

The Sale Contract in Islamic Jurisprudence

Version 1,600

17 June 2012

by Ustadh,

Ahmed Fazel Ebrahim

Johannesburg, South Africa



Contents

The fundamental requirements for a valid sale in Islamic jurisprudence

1. The item sold must be in the ownership of the seller (A).
 - 1.1 The risks involved in selling without ownership
2. The item sold must be in the possession of the seller
 - 2.1 The risks involved with selling without taking possession
3. The essentiality of an “offer to sell” from the seller or “an offer to purchase” from the buyer, and an acceptance by the other party at the price specified or concluded price after negotiation.
4. Identification of the buyer and seller
5. Specification of currency and price or conclusion of the price after exercising their right to negotiation
6. Type and nature of payment
7. The item of sale must be permissible in Islamic Law.
8. The contract must be concluded with mutual agreement.
9. Invalid conditions that are automatically nullified and validation of the sale
10. Liability of the item of sale after a valid contract
11. Clauses exempting the seller from defects in the object of sale.
12. Disclosure of defects before conclusion of the contract of sale

Other issues associated to the contract of sale

1. Delivery

The fundamental requirements for a valid sale in Islamic jurisprudence

The sale contract is the most rudimentary of all commercial contracts. The valid application of Islamic rules related to it is what justifies and declares the trader's seller's or company's profits as Halaal (permissible under Islamic or Allah's law).

The private businessman or partnership is bound to these laws. Why, is this so? Simply because this is the way Islam sanctions trade and only profits that are achieved in this way, would be allowed to be used to for the acquisition of all other permissible needs of the Muslim trader.

Thus, the first and fundamental feature of evaluating any company's shares or stock for the purpose of acquisition or trade after an analysis of the items that it sells or manufactures is the format of its sale contracts. Without Shariah or Islamic compliance in this area, it would be futile to declare any shares of any company or enterprise as Islamically valid for inclusion into any funds or share portfolios, unit trusts or bag of stock (or whatever appellation is designated to the same).

Where deviation exists from these regulations, the company may be approached to become compliant or, alternatively, be subject to rejection from the pool that Islamic institutions would select for investment purposes.

Note:

The nature of contemporary commercial transactions demands that certain additional conditions be added to those that already exist in the pool of classical Islamic law. These may require amendments, additions and deletions depending on the contract, and the field and place of application.

This is essential since the nature of the business contract is not only to allow one party to profit and another party to enjoy the benefits of the item sold. It has to also accommodate and protect the rights of the contracting parties relative to the nature of the sale.

1. The item sold must be in the ownership of the seller (A).

Thus, the seller is not entitled to earn a profit on an item that is not already in his ownership.

It is essential to note that it is possible to have possession of an item without owning it. Thus, possession alone does not grant you the right of sale unless you have ownership. Therefore, ownership is the first requirement.

1.1 The risks involved in selling without ownership

1.1.1 The items that the seller (A) intended to buy and subsequently deliver to the client or buyer (B) who pays cash or buys on credit for later delivery could be:

1.1.1.1 No longer available in the supply sectors.

1.1.1.2. The prices may have increased by the time the seller (A) made means to purchase it due to which the seller could risk having made a loss or no profit.

1.1.2 The prices could have decreased by the time the seller (A) made means to purchase it due to which the buyer (B) has paid more than a fair amount for it. The seller than makes more than expected profits.

1.1.3 The seller has not outlaid a real payment for the goods by paying cash for the items and nor has he actually become indebted to the supplier (C) through purchasing on credit. Thus, the seller (A) has not put real economic value into the transaction due to which he is not entitled to profit. There was no real financial exchange in cash nor a presumed financial exchange by creating a debt due to the supplier.

2. The item sold must be in the possession of the seller

The item of sale, even if it is in the ownership of the seller, should not be sold unless the seller has taken possession thereof from the person or company (C) who has sold it to him.

2.1 The risks involved with selling without taking possession

2.2.1 The item may be stolen or severely damaged at the suppliers (C) premises due to which it the seller no longer has the ability to deliver the item of sale to the client.

2.2.2 Where these goods have not been delivered by the supplier (C) to the seller (A), any loss to the same occurs to the supplier (C) and not to the seller (A) since it occurs before the supplier has given delivery to the seller.

Where the seller (A) has purchased items from the supplier (C), without taking immediate delivery, but seeks possession thereof, the supplier (C) should segregate such goods and could be keeping them on behalf of the seller. However, in this case, all risks associated to the goods are now transferred to the seller (A)

2.2.3 In cases where the supplier would restock himself with the very same goods¹, the goods may not arrive on time or may not be available anymore.

2.2.4 Where the seller (A) has not seen the goods, but purchases them on the basis of verbal description or detailed advertisements, it is possible that the supplier (C) does not have such goods at all or may himself be seeking to sell without first gaining ownership from his own supplier (D).

¹ As is produced in contemporary economies and those in the past century.

The requirements of ownership and possession thus protects not only the buyer but also the seller from any unforeseen issues that would impair the contract and necessitate a refund if the seller has sold on credit.

2.2.5 The Hanafi scholars have permitted the sale/purchase of an item, which although in seller's ownership, is not in his immediate possession for as long as the item can be clearly described in terms of quality, nature, kind and any other imperative and associated attributes on condition that the purchaser has the right of inspection to the same. The purchaser is then entitled to ratify the contract or annul it.

In such a case, no deadline has been specified against the purchaser. However, this would be essential in case of perishables.

Furthermore, after contracting upon such a contract, although the Hanafi scholars grant the purchaser the right to terminate the contract after inspection, the seller is not granted the privilege of cancelling it before the purchase does the inspection.

What needs to be answered is

1. "Would the purchaser have the right to terminate the contract after entering into such a contract but before inspection of the goods of sale?"

Yes, since the purchaser would be able to refuse after the inspection on grounds that may even seem flimsy to the seller. The seller cannot claim that the purchaser has no excuse to reject the contract since the item of sale was proved to be exactly according to description or even better. (Ahmed Fazel)

2. "Could the purchaser be obliged to inspect the goods after such a contract?"

The purchaser will not be obliged to inspect the goods after such a contract unless he continues to express his willingness to consider the object of sale and his postponement or deferment prevents the seller from gaining certainty on the sale. (Ahmed Fazel)

This allowance to sell that which is not immediately in the possession of the seller is logical and sensible in regard to a wide variety of immovable properties and land ownership.

شرح معاني الآثار
أحمد بن محمد بن سلامة الطحاوي
كتاب الزيادات
بابُ شراءِ الشَّيْءِ الغَائِبِ

حَدَّثَنَا إِبْرَاهِيمُ بْنُ مَرْزُوقٍ قَالَ : ثنا عُمَرُ بْنُ يُوسُفَ بْنِ الْقَاسِمِ الْيَمَامِيُّ قَالَ : ثنا أَبِي عَنْ إِسْحَاقَ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ أَبِي طَلْحَةَ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : { نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ الْمُلَامَسَةِ وَالْمُنَابَذَةِ } .

حَدَّثَنَا يُوسُفُ قَالَ : ثنا ابْنُ وَهْبٍ أَنَّ مَالِكًا أَخْبَرَهُ عَنْ أَبِي الزِّنَادِ عَنِ الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ , مِثْلَهُ .

حَدَّثَنَا يُوسُفُ قَالَ : ثنا ابْنُ وَهْبٍ قَالَ : أَخْبَرَنِي يُوسُفُ بْنُ يَزِيدَ عَنْ ابْنِ شِهَابٍ عَنْ عَامِرِ بْنِ سَعْدٍ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ , مِثْلَهُ .

حَدَّثَنَا إِسْمَاعِيلُ بْنُ يَحْيَى الْمَرْزِيُّ قَالَ : ثنا مُحَمَّدُ بْنُ إِدْرِيسَ عَنْ سُفْيَانَ عَنِ الزُّهْرِيِّ عَنْ عَطَاءِ بْنِ يَزِيدَ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ , مِثْلَهُ .

حَدَّثَنَا رَبِيعُ بْنُ سُلَيْمَانَ الْجِزْرِيُّ قَالَ : ثنا حَسَّانُ بْنُ غَالِبٍ وَيَحْيَى بْنُ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ بُكَيْرٍ قَالَا : حَدَّثَنَا يَعْقُوبُ بْنُ عَبْدِ الرَّحْمَنِ الْقَارِي عَنْ سَهِيلِ بْنِ أَبِي صَالِحٍ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ , مِثْلَهُ .

قَالَ أَبُو جَعْفَرٍ : فَذَهَبَ قَوْمٌ إِلَى أَنَّ الرَّجُلَ إِذَا ابْتَاغَ مَا لَمْ يَرَهُ لَمْ يَجُزْ ابْتِيعَاةً إِلَيْهِ , وَذَهَبُوا فِي ذَلِكَ إِلَى تَأْوِيلِ , تَأْوِيلُهُ فِي هَذَا الْحَدِيثِ . فَقَالَ : الْمُلَامَسَةُ مَا لَمَسَهُ مُسْتَرِيهَ بِيَدِهِ , مِنْ غَيْرِ أَنْ يَنْظُرَ إِلَيْهِ بَعِيْنِهِ . قَالُوا : وَالْمُنَابَذَةُ هِيَ : مِنْ هَذَا الْمَعْنَى أَيْضًا وَهُوَ قَوْلُ الرَّجُلِ لِلرَّجُلِ " انْبِذْ إِلَيَّ تَوْبَكَ , وَأَنْبِذْ إِلَيْكَ تَوْبِي " عَلَى أَنَّ كُلَّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا مَبِيعٌ لِصَاحِبِهِ مِنْ غَيْرِ نَظَرٍ مِنْ كُلِّ وَاحِدٍ مِنَ الْمُسْتَرِيَيْنِ إِلَى تَوْبِ صَاحِبِهِ .

وَمِمَّنْ ذَهَبَ إِلَى هَذَا التَّأْوِيلِ , مَالِكُ بْنُ أَنَسٍ رَحِمَهُ اللَّهُ .

وَخَالَفَهُمْ فِي ذَلِكَ آخَرُونَ , فَقَالُوا : مَنْ اسْتَرَى شَيْئًا غَائِبًا عَنْهُ , فَالْبَيْعُ جَائِزٌ , وَلَهُ فِيهِ خِيَارُ الرَّؤْيَةِ , إِنْ شَاءَ أَخَذَهُ , وَإِنْ شَاءَ تَرَكَهُ وَذَهَبُوا فِي تَأْوِيلِ الْحَدِيثِ . الْأَوَّلُ إِلَى أَنَّ الْمُلَامَسَةَ الْمَنْهِيَّ عَنْهَا فِيهِ هِيَ : بَيْعُ كَانَ أَهْلُ الْجَاهِلِيَّةِ يَبْتَاعُونَ فِيهَا بَيْنَهُمْ فَكَانَ الرَّجُلَانِ يَتَرَاوَصَانِ عَلَى التَّوْبِ , فَإِذَا لَمَسَهُ الْمُسَاوِمُ بِهِ , كَانَ بِذَلِكَ مُتَبَاعًا لَهُ , وَوَجِبَ عَلَى صَاحِبِهِ تَسْلِيمُهُ إِلَيْهِ . وَكَذَلِكَ الْمُنَابَذَةُ , كَانُوا أَيْضًا يَتَقَاوَلُونَ فِي التَّوْبِ , وَفِيمَا أَشْتَبَهَهُ , ثُمَّ يَرْمِيهِ رَبُّهُ إِلَى الَّذِي قَاوَلَهُ عَلَيْهِ . فَيَكُونُ ذَلِكَ بَيْعًا مِنْهُ إِلَيْهِ تَوْبَهُ , وَلَا يَكُونُ لَهُ بَعْدَ ذَلِكَ تَقْضُهُ . فَهِيَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ , عَنْ ذَلِكَ وَجَعَلَ الْحُكْمَ فِي الْبَيَاعَاتِ أَنْ لَا يَجِبُ إِلَّا بِالْمُعَاقَدَاتِ الْمُتْرَاضَى عَلَيْهَا . فَقَالَ : { الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَقَرَّقَا } . فَجَعَلَ الْإِقَاءَ أَحَدَهُمَا إِلَى صَاحِبِهِ التَّوْبِ , قَبْلَ أَنْ يُفَارِقَهُ , غَيْرَ قَاطِعٍ لِخِيَارِهِ .

ثُمَّ اخْتَلَفَ النَّاسُ بَعْدَ ذَلِكَ فِي كَيْفِيَّةِ تِلْكَ الْفُرْقَةِ , عَلَى مَا قَدْ ذَكَرْنَا مِنْ ذَلِكَ فِي مَوْضِعِهِ مِنْ كِتَابِنَا هَذَا . وَمِمَّنْ ذَهَبَ إِلَى هَذَا التَّأْوِيلِ , أَبُو حَنِيفَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ .

وَلَمَّا اخْتَلَفُوا فِي ذَلِكَ أَرَدْنَا أَنْ نَنْظُرَ فِيمَا سِوَى هَذَا الْحَدِيثِ مِنَ الْأَحَادِيثِ , هَلْ فِيهِ مَا يَدُلُّ عَلَى أَحَدِ الْقَوْلَيْنِ اللَّذَيْنِ ذَكَرْنَا . فَنَظَرْنَا فِي ذَلِكَ .

فَإِذَا إِبْرَاهِيمُ بْنُ مُحَمَّدٍ الصَّيْرَفِيُّ قَدْ حَدَّثَنَا , قَالَ : ثنا أَبُو الْوَلِيدِ الطَّيَالِسِيُّ قَالَ : ثنا حَمَّادٌ عَنْ حُمَيْدٍ عَنْ أَنَسِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : { نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ بَيْعِ الْعَنْبِ حَتَّى يَسْوَدَ , وَعَنِ بَيْعِ الْحَبِّ حَتَّى يَسْوَدَ } . فَدَلَّ ذَلِكَ عَلَى إِبَاحَةِ بَيْعِهِ بَعْدَمَا يَسْوَدُ وَهُوَ فِي سُنْبُلِهِ , لِأَنَّهُ لَوْ لَمْ يَكُنْ ذَلِكَ كَذَلِكَ لَقَالَ " حَتَّى يَسْوَدَ وَيَبْرَأَ مِنْ سُنْبُلِهِ " . فَلَمَّا جَعَلَ الْعَايَةَ فِي الْبَيْعِ الْمَنْهِيَّ عَنْهُ , هِيَ شِدَّتُهُ وَيَبُوسَتُهُ , دَلَّ ذَلِكَ أَنَّ الْبَيْعَ بَعْدَ ذَلِكَ بِخِلَافِ مَا كَانَ عَلَيْهِ فِي الْبَدءِ . فَلَمَّا جَازَ بَيْعُ الْحَبِّ الْمُغَيَّبِ فِي السُّنْبُلِ , الَّذِي لَمْ يَبِعْ , دَلَّ هَذَا عَلَى جَوَازِ بَيْعِ مَا لَا يَرَاهُ الْمُتَبَايِعَانِ , إِذَا كَانَا يَرْجِعَانِ مَعَهُ إِلَى مَعْلُومٍ , كَمَا يَرْجِعَانِ مِنَ الْحِنْطَةِ الْمَبِيعَةِ الْمُغَيَّبَةِ فِي السُّنْبُلِ إِلَى حِنْطَةِ مَعْلُومَةٍ . وَأَوْلَى الْأَشْيَاءِ بِنَا فِي مِثْلِ هَذَا إِذْ كُنَّا قَدْ وَفَّقْنَا عَلَى تَأْوِيلِ هَذَا الْحَدِيثِ , وَاحْتَمَلِ الْحَدِيثُ الْآخَرَ , مُوَافَقَتَهُ , أَوْ مُخَالَفَتَهُ أَنْ نَحْمِلَهُ عَلَى مُوَافَقَتِهِ , لَا عَلَى مُخَالَفَتِهِ .

وَقَدْ حَدَّثَنَا يُونُسُ قَالَ : ثنا ابنُ وهبٍ قالَ : أَخْبَرَنِي يُونُسُ عَنْ ابْنِ شَهَابٍ فِي تَفْسِيرِ الْمُلاَمَسَةِ , وَالْمُنَابَذَةِ . قَالَ " كَانَ الْقَوْمُ يَتَّبِعُونَ السَّلْعَ , لَا يَنْظُرُونَ إِلَيْهَا , وَلَا يُخْبِرُونَ عَنْهَا " . وَالْمُنَابَذَةُ : أَنْ يَتَنَابَذَ الْقَوْمُ السَّلْعَ , لَا يَنْظُرُونَ إِلَيْهَا , وَلَا يُخْبِرُونَ عَنْهَا , فَهَذَا مِنْ أَبْوَابِ الْقَمَارِ " . حَدَّثَنَا يُونُسُ قَالَ أَخْبَرَنَا ابْنُ وَهْبٍ قَالَ : أَخْبَرَنِي يُونُسُ عَنْ رِبِيعَةَ قَالَ : { كَانَ هَذَا مِنْ أَبْوَابِ الْقَمَارِ , فَتَهَى عَنْهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ } .

فَهَذَا الرَّهْرِيُّ وَهُوَ أَحَدُ مَنْ رُوِيَ عَنْهُ هَذَا الْحَدِيثُ فَدَأَزَ لِلرَّجُلِ أَنْ يَشْتَرِيَ مَا قَدْ أَخْبَرَ عَنْهُ , وَإِنْ لَمْ يَكُنْ عَائِنَهُ . فَفِي ذَلِكَ دَلِيلٌ عَلَى جَوَازِ ابْتِيعِ الْغَائِبِ .

فَقَالَ قَائِلٌ : مِمَّنْ ذَهَبَ إِلَى التَّأْوِيلِ الَّذِي قَدَّمْنَا ذِكْرَهُ فِي أَوَّلِ هَذَا الْبَابِ : مَنْ أَيْنَ أَجْرْتُمْ بَيْعَ الْغَائِبِ وَهُوَ مَجْهُولٌ ؟ . قِيلَ لَهُ : مَا هُوَ بِمَجْهُولٍ فِي نَفْسِهِ , لِأَنَّهُ مَتَى رَجَعَ إِلَيْهِ , رَجَعَ إِلَى مَعْلُومٍ , فَهُوَ كَبَيْعِ الْحِنِطَةِ فِي سُنْبُلِهَا , الْمَرْجُوعِ مِنْهَا إِلَى حِنِطَةِ مَعْلُومَةٍ . وَإِنَّمَا الْجَهْلُ فِي هَذَا هُوَ جَهْلُ الْبَائِعِ وَالْمُسْتَشْتَرِي , فَأَمَّا الْبَيْعُ فِي نَفْسِهِ فَغَيْرُ مَجْهُولٍ . وَإِنَّمَا الْمَجْهُولُ الَّذِي لَا يَجُوزُ بَيْعُهُ , هُوَ الْمَجْهُولُ فِي نَفْسِهِ الَّذِي لَا يَرْجِعُ مِنْهُ إِلَى مَعْلُومٍ , كَبَعْضِ طَعَامٍ غَيْرِ مُسَمَّى , بَاعَهُ رَجُلٌ مِنْ رَجُلٍ . فَذَلِكَ الْبَعْضُ , غَيْرُ مَعْلُومٍ , وَغَيْرُ مَرْجُوعٍ مِنْهُ إِلَى مَعْلُومٍ , فَالْعَقْدُ عَلَى ذَلِكَ غَيْرُ جَائِزٍ . وَقَدْ وَجَدْنَا الْبَيْعَ يَجُوزُ عَقْدُهُ عَلَى طَعَامٍ بَعِيْنِهِ عَلَى أَنَّهُ كَذَا وَكَذَا فَفِيهِمَا , وَالْبَائِعُ وَالْمُسْتَشْتَرِي , لَا يَعْلَمَانِ حَقِيقَةَ كَيْلِهِ . فَيَكُونُ مِنْ حُقُوقِ الْبَيْعِ وَجُوبِ الْكَيْلِ لِلْمُسْتَشْتَرِي عَلَى الْبَائِعِ , وَلَا يَكُونُ جَهْلُهُمَا بِهِ , وَيُوجِبُ وَفُورَ الْبَيْعِ عَلَى كَيْلِ مَجْهُولٍ , إِذَا كَانَا يَرْجِعَانِ مِنْ ذَلِكَ إِلَى كَيْلِ مَعْلُومٍ . فَذَلِكَ الطَّعَامُ الْغَائِبُ إِذَا بَيْعَ , وَالْمُسْتَشْتَرِي وَالْبَائِعُ بِهِ جَاهِلَانِ , لَا يَكُونُ جَهْلُهُمَا بِهِ يُوجِبُ وَفُورَ الْعَقْدِ عَلَى شَيْءٍ مَجْهُولٍ , إِذَا كَانَا يَرْجِعَانِ مِنْهُ إِلَى طَعَامٍ مَعْلُومٍ . فَهَذَا هُوَ النَّظَرُ فِي هَذَا الْبَابِ وَهُوَ قَوْلُ أَبِي حَنِيفَةَ , وَأَبِي يُوسُفَ , وَمُحَمَّدٍ , رَحِمَهُمُ اللَّهُ عَلَيْهِمْ أَجْمَعِينَ . وَقَدْ رَوَيْنَا فِيمَا تَقَدَّمَ مِنْ كِتَابِنَا هَذَا أَنَّ عُثْمَانَ وَطَلْحَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا تَبَايَعَا مَالًا بِالْكُوفَةِ . فَقَالَ عُثْمَانُ : لِي الْخِيَارُ , لِأَنِّي بَعْتُ مَا لَمْ أَر . وَقَالَ طَلْحَةُ : لِي الْخِيَارُ , لِأَنِّي ابْتَعْتُ مَا لَمْ أَر . فَحَكَمَا رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا , بَيْنَهُمَا جُبَيْرُ بْنُ مُطْعِمٍ , فَقَضَى الْخِيَارَ لِطَلْحَةَ وَلَا خِيَارَ لِعُثْمَانَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ . فَاتَّفَقَ هُوَ لِمَا تَلَاثَتَهُ بِحَضْرَةِ أَصْحَابِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَلَى جَوَازِ بَيْعِ شَيْءٍ غَائِبٍ مِنْ بَائِعِهِ , وَعَنْ مُسْتَشْتَرِيهِ . وَقَدْ حَدَّثَنَا فَهْدُ قَالَ : ثنا أَبُو الْيَمَانِ قَالَ : أَخْبَرَنَا شُعَيْبُ بْنُ أَبِي حَمْزَةَ عَنْ الرَّهْرِيِّ قَالَ : أَخْبَرَنِي سَالِمٌ أَنَّ عَبْدَ اللَّهِ بْنَ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا , رَكِبَ يَوْمًا مَعَ عَبْدِ اللَّهِ ابْنِ بَحِيْنَةَ وَهُوَ رَجُلٌ مِنْ أَزْدِ شَوْعَةَ , حَلِيفُ لِبَنِي الْمُطَّلِبِ بْنِ عَبْدِ مَنَافٍ وَهُوَ مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِلَى أَرْضِ لَهُ بَرِيمٍ . فَابْتَاعَهَا مِنْهُ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا عَلَى أَنْ يَنْظُرَ إِلَيْهَا وَرِيمٍ مِنَ الْمَدِينَةِ عَلَى قَرِيبٍ مِنْ ثَلَاثِينَ مَيْلًا . فَهَذَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ عُمَرَ , وَعَبْدُ اللَّهِ بْنُ بَحِيْنَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَدْ تَبَايَعَا مَا هُوَ غَائِبٌ عَنْهُمَا , وَرَأَى ذَلِكَ جَائِزًا . فَإِنْ قَالَ قَائِلٌ : إِنَّمَا جَازَ ذَلِكَ لِاشْتِرَاطِ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا , الْخِيَارَ . قِيلَ لَهُ : إِنَّ ذَلِكَ الْخِيَارَ لَمْ يَجِبْ لِابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا مِنْ جِهَةِ الْإِشْتِرَاطِ , وَلَوْ كَانَ مِنْ جِهَةِ الْإِشْتِرَاطِ وَجِبَ , لَكَانَ الْبَيْعُ فَاسِدًا . أَلَا تَرَى أَنْ رَجُلًا لَوْ اشْتَرَى مِنْ رَجُلٍ عَيْدًا , أَوْ أَرْضًا عَلَى أَنَّهُ بِالْخِيَارِ فِيهَا لَا إِلَى وَقْتِ مَعْلُومٍ , أَنْ الْبَيْعُ فَاسِدٌ . وَابْنُ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا فِي هَذَا الْحَدِيثِ الَّذِي رَوَيْنَاهُ عَنْهُ لَمْ يَشْتَرِطْ خِيَارَ الرَّوِيَّةِ إِلَى وَقْتِ مَعْلُومٍ . فَذَلِكَ أَنَّ ذَلِكَ الْخِيَارَ الَّذِي اشْتَرَطَهُ , هُوَ خِيَارٌ يَجِبُ لَهُ بِحَقِّ الْعَقْدِ وَهُوَ خِيَارُ الرَّوِيَّةِ الَّذِي ذَهَبَ إِلَيْهِ طَلْحَةُ وَجُبَيْرٌ فِيمَا رَوَيْنَاهُ عَنْهُمَا , لَا خِيَارَ شَرِطٍ . وَقَدْ حَدَّثَنَا فَهْدُ قَالَ : ثنا أَبُو صَالِحٍ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ صَالِحٍ قَالَ : حَدَّثَنِي اللَّيْثُ قَالَ : حَدَّثَنِي يُونُسُ عَنْ ابْنِ شَهَابٍ عَنْ سَالِمٍ قَالَ : قَالَ ابْنُ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا : كُنَّا إِذَا تَبَايَعْنَا , كَانَ كُلُّ وَاحِدٍ مِنَّا بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقِ الْمُتَبَايِعَانِ . قَالَ : فَتَبَايَعْتُ , أَنَا وَعُثْمَانُ , فَبِعْتُهُ مَالًا لِي بِالْوَادِي , بِمَا لَهُ بِخَيْبَرَ . قَالَ : فَلَمَّا بَايَعْتَهُ , طَفِقْتُ أَنْكُصُ عَلَى عَقَبِي نَكْصَ الْقَهْقَرَى , حَسْبِيَةَ أَنْ يَتَرَادَنِي الْبَيْعُ عُثْمَانُ قَبْلَ أَنْ أَفَارِقَهُ . فَهَذَا عُثْمَانُ بْنُ عَفَّانَ , وَعَبْدُ اللَّهِ بْنُ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَدْ تَبَايَعَا مَا هُوَ غَائِبٌ عَنْهُمَا , وَرَأَى ذَلِكَ جَائِزًا , وَذَلِكَ بِحَضْرَةِ أَصْحَابِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ , فَلَمْ يَنْكُرْهُ عَلَيْهِمَا مُنْكَرٌ . حَدَّثَنَا رَبِيعُ بْنُ سُلَيْمَانَ الْمُؤَدِّنِيُّ قَالَ : ثنا أَسَدٌ , قَالَ : ثنا أَبُو الْأَحْوَصِ عَنْ أَشْعَثِ بْنِ أَبِي الشَّعْثَاءِ عَنْ مُحَمَّدِ بْنِ عُمَيْرٍ قَالَ : قَالَ أَبُو هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ : { تَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ أَنْ يَقُولَ الرَّجُلُ لِلرَّجُلِ ابْتَئِدْ إِلَيَّ تَوْبِكَ , وَأَبْتِدْ إِلَيْكَ تَوْبِي مِنْ غَيْرِ أَنْ يَقْلِبَا أَوْ يَتَرَاضِيَا . وَيَقُولُ دَابَّتِي بِدَابَّتِكَ مِنْ غَيْرِ أَنْ يَقْلِبَا , أَوْ يَتَرَاضِيَا } . فَفِي هَذَا الْحَدِيثِ , إِجَارَةُ الْبَيْعِ بِالْتَرَاضِي , وَدَلِيلٌ عَلَى أَنَّ الْمُنَابَذَةَ الْمُنَهَى عَنْهَا مَا ذَهَبَ إِلَيْهِ أَبُو حَنِيفَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ لَا مَا ذَهَبَ إِلَيْهِ مُخَالَفُهُ , وَالْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ .

Note:

When purchasing, the purchaser should take the same precautions i.e. ensure the seller has:

- a. legal ownership
- b. possession of a nature that allows him to deliver in the event of a sale.

3. The essentiality of an “offer to sell” from the seller or “an offer to purchase” from the buyer, and an acceptance by the other party at the price specified or concluded price after negotiation.

The format of expressing an offer to sell or purchase can be verbal or indicative e.g.

The fact that a supermarket has goods on the shelf which customers are allowed to pick and place in their shopping baskets is indicative of the supermarket’s “offer to sell”. Likewise, the customer’s presentation of the goods at the counter demarcated for payment is generally an “acceptance to purchase”. (There are situations where the item is presented to purely ascertain the price).

Offer and acceptance can be in any language(s) that is(are) understood by the seller and the purchaser.

Also, these could be in formats understood and applied within the locally known modes.

The “offer” and “acceptance” that denotes the conclusion of the contract is crucial to its validity.

بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع
أبو بكر مسعود بن أحمد الكاساني

(كِتَابُ الْبَيْعِ)
بيان ركن البيع

الْكَلِمَةُ فِي هَذَا الْكِتَابِ فِي الْأَصْلِ فِي مَوَاضِعَ فِي بَيَانِ رُكْنِ الْبَيْعِ , وَفِي بَيَانِ شَرَائِطِ الرُّكْنِ , وَفِي بَيَانِ أَهْسَامِ الْبَيْعِ , وَفِي بَيَانِ مَا يُكْرَهُ مِنَ الْبَيَاعَاتِ وَمَا يَتَّصِلُ بِهَا , وَفِي بَيَانِ حُكْمِ الْبَيْعِ , وَفِي بَيَانِ مَا يَرْفَعُ حُكْمَ الْبَيْعِ . (وَأَمَّا) رُكْنُ الْبَيْعِ : فَهُوَ مُبَادَلَةٌ شَيْءٍ مَرْغُوبٍ بِشَيْءٍ مَرْغُوبٍ , وَذَلِكَ قَدْ يَكُونُ بِالْقَوْلِ , وَقَدْ يَكُونُ بِالْفِعْلِ (أَمَّا) الْقَوْلُ فَهُوَ الْمُسَمَّى بِالِإِجَابِ , وَالْقَبُولُ فِي عَرَفِ الْفُقَهَاءِ وَالْكَلَامِ فِي الْإِجَابِ , وَالْقَبُولُ فِي مَوْضِعَيْنِ : أَحَدُهُمَا فِي صِيغَةِ الْإِجَابِ وَالْقَبُولِ , وَالثَّانِي فِي صِيغَةِ الْإِجَابِ وَالْقَبُولِ , (أَمَّا) الْأَوَّلُ فَنَقُولُ - وَبِاللَّهِ التَّوْفِيقُ - الْإِجَابُ وَالْقَبُولُ قَدْ يَكُونُ بِصِيغَةِ الْمَاضِي , وَقَدْ يَكُونُ بِصِيغَةِ الْحَالِ (أَمَّا) بِصِيغَةِ الْمَاضِي فَهِيَ أَنْ يَقُولَ الْبَائِعُ : بَعْتُ وَيَقُولَ الْمُشْتَرِي : اشْتَرَيْتُ , فَيَتِمُّ الرُّكْنُ ; لِأَنَّ هَذِهِ الصِّيغَةَ وَإِنْ كَانَتْ لِلْمَاضِي وَضَعًا , لَكِنَّهَا جُعِلَتْ إِجَابًا لِلْحَالِ فِي عَرَفِ أَهْلِ اللُّغَةِ وَالشَّرْعِ , وَالْعَرَفُ قَاضٍ عَلَى الْوَضْعِ وَكَذَا إِذَا قَالَ الْبَائِعُ : خُذْ هَذَا الشَّيْءَ بِكَذَا أَوْ أَعْطَيْتُكَ

بكذا أو هو لك بكذا أو بذلتك بكذا وقال المشتري: قبلت أو أخذت أو رصيت أو هويت ونحو ذلك، فإنه يتم الركن؛ لأن كل واحد من هذه الألفاظ يؤدي معنى البيع وهو المبادلة، والعبارة للمعنى لا للصورة. (وأما) صيغة الحال فهي أن يقول البائع للمشتري: أبيع منك هذا الشيء بكذا وتوى الإيجاب فقال المشتري: اشتريت، أو قال المشتري اشتري منك هذا الشيء بكذا وتوى الإيجاب وقال البائع: أبيعك منك بكذا، وقال المشتري: اشتريه وتوى الإيجاب؛ يتم الركن ويعقد وإنما اعتبرنا النية ههنا وإن كانت صيغة أفعال للحال هو الصحيح؛ لأنه غلب استعمالها للاستقبال إما حقيقة أو مجازاً فوقعت الحاجة إلى التعيين بالنية. ولا يعقد بصيغة الاستفهام بالاتفاق بأن يقول المشتري للبائع: أتبيع مني هذا الشيء بكذا أو أبعثه مني بكذا فقال البائع: بعث، لا يعقد ما لم يقل المشتري: اشتريت، وكذا إذا قال البائع للمشتري: اشتري مني هذا الشيء بكذا فقال: اشتريت، لا يعقد ما لم يقل البائع: بعث. وهل يعقد بصيغة الاستقبال وهي صيغة الأمر بأن يقول المشتري للبائع: بع عبدك هذا مني بكذا فيقول البائع: بعث قال أصحابنا رحمهم الله ولا يعقد ما لم يقل المشتري: اشتريت وكذا إذا قال البائع للمشتري: اشتري مني هذا الشيء بكذا، فقال: اشتريت، لا يعقد ما لم يقل البائع: بعث عندنا. وقال الشافعي رحمه الله يعقد (وجه) قوله أن هذه الصيغة تصلح شرط العقد في الجملة، ألا ترى أن من قال لآخر: تزوج ابنتي، فقال المخاطب: تزوجت، أو قال زوج ابنتك مني، فقال: زوجت، يعقد النكاح؟ فإذا صلحت هذه الصيغة شرطاً في النكاح صلحت شرطاً في البيع؛ لأن الركن في كل واحد منهما هو الإيجاب والقبول، ولنا أن قوله: بع أو اشتري طلب الإيجاب والقبول وطلب الإيجاب والقبول لا يكون إيجاباً وقبولاً، فلم يوجد إلا أحد الشترين فلا يتم الركن، ولهذا لا يعقد بلفظ الاستفهام لكون الاستفهام سؤال الإيجاب والقبول لا إيجاباً وقبولاً، كذا هذا وهذا هو القياس في النكاح إلا أننا استحسننا في النكاح بنص خاص وهو ما روى أبو يوسف أن بلالاً خطب إلى قوم من الأنصار فأبوا أن يزوجه فقال: لو أن رسول الله صلى الله عليه وسلم أمرني أن أخطب إليكم لم أخطب فقالوا له: أملكك؟ ولم يقل أن بلالاً رضي الله عنه قال: قبلت فتركنا القياس هناك بالنص، ولا نص في البيع، فوجب العمل بالقياس؛ ولأن هذه الصيغة مساومة حقيقة فلا تكون إيجاباً وقبولاً حقيقة، بل هي طلب الإيجاب والقبول، فلا بد للإيجاب والقبول من لفظ؛ آخر يدل عليهما. ولا يمكن حمل هذه الصيغة على المساومة في باب النكاح؛ لأن المساومة لا توجد في النكاح عادة، فحملت على الإيجاب والقبول على أن الضرورة توجب أن يكون قول القائل زوج ابنتك مني شرط العقد، فلو لم تجعل شرط العقد، لتضرر به الولي لجواز أن يزوجه ولا يقبل المخاطب فيلحقه الشين فجعلت شرطاً لضرورة دفع الضرر عن الأولياء، وهذا المعنى في باب البيع منعدم فبينت سؤالاً فلا يتم به الركن ما لم يوجد الشتر الآخر.

4. Identification of the buyer and seller

Very often, the seller or a business partnership that sells employs staff (internal agents) or external agents to manage the processes involved with the contract of sale.

Therefore, identification of the seller and the buyer is crucial to the contract of sale as it enables the protection of their rights in regard to the object of sale, e.g. in the event of a defect in the object of sale

4.1 Buying from a single private person

The purchaser has a claim against the specified single individual, his private business and/or his private assets.

4.2 Buying from a Shariah complaint partnership

The purchaser has a claim against all the partners jointly without limitation of financial liability to the capital contribution or net asset value of the partnership

4.3 Buying from a limited liability company²

The purchaser has a claim against the company as a legal person, without recourse to the private assets of its managers and employees

All of the above differences in regard to the right to claim for compensation or substitution is further subject to the legal system within which the buyer and/or seller resides or in which the transactions were concluded. Some of these may not be Islamic.

5. Specification of currency and price or conclusion of the price after exercising their right to negotiation

5.1 The nature of international business transactions and the fact that we often deal with foreigners, makes specification of the currency essential.

In most economies, it is common for a multitude of currencies to be used between its citizens and foreign nationals.

In the time of Nabi SAW, they used Silver (The Dirham) and gold (The Dinar) coins. Thus, they also specified or understood as to which form of currency applied to the contract.

5.2 The price must be fixed when contracting.

It should be noted here that the pricing was based on pure and alloyed silver and gold coins, and not on the fractional reserve banking form of currency that is subject to the economic factors of multiple international economies.

5.3 There is (According to my meagre and very limited knowledge) no hadith that prevents the seller to subsequently reduce the price he had quoted or charged.

In fact, according to an opinion in Hanafi Jurisprudence, this is allowable in the following ways:

درر الحكام في شرح مجلة الأحكام
علي حيدر الحنفي
الكتاب الأول البيوع
الباب الرابع بيان المسائل المتعلقة في الثمن والمثمن بعد العقد

(المَادَّةُ 261) لِلْبَائِعِ أَنْ يَحْطَّ جَمِيعَ الثَّمَنِ قَبْلَ الْقَبْضِ لَكِنْ لَا يَلْحَقُ هَذَا الْحَطُّ أَصْلَ الْعَقْدِ مِثْلًا لَوْ بَاعَ عَقَارًا
بِعَشْرَةِ أَلْفِ قِرْشٍ ثُمَّ قَبْلَ الْقَبْضِ أَبْرَأَ الْبَائِعُ الْمُشْتَرِي مِنْ جَمِيعِ الثَّمَنِ كَانَ لِلشَّفِيعِ أَنْ يَأْخُذَ ذَلِكَ الْعَقَارَ بِعَشْرَةِ

² It should be noted that although Islamic scholars have presented arguments for and against such a company, the commercial transactions in the reality of contemporary transactions cannot be divorced from the commercial frameworks of non-Islamic legal systems within which business operations take place.

ألف قرش وليس له أن يأخذه بدون ثمن أصلاً . البائع بعد تمام العقد وقبل قبض ثمن المبيع وبعد قبضه جميعه أو بعضه يجوز له أن يحط ثمن المبيع دفعة واحدة وأن يهبه للمشتري أو أن يبرئ المشتري منه ويسقط الثمن بذلك ولا يطراً خلل على عقد البيع (انظر المادة 1562) .

أما الحط الذي يقع قبل تمام عقد البيع فغير صحيح . مثال ذلك أن يقول البائع للمشتري قد بعثك هذا المال بمائة قرش وقد وهبتك هذه المائة أو أبرأتك منها فيجيبه المشتري بالقبول فيصح البيع ولكن لا يكون المشتري بريئاً من الثمن لأن الثمن لا يثبت للبائع بمجرد إيجابه فالإبراء من الثمن قبل القبول إبراء قبل السبب فلا يكون صحيحاً (مستعمل الأحكام) وحط جميع الثمن لا يلتحق بأصل العقد لأن مقصد الطرفين التجارة والمعاوضة فلو التحق حط الكل بأصل العقد لانقلب عقد المعاوضة عقد هبة وتبرع أو بيعاً بلا ثمن فيكون عقداً فاسداً لكن ليس في البيع الفاسد شفعة (در المختار . رد المحتار) ولعله يقصد من لفظ " فاسداً " باطلاً (انظر شرح المادة 109) (شارح) والمثال الوارد في المجلة مثال للحط قبل القبض . الحط والإبراء بعد القبض : إذا حط البائع بعد قبضه المبيع جميع الثمن أو وهبه فصحيح ويسترد المشتري الثمن الذي دفعه من البائع مثال ذلك كما إذا بيع مال بمائة قرش واستوفى البائع الثمن كاملاً من المشتري ثم قال للمشتري قد حطت عنك مائة القرش ثمن المبيع أو وهبت لك ذلك فعلى البائع أن يدفع الثمن الذي أخذه من المشتري إليه إذا قبض البائع جميع ثمن المبيع ثم أبرأ المشتري من مجموع الثمن فلذلك ثلاث صور : - الأولى : أن يبرئه إبراء إسقاط ففي هذه الصورة يسترد المشتري الثمن الذي أذاه إلى البائع كما إذا باع إنسان من آخر سلعة بمائة قرش وبعد أن استوفى البائع من المشتري الثمن كاملاً قال له قد أبرأتك من مائة القرش إبراء إسقاط فإبرأؤه صحيح ويجب على البائع أن يرده الثمن المائة القرش إلى المشتري (انظر المادتين 158 و 256) الثانية : إذا أبرأ البائع المشتري إبراء قبض واستيفاء فليس للمشتري استرداد الثمن لأن معنى هذا الإبراء أنه لم يبق للبائع حق في أخذ الثمن من المشتري فلذلك إذا أبرأ البائع المشتري على هذا الوجه فليس له الرجوع على البائع . الثالثة : إذا أطلق الإبراء ولم يبين أي إبراء هو كما إذا قيل أبرأتك من ثمن المبيع حمل هذا الإبراء المطلق على أنه إبراء قبض واستيفاء فليس للمشتري أن يسترد من البائع ثمن المبيع . لأن براءة القبض والاستيفاء أقل من براءة الإسقاط فالإطلاق في حكم النص على تلك البراءة . قد ذكر في الشرح لفظ (واحدة) فبدأ (لحط ثمن المبيع دفعة) لأن عدم التحاق الحط بأصل العقد إنما يكون إذا حط جميع الثمن بكلمة واحدة أما إذا حط البائع الثمن بكلمات متعددة فالحط الأخير لا يلتحق بأصل العقد ولكن ما قبله يلتحق بأصل العقد بناءً عليه إذا كان ثمن المبيع ألف قرش ثم حط البائع مائتين من الألف بالكلمة الأولى وحط ثلثمائة بالثانية ثم مائة وخمسين بالثالثة ثم ثلثمائة وخمسين بالرابعة فالحط الأول والثاني والثالث يلتحق بأصل العقد ويكون من قبيل الحط المنصوص عليه بالمادة (260) . أما الحط الرابع فلا يلتحق بأصل العقد لأن هذا الحط الأخير حط لجميع الثمن فالحط الأول والثاني والرابع صحيح في حق الشيعي والرابع غير صحيح في حقه ولا يستفيد منه فلذلك يأخذ العقار بثلثمائة وخمسين قرشاً (در المختار . رد المختار) .

5.4 There may be justified circumstances when the seller has to provide a refund due to overpricing or a defect in the object of sale.

5.5 Some **jurists** permitted the seller to make diverse offers to the prospective client, e.g.

The item is 100 U.S. Dollars if payment is cash

The item is 125 U.S. Dollars if payment is on credit and the term is 2 months

The item is 150 U.S. Dollars if payment is on credit and the term is 5 months

Imam Malik detested such a contract and considered it to be part of the prohibited "two sales in one (actual) sale contract".

سليمان بن خلف الباجي المالكي
كتاب البيوع
النهي عن بيعتين في بيعة

(ص) : (مَالِكُ أَنَّهُ بَلَغَهُ أَنَّ الْقَاسِمَ بْنَ مُحَمَّدٍ سُئِلَ عَنْ رَجُلٍ اشْتَرَى سِلْعَةً بِعَشْرَةِ دَنَانِيرٍ نَقْدًا أَوْ خَمْسَةَ عَشَرَ إِلَى أَجَلٍ فَكَّرَهُ ذَلِكَ , وَنَهَى عَنْهُ قَالَ مَالِكٌ فِي رَجُلٍ ابْتِاعَ سِلْعَةً مِنْ رَجُلٍ بِعَشْرَةِ دَنَانِيرٍ نَقْدًا أَوْ بِخَمْسَةِ عَشَرَ دِينَارًا إِلَى أَجَلٍ قَدْ وَجِبَتْ لِلْمُسْتَرِي بِأَحَدِ التَّمَنِينَ قَالَ مَالِكٌ أَنَّهُ لَا يَبْغِي ذَلِكَ ; لِأَنَّهُ إِنْ أَحْرَ الْعَشْرَةَ كَانَتْ خَمْسَةَ عَشَرَ إِلَى أَجَلٍ , وَإِنْ نَقَدَ الْعَشْرَةَ كَانَ إِنَّمَا اشْتَرَى بِهَا الْخَمْسَةَ عَشَرَ الَّتِي إِلَى أَجَلٍ) .

شرح

(ش) : وَهَذَا عَلَى مَا قَالَهُ أَنَّهُ إِذَا اخْتَلَفَ التَّمَنَانُ , وَاخْتَلَفَ الْبَيْعَتَانِ بِالنَّقْدِ وَالْأَجَلِ فَقَدْ وَضَحَ أَنَّهُمَا بَيْعَتَانِ تَضَمَّنَتْهُمَا بَيْعَةٌ , وَذَلِكَ يَمْنَعُ صِحَّةَ الْعَقْدِ , وَقَدْ دَلَّلْنَا عَلَى أَنَّهُ لَا يَجُوزُ ذَلِكَ مَعَ اخْتِلَافِ التَّمَنِ فَقَطُّ فَبِأَنَّ لَا يَجُوزُ مَعَ اخْتِلَافِ التَّمَنِ , وَاخْتِلَافُهُمَا بِالنَّقْدِ وَالْأَجَلِ أَوْلَى , وَفَسَّرَ ذَلِكَ مَالِكٌ بِأَنَّ مَنْ لَهُ الْخِيَارُ مِنْهُمَا إِنْ أَنْقَدَ الْبَيْعَ بِعَشْرَةِ نَقْدًا فَقَدْ أَخَذَ ذَلِكَ بِخَمْسَةِ عَشَرَ مُؤَجَّلَةً بِتَرْكُهَا , وَإِنْ أَنْقَدَ الْبَيْعَ بِخَمْسَةِ عَشَرَ مُؤَجَّلَةً فَقَدْ أَخَذَهَا بِعَشْرَةِ نَقْدًا تَرْكُهَا , وَلَا يَجُوزُ ذَلِكَ , وَهَذَا إِنَّمَا هُوَ مِنْ بَابِ الدَّرْبِيعَةِ لِتَجْوِيزِ أَنْ يَكُونَ الَّذِي لَهُ الْخِيَارُ قَدْ اخْتَارَ أَوْلًا إِتْفَادَ ذَلِكَ الْعَقْدِ بِأَحَدِ التَّمَنِينَ ثُمَّ بَدَأَ لَهُ فَلَمْ يَطْهَرِ ذَلِكَ , وَعَدَلَ إِلَى الْآخَرِ , وَهَذَا مِمَّا لَا يَكَادُ أَنْ يَسْلَمَ مِنْهُ مَعَ التَّرْجِيحِ فِي أَفْضَلِ الْأَمْرَيْنِ , وَحَاجْتُهُمَا إِلَيْهِمَا أَوْ إِلَى أَحَدِهِمَا , وَاللَّهُ أَعْلَمُ

In contemporary Islamic Banking, it is commonly argued that a client who manages to fully pay a long term debt many years before payment is due is not entitled to a discount or rebate on the purchase price since the contract demands a fixed price due to the following:

Some jurists allowed the seller to make different offers at the instance of the contract e.g.

- Cash price of the house is \$50,000-00
- Credit price with a two year payment \$65,000-00
- Credit price with a three year payment \$75,000-00

However, once the term of payment and price is fixed, the client cannot say that although he selected the three year term, he is now only obliged to pay the price offered on the two year term since he has now paid in two years instead of the expected three years.

Although the above is true, the application of the absence of rebate for earlier payment, within economies operating under fractional reserve banking, in cases of items of significant value creates huge injustices, e.g.

A client buys a home from an Islamic Bank and agrees to make monthly payments over twenty years. The banks pricing includes an inflationary forecast for this term as well as an average return on money in terms of market interest rates per annum or otherwise. When the client is enabled to settle the debt in 5 years, the amount of additional capital paid in respect to the item sold to him by the bank is often huge.

Thus, the client fails to sell the item except at a loss since the price he paid is in excess of the market rates of the item (in respect where the client pays much before the term of payment).

In as much as the Shariah, has not allowed the client to demand a lower payment after agreeing to the price in relation to the expected term of payment, the Shariah has also prohibit items to be sold at “*Ghaban Faahish*” (Extreme rates beyond market pricing). However, the bank has done exactly this due to the nature of the fractional reserve currency. If a proper Islamic monetary system was in place, the effects of the price selected at the inception of the contract would perhaps not have created a huge inflationary disparity.

In fact, if this very client took a loan from a normal interest based bank, his ability to pay fifteen (15) years before due date, would cause the bank to re-calculate the amount of interest that he would be charged, so that he is charged an interest for 5 years and not 15 years. He would then be given the economic benefit of profiting from the sale of the item for which the loan was taking if market conditions at the time allowed him to do so. The interest based system rightly sees charging him a further interest for 15 years as an economic injustice.

The same ought to be true for Islamic banks operating within fractional reserve banking where it has itself based the pricing on variables and economic factors within the ambit of the interest system.

I therefore view it essential for Islamic Banks to be bound by statute to reduce pricing in relation to the term within which the client eventually and finally makes payment. This should be coupled to the fact, that the bank never really sold the property or item of sale but had financed it in a manner that couched the sale as its own when, in reality, it purchased it on the clients request and need. It was thus a very opportunistic way of buying it from the primary seller and reselling it to a potential purchaser who was bound by legal clauses to purchase it once the bank has taken legal ownership.

It is thus that the interest-based finance is more viable for Muslims in need.

Islamic Banks may vehemently cry out against this using their misinterpretation of the pricing within the fractional reserve economy, which is, in nature, different from the Islamic monetary system. In fact, what they would see as a means of the loss of income, may just be the means by which it becomes equally attractive to those who favour the interest based system.

In as much as it may be argued that this leaves the Islamic banking sale contract equal to the interest-based finance contract, it should not be denied that although the Islamic banking *murabahah* (cost +) contract is as contract of sale, upon which no interest can be added after conclusion of the contract. Also, it is still, in terms of some jurists, an interest based contract couched with the employment of external strategies to permit

the bank to profit from the extension of the loan of money via additional contracts that finally represent the loan as an item of sale on which Islam justifies a profit.

5.6 Normal sales are always concluded with an addition of profit. This is especially true in contemporary economies where there is little or no barter transactions. The making of a profit is essential to cover costs associated with transporting the item of sale, storage, security, etc as well as an addition to allow the trader fulfilment of his his/her personal needs and wants.

A contract concluded with an addition of profit is termed as *Murabahah* in Islamic commercial law.

5.6.1 The price that the seller has paid has to be disclosed so as to allow the prospective trader the ability to judge whether the profit is justifiable.

Whether disclosure of the price that the seller paid is an absolute obligation, is an issue that needs research. I do not know of a hadith that instructs upon this. I neither know how the jurists have inferred that this is essential.

Although it is true that the client needs to be protected, and this would be through the seller's disclosure of the price that he (the seller) paid. This would allow the seller some level of judgement as to whether he is being overcharged or not. Pricing in the early days was not uniform as their economies were neither developed nor multi-national on a broad scale as they are today.

Most contemporary superstores charge a fair amount of profit contrary to private retailers or service providers.

This clause is rather contentious as traders seek to conceal their costs in order to maximise profits while purchasers try to minimise profits without taking into consideration the many business overheads (or expenses) that have to be covered in order for the business to continue as a viable trading concern.

العناية شرح الهداية

محمد بن محمد بن محمود البابر تي الحنفي

الهداية - كتاب البيوع

(بَابُ الْمُرَابَحَةِ وَالْتَوْلِيَةِ) . قَالَ (الْمُرَابَحَةُ نَقْلُ مَا مَلَكَهُ بِالْعَقْدِ الْأَوَّلِ بِالْتَمَنِّ الْأَوَّلِ مَعَ زِيَادَةِ رِبْحٍ , وَالتَّوْلِيَةُ نَقْلُ مَا مَلَكَهُ بِالْعَقْدِ الْأَوَّلِ بِالْتَمَنِّ الْأَوَّلِ مِنْ غَيْرِ زِيَادَةِ رِبْحٍ) وَالتَّبِعَانِ جَائِزَانِ ; لِاسْتِجْمَاعِ شَرَائِطِ الْجَوَازِ , وَالْحَاجَةُ مَاسَّةٌ إِلَى هَذَا النَّوعِ مِنَ التَّبِعِ ; لِأَنَّ الْعَبِيَّ الَّذِي لَا يَهْتَدِي فِي التَّجَارَةِ يَحْتَاجُ إِلَى أَنْ يَعْتَمِدَ فِعْلَ الذَّكِيِّ الْمُهْتَدِي وَتَطْيِيبُ نَفْسِهِ بِمِثْلِ مَا اشْتَرَى وَبِزِيَادَةِ رِبْحٍ فُوجِبَ الْقَوْلُ بِجَوَازِهِمَا , وَلِهَذَا كَانَ مَبْنَاهُمَا عَلَى الْأَمَانَةِ وَالِاخْتِرَازِ عَنِ الْخِيَانَةِ وَعَنْ شُبُهَتَيْهَا , وَقَدْ صَحَّ { أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَمَّا أَرَادَ الْهَجْرَةَ ابْتِئَاعَ أَبُو بَكْرٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ بَعِيرَيْنِ فَقَالَ لَهُ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : وَلَنِي أَحَدُهُمَا , فَقَالَ : هُوَ لَكَ بِغَيْرِ شَيْءٍ , فَقَالَ عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ : أَمَا بَغَيْرِ تَمَنِّ قُلْنَا } .

العناية شرح الهداية

(بَابُ الْمُرَابَحَةِ وَالتَّوَلِيَةِ) : لَمَّا فَرَعَ مِمَّا يَتَعَلَّقُ بِالأَصْلِ وَهُوَ المَبِيعُ مِنَ البُيُوعِ اللّازِمَةِ وَغَيْرِ اللّازِمَةِ وَمَا يَرْفَعُهَا شَرَعَ فِي بَيَانِ الأَنْوَاعِ الَّتِي تَتَعَلَّقُ بِالثَّمَنِ مِنَ المُرَابَحَةِ وَالتَّوَلِيَةِ وَغَيْرِهِمَا , وَقَدْ ذَكَرْنَا فِي أَوَّلِ البُيُوعِ وَوَعَدْنَا تَفْصِيلَهَا وَهَذَا مَوْضِعُهُ . وَعَرَفَ المُرَابَحَةَ بِنَقْلِ مَا مَلَكَه بِالعَقْدِ الأَوَّلِ بِالثَّمَنِ الأَوَّلِ مَعَ زِيَادَةِ رِبْحٍ . وَاعْتَرَضَ عَلَيْهِ بِأَنَّهُ غَيْرُ مُطْرَدٍ وَلَا مُعَكِّسٍ . أَمَّا الأَوَّلُ فَلِأَنَّ مَنْ اشْتَرَى دَنَانِيرَ بالدَّرَاهِمِ مُرَابِحَةً لَا يَجُوزُ بَيْعُ الدَّنَانِيرِ مُرَابِحَةً مَعَ صِدْقِ التَّعْرِيفِ عَلَيْهِ . وَأَمَّا الثَّانِي فَلِأَنَّ المَعْصُوبَ الأَبْقَى إِذَا عَادَ بَعْدَ الفُضَاءِ بِالقِيَمَةِ عَلَى الغَاصِبِ جَازَ بَيْعُهُ مِنَ الغَاصِبِ مُرَابِحَةً , وَالتَّعْرِيفُ لَيْسَ بِصَادِقٍ عَلَيْهِ لِأَنَّهُ لَا عَقْدَ فِيهِ , وبِأَنَّهُ مُشْتَمِلٌ عَلَى إِبْهَامٍ يَجِبُ عَنهُ خُلُوعُ التَّعْرِيفِ , وَذَلِكَ لِأَنَّ قَوْلَهُ بِالثَّمَنِ الأَوَّلِ إِمَّا أَنْ يَرَادَ بِهِ عَيْنُ الثَّمَنِ الأَوَّلِ أَوْ مِثْلُهُ , لَا سَبِيلَ إِلَى الأَوَّلِ لِأَنَّ عَيْنَ الثَّمَنِ الأَوَّلِ صَارَ مِلْكًا لِلْبَائِعِ الأَوَّلِ فَلَا يَكُونُ عَيْنُهُ مُرَادًا فِي البَيْعِ الثَّانِي , وَلَا إِلَى الثَّانِي لِأَنَّهُ لَا يَخْلُو إِمَّا أَنْ يَرَادَ المِثْلُ مِنْ حَيْثُ الجِنْسُ أَوْ المِقْدَارُ , وَالأَوَّلُ لَيْسَ بِشَرْطٍ لِمَا ذُكِرَ فِي البَيَاضِاحِ وَالمُحِيطِ أَنَّهُ إِذَا بَاعَهُ مُرَابِحَةً فَإِنْ كَانَ مَا اشْتَرَاهُ بِهِ لَهُ مِثْلٌ جَازَ سِوَاءَ جَعَلِ الرِّبْحَ مِنْ جِنْسِ رَأْسِ المَالِ الدَّرَاهِمِ مِنَ الدَّرَاهِمِ أَوْ مِنْ غَيْرِ الدَّرَاهِمِ مِنَ الدَّنَانِيرِ أَوْ عَلَى العَكْسِ إِذَا كَانَ مَعْلُومًا يَجُوزُ بِهِ الشِّرَاءُ لِأَنَّ الكُلَّ ثَمَنٌ . وَالثَّانِي يَقْتَضِي أَنْ لَا يُضَمَّ إِلَى رَأْسِ المَالِ أَجْرُهُ القَصَارِ وَالصَّبَاغِ وَالطَّرَازِ وَغَيْرِهَا لِأَنَّهُا لَيْسَتْ بِثَمَنِ فِي العَقْدِ الأَوَّلِ , عَلَى أَنَّ الثَّمَنَ لَيْسَ بِشَرْطٍ فِي المُرَابَحَةِ أَصْلًا , فَإِنَّهُ لَوْ مَلَكَ ثَوْبًا بِهَيْئَةٍ أَوْ وَصِيَّةً فَقَوَّمَهُ ثُمَّ بَاعَهُ مُرَابِحَةً عَلَى تِلْكَ القِيَمَةِ جَازَ , وَالمَسْأَلَةُ فِي المَبْسُوطِ . قِيلَ : فَعَلَى هَذَا الأَوَّلِي أَنْ يُقَالَ نَقَلَ مَا مَلَكَهُ مِنَ السَّلْعِ بِمَا قَامَ عِنْدَهُ . وَالجَوَابُ عَنِ الأَوَّلِ أَنَّهُ لَا تُسَلَّمُ صِدْقُ التَّعْرِيفِ عَلَيْهِ , فَإِنَّهُ إِذَا لَمْ يَجُزْ البَيْعُ لَا يَصْدُقُ عَلَيْهِ النُّقْلُ . وَعَنِ الثَّانِي بَأَنَّ المُرَادَ بِالعَقْدِ أَعْمٌ مِنْ أَنْ يَكُونَ ابْتِدَاءً أَوْ انْتِهَاءً , وَإِذَا قُضِيَ القَاضِي بِالقِيَمَةِ عَادَ ذَلِكَ عَقْدًا حَتَّى لَا يَقْدَرَ المَالِكُ عَلَى رَدِّ القِيَمَةِ وَأَخَذَ المَعْصُوبِ , وَالمُرَادُ بِالمِثْلِ هُوَ المِثْلُ فِي المِقْدَارِ , وَالعَادَةُ جَرَتْ بِالحَاقِ مَا يَزِيدُ فِي المَبِيعِ أَوْ قِيَمَتِهِ إِلَى رَأْسِ المَالِ فَكَانَ مِنْ جُمْلَةِ الثَّمَنِ الأَوَّلِ عَادَةً , وَإِذَا لَمْ يَكُنْ الثَّمَنُ نَفْسُهُ مُرَادًا يُجْعَلُ مَجَازًا عَمَّا قَامَ عِنْدَهُ مِنْ غَيْرِ خِيَانَةٍ فَتَدْخُلُ فِيهِ مَسْأَلَةُ المَبْسُوطِ , وَإِنَّمَا عَبَّرَ عَنْهُ بِالثَّمَنِ لِكَوْنِهِ العَادَةُ الغَالِبَةُ فِي المُرَابِحَاتِ فَيَكُونُ مِنْ بَابِ تَرْكِ الحَقِيقَةِ لِلعَادَةِ (قَوْلُهُ وَالتَّوَلِيَةِ نَقَلَ مَا مَلَكَه بِالعَقْدِ الأَوَّلِ بِالثَّمَنِ الأَوَّلِ مِنْ غَيْرِ زِيَادَةِ رِبْحٍ) يَرُدُّ عَلَيْهِ مَا كَانَ يَرُدُّ عَلَى المُرَابِحَةِ مِنْ حَيْثُ لَفْظُ العَقْدِ وَالثَّمَنِ الأَوَّلِ , وَالجَوَابُ (وَالبَيْعَانِ جَائِزَانِ) لِاسْتِجْمَاعِ شَرَايِطِ الجَوَازِ , وَلِتَعَامُلِ النَّاسِ مِنْ غَيْرِ إنْكَارِ وَالمِيسَاسِ الحَاجَةِ , لِأَنَّ الغَبِيَّ الَّذِي لَا يَهْتَدِي فِي التَّجَارَةِ وَالصَّفَةَ كَاشِفَةً يَحْتَاجُ إِلَى أَنْ يَعْتَمِدَ عَلَى فِعْلِ الذَّكِيِّ المُهْتَدِي وَتَطْيِيبِ نَفْسِهِ بِمِثْلِ مَا اشْتَرَاهُ وَبِزِيَادَةِ رِبْحٍ , وَقَدْ صَحَّتِ التَّوَلِيَةُ مِنَ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كَمَا ذَكَرَهُ فِي الكِتَابِ فَوَجِبَ القَوْلُ بِجَوَازِهِمَا لِوُجُودِ المُقْتَضِي وَانْتِفَاءِ المَانِعِ (وَلِهَذَا) أَيُّ لِلحَاجَتِيحِ إِلَى البَاعْتِمَادِ كَانَ مَبْنَى المَبِيعِينَ : أَيُّ بِنَاوُهُمَا عَلَى الأَمَانَةِ وَالبَحْتِرَازِ عَنِ الخِيَانَةِ وَشَبَّهَهَا , وَأَكَّدَ بِقَوْلِهِ وَالبَحْتِرَازِ عَنِ الخِيَانَةِ وَأَصَابَ لِاقْتِضَاءِ المَقَامِ ذَلِكَ , وَعَنْ هَذَا لَمْ تُصَحَّ المُرَابِحَةُ وَالتَّوَلِيَةُ فِيمَا إِذَا كَانَ الثَّمَنُ الأَوَّلُ مِنْ ذَوَاتِ القِيمِ لِأَنَّ المُعَادِلَةَ وَالمُمَاتِلَةَ فِي ذَوَاتِ القِيمِ إِذْ تُعْرَفُ بِالحَزْرِ وَالظَّنِّ فَكَانَ فِيهِ شَبَّهُهُ عَدَمَ المُمَاتِلَةِ بِشَبَّهَةِ الخِيَانَةِ كَمَا لَمْ تَجُزْ المُجَازَفَةُ فِي الأَمْوَالِ الرَّبُوبِيَّةِ لِذَلِكَ , وَكُلُّ مَا حَرَّمَ حَرَمٌ مَا يُشْبَهُهُ لِأَنَّ الحَرْمَةَ مِمَّا يُحْتَاطُ فِيهِ .

5.6.2 Pricing the item of sale.

The following are some of the costs associated to the actual item of sale which could be added to the sale price

No.	Additional costs	Scholars who permit the associated costs to be added to the original price of the item of sale				
		Hanafi Jurists	Maliki Jurists	Shafi Jurists	Hambali Jurists	Other scholars
1	Transportation	Author				

	costs of food items	of Hidayah				

- a. According to *Hidayah*, the basic principle which applies to adding costs to the item is related to everything that increases the value of the item of sale or increases the costs (of its acquisition).

العناية شرح الهداية
محمد بن محمد بن محمود البابرني الحنفي

الهداية - كتاب البيوع

(وَيَجُوزُ أَنْ يُضَيَّفَ إِلَى رَأْسِ الْمَالِ أُجْرَةُ الْقَصَّارِ وَالطَّرَازِ وَالصَّنْعِ وَالْقَتْلِ وَأُجْرَةُ حَمْلِ الطَّعَامِ) لِأَنَّ الْعُرْفَ جَارَ بِالْحَاقِ هَذِهِ الْأَشْيَاءُ بِرَأْسِ الْمَالِ فِي عَادَةِ التُّجَّارِ ; وَلِأَنَّ كُلَّ مَا يَزِيدُ فِي الْمَبِيعِ أَوْ فِي قِيمَتِهِ يَلْحَقُ بِهِ هَذَا هُوَ الْأَصْلُ , وَمَا عَدَدْنَا بِهِذِهِ الصَّفَةِ ; لِأَنَّ الصَّنْعَ وَأَخْوَاتِهِ يَزِيدُ فِي الْعَيْنِ وَالْحَمْلَ يَزِيدُ فِي الْقِيَمَةِ إِذْ الْقِيَمَةُ تَخْتَلِفُ بِاخْتِلَافِ الْمَكَانِ (وَيَقُولُ قَامَ عَلَيَّ بِكَذَا وَلَمْ يَقُلْ اشْتَرَيْتَهُ بِكَذَا) كَيْ لَا يَكُونَ كَاذِبًا وَسَوْقُ الْعَنْمِ بِمَنْزِلَةِ الْحَمْلِ , بِخِلَافِ أُجْرَةِ الرَّاعِي وَكَرَاءِ بَيْتِ الْحَفِظِ ; لِأَنَّهُ لَا يَزِيدُ فِي الْعَيْنِ وَالْمَعْنَى , وَبِخِلَافِ أُجْرَةِ التَّعْلِيمِ لِأَنَّ ثُبُوتَ الزِّيَادَةِ لِمَعْنَى فِيهِ وَهُوَ حَدَاقَتُهُ .

Here again, some scholars do not allow a profit to be exacted on the costs that are extrinsic to the item of sale e.g.

مصنف ابن أبي شيبة (107 /6)

47- فِي النِّفْقَةِ تَضَمُّ إِلَى رَأْسِ الْمَالِ.

20779- حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ سُلَيْمَانَ ، عَنْ سَعِيدِ بْنِ أَبِي عَرُوبَةَ ، عَنْ خَالِدِ الْحَدَّاءِ ، عَنْ أَبِي مَعَشَرَ ، عَنْ إِبْرَاهِيمَ ، عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ : أَنَّهُ كَانَ لَا يَرَى بَأْسًا أَنْ يَبِيعَ الرَّجُلُ الْمَتَاعَ الْعَشْرَةَ اثْنِي عَشَرَ مَا لَمْ يَأْخُذْ لِلنِّفْقَةِ رُبْحًا .

“...from Ibn Mas’ud: He did not view it wrong for a person to sell any goods to want twelve for every ten (paid) as long as he did not make a profit on the expenses (related to the article).”

Ahmed Fazel: This means

A buys 500 carpets in Durban at 5000 USD. [Original cost per carpet is 10 USD]

Costs of transportation to Johannesburg is 1000 USD [additional cost per carpet is 2 USD]

Thus, the seller should not say “It totally cost me 12 USD per carpet, so I seek 50 % on 12 USD per carpet = $12 + 8 = 18$ USD.”

He should say he seeks e.g. (50% profit on every carpet of 10 USD) + 2 for transportation = $(15 \text{ USD} + 2 = 17 \text{ USD})$.

However, he would not be prohibited to want e.g. e.g. (100% profit on every carpet of 10 USD) + 2 for transportation = $(20 \text{ USD} + 2 = 22 \text{ USD})$.

This implies that he has separated from the actual item of sale any additional costs that has not added actual and real value to the item.

The difference is this pricing technique only becomes really visible when the individual items of sale are highly costly or if a huge quantity of goods are sold at the same time:

e.g. 1

A printing press for 1 million USD has been manufactured in Germany and was imported to S.A. at a cost of 55 Thousand USD. The importer then offers to sell it at $(1 \text{ million USD} + 30 \% \text{ profit}) + 55000\text{-}00 \text{ USD}$ import costs. This would then be $1300000+55000 = 1355000\text{-}00$. However if added a profit to the import costs, the item would be $1055000+30\% = (1055000) + 316500 = (1371500 \text{ USD})$

Here again, the importer could have asked for 1 million USD + 100% + import costs. The decision to buy at this price or negotiate a lower price depending on economic factors relative to

- a. Exchange rates at the time of purchase and at the time of the offer of sale.
- b. The date of importation, date of manufacture compared to the date of sale
- c. The manufacturing model type in comparison to other suppliers
- d. The model in comparison to any new advanced versions or better versions of the press
- e. The reasons of sale – perhaps this version is to be discontinued and future parts will not be manufactured, maybe there is no local service availability, etc.

In this example, there may also be a contention on the amount sought for the import costs. The importer may seek to be paid in a currency other than US dollar or in US Dollars:

He may also seek to be paid in 55000 USD in terms of the exchange rate at the time of purchase if that was higher, while the prospective purchaser may seek to pay a current exchange rate if it is more favourable. e.g. The importer paid 55000 USD when the South African rand to US Dollar exchange rate was $R13 = 1\text{USD}$. At the instance of sale, the South African Rand may be $R9\text{-}00 = 1\text{USD}$. Thus the importer seeks $55000\text{USD} \times R13$ (if payment is in South African Rands), while

the purchaser seeks to pay 55000USD x R9-00 (if payment is in South African Rands), since he views the loss in currency value is external.

Generally the exchange rates at the time of purchase would differ from the exchange rates at the time of sale. In such a case, if there is no real devaluation of the actual item(s) of sale, the purchaser would be justified to seek a profitable return on the basis of the exchange rates that he had paid. Simply, he would add a higher percentage to the profit he seeks in order to cover for any devaluation in terms of currency. the prospective purchaser then has the option to evaluate the contract in terms of

- a. price sought by importer
- b. present import costs
- c. profit prospects
- d. any other pertinent economic factors that require to be added to the equation.

e.g. 2

A South African man buys a container of tools in China for 50000USD

Shipping costs to the port of Durban, South Africa is 3000 USD.

He could sell it for (50000+ 30 percent profit) + 3000 shipping costs + 2000 customs costs.

If he had not cleared the container from the port customs, he could sell it at (50000+ 30 percent profit) + 3000 shipping costs and place the customs costs on the purchaser.

20780- حَدَّثَنَا عَبْدُ بَنِي سُلَيْمَانَ ، عَنْ سَعِيدٍ ، عَنْ قَنَادَةَ ، عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيْبِ ، أَنَّهُ كَرِهَ إِذَا بَاعَ الرَّجُلُ الْمَتَاعَ مُرَابِحَةً أَنْ يَأْخُذَ لِلنَّفَقَةِ رِبْحًا.

20781- حَدَّثَنَا عَبْدُ بَنِي سُلَيْمَانَ ، عَنْ سَعِيدٍ ، عَنْ قَنَادَةَ ، عَنِ الْحَسَنِ ، أَنَّهُ كَانَ لَا يَرَى بِذَلِكَ بَأْسًا.

20782- حَدَّثَنَا عَبْدُ الْوَهَّابِ النَّقَّيُّ ، عَنْ أَبِي بَرْزَةَ ، عَنْ مُحَمَّدٍ ، أَنَّهُ كَانَ لَا يَرَى بَأْسًا أَنْ يَأْخُذَ لِلنَّفَقَةِ رِبْحًا.

20783- حَدَّثَنَا وَكَيْعٌ ، عَنْ سَعِيدَانَ ، عَنْ خَالِدٍ ، عَنِ ابْنِ سِيرِينَ ، قَالَ : لَا بَأْسَ أَنْ يَحْسِبَ النَّفَقَةَ عَلَى الْمَتَاعِ.

20784- حَدَّثَنَا أَبُو مُعَاوِيَةَ ، عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ عَجَلَانَ ، قَالَ : قُلْتُ لِإِبْرَاهِيمَ : إِنَّمَا نَشْتَرِي الْمَتَاعَ ، ثُمَّ نَزِيدُ عَلَيْهِ الْقَصَارَةَ وَالْكَرَاءَ ، ثُمَّ نَبِيعُهُ بِهِ مُرَابِحَةً ، قَالَ : لَا بَأْسَ بِهِ.

20785- حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ ، عَنْ حَنْظَلَةَ ، عَنْ طَاوُوسٍ ، أَنَّهُ سُئِلَ عَنِ الرَّجُلِ يَشْتَرِي الْبُرِّ فَيَتَّكَرَى لَهُ ، أَيَأْخُذُ لَهُ رِبْحًا ؟ قَالَ : إِذَا بَيَّنَّ.

20786- حَدَّثَنَا يَزِيدُ بْنُ هَارُونَ ، عَنْ عَبْدِ الْمَلِكِ ، عَنْ عَطَاءٍ ؛ فِي الرَّجُلِ يَبِيعُ مُرَابِحَةً يَأْخُذُ رِبْحًا لِلْكَرَاءِ ؟ قَالَ : يَأْخُذُ رِبْحَ مَا نَقَدَ فِي الْأَرْضِ الَّتِي خَرَجَ مِنْهَا إِنْ شَاءَ ، وَمَا نَقَدَ فِي الْبَلَدِ الَّذِي بَاعَ فِيهِ فَلَا يَأْخُذُ رِبْحَهُ.

5.6.2.1 Expressing or quoting the price of sale

When costs have been added to the original cost price of the item of sale, you should not say “I have purchased the item for e.g. R90-00” or “the item was purchased for R90-00”. Rather, you should say “The item costs me R90-00 (intending that after addition of related costs, it costs you R90-00 although the original purchase price was R70-00). In this case, the additional R20-00 must be a genuine cost incurred or created. It should not be the seller's evaluation of his own labour that he seeks to charge as a cost. However, if he has truly paid labour costs associated in the transportation or packing of the items of sale, he could add such costs to the items of sale.

Where there are no additional costs added to the item of sale, it would be correct to say “I have purchased the item for e.g. R70-00”.

5.6.2.2 Adding a profit margin

The Shariah has not specified any percentage as a limit to the amount of profit that can be charged upon an item. However, it has placed a restraint with the concept called “Ghaban Faahish” (Extreme overcharge, or ridiculous and extreme profit charging)

5.7 Where the item was purchased from a friend or close family member, this must be disclosed as the pricing might have been influenced to their favour.

الكتاب: تفسير الماتريدي (تأويلات أهل السنة)
المؤلف: محمد بن محمد بن محمود، أبو منصور الماتريدي (المتوفى: 333هـ)
المحقق: د. مجدي باسلوم
الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، لبنان - الطبعة: الأولى، 1426 هـ - 2005 م
عدد الأجزاء: 10

وقوله - تعالى -: (أَبَاؤُكُمْ وَأَبْنَاؤُكُمْ لَا تَدْرُونَ أَيُّهُمْ أَقْرَبُ لَكُمْ نَفْعًا).

اختلف فيه:

قَالَ بَعْضُهُمْ: هذا في الدنيا، وهو أن يلزم الابن نفقة والده عند الحاجة والقيام بأمره، والأب يلزم أن ينفق على ولده في حال صغره، وعند الحاجة إليه، والقيام بحفظه، وتعهده، فإذا كان ما ذكرنا لم يدر أيهما أقرب نفعًا: نفع هذا لهذا، أو هذا لهذا.

ويحتمل أن يكون قال: لا تدرون أنتم أي نفع أقرب إليكم: نفع الآباء أو الأبناء، فإن كان التأويل ما ذكرنا؛ ففيه دلالة بطلان شهادة الوالد لولده، وشهادة الولد لوالده؛ إذ أخبر أن لهذا نفعًا في مال هذا ولهذا نفعًا في مال هذا، فإذا ثبت النفع لم تقبل شهادة من ننتفع بشهادته؛

ولهذا قال أبو حنيفة - رضي الله عنه -: لا يجوز للوكيل بالبيع أو الشراء أن يبيع من أبيه، أو ابنه، أو والدته؛ لما ينتفع ببيعه منه وبالشرى منه. وكذلك قالوا: إذا اشترى من هؤلاء فليس له أن يبيع مرابحة، إلا أن يبين؛ لأنه ينتفع به.

Abu Hanifah R.A. said: an agent (appointed by another) to sell or purchase (on behalf of the principal) should not sell to his father, son or mother as these persons would benefit in buying from him (since he would favour them in the pricing to the disadvantage of the principal), and likewise, in the case if purchase, he would allow them to benefit by allowing these family relations to get better prices to the disadvantage of the purchase who trusted him to buy the best quality at the best possible price.

What Imam Abu Hanifah had actually meant by this is that it is impermissible for an agent to sell to, or buy from, any of his family members or close associates in cases where such a sale or purchase is to the disadvantage of the person who had appointed the agent. However, where the sale or purchase is one the same price and terms as the agent would sell to, or purchase from, another, then there would be no reprehensibility in the contract.

He adds to say [and whether this is from Imam Abu Hanifah and other Hanafi jurists, is an issue that has to checked with any other references on the matter] “and they have likewise said – when he has purchased any item from any of these persons (whether on *murabahah*, cost as well as in the case when they have sold him the item at below cost), then he cannot sell on the basis of *murabahah* unless he discloses that he has bought the item from that specified family member or close associate. The reason why this is essential is that the seller can always mislead the prospective purchaser by only telling the purchaser the price he had paid for the item he intends to sell. In so doing, he actually conceals the fact that he had allowed his relative some or other degree of laxity in the pricing to make it more profitable for them, with the intention that this laxity in pricing will be covered up by selling to a third person at a higher price.

e.g. House that his father sells is R100,000-00. So, instead of selling it to another at R100,000-00 plus 20%, he first buys it at R125,000-00 from his father, so as to allow his father an additional 25,000-00. He then offers it to another on *murabaha* by saying he paid R125,000-00 but wishes to sell for R125,000-00 plus 20%. In so doing, he conceals that he had allowed his father to gain an additional R25,000-00.

A similar strategy could be used if he buys from his brother or any other associate with whom such a scheme has been employed in order to raise the selling price and benefit the family member or relation.

5.6.2.3 Disclosing whether the item was bought on credit and that payment has become due on the seller (Compare to 6.6.2)

المؤلف : أحمد بن علي الرازي الجصاص أبو بكر

ألا ترى أن رجلا لو باع من رجل عبدا بألف درهم ولم يقبض ثمنه سنين جاز للمشتري بيعه مرابحة على ألف حالة ولو كان باعه بألف إلى شهر ثم حل الأجل لم يكن للمشتري بيعه مرابحة بألف حالة حتى يبين أنه اشتراه بثمن مؤجل فدل ذلك على أن الأجل المشروط في العقد يوجب نقضا في الثمن

“Do you not see, (in the case where) a person sold a slave to another for a thousand dirhams, and did not take possession of the payment (which was to be cash) for many years, the purchaser can sell the slave for a thousand dirhams on cash. However, if he sold him on credit to a term of a month, and the payment becomes due, the purchaser would not be entitled to sell him (the slave) for a 1000 cash unless he discloses that he bought him on credit. This indicates that the credit period given to the initial purchaser entitles the next prospective purchaser to a discount in the price.”

This is so since the initial purchaser is now gaining a profit without having outlaid capital. In other words, the initial purchaser would now profit on the strength of the capital outlaid by the prospective client.

6. Type and nature of payment

6.1 There are no issues relating to cash payment except that the currency used should not be fake or counterfeit.

6.2 Where the payment is credit:

6.2.1 The total term of payment must be specified in order to prevent dispute as well as to specify when the debt can be demanded.

6.2.2 The monthly, weekly or periodic payments that would be due must be specified.

العناية شرح الهداية

محمد بن محمد بن محمود البابر تي الحنفي

الهداية

قَالَ (وَيَجُوزُ الْبَيْعُ بِثَمَنٍ حَالٍّ وَمُؤَجَّلٍ إِذَا كَانَ الْأَجَلُ مَعْلُومًا) لِإِطْلَاقِ قَوْلِهِ تَعَالَى { وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ } وَعَنْهُ عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ " { أَنَّهُ اشْتَرَى مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ وَرَهْنَهُ دِرْعَهُ } " . وَلَا بُدَّ أَنْ يَكُونَ الْأَجَلُ مَعْلُومًا ؛ لِأَنَّ الْجَهَالََةَ فِيهِ مَانِعَةٌ مِنَ التَّسْلِيمِ الْوَاجِبِ بِالْعَقْدِ ، فَهَذَا يُطَالِبُهُ بِهِ فِي قُرَيْبِ الْمُدَّةِ ، وَهَذَا يُسَلِّمُهُ فِي بَعِيدِهَا .

العناية شرح الهداية

قَالَ (وَيَجُوزُ الْبَيْعُ بِثَمَنٍ حَالٍّ) قَالَ الْكَرْخِيُّ رَحِمَهُ اللَّهُ : الْمَبِيعُ مَا تَعَيَّنَ فِي الْعَقْدِ وَالثَّمَنُ مَا لَمْ يَتَّعَيَّنْ ، وَهَذَا عَلَى الْمَذْهَبِ ، فَإِنَّ الدَّرَاهِمَ تَتَّعَيَّنُ عِنْدَ الشَّافِعِيِّ فِي الْبَيْعِ وَهُوَ ثَمَنٌ بِالِاتِّفَاقِ . وَقَالَ أَبُو الْفَضْلِ الْكِرْمَانِيُّ فِي الْإِيضَاحِ : الثَّمَنُ مَا كَانَ فِي الذِّمَّةِ نَقْلَهُ عَنِ الْفَرَاءِ وَهُوَ مَنْفُوضٌ بِالْمُسْلِمِ فِيهِ فَإِنَّهُ يَتَّبَعُ فِي الذِّمَّةِ وَلَيْسَ بِثَمَنٍ . وَقِيلَ الْمَبِيعُ مَا

يَجْلُهُ الْعَقْدُ مِنَ الْأَعْيَانِ ابْتِدَاءً , وَقَوْلُهُ ابْتِدَاءً احْتِرَازٌ عَنِ الْمُسْتَأْجَرِ , فَإِنَّهُ إِذَا بَجَلَهُ الْعَقْدُ , بِاعْتِبَارِ قِيَامِهِ مَقَامَ الْمَنْفَعَةِ عَلَى أَحَدِ طَرِيقَيْ أَصْحَابِنَا فِي الْبِجَارَةِ , وَالْثَمَنُ مَا يُقَابَلُهُ وَيَنْقَسِمُ كُلُّ مِنْهُمَا إِلَى مَخْصٍ وَمُتَرَدِّدٍ , فَالْمَبِيعُ الْمَخْصُ هُوَ الْأَعْيَانُ الَّتِي لَيْسَتْ مِنْ ذَوَاتِ الْأَمْثَالِ إِلَّا النَّيَابِ الْمَوْصُوفَةُ وَقَعَتْ فِي الدِّمَةِ إِلَى أَجَلٍ بَدَلًا عَنْ عَيْنٍ فَإِنَّهَا أَمَانٌ , وَلَيْسَ اسْتِزْطَاطُ الْأَجَلِ لِكُونِهِ تَمَنَّا بَلْ لِيَصِيرَ مَلْحَقًا بِالسَّلْمِ فِي كَوْنِهَا دَبْنًا فِي الدِّمَةِ , وَالْثَمَنُ الْمَخْصُ هُوَ مَا خُلِقَ لِلتَّمَنِيَةِ كَالدَّرَاهِمِ وَالذَّنَانِيرِ وَالْمُتَرَدِّدُ بَيْنَهُمَا كَالْمَكِيلَاتِ وَالْمَوْزُونَاتِ وَالْعَدَدِيَّاتِ الْمُتَقَارِبَةِ فَإِنَّهَا مَبِيعَةٌ نَظَرًا إِلَى الْإِنْتِفَاعِ بِأَعْيَانِهَا , أَمَّا نَظَرًا إِلَى أَنَّهَا مِثْلِيَّةٌ كَالنَّقْدَيْنِ , فَإِنَّ قَابِلَهَا النَّقْدَانَ فَهِيَ مُعَيَّنَةٌ , وَإِنْ قَابِلَهَا عَيْنٌ وَهِيَ مُعَيَّنَةٌ فَهِيَ مَبِيعَةٌ وَأَمَّا لِأَنَّ الْبَيْعَ لَا بُدَّ لَهُ مِنْهُمَا وَلَيْسَ أَحَدُهُمَا أَوْلَى بِأَنْ يُجْعَلَ مَبِيعًا مِنَ الْآخَرِ فَجُعِلَ كُلُّ وَاحِدٍ مَبِيعًا وَتَمَنَّا وَإِنْ كَانَتْ أَعْيُنُ الْمَكِيلَاتِ وَالْمَوْزُونَاتِ غَيْرَ مُعَيَّنَةٍ , فَإِنَّ دَخَلَ فِيهَا الْبَاءُ مِثْلَ أَنْ يُقَالَ اسْتَرَيْتَ هَذَا الْعَبْدَ بِكَرٍّ حِطَّةً وَقَدْ وَصَفَهَا كَانَتْ تَمَنَّا , وَإِنْ دَخَلَ فِي غَيْرِهَا كَانَ يُقَالُ : اسْتَرَيْتَ الْكَرَّ بِهَذَا الْعَبْدِ كَانَ مَبِيعًا وَلَا يَصِحُّ إِلَّا سَلْمًا بِشُرُوطِهِ . هَذَا مُلَخَّصٌ كَلِمَتِهِمْ فِي هَذَا الْمَوْضِعِ . وَأَقُولُ : الْأَعْيَانُ ثَلَاثَةٌ : نُقُودٌ أَعْيُنُ الدَّرَاهِمِ وَالذَّنَانِيرِ , وَسِلْعٌ كَالنِّيَابِ وَالذُّورِ وَالْعَبِيدِ وَغَيْرِ ذَلِكَ . وَمَقْدَرَاتُ كَالْمَكِيلَاتِ وَالْمَوْزُونَاتِ وَالْعَدَدِيَّاتِ الْمُتَقَارِبَةِ , وَيَبِيعُ غَيْرَ النَّقْدَيْنِ بِالنَّقْدَيْنِ يَشْتَمِلُ عَلَى الْمَبِيعِ الْمَخْصِ وَالْثَمَنِ الْمَخْصِ , وَمَا عَدَا ذَلِكَ فَهُوَ مُتَرَدِّدٌ بَيْنَ كَوْنِهِ مَبِيعًا وَتَمَنَّا , وَالْتَّمِيزُ فِي اللَّفْظِ بِدُخُولِ الْبَاءِ وَعَدَمِهِ قَالَ (وَالْبَيْعُ بِالْثَمَنِ الْحَالِّ وَالْمَوْجَلُ جَائِزٌ) لِإِطْلَاقِ قَوْلِهِ تَعَالَى { وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ } وَلَمَّا رُوِيَ { أَنَّهُ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اسْتَرَى مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا إِلَى أَجَلٍ وَرَهْنَةً دِرْعَةً } لَكِنْ لَا بُدَّ وَأَنْ يَكُونَ الْأَجَلُ مَعْلُومًا لِئَلَّا يُفْضِيَ إِلَى مَا يَمْتَنِعُ الْوَاجِبُ بِالْعَقْدِ وَهُوَ التَّسْلِيمُ وَالسَّلْمُ , فَزَيْدًا يُطَالِبُ الْبَائِعَ فِي مَدَّةٍ قَرِيبَةٍ وَالْمُسْتَرِي يُؤَخَّرُ إِلَى بَعِيدِهَا .

6.3 The obligation to deliver payment rests on the debtor and not on the creditor.

Thus, the debtor cannot demand that the creditor comes to collect the amounts due. This is left to the free will of the creditor if he ever chooses to do so.

6.4 Any bank charges or costs that the debtor incurs to deliver the debt due to the creditor cannot be deducted from the amount owed. Such costs are to be borne by the debtor.

6.5 The debt must preferably be recorded and witnessed by a minimum of two adult Muslims although others, even non-Muslims could act as additional witnesses. The attribute of Muslim witness is on the presumption of a Muslim's honesty. This was true in the early era.

ثم قال: {واستشهدوا شهيدين من رجالكم} تحصيناً للمال, وقطعاً لتوقع الجحود, ومبالغة في الاحتياط.

أحكام القرآن

أبو بكر بن علي الرازي الجصاص الحنفي

سورة البقرة

باب عقود المداينات

قال الله تعالى: {يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه} قال أبو بكر ذهب قوم إلى أن الكتاب والبشهاد على الدين الآجلة قد كانا واجبين بقوله تعالى: {فاكتبوه} إلى قوله: {واستشهدوا شهيدين من رجالكم} ثم نسخ الوجوب بقوله تعالى: {فإن أمن بعضكم بعضاً فليؤد الذي أوتى من أمانته}

رَوَى ذَلِكَ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ وَالشَّعْبِيِّ وَالْحَسَنِ . وَقَالَ آخَرُونَ : (هِيَ مُحْكَمَةٌ لَمْ يُسَخَّرْ مِنْهَا شَيْءٌ) .
وَرَوَى عَاصِمُ الْحَوْلُ وَدَاوُدُ بْنُ أَبِي هِنْدٍ عَنْ عِزْمَةَ قَالَ : قَالَ ابْنُ عَبَّاسٍ : (لَا وَاللَّهِ إِنَّ آيَةَ الدِّينِ مُحْكَمَةٌ
وَمَا فِيهَا نَسْخٌ) . وَقَدْ رَوَى شُعْبَةُ عَنْ فِرَاسٍ عَنِ الشَّعْبِيِّ عَنْ أَبِي بُرْدَةَ عَنْ أَبِي مُوسَى قَالَ : { ثَلَاثَةٌ يَدْعُونَ
اللَّهَ فَلَا يَسْتَجِيبُ لَهُمْ رَجُلٌ كَانَتْ لَهُ امْرَأَةٌ سَيِّئَةٌ الْخُلُقِ فَلَمْ يُطَلِّقْهَا , وَرَجُلٌ أُعْطِيَ مَالَهُ سَفِيهَاً وَقَدْ قَالَ اللَّهُ تَعَالَى
: { وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ } , وَرَجُلٌ لَهُ عَلَى رَجُلٍ دَيْنٌ وَلَمْ يَشْهَدْ عَلَيْهِ بِهِ } . قَالَ أَبُو بَكْرٍ : وَقَدْ رَوَى
هَذَا الْحَدِيثَ مَرْفُوعًا إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ . وَرَوَى جُوَيْرِرٌ عَنِ الضَّحَّاكِ : (إِنْ ذَهَبَ حَقُّهُ لَمْ يُؤْجَرْ
وَأَنْ دَعَا عَلَيْهِ لَمْ يَجِبْ لِأَنَّهُ تَرَكَ حَقَّ اللَّهِ وَأَمْرَهُ) . وَقَالَ سَعِيدُ بْنُ جَبْرِ : { وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ } يَعْنِي :
وَأَشْهَدُوا عَلَى خُفُوقِكُمْ إِذَا كَانَ فِيهَا أَجَلٌ أَوْ لَمْ يَكُنْ فِيهَا أَجَلٌ , فَأَشْهَدُ عَلَى حَقِّكَ عَلَى كُلِّ حَالٍ . وَقَالَ ابْنُ جُرَيْجٍ
: سئِلَ عَطَاءٌ : أَيَشْهَدُ الرَّجُلُ عَلَى أَنْ يَبِيعَ بِنَصْفِ دِرْهَمٍ ؟ قَالَ : نَعَمْ , هُوَ تَأْوِيلُ قَوْلِهِ تَعَالَى : { وَأَشْهَدُوا إِذَا
تَبَايَعْتُمْ } . وَرَوَى مُغِيرَةُ عَنْ إِبْرَاهِيمَ قَالَ : (يَشْهَدُ لَوْ عَلَى دَسْتَجَةٍ بِقَلٍ) . وَقَدْ رَوَى عَنِ الْحَسَنِ وَالشَّعْبِيِّ : (أَنْ
إِنْ شَاءَ أَشْهَدَ وَإِنْ شَاءَ لَمْ يَشْهَدْ , لِقَوْلِهِ تَعَالَى : { فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا }) وَرَوَى لَيْثٌ عَنْ مُجَاهِدٍ : (أَنَّ
ابْنَ عُمَرَ كَانَ إِذَا بَاعَ أَشْهَدَ وَلَمْ يَكْتُبْ) , وَهَذَا يُدَلُّ عَلَى أَنَّهُ رَأَى نَدْبًا لِأَنَّهُ لَوْ كَانَ وَاجِبًا لَكَانَتْ الْكِتَابَةُ مَعَ
الْبِشْهَادِ ; لِأَنَّهُمَا مَأْمُورٌ بِهِمَا فِي الْآيَةِ . قَالَ أَبُو بَكْرٍ : لَا يَخْلُو قَوْلُهُ تَعَالَى : { فَانْكُتُبُوهُ } إِلَى قَوْلِهِ تَعَالَى : {
وَأَسْتَشْهَدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رَجَالِكُمْ } وَقَوْلُهُ تَعَالَى : { وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ } مِنْ أَنْ يَكُونَ مُوجِبًا لِلْكِتَابَةِ
وَالْبِشْهَادِ عَلَى الدُّيُونِ الْآجِلَةِ فِي حَالِ نُزُولِهَا , وَكَانَ هَذَا حُكْمًا مُسْتَقَرًّا ثَابِتًا إِلَى أَنْ وَرَدَ نَسْخٌ إِجَابِيهِ بِقَوْلِهِ
تَعَالَى : { فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ } , أَوْ أَنْ يَكُونَ نُزُولُ الْجَمِيعِ مَعًا ; فَإِنْ كَانَ كَذَلِكَ
فَعَبْرٌ جَائِزٌ أَنْ يَكُونَ الْمُرَادُ بِالْكِتَابَةِ وَالْبِشْهَادِ الْإِجَابَ لِامْتِنَاعِ وَرُودِ النَّاسِخِ وَالْمَنْسُوخِ مَعًا فِي شَيْءٍ وَاحِدٍ , إِذْ
غَيْرُ جَائِزٍ نَسْخُ الْحُكْمِ قَبْلَ اسْتِقْرَارِهِ . وَلَمَّا لَمْ يَثْبُتْ عِنْدَنَا تَارِيخُ نُزُولِ هَذَيْنِ الْحُكْمَيْنِ مِنْ قَوْلِهِ تَعَالَى : {
وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ } وَقَوْلِهِ تَعَالَى : { فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا } وَجِبَ الْحُكْمُ بَوْرُودِهِمَا مَعًا , فَلَمْ يَرِدِ الْأَمْرُ
بِالْكِتَابِ وَالْبِشْهَادِ إِلا مَقْرُونًا بِقَوْلِهِ : { فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ } فَثَبَّتَ بِذَلِكَ أَنَّ الْأَمْرَ
بِالْكِتَابَةِ وَالْبِشْهَادِ نَدْبٌ غَيْرُ وَاجِبٍ . وَمَا رَوَى عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ مِنْ أَنَّ آيَةَ الدِّينِ مُحْكَمَةٌ لَمْ يُسَخَّرْ مِنْهَا شَيْءٌ ,
لَا دَلَالَةٌ فِيهِ عَلَى أَنَّهُ رَأَى الْبِشْهَادَ وَاجِبًا ; لِأَنَّهُ جَائِزٌ أَنْ يُرِيدَ أَنْ الْجَمِيعَ وَرَدَ مَعًا , فَكَانَ فِي نَسْقِ التَّلَاوَةِ مَا
أَوْجَبَ أَنْ يَكُونَ الْبِشْهَادُ نَدْبًا , وَهُوَ قَوْلُهُ تَعَالَى : { فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا } . وَمَا رَوَى عَنْ ابْنِ عُمَرَ أَنَّهُ كَانَ
يُشْهَدُ , وَعَنْ إِبْرَاهِيمَ وَعَطَاءٍ أَنَّهُ يَشْهَدُ عَلَى الْقَلِيلِ ; كُلُّهُ عِنْدَنَا أَنَّهُمْ رَأَوْهُ نَدْبًا لَا إِجَابًا . وَمَا رَوَى عَنْ أَبِي
مُوسَى : (ثَلَاثَةٌ يَدْعُونَ اللَّهَ فَلَا يَسْتَجَابُ لَهُمْ : أَحَدُهُمْ مَنْ لَهُ عَلَى رَجُلٍ دَيْنٌ وَلَمْ يَشْهَدْ) فَلَا دَلَالَةَ عَلَى أَنَّهُ رَأَى
وَاجِبًا , أَلَا تَرَى أَنَّهُ ذَكَرَ مَعَهُ مَنْ لَهُ امْرَأَةٌ سَيِّئَةٌ الْخُلُقِ فَلَمْ يُطَلِّقْهَا ؟ وَلَا خِلَافَ أَنَّهُ لَيْسَ بِوَاجِبٍ عَلَى مَنْ لَهُ
امْرَأَةٌ سَيِّئَةٌ الْخُلُقِ أَنْ يُطَلِّقَهَا ; وَإِنَّمَا هَذَا الْقَوْلُ مِنْهُ عَلَى أَنْ فَاعِلُ ذَلِكَ تَارِكٌ لِلِإِحْتِيَاظِ وَالنَّوْصَلِ إِلَى مَا جَعَلَ
اللَّهُ تَعَالَى لَهُ فِيهِ الْمَخْرَجَ وَالْخِلَاصَ . وَلَا خِلَافَ بَيْنَ فَهَاءِ الْأَمْرِ بِالْكِتَابَةِ وَالْبِشْهَادِ وَالرَّهْنِ
الْمَذْكُورِ جَمِيعَةً فِي هَذِهِ الْآيَةِ نَدْبٌ وَإِرْشَادٌ إِلَى مَا لَنَا فِيهِ الْحِظُّ وَالصَّلَاحُ وَالِإِحْتِيَاظُ لِلدِّينِ وَالدُّنْيَا , وَأَنَّ شَيْئًا
مِنْهُ غَيْرُ وَاجِبٍ . وَقَدْ نَقَلْتُ الْأَمَّةَ خَلْفَ عَنْ سَلْفِ عُقُودِ الْمُدَائِنَاتِ وَالْأَشْرَبَةِ وَالْبِيعَاتِ فِي أَمْصَارِهِمْ مِنْ غَيْرِ
إِشْهَادٍ , مَعَ عِلْمِ فَهَائِهِمْ بِذَلِكَ مِنْ غَيْرِ تَكْبِيرِ مِنْهُمْ عَلَيْهِمْ , وَلَوْ كَانَ الْبِشْهَادُ وَاجِبًا لَمَا تَرَكَوا التَّكْبِيرَ عَلَى تَارِكِهِ
مَعَ عِلْمِهِمْ بِهِ . وَفِي ذَلِكَ دَلِيلٌ عَلَى أَنَّهُمْ رَأَوْهُ نَدْبًا , وَذَلِكَ مُنْقُولٌ مِنْ عَصْرِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِلَى
يَوْمِنَا هَذَا . وَلَوْ كَانَتْ الصَّحَابَةُ وَالتَّابِعُونَ تَشْهَدُ عَلَى بِيَاعَاتِهَا وَأَشْرَبَتِهَا لَوَرَدَ النُّقْلُ بِهِ مُتَوَاتِرًا مُسْتَفِيضًا
وَلَا تَكَرَّرَتْ عَلَى فَاعِلِهِ تَرَكَ الْبِشْهَادَ , فَلَمَّا لَمْ يُنْقَلْ عَنْهُمْ الْبِشْهَادُ بِالنُّقْلِ الْمُسْتَفِيضِ وَلَا إِظْهَارُ التَّكْبِيرِ عَلَى تَارِكِهِ
مِنَ الْعَامَّةِ ثَبَّتَ بِذَلِكَ أَنَّ الْكِتَابَ وَالْبِشْهَادَ فِي الدُّيُونِ وَالْبِيعَاتِ غَيْرُ وَاجِبَيْنِ ; وَقَوْلُهُ تَعَالَى : { فَانْكُتُبُوهُ }
مُخَاطَبَةٌ لِمَنْ جَرَى ذِكْرُهُ فِي أَوَّلِ الْآيَةِ وَهُوَ : { يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَابَيْتُمْ بَدِينٍ } فَإِنَّمَا أَمْرٌ بِذَلِكَ لِلْمُتَدَابِئِينَ
. فَإِنْ قِيلَ : مَا وَجْهٌ قَوْلُهُ تَعَالَى : { بَدِينٍ } وَالتَّدَابِئِينَ لَا يَكُونُ إِلا بَدِينٍ ؟ قِيلَ لَهُ : لِأَنَّ قَوْلَهُ تَعَالَى : { تَدَابَيْتُمْ }
لَفْظٌ مُشْتَرِكٌ يَحْتَمِلُ أَنْ يَكُونَ مِنَ الدِّينِ الَّذِي هُوَ الْجَزَاءُ كَقَوْلِهِ تَعَالَى : { مَالِكِ يَوْمِ الدِّينِ } يَعْنِي يَوْمَ الْجَزَاءِ ,
فَيَكُونُ بِمَعْنَى (تَجَازَيْتُمْ) فَازَالَ الْإِشْتِرَاكُ عَنِ اللَّفْظِ بِقَوْلِهِ تَعَالَى : { بَدِينٍ } وَقَصْرَهُ عَلَى الْمُعَامَلَةِ بِالدِّينِ ;
وَجَائِزٌ أَنْ يَكُونَ عَلَى جِهَةِ التَّأَكِيدِ وَتَمَكِينِ الْمَعْنَى فِي النَّفْسِ .

6.6.1 Imam Abu Hanifah allows interest to be charged to a *harbi*.

6.6.2 According to Imam Malik, you are not allowed to sell an item that you purchased on credit on the basis of *Murabaha* unless you disclose that you have bought it on credit.

المدونة

مالك بن أنس بن مالك الأصبحي

كتاب المرابحة

فِيمَنْ ابْتِئَاعَ سِلْعَةٍ بَدَيْنَ إِلَى أَجَلٍ أَيْجُوزُ لَهُ أَنْ يَبِيعَهَا مُرَابِحَةً بِنَقْدٍ

قُلْتُ : أَرَأَيْتَ مَنْ اشْتَرَى سِلْعَةً بَدَيْنَ إِلَى أَجَلٍ أَيْجُوزُ لَهُ أَنْ يَبِيعَ مُرَابِحَةً نَقْدًا ؟ قَالَ : قَالَ مَالِكٌ : لَا يَصْلَحُ لَهُ أَنْ يَبِيعَهَا مُرَابِحَةً إِلَّا أَنْ يُبَيِّنَ . قَالَ : وَقَالَ مَالِكٌ : وَإِنْ بَاعَهَا مُرَابِحَةً وَلَمْ يُبَيِّنْ رَأَيْتَ الْبَيْعَ مَرْدُودًا , وَإِنْ فَاتَتْ رَأَيْتَ لَهُ قِيَمَةَ سِلْعَتِهِ يَوْمَ قَبْضِهَا الْمُبْتَاعِ هَذَا وَلَا يَضْرِبُ لَهُ الرَّبْحَ عَلَى الْقِيَمَةِ . قُلْتُ : فَإِنْ كَانَتْ الْقِيَمَةُ أَكْثَرَ مِمَّا بَاعَهَا بِهِ ؟ قَالَ : فَلَيْسَ لَهُ إِلَّا ذَلِكَ يُعَجَّلُ لَهُ وَلَا يُؤَخَّرُ وَإِنَّمَا قَالَ مَالِكٌ : لَهُ قِيَمَةُ سِلْعَتِهِ , وَهَكَذَا يَكُونُ . قُلْتُ : أَرَأَيْتَ إِنْ قَالَ الْمُشْتَرِي : أَنَا أَقْبَلُ السِّلْعَةَ إِلَى ذَلِكَ الْأَجَلِ وَلَا أَرُدُّهَا ؟ قَالَ : لَا خَيْرَ فِيهِ وَلَا أَحَبُّ ذَلِكَ لَهُ .

Translation

In regard to someone who buys on credit until a specified term, is he permitted to sell it on the basis of murabahah on a cash basis. He said: Imam Malik said “ He cannot sell it on the basis of murabahah unless he discloses (this fact of having bought it on credit). He said: Imam Malik said “However, if he sells it on the basis of Murabahah without disclosing (that he bought it on credit), I view the sale to be nullified (i.e. the purchaser must return the item and the seller should return the money taken). However, if the item sold no longer remains in existence, then the seller has the right to take the price of the article on the day that this purchaser had taken possession of it without adding any profit to it.” (This means that the seller can only claim what he paid for). I said to him” If its price (i.e. the price he paid) was higher than the price at which he sold it? He answered “The seller is not entitled to anything else (but the price he paid), (and this additional amount = difference between the lower price at which it was sold and the price he paid) should be given to him quickly without any delay³. Malik certainly stated that “He (the seller) is entitled to the price of his item (of sale), and so shall it be. I asked “What if the purchaser said “I will accept the item (of sale) (and make payment) to that very period (given to the seller), and do not wish to return it?” Imam Malik replied: There is no goodness therein, and I do not like that.

(Compare this to 5.6.2.3)

³ Here, the purchaser is being punished for a reason for which he was not responsible. This then implies that the purchaser must seek to know from the seller if the seller had paid for the article of sale or whether the seller was in debt in regard to it.

7. The item of sale must be permissible in Islamic Law.

Thus, the sale of wine and other consumable intoxicants are invalid.

8. The contract must be concluded with mutual agreement.

البحر المديد
المؤلف : أحمد بن محمد بن المهدي بن عجيبة الحسني الإدريسي الشاذلي الفاسي أبو العباس
عدد الأجزاء / 8
دار النشر / دار الكتب العلمية - بيروت
الطبعة الثانية / 2002 م - 1423 هـ
سورة النساء

يقول الحقّ جلّ جلاله : {يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل} الذي لا تُجوزُه الشريعة ، كالربا والقمار ، والغصب والسرقه ، والخيانة والكهانة والسحر وغير ذلك {إلا أن تكون} ، أي : لكن إن وجدت {تجارة} صحيحة {عن تراض منكم} أي : اتفاق منكم على البيع ، وبه استدلّت المالكية على انعقاد البيع بالعقد ولو لم يحصل تفرق بالأبدان.

9. Invalid conditions that are automatically nullified and validation of the sale

a. According to Imam Malik, when a person purchases an object saying “ If I do not pay within three days, then no contract of sale is to be considered to have taken place between us”, then

a. the sale will be regarded as concluded but the condition will be considered as immediately nullified as there is uncertainty (in regarded to the conclusion of the contract) as well as danger.

b. the purchaser will be obliged to make payment even if three days have subsequently passed.

c. In this case, where the purchaser has not taken possession of the item of sale, Imam Malik views that the seller has to take liability for any loss occurring to the object of sale prior to the buyer’s taking possession.

(The above case is different from the case where the supposed purchaser is allowed an option to purchase within a given time frame)

المدونة
مالك بن أنس بن مالك الأصبحي
كتاب البيوع الفاسدة
بَاعَ سِلْعَةً فَإِنْ لَمْ يَأْتِ بِالتَّفْدِيقِ فَلَا يَبِيعُ بَيْنَهُمَا

فِيْمَنْ بَاعَ سِلْعَةً فَإِنْ لَمْ يَأْتِ بِالنَّقْدِ فَلَا بَيْعَ بَيْنَهُمَا قُلْتُ : أَرَأَيْتَ إِنْ اشْتَرَيْتَ عَبْدًا عَلَى أَنِّي إِنْ لَمْ أَنْفِذْهُ إِلَيْهِ ثَلَاثَةَ أَيَّامٍ فَلَا بَيْعَ بَيْنَهُمَا ؟ قَالَ مَالِكٌ : لَا يُعْجِبُنِي أَنْ يُعْفَدَ الْبَيْعُ عَلَى هَذَا . قُلْتُ : لِمَ كَرِهَهُ مَالِكٌ ؟ قَالَ : لِمَوْضِعِ الْغَرَرِ وَالْمَخَاطَرَةِ فِي ذَلِكَ كَأَنَّهُ زَادَهُ فِي التَّمَنُّ عَلَى أَنَّهُ إِنْ نَفَذَهُ إِلَى ذَلِكَ الْأَجَلِ فَهِيَ لَهُ وَإِلَّا فَلَا شَيْءَ لَهُ فَهَذَا مِنَ الْغَرَرِ وَالْمَخَاطَرَةِ . قُلْتُ : وَهَذَا يَكُونُ مِنَ الْبَيْعِ الْفَاسِدِ , وَيَكُونُ سَبِيلَهُ سَبِيلَ الْبَيْعِ الْفَاسِدِ فِي الْقَوْتِ وَغَيْرِ الْقَوْتِ ؟ قَالَ مَالِكٌ : لَا يَكُونُ سَبِيلَهُ سَبِيلَ الْبَيْعِ الْفَاسِدِ وَلَكِنْ يَبْطُلُ الشَّرْطُ وَيَجُوزُ الْبَيْعُ فِيمَا بَيْنَهُمَا وَيَعْرَمُ التَّمَنُّ الَّذِي اشْتَرَاهُ بِهِ .

قُلْتُ لِمَالِكٍ قُلُوْا كَانَ عَبْدًا أَوْ دَابَّةً فَلَمْ يَقْبِضْهَا الْمُبْتَاعُ حَتَّى هَلَكَتْ فِي يَدَيِ الْبَائِعِ قَبْلَ أَنْ يَأْتِيَ الْأَجَلَ الَّذِي شَرَطَ ؟ قَالَ : أَرَاهَا مِنَ الْبَائِعِ وَلَا يُشْبِهُ هَذَا الَّذِي يَشْتَرِي عَلَى وَجْهِ النَّقْدِ عَلَى أَنْ يَذْهَبَ يَأْتِيَهُ بِالتَّمَنُّ وَيَحْبِسَ الْبَائِعُ السَّلْعَةَ حَتَّى يَأْتِيَهُ الْمُبْتَاعُ بِالتَّمَنُّ هَلَاكَ هَذِهِ السَّلْعَةِ إِذَا كَانَ إِنَّمَا يَحْبِسُهَا الْبَائِعُ عَلَى أَنْ يَأْتِيَهُ الْمُبْتَاعُ بِالتَّمَنُّ أَرَاهَا مِنَ الْمُبْتَاعِ

10. Liability of the item of sale after a valid contract

According to Imam Malik, where the seller holds back the item of sale after a valid contract of sale between him and the purchaser, the liability for any (non-negligent) loss occurring to object of sale has to be borne by the purchaser.

المدونة

مالك بن أنس بن مالك الأصبحي

كتاب البيوع الفاسدة

بَاعَ سِلْعَةً فَإِنْ لَمْ يَأْتِ بِالنَّقْدِ فَلَا بَيْعَ بَيْنَهُمَا

قُلْتُ لِمَالِكٍ قُلُوْا كَانَ عَبْدًا أَوْ دَابَّةً فَلَمْ يَقْبِضْهَا الْمُبْتَاعُ حَتَّى هَلَكَتْ فِي يَدَيِ الْبَائِعِ قَبْلَ أَنْ يَأْتِيَ الْأَجَلَ الَّذِي شَرَطَ ؟ قَالَ : أَرَاهَا مِنَ الْبَائِعِ وَلَا يُشْبِهُ هَذَا الَّذِي يَشْتَرِي عَلَى وَجْهِ النَّقْدِ عَلَى أَنْ يَذْهَبَ يَأْتِيَهُ بِالتَّمَنُّ وَيَحْبِسَ الْبَائِعُ السَّلْعَةَ حَتَّى يَأْتِيَهُ الْمُبْتَاعُ بِالتَّمَنُّ هَلَاكَ هَذِهِ السَّلْعَةِ إِذَا كَانَ إِنَّمَا يَحْبِسُهَا الْبَائِعُ عَلَى أَنْ يَأْتِيَهُ الْمُبْتَاعُ بِالتَّمَنُّ أَرَاهَا مِنَ الْمُبْتَاعِ وَهَذِهِ السَّلْعَةُ الْآخَرَى الَّتِي اشْتَرَاهَا إِلَيْهِ أَجَلَ , فَإِنْ لَمْ يَأْتِهِ بِالتَّمَنُّ فَلَا بَيْعَ بَيْنَهُمَا قَالَ مَالِكٌ : أَرَاهَا مِنَ الْبَائِعِ قَالَ : فَقُلْتُ لِمَالِكٍ أَيْجُوزُ هَذَا الْبَيْعُ ؟ قَالَ : أَكْرَهُهُ وَلَكِنْ إِنْ تَزَلَّ رَأَيْتُ الْمُصِيبَةَ مِنَ الْبَائِعِ حَتَّى يَقْبِضَهَا الْمُبْتَاعُ , وَأَرَى الشَّرْطَ بَاطِلًا وَالْبَيْعَ لَازِمًا إِذَا وَقَعَ الْبَيْعُ .

قُلْتُ : وَأَصْلُ قَوْلِ مَالِكٍ فِي هَذِهِ الْمَسْأَلَةِ أَنَّ الْبَيْعَ إِذَا وَقَعَ بَيْنَهُمَا عَلَى هَذَا إِنْ لَمْ يَنْفِذْ إِلَى أَجَلٍ كَذَا وَكَذَا فَلَا بَيْعَ بَيْنَهُمَا إِذَا وَقَعَ الْبَيْعُ بِطَلِّ الشَّرْطِ وَجَازَ الْبَيْعُ وَالْمُصِيبَةُ مِنَ الْبَائِعِ قَبْلَ أَنْ يَقْبِضَهَا الْمُبْتَاعُ ؟ قَالَ : نَعَمْ . قُلْتُ : وَفَرَّقَ مَالِكٌ بَيْنَ هَذَا وَبَيْنَ الْبَيْعِ الصَّحِيحِ ؟ قَالَ : نَعَمْ . قُلْتُ : وَجَعَلَ الْبَيْعَ الصَّحِيحَ الْمُصِيبَةَ بَعْدَ عَقْدِهِ الْبَيْعُ مِنَ الْمُبْتَاعِ ؟ قَالَ : نَعَمْ .

Therefore, according to Imam Malik, liability related to the object of sale, after a valid contract of sale, devolves upon the purchaser.

11. Clauses exempting the seller from defects in the object of sale.

11.1 These clauses, where permitted, are not designed to protect the seller against latent defects or to assist in concealing any defect.

11.2 They may be allowed in certain situations where the seller would be unable to bear any risks associated to the items of sale

11.3 These clauses do not exempt the seller from disclosing any known defects in the object of sale

11.3.1 Where the purchaser recognises any defects subsequent to the purchase but is fairly certain that these must have been known to the seller or can prove this, the purchaser would have the right of recourse to the seller.

إعلام الموقعين (391 /3)

والمشهور من مذهب مالك جواز العقد والشرط وانه يبرأ من جميع العيوب وهل يعم ذلك جميع المبيعات او يخص بعضها فذكر ابن حبيب عن مالك وابن وهب انه يعم جميع المبيعات عرضا كان المبيع او حيوانا وعنه انه يختص ببعض المبيعات واختلف عنه في تعيينه فالذي في الموطأ عنه انه يختص بالحيوان ناطقا كان او بهما والذي في التهذيب اختصاصه بناطق الحيوان

12. Disclosure of defects before conclusion of the contract of sale

12. 1 According to Imam Malik: The seller of an item that gained a defect after he had purchased it, is obliged to disclose such a defect when he intends to sell it on the basis of *Murabaha* i.e. (discloses cost + extent of profit wanted)

المدونة

مالك بن أنس بن مالك الأصبحي
كتاب المرابحة

فِيمَنْ ابْتِئَاعَ سِلْعَةٍ فَأَصَابَهَا عَيْبٌ ثُمَّ بَاعَهَا مُرَابِحَةً قُلْتُ : أَرَأَيْتَ إِنْ اشْتَرَيْتُ جَارِيَةً فَذَهَبَ ضَرْسُهَا فَأَرَدْتُ أَنْ أُبَيْعَهَا مُرَابِحَةً ؟ قَالَ : لَا ، حَتَّى تُبَيِّنَ . قُلْتُ : وَكَذَلِكَ إِنْ أَصَابَهَا عَيْبٌ بَعْدَ مَا اشْتَرَيْتُ لَمْ يَبِعْ حَتَّى يُبَيِّنَ ؟ قَالَ : نَعَمْ ، وَقَالَ مَالِكٌ : وَلَا يَبِيعُهَا عَلَى غَيْرِ مُرَابِحَةٍ حَتَّى يُبَيِّنَ مَا أَصَابَهَا عَيْبُهُ .

This means e.g.

- Mr. A bought a door from Mr. B at a 100 Pounds
- After purchasing the door, it gets slightly damaged
- Mr. C wants to buy it on the basis of *Murabaha* (which entails an honest disclosure of actual cost and the profit sought).
- Mr. A cannot tell Mr. C that the door cost a 100 Pounds unless he discloses the damage to it that occurred after purchase. If he does not disclose this fact, then by saying it cost him a 100 Pounds, he is actually overstating the price he paid. Although, Mr. A may value the door to be 200 pounds, then too, when selling it on the basis of *murabahah*, he must disclose that it cost him a 100 without the subsequent damage and that he seeks a hundred more.
- If Mr. C agrees to pay him 200 Pounds after such disclosure, then 100 Pounds earned in profit is 100% *Halaal*.

12. 2 According to Imam Malik: Where a person only realizes the existence of a defect after he had purchased the item but forfeits his right to return it, he would still be obliged to disclose such a defect when he intends to sell it on the basis of *Murabaha* i.e. (discloses cost + extent of profit wanted)

المدونة

مالك بن أنس بن مالك الأصبحي

كتاب المرابحة

فِيمَنْ ابْتِئَاعَ سَلْعَةٍ ثُمَّ ظَهَرَ مِنْهَا عَلَى عَيْبٍ فَرَضِيئَهَا ثُمَّ بَاعَهَا مُرَابِحَةً قُلْتُ : أَرَأَيْتَ إِنْ اشْتَرَيْتُ جَارِيَةً فَظَهَرَتْ عَلَى عَيْبٍ بِهَا بَعْدَ مَا اشْتَرَيْتُهَا فَرَضِيئْتُهَا أَيْصَلِحُ لِي أَنْ أَبِيعَهَا مُرَابِحَةً وَلَا أُبَيِّنَ قَائِلٌ قَدْ قَامَتْ عَلَيَّ بَكْدًا وَكَذَا فِي قَوْلِ مَالِكٍ ؟ قَالَ : لَا يَصْلِحُ أَنْ يَبِيعَهَا مُرَابِحَةً حَتَّى يُبَيِّنَ لَهُ أَنَّهُ اشْتَرَاهَا بِكَذَا وَكَذَا بِغَيْرِ عَيْبٍ ثُمَّ أَطْلَعَ عَلَى هَذَا الْعَيْبِ فَرَضِيئَ الْجَارِيَةَ بِذَلِكَ لِأَنَّهُ لَوْ شَاءَ أَنْ يَرُدَّهَا رَدَّهَا .

Other issues associated to the contract of sale

1. Delivery

1.1 Normal sale contracts entail delivery of the item of sale by the seller to the buyer.

1.2. Due to the nature of many contemporary contracts the risks and liabilities associated with delivery require to be specified and known.

Details hereof will not be found in the texts of classical Islamic jurisprudence but have to be inferred from its principles relating to justice and agreements between willing buyers and sellers.

1.3.1.1 Contracts where the seller inclusively agrees to deliver to the buyer as well as bears the risks associated with a failure to deliver. Therefore, a road accident in which the item of sale is damaged, implies that the seller has to reimburse the purchaser or replace the item of sale.

1.3.1.2 Contracts where the seller does not inclusively agree to deliver to the buyer. Here, the sellers offer to deliver either free or at a service costs. This would not include certain risks that are associated to the delivery.

Therefore in the case where a road accident was not due to the negligence of the seller's driver or agent, implies that the seller will not reimburse the purchaser or replace the item of sale that was damaged.

1.3.2 Contracts where the buyer agrees to do his own delivery, thus bearing all the risks associated with it. The seller is not liable for any accident after the item has safely left his premises

1.3.3 Sellers who buy from suppliers sometimes, as a cost effective measure, instruct the supplier to deliver directly to the buyer (in the case where the suppliers bear the risk of delivery).

Here, the purchaser must claim for any damage to the item of sale, or failure to deliver from the seller. The seller, in turn, will make his claims against the supplier.

It becomes often practically, impossible for buyers to demand that suppliers segregate the item that has been purchased by sellers (Sale outlets). This is because suppliers, who are often also manufacturers may have a large stock of the item at multiple locations and do deliveries from the location that is viable to them at the time of delivery.

The rule relative to “taking possession before selling” becomes difficult or nearly impossible to implement in some of these cases due to the nature of the trading concerns, locations of delivery and the location of the seller or buyer.

1.4 Location of delivery needs to be specified.

1.4.1 Depending who makes payment for the vehicle ware and tare costs, and fuel, specifying location enables the approximate determination of such costs.

1.4.2 Some contracts may require additional conditions or methods of delivery e.g.

a. that the meat be supplied in a refrigerated truck

2. *Maslahah Khassah or Masaalih Aammah*

2.1 The jurists prohibit the sale of weapons to an enemy due to the possible situation where the weapons are used against the Muslim community.

Likewise, the seller should determine whether the sale of a specific item falls into any category of Islamic prohibitions e.g. The sale of grapes to a wine producer.

We could extend on this for issues relating to environmental protection etc.

Disputes on price after contracting

1. The Maliki view

المنتقى شرح المؤطا
سليمان بن خلف الباجي المالكي
كتاب البيوع
بيع الخيار

(ص) : (قَالَ مَالِكُ الْأَمْرُ عِنْدَنَا فِي الرَّجُلِ يَشْتَرِي السَّلْعَةَ مِنَ الرَّجُلِ فَيَخْتَلِفَانِ فِي النُّمْنِ فَيَقُولُ الْبَائِعُ بِعُنُقِهَا
بِعَشْرَةِ دَنَانِيرَ , وَيَقُولُ الْمُتَبَاغُ ابْتَعْتَهَا مِنْكَ بِخَمْسَةِ دَنَانِيرَ أَنَّهُ يُقَالُ لِلْبَائِعِ إِنْ شِئْتَ فَأَعْطِهَا لِلْمُشْتَرِي بِمَا قَالَ , وَإِنْ
شِئْتَ فَاحْلِفْ بِاللَّهِ مَا بَعْتَ سِلْعَتَكَ إِلَّا بِمَا قُلْتَ فَإِنْ حَلَفَ قِيلَ لِلْمُشْتَرِي إِمَّا أَنْ تَأْخُذَ السَّلْعَةَ بِمَا قَالَ الْبَائِعُ , وَإِمَّا أَنْ
تَحْلِفَ بِاللَّهِ مَا اشْتَرَيْتَهَا إِلَّا بِمَا قُلْتَ فَإِنْ حَلَفَ بَرِيءٌ مِنْهَا , وَذَلِكَ أَنَّ كُلَّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا مُدَّعٍ عَلَى صَاحِبِهِ) .