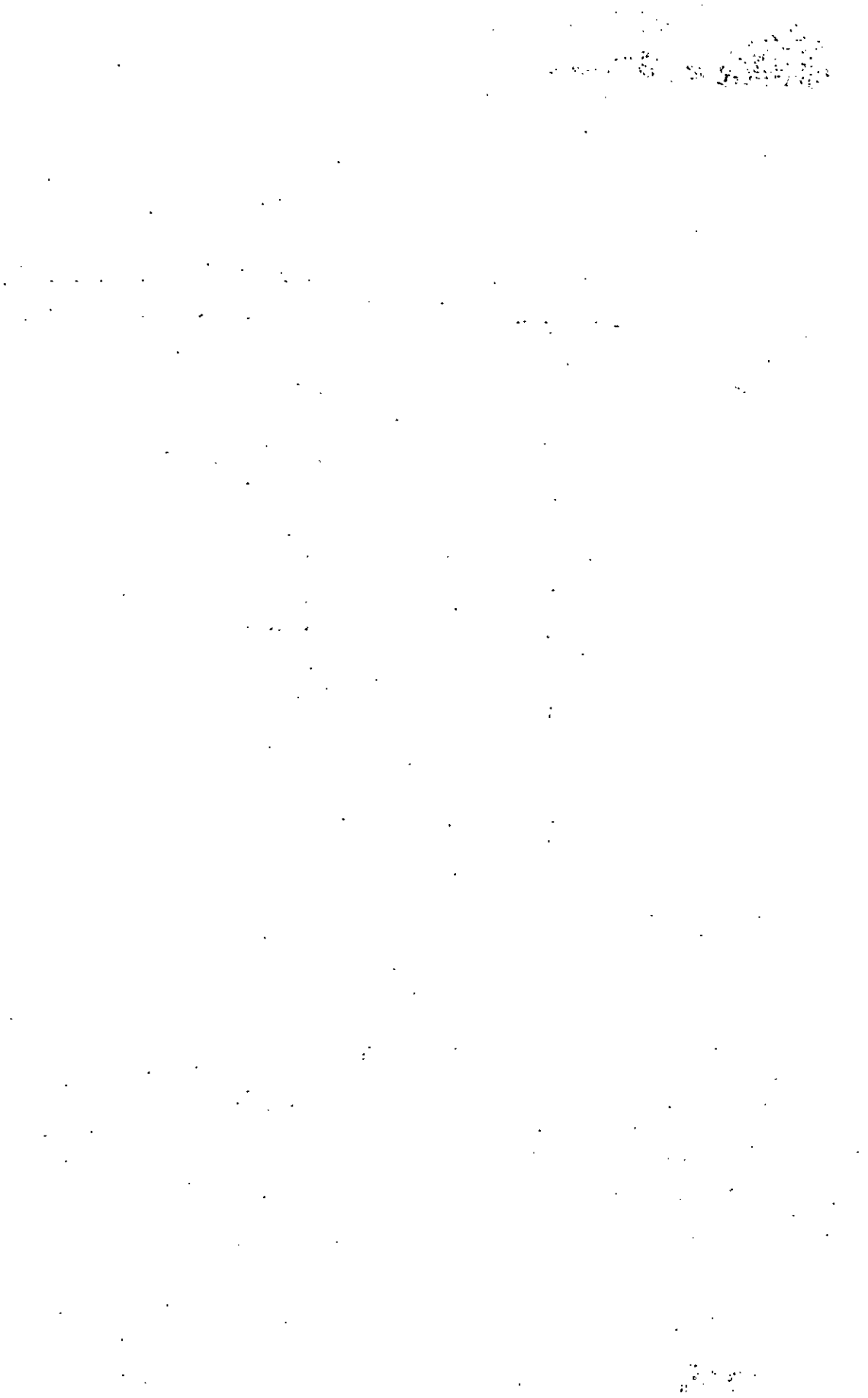
الحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام على محمد خاتم
الأنبياء والمرسلين ، الذى أرسله ربه بالحكمة والموعظة الحسنة
وحياه بتشريع يصلح البشرية ، وتصلح منه أحوال العباد ، صلوات الله
وسلامه عليه وعلى آله وأصحابه وأتباعه ومن والاه إلى يوم الدين .
وبعد ..

فإنى حينما كنت طالبا فى مرحلة الماجستير ، كانت تهفو نفسى
إلى الكتابة ، والحناءة بموضوع يتعلق بالمعاملات التجارية والاقتصادية
ويحتاج الدرس والبحث ، ويقع موقعا ، ويحقق غرضا ومطلبا .
لذا فقد دأبت فى المكتبات باحثا عن موضوع ترمى الحاجة إليه فى
الوقت الحاضر والمستقبل ، فهديت بتوفيق الله ، ثم بإشارة أساتذتى
المخلصين - ومنهم الأستاذ الدكتور أنور محمود دبور - إلى موضوع
رسالتى هذه وهو بيع المراهبة فى الفقه الإسلامى مع دراسة تطبيقاته فى
المصارف الإسلامية المعاصرة .

أهمية الموضوع :

وهذا الموضوع يتناول جانبا هاما من جوانب الحياة ، وهو
الجانب الاقتصادى والتجارى ، الذى يعمد من أهم قضايا هذا العصر
الذى دارحت فيه كثير من التساؤلات ، وشغلت الأذهان ، واختلفت

فهرس الموضوعات



الصفحة	الموضوع
٨-٧	كلمة شكر
٢٤-٩	المقدمة
١٢-٩	اهمية الموضوع
١٦-١٤	خطة البحث
٣٩-١٧	تمهيد :
١١-١٧	بيع الامانة
٢٢-١٩	وظائف البنوك التجارية
٣٤-٢٣	البنوك الاسلامية
٢٤-٢٣	نشأتها
٢٦-٢٤	هوية وطبيعة هذه البنوك
٢٧-٢٦	الاساس الشرعى الذى تقوم عليه
٣٤-٢٨	وظائف البنوك الاسلامية
	الباب الاول
٢٤٨-٢٥	(المراحة اللامصرفيه)
	الفصل الاول
٩٦-٤١	تعريفها ودليل مشروعيتها وحكمها وصيغتها
٤٢-٤١	المراحة فى اللغة
٥٠-٢٢	المراحة فى الشرع

تابع فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع
٥٨-٥١	دليل مشروعيتها
٧٢-٥٩	حكم المراجعة في نظر الفقهاء .
٩٦-٧٤	الصيغة
٨٧-٨٠	مدى صلاحية السكوت للتعبير عن الارادة
٩٦-٨٧	توثيق عقد المراجعة بالكتابة
٩٦-٩٣	موقف القانون
	الفصل الثاني
٢٣٨-٩٧	شروط المراجعة
١٠٧-٩٩	شروط البيع
٠٢-١٠٠	شروط الانعقاد
-١٠٣	شروط النفاذ
٠٥-١٠٤	شروط الصحة
٠٧-١٠٥	شروط لزوم البيع
٣٨-١٠٧	شروط المراجعة
	الامر الاول :
١٨-١٠٨	شروط تتعلق بالمبيع :
٢-١٠٩	١ - ان يكون موجودا او قابلا للوجود
٥-١١٣	٢ - ان يكون متينا او قابلا للتعين
٧-١١٦	٣ - ان يكون قابلا لحكم العقد ومقتضاه

تابع فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع
١٦٠-١١٨	٤- أن يكون ممكن التسليم
١٣٤-١٢١	البيع قبل القبض
١٤١-١٣٥	بيع ماليس عنده
١٦٠-١٤٢	ماذا لو أخرنا بيع مالم يقبض وبيع ماليس عند الشخص ؟
١٨٨-١٦١	الالتزام قبل التعاقد بالادلاء
١٧١-١٦٣	الافضاء بالسيب ان وجد
١٧٥-١٧٢	الافضاء بالزيادة والنقصان
١٨٠-١٧٥	الافضاء باشتراءه ممن لاتقبل شهادتهم له
١٨٨-١٨١	الالتزام قبل التعاقد في القانون
	الامر الثانى
٢٣٥-١٨٩	الثمن وشروطه وملحقاته
—-١٨٩	— ان يكون معلوما علما كافيا
٢٠٣-١٩٣	— ما يضاف الى الثمن .
٢٢٣-٢٠٤	— التدليس في الثمن
٢٠٨-٢٠٤	— التدليس في القانون
٢١٥-٢٠٨	— التدليس في الفقه الاسلامى .
٢٢٣-٢١٦	— اثر الخيانه في الثمن على المراجعة
٢٢٥-٢٢٤	لزوم بيان الاجل

تابع فهرس الموضوعات

الموضوع	الصفحة
الاخبار بتكرار المراجعة	٢٢٦-٢٢٩
٢ - ان يكون الثمن فى المراجعة مثليا	٢٣٠-٢٣٥
الامر الثالث	
أن تكون المراجعة خالية من الربا	٢٣٦-٢٣٨
الامر الرابع ان يكون العقد الاول صحيحا	٢٣٨-
الفصل الثالث	
طبيعة المراجعة وطرق اثباتها	٢٣٩-٢٤٨
أولا : طبيعة المراجعة	٢٤١-٢٤٤
ثانيا : طرق اثباتها	٢٤٥-٢٤٨
الباب الثانى	
المراجعة المصرفية	٢٤٩-٢٥٣
تمريد وتقويم	٢٥١-٢٥٦
الفصل الاول	
تعريف المراجعة المصرفية وصورتها وعناصرها	٢٥٩-٢٧٨
تعريف المراجعة المصرفية	٢٥٩-٢٦٢
صورتها	٢٦٣-٢٧٣
نماذج لها	٢٦٨-٢٧٣
عناصرها	٢٧٤-٢٧٨

الصفحة	الموضوع
	الفصل الثاني
٢٦٩-٢٨٢	المراحل التي تمهد للمرابحة المصرفية
	المبحث الاول
٣١٤-٢٨٢	طلب شراء بالمرابحة
	المبحث الثاني
٣١٥-	الوعد بالتعاقد مرابحة
٣٢٢-٣٢٧	المطلب الاول : حكم الوعد عن الفقهاء الاقدمين
٣٢٦-٣٢٣	المطلب الثاني : حكم الوعد في المرابحة المصرفية عند العلماء المحدثين .
٣٣٣-٣٢٧	المطلب الثالث : موقف البنوك الاسلامية من الوعد .
٣٤٠-٣٣٤	الرأى المختار
٣٤٧-٣٤١	المطلب الرابع : موقف القانون من الوعد
	المبحث الثالث
٣٦٩-٣٤٨	العربون
٣٤٩-٣٤٨	تعريفه
٣٦٤-٣٥٠	حكمه
٣٦٩-٣٦٥	العربون في القانون
	الفصل الثالث
٤٧٢-٣٧١	حكم المرابحة المصرفية .

تابع فهرس الموضوعات

الموضوع	الصفحة
المبحث الاول	
عند الفقهاء ^١ الاقدمين	٣٨٩-٣٧٣
أولاً : المربحة للامر بالشراء عند الامام الشافعى	٣٧٨-٣٧٥
ثانياً : المربحة للامر بالشراء عند المالكية	٣٨٢-٣٧٨
ثالثاً : المربحة للامر بالشراء عند ابن القيم	٣٨٣-٣٨٢
رابعاً : المربحة للامر بالشراء عند الحنفية	٣٨٩-٣٨٣
المبحث الثانى	
حكم المربحة المصرفية عند العلماء المحدثين	٤٧٢-٣٩٠
أولاً : المميزون للمربحة المصرفية	٤١٢-٣٩١
ثانياً : المانعون للمربحة المصرفية	٤٦٩-٤١٣
الرأى المختار	٤٧٢-٤٧٠
الفصل الرابع	
المربحة بديل لبعض الانظمة الربوية	٥٢٤-٤٧٥
المبحث الاول	
القرضى بفائدة	٤٨٢-٤٧٩
المبحث الثانى	
خضم الاوراق التجارية	٤٩٧-٤٨٣

تابع فهرس الموضوعات

المفحة	الموضوع
	المبحث الثالث
٥٠٢-٤٩٨	فتح الاعتماد
	المبحث الرابع
٥١٨-٥٠٣	حكم القرض في نذر الفقه الاسلامي
	المبحث الخامس
٥٢٤-٥١٩	مقارنة بين التمويل بالمربحة والتمويل بالقروض
	الفصل الخامس :
٥٢٠-٥٢٥	التعامل بالاعتمادات المستندية في حالة المربحة الخارجية
	المبحث الاول
٥٥١-٥٢٥	الاعتمادات المستندية وتكييفها الشرعي
٥٥١-٥٤٨	عقد الوكالة
	المبحث الثاني :
٥٦٤-٥٥٢	المربحة الداخلية والخارجية
٥٦٤-٥٦١	الاهمية الاقتصادية للمربحة
	المبحث الثالث
٥٧٠-٥٦٥	مدى مشروعية التعامل مع البنوك الاسلامية
	البدائل المقترحة
	الفصل السادس

تابع فهرس الموضوعات

الموضوع	الصفحة
التناسب الطردى للربح مع الزمن	٥٩٩-٥٧١
زيادة الثمن نظير زيادة الاجل	٥٨١-٥٧٢
تثبيت نسبة الربح	٥٨٤-٥٨٢
المبالغة فى الربح	٥٩١-٥٨٥
التناسب الطردى للربح مع الزمن	٥٩٥-٥٩٢
قياس كيفية احتساب تكلفة بضائع	٥٩٧-٥٩٦
قياس الربحية من الناحية المصرفية	٥٩٧-٥٩٦
كيفية تحديد الربح فى عمليات بيع المربحة	٥٩٧-٥٩٦
الفصل السابع	٥٩٩-٥٩٨
التزامات الطرفين	
المبحث الاول	٦٤٧-٦٠١
التزامات البنك	٦٢٤-٦٠٤
أولا : تنفيذ الحقد	٦٣١-٦٠٤
(أ) الالتزام بتسليم المبيع	٦١٨-٦٠٤
(ب) الالتزام بضمان المبيع	٦٢٧-٦١٩
(ج) الالتزام بالمطابقة	٦٣١-٦٢٧
ثانيا : المحافظة على الاشياء التى تسلمها	٦٣١
ثالثا : تقديم حساب للحميل	٦٣٢

تابع فهرس الموضوعات

الموضوع	الصفحة
رابعاً: حفظ سر العميل	٦٢٣-٦٢٤
خامساً: رد مال العميل	٦٢٤
المبحث الثاني	
التزام المشتري	٦٢٥-٦١٠
أولاً: دفع الثمن	٦٢٥-٦٤٢
ثانياً: تسليم المبيع	٦٤٤-٦١٠
وسائل فض المنازعات	٦٤٨-٦٥٢
الخاتمة	٦٥٥-٦٧٤
النتائج	٦٧١-٦٧٢
التوصيات	٦٧٢-٦٧٣
الملاحق	٦٧٥-٧٠٩
المراجع	٧١١-٧٤٦
الفيارس	٧٤٨-٧٥٧