

اسلامی بینکوں میں رائج مراہجہ پر وارد اعتراضات کا تحقیقی جائزہ

A Scholarly Investigation into the Objections Raised Against on Murabaha Practices in Islamic Banks

Sharifullah M.Musa Kaleem

Teacher of Fiqh and Usool e Fiqh

Jamia Dar Ul Uloom, Baltistan, Ghuwari

azzamsharif4@gmail.com

ABSTRACT:

This study critically examines the application and effectiveness of Murabaha, a cost-plus-profit financing method, within the operational framework of Islamic banks. As one of the most widely used Islamic financing contracts, Murabaha plays a pivotal role in Shariah-compliant banking by offering an alternative to interest-based lending. The research explores the theoretical underpinnings of Murabaha, its conformity with Islamic jurisprudence, and the practical models employed by Islamic financial institutions. Using a comparative analysis between conventional and Islamic banking practices, the study evaluates the economic efficiency, transparency, and ethical considerations of Murabaha transactions. It also investigates contemporary challenges, such as the risks of form-over-substance criticisms, and regulatory compliance. The findings aim to contribute to the ongoing discourse on Islamic finance by highlighting the strengths and areas for improvement in Murabaha-based financing models.

Keywords: *aqad, Murabaha, Bai e muajjal, Ribih, wada, wakeel, iltizam, Sadaqa ijbari, tamweel*

اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ

عقد مرابحہ

مرابحہ کا اصل ”ربح“ سے ماخوذ ہے جس کا مطلب ہے ”منافع“۔ کہا جاتا ہے کہ ”ربحت تجارتہ“ اس کی تجارت نفع والی ہوگئی۔⁽¹⁾ ارشاد الہی ہے (فَمَا رَبِحْتَ تِجَارَتُهُمْ)⁽²⁾، ان کی تجارت نفع بخش نہیں ہوئی۔ فقہاء کے ہاں مرابحہ کا تصور یہ ہے کہ کسی چیز کو اصل لاگت اور متعین نفع کے ساتھ فروخت کرنا (cost+profit)۔

احناف کے ہاں اس کی تعریف یہ بیان کی گئی ہے کہ: ”نقل ما ملکہ بالعقد الأول بالثمن الأول مع زیادة ربح.“⁽³⁾ یعنی قیمت خرید پر نفع کے ساتھ فروخت کرنا۔

علامہ ابن قدامہ مقدسی حنبلی لکھتے ہیں کہ ”معنی بَيْعِ الْمُرَابَحَةِ، هُوَ الْبَيْعُ بِرَأْسِ الْمَالِ وَرِبْحٍ مَعْلُومٍ، وَيُشْتَرَطُ عَلَيْهِمَا بِرَأْسِ الْمَالِ، فَيَقُولُ: رَأْسُ مَالِي فِيهِ، أَوْ هُوَ عَلَيَّ بِمَانَةِ بَعْثِكَ بَهَا، وَرِبْحٌ عَشْرَةٌ.“⁽⁴⁾ مرابحہ کا معنی یہ ہے کہ اس مال پر معلوم نفع کے ساتھ فروخت کرنا۔ اس میں بائع اور مشتری دونوں کو اصل لاگت کا علم ہونا شرط ہے۔ چنانچہ بائع کہے کہ اس میں میری قیمت خرید سو ہے میں آپ سے دس نفع لے کر فروخت کرتا ہوں۔

یعنی بائع کسی چیز کو فروخت کرتے وقت مشتری کو اس کی اصل قیمت خرید کے ساتھ منافع بھی بیان کر کے فروخت کرنا مرابحہ کہلاتا ہے۔ ہر مسلک کے ائمہ نے مختلف الفاظ میں اسی تصور (concept) کو بیان کیا ہے۔

(1) ابن منظور، محمد بن مکرم بن علی، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفي الإفريقي (ت ٧١١هـ) لسان العرب، (دار صادر - بيروت الطبعة: الثالثة - ١٤١٤هـ) 442/2.

(2) البقرہ: آیت (16)۔

(3) المرغینانی، برهان الدین أبو الحسن علی بن ابی بکر بن عبد الجلیل الرشیدانی المرغینانی، (ت ٥٩٣هـ) الهدایة فی شرح بداية المبتدی (بیروت - لبنان، دار احیاء التراث العربی، الطبعة الأولى، ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م)، 56/3.

(4) ابن قدامہ، موفق الدین أبو محمد عبد اللہ بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي الجماعی الدمشقی الصالحی الحنبلی (٥٤١ - ٦٢٠هـ) ”المغنی“ تحقیق الدكتور عبد الله بن عبد المحسن التركي، الدكتور عبد الفتاح محمد الحلو (الرياض، المملكة، سعودیہ العربیہ، دار عالم الکتب للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الثالثة، ١٤١٧هـ - ١٩٩٧م) 6/.

مراہجہ اور عام بیع میں فرق

عام بیع میں بھی عموماً فروخت کنندہ اپنا نفع رکھ کر چیزیں فروخت کرتا ہے لیکن وہ مشتری کو قیمت خرید اور اپنا منافع ظاہر نہیں کرتا۔ عام بیع مساومہ کی بنیاد پر ہوتی ہے یعنی بارگیننگ کے بعد طرفین باہمی رضامندی سے کسی ایک قیمت پر متفق ہو جاتے ہیں لیکن بیع مراہجہ میں فروخت کنندہ قیمت خرید اور اپنا منافع دونوں بیان کر دیتے ہیں۔ یعنی ریگولر سیل میں بیع کی اصل لاگت اور منافع دونوں بتانا لازمی نہیں ہے جبکہ اس کے برعکس مراہجہ میں مشتری کو اصل قیمت اور منافع سے آگاہ کرنا شرط ہے۔

مراہجہ کی ضرورت اور اس کی بنیاد

عام طور پر مشتری انجان ہوتا ہے اس کو چیزوں کی قیمتوں کا علم نہیں ہوتا لہذا اس کو بائع کی طرف سے غبن کا خدشہ رہتا ہے کہ کہیں بائع مارکیٹ ریٹ یا مناسب منافع سے زیادہ وصول نہ کر لے۔ اس لئے وہ کسی کے ساتھ عقد مراہجہ کر لیتا ہے۔ جب بائع اصل لاگت کے ساتھ اپنا منافع بتا دیتا ہے تو مشتری مطمئن ہو جاتا ہے۔ اس لئے مراہجہ کو بیع الامانات میں شمار کیا جاتا ہے کیونکہ مشتری بائع کو امین سمجھ کر اس کی بتائی ہوئی قیمت پر اعتماد اور بھروسہ کر کے چیز خرید لیتا ہے۔ اگر بائع نے اس میں کوئی غلط بیانی کی ہے تو اس کی بنیاد پر اس کے خلاف عدالتی کارروائی ہو سکتی ہے۔⁽⁵⁾ مراہجہ ایک طرح سے تمدنی اور معاشرتی ضرورت ہے کیونکہ ہر کوئی مناسب قیمت پر خریداری کی صلاحیت نہیں رکھتا اس لئے خریدار کسی ایسے شخص کے ساتھ عقد مراہجہ کر لیتا ہے جو اصل لاگت پر مناسب منافع رکھ کر چیز بیچ دے۔

مراہجہ کا جواز و مشروعیت:

جمہور فقہاء کے نزدیک بیع المرأجہ جائز ہے اور اس میں کوئی کراہت نہیں ہے۔ علامہ کاسانی مراہجہ، تولیہ، اشراک اور وضعیہ کے حوالے سے فرماتے ہیں کہ

“النَّاسُ تَوَارَثُوا هَذِهِ الْبَيَاعَاتِ فِي سَائِرِ الْأَعْصَارِ مِنْ غَيْرِ نَكِيرٍ وَذَلِكَ إجماعٌ عَلَى جَوَازِهَا.”⁽⁶⁾ یعنی یہ بیوع مسلمانوں میں بلا تکیر و اعتراض تسلسل کے ساتھ ہر دور میں رائج رہی ہیں جو کہ ان کے جواز پر اجماع کی دلیل ہے۔

(5) غلط بیانی کی صورت میں فقہائے احناف کے نزدیک جو اضافہ بائع نے وصول کیا ہے وہ واپس کروایا جائے گا لیکن فقہائے مالکیہ کہتے ہیں کہ اس کو سزا دی جائے گی کہ عقد کو فسخ (invalid) کر کے بیع واپس کی جائے گی۔

(6) الکاسانی، علاء الدین، أبو بکر بن مسعود الکاسانی الحنفی (ت ۵۸۷ ھ)، بدائع الصنائع فی ترتیب الشرائع، (دار الکتب

مراہجہ کی مشروعیت اور جواز کے لئے فقہاء نے بیع کے جائز ہونے کے عمومی ادلہ سے استدلال کرتے ہوئے کہا کہ شریعت میں اس کی ممانعت نہیں ہے اور یہ شریعت کے قواعد و اصول سے بھی متصادم نہیں ہے۔ علامہ شوکانی فرماتے ہیں:

”هذا بيع أذن الله سبحانه به بقوله “تَجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ”، وبقوله: “وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا”، وهذا يشمل كل بيع كان إذ لم يصحبه مانع شرعي أو يفقد فيه التراضي.“ (7)

یعنی اللہ تعالیٰ نے بیع المرابحہ کی اجازت اس فرمان کے ذریعے دی ہے کہ ”آپس میں ایک دوسرے کا مال باطل طریقے سے مت کھاؤ مگر باہمی رضامندی کی بنیاد پر تجارت کے ذریعے سے“ نیز فرمایا ”اللہ تعالیٰ نے بیع کو حلال اور ربا کو حرام قرار دیا ہے“ اس میں ہر بیع شامل ہے، الا یہ کہ جس میں کوئی شرعی مانع موجود ہو یا باہمی رضامندی مفقود ہو۔

علاوہ ازیں مراہجہ کی بنیاد پر لین دین کرنا لوگوں کی حاجت و ضرورت بھی ہے۔ علامہ المرغینانی فرماتے ہیں ”والحاجة ماسة الى هذا النوع من البيع لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج الى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي، وتطيب نفسه بمثل ما اشتري وزيادة ربح.“ (8)

یعنی اس قسم کے بیوع کی لوگوں کو شدید حاجت ہے کیونکہ تجارت میں غیر تجربہ کار افراد کسی معاملہ فہم تجربہ کار شخص پر اعتماد کرنے پر مجبور ہوتا اور اس معتمد شخص سے اصل لاگت پر معلوم منافع کے ساتھ خریدنے کے لئے اس کا دل مطمئن ہو جاتا ہے۔

مراہجہ کے شرائط

فقہاء نے مراہجہ کے درست ہونے کے لئے چند شرائط کا ذکر کیا ہے:

- ۱۔ قیمت خرید معلوم ہونا اور اس میں جھوٹ کا نہ ہونا۔ بائع کی جانب سے قیمت خرید میں جھوٹ کی صورت میں بعض کے نزدیک بیع باطل ہو جائے گا کیونکہ بائع نے بیع الامانہ میں خیانت کی ہے جبکہ بعض کے نزدیک جتنا زیادہ لیا ہے وہ واپس کروایا جائے گا۔
- ۲۔ منافع معلوم ہو۔ کیونکہ منافع معلوم ہونے کے لئے مراہجہ کیا جاتا ہے ورنہ مساومہ کی بیع کی جاتی ہے۔
- ۳۔ قیمت کی ادائیگی میں ابہام نہ ہو مثلاً قیمت پچاس ہزار روپے اور ادائیگی ۶۰ ہزار روپے۔

(7) الشوکانی، محمد بن علی بن محمد بن عبد اللہ الشوکانی الیمینی (ت ۱۲۵۰ھ)، السیل الجرار المتدفق علی حدائق الأزهار، (الناشر: دار ابن حزم، الطبعة الأولى)، ص: 545۔

(8) المرغینانی، الہدایة فی شرح بدایة المبتدی، 56/3۔

- ۴۔ اشیاء کی لین دین مختلف اجناس میں ہوتا کہ ربا کا احتمال نہ رہے مثلاً ایسا بیع نہ ہو کہ ایک من گندم دو من گندم کے عوض مؤجل فروخت کیا جائے۔ کیونکہ یہ ربا الفضل ہے۔
- ۵۔ عقد اول صحیح ہو ورنہ عقد دوم بھی درست نہیں ہوگا۔
- ۶۔ مراہمہ عقد الامانہ ہے لہذا یہ بھی معلوم ہو کہ بیع اول ادھار تھی یا نقد کیونکہ ادھار کی صورت میں قیمت زیادہ ہو سکتی ہے۔
- ۷۔ بیع میں عیب کا بیان کرنا۔ کیونکہ عیب دار حصہ کی بیع درست نہیں ہے لہذا ساری بیع درست نہ ہوگی اس لئے کہ بیع عموماً بطور مجموع خریدی جاتی ہے البتہ پارٹس میں خریدنے کی صورت میں عیب دار پارٹس کی حد تک بیع درست نہ ہوگی تاہم باقی میں بیع درست ہوگی۔
- ۸۔ خریدنے کے بعد بائع ثانی نے اس میں ایسا کام کیا جو اس کا جزء لاینفک بن جائے مثلاً کپڑے کو رنگ دیا یا گاڑی کو رنگ کروادیا وغیرہ۔ اس صورت میں اس کے اخراجات بھی لاگت میں شامل کیا جاسکتا ہے۔ البتہ بائع اس کی وضاحت کرے کہ قیمت خرید یہ تھی اس پر اٹھنے والے اخراجات اتنے آئے ہیں۔ فقہائے احناف نے اس ضمن میں ایک قاعدہ کلیہ دیا ہے کہ مراہمہ میں ان تمام مصارف کو قیمت خرید میں شامل کیا جاسکتا ہے جس کی اجازت بازار کا عرف دیتا ہو۔

اسلامی بینکوں میں رائج مراہمہ:

اسلامی بینکاری کا جب آغاز ہوا تو مراہمہ کو قرض کے متبادل کے طور پر متعارف کرایا۔ شروع میں اسلامی بینکوں میں مراہمہ کی شرح تقریباً 90 فیصد تھی کیونکہ یہ طریقہ کار بینکوں کے لئے بہت آسان اور بینکنگ سسٹم کے لئے بہت موزون تھا کیونکہ عالمی قوانین کی رو سے بینک تجارتی ادارہ نہیں ہے بلکہ زر کے لین دین کا ادارہ ہے۔ اس لئے وہ براہ راست تجارتی سرگرمیوں میں حصہ نہیں لے سکتا۔ وہ تجارت و کاروبار سے تعلق رکھنے والوں کو سرمایہ فراہم کرتا ہے۔ پاکستان میں 1980ء کی دہائی میں جب غیر سودی بینک کاری شروع ہوئی تو اسلامی نظریاتی کونسل نے مراہمہ (بیع مؤجل) کو عبوری طور پر تجویز کرتے ہوئے اپنے رپورٹ میں کہا کہ

”بیع مؤجل کی تعریف یوں کی جاسکتی ہے کہ یہ خرید و فروخت کا ایسا معاملہ ہے جس میں شے متعلقہ کی قیمت فوری طور پر ادا کرنے کے بجائے کچھ عرصے بعد یک مشت یا قسطوں کی صورت میں ادا کی جاتی ہے۔ یہ طریقہ صنعتی اور زرعی شعبوں کے علاوہ اندرونی اور بیرونی تجارت میں سرمائے کی فوری ضرورت کی تکمیل کے لئے بڑا مفید ثابت ہو سکتا ہے۔ مثال کے طور پر ایک بوری کھاد کی قیمت بینک کے لئے پچاس روپے ہے، لیکن بینک یہ کھاد سرمائے کی ضرورت مند کسانوں کو اپنے ایجنٹ کی معرفت 55 روپے فی بوری کے حساب سے فروخت کرے گا اس شرط کے ساتھ کہ وہ اس کی قیمت

ایک مقررہ مدت کے بعد ادا کریں گے۔ جب بینک اپنے ایجنٹ کو ۵۰ روپے فی بوری کے حساب سے قیمت اس وقت یا اس سے پہلے ادا کر دے گا، جبکہ ایجنٹ بینک کے حسب ہدایت مال کسانوں کو مہیا کر دے گا۔“

اگرچہ یہ طریقہ اسلامی شریعت کے مطابق ہے، لیکن اس کے لئے شرط ہے کہ خرید کردہ شے متعلقہ ادارے کے حوالے کیے جانے سے پہلے بینک کے قبضے میں آجائے، تاہم اس شرط کی تکمیل کے لئے اتنی بات کافی ہے کہ بینک نے جس ادارے سے مال خریدا ہے وہ اس مال کو بینک کے نام پر علیحدہ کر دے اور پھر اس شخص کو دے دے جسے بینک نے اس سلسلے میں مجاز و مختار قرار دیا ہو اور اس میں وہ شخص بھی شامل ہے جس کے لئے مال خریدا گیا ہے۔⁽⁹⁾

مراستہ در حقیقت بیع کی ایک قسم ہے جس کی شریعت میں اجازت ہے لیکن اسلامی بینکاری میں ”مؤجلہ“ کا تصور شامل کر کے سودی قرضوں کی فراہمی کے ناجائز طریقے کے متبادل ایک جائز طریقہ تمویل کے طور پر متعارف کرایا گیا ہے۔ یہ مثالی اسلامی طریقہ تمویل نہیں ہے۔ اس لئے اسلامی بینکاری کے ماہرین اس طریقہ تمویل کو انتہائی ضرورت کے وقت استعمال کرنے اور اسلامی بینکوں سے اس طریقہ تمویل کی شرح کم سے کم کرنے پر زور دیتے ہیں یہی وجہ ہے اس وقت پاکستانی غیر سودی بینکوں میں اس کی شرح تقریباً ۳۰% رہ گئے ہیں۔

ڈاکٹر محمود احمد غازی مرحوم لکھتے ہیں کہ ”مراستہ کی جو بھی شکل رائج ہے وہ اپنے چند ظواہر سے قطع نظر اپنی روح اور نتائج کے اعتبار سے روایتی سودی کاروبار سے زیادہ مختلف نہیں ہے۔ اسی کی وجہ سے اسلامی بینکوں کے معاملات پر اعتراض یا سوالیہ نشان کی گنجائش بھی محسوس ہوتی ہے۔“⁽¹⁰⁾

مولانا مفتی تقی عثمانی حفظہ اللہ فرماتے ہیں کہ ”یہ بات کسی صورت نظر انداز نہیں ہونی چاہئے کہ مراستہ اپنی اصل کے اعتبار سے طریقہ تمویل نہیں ہے۔ یہ تو صرف سود سے بچنے کا ایک وسیلہ اور حیلہ ہے، ایسا مثالی ذریعہ تمویل نہیں ہے جو اسلام کے معاشی مقصد کی تکمیل کرتا ہو۔ اس لئے معیشت کو اسلامی سانچے میں ڈھالنے کے عمل میں اسے ایک عبوری مرحلے کے طور پر استعمال کرنا چاہئے اور اس کا استعمال انہی صورتوں تک محدود رہنا چاہئے جہاں مشارکہ اور مضاربہ قابل عمل نہیں ہے۔“⁽¹¹⁾

(9) تنزیل الرحمن، پاکستانی معیشت سے خاتمہ سود کے لیے اسلامی نظریاتی کونسل کی رپورٹ کا خلاصہ (کراچی، صدیقی ٹرسٹ، اشاعت اول)، ص: ۲۸، ۲۹۔

(10) غازی، ڈاکٹر محمود احمد غازی، اسلامی بینکاری ایک تعارف، (کراچی، دارالعلم والتحقیق برائے اعلیٰ تعلیم و ٹیکنالوجی، زوار اکیڈمی پبلی کیشنز، طبع اول، مارچ 2010ء)، ص: 63۔

(11) عثمانی، مفتی محمد تقی عثمانی، اسلامی بینکاری کی بنیائیں: ایک تعارف، اردو ترجمہ محمد زاہد، (فیصل آباد، مکتبہ العارفی، سن اشاعت: رمضان المبارک 1428ھ) ص: 108۔

دور حاضر میں اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کو بینکنگ مرابحہ اور مرابحہ لائمر بالشراء وغیرہ سے تعبیر کیا جاتا ہے۔ اس کی کیفیت یہ ہے کہ کسٹمر بینک سے ایک معین چیز جس کے تمام تراوصاف بیان کر کے خریدنے کا مطالبہ کرتا ہے۔ کسٹمر اس چیز کو بینک سے قیمت خرید پر معین منافع ادا کر کے خود خریدنے کا وعدہ بھی کرتا ہے اور عام طور پر بیع کی قیمت کسٹمر کی مالی حیثیت کی مطابق قسطوں میں ادا کی جاتی ہے۔ اس تصور کو اسلامی بینکاری کے ماہرین نے مختلف عبارتوں سے وضاحت کی ہے۔ اس کی چند ایک تعریف بطور مثال ذکر کیا جاتا ہے۔

۱۔ ڈاکٹر حمود سامی لکھتے ہیں

”أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل ، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلاً مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها ، ويدفع الثمن مقسطاً حسب إمكانيا.“⁽¹²⁾

یعنی کسٹمر بینک سے اپنی بتائی گئی وصف کے مطابق مطلوبہ شے خریدنے کا مطالبہ کر کے وعدہ کرتا ہے وہ سامان باہم متفق ہونے والی مرابحہ کی نرخ پر خریدے گا اور قیمت حسب امکان قسطوں میں ادا کی جائے گی۔

۲۔ ڈاکٹر الاشتر کہتے ہیں کہ

”أن يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة المعينة، ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك ، ويلتزم البنك بأن يبيعها له ، وذلك بسعر عاجلٍ أو بسعرٍ آجلٍ تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً.“⁽¹³⁾

یعنی بینک اور کسٹمر اس بات پر متفق ہو جائے کہ بینک سامان خریدے گا اور کسٹمر اس سامان کو بینک سے خریدنے کا پابند ہو گا جبکہ بینک سامان کو قیمت خرید پر طے شدہ اضافہ کے ساتھ نقد یا ادھار کسٹمر کو بیچنے کا پابند ہو گا۔

(12) حمود سامی، ڈاکٹر سامی حسن احمد حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية ، (عمان ،

مطبعة الشرق ، الطبعة الثانية ١٤٠٢ - ١٩٨٢)، ص: ٣٣٢

(13) الاشتر، ڈاکٹر محمد سلیمان الاشتر، بيع المربحة كما تجرى البنوك الإسلامية، منشور ضمن بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، مجموعة من الباحثين، (دار النفائس للنشر والتوزيع- الأردن، الطبعة الأولى 1418 هـ - 1998 م) 72/1

۳۔ بعض نے یہ تعریف کی ہے کہ

”المربحة المصرفية أو المربحة للأمر بالشراء هي طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى مصرف يقابله قبول من المصرف ووعد من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمن وبيع يتفق عليهما مسبقاً.“ (14)

بینکنگ مراہجہ یا مراہجہ لآمر بالشراء (آرڈر پر خریداری کا مراہجہ) کسٹمر کی طرف سے خریداری کی درخواست ہے کہ بینک کسٹمر کے بتائے ہوئے صفات کے مطابق بیع حاصل کرے، جس کو بینک قبول کرتا ہے اور طرفین میں سے کسٹمر کی طرف سے اس کو خریدنے جبکہ بینک کی طرف سے قیمت خرید پر پہلے سے طے شدہ منافع پر فروخت کرنے کا وعدہ کیا جاتا ہے۔

درج بالا تعریفات اور معاصر فقہاء کی بحث سے یہ بات واضح ہوتی ہے کہ مروجہ اسلامی بینکوں میں رائج مراہجہ درج ذیل انداز میں انجام پاتا ہے:

- ۱۔ کسٹمر ایک چیز کے اوصاف بیان کر کے بینک سے خریدنے کا مطالبہ کرتا ہے۔
- ۲۔ بینک کسٹمر سے وعدہ لیتا ہے کہ بینک کی طرف سے مطلوبہ سامان خریدنے کے بعد کسٹمر اس کو خرید لے گا۔
- ۳۔ بینک کسٹمر کو قیمت خرید پر منافع نسبت یا رقم (Figure) میں بتا دیتا ہے۔ جس پر دونوں پہلے سے اتفاق کرتے ہیں۔
- ۴۔ بینک کسٹمر کی بتائی ہوئی صفات کے مطابق سامان خرید لیتا ہے۔
- ۵۔ بینک مطلوبہ چیز خریدنے کے بعد کسٹمر کو فروخت کر دیتا ہے۔
- ۶۔ کسٹمر کی طرف سے ادائیگی اس کی مالی حیثیت کے مطابق لم سم یا قسطوں میں ہوگی۔

بینکنگ مراہجہ کے مراحل:

بینکنگ مراہجہ تین مراحل میں مکمل ہو جاتا ہے:

• پہلا مرحلہ

کسٹمر بینک سے کوئی چیز خریدنے کا مطالبہ کرتا ہے اور اس کے جملہ مواصفات بتا دیتا ہے۔ بینک کسٹمر کا جائزہ لے کر موافقت کر لیتا ہے۔

• دوسرا مرحلہ

بینک کسٹمر سے وعدہ لیتا ہے کہ مطلوبہ سامان خریدنے کے بعد وہ اس سامان کو قیمت خرید پر معین اضافہ کے ساتھ خرید لے گا۔ اس پر دونوں متفق ہو جاتے ہیں۔

(14) محمود سامی، تطویر الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، ص: ۴۳۳

• تیسرا مرحلہ

بینک کسٹمر کے مطالبہ کے مطابق سامان خرید کر کسٹمر کو فروخت کر دیتا ہے اور قیمت باہمی رضامندی سے لم سم یا قسطوں میں ادا کیا جاتا ہے۔⁽¹⁵⁾ بینک کا مطلوبہ سامان خریدنے کی دو صورتیں ہو سکتی ہے:

۱۔ بینک خود براہ ست مطلوبہ سامان (Asset) خرید لے۔ اس صورت میں کوئی غبار اور کسی قسم کا کوئی اشکال نہیں ہے۔

۲۔ بینک کسٹمر کو وکیل (Agent) مقرر کر دے کہ وہ بینک کی طرف سے مطلوبہ سامان خرید لے۔ بینکنگ مراجمہ میں عموماً یہی طریقہ اختیار کیا جاتا ہے۔ اس لئے اس پر بعض اعتراضات وارد ہوئے ہیں جن کا آگے جائزہ لیا جائے گا۔

فقہی مراجمہ اور بینکنگ مراجمہ میں فرق

کلاسیکل فقہی مراجمہ اور بینکنگ مراجمہ میں متعدد فروق موجود ہیں۔ یہاں پر چند اہم فروق کا تذکرہ کیا جاتا ہے:

۱۔ مبیع کی موجودگی:

فقہی مراجمہ میں عام طور پر بالغ کے پاس سامان موجود ہوتا ہے اور وہ معلوم منافع کی بنیاد پر فروخت کرتا ہے جبکہ بینکنگ مراجمہ میں بینک کے پاس سامان موجود نہیں ہوتا بلکہ کسٹمر کی ڈیمانڈ کے مطابق خرید لیتا ہے پھر کسٹمر کو فروخت کر دیا جاتا ہے۔

۲۔ انعقاد کے مراحل:

عام مراجمہ میں ایک ہی مرحلہ اور مجلس میں عقد منعقد ہو جاتا ہے جبکہ بینکنگ مراجمہ میں عقد کئی مرحلوں میں منعقد ہوتا ہے پہلے مطالبہ پھر وعدہ پھر عقد ہوتا ہے۔

(15)

ان تین مرحلوں کو نکاح کے مثال سے سمجھنے میں آسانی ہوگی:

۱۔ پیغام نکاح: نکاح کا پیغام دیا جاتا ہے تو لڑکی والے ضروری تحقیق کے بعد ہاں کر دیتے ہیں۔

۲۔ منگنی: لڑکی والوں کے اتفاق کے بعد ایک دوسرے سے کچھ وعدے، افہام و تفہیم کے بعد بات چتی کی جاتی ہے اور ایک دوسرے کو رسم و رواج کے مطابق تحفے تحائف دیئے جاتے ہیں۔ ان دونوں مرحلوں میں عقد نکاح منعقد نہیں ہوتا۔

۳۔ عقد نکاح: اس مرحلے میں طرفین باقاعدہ ایجاب و قبول، مہر اور گواہ وغیرہ امور طے کر کے عقد نکاح منعقد کرتے ہیں۔

۳۔ فریق مرابحہ:

عام مرابحہ میں دو فریق ہوتے ہیں بائع اور مشتری جبکہ بینکنگ مرابحہ میں ایک تیسرا فریق سپلائر بھی ہوتا ہے۔

۴۔ ادائیگی کا طریقہ کار:

عام مرابحہ میں ثمن کی ادائیگی نقد اور ادھار دونوں ہوتی ہے جبکہ بینکنگ مرابحہ میں غالب طور پر ثمن مؤجل ہوتا ہے کیوں کہ بینک سامان ادھار بیچنے کی غرض سے ہی خرید لیتا ہے تاہم نقد ادائیگی ممنوع نہیں ہے لیکن عام طور پر نقد ادا کرنے والا بینک کے پاس نہیں جاتا۔

۴۔ لین دین کی نوعیت:

فقہی مرابحہ بنیادی طور پر خرید و فروخت کا لین دین ہے جبکہ بینکنگ مرابحہ تمویل کے ایک طریقہ کے طور پر استعمال ہوتا ہے۔ کیونکہ بنیادی طور پر بینک تجارتی ادارہ نہیں ہے کہ وہ اپنے پاس ہر قسم کا سامان کی رکھے پھر کسٹمر کو ڈیمانڈ کے مطابق فروخت کرے بلکہ وہ ایک زر کے لین دین کا ادارہ ہے۔

۵۔ منافع کی نوعیت:

عام مرابحہ میں بائع کو اگر منافع ملتا ہے تو اسکو اپنی محنت، وقت اور سامان کے فروخت ہونے میں تاخیر یا قیمت گر جانے کا خطرہ جیسے امور کا سامنا کرنے کے نتیجے میں منافع حاصل ہوتا ہے جبکہ بینکنگ مرابحہ میں بینک کو یہ خطرات درپیش نہیں ہوتا بلکہ محض قیمت کی ادائیگی میں تاخیر یعنی وقت کے مقابلے میں منافع حاصل ہوتا ہے۔

۶۔ قیمت کا علم:

عام مرابحہ میں بیع کی قیمت دونوں فریق کو مجلس میں معلوم ہوتی ہے جبکہ بینکنگ مرابحہ میں ثمن مجہول ہوتا ہے کیونکہ بینک نے وعدہ ملزمہ کے تحت مستقبل میں خریدنا ہے لہذا بیع کی قیمت خرید معلوم نہیں ہوتی۔

۷۔ خریداری کا مقصد:

عام مرابحہ میں بائع کا سامان خریدنے کا مقصد مختلف ہو سکتا ہے۔ مثلاً وہ سامان اپنی ذات کے لئے خریدتا ہے چاہے کہ وہ اس سے خود فائدہ اٹھانے کے لئے خریدے یا تجارت کے لئے۔ اس لئے خریداری اور دوبارہ فروخت کرنے کے درمیان کافی وقت لگ جاتا ہے لیکن بینکنگ مرابحہ میں سامان خریدنے کی اول اور آخر

وجہ دوبارہ فروخت کرنا ہوتا ہے۔ اس میں بائع کا خود فائدہ اٹھانے کا قصد ہر گز نہیں ہوتا بلکہ کسٹمر کی ڈیمانڈ اور اس کی طرف سے خریدنے کے مطالبہ کی بنیاد پر وہ سامان خرید رہا ہوتا ہے۔⁽¹⁶⁾

قدیم فقہاء کے ہاں موجودہ مراہمہ کا تصور

موجودہ بینکنگ مراہمہ سے ملتا جلتا تصور متقدمین فقہاء کے ہاں بھی پایا جاتا ہے جن کے بارے میں انہوں نے اپنے آراء کا اظہار کیا ہے۔

۱۔ امام مالک نے روایت کی ہے کہ ان کو یہ بات پہنچی ہے کہ ایک شخص دوسرے سے کہے کہ ”یہ اونٹ میرے لئے نقد خرید لیں تاکہ میں تم سے ادھار خرید لوں، اس بارے میں عبد اللہ بن عمر سے پوچھا گیا تو انہوں نے اس کو ناپسند کیا اور منع کیا“⁽¹⁷⁾ امام مالک نے یہ مسئلہ ”بیعتان فی بیعة“ کے باب میں ذکر کیا ہے۔ گویا کہ ابن عمر نے اس صورت کو ”ایک بیع میں دو بیع“ کرنے سے منع میں شامل کر کے منع کیا ہے۔

مالکیہ کے ہاں یہ بیع کئی وجوہ سے ممنوع ہے:

- ۱۔ بیعتین فی بیع ۲۔ معدوم کی بیع ۳۔ بیع العینہ وغیرہ۔⁽¹⁸⁾
- ۱۔ امام شافعی فرماتے ہیں کہ ایک شخص کسی کو سامان دکھا کر کہے کہ ”یہ سامان خرید لیں میں اتنا نفع دے کر تم سے خرید لوں گا“ دوسرے شخص کا سامان خرید لینا جائز ہے۔⁽¹⁹⁾
- ۲۔ امام محمد بن حسن الشیبانی سے کسی نے پوچھا کہ اگر کوئی شخص دوسرے سے ایک مکان ایک ہزار درہم میں خریدنے کے لئے کہے اور ساتھ یہ کہہ دے اگر تم نے ایسا کیا تو وہ مکان میں تم سے ایک ہزار ایک سو درہم میں

(16) المصری، رفیق یونس المصری، بیع المربحة للأمر بالشراء فی المصارف الإسلامية، (بیروت، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 1416ھ-1996م)، ص: 20، 21۔

(17) مالک بن انس، الموطأ، تحقیق: فواد عبد الباقی، (بیروت- لبنان، دار إحياء التراث العربی، عام النشر، 1406ھ-1985م) 663/2۔ موطأ کی عبارت ہے: ”عَنْ مَالِكٍ أَنَّهُ بَلَغَهُ، أَنَّ رَجُلًا قَالَ لِرَجُلٍ: ”ابْتَغْ لِي هَذَا الْبُعِيرَ بِنَقْدٍ، حَتَّى أَبْتَاغَهُ مِنْكَ إِلَى أَجَلٍ، فُسِّئِلَ عَنْ ذَلِكَ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ عُمَرَ فَكَرِهَهُ وَنَهَى عَنْهُ“۔

(18) الباجی، أبو الولید سلیمان بن خلف بن سعد بن یوب بن واث الباجی الأندلسی، ت 474ھ، المنتقى شرح الموطأ، (مصر، مطبعة السعادة- بجوار محافظة، الطبعة الأولى، 1332ھ) 38/5، 39۔

الزرقانی، محمد بن عبد الباقی بن یوسف الزرقانی المصری الأزهری، شرح الزرقانی علی موطأ الإمام مالک، تحقیق: طه عبد الرؤوف سعد (القاهرة، مكتبة الثقافة الدينية، الطبعة: الأولى، 1424ھ- 2003م)، 3/466۔

(19) الشافعی، أبو عبد الله محمد بن إدريس الشافعی (150-204ھ) الأم، (بیروت، دار الفكر، الطبعة الثانية 1403ھ-1983م) 39/3۔

خرید لوں گا، دوسرا آدمی مکان خریدنے کا ارادہ کر لے لیکن اس کو یہ ڈر لاحق ہو جائے کہ بعد میں آمر وہ مکان نہ خریدے تو کیا تدبیر ہو سکتی ہے؟ امام محمد نے فرمایا کہ مامور (دوسرا شخص) تین دن کے خیال پر مکان خرید لے، پھر آمر اس مکان کو نہ خریدے تو مامور خیال کی بنیاد پر بیع واپس کر دے۔ اس طرح وہ ضرر سے بچ جائے گا۔⁽²⁰⁾

فقہاء کے عبارات سے معلوم ہوتا ہے کہ مراہمہ للآمر بالشراء (آرڈر پر مراہمہ) کا تصور قدیم فقہاء کے ہاں بھی موجود تھا جس کو مالکیہ درست نہیں سمجھتے البتہ فقہائے حنفیہ اور حنابلہ اس کو جائز سمجھتے ہیں۔ امام محمد کی عبارت سے مامور کو جو نقصان کا خدشہ لاحق تھا اس کا حل بھی نکل آ رہا ہے۔

بینکنگ مراہمہ پر اعتراضات اور ان کا جائزہ

بینکنگ مراہمہ پر کئی اعتراضات وارد کئے جاتے ہیں۔ یہاں پر ان کا مختصر فقہی جائزہ پیش کیا جاتا ہے۔

کسٹمر کو ایجنٹ مقرر کرنا:

بینکنگ مراہمہ میں بینک مشتری کو اپنا ایجنٹ مقرر کرتا ہے۔ اس طرح کسٹمر خود بائع اور مشتری دونوں بن جاتا ہے۔ یعنی ایک معاملے میں ایک شخص بائع اور مشتری دونوں بن جانا درست نہیں ہے کیونکہ اس صورت میں بینک بیع سے متعلق کسی خطرہ اور رسک کی ذمہ داری نہیں لیتا۔ جبکہ حدیث کی رو سے بائع بیع سے متعلق خطرات کی ذمہ داری نہ اٹھانے کی صورت میں منافع کا بھی حقدار نہیں ہے آپ ﷺ نے فرمایا، ”الخراج بالضممان“ یعنی منافع کا استحقاق ضمان کی بنیاد پر ہے۔

لہذا بینکوں میں رائج مراہمہ سودی لین دین کی مشابہ شکل اختیار کر جاتا ہے کیونکہ بینک کوئی رسک نہیں اٹھاتا۔ یہی وجہ ہے کہ مولانا تقی عثمانی صاحب اس طریقہ کار کو پسند نہیں کرتے آپ لکھتے ہیں کہ

”مراہمہ کرنے کا بہترین طریقہ تو یہ ہے کہ تمویل کار فرما ہم کنندہ سے وہ چیز براہ راست خریدے اور اس پر قبضہ کرنے کے بعد اپنے کلائنٹ کو مراہمہ کی بنیاد پر بیچ دے، کلائنٹ کو وکیل بنادینا کہ وہ تمویل کار کی طرف سے اس چیز کو خرید لے مراہمہ کو مشتبہ بنادیتا ہے اس وجہ سے بعض شریعہ بورڈز نے اس تکنیک کو ممنوع قرار دے دیا ہے، سوائے ان صورتوں کے جہاں براہ راست خریداری ممکن نہ ہو، اس لئے جہاں تک ممکن ہو وکالت کے اس تصور سے گریز کرنا چاہئے۔“⁽²¹⁾

(20) اشیبانی، أبو عبد اللہ محمد بن الحسن بن فرقد الشیبانی (ت ۱۸۹ ھ)، الأصل، تحقیق: ڈاکٹر محمد بوینوکالن،

(بیروت، دار ابن حزم، الطبعة الأولى، ۱۴۳۳ ھ - ۲۰۱۲ م)، 464/9.

(21) عثمانی، مولانا مفتی محمد تقی عثمانی، اسلامی بینکاری کی بنیادیں: ایک تعارف، ص: 163، 164.

المعايير الشرعية نے بھی شدید حاجت کی صورت میں اس کی اجازت دی ہے:

”الاصل ان تشتري المؤسسة السلعة بنفسها مباشرة من البائع ويجوز لها تنفيذ ذلك عن طريق وكيل غير الأمر بالشراء ولا تلجأ لتوكيل العميل (الأمر بالشراء) الا عند الحاجة الملحة“⁽²²⁾

اصل یہ ہے کہ بینک بائع سے براہ راست خود سامان خریدے۔ اور بینک ایجنٹ کے ذریعے بھی خرید سکتا ہے مگر وہ ایجنٹ کلائنٹ کے علاوہ کوئی دوسرا ہونا چاہیے ناگزیر صورت کے علاوہ کلائنٹ کو ایجنٹ نہیں بنانا چاہیے۔

بہر کیف بینکنگ مراحمہ میں بینک رسک نہیں اٹھاتا جب تک سامان فروخت نہ کر دے اس وقت تک رسک بینک کے پاس ہوتا ہے جب فروخت کر دے تو رسک کسٹمر کی طرف منتقل ہو جاتا ہے۔ یہاں پر بائع بھی کسٹمر اور مشتری بھی کسٹمر ہے لہذا رسک تو کسٹمر پر ہے بینک پر نہیں۔ اگر بینک منافع حاصل کرنا چاہتا ہے تو اس کو ذمہ داری Responsibility بھی اٹھانی چاہیے۔ لہذا معاملہ ناجائز ہے۔

اعتراض کا جواب:

کسٹمر بائع اور مشتری دونوں نہیں ہے بلکہ بینک کی طرف سے اس کو باقاعدہ ایجنٹ مقرر کیا جاتا ہے اور کنٹریکٹ سائن کر کے دیا جاتا ہے۔ بینک مالک ہے جبکہ کسٹمر وکیل ہے۔ اگر آپ کہہ رہے ہیں کہ یہ تو محض کاغذی کارروائی ہے تو معاملہ کوالٹ کر کے دیکھ لیں کہ کسٹمر بطور ایجنٹ سامان امپورٹ کر رہا تھا اور وہ سامان سمندر میں غرق ہو گیا تو اس میں نقصان کس کا ہوا؟ یقیناً بینک کا نقصان ہوا کیونکہ ابھی تک سامان مشتری کو منتقل نہیں ہوا تھا بلکہ کسٹمر بطور ایجنٹ امپورٹ کرنے کا کام کر رہا ہے لہذا وہ اس کے نقصان کا ذمہ دار نہیں ہوا بلکہ بینک ذمہ دار ہوا۔ اس سے یہ واضح ہو جاتی ہے کہ بینک رسک اٹھا رہا ہے۔ اور یہ ایک شخص بذات خود بائع اور مشتری دونوں نہیں تھا بلکہ وہ مشتری ہی تھا۔ یہی وجہ ہے کہ صورت مذکور میں وہ نقصان نہیں اٹھا رہا۔ کسٹمر جب امپورٹ کر رہا تھا تو وکیل تھا اس کے بعد وہ بینک سے سامان خرید لیتا ہے۔ وہ باقاعدہ بینک کو پیپر بھیجتا ہے کہ اب میں سامان خرید رہا ہوں اور بینک اس کی آفر کو قبول کرتا ہے۔ اس کے بعد اس سامان کی ذمہ داری کسٹمر کی طرف منتقل ہو جاتی ہے۔ اس لئے ہر معاملے کی الگ نوعیت ہوتی ہے اور ہر نوعیت کے مطابق احکام لاگو ہوتے ہیں۔ جیسے کی نکاح اور اس سے پہلے کے مراحل ہیں۔

⁽²²⁾ المعايير الشرعية '1431ھ - 2010م' (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية)

معیار الشرعي رقم (8) المراجعة للأمر بالشراء، ص: 95، البند: (2/1/3).

اس بحث کے حوالے سے چند اہم باتیں یہ ہیں کہ

- کسٹمر کو وکیل بنانے کی ایونی (23) نے حوصلہ شکنی کی ہے لیکن ناگزیر صورت میں جائز قرار دیا ہے کیونکہ بینکنگ مراجمہ میں رقم ادھار دے کر اس پر اضافہ وصول نہیں کیا جاتا بلکہ حقیقت میں باقاعدہ ایک چیز کی بیع و شراء کا کنٹریکٹ ہوتا ہے اور بیع و شراء میں کسٹمر کو وکیل بنانے کی شرعا ممانعت نہیں ہے۔
- بینک بیع میں رسک اٹھاتا ہے۔ اگر خریداری کے دوران سامان ضائع ہو جائے مثلاً سمندر میں غرق ہو جائے تو اس صورت میں بینک نقصان کا ذمہ دار ہے۔ اور حدیث میں ہے کہ ”الخراج بالضمان“۔
- یہاں یہ اعتراض بھی اٹھایا جاتا ہے کہ بینک اگر رسک اٹھائے تو وہ رسک کو کسٹمر کے ذریعے خرید کر کم سے کم کرتے ہیں اس کا جواب یہ ہے کہ کسٹمر کے ذریعے خریدنے سے اس کی چھان بین زیادہ ہوتی ہے اور اس میں عیب وغیرہ کا احتمال کم سے کم رہتا ہے۔ علاوہ ازیں رسک کو کم کرنا شرعاً ناجائز نہیں ہے ہر کاروبار کرنے والا اس کا انتظام کرتا ہے حضرت عباس رضی اللہ عنہ کے بارے میں آتا ہے کہ وہ جب اپنا مال مضاربیت پر دیتے تو یہ شرط لگاتے تھے کہ اس مال کو لے کر سمندر اور وادی میں سفر نہیں کرے گا۔ گویا کہ وہ رسک کو بیچ اور کم سے کم (Minimize) کرنے کی کوشش کرتے تھے۔
- اس میں بیع کے شرائط پورے ہوتے ہیں وکیل کے آنے سے بیع فاسد نہیں ہوتا اگرچہ اس کو مثالی طریقہ تو نہیں کہا جاسکتا لیکن ناجائز بھی نہیں کہا جاسکتا کیونکہ اس میں بیع کے منعقد ہونے کے شرائط پوری ہوتی ہے۔

وعدہ کا لازم ہونا:

بینکنگ مراجمہ میں کسٹمر کی طرف سے خریدنے کا وعدہ اور بینک کی طرف سے سامان بیچنے کا وعدہ کیا جاتا ہے جس کی پابندی طرفین پر لازم ہے۔ یہ صورت عملی طور پر عقد ہے اگرچہ اس کو وعدہ کہا جائے کیونکہ عقد کی پابندی طرفین پر لازم ہے۔ یہی وجہ ہے کہ اگر کسٹمر اس سامان کو نہ خرید لے تو ٹوکن منی (حاشیہ جدی) (24) جو کہ وعدہ کے

(23) Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI)

(24) بینکنگ مراجمہ میں ہامش جدی یا ٹوکن منی وہ رقم ہے جو مالیاتی ادارہ (تمویل کار) کسٹمر سے بطور ضمانت سنجیدگی وصول کرتا ہے۔ ٹوکن منی وصول کرنے کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ کسٹمر اپنی خریداری کے وعدے میں سنجیدگی کا مظاہرہ کرے اور مالیاتی ادارہ بلا وجہ کسی نقصان سے دوچار نہ ہو۔ اگر کسٹمر بعد میں آرڈر کیے گئے مال کو خریدنے سے انکار کر دے تو مالیاتی ادارہ (تمویل کار) اپنے حقیقی نقصان کے برابر رقم حاشیہ جدی سے منہا کر لیتا ہے، اور باقی رقم کسٹمر کو واپس کر دی جاتی ہے۔

وقت بینک وصول کرتا ہے، اس سے اپنے نقصان کا ازالہ کرتا ہے۔ یہ عقد شرعی اصولوں سے متصادم ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے کیونکہ یہ معدوم کی بیع ہے۔⁽²⁵⁾

اعتراض کا جواب

بینکنگ مراہجہ میں وعدہ اور عقد بیع الگ الگ کی جاتی ہے۔ پہلے وعدہ ہوتا ہے پھر سامان خریدنے کے بعد جب بینک کے قبضہ میں آجاتے ہیں تب کسٹمر کے ساتھ باقاعدہ بیع کا عقد کیا جاتا ہے۔ لہذا یہ معدوم کی بیع نہیں ہے۔ نیز معدوم کی بیع سے منع کی علت سامان کی حوالگی کی عدم قدرت اور عدم ضمان ہے۔ جبکہ یہ علت مراہجہ بالشراء میں موجود نہیں ہے کیونکہ بینک سامان خرید کر اپنے قبضہ میں لیتا ہے لہذا ضمان اس کی طرف منتقل ہو جاتا ہے پھر اس کے بعد کسٹمر کو بیع دیتا ہے۔

جہاں تک وعدہ کا تعلق ہے اس کی کی پابندی کرنا ہر مسلمان پر لازم ہے۔ اسی لئے امام غزالی کے نزدیک وعدہ پورا کرنا واجب ہے، لایہ کہ کوئی عذر ہو۔ بعض فقہائے مالکیہ، حسن بصری، اسحاق بن راہویہ، عمر بن عبد العزیز اور ابو بکر بن العربی المالکی، ابن تیمیہ وغیرہ فقہاء کے ایک گروہ نے وعدہ کو پورا کرنا لازم قرار دیا ہے۔ ابن شبرمہ مالکی کے نزدیک قضاء بھی وعدہ پورا کرنا لازم ہے۔⁽²⁶⁾ ان فقہاء کے استدلال یہ ہیں:

۱۔ اللہ تعالیٰ کا فرمان (یا ایہا الذین آمنوا لما تقولون مالا تفعلون)⁽²⁷⁾،

(25) الاشر، ڈاکٹر محمد سلیمان الاشر، بیع المربحة كما تجرہ البنوك الإسلامية، منشور ضمن بحوث فقیہیة فی قضایا اقتصادیة معاصرة، مجموعة من الباحثین، 72/1.

القرضاوی، ڈاکٹر یوسف القرضاوی، بیع المربحة للأمر بالشراء كما تجرہ المصارف الإسلامية دراسة فی ضوء النصوص والقواعد الشرعیة (دار القلم الكويت، الطبعة الثانية 1405ھ-1984م) ص: 77.

(26) ابن القیم، محمد بن ابی بکر بن ایوب بن سعد شمس الدین ابن قیم الجوزیة (ت ۷۵۱ھ)، إعلام الموقعین عن رب العالمین (بیروت، دار الکتب العلمیة، الطبعة الأولى، ۱۴۱۱ھ-۱۹۹۱م) 1/260، 261.

الغزالی، ابوحامد محمد بن محمد الغزالی الطوسی (ت ۵۰۵ھ)، إحياء علوم الدین (بیروت، دار المعرفة) 3/133.

جلی، الشیخ ہارون خلیف جلی، الوفاء بالوعد فی الفقہ الإسلامی، (مجله مجمع الفقہ الإسلامی، العدد 5، 1409ھ-1988م) 2/892، 893، 894.

الدیو، ڈاکٹر ابراہیم فاضل الدیو، الوفاء بالوعد، (مجله مجمع الفقہ الإسلامی، العدد 5، 1409ھ-1988م) 2/794، 795.

(27) الصف آیت: (۲)

۲۔ فرمان الہی ہے (یا ایہا الذین آمنوا أوفوا بالعقود)⁽²⁸⁾۔

۳۔ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: (آیۃ المنافق ثلاث: إذا حدث کذب، وإذا وعد أخلف، وإذا أؤتمن

خان)⁽²⁹⁾

۴۔ فقہی قاعدہ (لا ضرر ولا ضرار) اور (الضرر یزال)۔ وعدہ پورا نہ کرنے کی صورت میں دوسرے شخص پر ضرر واقع ہوتا ہے خاص کر جب وہ اس وعدہ کی وجہ سے کوئی اقدام یا تصرف کر لے۔ اس صورت میں اس کو پہنچنے والے نقصان کا ازالہ ضروری ہے۔

۵۔ بینکنگ مراہمہ میں وعدہ کو لازم قرار دینے کو عقد استصناع پر قیاس کیا گیا ہے کہ عقد استصناع اور مراہمہ دونوں میں وعدہ کیا جاتا ہے جبکہ محل عقد موجود نہیں ہوتے البتہ ان کی صفات بیان کی جاتی ہیں۔ عقد استصناع میں اس وعدہ کی بنیاد پر جب سامان وصف کے مطابق تیار کی جاتی ہے تو کسٹمر پر خریدنا لازم ہوتا ہے۔ اسی طرح مراہمہ للامر بالشراء میں بھی وعدہ کی بنیاد پر خریدنا لازم ہوگا۔ کیونکہ سامان ڈیمانڈ کے مطابق ہونے کے باوجود نہ خریدنے سے استصناع میں صانع جبکہ مراہمہ میں بینک کا نقصان ہو جاتا ہے۔⁽³⁰⁾ اس حوالے سے امام ابو یوسف نے صراحت کی ہے جیسا کہ محمد فرید بک لکھتے ہیں: "وَعِنْدَ الْإِمَامِ أَبِي يُوسُفَ -رَحِمَهُ اللَّهُ- أَنَّهُ إِذَا وَجَدَ الْمُصْنُوعَ مُوَافِقًا لِلصِّفَاتِ الَّتِي بَيَّنَّتْ وَقْتُ الْعَقْدِ فَلَيْسَ لَهُ الرُّجُوعُ."⁽³¹⁾ یعنی جب تیار کردہ سامان عقد کے وقت بیان کردہ صفات کے مطابق ہو تو اس کے لئے اپنے وعدہ سے پھرنے کی گنجائش نہیں ہے۔

(28) المائدۃ آیت: (1)۔

(29) بخاری، محمد بن اسماعیل البخاری، صحیح بخاری: حدیث (۳۳)۔

(30) الکامری، ڈاکٹر اور لیس الکامری والعمرائی، ڈاکٹر توفیق العمرائی، الزامیۃ الوعد فی المعاملات المصرفیۃ الإسلامیۃ: عقد المربحۃ للامر بالشراء أنموذجاً، (مجلة ریحان للنشر العلمی، العدد العاشر، 05/05/2021)، ص: 295، 296 - مجلة ریحان للنشر العلمی - مجلة علمية، محكمة، شهرية، مفتوحة الوصول

مجلة ریحان، عدد ۱۰، الزامیۃ الوعد فی المعاملات المصرفیۃ الاسلامیۃ، ص: ۲۷۹، ۲۸۰

(31) بک، محمد فرید بک ابن احمد فرید ہاشم، الحامی، (ت 1338ھ، تاریخ الدولة العلیۃ العثمانیۃ) (بیروت-لبنان، دار النفائس، الطبعة الأولى، ۱۴۰۱ - ۱۹۸۱م) ص: 553۔

علی حیدر خواجہ امین آفندی، ت 1353ھ، درر الحکام فی شرح مجلة الأحکام، (دار الجیل، الطبعة الأولى، ۱۴۱۱ھ - ۱۹۹۱م)، 224/1، 225۔

مراجمہ میں وعدہ کے لزوم وعدم لزوم کے حوالے سے فقہاء کے تین نقطہ نظر ہیں:

- ۱۔ جمہور احناف، شافعی، حنبلی اور مالکی۔ اخلاقاً لازم ہے قضاء نہیں۔ کیونکہ یہ تبرع ہے اور تبرع لازم نہیں ہے
- ۲۔ حسن بصری اور ابن شبرمہ، کے نزدیک قضاء لازم ہے۔ انہوں نے ان آیات و احادیث سے استدلال کیا ہے کہ اللہ تعالیٰ کا فرمان (اوفو بالعقود) نیز فرمان الہی (إن العہد کان عنہ مسئلوا) نیز فرمان الہی (لما تقولون مالا تفعلون) اور حضور اکرم ﷺ نے فرمایا (آیۃ المنافق ثلاثہ -- إذا وعد اخلف)
- ۳۔ مالکی فقہاء کے ہاں وعدہ کی وجہ سے دوسرے آدمی نے کسی کام میں ہاتھ ڈالا اور وعدہ کرنے والے کے پھر جانے کی وجہ سے اس کو نقصان ہوتا ہو تو اس پر وعدہ پورا کرنا لازم ہے۔ یہ صورت حال بینکنگ مراجمہ میں ہوتا ہے۔

قسطوں کی ادائیگی میں تاخیر پر مالی جرمانہ عائد کرنا

قسط ادا نہ کرنے یا تاخیر پر مالی جرمانہ عائد کرنا یہ سودی بینکوں کا طریقہ کار ہے جو کہ شرعاً ناجائز ہے کیونکہ شمن متعین ہو جانے کے بعد وہ مشتری کے ذمہ قرض ہے جس پر وقت کے عوض میں اضافہ وصول کرنا رہا ہے۔

اعتراض کا جواب

سودی بینکوں میں کمپاؤنڈ انٹرسٹ ہے یعنی سود در سود اضافہ ہوتا ہے جس کو قرآن نے (لا تاكلوا الربا اضعافا مضاعفا) سے تعبیر کیا ہے۔ لیکن اسلامی بینکوں میں سامان کی باقاعدہ خرید و فروخت ہوتی اور شمن متعین ہونے کے بعد اس میں ہر گز اضافہ نہیں ہوتا۔ لیکن اسلامی بینکنگ پریکٹس سے غلط فائدہ اٹھاتے ہوئے ایسا ہوا کہ لوگوں نے قسط ادا کرنے میں تاخیر کی اور بددیانتی کے واقعات میں اضافہ ہوا اور بینکوں کا بہت زیادہ نقصان ہونے لگا۔ لہذا کوئی حل نکالنا پڑا کیونکہ اس سے بینک کے ڈپوزیٹر (مضارب اور مشارک) کے انویسمنٹ کی ایک خطیر رقم پھنس جاتے اور بینکوں اور ان کے دوسرے کسٹمر کو بہت زیادہ نقصان کا سامنا ہوتا۔ بینک مضاربہ اور مشارکہ بنیاد پر انویسمنٹ زیادہ نہیں کر پائے تو کسٹمر کو کہاں سے منافع دیں گے؟ اگر ایک سہائڈ کے حقوق کا زیادہ تحفظ کریں تو دوسرے فریق کے حقوق ضائع ہونگے لہذا عدل و انصاف کا تقاضا یہ ہے کہ کوئی حل نکالا جائے حدیث میں بھی ہے کہ (لا ضرر ولا ضرار) اور فقہی قاعدہ بھی ہے کہ “الضرر یزال” لہذا اسلامی بینک جو مالی جرمانہ عائد کرتا ہے وہ اس کے اپنے مفاد میں استعمال نہیں ہوتا بلکہ یہ ایک صدقہ ہے جو مستحقین صدقہ اور رفاہی کاموں میں استعمال ہوتا ہے۔ تاخیری حربہ استعمال کرنے کی صورت میں ایک بہترین حل یہ ہے کہ ایسے کسٹمر کو سیٹ بینک بلیک لسٹ کرے تاکہ وہ کسی بینک سے لین دین نہ کر سکے لیکن ایسا نہیں ہو رہا کیونکہ سودی بینک یہ نہیں کرتے صرف اسلامی بینکوں کی طرف سے ایسا کرنے سے اسلامی بینک کا بہت زیادہ نقصان ہوتا ہے کیونکہ اسلامی بینکاری بہت محدود ہے اور یہ ابھی ابتدائی مراحل سے گزر رہے ہیں اور ان کو پنبے کے مواقع فراہم کرنے کی

ضرورت ہے لہذا موجودہ حالات کے پیش نظر قسط کی ادائیگی میں تاخیر کرنے والوں کو ڈسپلن سیکھانے کی غرض سے جرمانہ وصول کر کے رفاہی کاموں میں استعمال کیا جا رہا ہے۔

دوسری طرف اگر کوئی قسط ادا کرنے کے حوالے سے معسر ہو تو قرآن مجید کی اس آیت (وان كان ذو عسرة فنظرة الى ميسرة) کے مطابق ان کو مہلت دینا چاہئے اور کچھ اسلامی بینکس کسٹمر کی مالی حالات کا جائزہ لیکر کچھ وقت مثلاً چھ ماہ وغیرہ کہ مہلت دیتے ہیں۔ البتہ جن کے پاس مال ہے اور تاخیر کرتے ہیں تو اس کو اللہ کے نبی نے ظلم قرار دیا ہے (مطل الغنی ظلم) تو ایسے افراد کو نظم و ضبط سیکھانے کے لئے مالی جرمانہ عائد کر کے مستحق افراد کو دینار باکے زمرے میں نہیں آتا کیونکہ رہا میں جو اضافہ وصول کیا جاتا ہے وہ دائن کے مفاد میں استعمال ہوتا ہے لیکن یہاں پر اس کے فوائد کسی تیسرے فریق کو مل رہا ہے لہذا ان دونوں کو ایک جیسا قرار دینا درست نہیں ہوگا۔

اسلامی بینکوں کے پاس اس مد میں جتنا صدقہ جمع ہوتا ہے اس کی مد و خرچ کا مکمل ریکارڈ رکھنا اور اس کو پبلش کرنا بینکوں کی ذمہ داری ہے۔ اگر بینک اس کو اپنی مقاصد کے لئے استعمال کرے تو سیٹ بینک اس کے خلاف ڈسپلنری ایکشن لیتا ہے۔

صورت مذکورہ میں ایک اعتراض یہ بھی اٹھایا جاتا ہے کہ صدقہ اختیاری ہوتا ہے اجباری نہیں ہوتا۔ اس کا جواب

یہ ہے کہ

- اختیاری سے اجباری کرنے کے پس منظر میں جیسا کہ پہلے ذکر ہوا ہے کہ ایک تاریخ ہے اور اس کے پیچھے شواہد ہیں اور ان شواہد کے پیچھے ایک فریق کا بہت بڑا نقصان ہے جس کے پیش نظر بطور حل ایسا کیا گیا ہے۔
- اس ضمن میں روایتی فقہی لٹریچر سے بھی استفادہ کیا گیا ہے کہ فقہ میں بھی کچھ ایسے نظائر موجود ہیں۔ مالکی فقہا نے اس کا التزام کیا ہے۔ شرح مختصر خلیل میں بیان ہوا ہے کہ "وَيَقْبَلُ التَّزَامُ إِذَا التَّزَمَ شَيْئًا اخْتِيَارًا مِنْ قَبْلِ نَفْسِهِ لَزِمَهُ" (32) یعنی کوئی شخص از خود اپنی مرضی سے کسی چیز کا التزام (ذمہ داری قبول کرے) تو وہ التزام قابل قبول ہے اور اس پر لازم ہو جاتا ہے۔

نیز علامہ حطاب فرماتے ہیں کہ:

"اما اذا التزم المدعى عليه للمدعى انه إن لم يوفه حقه في وقت كذا وكذا فله عليه كذا وكذا فهذا لا اختلاف في بطلانه لانه صريح الربا..... وأما إذا التزم أنه إن لولم يوفه حقه في وقت كذا فعليه كذا وكذا لفلان أو صدقة للمساكين فهذا هو محل الخلاف

(32)

الحرشي، أبو عبد الله محمد الحرشي، شرح الخرشي على مختصر خليل - ومعه حاشية العدوي (مصر

المطبعة الكبرى الأميرية ببولاق، الطبعة الثانية، ١٣١٧ هـ، وصورتها: بيروت، دار الفکر

للطباعة) 217/5.

المعقود له هذا الباب فالمشهور أنه لا يقضى به كما تقدم وقال ابن دینار يقضى به " (33)
یعنی اگر مدعی علیہ (مدین) مدعی (دائن) کے ساتھ یہ التزام کرے کہ اگر وہ فلاں وقت تک اس کا حق ادا نہ کرے تو وہ ایک مقررہ اضافی رقم ادا کرے گا۔ اس صورت میں یہ التزام باطل ہونے میں کوئی اختلاف نہیں ہے کیونکہ یہ صریح رہا ہے۔۔۔ لیکن اگر وہ ایہ التزام کرے کہ اگر وہ مقررہ وقت تک حق ادا نہ کرے تو وہ فلاں شخص کو ایک مقررہ رقم دے گا، یا مسکینوں کو صدقہ کرے گا، تو یہ مسئلہ محل خلاف ہے جس کے بیان کے لئے یہ باب (باب الشروط) قائم کیا گیا ہے۔ جمہور فقہاء کی مشہور رائے یہی ہے کہ اس پر قانونی حکم (قضائی نفاذ) لاگو نہیں کیا جائے گا البتہ ابن دینار کے نزدیک عدالتی حکم کے ذریعے التزام کو نافذ کیا جائے گا۔

• مالی معاملات میں درپیش مشکلات کے لیے التزام بالتصدق کو اختیار کرنا مذہب غیر یا قول مرجوح پر حاجات الناس کی وجہ سے فتویٰ دینے کے زمرے میں آتا ہے، اس میں اور جرمانے میں واضح فرق یہ ہے کہ اس کے تحت حاصل شدہ رقم خیراتی مقاصد ہی میں استعمال ہوتی ہے، بینک کی کسی بھی مصلحت و ضرورت میں اس کا استعمال نہیں کیا جاسکتا، جبکہ جرمانہ کی رقم سودی بینک اپنی آمدنی میں شمار کرتے ہیں۔ رد المحتار میں ہے کہ "المَوْاعِيْدُ قَدْ تَكُونُ لَازِمَةً فَيُجْعَلُ لَازِمًا لِحَاجَةِ النَّاسِ" (34) مجمع الفہم الاسلامی جدہ وغیرہ مجامع فقہیہ نے بھی اس کو جائز قرار دیا ہے۔ (35)

چند دیگر اعتراضات اور ان کے جوابات

۱۔ فقہی مراجعہ میں بیع موجود ہوتا تھا جبکہ جدید مراجعہ میں موجود نہیں ہوتا بلکہ کسٹمر کی ڈیمانڈ پر خرید کر دیتا ہے۔

(33) الخطاب، شمس الدین أبو عبد اللہ محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسی المغربي، المعروف بالخطاب الرُّمِينِي المَالِكِي (ت ۹۵۴ھ) 'تحرير الكلام في مسائل الإلتزام' (بيروت- لبنان، دار الغرب الإسلامي، الطبعة الأولى 1404ھ - 1984م) ص: 176.

(34) ابن عابدین، محمد أمين، الشَّيْرِبَابِي عَابِدِيْن، ت 1252ھ 'حشاشية رد المحتار' على الدرر المختار: شرح تنوير الأبصار (مصر، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر، الطبعة الثانية ۱۳۸۶ھ = ۱۹۶۶م) ۸۲/۵۔

(35) قرار رقم 2/3 بشأن الوفاء بالوعد والمرا بحة للأمر بالشراء (مجلة مجمع الفقه الإسلامي 'العدد 5، 1409ھ - 1988م) 1599/2 '1600.

- ۲۔ ادائیگی کا طریقہ کار پورے کا پورا قسطوں پر کھڑا کر دیا ہے اور یہ دین کو تخلیق کر دیتے ہیں مثلاً کسٹمر کے پاس پیسہ نہیں ہوتا وہ ایک چیز خریدنے کے لئے بینک کے پاس جاتا ہے اور بینک خرید کر دیتا ہے۔ جب خرید کر دیتے ہیں تو وہ کسٹمر کے اوپر ایک دین تخلیق کر کے دیتے ہیں۔ اس دین کو وہ آہستہ آہستہ آدا کرتا ہے۔
- ۳۔ اصل مراجعہ کی طبیعت (نیچر) ٹریڈ کا تھا جبکہ بینکوں نے اس کو فنانسنگ کا طریقہ بنا دیا ہے۔ خالی ہاتھ بندے کو پیسے مہیا کرنا اس کی وجہ سے ناجائز ہونا چاہئے۔

اعتراضات کے جوابات

- ۱۔ جس کو آپ دین کہہ رہے ہیں اس کو ہم دوسرے لفظوں میں کہتے ہیں کہ یہ بیع ہے جس میں ثمن مؤجل ہے۔ اور ادھار پر فروخت کرنا یہ تو عہد نبوی سے چلا آ رہا ہے۔ اس میں تو شرعاً کوئی ممانعت نہیں ہے۔ یہ تو ناجائز ہونے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔
- ۲۔ آپ کہہ رہے ہیں کہ فنانسنگ کرتا ہے۔ اگر فنانسنگ ہے تو یہ دیکھنا ہوگا کہ فنانسنگ کی کنٹرول کی نوعیت کیا ہے؟ اگر قرض کا کنٹرول ہے تو اس پر قرض کے احکام لاگو ہونگے۔ اگر فنانسنگ کا کنٹرول اشیاء کی فروخت کرنے پر کھڑا ہوا ہے تو اس میں ایک چیز دوسرے کی طرف منتقل ہو گئی ہی اور وہ اس کا مالک بن گیا ہے۔ جب وہ چیز کا مالک بن گیا ہے تو اس چیز کی قیمت کا میں حقدار ہوں۔ اس فنانسنگ میں جو کنٹرول ہوا ہے اس کی پاسداری / لاج رکھتا ہوں تو ناجائز ہونے کی کیا وجہ ہو سکتی ہے۔ یہ کہنا کہ یہ اس طریقے پر نہیں ہے جو آج سے ایک ہزار سال پہلے نہیں تھا تو یہ تو کوئی وجہ نہیں بنتی کیونکہ وجہ تو یہ بنتی ہے کہ شریعہ کے رولز پورے ہوتے ہیں یا نہیں۔
- ۱۔ بیع قبل القبض نہیں ہے۔ ۲۔ جو ٹرانزیکشن دین پر منتج ہوا ہے وہ دین وقت کے ساتھ اس میں اضافہ نہیں ہوتا۔
- ۳۔ ہر سال ادا نہ ہونے کی صورت میں قیمت نہیں بڑھتی۔ لہذا اس میں سود نہیں ہے۔ اگر یہ عقد ان شرطوں کو پورا کر رہے ہیں تو پھر اس ٹرانزیکشن کو صرف اس وجہ سے ناجائز نہیں ہونا چاہئے کہ یہ فقہی مراجعہ سے اپنی اندر جدت رکھتی ہے۔ بلکہ ہم نے تو پرنسپل / اصول و ضوابط کو دیکھنا ہے۔

نتائج اور سفارشات:

- ۱۔ بینکنگ مراہجہ کئی امور میں فقہی مراہجہ سے مختلف ہے لیکن اس میں مراہجہ اور بیع کے شرائط پورے ہوتے ہیں۔
- ۲۔ مراہجہ مثالی پراڈکٹ نہیں ہے لہذا اس کا استعمال محدود اور ناگزیر حالات میں ہی کیا جائے۔
- ۳۔ کسٹمر کو وکیل بنانا بینکنگ مراہجہ کو سودی فنانسنگ سے متشابہ بنا دیتے ہیں لہذا اس پریکٹس کو ختم کر کے بینک اپنے ذیلی کمپنیاں قائم کرے یا کم از کم سامان کی خریداری کے لئے الگ سے ایجنٹ مقرر کرنے کا انتظام کرے تاکہ کوئی غبار باقی نہ رہے۔
- ۴۔ قسطوں کی عدم ادائیگی یا تاخیر پر مالی جرمانہ عائد کر کے اس کو وفا ہی کاموں کے لئے استعمال کرنا ضرورت، ازالہ ضرر اور مصلحت کے پیش نظر کئی مجامع فقہی نے جواز کا فتویٰ دیا ہے لہذا معسر کی صورت میں قرآنی احکام کے مطابق مہلت کا بھی معقول بندوبست ہونا چاہئے اور اس کا استعمال ”الضرورة تقدر بقدرها“ کے مطابق استعمال کرتے ہوئے جلد ہی دیگر حل تلاش کرنا چاہئے۔

List of Sources in Roman Script

Al-Quran Al-Kareem

Ibn Manzur, Muhammad ibn Makram. *Lisan al-Arab*. Beirut: Dar Sader, 1414 AH.

Al-Marghinani, Burhan al-Din Abu al-Hasan Ali ibn Abi Bakr. *Al-Hidayah fi Sharh Bidayat al-Mubtadi*. Beirut: Dar Ihya' al-Turath al-Arabi, 1425 AH / 2004.

Ibn Qudamah, Muwaffaq al-Din Abu Muhammad 'Abd Allah ibn Ahmad. *Al-Mughni*. Riyadh/Makkah: Dar 'Alam al-Kutub, 1417 AH / 1997.

Al-Kasani, 'Ala' al-Din Abu Bakr. *Bada'i' al-Sana'i' fi Tartib al-Shara'i'*. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1327–1328 AH.

Al-Shawkani, Muhammad ibn Ali. *Al-Sayl al-Jarrar al-Mutadfiq 'Ala Hada'iq al-Azhar*. Beirut: Dar Ibn Hazm.

Tanzeel al-Rahman. *Pakistani Ma'ishat se Khatma-e-Sood: Islami Nazriyati Council ki Report ka Khulasah*. Karachi: Siddiqi Trust.

Ghazzi, Mahmood Ahmad. *Islami Bankari: Ek Taaruf*. Karachi: Dar al-'Ilm wa al-Tahqiq / Zawwar Academy Publishers, 2010.

Usmani, Muhammad Taqi. *Islami Bankari ki Buniyadein: Ek Taaruf*. Faisalabad: Maktabah al-'Arifi, 1428 AH.

Hammud, Sami Hassan Ahmad. *Tatweer al-A'mal al-Masrafiyyah Bima Yatta'fiq wa al-Shari'ah al-Islamiyyah*. Amman: Matba'at al-Sharq, 1402 AH / 1982.

Al-Ashqar, Muhammad Suleiman. "Bay' al-Murabaha Kama Tajrihi al-Bunuk al-Islamiyyah." In *Buhuth Fiqhiyyah fi Qadaya Iqtisadiyyah Mu'asirah*, vol. 1. Amman: Dar al-Nafa'is, 1418 AH / 1998.

Al-Masri, Rafiq Yunas. *Bay' al-Murabaha lil-Aamir bil-Shira' fi al-Masarif al-Islamiyyah*. Beirut: Mu'assasat al-Risalah, 1416 AH / 1996.

Malik ibn Anas. *Al-Muwatta'*. Beirut: Dar Ihya' al-Turath al-Arabi, 1406 AH / 1985.

Al-Baji, Abu al-Walid Sulayman ibn Khalaf. *Al-Muntaqa Sharh al-Muwatta'*. Cairo: Matba'at al-Sa'adah, 1332 AH.

Al-Zarqani, Muhammad ibn 'Abd al-Baqi. *Sharh al-Zarqani 'Ala Muwatta' al-Imam Malik*. Cairo: Maktabat al-Thaqafah al-Diniyyah, 1424 AH / 2003.

Al-Shafi'i, Muhammad ibn Idris. *Al-Umm*. Beirut: Dar al-Fikr, 1403 AH / 1983.

Al-Shaibani, Abu Abdullah Muhammad ibn al-Hasan ibn Farqad. *Al-Asl*. Edited by Muhammad Bouinoukal. Beirut: Dar Ibn Hazm, 1433 AH / 2012.

AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions). *Shari'ah Standards*. Bahrain: AAOIFI, 1431 AH / 2010.

Al-Qaradawi, Yusuf. *Bay' al-Murabaha lil-Aamir bil-Shira' Kama Tajrihi al-Masarif al-Islamiyyah*. Kuwait: Dar al-Qalam, 1405 AH / 1984.

Ibn al-Qayyim, Muhammad ibn Abi Bakr. *I'lam al-Muwaqqi'in 'An Rabb al-'Alamin*. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1411 AH / 1991.

Al-Ghazali, Abu Hamid Muhammad. *Ihya' 'Ulum al-Din*. Beirut: Dar al-Ma'rifah.

Jili, Shaykh Harun Khalif. "Al-Wafa' bil-Wa'd fi al-Fiqh al-Islami." *Majallat Majma' al-Fiqh al-Islami* 5 (1409 AH / 1988).

Al-Dabbo, Ibrahim Fadil. "Al-Wafa' bil-Wa'd." *Majallat Majma' al-Fiqh al-Islami* 5 (1409 AH / 1988).

Bukhari, Muhammad ibn Isma'il. *Sahih Bukhari*, Hadith 33.

Al-Kamri, Idris, and Tawfiq Al-Umrani. "Ilzamiyyat al-Wa'd fi al-Mu'amalat al-Masrafiyyah al-Islamiyyah: 'Aqd al-Murabaha lil-Aamir bil-Shira' Namudhajan." *Majallat Rayhan lil-Nashr al-'Ilmi* 10 (2021).

Farid Bek, Muhammad Farid ibn Ahmad Farid Pasha. *Al-Muhami: Tarikh al-Dawlah al-'Uthmaniyyah*. Beirut: Dar al-Nafa'is, 1401 AH / 1981.

Ali Haidar Khawaja Amin Afandi. *Durr al-Hukkam fi Sharh Majallat al-Ahkam*. Beirut: Dar al-Jil, 1411 AH / 1991.

Al-Kharrashi, Abu Abdullah Muhammad. *Sharh al-Kharrashi 'Ala Mukhtasar Khalil*. Cairo: Al-Matba'ah al-Kubra al-Amiriyyah, 1317 AH.

Al-Hattab, Shams al-Din Muhammad. *Tahrir al-Kalam fi Masail al-Iltizam*. Beirut: Dar al-Gharb al-Islami, 1404 AH / 1984.

Ibn 'Abidin, Muhammad Amin. *Hashiyat Radd al-Muhtar 'Ala al-Durr al-Mukhtar*. Cairo: Mustafa al-Babi al-Halabi, 1386 AH / 1966.

Majma' al-Fiqh al-Islami. "Resolution No. 2/3 on Wa'd and Murabaha." *Majallat Majma' al-Fiqh al-Islami* 5 (1409 AH / 1988).