

# اسلامی بینکوں میں رائج مراءبءه: طررق کار اور شرعی نقطه نظر

## **Murabaha in Islamic Banks: Process and Shariah View**

\*ڈاکٹر حافظ راءه فرهان علی

\*\*ڈاکٹر ہدایت خان

### **ABSTRACT**

*Murabaha* is a form of buying and selling the products in which a seller sells his product for profit. It has a significant advantage over other types of financial transactions due to its fairness and transparency. In the traditional banking system, traders, industrialists, and farmers do get loans from banks for long-term and short-term benefits and pay interest at fixed rates and time periods. But those who follow the teachings of the Quran and Sunnah in letter and spirit, avoid such interest-based transactions. In this scenario, Islamic banks introduced various methods of Islamic financing, out of which *Murabaha* has gained significant fame due to its compatibility with the injunctions of Islamic shariah.

This article is an attempt to address two important questions regarding *Murabaha*:

- 1) the classical Islamic concept of *Murabaha*
- 2) and its application in contemporary Islamic banking.

A qualitative method of research has been employed for the collection and analysis of data. The research concludes that *Murabaha* is an important product and method of sale in Islamic banks. Despite its quick fame, it needs some modifications to make it completely compatible with the teachings of Islamic shariah in letter and spirit.

### **KEYWORDS:**

*Murabiha, Sale, Islamic Banking, Interest.*

تمہید

مراءبءه خرید و فروخت کی ایک قسم ہے اور خرید و فروخت کا تعلق انسان کے ساتھ اتنا ہی پرانا ہے جتنا کہ اس کی پیدائش۔ مراءبءه کو خرید و فروخت کی دوسری اقسام پر ایک گونہ برتری حاصل ہے اس لئے کہ یہ بیع امانتہ ہے جس میں

\*اسسٹنٹ پروفیسر، شعبہ شریعہ، علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد

\*\*ایسوسی ایٹ پروفیسر، چیئر مین شعبہ شریعہ، علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد

بالکے کی سچائی اساسی حیثیت رکھتی ہے۔

مروجہ روایتی بنکاری میں تاجر، صنعتکار، کسان اپنی طویل المیعاد اور قصیر المیعاد ضروریات کو پورا کرنے کے لئے بینکوں سے قرضہ لیتے ہیں اور مخصوص مدت پر مخصوص شرح سے سود کی ادائیگی کرتے ہیں لیکن وہ لوگ جو قرآن و سنت کی منہیات پر یقین رکھتے ہیں ایسے معاملات سے گریز کرتے ہیں لہذا اس بات کی اشد ضرورت تھی کہ کوئی لائحہ عمل ایسا ہو جس سے روزمرہ کی ضروریات بھی پوری ہوں اور شریعت کی منہیات سے دور رہا جاسکے لہذا اسلامی بینکوں نے مختلف طریقہ ہائے تمویل متعارف کروائے جن میں مرابحہ بڑا ہی اہم طریقہ ہے جس کی شریعت نے اجازت دی ہے۔ یہ مقالہ اسی حوالے سے ایک کوشش ہے جس میں مرابحہ کے قدیم فقہی تصور اور دور حاضر میں اس کے اطلاق کو جاننے کی کوشش کی گئی ہے۔ مقالے کے پہلے حصے میں کتب فقہ میں بیان کردہ مرابحہ کی تعریف، جواز، اور شرائط زیر بحث آئیں ہیں اور اس کے بعد اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ، طریق کار اور شرعی نقطہ نظر جیسے امور موضوع بحث رہے ہیں۔

### مرابحہ کا معنی و مفہوم:

مرابحہ کا کلمہ لغت میں "ربح" سے ماخوذ ہے جس کے معنی تجارت میں نفع اور بڑھوتری کے ہیں۔ کلام عرب میں کہا جاتا ہے "ربحت تجارتہ"<sup>1</sup> یعنی اس کی تجارت بڑھ گئی "وتجارة رابحة" منافع والی تجارت "ورابحة علی سلعتہ: أعطیتہ ربحاً" میں نے اسے سامان پر نفع دیا<sup>2</sup>۔ اصطلاحی معنی میں اس سے مراد کسی چیز کی پہلی قیمت خرید کا لحاظ رکھتے ہوئے اسے متعین منافع کے ساتھ فروخت کرنا ہے۔ اس قیمت خرید اور متعین منافع سے فروخت کنندہ اور خریدار دونوں آگاہ ہوتے ہیں<sup>3</sup>۔

### مرابحہ کی اقسام:

فقہ کی قدیم کتابوں میں مرابحہ کا تذکرہ قیمت خرید اور منافع کی صراحت کے ساتھ کی جانے والی بیع کے طور پر ملتا ہے لیکن اس شرط کے التزام کے بغیر کہ قیمت کی ادائیگی نقد ضروری ہے یا ادھار کی بھی اجازت ہے۔ دور حاضر میں مرابحہ کی بناء پر تجارت و کاروبار، بالخصوص اسلامی بینکوں، میں زیادہ تر ادھار ادائیگی کی بنیاد پر ہوتا ہے۔ واضح رہے کہ مرابحہ بیع کی ایک قسم ہے اور بیع نقد و ادھار دونوں طرح سے جائز ہے بشرطیکہ ادھار بیع میں مدت معلوم ہو۔ فقہاء نے تصریح کی ہے:

"ویجوز البیع بثمان حال و مؤجل اذا كان الأجل معلوماً"<sup>4</sup>

ترجمہ: اور بیع نقد و ادھار دونوں طرح سے جائز ہے بشرطیکہ مدت معلوم ہو۔

مرابحہ کے لٹریچر اور اس کی عملی پریکٹس سے مرابحہ کی درج ذیل اقسام منظر عام پر آتی ہیں:

مراجمہ معجلہ: مراجمہ کی وہ قسم جس میں اثاثہ کی مکمل قیمت (قیمت بمع منافع) نقد ادا کر دی جاتی ہے۔  
مراجمہ مؤجلہ: مراجمہ کی وہ قسم جس میں اثاثہ کی قیمت ادھار ادا کی جاتی ہے۔

## مراجمہ کی شرعی حیثیت:

مراجمہ کا جواز قرآن، حدیث اور اجماع سے ثابت ہے، مراجمہ بیع کی ایک قسم ہے اور بیع کے جواز پر قرآن و حدیث کی نصوص شاہد ہیں۔ ارشاد باری تعالیٰ ہے:

وَاحْلِلْ لِلَّهِ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا<sup>5</sup>

ترجمہ: "اور اللہ نے بیع کو حلال اور ربا کو حرام قرار دیا۔"

## مراجمہ کی شرائط:

مراجمہ میں بیع کی عمومی شرائط کے ساتھ خصوصی شرائط کا پایا جانا بھی ضروری ہے۔ خصوصی شرائط میں اثاثہ کی اول قیمت خرید، منافع کی مقدار یا شرح، کرنسی یا ناپ تول والی اشیاء اور ان کے پیمانے کی وضاحت، عقد اول کی درستگی اور ان تمام امور کی وضاحت شامل ہے جو کسی گاہک کے فیصلے پر نظر انداز ہو سکتی ہوں۔ ذیل میں ان کا مختصر تذکرہ کیا جاتا ہے۔

### اول قیمت خرید معلوم ہو:

مراجمہ خرید و فروخت کی ایسی قسم ہے جس میں خریدار اس بات پر خرید و فروخت کرتا ہے کہ فروخت کنندہ نے جس قیمت پر یہ شے خریدی ہے وہ اس پر منافع رکھتے ہوئے شے فروخت کر دے لہذا اسے ثمن اول یعنی شے کی قیمت خرید معلوم ہونا ضروری ہے پس اگر خریدار کو ثمن اول کا علم نہ ہو سکا تو یہ بیع باطل ہوگی۔<sup>6</sup>

### منافع معلوم ہو:

مراجمہ میں منافع کا معلوم ہونا بھی ضروری ہے اس لئے کہ مراجمہ نام ہی ایسی بیع کا ہے جس میں فروخت کنندہ اصل قیمت کے ساتھ منافع پر شے کو فروخت کرتا ہے تو منافع کی مقدار کا معلوم ہونا از بس ضروری ہے۔ دوسرے یہ کہ مراجمہ میں شے کی کل قیمت اس کی اصل قیمت خرید بمع منافع پر مشتمل ہوتی ہے لہذا جب تک منافع معلوم نہ ہو گا کل قیمت کی صحیح شکل سامنے نہ آسکے گی۔<sup>7</sup>

### قیمت کی ادائیگی بنیادی اکائیوں کی صورت میں ہو:

مراجمہ میں یہ بھی ضروری ہے کہ بائع کی جانب سے ادا کردہ قیمت بنیادی اکائیوں کی صورت میں ہو جو ایک دوسرے کے بالکل مساوی ہوں مثلاً روپیہ، ریال، ڈالر وغیرہ، تاکہ مراجمہ پر سامان فروخت کرتے ہوئے اصلی قیمت اور

منافع کی تعیین میں کسی قسم کی دشواری نہ ہو۔<sup>۸</sup>

### اشیاء کا لین دین مختلف اجناس میں ہو:

مراہجہ پر فروخت کی جانے والی اشیاء میں ضروری ہے کہ ان کی ادائیگی جنس مختلف سے ہو وگرنہ یہ سود کے زمرے میں آئے گا۔<sup>۹</sup>

### عقد اول کی درستگی:

مراہجہ پر فروخت کی جانے والی شئی کی اول خریداری درست طریقے سے ہونی چاہیے اس لئے کہ اگر پہلی خریداری درست طریقے سے نہ ہوئی تو عقد مراہجہ جائز نہ ہوگا۔

### بیع کی خرید ادھار پر یا نقد پر؟ وضاحت ضروری ہے:

بائع نے مراہجہ پر فروخت کی جانے والی شئی اگر بذات خود ادھار پر خریدی تو اسے اس کی وضاحت کرنا ضروری ہے اس لئے کہ مراہجہ بیع امانت ہے جو ہر طرح کے جھوٹ، تہمت، تدلیس اور ستمان کی اجازت نہیں دیتی۔<sup>۱۰</sup>

### بیع میں عیب کی وضاحت ضروری ہے:

مراہجہ پر فروخت کی جانے والی شئی میں اگر کوئی عیب ہے تو بائع پر اس کی وضاحت ضروری ہے اس لئے کہ خریدار کو اگر علم ہو جائے کہ جو چیز میں خرید رہا ہوں وہ عیب دار ہے تو وہ اسے کبھی بھی نہ خریدے گا<sup>۱۱</sup> دوسری وجہ یہ ہے کہ فروخت کنندہ نے جب عیب دار شئی کو فروخت کیا تو اس نے بیع کے تمام حصص کی قیمت وصول کر لی جبکہ عیب دار حصہ تو قیمت کی وصولی کے قابل ہی نہ تھا لہذا جب اس حصے کی بیع غلط ٹھہری تو بقیہ تمام حصص کی بیع بھی باطل ہو گئی اس لئے کہ مذکورہ بیع کی فروخت مجموعی اعتبار سے تھی نہ کہ انفرادی اعتبار سے۔

### مال مراہجہ پر مصارف:

مالکیہ کے نزدیک اگر فروخت کنندہ نے مال مراہجہ پر ایسے مصارف کئے ہیں جو کہ مال کے ساتھ باقی ہیں مثلاً کپڑا خرید اتواسے رنگ کر ڈالا، اون خریدی تو اسے بٹ دیا یا کپڑا خرید کر اس پر کڑھائی کر دی تو یہ ایسے مصارف ہیں جنہیں قیمت میں شمار کیا جائے گا اور نفع بھی ان کے تناسب سے طے کیا جاسکتا ہے بشرطیکہ فروخت کنندہ یہ وضاحت کرے کہ میں نے یہ چیز اتنے میں خریدی اور پھر اس پر یہ مصارف کئے۔<sup>۱۲</sup> احناف کے نزدیک وہ تمام مصارف مال مراہجہ میں شامل کئے جاسکتے ہیں جن کی اجازت بازار کا عرف دیتا ہو<sup>۱۳</sup>

### اسلامی بینکوں میں رائج مراہجہ

مراہجہ کا قدیم نظریہ تو یہ تھا کہ فروخت کنندہ کسی چیز کو اس کی اصلی قیمت، اخراجات اور منافع کی مکمل وضاحت

کے ساتھ گاہک کو فروخت کر دیتا تھا لیکن جیسے جیسے تہذیب و تمدن نے ترقی کی ہے تجارت و کاروبار بھی بدل گئے لہذا اسلامی بینکاری میں طے پانے والا عقد مراہجہ طریق کار کی حد تک تو اپنے اندر جدت رکھتا ہے لیکن اس میں نظریہ وہی کار فرما ہے کہ بینک قیمت اور منافع کی وضاحت کے ساتھ اثاثہ گاہک کو فروخت کرتا ہے اسلامی بینکوں میں رائج مراہجہ کے لئے "المراہجہ للآمر بالشراء" کی اصطلاح استعمال کی جاتی ہے ذیل میں ہم اس کا مفہوم جاننے کی کوشش کریں گے۔

موسوعة العلمیہ والعملیہ للبنوک الإسلامیہ کے مطابق:

"یہ ایک ایسا معاہدہ ہے جس میں گاہک بینک کے پاس آتا ہے اور اس سے معین اثاثہ طلب کرتا ہے اثاثے کی تمام تفصیلات گاہک کی جانب سے مہیا کی جاتی ہیں۔ گاہک یہ وعدہ کرتا ہے کہ وہ اثاثے کو متفقہ نفع کے مطابق بینک سے خریدے گا اور قیمت طے کردہ شیڈول کے مطابق اقساط میں ادا کرے گا"<sup>14</sup>

ڈاکٹر سامی حسن محمود رقم طراز ہیں کہ:

اس سے مراد ایسا معاہدہ ہے جس میں بینک متعاقد کی طلب (گاہک کی ڈیمانڈ) پر اثاثہ خریدتا ہے جب کہ نفع ان دونوں کے مابین پہلے ہی سے طے ہوتا ہے۔ بینک (سپلائر کو) اثاثہ کی قیمت کلی یا جزوی طور پر نقداً ادا کرتا ہے۔ بینک کے اس سارے عمل میں گاہک اپنے اوپر لازم کرتا ہے کہ وہ آرڈر دیئے گئے اثاثے کی خریداری کرے گا۔"<sup>15</sup>

درج بالا تعریفات سے درج ذیل امور اخذ ہوتے ہیں:

- 1- مروجہ مراہجہ میں بینک از خود اثاثہ خرید کر اپنے پاس نہیں رکھتا کہ دوسروں کو فروخت کرے بلکہ گاہک کی طلب پر متعین اثاثے کی خریداری کی جاتی ہے۔
- 2- بینک عموماً اثاثے کی خریداری نقد کرتا ہے جب کہ گاہک کی جانب سے بینک سے خریداری ادھار کی بنیادوں پر ہوتی ہے۔
- 3- گاہک اور بینک دونوں ایک دوسرے سے وعدہ کرتے ہیں کہ وہ اپنی ذمہ داریاں پوری کریں گے۔
- 4- اثاثے کی اول قیمت خرید پر منافع دونوں کی رضامندی سے طے ہوتا ہے۔

### اسلامی بینکوں میں رائج مراہجہ کی اہمیت:

عہد حاضر کی بینکاری میں مراہجہ اہم طریقہ تمویل ہے اس لئے کہ عوام الناس کی جو حاجات اس سے پوری ہو سکتی ہیں وہ دوسرے طریقوں مثلاً مضاربہ، مشارکہ سے پوری نہیں ہو سکتیں وہ اس لئے کہ مضاربہ میں تو کسی شخص کو سرمایہ اس مقصد سے دیا جاتا ہے کہ وہ اس سے کاروبار کرے اور مشارکہ میں تو خود اپنا سرمایہ دوسرے کے سرمائے کے ساتھ ملا

کر کاروبار کیا جاتا ہے لیکن ایک شخص یا ادارے کو اپنے استعمال کے لئے کوئی سامان، مشینری یا گھر وغیرہ درکار ہو تو ایسی صورت میں مضاربہ یا مشارکہ کو کام میں نہیں لایا جاسکتا لامحالہ اس کے لئے کوئی دوسرا سستہ اختیار کرنا پڑے گا۔ اس کی بجائے کہ ناجائز طریقہ اختیار کیا جائے، مراہمہ ان ضروریات کو احسن طریقے سے پورا کر سکتا ہے<sup>16</sup>۔ ذیل میں اس بات کو بیان کیا جائے گا کہ مراہمہ بینک کے لحاظ سے کس طرح اہم ہے اور گاہک کے لحاظ سے کس طرح؟

### بینک اور گاہک کے لحاظ سے مراہمہ کی اہمیت:

مراہمہ اس لحاظ سے بھی اہم ہے کہ یہ مروجہ بینکاری کے قالب میں اسلامی طریقے کے مطابق بالکل صحیح طرح سے بیٹھتا ہے وہ اس طرح کہ بینک بنیادی طور پر روپے پیسے کا لین دین کرتے ہیں اور اشیاء کی خرید و فروخت تاجر کی طرح نہیں کرتے کہ اپنے پاس اشیاء تجارت رکھیں اور گاہکوں کو فروخت کریں البتہ وہ یہ کر سکتے ہیں کہ گاہک کو جس چیز کی ضرورت ہو اس کی درخواست پر مارکیٹ سے خرید کر اسے فروخت کریں۔<sup>17</sup> گاہک کے لحاظ سے مراہمہ کی اہمیت یہ ہے کہ گاہک کے پاس اتنا سرمایہ نہیں ہوتا کہ وہ اثاثہ جات کی یکمشت خریداری کر سکے، لہذا اس کے لئے تو بہت آسانی ہے کہ اقساط کی صورت میں آہستہ آہستہ اثاثہ کی قیمت ادا کرتا رہے اور بالآخر مکمل ادائیگی کر ڈالے۔

### اسلامی بینکوں کی تمویل میں عقود مراہمہ کا تناسب:

اسلامی بینکاری کے آغاز سے لے کر اب تک مجموعی تمویل (Financing) میں زیادہ حصہ عقود مراہمہ کا رہا ہے۔

مثال کے طور پر 1984ء کے اعداد و شمار کے مطابق درج ذیل بینکوں میں عقود مراہمہ کا تناسب حسب ذیل تھا<sup>18</sup>

- 1- بینک الاسلامی الاردنی 72 فیصد
- 2- بینک اسلامی بنگلہ دیش 65.3 فیصد
- 3- بینک اسلامی سوڈان 56.3 فیصد
- 4- بینک التضامن اسلامی 61.4 فیصد
- 5- بینک قطر اسلامی 97.7 فیصد

میزان بینک کا شمار پاکستان کے مشہور اور بڑے اسلامی بینکوں میں ہوتا ہے۔ سال 2008ء اور 2009ء میں بینک کی مجموعی تمویل (Financing) میں عقود مراہمہ کا تناسب بالترتیب %45 اور %47 تھا۔ سال 2009ء سال 2010ء اور 2012ء میں یہ تناسب بالترتیب %44، %27 اور %31 فیصد رہا۔<sup>19</sup> 2013 میں یہ تناسب 28 فیصد اور 2014 میں 15 فیصد تھا۔<sup>20</sup> 2017 میں 4.61 فیصد، 2018 میں یہ تناسب 3.82 فیصد دیکھنے میں آیا۔<sup>21</sup> 2019 میں یہ تناسب 3.3 فیصد اور 2020 میں 2.6 فیصد رہا۔<sup>22</sup>

میزان بینک بینکاری کی خدمات میں شراکت کے حصص کو بڑھا رہا ہے جو کہ ایک موزوں طریقہ ہے اسی لئے مراجمہ کے تناسب میں کمی واقع ہو رہی ہے لیکن خوش آئند بات یہ ہے کہ مراجمہ کی براہ راست ادائیگیوں میں اضافہ ہو رہا ہے۔

## اسلامی بینکوں میں رائج مراجمہ کا طریق کار:

اسلامی بینکوں میں رائج مراجمہ دو مرحلوں پر مشتمل ہے جن کی تفصیل حسب ذیل ہے<sup>23</sup>

### پہلا مرحلہ:

پہلے مرحلے میں گاہک بینک کے پاس آتا ہے اور مطوبہ اثاثہ بینک سے طلب کرتا ہے۔ اثاثہ کی تفصیل اور بعض اوقات اثاثے کی ملنے کی جگہ سے بھی بینک کو آگاہ کرتا ہے۔ بینک گاہک سے یہ وعدہ کرتا ہے کہ وہ اس کے لئے اثاثہ کی خریداری کرے گا۔ گاہک یہ وعدہ کرتا ہے کہ وہ بینک سے یہ اثاثہ خریدے گا اس پہلے مرحلے میں جو چیزیں بینک اور گاہک کے درمیان طے پاتی ہیں وہ درج ذیل ہیں:

1- اثاثہ کی قیمت کیا ہوگی اور بینک اس پر کیا منافع لے گا؟

2- اثاثہ کی قیمت ادائیگی کی صورت کیا ہوگی؟ آیا گاہک نقد ادائیگی کرے گا یا ادھار؟ اکثر اوقات ادائیگی ادھار ہی ہوتی ہے۔

3- بعض اوقات بینک پیشگی رقم بھی طلب کرتا ہے بینکوں کو یہ ہدایت کی گئی ہے کہ وہ پیشگی رقم طلب کریں تاکہ گاہک کے انکار کی صورت میں متوقع نقصان کی تلافی کی جاسکے۔<sup>24</sup>

### دوسرا مرحلہ:

پہلا مرحلہ بیع مراجمہ کی ابتدائی منزل ہے لیکن بیع کا عقد نہیں ہے۔ بیع کا عقد اس وقت طے پاتا ہے جب بینک اثاثہ کی خریداری کر لیتا ہے اثاثہ کی خریداری کی پھر دو صورتیں ہیں:<sup>25</sup>

1- بینک بذات خود اثاثہ کی خریداری کرے۔

2- بینک خریدار کو ہی اثاثہ کی خریداری کا وکیل مقرر کر دے۔

میزان بینک کے طریق کار میں اجازت ہے کہ وہ گاہک کو اثاثہ کی خریداری کا وکیل مقرر کر سکتا ہے۔ وکیل کے توسط سے خریداری کی تفصیل حسب ذیل ہے:<sup>26</sup>

1- بینک اور گاہک کے درمیان عقد وکالہ (Agency Agreement) طے پاتا ہے جس میں گاہک بینک کا وکیل

مقرر ہو جاتا ہے کہ وہ بینک کی جانب سے اثاثہ کی خریداری کرے گا۔ اثاثہ کی قیمت بینک کی جانب سے براہ

راست سپلائر کو دی جاسکتی ہے اور اس بات کی بھی اجازت ہے کہ یہ قیمت گاہک (جو کہ وکیل بھی ہے) کو ہی

دے دی جائے تاکہ وہ سپلائر کو ادا کر دے لیکن خوش آئند بات یہ ہے کہ میزان بینک مراہمہ کی بنیاد پر براہ راست ادائیگیوں میں آئے روز اضافہ کر رہا ہے۔<sup>27</sup>

2- وکیل مارکیٹ سے جب اثاثہ کی خریداری کر لیتا ہے تو بینک کو اس کی اطلاع دیتا ہے اور ساتھ ہی یہ پیشکش (Offer) کرتا ہے کہ وہ اثاثہ خریدنا چاہتا ہے بینک اس کی "آفر" کو قبول کرتا ہے یوں بینک اور گاہک کے درمیان بیع طے ہو جاتی ہے۔ ڈاکٹر اعجاز صدیقی "Bank's Acceptance" کے عنوان کے تحت لکھتے ہیں کہ بہتر یہ ہے کہ گاہک اثاثہ خریدنے کے بعد بینک کو فون کر کے اثاثہ کی خریداری کی اطلاع دیدے اور ساتھ ہی خریداری کی پیشکش کر کے قبولیت بھی حاصل کر لے<sup>28</sup>

### تیسرا مرحلہ:

تیسرا مرحلہ مراہمہ کی بنیاد پر حاصل ہونے والے اثاثے کی قیمت کی ادائیگی کا ہے جس میں ادائیگی عموماً ادھار کی بنیاد پر ہوتی ہے اور قسطیں بنادی جاتی ہیں۔ گاہک اثاثے کی پوری قیمت کو اقساط کو آہستہ آہستہ ادا کرتا رہتا ہے۔ دوسرا مرحلہ جزوی طور پر قابل نظر ہے جس کی بنیاد یہ ہے کہ اس میں مراہمہ کی روح ختم ہوتی ہے۔ اس لئے کہ اسلامی بینک اس معاملے میں بنفس نفیس اثاثہ خریدنے اور اسے گاہک کی مطلوبہ جگہ یا جائے فروخت پر لانے کی بجائے یہ تمام کام گاہک سے کرالیتا ہے۔ بظاہر دیکھا جائے تو بینک اس میں گاہک کو رقم دیتا ہے اور تدریج اقساط کی صورت میں اس کے بدلے اثاثہ کی بنیاد پر زیادہ رقم وصول کرتا ہے<sup>29</sup> جہاں تک محنت اور مشقت کی بات ہے تو وہ یہ ہے کہ بینک اس سارے معاملے کی کڑی نگرانی کرتا ہے اور پھر اس بات کو یقینی بناتا ہے کہ آیا سپلائر کا وجود بھی ہے یا نہیں؟ حقیقی خریداری وجود میں آئی ہے یا نہیں؟ اسلامی بینک اس معاملے کی شفافیت میں کاغذات کی جانچ پڑتال، خرید و فروخت کی رسیدوں اور اثاثہ جات کے معائنے سمیت متعدد طریقے اپناتا ہے۔

درج بالا معاملے میں بینک کا رسک (Risk) بہت کم ہے اس لئے کہ گاہک جیسے ہی اثاثہ خرید کر بینک کو اس کی اطلاع دیتا ہے اور ساتھ ہی خرید و فروخت کا عقد طے پاتا ہے تو اثاثے کے تمام تر خطرات (Risk) گاہک کو منتقل ہو جاتے ہیں، جبکہ احادیث کی رو سے ہر فریق کو اپنی اپنی ذمہ داری اور اس سے مربوط خطرات کو پوری طرح برداشت کرنا چاہیے تب ہی کسی چیز کے فوائد سے متمتع ہو جاسکتا ہے۔ نبی کریم ﷺ کا ارشاد ہے: الخراج بالضمن، جس کا مطلب یہ ہے کہ مالی معاملات میں فائدہ کا وہی شخص حقدار ہے جسکی طرف نقصان کی صورت میں نقصان پلٹ آئے۔ اس سے یہ بھی معلوم ہوتا ہے کہ فائدے سے مربوط تمام تکالیف بھی فائدہ اٹھانے والے کو برداشت کرنی چاہئیں۔ مختصر الفاظ میں یہ کہ اثاثہ کی خریداری سے لے کر گاہک کو حوالی کے وقت تک، تمام تر معاملات اسلامی بینک کو خود سرانجام دینے چاہئیں تاکہ مراہمہ اپنی حقیقی صورت میں انجام کو پہنچ سکے اور بینک اپنے حصے کے خطرات بھی مکمل طور پر برداشت کر

سکے، لیکن اس کا یہ مطلب بھی نہیں کہ موجودہ مراہجہ اول تا آخر، مکمل طور پر ناجائز ہے بلکہ اسلامی بینک بیج کی عمومی شرائط کے ساتھ ساتھ ما قبل میں ذکر کردہ بیج مراہجہ کی خصوصی شرائط کو پورا کرتا ہے لیکن مذکورہ حوالوں سے بہتری کی شدید ضرورت ہے۔

قبضہ حقیقی یا حکمی: بینک کی طرف سے خریدے گئے اثاثہ جات پر قبضہ دو طرح کا ہو سکتا ہے۔

1- حقیقی قبضہ جس میں سپلائر نے بینک کو اثاثہ جات مادی اور حسی طور پر حوالے کر دیے ہوں اور بینک نے اس پر قبضہ کر لیا ہو۔

2- حکمی قبضہ جس میں اثاثہ ابھی سپلائر کے پاس ہی ہو، بینک نے اس کی قیمت ادا کر دی ہو اس میں اثاثہ بینک کے نام تو ہو جائے گا لیکن ابھی تک حقیقی طور پر اس کے قبضے میں نہ آئے گا۔ فقہاء کے ایک طبقے کی رائے یہ ہے کہ بے شک اثاثہ ابھی سپلائر کے پاس ہی ہے لیکن جب وہ بینک کے نام ہو چکا ہے تو اب بینک کو اجازت ہے کہ وہ اسے آگے فروخت کر سکتا ہے اس لئے کہ خرید و فروخت میں یہ عموماً ہوتا ہے کہ خریدار اپنا سامان خرید کر فروخت کنندہ کے پاس ہی رکھ دیتا ہے تو اس وقت یہ سامان فروخت کنندہ کی ملک سے نکل کر امانت کے زمرے میں آ پہنچتا ہے۔ اس کی بیج بھی جائز ہے اگر اس سامان کا مالک اسے فروخت کرتا ہے تو ضمان بھی اسی پر آئے گی۔<sup>30</sup>

### اسلامی بینکوں میں رائج مراہجہ دور حاضر کی ایجاد ہے؟

عموماً یہ سمجھا جاتا ہے کہ اسلامی بینکوں میں مروجہ مراہجہ دور حاضر کی ایجاد ہے جبکہ یہ درست نہیں فقہائے قدیم، امام شافعیؒ، امام محمد بن حسن شیبانیؒ جیسے فقہاء نے اپنے ادوار میں ایسی صورتوں کے احکامات بیان کئے جو کہ دور حاضر کی صورتوں کے بالکل مماثل ہیں مثلاً:

امام شافعیؒ فرماتے ہیں: اگر ایک شخص نے دوسرے کو کہا تو یہ سامان خرید لے اور میں تجھے اس پر اتنا نفع دوں گا اس آدمی نے وہ سامان خرید لیا تو یہ جائز ہے لیکن اس شخص کو جس نے کہا تھا کہ میں کہ تیری خریداری کے بعد میں اسے نفع پر خریدوں گا، اسے اختیار ہے چاہے تو سامان خرید لے چاہے نہ خرید لے اور یہی حال ان دو صورتوں کا ہے۔ جہاں ایک شخص نے دوسرے کو متعین سامان خریدنے کا کہا اور اس کی تمام تفصیلات بھی بیان کر لیں یا یہ کہا کہ جو سامان بھی تو خریدنا چاہتا ہے، خرید لے میں اسے نفع پر خریدوں گا تو یہ بیج جائز ہے مگر حکم دینے والے کو سامان خریدنے یا نہ خریدنے کا اختیار بھی ہے۔ اگر اس نے یہ کہا کہ تو سامان خرید لے میں تجھ سے نقد یا ادھار پر خریدوں گا تو اس کا حکم بھی وہی ہے جو پیچھے گزرا۔ مذکورہ مسائل میں اول خرید کے بعد جب دوسری مرتبہ خریداری ہوگی تو اس میں نئے عقد کی ضرورت ہوگی اور اگر پچھلے عقد کو ہی بنیاد بنا کر فروخت کی گئی تو یہ ناجائز ہوگی اس لئے جب تک نئی ملکیت میں نہیں آ جاتی اسے آگے نہیں

امام محمدؒ سے پوچھا گیا کہ اگر ایک شخص نے دوسرے کو کہا کہ تو ایک ہزار درہم کے بدلے گھر خرید۔ میں وہی گھر تجھ سے گیارہ سو درہم کے بدلے میں خرید لوں گا پس اس شخص نے گھر خریدنے کا ارادہ کیا پھر اسے خیال آگیا کہ اگر وہ گھر خرید لے تو ہو سکتا ہے پہلا شخص اس سے گھر نہ خریدے۔ اس صورت میں گھر اس کے پاس رہے تو اس کا طریقہ کیا ہے؟ امام محمدؒ نے فرمایا کہ اسے چاہیے کہ دو تین دن کے خیار پر گھر خریدے۔ اگر تو آرڈر دینے والا شخص گھر خریدنے پر تیار ہو گیا پھر تو ٹھیک ہے وگرنہ یہ گھر واپس کر دے اس طرح سے اسے کوئی نقصان نہ پہنچے گا۔<sup>32</sup>

امام شافعیؒ، امام محمدؒ کے بیان کردہ مسائل میں اس بات کا مشاہدہ بآسانی کیا جاسکتا ہے کہ اثاثہ کی خریداری میں گاہک کی دلچسپی تھی اور اثاثہ سے متعلق تمام تفصیلات بھی اسی نے فراہم کیں۔ نقد یا ادھار ادائیگی کا بھی اسی نے کہا اور خریداری کا وعدہ بھی اسی جانب سے کیا گیا۔ دوسری جانب اثاثہ کی خریداری صرف اس لئے ہوئی کہ فلاں شخص اسے منافع پر خریدے گا تو گو یاد و نونوں جانب سے وعدے کا لفظ یا تحریری معاہدہ الگ سے وجود میں نہیں آیا لیکن اس مذاکرے میں حقیقت یہی ہے کہ جانبین سے خرید و فروخت کا وعدہ پایا گیا۔ اسلامی بینکوں میں رائج مراجمہ میں بھی یہی صورتیں پائی جاتی ہیں لہذا بیع المرابحہ للامر بالشراء دور حاضر کی ایجاد نہیں بلکہ صدیوں قبل یہ صورت فقہاء کا موضوع بحث تھی۔

## ایک فرق:

دور حاضر کا مراجمہ ائمہ فقہاء کی بیان کردہ صورتوں میں بڑی حد تک مماثلت رکھتا ہے لیکن ایک فرق یہ ہے کہ ائمہ فقہاء گاہک کو اختیار دیتے تھے کہ بائع کی خریداری کے بعد گاہک کو اثاثہ خریدنے یا نہ خریدنے کا اختیار ہے لیکن عہد حاضر کے مراجمہ میں گاہک کو یہ اختیار نہیں دیا جاتا بلکہ ایک مرتبہ جب اس نے بینک کو آرڈر دے کر یہ وعدہ کر لیا ہے کہ وہ اثاثہ خریدے گا تو اب اس پر لازم ہے کہ وہ اثاثہ خریدے اور اگر وہ اثاثہ نہیں خریدتا تو بینک کو اجازت ہے کہ وہ بینکنگ رقم یا سیکورٹی ڈیپازٹ سے اپنے ہونے والے نقصان کی تلافی کر سکتا ہے۔

اس سے تو یہ معلوم ہوتا ہے کہ گاہک کے کئے گئے وعدے کو قضاء لازم کر دیا گیا ہے جبکہ یہ ایک نئی صورت ہے، لہذا اس بات کی تحقیق ضروری ہے کہ وعدہ قضاء لازم کیا جاسکتا ہے یا نہیں؟

## وعدہ کے نفاذ کے بارے میں فقہاء کی آراء:

گاہک پر اثاثہ کی خریداری کا التزام اس بحث پر مبنی ہے کہ آیا گاہک کے کئے گئے وعدے کو قضاء پورا کروایا جاسکتا ہے یا اسے اختیار ہے کہ وہ اپنے وعدے کو پورا کرے یا نہ کرے یعنی اثاثہ خریدے یا نہ خریدے؟ اس بارے میں فقہاء کی تین طرح کی آراء سامنے آئی ہیں۔

1- وعدہ کے فریقین (بینک اور گاہک) میں سے کسی ایک پر بھی لازم نہیں کہ ان سے قضاء وعدہ پورا کروایا جائے۔ بینک کو مکمل اختیار ہے کہ چاہے تو درخواست دہندہ گاہک کو اثاثہ فروخت کرے چاہے کسی اور شخص کو اسی طرح گاہک کو بھی اختیار ہے کہ وہ بینک کی پیشکش کو قبول کرے یا رد کرے۔ یہ نقطہ نظر ڈاکٹر سلیمان الاشقر، ڈاکٹر علی سالوس اور رفیق مصری کا ہے۔<sup>33</sup>

2- وعدے کے فریقین (بینک اور گاہک) میں سے بینک پر تو لازم ہے کہ وہ اپنے وعدے کو پورا کرتے ہوئے اثاثہ گاہک کو فروخت کرے لیکن گاہک کو اختیار ہے چاہے تو وہ اثاثہ کو خرید لے یا رد کر دے۔ یہ نقطہ نظر ڈاکٹر صدیق محمد الضریح کا ہے۔

3- وعدے کے فریقین میں سے ہر ایک پر لازم ہے کہ وہ اپنے وعدوں کو پورا کرے۔ بینک پر لازم ہے کہ وہ اثاثہ گاہک کو فروخت کرے اور گاہک پر لازم ہے کہ وہ اسے قبول کرے یہ نقطہ نظر ڈاکٹر سامی حسن محمود کا ہے۔

دلائل:

درج بالا نقطہ نظریے کے قائلین میں سے ہر ایک نے دلائل پیش کئے ہیں جن کا خلاصہ ذیل میں پیش کیا جا رہا ہے۔

1- وعدہ کسی پر بھی لازم نہیں: وعدہ کے عدم لزوم کے قائلین کا کہنا ہے کہ سابقہ فقہاء میں سے جس نے بھی وعدہ پر کلام کیا ہے وہ دیانت کی حد تک ہے کہ وہ وعدہ کو پورا کرنا دیانتاً لازم ہے مگر قضاء نہیں۔ دوسرے یہ کہ یہ اسحاق عام وعدوں کے بارے میں ہیں، عقود معاوضات کے بارے میں نہیں جبکہ متعلقہ بحث عقود معاوضہ کے بارے میں ہے۔<sup>34</sup>

2- وعدہ کے لزوم سے یہ بات بھی لازم آتی ہے کہ بینک نے اثاثہ گاہک کو فروخت کر ڈالا ہے حالانکہ وہ بینک کی ملکیت میں نہیں جب کہ نبی کریم ﷺ نے ایسی تمام بیوع سے منع فرمایا جن میں بائع کے پاس اثاثہ کی ملکیت نہ ہو یا اسے قبضہ حاصل نہ ہو۔<sup>35</sup>

3- مروجہ مراہجہ میں اثاثہ چونکہ پہلے سے موجود نہیں ہوتا بلکہ بینک کو گاہک کی درخواست پر خریدنا پڑتا ہے لہذا وعدے کو فریقین پر اگر لازم کر دیا جائے تو اثاثے کی قیمت نامعلوم ہونے کی وجہ سے یہ عقد ناجائز ہو گا۔<sup>36</sup> اس لئے کہ حتمی قیمت تو اس وقت طے ہوگی جب اثاثہ خرید لیا جائے گا۔

**وعدہ صرف بینک پر لازم ہے:**

ڈاکٹر صدیق محمد الضریح کا کہنا ہے کہ وعدہ صرف بینک پر لازم ہے کہ وہ گاڑی / اثاثہ گاہک کو فروخت کرے جبکہ گاہک کو خریدنے یا نہ خریدنے کا اختیار ہے ان کی دلیل یہ ہے کہ اگر گاہک پر بھی وعدے کو لازم کر دیا جائے تو بیع کا عقد وجود میں آجائے گا جبکہ کوئی بھی ایسا عقد اس وقت تک ناجائز ہے جب تک مطلوبہ چیز ملکیت میں نہیں آجاتی۔<sup>37</sup>

مذکورہ مسئلہ میں مصنف کا رجحان امام شافعیؒ کے بیان کردہ مسئلے پر ہے جس میں خریدار کو شیئی کے قبول کرنے یا واپس کرنے کا اختیار دیا گیا ہے<sup>38</sup> لہذا اسی پر بناء کرتے ہوئے بینک پر تو وعدے کو لازم کر دیا گیا جبکہ گاہک کو چھوٹ دے دی گئی۔

**وعدہ فریقین میں سے ہر ایک پر لازم ہے:**

فریق ثالث کا موقف ہے کہ وعدہ فریقین میں سے ہر ایک پر لازم ہے انہوں نے اپنے موقف کی تائید میں درج ذیل دلائل پیش کئے ہیں۔ قرآن پاک میں ارشاد ہے:

وَأَوْفُوا بِعَهْدِكُمْ إِذْ عٰهَدْتُمْ كَانَتْ مَسْئُورًا<sup>39</sup>

ترجمہ: "اور تم وعدے کو پورا کرو بے شک وعدے کے بارے میں پوچھ چگھ ہوگی"

حضرت اسماعیل کی تعریف کرتے ہوئے اللہ تعالیٰ نے فرمایا:

وَإِذْ كُفِرْنَا فِي السَّمَاءِ إِذْ كُنَّا صَادِقِينَ وَكَانَ رَسُولًا نَّبِيًّا<sup>40</sup>

ترجمہ: "اور کتاب میں اسماعیل کا بھی ذکر کرو وہ وعدہ کے سچے اور (ہمارے) بھیجے ہوئے نبی

تھے۔"

منافقین کی وعدہ خلافی پر اللہ تعالیٰ نے فرمایا:

"لیکن جب اللہ نے اپنے فضل سے انہیں دیا تو یہ اس میں بخیلی کرنے لگے اور ٹال مٹول کرے

منہ موڑ لیا پس اس کی سزا میں اللہ نے ان کے دلوں میں نفاق ڈال دیا اللہ سے ملنے کے دنوں تک،

کیونکہ انہوں نے اللہ سے کئے ہوئے وعدے کی خلاف ورزی کی اور کیوں کہ وہ جھوٹ بولتے

رہے"<sup>41</sup>

نبی کریم ﷺ نے فرمایا:

"جو شخص وعدے کا پاس نہیں رکھتا وہ مؤمن ہی نہیں"<sup>42</sup>

دوسری جگہ آپ ﷺ نے اسے منافق کی نشانی بتلایا۔<sup>43</sup>

**فقہاء کی آراء کا جائزہ:**

وعدے کی الزام کے معاملے میں کہ اگر کسی ایک پر بھی وعدے کو لازم قرار نہ دیا جائے تو ایک طرف قرآن و احادیث کی وعیدات کی اہمیت کم ہوتی ہے ہو تو دوسری طرف بیع مرابحہ بھی کھیل تماشہا ہو جاتا ہے اس لئے کہ جب قانونی گرفت ہی نہ ہوگی تو فریقین میں سے ہر ایک کے لئے وعدے سے انحراف آسان ہو گا دوسری جانب اگر فریقین پر وعدے کو لازم قرار دیا جائے تو اس سے دو خرابیاں ضرور لازم آتی ہیں۔

مراجمہ کا وعدے کا مرحلہ اگرچہ خرید و فروخت کا عقد نہیں بلکہ وہ تو بعد میں اثاثے کی خریداری کے بعد ہو گا لیکن اس مرحلے میں گاہک جب اثاثے کی خریداری کا وعدہ کرتا ہے تو وہ اس کی جانب سے ایجاب پر اثر انداز ضرور ہوتا ہے، اس لئے کہ اس سے انکار کی تصویر ہی نہیں تو گویا مراجمہ کا وعدہ اگرچہ بیع نہیں لیکن بیع کے اثرات سے خالی بھی نہیں جبکہ رسول اللہ ﷺ نے ایسی بیوع سے منع فرمایا جن میں اثاثے کی ملکیت یا قبضہ پاس نہ ہو، لہذا ضروری ہے کہ ایجاب آزادانہ ماحول میں ہو۔<sup>44</sup> لیکن دور حاضر میں خریدار کو مطلق اختیار دینا بھی خطرے سے خالی نہیں لہذا کوئی راہ ایسی ہونی چاہیے جس سے ضرورت بھی پوری ہوتی ہو اور قرآن و حدیث کی منہیات سے بھی بچا جاسکے۔

### رائج نقطہ نظر:

سابقہ آراء سے قطع نظر یہ رائے رائج نظر آتی ہے کہ وعدہ کا نفاذ مطلق نہیں بلکہ مشروط ہو وہ اس طرح کہ بینک گاہک سے یہ وعدہ لے کہ جب اثاثہ بینک کے پاس آجائے گا تو وہ اس سے خریداری کرے گا تاہم معقول اور مستحکم وجوہات کی بنیاد پر اسے انکار کا بھی اختیار ہو گا۔ اگر اس نے انکار کیا تو بینک اس اثاثے کو فروخت کرنے کی بھرپور کوشش کرے گا۔ اس کے لئے چند روز یا مہینے کا وقت بھی طے کیا جاسکتا ہے لیکن اس دوران اگر اثاثہ فروخت نہ ہو سکا یا فروخت تو ہوا مگر بینک کو نقصان اٹھانا پڑا تو اس کی تلافی گاہک کی رقم سے کی جائے گی اور اگر اثاثہ بلا نقصان فروخت ہو گیا تو گاہک بری الذمہ ہو گا۔ زیر نظر موقف میں اس بات کا مشاہدہ کیا جاسکتا ہے کہ وعدہ قضاء نافذ ہو سکتا ہے لیکن اس سے قبل مشتری کو اختیار دیا جانا بھی ضروری ہے۔

### دلائل:

درج بالا نظریے کی بنیاد ان دلائل پر ہے

1- قرآن حکیم اور احادیث نبویہ میں مطلقاً حکم ہے کہ وعدوں کو پورا کرو وہاں اس بات کی کوئی تفریق نہیں کہ جو وعدے بھلائی اور نیکی کے کام سے متعلق ہوں ان کا پورا کیا جانا تو ضروری ہے مگر عقود و معاوضات سے متعلق وعدوں کی تکمیل کا حکم نہیں بلکہ ہمہ اقسام کے وعدوں کو پورا کرنا لازم ہے۔

2- وعدوں کو پورا کرنا دینانہ تو سب کے نزدیک مسلم ہے لیکن قضاء نافذ کروانے سے کوئی چیز مانع بھی تو نہیں۔ لہذا جب ایک چیز دینانہ لازم ہے تو اس کے قضاء لازم ہونے میں کوئی حرج نہیں۔ مؤتمر المصرف الاسلامی کے تحت 1979ء میں اجلاس ہوا جس میں وعدے کی حیثیت بارے غور کیا گیا۔ علماء کی اکثریت نے وعدوں کو لازم قرار دیا۔ اسی معاملے پر 1983ء میں پھر اجلاس ہوا۔ لیکن اس بار بھی پچھلے فیصلے کو برقرار رکھا گیا لیکن اسلامی بینکوں پر مزید یہ شرط عائد کی گئی کہ وہ اثاثہ ملکیت میں آنے کے بعد فروخت کریں گے نیز یہ اثاثے سے متعلق تمام خطرات بھی برداشت کریں گے۔<sup>45</sup>

3- زیر نظر مسلک میں گاہک کو اختیار ہے کہ وہ اثاثے کی خریداری سے انکار بھی کر سکتا ہے۔ اس نظریے میں ہمارا رجحان امام شافعیؒ اور امام محمدؒ کے مسلک پر ہے جہاں انہوں نے ایسے معاملے میں گاہک کو خریداری یا عدم خریداری کا اختیار دیا ہے لیکن یہ اختیار محدود اور مشروط ہے وہ اس لئے کہ جب گاہک اثاثے کی خریداری سے انکار کر دے اور بینک کا یہ اثاثہ فروخت ہی نہ ہو یا بینک کو فروخت میں نقصان اٹھانا پڑے تو بھی شریعت کے مزاج سے ہم آہنگ نہیں کہ ایک کو کھلا اختیار دیکر دوسرے کو نفع نقصان پہنچایا جائے اس لئے آپ ﷺ نے فرمایا:

"لا ضرر ولا ضرار" <sup>46</sup>

ترجمہ: نہ تو خود نقصان اٹھاؤ اور نہ ہی کسی کو نقصان دو۔

بینک کو نقصان کے مواقع اس لئے زیادہ ہیں کہ بینک صرف گاہک کی خواہش پر اثاثہ منگواتا ہے اور ہر گاہک کی فرمائش مختلف ہوتی ہے لہذا اس بات کے امکانات ہیں کہ اگر آرڈر دینے والا گاہک اثاثہ لینے سے انکار کر دے تو یہ اثاثہ فروخت ہی نہ ہو لہذا گاہک کو اختیار بھی دیا جائے گا لیکن یہ اختیار مشروط ہو گا جس سے بیع قبل القبض اور صفقہ فی صفقتیں جیسے اعتراض وارد نہ ہوں گے۔

## نتائج و سفارشات

- 1- مراہجہ بیع کی بالکل جائز قسم ہے بشرطیکہ اس کی شرائط کو ملحوظ خاطر رکھا جائے۔
- 2- اسلامی بینکوں میں رائج مراہجہ طریقہ کار کی حد تک جدت کا حامل ہے لیکن بنیادی طور پر اول قیمت خرید پر نفع کی زیادتی کے ساتھ فروخت کے فلسفہ پر کاربند ہے۔
- 3- شریعہ ایڈوائزرز کی جانب سے مراہجہ میں اثاثہ کی خریداری کے وقت گاہک کو وکیل بنانے کی اجازت ہے لیکن ضرورت اس امر کی ہے کہ گاہک کی بجائے بینک اپنے معاملات بذات خود انجام دے۔
- 4- بینک اور گاہک میں سے ہر ایک پر لازم ہے کہ اپنے حصے کے خطرات اور اخراجات دونوں کو بخوشی قبول کریں تاہم مروجہ مراہجہ میں اس حوالے سے بینک کی شمولیت کم نظر آتی ہے۔
- 5- اثاثہ کی خریداری میں سنجیدگی اور بینک کو نقصان سے محفوظ رکھنے کے لئے گاہک سے اگرچہ خریداری کا وعدہ لیا جاسکتا ہے لیکن یہ اس وعدے کا التزام مطلق رکھنے کی بجائے مشروط اور گاہک کے حالات و واقعات پر منحصر ہونا چاہیے۔

## حواشی و حوالہ جات

- 1- ابن منظور افریقی، لسان العرب، دار صادر، بیروت، طبع سوم، 1414ھ، 2/442
- 2- فیروز آبادی، مجد الدین ابوطاھر محمد بن یعقوب، القاموس المحیط، مؤسسة الرسالہ، بیروت، 2005ء، 1/218
- 3- وھبہ الزحیلی، الفقہ الاسلامی وادلتہ، مترجم، مولانا محمد یوسف، دارالاشاعت، کراچی، 2012ء، حصہ پنجم و ششم، 3/295
- 4- عینی، بدر الدین، البنایہ شرح الہدایہ، دار الکتب العلمیہ، بیروت، لبنان، طبع اول، 2000ء، 8/16
- 5- سورۃ البقرہ: 2/275
- 6- الکاسانی، ابوبکر بن مسعود، بدائع الصنائع، دار الکتب العلمیہ، بیروت، 1986ء، 5/220
- 7- ایضاً، 5/221؛ مزید دیکھئے:
- Mansoori, Muhammad Tahir, Islamic Law of Contracts & Business Transactions, Shariah Academy, Islamabad, 2001, p.216
- 8- وھبہ الزحیلی، الفقہ الاسلامی وادلتہ، دار الفکر، دمشق، 1998ء، 4/707
- 9- الکاسانی، بدائع الصنائع، 5/221
- 10- السرخسی، محمد بن احمد، المسبوط، دار المعرفہ، بیروت، 1993ء، 13/78
- 11- الکاسانی، بدائع الصنائع، 5/223
- 12- الجزیری، عبدالرحمن بن محمد، الفقہ المذہب الاربعہ، دار الکتب العلمیہ، بیروت، 2003ء، 2/251؛  
ابن رشد، بدایۃ المجتہد و نہایۃ المقتصد، جلد 3، دار الحدیث، قاہرہ، 2004ء، 1/229
- 13- الکاسانی، بدائع الصنائع، 5/223، المسبوط، 3/80
- 14- الموسوعۃ العلمیہ و العملیہ للبنوک الإسلامیہ، 1/29، بحوالہ: صدیق محمد الضریح، المربحہ للأمر بالشراء، مجلہ مجمع الفقہ  
الاسلامی، جدہ، سعودی عرب، 5/737
- 15- سامی حسن محمود، بیع المربحہ للأمر بالشراء، مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی، 5/808
- الشیخ محمد علی التسنیری، نظریۃ الی عقد المربحہ للأمر بالشراء، مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی، 5/875
- 16- سامی حسن، بیع المربحہ للأمر بالشراء، 5/809
- 17- ایضاً
- 18- اوصاف احمد، موضوع البحث: اہمیت المربحہ بین وسائل الائتمان لدى البنوک الإسلامیہ، مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی، جدہ،  
سعودی عرب، 5/1089
19. Meezan Bank Annual Reports: 2009, P- 39, 2010, P -51, 2011, P -64, 2012, P-97
20. Meezan Bank Annual Report, 2104, p.97
21. Meezan Bank Annual Report, 2108, p.135
22. Meezan Bank Annual Report, 2020, p.117
- 23- الضریح، صدیق محمد، المربحہ للأمر بالشراء، مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی، 5/737، نیز دیکھئے الاکتور ابراہیم فاضل الدیوب، المراسم  
للأمر بالشراء، دار اسسۃ مقارنۃ، مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی، 5/771

- 24- الموسوعة العلمية و العملية للبنوك الاسلامية بحواله: الضير، المراجعة لا أمر بالشراء، 5/737
- 25- عبد الحليم عمر، التفاصيل العلمية لعقد المراجعة، مجله مجمع الفقه الاسلامي، 5/958
26. Usmani , Imran Ashraf .(2002).Meezan Bank's Guide to Islamic Banking, , p.120; see also Ahmed Ali Siddiqui. *Murabaha* Process. Meenza Bank, P. 3
27. Meezan Bank Annual Report,2020,p.117
28. Samdami, Ijaz Ahmed.(2008). *Islamic Banking & Murabaha*. Darulishat, krachi, p.58
- 29- عبد الحليم عمر، التفاصيل العلمية لعقد المراجعة، 5/958
- 30- العبادي، بيع المراجعة للآمر بالشراء، مجله مجمع الفقه الاسلامي، 5/827
- 31- الشافعي، ابو عبد الله محمد بن ادريس، الأم، دار المعرفة، بيروت، س-ن، 3/39
- 32- رفیق یونس، بیع المراجعة لا مربي الشراء في المصارف الإسلامية، 5/849
- 33- علی احمد سالوس، المراجعة للآمر بالشراء، نظرات في التطبيق العملي، مجله مجمع الفقه الاسلامي، 5/799، رفیق یونس مصري، المراجعة للآمر بالشراء، مجله مجمع الفقه الاسلامي، 5/853
- 34- سليمان الشقر وآخرون، بيع المراجعة كما تجر به البنوك الإسلامية، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، دار التفاس للنشر والتوزيع، عمان، اردن، 1998ء، 1/78
- 35- ايضاً، 1/72
- 36- رفیق مصري، بيع المراجعة للآمر بالشراء، 5/851
- 37- الضير، الدكتور صديق محمد، المراجعة للآمر بالشراء، مجله مجمع الفقه الاسلامي، 5/747
- 38- امام شافعي كان نقطه نظر ديكهنه كے لئے ملاحظه ہو كتاب الأم، 3/39
- 39- سورة بنى اسرائيل: 17/34
- 40- سورة مريم: 19/54
- 41- سورة التوبة: 9/76، 77
- 42- ابن ابي شيبة، عبد الله بن محمد، كتاب الايمان والرؤيا، حديث نمبر: 30401، مکتبۃ الرشيد، الرياض، 1409ھ، 6/168
- 43- بخاری، محمد بن اسمعيل، صحيح بخاری، كتاب الايمان، باب علامة المنافق، حديث نمبر: 33، دار طوق النجاة، طبع اولی، 1422ھ، 1/16
- 44- ابو عبد الله الحاكم محمد بن عبد الله، المستدرک علی الصحیحین، كتاب البيوع، دار الكتب العلمية، بيروت، 1990، 2/21
- 45- الضير، المراجعة للآمر بالشراء، ص: 5/74، العبادي، محمد عبده عمر، بيع المراجعة في الاصطلاح الشرعي، 5/885
- 46- ابن ماجه، محمد بن يزيد، سنن ابن ماجه، كتاب الاحكام، باب من بنى في حق ما يضر بجاره، دار احياء الكتب العربية، بيروت، حديث نمبر: 2340