



AL-MISBAH

RESEARCH JOURNAL

Recognized in "Y" Category Journal by HEC

ISSN (Online): 2790-8828. ISSN (Print): 2790-881X.

Volume IV, Issue III

Homepage: <https://reinci.com/ojs3308/index.php/almisbah/index>

Category

Y*

Link: https://hjrs.hec.gov.pk/index.php?r=site%2Fresult&id=1089437#journal_result

Article:

مصرف ميزان الإسلامي وتجربة التمويل الشرعي: المراجعة
والاستصناع نموذجًا

Authors &
Affiliations:

¹ Wail Fazal

PhD Scholar in Shariah and Law, International Islamic
University Islamabad & Visiting Lecturer, Shaikh Zayed
Islamic Center, University of Peshawar.

² Osama Muhammad

Lecturer in Law (Visiting) at Sheikh Zayed Islamic
Centre, University of Peshawar.

Email Add:

¹ wail.fazal.wf@gmail.com

² osama56640@gmail.com

ORCID ID:

Published:

2024-07-22

Article DOI:

<https://doi.org/10.5281/zenodo.14911384>

Citation:

Wail Fazal, and Osama Muhammad. 2024. "مصرف ميزان الإسلامي".
مراجعة المراجعة والاستصناع نموذجًا: MEEZAN BANK'S
APPROACH TO ISLAMIC FINANCING: A CASE STUDY OF MURABAHA
AND ISTISNA". AL MISBAH RESEARCH JOURNAL 4 (03):1-15.
<https://reinci.com/ojs3308/index.php/almisbah/article/view/297>.

Copyright's info:

Copyright (c) 2023 AL MISBAH RESEARCH
JOURNAL



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



EuroPub



Published by Institute of Culture and Ideology, Islamabad.

+92-313-305-2561, +92-300-030-9933

www.almisbah.info



مصرف ميزان الإسلامي وتجربة التمويل الشرعي: المراجعة والاستصناع نموذجًا

MEEZAN BANK'S APPROACH TO ISLAMIC FINANCING: A CASE STUDY OF MURABAHA AND ISTISNA

* Wail Fazal

** Osama Muhammad

ABSTRACT

This study explores the implementation of *Murabaha* and *Istisna* contracts at **Meezan Bank**, an Islamic financial institution in Pakistan. *Murabaha*, a cost-plus financing structure, and *Istisna*, a forward manufacturing contract, are widely utilized by Islamic banks to provide Shariah-compliant financial solutions. The study aims to analyze the bank's adherence to the **AAOIFI Shariah** standards, as well as the regulatory framework established by Pakistan's financial authorities. The research outlines the step-by-step process of executing *Murabaha* and *Istisna* contracts at Meezan Bank, covering key aspects such as contract formation, procurement, payment mechanisms, and risk management. It also identifies potential challenges faced by the bank in maintaining compliance with Islamic principles and proposes solutions for enhancing Shariah adherence. The findings suggest that Meezan Bank has successfully integrated these contracts into its operations while ensuring transparency, risk mitigation, and compliance with regulatory requirements. Moreover, the study highlights key areas where further improvements can be made to align with evolving Shariah interpretations and regulatory landscapes. This study contributes to the existing literature by providing practical insights into the application of *Murabaha* and *Istisna* contracts in an Islamic banking context, offering recommendations for industry practitioners, regulators, and policymakers. The research underscores the importance of continuous training, product development, and regulatory collaboration to maintain the integrity and growth of Islamic finance in Pakistan.

Keywords: *Murabaha, Istisna, Islamic Finance, Meezan Bank, AAOIFI Standards, Shariah Compliance, Pakistani Banking Regulations.*

الحمد لله الذي أحلَّ البيع وحرَّم الربا، وجعل الشريعة الإسلامية منهجًا متكاملًا ينظم شتى المعاملات المالية بما يحقق العدالة والاستقرار، والصلاة والسلام على سيدنا محمد، الذي أرسى قواعد التعامل الصادق وأحكام العقود الشرعية، وعلى آله وصحبه أجمعين.

* PhD Scholar in Shariah and Law, International Islamic University Islamabad & Visiting Lecturer, Shaikh Zayed Islamic Center, University of Peshawar.

** Lecturer in Law (Visiting) at Sheikh Zayed Islamic Centre, University of Peshawar.

مصرف ميزان الإسلامي وتجربة التمويل الشرعي: المراجعة والاستصناع نموذجًا

تُعد عقود المراجعة والاستصناع من أهم أدوات التمويل الإسلامي التي تساهم في تلبية احتياجات الأفراد والمؤسسات، وذلك بما يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية. وقد باتت المصارف الإسلامية تعتمد بشكل متزايد على هذه الصيغ التمويلية لتوفير بدائل شرعية لأنظمة التمويل التقليدية، مع الأخذ في الاعتبار التحديات التطبيقية والضوابط القانونية المرتبطة بها.

يهدف هذا البحث إلى دراسة تطبيق معيار المراجعة والاستصناع في مصرف ميزان الإسلامي بباكستان، وتحليل مدى توافق الإجراءات المتبعة مع المعايير الشرعية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI)، وكذلك مقارنتها بالتشريعات المصرفية الباكستانية. كما يتناول البحث دراسة الخطوات العملية التي يعتمدها المصرف في تنفيذ هذه العقود، من حيث التعاقد، التوريد، وآليات الدفع، مع تسليط الضوء على التحديات العملية والحلول المقترحة لضمان الامتثال الكامل للشريعة.

تعريف المراجعة لغة واصطلاحاً:

أولاً: المراجعة لغة:

المراجعة مأخوذة من "الربح"، وهو النمو والزيادة في التجارة، ويُطلق على ما يحققه التاجر من مكاسب. ويُستخدم لهذا المفهوم مصطلحات مثل: الربح والرباح. ويُقال: "أربحت على سلعتي" أي أعطيتها ربحاً، وكذلك "أربحه بمتاعه" بمعنى منحه مآلاً على أساس المراجعة، أي باتفاق مسبق على نسبة الربح بينهما. ومثال ذلك أن يقول: "بعتك السلعة مراجعة على كل عشرة دراهم درهم"، أو "اشترتته مراجعة"، أي أن البيع أو الشراء تم مع تحديد ربح معين لكل جزء من الثمن.¹

فالمراجعة لغة: الزيادة والنماء في التجارة، أو الزيادة على رأس المال.

ثانياً: المراجعة اصطلاحاً:

عرفها الفقهاء بتعريفات كثيرة، متقاربة المعنى، وذلك كالآتي:

١- **تعريف المراجعة عند الحنفية:** قد عرفها العلامة السرخسي - رحمه الله - بقوله: "بيع بزيادة معلومة على ما ملكت به"^٢ وكذلك انظر تعريف الكساني^٣ وابن عابدين^٤ - رحمهما الله - وهي مثل هذا التعريف.

٢- **تعريف المراجعة عند المالكية:** عرفها ابن رشد - رحمه الله - بقوله: "هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليها ربحاً ما للدینار أو الدرهم"^٥، وكذلك عرفها الشيخ الدردير^٦.

٣- **تعريف المراجعة عند الشافعية:** قال الرافعي: "المراجعة: عقد بني الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة"^٧.

٤- **تعريف المراجعة عند الحنابلة:** عرفها ابن قدامة - رحمه الله - بأنها: "البيع برأس المال وبيع معلوم"^٨.

٥- **بيع المراجعة في المعايير الشرعية الصادرة من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية:** "بيع سلعة بمثل الثمن الذي اشتراها به البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه، بنسبة من الثمن أو بمبلغ مقطوع"^٩.

تعريف بيع المراجعة في المصارف الباكستانية:

"Murabaha: Sale on profit; cost plus profit, sale at stated cost price and mark-up, sale at a specified profit margin. The term is, however, now used to refer to a sale agreement whereby the seller purchases the

goods desired by the buyer and sells them at an agreed marked-up price, the payment being settled within an agreed time frame, either in installments or lump sum".¹⁰

"المراجحة: هي البيع على ربح معلوم، أو هو: القيمة زائد ربح، أو بيع بذكر الثمن الأول مع الربح، وهذا المصطلح يستعمل اليوم: لعقد البيع بالمراجحة وهو أن المشتري يشتري البضائع ويوردها ثم يبيعها على البائع بربح معلوم، ويكون الدفع بأجل محدود، إما يكون الدفع تقسيطاً أو يدفعها مجموعاً:-

خلاصة القول: هذه التعريفات وإن اختلفت عباراتها، إلا أنها متفقة في معناها إلى حد كبير، فيمكننا أن نقول إن بيع المراجحة يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليها حيث إن المراجحة من بيوع الأمانة¹¹ عند الفقهاء القدامى فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوماً وأن يكون الربح معلوماً أيضاً.

تعريف بيع المراجحة للآمر بالشراء

بيع المراجحة للآمر بالشراء (المراجحة المصرفية) قد عرفها العلماء المعاصرون:

١- جاء تعريف بيع المراجحة للآمر بالشراء في قانون البنك الإسلامي الأردني بما يلي: "قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك - كلياً أو جزئياً - وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء".¹²

٢- وعرفها الدكتور محمد سليمان الأشقر بقوله: "يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة عقاراً أو غيره كاستيراد بضاعة، ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك، ويلتزم البنك بأن يبيعها له وذلك بسعر عاجل أو بسعر أجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً".¹³

٣- وعرفها الدكتور يونس المصري بقوله: "أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة أو لعدم معرفته بالمشتري أو لحاجته إلى المال النقدي فيشتريها المصرف بئمن نقدي ويبيعها إلى عميله بئمن مؤجل زائداً أعلى".¹⁴

٤- وقد عرفها الدكتور سامي حمود بقوله: "أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلاً بمراجحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب إمكانياته".¹⁵

٥- بيع المراجحة للآمر بالشراء في مصرف الميزان الإسلامي:

"Murabaha is a particular kind of sale where the seller expressly mentions the cost of the sold commodity he has incurred, and sells it to another person by adding some profit thereon. Thus, *Murabaha* is not a loan given on interest; it is a sale of a commodity for cash /deferred price".¹⁶

مصرف ميزان الإسلامي وتجربة التمويل الشرعي: المراجعة والاستصناع نموذجًا

"المراجعة هي نوع من عقد البيع حيث يذكر البائع قيمة السلعة التي اشتراها ويبيعها لشخص آخر بإضافة بعض الربح عليها. وبالتالي، فإن المراجعة ليست قرصًا يُمنح بفائدة؛ بل هو بيع سلعة مقابل نقد أو سعر مؤجل".

ويلاحظ على هذه التعريفات ما يلي:

- ١- إن التعريف الأول والسادس عرفا المراجعة للآمر بالشراء، بالأثر المرتب على الاتفاق المبرم بين الأمر بالشراء وبين البنك أو المصرف، وهو قيام أي من هذين بشراء السلعة التي طلبها الأمر بالشراء، وأغفلا حقيقة الاتفاق بينهما الذي ترتب عليه هذا الأثر، وقيام البنك أو المصرف بذلك ليس بيعاً بالمراجعة ولا ينيء عن اتفاق يسفر عنه هذا البيع، ولهذا فإن هذين التعريفين لا يعبران عن حقيقة المراجعة للآمر بالشراء كما تجرّيه البنوك الإسلامية الآن.
- ٢- إن التعريف الثاني وإن عبر عن هذا البيع بالاتفاق الواقع بين المصرف والعميل، إلا أنه ذكر أن المصرف يبيع السلعة إلى العميل بسعر عاجل أو آجل، وهو تعريف لا يعبر من هذه الناحية عن حقيقة ما يجري في المراجعة من الناحية العملية، إذ أن العميل لا يلجئ إلى البنك أو المصرف لشراء سلعة معينة، إلا إذا كان هذا العميل عاجزاً عن سداد ثمنها نقداً لبائعها، ولهذا التجأ إلى البنك أو المصرف لشرائها له بغية تقسيط ثمنها عليه أو بيعها له بثمن آجل، ومن ثم فإن أيًا منهما إذا اشتراها لحساب العميل، فإنه يبيعها له بسعر آجل وليس نقداً كما ورد في التعريف.
- ٣- التعريف الثالث لبيع المراجعة يذكر أن المصرف يشتري السلعة بثمن نقدي ويبيعها لعميله بثمن مؤجل أعلى. غير أن هذا التعريف لا يُبرز الخصائص الجوهرية لهذا البيع، والتي تتجلى في تحديد الربح الزائد على الثمن الذي دفعه المصرف عند الشراء، وليس مجرد الزيادة الناتجة عن الأجل. كما يُلاحظ أن هذا التعريف، إلى جانب التعريف الرابع، ربط بيع المراجعة برغبة الأمر بالشراء التي يُديها للمصرف. غير أن هذه الرغبة لا تُعدُّ عقدًا ملزمًا ولا وعدًا قانونيًا، وبالتالي لا تعبر بدقة عن ماهية المراجعة كعقد مبني على الشفافية في بيان التكلفة والربح.
- ٤- إن التعريف الخامس أبرز رغبة العميل في شراء سلعة معينة، واعتبرها بيع المراجعة، وهي ليست كذلك، لأن إظهار الرغبة في الشراء ليس عقدًا ولا وعدًا، كما أنه أغفل حقيقة التزام كل طرف لآخر.

التعريف الراجح:

والذي يرى الباحث أن التعريف الراجح والذي يعبر عن حقيقة المراجعة للآمر بالشراء - وفقًا لما تجرّيه البنوك الإسلامية الآن - هي: "معاملة بين مصرف أو بنك وعميل، مقتضاها شراء البنك أو المصرف سلعة طلبها العميل على وصف معين، ليشتريها الأمر بالشراء بثمن آجل من المصرف أو البنك، وفقًا لثمن يحددانه مضافاً إليه نسبة الربح المتفق عليها سلفاً". وهذا التعريف للمراجعة هو وفقًا لتعريف هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "للمعايير الشرعية" حيث جاء ملحق (هـ) للمراجعة أنها: "هي بيع المؤسسة إلى عمليها (الأمر بالشراء) سلعة بزيادة محددة على ثمنها أو تكلفتها بعد تحديد تلك الزيادة (ربح المراجعة) في الوعد وتسمى المراجعة المصرفية لتمييزها عن المراجعة العادية وتقرن المراجعة المصرفية بتأجيل الثمن مع أن هذا التأجيل ليس من لوازمها، فهناك مراجعة حالة أيضاً، وحينئذ يقتصر البائع على الربح الأصلي دون مقابل الأجل".^{١٧}

أركان بيع المراجعة: فيما سبق من التعريفات للمراجعة والمراجعة المصرفية تبين أن المراجعة في كلا صورتين عقد بيع، فإذا كان عقد بيع فلا بد فيها من أركان العقد:

١- **الصيغة، أي الإيجاب والقبول:** معنى الإيجاب هو ما صدر من أحد العاقدين والقبول هو ما صدر ثانياً من المتعاقد الثاني لأنه يقع قبولاً ورضاً بما أثبتته الأول.^{١٨}

٢- **العاقدان، أي البائع والمشتري:** العاقدان يُعدّان من العناصر الأساسية في تكوين العقد، حيث تُعتبر عبارتهما الركن الذي يُنشئ العقد ويُحدّد معناه. وعلى إرادتهما وما يصدر عنهما ترتب الشريعة الآثار القانونية وتبني الأحكام الفقهية.

وأما في بيع المراجعة للأمر بالشراء في طرفي العقد تكون ثلاثة أطراف:

الأول: الأمر بالشراء أي الطالب للسلعة. **الثاني:** المصرف الإسلامي أي المؤسسة الإسلامية. **الثالث:** البائع.

٣- **المعقود عليه، أي الثمن أو السلعة:** المعقود عليه أو محل العقد هو ما يثبت فيه أثر العقد وأحكامه وهو المقصود من العقد وغايته، وهو قد يكون مالياً أو أعياناً مالية أو منافع أو عملة.

ولكل ركن من هذه الأركان شروط يجب توافرها لصحة عقد البيع، فيشترط في الصيغة أن تدل على الرضا، وأن يتصل الإيجاب بالقبول في مجلس العقد، وأن يتوافقا لفظاً ومعنى، ويشترط في العاقد إطلاق تصرف وعدم تقييده بغير حق، ويشترط في المعقود عليه أن يكون طاهراً منتفعاً به شرعاً مملوكاً للعاقد، ومقدوراً على تسليمها ومعلوماً للمتعاقدين.^{١٩}

أما أركان بيع المراجعة للأمر بالشراء فهي:

١. وعد الشراء هو التزام يُقدّمه العميل للمصرف لشراء سلعة معينة، يقابله وعد من المصرف ببيع تلك السلعة للعميل، وتُعرف هذه العملية باسم "المواعدة". وتقوم المصارف الإسلامية عادةً بتوقيع اتفاق يُسمّى "وعد بالشراء".

٢. شراء البنك المعقود عليه بعقد البيع.

٣. عقد البيع هنا هو عقد مستقل يُبرم بين الأمر بالشراء والمصرف الإسلامي، ويأتي هذا العقد بعد أن يتملك المصرف السلعة المطلوبة بناءً على طلب العميل.

شروط بيع المراجعة

لما كان عقد المراجعة عقد بيع، فيشترط لصحته الشروط الواجب توافرها لصحة عقد البيع، إلا أنه تضاف عليها شروط أخرى، ذكرها الفقهاء وهي كالتالي:

١. علم المشتري بالثمن الأول للسلعة، لأن المراجعة بيع يمثل الثمن الأول مع زيادة ربح، فإذا لم يتحقق هذا العلم للمشتري فالبيع فاسد، لأن العلم بالثمن شرط صحة البيوع كلها، وقد نص العلماء على معنى هذا الشرط عامة الفقهاء.^{٢٠} ويدخل في الثمن الأول المصاريف المتبعة.

٢. "أن يكون الربح معلوماً، لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط صحة البيوع كلها".^{٢١}

٣. "ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، فإن كان كذلك، كأن اشترى مكيلاً بجنسه لم يجز له بيعه مراجعة، لأن الزيادة هنا تكون رباً لا ربحاً"^{٢٢}، أم عند اختلاف الجنس فتجوز الزيادة".^{٢٣}

٤. لا بد من كون رأس المال من ذوات الأمثال كالأوراق النقدية بأنواعها والمكيبات والمعدودات المتقاربة.^{٢٤}

٥. لا بد من كون العقد الأول سالمًا^{٢٥}، فإن كان العقد غير صحيح أي فاسد لم يجر عقد المراجعة.

ويضاف هنا إن بيع المراجعة من بيوع الأمانة، لأن البائع مستأمن في الإخبار عن الثمن الأول للسلعة، وعن المصاريف التي تضاف إلى ذلك الثمن، فإن ظهر بعد ذلك، بإقرار أو بينة أن الثمن كان أقل، فقد اختلفت فيه آراء العلماء، قال ابن رشد من المالكية: "المشتري بالخيار إما أن يأخذ بالثمن الذي صح أو يترك إذا لم يلزمه البائع بالأخذ بالثمن الذي صح"^{٢٦} أي أن للمشتري الخيار إذا حط البائع عنه ما كذب به عليه وربحه، فإن لم يفعل البائع ذلك به كان المشتري بالخيار بين الإمساك والرد. ويرى الحنفية: "بل له الخيار مطلقاً، ولا يلزمه الأخذ بالثمن الذي صح"^{٢٧}.

أي في هذه الحالة يكون للمشتري حق الخيار بين إمساك المبيع أو رده، لأن رضاه بالزامية العقد كان مشروطاً بمعرفة الثمن المسمى بدقة. فإذا تبين وجود غش أو خيانة في تحديد الثمن، ثبت له خيار الفسخ لفوات عنصر السلامة من الخيانة، تمامًا كما ثبت له خيار الرد عند اكتشاف عيب في المبيع^{٢٨}.

التكليف الفقهي لبيع المراجعة للآمر بالشراء

للفقهاء المعاصرين وجهات مختلفة حول تكليف المراجعة للآمر بالشراء، وصيغتها وما يبي عليها من آثار، ومنها ما يلي:

- ١- يرى بعض العلماء المعاصرين أن المراجعة للآمر بالشراء هي مجرد وعدين متقابلين: وعد من العميل بشراء السلعة من المصرف إذا قام المصرف بشرائها، ووعد من المصرف ببيعها للعميل وفقًا للشروط المتفق عليها، بمجرد تملكه لها. وبناءً على هذا التكليف، لا يتحول هذان الوعدان إلى التزام ملزم إلا بعد امتلاك المصرف للسلعة وإبرام عقد بيع مستقل، وهو ما أقره مؤتمر المصرف الإسلامي الأول عام ١٩٧٩م، حرصًا على التمييز بين الوعد والعقد، وتجنبًا لشبهة الربا^{٢٩}.
- ٢- إن المراجعة للآمر بالشراء، تتكون من وعد بالشراء من قبل الأمر به، وبيع بالمراجعة من قبل المأمور بالشراء. وهذا ما اختاره: فرج السنهوري، ودكتور محمد الأشقر، ودكتور سامي حمود^{٣٠}.
- ٣- تتكون المراجعة من ثلاثة أطراف: بائع، ومشتري، ووسيط بينهما هو المصرف أو البنك الذي يتولى عملية التمويل. ويشبه هذا الشكل ما يجري في المصارف الربوية، حيث يدفع المصرف ثمن السلع التي يطلبها العميل من البائع نقدًا، ثم يستوفي من العميل ثمنها مؤجلًا بزيادة محددة. وهذا التكليف هو ما ذهب إليه الدكتور رفيع المصري في تفسيره لمراجعة الأمر بالشراء^{٣١}.

الرأي الراجح: يترجح لي من هذه الآراء الرأي الأول، وهو أن المراجعة للآمر بالشراء ليست إلا وعدًا بالبيع بين الأمر والمأمور، يتحقق بائع المشتري للسلعة مراجعة عند شراء المصرف أو البنك لها. فطلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة يمثل وعدًا بالشراء، كما أن موافقة المصرف على ذلك تُعد وعدًا بالبيع. وما يمنع اعتبار هذه العلاقة بيعًا هو غياب مقومات البيع، إذ إن المبيع وقت الوعد لا يكون في ملك البائع، ولا يعلم ما إذا كان موجودًا أو مقدورًا على تسليمه. كما أن هذا التكليف ينطوي على عقدين في عقد واحد، ما يثير محاذير شرعية عديدة. وبناءً عليه، لا يجوز للمصرف إبرام عقد بيع المراجعة إلا بعد تملكه للسلعة وتحمل ضماؤها وتبعتها هلاكها، ثم بيعها للعميل بعقد جديد. وبهذا يُتجنب تحول المراجعة إلى أداة تمويل غير مشروعة تهدف إلى الإقراض الربوي.

خطوات عقد المراجعة في مصرف الميزان المحدود

وهنا سأحاول أن أذكر خطوات المراجعة في مصرف الميزان المحدود، وهو أحد البنوك الإسلامية في باكستان، والتي ساهمت كثيراً مع هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ودعمها في إعداد المعايير. كما حاول الباحث كثيراً أن أحصل على ورقة الاتفاقية التي يوقع عليها العميل والمؤسسة ولكن مصرف ميزان لم يوفر ورقة الاتفاقية قائلاً بأنه عقد سري ولا يمكننا إفشاؤه.

الخطوة الأولى:

1. Client and bank sign an agreement to enter into Murabaha (MMFA).

العميل والمصرف يوقعان على الدخول في عقد المراجعة



الخطوة الأولى لإبرام عقد المراجعة أن العميل والمصرف يوقعان على الإتفاقية العامة التي بموجبها يدخلان في عقد المراجعة.

الخطوة الثانية:

2. Client appointed as agent to purchase goods on bank's behalf

المصرف يعين العميل الأمر بالشراء كوكيل له في شراء السلعة.

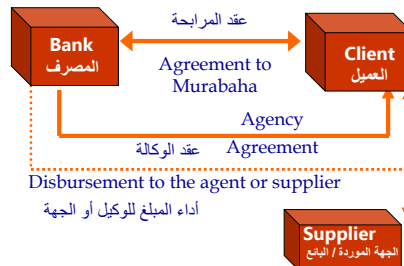


الخطوة الثانية هو أن المصرف يعين العميل الأمر بالشراء لاقتناء السلعة، فالمصرف يعقد عقد الوكالة مع العميل أولاً، وبعده يعقد معه عقداً آخراً مع المؤسسة عقد المراجعة.

الخطوة الثالثة:

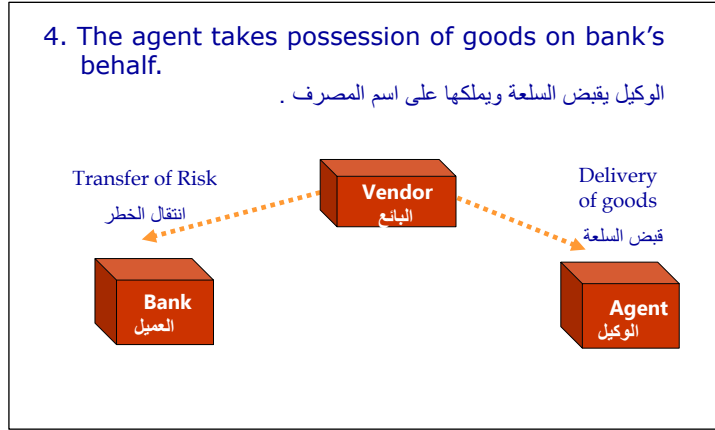
3. Bank gives money to agent/supplier for purchase of goods.

المصرف يعطي مبلغ السلعة إلى الوكيل أو الجهة المصدرة أو البائع الأصلي لشراء السلعة.



الخطوة الثالثة في عقد المراجعة، هو أن المصرف يعطي مبلغ السلعة إلى العميل حتى يؤديها إلى الجهة الموردة أو البائع الأصلي.

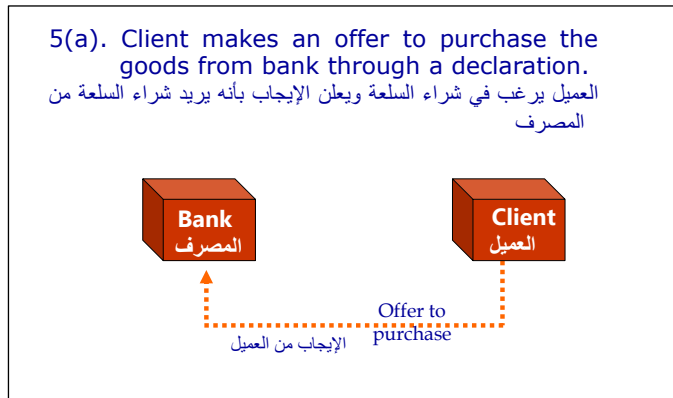
الخطوة الرابعة:



الخطوة الرابعة أن الوكيل يقبض السلعة باسم المصرف، وتنتقل إلى المصرف المخاطر الملحقة بالسلعة سواء كان من مخاطر

الطريق والتأمين وغيرها.

الخطوة الخامسة (أ):



الخطوة الخامسة أن بعد شراء السلعة وقبضها من جانب المؤسسة والمصرف العميل يعلن الإيجاب ويريد شراء السلعة من المصرف

5(b). Bank accepts the offer and sale is concluded.

المصرف يقبل عرض العميل، ويبيع السلعة للعميل بعقد المراجعة.



الخطوة الخامسة (ب):

بعد الخطوة الخامسة جزء (أ): المصرف يقبل عرض العميل بأنه كان يرغب في عقد المراجعة مع المصرف، فالمصرف يقبل عرضه، ويبرم عقد المراجعة مع العميل وكذلك ينتقل الملكية إليه.

6. Client pays agreed price to bank according to an agreed schedule. Usually on a deferred payment basis (Bai Muajjal)

العميل يؤدي الثمن إلى المصرف حسب العقد بينهما، وغالباً يكون على عقد بيع المؤجل فالأداء يكون على الأقساط.



الخطوة السادسة:

في الخطوة السادسة بعد أن يتم الإيجاب والقبول بين المؤسسة والعميل، فيجب على العميل أن يؤدي الثمن الذي عليه سواء كان بأي طريقة دفعه نقداً أو دفعه على الأقساط، وغالباً في عقود المراجعة تكون أداء الثمن مؤجلاً على الأقساط. هذه بعض الخطوات لإبرام عقد المراجعة بين العميل والمصرف التي نشرتها مصرف ميزان الإسلامي في كتابهم (Introduction to Murabaha) المنشور عام ٢٠٠٩، وقد أعده الهيئة الشرعية للرقابة مصرف الميزان. وأما باقي الضمانات والإجراءات فهو يكون على نفس الطريقة التي ذُكرت في المعيار الشرعي، وكذلك في القانون الباكستاني. فمصرف ميزان قد أخذ بالمعايير الشرعية وكذلك بالقانون الباكستاني، وطبقوها في مصرفهم حتى لا تكون المراجعة من العقود المنهية كالتحايل على الربا أو التحايل على بيع العينة.

تعريف الاستصناع

الاستصناع لغة: صنعه، أصنعه، صنعا، والاسم الصناعة، والفاعل الصانع، والجمع صناع، والصنعة عمل الصانع، والصنيعة ما اصطنعت من خير، ورجل صنع اليدين أيضا: أي حاذق رقيق اليدين وامرأة صناع خلاف الخرقاء، واستصنعه خاتما، معدى إلى مفعولين معناه طلب منه أن يصنعه له واصطنع عنده صنيعه إذا أحسن إليه^{٣٢}.

الاستصناع، مصدر (استصنع) بمعنى طلب الصنعة، فيقال: استصنع الشيء أي دعا إلى صنعه، وأصله صنع، يصنع، صنعا، الصنعة، وهي عمل ما يحتاج إلى دقة ومهارة، وحذق^{٣٣}.

الاستصناع في اصطلاح الفقهاء: هناك عدة تعريفات للاستصناع عند القائلين به _ وهم جمهور الحنفية الذي يعتبرون الاستصناع عقدا مستقلا عن السلم _ بعضهم عرف الاستصناع بذكر أمثلة هذا العقد، والبعض الآخر عرفه بالحد. أما تعريفه فقد ذكروا له عدة تعريفات منها ما نقله الكاساني عن بعض الفقهاء أنه: "عقد على مبيع في الذمة"^{٣٤}، ونقل عن آخرين أنه: "عقد على مبيع في الذمة شرط فيه الاستصناع طلب الصنع، فما لم يشترط فيه العمل لا يكون استصناعا فكان مأخذ الاسم دليلا عليه، ولأن العقد على مبيع في الذمة يسمى سلما، وهذا العقد يسمى استصناعا"^{٣٥}. وهذا التعريف قد اختارته الموسوعة الفقهية الكويتية^{٣٦}.

وعرفه صاحب رد المختار على الدر المختار بقوله: "وأما شرعا فهو طلب العمل منه في شيء خاص على وده مخصوص"^{٣٧}. أما مجلة الأحكام العدلية فقد عرفه بأنه: "عقد مقاوله مع أهل الصنعة على أن يعمل شيئا"^{٣٨}.

وعرفه د. حسين حامد حسان بتعريف مختلف ما نصّه: "هو عقد على عين موصوفة في الذمة، مع شرط العمل، والصناعة فيها بمواد من عند الصانع في مقابل ثمن يدفع له وقت التعاقد أو بعده"^{٣٩}. أو "أن يطلب إنسان من آخر شيئا لم يصنع بعد، ليصنع له طبق مواصفات محددة بمواد من عند الصانع، مقابل عوض محدد، ويقبل الصانع ذلك"^{٤٠}.

وعرف الأستاذ مصطفى الزرقاء الاستصناع كما يلي: "هو عقد يشتري به في الحال مما يصنع صنعا يلزم البائع بتقديمه مصنوعا بمواد من عنده بأوصاف مخصوصة وبثمن محدد"^{٤١}.

ورد تعريف عقد الاستصناع في المعايير الشرعية كما يلي: "هو عقد على بيع عين موصوفة في الذمة مطلوب صنعها"^{٤٢}.

تعريف الاستصناع في مصرف الميزان الباكستاني:

"Istisna' is a sale transaction where a commodity is transacted before it comes into existence. It is an order to a manufacturer to manufacturer uses his own material to manufacture the required goods".⁴³

ترجمة: الاستصناع هو عقد فيه يسلم السلعة قبل وجوده أي هو عقد موصوف في الذمة، أي هو طلب من الصانع بأن يصنع السلعة بنفسه وباستعمال أغراضه الخاصة.

خطوات عقد الاستصناع في مصرف ميزان الحدود

سأحاول أن أذكر هنا الخطوات التي يتبعها مصرف ميزان الحدود للاستصناع والاستصناع الموازي.

وهذه الخطوات صدرت على موقع مصرف الميزان الإسلامي باسم: التعريف بالاستصناع آخر تحديث يونيو عام ٢٠٠٩م، ويحتوي على تعريف الاستصناع، والخطوات التي يتبعونها عند إبرام العقد^(٤).

ينقسم عقد الاستصناع في مصرف الميزان الإسلامي إلى قسمين عقد الاستصناع بثمن مقدم وعقد الاستصناع بدين . ولكل قسم خطوات سنأخذها بالتفصيل.

الخطوة الأولى "After necessary credit and Shariah Approvals, MBL & Customer will enter into a Master Istisna Agreement to manufacture goods from time to time at an agreed price" .

بعد الائتمان اللازم والموافقات الشرعية ، تدخل مصرف ميزان الإسلامي والعميل في اتفاقية استصناع رئيسية لتصنيع البضائع من وقت لآخر بسعر متفق عليه وهذا العقد يكون عام بين العميل والمصرف من خلال هذا العقد يمكنهم تجديد عقد الاستصناع على أشياء مصنوعة جديدة. .

الخطوة الثانية "MBL would then enter into an Istisna transaction with the Customer for the production of specific Goods. At this time quantity, price, specification and delivery date of Goods will be agreed. The delivery of goods could be lump sum or in trenches".

سيدخل مصرف الميزان الإسلامي بعد ذلك في عقد الاستصناع مع العميل لصناعة سلع معينة. وفي هذا الوقت سيتم الاتفاق على الكمية والسعر والمواصفات وتاريخ التسليم للبضائع. يمكن أن يكون تسليم البضائع مبلغاً مقطوعاً أو على الأقساط.

وهذه الخطوة تابعة للمعيار الشرعي بأنه لا بد أن يكون الكمية والسعر والمواصفات منضبطة تماماً وأن يكون السعر ووقت التسليم معلوماً للطرفين.

الخطوة الثالثة "MBL could pay the Istisna price to the Customer either in full or in installments"

مصرف الميزان الإسلامي يمكنه أن يعطي ثمن الاستصناع كاملاً أو يكون على أقساط محددة.

الخطوة الرابعة "After manufacturing, the Customer will inform MBL and will request for acceptance of delivery. A Bank representative will accept the delivery after physical inspection of the goods at the site. This delivery could be through identification and separate storage of MBL goods (so that they are not mixed with Customer's own goods). A Goods Receiving Note will be executed at this moment to evidence the delivery of goods to MBL".

بعد إنجاز الشيء المصنوع، سيقوم العميل بإبلاغ مصرف الميزان الإسلامي وسيطلب من المصرف قبول التسليم. سيقبل ممثل البنك التسليم بعد إجراء فحص مادي للبضائع في الموقع. يمكن أن يتم هذا التسليم من خلال تحديد سلع مصرف الميزان الإسلامي وتخزينها بشكل منفصل (بحيث لا يتم خلطها مع سلع العميل الخاصة). سيتم تنفيذ مذكرة استلام البضائع في هذه اللحظة لإثبات تسليم البضائع إلى مصرف الميزان الإسلامي.

الخطوة الخامسة "MBL will also enter into a separate Agency Agreement with the Customer for sale of goods on Cash basis to credible buyers on behalf of MBL in a specified number of days. In this manner the Agent will be responsible for recovery of Sale price and its payment to MBL".

مصرف ميزان الإسلامي وتجربة التمويل الشرعي: المراجعة والاستصناع نموذجًا

سيدخل مصرف الميزان الإسلامي أيضًا في اتفاقية وكالة منفصلة مع العميل لبيع البضائع على أساس نقدي للمشتريين الموثوق بهم نيابة عن المصرف الميزان الإسلامي في حدود أيام معينة. بهذه الطريقة، سيكون الوكيل مسؤولاً عن استرداد سعر المبيعات ودفعه لشركة مصرف الميزان الإسلامي.

الخطوة السادسة “MBL’s ownership and risk in goods remains until the Agent sells these goods to the Buyer in the market. Takaful may be obtained to cover this risk”

يكون ملكية السلعة محفوظة مع مصرف الميزان الإسلامي في حالة توكيل العميل، ويكون مخاطر البضائع على ذمة المصرف حتى يبيع الوكيل هذه البضائع إلى المشتري في السوق. ويجوز تأمين البضائع وكفالتها لتغطية المخاطر.

الخطوة السابعة “MBL Agent will sell the goods in the market and will pay the price to MBL”.

وكيل مصرف الميزان الإسلامي سيبيع السلعة في السوق ويرد ثمن السلعة إلى مصرف الميزان الإسلامي.

الخطوة الثامنة “The Agent (Manufacturer) will be entitled to a specified Agency Fee for providing such services. MBL may also give a certain incentive to its Agent for timely selling and payment to MBL”.

يجوز للوكيل (الصانع) الحصول على رسوم وكالة محددة مقابل ما يقدمه من الخدمات الزائدة على عقد الاستصناع من بيع السلعة في السوق ورد المبلغ إلى المؤسسة. قد تمنح المصرف الميزان الإسلامي أيضًا مبلغًا معينًا لوكيلها للبيع والدفع في الوقت المناسب للمصرف الميزان الإسلامي.

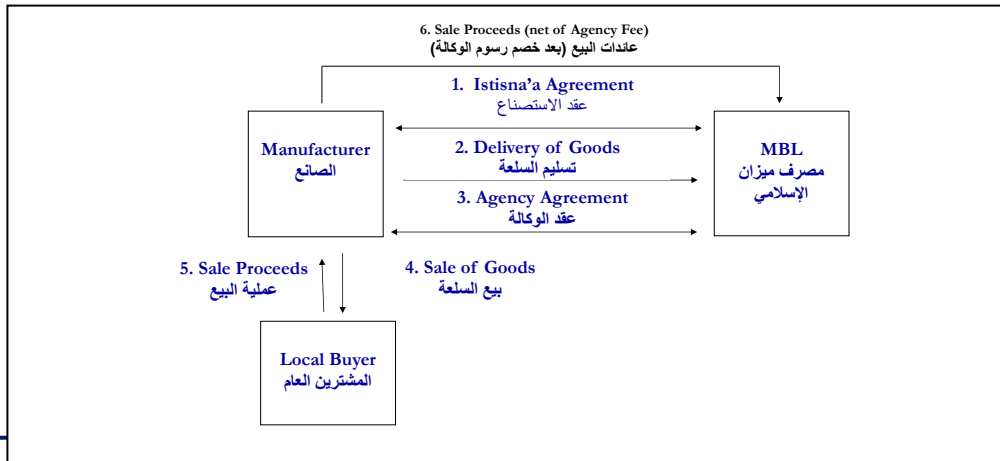
القسم الثاني إذا كان رأس المال في عقد الاستصناع ديناً وليس نقداً

الخطوة الأولى “The customer (as Agent of MBL) will sell the goods to Credible Buyers on Credit (instead of Cash) and collect the sale proceeds in a specified number of days”.

يقوم العميل (بصفته كوكيل للمصرف الميزان الإسلامي) ببيع البضائع إلى المشتريين المعتمدين على القر أي يكون ديناً (بدلاً من النقد) ثم يقوم الوكيل بجمع ذلك المبلغ من المشتريين في الأيام التي حددها معهم ويعطيها إلى المصرف.

الخطوة الثانية “At the time of entering into Agency Agreement, the Customer may be asked to provide a separate / independent Guarantee to guarantee payment obligations of the potential buyers”.

عند إبرام اتفاقية الوكالة بين العميل والمؤسسة لبيع السلعة في السوق، قد يُطلب من العميل تقديم ضمان منفصل / مستقل لضمان التزامات الدفع للمشتريين الذين سيبيع عليهم السلعة المصنوعة نيابة عن المؤسسة ويكون المسؤولية على عاتق العميل.



وفي نهاية هذا المبحث يظهر للباحث أن العقد بين العميل والمصرف الإسلامي (ميزان) هو عقد الاستصناع، ويكون في ضمنه عقود أخرى أيضاً مثلاً عقود الوكالة، في بعض الأحيان حين يكون العميل يكون وكيلاً للمصرف .

نتائج البحث

وفي نهاية هذا المطاف توصل الباحثين إلى بعض النتائج ومن أهمها ما يلي:

تطبيق مصرف ميزان لعقد المراجعة:

- يعتمد مصرف ميزان الإسلامي على خطوات واضحة لإبرام عقد المراجعة، تبدأ بتوقيع اتفاقية عامة بين المصرف والعميل، يليها شراء المصرف للسلعة وقبضها قبل بيعها للعميل بثمن مؤجل.
- يلتزم المصرف بالمعايير الشرعية التي تشترط ملكية السلعة قبل البيع وتحمل المخاطر لفترة وجيزة.
- يتم الدفع عادةً على أقساط وفقاً لخطط ميسرة، بما يتوافق مع الضوابط الشرعية.

تطبيق مصرف ميزان لعقد الاستصناع:

- يشترط المصرف تحديد جميع المواصفات والالتزام بالجدول الزمني للتسليم.
- يقوم المصرف بتوكيل العميل لشراء السلعة من المصنع، مع الاحتفاظ بملكية السلعة حتى يتم تسليمها للمشتري النهائي.
- تُستخدم عقود الاستصناع الموازي لإدارة المخاطر وتحقيق توازن مالي دون إخلال بالضوابط الشرعية.

مدى توافق الإجراءات مع المعايير الشرعية:

أظهر البحث أن الإجراءات المتبعة في مصرف ميزان تتماشى إلى حد كبير مع معايير هيئة AAOIFI، مع بعض الفروقات الطفيفة في بعض التفاصيل التطبيقية. هناك التزام واضح بمبادئ الشفافية والإفصاح لضمان التوافق مع الضوابط الشرعية.

التحديات العملية التي تواجه المصرف:

مواجهة المنافسة من البنوك التقليدية في تقديم المنتجات المالية الإسلامية. الحاجة إلى رفع الوعي لدى العملاء حول مزايا عقود المراجعة والاستصناع لضمان الاستخدام الأمثل لها. تعقيد العمليات القانونية والإدارية لضمان توافق جميع العمليات مع القوانين الباكستانية والشريعة الإسلامية.

^١ . ينظر: ابن منظور، محمد بن مكرم بن علي أبو الفضل جمال الدين ، لسان العرب، الطبعة الثالثة، (بيروت - لبنان، دار صادر، عام ١٤١٤ هـ) ، ص ٤٤٢/٢، مادة: ربح، وانظر: الفيومي، أحمد بن محمد بن علي ، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، الطبعة الأولى، (بيروت، المكتبة العلمية، عام ١٩٨٧م) ، ص ٣٣٣/٣ .

^٢ . شمس الأئمة السرخسي ، محمد بن أحمد بن أبي سهل، المبسوط، الطبعة الأولى، (بيروت - لبنان، دار المعرفة، عام ١٤١٤ هـ)، ص ٧٣/٢٢

^٣ - الكاساني علاء الدين أبوبكر بن مسعود ، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، الطبعة الثانية، (بيروت - لبنان، دار الكتب العلمية، عام ١٤٠٦ هـ)، ص ٢٢٠/٥ .

مصرف ميزان الإسلامي وتجربة التمويل الشرعي: المراجعة والاستصناع نموذجًا

- ٤ - ابن عابدين محمد بن أمين بن عمر بن عبد العزيز، رد المختار شرح الدر المختار، الطبعة الثانية، (بيروت - لبنان، دار الفكر، عام ١٤١٢هـ)، ص ١٣٢/٥ .
- ٥ - أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد ابن رشد الحفيد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، الطبعة الأولى، (القاهرة - مصر، دار الحديث، عام ٢٠٠٤م)، ص ٢١٣/٢ .
- ٦ - الشرح الكبير، الدردير، مع حاشية الدسوقي عليها، ص ١٥٧/٢ .
- ٧ - عبد الكريم بن محمد الراجحي، فتح العزيز بشرح الوجيز، (ب.ت)، (بيروت - لبنان، دار الفكر)، ص ٥/٤ .
- ٨ - ابن قدامة، المغني، الطبعة الأولى، (بيروت - لبنان، دار الكتاب العربي، عام ١٩٨٣م)، ص ٥٩٢/٤ .
- ٩ - المعايير الشرعية الصادرة من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، عام ١٤٢٤ هـ، ص ١٣٢، ملحق (ب).
- ١٠ - Dr. M.Imran Ashraf Usmani, Islamic Banking, 1st edition, (Karachi Pakistan, Darul Ishaat Urdu Bazar, 2002), P. 250.
- ١١ - بيوع الأمانة: هو البيع التي يتم فيها الإخبار بالثمن والتكلفة من البائع وهو يتحمل مسؤولية بيانها بكل أمانة، وحيث لا يتم البيع إلا بذلك. ينظر فتح العزيز شرح الوجيز للراجحي، ص ٢/٩، ٣، ٤ .
- ١٢ - قانون البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار، رقم ٦٢ لسنة ١٩٨٥، ص ٥٥ .
- ١٣ - د. عمر سليمان عبد الله الأشقر، بيع المراجعة كما تجرّه البنوك الإسلامي، الطبعة الأولى، (الأردن، دار النفائس، عام ١٩٩٥م)، ص ٦ .
- ١٤ - د. رفيق يونس المصري، بيع المراجعة للأمر بالشراء، بحث منشور في مجلة الأمة القطرية بعدد ٦١، في المحرم سنة ١٤٠٦ هـ، سنة ١٩٨٥م، نقلاً عن كتاب: دكتور يوسف القرضاوي، بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجرّه المصارف الإسلامية، الطبعة الثانية، (القاهرة - مصر، مكتبة وهبة، عام ١٤١٥ هـ)، ص ٩١ .
- ١٥ - سامي حسن أحمد حمود، تطوير الأعمال المصرفية فيما يتفق الشريعة الإسلامية، الطبعة الثالثة، (القاهرة - مصر، مكتبة التراث، عام ١٩٩١م)، ص ٤٣٢ .
- ١٦ - Dr. M. Imran Ashraf Usmani, Islamic Banking, P.125.
- ١٧ - المعيار رقم (٨)، المراجعة للأمر بالشراء ملحق (هـ)، ص ٢٣٤ .
- ١٨ - ينظر: فتح القدير، ص ٧٤/٥، و ص ٣٤/٢ .
- ١٩ - شربيني الخطيب، الإقناع، الطبعة الأولى، (القاهرة - مصر، مطبعة الحلبي، عام ١٩٤٠م)، ص ٢٥٢/١ .
- ٢٠ - بدائع الصنائع، ص ١١٧/٥ و ٢٢١، وينظر: مغني المحتاج، للخطيب، ص ٧٨/٦ .
- ٢١ - بدائع الصنائع، ص ٢٢١/٥ .
- ٢٢ - الربا هو: الزيادة في أشياء مخصوصة في البيع، حقيقة كانت أو حكماً والزيادة على الدين مقابل الأجل مطلقاً. وأما الربح فهو: الزائد على رأس المال بعد تغطية التكاليف للحصول على تلك الزيادة. ينظر: د. شيمية بنت محمد إسماعيل، الربح في الفقه الإسلامي ضوابطه وتحديده في المؤسسات المالية المعاصرة، الطبعة الأولى، (الأردن، دار النفائس، عام ٢٠٠٠م)، ص ٣٥ و ٩٥ .
- ٢٣ - بدائع الصنائع، ص ٢٢٧/٥ .
- ٢٤ - يراجع: بدائع الصنائع، ص ٢٢٤/٥ .
- ٢٥ - يراجع: بدائع الصنائع، ص ٢٢٥/٥ .
- ٢٦ - بداية المجتهد، ص ٢١٥/٢ .
- ٢٧ - ينظر بدائع الصنائع، ص ٢٢٦/٥، وحاشية ابن عابدين، ص ٣٥٥/٧ .
- ٢٨ - بدائع الصنائع، ص ٢٣٦/٥ .
- ٢٩ - بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجرّه المصارف الإسلامية، ص ٣٦ .
- ٣٠ - تطوير المعاملات المصرفية بما يتفق الشريعة الإسلامية، ص ٣٤٢، وينظر: بيع المراجعة كما تجرّه البنوك الإسلامية، ص ٦ .
- ٣١ - بيع المراجعة للأمر بالشراء، د. رفيق المصري، ص ٩١ و ٩٢ .
- ٣٢ - الفيومي، أحمد بن محمد بن علي، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، الطبعة الأولى، (بيروت، المكتبة العلمية، عام ١٩٨٧م)، ٣٧٣/١، وانظر ناصر بن عبد السيد ابن علي المطرزي، المغرب في ترتيب المغرب، (ب.ت)، دار الكتاب العربي، ٤٨٤/١ - ٤٨٥ .
- ٣٣ - ابن منظور، محمد بن مكرم بن علي أبو الفضل جمال الدين، لسان العرب، الطبعة الثالثة، (بيروت - لبنان، دار صادر، عام ١٤١٤ هـ)، ٢٠٩/٨ .
- ٣٤ - علاء الدين أبوبكر الكاساني الحنفي، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، الطبعة الثانية، (بيروت - لبنان، دار الكتب العلمية)، ١٤٠٦ هـ، ٢/٥ .
- ٣٥ - المرجع نفسه.

٣٦. الموسوعة الفقهية الكويتية، إصدار وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الطبعة الأولى، (الكويت دار السلاسل، عام ١٤٠٤ هـ)، ٣/٣٢٥.
٣٧. محمد أمين الشهير بابن عابدين، رد المختار على الدر المختار، الطبعة الأولى، (المكتبة الماجدية، الكويت، عام ١٣٩٩ هـ)، ٤/٢٣٦.
٣٨. العلامة محمد خالد الأناسي، شرح مجلة الأحكام العدلية، الطبعة الأولى، (كويت، باكستان، مكتبة إسلامية، (ب.ت)، ٢/٤٠٠.
٣٩. د. حسين حامد حسان، الاستثمار الإسلامي وطرق تمويله، الطبعة الأولى، (دبي، بنك دبي الإسلامي، عام ١٩٧٧ م)، ص ١.
٤٠. د. محمد سليمان الأشقر، عقد الاستصناع، بحث في قضايا اقتصادية معاصرة، الطبعة الأولى، (دار النفائس - الأردن، ١٤١٨ هـ) ص ٢٢١
٤١. شيخ مصطفى أحمد الزرقاء، الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، من منشورات المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب للبنك الإسلامي للتنمية، ص ٢٠.
٤٢. المعايير الشرعية الصادرة من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، (عام ٢٠١٩ م)، معيار رقم (١١)، ص ٣١٨.
٤٣. P.139. - Dr. M. Imran Ashraf Usmani, MeezanBank's guide to Islamic Banking,⁴³
- ٣٣ - <https://www.meezanbank.com/presentations/>