

المراجعة والعينة والتورق بين أصول البنك وخصومه

أحمد محمد خليل الإسلامبولي

باحث

المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب

البنك الإسلامي للتنمية - جدة - المملكة العربية السعودية

المستخلص : يتناول موضوع الحوار تعريفاً لكل من المصطلحات الواردة في العنوان، وبالتحديد المراجعة والعينة والتورق، سواء من الوجهة الشرعية أم من حيث الصور المعاصرة المطبقة لها، ثم يوضح المقارنة بينها وموقف بعض الجهات الفقهية منها، وأهمها المجمع الفقهي الإسلامي لرابطة العالم الإسلامي ثم يبين تطبيقاً جديداً للمراجعة من خلال برنامج جديد للمراجعة طرحه أحد البنوك، ويوضح الباحث أهم ملاحظاته حول هذا البرنامج. والمجلة إذ تقدم هذا الموضوع للحوار تستدعي إسهامات القراء حوله لما فيه من إثراء للفكر البحثي العلمي حول الموضوع.

المقصود بالعنوان

تحتاج الممارسات المعاصرة إلى مراجعة وإعادة نظر، خاصة حينما تمر بمنعطف يلفت الانتباه. والممارسات التي نحن بصددنا، هي صيغ التمويل الأكثر شيوعاً واستخداماً. فبعد أن كانت المراجعة للأمر بالشراء تستحوذ على نصيب الأسد منفردة، ظهر التورق المصرفي ليأخذ تقريباً ما تبقى من ذلك النصيب. وتلتقي هاتان الصيغتان في أن المصرف يستخدمهما من باب البديل للقرض. فالعميل الأمر بالشراء في حقيقته يحتاج إلى المال ليشتري به سلعة يحتاجها، والعميل المستورق يحتاج إلى قرض، ولا يجد من يقرضه، أو لا يرغب في المذلة بسؤال من يقرضه. أما المصرف، فإنه يرغب في عائد على عملياته التمويلية، والقرض لا يحقق له عائداً؛ لأن الزيادة على

أصل القرض هي عين الربا، فيشتري السلعة نقدا للأول ويبيعها عليه بالأجل بربح معلوم، ويبيع سلعة للثاني بيعا آجلا ويلتزم بترتيب شرائها بثمن حاضر هو عادة دون ثمن البيع الآجل الذي تم، ويسلم الثمن لذلك المستورق. فإذا كان هو الذي يشتريها نقدا أو يرتب من يشتريها، فتلك هي العينة أو صنوها. وتمويل المصرف لهاتين الصيغتين من الناحية المحاسبية يكون من أصول المصرف. أما أن يطالعا تطبيق يعتمد على جانب الخصوم في عمليات مريحة، فذلك هو الجديد. وهذا التطبيق يمثل صورة عكسية لصيغة التورق المصرفي. فالمصرف في التورق يبيع السلعة بسعر آجل ويرتب شرائها نقدا، بينما في التطبيق الجديد للمريحة، يشتري العميل السلعة نقدا ويبيعها للمصرف بيعا آجلا.

وبناء على ما تقدم، تناول العنوان المريحة والعينة والتورق، مشيرا إلى انعكاسات ذلك على أصول البنك وخصومه.

المريحة والعينة والتورق

كثرت الكتابات المعاصرة حول المريحة كإحدى بيوع الأمانات التي تناولتها كتب الفقه، خاصة من حيث التطبيق المصرفي المعاصر لها. ونظرا لأن دراسة تفاصيل المريحة تخرج عن موضوع الحوار، فإنني أكتفي بتناول القدر الذي يحتاجه الموضوع، وينحصر في تناول صورة المريحة المألوفة، وهي أن يلجأ إلى المصرف عميل يحتاج إلى شراء سلعة لا يتوفر لديه ثمنها، فيحدد للمصرف مواصفاتها ويطلب منه أن يشتريها نقدا ويبيعها عليه بثمن مؤجل، يمكن أن يكون على أقساط، حيث تتحدد تكلفة شراء المصرف لها وهامش ربحه.

وبالمثل فإن صورة التورق المصرفي، أن يلجأ إلى المصرف عميل يحتاج إلى النقد، فيبيع المصرف عليه سلعة بثمن آجل، ويرتب شرائها منه بثمن حاضر يتسلمه العميل المستورق. وفيما يلي نص قرار مجلس المجمع الفقهي لرابطة العالم الإسلامي، الصادر مؤخرا حول التورق:

"إن مجلس المجمع الفقهي الإسلامي لرابطة العالم الإسلامي في دورته السابعة عشرة المنعقدة بمكة المكرمة، في الفترة من ١٩-٢٣/١٠/١٤٢٤هـ الذي يوافق: ١٣-١٧/١٢/٢٠٠٣م، قد نظّر في موضوع: (التورق كما تجرّيه بعض المصارف في الوقت الحاضر). وبعد الاستماع إلى الأبحاث المقدمة حول الموضوع، والمناقشات التي دارت حوله، تبين للمجلس أن التورق الذي تجرّيه بعض المصارف في الوقت الحاضر هو: قيام المصرف بعمل نمطي يتم فيه ترتيب بيع سلعة (ليست من

الذهب أو الفضة) من أسواق السلع العالمية أو غيرها، على المستورق بثمن آجل، على أن يلتزم المصرف - إما بشرط في العقد أو بحكم العرف والعادة - بأن ينوب عنه في بيعها على مشتر آخر بثمن حاضر، وتسليم ثمنها للمستورق. وبعد النظر والدراسة، قرر مجلس المجمع ما يلي:

أولاً : عدم جواز التورق الذي سبق توصيفه في التمهيد؛ للأمر الآتية:

- ١- أن التزام البائع في عقد التورق بالوكالة في بيع السلعة لمشتري آخر أو ترتيب من يشتريها يجعلها شبيهة بالعينة الممنوعة شرعاً، سواء أكان الالتزام مشروطاً صراحة أم بحكم العرف والعادة المتبعة.
- ٢- أن هذه المعاملة تؤدي في كثير من الحالات إلى الإخلال بشرط القبض الشرعي اللازم لصحة المعاملة.

٣- أن واقع هذه المعاملة يقوم على منح تمويل نقدي بزيادة لما سمي بالمستورق فيها من المصرف في معاملات البيع والشراء التي تجري منه والتي هي صورية في معظم أحوالها، هدف البنك من إجرائها أن تعود عليه بزيادة على ما قدم من تمويل. وهذه المعاملة غير التورق الحقيقي المعروف عند الفقهاء، وقد سبق للمجمع في دورته الخامسة عشرة أن قال بجوازه بمعاملات حقيقية وشروط محددة بينها قراره.. وذلك لما بينهما من فروق عديدة، فصلت القول فيها البحوث المقدمة. فالتورق الحقيقي يقوم على شراء حقيقي للسلعة بثمن آجل تدخل في ملك المشتري ويقبضها قبضاً حقيقياً وتقع في ضمانه، ثم يقوم ببيعها هو بثمن حال لحاجته إليه، قد يتمكن من الحصول عليه وقد لا يتمكن، والفرق بين الثمنين الآجل والحال لا يدخل في ملك المصرف الذي طرأ على المعاملة لغرض تبرير الحصول على زيادة لما قدم من تمويل لهذا الشخص بمعاملات صورية في معظم أحوالها، وهذا لا يتوفر في المعاملة المبينة التي تجرئها بعض المصارف.

ثانياً : يوصي مجلس المجمع جميع المصارف بتجنب المعاملات المحرمة، امتثالاً لأمر الله تعالى. كما أن المجلس إذ يقدر جهود المصارف الإسلامية من بلوى الربا، فإنه يوصي بأن تستخدم لذلك المعاملات الحقيقية المشروعة دون اللجوء إلى معاملات صورية تؤول إلى كونها تمويلاً محضاً بزيادة ترجع إلى الممول".

أما العينة، فتعريفها المتفق عليه هو: أن يبيع الرجل السلعة نسيئة ثم يشتريها بأقل مما باعها به نقداً. وبيع العينة لا يجوز عند جمهور الفقهاء من أحناف ومالكية وحنابلة وعدد من الصحابة والتابعين، منهم من منعها بلفظها ومعناها، ومنهم من منعها بمعناها، ومنهم من حمل لفظ العينة على

معنى المراجعة للآمر بالشراء كالمالكية (بيع من طلبت منه سلعة للشراء وليست عنده لطالبها بعد شرائها لنفسه من آخر)، بينما أدرجوا معنى العينة تحت بيع الآجال (بيع المشتري ما اشتراه بالأجل لبائعه أو لوكيله نقداً)، ولا يرون جوازها. أما النصوص التي وردت بشأن تحريم العينة فهي:

١- حديث ابن عمر: أن النبي ﷺ، قال: "إذا ضن الناس بالدينار والدرهم، وتبايعوا بالعينة، واتبعوا أذناب البقر، وتركوا الجهاد في سبيل الله، أنزل الله بلاء فلا يرفعه حتى يراجعوا دينهم". رواه أحمد وأبو داود.

٢- حديث عائشة: "عن أبي إسحاق السبيعي عن امرأته أنها دخلت على عائشة، فدخلت معها أم ولد زيد بن أرقم، فقالت: يا أم المؤمنين: إني بعت غلاماً من زيد بن أرقم بثمانمائة درهم نسيت، وإني ابتعته منه بستمائة نقداً. فقالت لها عائشة: بئس ما اشتريت وبئس ما شريت، أبلغني زيدا أن جهاده مع رسول الله ﷺ، قد بطل إلا أن يتوب". رواه الدارقطني.

ويمكن الرجوع فيما ورد حول العينة إلى الشيخ الضربير (التورق المصري: الرأي الفقهي)، ندوة البركة الرابعة والعشرين، فندق الشهداء، مكة المكرمة، ص ١٦ - ٢٧.

وعند مقارنة صيغتي المراجعة والتورق، يبدو أنهما متفتحتان في حاجتي عمليتهما إلى المال، باعتبارهما جهتي عجز مالي، هذا من حيث التشابه، أما من حيث الاختلاف، فإن العميل الأمر بالشراء يحتاج إلى المال ويحتاج إلى السلعة، بينما العميل المستورق يحتاج إلى المال فقط ولا يحتاج إلى السلعة. كما يلاحظ أن الأمر يزداد سوءاً في التورق المصرفي حينما يفرض المصرف على عميله المستورق سلعة يبيعها عليه بالأجل ويرتب شراءها منه نقداً. ولعل هذه الأمور من أسباب الهجوم على التورق مقارنة بالمراجعة.

تطبيق جديد للمراجعة

طرح أحد البنوك برنامجاً جديداً على عملائه يحتوي على اتفاقية شراء بالمراجعة، الجديد فيه أن البنك هو الأمر بالشراء، بمعنى أن عملية المراجعة هنا تظهر في جانب الخصوم من ميزانية البنك، بينما تظهر المراجعة التقليدية، التي يكون البنك فيها ممولاً للغير، في جانب الأصول، باعتباره ممولاً من موارده. وتبدو أهمية دراسة هذا البرنامج لمعرفة أبعاده والوقوف على حقيقته وأهميته الاقتصادية، تمهيداً لإمكانية الاستفادة منه؛ لذا فسوف يتم عرض وصف موجز لهذا البرنامج ثم تناول أهم الملاحظات على ما ورد بالبرنامج ثم الملاحظات العامة.

وصف موجز للبرنامج

يتضمن البرنامج تمهيدا يتناول العلاقة بين البنك وعميله، يستطيع العميل بعده أن يمارس رغبته من خلال البنك في تنفيذ عمليات مراجعة، حيث يشتري البنك السلعة بصفته وكيلًا عن العميل، من أحد الأطراف التي يتعامل معها في الأسواق الدولية، ويسدد قيمتها من حساب العميل الجاري، ثم يشتري السلعة من العميل مراجعة (بشمن أجل) بنفس مبلغ الشراء إضافة إلى نسبة ربح، يتفق عليها وعلى أجل السداد.

وعند عدم رغبة العميل في بيع السلعة للبنك، يكون البنك في حل من الوعد الذي ألزم نفسه به، ويطلب من العميل إقرارا بأنه على علم بمخاطر التداول في سوق السلع الدولية.

كما يسمح البرنامج لأي طرف يرغب في تصفية المراجعة قبل تاريخ الاستحقاق، بإشعار الطرف الآخر، ولا تتم التصفية إلا برغبة مشتركة من الطرفين، ويتم الاتفاق على المبلغ الذي يسقط نظير التعجيل.

ويمكن البنك عميله، عند قرب حلول أجل المراجعة، من الدخول في مراجعة جديدة، كما يقدم لعميله صيغة وكالة تتيح إتمام جميع الإجراءات فور موافقة العميل على قيام البنك بتنفيذ عملية مراجعة.

أهم الملاحظات المباشرة التي عنت للباحث حول البرنامج

١- من التمهيد في اتفاقية الشراء، بدا أن البنك يثير الرغبة في عميله، ثم يفيد أنها لدى عميله ابتداءً.

٢- البنك لا يشتري من سوق السلع والمعادن، بل من أحد الأطراف التي يتعامل معها في السوق الدولية.

٣- لم يتضح في الاتفاقية ما إذا كان المبيع معيناً أو موصوفاً في الذمة، أي أن المبيع قد عاينه وشاهده المشتري أو وكيله، أم أن المبيع غائب موصوف في الذمة تقوم أحاده بعضها مقام بعض.

٤- ورد في البند (٤) من المادة الثانية في اتفاقية الشراء، ما يفيد أن البنك يمكن عميله عند قرب حلول موعد سداد المراجعة، من الدخول في عملية مراجعة جديدة. يفهم من هذا عند موافقة العميل على الدخول في المراجعة الجديدة ألا يتم السداد، لتتم التسوية عند حلول أجل المراجعة

الجديدة، ما لم يتم الدخول في مراجعة ثالثة ورابعة، أي أن المعاملة قصيرة الأجل تتحول إلى طويلة الأجل ويمتد أجلها إلى أن يتوقف العميل عن التجديد. وهذه المسألة تفيده أن الرغبة منصرفاً عن السلعة إلى تجديد الدائنية والمديونية بين طرفي المعاملة.

٥- في البند (٤) من المادة الرابعة في اتفاقية الشراء، تبين أن إشعار البنك للعميل بالانتهاء من تنفيذ العملية، هو أيضاً مستند إيجاب البنك لشراء السلعة من العميل، مع ملاحظة أن هذا الإشعار أو الإخطار لا يمثل وثيقة استقرار ملك المبيع في ذمة البائع (العميل) حتى يجوز له شرعاً بيعه لغيره.

٦- في البند (٦) من المادة السابقة في اتفاقية الشراء، يفهم أن البنك أقدم على أن يشتري السلعة لعميله وكيلاً عنه بهدف أن يشتريها منه، بمعنى أن البنك لا يشعر أنه حقق ما يريد عندما لا يرغب العميل في بيع السلعة للبنك، بل يلاحظ وجود عبارة تخويف للعميل إذا أقدم على هذه الخطوة، إذ عليه أن يقر بأنه على علم بمخاطر التداول في سوق السلع الدولية، كما يشار إلى ذلك في آخر البند. كما أن البنك لم يشر في كلا الحالين إلى تقاضيه عمولة من عدمه مقابل وكالته عن العميل في شراء السلعة، فهل يقدم هذه الخدمة مجاناً لعميله سواء وافق على بيع السلعة للبنك أم لا؟

٧- في المادة الخامسة في اتفاقية الشراء، وهي تتعلق بوعده البنك أن يشتري السلعة من عميله، اختار البنك أن يكون الوعد ملزماً، وكأن المسألة انتقائية يختار الشخص الإلزام أو الجواز حسب مصلحته؛ إذ ينبغي أن يكون للوعد حكم واحد يطبقه الشخص في شتى الأحوال. وإذا كان الفقهاء القدامى قد أعطوا للوعد حكماً بين الإلزام أو عدمه أو على تفصيل، فإن ما نحن بصدده هنا هو مواعدة، وليس الوعد أو العدة كما قال الفقهاء.

٨- في المادة التي تتناول تعجيل السداد ما يفيد أن الرغبة في تعجيل السداد مكفولة للبنك وللعميل، أي للطرفين، ولا تتم التصفية إلا برغبة مشتركة من قبل الطرفين. وعندئذ يتفقان على المبالغ التي تسقط من المديونية مقابل تعجيل السداد قبل تاريخ الاستحقاق. وهذه المسألة هي التي تسمى بـ (ضع وتعجل)، وهي محل خلاف بين الفقهاء. بيد أن الباحث وجد أن البنك في تطبيقه للبرنامج أشار إلى أن التعجيل للعميل وليس للمصرف، وأن المبالغ التي تسقط من المديونية إما أن تكون كامل أرباح العميل أو جزءاً منها. وبالطبع فإن البنك هو صاحب الموقف التفاوضي الأقوى، إذ يملك ألا يعجل إن كانت الأسعار الحالية للسلعة أو الظروف المحيطة في غير صالحه،

إضافة إلى أنه بملك استغلال حاجة العميل إلى السيولة بأن يشترط عليه أن يسقط كامل الربحية المستحقة، وهنا يكون البنك قد استفاد بتمويل مجاني.

٩- في تقرير هيئة الرقابة الشرعية، لاحظ الباحث خلوه من الإشارة تحديدا إلى هذا البرنامج، وأنه يعتمد على مراجعة عينات عشوائية، حكم من خلالها على عمليات البنك في مجملها. وما لاحظته الباحث يستحق النظر.

١٠- لاحظ الباحث فيما تضمنه عرض البنك بنظام ال (POWER POINT)، عندما تناول مميزات هذا البرنامج، وجود صيغة وكالة تتيح للبنك إتمام جميع الإجراءات فور الموافقة على عرض الأسعار إذا رغب العميل في ذلك، أي أن البنك يكون وكيلا عن العميل في الشراء وفي خصم القيمة من حساب العميل وفي استلام المبيع وفي البيع عن العميل، ليكون هو البائع بالوكالة كطرف أول في عقد البيع، والمشتري كطرف ثان، وأخيرا في سداد مبلغ الشراء مضافا إليه نسبة الربح المقررة في تاريخ الاستحقاق، لتكون المحصلة أو النتيجة أن البنك أخذ من حساب العميل مبلغا لمدة معينة وأعادته إليه في آخر المدة بزيادة معلومة دون أن يرى العميل سلعة. ولا أرى أن العميل قد تحمل في سبيل ذلك أي مخاطر. ألا تلتقي هذه النتيجة مع ممارسات البنوك الغربية؟ بل لعل البنوك الغربية أكثر صراحة وأقصر طريقا وأقل كلفة.

ملاحظات عامة على البرنامج

من خلال وصف البرنامج، وأهم الملاحظات التي أشير إليها، يمكن إبداء الملاحظات العامة التالية:

- ١- هناك إيجابيات ومزايا في هذا البرنامج لا يمكن تجاهلها، مثل:
 - أ- الاعتماد على تنظيم إداري متطور، من حيث ما يسبق تنفيذ البنك لرغبات عميله (الاتفاقية)، وهي تسمى في الأسواق الدولية بالإجراءات التمهيدية التي تسبق أوامر البيع والشراء، والتي يتفق عليها العميل مع بيت السمسرة.
 - ب- استخدام الهاتف المصرفي المسجل لاعتماد التقاء إرادتي البائع والمشتري (الإيجاب والقبول).
- ٢- هناك معلومات لم يتم ذكرها، وفي معرفتها، والوقوف عليها ما يعين على معرفة أبعاد هذا البرنامج، مثل حصول البنك على عمولة نظير الوكالة من عدمه، ومثل تصرف البنك في

السلعة بعد شرائها بسعر آجل، إذ قد يكون للبنك ترتيب بيع السلعة قبل تمام شرائها، ومثل علاقة البنك بالأطراف التي يتعامل معها في السوق الدولية.

٣- من المعروف أن المصرف وسيط مالي وليس تاجرا، يقف بين الجهات ذات الفوائد المالي والجهات ذات العجز المالي؛ ليلبي حاجتيهما. أما ما يطرحه البنك هنا فإنه يخرج به عن وظيفة الوساطة المالية التي ينبغي أن يلتزم بها.

٤- هناك فرق بين أن تكون طبيعة العملية التجارية على هيئة المراجعة أو أن تؤول إلى مراجعة، بمعنى أن يكون ثمة تاجر يبيع سلعة معينة على أساس نقدي لمن يملك السيولة اللازمة أو آجلا (مراجعة) لمن يعاني عجزا ماليا، فهذه مراجعة تتفق مع طبيعة المعاملة، أو أن يأتي إلى المصرف عميل، يعاني عجزا ماليا ويحتاج إلى سلعة معينة، فيعرض عليه المصرف أن يشتريها نقدا ويبيعها عليه مراجعة. فحاجة العميل إلى قرض آلت مع المصرف إلى مراجعة.

٥- من المألوف في المراجعة المصرفية أن يكون الأمر بالشراء عميلا يحتاج إلى السلعة ولا يجد التمويل اللازم لها. أما هنا، فإن البنك هو الأمر بالشراء ولا أحسبه يحتاج إلى السلعة؛ لأن استخدام السلعة يخرج عن طبيعة عمله، كما لا أحده يحتاج إلى التمويل على الأرجح. فلماذا يصدر هذا البرنامج عن بنك؟ يبدو أن الإجابة تكمن في الجزء من المعلومات التي لم يفصح البنك عنها، أي فيما وراء عملية المراجعة هذه.

٦- يملك أي بنك أن يتصرف في حوالي ٧٠٪ من أرصدة الحسابات الجارية لديه بأمان في الظروف العادية ودون أن يتحمل كلفة تمويل، باعتبارها قروضاً مأذوناً في استخدامها؛ فلماذا يتحمل البنك هنا هامش مراجعة على جزء لا بأس به من أرصدة عملاء هذه الحسابات؟ لم يتضح ذلك من وثائق البنك المعلنة. ويبدو أن الإجابة تكمن فيما وراء اتفاقية الشراء بالمراجعة التي يعقدها البنك.

٧- يبدو لي أن توسع المصرف في هذا البرنامج يؤدي إلى زيادة التزامات المصرف مقارنة بحجم أصوله، الأمر الذي يضعف من قدرته على الوفاء بالتزاماته، وقد يستدعي تدخل السلطات النقدية لحماية حقوق الدائنين وحماية المصرف من خطر الإفلاس.

٨- لا يبدو لي أن السلعة التي يعرضها البنك على عميله هي الهدف، سواء للعميل أو للبنك، ولا يهم أن تكون معدنا أو محصولا زراعيا؛ لأنها ليست مقصودة لذاتها، فهي في حكم

الجسر يعبره الطرفان ويتزكاهن حال سبيله، يعينهما على تجنب قضية قرض وفائدة إلى بيع وربح هو في حقيقة بيع صوري يخفي القرض في داخله وربح معلن هو في حقيقة نسبة مئوية من مبلغ القرض. وهناك من القرائن ما يشير إلى ذلك فيما تم ذكره في الملاحظات سالفة الذكر.

٩- أدوات التمويل المعاصرة، كما تجرئها هذه المصارف، على أحد شكلين:

أ- إما مزج بين أداتي تمويل أصليتين، كتمليك عين وبيع منفعة في الإجارة المنتهية بالتمليك.

ب- أو إحكام مراحل مختلفة داخل آلية معينة يصممها البنك، مثل التورق المصرفي.

أما استحداث أداة مالية أصيلة، لا تتعارض مع النصوص والمفاهيم الشرعية، فإنها مسألة بعيدة المنال، تقصر عن بلوغها فيما يبدو همم العلماء المعاصرين.

١٠- يرى بعض العلماء المعاصرين ممن يميزون مثل هذه الصيغ، أن التعامل بشبهة أفضل من التعامل بالربا الصريح الذي تجرئه البنوك الغربية. ولا أتفق مع أصحاب هذا الرأي، لقوله ﷺ: "دع ما يريبك إلى ما لا يريبك"، وقول عمر بن الخطاب: "فدعوا الربا والريبة"، ولأنه عجز يأباه كل صاحب نظر صائب وفهم ثاقب للفقهاء والاقتصاد. ومثل هذه الحلول تشبط الهمم وتضيع الهوية الإسلامية؛ للاعتقاد بأن هذه الحلول مرضية فيقتنع بها القاصي والداني، على الرغم من أنها تدور في فلك الربا. كما أن رؤية الربا الصريح تدعو إلى النفور منه أو التعامل معه إن كان ضرورة بقدرها، إلى أن تزول، فنعود إلى الحكم الأصلي وهو التحريم. ولعله قد تبين أن مثل هذا البرنامج الذي نحن بصدده أطول طريقاً وأكثر كلفة من الربا الصريح؛ لأنه ينشد غايته فيلتف من حوله.

وخلاصة القول أنني لا أرى جوازا لهذه الممارسات.

The “*Murabahah*”, “*Inah*” and “*Tawarroq*” within Assets of the Bank and its Liabilities

AHMAD MUHAMMAD KHALIL AL-ISLAMBULI
*Researcher, Islamic Research and Training Institute
Islamic Development Bank, Jeddah, Saudi Arabia*

ABSTRACT. The author defines each term in the title of the discussion forum, especially the terms of *murabahah*, *inah* and *tawarruq*, both from the shariah aspect as well as their contemporary applied forms, pointing out their distinguishing features. In this regard he also examines the positions towards those contracts taken by some *fiqh* academies, the most important among them being the Islamic Fiqh Academy of the Muslim World League. He also sheds light on a new application of *murabahah* contract under a new program adopted by a certain bank. The author presents his important remarks regarding the said program.

While publishing this for discussion, the Journal invites its readers to present their views on this topic to enrich the research thinking on the subject.