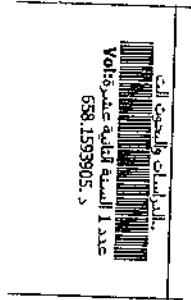




الدراسات والبحوث التجارية

مجلة علمية تصدرها
كلية التجارة ببنها



١٩٩٣

العدد الأول

السنة الثانية عشرة

استخدام أسلوب تحليل التلوي في ابحاث
كيفية تقييم أداء الطالب الجامعي في مصر

محمد جمعة الرشيدي
اسماء مساعد الإحصاء، جامعة القاهرة
الرياضية، جامعة الزقازيق
جامعة الزقازيق - فرع بنها

Abstract

Attempts to evaluate quantitatively performance of the various elements engaged in the educational process in Egypt have been relatively scarce. The present research provides a contribution to the existing efforts filling in such a gap. It develops a set of simple and easy to apply statistical indicators that properly summarize the performance of students in the stage of university education. Such indicators can be extracted from data collected on a real cohort of students enrolled in a specific university or equivalent educational establishment (Faculty or department) in a specific academic year. Data on the distribution of the cohort of students according to educational particulars, at the end of the period of observation as well as at the end of each academic year during the period must be available. The proposed indicators for measuring students performance can be then easily calculated. Educational life tables, similar to the usual demographic single decrement life tables, can be also constructed for all members of the cohort and for graduates only as well. Additional useful indicators for students performance can be obtained through such tables.

هذا البحث يبين على ورقة العمل رقم (٢) التي أعدتها الباحثة محمد جمعة الرشيدي، اسماء مساعد الإحصاء، جامعة القاهرة، الرياضية، جامعة الزقازيق - فرع بنها، كيفية تقييم أداء الطالب الجامعي في مصر - مجلة رقم 90065 / CB (يوليو 1990)
مارس 1991 (أحد مشروعات الربط بين الباحثات المصريه والاجيبية بالجامعة الاعلى للبحوث)

المصنفين

١	استخدام أسلوب تحليل التلوي في ابحاث كيفية تقييم أداء الطالب الجامعي في مصر	محمد جمعة الرشيدي، اسماء مساعد الإحصاء، جامعة القاهرة، الرياضية، جامعة الزقازيق - فرع بنها
٢٧	مدى تحقق القيودات الملمية في محاسبة التكاليف	محمد عبد ربه
٨٨	تأثير تقييم الانجاز التدرجى المصرى في سبع قرون	محمد إبراهيم طريح
١٤٥	المقور المالية في القسمة الاسلامى والفكر الحسابى دراسة تحليلية	سليمان محمد مصطفى
١٦٧	مؤكزات الكفاج القائمة لسوق الازراق المالية مع عرض وتحليل لآلية سوق المناخ بدولة الكويت وقتيا من الألفاء المتأخرة عنها دور الحساب الادارى : نظرة مستقبلية	سعيد عبد المنعم حمود
١٩٩	الدوايح السلوكية لتحصين التكاليف لافراق تقييم الازراق القامسى (دراسة نظرية وعملية)	سعيد الله حمود سالم
٢٢١	سبئية مواضع الحسابات المرسوم البيانية المرفقة بالقوائم المالية	د . نورا خليل ابراهيم
٢٦١	تأثير مخرج للرباية على التكاليف باستخدام نماذج التلوي الرياضية المحرصة	د . مصطفى توبيل على التامى
٢٨٧	المحاسبة عن مراكز الربح	
٢٢٧	Estimation of Someness-Fool Predictor in Multiple Regression Analysis	DR. A.M. Karami

"المعقود المالكية في الفقه الاسلامي والفكر المعاصر"

"دراسة تحليلية"

١ - مشكلة الدراسة :

لقد اهتمت الدراسات والبحوث المعاصرة في الفترة الأخيرة بانساع أبحاثها والجلالات التي تعالجها ، وقد أسهم ذلك في الامتداد الى بيان هكل المعاصرة شتملا في الاعايدات التابعة من الاسباب المختلفة للحوالات النظرية في الفكر المعاصر وتطبيقاته ، وواقع الأمر أن هذه الاعايدات وأن كانت قد أبرزت النظرية المعاصرة إلا أنها تؤكد بأن المعاصرة ليس بها حقيقة حاملة ما يغير الى أن الاعايدات المعاصرة النظرية الحالية تمثل قدما من الفتح يتناسب مع قدرتها على الاعادة .

ومن الجالات المهمة في وقتنا الحاضر التساؤلات المتكررة للكثير من الأفراد عن الضيق من الاعايدات المالكية والمعروفة في الحياة اليومية ومدى شورتها لها من آثار على المجتمع ، وواقع الأمر أنه كانت هناك محاولات غاية ترضي الى محاولة التأصيل الاسلامي للمسلم الوظيفية وكان لعلم المعاصرة تصيب فيها ، فوهم الجهد الكبير الذي بذل فيها فقد انتهى أغلبها فاشحتم :

الأولى : سبقت في التأريخ المعاصرة الإسلامية إيمان جمهور من المفكرين والفقهاء الإسلاميين الطائفة : اتجهت نحو احياء شروعية الكليات والأنظمة الاجتماعية والمعاصرة خشيعة أن يكون في رغبها حريان المسلمين من نتائج التقدم العلمي .

ومضى هذا البحث لمحاولة الاستناد من المنهج الاسلامي الأساسي في مجال التبرعات المالية وأيضا للاستناد باعجابنا صامتا ، المسلم وما تحقق من اعجازات في فروع علم المعاصرة في اطار ديننا الحنيفي ، وأهمية ذلك لا يتعل اجتهادا الى الأوفى ، ولكنها تمثل تصديقا ضروريا يواجة باحش اليوم في ظل الفوضى والبناء ، المعاصرة الراسية التي ، تصعبها الجبايح والبرقيات العظيمة الأجنبية ليتمكن المسلمون ليس فقط من تطهير معالمتهم ولكن لها هو أجل وأخطر من ذلك وهو تحقيق أركان دينهم الحنيف واثابة عباداتهم ، وليكون للتأصيل الاسلامي لمعالمتنا المالية قدرته على شرح وتوضيح المراسمات المعاصرة والتبوير بها أيضا ، باعتبار أن ذلك هو المحرك الفعلي لنجاح ذلك (١) . ولكن الأحكام الاسلامية بذلك بمثابة معيار بها أن نسير ما هو شرعي وغير شرعي من معاملات مالية محددة لتقول الحق "وتفتح الموازن القسط ليوم القيامة فلا تعلم نفس شيئا وإن كان مغال حجة من خورل أيضا وهي بيا حاشم" - الآية ٤٧ من سورة الأنبياء - . وطورا لكثرة المعالمت المعاصرة المالية التي تحتاج لتأصيل شرعي لها ما يستوجب اجراء دراسات علمية متعددة لها ، ولنفوق المساحة التي يمكن أن يعتمدا بحث مثل هذا فإن الباحث سيقصر على تناول بعضا من هذه المعالمت وهي :

الثانية : أن يعرف العاقد قبل الحصول على إذن من المالك، وهنا توجد عدة

أحكام وهي :

- اعتراف المالك لتصرف العاقد لا يعقده بأنه تصرف تقبلي وهنا تكون العملية باطلة .
- اجازة المالك لتصرف العاقد ، وفي ذلك رأيان :

الأول : يملأج العملية لاعتماد ولاية العاقد على الشيء .
 الثاني : الحكم يصح الصفة استنادا الى :

١ - إقراره الجازي عن مروة الجازي أنه قال : " بعضني رسول الله صلى الله عليه وسلم يدعى لا يشتري له ثاة ، فاعتبرت به شائني ، بعثت احداهما يدعى رقتة يدعى رقتة وقال لي : يا ربك الله في مفضلتك يفتلك "

٢ - إقراره أبو داود والتريدي من حكم بن حزام " أن النبي صلى الله عليه وسلم بعثه ليعتري له أمية يدعى رقتة فاعتري أمية فأبيع فيها يدعى رقتة يدعى رقتة ثم اشتري حاة أخرى فكانها يدعى رقتة يدعى رقتة الى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال له : يا ربك الله في مفضلتك "

٣ - إقراره أبو داود والتريدي من حكم بن حزام " أن النبي صلى الله عليه وسلم بعثه ليعتري له أمية يدعى رقتة فاعتري أمية فأبيع فيها يدعى رقتة يدعى رقتة ثم اشتري حاة أخرى فكانها يدعى رقتة يدعى رقتة الى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال له : يا ربك الله في مفضلتك "

٤ - إقراره أبو داود والتريدي من حكم بن حزام " أن النبي صلى الله عليه وسلم بعثه ليعتري له أمية يدعى رقتة فاعتري أمية فأبيع فيها يدعى رقتة يدعى رقتة ثم اشتري حاة أخرى فكانها يدعى رقتة يدعى رقتة الى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال له : يا ربك الله في مفضلتك "

المعنى عليها .

٥ - إقراره أبو داود والتريدي من حكم بن حزام " أن النبي صلى الله عليه وسلم بعثه ليعتري له أمية يدعى رقتة فاعتري أمية فأبيع فيها يدعى رقتة يدعى رقتة ثم اشتري حاة أخرى فكانها يدعى رقتة يدعى رقتة الى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال له : يا ربك الله في مفضلتك "

٦ - إقراره أبو داود والتريدي من حكم بن حزام " أن النبي صلى الله عليه وسلم بعثه ليعتري له أمية يدعى رقتة فاعتري أمية فأبيع فيها يدعى رقتة يدعى رقتة ثم اشتري حاة أخرى فكانها يدعى رقتة يدعى رقتة الى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال له : يا ربك الله في مفضلتك "

و -

٧ - إقراره أبو داود والتريدي من حكم بن حزام " أن النبي صلى الله عليه وسلم بعثه ليعتري له أمية يدعى رقتة فاعتري أمية فأبيع فيها يدعى رقتة يدعى رقتة ثم اشتري حاة أخرى فكانها يدعى رقتة يدعى رقتة الى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال له : يا ربك الله في مفضلتك "

٨ - إقراره أبو داود والتريدي من حكم بن حزام " أن النبي صلى الله عليه وسلم بعثه ليعتري له أمية يدعى رقتة فاعتري أمية فأبيع فيها يدعى رقتة يدعى رقتة ثم اشتري حاة أخرى فكانها يدعى رقتة يدعى رقتة الى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال له : يا ربك الله في مفضلتك "

٩ - إقراره أبو داود والتريدي من حكم بن حزام " أن النبي صلى الله عليه وسلم بعثه ليعتري له أمية يدعى رقتة فاعتري أمية فأبيع فيها يدعى رقتة يدعى رقتة ثم اشتري حاة أخرى فكانها يدعى رقتة يدعى رقتة الى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال له : يا ربك الله في مفضلتك "

١٠ - إقراره أبو داود والتريدي من حكم بن حزام " أن النبي صلى الله عليه وسلم بعثه ليعتري له أمية يدعى رقتة فاعتري أمية فأبيع فيها يدعى رقتة يدعى رقتة ثم اشتري حاة أخرى فكانها يدعى رقتة يدعى رقتة الى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال له : يا ربك الله في مفضلتك "

مراء، البنك المملع بإية عن علاقه " مروة من بيع المراجعة "

- خصم الأوراق التجارية .
- الإحصاءات المستديسة .
- البيع بالتقسيط بعرض المصدرة .

وقبل قيام الباحث يتناول هذه النقاط ينبغي بداية أن يحدد شروط صحة هذه العمليات التجارية باعتبارها عقودا مالية كمدخل لتحدد مدى مشروعيتها من عدمه .

٢ - ظروف البحث :

تقوم الفرض الرئيسي لهذا البحث على أساس أنه يمكن اعداد اطار فقهي محاسني يتالج المعاملات المالية والمصرفية بالبنوك، ويتبع عن هذا الفرض الفروض الفرعية التالية :

٢/١ أن هناك شروطا لصحة العقود المالية المنظمة للمعاملات المالية والمصرفية .

٢/٢ أن كثيرا من العقود المالية والمصرفية هو توبا من بيع المراجعة .

٢/٣ أن النظرية الحاسبية بها من الفروض والبيانات، والفاهم التي يمكن أن تشكل الالطار الفقهي والحاسبية للعمليات المالية والمصرفية وفق الأخص :

- مبدأ قابلية الايرادات بالمصرفيات .
- ظروف الموضوعية .
- مبدأ تحقق الايراد .
- مبدأ القبول .
- مفهوم البيع العادي وفق العادي .

٢/٤ أن الالطار الفقهي للمعاملات المصرفية يمكن أن يدعم البيانات، الأساسية النظرية الحاسبية .

٣ - شروط صحة العقود المالية من الناحية المصرفية :

تعد العمليات المالية التي سيتناولها الباحث بمثابة عقود مالية تتم بين طرفين ، ولذا يشترط توافر الشروط التالية لضمان صحتها وهي (١) :

- ١ - شروط العاقد ، حيث يشترط فيه أن يكون عاقدًا وسويًا .
- ٢ - شروط الشيء ، المقوم عليه ، أي الشيء " موضوع التباديل ، ويشترط فيه ما يلي :
- أ - أن يكون ظاهرا محل بيعه ذلك، ولا يحتاج به، وذلك فان ما يحقق للمشتاة من ايرادات منه تكون صحيحة ولها حق فيه .
- ب - أن يتبع عنه منفعة خلافا ، وأن كان غير ذلك فان العملية تعد باطلة وذلك لانه يكون الايراد المحقق من ورائها لا حق للمشتاة فيه .
- ج - أن يكون الشيء محل التعامل سلوكا للعاقد أو له ولاية عليه تحوله اكتابة التعرف بحانه من جهة ماله ، وفي ذلك توجد حالات :

الأولى : أن يحصل العاقد على إذن من المالك قبل التعرف، وهذا يكون صحيحا وإيراده صحيحا .

الثانية : أن يعرف العاقد قبل الحصول على إذن من المالك، وهنا توجد عدة أحكام وهي :

- اعتراف المالك لتصرف العاقد لا يعقده بأنه تصرف تقبلي وهنا تكون العملية باطلة .
- اجازة المالك لتصرف العاقد ، وفي ذلك رأيان :

الأول : يملأج العملية لاعتماد ولاية العاقد على الشيء .
 الثاني : الحكم يصح الصفة استنادا الى :

بالسعة للعملاء : وهم المحتاجون الى التمويل حيث يمكنهم سواء كانوا أصحاب ممتلكات أو جهات مهتمة أو إنتاجية أن يحصلوا على احتياجاتهم من السلع من خلال عملية المراجعة هذه نظراً نسبة اعانة لهم تلك المسألة .

وما عدم يتضح أن عملية شراء البنك لمصالح عملاء وهي من المراجعة الداخلية تتمه بذلك إلا عمليات لمصالح خصم الأوراق التجارية التي اتخذت فيها البنوك التجارية أسلوباً محافظاً بالرغم من طبيعة الاحتياجاته ، وذلك لأن الأرباح التي تحصل عليها لا يرجع احتياج هذا إلا لمصالح وذلك للأسباب التالية :

١ - أن قيام البنك بالمرء الحساب عملاء يعني أصحاب المصالح وانك من ضمنك المصروفين - ذلك من خلال أحد المصارف الاحتجاجية ، وذلك تقوم هذه العملية بمصالحات وذاك من الأوراق التجارية ومن ثم تظهر المصالحات البنكية أحد صور الربوة ، وذلك يكون العائد على ودائع العملاء محدوداً خلال .

٢ - أن توفير التمويل للحل الجار المتروك من بينهم من لا يرضون بالتمويل من طريق خصم الأوراق التجارية ، وذلك يتم بحدود هذه الفترة من قود البنوك الربوة كسعي عمليات الخصم المذكورة ويقتضيه أيضاً لحاظ الوقت عند الإحلال بواجب المسئولية أو بإقتال حساباتهم بقرائن التاجر في المصاد .

٣ - تؤدي عمليات المراجعة الداخلية بالمصالح الموجهة - شراء البنك مباشرة عن عملاءه - دوراً مهماً في دعم الاقتصاد القومي في مجالات المصالحات الصغيرة وبجالات الامكان والأغراض والمركبات على حد سواء ، وقد قلبي هذا الأسلوب في أحد البنوك الاحتجاجية .

٤ - تحمل عملية المراجعة على جذب رؤوس الأموال المكتسبة لدى الأفراد والتي أوجبت من عن الاستثمارات حقوق من الربوة - وربما من الخارج - كإحدى مميزات الوظيفة الأموال .

ومن ضمن ربح البنك من هذه العملية وهل يدخل في نتيجة المصالح العائد له أم لا ، فإن يمكن القول بأنها ومما يرجح أن موارد البنك التقليدية تشمل في الأوراق التجارية الدائنة على القروض والممتلكات ، والأجور مقابل الأوراق التجارية وإيرادات حافظة الأوراق المالية والنمو والتمويلات والمستهدة وإيرادات تاجر القرض وأجور إيداع الأوراق المالية كإحدى هذه النواحي للنظر الحالية للموارد المتاحة من نشاط البنك فاننا نعتبر أن عائد البنك في هذه الحالة من جود الأرباح غير العادية لتدخل في ربح العملاء في تحصيله ربح المصالح للعمال وذلك يكون أمام إدارة البنك أرباحاً من المصالح العائدة للمعرفة عائد المصالح المتحصلة له وأرباحاً من الربح العامل ليعبر عن المعرفة الرسمية لهذا البنك ، وهذا يقتضى مع القرض الفرعي الثالث فيما يتعلق بغيرهم الربح العائد بغير المصاد .

٣ / ٢ خصم الأوراق التجارية :

تتم البنوك بخصم الكميات التي تكون بعملة " كميالات الدوحة الأولى " ولا يخصم البنك الكميات التي تريد بدورها من مادة ومائتين مائة ، وذلك لما لها من ضمانات يكفلهم

٣ / ١ بيع المراجعة :

دارت معظم التعاريف سواء في اللغة أو المصطلحات الاقتصادية المختلفة عن معنى المراجعة على اعتبار أنها عملية بيع شيء ما وتحقيق نسبة زيادة في قيمة ما كان بالصدق الأول ، ويستعمل المصطلح أيضاً من هذه العنايات التي جرى العرف في مجال الأعمال على اجرائها لتصلح مدى شموليتها ، وهي :

٣ / ١ / ١ شراء البنك للسلع مباشرة عن عملاءه :

وتقدم به بأن يقدم العميل سواء كان تاجراً أو غيره يطلب الى البنك يطلب منه فيه بأن يقوم البنك بشراء سلعة ما لخصابه بوفورات محددة ، ويتعهد في طلبه هذا بجزء السلعة هذه بعد حثائه البنك لها ، ويتفق كل من العميل والبنك مسبقاً على سعر السلعة ونسبة الربح وطريقة المصاد وغيرها من الشروط الأساسية اللازمة لانجام الصفقة . وبالتالي فإن كان يقدم أحد أصحاب الأعمال للبنك بربحية في شراء آلة معينة ويحصله من مصادقاتها والبيع والاطاوة فيه ويقوم البنك بشراء الآلة ويملكها ثم يقوم بعد ذلك بتقليل كلفة تلك الآلة الى صاحب الأعمال المذكور . وقدم البنك بطلب هذا يعد تصرفاً يسعى الى تحقيق المصالح وتمشيط السوق الاقتصادية بالدولة . وقد يرد بالذكر أن البنك يقوم بعمل هذا التصرف اذا كانت هذه المصريات للأغراض الضمنية أو التجارية للعملاء على حد سواء . (٥) .

ويعد هذا هو الاتجاه الغالب في ممارسات البنوك الاحتجاجية العمالية العمالة في المسوق الضمنية حيث بلغت نسبتته حوالي ٢٧ ٪ من نشاط المصارف المذكورة بعملة في شراء سلع إنتاجية للمصالح الصغيرة وذلك لأدوات الطبيعة المستعملة وتوفرها (٦) . وتعد العملية على النحو المذكور بمثابة " مراجعة داخلية " والتي استحدثت لتلبي حاجة السوق ، حيث أن المشاركة والمشاركة تقتصر امكانية خدمتهم الى المشروبات الانتاجية التي تدركه فلا يمكن المشاركة فيه بين البنك والمصالح ، بينما المراجعة في الحالة المذكورة أيضاً تصلح لتلبية الاحتياجات سواء الاستهلاكية أو الضمنية أو المهيمنة أو الانتاجية وذلك لتتبع وقصص الاستهلاكية لكل من المستثمرين والبنوك والعملاء على حد سواء حيث :

١ - بالقسمة للمستثمرين : وهم أصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية بالبنوك حيث تكون المصالح تتم من خلال دخول البنوك في هذا الاتجاه ويحصل مجال الاستثمارات بها واسماء ، ومن ثم زيادة العائد على الودائع مما يسبب على زيادة الربوة في الابداعات بالبنوك حالما اشركت في المصالح المتاسب .

٢ - بالقسمة للبنوك : حيث أن الدخول في هذا الاتجاه سيجد من عملاء البنك ، وبالتالي يزيد حجم الودائع لديه مما يمكن البنك من توفير أموال في وضع أفضل من حيث العائد الذي يمكنه من تحقيق الأرباح اللازمة للدفع لأصحاب رؤوس الأموال ، وكذلك المراجحة الترابعات للبنك الأخرى الخاصة به ، وذلك يقادى البنك الأخرى المصالح للمصالحات المصارف والمشاركة في حجم أعماله .

عليان يرتبطان تماما ، والبنك لا يستفيد جراء حقوق بائع الأوراق التجارية التي تقدم له الخصم وإنما هذه الأوراق وقيل لتحقيق ذلك انتقال ملكة هذه الكيبيات لا كمن له لقبه ، ويحفظ لنفسه بحق الرجوع على الخصم في حالة رفض المدعي المسحوب عليه " السداد في جراد الاستحقاق ، وذلك يعني عن هذه العملية طبيعة عمليات البيع وبيعها ، علاوة البائع بالحق " البيع .

٢ / ٢ / ٢ - خصم الأوراق التجارية من الناحية العمومية :

أوضح الباحث من خلال تحليل عملية خصم الأوراق التجارية من الناحية القانونية أنها لا تتحقق عن كونها قرض ، وهذه البنك لا يكون شراء الورقة وإنما أقرض المصارف بتمام هذه الورقة ، ويؤثر البنك الانتقال إلى جراد استحقاق الورقة التجارية فيقتربها إلى المسحوب عليه ويعد تحميلها يحصل مقابل ذلك على الأجل ، ومن خلال النظر إلى مكونات الأجل الثلاثة كما ذكرها الباحثة أنها يمكن القول بأن البنك التاجر من عناصر الأجل المذكورة وهي العمولة مقابل خدمات البنك وأنها في تحميل الدين الناتج بالورقة تكون بمثابة أجره عن عمل البنك وتكون على ذلك خالية من الربوية ، وإنما البنية الأولى والثالثة وهما الفائدة ومقابل المخاطرة فانها عد خلا عملية الخصم في حيز الربوية وذلك للأسباب الآتية (١٨) :

١ - أنها لا تتصل حوالة ، لأن قيمة الكبيات التي يحصل عليها المظهر من البنك بعد نقل ملكيتها لأخر لا تساوي القيمة الناتجة عنها بعد نسبة الخصم السابق ذكره "الأجل" .

٢ - أنها لا تتصل قرض من البنك الخاص (المظهر إليه) وتوكلها من المظهر في استيفاء بدل القرض من المسحوب عليه لأنه يكون قرضا جردا بسبب عدم التساوي كما ذكره أيضا .

٣ - أنها لا تتصل على سبيل الدين لغير من هو عليه عد من خصمه ، لأن القرضين من القرض ، ولا يجوز بيع القرض بجنسها مع القابل ، وقد اختلفوا في خصم من القرض ، وذلك يعني لا تعد وأن تكون توفى بالفائدة كما هو موجود بالفروض الربوية المبرجة بالبنوك .

وبذلك تكون عملية خصم الكبيات عملية ربوية بحرية من الوجهة الإسلامية ، ويمكن الاستدلال على ذلك بعد توضيح مدى إمكان تخريج عملية خصم الأوراق التجارية على أساس قاعدة "بيع وتحمل" كما يلي :

- * أجرت قاعدة "بيع وتحمل" من قبل ابن عباس من الصحابة ويعتاد من الأهل والربوا ابن عمر من الصحابة وبالك وببر حذيفة والثوري وجماعة من الأهل .
- * ذهب من أجازوا الزكوة على ما روى عن ابن عباس أن النبي صلى الله عليه وسلم لما أمر بإخراج بني النضير جاءه ناس منهم فقالوا يا نبي الله أنك أموت بأخرنا وأنا على الناس ديون لم تحمل فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم " نعموا وتحملوا " (١٩) .
- * ذهب من عارض إلى ما جاء في سنن البيهقي عن السداد بن أسود قال : أسلفت رسول الله صلى الله عليه وسلم في بيعته رسول الله صلى الله عليه وسلم فقلت له : حمل رجلا مائة دينار ثم فرج سهبي في بيعته رسول الله صلى الله عليه وسلم الله عليه تسعين دينار وأخط عشرة دنانير ، فقال نعم ، فذكرت ذلك إلى رسول الله صلى الله

التاجر التجاري ، وتجد البنوك إمكانية تحقيق العمولة في هذا النوع من الاستثمار ونظرا لإمكانية إعادة خصم هذه الكبيات لدى البنك المركزي عد ما يخطر البنك للحصول على بقية حاضرة . وقد بيع البنك إلى العمل القيمة الحالية لكبيات خصمها منها مقابل الخصم " الأجل " وتحمل هذا الأجل في (٢٠) :

- * الفائدة التي عرفها البنك في الحصول عليها من العمل .
 - * العمولة مقابل قيام البنك بالأعمال المصرفية المترتبة على عملية الخصم .
 - * مقابل المخاطر التي يتعرض لها البنك نتيجة ذلك .
- وتكون عملية الخصم بأن يقل العمل إلى البنك ملكة الورقة التجارية على أن يكون الأخير يتحملها في جراد الاستحقاق .

واقع الأمر أن عملية خصم الأوراق التجارية تعد حقا خصيا للبنك للاستثمار قصير الأجل - لأن عدتها لا تزيد عن ستة شهور - كما أن مخاطرها تكون في الغالب محدودة لتعلقها بعدة بيتين مختلفين ، بالإضافة إلى إمكانية إعادة خصمها بالبنك المركزي عد الحاجة للسيولة . وتأتي أهمية عملية خصم الأوراق التجارية بالنسبة للمعمل في كونها تمكنه من الحصول على سيولة عاجلة دون الانتظار لسداد استحقاق الورقة بما يمكنه من الاستثمار في مشاريعه ، وذلك لأن كثير من العمليات تكون على الحساب ويجزر عنها كبيات ، ولو اشترط فيها التاجر النقد لتأخرت تجارتها ، ولو سار في البيع لأجل إلى أقصى حد لتجدت أزماله وتحوّلت إلى دين له لدى عملائه ، ومن هنا تكون أهمية عملية الخصم من حيث أنها :

- * تمكن التاجر من المخي في تجارته دون تعجيل لأمواله .
- * يحل للتاجر السيولة اللازمة لدورة النشاط بالتجارة .

ولكن ما الحكم المرفق لاجازة هذه العملية من عدمه ، هذا ما يتناوله الباحث في الجوز الثاني بعد التحليل التفصيلي لطبيعة الخصم الأوراق التجارية بالبنوك .

٣ / ٢ / ١ - خصم الأوراق التجارية من الناحية التفصيلية :

يمكن تلخيص التكيف القانوني لعملية خصم الأوراق التجارية في اتجاهين أساسيين هما :

- الأول : وينظر إلى الخصم من وجهة النظر هذه على أنه عملية تتجبع بين العرض ، والحوالة والتكاليف .
- * بحكم القرض : يصعب المستفيد مالكا لمبلغ الكبيات الذي تم الخصم به تطرف البنك .
- * وبحكم الحوالة : يصعب البنك دائما للدين بحيث يتحول ملكة الكبيات له .
- * يحق للبنك أن يطالب الخصم (المستفيد الأول بالكبيات له بحكم الكفالة : يحق للخصم) بالربوا ، إذا اختلف المدعي عن ذلك .
- * قبل الخصم : بالربوا ، إذا اختلف المدعي عن ذلك .

الثاني : ويختص عملية الخصم وفقا لهذا الاتجاه بخاصة عملية بيع فيها المستفيد الحقيقي الناتج له بالكبيات إلى البنك .

ويمكن التباحث القول بأن الاتجاه الأول هو الذي يتكيف مع طبيعة خصم الأوراق التجارية وذلك لأنها حدثت عملية الخصم على أنها بخاصة قرض وألا سلب هو التطهير ، ومهما

البائع الى البنك المستندات الآتية :

- مستندات دائر على عمن البعثة في البيان المتفق عليه .
 - وثيقة تأمين تغطي جميع الأخطار النشوء عليها في الاتحاد .
 - التأمين وشروط ان مطابق لوزرة في الاتحاد مطابقة تامه .
- وقدما التعميد من البنك على النحر الموضح تسمى فتح امتياز ويخبر به البائع لكي يتجنب البعثة اخطارنا عليه . وحتى يمكن الحكم على مدى ضرورة التعامل بهذا الاسلوب يتناول الباحث كل من التكليف الاتي في العرفي له .

أولاً : التكليف الاتي لعمليات الاتحاد المستدى (18) :

يمكن ايجاز الاجراءات الاتاقوية لعقد الاتحاد المستدى فيما على :

الاتحاد الأول : النظر الى الاتحاد المستدى باختياره يقوم على نظرية الوكالة ، حيث ينظر اليه باختيار وكيل من المعنى الى البنك ويطلب الموكل فيه بان يدفع الى الوكيل جميع ما انقضى في تنفيذ عقد الوكالة . وواقع الأمر أن هذا العقد ليس من نظرية الوكالة لأن طبيعة التمرينات في عقد الوكالة تصرف باخرو في الموكل بينما في حاطنا هنا يحصل الوكيل - البنك - الاتزام عكسما تجاه المستدى ، ويتبنى الوكالة المتبادرة وحدوث ما يؤثر على أهلية الموكل كالصوت أو الافلاس بينما لا يخضع للاتحاد المستدى التلقين الأسباب المستغلة للوكالة .

الاتحاد الثاني : وينظر فيه الى الاتحاد المستدى باختياره متبعا لنظرية الكفالة ، أى على أساس أن البنك يعمل العمل حتى يوفى مركزه المالي .

الاتحاد الثالث : النظر الى الاتحاد المستدى باختياره يقوم على نظرية الاتاقية : ذلك على اعتبار أن العميل (طالب الاتحاد) هو دائن ومدين في نفس الوقت ، أى هو دائن للبنك مبلغ الاتحاد ومدين للبائع ضمن البيع ، وهو بهذا أمانة يحميها البنك مدعيه - أى أن يحصل حقه في الوفاء بالدين الى دائنه البائع .

الاتحاد الرابع : النظر الى الاتحاد المستدى على أنه عقد من نوع خاص ، واتجه أنصار هذا الاتحاد لهذا السى لحيث المسيات الأخرى على ايضاح طبيعة عقد الاتحاد المستدى ، ولى ذلك فانه اعتبر على هذا الاسم لأنه يأخذ الاجراءات السابقة كلها حيث :

- * يأخذ من الوكالة مبدأ التزام الموكل - طالب الاتحاد - بتسديد ما دعه الوكيل وهو البنك بناء على طلبه مع الصونة المتفق عليها .
- * يأخذ من الاتاقية عدم الاحتياج بالتدفع التي كان يتوقع بها الحساب تجاه البنك .
- * يأخذ من القبول بأنه عقد خاصا استقلال التزام البنك من عقد البيع الذي كان سيات له .

ثانياً : التكليف الاتي لعقد الاتحاد المستدى :

بعد أن عاقل الباحث عقد الاتحاد المستدى من الناحية الاتاقوية يكون من المناسب أن يوضح مدى اسلامة التعامل بهذا المنهج ، ولكن القول أن شروعة العقد من هذا النوع تتوقف على قدر العلماء يعقد فتح الاتحاد المستدى بحيث :

- عليه وسلم قال : أكلت ربا مقدار وأطعمته (18) . (البيهقي ٢٨ / ٦) .
 - صح عن ابن عمر رضي الله عنهما أنه سئل عن الرجل يكون له الدين على الرجل الى أجل فيفتح منه صاحبه ويحيل له الأخر ، فكون ذلك ائمن عمر ونهى عنه . (البيهقي ٢٨ / ٦) .
- وبهذا فان حد يفتح بنى المضمر قد ضمه البيهقي ، ولى ذلك لا يكون أساسا لاستصحاب أحكام .

وتبدو مشكلة ضم الأوراق التجارية من الناحية الحسابية عندما يكون بيان واستحقاقها في السنة التالية لعقد بيعها للبنك للخصم وقبولها ، وذلك اذا ما رفض المدين المساد ، فيكون على البطل أن يقوم باجراءات التبريد بها يستجيبها من مبروفات نيابة عن الدائن (المستفيد بالورقة) ثم يرجع على الأخر بقيمة الورقة ومبروفات التبريد ، ويكون من شأن ذلك الاخلال بمبدأ استقلال السموات الحسابية باختياره من المبادىء الأساسية لنظرية الحسابية . وبذلك فان عملية ضم الأوراق التجارية بالخاصة الى ترميم رتبها فان تشكل اهدارا لبيد أساسا من بيان في النظرية الحسابية .

ومن جانب آخر فان قيام مضمنا ما بضم الأوراق التجارية التي تتكلمها في التبريد وحصولها على المقابل النقدي لها بعد خصم الأيجو من قيمة الورقة ، يعني هذا تحويل جزئ من أوراق القرض الى نقدية سائلة ، فإذا ما أعدت المصانة الذكورة المساميات الخطية عقب هذه العملية وقبل حلول ميعاد استحقاق هذه الأوراق لن توضع المساميات الخطية أية مظهرات الاقراض من ذلك ، فإذا ما رفض المدين المسحوب عليه السداد يحدث أن :

- يخربز وقت السيوارة بالبيعة الحج .
- إن المساميات الخطية السابق اعدادها غير دقيقة وأخطت بالاقراض الحسابية - وبطبيعة الحسابية الأساسية كوظيفة اختيارية لأصحاب المصالح بالمشروع .

ويمكن القول أيضا أن عملية ضم الأوراق التجارية باستخدام أحد لا للخصم بعد خروجها عن فرض الموصومية الذي يعد من الفروض الرئيسية لنظرية الحسابية ، ذلك لأن اختيار مبدئي ما دون آخر لا يحد القيمة العالية للأوراق التجارية المطلوب خصمها بالبنك لا يركز على أساس مضموني . وبذلك يحقق الفرض الذي انقالت فيما يتعلق بمبدأ التعاقب بين الايرادات والمبروفات وفرض الموصومية أيضا ، وكذلك الفرض الذي يقتضى بأن الاظهار النقدي للمعاملات المبروفة يدوم المبادىء والفروض بنظرية الحسابية .

٣ / ٢ الاتحادات المستدى :

يمكن تعريف عملية الاتحاد المستدى كما جاء بالادة (١) من المرسوم الفرنسي بأنه " الاتحاد الذي يفتح البنك بناء على طلب مضم يسي الأمر أيا كانت طريقة تنفيذه - أى سواء كان بقبول الكميالية أو بالوفاء - لسداد عمل لهذا الأمر ومضمون عبارة المستندات المتعاقبة لبعثته في الطريق أو معدة للإرسال (19) . والاتحاد المستدى ك مفهوم يقتضى تحويل الكثير من عمليات التجارة الخارجية على وجه الخصوص بحيث يوثقه يمكن حفظ حق كل من المستور والمصدر على حد سواء ، حيث يتعهد البنك بتأدية المضم المحدد للبعثة الى البائع بشرط أن يقدم

غير أنه يمكن الرد على ذلك بأن عملية بيع العملة المحلية ذاتها لا تخلو من الربا لأنه عند اختلاف الضمن يصل الناقل فقط لا يحمل القسط . في بيع العملات بعضها ببعض يجرى القسام في جميع الحالات مع أخذ الجسرا وانكف (١٧) . ويمكن للباحث أن يورد الملاحظات

أذا كان مبلغ الاضاد المطلوب دفعه قد غطي بالكامل من قبل العميل : بحيث يكون المبلغ الذي يجنيه البنك تحت تصرف المستفيد بعد ادائها سيفا على أن يسد للمستفيد بحوزة مقدمه مستندات الدفع السابق ذكرها آتيا ، ويصرف دور البنك هنا على تحديد لعملة بالوكالة عنه في الربوا . يدينه الى المستفيد فضلا عن كونه آتيا ، ويحصل البنك مقابل ذلك من العميل على مولات قابل مجرده في عملية الرسالة هذه باعتبار مجرده فقلبي بذاته وظنوا بالبنك ، وفي رأى الباحث ان تلك المولات تكون خالية من الربوية لأنها عن عمل حقيقي .

(١) أن الأساس في تحديد وكيفية التوثيق بواسطة العميل الذي طبيعة العملية المقصودة .
(ب) أن ارادة طرفي التعامل سواء البنك أو العميل لم تتوجه الى عملية بيع العملة الأجنبية بالعملة ولا يخفى على الباحث ذلك ، وإنما الأمر هو عملية فتح اعداد مستدي وسدنا بالارزاق من قبل البنك ، وبعد تنفيذ العقد وتسلم البائع حقه يبيع الأمر قرضا فعليا معلوم تماما للعميل " الموكل " والبنك ولا يسأل البائع بصفة .

أذا كان مبلغ الاضاد المطلوب دفعه غير غطى كإلا من قبل العميل : وذلك يعني أن مبلغ الاضاد المطلوب دفعه يوق مقدمه ما اودعه العميل طرف البنك على ذمة ههههه العملية ، ويكون على البنك أن يكمل بالفرق ليبيع تحت تصرف المستفيد " المتكدر " مبلغ الاضاد بالكامل ويقدمه له بحوزة استياء مستندات دفع البنائة ، وعلى ذلك فسان البنك يكون قد قدم قرضا الى العميل بمقدار هذا الفرق ، وعلى هذا فان ما يحصل عليه العميل من العميل مقابل ذلك سيحصل على ما يلي :
* مولات قابل اتمامه وجهوده في أعمال الرسالة لان اتمام الصفقة بين المضمون " الموكل المضمون " ، والبائع " المتكدر " .
* فائدة قابل المبلغ الذي أكمل به البنك مبلغ الاضاد .

وتشبه مع هذا القول في الحاشية يجب أن يوضح البنك تفاصيل الامتدادات المستدي التي يعقد ها خلال الفترة والأرباح المحققة له عن هذه الامتدادات في الفترة القادمة .
٣/٤ البيع بالتقسيط :

وقد أوضح الباحث الرأي بالنسبة للبنك الأول ، إلا أن الحد الثاني يكون من التفرقات التي كثر ثريا بعد ، أملاية التعامل بها (١٥) ، وذلك يجب أن نعلم فيها الحوكم العاملة بالسوق المصرفية بالذلة الاملاية ، ويجب ألا يتجس بان الفروقات تباع المحظورات لأن هههه الفروقات من الربا الحرام وكل من شارك فيها آتيا أو مهئا فهو حاربا لله ورسوله ، ولا يفهم من ذلك بأن اتمام الفروقات من التعامل بطلب الفروقات سيؤتي نتيجة كالتالي وإنما الاستمرار في الاملاية من التعامل الساحة والتي تتناسب مع هذه الظروف وهي :
(١) بيع الربوحة للأمر بالعراء : وذلك كما سبق أن أوضحنا الباحث في جزء سابق من هههه البحث .
(ب) التعامل كرهة : وذلك بالنسبة للجزء غير الخفي من الاضاد المستدي ، حيث يمكن للمصرف أن يدخل بصفته مبركا مع العميل في السلعة المستوردة موفوع الاضاد المطلوب دفعه .

تعد فكرة البيع بالتقسيط من السياسات التسويقية المستخدمة نسبيا والتي تعد وليدة الظروف الاقتصادية من ضعف القدرة الشرائية لبعض المشاة والأفراد الراغبين في الحراء ، وقد اعتمدت هذه الطريقة من طرق البيع خاصة في السلع المعمورة ، ويشاهم هذا الأسلوب بالتبعية في زيادة حجم الانتاج في الكثر من الصناعات مثل السيارات والتلجارات والآلات وغيرها ، وقد اتبع بالتقسيط عدد من نوع خاص من مبيعات بيع السلعة للعميل على أن يسد الفرض على أساس دفع سوات طبقية ، وظل لصناد أماليها البيع بالتقسيط فان الباحث سيركز في محاولة لهذا الموضوع على النقاط التالية (١٧) :

- ١ - بيع التقسيط مع الاحتفاظ بالملكية حتى يتم السداد بالكامل وهو ما يعرف بمقود البيع مع الاحتفاظ بالملكية Conditional sales contracts .
- ٢ - أن يجوز للبائع ساحة للمصرف على أن تنقل ملكيتها في يد البائع حتى يسد آخر قسط Hire-purchase contracts (اليجار) وهذا الوقت تنقل الملكية للمصرف .
- ٣ - الزيادة في الفرض مقابل القسط . Price plus .

١ - اذا كان مبلغ الاضاد المطلوب دفعه قد غطي بالكامل من قبل العميل : بحيث يكون المبلغ الذي يجنيه البنك تحت تصرف المستفيد بعد ادائها سيفا على أن يسد للمستفيد بحوزة مقدمه مستندات الدفع السابق ذكرها آتيا ، ويصرف دور البنك هنا على تحديد لعملة بالوكالة عنه في الربوا . يدينه الى المستفيد فضلا عن كونه آتيا ، ويحصل البنك مقابل ذلك من العميل على مولات قابل مجرده في عملية الرسالة هذه باعتبار مجرده فقلبي بذاته وظنوا بالبنك ، وفي رأى الباحث ان تلك المولات تكون خالية من الربوية لأنها عن عمل حقيقي .

أذا كان مبلغ الاضاد المطلوب دفعه غير غطى كإلا من قبل العميل : وذلك يعني أن مبلغ الاضاد المطلوب دفعه يوق مقدمه ما اودعه العميل طرف البنك على ذمة ههههه العملية ، ويكون على البنك أن يكمل بالفرق ليبيع تحت تصرف المستفيد " المتكدر " مبلغ الاضاد بالكامل ويقدمه له بحوزة استياء مستندات دفع البنائة ، وعلى ذلك فسان البنك يكون قد قدم قرضا الى العميل بمقدار هذا الفرق ، وعلى هذا فان ما يحصل عليه العميل من العميل مقابل ذلك سيحصل على ما يلي :
* مولات قابل اتمامه وجهوده في أعمال الرسالة لان اتمام الصفقة بين المضمون " الموكل المضمون " ، والبائع " المتكدر " .
* فائدة قابل المبلغ الذي أكمل به البنك مبلغ الاضاد .

وقد أوضح الباحث الرأي بالنسبة للبنك الأول ، إلا أن الحد الثاني يكون من التفرقات التي كثر ثريا بعد ، أملاية التعامل بها (١٥) ، وذلك يجب أن نعلم فيها الحوكم العاملة بالسوق المصرفية بالذلة الاملاية ، ويجب ألا يتجس بان الفروقات تباع المحظورات لأن هههه الفروقات من الربا الحرام وكل من شارك فيها آتيا أو مهئا فهو حاربا لله ورسوله ، ولا يفهم من ذلك بأن اتمام الفروقات من التعامل بطلب الفروقات سيؤتي نتيجة كالتالي وإنما الاستمرار في الاملاية من التعامل الساحة والتي تتناسب مع هذه الظروف وهي :
(١) بيع الربوحة للأمر بالعراء : وذلك كما سبق أن أوضحنا الباحث في جزء سابق من هههه البحث .
(ب) التعامل كرهة : وذلك بالنسبة للجزء غير الخفي من الاضاد المستدي ، حيث يمكن للمصرف أن يدخل بصفته مبركا مع العميل في السلعة المستوردة موفوع الاضاد المطلوب دفعه .

وكون من المناسب هنا التساؤل عن حكم اختلاف جزئ العملة التي يقده بها العميل المستور من ذلك التي يقدمها البنك الى المستفيد " المصدري " ، حيث رأى البعض تصحيح قسط الاضاد المستدي ليكون من مقود البيع ليكون القرضي " يبيعه البنك الى العميل " الموكل " وكون الفائدة جزء من الفرض (١٦) . وقد بينى هذا الرأي على أساس أن البنك يسد ذمة العميل المستور بمقدار من العملة الأجنبية ، فبمك اقتراض أن البنك يبيع مقدارا من العملة الأجنبية الى عميله المستور بمقدار من العملة المحلية وهنا يستطيع البنك أن يضيف الى قيمة العملة الأجنبية من العملة المحلية مقدار الفائدة .

البيع الاجزائي، أي أن الأول ليس ببيعاً كاملاً لأن الكفاية بالنسبة للبائع، وذلك لأن أمانة البائع المرتهن تقتضي تسليمه في المربة، وأما الرهن فيجلب اجراءات قانونية مثل التسجيل .
وإن جاز رهن الأصل البيع نفسه على النحو السابق فقد يمكن أيضاً أن يشترط باع التخييط على المشتري عدم التصرف في الأصل البيع إلى حين السداد للبائع الكامل، ويحصل هذا الشرط مع تسجيل عقد البيع، وهو ما يعرف بالقانون الوضعي بالمرط السابع من التصرف،
وهو البيع لمن العرض منه الا بيع المشتري من المشتري فيه التي حين سداد الأقساط وذلك الرهن .

٣/٤/٣ الزيادة في البيع مقابل التخييط :

تم أغلب البيعات بالتخييط على أساس الحاجة نسبة إلى الزمن التقدي للمصلحة ،
فإذا كان زمن السلعة بالقد ١٠٠٠ جنيه فإنها تعرف البيع بالتخييط ببيع ١٢٠٠ ج .
وهذا العمل يعد قبولاً في العرف التجاري السائد في الوقت الحاضر نتيجة لاعتقائهم
القوة الاقتصادية بالسوق المبرية ما دفع الكثير من الشروط التي فرضت تجارياً بالتخييط
تخفيفاً للمستهلكين على البائع ولكن ما لم هو حكم الشريعة الإسلامية في ذلك .

في الواقع أن الفقهاء اتفقوا في ذلك إلى اجتهاد من :
الاجتهاد الأول : ويرى أن الزيادة في الزمن لا يجوز فيها (١٣) ، وقد أسس أصحاب هذا
مجتهم بالأدلة التالية :

(أ) قال النبي صلى الله عليه وسلم " من باع يخبث في بيعه فله أوكسها أو ألبها " رواه
أبو داود . وقد فسر هذا الحديث وقتاً لا يتصل هذا الاتجاه على أنه من باع يخبثها
يقال : هو تخفها بخلافها ويستعمل بخلافه ، وكان البيع في حانة البيع تسمية أكبر فله الأول
من البئس وبها الزيادة فهي با خرم .

(ب) لا فرق بين أخذ الزيادة مقابل الأجل في السلعة البسطة أو القرض لأن كل منهما
زيادة مقابل الأجل . والزيادة في القرضها وكذلك في البيع (١٤)
من البئس وبها الزيادة فهي با خرم .

الاجتهاد الثاني : أن الزيادة في الزمن يجوز فيها :

ويمكن الاستدلال على صحة هذا الرأي بالأدلة الآتية :

(أ) أن النبي صلى الله عليه وسلم اشترى من يهودي طعام ببيعة (١٥)
(ب) أن بيع البيعة (الوجول) فيه بقعة نظري التعامل حل بيع السلم ، فالمشترى
يسلم السلعة ويتبع بها ثوباً ، والبائع يتبع ببيعة زيادة في الزمن . كما أن في بيع
السلم (السداد القرض واستلام السلعة) فإن البائع يتبع بتخييط الزمن لأنه تحويلاً
له في الحال ، والمشتري يستفيد برفضه في زمن السلعة ، والتخاطب بتخييط
أن يكون البديل الوجول به زيادة من البديل المتخيل في البيع التي يجوز فيها تأجيل
أحد البديلين ، لأن الصنع خير من البائع ، والتفخير من المشتري " (١٦) .

(ج) أن الفقهاء قد أجازوا الزيادة في الزمن مقابل الزيادة في الأجل ، حيث قالوا " إن
للأجل حصته من الزمن ، أو أن الزمن الموطئ أقضى من الزيادة من الزمن المتخيل ،
أو أن المتخيل أكبر قيمة من الوجول " (١٧) .

٣/٤/١ بيع التخييط مع الاحتفاظ بالملكية حتى يتم السداد الكامل : *Contractual sales contracts*

اشتهر في الأزمنة الأخيرة أسلوب البيع بالتخييط مع الاحتفاظ بالملكية ، وهذا يعني
بيع المشتري من تملك السلعة وتم تسليمها إلا بعد السداد الكامل للبائع ، ويعرف هذا
الأسلوب من أساليب التمويل بالتمويل الاجزائي *leasing* وقد ظهر هذا الأسلوب أول
مرة بأرمينيا عام ١٩٥٣ ثم في فرنسا عام ١٩٦٦ ، ووجهه يوضع شرط يعقد البيع يكون
باعتبار الملكية بحيث أن المشتري " الذي يكون مؤجراً " لا يتخلى عن المشتري في السلعة ويضوع
التعامل إلا بعد السداد الكامل للبائع المتخيل ، وهذا فإنه يكون بمثابة اجارة
يتضمن البائع " التملك " .

ولمّا البيع إلى هذا الأسلوب تخوفاً من أن يجوز على السلعة طرف المشتري فيما لو
تعلق عليه يعقد بيع بالتخييط أو أن تدعى ضمن أمواله عند التخليص، لأن حفظ الملكية يبيد
البيع يجعل السلعة لا تدعى ضمن أموال المبرية عند تصفيتها لتعديده حقوق الدائنين، وذلك
لأن البيع بالتخييط يقتضي نقل ملكة السلعة إلى المشتري بمجرد التعاقد .
والعقد هذا إما أن يكون ملزماً لأحد الطرفين أو غير ملزم، أو ملزماً للطرفين . ويكون
الحكم المرعي هو أنه (١٨)

* إذا كان العقد غير ملزم لطرفي التعامل فإنه لا بأس به ثوباً ، حيث في نهاية الاجارة
يحق ان البيع ويجوز ان على المشتري .
* إذا كان ملزماً فإنه غير جائز لأن الوعد الملزم في حكم العقد لا بد أن يكون الزمن معلوماً ،
وحتى ذلك فإنه كيف يتم التراضي على سلعة لا يكون معلوماً حالتها بشكل فعلي إلا في
نهاية مدة الاجارة ، وقد يكون التعامل هنا على أساس نقل ملكة السلعة على سبيل
البيعة مع البيع " ججاج الفاكع البيع وكلاهما مشروع غيراً .

وبيع البيعة " بوجول الزمن " جائز بالنسبة لروى الشيطان وغيرهما أن رسول الله صلى
الله عليه وسلم اشترى من يهودي طعاماً (وفي رواية فحماً) إلى أجل (وفي رواية : ببيعة)
ورهنه ريثاً له حديث (١٩) وروى عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أن قال : ثلاثة فبهن البركة :
البيع إلى أجل (٢٠) وذلك إذا كان هذه الافاق بالمشتري .

٣/٤/٢ أن يجوز البيع السلعة للمشتري ويحفظه بملكها ثم يحل ملكها مع سداد القسط
اللافي للايجار : *Hire purchase contracts*

قد يعدت أصحابنا أن يتفق طرفان على أن يجوز أحدهما الآخر أصل من الأصول
بموجب يملكه المشتري من تملك السلعة وتم تسليمها إلا بعد السداد الكامل للبائع ، ويعرف هذا
الأسلوب للتمويل في نهاية الأقطار ، ويعرف هذا النوع من التعامل ببيع التخييط ،
Hire purchase (٢١) . ويعد العقد من هذا النوع ثوباً من التعامل على بيع التخييط ،
ويشبه إلى حد كبير بيع التخييط مع عدم نقل ملكة الأصل ووضع التعامل إلا بعد السداد الكامل
للأقساط السابق اجارته ، وينطبق عليه من الناحية المبرية نفس الحكم السابق عرضه في البيع
السابق . وقد رأى بعض الفقهاء المتأخرين أن البيع الاجزائي يقتضي أنه ثوباً بيع التخييط
مع عدم كفاية أو ضمان (رهن) * . والواقع أن بيع التخييط مع رهن البيع لا يقتضي البائع من

* . وفي رقيق المبري ، بيع التخييط تحليل فقهياً واقتصادياً ، مرجع سبق ذكره .

- ١١ - بداية البحث لابن رشد ، ١٤٣/٢ ، ١٤٤٤ .
- ١٢ - نهاية البيان لابن القيم ، ١١/٢ ، ١٤١١ .
- ١٣ - Techniques of financial Analysis 6th-ed - Helfert, Ea., Richard-Truvin, 1987. Home wood IL.
- ١٤ - أ - على جمال الدين موق ، عمليات البنوك والرجحة القابضية ، دار النهضة العربية ، ١٩٨٩ .
ب - د . إبراهيم دسوقي أباطة ، الاقتصاد الاسلامي ، مطبعة دار المنصب ، سنة نشر .
- ١٥ - ب - على أحمد السالومي ، حالات البنوك المدجة في ضوء الاسلام ، دار المرومين - قطر ، ١٩٨٩ .
- ١٦ - د . غريب الجبال ، المقارن والأعمال المصرفية في العربية الاسلامية والقانون ، مشروع سبق ذكره .
- ١٧ - توفيق ابن تيمية : جمع وترتيب عبد الرحمن بن قاسم وابنه محمد بن عبد الله بن طنج التوفيق سنة ٨٤٤ هـ ، طبعة المكتب الاسلامي ، جدة .
- ١٨ - أ - د . علي محمد الجوهري ، دراسات في النظم الحسابية القائمة ، بدون ناشر ، ١٩٨٥/٨٤ .
ب - د . إبراهيم دسوقي أبو الليل ، البحث بالتصريف والبيع والائتمانية الأخرى ، جامعة الكويت ، عام ١٩٨٤ .
- ١٩ - د . رفيع بونسي المصري ، بيع التصريف تحليل تقني واقتصادي ، امدار القياسية ، بيروت ١٩٨٩ .
- ٢٠ - صحیح البخاری ، ١٠١/٣ و ١٨٦ و ١٢٣/٤ ، وصحيح مسلم ، ١٢٣/٤ .
- ٢١ - رواه ابن ماجه في السنن (في التجارات ، باب المدة ٧٦٨/٢) .
- ٢٢ - أ - الامام محمد أبو زهرة ، بحث في الربا ، دار الفكر العربي ، بدون سنة نشر .
ب - المسج عبد الرحمن عبد العالقي ، القول الفصل في البيع الاجل .
- ٢٣ - د . رفيع المصري ، القول الفصل في بيع الاجل ، مجلة الآلة ، عدد ١٦٤ ، رئاسة المحاكم الشرعية والمفتون المدينة بدولة قطر .
- ٢٤ - صحیح البخاری ، باب شراء النبي صلى الله عليه وسلم بالنسيئة .
- ٢٥ - رفيع المصري ، المرجع السابق .
- ٢٦ - فتح الباری ، المجموع ٢٢/٦ .

- ١ - Positive Accounting Theory, Engle- wood Cliffs, N.Y., Prentice-Hall, 1986. - Watts & Zimmerman
- ٢ - أ - السيد سابق ، فقه السنة ، الجزء الثالث ، مكتبة السلم .
ب - محمد التريفيكي الخطيب ، الاقناع في حل النفاذ في حجاج " الجزء الثاني " وفيه تحرير الشيخ عوف ويوسف تاجر العلامة الشيخ ابراهيم الراجزي المطبعة الأزهرية المصرية ، ص ١٢٢٠ .
- ٣ - أ - الناوم الحيط : للفرز آبادي .
ب - مطر الصالح : حمد بن عبدالقادر الرازي .
ج - ابن رشد (المفيد) ، بداية البحث وفيها التقييد ، ٢١٣/٢ .
د - أبو محمد عبد الله بن أحمد بن قدامة ، المغني ١٩٩/٤ .
- ٤ - د . سامي حسن أحمد حموده ، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والفرصة الاسلامية ، مطبعة المرقى " المطبعة الثانية " ، عمان ، بدون سنة نشر .
- ٥ - د . حسن عبد الله أمين ، الاستثمار اللازموني في نطاق عقد البريقة ، مجلة المسلم المعاصر ، عدد ٣٥ .
- ٦ - د . سامي حسن أحمد حموده ، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الفرصة الاسلامية والبيع السابقة .
- ٧ - بيت التمويل الكويتي ، دراسة من " أهداف البنوك الاسلامية " قسم الدراسات ، مجلة الآلة ، العدد ٥٩ .
- ٨ - أ - د . حسن أحمد غلاب ، دراسات في صناعة المنتجات المالية ، مكتبة التجسرة والتعاون ، ١٩٨٦ .
ب - د . خيري تقيي ، صناعة البنوك ، دار النهضة العربية ، ١٩٨٤ .
- ٩ - أ - د . غريب الجبال ، المقارن والأعمال المصرفية في العربية الاسلامية والقانون ، دار المرقى ، بيروت ، ١٩٨٨ .
ب - د . على جمال الدين موق ، عمليات البنوك من الرجحة القابضية ، دار النهضة العربية ، بدون سنة نشر .
- ١٠ - أ - وزارة الأوقاف والشؤون الاسلامية بوزارة الكويت ، الموسومة الفقهية ، طبعة تهيئة للنموذج رقم (٣) ، تقو ٣٧٧ .
ب - أ . مهدي لوزقا ، المقارن ، محلاتها ، وودائعها وقواعدها ، سلطة المحاكم بالمدينة رقم (١٣) ، المركز الساسي لايبحاث الاقتصاد الاسلامي ، جدة ، السلكة العربية السعودية .