

اسلامی بینکوں میں راجح مرابحہ پر وار دعوایاں 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 مبنیکوں میں رانج مرابحہ

عقد مرابحہ

مرابحہ کا اصل "ربح" سے مخوذ ہے جس کا مطلب ہے "منافع"۔ کہا جاتا ہے کہ "ربحت تجارتہ" اس کی تجارت نفع والی ہو گئی۔⁽¹⁾ ارشاد الہی ہے (فَمَا رِبْحَتْ تِجَارَتُهُمْ)⁽²⁾، ان کی تجارت نفع بخش نہیں ہوئی۔ فقہاء کے ہاں مرابحہ کا تصور یہ ہے کہ کسی چیز کو اصل لاغت اور معین نفع کے ساتھ فروخت کرنا۔ (cost+profit)

احناف کے ہاں اس کی تعریف یہ بیان کی گئی ہے کہ: "نَقْلُ مَا مَلْكَهُ بِالْعَدْدِ الْأَوَّلِ بِالثَّمَنِ الْأَوَّلِ مَعِ زِيادةِ رِبْحٍ."⁽³⁾ یعنی قیمت خرید پر نفع کے ساتھ فروخت کرنا۔

علامہ ابن قدامہ مقدسی حنبلی لکھتے ہیں کہ "معنی بَيْنِ الرِّبَاحَةِ، هُوَ الْبَيْنُ بِرَأْسِ الْمَالِ وَرِبْحٌ مَعْلُومٌ، وَيُشَرَّطُ عِلْمُهُمَا بِرَأْسِ الْمَالِ، فَيَقُولُ: رَأْسُ مَالٍ فِيهِ، أَوْ هُوَ عَلَيْهِ بِمَايَهٖ بِعْتَدٌ بِهَا، وَرِبْحٌ عَشْرَةٌ۔"⁽⁴⁾ مرابحہ کا معنی یہ ہے کہ راس مال پر معلوم نفع کے ساتھ فروخت کرنا۔ اس میں باعث اور مشتری دونوں کو اصل لاغت کا علم ہونا شرط ہے۔ چنانچہ باعث کہے کہ اس میں میری قیمت خرید سو ہے میں آپ سے دس نفع لے کر فروخت کرتا ہوں۔

یعنی باعث 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 الانصاری الرويفي الإفريقي (ت ٧١١ھ)، لسان العرب ، (دار صادر - بيروت الطبعة: الثالثة - ١٤١٤ھ)، 442/2.

⁽²⁾ البقرہ: آیت (١٦)۔

⁽³⁾ المرغینانی، برهان الدین أبو الحسن علي بن أبي بکر بن عبد الجليل الرشدانی المرغینانی، (ت ٥٩٣ھ)، الہدایۃ فی شرح بداية المبتدی (بیروت - لبنان، دار احیاء التراث العربي، الطبعة الأولى، ١٤٢٥ھ - ٢٠٠٤م)، 56/3.

⁽⁴⁾ ابن قدامہ، موقف الدین أبو محمد عبد الله بن احمد بن محمد بن قدامة المقدسي الجماعی الدمشقی الصاحی الحنبلي (٤١٥٤ - ٦٢٠ھ)، المغنى، تحقيق الدكتور عبد الله بن عبد المحسن التركي، الدكتور عبد الفتاح محمد الحلو، (الرياض، سعودیہ العربیہ، دار عالم الكتب للطباعة والنشر والتوزیع، الطبعة الثالثة، ١٤١٧ھ - ١٩٩٧م)، 6/266.

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 مساویہ 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 لاغت اور منافع دونوں بتانا لازمی نہیں ہے جبکہ اس کے بر عکس 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 باعث کی طرف سے غبن کا خدشہ رہتا ہے کہ کہیں باعث مارکیٹ ریٹ یا مناسب منافع سے زیادہ وصول نہ کر لے۔ اس لئے وہ کسی کے ساتھ عقد مراہجہ کر لیتا ہے۔ جب باعث اصل لاغت کے ساتھ اپنا منافع بتاتا ہے تو مشتری مطمئن ہو جاتا ہے۔ اس لئے مراہجہ کو بیع الامانات میں شمار کیا جاتا ہے کیونکہ مشتری باعث کو امین سمجھ کر اس کی بتائی ہوئی قیمت پر اعتماد اور بھروسہ کر کے چیز خرید لیتا ہے۔ اگر باعث نے اس میں کوئی غلط بیانی کی ہے تو اس کی بنیاد پر اس کے خلاف عدالتی کا روای ہو سکتی ہے۔⁽⁵⁾ مراہجہ ایک طرح سے تمنی 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 لاغت پر مناسب منافع رکھ کر چیز فتح دے۔

مراہجہ کا جواز و مشروطیت:

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

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

⁽⁵⁾ غلط بیانی کی صورت میں فقہاء احتفاظ کے نزیک جو اضافہ باعث نے وصول کیا ہے وہ واپس کروایا جائے گا لیکن فقہاء مالکیہ کہتے ہیں کہ اس کو سزا یہ دی جائے گی کہ عقد کو فتح (invalid) کر کے بیع واپس کی جائے گی۔

⁽⁶⁾ الكسانی، علاء الدین، أبو بکر بن مسعود الكسانی الحنفی (ت ۵۸۷ھ)، بدائع الصنائع في ترتیب الشرائع، (دارالكتب العلییة، الطبعة الأولى ۱۳۲۷ - ۱۳۲۸ھ)، ۲۲۰ / ۵۔

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 بیع أذن الله سبحانه به بقوله “تَجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ”， ويقوله : ”وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا“، وهذا يشمل كل بیع کائنا ما كان إذ لم يصحبه مانع شرعی أو يفقد فيه التراضي.“⁽⁷⁾

یعنی اللہ تعالیٰ نے بیع المرابحہ کی اجازت اس فرمان کے ذریعے دی ہے کہ ”اپس میں ایک دوسرے کامال باطل طریقے سے مت کھاؤ مگر باہمی رضامندی کی نیاد 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 إلا یہ کہ جس میں کوئی شرعی مانع موجود ہو یا باہمی رضامندی مفقود ہو۔ علاوه ازاں مراہجہ کی نیاد پر لین دین کرنالوگوں کی حاجت و ضرورت بھی ہے۔ علامہ المرغینانی فرماتے ہیں ”والحاجة ماسة الى هذا النوع من البيع لأن الغبي الذي لا يهتدى في التجارة يحتاج الى

أن يعتمد فعل الذي المهتدى ، 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 لائگت 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 مساویہ 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 الیمنی (ت ۱۲۵۰ھ)، السیل الجرار المتدقق علی حدائق الأزهار، (الناشر: دار ابن حزم، الطبعة الأولى)، ص: 545۔

⁽⁸⁾ المرغینانی، الہدایۃ فی شرح بدایۃ المبتدی، 56/3.

- ۴۔ اشیاء کی لین دین مختلف اجناس میں ہوتا کہ ربا کا احتمال نہ رہے مثلاً ایسا بیچنے ہو کہ ایک من گندم دو من گندم کے عوض موہل فروخت کیا جائے۔ کیونکہ یہ ربا الفضل ہے۔
- ۵۔ عقد اول صحیح ہو ورنہ عقد دوم بھی درست نہیں ہو گا۔
- ۶۔ مرابحہ عقد الامانہ ہے لہذا یہ بھی معلوم ہو کہ بیع اول ادھار تھی یا لفظ 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 ہو گی 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 ہو گی تاہم باقی میں بیع درست ہو گی۔
- ۸۔ خریدنے کے بعد بالآخر ثانی نے اس میں ایسا کام کیا جو اس کا جزء لا یغایق بن جائے مثلاً کپڑے کو رنگ دیا یا گاڑی کو رنگ کروادیا وغیرہ۔ اس صورت میں اس کے اخراجات بھی لागت میں شامل کیا جاسکتا ہے۔ البتہ بالآخر اس کی وضاحت کرے کہ قیمت خریدی یہ تھی اس پر اٹھنے والے اخراجات اتنے آئے ہیں۔ فقہاء احناف نے اس ضمن میں ایک قاعدة کلیہ دیا ہے کہ مرابحہ میں ان تمام مصارف کو قیمت خرید میں شامل کیا جاسکتا ہے جس کی اجازت بازار کا عرف دیتا ہو۔

اسلامی بینکوں میں راجح مرابحہ:

اسلامی بینکوں کا جب آغاز ہوا تو مرابحہ کو قرض کے تبادل کے طور پر متعارف کرایا۔ شروع میں اسلامی بینکوں میں مرابحہ 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 لیں 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 کو نسل نے مرابحہ (بیع موہل جل) کو عبوری طور پر تجویز کرتے ہوئے اپنے روپوں میں کہا کہ

”بیع موہل 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 اندر و فی 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 مدد کسانوں کو اپنے ایجنس 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 ایجنسٹ کو ۵۰ روپے فی بوری کے حساب سے قیمت اس وقت یا اس سے پہلے ادا کر دے گا، جبکہ ایجنسٹ بینک کے حسبِ بدایت 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 متعلماً 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 ہوا اور اس میں وہ شخص بھی شامل ہے جس کے لئے مال خریدا گیا ہے⁽⁹⁾

مراہجہ درحقیقت 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 مقابل 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 حکم سے کم کرنے پر زور دیتے ہیں، بھی وجہ ہے اس وقت پاکستانی غیر سودی بینکوں میں اس کی شرح تقریباً ۳۰% رہ گئے ہیں۔

ڈاکٹر محمود احمد غازی مر حوم لکھتے ہیں کہ، ”مراہجہ کی جو بھی شکل راجح ہے وہ اپنے چند نلوہر 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 حفظ اللہ فرماتے ہیں کہ، ”یہ بات کسی صورت نظر انداز نہیں ہونی چاہئے کہ مراہجہ 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 سماج میں ڈھانلنے 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 خاتمه سود کے لیے اسلامی نظریاتی کو نسل کی رپورٹ کا خلاصہ (کراچی، صدقیت ٹرست، اشاعت اول)، ص: ۲۸، ۲۹۔

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

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

دور حاضر میں اسلامی بینکوں میں راجح مرابحہ کو بینک مرابحہ اور مرابحہ للامر 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 ممیز 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 محمود 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 مراجحة بالنسبة التي يتفقان عليها ، ويدفع الثمن مقططاً حسب إمكانية.“⁽¹²⁾

یعنی کسٹمر بینک سے اپنی بتائی گئی وصف کے مطابق مطلوبہ شیخ 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 بسعرٍ عاجِلٍ أو بسعرٍ آجلٍ تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً.“⁽¹³⁾

یعنی بینک اور کسٹمر اس بات پر متفق ہو جائے کہ بنک 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 دھار کسٹمر کو بینچنے کا پابند ہو گا۔

⁽¹²⁾ محمود سامی، ڈاکٹر سامی حسن احمد محمود، تطوير الأعمال المصرافية بما يتفق والشريعة الإسلامية ، (عمان ، مطبعة الشرق ، الطبعة الثانية ١٤٠٢ - ١٩٨٢) ، ص: ٢٣٢

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

۳۔ بعض نے یہ تعریف کی ہے کہ

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

بینگ مرابحہ یا مرابحہ للأمر بالشراء (آرڈر پر خریداری کا مرابحہ) کسٹمر کی طرف سے خریداری کی درخواست ہے کہ بینک کسٹمر کے بتائے ہوئے صفات کے مطابق میچ 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 وعد کیا جاتا ہے۔

درج بالا تعریفات اور معاصر فقهاء کی بحث سے یہ بات واضح ہوتی ہے کہ مروجہ اسلامی بینکوں میں راجح مرابحہ 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 یار قم (Figure) میں بتادیتا 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 ادا یا گئی اس کی مالی حیثیت کے مطابق لم سم پا قسطوں میں ہو گی۔
- بینگ مرابحہ کے مراحل:**

بینگ مرابحہ تین مراحل میں مکمل ہو جاتا ہے:

• پہلا مرحلہ

کسٹمر بینک سے کوئی چیز خریدنے کا مطالبہ کرتا ہے اور اس کے جملہ مواصفات بتادیتا 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⁾ جود سامی، تطوير الأعمال المصرفية بما يتافق والشريعة الاسلامية ، ص: ٢٣٣

• تیسرا مرحلہ

بینک کسٹمر کے مطالبے 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 براہست مطلوبہ سامان (Asset) خرید لے۔ اس صورت میں کوئی غبار اور کسی قسم کا کوئی اشکال نہیں ہے۔

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

فقہی مرکبہ اور بینکنگ مرکبہ میں فرق

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

۱۔ مبیع کی موجودگی:

فقہی مرکبہ میں عام طور پر بالعکس کے پاس سامان موجود ہوتا ہے اور وہ معلوم مناقع کی بنیاد پر فروخت کرتا ہے جبکہ بینکنگ مرکبہ 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 مرکبہ میں ایک ہی مرحلہ اور مجلس میں عقد منعقد ہو جاتا ہے جبکہ بینکنگ مرکبہ 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 ہو گی:

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

۲۔ معنگی: لڑکی والوں کے اتفاق کے بعد ایک دوسرے سے کچھ وعدے، افہام و تفہیم کے بعد بات پکی کی جاتی ہے اور ایک دوسرے کو رسماً درواج کے مطابق تھنے تھائف دیتے جاتے ہیں۔ ان دونوں مرحلوں میں عقد نکاح منعقد نہیں ہوتا۔

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

۳۔ فریق مراجح:

عام مراجح میں دو فریق ہوتے ہیں باع اور مشتری جبکہ بیننگ مراجح میں ایک تیسرا فریق سپلائر بھی ہوتا ہے۔

۴۔ ادائیگی کا طریقہ کار:

عام مراجح میں شمن کی ادائیگی نقد اور ادھار دونوں ہوتی ہے جبکہ بیننگ مراجح میں غالب طور پر شمن موچل ہوتا ہے کیونکہ سامان ادھار بیچنے کی غرض سے ہی خرید لیتا ہے تاہم نقد آدائیگی منوع نہیں ہے لیکن عام طور پر نقد ادا کرنے والا بینک کے پاس نہیں جاتا۔

۵۔ لین دین کی نوعیت:

فہری مراجح نبیادی طور پر خرید و فروخت کا لین دین ہے جبکہ بیننگ مراجح تمویل کے ایک طریقہ کے طور پر استعمال ہوتا ہے۔ کیونکہ نبیادی طور پر بینک تجارتی ادارہ نہیں ہے کہ وہ اپنے پاس ہر قسم کا سامان کی رکھے پھر کسٹر کوڈیمانڈ کے مطابق فروخت کرے بلکہ وہ ایک زر کے لین دین کا ادارہ ہے۔

۶۔ منافع کی نوعیت:

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

۷۔ قیمت کا علم:

عام مراجح میں میج کی قیمت دونوں فریق کو مجلس میں معلوم ہوتی ہے جبکہ بیننگ مراجح میں شمن مجهول ہوتا ہے کیونکہ بینک نے وعدہ ملزمہ کے تحت مستقبل میں خریدنا ہے لہذا میج کی قیمت خرید معلوم نہیں ہوتی۔

۸۔ خریداری کا مقصد:

عام مراجح میں باع 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 بیننگ مراجح میں سامان خریدنے کی اول اور آخر

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

قدیم فقهاء کے ہاں موجودہ مرابحہ کا تصور

موجودہ بینائیگ مرابحہ سے متأجلاً تصور متقدمین فقهاء 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 کی وجہ 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 فتح 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) المصري، رفیق یونس المصري، بیع المراحلة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، (بیروت، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 1416ھ-1996م)، ص: 20، 21.

(17) مالک بن انس، المؤطا، تحقیق: فؤاد عبد الباقی، (بیروت- لبنان، دار إحياء التراث العربي، عام النشر 1406ھ - 1985م) / 2. 663. موطّأ کی عبارت ہے: ”عَنْ مَالِكٍ أَنَّهُ بَلَغَهُ، أَنَّ رَجُلًا قَالَ لِرَجُلٍ: ”ابْتَغِ لِي هَذَا الْبَعْيرَ بِنَقْدٍ، حَتَّى أَبْتَاعَهُ مِنْكَ إِلَى أَجْلٍ، فَسُئِلَ عَنْ ذَلِكَ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ عُمَرَ فَكَرِهَهُ وَنَمَى عَنْهُ“.

(18) الباجی، أبوالولید سلیمان بن خلف بن سعد بن ایوب بن وارث الباجی الائدی، ت 474ھ، المنتقى شرح الموطأ، (مصر، مطبعة السعادة- بجوار محافظة، الطبعة الأولى 1332ھ) / 5، 38/39.

الزرقانی، محمد بن عبد الباقی بن یوسف الزرقانی المصري الأزهری، شرح الزرقانی على موطأ الإمام مالک، تحقيق: طه عبد الرءوف سعد (القاهرة، مكتبة الثقافة الدينية ، الطبعة: الأولى، ١٤٢٤ھ - ٢٠٠٣م)، 3/466.

(19) الشافعی، أبو عبد اللہ محمد بن إدريس الشافعی (١٥٠ - ٢٠٤ھ) الأم' (بیروت، دار الفكر ، الطبعة الثانية ١٤٠٣ھ - ١٩٨٣م) / 3، 39/3.

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

فقہاء کے عبارات سے معلوم ہوتا ہے کہ مراجحہ للآخر بالشراء (آرڈر پر مراجحہ) کا تصور قدیم فقہاء کے ہاں بھی موجود تھا جس کو مالکیہ درست نہیں سمجھتے البتہ فقہاء حنفی 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 مراجحہ پر اعتراضات اور ان کا جائزہ

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

کسٹمر کو ایجنت مقرر کرنا:

بینکنگ مراجحہ میں بینک مشتری کو اپنا ایجنت مقرر کرتا ہے۔ اس طرح کسٹمر خود باعث اور مشتری دونوں بن جاتا ہے۔ یعنی ایک معاملے میں ایک شخص باعث 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 باعث بیع سے متعلق خطرات کی ذمہ داری نہ اٹھانے کی صورت میں منافع کا بھی حقدار نہیں ہے آپ ﷺ نے فرمایا، "الخرج بالضمان" یعنی منافع کا استحقاق ضمان کی بنیاد پر ہے۔

لہذا بینکوں میں راجح مراجحہ 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

"مراجحہ کرنے کا بہترین طریقہ تو یہ ہے کہ تمویل کار فراہم کنندہ سے وہ چیز بر اہ راست خریدے اور اس پر قبضہ کرنے کے بعد اپنے کلاسٹ کو مراجحہ کی بنیاد پر بیچ دے، کلاسٹ کو وکیل بنادیتا کہ وہ تمویل کار کی طرف سے اس چیز کو خرید لے مراجحہ کو مشتبہ بنادیتا ہے اس وجہ سے بعض شریعہ بورڈ نے اس مکنیک کو ممنوع قرار دے دیا ہے، سوائے ان صورتوں کے جہاں بر اہ راست خریداری ممکن نہ ہو، اس لئے جہاں تک ممکن ہو وکالت کے اس تصور سے گریز کرنا چاہئے۔"⁽²¹⁾

⁽²⁰⁾ اشیبانی، أبو عبد الله محمد بن الحسن بن فرقہ اشیبانی (ت ۱۸۹ھ)، الأصل، تحقیق: ڈاکٹر محمد بیگنواں،

(بیروت، دار ابن حزم، الطبعة الأولى، ۱۴۳۳ھ - ۲۰۱۲ھ 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 تلजأ لتوكيل العميل (الأمر بالشراء) الا عند الحاجة الملحّة“⁽²²⁾

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

بہر کیف بینانگ مرافقہ 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 کسٹر کی طرف منتقل ہو جاتا ہے۔ بیان پر بالائے بھی کسٹر اور مشتری بھی کسٹر ہے لہذا رسک تو کسٹر 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:

کسٹر بالائے اور مشتری دونوں نہیں ہے بلکہ بینک کی طرف سے اس کو باقاعدہ ایجنت مقرر کیا جاتا ہے اور کنٹریکٹ سائن کر کے دیا جاتا ہے۔ بینک مالک ہے جبکہ کسٹر وکیل ہے۔ اگر آپ کہہ رہے ہیں کہ یہ تو محض کاغذی کارروائی ہے تو معاملہ کوالٹ کر کے دیکھ لیں کہ کسٹر بطور ایجنت سامان ایمپورٹ 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 کسٹر بطور ایجنت ایمپورٹ 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 بالائے اور مشتری دونوں نہیں تھا بلکہ وہ مشتری ہی تھا۔ یہی وجہ ہے کہ صورت مذکور میں وہ نقصان نہیں اٹھا رہا۔ کسٹر جب ایمپورٹ 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 کسٹر کی طرف منتقل ہو جاتی ہے۔ اس لئے ہر معاملے کی الگ نوعیت ہوتی ہے اور ہر نوعیت کے مطابق احکام لا گو ہوتے ہیں۔ جیسے کی نکاح اور اس سے پہلے کے مراحل ہیں۔

⁽²²⁾ المعايير الشرعية، 1431هـ - 2010م ، (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية)

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

اس بحث کے حوالے سے چند اہم باتیں یہ ہیں کہ

- کسٹر کو وکیل بنانے کی اپونی⁽²³⁾ نے حوصلہ ٹھکنی کی ہے لیکن ناگزیر صورت میں جائز قرار دیا ہے کیونکہ بینگ مراد کے میں میں رقم احصار دے کر اس پر اضافہ وصول نہیں کیا جاتا بلکہ حقیقت میں باقاعدہ ایک چیز کی بیع و شراء کا کنز کٹ ہوتا ہے اور بیع و شراء میں کسٹر کو وکیل بنانے کی شرعاً 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 ”الخارج بالضمان“۔
- یہاں یہ اعتراض بھی اٹھایا جاتا ہے کہ بینک اگر رسک اٹھائے تو وہ رسک کو کسٹر کے ذریعے خرید کر کم سے کم کرتے ہیں اس کا جواب یہ ہے کہ کسٹر 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 جائز نہیں ہے ہر کار و بار کرنے والا اس کا انتظام کرتا ہے حضرت عباس رضی اللہ عنہ کے بارے میں آتا ہے کہ وہ جب اپنا مال مضاربہ 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 بیع 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 جا سکتا لیکن ناجائز بھی نہیں کہا جا سکتا کیونکہ اس میں بیع کے منعقد ہونے کے شرائط پوری ہوتی ہے۔

وعدہ کالازم ہونا:

بینگ مراد کے طرف سے خریدنے کا وعدہ اور بینک کی طرف سے سامان بیعنے 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۔ بیہی وجہ ہے کہ اگر کسٹر اس سامان کو نہ خرید لے تو ٹوکن منی (حامش جدی)⁽²⁴⁾ جو کہ وعدہ کے

⁽²³⁾ اپونی Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOFIFI)

⁽²⁴⁾ بینگ مراد میں حامش جدی یا ٹوکن منی وہ رقم ہے جو مالیاتی ادارہ (تمويل کار) کسٹر سے بطور ضمانت سنجیدگی وصول کرتا ہے۔ ٹوکن منی وصول کرنے کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ کسٹر اپنی خریداری کے وعدے میں سنجیدگی کا مظاہرہ کرے اور مالیاتی ادارہ بلاوجہ کسی نقصان سے دوچار نہ ہو۔ اگر کسٹر بعد میں آڑور کیے گئے مال کو خریدنے سے انکار کر دے تو مالیاتی ادارہ (تمويل کار) اپنے حقیقی نقصان کے برابر رقم حامش جدی سے منہا کر لیتا ہے، اور باقی رقم کسٹر کو واپس کر دی جاتی ہے۔

وقت پہنچ 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

بیننگ مرابحہ 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 کسٹر 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 مرابحہ للامر 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 کسٹر کو توجیہ دیتا ہے۔

جهاں 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 فقهاء مالکیہ، حسن بصری، اسحاق بن راہویہ، عمر بن عبدالعزیز اور ابو بکر بن العربي المالکی، ابن تیمیہ وغیرہ فقهاء کے ایک گروہ نے وعدہ کو پورا کرنا لازم قرار دیا ہے۔، ابن شبر مہ مالکی کے نزدیک قضاء بھی وعدہ پورا کرنا لازم ہے۔⁽²⁶⁾ ان فقهاء کے استدلال یہ ہیں:

۱- اللہ تعالیٰ کافران (یا اہمَّ الَّذِينَ آمَنُوا لَمَا تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ)⁽²⁷⁾ ،

(25) الاشر، ڈاکٹر محمد سلیمان الاشر، بیع المراحلة كما تجريه البنوك الإسلامية، منشور ضمن بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، مجموعة من الباحثين، 72 / 1.

القرضاوی، ڈاکٹر يوسف القرضاوی، بیع المراحلة للامر بالشراء كما تجريه المصادر الإسلامية دراسة في ضوء النصوص والقواعد الشرعية (دار القلم الكويتية الطبعة الثانية 1405هـ- 1984م) ص: 77.

(26) ابن القیم، محمد بن ایوب بن سعد شمس الدین ابن قیم الجوزیہ (ت ۷۵۱ھ)، إعلام الموقعين عن رب العالمین، (بیروت، دار الكتب العلمية 'الطبعة الأولى، ۱۴۱۱هـ- ۱۹۹۱م)' / 1' 260، 2' 261.

الغزالی، أبو حامد محمد بن محمد الغزالی الطوی (ت ۵۰۵ھ)، إحياء علوم الدين (بیروت، دار المعرفة)' / 3' 133 - جیلی، اشیخ ہارون غلیف جیلی، الوفاء بالوعد في الفقه الإسلامي، (، (مجلة مجمع الفقه الإسلامي' العدد 5، 1409هـ- 1988م) / 2' 892، 893 - 894.

الدیوب، ڈاکٹر ابراہیم فاضل الدیوب، الوفاء بالوعد، (مجلة مجمع الفقه الإسلامي' العدد 5، 1409هـ- 1988م) / 2' 794، 795.

(27) الصف آیت: (۲)

۲۔ فرمان الٰہی ہے (یا امّہا الذین آمنوا أوفوا بالعقود) ⁽²⁸⁾.

۳۔ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: (آیة المنافق ثلاث: إِذَا حَدَثَ كَذْبٌ وَإِذَا وَعَدَ أَخْلَفَ وَإِذَا أَوْتَمَنَ

خان) ⁽²⁹⁾

۴۔ فقہی قاعدہ (لا ضرر ولا ضرار) اور (الضرر يزال)۔ وعدہ پورانہ کرنے کی صورت میں دوسرا 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 ذالہ ضروری ہے۔

۵۔ بینک مرابحہ میں وعدہ کو لازم قرار دینے کو عقد استصناع پر قیاس کیا گیا ہے کہ عقد استصناع اور مرابحہ دونوں میں وعدہ کیا جاتا ہے جبکہ محل عقد موجود نہیں ہوتے البته ان کی صفات بیان کی جاتی ہیں۔ عقد استصناع میں اس وعدہ کی بنیاد پر جب سامان و صفات کے مطابق تیار کی جاتی ہے تو کشمیر پر خریدنا لازم ہوتا ہے۔ اسی طرح مرابحہ للأمر بالشراء میں بھی وعدہ کی بنیاد پر خریدنا لازم ہو گا۔ کیونکہ سامان ڈیمانڈ کے مطابق ہونے کے باوجود نہ خریدنے سے استصناع میں صانع جبکہ مرابحہ 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 -رَحْمَهُ اللَّهُ- أَنَّهُ إِذَا وَجَدَ الْمُصْنَعَ مُؤَافِقاً لِلصَّفَاتِ الَّتِي بَيَّنَتْ وَقْتَ الْعَدْ فَلَيَسَ لَهُ الرُّجُوعُ". ⁽³¹⁾ یعنی جب تیار کردہ سامان عقد کے وقت بیان کردہ صفات کے مطابق ہو تو اس کے لئے اپنے وعدہ سے پھر نے کی گنجائش نہیں ہے۔

⁽²⁸⁾ المائدة آیت: (1).

⁽²⁹⁾ بخاری، محمد بن اسحاق بن ابی حیان، صحیح بخاری: حدیث (۳۳).

⁽³⁰⁾ الکامری، ڈاکٹر ادریس الکامری و العرانی، ڈاکٹر توفیق العرانی، الزامیۃ الوعد فی المعاملات المصرفیۃ الإسلامیۃ: عقد المراقبة للأمر بالشراء أنموذجًا، (مجلة ریحان للنشر العلمی، العدد العاشر، ۰۵/۰۵/۲۰۲۱)، ص: ۲۹۵، ۲۹۶۔ مجلة ریحان للنشر العلمی - مجلة علمیة، محکمة شهریة، مفتوحة الوصول

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

⁽³¹⁾ بک، محمد فرید بک ابن احمد فرید باشا، الحاکم، (ت ۱۳۳۸ھ، تاریخ الدوّلۃ العلییۃ العثمانیۃ) (بیروت-لبنان، دار النفائس، 'الطبعة الأولى، ۱۴۰۱ - ۱۹۸۱ م) ص: ۵۵۳.

علی حیدر خواجہ أمین آندری، ت ۱۳۵۳ھ، درر الحکام فی شرح مجلة الأحكام، (دار الجیل، الطبعة الأولى، ۱۴۱۱ھ - ۱۹۹۱ م)، ۱/225.

مراجح میں وعدہ کے لزوم و عدم لزوم کے حوالے سے فقہاء کے تین نقطے نظر ہیں:

- ۱۔ جہور احناف، شافعی، حنبلی اور مالکی۔ اخلاق الازم ہے قضاء نہیں۔ کیونکہ یہ تبرع ہے اور تبرع لازم نہیں ہے
- ۲۔ حسن بصری اور ابن شبر مد، کے نزدیک قضاء لازم ہے۔ انہوں نے ان آیات و آحادیث سے استدلال کیا ہے کہ اللہ تعالیٰ کا فرمان (اوفو بالعقود) نیز فرمان الہی (لما تقولون مالا تفعلون) اور حضوار کرم ﷺ نے فرمایا (آیة المنافق ثلاثة ... إذا وعد أخلف)
- 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 صور تحال میں لئکن مراجح میں ہوتا ہے۔

قطۇوں کى ادا ئىنگى مىن تاخىر پەمىلى جىمانە عائىد كىزنا

قططادا نہ کرنے یا تاخیر پر مالی جىمانە عائىد کرنا یہ سودی بینکوں کا طریقہ کار ہے جو کہ شرعاً ناجائز ہے کیونکہ ثمن متعین ہو جانے کے بعد وہ مشتری کے ذمہ قرض ہے جس پر وقت کے عوض میں اضافہ وصول کرنا ربا ہے۔

اعتراض کا جواب

سودی بینکوں میں کمپاؤند ایٹرسٹ ہے یعنی سود در سود اضافہ ہوتا ہے جس کو قرآن نے (لاتاکلوا الربا اضعافاً مضاعفاً) سے تعبیر کیا ہے۔ لیکن اسلامی بینکوں میں سامان کی باقاعدہ خرید و فروخت ہوتی اور ثمن متعین ہونے کے بعد اس میں ہر گز اضافہ نہیں ہوتا۔ لیکن اسلامی بینکنگ پر یکیش سے غلط فائدہ اٹھاتے ہوئے ایسا ہوا کہ لوگوں نے قططادا کرنے میں تاخیر کی اور بد دیانتی کے واقعات میں اضافہ ہوا اور بینکوں کا بہت زیادہ نقصان ہونے لگا۔ لہذا کوئی حل نکالنا پڑا کیونکہ اس سے بینک کے ڈپوزیٹ (مضارب اور مشارک) کے انویسٹمنٹ کی ایک خطیر رقم پھنس جاتے اور بینکوں اور ان کے دوسرے کشمکش کو بہت زیادہ نقصان کا سامنا ہوتا۔ بینک مضارب اور مشارک کے نیاد پر انویسٹمنٹ زیادہ نہیں کر پائے تو کشمکش کو کہاں سے منافع دیں گے؟ اگر ایک سائٹ 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 يزال“ لہذا اسلامی بینک جو مالی جىمانە عائىد کرتا ہے وہ اس کے اپنے مفاد میں استعمال نہیں ہوتا بلکہ یہ ایک صدقہ ہے جو مستحقین صدقہ اور رفاقتی کاموں میں استعمال ہوتا ہے۔ تاخیری حربه استعمال کرنے کی صورت میں ایک بہترین حل یہ ہے کہ ایسے کشمکش کو سٹیٹ بینک میلک لست 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 پہنچ کے موقع فراہم کرنے کی

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

دوسری طرف اگر کوئی قسط ادا کرنے کے حوالے سے معرض ہو تو قرآن مجید کی اس آیت (وان كان ذو عسرة فننظرة الى ميسرة) کے مطابق ان کو مهلت دینا چاہئے اور کچھ اسلامی بینکس کسٹر کی مالی حالات کا جائزہ لیکر کچھ وقت مثلاً چھے ماہ وغیرہ کہ مهلت دیتے ہیں۔ البتہ جن کے پاس مال ہے اور تاخیر کرتے ہیں تو اس کو اللہ کے نبی نے ظلم قرار دیا ہے (مظلل الغنى ظلم) تو ایسے افراد کو نظم و ضبط سیکھانے کے لئے مالی جرمانہ عائد کر کے مستحق افراد کو دینار بارے کے زمرے میں نہیں آتا کیونکہ ربا 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 ہو گا۔

اسلامی بینکوں کے پاس اس مد میں جتنا صدقہ جمع ہوتا ہے اس کی مدد و خرچ کا مکمل ریکارڈ رکھنا اور اس کو یہاں کرنا بینکوں کی ذمہ داری ہے۔ اگر بینک اس کو اپنی مقاصد کے لئے استعمال کرے تو سیٹ بینک اس کے خلاف ڈسپلینری 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 پیچے شواہد ہیں اور ان شواہد کے پیچے ایک فریق کا بہت بڑا نقسان 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 فقہ نے اس کا التزام کیا ہے۔ شرح مختصر خلیل میں بیان ہوا ہے کہ "وَيَقْبَلُ النِّزَامُ إِذَا التَّرَمَ شَيْئًا اخْتِيَارًا مِنْ قَبْلِ نَفْسِهِ لَزِمٌ" (32) یعنی کوئی شخص از خود اپنی مرضی سے کسی چیز کا التزام (زمہ داری قبول کرے) تو وہ التزام قبل 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 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) الغرشي، أبو عبد الله محمد الغرشي، شرح الخريسي على مختصر خليل - ومعه حاشية العدوبي، مصر، المطبعة الكبرى الأميرية بيلاق، الطبعة الثانية، ١٣١٧ هـ، وصَوْرَتْهَا: بيروت، دار الفكر للطباعة، ٢٠١٧/٥.

(33) المعقوله هذا الباب فالمشهور أنه لا يقضى به كما تقدم وقال ابن ديناري قضى به ."

یعنی اگر مدعی علیہ (مدین) مدعی (دان) کے ساتھ یہ الترام 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 الترام باطل ہونے میں کوئی اختلاف نہیں ہے کیونکہ یہ صریح رہا ہے۔۔۔ لیکن اگر وہ ایہ الترام 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 فقهاء کی مشہور رائے یہی ہے کہ اس پر قانونی حکم (قضائی نفاذ) لا گو نہیں کیا جائے گا البتہ ابن دینار کے نزدیک عدالتی حکم کے ذریعے الترام کو نافذ کیا جائے گا۔

• مالی معاملات میں درپیش مشکلات کے لیے الترام بالصدق 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 "المُؤَعِيدُ

قَدْ تَكُونُ لَازِمَةً فَيُجْعَلُ لَازِمًا لِحَاجَةِ النَّاسِ"۔⁽³⁴⁾ مجمع الفقه الاسلامی جدہ وغیرہ جامع فقیہی نے بھی

اس کو جائز قرار دیا ہے۔⁽³⁵⁾

چند مگر اعترافات اور ان کے جوابات

۱۔ فقیہ مراد کے میں متع م موجود ہوتا تھا جبکہ جدید مراد کے میں موجود نہیں ہوتا بلکہ کسٹم کی ڈینانڈ پر خرید کر دیتا ہے۔

(33) الخطاب، شمس الدین أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطراطلي المغربي، المعروف بالخطاب الرعنوي الماكفي (ت ۹۵۴ھ) 'تحرير الكلام في مسائل الإلتام' (بيروت- لبنان، دار الغرب الإسلامي، الطبعة الأولى ۱۴۰۴ھ - ۱۹۸۴م) 'ص: ۱۷۶'.

(34) ابن عابدين، محمد أسمين، أشہیر بابن عابدين، ت ۱۲۵۲ھ، حشاشية رد المحتار على الدرر المختار: شرح تنوير الأ بصار، مصر، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر، الطبعة الثانية ۱۳۸۶ھ = ۱۹۶۶م، ۵/۸۲ =

(35) قرار رقم 2، 3 بشأن الوفاء بالوعد والراجحة للأمر بالشراء (مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد 5، 1409ھ - 1599م) /2

- ۲۔ ادا یک کا طریقہ کار پورے کا پورا قسطوں پر کھڑا کر دیا ہے اور یہ دین کو تخلیق کر دیتے ہیں مثلاً کسٹمر کے پاس بیسہ 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 مراجع کی طبیعت (نچر) ٹریڈ کا تھا جبکہ بینکوں نے اس کو فناسنگ کا طریقہ بنادیا ہے۔ خالی ہاتھ بندے کو پسیے مہیا کرنا اس کی وجہ سے ناجائز ہونا چاہئے۔

اعترافات 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 آرہا ہے۔ اس میں تو شرعاً کوئی ممانعت نہیں ہے۔ یہ تو ناجائز ہونے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔

۲۔ آپ کہہ رہے ہیں کہ فناسنگ کرتا ہے۔ اگر فناسنگ ہے تو یہ دیکھنا ہو گا کہ فناسنگ کی کٹریکٹ کی نوعیت کیا ہے؟ اگر قرض کا کٹریکٹ ہے تو اس پر قرض کے احکام لا گو ہونگے۔ اگر فناسنگ کا کٹریکٹ 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 فناسنگ میں جو کٹریکٹ ہوا ہے اس کی پاسداری / لاج رکھتا ہوں تو ناجائز ہونے کی کیا وجہ ہو سکتی ہے۔ یہ کہنا کہ یہ اس طریقہ 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 رو لزپورے ہوتے ہیں یا نہیں۔

۱۔ بیع قبل القبض نہیں ہے۔ ۲۔ جو ٹرانزیکشن دین پر منج 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 فقهی مراجح سے اپنی اندر جدّت رکھتی ہے۔ بلکہ ہم نے تو پرنسپل / اصول و ضوابط کو دیکھنا ہے۔

متانج اور سفارشات:

- ۱۔ بیننگ مرابحہ کئی امور میں فقہی مرابحہ سے مختلف ہے لیکن اس میں مرابحہ اور بیع کے شرائط پورے ہوتے ہیں۔
- ۲۔ مرابحہ مثلی پر اڈکٹ نہیں ہے لہذا اس کا استعمال محدود اور ناگزیر حالات میں ہی کیا جائے۔
- ۳۔ کسٹمر کو وکیل بنانا بیننگ مرابحہ کو سودی فناںنگ سے تباہہ بنادیتے ہیں لہذا اس پر یکٹس کو ختم کر کے پینگ اپنے ذمیں کمپنیاں قائم کرے یا کم از کم سامان کی خریداری کے لئے الگ سے ایجنت 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 رفاهی کاموں کے لئے استعمال کرنا ضرورت، ازالہ ضرر اور مصلحت کے پیش نظر کئی مجامع فقہی نے جواز کا فتوی دیا ہے لہذا معاشر کی صورت میں قرآنی احکام کے مطابق مهلت کا بھی معقول بندوبست ہونا چاہئے اور اس کا استعمال ”الضرورة تقدر بقدرهَا“ 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 Yattafiq 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 Fiqhiiyah 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 Abdallah 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).