

بسم اللہ الرحمن الرحیم

شعبہائے زندگی میں دین کا احیاء

اسلامی طریقہ تجارت

(تیسرا حصہ)

نیا کاروبار، تسویق، خرید،

فروخت اور مسائل

(جماعت علماء و فقہاء و تجار کی کاوش)

منگل، ۲۹ مارچ، ۲۰۱۱

بسم اللہ الرحمن الرحیم

شعبہائے زندگی میں دین کا احیاء

اسلامی طریقہ تجارت

(تیسرا حصہ)

نیا کاروبار شروع کرنا، تسویق، خرید، فروخت اور مسائل

فہرست مضامین

- 1..... بسم اللہ الرحمن الرحیم
- 1..... (جماعت علماء و فقہاء و تجار کی کوشش)
- 1..... جمعہ، ۲۵ فروری، ۲۰۱۱
- 2..... بسم اللہ الرحمن الرحیم
- 2..... فہرست مضامین
- 35..... باب نمبر اٹھارہ
- 35..... کاروبار شروع کرنا
- 35..... پہلی فصل: نیا کاروبار شروع کرنا یا چلتا ہوا کاروبار خریدنا۔
- 35..... دوسری فصل: شراکت داری اور اس کے آداب۔
- 36..... پہلی فصل: نیا کاروبار شروع کرنا یا چلتا ہوا کاروبار خریدنا۔
- 38..... دوسری فصل: شراکت داری اور اس کے آداب۔
- 38..... اگر کچھ تاجر حضرات مل کر نیا کاروبار یا صنعت یا فیکٹری و کارخانہ شروع کرنا چاہیں تو یہ شراکت دار آپس میں کس طرح شراکت داری کریں؟ شریعت نے اس کے کیا احکامات اور اصول و آداب بتائے ہیں؟ اجمالاً شراکت کی چند اصطلاحات کا تعارف اور ضروری اصول و آداب کو بیان کیا جاتا ہے۔
- 38..... شراکت کا تصور
- 39..... شراکت املاک کے احکام

مسائل:	39.....
شرکت عقد کی آگے پھر تین قسمیں ہیں:	40.....
(ا) شرکت عنان	41.....
(ب) شرکت الصانع	41.....
(ت) شرکت الوجہ	41.....
شرکت عقود کی اقسام اور احکام	41.....
پہلی قسم: شرکت عنان	41.....
مسائل:	41.....
دوسری قسم: شرکت صانع	43.....
مسائل:	43.....
تیسری قسم: شرکت وجہ	44.....
شرکت کے بنیادی امور	45.....
ا. شرکت کے مقصد کی تکمیل	48.....
ب. فریقین کا شرکت کو فسخ کرنا	48.....
ت. جبری فسخ	48.....
ث. کاروبار ختم کئے بغیر شرکت ختم کرنا	49.....
شراکت کی مروجہ صورتیں اور ان کے احکام	49
مروجہ شراکت کی جائز صورتیں	50.....
شراکت کی ناجائز صورتیں	51.....
شراکت کی کچھ اور صورتیں	54.....
باب نمبر انیس	57.....
اسلامی طریقہ تسویق (مارکیٹنگ)	57.....
پہلی فصل: تسویق کی تعریف اور اس کی حیثیت	59.....
۱. تسویق کی تعریف	59
۲. ادارے میں تسویق کی جگہ اور اس کو باقی شعبوں کے ساتھ مربوط کرنا	

دین کا احیاء۔ اسلامی تجارت۔ تیسرا حصہ: شعبوں کیلئے اسلامی بنیادیں۔ (فہرست مضامین)

آ. تسوین کے متعلق تمام کوششوں کو وجود دینے کے بعد مصنوعات کی درج ذیل ترتیب ہونی چاہئے:

60

آ. مصنوعات کی بازار میں مقبولیت کا درجہ۔ 60.....

ب. صارفین کون ہیں؟..... 60

ت. ان کو کیسے مہیا کیا جائے گا۔ 60.....

ب. پھر شعبہ پیداوار میں ان کی تیاری کو شعبہ تسوین کی

60

طرف سے مہیا کردہ معلومات کی روشنی میں یقینی بنانا۔

ت. پھر شعبہ مالیات و حسابات کو میزانیہ اور پیداوار کیلئے سرمائے کی دستیابی کو یقینی

60

بنانا۔

ث.

اس کے بعد افرادی قوت کے شعبے کو کام کرنا ہوتا ہے جس کو مصنوعات کی تیاری اور ان کی تسوین اور فروخت کو یقینی بنانے کیلئے افرادی قوت کو حاصل کرنا اور ان کی تربیت کرنا ہوتا ہے۔

60

ا. بازار کی ضروریات کو سنبھالنا 60

دوسری فصل: تسوین کے آداب 61.....

ا. تسوین کے ذریعے کسی دوسرے تاجر کی حق تلفی اور کسی کے ساتھ زیادتی

61

نہ ہو

۲. تسوینی مہم سچائی و امانت داری پر مشتمل ہو 63.....

۳. تسوینی مہم میں اسراف نہ ہو۔ 64.....

۴. تسوینی مہم میں نامناسب ترغیبات سے اجتناب۔ 64.....

۵. تسوینی مہم میں جھوٹ اور دھوکے کو ذریعہ نہ بنایا جائے۔ 65.....

دھوکہ کی تعریف 65.....

۶. تسوین ربا (سود) سے خالی ہو۔ 65.....

۷. تسوین مؤثر غرر و قمار پر مشتمل نہ ہو۔ 66.....

۸. تسوین محرم ذخیرہ اندوزی پر مشتمل نہ ہو۔ 67.....

۹. تسوین میں محرمات سے اجتناب برتنا۔ 68.....

(۴)

68.....	۱۰۔ جس چیز کی تسویق کی جارہی ہو وہ حرام نہ ہو
70.....	تیسری فصل: بازار اور اس کے لئے شرعی ضوابط
70	بازار کے متعلق اسلامی تعلیمات کی ضرورت و اہمیت
72	بازار کے اجزاء ترکیبی و لوازمات
73.....	نمبر ایک: مکان و جگہ
74.....	نمبر دو: زمانہ
74.....	نمبر تین: سلمان تجارت یا خدمات
74.....	نمبر چار: ذرائع ادائیگی
74.....	نمبر پانچ: پیکائش کے آلات
75.....	نمبر چھ: خریدار اور فروخت کنندگان
76.....	نمبر سات: بازار کے محتب و نگران
78.....	بازار کے نگران کے اہم کام
80	ذخیرہ اندوزی
82	قیمت کی تعیین
88	ایسی خرید و فروخت جو منع ہیں
89	اسلام کی بازار کے لئے عادلانہ حکمت
92.....	چوتھی فصل: صارفین، بازار اور منڈیوں کا انتخاب
93	۱۔ صارف کی اقسام
94	۲۔ ماحول کا جائزہ
94.....	ماحول کا مطالعہ عمومی انداز سے
95.....	ماحول کا مطالعہ خصوصی انداز سے
98.....	پانچویں فصل: مصنوعات کا انتخاب
98	مصنوعات کے انتخاب میں آداب
103.....	خدمت کے جذبے سے نئی و جدید مصنوعات تیار و میا کرنا
104.....	مصنوعات کی تیاری یا مصنوعات کے حاصل کرنے میں ملحوظ رکھنے والی باتیں

- 105..... مصنوعات کی اقسام
- 105..... نئی مصنوعات کی تیاری
- 105..... تصورات کی تخلیق ۱۰
- 105..... تصورات کی ترجیحات ۲۰
- 105..... کاروباری تجزیہ ۳۰
- 105..... نمونہ جات کی تیاری ۴۰
- 106..... میزان تسویق ۵۰
- 106..... بڑے پیمانے پر تیاری ۶۰
- 106..... ا. تصورات کی تخلیق
- 106..... ب. تصورات کی ترجیحات
- 106..... ت. کاروباری تجزیہ
- 106..... ث. نمونہ بنانا
- 106..... ج. میزان تسویق
- 106..... ح. بڑے پیمانے پر تیاری
- 107..... ۱۰ انتظامیہ کی بڑی غلطی عموماً ان کی پہلے مرحلے میں لاپرواہی برتا ہے۔
- 107..... ۲۰ کچھ ادارے عام طور پر مصنوعات کو اپنے حریف سے پہلے بازار میں لانے کی کوشش میں پانچویں مرحلے یعنی میزان تسویق کو نظر انداز کر دیتے ہیں جس سے زیادہ مصنوعات کامیاب نہیں ہو پاتی ہیں۔
- 107..... مصنوعات کو بازار میں اتارنے کا وقت۔
- 107..... مصنوعات کی تعارفی مہم میں بازار کا رد عمل۔
- 107..... آپ کس طرح اپنی مصنوعات کو بازار میں متعارف کراتے ہیں اور بازار کس طرح ان مصنوعات کو قبول کرتا ہے۔
- 107..... بازار میں قبولیت اور اپنائے جانے کے مراحل۔
- 107..... متوقع صارفین مصنوعات کو اپنانے کے لیے مندرجہ ذیل مراحل سے گزرتے ہیں:-
- 108..... چیز کا مارکہ و مخصوص نشان۔
- 109..... مصنوعات کے باندھنے کا عمل۔
- 109..... باندھنا کیوں ضروری ہے؟ 109
- 109..... لیبل یعنی مصنوعات کے بارے میں معلومات کی چٹ۔

لیبل کیا ہے؟	109
چھٹی فصل: قیمت کی تعیین	110
ایسی خرید و فروخت جو منع ہیں	116
۱. فروخت کا زمانہ سے تعلق	117
ساتویں فصل: تجارتی تشہیر واعلانات اور ان کیلئے شرعی ضوابط	119
۱. اعلان کی تعریف و تشریح	119
اعلان کا لغوی معنی	119
اصطلاحی لحاظ سے اعلان کا مطلب	119
۲. تجارتی اعلانات اور ان کے اہداف	120
• جدید و قدیم اہم تجارتی اعلانات کی انواع و خصوصیات:	120
۳. تجارتی اعلانات کے اہداف و مقاصد	122
۴۰ تشہیر و اشتہار بازی کا طریقہ	125
♦ تشہیری میزانیہ کی تیاری	125
♦ تشہیر کی حکمت عملی کی تیاری	125
۱۰ پیغام	125
۲۰ تشہیری ذریعہ ابلاغ	125
♦ تشہیری مہم کا تجزیہ کرنا	126
ایک طریقہ یہ ہے کہ ہم یہ دیکھتے ہیں کہ لوگوں پر ہمارے اشتہار کا کتنا اثر ہوا۔	126
دوسرے طریقہ میں ہم اپنی سیلز کا جائزہ لیتے ہیں، کہ اشتہار سے پہلے کیا تھی اور اشتہار کے بعد کیا ہے۔	126
♦ فروخت کو بڑھانے کے دیگر ذرائع	126
ت. نمونہ جات	126
جس میں ہم اپنی مصنوعات کے ساتھ کسی اور چیز کا چھوٹا سا نمونہ دیتے ہیں۔	126
ث. رعایت نامے	126
ایک شہادت نامہ ہوتا ہے جو خریدنے والے کو دیتے ہیں جس کی مدد سے وہ کوئی چیز سستے داموں خرید سکتا ہے۔	126
ج. نقد رعایتی پیشکش	126
ح. کم قیمت کی پیشکش	126

جس میں چیز پر اس کی اصل قیمت کی بجائے کم قیمت لکھی جاتی ہے۔	127
خ. چیز کی مفت فراہمی	127
جس میں ہمسارف کو اس کی ضرورت کی چیز بالکل مفت دیتے ہیں۔	127
د. تشہیری خصوصیت	127
ذ. صارفین کو نقدی کی شکل میں انعامات	127
اس میں ہم اپنے روزانہ گاہکوں کو رقم دیتے ہیں انعام کے طور پر۔	127
۱۰ قیمت میں کمی	127
کسی خاص مدت میں کسی خاص مقدار میں خرید کرنے پر قیمت میں کمی کر دی جاتی ہے۔	127
۲۰ اورے کی فروخت کنندگان کو انعامی پیشکش	127
۳۰ پونس	127
کسی خاص مدت میں کسی خاص حد کو حاصل کرنے پر خاص انعام دیا جاتا ہے۔	127
♦ تعلقات عامہ	127
۵. تجارتی اعلانات کے لئے شرعی ضوابط	133
۶. تجارتی اعلانات کا شرعی لحاظ سے جواز	133
نمبر ایک: تجارتی اعلانات کے شرعاً جواز کے دلائل	133
۷. تجارتی اعلانات کا حکم	137
۸. اعلانات و تشہیر کیلئے شرعی ضوابط	138
۱. سچائی	138
۲. محرم امور کے اعلان سے بچنا۔	140
۳. اعلانات بے حیائی و سخی جذبات بھڑکانے والی باتوں سے مبرا ہوں۔	142
۴. ان اعلانات میں دوسروں کے سامان یا ان کی خدمات کی برائی شامل نہ ہو	143
۵. ایسے اعلانات سے پرہیز کرنا جو امت مسلمہ کے عقیدہ سے متعارض ہوں۔	145
۶. تجارتی اعلانات مہنگے اور بہت زیادہ لاگت کے حامل نہ ہوں۔	145
مروجہ طریقہ تشہیر (ایڈورٹائزنگ) کا اخلاقی پہلو سے جائزہ	147
فصل: آٹھویں	
غیروں کے مروجہ تشہیری طریق کار کی اخلاقی حیثیت	149
بے حیائی	151

151.....	مروجہ تشہیری طریقہ میں جھوٹ
152.....	ناجائز اشیا کا مروجہ تشہیری طریقہ
152.....	صارفین میں تعیضات کی زیادہ سے زیادہ طلب پیدا کرنا
153.....	اسراف
154.....	پروموشن (فروغ دینے کی) اسکیموں کی اخلاقی حیثیت
156.....	اسی عبارت کی تشریح کرتے ہوئے علامہ ذیلیعی لکھتے ہیں:
158.....	نویں فصل: مصنوعات کی ترسیل
158.....	واسطے
158.....	(آ) تجارتی واسطے
158.....	۱. تھوک فروش
158.....	۲. پرچون فروش
158.....	(ب) نمائندے
159.....	دسویں فصل: سسرہ (بروکرینج) کے ذریعہ تسویق
161.....	گیارہویں فصل: تجارتی ایجنسیوں کے ذریعہ تسویق
162.....	بارہویں فصل: تجارتی امتیاز (فرنچائز)
163.....	تیرہویں فصل: براہ راست تسویق
164.....	چودھویں فصل: تجارتی تسویق کی ترغیبات
164.....	تجارتی ترغیبات کی ضرورت وفائدہ
164.....	تجارتی ترغیبات (پروموشن اسکیموں) کی شرعی حیثیت
168.....	پندرہویں فصل: تجارتی تسویق کی مروجہ مثالیں
169.....	سولہویں فصل: ترسیل کا نظام
169.....	آ. براہ راست ترسیل
169.....	ب. بالواسطہ ترسیل
169.....	ترسیل کے نظام کی اقسام
169.....	آ. پیداواری ادارہ ----- صارفین
169.....	ب. پیداواری ادارہ ----- ثالث سے صارف

دین کا احیاء۔ اسلامی تجارت۔ تیسرا حصہ: شعبوں کیلئے اسلامی بنیادیں۔ (فہرست مضامین)

- ت. پیدواری ادارہ ----- تھوک فروش ----- پرچون فروش سے صارف 169
- ث. ادارہ ----- ایجنٹ ----- تھوک فروش ----- صارف 169
- ج. ادارہ ----- نمائندہ ----- تھوک فروش ----- پرچون
- فروش ----- صارف 169
- (ا) ادارہ ----- استعمال کنندہ 170
- (ب) ادارہ ----- صنعتی نمائندہ ----- کاروباری صارف 170
- (ت) ادارہ ----- صنعتی نمائندہ ----- دوبارہ فروخت کنندہ ----- کاروباری صارف
- 170
- (ث) ادارہ ----- نمائندہ ----- کاروباری صارف 170
- (ج) ادارہ ----- نمائندہ ----- صنعتی نمائندہ ----- کاروباری صارف 170
- ۱۰ مصنوعات کی کامل تقسیم 170
- ۲۰ مصنوعات کی مخصوص جگہوں پر تقسیم 170
- ۳۰ اختصاصی تقسیم 170
- خوردہ فروش 171
- وہ افراد یا گروہ جو خوردہ فروشی کی سرگرمیاں انجام دے۔ 171
- پرچون فروش کی اقسام 171
- تھوک فروشی 172
- خریدار کے لیے مصنوعات کے استعمال کا مقصد: 172
- تھوک فروشی میں درمیانی کردار ادا کرنے والے واسطے 173
- وہ افراد یا گروہ جو تھوک فروشی کے امور انجام دیں۔ 173
- ا. مصنوعات کی ملکیت حاصل نہیں کرتے۔ 173
- ب. اور تھوڑی سرگرمیاں سرانجام دیتے ہیں۔ 173
- ضرورت مند خریداروں تک سامان کی آسان رسائی، اور اس کے لئے تقسیمی سلسلے قائم کرنا 174
- تقسیم کاری سلسلہ قائم کرنے کا مقصد 174
- تھوک فروش تقسیم کار 175
- خوردہ فروش تقسیم کار 176

176.....	دلال / آڑھتی
176.....	کینٹلاگ ہاؤس
177.....	تقسیم کاری کا طریقہ کار
177.....	کاموں کی اقسام
177.....	۱□ لین دین کے کام
177.....	۲- شماراتی کام
177.....	۳□ سہولیات کی فراہمی کے کام
178.....	سہولیات کی فراہمی کے کام
178.....	سرمایہ کاری۔ گاہکوں کو قرضہ فراہم کرنا۔
178.....	امکانی فائدے
178.....	صنعتوں اور منڈی کا جائزہ
181.....	کامیابی کے بنیادی عوامل
181.....	۲. پرانا تجربہ
181.....	۳. تسویق کی صلاحیتیں
182.....	۴. مضبوط ذیلی تقسیم کار
183.....	مجوزہ کاروباری کی قانونی حیثیت
183.....	منصوبے میں سرمایہ کاری
183.....	مجوزہ محل وقوع
184.....	سرمایہ اور کاروباری اخراجات
184.....	دورانیہ
184.....	کمیشن و حصہ
184.....	میدانی انتظامی قوت اور سوارپوں کی ترتیب و تنسيق
184.....	۱○ پیداوار میں اضافہ
184.....	۲○ اثاثوں کے استعمال میں اضافہ
185.....	۳○ خریدار کیلئے معاونتی خدمت میں بہتری
187.....	باب نمبر بیس

187.....	حسرید کے اسلامی انتظامات
188.....	پہلی فصل: خرید کی منصوبہ بندی
191.....	دوسری فصل: خرید کے متعلق اسلام کے رہنما اصول و آداب
193.....	خریداری میں دیگر تمام شرعی احکامات کا خیال رکھا جائے مثلاً:
193.....	خرید سے متعلق درج ذیل امور ملحوظ خاطر رکھے جائیں:
199.....	باب نمبر ایکس
199.....	فروخت کے اسلامی انتظامات
200.....	پہلی فصل: فروخت کی تعریف و آداب
201.....	فروخت میں دھوکے کی صورتیں
201.....	چیز کی ذات کے متعلق کوئی عیب چھپانا
201.....	چیز کی صفات کے متعلق کوئی عیب چھپانا
202.....	مصنوعات کے فائدہ سے متعلق کوئی عیب چھپانا
202.....	اشیاء کے اجزائے ترکیبی کے متعلق غلط بیانی کرنا
202.....	بننے کی جگہ کے بارے میں غلط بیانی کر کے دھوکہ دینے کی کوشش
211	دوسری فصل: فروخت کے طریقے
211	۱. انفرادی میل جول کے ذریعے بالمشافہ فروخت
211.....	✓ ٹیلی فون کے ذریعے فروخت
211.....	✓ خط و کتابت کے ذریعے فروخت
211.....	✓ برقی فروخت
211	۱. انفرادی میل جول کے ذریعے بالمشافہ فروخت
212.....	بالمشافہ بات چیت کے آداب
214.....	قبل از ملاقات اپنی تیاری مکمل کریں
214.....	گاہک سے بات کرتے ہوئے حاضر دماغی کا مظاہرہ کریں (مسلمان بڑا فطین و حاذق ہوتا ہے)
.....	اپنے گاہکوں کی تجارتی خدمت کرنے کیلئے کیسے برتاؤ سے ان کے دل کو جیتا جائے ؟
215.....	انسانوں کی مختلف طبائع
215.....	لوگوں کی صورت حال اور ان کی سطح کا لحاظ

217.....	حکمت و دانش مندی سے بات کرنا۔
218.....	لوگوں کی مختلف اقسام.....
219.....	خریدار کی باتیں غور سے سنیں.....
220.....	ایسے سوالات پوچھیں جس سے بات چیت آگے بڑھے.....
220.....	ان سوالات سے بچیں جو کہ ناپسندیدہ ماحول پیدا کریں.....
220.....	اپنے خریدار اور متوقع گاہکوں کی تفصیلات کا بغور معائنہ کریں.....
	اظہار کی صلاحیتوں میں نکھار پیدا کریں 221
221.....	پرجوش رہیں.....
221.....	پیش کش سادہ رکھیں.....
222.....	پیش کش کا معائنہ کرتے رہیں.....
222.....	آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر بات کریں.....
222.....	اپنے آپ کو سامعین کی حالت میں لائیں.....
222.....	پیش کش کو بار بار دہرائیں.....
223.....	باوقار طریقے سے اعتقاد کریں.....
223.....	بالمشافہ فروخت کی جماعت.....
223.....	اس میں ادارہ کا نمائندہ خود جا کر خریدار کو اپنی چیزیں بیچتا ہے اور جو بندہ یہ کام کرتا ہے اسے فروخت کنندہ کہتے ہیں۔.....
	■ فروخت کی جماعت کیلئے افراد کا انتخاب 223
	■ فروخت کنندگان کی تربیت 223
	■ فروخت کنندگان کے ساتھ معاوضہ اور انعام و اکرام کا تعین 223
	■ فروخت کے کام کی نگرانی 223
	■ فروخت کنندگان کے کام کا تجزیہ 224
224.....	بالمشافہ فروخت کے مراحل.....
	۱○ متوقع صارف کی نشاندہی 224
	۲○ صارف تک رسائی سے ماقبل 224
	۳○ صارف تک رسائی 224
	۴○ مصنوعات کا مظاہرہ 225

۵۰	اعتراضات و خدشات کو دور کرنا	225
۶۰	فرخت کے عمل کی تکمیل	225
۷۰	پہنچا کرنا	225
	عالمی یا مقامی منڈیوں (انگریزی سیشن) میں شرکت	225
225	تجارتی میلوں کی موثر منصوبہ بندی	
226	• صحیح تجارتی میلے کو چننا	
226	• واضح مقاصد کا تعین کرنا	
226	• چیزوں کی موثر نمائش کرنا	
226	• اپنی موجودگی کو فروغ دینا	
226	• گاہکوں سے بعد میں رابطوں کا منصوبہ بنانا	
226	صحیح تجارتی میلے کو چننا	
226	اپنے گاہکوں سے مدد لیں۔	
227	شرکت سے پہلے میلے کو چیک کریں	
227	تجارتی میلے کا احتیاط سے جائزہ لیں	
227	تجارتی میلے کی ہنگ کے لیے آخری وقت تک انتظار نہیں کرنا چاہئے	
227	واضح مقاصد کا تعین کریں	
228	تجارتی میلوں کے ممکنہ مقاصد	
228	اپنے سوال میں مناسب اور اچھا عملہ رکھنا	
229	اپنے کاروباری پیغام پر توجہ مرکوز کریں	
229	میزانیہ بنائیں	
229	چیزوں کی موثر طریقے سے نمائش کرنا	
229	زیادہ آمد و رفت والی جگہ کا انتخاب کریں	
230	ایک سوال میں شرکت داری کرنا	
230	لوگوں کی حیثیت کو چکائیں	
230	اپنے سوال کو سادہ رکھیں	
230	شہرت کے لیے کیے جانے والے کام	

- 231..... اپنی موجودگی کو فروغ دینا
- 231..... ٹیلی فون کا استعمال
- 231..... خطوط بھیجیں
- 231..... اخبار اور ذرائع ابلاغ (پریس) کا استعمال
- 232..... وعدے پورے رکھیں
- 232..... تجارتی میلے میں اشیاء کیسے بیچیں؟
- 232..... فروخت میں لاپرواہی و بے رخی کے رویے سے اجتناب کریں
- 232..... گاہکوں کو اپنی طرف متوجہ کریں
- 233..... اپنے اخلاق و اطوار پر نظر رکھیں
- 233..... متوقع خریداروں کا جلدی سے اندازہ لگالیں
- 233..... خریداروں سے بہت سے سوالات پوچھیں
- 233..... تمام ضروری معلومات محفوظ رکھیں
- 234..... سٹال کے بغیر تجارتی میلہ
- 234..... مقرر بن جائیں (۱)
- 234..... نجی ملاقاتیں (۲)
- 234..... کسی دوسرے کے سٹال پر اپنی مصنوعات یا خدمات کی نمائش کرنا (۳)
- 235..... تحقیق کریں (۴)
۲. خط و کتابت کے ذریعہ فروخت 235
- 235..... خط لکھتے وقت مندرجہ ذیل باتیں ملحوظ خاطر رکھی جائیں تو مناسب ہوگا:
- آ. خط لکھتے وقت شروع میں بسم اللہ الرحمن الرحیم لکھیں، رسول اللہ ﷺ نے بادشاہوں کو خطوط لکھے تو ان کو بسم اللہ سے شروع کیا، تاہم اگر اس بات کا خطرہ ہو کہ اس خط کو کہیں کوڑے یا ٹوکری یا غلاظت وغیرہ میں نہ پھینک دیا جائے تو بسم لکھنے کی بجائے صرف زبان سے پڑھ لی جائے تو بھی کافی ہے۔ 235.....
- ب. سلام لکھ کر آگے اپنی بات لکھنا شروع کریں۔ 235.....
- ت. خط کے شروع میں مناسب القاب لکھیں، مثلاً مرسل الیہ درجے میں بڑا ہو تو آپ کی جگہ آں جناب، جناب عالی، جناب والا، حضرت عالی وغیرہ القاب لکھے جائیں۔ 235
- ث. شروع میں دعائیہ جملے لکھیں اور خیر سگالی کی بات کریں۔ 235.....
- ج. آخر میں بھی نیک تمنائیں اور دعائیں وغیرہ سے خط کو مزین کریں۔ 235.....

دین کا احیاء۔ اسلامی تجارت۔ تیسرا حصہ: شعبوں کیلئے اسلامی بنیادیں۔ (فہرست مضامین)

235.....	ح. سلام کے بعد خط کو ختم کریں۔
235.....	فروخت کے خطوط تین طرح کے ہوتے ہیں۔
236.....	(ب) رابطے کے خطوط
236.....	(ت) کاروبار کے اظہار و پیش کرنے کے مواد اور اس کے سرورق کے خطوط
236.....	فروخت کے کامیاب خطوط لکھنے میں مدد کے لئے مندرجہ ذیل تجاویز کو مشعل راہ بنانا مفید ہوگا:
236.....	اپنے گاہک کے متعلق لکھیں نہ کہ اپنے بارے میں
237.....	اپنے قارئین کو یاد کرائیں کہ آپ کون ہیں۔
237.....	(بلٹس) گولیوں جیسے نشانات استعمال کریں
237.....	خط کا اختتام کسی عمل کے ساتھ کریں۔
238.....	اپنے خط کو مختصر رکھیں
238.....	یہ ظاہر کریں کہ آپ نے ان کے ادارے کی ضروریات سمجھ لی ہیں۔
238.....	اعداد و شمار استعمال کریں
238.....	اپنے خیالات پیش کریں۔
239.....	خط بسم اللہ سے شروع کریں اور پھر ابتداء میں سلام لکھیں اور آخر میں مرسل الیہ کے ادارے کیلئے دعائیہ جملے لکھیں
239.....	خطوط بھیجنے سے پہلے کسی دوسرے فرد سے انہیں پڑھوا لیں۔
239.....	۳. برقی تجارت (الیکٹرونک مارکیٹنگ)
239.....	برقی آلات کے ذریعہ یا برقی / جال پر تجارت (ای / آئی کامرس)
240.....	تعریف
240.....	ارکان و شرائط
240.....	۱. فریقین
241.....	۲. ایجاب و قبول کی صورتیں
242.....	۳○ معاوضہ
242.....	برقی تجارت کی اقسام
243.....	برقی تجارت کی شرائط
243.....	ا. المہیت:
244.....	ب. با اختیار ہونا

ت.	رضامندی	244
ث.	تعداد	244
	ایجاب و قبول کے مضمون و الفاظ کے متعلق شرائط	245
۱.	عقد کے تقاضے کا علم ہونا:	245.....
۲.	ایجاب و قبول میں باہمی موافقت:	245.....
۳.	عقد کے الفاظ قطعی اور فوری نافذ العمل ہوں:	245.....
۴.	ایجاب و قبول کا باہمی متصل ہونا:	246.....
•	ایجاب و قبول کے بیان میں کوئی فاصلہ نہ ہونا:	246.....
•	عقد کی مجلس کا ایک ہونا:	246.....
✓	حاضرین کی مجلس عقد:	246.....
✓	غیر موجود یا غائب متعاقدین کی مجلس عقد:	247.....
	محل کی شرائط	248
۱.	وہ شے بذات خود قیمت رکھتی ہو:	248.....
۲.	وہ شے شرعاً قابل انتفاع ہو:	248.....
۳.	سامان سپرد کرنے کی قدرت ہونا:	249.....
۴.	وہ محل معلوم ہو:	249.....
	برقی تجارت کی خصوصیات	249
	برقی تجارت (ای کامرس) کا دائرہ عمل	251
۱.	اشیاء و سامان کی خرید و فروخت:	251.....
۲.	سروس کی فروخت:	251.....
	برقی تجارت کی خوبیاں	253
	برقی تجارت کی خامیاں	254
	الفاظ رسانی کے ذریعہ برقی تجارت (ای کامرس)	255
	برقی تجارت کے ذریعہ الفاظ رسانی کا طریقہ کار	256
	نقل الفاظ کے سلسلہ میں برقی تجارت کے احکام	259
	بذریعہ تحریر برقی تجارت کا حکم	261

۱. برقیہ (ٹیلی گراف)..... 262
۲. ٹیلیکس..... 262
۳. ٹیلی فیکس..... 263
- (التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۷۶: بحوالہ شہام / حکم اجرا العقود باللات الاتصال الحديثه
: ۲/ ۹۲۸، ۲/ ۹۰۰، الفرة داغی،)..... 263
۴. برقی جال (انٹرنیٹ)..... 263
- عالمی موقع (ورلڈ وائڈ ویب)..... 263
- برقی ڈاک (ای میل)..... 264
- بات چیت کا کمرہ (چٹنگ روم)..... 264
- بذریعہ تحریر برقی تجارت کی انجام دہی کی صورت 264
- بذریعہ تحریر برقی تجارت کے احکام 266
- انٹرنیٹ کے ذریعے معاملات کرنے کا طریقہ کار 268
- انٹرنیٹ کے ذریعے باہمی عقد کرنے کے اصول 270
- (آ) محل کا شرعی حکم کے قابل ہونا:..... 270
- اس کے لیے ایک تو ضروری ہے جس چیز کا معاملہ کیا جا رہا ہے۔ شریعت میں اس کی کوئی قیمت ہو یعنی وہ حلال ہو مثلاً الیکٹرونکس کے آلات وغیرہ حرام اشیاء نہ۔
آور اشیاء ان کا عقد باطل ہے دوسری چیز یہ کہ اس سے نفع اٹھانا شرعاً مباح ہو، شرعاً جو نفع حرام ہو جیسے خرافات و فحش مواد ان کی تجارت بالکل جائز نہیں ہے۔
- 270
- (ب) عاقدین میں سے ہر ایک کا دوسرے سے تعارف ہونا۔..... 270
- اس کے لیے درج ذیل وسائل اختیار کیے جاسکتے ہیں۔..... 270
- ان معاملات کی رکاوٹیں اور مشکلات 272
- تیسری فصل: فروخت کے عمل کو مکمل کرنا..... 275
- فیصلہ کرنے والے تک پہنچیں..... 275
- اختتامی حد مہیا کریں..... 275
- قیمت کے بڑھنے کے خطرے کا استعمال کریں..... 275
- چوتھی فصل: فروخت کردہ مصنوعات کا جائزہ لینا اور بعد از فروخت خدمات مہیا کرنا..... 277
- گاہکوں کے لیے خدمات..... 278

- 278.....جائزہ کا آغاز واضح مقاصد کے ساتھ کریں
- 278.....وہ سوالات پوچھیں جو کہ خریدار کے لئے اہم ہیں
- 279.....جائزہ کو مختصر رکھیں
- 279.....ایک اچھے جائزہ کے لئے ۱۲-۱۰ سوالات صاف ستھرے طریقے سے ایک ہی صفحے پر لکھے ہونے چاہئیں۔
- 279.....ایسے سوالات پوچھیں جن کے جوابات دینا آسان ہو
- 279.....اپنی رائے دینے پر خریدار کی حوصلہ افزائی کریں
- 279.....جائزہ کو سپرد ذاک کرنے سے پہلے اس کا اچھی طرح پرکھ لیں
- 279.....اپنے جائزوں کو اپنے بہترین خریدار پر مرکوز کریں
- 280.....جائزہ سے پہلے پوسٹ کارڈ بھیج کر لوگوں میں جوش و خروش پیدا کر دیں
- بعد از فروخت خدمات مہیا کرنا 280
- 281.....سامان واپس لینا
- 281.....مصنوعات تبدیل کر دینا
- 281.....مرمت کر دینا
- 282.....پانچویں فصل: برآمدات
- 282.....برآمد کا تعارف
- 283.....برآمدات کنندہ ادارہ
- عالمی بازار پر اثر انداز ہونے والے عوامل 283
- 283.....ا. معاشی ماحول
- 283.....ب. سیاسی ماحول
- 283.....ت. ثقافتی ماحول
- عالمی منڈی میں داخل ہونے کی شکلیں 283
- 283.....۱۰ برآمد کرنا
- 284.....۲۰ اشتراک عمل
- 284.....۳۰ عالمی منڈی میں فروخت کرنے کا اجازت نامہ
- 284.....۴۰ معاہدے کے تحت پیداوار
- 284.....اس طریقہ کار میں ادارہ کسی عالمی ادارے کے لیے مصنوعات اور خدمات کو بناتا ہے۔

284.....	۵۰	انتظامی منصوبہ بندی کا معاہدہ
284.....	۶۰	مشترکہ ملکیت
284.....	۷۰	براہ راست سرمایہ کاری
285.....		برآمدات کے متعلق مراحل
285.....		برآمدی کام کی ترتیب
288.....		مصنوعات کا انتخاب
289.....		دفتر کا قیام
289.....		رجسٹریشن (اندراج) برائے برآمد
289.....		بازار (مارکیٹ) کا انتخاب
290.....		برآمدی قیمت کا مقرر کرنا
290.....		برآمدی معاہدے پر دستخط کرنا
290.....	آ.	برآمد کنندہ کا نام
290.....	ب.	درآمد کنندہ کا نام
290.....	ت.	مصنوعات برائے فروخت
290.....	ث.	مصنوعات کی اکائی قیمت
290.....	ج.	مکمل مقدار
290.....		ترسیل کی شرائط
291.....		ادائیگی کی شرائط
291.....	آ.	مال برداری کا ذریعہ (ہری، بحری، فضائی)
291.....	ب.	رقم (کرنسی) جس میں لین دین کیا جائے گا۔
291.....	ت.	معاہدے کی مدت اور فراہمی کی مدت
291.....	ث.	مال برداری کی تفصیلات (شیپنگ مارکس) اگر ہوں۔
291.....	ج.	ثالثی کی شق
291.....		مالیات برائے برآمد
292.....		برآمدی اشیاء کا ہاندھنا (پیکیٹنگ)
292.....		برآمدی نقل و حمل، بار برداری اور ترسیل

292.....	برآمد کے لئے ہنگامی
292.....	دستاویزاتی کارروائی
293.....	بعد از باربرداری دستاویزات
293.....	ڈیوٹی ڈرائیگ کا دعویٰ کیسے کیا جائے؟
294.....	اون لائن سسٹم کلیرنس
296.....	باب نمبر بائیس
296.....	خرید و فروخت کے متعلق شرعی مسائل
298.....	پہلی فصل: مال بیع (خرید و فروخت) کی تعریف و تفصیل:-
299.....	بیع (خرید و فروخت) کی تعریف
300.....	مال کی تعریف
300.....	مال مقوم اور مال غیر مقوم
300.....	بیع صحیح کا اجمالی نقشہ
304.....	دوسری فصل: بیع (خرید و فروخت) کے چند بنیادی قواعد:-
305.....	بیع (خرید و فروخت کے طریقوں) کے قواعد
305.....	قاعدہ نمبر ۱:
305.....	"الف" اپنی گائے کا بچہ جو کہ ابھی تک پیدا نہیں ہوا "ب" کو بیچتا ہے، یہ بیع باطل ہے۔
305.....	قاعدہ نمبر ۲:
305.....	قاعدہ نمبر ۳:
306.....	وضاحت ۱:
306.....	وضاحت ۲:
307.....	استثناء
307.....	قاعدہ نمبر ۱:
307.....	قاعدہ نمبر ۲:
307.....	مثالیں:
308.....	قاعدہ نمبر ۵:
308.....	قاعدہ نمبر ۶:

دین کا احیاء۔ اسلامی تجارت۔ تیسرا حصہ: شعبوں کیلئے اسلامی بنیادیں۔ (فہرست مضامین)

- بیچ جانے والی چیز ایسی نہ ہو جس کا حرام مقصد کے علاوہ کوئی اور استعمال ہی نہ ہو، جیسے خنزیر اور شراب وغیرہ۔ 308.....
- قاعدہ نمبر ۷: 308.....
- جس چیز کی بیچ ہو رہی ہو وہ واضح طور پر معلوم ہونی چاہئے اور خریدار کو اس کی شناخت کرائی جانی چاہئے۔ 308.....
- وضاحت: 308.....
- مثال: 308.....
- قاعدہ نمبر ۸: 309.....
- مثال: 309.....
- قاعدہ نمبر ۹: 309.....
- قیمت کی تعیین بھی بیچ کے صحیح ہونے کے لئے ضروری شرط ہے، اگر قیمت متعین نہیں تو بیچ صحیح نہیں ہوگی۔ 309.....
- مثال: 309.....
- قاعدہ نمبر ۱۰: 309.....
- مثال: 309.....
- ۱۰ بیچ باطل 310
- بیچ باطل کی مندرجہ ذیل وجوہ (خطئیں) ہیں: 310.....
- مسائل: 311.....
- ۲۰ بیچ فاسد 312
- بیچ فاسد کی مندرجہ ذیل وجہیں اور صورتیں ہیں: 312.....
- ۳۰ بیچ مکروہ 317
- (ا) اصل دام پر نفع لے کر یا دام کے دام پر بیچنے کا بیان 318.....
- (ب) سودی لین دین سے بیچنے کا بیان 320.....
- سودا معلوم ہونے کا بیان 324
- قیمت کے معلوم ہونے کا بیان 325
- ادھار لینے کا بیان 327
- قرض یا دین ہو اور چاندی کے مقابلے میں روپے کی قیمت متغیر ہو جائے۔ 330.....
- بیچ و شراء میں چند خیار (چاہے کرے اور چاہے نہ کرے) 330
- ۱۰ خیار شرط یعنی پھیر دینے کی شرط کر لینے کا بیان 330.....

332.....	خیار رویت یعنی بے دیکھی ہوئی چیز کے خریدنے کا بیان	۲۰
333.....	غائب چیز کی بیع اور خیار رویت	333
333.....	دوسرا مذہب	
333.....	بیع الغائب مع خیار الرؤیۃ کے جواز کے دلائل	
333.....	غائب چیز کی بیع جبکہ مشتری کو خیار رویت بھی مل رہا ہو جائز ہے اس کے جواز کے مختلف دلائل ہیں۔	
334.....	خیار عیب یعنی سودے میں عیب نکل آنے کا بیان	۳۰
337.....	خیار مجلس	۴۰
338.....	تیسری فصل: بیوع کی اقسام:-	
338.....	مباح	338
338.....	مثال:	
339.....	سلم	۴
339.....	سلم کا معنی	339
340.....	سلم کی شرائط	
341.....	ادھار معاملہ لکھنا چاہئے	
342.....	متوازی سلم کے چند قواعد	
342.....	مثال کے طور پر:	
343.....	سلم کی تعریف:	
346.....	استصناع	۵
346.....	استصناع اور سلم میں فرق	346
347.....	استصناع اور اجارہ میں فرق	
347.....	فرائض کا وقت	
348.....	استصناع بطور طریقہ تمویل	
349.....	مسائل:	
350.....	۶. بیع مؤجل (ادھار ادائیگی کی بنیاد پر بیع)	350
351.....	ادھار خرید و فروخت کرنا	351
351.....	بیع نسئہ کے معنی	351

352.....	بیع نسبیہ کے صحیح ہونے کی شرائط
352.....	بیع نسبیہ اور بیع حال میں فرق
352	بیع حال
353	بیع نسبیہ
353	بیع الغائب بالناجز
354.....	چوتھی فصل: سونے چاندی اور ان کی چیزوں کا بیان:-
354.....	سونے کی سونے کے عوض اور چاندی کی چاندی کے عوض کی بیشی کے ساتھ بیع کے عدم جواز کی عقلی دلیل
355	سونے چاندی کے زیورات کے کاروبار سے متعلق چند مسائل
359	پرانے زیور سے نئے زیور کا تبادلہ
359.....	پہلا طریقہ:
360.....	حکم:
360.....	یہ طریقہ ناجائز ہے۔
360.....	پرانے زیور کی نئے زیور سے تبادلہ کی جائز صورت
360.....	اگر زیور کا زیور ہی سے تبادلہ کرنا ہو تو مندرجہ ذیل چند اصول کو پیش نظر رکھنا ضروری ہے۔
361.....	دوسرا طریقہ:
361.....	حکم:
361.....	تبادلہ کا یہ طریقہ جائز نہیں ہے کیونکہ اس کی بعض صورتوں میں سود بنتا ہے۔
361.....	مثلاً:
361	پرانے زیورات کی خریداری
362.....	سوال:
362.....	سونے چاندی اور ان کے زیورات کی روپوں میں نقد اور ادھار خرید و فروخت
362.....	مسائل:
362.....	♦ موجودہ رائج الوقت کاغذی نوٹوں سے سونا چاندی خریدنا جائز ہے۔
366.....	پانچویں فصل: تل کر کئے والی چیزوں کا بیان:-
366.....	جیسے اناج، گوشت، لوہا، تانبا، سبزی، نمک وغیرہ۔
366.....	مسائل:

371.....	چھٹی فصل: متفرق قسم کی خرید و فروخت کے احکام:-
371.....	(ا) باغ کا پھل
371.....	باغ کے پھل کی بیج کی مختلف صورتیں
371.....	(ت) خود روگھاس کی بیج
371.....	(ث) تالاب میں مچھلی کی بیج
371.....	تالاب میں مچھلی کے مملوک ہونے یا نہ ہونے کی تین صورتیں ہیں
372	بیج کا جواز و عدم جواز
372.....	(ج) قسطوں پر خرید و فروخت
373.....	(ح) دین (ادھار) کی ادائیگی میں ایک معاملہ
374.....	(خ) حصص (شیئرز) کی حقیقت
374.....	اولاً تو یہ شرکت اموال ہے اور پھر عقد اجارہ ہے
375.....	(د) شیئرز کی خرید و فروخت کا حکم
375.....	کمپنیوں میں عام طور سے دو خرابیاں پائی جاتی ہیں:-
375.....	مزید دو مفاسد
376.....	حاصل حکم
376.....	(ت) جس کے پاس حرام مال ہو یا حرام طریقے سے کمایا ہو
99.....	(ث) تصاویر کی تجارت
99.....	مسائل:
100.....	تصویر والے کپڑے کی خرید و فروخت
100.....	تصویر والے اخبار و رسائل کا حکم
101.....	تصویر والے ڈبوں میں بیک چیزوں کی خرید و فروخت
101.....	بے جان اشیاء کی تصاویر کی خرید و فروخت
102.....	بے جان اشیاء کی تصاویر کا حکم
102.....	تصویر والے گارمنٹ کی سپلائی کا حکم
102.....	تصاویر کی تجارت
102.....	مسائل:

- (ا) نوٹ کے ذریعہ سونا خریدنے کا حکم 377
- 378..... (اسلام اور جدید معاشی مسائل ج ۴ ص ۱۵۳ تا ۱۵۴)
- 378..... (ج) مختلف ممالک کی کرنسیوں کا آپس میں تبادلہ اور ان کی خرید و فروخت
- 379..... مختلف کرنسیوں کی خرید و فروخت
- 379..... (ب) ہنڈی کا حکم
- 381..... (ج) حرام کمائی سے لین دین و خرید و فروخت کرنا
- 381..... حرام کمائی کے عوض خرید و فروخت
- 383..... (خ) بیع بالوفا
- 383..... (د) بیع عینہ
- 384..... (ز) سٹ
- 384..... (ر) ذخیرہ اندوزی
- 385..... (ت) کفالت یعنی کسی کی ذمہ داری لینے کا بیان
- 385..... مسائل:
- 387..... (ث) حوالہ یعنی اپنا قرضہ دوسرے پر اتار دینے کا بیان
- 387..... مسائل:
- (ج) کسی کو وکیل بنانے کا بیان
- مسائل:
- پہلی شرط
- دوسری شرط
- تیسری شرط
- مسائل:
- مسائل:
- وکالت پر اجرت
- مسائل:
- (عدالتی) وکالت کو بطور پیشہ اختیار کرنے میں چند باتوں کو ملحوظ رکھنا ضروری ہے۔
- وکیل کو برطرف کرنے کا بیان

مسئلہ: Error! Bookmark not defined.

(ح) تاوان لینے کا بیان 395

مسائل: 395.....

396..... اجارہ کے توڑ دینے کا بیان

مسائل: 396.....

(خ) دلالی Error! Bookmark not defined.

Error! Bookmark not defined. دلالی دو معنی میں بولتے ہیں۔

Error! Bookmark not defined. دلال (بروکر) کی اجرت

Error! Bookmark not defined. دلال (کمیشن ایجنٹ، آڑھتی) کے احکام

(د) رہن یعنی گروی رکھنے کا بیان 397

مسائل: 397.....

(ذ) انعامی بانڈ 399

(ر) حکومت کی جاری کردہ بچت اسکیمیں 399

(ز) لیزنگ اور مضاربہ کمپنیوں کی سرمایہ کاری 399

(س) مروجہ بیمہ کی شکلیں 399

(ش) دارالحرب میں سودی معاملہ Error! Bookmark not defined.

مسائل: Error! Bookmark not defined.

تھیجیہ: Error! Bookmark not defined.

(ص) ڈرائیور کی اجرت مقرر کرنا 400

(ض) ٹیوشن کا حکم 400

سوال: 400..... ٹیوشن کا کیا حکم ہے؟

(ط) اکاؤنٹینٹ کی آمدنی کا حکم 401

(ظ) بینک کی آمدنی و تنخواہ 401

401..... بینک کے کون کون سے شعبوں کی آمدنی جائز ہے؟

سوال: 401..... بینک کے کون کون سے شعبوں کے ملازمین کی آمدنی جائز ہے؟

401..... بینک کی تنخواہ یا حرام آمدنی سے محمد یا دعوت قبول کرنا

403.....	ساتویں فصل: قسم کھانے کا بیان:-
403.....	مسئلہ:
404.....	مسئلہ:
404.....	قسم کس طرح ہوتی ہے 404
404.....	مسائل:
405.....	مسائل:
405.....	مسئلہ:
405.....	مسئلہ:
406.....	کن الفاظ سے قسم نہیں ہوتی 406
406.....	مسئلہ:
406.....	مسئلہ:
407.....	قسم تین طرح پر ہوتی ہے 407
407.....	۱○ غموس قسم
407.....	حکم
407.....	۲○ لغو قسم
407.....	حکم
407.....	۳○ منعقد قسم
408.....	حکم
408.....	قسم کے تعدد کا ضابطہ 408
408.....	مسائل:
409.....	قسم کے کفارے کا بیان 409
409.....	مسائل:
410.....	بیچنے اور مول لینے کی قسم کھانے کا بیان 410
410.....	مسئلہ:
411.....	قسم میں عام کی تخصیص کی نیت کرنا 411
412.....	آٹھویں فصل: امور مشتبہ:- 412

412.....	امور مشتبہ کے کہتے ہیں:
412.....	امور مشتبہ کا حکم:
413.....	مشتبہ امور سے کس حد تک بچنا ضروری ہے:
414.....	ایک غلط فہمی کا جواب:
415.....	شبہ اور وہم میں فرق:
415.....	ایک اہم تنبیہ:
416.....	نویں فصل: حقوق کی اقسام اور ان کے احکام:-
418	○ تجارتی نام (ٹریڈ نیم) اور مارکہ (ٹریڈ مارک) کی بیچ
418	۲. حقوق طبع (کاپی رائٹ)
419	۳. رائیٹی کی شرعی حیثیت
420	○ ۴ تجارتی اجازت نامہ (ٹریڈ لائسنس)
420	۵○ مکانوں اور دکانوں کی پگڑی

بسم اللہ الرحمن الرحیم

نحمدہ ونصلی علی رسولہ الکریم

اما بعد

منگل، ۲۹ مارچ، ۲۰۱۱

محترم و مکرم جناب _____ صاحب زید مجدکم

السلام علیکم ورحمۃ اللہ وبرکاتہ!

حامد او مصلیٰ و مسلما

اس کے بعد:

ہماری کم نصیبی سے زندگی کے شعبوں میں دین کی شکلیں مٹی ہوئی ہیں ان کو دوبارہ زندہ کرنے کی کوشش کے سلسلے میں اللہ تعالیٰ نے ساتھیوں کو فکر مند اور اس کام کی طرف متوجہ فرمایا۔

اللہ تعالیٰ نے ہمیں کمزور بنایا ہے اور ہر انسان اپنی ذات سے خود دین کے نیک اعمال میں بھرپور خدمات سرانجام دے نہیں سکتا، اللہ تعالیٰ نے دوسروں کو فائدہ پہنچا کر اور خاص کر دین کو دوسروں میں زندہ کر کے ان کے اعمال میں حصہ دار بننے کا بڑا ہی اچھا ذریعہ بنایا ہے، جسے صدقہ بھی جاریہ کہتے ہیں اور اس کا بہت بڑی شکل میں حصہ مندرجہ ذیل کام سرانجام فرما کر آپ کے مقدر ہونے والا ہے۔

دور صحابہ کرام رضی اللہ عنہم و خیر القرون اور قرون اولیٰ میں دین کے مطابق تجارت کی جو شکلیں تھیں وہ آج ہماری زندگیوں سے مٹ چکی ہیں، اب کچھ ساتھیوں نے گزشتہ اڑھائی تین سال سے مسلسل کوشش و محنت کر کے اسلام اور مزاج شریعت کے مطابق تجارت کی شکل قائم کی ہے، جسے زیر تحریر لایا گیا ہے، جو ابھی مسودہ کی شکل میں ہے۔

جو ساتھی اسلامی تجارت کے نصاب کے کام میں معاونت فرمانا چاہتے ہیں ان سے درخواست ہے کہ منسلک اسلامی تجارت کے حصے آپ کی خدمت میں ارسال کئے جارہے ہیں آپ سے درخواست ہے کہ اسے حرفا حرف خود بھی مطالعہ فرمائیں اور اکابر اہل علم حضرات کی نظر بھی اس کام پر ڈالوائیں، کیونکہ ہم اکابر کے قدم قدم پر محتاج ہیں، اللہ تعالیٰ ہمیں ان حضرات پاک طینت کی قدر دانی کی توفیق نصیب فرمائے۔

درج ذیل ذکر کی گئی غلطیوں کے متعلق اصلاح، غلطیوں کی نشاندہی اور اس میں بہتری و عمدگی پیدا کرنے کی طرف رہنمائی فرما کر اس کار خیر میں حصہ ڈال کر امت کی سرپرستی اور رہنمائی کی درخواست ہے، اللہ تعالیٰ ہمیں استعمال فرما کر ہم سے دین کے زندہ کرنے کا کام لے لیں تو اس سے بڑی سعادت کوئی نہیں ہے۔

اسلامی طریقہ تجارت کے نصاب کے کام کو بہت ہی احتیاط سے کرنے کی کوشش کی گئی ہے، تاہم پھر بھی بشری تقاضے کے تحت غلطیوں سے امکانات ہیں، یہ کام جتنی زیادہ نظروں سے گزرے گا ان شاء اللہ اتنا ہی بہتر ہوتا جائے گا اور امت کے سامنے دین کو تجارت میں زندہ کرنے کی کاوش اسی قدر کامیاب ہوگی۔

اکابر اہل علم حضرات کی سرپرستی اسلامی تجارت کی جماعت کے لئے بڑی خوش نصیبی کی بات ہے، بے شک ان کا وقت بہت ہی قیمتی ہوتا ہے، لیکن ان کی توجہ اور نظر ان شاء اللہ اسلامی تجارت کے کام کو چار چاند لگانے کے ساتھ ساتھ باطل طریقوں سے بچنے اور حق کی طرف رہنمائی میں بہت ہی اہم کردار ادا کر سکتی ہے، ہماری سعادت ہوگی اگر آپ کے ذریعہ ان حضرات کی نظر بھی اس کام پر ڈل جائے اور ان کی سرپرستی بھی حاصل ہو جائے۔

وہ امور جن کو اس مسودہ میں سرانجام دینا باقی ہے:

ا. عبارت اور املاء میں غلطی کی نشاندہی۔

ب. جملوں کی ترتیب میں غلطی کی نشاندہی۔

ت. غیر مربوط جملے، پیرا گراف، فصول، ابواب، عناوین اور مضامین وغیرہ کی نشاندہی۔

ث. غیر متعلقہ یا غیر ضروری مضمون کی طرف نشاندہی۔

ج. لفظی غلطی یا بہتر الفاظ کی طرف نشاندہی۔

ج. نمبر اور بٹ نما گولیاں لگانے میں غلطی کی نشاندہی۔

خ. احادیث کی تخریج کی نظر ثانی اور درستگی۔

د. قرآنی آیات کے حوالوں کی اصلاح۔

ذ. قرآنی آیات کے ترجمہ کی اصلاح۔

وہ امور جن پر اہل علم حضرات کی توجہ و سرپرستی کی ضرورت ہے:

۱. جو مضامین ساتھیوں سے دستیاب نہیں ہو سکے اور جہاں کمی رہ گئی وہاں کنٹ یعنی اشارہ حاشیہ میں لگا دیا گیا ہے،

اس کے متعلق مضامین جو آپ کو حاصل ہوں شامل فرمادیں۔

۲. حضرات علماء کرام و ماہرین اپنے علم و مہارت کی روشنی میں کسی علمی و مہارتی مضمون کو شامل کرنا چاہیں تو اس کی

طرف اشارہ فرمادیں۔

۳. قرآنی آیات میں غلطی کی نشاندہی۔

۴. احادیث میں غلطی کی نشاندہی۔

۵. کسی مضمون کے متعلق قرآن کریم سے مزید تائید جو آپ کے نزدیک مناسب ہو۔

۶. کسی مضمون کی حدیث مبارک سے مزید تائید جو آپ کے علم کی روشنی میں آپ کو مناسب لگے۔

۷. علماء کرام و ماہرین کے نزدیک کوئی مضمون ان کے علم کی روشنی میں غیر مناسب ہو اس کی طرف نشاندہی۔

۸. کوئی متبادل لفظ، جملہ یا مضمون جو آپ کے نزدیک زیادہ بہتر ہو۔

۹. کسی مضمون کو دوسرے کے ذیل میں لانے میں غلطی کی نشاندہی۔

۱۰. ابواب کی ترتیب میں غلطی کی نشاندہی اور بہتر ترتیب جو آپ کے نزدیک ہو۔

۱۱. فصول کی ترتیب میں غلطی کی نشاندہی اور بہتر ترتیب جو آپ کے نزدیک ہو۔

طے یہ ہوا ہے کہ جنوری 2011ء تک اسلامی تجارت سے متعلق اس نصاب کو آزمائشی طور پر شروع کر دیا جائے جس میں وقت

بہت کم رہ گیا ہے، اس میں شک نہیں ہے کہ آپ حضرات کا وقت انتہائی قیمتی ہے، لیکن وقت کی کمی کی وجہ سے درخواست ہے

کہ اس کام کو سب سے پہلی فرصت میں جتنا جلد ممکن ہو کر لیا جائے، تاکہ آپ کی ان نشاندہیوں کو مشورہ میں لا کر شامل کر کے نصاب کو حتمی شکل میں لا کر امت کے استفادہ کے لئے پیش کیا جاسکے۔

آپ کی طرف سے مدد، تعاون اور رہنمائی و سرپرستی پر شکر گزار ہیں اور دعاؤں کے طلب گار ہیں کہ اللہ تبارک و تعالیٰ آپ کو اور ہمیں اپنے دین کو زندگی کے تمام شعبوں میں زندہ کرنے کے کام کیلئے قبول فرمائیں اور اس کام کو امت کے لئے نافع بنادیں۔

فقط والسلام

باحترامات فراواں

جماعت برائے اسلامی تجارت، لاہور، پاکستان

بسم اللہ الرحمن الرحیم

نحمدہ ونصلی علی رسولہ الکریم

اما بعد

اس حصے میں تجارت کرنے کے طریقے تفصیل سے بیان کئے گئے تاکہ مسلمان تاجر پیچھے ذکر کئی اسلامی بنیادوں کی روشنی میں اسلام سے اخذ کردہ طرز انتظامات سے مستفید ہوتے ہوئے بہتر طریقے سے کاروبار کر کے اپنی دنیا بھی بنالے اور آخرت بھی، بلکہ اپنے اسلامی طرز معاملات کے ذریعے صحابہ کرام رضی اللہ عنہم اور تابعین و تبع التابعین رحمہم اللہ تعالیٰ کے نقش قدم پر چلتے ہوئے اپنی تجارت و کاروبار سے دوسروں کو اسلام سے متاثر اور اسلام کی طرف راغب کر کے دعوت کا ذریعہ بھی بنائے اور کامیابی سے بھی ہم کنار ہو، اس حصے میں آنے والے ابواب کی تفصیل یوں ہے:

- ✓ باب نمبر اٹھارہ: کاروبار شروع کرنا
- ✓ باب نمبر انیس: اسلامی طریقہء تسویق (مارکیٹنگ)
- ✓ باب نمبر بیس: خرید کے اسلامی انتظامات
- ✓ باب نمبر اکیس: فروخت کے اسلامی انتظامات
- ✓ باب نمبر بائیس: خرید و فروخت کے متعلق شرعی مسائل

باب نمبر اٹھارہ

کاروبار شروع کرنا

اس باب میں مندرجہ ذیل فصلیں ہیں:-

◀ پہلی فصل: نیا کاروبار شروع کرنا یا چلتا ہوا کاروبار خریدنا:-

◀ دوسری فصل: شراکت داری اور اس کے آداب:-

اس باب میں اس اہم پہلو کی طرف نظر ڈالی گئی ہے کہ نیا کاروبار شروع کرنا یا چلتے ہوئے کاروبار کو خریدنا، اس کا طریقہ اور اس کے لئے اہم ضروریات اور ترجیحات کیا ہیں؟ عام آدمی جسے کاروبار کی سمجھ بوجھ نہیں ہے، یا پہلے سے کاروبار کرنے والا مسلمان اگر نیا کاروبار شروع کرنا چاہے تو اس کو نیا کاروبار کیسے شروع کرنا چاہئے، یا چلتے ہوئے کاروبار کیسے حاصل کرنا چاہئے، عموماً یہ ہوتا ہے کہ بغیر دیکھے بھالے اور سوچے سمجھے نیا کاروبار شروع کر دیا جاتا ہے جس سے سرمایہ اور وقت کا ضیاع ہوتا ہے، اس سے مسلمان تاجر کو بچانے کے لئے کچھ اسلامی رہنمائی اور اصول و آداب بیان کئے جائیں گے، تاکہ مسلمان ان سے مستفید ہو کر اپنے کاروبار کو اعلیٰ سے اعلیٰ بنا سکے۔

اسی طرح اگر دو آدمی یا زیادہ مل کر کاروبار کریں تو وہ دو یا زیادہ تاجر آپس میں کس طرح شراکت داری کریں شریعت نے اس کے کیا احکامات اور اصول و آداب بتائے ہیں، اور ان کی اس شراکت داری کی طرف اللہ تعالیٰ کے کیا حکم متوجہ ہوتے ہیں یہ بھی تفصیل سے مسلمان شرکاء کے سامنے آجائیں تاکہ وہ شراکت داری میں اللہ تعالیٰ احکامات اور اسلامی رہنمائی کو مد نظر رکھ کر اپنی شراکت داری کو اعلیٰ سے اعلیٰ بنا کر اس سے مستفید ہوں۔

پہلی فصل: نیا کاروبار شروع کرنا یا چلتا ہوا کاروبار خریدنا

اس فصل میں اس اہم پہلو کی طرف نظر ڈالی گئی ہے کہ کاروبار شروع کرنا یا چلتے ہوئے کاروبار فیکٹری یا کارخانے کو خریدنا، اس کا طریقہ اور اس کے لئے اہم ضروریات اور ترجیحات کیا ہیں، اگر بغیر دیکھے بھالے اور سوچے سمجھے نیا کاروبار یا کارخانہ یا نئی صنعت لگالینا کوئی نئی تجارت شروع کر دی جائے، تو اس سے سرمایہ اور وقت کا ضیاع ہونے کا قوی اندیشہ ہوتا ہے، کسی مسلمان تاجر یا صنعت کار کے لئے اس سلسلہ میں رہنمائی اور اصول و آداب درکار ہیں۔

کسی کاروبار یا صنعت شروع کرنے یا چلتے کاروبار یا صنعت کو خریدنے کیلئے مندرجہ ذیل امور ملحوظ خاطر رکھنے چاہیں۔

۱۔ نیت کی درستگی:-

کسی مسلمان تاجر کو کاروبار شروع کرتے وقت عوام الناس کی خدمت اور ان کی نفع رسانی نیز سوال سے بچنے، اپنے اہل و عیال پر خرچ کرنے اور قربت داروں اور پڑوسیوں سے حسن سلوک کرنے کی نیت کرنی چاہیے۔

۲۔ صلوٰۃ الحاجت:-

صلوٰۃ الحاجت پڑھ کر اللہ تعالیٰ سے مانگنا شروع کرے۔

[فَلْيَاغْثُ غُلًّا عَسِيرًا وَلْيَأْكُلْ شَيْءًا قَدِيرًا] ۱

ترجمہ: "بلاشبہ وہ ہر مشکل کو آسان بنانے والا ہے اور وہ ہر چیز پر پوری قدرت اور دسترس رکھتا ہے۔"

۳۔ مندرجہ ذیل امور پر غور کرے:

- (ا) اپنی قابلیت اور تجربہ
- (ب) خاندانی پس منظر
- (ج) طبعی میلان
- (د) اپنے ارد گرد کا ماحول

(۵) موجودہ سرمائے کی مقدار

ان مندرجہ بالا باتوں کو مد نظر رکھتے ہوئے ممکنہ کاروباروں کی فہرست بنایا کرے۔

۴۔ ایسے کاروباری ماہرین سے مشورہ کرے۔ جو صاحب تقویٰ ہوں اور مستثنیٰ صفت کے حامل ہوں۔
۵۔ استخارہ:-

اس عرصے کے دوران استخارہ کرتا رہے اور اللہ تعالیٰ سے رہنمائی اور خیر و بھلائی کا طالب رہے۔ اس استخارہ کا ایک لازمی نتیجہ یہ ہو گا کہ اللہ تعالیٰ جل شانہ اس کے حق میں خیر کے اسباب کو جمع فرمادیں گے اور شر کے پہلوؤں سے اس کی حفاظت فرمائیں گے۔

۶۔ اللہ تعالیٰ کے بھروسہ ہر کام کا آغاز:-

اوپر بیان کردہ مراحل سے گزرنے کے بعد جس کاروبار کرنے کا ارادہ ہو جائے اسے اللہ تعالیٰ کے بھروسہ پر شروع کر دے۔

۷۔ ثابت قدمی اور پرامیدی:-

کسی بھی کاروبار کے آغاز میں مشکلات کا پیش آنا ایک قدرتی بات ہے کسی بھی کاروبار کو شروع کرنے کے فوراً بعد ہی مطلوبہ اہداف حاصل نہیں ہو جاتے اس لیے ثابت قدمی اختیار کرے اللہ تعالیٰ جل شانہ کی ذات عالی سے پرامید رہے۔ دعاؤں کا اہتمام کرے کاروبار کی کامیابی اور برکت کے سلسلے میں جو اعمال پیچھے گزر چکے ہیں انہیں اختیار کرے۔

دوسری فصل: شراکت داری اور اس کے آداب

اگر کچھ تاجر حضرات مل کر نیا کاروبار یا صنعت یا فیکٹری و کارخانہ شروع کرنا چاہیں تو یہ شراکت دار آپس میں کس طرح شراکت داری کریں؟ شریعت نے اس کے کیا احکامات اور اصول و آداب بتائے ہیں؟ اجمالاً شراکت کی چند اصطلاحات کا تعارف اور ضروری اصول و آداب کو بیان کیا جاتا ہے۔

عقد شراکت کی فضیلت

حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد مبارک ہے کہ اللہ تعالیٰ کا ہاتھ (مدد) دونوں شریکوں کے ساتھ ہوتا ہے جب تک خیانت نہ کریں۔ پس اگر وہ خیانت کریں گے تو اس کی تجارت مٹا دی جائے گی، اور اس میں برکت ختم ہو جائے گی۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم ارشاد فرماتے ہیں اللہ کا فرمان یہ ہے کہ میں دو شریکوں کے درمیان تیسرا شریک ہوں جب تک ان میں سے کوئی ایک خیانت نہ کرے۔

شراکت کا تصور

اسلامی فقہ میں "شرکتہ" کا معنی ہے "حصہ دار بننا"۔ فقہ میں اس کی دو قسمیں کی جاتی ہیں:

♦ شرکتہ الملک

♦ شرکتہ العقد

۱. شرکتہ الملک:

اس کا معنی ہے کہ دو یا زیادہ شخصوں کی ایک ہی چیز میں مشترکہ ملکیت ہو۔ "شرکتہ" کی یہ قسم دو مختلف طریقوں سے وجود میں آتی ہے:

[Comment [m1]: مفتی احمد ممتاز صاحب

کی کتاب "مسلمان تاجر" سے شراکت کی صورتیں اور ان کے احکام بیان کر دیئے گئے ہیں۔
مولانا اظہر الیاس صاحب نے اس کی نظر ثانی کرنی ہے۔

ا۔ کبھی تو یہ شرکت متعلقہ فریقوں (شرکاء) کے اپنے اختیار سے عمل میں آتی ہے مثال کے طور پر دو شخص مل کر کوئی سامان خریدتے ہیں، یہ سامان مشترکہ طور پر دونوں کی ملکیت ہوگا، اس سا جھی چیز کے حوالے سے ان دونوں کے درمیان جو تعلق قائم ہوا ہے یہ "شرکتہ الملک" کہلاتا ہے۔ یہاں پر ان دونوں کے درمیان یہ تعلق دونوں کی اپنی مرضی سے وجود میں آیا ہے، اس لئے کہ ان دونوں نے خود اسے مشترکہ طور پر خریدنے کی راہ منتخب کی ہے۔

ب۔ لیکن بعض صورتیں ایسی بھی ہوتی ہیں جن میں شرکاء کے کسی عمل کے بغیر ہی شرکت خود بخود عمل میں آجاتی ہے مثلاً کسی شخص کے مرنے کے بعد اس کی ساری ساری مملوکہ چیزیں اس کی وراثت میں خود بخود اس کے وارثوں کی مشترکہ ملکیت میں آجاتی ہیں۔

شرکت املاک کے احکام

مسائل:

- ♦ ایک آدمی مر گیا اور اس نے کچھ مال چھوڑا تو اس کا سارا مال سب حقداروں کی شرکت میں ہے، جب تک سب سے اجازت نہ لے لے تب تک اس کو اپنے کام میں کوئی نہیں لاسکتا۔ اگر لائے گا اور نفع اٹھائے گا تو گناہ گار ہوگا۔
- ♦ دو آدمیوں نے مل کر کچھ برتن خریدے تو وہ برتن دونوں کے سا جھے میں ہیں۔ دوسرے کی اجازت لئے بغیر اکیلے ایک کو وہ برتن برتنا اور کام میں لانا، بیچ ڈالنا وغیرہ درست نہیں۔
- ♦ دو آدمیوں نے اپنے اپنے پیسے ملا کر سا جھے میں امرود، نارنگی، بیر، آم، جامن، کلڑی، کھیرے، خربوزے وغیرہ کوئی چیز مول منگائی اور جب وہ چیز بازار سے آئی تو اس وقت ان میں سے ایک ہے اور ایک کہیں گیا ہوا ہے تو یہ نہ کرو کہ آدھا خود لے لو اور آدھا اس کا حصہ نکال کے رکھ دو کہ جب وہ آئے گا تو اپنا حصہ لے لے گا۔ جب تک دونوں موجود نہ ہوں حصہ بانٹنا درست نہیں ہے۔ اگر اس کی غیر موجودگی میں اپنا حصہ الگ کر کے کھا لیا تو بہت گناہ ہوگا۔ البتہ اگر گیہوں یا اور کوئی غلہ سا جھے میں منگایا اور اپنا حصہ بانٹ کر رکھ لیا اور دوسرے کا اس کے آنے کے وقت اس کو دے دیا یہ درست ہے لیکن اس صورت میں اگر دوسرے کے

حصہ میں اس کو دینے سے پہلے کچھ چوری وغیرہ ہو گئی تو وہ نقصان دونوں آدمیوں کا سمجھا جائے گا وہ اس کا حصہ میں سا جھی ہو جائے گا۔

♦ مشترکہ ملکیت کے دو شریکوں میں سے جب ایک شریک دوسرے کی اجازت سے کچھ تعمیر کرائے اور اپنے مال سے واجبی خرچہ کرے تو وہ اپنے شریک سے اس کے حصے کے بقدر خرچ لے گا اگرچہ اس کے شریک نے یہ نہ کہا ہو کہ تم میری طرف سے خرچہ کر لو یا یہ کہ بعد میں تم مجھ سے خرچہ لے لینا۔

♦ ایسی مشترکہ ملکیت جو قابل تقسیم نہ ہو مثلاً چکی ہو یا دیوار ہو یا بہت چھوٹی کوٹھری ہو اس کی تعمیر و مرمت کی ضرورت پڑ جائے اور ایک شریک کہیں باہر گیا ہو اور دوسرا تعمیر کا ارادہ کرے تو اگر غیر حاضر شریک سے رابطہ کی کوئی صورت نہ ہو یا وہ تعمیر پر آمادہ نہ ہو تو دوسرا شریک متعلقہ سرکاری محکمہ اور حاکم سے اجازت لے لے۔ یہ اجازت غیر حاضر کی اجازت کے قائم مقام ہوگی اور دوسرا شریک غیر حاضر سے بعد میں اس کے حصے کے بقدر خرچہ لے سکے گا۔ اگر متعلقہ محکمہ سے اجازت لئے بغیر دوسرے شریک نے تعمیر کر لی تو اس کو غیر حاضر سے مطالبہ کا حق نہ ہو گا۔

♦ اگر مشترکہ ملکیت قابل تقسیم ہو مثلاً بڑا کمرہ ہو اور ایک شریک خرچہ کرنے پر آمادہ نہ ہو تو دوسرا اس کی تقسیم کا مطالبہ کر سکتا ہے اور اگر پہلے کی اجازت کے بغیر دوسرے نے کل خرچہ کیا تو اس کو پہلے سے خرچہ کے مطالبہ کا حق نہ ہو گا۔

♦ ایک شریک دوسرے سے اس کا حصہ خرید سکتا ہے۔

باپ سے ملے ہوئے مشترکہ مال میں تجارت صرف ایک بیٹے نے کی اور اس سے بہت سی مزید جائیداد بنائی تو یہ سب مشترک ہی ہوگی۔

ب. شرکت العقدة:

یہ شرکت کی دوسری قسم ہے۔ اس سے مراد "وہ شراکت (پارٹنرشپ) ہے جو باہمی معاہدہ سے عمل میں آئے"

شرکتہ العقد کی آگے پھر تین قسمیں ہیں:

(ا) شرکت عنان

جس میں شرکاء مشترکہ کاروبار میں اپنا اپنا کچھ سرمایہ لگاتے ہیں۔ اسے شرکت الاموال بھی کہتے ہیں۔

(ب) شرکت الصانع

جس میں شرکاء مشترکہ طور پر گاہکوں کو چند خدمات مہیا کرنے کی ذمہ داری قبول کرتے ہیں اور ان سے وصول ہونے والی فیس (اجرت) آپس میں پہلے سے طے شدہ تناسب سے تقسیم ہو جاتی ہے۔ مثلاً دو آدمی اس بات پر اتفاق کر لیتے ہیں کہ وہ اپنے گاہکوں کو خیاطی کی خدمات فراہم کریں گے اور یہ شرط بھی طے کر لیتے ہیں کہ اس طرح حاصل ہونے والی اجرتیں ایک مشترکہ کھاتے میں جمع ہوتی رہیں گی اور دونوں کے درمیان تقسیم کی جائیں گی۔ اسے شرکت التقبل، شرکت الاموال اور شرکت الابدان بھی کہہ دیا جاتا ہے۔

(ت) شرکت الوجوہ

شرکت العقد کی تیسری قسم شرکت الوجوہ ہے۔ اس شرکت میں شرکاء کسی قسم کی بھی سرمایہ کاری نہیں کرتے، وہ بس اتنا ہی کرتے ہیں کہ اشیاء تجارت ادھار قیمت پر خرید کر نقد قیمت پر بیچ دیتے ہیں۔ جو نفع حاصل ہوتا ہے وہ پہلے سے طے شدہ تناسب سے تقسیم کر لیا جاتا ہے۔

شرکت عقود کی اقسام اور احکام

شرکت عقود کی اقسام ہیں جن کی تفصیل درج ذیل ہے:

پہلی قسم: شرکت عنان

یعنی دو شخصوں نے روپیہ بہم پہنچا کر اتفاق کیا کہ اس کا کپڑا یا غلہ یا اور کچھ خرید کر تجارت کریں۔ اس میں یہ شرط ہے کہ دونوں کا اس المال نقد ہو خواہ روپیہ یا اشرفی یا پیسے۔ سوا اگر دونوں آدمی کچھ سامان شامل کر کے شرکت سے تجارت کرنا چاہیں یا ایک کا اس المال نقد ہو اور دوسرا بعد میں دینے کا وعدہ کرے تو یہ شرکت صحیح نہیں ہوگی۔

مسائل:

- ♦ شرکت عنان میں جائز ہے کہ ایک کا مال زیادہ ہو ایک کا کم اور نفع کی شرکت باہمی رضامندی پر ہے یعنی اگر یہ شرط ٹھہرے کہ مال تو کم و زیادہ ہے مگر نفع برابر تقسیم ہو گا یا مال برابر ہے مگر نفع دو اور ایک کی نسبت سے ہو گا تو بھی جائز ہے۔
- ♦ اس شرکت عنان میں ہر شریک کو مال شرکت میں تجارت سے متعلق ہر قسم کا تصرف جائز ہے بشرطیکہ خلاف معاہدہ نہ ہو۔ لیکن ایک شریک کا قرض دوسرے سے نہ مانگا جائے گا۔
- ♦ اس شرکت کے قرار پانے کے بعد کوئی چیز خریدی نہیں گئی اور پورا مال شرکت یا ایک شریک کا مال تلف ہو گیا تو شرکت باطل ہو جائے گی اور ایک شخص بھی اگر کچھ خرید چکا ہے اور پھر دوسرے کا مال ہلاک ہو گیا تو شرکت باطل نہ ہوگی۔ مال خرید دونوں کا ہو گا اور جس قدر راس المال میں دوسرے شریک کا حصہ ہے اس حصے کے موافق زر ثمن اس دوسرے شریک سے وصول کر لیا جائے گا۔ مثلاً ایک شخص کے دس ہزار روپے تھے اور دوسرے کے پانچ ہزار۔ دس ہزار روپے والے نے مال خرید لیا تھا اور پانچ ہزار روپے والے کے روپے ضائع ہو گئے۔ سو پانچ ہزار روپے والا اس مال میں ایک تہائی کا شریک ہے اور دس ہزار روپے والا اس سے دس ہزار کا ایک تہائی نقد وصول کر لے گا یعنی تین ہزار تین سو تینتیس روپے تینتیس پیسے اور آئندہ یہ مال شرکت پر فروخت ہو گا۔
- ♦ اس شرکت میں دونوں شخصوں کو مال کا مخلوط کرنا ضروری نہیں صرف زبانی ایجاب و قبول سے یہ شرکت منعقد ہو جاتی ہے۔
- ♦ نفع نسبت سے مقرر ہونا چاہئے یعنی آدھا یا تین تہائی اور مثلاً اگر یوں ٹھہرا کہ ایک شخص کو ہزار روپے ملیں گے باقی دوسرے کا تو یہ جائز نہیں۔
- ♦ سوداگری کے مشترکہ مال میں کچھ نقصان ہو گیا یا کچھ چوری ہو گیا تو ان کے سرمائے کے تناسب سے دونوں کا نقصان ہوا یہ نہیں ہے کہ جو نقصان ہو وہ سب ایک ہی کے سر پڑے اگر یہ اقرار بھی کر لیا کہ اگر نقصان ہو تو وہ سب ہمارے ذمہ اور جو نفع ہو وہ آدھا آدھا بانٹ لو تو یہ بھی درست نہیں۔

- ♦ جب شرکت ناجائز ہوگئی تو اب نفع بانٹنے میں قول و قرار کا کچھ اعتبار نہیں بلکہ اگر دونوں کا مال برابر ہے تو نفع بھی برابر ملے گا۔ اور اگر برابر نہ ہو تو جس کا مال زیادہ ہے اس کو نفع بھی اس حساب سے ملے گا چاہے جو کچھ اقرار کیا ہو۔ اقرار کا اس وقت اعتبار ہوتا ہے جب شرکت صحیح ہو اور ناجائز نہ ہونے پائے۔
- ♦ اگر دو یا زیادہ آدمی کاروبار میں شریک ہوں اور سب ہی کام بھی کرتے ہوں تو وہ نفع کو آپس میں تقسیم کر سکتے ہیں۔ اس کے علاوہ تنخواہ نہیں لے سکتے۔ اسی طرح وہ یہ بھی نہیں کر سکتے کہ گھر کے اخراجات مثلاً بجلی پانی وغیرہ کے بل کے خرچے دکان کے اخراجات میں ڈال دیں۔ اگر وہ تنخواہ لینا ہی چاہتے ہیں تو اس کی صرف یہ صورت ہے کہ وہ اپنے سرمائے کے تناسب سے اپنی تنخواہیں طے کر لیں۔
- ♦ اگر کچھ شریک کام کرتے ہوں اور کچھ کام نہ کرتے ہوں ان کا فقط سرمایہ ہو تو یہ ہو سکتا ہے کہ کام کرنے والے باہمی رضامندی سے کوئی تنخواہ مقرر کریں۔ اس تنخواہ کے علاوہ کسی بھی نام سے وہ کوئی اور ایسی مراعات حاصل نہیں کر سکتے جس کی مقدار کا پہلے سے تعین نہ ہو۔ یہ اجرت پر کام کرنے کی صورت ہوگی۔ اس کے علاوہ جو نفع بچے وہ ہر ایک کے سرمائے کے تناسب سے شریکوں میں تقسیم کر دیا جائے۔

[Comment m2]: ان دو مسائل کی تنقیح کی

ضرورت ہے۔

دوسری قسم: شرکت صنائع

اسے شرکت قبل بھی کہتے ہیں جیسے دودرزی یا دور نگریز باہم معاہدہ کر لیں کہ جو کام جس کے پاس آئے اس کو قبول کر لے اور جو مزدوری ملے وہ آپس میں آدھوں آدھ یا تین تہائی یا چوتھائی وغیرہ کے حساب سے بانٹ لیں یہ جائز ہے۔

مسائل:

- ♦ جو کام ایک نے لے لیا دونوں پر لازم ہو گیا مثلاً ایک شریک نے ایک کپڑا سینے کے لئے لیا تو صاحب فرمائش جس طرح اس پر تقاضا کر سکتا ہے دوسرے شریک سے بھی سلوا سکتا ہے۔ اسی طرح جیسے یہ کپڑا اس نے والا مزدوری مانگ سکتا ہے دوسرا بھی مزدوری لے سکتا ہے اور جس طرح اصل کو مزدوری دینے سے مالک سبکدوش ہو جاتا ہے اسی طرح اگر دوسرے شریک کو دے دی تو بھی بری الذمہ ہو سکتا ہے۔

- ♦ ان دونوں میں سے ایک درزی نے کوئی کپڑا سینے کے لئے لے لیا تو دوسرا یہ نہیں کہہ سکتا کہ یہ کپڑا تم نے کیوں لیا۔ تم نے لیا ہے تم ہی سیو بلکہ دونوں کے ذمہ اس کا سینا واجب ہو گیا۔ یہ نہ سی سکے تو وہ سی دے یا دونوں مل کر سینیں غرض کے سے نے سے انکار نہیں کر سکتا۔
- ♦ جس کا کپڑا تھا وہ مانگنے کے لئے آیا اور جس درزی نے لیا تھا وہ اس وقت نہیں ہے بلکہ دوسرا ہے تو اس دوسرے درزی سے بھی تقاضا کرنا درست ہے وہ درزی یہ نہیں کہہ سکتا کہ مجھے کیا مطلب جس کو دیا ہو اسی سے مانگو۔
- ♦ ایک شخص کی دکان ہو، وہ اس میں مثلاً کسی درزی کو بٹھائے اور لوگوں سے خود کام وصول کر کے درزی کو نصف نصف آمدنی پر دے تو جائز ہے۔ اگر وہ خود کام نہ کرے تو شرکت جائز نہیں بلکہ ساری آمدنی درزی کی ہو گی اور درزی کے ذمہ دکان کا مروجہ کرایہ ہو گا۔ یہی حکم ڈاکٹر، مکیٹنگ وغیرہ کی صورت میں بھی ہو گا کہ کسی ڈاکٹر یا مکیٹنگ کے لئے دفتر یا دکان کا انتظام ہے۔
- ♦ مسئلہ: اسی طرح ہر درزی اس کپڑے کی مزدوری اور سلائی مانگ سکتا ہے جس نے کپڑا دیا تھا یعنی کپڑے والا وہ یہ بات نہیں کہہ سکتا کہ میں تم کو سلائی نہ دوں گا بلکہ جس کو کپڑا دیا تھا اسی کو سلائی دوں گا۔ جب دونوں ساجھے میں کام کرتے ہیں تو ہر درزی سلائی کا تقاضا کر سکتا ہے۔ ان دونوں میں سے جس کو سلائی دے گا اس کے ذمہ سے ادا ہو جائے گی۔
- ♦ مسئلہ: دو آدمیوں نے شرکت کی کہ آؤ دونوں مل کر جنگل سے لکڑیاں چن لائیں تو شرکت صحیح نہیں جو چیز جس کے ہاتھ میں آئے وہی اس کا مالک ہے اس میں ساجھا نہیں۔
- ♦ مسئلہ: ایک نے دوسرے سے کہا ہمارے انڈے اپنی مرغی کے نیچے رکھ دو جو بچے نکلیں دونوں آدمی آدھوں آدھ بانٹ لیں یہ درست نہیں۔

تیسری قسم: شرکت وجوہ

یعنی ان کے پاس مال ہے نہ کوئی ہنر و پیشہ ہے صرف باہمی یہ طے کیا کہ دکانداروں سے ادھار لے کر بیچا کریں اس شرکت میں بھی ہر شریک دوسرے کا وکیل ہو گا اور اس شرکت میں جس نسبت سے شرکت ہو گی، اسی نسبت سے نفع کا

استحقاق ہو گا یعنی اگر خریدی ہوئی چیزوں کو نصف نصف مشترک قرار دیا گیا تو نفع بھی نصف نصف تقسیم ہو گا اور اگر مال کو تین تہائی مشترک ٹھہرایا تو نفع بھی تین تہائی تقسیم ہو گا۔

شرکت کے بنیادی امور

اس تمام تفصیل کو ذکر کرنے کے بعد اختصار کے طور پر چند بنیادی امور کو ذکر کیا جا رہا ہے، ان کو مد نظر رکھنا ضروری ہے، باہمی شرکت کرنے سے پہلے ان امور کو ضرور طے کر لیں:-

- (۱) کاروبار کے شرکاء (پارٹنرز)
- (۲) راس المال / ادا شدہ راس المال (سرمایہ)
- (۳) نفع و نقصان کی تقسیم کا تناسب
- (۴) کاروبار کی نوعیت
- (۵) ورکنگ اور شراکت داری پارٹنرز
- (۶) شرکت کی مدت / مقصد
- (۷) شرکاء کے درمیان ذمہ داریوں اور حقوق و اختیارات کا تحریری معاہدہ
- (۸) نفع و نقصان کی تقسیم کا طریقہ کار
- (۹) حساب و کتاب کے انتظامات
- (۱۰) شرکت ختم کرنے / فسخ کرنے / کسی شریک کا شرکت سے علیحدگی کا طریقہ کار

اہم تفصیل

راس المال (کیپیٹل)

- (۱) شرکت میں راس المال "کیپیٹل" نقدی کی صورت میں ہونا چاہیے۔
- (۲) سامان یا جائیداد کو اگر "کیپیٹل" بنانا ہو تو اس کو بیچ کر اس کی قیمت شرکت میں شامل کی جائے۔
- (۳) مال کا تناسب واضح ہو کہ (مثلاً) ایک ۴۰٪ اور دوسرے کا ۶۰٪ فیصد حصہ ہے

- (۴) لوگوں کے ذمے جو قرض ہیں انہیں وصولی سے پہلے شرکت کا سرمایہ نہیں بنایا جاسکتا۔
- (۵) اگر سرمایہ "نقدی" (کیش) میں نہ ہو بلکہ سامان ہو تو اس طرح شراکت کی جائے کہ اس سامان کی بازاری قیمت لگا کر "رأس المال" (کیپیٹل) میں اس شریک کے حصے کا تعین کر لیا جائے۔

"معاهدہ" (ایگریمنٹ)

- (۱) معاهدہ تحریری ہونا چاہئے جس میں تمام حقوق اور ذمہ داریوں کی مکمل وضاحت ہو اور معاہدے میں کسی قسم کا کوئی ابہام نہ ہو جو کہ آگے چل کر غیر یقینی صورت میں باہمی نزاع اور جھگڑے کا باعث بن سکتا ہو۔
- (۲) معاہدہ دو گواہوں کی موجودگی میں ہو تو بہتر ہے۔

کام کا طریقہ کار

- (۱) شرکت میں ہر شریک ایک دوسرے کا وکیل ہو گا
- (۲) ہر شریک کام کرے گا یا کچھ کام کرنے والے شریک اور کچھ غیر کام کرنے والے شریک ہوں گے
- (۳) کام کرنے والے شریک کے لئے نفع کے طے شدہ تناسب کے علاوہ کچھ اجرت مقرر کرنا جائز ہے۔
- (۴) کام کرنے والے شریک یا تمام شرکاء کو دی جانے والی سہولیات مثلاً گاڑی، فون وغیرہ طے کر لی جائیں۔

شرکاء کے حقوق و اختیارات

- (۱) تمام شرکاء کو مال خریدنے اور فروخت کرنے کا حق ہو گا۔
- (۲) شریک کاروباری ضروریات کے لئے قرض لے سکتا ہے اور اس کی ادائیگی سب کے ذمہ ہوگی۔
- (۳) کاروباری ضروریات کے لئے ایک جگہ سے دوسری جگہ سفر کیا جاسکتا ہے اور اس سلسلے میں سفر، قیام و طعام کے اخراجات شرکت سفر کے مال سے لئے جاسکتے ہیں۔
- (۴) کاروباری ضروریات کے لئے ملازم رکھنے کا حق ہے۔
- (۵) شرکت کے مال سے دوسروں کی رضامندی کے بغیر کسی کو ہدیہ یا قرض دینا درست نہیں۔

(۶) ہر شریک دوسرے کی طرف سے آرڈر لینے کا وکیل ہے۔

(۷) اگر معاملہ طے کرتے وقت یہ طے پایا کہ دوسرے شہر میں کر تجارت نہ کی جائے یا ادھار خرید و فروخت نہ کی جائے۔ پھر کسی ایک شریک نے اس کی خلاف ورزی کی اور تجارت میں نقصان ہوا تو وہ دوسرے شریک کے حصے میں اس نقصان کا ضامن ہو گا۔

منافع کی تقسیم

- (۱) نفع کو سرمایہ کے تناسب کی بجائے حاصل ہونے والے حقیقی نفع کی بنیاد پر تقسیم کیا جائے۔
 - (۲) مال کی ایک معین مقدار کو بطور نفع کسی شریک کے لئے طے نہ کیا جائے۔ (رأس المال کو متعین فیصد نفع کی شرط بھی اسی میں داخل ہے)۔
 - (۳) کام کرنے والے شرکاء کے لئے لگائے گئے سرمایہ کے تناسب سے زائد نفع مقرر کرنا جائز ہے۔
 - (۴) کام کرنے والے شرکاء کے لئے سرمایہ کاری کے تناسب سے زائد نفع مقرر کرنا جائز نہیں۔
 - (۵) کام نہ کرنے والے شرکاء کے لئے سرمایہ کے تناسب سے کم نفع مقرر کرنا جائز ہے۔
 - (۶) مذکورہ بالا دو شرائط کو ملحوظ رکھتے ہوئے نفع کا کوئی اور تناسب بھی طے کیا جاسکتا ہے۔
- منافع کی تقسیم کی ان صورتوں کی مثالیں نیچے "شرکت کی مروجہ صورتوں" کے ذیل میں بیان کی جا رہی ہیں۔

نقصان کی تقسیم

اگر شرکت کے کاروبار میں نقصان ہو جائے تو ہر شریک کا نقصان بہر حال اس کے مال کے تناسب سے ہو گا یعنی جتنے فیصد کسی کی سرمایہ کاری ہے اتنا ہی فیصد وہ نقصان میں ذمہ دار ہے۔

فسخ شرکت کے اصول

ا. شرکت کے مقصد کی تکمیل

جس مقصد کے پیش نظر شرکت کی گئی ہے وہ حاصل ہو گیا مثلاً تم کچھ شرکاء کے ساتھ مل کر ایک مخصوص مقدار کی ادویات خرید کر ایک ہی مرتبہ اس کو فروخت کرنا چاہتے ہو اور انہوں نے مشترک سرمایہ سے دوائیں خرید کر فروخت کر دیں۔ لہذا اگر اس کاروبار کے نتیجے میں نفع ہوا ہے تو وہ طے شدہ شرح کے حساب سے تقسیم کر لیا جائے گا اور اگر نقصان ہوا ہے تو دوسرا فریق اپنی سرمایہ کاری کے تناسب سے اسے برداشت کر لے گا اور شرکت ختم ہو جائے گی۔

ب. فریقین کا شرکت کو فسخ کرنا

شرکت کے عقد میں فریقین میں سے ہر ایک کو یہ حق حاصل ہے کہ عقد شرکت جس وقت چاہے ختم کر دے۔ البتہ اس میں شرط یہ ہے کہ جو فریق شرکت ختم کرنا چاہتا ہے ہو تو وہ دوسرے فریق کو شرکت ختم کرنے کی اطلاع یا نوٹس دے پھر شرکت کے سرمایہ کی تقسیم اس طرح کی جائے کہ سب سے پہلے یہ دیکھا جائے کہ کل اثاثے نقد شکل میں ہیں یا سامان کی شکل میں۔ اگر تمام اثاثے نقد ہوں اور کچھ منافع بھی حاصل ہوا ہو تو سب سے پہلے فریقین اپنے حصص کے تناسب سے سرمایہ واپس لیں گے اس کے بعد منافع تقسیم کر لیں گے البتہ اثاثے نقد شکل میں نہ ہوں تو شرکاء اس سرمایہ کو فروخت کر کے نقد بنائیں گے اور پھر اسے باہم تقسیم کر لیں گے۔

ت. جبری فسخ

ایسے حالات یا واقعات نمودار ہوں جن کی وجہ سے شرکت یا تو خود بخود فسخ ہو جائے یا اسے فسخ کرنا پڑے مثلاً:

(۱) کوئی ایک شریک وفات پا جائے تو شرکت فسخ ہو جائے گی۔

(۳) دو شریکوں میں سے کسی ایک کا مال مخلوط ہونے اور اس سے خریداری سے پہلے برباد ہو جائے تو شرکت فسخ ہو جائے گی۔

مثلاً زید اور بکر نے شرکت کا عقد کیا اور ایک ایک لاکھ روپے دونوں نے لگائے اگر دونوں کی رقیبیں ابھی علیحدہ علیحدہ ہی ہوں اور ابھی ان سے کوئی خریداری نہ کی گئی ہو اور زید کی رقم ہلاک ہو جائے تو شرکت ختم ہو جائے گی اور نقصان صرف زید ہی کا ہو گا۔

۴) شرکاء میں سے کوئی مجنون (پاگل) ہو جائے یا کسی اور وجہ سے تجارتی معاہدے کرنے کا اہل نہ رہے تو شرکت فسخ ہو جائے گی۔

ث. کاروبار ختم کئے بغیر شرکت ختم کرنا

اگر شرکاء میں سے کوئی ایک شرکت ختم کرنا چاہے جب کہ دوسرا شریک یا باقی شرکاء اس ادارے کے کام کو جاری رکھنا چاہیں تو وہ ادارے کو چھوڑنے والے شریک کے حصے کی باہمی رضامندی سے قیمت لگا کر اسے خرید سکتے ہیں۔

شرکت کی مروجہ صورتیں اور ان کے احکام

تاجر حضرات کی آسانی کے لئے ذیل میں شرکت کی مروجہ صورتیں اور ان کے احکام بیان کئے جا رہے ہیں تاکہ مروجہ صورتوں سے بآسانی اندازہ لگایا جاسکے کہ ان کے کاروبار میں ان میں کونسی صورت موجود ہے اس کا کیا حکم ہے، اگر ان کی شرکت جائز طریقہ پر ہے تو اللہ کا شکر ادا کیا جائے اور اگر ناجائز ہو تو استغفار و توبہ کر کے اس کو فوراً جائز صورت سے بدل لیا جائے، مسلمان تاجر اپنے نفع و نقصان سے قبل اللہ تعالیٰ کے حکم کو دیکھتا اور اسے مقدم رکھتا ہے۔

فائدہ جاننا چاہئے کہ کمائی و نفع کے استحقاق کے لئے تین چیزوں میں سے کسی ایک چیز کا پایا جانا ضروری ہے:-

۱. مال: جیسا کہ عقد مضاربہ کے اندر رب المال کا نفع میں استحقاق صرف اس وجہ سے ہے کہ یہ اس کے مال کی کمائی ہے اگرچہ اس نے خود کوئی عمل نہیں کیا۔
۲. عمل: جیسا کہ مضاربہ میں مضارب نفع کا صرف اس وجہ سے مستحق ہوتا ہے کہ اس کی طرف سے عمل پایا جاتا ہے اگرچہ مال کسی اور کا ہے۔

۳. ضمان: جیسا کہ درزی نے کسی سے دوسو روپے کی اجرت پر ایک کپڑا سینے کے لئے لیا لیکن اس نے وہ کپڑا خود نہیں سیا، بلکہ دوسرے دوسرے درزی سے ایک سو اسی روپے کے بدلے سلوایا، مذکورہ صورت

[Comment m3]: یہاں سے فصل کے اختتام تک مفتی احمد ممتاز صاحب کی کتاب "مسلمان تاجر" سے شرکت کی صورتیں اور ان کے احکام بیان کر دیئے گئے ہیں۔ مولانا ظہر الیاس صاحب نے اس کی نظر ثانی کرنی ہے۔

میں بیس روپے کا نفع صرف اس وجہ سے اس کو ملا کہ یہ اس کپڑے کا ضامن ہے، کیونکہ یہاں نہ اس کی طرف سے کوئی مال ہے اور نہ کوئی عمل۔

مذکورہ بالاتینوں چیزوں میں کوئی ایک چیز بھی نہ ہو تو کوئی نفع کا مستحق نہیں ہوگا۔

تنبیہ: مروجہ مالیاتی نظاموں میں اس اصول کے خلاف "یومیہ پیداوار کی بنیاد پر منافع کی تقسیم" کی بعض صورتوں میں بعض کو نفع کا مستحق بنایا جاتا ہے حالانکہ وہ نفع کے مستحق نہیں ہوتے۔

(مسلمان تاجروں ۵۹، بحوالہ: بدائع الصنائع ۵/ ۸۳، ۸۲)

مروجہ شراکت کی جائز صورتیں

۱. دو آدمیوں نے شرکت کی دونوں کا سرمایہ برابر ہے اور عقد کے وقت یہ شرط کیا گیا کہ دونوں عمل برابر کریں گے لیکن نفع اس طرح ملے گا کہ ہوا کہ نفع کا ایک تہائی ایک کو ملے گا اور دو تہائی دوسرے کو تو یہ صورت جائز ہے۔

۲. دو آدمیوں نے آپس میں شرکت کی ایک کا سرمایہ ایک لاکھ ہے جبکہ دوسرے کا دو لاکھ، اور نفع کی تقسیم اس طرح ملے ہوئی کہ جتنا نفع ہوگا، وہ دونوں میں آدھا آدھا تقسیم ہوگا اور عقد کرتے وقت یہ شرط کیا گیا کہ دونوں برابر عمل کریں گے لیکن عقد کے بعد ان میں سے ایک نے کسی وجہ سے کوئی عمل نہیں کیا بلکہ پورا کام دوسرے نے اکیلے ہی کیا۔

اب سوال یہ ہے کہ کیا جس نے عمل نہیں کیا اس کو اسی تناسب سے نفع دیا جائیگا جس طرح عقد کے وقت ملے ہو چکا ہے یا عمل نہ کرنے کی وجہ سے اس تناسب سے کم ملے گا۔؟ تو اس کا جواب یہ ہے کہ صورت سوال میں نفع کی جو شرط شروع میں ملے ہو چکی ہے اسی کے مطابق ہر ایک کو نفع دیا جائیگا۔

۳. زید اور عمرو نے آپس میں شرکت کی، زید کا سرمایہ ایک لاکھ ہے جبکہ عمرو کا سرمایہ دو لاکھ ہے، اور نفع اس طرح ملے ہوا کہ جتنا نفع ہو جائے دونوں کے درمیان نصف / نصف تقسیم ہوگا۔ اور عقد کے اندر یہ شرط لگائی کہ عمل دونوں برابر کریں گے اور دونوں نے عمل بھی کیا ہے تو یہ شراکت بالکل درست اور جائز ہے۔

۴. زید اور خالد نے شرکت کی، دونوں کا سرمایہ برابر ہے، یعنی ایک ایک لاکھ ہے لیکن نفع اس طرح ملے گا کہ زید کو ایک تہائی ملے گا اور خالد کو دو تہائی ملے گا، اور یہ بھی شرط لگائی کہ عمل صرف خالد ہی کرے گا، تو یہ صورت بھی جائز ہے۔

۵. تمام شرکاء کا سرمایہ برابر ہو اور عقد کے اندر عمل سب پر برابر اور مساوی شرط کیا گیا ہو اور نفع سرمایہ کی نسبت سے تقسیم کیا جاتا ہو تو یہ صورت جائز ہے، اس میں عدم جواز کی کوئی وجہ نہیں۔

۶. چند شرکاء نے شرکت کی اور سب کے سرمایہ کی مقدار مختلف ہے مثلاً کسی کا ۲۵ فیصد ہے، کسی کا ۵۰ فیصد، کسی کا ۱۰ فیصد اور کسی کا ۱۵ فیصد وغیرہ اور عقد کے وقت کام کرنا سب پر برابر شرط کیا گیا ہو اور نفع کی تقسیم بھی سرمایہ کے تناسب سے طے کی گئی ہو تو یہ صورت بھی بلاشبہ جائز اور صحیح ہے۔

۷. دو آدمیوں نے شرکت کی ایک کا سرمایہ ایک لاکھ ہے اور دوسرے کا سرمایہ دو لاکھ ہے اور نفع نصف نصف طے ٹھہرا، اور عقد کرتے وقت یہ طے ہو گیا کہ عمل صرف وہ کرے گا جس کا سرمایہ کم ہے یعنی ایک لاکھ ہے تو اس صورت میں کوئی خرابی نہیں شرعاً بالکل جائز اور دست ہے۔

۸. سرمایہ برابر ہو، البتہ بعض شرکاء زیادہ عمل کرتے ہیں اور بعض کم اور بعض بالکل کرتے ہی نہیں اور نفع کی تقسیم اس طرح ہوئی کہ زیادہ عمل کرنے والے کو سرمایہ سے بہت زیادہ مثلاً سرمایہ ۲۵ فیصد اور نفع ۴۰ فیصد دیا جاتا ہے اور تھوڑا کام کرنے والے کو سرمایہ سے معمولی زیادہ دیا جاتا ہے مثلاً ۲۵ فیصد اور نفع جو عمل نہیں کرتا اس کو سرمایہ کے تناسب سے یا اس سے کم دیا جاتا ہے مثلاً سرمایہ ۲۵ فیصد اور نفع ۲۵ فیصد یا ۲۰ فیصد؟ اب مذکورہ صورت جائز ہے چاہے سرمایہ برابر ہو یا مختلف۔

یہاں تک جو صورتیں ذکر کی گئی نہیں وہ سب جائز ہیں، شراکت داری میں ان میں سے کوئی بھی صورت اختیار کرنے میں حرج نہیں ہے، ذیل میں شراکت کی وہ صورتیں بیان کی جا رہی ہیں جو ناجائز ہیں ان سے بچنا ضروری ہے۔

شراکت کی ناجائز صورتیں

۱. خالد اور بکر نے شرکت کی، خالد کا سرمایہ ایک لاکھ ہے اور بکر کا سرمایہ دو لاکھ ہے اور نفع اس طرح طے ہوا کہ جتنا نفع ہو جائے وہ دونوں کے درمیان نصف نصف تقسیم ہو گا اور عقد کے اندر یہ طے ہوا کہ جس کا سرمایہ زیادہ ہے یعنی "بکر" عمل وہی کرے گا، تو اس صورت میں نفع کی جو شرح طے ہوئی ہے وہ خلاف شرع ہونے کی وجہ سے ناجائز اور باطل ہے۔

اس صورت کا حکم یہ ہے کہ دونوں اس ناجائز معاملے سے توبہ استغفار کر کے نفع راس المال کے تناسب سے تقسیم کریں یعنی ایک تہائی خالد جس کا سرمایہ ایک لاکھ ہے اور دو تہائی بکر جس کا سرمایہ دو لاکھ ہے، لے لیں۔

۲. دو آدمیوں نے آپس میں شرکت کی دونوں کا سرمایہ آپس میں برابر ہے لیکن نفع اس طرح طے ہوا کہ ایک کو ایک تہائی ملے گا اور دوسرے کو دو تہائی ملے گا، اور عمل صرف اس پر شرط کیا جس کو ایک تہائی ملتا ہے۔ تو اس صورت میں نفع کی جو شرح طے ہوئی ہے وہ خلاف شرع ہونے کی وجہ سے ناجائز اور باطل ہے۔

چنانچہ اس صورت میں نفع دونوں کے درمیان نصف نصف تقسیم ہوگا۔

۳. شرکاء نے اسلامی اصولوں کے مطابق شرکت کی، لیکن کچھ مدت گزرنے کے بعد ایک شریک نکلتا چاہتا ہے، اس کا طریقہ کاریہ ہو گا کہ پورا کاروبار ختم ہونے سے پہلے کسی ایک شریک کے نکلنے کی دو صورتیں ہیں:-

ا. نکلنے کے وقت پورا سرمایہ نقدی کی شکل میں ہو، اس صورت میں اس نکلنے والے شریک کو نفع میں سے اس کے لئے طے شدہ حصہ مع اصل سرمایہ دے کر علیحدہ کیا جائے۔ مثلاً تین شرکاء ہیں ہر ایک کا سرمایہ ایک ایک لاکھ ہے اور نفع میں سے ہر ایک کے لئے ایک تہائی حصہ طے ہوا تھا، تین مہینوں میں مزید تیس ہزار نفع ہوا اور اب پورا کاروبار سرمایہ نقدی کی شکل میں ہے تو اس نکلنے والے کو ایک لاکھ دس ہزار روپے دے کر علیحدہ کیا جائے یہ صورت شرعاً جائز اور درست ہے۔

ب. نکلنے کے وقت پورا سرمایہ اثاثہ کی شکل میں ہے تو یہاں پھر دو صورتیں ہیں۔

ان اثاثوں کی قیمت لگا کر جتنا حصہ اس نکلنے والے شریک کا بنتا ہے وہ اس کی مرضی سے اسی قیمت پر کوئی دوسرا شخص چاہے شریک ہو یا اس کے علاوہ ہو خرید کر اس کو علیحدہ کر دیا جائے، یہ صورت بھی شرعاً جائز ہے۔

ان اثاثوں کی قیمت لگا کر نکلنے والے شریک کا جو حصہ بنتا ہے اس کو اس کی مرضی اور خوشی کے بغیر کوئی دوسرا شریک کم قیمت پر خرید کر اس کو علیحدہ کر دے، یہ صورت ناجائز اور شرکت کے اسلامی اصولوں سے متصادم ہے اور یہ وہی صورت ہے جو آج کل کے اسلامی نامی بینکوں میں رائج ہے جو کہ شرعاً ناجائز ہے۔

چنانچہ اکابر اہل علم فرماتے ہیں کہ اگر شرکاء میں سے کوئی ایک مشارکہ ختم کرنا چاہے جبکہ دوسرا شریک یا باقی شرکاء کاروبار جاری رکھنا چاہیں تو باہمی معاہدے سے یہ مقصد حاصل کیا جاسکتا ہے، جو شرکاء کاروبار جاری رکھنا چاہتے ہیں وہ اس

شریک کا حصہ خرید سکتے ہیں، جو اپنی شراکت ختم کرنا چاہتا ہے اس لئے کہ ایک شریک کے ساتھ مشارکہ ختم ہونے کا عملاً یہ مطلب نہیں ہے کہ یہ مشارکہ دوسرے شرکاء کے ساتھ بھی ختم ہو جائے اس صورت میں مشارکہ چھوڑنے والے شریک کے حصے کی قیمت کا تعین باہمی رضامندی سے ہونا ضروری ہے، اگر اس حصے کی قیمت کے تعین میں اختلاف ہو اور شرکاء کے درمیان کوئی متفقہ قیمت طے نہ پاسکے تو مشارکہ چھوڑنے والا حصہ دار خود ان اثاثوں کو تقسیم کر کے دوسرے شرکاء سے علیحدہ ہو سکتا ہے یا تحلیل (لیکویڈیشن) یعنی اثاثوں کو بیچ کر نقد میں تبدیل کر کے۔

(مسلمان تاجر ص ۶۳ بحوالہ: اسلامی بینکاری کی بنیادیں ص ۴۴)

۴. شرکت میں نفع کی شرح کس اعتبار سے طے کرنا چاہئے؟ کیا کسی شریک کے لئے اگر کوئی لگی بندھی مقدار مقرر کر لی جائے مثلاً زید اور خالد کی آپس میں شرکت کی صورت میں یہ طے کر ان کہ زید ماہانہ دس ہزار روپے نفع میں سے اپنے حصے کے طور پر لے گا اور باقی ماندہ سارا نفع خالد کا ہوگا، اس صورت کا حکم یہ ہے کہ یہ جائز نہیں ہے کیونکہ شرکت میں ضروری ہے کہ ہر شریک کے نفع کی شرح کاروبار میں حقیقتاً ہونے والے نفع کی نسبت سے طے ہو۔ اس کی طرف سے لگائے جانے والے سرمایہ کی نسبت سے نہ ہو۔ یہ جائز نہیں ہے کہ کسی شریک کے لئے کوئی لگی بندھی مقدار مقرر کر دی جائے یا نفع کی ایک شرح طے کر لی جائے جو اس کی طرف سے لگائے گئے سرمائے سے منسلک ہو (یعنی کسی شریک کے بارے میں یہ طے کرنے کی بجائے کہ حقیقی منافع کا اتنا فیصد لے گا، یہ طے کر لینا کہ وہ اپنی لگائی گئی رقم کا اتنا فیصد لے گا) جائز نہیں ہے۔

۵. زید اور عمرو نے آپس میں شرکت کی اور آپس میں آدھے کے حساب سے نفع طے کیا لیکن ساتھ یہ بھی معاہدہ کیا کہ عمل کرنے والے یعنی زید کو حاصل شدہ نفع سے اولاً اس کے عمل کی اجرت کے طور پر مثلاً اس کے عمل کی اجرت کے طور پر مثلاً پانچ ہزار یا جتنا بھی ہو دیا جائے گا اس کے بعد باقی ماندہ نفع طے شدہ شرح کے تناسب سے تقسیم ہوگا تو اس صورت کا حکم یہ ہے کہ شریک کو ملازم رکھ کر نفع کے طے شدہ حصے کے علاوہ اپنے کام پر کسی قسم کی تنخواہ فیس یا معاوضہ دینا ناجائز اور مفسد شرکت ہے لہذا مذکورہ معاملہ ناجائز اور باطل ہے۔

۶. کسی نے ایک چلتے ہوئے کاروبار میں ایک لاکھ سرمایہ دیا تو انہوں نے کہا کہ آپ کو اس کا نفع ماہانہ پانچ ہزار روپے دیا جائے گا، تو یہ صورت شرکت کی نہیں، بلکہ صریح سود اور حرام ہے۔

لہذا اگر زید اور خالد شراکت کرتے ہیں اور یہ طے کر لیا جاتا ہے کہ زید ماہانہ دہزار روپیہ نفع میں سے اپنے حصے کے طور پر لے گا اور باقی ماندہ سارا نفع خالد کا ہو گا تو یہ شرکت شرعاً صحیح نہیں ہوگی، اسی طرح اگر اس بات پر اتفاق کر لیا جائے کہ زید اپنے سرمایہ مثلاً ڈیڑھ لاکھ کا پندرہ فیصد بطور منافع وصول کرے گا تو یہ بھی صحیح نہیں۔ نفع تقسیم کرنے کی صحیح بنیاد یہ ہے کہ کاروبار میں حاصل ہونے والے حقیقی نفع کا فیصد طے کیا جائے۔

(مسلمان تاجر ص ۶۴ بحوالہ: کذا فی: اسلامی بینکاری کی بنیادیں ص ۳۵، ۳۴)

شراکت کی کچھ اور صورتیں

۷۔ یہ تو ہمیں معلوم ہے کہ نفع کی نسبت شرکاء کے درمیان طے شدہ معاہدے کے مطابق سرمایہ کے تناسب سے مختلف ہو سکتی ہے لیکن کیا نقصان اور خسارے کا حکم بھی نفع کی طرح ہے یا دونوں میں فرق ہے؟ مثلاً زید اور خالد نے شرکت کی زید کا سرمایہ ایک لاکھ ہے اور خالد کا سرمایہ دو لاکھ ہے اور معاہدہ اس طرح ہوا کہ اگر نفع ہو تو دونوں کے درمیان نصف نصف تقسیم ہو گا اور اگر نقصان ہو تو بھی دونوں برابر اور نصف، نصف برداشت کریں گے، اس صورت کے شرعی حکم کے لئے یہ جاننا ضروری ہے کہ نفع اور نقصان دونوں میں فرق ہے نفع کی نسبت تو شرکاء کے درمیان طے شدہ معاہدے کے مطابق سرمایہ کے تناسب سے مختلف ہو سکتی ہے لیکن نقصان ہر صورت میں ہر ایک شریک اپنے سرمایہ کی نسبت ہی سے برداشت کرے گا لہذا اگر ایک حصہ دار نے چالیس فیصد سرمایہ لگایا ہے تو اسے لازماً خسارے کا بھی چالیس فیصد ہی برداشت کرنا پڑے گا، اس سے کم یا زیادہ نہیں، اگر کسی نے اس کے خلاف معاہدے میں کمی یا زیادتی کی شرط لگائی وہ شرط باطل اور کالعدم ہوگی، اس سے شرکت کے صحیح ہونے پر کوئی اثر نہیں پڑے گا۔

اوپر کی تفصیل سے معلوم ہوا کہ صورت سوال میں نفع تو طے شدہ معاہدے کے مطابق تقسیم ہو گا لیکن نقصان دونوں اپنے سرمایہ کے تناسب سے برداشت کریں گے، اور نقصان نصف نصف برداشت کرنے کی شرط لغو، ناجائز اور باطل ہے۔

لہذا زید کا سرمایہ چونکہ ۳۳.۳۳٪ ہے اس لئے وہ اتنا ہی نقصان برداشت کریگا اور خالد کا سرمایہ ۶۶.۶۶٪ ہے اس لئے وہ اس تناسب سے نقصان برداشت کرے گا۔

۸. زید اور خالد نے شرکت کی، دونوں کا سرمایہ دو، دو لاکھ روپے ہے اور دونوں کے درمیان نفع نصف، نصف طے ہو گیا ہے اب تین مہینے کے بعد ایک تیسرا آدمی مثلاً عمرو آکر ان کے ساتھ شریک ہونا چاہتا ہے، اس طرح شریک ہونے کی تین صورتیں ہو سکتی ہیں:-

(۱) ان تین مہینوں کی مدت میں نفع و نقصان کچھ بھی نہیں ہوا، اس صورت میں دونوں کے کل سرمایہ جو کہ چار لاکھ ہے کے تناسب سے شریک ہو سکتا ہے۔

(۲) مذکورہ مدت میں مثلاً بیس ہزار نفع ہوا ہے اس صورت میں کل سرمایہ مع اس نفع کے یعنی چار لاکھ بیس ہزار کے تناسب سے شریک ہو سکتا ہے۔

(۳) مذکور مدت میں مثلاً بیس ہزار نقصان ہوا ہے اس صورت میں اس نقصان کو چھوڑ کر باقی ماندہ یعنی تین لاکھ اسی ہزار سرمایہ کے تناسب سے شریک ہو سکتا ہے۔

(مسلمان تاجر ص: ۶۴)

عقد مضاربت اور اس کے بنیادی اصول

عقد مضاربت کی مکمل تفصیل تو ان شاء اللہ مالیات کے باب میں آرہی ہے، تاہم یہاں اس نسبت سے کہ عقد مضاربت سے صرف مال و سرمائے کا حصول ہی مقصود نہیں ہوتا بلکہ اس میں شراکت کا عنصر بھی موجود ہوتا ہے، اختصار سے یہاں اس کا ذکر کیا جا رہا ہے۔

عقد مضاربت دو شخصوں کے درمیان ایسے معاہدے کو کہا جاتا ہے جس میں ایک جانب سے سرمایہ اور دوسری جانب سے محنت ہو اور پھر حاصل ہونے والا نفع دونوں کے مابین حسب معاہدہ تقسیم کیا جاتا ہے۔

اب اگر دونوں جانب سے مال (سرمایہ) ہو تو پھر یہ عقد مضاربت نہیں ہوگا، بلکہ عقد شرکت ہوگا۔ اسی طرح اگر حاصل ہونے والا نفع پورا پورا صاحب سرمایہ (رب المال) کے لئے مشروط کر دیا گیا ہو تو پھر بھی یہ عقد مضاربت نہیں ہوگا اور اسی طرح اگر پورا نفع صاحب محنت (مضارب) کے لئے مشروط کر دیا گیا ہو تو یہ قرض ہوگا اور عقد مضاربت نہیں ہوگا۔

شرائط:

(۱) مضاربت میں سرمایہ کا نقدی ہونا ضروری ہے، اگر سرمایہ سامان، قرض یا جامد اثاثوں کی شکل میں ہوگا تو مضاربت صحیح نہیں ہوگی۔

(۲) عقد مضاربت کے وقت سرمایہ کا اس طور پر معلوم ہونا ضروری ہے کہ بعد میں کسی قسم کا جھگڑا پیدا نہ ہو، یعنی رب المال مضارب کو سرمایہ پر قبضہ کر دے یا اس کی طرف اشارہ کر دے۔

(۳) عقد مضاربت میں سرمایہ مکمل طور پر مضارب کے حوالہ کرنا ضروری ہے اس طور پر کہ پھر اس سرمایہ میں رب المال کا کسی قسم کا کوئی عمل دخل نہ رہے اسی طرح رب المال کوئی کام بھی نہیں کرے گا بلکہ کام صرف مضارب ہی کرے گا، اگر رب المال پر بھی کام کی شرط لگائی گئی تو مضاربت فاسد ہو جائے گی۔

(۴) عقد مضاربت میں منافع کی تقسیم حقیقی نفع کے تناسب سے طے کی جانی ضروری ہے، اگر کسی ایک کے لئے معین رقم یا سرمایہ کے تناسب سے پہلے سے نفع طے کر لیا (یعنی کل سرمایہ کا اتنا فیصد ملے گا) تو مضاربت جائز نہیں ہوگی۔

(۵) مضاربت کو صرف حاصل شدہ نفع میں سے ہی حصہ ملے گا، اصل سرمایہ میں سے کچھ بھی نہیں لے سکتا۔

(۶) اگر مضارب کے لئے اصل سرمایہ میں سے کچھ مشروط کیا گیا تو مضاربت فاسد ہو جائے گی۔

(۷) اگر نقصان ہو گیا تو اس کو پہلے حاصل شدہ نفع سے پورا کیا جائے گا، اگر اس سے بڑھ گیا تو وہ رب المال کے ذمہ ہو گا اور اصل سرمایہ سے پورا کیا جائے گا، مضارب کو نقصان کا ذمہ دار ٹھہرانا جائز نہیں، اگر کسی نے مضارب کو بھی نقصان کا ذمہ دار بنایا تو بھی ذمہ دار نہ ہو گا اور یہ شرط فاسد اور لغو ہوگی۔

باب نمبر انیس

اسلامی طریقہ تسویق (مارکیٹنگ)

اس باب میں درج ذیل فصلیں ہیں:

- پہلی فصل: تسویق کی تعریف اور اس کی حیثیت
 - دوسری فصل: تسویق کے آداب
 - تیسری فصل: بازار اور اس کے لئے شرعی ضوابط
 - چوتھی فصل: صارفین، بازار اور منڈیوں کا انتخاب
 - پانچویں فصل: مصنوعات کا انتخاب
 - چھٹی فصل: قیمت کی تعیین
 - ساتویں فصل: تجارتی تشہیر و اعلانات اور ان کے لئے شرعی ضوابط
 - آٹھویں فصل: مروجہ طریقہ تشہیر (ایڈورٹائزنگ) کا اخلاقی پہلو سے جائزہ
 - نویں فصل: مصنوعات کی ترسیل
 - دسویں فصل: سمسرہ (بروکر تاج) کے ذریعہ تسویق
-
- گیارھویں فصل: تجارتی ایجنسیوں کے ذریعہ تسویق
 - بارھویں فصل: تجارتی امتیاز (فرمچائز)
 - تیرھویں فصل: براہ راست تسویق
 - چودھویں فصل: تجارتی تسویق کی ترغیبات
 - پندرھویں فصل: تجارتی تسویق کی مروجہ مثالیں
-

پہلی فصل: تسویق کی تعریف اور اس کی حیثیت

۱. تسویق کی تعریف

اسلامی تسویق ایک ایسا عمل ہے جس کے ذریعہ ایک مسلمان تاجر یا فروخت کنندہ شرعی احکامات کی پابندی کے ساتھ پابندیوں کے ساتھ ساتھ صارف کی ضرورت و پسند کو مد نظر رکھتے ہوئے، مطلوبہ اشیاء کو بہتر انداز سے مہیا کرتا ہے اور پھر اس کی مناسب قیمت مقرر کر کے اعلان و تشہیر اور تعلقات عامہ کے ذریعہ صارف تک پہنچاتا ہے اور اس تمام کام میں خدمت خلق کا جذبہ اس کے پیش نظر رہتا ہے۔

اگر مندرجہ بالا تعریف کو سامنے رکھتے ہوئے اسلامی طریقہ تسویق کیلئے الگ الگ نکات بنائے جائیں تو وہ کچھ اس طرح ہونگے:

- ان بازاروں، منڈیوں اور خریدار و صارفین کا انتخاب کرنا جن کے ساتھ آپ لین دین اور کاروبار کرنا چاہیں گے تاکہ ان کی ضرورتوں اور پسند کو مدنظر رکھا جائے۔
- اپنے صارفین کی ضرورتوں کو احسن طریقہ سے پورا کرنے کے لئے مناسب مصنوعات اور ان کا مناسب ڈیزائن، شکل و صورت اور صفات و خصوصیات کو متعین کرنا تاکہ آپ ان کی راحت و سہولت و سہولت بن سکیں اور آپ کی اشیاء اور مصنوعات ان میں مقبول ہو سکیں۔
- صارفین کی خدمت کے جذبہ سے اشیاء کی مناسب قیمتیں متعین کرنا۔
- صارفین کو اپنی فراہم کردہ اشیاء کے تعارف کی ترتیب بنانا تاکہ خریدار و صارفین کو آپ کی مصنوعات، اشیاء و خدمات کا علم ہو سکے اور اس سلسلہ میں اپنے تجارتی ادارے میں کے لئے مخصوص نام و مارکہ تیار کرنا۔
- صارفین اشیاء کو پہنچانے کا ایسا انتظام کرنا کہ انہیں مطلوبہ اشیاء بے سہولت دستیاب ہوں۔

۲. ادارے میں تسویق کی جگہ اور اس کو باقی شعبوں کے ساتھ مربوط کرنا

تسویق کی صورت حال کو مزید واضح کرنے کیلئے شعبوں کو مربوط کرنے کی ترتیب کے متعلق تفصیل بیان کرنا ضروری

ہے:

۱. تسویق کے متعلق تمام کوششوں کو وجود دینے کے بعد مصنوعات کی درج ذیل ترتیب ہونی چاہئے:
 ۱. مصنوعات کی بازار میں مقبولیت کا درجہ۔
 ۲. صارفین کون ہیں؟
 ۳. ان کو کیسے مہیا کیا جائے گا۔
۲. پھر شعبہ پیداوار میں ان کی تیاری کو شعبہ تسویق کی طرف سے مہیا کردہ معلومات کی روشنی میں یقینی بنانا۔
۳. پھر شعبہ مالیات و حسابات کو میزانیہ اور پیداوار کیلئے سرمائے کی دستیابی کو یقینی بنانا۔
۴. اس کے بعد افرادی قوت کے شعبہ کو کام کرنا ہوتا ہے جس کو مصنوعات کی تیاری اور ان کی تسویق اور فروخت کو یقینی بنانے کیلئے افرادی قوت کو حاصل کرنا اور ان کی تربیت کرنا ہوتا ہے۔

۱. بازار کی ضروریات کو سنبھالنا

بعض لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ تسویق کا کام ادارے کیلئے خریدار پیدا کرنا ہوتا ہے لیکن اسلامی تجارت میں تسویق کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ ضرورت مند خریداروں و صارفین کو ادارے کی اشیاء کے متعلق معلومات مہیا کر کے ان کی ضروریات کو احسن طریقے سے پورا کرنے کی کوشش کی جائے، لہذا صارفین کی ضرورتوں کی صورت حال کے حساب سے تسویقی صورت حال تبدیل ہوگی یعنی کبھی خریداروں ان اشیاء کی ضرورت نہیں ہوگی اور کبھی درمیانہ درجے کی ضرورت ہوگی اور کبھی زیادہ ضرورت ہوگی اور کبھی شدید ضرورت ہوگی تو اس کے حساب سے ادارے کو کام کرنا ہوگا تاکہ صارفین کی زیادہ سے زیادہ خدمت کی جاسکے۔

دوسری فصل: تسویق کے آداب

جب یہ بات واضح ہے کہ مسلمان تاجر کی تجارت انسانیت کی خدمت کیلئے ہوتی ہے اور وہ اس کے ذریعے دوسروں کی نفع رسانی کے لئے تجارت کرتا ہے اس لئے اس کا تجارتی سامان کی قسم کا انتخاب وغیرہ تمام امور اسی بنیاد پر ہوتے ہیں، اس لئے اس کو اپنی مصنوعات کے فروخت کرنے کیلئے نہ تو لمبا چوڑا تسویقی (مارکیٹنگ) نظام بنانا پڑتا ہے اور نہ اس پر اپنے سرمائے کے معتد بہ حصہ (مثلاً سرمائے کا اسی فیصد یا کم و بیش) کو ضائع کرنے کی ضرورت پیش آتی ہے، اس کا سامان ضرورت زندگی سے متعلق ہوتا ہے، اس لئے خود بخود اور لگے ہاتھوں فروخت ہوتا ہے، اور اس سلسلے میں لمبی چوڑی تنگ و دو میں نہیں پڑنا پڑتا، چنانچہ اس کی پوری توجہ اور دھیان اپنی تجارت کے ذریعے انسانیت کی خدمت اور رفاه عامہ کے کاموں پر صرف ہوتی ہے اور تسویق کے بے سود اخراجات اس کے لئے غیر ضروری ہو کر اس کی بچت کا موجب بھی ہوتے ہیں اور اس کی مصنوعات کی لاگت بھی بڑھنے کی بجائے خریدار کے قابو اور پہنچ میں رہتی ہے نتیجتاً اسے فروخت میں آسانی ہوتی ہے۔

تاہم چونکہ آج کل انسانی زندگی کی ترتیب کافی مختلف ہو گئی ہے، آبادیاں دور دراز تک پھیل گئی ہیں، اور کسی چیز کے خریدار و ضرورت مند کے کسی ایک علاقے، شہر و محلہ میں ملنے کی بجائے مختلف شہروں و ملکوں میں بکھرے ہوئے ہوتے ہیں، لہذا مناسب یہ ہوا کہ اسلامی تعلیمات کی روشنی میں تسویق اور اس کے ضروری آداب کو بیان کر دیا جائے، تاکہ وہ تجارتی منتظم و مسوق کے لئے رہنمائی کا سبب بن سکے۔

۱. تسویق کے ذریعے کسی دوسرے تاجر کی حق تلفی اور کسی کے ساتھ زیادتی نہ ہو

"حضرت عبد اللہ بن عمر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: کامل مسلمان وہ ہے کہ جس کی زبان اور ہاتھ سے مسلمان امن میں رہیں اور مہاجر وہ ہے جو اللہ کی منع کی گئی باتوں سے رک جائے" (بخاری و مسلم) اور ترمذی و نسائی میں اضافہ ہے کہ "اور مؤمن وہ ہے کہ جس سے لوگوں کے اموال اور ان کی جانیں امن میں ہوں" الغرض اس تسویقی مہم میں کوئی ایسا کام نہ سرزد نہ ہو کہ جس سے کسی کو (خواہ وہ خریدار ہو یا حریف و مقابلہ کرنے والا تاجر ہو) نقصان پہنچے۔

اسلام نے جس طرح تاجر کو خریدار و استعمال کنندہ کو سامان مہیا کر کے ان کی خدمت کرنے کی تعلیم دی ہے، ایسے ہی تاجر کو آپس میں ایک دوسرے کے ساتھ تعاون رواداری اور حسن معاملہ کر کے تعاون کرنے کی تعلیم دی ہے، ایک دوسرے کا مقابلہ کرنا، ایک دوسرے کو نیچا دکھانا، ایک دوسرے کو کاٹنا اور اس کا مقابلہ کرنا، ایک دوسرے سے آگے نکلنا، دوسرے کو نقصان پہنچانا ان سب کاموں سے منع کیا ہے، بلکہ مقابلے والی صورت میں دوسرے تاجر کو آگے بڑھانا اس کی مدد کرنا، اس کی حوصلہ افزائی کرنا سکھایا ہے، طاقتور تاجر کمزور ضعیف تاجروں کی مدد کریں، اور ان کے ساتھ تعاون کریں، اللہ تعالیٰ نے بڑے تاجر کو تجارت میں مہارت و ہنرمندی اس لئے سکھائی ہے کہ وہ اس سے انسانیت کی خدمت کرے، چنانچہ اسلامی معاشرے کے مسلمان تاجروں کی اور تابعین و تبع التابعین کی دور کے تاجروں کی مثالیں ملتی ہیں کہ وہ بازار میں ایک دوسرے کا مقابلہ کرنے کی بجائے ایک دوسرے کا تعاون کرتے تھے، آپ اس سے اندازہ لگا سکتے ہیں، کہ اس طرح کی طرز تجارت سے تاجروں کی توانائیاں ان غیر اخلاقی مقابلہ بازی وغیرہ میں صرف ہونے کی بجائے اپنے کام میں ترقی کرنے میں خرچ ہوتی ہوگی، ایک بازار میں ایک قسم کے تاجر آپس میں مقابلہ بازی کریں گے، اور اس پر توانائیاں خرچ کر دیں گے، تو ان کے پاس اپنی تجارت کو ترقی دینے میں کوئی وقت نہیں بچے گا، مثلاً ایک بازار میں ایک ہی طرح کے کاروبار کے سو تاجر ہیں تو ننانوے تاجر آپ کو نقصان دینے میں لگے ہوئے اور آپ اس نقصان سے بچنے کی کوشش کے ساتھ ساتھ ان کو بھی نقصان پہنچانے کی کوشش کر رہے، تو اس طرح تاجروں کی کتنی توانائیاں ضائع ہوگی اور اسلام جو تعلیم دیتا ہے، اس کی رو سے ننانوے کے ننانوے آپ کے ساتھ تعاون کرنے میں لگے ہوں گے اور آپ ان کے ساتھ تعاون کرنے میں لگے ہوں گے، تو اس طرز عمل و طرز تجارت سے آپ کو اور آپ کے ساتھ پورے بازار کو کتنی راحت و سہولت و عافیت حاصل ہوگی اور تجارتی مقابلے کی پریشانیوں سے نجات ہوگی، یہی وجہ تھی صحابہ کرام رضوان اللہ تعالیٰ علیہم اجمعین و تابعین و تبع التابعین رحمہم اللہ کی تجارت کو دیکھ کر ہی کافر مسلمان ہو جاتے تھے، لہذا تسویق بھی ایسی شکل میں کرنی ہے کہ اس میں حریف تاجر کے ساتھ تعاون کی شکل ہو نہ کہ مقابلہ بازی کی۔

حضرت ابن عمر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا "تم میں سے کوئی آدمی اپنے بھائی کے سودے کے اوپر ہر گز سودا نہ کرے اور اپنے بھائی کے شادی کے پیغام کے اوپر شادی کا پیغام نہ بھیجے ہاں اس کی اجازت سے ایسا کر سکتا ہے" (مسلم) بخاری کی روایت میں یہ اضافہ بھی ہے کہ "اپنے بھائی کے بھاؤ کے اوپر بھاؤ بھی نہ کرے"، حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا "تم بعض بعض کے سودے کے اوپر سودا نہ کریں" ان احادیث سے واضح ہوتا ہے کہ اسلام یہ پسند نہیں کرتا کہ مسلمان تاجر دوسرے تاجر کے ساتھ مقابلہ کرے اور اسے نقصان پہنچانے کی کوشش کرے۔

یورپ کے تاجر بغداد آئے ان کا واقعہ لکھنا ہے

[Comment M4]: یورپ کے تاجر بغداد

آئے ان کا واقعہ لکھنا ہے۔

۲. تسویقی مہم سچائی و امانت داری پر مشتمل ہو

حضرت ابو سعید خدری رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: سچا اور امانت دار سودا گر انبیاء، صدیقین اور شہداء کیساتھ ہو گا۔

(تاجرو! جنت کیسے جاؤ گے؟ ص: ۱۷ بحوالہ جامع ترمذی، منہج داری، سنن دار قطنی)

حضرت حکیم بن حزام رضی اللہ تعالیٰ عنہ سے مروی ہے کہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ خرید و فروخت کرنے والے کو (بیع توڑنے) کا حق ہے جب تک وہ اپنی جگہ سے نہ ہٹیں۔ اگر بائع و مشتری سچ بولیں اور مال اور قیمت کے عیب اور کھرے کھوٹے ہونے کو بیان کر دیں تو ان کے بیع میں برکت ہوتی ہے اور اگر عیب کو چھپالیں اور جھوٹے اوصاف بتا دیں تو ان کی خرید و فروخت میں برکت ختم کر دی جاتی ہے۔

(مطہر حق ج: ۳، ص: ۶۵، بحوالہ بخاری و مسلم)

حضرت ابو ذر رضی اللہ عنہ اور حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ "سب سے پہلے جنت میں داخل ہونے والا سچا تاجر ہو گا۔"

(تاجرو! جنت کیسے جاؤ گے؟ ص: ۱۴ بحوالہ کنز العمال ج: ۴ ص: ۱۱)

حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہ کی ایک دوسری روایت میں ہے کہ سچے تاجر کو جنت میں جانے سے روکنے والی کوئی چیز نہیں ہے۔

(تاجرو! جنت کیسے جاؤ گے؟ ص: ۱۴ بحوالہ کنز العمال ج: ۴ ص: ۸)

نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ "بیچ بولنے والا تاجر قیامت کے روز عرش کے سایہ میں ہوگا۔"

(ترغیب ج ۳ ص ۵۸۵)

اسلامی طریقہ تجارت کے دوسرے حصے میں سپائی و امانت داری کی متعدد احادیث گزر چکی ہیں، یہاں چند ذکر کرنے کا مقصود یہ ہے کہ تسویق میں سپائی و امانت داری کو پوری طرح اپنانا ہوگا اور تسویق مہمات اور تسویقی حکمت عملیوں کہیں بھی سپائی و امانت داری کو ہاتھ سے نہیں جانے دینا ہوگا تو اس سے ان شاء اللہ تسویق میں خیر و برکت ہوگی اور خریداروں کی خدمت بھی باحسن طریقے سے ہو جائے گی۔

۳. تسویقی مہم میں اسراف نہ ہو۔

اپنے سامان فروخت کرنے کے زور میں تسویقی مہم ایسے طریقے سے نہ چلائی جائے کہ اس پر بہت زیادہ خرچ آجائے اور بہت زیادہ سرمایہ لگ جائے اور پھر اس کا بوجھ خریدار پر پڑے اور اس کو اس کی قیمت چکانی پڑے، اللہ تعالیٰ نے اسراف سے منع فرمایا ہے اور اسراف و تبذیر کرنے والوں کو شیطان کے بھائیوں سے تعبیر کیا ہے، اسراف کی وجہ سے صارف پر اس کام کا خرچ پڑتا ہے، جس سے اس کے ساتھ زیادتی ہوتی ہے۔ اس لئے تسویق کے کسی بھی کام میں کسی طرح کا اسراف نہ کیا جائے اس سے شعبہ تسویق کا بھی فائدہ ہوگا کہ ان کے اخراجات کی بچت بھی ہوگی اور خریدار و صارف کا بھی کہ انہیں مناسب قیمت میں چیز مل جائے گی۔

۴. تسویقی مہم میں نامناسب ترغیبات سے اجتناب

تسویقی مہم ایسی ترتیب سے نہ ہو کہ ترغیبات کے ذریعے جس چیز کی خریدار کو ضرورت ہی نہیں وہ اسے ان ترغیبات سے متاثر ہو کر خرید بیٹھے اور اس سے اس کے ماہانہ اخراجات کا میزانیہ متاثر ہو جائے اور وہ پریشانی میں مبتلا ہو۔ کسی کو پریشانی و مالی تکلیف میں مبتلا کرنا شرعاً جائز نہیں ہے۔

تسویقی مہم میں ایسی ترغیبات سے اجتناب ضروری ہے بن سے متاثر ہو کر لوگ اسراف و تبذیر میں مبتلا ہوں اور خرید غیر ضروری اشیاء خرید کر اپنے ماہانہ اخراجات کا میزانیہ متاثر کر بیٹھے۔

۵. تسویقی مہم میں جھوٹ اور دھوکے کو ذریعہ نہ بنایا جائے

دھوکہ کی تعریف

ابن حجر الہیثمی نے لکھا ہے کہ غش و دھوکہ یہ ہے کہ سامان والا کسی ایسی بات کو چھپائے کہ خریدنے والے کو اگر اس کا پتہ لگ جائے تو وہ اس چیز کو اس قیمت پر نہ خریدے۔

عام طور پر اشتہاری مہم میں غلط بیانی کے ذریعہ صارفین کو ورغلا کر اپنی مصنوعات فروخت کرنے کی کوشش کی جاتی ہے اور اسے ایک فن کا نام دیا جاتا ہے، مثلاً کسی دوا کے بارے میں یوں کہا جاتا ہے کہ ساٹھ فی صد ڈاکٹروں نے اس کے استعمال کی تاکید کی ہے، حالانکہ حقیقتاً ایسا نہیں ہوتا، یا یوں کہہ دیا جاتا ہے کہ شاک محدود ہے، حالانکہ سٹور بھرے پڑے ہیں، یا بعد از فروخت ۳ سالہ گارنٹی جبکہ بعد میں حیلے بہانوں سے گارنٹی کے مطالبہ کو تسلیم نہیں کیا جاتا۔

۶. تسویق ربا (سود) سے خالی ہو

تسویقی مہم کے دوران یا تسویق کے نتیجے میں کوئی ایسا معاملہ کرنا پڑے جو ربا پر مشتمل ہو تو اس سے بچا جائے، ربا کی حرمت پر اجماع امت ہے اور اللہ تعالیٰ کا اعلان جنگ ہے۔ حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا کہ سود خوری کے ستر حصے ہیں ان میں سے ادنیٰ اور معمولی ایسا ہے جیسے کہ اپنی ماں کے ساتھ منہ کالا کرنا۔

(سنن ابن ماجہ، شعب الایمان للبیہقی)

سود کی مکمل تفصیل معاش کے باب میں گذر چکی ہے، لہذا تسویقی مہمات کو سود سے پاک رکھنا بہت ہی ضروری ہے، علماء کرام سے پوچھ پوچھ اپنی تسویقی مہم کو سود اور اسی طرح کی دیگر محرّمات سے پاک رکھنا ان شاء اللہ باعث خیر و برکت ہو گا۔

۷. تسویق مؤثر غرر و قمار پر مشتمل نہ ہو

غرر بڑا وسیع مفہوم رکھتا ہے اور شریعت میں معاملات کے اندر جہاں بھی غرر اس کو ناجائز قرار دیا گیا ہے، غرر کے لفظی معنی یہ بیان کئے گئے ہیں کہ "ہر وہ چیز جس کے ظاہر کو تم پسند کرو! لیکن اس کا باطن مکروہ ہو" اس کا ترجمہ دھوکہ سے بھی کیا جاتا ہے لیکن ہر دھوکہ کو غرر نہیں کہتے، بلکہ جس میں مندرجہ ذیل تین چیزوں میں سے ایک چیز پائی جائے وہ غرر ہوتا ہے:

(۱) بیع مقدور التسلیم نہ ہو، یعنی جس چیز کو بیچ رہا ہے اس کی تسلیم (حوالہ کرنے) پر قادر نہ ہو، مثلاً کوئی شخص ہوا میں اڑتے ہوئے پرندے کو فروخت کرتا ہے یا دریا و سمندر میں تیرتی ہوئی مچھلی کو فروخت کرتا ہے، اب معلوم نہیں کہ بعد میں اس پرندے یا مچھلی کو پکڑ سکے گا یا نہیں۔

(۲) بیع یا ثمن یا اجل ان تینوں میں سے کوئی چیز مجہول ہو، مثلاً سامنے بہت سارے کپڑے رکھے ہیں اور ہاتھ میں ایک پتھر لے کر وہ پتھر مارا اور کہا کہ جس کپڑے کو لگ جائے گا اس کی بیع ہوگی، تو اس صورت میں بیع مجہول ہے، اسی طرح بائع مشتری کو یہ کہے کہ میں کپڑا تمہاری طرف پھینکوں گا اور تم کپڑا میری طرف پھینک دینا، اس صورت میں بیع اور ثمن دونوں مجہول ہیں۔

(۳) عقود معاوضہ میں تملیک کو کسی خطر پر معلق کرنا، خطر کا معنی یہ ہے کہ کوئی ایسا آنے والا واقعہ جس کے واقع ہونے یا نہ ہونے دونوں کا احتمال ہو، اس واقعہ پر تملیک کو معلق کر دیا جاتا ہے، یعنی اگر یہ واقعہ پیش آگیا تو میں نے اپنی فلاں چیز کا تمہیں ابھی سے مالک بنادیا، مثلاً اگر جمعرات کے دن بارش ہوگئی تو یہ کتاب تمہیں پچاس روپے میں فروخت کردی، اس صورت میں کتاب کی فروختگی جو تملیک کا ایک شعبہ ہے اس کو بارش کے وقوع پر معلق کر دیا گیا اور یہ خطر ہے کہ بارش کے ہونے یا نہ ہونے دونوں کا احتمال ہے اور اس کو قمار یا جوایا میسر بھی کہتے ہیں۔

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ج: ۲، ص: ۱۶۵ تا ۱۷۷)

فقہاء کا اتفاق ہے کہ غرر کثیر خرید و فروخت میں جائز نہیں ہے، لہذا جب غرر کثیر پر مشتمل کسی چیز کی بیع و فروخت جائز نہیں تو اس کی تسویق بھی ناجائز اور غیر ضروری ہوگی، اس لئے تسویق کی مہم شروع کرتے

وقت ہی اس بات کا اطمینان کر لیا جائے کہ اس تسویق کے نتیجے میں وجود میں آنے والا معاملہ کہیں غرر کثیر پر مشتمل تو نہیں ہے، اگر ایسا ہو تو پہلے ہی اس سے احتیاط برت لی جائے۔

۸. تسویق محرم ذخیرہ اندوزی پر مشتمل نہ ہو

ایسی ذخیرہ اندوزی کرنا جس سے لوگوں کو ضرر پہنچے اس سے اسلام نے منع کیا ہے، لہذا تسویق کی حکمت عملی بناتے وقت اس کا اہتمام کر لیا جائے کہ کہیں ذخیرہ اندوزی کا ارتکاب تو نہیں کرنا پڑے گا اور اگر ایسا ہے تو اس کی تسویق سے اجتناب کر لیا، کیونکہ دوسروں کو نقصان پہنچانے والی ذخیرہ اندوزی سے اسلام نے منع کیا ہے۔

چنانچہ حضرت عبداللہ بن فضلہ رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ میں نے آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم سے سنا وہ فرماتے ہیں کہ ذخیرہ اندوزی تو گنہگار ہی کر سکتا ہے۔

(ترمذی ج: ۱، ص ۲۵۱، ابوداؤد ج: ۲، ص ۲۳۱)

تشریح

مندرجہ بالا حدیث میں ذخیرہ اندوزی کی ممانعت موجود ہے اور حدیث سے ظاہر ہو رہا ہے کہ گنہگار کی علامت یہ ہے کہ وہ ذخیرہ اندوزی کرتا ہے (یہ بات صرف تاجروں کے لئے ہے عام مسلمانوں کے لئے نہیں)۔ ذخیرہ اندوزی کی تفصیل اور اس کا حکم دوسرے حصے میں مسلمان تاجر کی صفات میں گزر چکا ہے۔ پیداوار کو کم کر دینا اور کبھی زائد پیداوار کو ضائع کر دینا، سامان تجارت کے کو درآمد کرنا اور اس کو لوگوں کی ضرورت ہونے کے باوجود روکنا اور بازار میں نہ اتارنا یہ سب ذخیرہ اندوزی کی صورتیں ہیں، علماء کرام سے ذخیرہ اندوزی پاک تسویق کے متعلق اطمینان کرے تسویق ایسے طریقے سے کی جائے کہ نقصان دہ ذخیرہ اندوزی کی صورت نہ بنے تاکہ تجارت کو زیادہ سے زیادہ باعث برکت اور دوسروں کی خدمت کے قابل بنایا جاسکے۔

۹. تسویق میں محرمات سے اجتناب برتنا

تسویق میں شرعاً ناجائز ذرائع کے استعمال سے اجتناب کیا جائے، مثلاً گانے یا موسیقی کا استعمال، غیر محرم کی تصاویر یا فلم وغیرہ، اس سے تجارت میں برکت نہیں رہتی اور اللہ تعالیٰ کی مدد و نصرت بھی ختم ہو جاتی ہے، خریدار و صارف کے دل میں تو اللہ تعالیٰ نے ہی ڈالنا ہے کہ وہ فلاں سے خریدے اور جب ہم نے اس رب کو ناراض کر لیا تو وہ خریداروں کے دلوں کو ہمارے سامان کی طرف سے پھیر دے گا، ان کا دل ہمارے سامان کو خریدنے کے لئے آمادہ ہی نہ ہو گا، نیز جب ہم ناجائز ذرائع کو اپنی تسویقی مہم استعمال کریں گے تو اس ناجائز ذرائع سے جو ادارے منافع حاصل کریں گے، یہ منافع ان کی ان غیر شرعی چیزوں کی ترویج میں استعمال ہو گا۔ (تشہیر کی فصل میں مزید تفصیل آرہی ہے)

۱۰. جس چیز کی تسویق کی جارہی ہو وہ حرام نہ ہو

حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہ کی روایت میں ہے کہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ اللہ تعالیٰ جب کسی قوم پر کسی چیز کو حرام کر دیتے ہیں تو اس کی قیمت کو بھی فرما دیتے ہیں۔

(اخرجہ امام احمد فی مسندہ ۴/۹۵، وابوداؤد: ۳۸۸۸/۳، ۷۵۸/۳)

حضرت تمیم داری رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی پاک علیہ السلام نے فرمایا کہ جس چیز کا کھانا اور پینا حلال نہیں اس کی قیمت بھی حلال نہیں ہوتی۔

(اخرجہ الدار قطنی فی سننہ ۳/۷ نمبر ۲۲)

اسلام میں حرام چیز کی خرید و فروخت کی ممانعت کی گئی ہے، لہذا اس بات کا خیال بھی رہے کہ جس چیز کی تسویق کی جارہی ہو وہ حلال اور مباح ہو، کہیں حرام نہ کیونکہ حرام کو بیچنا اور اس کی قیمت لینا بھی جائز نہیں ہے، اس لئے اس بات کا پوری طرح خیال کر کے تسویق کے لئے منصوعات منتخب کی جائیں، تاکہ تجارت و تسویق سے اللہ تعالیٰ کا کوئی حکم نہ ٹوٹے۔

تیسری فصل: بازار اور اس کے لئے شرعی ضوابط

(الشیخ سامر مظہر ^{فظہ}، پی ایچ ڈی، اسلامی حساب کتاب)

بازار کے متعلق اسلامی تعلیمات کی ضرورت واہمیت

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے مسلمانوں کے اپنے مابین اور اپنے اور ریاست کے مابین تعلق کو واضح فرمادیا ہے،

فرمایا:

"المسلمون شركاء في ثلاث: في الكلاء والماء والنار"

(سنن أبی داود: ۳۰۱۶)

کہ مسلمان تین چیزوں میں شریک ہیں، گھاس اور پانی اور آگ میں نیز ذخیرہ اندوزی، دھوکہ دہی، فروخت کے وہ طریقے جو لوگوں میں تنازعات کا سبب بنیں، سے منع فرمایا، اس کو یقینی بنانے کے لئے بازار کے محتسب کی ذمہ داری کا تصور دیا، جس سے بوقت ضرورت شریعت کی تطبیق اور عوام الناس کی مصلحت و حاجت کو یقینی بنانے کی غرض سے دخل اندازی کا مطالبہ ہوتا ہے، یہ وہ ریاستی ترتیب ہے، جس میں لوگوں کے لئے اقتصادی و معاشی حریت و آزادی کے ساتھ ان کی اجتماعی و انفرادی مصلحتوں کی حفاظت کو یقینی بنایا جاتا ہے، چنانچہ ریاست کو ذخیرہ اندوزی، تاجرانہ مظالم، معاملاتی جھگڑوں سے بچنے کے ساتھ، شریعت کی خلاف ورزی سے بچتے ہوئے، بازار کو فریقین خریدار اور فروخت کنندگان میں سے کسی بھی فریق کے تسلط قائم کرنے سے بچاتے ہوئے پوری آزادی کے ساتھ ضروریات کے تکفل کا ذریعہ بنایا جاتا ہے۔

بازار کی صفت یہ ہے کہ اس میں خرید و فروخت اور سامان کے تبادلے، خریدار اور فروخت کنندہ اپنا اپنا فائدہ اٹھاتا ہے، اس میں وقت کا بھی اہم کردار ہوتا ہے، کیونکہ یہ کاروائیاں فوراً تو انجام پذیر نہیں ہوتیں اور ان کے انجام پذیر ہونے تک قیمتوں میں بہت سی تبدیلیاں رونما ہو چکی ہوتی ہیں، جس سے تنازعات کے وجود میں آنے کا اندیشہ ہو سکتا ہے، لہذا یہاں قرآن و حدیث اور فقہاء کرام کے استنباط اور چودہ سو سالہ امت مسلمہ کے تجربہ سے مستفید ہونا چاہئے۔

بازار وہ جگہ ہوتی ہے، جہاں سامان وغیرہ لایا جاتا ہے، جہاں خریدار اور فروخت کنندگان جمع ہوتے اور سامان کا سامان کے بدلے میں یا نقد رقم کے بدلے میں فوراً ادائیگی کی صورت میں یا ادھار کی صورت وغیرہ مختلف شکلوں میں تبادلہ کرتے ہیں، بازار کا محتسب ہوتا ہے، جس کی کئی ذمہ داریاں ہوتی ہیں جسے ابن تیمیہ رحمہ اللہ نے بیان فرمایا ہے کہ محتسب کی ذمہ داری یہ ہوتی ہے کہ وہ بازار کی نگرانی کرے، وہ بیٹانے اور ناپ تول کے آلات وغیرہ کی پرتال کرتا رہے، بازار کی عادلانہ قیمت متعین کرے، ذخیرہ اندوزی سے منع کرے، ماکولات و مشروبات وغیرہ کی خرید و فروخت میں دھوکہ دہی سے باز کرے، بازار میں

آمد و رفت کی روانی کے لئے راستے سے رکاوٹیں ہٹوائے غرضیکہ بازار کی سرگرمیوں کو عادلانہ طریقے سے بحال رکھنے کی ذمہ داری بازار کے محتسب کی ہوتی ہیں۔

(ابن تیمیہ، المحشیۃ فی الاسلام، ص ۳۰ ج ۱)

امام غزالی رحمۃ اللہ علیہ نے بازاروں کی ضروریات کے پیش نظر مخازن (سامان کے گودام) کو بھی ضروری قرار دیا اور یہ بھی بتایا کہ لین دین کرنے والوں میں کسی چیز کی ضرورت کی زیادتی ہی طلب و رسد کے عوامل کا تعین کرتی اور ان کے درمیان قیمت متبادلہ کو متعین کرتی ہے، یہ بھی بیان فرمایا کہ طلب کی کمی کی صورت میں تاجر اپنے سامان کو دوسری جگہ لے جانے پر مجبور ہوتے ہیں جہاں ضرورت زیادہ ہو، ان کو ایسے لوگوں کی ضرورت ہوتی ہے جو ان کے سامان کو دوسری جگہ منتقل کر دیں، کیونکہ سب تاجروں کے پاس وسائل نقل مہیا نہیں ہوتے، اس ضرورت نقل کے پیش نظر ایک ایسے پیشے کی احتیاج قائم ہوتی ہے جو بازار کی قوت خرید کے ساتھ جڑا ہوتا ہے، ان کو ایسے تاجر جو نقل و حمل کی ذمہ داری اٹھاتے ہیں کے نام سے موسوم کیا ہے اور ان کے اہل بازار کے ساتھ معاملہ کو عقد اجارہ کے ساتھ تعبیر کیا ہے، اسی طرح بازار میں لین دین کرنے والوں کو ایسے فیصلہ کرنے والے کی ضرورت ہوتی ہے، جو ان کے درمیان وسیط کے طور پر ان کے معاملات میں اختلافات کو دور کرنے کا کردار ادا کرے، جو سونا، چاندی اور پتیل کو مالی چیزوں کے ماپنے اور ان کا تبادلہ کرنے میں کردار ادا کرے، پھر اس بات کی ضرورت بھی پیش آئی کہ پیسوں کو ڈھال کر ان کو نقد یعنی کرنسی بنالیا جائے اور منقش کر کے اس پر اپنا نشان بنا کر اس کی ملکیت کو ثابت کیا جائے، جس کے لئے دار الضرب والصیاف کا محکمہ بنانا پڑا، اسی طرح کاروباری ضروریات بڑھتی رہیں اور آج کی عملی اشکال و صورتیں اختیار کر گئیں۔

(الغزالی، احیاء علوم الدین، ج ۳، ص ۳۹۶)

علامہ ابن خلدون رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا کہ بازار لوگوں کی مختلف حاجتوں و ضروریات کو مشتمل ہوتا ہے، جن میں کچھ تو بنیادی ضرورت کی ہوتی ہیں، جیسے اناج و غلہ اور اسی کے ہم معنی چیزیں، جیسے باقلاء، پھلی، لوبیا، پیاز، لہسن وغیرہ اور اسی طرح کی دیگر چیزیں اور کچھ حاجت و ضرورت کو پورا کرنے میں دوسرے درجہ میں معاون ہوتی ہیں، جیسے کھالیں، پھل، ملبوسات، سواری، تمام فیکٹریاں اور عمارتیں وغیرہ۔

(ابن خلدون، المقدمة، مطبعة مصطفى محمد بصر، ص ۳۶۲)

اس کے بعد ابن خلدون رحمہ اللہ طلب و رسد کے اثرات کے ذریعہ قیمت کی تعیین میں کردار ادا کرنے کے لئے دو

چیزوں کو بنیادی کردار کے طور پر ذکر فرماتے ہیں:

۱. علاقے کی سکائی تعداد۔

۲. اس چیز کے بنیادی ضروریات میں سے یا دوسرے درجے کی ضروریات میں سے ہونا۔

انہوں نے یہ اصول بیان کیا کہ بنیادی ضروریات والی چیز کی کمی قیمت کے بڑھنے میں زیادہ اثر انداز ہوگی، بنسبت اس کے کہ وہ دوسرے درجے کی ضرورت کی ہو، اس کی کمی قیمت کے بڑھنے میں کم اثر انداز ہوگی۔

(ابن خلدون، المقدمة، مطبعة مصطفى محمد بصر، ص ۳۶۲)

اسی طرح صنعت و حرفت کے کاموں کی وضاحت بھی بیان فرمائی، انہوں نے صنعتی میدان میں مہنگائی کے اسباب میں تین چیزیں ذکر کی ہیں،

نمبر ایک: ضرورت کی کثرت۔

نمبر دو: کاروباری لوگ اپنے آپ پر فخر کرنے لگیں، معاش کی فراوانی کی وجہ سے وہ صنعت کو کمتر سمجھنے لگیں، ایسے صورت میں صنعتیں کم لگیں گی۔

نمبر تین: معاشرہ عیش و عشرت میں مبتلا ہو کر دوسروں کو کمتر سمجھنے لگے، صنعت پیشہ لوگوں کو اپنے پیشہ میں شامل کر کے ان پر ان کے اصلی معاوضہ سے زیادہ ان کو دیں، توکاری گر اور صنعت پیشہ لوگوں کا معاوضہ بڑھتا جائے گا اور مصنوعات مہنگی ہوتی جائیں گی۔

ان صورتوں میں انہیں دوسرے لوگوں کو معاوضہ بھی دینا پڑے گا اور اپنی اور ان کی عیش و عشرت کا بوجھ بھی اسی صنعت پر پڑے گا جس سے اس صنعت سے متعلق اخراجات میں اضافہ ہو گا اور قیمت بڑھ کر وہ چیز مہنگی ہو جائے گی۔

اس سیاق و سباق میں امام غزالی رحمۃ اللہ علیہ مقابلہ بازی کو حرام قرار نہیں دیتے، بلکہ فرماتے ہیں کہ ایسی صورتوں میں مقابلہ بازی بعض صورتوں میں واجب ہوگی، بعض صورتوں میں مندوب ہوگی اور بعض صورتوں میں مباح ہوگی، بشرطیکہ لین دین کی آزادی ہو اور ذرائع طلب و رسد فعال ہوں، جبکہ اس آزادی کی ضمانتیں اس طرح سے موجود ہوں کہ دھوکہ دہی اور غرر اور ذخیرہ اندوزی بازار میں دخل اندازی وغیرہ جیسے عوامل بازار پر انداز نہ ہوں اور بازار ہر طرح سے آزاد ہو اور ریاست بازار میں لین دین کی نگرانی کرے، تاکہ مقابلہ بازی آزادی سے وقوع پذیر ہو اور اس میں خلل یا قیود کا اثر نہ ہو۔

(الغزالی، احیاء علوم الدین، ج ۳، ص ۳۵۰ بحوالہ عفر، د. محمد عبد المنعم، الاقتصاد الإسلامي - النظام والسكان والرفاه والزكاة -، ج ۱، ص ۱۵۶، دار البیان)

(العربی، بیحد، ۱۹۸۵ء)

بازار کے اجزاء ترکیبی و لوازمات

بازار کے وجود میں آنے کے لئے بنیادی اجزاء ہوتے جن کے بغیر وہ بازار نہیں ہو سکتا، وہ جگہ، زمانہ، سامان و خدمات، ادائیگی کے ذرائع، ماپنے کے آلات، خریدار و فروخت کنندگان اور بازار کے محتسب و نگران ہوتے ہیں، جن میں ہر ایک کی تشریح بیان کی جائے گی۔

نمبر ایک: مکان و جگہ

وہ زمین کا ایک ایسا ٹکڑا ہے جس میں بازار کے مذکورہ لوازمات مجتمع ہوں کبھی اس کا مفہوم کشادگی اور تنگی اور قربت اور دوری اور کمی اور کیفیتی اعتبار سے کاروبار کی نوعیت کے اعتبار سے بدل جائے گا چنانچہ انٹرنیٹ کا جال وہ برقی بازار ہے کہ جس کا ہدف تمام روئے زمین سے سامان یا خدمات کے متعلق معلومات اکٹھی کرنا، اسی طرح بازار حصص وہ بازار ہے جہاں مالی لین دین سرانجام دیا جاتا ہے، چاہے وہ حصص کی شکل میں ہو یا سامان یا معلومات یا قیمتی معدنیات وغیرہ کی شکل میں ہو اور سامان تجارت اور چیزوں کی جو تھوک و خرده فروخت کسی نہ کسی درجہ میں اور عالم کے تمام شعروں مختلف شکلوں میں پھیلی ہوئی ہے وہ سب ہی بازار ہی ہیں اور بازاروں کی اہمیت اور ان کے معاشی سرگرمی میں مرکزی کردار کے پیش نظر خلفاء کرام کثرت سے بازاروں میں گشت کیا کرتے تھے اور ان میں شریعت کی پابندی اور ان کی حفاظت کرتے تھے، ان کا کردار معاشی لحاظ سے ایسا ہی جیسا کہ جسم میں پھیپھڑے کا یہ اقتصادی زندگی میں بہت اہمیت کے حامل ہیں۔

اور یہی انبیاء اور رسولوں کا طریقہ ہے ترجمہ: "کہنے لگے یہ کیسا رسول ہے کہ کھاتا ہے کھنا اور پھرتا ہے بازار میں" (الفرقان: ۷۰) ترجمہ: "اور جتنے ہم نے بھیجے رسول تجھ سے پہلے سب کھاتے تھے کھانا اور پھرتے تھے بازاروں میں" (الفرقان: ۲۰) قرطبی نے اپنی تفسیر میں ذکر کیا ہے کہ بازاروں میں تجارت اور معیشت کو طلب کرنے کیلئے جانا مباح ہے۔

اور یہ انبیاء و رسول کی سنت ہے اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے

{ وَقَالُوا مَا لَٰكُمَا هٰذَا الرَّسُولُ يَأْكُلُ الطَّعَامَ وَيَمْشِي فِي الْأَسْوَاقِ } (الفرقان: ۷۰)

ترجمہ: "اور کہتے ہیں کہ یہ کیسا پیغمبر ہے کہ کھاتا ہے اور بازاروں میں چلتا پھرتا ہے۔ کیوں نازل نہیں کیا گیا اس کے پاس کوئی فرشتہ اس کے ساتھ ہدایت کرنے کو رہتا "

دوسری جگہ ارشاد ہے

{ وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لَيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ } (الفرقان: ۲۰)

ترجمہ: "اور ہم نے تم سے پہلے جتنے پیغمبر بھیجے ہیں سب کھانا کھاتے تھے اور بازاروں میں چلتے پھرتے تھے "

۔ اور امام قرطبی رحمۃ اللہ علیہ نے اپنی تفسیر میں فرمایا ہے کہ تجارت اور طلب معیشت کے لئے بازار میں جانا مباح اور جائز ہے۔

نمبر دو: زمانہ

اس سے مقصود وہ وقت ہوتا جس میں کاروباری کام بازار میں سرانجام دیئے جاتے ہیں لہذا ایسا وقت متعین ہونا ضروری ہے جس میں لوگ جمع ہو کر تجارتی سرگرمیاں اور قسم خرید و فروخت، لین دین اور وصولیاں و ادائیگیاں سرانجام دیں، چنانچہ کبھی سامان دینا فوراً اور قیمت کی وصولی تاخیر سے ہوگی یا سامان بعد میں دیا جانا ہوگا اور قیمت کی وصولی نقد ہوگی، چنانچہ طرفین کے مابین زمانی فرق کی وجہ سے ادائیگی یا وصولی یا سامان کے مہیا کرنے میں اختلاف پیدا ہو سکتا ہے۔

نمبر تین: سامان تجارت یا خدمات

یہ وہ چیزیں ہوتی ہیں کہ تاجر تمام صورتوں میں ان کی تجارت کرتے ہیں اور ضروری ہے کہ وہ سامان اپنی طبعی اعتبار سے اور اسی طرح لین دین کے اعتبار سے حلال ہو حرام نہ ہو، مزید برآں یہ کہ وہ سامان آزادی سے منتقل ہو کر بازار میں پہنچ سکتا ہو، نیز اس کا ملکیت اور قبضہ میں آجانا بھی ممکن ہو اور طرفین راضی و خوشی سامان کا لین دین کر رہے ہوں، نہ کہ مجبور ہو کر، اصول ہے کہ دونوں سودا کرنے والے با اختیار ہوتے ہیں جب تک کہ متفرق نہ ہو جائیں، قرآن کریم میں ارشاد ہے

{ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ }

(النساء: ۲۹)

ترجمہ: "مومنو! ایک دوسرے کا مال ناحق نہ کھاؤ ہاں اگر آپس کی رضامندی سے تجارت کا لین دین ہو (اور اس سے مالی فائدہ حاصل ہو جائے تو وہ جائز ہے)"

نمبر چار: ذرائع ادائیگی

ذرائع ادائیگی سے مراد وہ وسائل ہیں جن سے خریدار اور فروخت کنندہ کے درمیان سامان یا خدمات کی قیمت کا لین دین ہوتا ہے، جس کو فقہ میں ثمن کہا جاتا ہے، جیسے پیسے روپے وغیرہ، بالاضافہ قرض کے لین دین کے طریقے کے، لین دین کے وقت کرنسی کا نام لینا ضروری ہے۔

نمبر پانچ: پیمائش کے آلات

یہ پیمائش کرنے، ناپنے اور وزن کرنے کے آلے ہوتے ہیں۔ اور فقہ المعاملات نے ان کے وقت کے ساتھ درست ہونے کا بہت ہی زیادہ اہتمام کیا ہے چنانچہ فقہاء نے تولنے اور وزن کرنے، پیمائش کرنے، ناپنے کے آلات کی الگ الگ قسم بیان

کی ہے، اور ادائیگی قیمت کی کرنسی کی الگ الگ تفصیل بیان کی ہے اور نقد نرخ اور سامان کی شکل میں قیمت وغیرہ بیان کی ہے اور طلب و رسد میں توازن قائم کرنے کے لئے عادلانہ بنیادیں تیار کی ہیں، مزید برآں مسلمان کو مبنی بر انصاف اجتماعی ماحول ملتا ہے۔

نمبر چھ: خریدار اور فروخت کنندگان

یہ بازار کے ستون ہوتے ہیں، چاہے تجارتوں کی صورت میں ہوں یا استعمال کنندگان کی صورت میں، جب مسلمان کی تجارت سے غرض و غایت اللہ تعالیٰ کی عبادت ہوتی ہے تو بازار کے متعلق ایسے اخلاق جن سے متعلق ہونا تاجر کے لئے ضروری ہے، جیسے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے بارے میں آتا ہے کہ آپ نہ بد خلق تھے اور نہ بد کلامی کرنے والے، نہ بازاروں میں شور مچانے والے اور برائی کا بدلہ برائی سے نہیں دیتے تھے لیکن معاف کر دیتے اور درگزر کر دیتے تھے۔"

(سنن الترمذی: ۱۹۳۹)

جیسا کہ حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے بازار میں آنے والوں کو اس عمل کے کرنے پر راغب کیا پس آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا جو شخص بازار میں داخل ہو، پھر کہے "لا الہ الا اللہ وحده لا شریک لہ لہ الملک ولہ الحمد یحییٰ ویمیت و هو حی لا یموت بیدہ الخیر و هو علی کل شیء قدید" تو اللہ اس کے لئے ہزار ہزار نیکیاں لکھ دیتے ہیں اور ہزار ہزار برائیاں مٹا دیتے ہیں اور ہزار ہزار درجے بلند فرما دیتے ہیں۔

(سنن الترمذی: ۳۳۵۰)

اسلامی شریعت نے بازار میں آنے جانے والوں پر کچھ صفات سے متصف ہونے کو ضروری قرار دیا ہے، یہ اور اس طرح کی صفات اسلامی تجارت کے دوسرے حصے میں تاجر کی صفات میں تفصیل سے ذکر ہو گئی ہیں، یہاں صرف ان کو اختصار کے ساتھ لکھ دیا جاتا ہے، جو یہ ہیں:

- سچائی
- امانت داری
- صراحت و وضاحت اور عیب بیان کر دینا
- خیر خواہی

▪ منافع میں اعتدال و میانہ روی

▪ عفو و درگزر

نمبر سات: بازار کے محتسب و مگران

یہ وہ لوگ ہوتے ہیں جن کو ولی امر نے بازاروں کی نگرانی کی ذمہ داری دی ہوتی ہے، تاکہ بازار کا کام منظم شکل میں سرانجام پائے، فقہ اسلامی میں اس ذمہ دار کا نام محتسب ہے، جب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے مدینہ منورہ ہجرت فرمائی تو سب سے پہلا امر مسجد کے بنانے کا فرمایا، پھر آپ نے پوچھا کہ بازار کہاں ہے تو صحابہ کرام نے یہود کے بازار کی طرف اشارہ کیا پھر آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے مسلمانوں کیلئے ایک خاص جگہ پر بازار بنانے کا حکم دیا پس مسجد اور بازار پہلی وہ چیزیں ہیں جن کو آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے پہلی دولت اسلامیہ میں تعمیر کروایا پس اس میں مسلمانوں کی اجتماعی اور اقتصادی زندگی کے مستقل ہونے کی طرف اشارہ ہے پھر آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا یہ تمہارے بازار ہیں پس ان میں سے کوئی چیز کم نہ کی جائے اور نہ ان پر خراج (لگان و ٹیکس) مقرر کیا جائے۔

(سنن ابن ماجہ: ۲۲۲۳)

یہ بات اس پر دلالت کرتی ہے کہ کچھ ایسی شرطیں ہیں جن کا بازار میں پایا جانا ضروری ہے:

✓ پہلی شرط یہ ہے کہ جو آدمی بازار میں ہے اس کو کسی چیز پر مجبور نہ کیا جائے، اس کی تفصیل آئندہ آرہی ہے۔

✓ دوسری شرط یہ ہے کہ ان پر ٹیکس نہ مقرر کرنا۔

لیکن بازار میں کمزور ایمان والے افراد کے لئے خیر و برکت سے کاروبار کرنے کی بجائے کچھ شر پیدا کرنے کی کوشش ہو سکتی ہے، جو بازار کی آزاد صورت حال سے فائدہ اٹھا کر ذاتی اغراض کی خاطر دھوکہ دہی، ذخیرہ اندوزی وغیرہ جیسے ہتھکنڈوں سے بازار کی آزادی کو متاثر کر سکتے ہیں، جس کے سدباب کیلئے ایک طرف تو اسلام نے بیوع کی شکلیں متعارف کروائی ہیں، جن میں بازار کی کمزوریوں کی نشان دہی کرنے کے ساتھ ان کا مناسب علاج اور خرید و فروخت کے خبیث اور پاکیزہ طریقہ وضع کئے ہیں، تاکہ بازار کی سلامتی کے ساتھ اس کی آزادی بھی قائم ہو سکے، اور بازار اقتصادی بحرانوں میں مبتلا ہونے سے بچ کر عمومی طور پر معاشرے کے لئے نفع مند ہو سکے۔

اور دوسری طرف بازار کے محتسب کا عہدہ قائم کیا تاکہ بازار اور اس کے حالات کی خرابیوں سے بچانے کے لئے نگرانی کی جاسکے، خرید و فروخت میں دھوکہ نہ دیا جاتا ہو، بازار کی قدرتی قیمت کو متاثر نہ کیا جاتا ہو، تلفی جلب یعنی سامان کے بازار میں آنے سے قبل جا کر اسے حاصل کر لینا اور بیچ بخش یعنی کے دوسروں کو پھسانے کیلئے بغیر ارادہ خریداری کے قیمت بڑھانا، محرم بیوع جیسے ربا اور غرر وغیرہ ہتھکنڈوں کو استعمال کر کے تجارت نہ کی جا رہی ہو۔

روایات میں مذکور ہے کہ حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے اپنے بازاری گشت کے دوران حضرت جابر بن عبد اللہ رضی اللہ عنہ کو دیکھا اور ان کے ہاتھ میں درہم تھے حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے پوچھا یہ کیا ہے تو انہوں نے عرض کیا ان کے ذریعہ سے اپنے گھروالوں کیلئے گوشت خریدنا چاہتا ہوں اہل خانہ نے گوشت کی خواہش کی ہے حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے فرمایا جب بھی خواہش کرتے ہو خرید لیتے ہو تم میں سے کوئی یہ نہیں چاہتا کہ اپنے چچا زاد بھائی اور پڑوسی کیلئے بھوکا رہے یہ آیت تم سے کہاں جائے گی

{أَذْهَبْتُكُمْ طَيِّبَاتِكُمْ فِي حَيَاتِكُمُ الدُّنْيَا وَاسْتَمْتَعْتُمْ بِهَا} (الاحقاف: ۲۰)

ترجمہ: "تو کہا جائے گا کہ تم اپنی دنیا کی زندگی میں لذتیں حاصل کر چکے اور ان سے متمتع ہو چکے۔"

(رواہ الحاكم)

قابل لحاظ بات یہ ہے کہ سیدنا عمر رضی اللہ عنہ کا قصد بازار کی نگرانی اور طلب کو ضابطہ میں لانا تھا تاکہ قیمتوں کے نرخ قائم رہیں، گویا کہ انہوں نے مہنگائی کو ختم کرنے اور انفاق فی سبیل اللہ کی طرف متوجہ فرمایا اور مذکورہ آیت کریمہ کا ذکر فرمایا تاکہ مسلمان کا عمل خود غرضی کی بجائے دوسروں کی نفع رسانی کا قائم رہے، کیونکہ مسلمان اجتماعی معاملات میں شرع کے مزاج کا پابند ہے، نیز اس طرز عمل میں اسراف کے خلاف بھی کوشش تھی، کیونکہ اسراف سے بھی بازار کی صورت حال تبدیل ہو جاتی ہے اور اسراف اور خواہشات کا پورا کرنا بھی بازار کی فطری طلب کو متاثر کرتا ہے، قرآن کریم کی اس آیت شریفہ میں اسی طرف اشارہ ہے،

{وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا} (الفرقان: ۶۷)

ترجمہ: "اور وہ جب خرچ کرتے ہیں تو نہ بے جا اڑاتے ہیں اور نہ تنگی کو کام میں لاتے ہیں بلکہ اعتدال کے ساتھ۔ نہ ضرورت سے زیادہ نہ کم"

چنانچہ جب لوگ وسائل کو خواہشات پر لگا دیں گے تو بہت سوں کی ضرورتوں کے لئے وسائل کم پڑ جائیں گے، جس سے مہنگائی جنم لے گی۔

بازار کے نگران کے اہم کام

بازاروں میں جانے والوں کیلئے اپنی رضامندی و آزادی کو محفوظ بنانا، نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے ارشاد کی رو سے کہ بیچنے والا اور خریدار خود مختار ہوتے ہیں، جب تک کہ جدا نہ ہوں، اگر تو وہ دونوں سچ بولیں اور صحیح بیان کریں تو ان کی بیع میں برکت ہوتی ہے اور اگر وہ دونوں چھپائیں اور جھوٹ بولیں تو ان کی بیع کی برکت زائل ہو جاتی ہے۔

(صحیح البخاری: ۱۹۳۷)

اس بات کی نگرانی کہ خرید و فروخت میں بیان اور وضاحت سے کام لیا جا رہا ہو، نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے اس ارشاد کی رو سے کہ اگر وہ سچ بولیں اور وضاحت کریں الخ۔۔

جھوٹی اشتہار بازی سے سامان کو رائج کرنے کی کوشش میں دخل اندازی کر کے اس رائج کرنے والے کو کاروبار میں چھوٹ سے روکنا آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے اس ارشاد کی رو سے کہ تین آدمی ایسے ہیں کہ اللہ تعالیٰ جل شانہ سے قیامت کے دن بات نہیں فرمائے گا اور نہ ان کی طرف دیکھے گا اور نہ ان کو پاک کریگا ان کیلئے عذاب دردناک ہے آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس کو تین مرتبہ فرمایا حضرت ابوذر رضی اللہ عنہ نے فرمایا کہ وہ سب ہلاک ہو گئے یا رسول اللہ وہ کون لوگ ہیں آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا گالی دینے والا اور احسان چلانے والا اور سامان کو جھوٹی قسموں کے ساتھ چلانے والا۔

(صحیح مسلم: ۱۵۴۰)

ناپنے، تولنے اور وزن اور پیمائش کرنے کے آلات کی نگہبانی کرنا اور ان میں اونچ نیچ کرنے سے روکنا اللہ تعالیٰ جل شانہ کے ارشاد کی رو سے

{ فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخُسُوا النَّاسَ أَمْشِيَاءَ هُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا }

(الاعراف: ۸۵)

ترجمہ: "تو تم ناپ تول پوری کیا کرو اور لوگوں کو چیزیں کم نہ دیا کرو۔ اور زمین میں اصلاح کے بعد خرابی نہ کرو"

اور اللہ تعالیٰ جل شانہ کا فرمان ہے

{ وَالسَّمَاءَ رَفَعَهَا وَوَضَعَ الْمِيزَانَ أَلَّا تَطْغَوْا فِي الْمِيزَانِ وَأَقِيمُوا الْوَزْنَ بِالْقِسْطِ وَلَا تُخْسِرُوا الْمِيزَانَ }

(الرحمن: ۷، ۸، ۹)

ترجمہ: "اور اسی نے آسمان کو بلند کیا اور ترازو قائم کی، کہ ترازو (سے تولنے) میں حد سے تجاوز نہ کرو! اور انصاف کے ساتھ ٹھیک تولو۔ اور تول کم مت کرو!"

ثالثی اور دلالی کے کاموں کا بازار میں منظم کرنا کہ بازار میں سامان کے پہنچنے سے قبل اسے حاصل کرنے سے روکنے اور جھوٹ کے بازار میں رائج نہ ہونے اور عیب کے ظاہر کئے جانے اور شہری کا دیہاتی کو فروخت کرنے سے روکنے کے ذریعے بازاروں کو منظم کیا جائے کہ بازار میں صحیح روح کے ساتھ طلب و رسد کے قدرتی نظام کے تحت سامان خرید اور بیچا جا رہا ہو۔

بازار میں آزادی سے ہر کسی کے داخل ہونے اور نکلنے کو یقینی بنانا، چنانچہ ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا کہ راستہ سے تمام ضرر دینے والی اشیاء اور رکاوٹوں کو دور کیا جائے، تاکہ بازار میں آزادی سے آنا جانا ممکن ہو اور لوگ اپنی رضا و رغبت سے خریداری اور فروخت کے متعلق مناسب فیصلہ کر کے اپنے حقوق کی حفاظت کر سکیں۔

اس بات کو یقینی بنانا کہ ذخیرہ اندوزی اور خرید و فروخت کی ممنوع شکلوں اور قیمت کی ناجائز تعیین سے لوگ منع ہو جائیں، جس کی تفصیل آئندہ آرہی ہے۔

ذخیرہ اندوزی

اناج و غلہ وغیرہ کو خرید کر رکھنا تاکہ مہنگے ہونے کے بعد فروخت کیا جائے، قیمتوں کے بڑھنے سے فائدہ اٹھانے کے لئے بازار پر نظر رکھنا یا غذائی اشیاء کو مہنگائی کے وقت خرید کر رکھ لینا اور بعد میں زیادہ سے زیادہ قیمت پر فروخت کرنے کی کوشش یا کسی بھی چیز کو روکنا جس سے لوگوں کو ضرر ہو، یہ سب صورتیں ذخیرہ اندوزی میں آتی ہیں۔

(ابن عابدین، رد المحتار، جزء ۵: ص ۲۵۵، الدریدر، أحمد بن محمد، الشرح الصغير، جزء ۱: ص ۶۳۹، ابن قدامة، المغنی، جزء ۴: ص ۲۴۴، الغزالی، إحياء علوم الدین، ج: ۲، ص: ۳۱۳)

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ذخیرہ اندوزی سے منع فرمایا ہے، آپ علیہ السلام کا فرمان ہے "ذخیرہ اندوزی نہیں کرتا سوائے خطاء کار کے"

(سنن ابن ماجہ: ۲۱۴۵)

آپ علیہ السلام نے سختی سے تاکید فرمائی لوگوں کی روزی میں تنگی کا موجب نہ بنا جائے، چنانچہ آپ علیہ الصلوٰۃ والسلام نے فرمایا کہ "جس نے اناج و غذا کو چالیس روز تک ذخیرہ کر کے رکھا وہ اللہ سے بری ہے اور اللہ اس سے بری ہے۔"

(مسند أحمد: ۴۶۸)

آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے جلب یعنی سامان کی فراوانی کی ترغیب دی اور فرمایا کہ "جالب یعنی سامان کو لا کر فروانی کرنے والے مرزوق ہے یعنی اللہ کی طرف اسے رزق دیا جاتا ہے اور ذخیرہ اندوز ملعون ہے۔"

(سنن ابن ماجہ: ۲۱۴۴)

امام غزالی رحمۃ اللہ علیہ نے ضروری روزی کو ذخیرہ اندوزی کرنے میں استعمال کرنے پر تفصیل سے بات کی ہے اور واضح کیا ہے انسان خود مال سے زیادہ اہم ہے اور اپنی کتاب احیاء علوم الدین میں رزق بننے والی اشیاء میں تجارت کرنا مستحب نہیں ہے، کیونکہ اس میں لوگوں کی روزی کے ذریعے منافع کمایا جاتا ہے، روزی کی اشیاء انسان کی اصل کے طور پر پیدا کی گئی ہیں، اس سے انسانی بدن کا قوام بنتا ہے اور منافع اشیاء کے فوائد اور مزایا ہوتے ہیں، لہذا اصل یہ ہی ہے کہ منافع ان چیزوں سے حاصل کیا جائے جو انسان کے لئے اصل کی حیثیت نہیں رکھتیں، انسان کو ان کے نہ ہونے یا کم ہونے سے ضرر نہیں ہوتا۔

(الغزالی، إحياء علوم الدین، جزء ۱: ص ۶۹)

ذخیرہ اندوزی چاہے فرد کی سطح پر ہو یا جماعت کی سطح پر یا ادارے کی سطح پر سب اسلام میں منع ہے اور بازار کے نگرانوں کو انہیں منع کرنا چاہئے، ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے اسے ہی بیان فرمایا ہے، وہ فرماتے ہیں کہ بیچے والوں کو منع کرنے کی ضرورت ہے کہ اگر وہ اپنے ذہن میں فرض کردہ قیمت پر بیچنے پر ہی اصرار کریں اور بازار کی قیمت کو نظر انداز کریں تو انہیں اس سے منع کرنا ضروری ہوگا، اسی طرح خریداروں کو بھی روکنا ہوگا اگر وہ یہ بات طے کر لیں کہ ہم پہلے ایک چیز مل کر خریدیں گے اور سب مل کے جب تک اسے استعمال نہیں کر لیتے اور نہیں خریدیں گے، اسی طرح انہوں صنعتی، زراعتی پیداواری ذخیرہ اندوزی کو بھی بیان کرتے ہوئے فرمایا ہے کہ اس میں سے یہ بھی کہ لوگ صنعتی اشیاء کے ضرورت مند ہوں یا زراعت سے متعلق اشیاء کے محتاج ہوں یا بنی جانے یا تعمیر کی جانے والی اشیاء ان میں بھی ذخیرہ اندوزی عدوان شمار ہوگی، بلکہ وہ "تلفی جلب" بازار میں سامان آنے سے قبل حاصل کرنے سے بھی زیادہ سخت ہے۔

(ابن تیمیہ، الحسب فی الاسلام، ج: ۱، ص: ۲۵)

بازاروں کے نگران کے ذمہ ہے وہ اس طرح کے بازاری مجموعات کا پیچھا کر کے ان کا قلع قمع کرے، نیز اس کے ذمہ یہ بھی ہے کہ وہ لوگوں کو اس طرح کے کاموں کے کرنے پر مجبور کرے تاکہ لوگ غیروں کے محتاج نہ ہوں، یہ بازار کے انتظامات اور تسویقی تنظیموں کے ضوابط کے طور پر شمار کیا جائے گا، چنانچہ روایت ہے کہ سیدنا عمر رضی اللہ عنہ ایک دفعہ بازار میں داخل ہوئے، آپ سوائے نبطیوں (غیر ملکیوں) کے اور کسی کو بازار میں نہ پایا تو جب لوگ جمع ہو گئے تو اس بات پر انہیں ملامت کی، تو لوگوں نے کہا کہ اللہ تعالیٰ نے فتوحات کے ذریعے ہمیں بازار سے مستغنی کر دیا ہے، تو آپ نے فرمایا اللہ کی قسم اگر تم نے ایسا کیا (بازار کو چھوڑ دیا) تو تمہارے مرد غیروں کے مردوں کے اور تمہاری عورتیں غیروں کی عورتوں کی محتاج ہو جائیں گی، اس سے اندازہ ہوتا ہے کہ بازار کے نگران کا بازاری سرگرمیوں پر نظر رکھنے اور ضرورت کے مطابق دخل اندازی کرنے کی ذمہ داری عائد ہوتی ہے، وہ بازار کی مشکلات حل کرتا ہے، ان کی رہنمائی کرتا ہے، ان کی خیر خواہی اور نصحت کا کام کرتا ہے، تاکہ وہ اچانک کسی مشکل سے دوچار نہ ہو جائیں، چنانچہ سیدنا عمر رضی اللہ عنہ نے بازار کی نزاکت کو بھانپ بازار کے لوگوں کی رہنمائی کی۔

قیمت کی تعیین

قیمت وہ معاوضہ ہوتا ہے جس کے ذریعہ خریدار اور فروخت کنندہ کے درمیان تبادلہ وجود میں آتا ہے، اصل یہ ہے کہ بغیر کسی دخل اندازی کے صرف طلب و رسد کے عوامل کے زیر اثر وہ متعین ہو، یہ ممکن نہیں ہے کہ بازار میں کوئی بھی لین دین قیمت متعین ہوئے بغیر ہو جائے، قیمت چاہے نقد کرنسی کی شکل میں ہو یا سامان کی شکل میں۔

ابن عابدین رحمۃ اللہ علیہ نے ثمن اور قیمت میں فرق بیان کیا ہے وہ فرماتے ہیں کہ ثمن وہ عوض ہے جس پر دونوں عقد کرنے والے راضی ہو جائیں، چاہے وہ قیمت سے زیادہ ہو یا کم اور قیمت وہ معیار ہے جس پر چیز کی کمی و زیادتی کے بغیر اصلی قیمت لگائی جائے، چنانچہ ثمن فریقین کی رضامندی سے جو بھی طے ہو جائے وہ ثمن ہوتا ہے اس میں اس بات کا امکان ہوتا ہے ایک فریق کسی مجبوری کے تحت اس قیمت پر خرید رہے ہو، جبکہ وہ قیمت غبن فاحش یعنی بہت زیادہ ہو، ذخیرہ اندوزی اور منوہلی اس کی مثالیں ہیں اور قیمت اس معیاری عوض کو کہا جاتا ہے، جو طلب و رسد کے عوامل کے تحت قائم ہوتا ہے۔

(ابن عابدین، حاشیہ ابن عابدین، ج: ۴، ص: ۵۷۵)

ابو جعفر دمشقی رحمۃ اللہ علیہ نے متوسط قیمت کی تعیین اور قیمت کی تبدیلی کو جاننے کا طریقہ بتاتے ہوئے فرمایا ہے، موجود قیمت کے متعلق اس علاقے کے قابل ثقہ ماہرین سے پوچھا جائے گا، کہ اس وقت ان کے ہاں اس چیز کی کیا قیمت چل رہی ہے، پھر اس قیمت کی مروجہ زیادتی اور کمی کو بھی مد نظر رکھا جائے گا، اسی طرح کبھی کبھی کوئی کمی زیادتی ہو، اس کو بھی مد نظر رکھ کر بعض کو بعض پر قیاس کیا جائے گا، جس میں اس علاقے کے امن و خوف، تنگی و آسانی کے بارے میں ان کے حالات بھی سامنے رکھے جائیں گے۔ چنانچہ ہر سامان اور ہر چیز کہ وہ قابل فروخت ہو، اس کی کوئی قیمت ہوگی، امانت دار ماہرین کے پاس اس کی قیمت ہوگی، اس کو بنیاد بنا کر اس کی قیمت کا فیصلہ کیا جائے گا۔

(الدمشقی، أبو جعفر، الإیضارۃ لحسن التجارۃ، ص: ۲۲)

ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا کہ چیز کی قیمت اس کی بازاری قیمت یا ہم مثل قیمت ہوتی ہے جسے انسانوں کی رغبت اور ارادہ نے متعین کیا ہوتا ہے۔

(ابن تیمیہ، مجموع الفتاوی، ج: ۲۹، ص: ۵۲۰)

البتہ قاضی عبد الجبار رحمۃ اللہ علیہ نے ثمن کی یوں تعریف کی ہے کہ ثمن وہ بدل ہوتا ہے جس پر اشیاء آپس کی رضامندی سے فروخت کی جاتی ہیں، انہوں نے بازار کے حالات کے مطابق چیز کی لاگت سے قطع نظر بدل یا تبادلہ کا لفظ استعمال کیا ہے۔

(القاضی عبد الجبار، المغنی فی أبواب التوحید والعدل، ج ۱۱ ص ۵۶-۵۷)

اور قاضی عبد الجبار رحمۃ اللہ علیہ نے چیزوں کی قیمتیں گھٹنے کے لئے مندرجہ ذیل اسباب و عوامل کا ذکر کیا ہے:

۱. چیز کی کثرت و زیادتی
۲. سامان کی زیادتی رسد، چنانچہ اگر لوگوں رغبت دوسری چیز کی طرف ہو جائے تو یہ بات اس کی قیمت کی کمی کا موجب بنتی ہے، چنانچہ اگر کسی وجہ سے جانور مر گئے تو ان کے چارہ کی رسد زیادہ ہو جائے گی۔
۳. ضرورت کی کمی بھی قیمت کے کم ہونے کی موجب ہوتی ہے، جیسا کہ کسی چیز کے متعلق لوگوں کو خود کفالت حاصل ہو جائے، یا استعمال کنندگان کی عادات و ذوق تبدیل ہو جائے۔
۴. چیز کے ضرورت مند کم ہو جائیں، جیسا کہ وباء سے ہلاکت واقع ہو جائے (مثلاً علاقے کی سکانی تعداد کم ہو جائے)۔

اسی طرح مہنگائی کے اسباب کو بھی بازاری عوامل قرار دیا ہے چنانچہ بازاری عوامل درج ذیل ہیں:

۱. چیز کی ضرورت برقرار رہنے کے ساتھ اس قلت ہو جائے۔
۲. ضرورت مند کسی وجہ سے زیادہ ہو جائیں۔
۳. حاجت خواہش کی صورت اختیار کر لے، مثلاً بھوک بڑھ جائے، یا استعمال کنندگان کی عادات بدل جائیں، کہ وہ فضول خرچ ہو جائیں، جیسا کہ پہلے ذکر گذر گیا کہ حضرت عمر رضی اللہ عنہ حضرت جابر بن عبد اللہ رضی اللہ عنہ کو متنبہ کرتے ہوئے فرمایا کہ "کیا یہ ضروری ہے کہ جب بھی تمہیں گوشت کی چاہت ہو تو اسے ضرور خریدو!"۔
۴. یا چیز کے متعلق یہ خوف ہو کہ شاید کل نہ ملے، ذہنی عوامل اور صارفین کی توقعات سے ایسی باتیں وجود میں آتی ہیں۔

وہ اسباب جن کا تعلق انسانی کردار سے ہوتا ہے:

۱. قدرتی عوامل (ایسے اسباب جو انسانی ارادے سے خارج ہوں)

۲. یا حکومتی عوامل (سیاسی عوامل)

۳. ذاتی مفادات (اقتصادی عوامل جیسے ذخیرہ اندوزی)

ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ کی رائے یہ ہے کہ رسد کی کمی کی وجہ سے یا طلب کے بڑھنے کی وجہ سے قیمت کا بڑھنا قدرتی اور بنی بر انصاف زیادتی ہوتی ہے، ان کی رائے میں خرید و فروخت کے قائم رہنے کے لئے یہ ضروری ہے۔

(ابن تیمیہ، الحسبۃ فی الإسلام، مجموع الفتاوی ص ۳۸)

خلیفہ قاہر نے اپنے حکام میں ایک کو اس وجہ سے معزول کر دیا تھا کہ اس نے بازار کی قیمت سے بڑھ کر اشیاء کی قیمت متعین کی اور اس قیمت پر نقد ضرائب وصول کئے۔

(الصالی، تاریخ العراق الاقتصادي، ص ۱۸۳)

جب صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے درخواست کی کہ ہمارے لئے قیمت متعین کر دیں تو آپ نے فرمایا "اللہ تعالیٰ روکنے اور پھیلانے والے اور وہی رزق دینے والے اور قیمتیں متعین کرنے والے ہیں اور میں اللہ سے امید کرتا ہوں کہ میں اس کو اس حالت میں ملوں کہ کوئی اپنے کسی ظلم کے بدلے کا جو خون یا مال میں ہو، کا مجھ سے مطالبہ نہیں کرے۔"

(سنن الترمذی: ۱۲۳۵)

ابن قدامہ رحمہ اللہ کی رائے یہ ہے کہ قیمت کی تعیین مہنگائی کا سبب بنتی ہے، اس لئے کہ سامان لانے والوں کو پتہ چلتا ہے کہ قیمتیں تو مقرر ہیں، انہیں پر ہی سامان فروخت کرنا ہو گا اپنی من پسند قیمتوں پر نہیں فروخت کیا جاسکتا تو وہ سامان لانا کم کر دیتے ہیں، جس سے بازار میں سامان کی رسد کم ہو جاتی ہے جو سامان کی قلت کا موجب بنتی ہے اور اس سے اشیاء کی قیمتیں بڑھ جاتی ہیں۔

(ابن قدامہ، المغنی مع الشرح الکبیر، المغنی، جزء ۴ ص: ۱۶۴)

البتہ قاضی عبد الجبار رحمۃ اللہ علیہ نے مصلحت و مفاد عامہ کے پیش نظر قیمت مقرر کرنے کی اجازت دی ہے، جو دینی نصیحت اور نیکی کے باب سے ہوگی، ان کی اجازت اس سے مشروط ہے کہ جب لوگ اپنے نفع کی خاطر ایک قیمت پر اصرار کریں اور اس میں کسی کی بڑی مضرت بھی نہ ہو، کسی چیز کے مالک کو اپنی ملکیت پر اختیار ہوتا ہے، خواہ وہ مخصوص قیمت پر فروخت کرے یا نہ کرے، بشرطیکہ اس کے نہ فروخت کرنے سے عمومی مضرت کا اندیشہ نہ ہو۔

(القاضی عبد الجبار، المغنی فی أبواب التوحید والعدل، جزء ۱۱ صفحات ۵۵-۵۸)

ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے مخصوص حالات میں قیمت مقرر کئے جانے کی اجازت دی ہے۔ جیسے کہ بحر ان، قحط، دوسرے کے اناج کو استعمال کرنے کی مجبوری، ذخیرہ اندوزی، خریداروں اور فروخت کنندگان کے درمیان کھینچاتانی وغیرہ،

(ابن تیمیہ، مجموع الفتاوی، الصفحات ۲۸-۷۷)

سیدنا علی کرم اللہ وجہہ نے اپنے والدی مصر اشتر نخعی رحمہ اللہ کو یہ کہہ کر کہ "خرید و فروخت عدل کے پیمانوں اور ایسی قیمتوں کے ذریعے ہو جو خریدار و فروخت کنندہ دونوں فریق کے لئے مناسب ہوں" نرخ مقرر ہونے کے لئے حدود وضع فرمائیں، ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے نرخ متعین ہونے کو مسلمانوں کے حقوق کی حفاظت کا ذریعہ قرار دیا ہے، انہوں نے فرمایا "کہ لوگوں کی مصلحت اگر نرخ مقرر ہونے سے ہی متحقق ہوتی ہے تو عدل و انصاف کی بنا پر ایسے نرخ مقرر کر دیئے جائیں، جس میں کسی کے ساتھ ظلم و زیادتی نہ ہو اور اگر لوگوں کی مصلحت قیمت مقرر کرنے کے بغیر متحقق ہوتی ہو تو پھر قیمتیں مقرر کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔"

(القرضاوی، د. یوسف، الاقتصاد الإسلامي، دار الرسالة، ۱۹۹۶، طبع: ۱، ص: ۳۵۸)

اسی طرح بازار میں کسی کو متوسط قیمت سے کم یا زیادہ فروخت کرنے کا حق نہیں ہے، تاکہ وہ دوسروں کی خرید و فروخت کو خراب نہ کر سکے، چنانچہ سیدنا عمر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ انہوں نے حاطب بن ابی بلتعہ رضی اللہ عنہ سے فرمایا جبکہ وہ اپنی کشتی فروخت کر رہے تھے کہ یا تو اپنی قیمت بڑھاؤ! یا ہمارے بازار سے اٹھالو! کیونکہ اس طرح بازاری قیمت سے بہت زیادہ کم یا بہت زیادہ بڑھا کر بچنا بازار میں جھگڑے کا موجب ہو گا لہذا اسلام نے اس سے منع کر دیا۔

(ابن تیمیہ، الحسب فی الاسلام، ج: ۱، ص: ۳۹)

کچھ فقہاء نے یہ رائے دی ہے کہ مقرر کردہ نرخ نامہ پر خرید و فروخت پر لوگوں کو مجبور نہیں کیا جائے گا البتہ انہیں اس بات کا پابند کر دیا جائے گا کہ وہ اگر خرید و فروخت کرنا چاہیں تو انہیں ولی الامر کی طرف سے خریدار و فروخت کنندہ دونوں

کی مصلحت کے پیش نظر مقرر کردہ قیمت پر ہی خرید و فروخت کرنی ہوگی، بیچنے والے کو نفع سے منع نہیں کیا جائے گا البتہ اسے لوگوں کو نقصان پہنچانے سے بچانا ہوگا۔

ذخیرہ اندوزی کا قیمت کے ساتھ ٹکراؤ

اب تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے ذخیرہ اندوزی کے قیمتوں کے ساتھ ٹکراؤ کو اپنے اس قول سے واضح کیا ہے کہ "لوگوں کو سامان کی ضرورت ہونے کے باوجود سامان کے مالکان اسے بازاری عام قیمت پر فروخت کرنے سے بچتے ہوئے معروف قیمت سے زیادہ بیچنا چاہیں تو ان پر واجب ہے کہ قیمت مثل پر ہی فروخت کریں، قیمت مقرر کرنے کا معنی یہ ہی ہے کہ قیمت مثل کو لازمی قرار دیا جائے اور ان پر لازم ہے کہ وہ اس چیز کی پابندی کریں جو اللہ تعالیٰ نے ان پر لازم کی ہے"

(ابن تیمیہ، الحسبہ فی الاسلام، ج: ۱، ص: ۲۳)

اس کا طریقہ کار ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ یوں بیان فرماتے ہیں کہ امام کو چاہئے کہ اس چیز کے بازار کے اعیان و وجوہ کو اکٹھا کرے نیز ان سے سچ کو ظاہر کرنے کے لئے ان کے ساتھ دوسرے افراد کو بھی جمع کرے اور ان سے معلوم کرے کہ وہ کس قیمت پر خریدتے ہیں اور کس قیمت پر فروخت کرتے ہیں، امام ان کو ایک نرخ نامہ بتا کر اس پر مجبور نہ کرے بلکہ عامۃ الناس کی مصلحت کو سامنے رکھتے ہوئے ان کے لئے جتنے میں سامان کی قیمت مناسب ہو اس پر ان کو اس طرح سے آمادہ کرے کہ وہ راضی ہو جائیں، ان کے ساتھ زبردستی کرنے کی گنجائش نہیں ہے۔

(ابن تیمیہ، الحسبہ فی الاسلام، ج: ۱، ص: ۴۰)

یہ راضی کرنا انتہائی ضروری ہے، اس سے بازار کی سرگرمیوں میں شامل ہونے والے افراد کے دل میں اعتماد اور اطمینان حاصل ہوگا، جس سے بازار کی سرگرمیوں میں تیزی اور قیمتوں میں استحکام پیدا ہوگا، جس کے نتیجے میں معاشی سرگرمیاں تیز ہوں گی اور اقتصادی ترقی میں اضافہ ہوگا، اس کے برخلاف کہ فروخت کنندگان کو ان کی لاگت جانے اور مد نظر رکھے بغیر ایک متعین نرخ نامہ پر فروخت کرنے پر مجبور کیا جائے تو اس سے بازار کے تاجروں میں بددلی پیدا ہوگی، جس کے نتیجے میں قیمتیں غیر مستحکم ہوں گی، غذاء و ضروری اشیاء کی بازار سے غائب ہو جائیں گی اور لوگوں کے اموال ضائع ہوں گے۔ حالیہ بازار حصص اس طرح کی مشکلات سے دوچار ہیں کہ ان کے تبادلہ کے نرخ متعین کئے جانے کی جہ سے وہ جہود کا شکار

ہیں، البتہ کرنسی اور زر مبادلہ کے نرخ روزانہ کی بنیاد پر متعین ہو سکتے ہیں، جس کے لئے معتدل اور اچھی ساکھ رکھنے والے خزانہ کے وکلاء اور ایجنٹ حضرات کے ذریعے متعین کیا جاسکتا ہے۔

(ابن تیمیہ، الحسبہ فی الاسلام، ج: ۱، ص: ۴۱)

واضح ہو کہ ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے آج سے ۷۰۰ سال قبل اپنی وہ رائے ذکر فرمائی جسے آج کل کے حصص کے عالمی بازاروں میں اپنایا جا رہا ہے، کہ انہوں نے ولی الامر کے ذمہ لازم کیا ہے کہ وہ بازار کے اعیان کو اکٹھا کر کے ان کے مشورہ سے تمام فریقوں کے لئے قابل قبول نرخ نامہ طے کرے، یہ بات آج کل بازار حصص کے ایجنٹوں یا متعلقہ بینکوں کے ذریعہ نافذ العمل کی جا رہی ہے، بلکہ اس پر مستزاد یہ کہ ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے قیمت متعین کرنے کے لئے تاجروں کو راضی کرنا ضروری قرار دیا ہے، ان پر جبر کرنے کو منع کیا ہے کیونکہ ان کے سامنے وہ صورت حال واضح ہوگی جس میں آج کل کے بڑے عالمی ادارے (کارٹل اور ٹروسٹ وغیرہ) قیمتوں کے ساتھ کھلوڑا کرنے میں مبتلی ہیں، اسی طرح مزدوری اور کاموں کی اجرتوں کے متعلق بھی ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں کہ مالکان کو اس بات کا اختیار نہیں دیا جائے گا وہ مزدوروں پر ظلم کریں اسی طرح مزدوروں کو اس کی اجازت نہیں ہے کہ وہ اپنے حق سے زیادہ کا مطالبہ کریں کیونکہ اس سے ان کا ہی نقصان ہوگا کہ مزدوری کی انہیں ضرورت ہے، مزدوری طے کرنے کے لئے یہ بہت ہی اہم اصول انہوں نے بیان کیا ہے۔

(ابن تیمیہ، الحسبہ فی الاسلام، ج: ۱، ص: ۳۲)

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے قیمتوں میں ناجائز تصرف کرنے سے منع فرماتے ہوئے فرمایا "من دخل فی شیء من أسعار المسلمین لیغلیہ علیہم فإن حقا علی اللہ تبارک وتعالی أن یقعده بعظم من النار یوم القیامۃ" کہ "جس نے مسلمانوں کی کسی چیز میں اسے مہنگا کرنے کے لئے قیمتوں دخل اندازی کی تو اللہ تعالیٰ کا حق ہے کہ قیامت کے دن اسے آگ کا عذاب دیں گے۔"

(مسند أحمد: ۱۹۴۶)

قیمتوں کا بازار کی حالت پر اثر انداز ہونا

ابن خلدون رحمۃ اللہ علیہ نے قیمتوں کے فساد سے بازار کی حالت کو خراب کرنے والی سرگرمیوں اور کاروائیوں کی طرف اشارہ کیا ہے اور اس صورت حال برقرار رہنا زندگی کے باقی شعبوں پر بھی اثر انداز ہوتا ہے، مثلاً سامان، چیزیں یا اناج وغلہ کی قیمتیں اگر گری رہیں تو اس عرصہ میں سرمایہ کو منافع نہیں ہو گا جس سے وہ چیز کساد بازاری کا شکار ہو جائے گی، تاجروں کی اس میں دل چسپی کم ہو جائے گی وہ اس کی تجارت کرنے سے بچنے لگیں گے، اس کی مثال زراعت سے لی جاسکتی ہے کہ اگر غلہ کی قیمت مستقل طور پر کم رہے تو کم منافع یا نقصانات کی وجہ سے کاشت کاروں کے حالات متاثر ہوں گے تو ان چیزوں کی کاشت کو کم کر دیں گے جس سے غذائی قلت کا اندیشہ ہو سکتا ہے، صرف یہ ہی نہیں بلکہ اس غذا و اناج کے متعلق دیگر صنعتیں مثلاً پکیاں، بیکریاں غرضیکہ کھیت سے لے کر اس کے آخری صارف یعنی کھانے والے تک تمام شعبے و صنعتیں متاثر ہوں گی۔

یہ ہی حال دیگر اشیاء کا بھی ہے کہ مثلاً اگر شکر یا شہد کی قیمت کافی عرصہ کمی کا شکار رہے تو اس سے متعلق تمام صنعتیں و پیشے متاثر ہوں گے اور اس کی تجارت کرنے والے بدل ہو کر اس کی تجارت کو چھوڑ دیں گے، یہی حال ملبوسات کا بھی ہے، لہذا قیمتوں کا بہت زیادہ اور لمبے عرصے کے لئے کمی کا شکار رہنا اس چیز سے متعلق پیشے کے لوگوں کے معاش کو متاثر کرتا ہے، یہ حال قیمتوں کے افراط کا بھی ہے کہ ان کے بڑھنے سے خریداروں کی رغبت کم ہو جاتی ہے اور ان اشیاء کے استعمال میں کمی آتی ہے، نتیجہ یہ نکلا کہ اشیاء کی قیمتوں میں اعتدال اور میانہ روی ہی معاش کے تمام شعبوں کے مسائل کا حل اور ان کی بقاء و ترقی کا ذریعہ ہے۔

(ابن خلدون، المقدمة، مطبعة مصطفى محمد بمصر، ص: ۳۹۸)

ایسی خرید و فروخت جو منع ہیں

پہلے یہ گزر چکا کہ بازار کے نگران کے لئے واجب ہے کہ وہ خرید و فروخت کے ایسے طریقوں پر پابندی عائد کر دے، جس میں غریب یا باایعومی ضرر و نقصان ہو یا جس میں غیر مناسب شرط لگائی گئی ہے، ان کی تفصیل تو اسلامی تجارت کے چوتھے حصے میں تجارت سے متعلق مسائل کے ذیل آرہی ہے تاہم یہاں ان کی طرف اشارہ کیا جاتا ہے:

- ✓ وہ خرید و فروخت جس میں غرر ہو۔
- ✓ وہ خرید و فروخت جو ربا پر مشتمل ہو۔
- ✓ وہ خرید و فروخت جس میں متوقع ضرر ہو۔
- ✓ ایسی خرید و فروخت جس میں شرعی اصول کی مخالفت پائی جاتی ہو۔

اسلام کی بازار کے لئے عادلانہ حکمت

خلاصہ کلام یہ ہے کہ اسلام کی معاشرے کے تمام شعبوں میں رہنمائی مہیا کرنے کے ساتھ ساتھ فقہ اسلامی معاشی پیسے کو دھکا دینے میں اوروں سے کہیں آگے ہے، جبکہ اسلام کی تعلیمات معاشی اور اجتماعی زندگی کے مجتمع کرنے میں زیادہ کامیاب ہیں، جس میں انسانی عظمت و شرافت اور اس کی آزادی کا بہتر انداز میں خیال رکھا گیا ہے، اسلام نے مال کے کردار اور اس کی اہمیت کو واضح کیا اور اس کے غلط استعمال اور غیر شرعی طریقوں مثلاً رشوت، ربا، غصب وغیرہ سے اس کو کمانے سے بچنے کی ضرورت پر زور دیا ہے، مزید یہ کہ اسلامی معاشرے کا فرد جس کے دل میں اسلام نے ایمان کو جاگزین کیا اور عمل صالح سے اس تصدیق کا مطالبہ کیا ہے، اس عمل نے اس کے پاس ہر اس کام سے بچنے کی استعداد پیدا کر دی ہے جس سے معاشرے کو کسی بھی قسم کے نقصان سے دوچار ہونا پڑتا ہے، برخلاف اس معاشرے کے فرد کے جس کی نشوونما ہی اجتماعی مفادات کی بجائے ذاتی معاشی و مادی مفادات کے حصول کے لئے مقابلہ بازی کرنے پر ہوئی ہو، اس کے لئے ناممکن ہے کہ اسے اجتماعی مفادات کے لئے ذاتی مفادات کو قربان کرنے پر آمادہ کیا جاسکے، چنانچہ اس کے لئے ماحولیات کی آلودگی و اجتماعی نقصانات اپنے صنعتی و تجارتی مفادات سے زیادہ اہم نہیں ہو سکتے۔

مزید برآں یہ کہ اسلام نے بازاروں کی ایسی ترتیب قائم کی ہے، جس کے ستون مضبوط بنیادوں پر قائم ہیں، جو دھوکہ دہی اور اس کے طور طریقوں سے آشنا نہیں ہیں، جو غیر تعمیری مقابلہ بازی مثلاً ذخیر اندوزی اور بازار میں سامان کی آمد و رفت میں رکاوٹ پیدا کرنے سے مبرا ہیں، اس کی بنیادیں عادلانہ طلب و رسد کے ایسے عوامل پر قائم ہیں، جن میں دوسروں کی نفع رسانی و خدمت میں مقابلہ بازی اور خیر کے کاموں میں بڑھ چڑھ کے حصہ لینا، جیسی معاشی سرگرمیاں پرواں چڑھتی ہیں۔ بازار میں قیمت کے متعلق کسی قسم کے خلل کے واقع ہونے کی صورت میں، بازار کے محتسب کے ذمہ ہوتا ہے کہ وہ مداخلت کر کے فریقین میں سے کسی کو بھی دوسرے کے ساتھ زیادتی کرنے کا موقع نہ دے اور خود بازار کی قیمت مقرر کر کے طلب و رسد میں توازن قائم کرے۔

درج بالا تفصیل سے بازار کی تنظیم اور طلب و رسد کی بنیاد پر قیمت مقرر ہونے اور اسلامی فقہ کے اس کے متعلق کردار کو واضح کیا گیا ہے، نیز آگے بڑھے کے لئے مذکورہ بالا تفصیل کی بنا پر یہ واضح کرنا ضروری ہے کہ تمام شعبوں میں اسلامی شریعت کو لاگو کرنا انتہائی ضروری ہے۔

اس لئے کہ:

✓ سب سے پہلے تو اس لئے کہ وہ اللہ کی شریعت ہے اور مسلمان کو اللہ کے ہر حکم کو بغیر چوں و چرا کے صرف اس لئے اس کے آگے سر تسلیم خم کرنا ہے کہ وہ امر الہی ہے اور بندے کو اس کی ہر حال میں اطاعت کرنی ہے۔

✓ دوسرے اس میں ایسے مضبوط اصول ہیں کہ ان کو حاکم وقت یا محکوم بھی تبدیل نہیں کر سکتا، یہ بات حالات کے قرار پکڑنے اور ثابت ہونے میں معاون مددگار ہوتی ہے۔

✓ تیسرے اس لئے کہ اس میں حالات کے اعتبار سے تغیر و تبدل کی اجتہاد کے ذریعے گنجائش ہوتی ہے، جس سے ترقی کی صورت میں فائدہ اٹھایا جاسکتا ہے، بشرطیکہ اس میں شریعت مطہرہ کے اصول کی خلاف ورزی نہ ہوتی ہو۔

✓ چوتھے اس لئے کہ اسلامی معاشرے کے مختلف مذاہب سے تعلق رکھنے والے لوگوں نے امتداد زمانہ کے ساتھ ان کو آزما کر ان کی افادیت اور ہر زمانے کے ساتھ ہم آہنگ ہونے کا یقین حاصل کیا ہوا ہے اور یہ ہر صدیوں آزمودہ اور اپنے افادیت کا لوہا سا لہا سال سے منو اپکی ہیں۔

مسلمان فرد اور اہل ایمان کی جماعت کے رویہ کا تعین اس کی ذاتی نگرانی اور خود احتسابی سے ہو جاتا ہے، جو کہ ایمان کی قوت سے مسلمان کو حاصل ہو جاتی ہے، مزید برآں یہ کہ اگر کوئی کمی رہ جائے تو بیرونی نگرانی جو کہ بازار کے نگران و ذمہ دار کی طرف سے ہوتی ہے، جس کا اللہ تعالیٰ نے اپنی اس آیت کریمہ میں ذکر فرمایا ہے

{يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الْأَمْرِ مِنْكُمْ فَإِن تَنَازَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِن كُنتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ ءَآخِرِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا (النساء: ۵۹)}

ترجمہ: "مومنو! اللہ اور اس کے رسول کی فرمانبرداری کرو اور جو تم میں سے صاحب حکومت ہیں ان کی بھی اور اگر کسی بات میں تم میں اختلاف واقع ہو تو اگر اللہ اور روز آخرت پر ایمان رکھتے ہو تو اس میں اللہ اور اس کے رسول (کے حکم) کی طرف رجوع کرو! یہ بہت اچھی بات ہے اور اس کا مال بھی اچھا ہے۔"

اسلامی تعلیمات اور اس سے متعلق اپنے اسلامی خزانوں کو دیکھے بغیر غیروں کے قوانین اور ان کے آئین کی تنفیذ، کا نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ اسلامی معاشرے میں موجود مخلص لوگ دوہرے معیار میں مبتلا ہو جاتے ہیں، جس کی مشق میں انہیں مبتلا کرنے کی چنداں ضرورت نہیں ہے، کیونکہ انہیں ایک ہی وقت میں شرعی احکام کی پابندی کے علاوہ ان قوانین کی بھی بجا آوری کرنی ہوتی ہے جو غیروں کی طرف سے ان پر مسلط کئے جاتے ہیں اور جو شریعت مطہرہ سے متصادم بھی ہوتے ہیں، جس سے معاشرے میں اضطراب اور بے چینی پیدا ہوتی ہے، بلکہ بعض اوقات وہ قوانین جن کا اسلامی معاشرے میں تصور بھی ناممکن تھا ان پر ظلم و زیادتی بن کر گرتے ہیں، نتیجتاً اس کھینچا تانی سے ایک ایسا طبقہ وجود میں آتا ہے، جو انسانوں کے بنائے گئے قوانین کی عظمت نہ ہونے کی وجہ سے حیلہ بہانہ کے ذریعہ بچنے اور اسے کھلونا بنانے کا وسیلہ اختیار کر کے، عملاً قانون کی عمل داری سے بچ نکلتا ہے۔

آج بھی اگر مسلمان اقتصادی ترقی کے خواہاں ہیں تو اسلامی مزاج کے پیش نظر بازار کے نگران و محتسب متعلقہ صفات کے حامل اور ایمان و تقویٰ سے لب ریز اشخاص کو متعین کرنا چاہئے جو بازار کے احتساب کے کام کو سرانجام دیں نیز اس شعبہ کے حساس ہونے کی وجہ سے اس کی نگرانی بھی کی جائے، چنانچہ رسول صلی اللہ علیہ وسلم اپنے عمال کی نگرانی اور جانچ پڑتال کیا کرتے تھے، اسی طرح کے ایک واقعہ میں کہ آپ علیہ الصلوٰۃ والسلام ازد قبیلہ کے ایک صحابی حضرت ابن تبتیہ رضی اللہ عنہ کو صدقہ کے مال کو اکٹھا کرنے کے لئے متعین فرمایا تو جب وہ واپس آئے انہوں نے کہا کہ یہ مال تو آپ کا ہے اور یہ مجھے ہدیہ دیا گیا ہے، تو آپ علیہ السلام نے فرمایا کہ یہ شخص کیوں نہ اپنے ماں باپ کے گھر بیٹھ کر دیکھتا رہتا کہ اسے ہدیے ملتے ہیں کہ نہیں، قسم ہے اس ذات جس کے قبضے میں میری جان ہے، اس مال میں سے کوئی چیز اگر کوئی لے گا تو وہ قیامت کے روز اس حال لایا جائے گا کہ وہ چیز اس کے کندھوں پر لدی ہوئی ہوگی، چاہے وہ اونٹ ہو جو بول رہا ہو یا گائے ہو جو چلا رہی ہو یا بکری ہو جو منمنار ہی ہو، پھر آپ علیہ السلام نے اپنے ہاتھ آسمان کی طرف اتنے بلند کئے حتیٰ کہ ہم نے بغلوں کی سفیدی دیکھ لی اور تین دفعہ فرمایا "اے اللہ میں نے پہنچا دیا اے اللہ میں نے پہنچا دیا"۔

(صحیح البخاری: ۲۴۰۷)

اس طریقے سے آپ علیہ السلام نے رشوت جو کہ آج کل انتظامی فساد کا سبب بن رہی ہے کی تعریف کا ایسا معیار وضع کر دیا جس کے بعد اب کوئی شک و شبہ باقی نہیں رہ جاتا۔

چوتھی فصل: صارفین، بازار اور منڈیوں کا انتخاب

اللہ رب العزت کا ارشاد ہے:

{لَا يَلَا فُ قُرَيْشٌ إِلَّا فَرَحَهُمْ رَحِلَةٌ الشِّتَاءِ وَالصَّيْفِ} (قریش: ۱۴۲)

ترجمہ: "قریش کے مانوس کرنے کے سبب (یعنی) ان کو جاڑے اور گرمی کے سفر سے مانوس کرنے کے سبب۔"

ان آیات کا پس منظر یہ ہے کہ مکہ مکرمہ میں غلہ وغیرہ پیدا نہیں ہوتا تھا، اس لئے قریش کی عادت تھی کہ سال بھر میں تجارت کی غرض سے دوسفر کرتے تھے، جاڑوں میں یمن کی طرف کہ گرم ملک ہے اور گرمیوں میں شام کی طرف جو کہ سرسبز و شاداب ملک ہے اور وہاں سے سامان تجارت خرید کر لاتے تھے پھر حق تعالیٰ شانہ نے مزید ان پر احسان یہ فرمایا کہ ہر سال کے دوسفروں کی زحمت سے بھی بچا لیا کہ مکرمہ سے ملے ہوئے علاقے یمن، تبالہ اور حرش کو اتنا سرسبز اور زرخیز بنا دیا کہ وہاں کا غلہ ان کی ضرورت سے زائد ہونے کی بناء پر جدہ کی منڈیوں میں آکر فروخت ہونے لگا اور اکثر ضروریات وہیں سے پوری ہو جاتیں۔

تجارتی فافلے اپنی بستیوں یا شہروں سے ان دور دراز کے بازاروں و منڈیوں میں اپنے یہاں سے سامان تجارت لے جا کر فروخت کرتے اور اپنے علاقے کے لوگوں کی ضروریات کا سامان وہاں سے خرید کر لاتے، انسانی آبادی کم تھی اور عام طور پر امیر و غریب اور مختلف طبقات انسانی کی ضروریات ایک ہی جیسی ہوتی تھیں، لیکن آج کل آبادیاں بہت پھیل گئی ہیں، طبقات کی ضروریات زندگی اور مزاجوں میں فرق بہت بڑھتا جا رہا ہے، لہذا ایک تاجر کو سب سے پہلے اس بات کی تعیین کرنی ہوگی کہ وہ کس طبقہ کی ضروریات کو پورا کرنے کی خدمت سرانجام دینا چاہ رہا ہے، مثلاً امیر و خوش حال یا غریب، مرد یا عورتیں، بوڑھے یا جوان یا بچے، شہری یا دیہاتی وغیرہ، ان میں سے ہر ایک ضروریات باہم دوسرے سے مختلف ہوں گی۔

لہذا جن صارفین کی ضروریات کو پورا کر کے ان کی خدمت سرانجام دینے کا تاجر نے ارادہ کیا ہے انہیں متعین کر لے تاکہ اس کی مناسبت سے اس کی ضروریات کو پورا کر لے، مثلاً غریبوں کے طبقے میں سے مردوں کی کپڑے کی ضروریات کو پورا کرنا ہے، تو اب اس کے مناسب درجہ دوم یا سوم کا کپڑا مردانہ رنگوں میں سردی یا گرمی کے لحاظ سے مہیا کرنا ہو گا۔

یہ بھی ہو سکتا ہے کہ تاجر، تجارتی یا صنعتی ادارہ ایک ہی وقت میں مختلف طبقات کی ضروریات کو پورا کرنا چاہتا ہے مثلاً امیر و غریب، مرد و عورت و بچے، تو ان تمام کی مناسبت سے اشیاء کو فراہم کرے، مثلاً ان طبقات کے صارفین کی کپڑے کی ضرورت کو پورا کرنا ہے، تو ایک ہی دکان دار اعلیٰ، متوسط اور ادنیٰ درجہ کا کپڑا مہیا کرے اور اس میں مرد و عورت و بچوں کی مناسبت سے مختلف انواع اور رنگوں کا انتخاب کرے۔

نیز اسی مرحلے پر یہ بھی طے کرنا ہو گا کہ اپنے صارفین و خریداروں کی خدمت کے لئے کونسا بازار اور منڈی مناسب رہے گی، عہد نبوی میں مدینہ منورہ میں "سوق مزاحم" اور "سوق الخلیل" نامی منڈیوں میں جانوروں کی خرید و فروخت ہوتی تھی، ملک شام گندم، کشمش وغیرہ کی بڑی منڈی سمجھی جاتی تھی، ہمارے زمانہ میں بھی کپڑا مارکیٹ، صرافہ بازار، گوشت مارکیٹ، چڑا منڈی، غلہ منڈی کے نام سے مختلف اشیاء ضرورت کے کے الگ الگ بازار ہیں۔

یہ بھی ہو سکتا ہے کہ اپنے صارفین کے لئے کسی خاص منڈی و بازار کے بجائے ایسے محل وقوع کا انتخاب کر لیا جائے، جہاں سے آپ اپنے صارفین تک ان کی ضرورت کی اشیاء آسانی پہنچا سکتے ہوں، مثلاً اپنے محلہ میں پرچون کی دکان کسی مصروف شاہ راہ پر ٹائرنگ پچر کی دکان، کسی کالونی، ٹاؤن وغیرہ میں آٹے کی چکی، میڈیکل سٹور وغیرہ۔

صارف، خریدار اور منڈیوں وغیرہ کا تعین کرتے ہوئے، درج ذیل عوامل ملحوظ خاطر رکھنے ہوں گے:

۱. صارف کی اقسام

اس بات کا خیال کرنا پڑے گا کہ جس صارف کی ضروریات کو ہم پورا کرنا چاہتے ہیں وہ عام صارف ہے، یا پیداواری صارف ہے، یا تجارتی صارف ہے، یا حکومتی صارف ہے، یا بین الاقوامی صارف ہے، چونکہ ان میں سے ہر صارف کی قوت خرید، خریداری کرنے کا انداز اور ضرورت مختلف ہوگی۔

۲. ماحول کا جائزہ

ماحول کے انسانوں کی ذاتی اور اجتماعی زندگیوں پر بڑے گہرے اثرات مرتب ہوتے ہیں، لہذا وہ صارف یا منڈی جن کی ضروریات کو پورا کرنا چاہ رہے ہیں، وہاں کے ماحول کا مطالعہ کرنا بہت ضروری ہے ماحول کا مطالعہ ہم دو طرح سے کر سکتے ہیں:

(۱) عمومی انداز سے (۲) خصوصی انداز سے

تفصیل حسب ذیل ہے:

ماحول کا مطالعہ عمومی انداز سے

ا. معاشی حالات

یہ وہ عوامل ہیں جو صارف کی قوت خرید کو متاثر کرتے ہیں، قیمتوں میں اضافہ یا اتار چڑھاؤ، شرح روزگار، انفرادی آمدنی وغیرہ۔

ب. سیاسی اور قانونی عناصر

چونکہ جس علاقے کے صارفین کی خدمت مقصود ہے، اس علاقے کے قوانین اور ضابطے اور سیاسی حالات کو دیکھنا بہت ضروری ہے۔

ت. معاشرتی عناصر

ان مین معاشرے کے رسم و رواج اور رہن سہن کے طریقے و تصورات جیسے عوامل شامل ہیں، مثلاً اسلامی معاشرے میں حلال و حرام کا تصور وغیرہ۔

ث. جغرافیائی ماحول سے متعلقہ عناصر

انسانی آبادی کئی اجزاء پر مشتمل ہے، جیسے غریب امیر، بچے بوڑھے، کالے گورے، عورت مرد، کنوارے شادی شدہ، مختلف علاقوں والے ماحول کا سب سے اہم حصہ ہیں، ان کی ضروریات بھی مختلف ہوں گی، لہذا ان کا مطالعہ اور ادراک کرنا ضروری ہے۔

ج. تکنیکی مہارت و ایجادات

نئی نئی ایجادات کا بھی ماحول پر بڑا گہرا اثر پڑتا ہے، لہذا ماحول کا مطالعہ کرتے ہوئے اس کو ملحوظ خاطر رکھنا ہوگا، مثلاً کمپیوٹر اور موبائل کی ایجاد، نئی نئی، ان سے معاشرے کی ضروریات بدل رہی ہیں۔

ح. اسی لائن کے دوسرے ادارے

ادارے کو اس بات کا بھی خیال رکھنا پڑتا ہے کہ بازار میں جو مصنوعات وہ خود پیش کرنا چاہتا ہے اس کے بنانے اور پیش کرنے والے اور کتنے ادارے ہیں، یہ چیزیں بھی ادارے پر اثر انداز ہوتی ہیں، کیونکہ اس نے ان کے ساتھ تعاون اور باہمی افہام و تفہیم سے بازار میں مصنوعات فروخت کرنی ہیں، نہ کہ ان سے مقابلہ کر کے۔

ماحول کا مطالعہ خصوصی انداز سے

ماحول کے عمومی مطالعہ میں ہم نے ماحول کے عمومی حالات اور رجحانات کا اندازہ لگایا تھا، اب وہ صارف یا منڈی جس کو ہم نے اشیاء، خدمات بہم پہنچانی ہیں ان کے حالات کا بالخصوص مطالعہ کرنا بھی ضروری ہے، اس کے لئے مندرجہ ذیل عوامل و عناصر قابل غور ہیں، اللہ تعالیٰ انسانوں کو مختلف طبائع و مزاج کا مالک بنایا ہے ان کے یہ فطرتی و طبعی اور معاشرتی عوامل صارفین پر بے حد اثر انداز ہوتے ہیں یا صارف ان سے بے حد متاثر ہوتا ہے۔

۱. مثلاً تہذیب و تمدن، مختلف قوموں کا مختلف مزاج، رسم و رواج، قومیت، مذہب، نسل، علاقہ وغیرہ، مثلاً

پنجابی، سندھی، بلوچی، پٹھان ان کی اپنی اپنی رسم و رواج و روایات ہیں، قرآن کریم میں ارشاد ہے

{يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ}

(الحجرات: ۱۳)۔

ترجمہ: "لوگو! ہم نے تم کو ایک مرد اور ایک عورت سے پیدا کیا اور تمہاری قومیں اور قبیلے بنائے"

تو ہر قوم و قبیلہ کا اپنا انداز و طرز زندگی ہوتا ہے، وغیرہ۔

۲. مثلاً روزگار، آمدنی، تعلیم و تربیت اور دولت و تمول و خوش حالی کے لحاظ سے معاشرے کی تقسیم اور اس طبقاتی تقسیم کا صارف کے انداز خرید پر اثر قرآن کریم میں ارشاد ہے

{نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَّعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ} (الزخرف: ۳۲)

ترجمہ: "ہم نے ان میں ان کی معیشت کو دنیا کی زندگی میں تقسیم کر دیا اور ایک کے دوسرے پر درجے بلند کئے"

ان معیشتی و طبقاتی درجات و تفاوت کا بھی صارف کے انداز خرید پر اثر پڑتا ہے۔

۳. دوست احباب، جماعت یا کوئی اور مجموعہ وغیرہ کے خریدار و صارف پر اثرات حدیث پاک میں ہے [المراء علی دین خلیلہ، فلینظر أحدکم من یخالل] کہ انسان اپنے دوست و احباب (سے متاثر) اس کے دین پر ہوتا ہے تو دوست بنانے سے قبل اس کو بھی مد نظر رکھنا کہ کسے دوست بنارہے ہو۔

(ابوداؤد و ترمذی)

معلوم ہوا کہ انسان اپنے دوست و احباب و جماعت وغیرہ سے متاثر ہوتا ہے اور یہ بات اس کی خرید پر اثر انداز ہوتی ہے۔

۴. مثلاً قائدانہ کردار کرنے والے، کسی بھی مجموعہ یا جماعت کا رہنما، جس میں کچھ خاص خصوصیات ہوتی ہیں، جس کی وجہ سے لوگ اس کی پیروی کرتے ہیں [الناس علی دین ملوکھم] کہ لوگ اپنے ملوک و شاہان کی پیروی کرتے ہیں، خاندان و اہل خانہ، ہمارے ماں باپ، بہن بھائی، سب صارف کی خرید کے انداز پر اثر پڑتا ہے۔

۵. ذاتی کردار و معاشرتی حیثیت، انسان کی قابلیت جو معاشرے میں خدا نے اس کو دی ہوئی ہوتی ہے، اس کا بھی اس کی خرید پر اثر پڑتا ہے۔

۶. انفرادی خصوصیات

- ا. عمر: مثلاً بچپن، جوانی اور پڑھاپا میں ضروریات مختلف ہو جاتی ہیں وغیرہ۔
- ب. پیشہ: کس قسم کا پیشہ ہے یہ بھی اس کے مزاج اور انداز خرید پر اثر انداز ہوتا ہے۔
- ت. معاشی حالات: معاشی حالات بھی خرید کی قوت و انداز کو متاثر کرتے ہیں۔
- ث. طرز زندگی: زندگی کا انداز اور طرز بود و باش بھی خرید کے انداز پر اثر انداز ہوتی ہے۔
- ج. شخصی وجاہت: انسان کی شخصی وجاہت بھی خرید کے انداز کو متاثر کرتی ہے وہ اپنی وجاہت کی رعایت کر کے بہت سے فیصلے کرتا ہے۔
- ح. جانچنے اور پرکھنے کا انداز: انسان کو اللہ تعالیٰ نے مختلف صلاحیتوں سے نوازا ہے، اس کے جانچنے و پرکھنے کا انداز بھی خریدنے کو متاثر کرتا ہے۔

ان مختلف عوامل کا بھی انسان پر گہرا اثر پڑتا ہے، لہذا کسی صارف یا منڈی کو ہدف بناتے ہوئے ان تمام عوامل کا عمومی اور خصوصی انداز سے مطالعہ، متعلقہ صارفین کی ضرورت کو سمجھنے اور کما حقہ ان کو پورا کرنے میں بہت معاون ہو گا، اور فریقین کے لئے کامیابی کا موجب ہو گا۔

پانچویں فصل: مصنوعات کا انتخاب

قدیم عہد میں دستور یہ تھا کہ اشیاء ضرورت کی انواع بہت زیادہ نہ ہوتی تھیں اور جیسا کہ پچھلی فصل میں گذر مختلف طبقات کے مزاجوں میں فرق بھی زیادہ نہ تھا اس لئے ایک ہی تاجر بعض اوقات مختلف اقسام کی اشیاء اور مصنوعات کو مہیا کر لیا کرتا تھا، جس منڈی سے جیسا سامان اور مصنوعات مل گئیں لا کر فروخت کر دیں، لیکن عصر حاضر میں پھیلی ہوئی آبادیوں، مزاج و طبائع کا بے حد اختلاف، اشیاء کی انواع و اقسام کی کثرت ایک تاجر کو یہ سوچنے پر مجبور کر دیتی ہے کہ وہ جن صارفین کی ضروریات کو پورا کرنے کی خدمت سرانجام دینا چاہتا ہے ان کے مزاج اور ماحول، اپنے تجربہ، سرمایہ کی فراہمی، کاروباری مواقع وغیرہ کے اعتبار سے وہ مصنوعات و اشیاء کا انتخاب کرے۔

مصنوعات کے انتخاب میں آداب

مسلمان تاجر اور صنعت کار کی ذمہ داری ہے کہ وہ ایسی اشیاء بنائے اور ان کی خرید و فروخت کرے جو انسانیت کی نفع رسانی کا ذریعہ اور سبب بنے اور ان اشیاء کے استعمال سے انسانیت کو کوئی دنیاوی یا اخروی نقصان لاحق نہ ہو، اس لئے مناسب سمجھا گیا کہ اس کی کچھ تفصیل پیش خدمت کر دی جائے تاکہ مصنوعات کی تیاری اور ان کی تجارت میں اسے پیش نظر رکھا جاسکے، کیونکہ مسلمان خواہ کسی بھی شعبے سے تعلق رکھتا ہو اس کی ایک بنیادی صفت حدیث پاک میں یہ بیان کی گئی ہے کہ کامل مسلمان وہ ہے جس کے ہاتھ اور زبان سے دوسرے مسلمان محفوظ رہیں، لہذا ضروری ہے کہ مسلمان صنعت کار اور تاجر مصنوعات کی تیاری اور ان کی خرید و فروخت میں دوسرے مسلمانوں کے دنیاوی اور اخروی نقصان سے بچنے کی بھرپور کوشش کریں۔

اس موقع پر ایک اہم ضابطے کا بیان کر دینا مناسب معلوم ہوتا ہے اور وہ یہ ہے کہ اشیاء کے استعمال میں فقہانے چار

درجے بیان کئے ہیں:

۱. ضرورت

۲. راحت

۳. زیب و زینت

۴. نام و نمود

(خطبات حکیم الامت "فضائل صوم و صلوٰۃ" تطہیر رمضان، لباس کی اغراض، ص: ۴۱۰، مطبوعہ ادارہ تالیفات اشرفیہ)

Comment [M5]: مذکورہ کتاب سے اصل
مضمون ڈالنا ہے

ذیل میں اشیاء کے انتخاب میں کچھ امور ذکر کئے جاتے ہیں جن کا لحاظ رکھنا، مصنوعات کی تیاری اور ان کی خرید و فروخت میں ضروری ہے یعنی کہ وہ چیز:

- ا. حرام نہ ہو۔
- ب. مضر انسانیت نہ ہو۔
- ت. بے حیائی کا ذریعہ و موجب نہ ہو۔
- ث. دکھلاوے و نام نمود کیلئے نہ ہو۔
- ج. اجتماعی اور انفرادی فائدوں سے مبرا نہ ہو۔

تسویق میں اس بات کا اہتمام کرنا ہے کہ مذکورہ بالا صفات والی چیزوں کی خرید و فروخت سے بچا جائے، تاجر حضرات بعض دفعہ مصنوعات کے انتخاب میں اس بات کا اہتمام نہیں کرتے اور ایسی چیزوں کی خرید و فروخت کرتے ہیں جو مذکورہ بالا ممنوع صفات میں سے کسی ایک صفت سے متصف ہوں، عام طور پر خرید و فروخت یا صنعت کاری میں ناجائز اشیاء کے انتخاب میں تساہل ہو جاتا ہے مثلاً ذیل میں تصاویر کی خرید و فروخت اور اس کا شرعی حکم ذکر کیا جا رہا ہے، تاکہ تاجر حضرات اس سے بچنے کا اہتمام بھی فرمائیں اور یہ اور اسی طرح کے مصنوعات کے تسویق میں انتخاب سے بچیں:

تصاویر کی تجارت
مسائل:

■ بیع و شراء میں اگر تصاویر خود مقصود نہ ہوں بلکہ دوسری چیزوں کے تابع ہو کر آجائیں جیسے اکثر کپڑوں میں تصویریں بنی ہوتی ہیں یا برتنوں اور دوسری مصنوعات جدیدہ میں اس کا رواج عام ہے تو اس کی خرید و فروخت تبعا جائز ہے۔

■ جب خود تصاویر ہی کی بیع و شراء مقصود ہو تو خریدنا اور فروخت کرنا دونوں ناجائز ہیں۔ اور اگر مورتی مٹی کی بنی ہوئی ہو تو شرعاً اس کی کچھ قیمت کسی کے ذمہ واجب نہیں ہوتی البتہ اگر کسی دھات یا لکڑی وغیرہ کی ہو تو اتنی قیمت واجب ہوتی ہے جس قدر اس لکڑی یا دھات کی قیمت تصویر سے قطع نظر کر کے ہو سکتی ہے۔

تصویر والے کپڑے کی خرید و فروخت

(اسلام اور جدید معاشی مسائل)

حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا فرماتی ہیں کہ انہوں نے ایک نمرقہ خریدا۔

نمرقہ۔ اصل میں اس تکیہ کو کہتے ہیں جو کمر کے پیچھے ٹیک لگانے کیلئے استعمال ہوتا ہے۔ وہ نمرقہ ایسا تھا کہ اس پر کچھ تصویریں تھیں، جب حضور اقدسؐ نے وہ نمرقہ دیکھا تو دروازہ پر کھڑے ہو گئے، فلم یدخلہ گھر میں داخل نہیں ہوئے۔

حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا فرماتی ہیں کہ فعرفت فی وجهہ الکراہۃ (ان تصاویر کی وجہ سے) میں نے حضور اقدس صلی اللہ علیہ وسلم کے چہرہ مبارک پر ناگواری کے آثار دیکھے:-

فقلت: یا رسول اللہ! اتوب الی اللہ والی رسولہ، ما ذا اذنبت؟

میں نے عرض کیا یا رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم میں اللہ کی طرف توجہ کرتی ہوں، مجھ سے کیا گناہ ہو گیا ہے، جس کی وجہ سے آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے ناگواری کا اظہار فرمایا ہے (اور مجھے اس کا علم نہیں ہے)۔

تصویر والے اخبار و رسائل کا حکم

اس سے ان تمام اشیاء کا حکم بھی نکل آیا جن پر تصویریں بنی ہوئی ہوتی ہیں، جیسے آج کل اخبار اور رسائل ہیں کہ ان کے اندر تصویریں ہوتی ہیں، تو تصویریں تو ناجائز ہیں۔ لیکن اخبار اور رسائل کی خرید و فروخت جائز ہے۔

تصویر والے اخبار و رسائل کی خرید و فروخت جائز ہونے کی دو وجہیں ہیں۔

ایک وجہ یہ ہے کہ تصویریں غیر مقصود ہوتی ہیں اور وہ اخبار یا رسالے کے تابع ہوتی ہیں۔ خریدنے والے کا اصل مقصد اخبار یا رسالے کا مضمون پڑھنا ہوتا ہے، تصاویر ضمناً اور تبعاً ہوتی ہیں۔ البتہ اگر کوئی شخص تصویر ہی کو مقصود بنا کر خریدے گا تو اس کو اس کا گناہ ہوگا، لیکن مضمون کے لحاظ سے اور رسالے خرید رہا ہے تو یہ جائز ہے۔

تصویر والے ڈبوں میں پیک چیزوں کی خرید و فروخت

دوسری وجہ یہ ہے کہ آج کل بہت سی اشیاء ہیں جو ایسے ڈبوں میں فروخت ہوتی ہیں جن پر تصویریں بنی ہوتی ہیں تو خریدار کا اصل مقصود ڈبے کے اندر کی چیز ہوتی ہے، تصویریں اس کے تابع ہیں اور ان کا جائز استعمال بھی ممکن ہے کہ تصویروں کو بگاڑ دیا جائے اور پھر آدمی ان کو پاس رکھے تو یہ جائز ہے، لہذا اسکی بیچ بھی جائز ہوگی۔

بے جان اشیاء کی تصاویر کی خرید و فروخت

سعید بن ابی الحسن کہتے ہیں کہ میں حضرت عبد اللہ بن عباس رضی اللہ عنہما کے پاس تھا کہ حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہ کے پاس ایک شخص آیا اور آکر کہا کہ اے ابن عباس! میں ایک ایسا انسان ہوں کہ میری معیشت میرے ہاتھ سے وابستہ ہے اور میں یہ تصویریں بناتا ہوں۔ فقال ابن عباس۔ حضرت عبد اللہ بن عباس رضی اللہ عنہ نے فرمایا کہ میں آپ کو وہی بات بتاؤں گا جو میں نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کو فرماتے ہوئے سنی۔

میں نے آپ صلی اللہ علیہ وسلم کو یہ فرماتے ہوئے سنا کہ جو شخص کوئی تصویر بنائے گا اللہ تعالیٰ اس کو عذاب دیں گے یہاں تک کہ وہ شخص اس میں روح پھونکے اور وہ کبھی روح نہیں پھونک سکے گا۔ فر بالرجل ربوة شديدة، اس شخص نے جب یہ سنا تو اس کا زبردست سانس پھول گیا۔

ربا یاربو۔ کے معنی ہوتے ہیں زیادہ ہونا اور چڑھ جانا، مراد ہے کہ اس کا سانس پھول گیا و اصفرو جہہ اور چہرہ پیلا پڑ گیا، یعنی یہ حدیث سن کر کہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا ہے کہ تصویر بنانے والے کو عذاب دیا جائے گا اور یہ کہا جائے گا کہ اس میں روح پھونکو، اس کو سن کر اس کا سانس پھول گیا اور چہرہ پیلا پڑ گیا کہ میرا تو کوئی ٹھکانا نہیں، فقال: و یحک ان ابیت الا ان تصنع فعلیک بهذا الشجر۔ حضرت عبد اللہ بن عباس رضی اللہ عنہ نے فرمایا کہ اگر انکار کرتے ہو یعنی اگر تم نے تصویر

بنانے کا کام کرنا ہی ہے تو درخت وغیرہ کی تصویر بنالیا کرو۔ کل شئی لیس فیہ روح، اور ہر وہ چیز جس میں روح نہیں ہوتی اس کی تصویر بنالیا کرو۔

بے جان اشیاء کی تصاویر کا حکم

اس سے پتہ چلا کہ ایسی اشیاء جن کے اندر روح نہیں ہے اگر ان کی تصاویر بنائی جائیں تو ان کے بیچنے میں کوئی مضائقہ نہیں، البتہ جو جاندار اشیاء ہیں ان کی تصاویر کی بیع و شراء حرام ہے۔

سوال: اخبار، رسائل اور دواؤں کے ڈبوں کی تصاویر کا کیا حکم ہے؟

جواب: یہ حرمت اس صورت میں ہے جب تصویر کی بیع مقصوداً ہو لیکن اگر مقصود تو کوئی اور چیز ہو لیکن ضمناً اور تبعاً تصویر بھی آگئی تو وہ حرام نہیں ہے۔ جیسے اخبار اور رسالے وغیرہ ہیں کہ ان میں تصویر ہوتی ہے لیکن بیچنے یا خریدنے کا مقصد تصویر نہیں ہے بلکہ مضمون ہے، تصویر ضمناً آگئی ہے۔ بلکہ آجکل تو جتنی اشیاء ہیں ان کے اندر ڈبے کے اندر کہیں نہ کھیں تصویر ضرور ہوتی ہے لیکن چونکہ وہ مقصود نہیں ہے بلکہ مقصود وہ چیز ہے جو ڈبہ کے اندر ہے چاہے وہ شربت ہو یا دواء وغیرہ ہو تو تصویر مقصوداً نہیں بلکہ ضمناً اور تبعاً آگئی ہے اسلئے اس کی گنجائش ہے۔

تصویر والے گارمنٹ کی سپلائی کا حکم

سوال: بعض اوقات باہر ملکوں سے "گارمنٹ" کا آرڈر آتا ہے کہ فلاں قسم کی شرٹ پر فلاں تصویر تیار کر کے ہمیں سپلائی کریں، جبکہ وہ تصویریں عریانیت کے دائرے میں آتی ہیں۔ کیا ایسا آرڈر وصول کرنا اور ایسا مال تیار کر کے سپلائی کرنا شرعاً جائز ہے یا نہیں؟

جواب: ایسا آرڈر سپلائی کرنا شرعاً جائز نہیں۔

تصاویر کی تجارت

مسائل:

■ بیع و شراء میں اگر تصاویر خود مقصود نہ ہوں بلکہ دوسری چیزوں کے تابع ہو کر آجائیں جیسے اکثر کپڑوں میں تصویریں بنی ہوتی ہیں یا برتنوں اور دوسری مصنوعات جدیدہ میں اس کا رواج عام ہے تو اس کی خرید و فروخت تبعا جائز ہے۔

■ جب خود تصاویر ہی کی بیع و شراء مقصود ہو تو خریدنا اور فروخت کرنا دونوں ناجائز ہیں۔ اور اگر مورتی مٹی کی بنی ہوئی ہو تو شرعاً اس کی کچھ قیمت کسی کے ذمہ واجب نہیں ہوتی البتہ اگر کسی دھات یا لکڑی وغیرہ کی ہو تو اتنی قیمت واجب ہوتی ہے جس قدر اس لکڑی یا دھات کی قیمت تصویر سے قطع نظر کر کے ہو سکتی ہے۔

خدمت کے جذبے سے نئی و جدید مصنوعات تیار و مہیا کرنا

یہ بھی خدمت کے لئے ضروری ہے کہ مسلمان تاجر و صنعت کار کو شش کرے کہ وہ ضرورت مندوں کو ایسی اشیاء مہیا یا تیار کرے جو جدید ہوں اور ان سے انسانوں کی ضرورت زیادہ اچھے طریقے سے پوری ہوتی ہو، چنانچہ انسانیت کی خدمت کے جذبے سے نئی چیزیں بنانا، اور خرید کر فروخت کرنا بھی تاجر کے لئے ضروری ہے اور جب وہ یہ کام نفع کمانے کی بجائے انسانیت کی خدمت کی نیت و جذبے سے کر رہا ہو گا تو اللہ تعالیٰ کی مدد نصرت بھی اس کے شامل حال ہوگی اور اس مقصد کے حاصل کرنے میں اس کی من عند اللہ تائید و نصرت ہوگی اور وہ دوسرے تاجروں کی بنسبت اس کام میں زیادہ کامیاب ہو، آج کل مسلمان تحقیق و ترقی اور جدید مصنوعات کے بنانے میں اوروں سے پیچھے کیوں ہیں، اس کی وجہ یہ ہی ہے کہ جب مسلمان تجارت سے خدمت کرنے کی بجائے جائز و ناجائز طریقے سے پیسے بنانے کو مقصد بنائے گا جو اللہ تعالیٰ کو پسند نہیں ہے تو اللہ تعالیٰ کی مدد و نصرت اس کے شامل حال ہونے کی بجائے، اس کے مخالف ہوگی اور اس پر وہ انکشافات جدیدہ نہیں ہونگے جو مسلمان کی خصوصی شان ہوتی ہے اور جو خدمت کرنے والے مسلمانوں پر اللہ تعالیٰ خصوصی طور پر کھولا کرتے ہیں، اس کو سامنے کی بات بھی نظر نہیں آئے گی اور اللہ تعالیٰ اس کے دماغ کو کند کر دیں گے، چنانچہ اب جب اس مسلمان تاجر کا مقصد تجارت انسانیت کی خدمت بن گیا ہے تو اس پر اب ضروری ہو گیا ہے کہ یہ نئی نئی اور انسانیت کیلئے مفید اشیاء تیار کرے، چنانچہ اوپر ذکر کی گئی ضروریات کی شرائط کو مد نظر رکھ کر نئی و جدید مصنوعات بنائی جائیں یا ڈھونڈ کر اپنے خریداروں کو مہیا کی جائیں۔

مصنوعات کی تیاری یا مصنوعات کے حاصل کرنے میں ملحوظ رکھنے والی باتیں

اسلام نے یہ بات بہت ہی ضروری قرار دی ہے کہ مصنوعات خریدار کے ساتھ سودے کی شرائط کے مطابق مہیا کی جائیں اور اس میں معیار و مقدار اور خاصیتوں کے لحاظ سے کسی قسم کا فرق نہ ہو، لہذا گاہک سے سودے کے بعد اسے اس سودے کے مطابق سامان دیا جائے، اس لئے مصنوعات کے خریدتے یا بناتے وقت اس بات کا پوری طرح اہتمام کیا جائے کہ چیز خریدار کے ساتھ کیئے گئے سودے اس کی شرائط و مواصفات کے مطابق ہو اور اس میں کسی قسم کا فرق نہ۔

تاہم اگر مصنوعات ویسی نہ بن سکیں یا حاصل نہ ہو سکیں تو اس صورت میں ضروری ہے کہ اس بات سے خریدار کو سامان حوالے کرنے سے پہلے اچھی طرح درست و مناسب طریقے سے مطلع و باخبر کیا جائے، اس کی اچھائیاں اور خاصیتیں تو بتانی ہی ہیں لیکن اس کے عیب و خامیوں کو بھی بیچتے اور حوالہ کرتے وقت بتا دیا جائے، اگر بہت زیادہ فرق ہو تو لا محالہ قیمت بھی اسی کی مناسبت سے کم و بیش کر لی جائے۔

یہ نہ کیا جائے کہ سامان حوالے کرتے وقت کسی چیز کی اچھائیاں بیان کی جائیں اور اس کی خامیوں و عیوب سے چشم پوشی کر لی جائے اور یہ بعد میں خریدار و فروخت کنندہ کے درمیان بد اعتمادی اور بد مزگی اور فروخت کنندہ کی ساکھ کے خراب ہونے کا موجب بنتی ہے، اول تو کوشش یہ کی جائے کہ فروخت کی جانے والی چیز عیب و خامی سے پاک ہی ہو تا کہ بعد میں کسی قسم کی بد مزگی نہ پیدا ہو اور اگر کسی چیز کو جو عیب والی ہو فروخت کرنا یا مہیا کرنا ضروری ہو تو اس کی تمام صورت حال سے حوالے کرنے سے قبل خریدار کو مطلع کرے کہ اس میں یہ یہ اچھائیاں ہیں اور اس میں یہ یہ خرابیاں یا عیوب ہیں، اب خریدار اسے اپنے شرح صدر سے خرید لے تو وہ بعد میں کسی پریشانی میں مبتلا نہیں ہو گا اور فروخت کنندہ کی بھی عزت افزائی ہو گی۔

لہذا کوشش یہ ہی کی جائے کہ چیز یا تو تمام عیوب سے پاک اور اس کے مروجہ معیار کے مطابق ہو، یا اگر اس سے ہٹ کر ہو تو اسے فروخت کرتے چھپانے یا مبہم رکھنے کی بجائے اس کی خامی یا معیار سے ہٹے ہوئے ہونے کو پوری طرح بیان و واضح کر دیا جائے تو مہیا کرتے وقت چاہے ویسے ہی مہیا کر دی جائے، اس میں کوئی حرج نہیں۔

البتہ بعض دفعہ بناتے یا مہیا کرتے وقت چیز ویسی نہیں ملتی جس کا سودا ہوا تھا، اس سے ہٹ کر یا اس سے کم یا عیب و خامی والی ملتی ہے، تو اس صورت میں ضروری ہے کہ فوراً خریدار کو اس کی اطلاع کر کے اسے صورت حال سے مطلع کر دیا جائے تاکہ وہ ذہنی طور پر اس کے لینے پر آمادہ ہو جائے اور اس کے لینے واستعمال کا بندوبست کر لے، اور اگر اس کو اسی قیمت پر یا کمی بیشی کے ساتھ جیسا بھی دونوں فریقین میں طے ہو جائے، لینے پر آمادہ ہو ویسے کر لیں، اس تبدیلی قیمت میں شرعی مسئلہ کا ضرور خیال رکھا جائے۔

مصنوعات کی اقسام

آ. گھریلو استعمال کی مصنوعات مثلاً صابن، کپڑا، ملبوسات، گھی وغیرہ۔

ب. اداروں استعمال ہونے والی اشیاء، مثلاً دفتری سامان، خام مال، صارف کا ان اشیاء کی خریداری کے بارے رویہ مختلف ہوتا ہے، مثلاً عام گھریلو استعمال کی اشیاء کم کوشش اور جانچ پرکھ کے بغیر خریدی جاسکتی ہیں، قیمتی اشیاء کی خریداری سے قبل صارف اس کی قیمت، بناوٹ اور معیار کا اچھی طرح موازنہ کرے گا، کاروباری مقاصد کے لئے مشینری، پرزہ جات وغیرہ خریدار چیز کی کارکردگی اور اس کی قیمت کے ساتھ ساتھ اس کی زندگی کا دورانیہ بھی معلوم کرے گا اور مشینری کے فاضل پرزہ جات کی دست یابی کے بارے میں بھی تسلی کرے گا، اس لئے جب کوئی تاجر اپنے صارفین کی خدمت کے جذبے میں ان اشیاء میں سے کسی کا انتخاب کرے تو یہ تمام امور ملحوظ خاطر رکھے۔

نئی مصنوعات کی تیاری

اگر کوئی صنعتی ادارہ اپنے صارفین کی ضروریات کو بہتر انداز میں پورا کرنے کے لئے نئی مصنوعات تیار کرنا چاہتا ہے تو اسے درج ذیل مراحل کو سامنے رکھنا ہوگا:

۱. تصورات کی تخلیق

۲. تصورات کی ترجیحات

۳. کاروباری تجزیہ

۴. نمونہ جات کی تیاری

۵. میزان تسویق

۶. بڑے پیمانے پر تیاری

ا. تصورات کی تخلیق

یہ نئی مصنوعات کی تیاری کا پہلا مرحلہ ہوتا ہے جس میں ماہرین اپنے دماغ سے مصنوعات کا تخلیقی ڈیزائن پیش کرتے ہیں۔ ان تخلیقی تصورات میں صارف حریف کاروباری مصنوعات فروخت کنندہ اور دفتری عملہ وغیرہ کی رائے بہت اہمیت کی حامل ہے۔

ب. تصورات کی ترجیحات

ماہرین ہر طرح کی رائے پر غور و فکر کے بعد ان میں زیادہ کارآمد تجاویز کو عام تجاویز سے الگ کرتے ہیں اس مرحلے میں مختلف تجاویز کو ان کی عملی اہمیت اور فائدہ کے اعتبار سے جانچا جاتا ہے۔

ت. کاروباری تجزیہ

اس مرحلے میں انتظامی عملہ مصنوعات کی بازار میں مانگ اور مقابلہ بازی کی شدت مصنوعات کی شکل و صورت و ڈیزائن وغیرہ معاملات کا بہ غور تجزیہ کرتا ہے۔ چیز کی خصوصیات کی نشاندہی کی جاتی ہے چیز کی بازار میں مانگ اور چیز پر منافع کو دیکھا جاتا ہے۔

ث. نمونہ بنانا

اگر کاروباری کاغذی کاروائی کے نتائج مثبت ہوں تو مصنوعات کو چھوٹے پیمانے پر نمونہ جات کے طور پر تیار کیا جاتا ہے تاکہ مصنوعات کی بناوٹ میں موجود خاصیتوں کو بہتر بنایا جاسکے۔

ج. میزان تسویق

اس مرحلے کے بعد جانچ شدہ نمونہ جات بازار کے چھوٹے حصے میں فروخت کی جاتے ہیں اور صارف سے ان کی کارکردگی کے بارے میں رائے لی جاتی ہے ان صارفین کے نتائج پر مستقبل میں بڑے پیمانے کی تیاری کا فیصلہ لیا جاتا ہے۔

ح. بڑے پیمانے پر تیاری

اگر صارفین کی مصنوعات کے بارے میں رائے مثبت ہو تو مصنوعات کو بڑے پیمانے پر تیار کیا جاتا ہے

نئی مصنوعات کی تیاری میں انتظامیہ سے مندرجہ ذیل غلطیاں سرزد ہو سکتی ہیں:-

۱. انتظامیہ کی بڑی غلطی عموماً ان کی پہلے مرحلے میں لاپرواہی برتنا ہے۔
۲. کچھ ادارے عام طور پر مصنوعات کو اپنے حریف سے پہلے بازار میں لانے کی کوشش میں پانچویں مرحلے یعنی میزان تسویق کو نظر انداز کر دیتے ہیں جس سے زیادہ مصنوعات کامیاب نہیں ہو پاتی ہیں۔

مصنوعات کو بازار میں اتارنے کا وقت

تخلیقی تصورات سے بڑے پیمانے پر مصنوعات کی تیاری کے درمیان کا وقت بازار کا وقت کہلاتا ہے۔ مصنوعات کا صحیح وقت پر بازار میں متعارف ہونا ان کی کامیابی میں اہم کردار ادا کرتا ہے، مثلاً۔

مصنوعات کی تعارفی مہم میں بازار کا رد عمل

آپ کس طرح اپنی مصنوعات کو بازار میں متعارف کراتے ہیں اور بازار کس طرح ان مصنوعات کو قبول کرتا ہے۔

بازار میں قبولیت اور اپنائے جانے کے مراحل

متوقع صارفین مصنوعات کو اپنانے کے لیے مندرجہ ذیل مراحل سے گزرتے ہیں:-

(۱) مصنوعات کے متعلق باخبر ہونا

صارف کو نئی چیز کے بارے میں ٹی وی، ریڈیو، اخبارات کے اشتہارات یا دوست احباب سے پتہ چلتا ہے۔

(ب) صارف کی دلچسپی

اگر چیز صارف کی ضرورت کے مطابق ہو وہ اس کے بارے میں ضرور مزید معلومات حاصل کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

(ج) معلومات حاصل کرنا

اس مرحلے میں صارف مصنوعات کے فوائد اور نقصانات کا تجزیہ کرتا ہے اور اپنے لئے چیز کی اہمیت جاننے کی کوشش کرتا ہے۔

(د) صارف کی پسندیدگی

چیز کے بارے میں حاصل کی گئی معلومات کی بنیاد پر صارف اس کے بارے میں پسندیدگی یا ناپسندیدگی کا اظہار کرتا ہے یا فیصلہ کرتا ہے

(و) مصنوعات کی برتری

صارف کی ضرورت اس چیز: بہتر انداز میں پوری ہوتی ہے تو وہ اس چیز کو بہت زیادہ پسند کرنے لگ جاتا ہے۔

(و) موازنہ کا دور

چیز کے بارے میں اپنے فیصلے کی درستگی کا پتہ لگانے کے لیے صارف اس کی آزمائش کر کے دیکھتا ہے۔

(ز) مصنوعات کی خریداری

اگر چیز واقعی صارف کی توقعات کے مطابق ہو تو وہ اسے خرید لیتا ہے۔

(ح) چیز کو اپنالینا

اگر مصنوعات لمبے عرصے تک صارف کی توقعات کو پورا کرتی ہیں اور اچھی کارکردگی دیتی رہیں تو صارف انہیں مستقل اپنالیتا ہے۔

چیز کا مارکہ و مخصوص نشان

کوئی بھی مخصوص نام یا نشان جو اشیاء کی پہچان کے لئے استعمال ہو، مارکہ کہلاتا ہے اور ہر وہ مارکہ جو قانونی طور پر رجسٹر ہو جائے اسے تجارتی نام یا نشان کہا جاتا ہے، اسے مصنوعات پر (ٹی ایم) یا (آر) سے ظاہر کیا جاسکتا ہے، یہ چیز کا وہ قانونی نام ہوتا ہے جسے کوئی اور نقل کر کے گاہکوں کو دھوکہ نہیں دے سکتا،

مارکہ بنانے کی وجوہات

ا۔ مسلمان تاجر اپنے کاروبار میں دھوکہ کھانے سے بچ سکے، کیونکہ وہ کسی چیز کی تیاری یا اسے لوگوں میں متعارف کروانے میں اپنی محنت اور اپنا سرمایہ خرچ کرتا ہے، لہذا شرعاً بھی اسے یہ حق حاصل ہے کہ کوئی دوسرا شخص اس کے مارکہ کو استعمال کر کے اس کی محنت کا معاوضہ وصول نہ کر جائے۔

- ب. مارکہ اور تجارتی نام استعمال کر کے دوسرے مسلمانوں کو آخرت کے نقصان سے بچانا جو اپنے کاروبار میں ہمارے نام و مارکہ کو استعمال کرنا چاہتے ہیں۔
- ت. مارکہ کا نام صارف کو مصنوعات پہچاننے میں مدد کرتا ہے۔
- ث. صارف کو یہ احساس و اعتماد دیتا ہے کہ یہ چیز ہمیشہ ایک تواتر کے ساتھ عمدگی دیتی رہے گی۔

مصنوعات کے باندھنے کا عمل

مصنوعات کے باندھنے کا مطلب ان لفافوں یا ڈبوں کے ڈیزائن اور بناوٹ کی تیاری ہے جن میں مصنوعات کو بند کیا جاتا ہے۔

باندھنا کیوں ضروری ہے؟

1. یہ عمل مصنوعات کو محفوظ رکھتا ہے خراب ہونے سے بچاتا اور
2. مصنوعات کے استعمال میں مدد کرتی ہے۔
3. ری سائیکل کر کے دوسرے مقاصد کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔ مثلاً: گھی کی بالٹیاں
4. خاموش فروخت کنندہ کا کام کرتا ہے کیونکہ صارفان لفافوں اور ڈبوں کی مصنوعات کی طرف متوجہ ہوتے ہیں۔

لیبل یعنی مصنوعات کے بارے میں معلومات کی چٹ۔

لیبل کیا ہے؟

لیبل اشیاء کا وہ حصہ ہے جو مصنوعات کی خصوصیات یا اجزاء اور ان کے استعمال کے بارے میں معلومات مہیا کرتا ہے لیبلنڈل کے کسی حصے میں جھنڈی کسی چمڑے یا کاغذ کی شکل میں یا پھر ہدایات کی شکل میں ہو سکتا ہے۔

چھٹی فصل: قیمت کی تعیین

قیمت وہ معاوضہ ہوتا ہے جس کے ذریعہ خریدار اور فروخت کنندہ کے درمیان تبادلہ وجود میں آتا ہے، اصل یہ ہے کہ بغیر کسی دخل اندازی کے صرف طلب و رسد کے عوامل کے زیر اثر وہ متعین ہو، یہ ممکن نہیں ہے کہ بازار میں کوئی بھی لین دین قیمت متعین ہوئے بغیر ہو جائے، قیمت چاہے نقد کرنسی کی شکل میں ہو یا سامان کی شکل میں۔

ابن عابدین رحمۃ اللہ علیہ نے ثمن اور قیمت میں فرق بیان کیا ہے وہ فرماتے ہیں کہ ثمن وہ عوض ہے جس پر دونوں عقد کرنے والے راضی ہو جائیں، چاہے وہ قیمت سے زیادہ ہو یا کم اور قیمت وہ معیار ہے جس پر چیز کی کمی و زیادتی کے بغیر اصلی قیمت لگائی جائے، چنانچہ ثمن فریقین کی رضامندی سے جو بھی طے ہو جائے وہ ثمن ہوتا ہے اس میں اس بات کا امکان ہوتا ہے ایک فریق کسی مجبوری کے تحت اس قیمت پر خرید رہے ہو، جبکہ وہ قیمت غبن فاحش یعنی بہت زیادہ ہو، ذخیرہ اندوزی اور اجارہ داری (منوپولی) اس کی مثالیں ہیں اور قیمت اس معیاری عوض کو کہا جاتا ہے، جو طلب و رسد کے عوامل کے تحت قائم ہوتا ہے۔

(ابن عابدین، حاشیہ ابن عابدین، ج: ۴، ص: ۵۷۵)

ابو جعفر دمشقی رحمۃ اللہ علیہ نے متوسط قیمت کی تعیین اور قیمت کی تبدیلی کو جاننے کا طریقہ بتاتے ہوئے فرمایا ہے، موجود قیمت کے متعلق اس علاقے کے قابل ثقہ ماہرین سے پوچھا جائے گا، کہ اس وقت ان کے ہاں اس چیز کی کیا قیمت چل رہی ہے، پھر اس قیمت کی مروجہ زیادتی اور کمی کو بھی مد نظر رکھا جائے گا، اسی طرح کبھی کبھی کوئی کمی زیادتی ہو، اس کو بھی مد نظر رکھ کر بعض کو بعض پر قیاس کیا جائے گا، جس میں اس علاقے کے امن و خوف، تنگی و آسانی کے بارے میں ان کے حالات بھی سامنے رکھے جائیں گے۔ چنانچہ ہر سامان اور ہر چیز کہ وہ قابل فروخت ہو، اس کی کوئی قیمت ہوگی، امانت دار ماہرین کے پاس اس کی قیمت ہوگی، اس کو بنیاد بنا کر اس کی قیمت کا فیصلہ کیا جائے گا۔

(الدمشقی، أبو جعفر، الإشارة لحسن التجارة، ص: ۲۲)

ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا کہ چیز کی قیمت اس کی بازاری قیمت یا ہم مثل قیمت ہوتی ہے جسے انسانوں کی رغبت اور ارادہ نے متعین کیا ہوتا ہے۔

(ابن تیمیہ، مجموع الفتاوی، ج: ۲۹، ص: ۵۲۰)

البتہ قاضی عبد الجبار رحمۃ اللہ علیہ نے ثمن کی یوں تعریف کی ہے کہ ثمن وہ بدل ہوتا ہے جس پر اشیاء آپس کی رضامندی سے فروخت کی جاتی ہیں، انہوں نے بازار کے حالات کے مطابق چیز کی لاگت سے قطع نظر بدل یا تبادلہ کا لفظ استعمال کیا ہے۔

(القاضی عبد الجبار، المغنی فی أبواب التوحید والعدل، ج ۱۱ ص ۵۶-۵۷)

اور قاضی عبد الجبار رحمۃ اللہ علیہ نے چیزوں کی قیمتیں گھٹنے کے لئے مندرجہ ذیل اسباب و عوامل کا ذکر کیا ہے:

۵. چیز کی کثرت و زیادتی
۶. سامان کی زیادتی رسد، چنانچہ اگر لوگوں رغبت دوسری چیز کی طرف ہو جائے تو یہ بات اس کی قیمت کی کمی کا موجب بنتی ہے، چنانچہ اگر کسی وجہ سے جانور مر گئے تو ان کے چارہ کی رسد زیادہ ہو جائے گی۔
۷. ضرورت کی کمی بھی قیمت کے کم ہونے کی موجب ہوتی ہے، جیسا کہ کسی چیز کے متعلق لوگوں کو خود کفالت حاصل ہو جائے، یا استعمال کنندگان کی عادات و ذوق تبدیل ہو جائے۔
۸. چیز کے ضرورت مند کم ہو جائیں، جیسا کہ وباء سے ہلاکت واقع ہو جائے (مثلاً علاقے کی سکانی تعداد کم ہو جائے)۔

اسی طرح مہنگائی کے اسباب کو بھی بازاری عوامل قرار دیا ہے چنانچہ بازاری عوامل درج ذیل ہیں:

۵. چیز کی ضرورت برقرار رہنے کے ساتھ اس قلت ہو جائے۔
۶. ضرورت مند کسی وجہ سے زیادہ ہو جائیں۔
۷. حاجت خواہش کی صورت اختیار کر لے، مثلاً بھوک بڑھ جائے، یا استعمال کنندگان کی عادات بدل جائیں، کہ وہ فضول خرچ ہو جائیں، جیسا کہ پہلے ذکر گذر گیا کہ حضرت عمر رضی اللہ عنہ حضرت جابر بن عبد اللہ رضی اللہ عنہ کو متنبہ کرتے ہوئے فرمایا کہ "کیا یہ ضروری ہے کہ جب بھی تمہیں گوشت کی چاہت ہو تو اسے ضرور خریدو!"۔
۸. یا چیز کے متعلق یہ خوف ہو کہ شاید کل نہ ملے، ذہنی عوامل اور صارفین کی توقعات سے ایسی باتیں وجود میں آتی ہیں۔

وہ اسباب جن کا تعلق انسانی کردار سے ہوتا ہے:

۴. قدرتی عوامل (ایسے اسباب جو انسانی ارادے سے خارج ہوں)

۵. یا حکومتی عوامل (سیاسی عوامل)

۶. ذاتی مفادات (اقتصادی عوامل جیسے ذخیرہ اندوزی)

ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ کی رائے یہ ہے کہ رسد کی کمی کی وجہ سے یا طلب کے بڑھنے کی وجہ سے قیمت کا بڑھنا قدرتی اور بنی بر انصاف زیادتی ہوتی ہے، ان کی رائے میں خرید و فروخت کے قائم رہنے کے لئے یہ ضروری ہے۔

(ابن تیمیہ، الحسبۃ فی الإسلام، مجموع الفتاوی ص ۳۸)

خلیفہ قاہر نے اپنے حکام میں ایک کو اس وجہ سے معزول کر دیا تھا کہ اس نے بازار کی قیمت سے بڑھ کر اشیاء کی قیمت متعین کی اور اس قیمت پر نقد ضرائب (ٹیکس) وصول کئے۔

(الصالی، تاریخ العراق الاقتصادي، ص ۱۸۳)

جب صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے درخواست کی کہ ہمارے لئے قیمت متعین کر دیں تو آپ نے فرمایا "اللہ تعالیٰ روکنے اور پھیلانے والے اور وہی رزق دینے والے اور قیمتیں متعین کرنے والے ہیں اور میں اللہ سے امید کرتا ہوں کہ میں اس کو اس حالت میں ملوں کہ کوئی اپنے کسی ظلم کے بدلے کا جو خون یا مال میں ہو، کا مجھ سے مطالبہ نہیں کرے۔"

(سنن الترمذی: ۱۲۳۵)

ابن قدامہ رحمہ اللہ کی رائے یہ ہے کہ قیمت کی تعیین مہنگائی کا سبب بنتی ہے، اس لئے کہ سامان لانے والوں کو پتہ چلتا ہے کہ قیمتیں تو مقرر ہیں، انہیں پر ہی سامان فروخت کرنا ہو گا اپنی من پسند قیمتوں پر نہیں فروخت کیا جاسکتا تو وہ سامان لانا کم کر دیتے ہیں، جس سے بازار میں سامان کی رسد کم ہو جاتی ہے جو سامان کی قلت کا موجب بنتی ہے اور اس سے اشیاء کی قیمتیں بڑھ جاتی ہیں۔

(ابن قدامہ، المغنی مع الشرح الکبیر المغنی، جزء ۴ ص: ۱۶۴)

البتہ قاضی عبد الجبار رحمۃ اللہ علیہ نے مصلحت و مفاد عامہ کے پیش نظر قیمت مقرر کرنے کی اجازت دی ہے، جو دینی نصیحت اور نیکی کے باب سے ہوگی، ان کی اجازت اس سے مشروط ہے کہ جب لوگ اپنے نفع کی خاطر ایک قیمت پر اصرار کریں اور اس میں کسی کی بڑی مضرت بھی نہ ہو، کسی چیز کے مالک کو اپنی ملکیت پر اختیار ہوتا ہے، خواہ وہ مخصوص قیمت پر فروخت کرے یا نہ کرے، بشرطیکہ اس کے نہ فروخت کرنے سے عمومی مضرت کا اندیشہ نہ ہو۔

(القاضی عبد الجبار، المغنی فی أبواب التوحید والعدل، جزء ۱۱ صفحات ۵۵-۵۸)

ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے مخصوص حالات میں قیمت مقرر کئے جانے کی اجازت دی ہے۔ جیسے کہ بحران، قحط، دوسرے کے اناج کو استعمال کرنے کی مجبوری، ذخیرہ اندوزی، خریداروں اور فروخت کنندگان کے درمیان کھینچاتانی وغیرہ،

(ابن تیمیہ، مجموع الفتاوی، الصفحات ۲۸-۷۷)

سیدنا علی کرم اللہ وجہہ نے اپنے والدی مصر اشتر نخعی رحمہ اللہ کو یہ کہہ کر کہ "خرید و فروخت عدل کے پیمانوں اور ایسی قیمتوں کے ذریعے ہو جو خریدار و فروخت کنندہ دونوں فریق کے لئے مناسب ہوں" نرخ مقرر ہونے کے لئے حدود وضع فرمائیں، ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے نرخ متعین ہونے کو مسلمانوں کے حقوق کی حفاظت کا ذریعہ قرار دیا ہے، انہوں نے فرمایا "کہ لوگوں کی مصلحت اگر نرخ مقرر ہونے سے ہی متحقق ہوتی ہے تو عدل و انصاف کی بنا پر ایسے نرخ مقرر کر دیئے جائیں، جس میں کسی کے ساتھ ظلم و زیادتی نہ ہو اور اگر لوگوں کی مصلحت قیمت مقرر کرنے کے بغیر متحقق ہوتی ہو تو پھر قیمتیں مقرر کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔"

(القرضاوی، د. یوسف، الاقتصاد الإسلامي، دار الرسالة، ۱۹۹۶، طبع: ۱. ص: ۳۵۸)

اسی طرح بازار میں کسی کو متوسط قیمت سے کم یا زیادہ فروخت کرنے کا حق نہیں ہے، تاکہ وہ دوسروں کی خرید و فروخت کو خراب نہ کر سکے، چنانچہ سیدنا عمر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ انہوں نے حاطب بن ابی بلتعہ رضی اللہ عنہ سے فرمایا جبکہ وہ اپنی کشمش فروخت کر رہے تھے کہ یا تو اپنی قیمت بڑھاؤ! یا ہمارے بازار سے اٹھالو! کیونکہ اس طرح بازاری قیمت سے بہت زیادہ کم یا بہت زیادہ بڑھا کر بچنا بازار میں جھگڑے کا موجب ہو گا لہذا اسلام نے اس سے منع کر دیا۔

(ابن تیمیہ، الحسب فی الاسلام، ج: ۱، ص: ۳۹)

کچھ فقہاء نے یہ رائے دی ہے کہ مقرر کردہ نرخ نامہ پر خرید و فروخت پر لوگوں کو مجبور نہیں کیا جائے گا البتہ انہیں اس بات کا پابند کر دیا جائے گا کہ وہ اگر خرید و فروخت کرنا چاہیں تو انہیں ولی الامر کی طرف سے خریدار و فروخت کنندہ دونوں

کی مصلحت کے پیش نظر مقرر کردہ قیمت پر ہی خرید و فروخت کرنی ہوگی، بیچنے والے کو نفع سے منع نہیں کیا جائے گا البتہ اسے لوگوں کو نقصان پہنچانے سے بچانا ہوگا۔

ذخیرہ اندوزی کا قیمت کے ساتھ ٹکراؤ

اب تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے ذخیرہ اندوزی کے قیمتوں کے ساتھ ٹکراؤ کو اپنے اس قول سے واضح کیا ہے کہ "لوگوں کو سامان کی ضرورت ہونے کے باوجود سامان کے مالکان اسے بازاری عام قیمت پر فروخت کرنے سے بچتے ہوئے معروف قیمت سے زیادہ بیچنا چاہیں تو ان پر واجب ہے کہ قیمت مثل پر ہی فروخت کریں، قیمت مقرر کرنے کا معنی یہ ہی ہے کہ قیمت مثل کو لازمی قرار دیا جائے اور ان پر لازم ہے کہ وہ اس چیز کی پابندی کریں جو اللہ تعالیٰ نے ان پر لازم کی ہے"

(ابن تیمیہ، الحسبہ فی الاسلام، ج: ۱، ص: ۲۳)

اس کا طریقہ کار ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ یوں بیان فرماتے ہیں کہ امام کو چاہئے کہ اس چیز کے بازار کے اعیان و وجوہ کو اکٹھا کرے نیز ان سے سچ کو ظاہر کرنے کے لئے ان کے ساتھ دوسرے افراد کو بھی جمع کرے اور ان سے معلوم کرے کہ وہ کس قیمت پر خریدتے ہیں اور کس قیمت پر فروخت کرتے ہیں، امام ان کو ایک نرخ نامہ بتا کر اس پر مجبور نہ کرے بلکہ عامۃ الناس کی مصلحت کو سامنے رکھتے ہوئے ان کے لئے جتنے میں سامان کی قیمت مناسب ہو اس پر ان کو اس طرح سے آمادہ کرے کہ وہ راضی ہو جائیں، ان کے ساتھ زبردستی کرنے کی گنجائش نہیں ہے۔

(ابن تیمیہ، الحسبہ فی الاسلام، ج: ۱، ص: ۴۰)

یہ راضی کرنا انتہائی ضروری ہے، اس سے بازار کی سرگرمیوں میں شامل ہونے والے افراد کے دل میں اعتماد اور اطمینان حاصل ہوگا، جس سے بازار کی سرگرمیوں میں تیزی اور قیمتوں میں استحکام پیدا ہوگا، جس کے نتیجے میں معاشی سرگرمیاں تیز ہوں گی اور اقتصادی ترقی میں اضافہ ہوگا، اس کے برخلاف کہ فروخت کنندگان کو ان کی لاگت جانے اور مد نظر رکھے بغیر ایک متعین نرخ نامہ پر فروخت کرنے پر مجبور کیا جائے تو اس سے بازار کے تاجروں میں بددلی پیدا ہوگی، جس کے نتیجے میں قیمتیں غیر مستحکم ہوں گی، غذاء و ضروری اشیاء کی بازار سے غائب ہو جائیں گی اور لوگوں کے اموال ضائع ہوں گے۔ حالیہ بازار حصص اس طرح کی مشکلات سے دوچار ہیں کہ ان کے تبادلہ کے نرخ متعین کئے جانے کی جہ سے وہ جمود کا شکار

ہیں، البتہ کرنسی اور زر مبادلہ کے نرخ روزانہ کی بنیاد پر متعین ہو سکتے ہیں، جس کے لئے معتدل اور اچھی ساکھ رکھنے والے خزانہ کے وکلاء اور ایجنٹ حضرات کے ذریعے متعین کیا جاسکتا ہے۔

(ابن تیمیہ، الحسب فی الاسلام، ج: ۱، ص: ۴۱)

واضح ہو کہ ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے آج سے ۷۰۰ سال قبل اپنی وہ رائے ذکر فرمائی جسے آج کل کے حصص کے عالمی بازاروں میں اپنایا جا رہا ہے، کہ انہوں نے ولی الامر کے ذمہ لازم کیا ہے کہ وہ بازار کے اعیان کو اکٹھا کر کے ان کے مشورہ سے تمام فریقوں کے لئے قابل قبول نرخ نامہ طے کرے، یہ بات آج کل بازار حصص کے ایجنٹوں یا متعلقہ بینکوں کے ذریعہ نافذ العمل کی جا رہی ہے، بلکہ اس پر مستزاد یہ کہ ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ نے قیمت متعین کرنے کے لئے تاجروں کو راضی کرنا ضروری قرار دیا ہے، ان پر جبر کرنے کو منع کیا ہے کیونکہ ان کے سامنے وہ صورت حال واضح ہوگی جس میں آج کل کے بڑے عالمی ادارے (کارٹل اور ٹروسٹ وغیرہ) قیمتوں کے ساتھ کھلوڑا کرنے میں مبتلی ہیں، اسی طرح مزدوری اور کاموں کی اجرتوں کے متعلق بھی ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں کہ مالکان کو اس بات کا اختیار نہیں دیا جائے گا وہ مزدوروں پر ظلم کریں اسی طرح مزدوروں کو اس کی اجازت نہیں ہے کہ وہ اپنے حق سے زیادہ کا مطالبہ کریں کیونکہ اس سے ان کا ہی نقصان ہوگا کہ مزدوری کی انہیں ضرورت ہے، مزدوری طے کرنے کے لئے یہ بہت ہی اہم اصول انہوں نے بیان کیا ہے۔

(ابن تیمیہ، الحسب فی الاسلام، ج: ۱، ص: ۳۲)

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے قیمتوں میں ناجائز تصرف کرنے سے منع فرماتے ہوئے فرمایا "من دخل فی شیء من أسعار المسلمین لیغلیہ علیہم فإن حقا علی اللہ تبارک وتعالی أن یقعده بعظم من النار یوم القیامۃ" کہ "جس نے مسلمانوں کی کسی چیز میں اسے مہنگا کرنے کے لئے قیمتوں دخل اندازی کی تو اللہ تعالیٰ کا حق ہے کہ قیامت کے دن اسے آگ کا عذاب دیں گے۔"

(مسند أحمد: ۱۹۴۲۶)

قیمتوں کا بازار کی حالت پر اثر انداز ہونا

ابن خلدون رحمۃ اللہ علیہ نے قیمتوں کے فساد سے بازار کی حالت کو خراب کرنے والی سرگرمیوں اور کاروائیوں کی طرف اشارہ کیا ہے اور اس صورت حال برقرار رہنا زندگی کے باقی شعبوں پر بھی اثر انداز ہوتا ہے، مثلاً سامان، چیزیں یا اناج وغلہ کی قیمتیں اگر گری رہیں تو اس عرصہ میں سرمایہ کو منافع نہیں ہو گا جس سے وہ چیز کساد بازاری کا شکار ہو جائے گی، تاجروں کی اس میں دل چسپی کم ہو جائے گی وہ اس کی تجارت کرنے سے بچنے لگیں گے، اس کی مثال زراعت سے لی جاسکتی ہے کہ اگر غلہ کی قیمت مستقل طور پر کم رہے تو کم منافع یا نقصانات کی وجہ سے کاشت کاروں کے حالات متاثر ہوں گے تو ان چیزوں کی کاشت کو کم کر دیں گے جس سے غذائی قلت کا اندیشہ ہو سکتا ہے، صرف یہ ہی نہیں بلکہ اس غذا و اناج کے متعلق دیگر صنعتیں مثلاً پکیاں، بیکریاں، غرضیکہ کھیت سے لے کر اس کے آخری صارف یعنی کھانے والے تک تمام شعبے و صنعتیں متاثر ہوں گی۔ یہ ہی حال دیگر اشیاء کا بھی ہے کہ مثلاً اگر شکر یا شہد کی قیمت کافی عرصہ کمی کا شکار رہے تو اس سے متعلق تمام صنعتیں و پیشے متاثر ہوں گے اور اس کی تجارت کرنے والے بدل ہو کر اس کی تجارت کو چھوڑ دیں گے، یہی حال ملبوسات کا بھی ہے، لہذا قیمتوں کا بہت زیادہ اور لمبے عرصے کے لئے کمی کا شکار رہنا اس چیز سے متعلق پیشے کے لوگوں کے معاش کو متاثر کرتا ہے، یہ حال قیمتوں کے افراط کا بھی ہے کہ ان کے بڑھنے سے خریداروں کی رغبت کم ہو جاتی ہے اور ان اشیاء کے استعمال میں کمی آتی ہے، نتیجہ یہ نکلا کہ اشیاء کی قیمتوں میں اعتدال اور میانہ روی ہی معاش کے تمام شعبوں کے مسائل کا حل اور ان کی بقاء و ترقی کا ذریعہ ہے۔

(ابن خلدون، المقدمة، مطبعة مصطفى محمد بمصر، ص: ۳۹۸)

ایسی خرید و فروخت جو منع ہیں

پہلے یہ گزر چکا کہ بازار کے نگران کے لئے واجب ہے کہ وہ خرید و فروخت کے ایسے طریقوں پر پابندی عائد کر دے، جس میں غریب یا باایعومی ضرر و نقصان ہو یا جس میں غیر مناسب شرط لگائی گئی ہے، ان کی تفصیل تو اسلامی تجارت کے چوتھے حصے میں تجارت سے متعلق مسائل کے ذیل آرہی ہے تاہم یہاں ان کی طرف اشارہ کیا جاتا ہے:

- ✓ وہ خرید و فروخت جس میں غرر ہو۔
- ✓ وہ خرید و فروخت جو ربا پر مشتمل ہو۔
- ✓ وہ خرید و فروخت جس میں متوقع ضرر ہو۔
- ✓ ایسی خرید و فروخت جس میں شرعی اصول کی مخالفت پائی جاتی ہو۔

۱. فروخت کا زمانہ سے تعلق

زمانہ کی نوعیت اور تابع ہونے کے اعتبار سے فروخت کی نوعیت بھی بدل جاتی ہے، چنانچہ اگر فروخت کے سودے میں فروخت کردہ چیز کا تاخیر سے دینا طے ہو تو وہ معاملہ بیع سلم اور اگر قیمت کی ادائیگی میں تاخیر طے ہو تو وہ بیع نسئہ یعنی ادھار فروخت ہے اور اگر بیچی گئی چیز اور قیمت دونوں تاخیر سے ادا کرنا طے ہو تو وہ بیع الدین بالدرین یعنی ادھار چیز کی ادھار قیمت کے ساتھ فروخت شمار کی جائے گی۔

فقہاء کرام رحمہم اللہ نے سنت اور اجماع سے ادھار ثمن کی بیع جائز قرار دی ہے، اس سے سوائے ادھار سود کے اور کسی کو مستثنیٰ نہیں کیا ہے۔ اسی طرح فقہاء کرام نے ادھار قیمت کو نقد سے زیادہ کرنے کی بھی اجازت دی ہے، انہوں نے زمانہ پر منفرد طور پر عقد و معاملہ کی اجازت نہیں دی ہے، تاہم یہ کہ زمانہ کی قیمت کا اعتبار بیچی جانے والی چیز کی قیمت میں کر لیا جائے، جس کی ادائیگی بعد میں کی جانی ہوگی، البتہ اس بارے میں اختلاف ہے کہ مدت کے عوض زیادتی متعین ہوگی یا کہ نہیں، لیکن اس میں اختلاف نہیں ہے کہ چیز کی قیمت میں زمانہ کا حصہ بھی ہوگا، چیز کی قیمت میں زمانہ کے حصہ کی زیادتی جس کا بیچنے والا قیمت کی وصولی سے قبل اور بیچی گئی چیز کے دینے کے بعد منتظر ہوتا ہے، متوقع درج ذیل منافع کو شامل ہوتا ہے:

۱. متبادل مواقع جن سے بیچنے والا خریدار کے حق میں دست بردار ہوتا ہے۔
۲. بیچنے والے کو عدم ادائیگی یا ادائیگی کی تاخیر کے خطرہ سے دوچار ہونے کا احتمال ہوتا ہے۔
۳. قیمت کے وصول ہو جانے تک ادھار کے حصول میں ہونے والے اخراجات کو برداشت کرنا پڑتا ہے۔

(فقہ الریح، ص: ۱۰، بحوالہ: مفہوم الزمن فی الاقتصاد الاسلامی لسعد اللہ ص: ۲۹)

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے صحیح حدیث میں ثابت ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے "بیع سلم" کے بارے میں فرمایا کہ جو پھلوں میں پیشگی قیمت دے تو وہ مقرر پیمانہ، مقرر وزن، مقرر مدت طے کر کے پیشگی دے۔

(فقہ الریح، ص: ۱۰، بحوالہ: صحیح بخاری: ۲۰۸۶)

چنانچہ مجمع الفقہ الاسلامی نے نقد قیمت کے مقابلے میں ادھار قیمت کی زیادتی کو مندرجہ ذیل شرائط کے ساتھ جائز قرار دیا ہے:

(فقہ الریح، بحوالہ: مجمع (۶، ج ۱، ص: ۱۹۳) فیصلہ نمبر ۵۱، (۶/۲) بیع بالتسبیط کے بارے میں)

نمبر ایک: نقد قیمت کے مقابلے میں ادھار قیمت کا زیادہ کرنا جائز ہے اور نقد قیمت کا بتانا بھی جائز ہے، یہ بھی جائز ہے کہ مقرر مدت کے مقابلے میں قسطوں میں قیمت طے کر لے اور اس وقت تک بیع یعنی خرید و فروخت درست نہیں ہوگی جب تک کہ دونوں عقد کرنے والے نقد یا ادھار قیمت کو طے نہ کر لیں۔ اگر نقد یا ادھار دونوں قیمت میں سے ایک طے کئے بغیر سودا کر لیا تو وہ بیع جائز نہیں ہوگی۔

نمبر دو: ادھار فروخت میں قسطوں کے فائدے (منافع) کو نقد قیمت سے الگ واضح طور پر اس طرح بیان کرنا جائز نہیں ہے، کہ وہ منافع مدت کے ساتھ مربوط ہوں، یعنی اتنی مدت کا اتنا منافع اور اتنی مدت کا اتنا منافع، چانے دونوں عقد کرنے والوں نے فائدہ (منافع) کی نسبت طے کی ہو یا عمومی فائدہ لم طے کیا ہو۔

نمبر تین: اگر ادھار خریدار مقررہ مدت میں قسطوں کی ادائیگی میں تاخیر کر دے، تو اس پر اس تاخیر کی وجہ سے سابقہ شرائط کی بنا پر یا اس کے بغیر ہی قیمت میں کسی قسم کی زیادتی لازم نہیں قرار دی سکتی، کیونکہ قیمت کا زیادہ کرنا ربا و سود ہے۔

نمبر چار: وسعت رکھنے والے دین دار پر حرام ہے کہ وہ قسطوں کی بروقت ادائیگی میں ٹال مٹول کرے، اس کے باوجود ادائیگی میں تاخیر کی صورت میں شرعاً الگ سے معاوضہ مشروط نہیں کیا جاسکتا۔

نمبر پانچ: ادھار بیچنے والا بعض قسطوں کی تاخیر کی صورت میں باقی قسطوں کی مدت سے قبل وصولی کی شرط لگا سکتا ہے، بشرطیکہ دین دار اس شرط سے عقد کرتے وقت راضی ہو گیا تھا۔

نمبر چھ: فروخت کنندہ کو چیز فروخت کرنے کے بعد اس کی ملکیت رکھنے کا حق نہیں ہے، تاہم بیچنے والے کے لئے یہ جائز ہے کہ وہ خریدار پر یہ شرط لگا دے کہ وہ فروخت کردہ چیز کو اپنے پاس گروی رکھے گا تا آنکہ قسطوں کی شکل میں ادھار قیمت کا حق وصولی ہو جائے۔

ساتویں فصل: تجارتی تشہیر و اعلانات اور ان کیلئے شرعی ضوابط

۱. اعلان کی تعریف و تشریح

اعلان کا لغوی معنی

لغوی اعتبار سے اعلان کے بہت سے معنی ہیں کہا جاتا ہے من جملہ ان کے "کسی چیز کے مختلف وسائل سے اظہار کرنے" کے معنی میں ہے، اسی طرح جہر (کھول کر بیان کرنے) کے معنی میں بھی آتا ہے نیز نشر و اشاعت کے معنی میں آتا ہے۔

اصطلاحی لحاظ سے اعلان کا مطلب

فقہاء کے نزدیک بھی اعلان کا مطلب اس لغوی معنی کے مطابق ہی ہے۔

البتہ تجارتی بازار اور عرف میں اس کا معنی یہ ہوتا ہے کہ اعلان یہ ہے کہ اپنی تجارت سے متعلق بات کو اخبار و رسائل یا ریڈیو و ٹیلی ویژن اور مخصوص مطبوعات وغیرہ یا دیگر ذرائع دیگر ذرائع سے لوگوں میں بات پھیلائی جائے تاکہ لوگ اس سے باخبر ہو کر اس کو قبول کریں اور مستفید ہوں۔

یہاں یہ واضح کرنا ضروری ہے کہ اعلان کی مروجہ تشریح جو آج کل استعمال کی جا رہی ہے وہ شریعت سے مطابقت نہیں رکھتی ہے جو درج ذیل ہے:

یعنی اعلان سے مراد یہ ہے کہ "مختلف قسم کی ایسی سرگرمیاں جو عمومی افراد کو کسی خدمات یا سامان کی خرید پر ابھارنے یا کسی نظریہ یا شخصیت یا ادارے کی طرف راغب کرنے کیلئے عمومی ذرائع سے دیکھے جانے اور سنے جانے والے اعلانی پیغامات"۔

(امریکی جمعیت برائے تسویق)

۲. تجارتی اعلانات اور ان کے اہداف

تجارتی اعلانات عام طور پر زمانہ قدیم سے تاجروں کے زیر استعمال رہے ہیں، اگرچہ وہ ابتدائی نوعیت کے تھے، لہذا ان میں اب کچھ نئے و پرانے دونوں انداز اختیار کئے جاتے ہیں، لیکن جدید دور میں اس کی ضرورت بڑھ جانے کی وجہ سے اور جدید ذرائع کے استعمال کی وجہ سے ان میں جدت آگئی ہے اور ان کو تجارت میں پرزور طریقے سے استعمال کیا جا رہا ہے۔

چنانچہ اسی ضرورت کو مد نظر رکھتے ہوئے تجارتی اعلانات کی اہم قسمیں ان کی خصوصیات و اہداف اور مقاصد بیان کئے جاتے ہیں:

• جدید و قدیم اہم تجارتی اعلانات کی انواع و خصوصیات:

ذیل قدیم و جدید تمام قسم کے تجارتی اعلانات پر روشنی ڈالی جا رہی ہے تاکہ تاجر حضرات کو اندازہ ہو کہ پہلے کونسے طریقے تجارتی اعلانات کیلئے استعمال کئے جاتے تھے اور اب کونسے طریقے استعمال کئے جا رہے ہیں:

۱. منادی کرانا

منادی کرانا یہ وہ طریقہ ہے جسے امراء و حکام و سلاطین اور بعض جگہ اہم کاموں میں عام مسلمانوں کی طرف سے جیسے دینی جلسے وغیرہ میں استعمال کیا جاتا ہے کہ منادی کرنے والا بازار اور راستوں پر جا جا کر چکر لگاتا اور لوگوں کو اپنے گرد جمع کر کے اعلان کر کے اہم بات سے باخبر کرتا ہے، اس میں نئی شکل یہ بھی آئی کہ گاڑیوں پر لاؤڈ سپیکر وغیرہ لگا کر گلی گلی محلے محلے پھر جاتا ہے۔

۲. دلال

پرانے زمانے میں سامان کو بیچنے کیلئے دلال آواز لگا کر گاہکوں متوجہ کیا کرتے تھے اور کہیں کہیں آج کل بھی ایسا کیا جاتا ہے کہ دلال معاوضہ لے کر لوگوں کو سامان کی طرف رہنمائی کرتے ہیں یا جیسے کنڈکٹربسوں میں بٹھانے کیلئے آوازیں لگاتے ہیں۔

شاید یہ دونوں طریقے قدیم زمانے سے تاجروں کے زیر استعمال ہیں، مزید برآں یہ کہ سامان کو خوبصورت انداز میں خریدار کے سامنے پیش کیا جاتا ہے تاکہ لوگوں کا زیادہ سے زیادہ اس طرف رجحان ہو۔

۳. مطبوعہ اعلانات

اخبارات، رسالوں، پمفلٹوں، سائن بورڈوں وغیرہ کے ذریعے اعلانات، جنہیں پہلے بھی زیر استعمال لایا جاتا تھا اور ان کی جدید شکلیں بھی وجود میں آئی ہیں۔

۴. بالواسطہ اعلانات

کتابوں، بروشروں، منشورات، مخصوص اشخاص کو بھیجنا۔

۵. بیرونی اعلانات

سڑکوں اور نمائشوں اور بسوں وغیرہ پر لکھ کر اس کام کو ذریعہ اعلان بنانا۔

۶. سنے جانے والے اعلانات

سنے جانے والے اعلانات جو لاؤڈ سپیکروں، ریڈیو موبائل فون کمپنیاں اپنے صارف کو آواز سے سناتی ہیں وغیرہ کو ان ذرائع سے پیش کیا جاتا ہے۔

۷. بیک وقت سنے دیکھے جانے والے اعلانات

ٹیلی ویژن و سی ڈی وغیرہ کے ذریعے اعلانات جو آج کل بہت زور پکڑ گئے ہیں۔

۸. برقی جال پر پیش کئے جانے والے اعلانات

برقی جال کے ذریعے سے تیزی سے معلومات منتقل ہونے کی بنا پر برقی جال کے ذریعے تجارتی اعلانات نت نئے طریقے اختیار کر گئے ہیں اور برقی جال کی اہمیت کے زیادہ ہونے کی وجہ سے اس طریقہ اعلان کی اہمیت بہت بڑھ گئی ہے۔

۹. متحرک فون کے مختصر پیغامات کے ذریعے اعلانات

متحرک فون کے استعمال کے تیزی سے بڑھنے کی وجہ سے اس کے ذریعے تشہیر و اعلان کی اہمیت بھی کافی زیادہ ہو گئی ہے اور اسے بھی تجارتی اعلانات کیلئے استعمال کیا جانے لگا ہے۔

۳. تجارتی اعلانات کے اہداف و مقاصد

نمبر ایک: تجارتی اعلانات کے عمومی اہداف

مندرجہ ذیل تجارتی اعلانات کے کچھ اہم اہداف مذکور کئے جاتے ہیں:

۱. مخاطب افراد کے انداز کو تبدیل کرنا تاکہ وہ اس اعلان سے متاثر ہو کر اعلان کرنے والے کے سامان کے صارف بن جائیں
۲. عام افراد کو سامان کے فائدے اور اس کی ممتاز خصوصیات اور طریقہ استعمال سے باخبر کرنا
۳. پیش کردہ سامان اور عام افراد کے درمیان اعتماد کی فضا قائم کرنا
۴. پیش کردہ سامان کی بڑی مقدار کی تسویق تاکہ زیادہ سے زیادہ منافع حاصل کیا جاسکے
۵. صارفین کو زیادہ سے زیادہ سامان کی خریداری پر ابھارنا
۶. پیش کردہ سامان کے متعلق درست مفہوم کو واضح کرنا
۷. فروخت کرنے والی جماعت کی کوششوں میں معاونت

نمبر دو: اسلامی اعلان و تشہیر کے اہداف و مقاصد

اوپر تو وہ اہداف بیان کئے گئے تھے جو رائج الوقت ہیں، جبکہ مسلمان تاجر کی تجارتی ترجیحات ان سے یک سر مختلف ہوتی ہیں اور وہ اسلام کی سربلندی، اسلامی معاشرے کے اجتماعی مفادات کی حفاظت اور دوسروں کی خیر خواہی اور ہمدردی و نفع رسانی، خریداروں کی خدمت کی بنیاد پر ہوتی ہیں، چنانچہ اسلامی تجارتی اعلانات کے اہداف یقیناً مذکورہ بالا اہداف سے مختلف ہیں لہذا اسلامی تجارتی اعلانات کے ذریعے بہت سے اہداف و مقاصد حاصل کئے جاسکتے ہیں من جملہ ان کے یہ ہیں:

۱. عام مسلمانوں وغیرہ کو سامان یا خدمات یا اسلامی منصوبے کے اہم و امتیازی فوائد و خصوصیات سے متعارف کرنا۔
۲. اسلامی مصنوعات عام صارف کو پیش کرنا اور ان کو بازار میں لا کر ان کی خدمت و معاونت اور حوصلہ افزائی کرنا کہ وہ ان ہی اشیاء کو زیر استعمال لائیں نہ کہ دوسرے ملکوں سے درآمد کردہ غیروں کے ہاتھوں سے بنی مصنوعات و خدمات کو۔
۳. مسلمان ممالک میں مقامی طور پر تیار کردہ مصنوعات یا مقامی خدمات کے استعمال کرنے پر آمادہ کرنا۔
۴. افراد امت کو غیروں کی بنائی گئی یا مہیا کی گئی اشیاء و خدمات کے خوگر ہونے سے بچانا جو کہ نفسانی و معنوی مفادات کو پوری کرنے کی بنیاد پر وجود میں لائی گئی ہوں، نیز افراد امت کو اس خوف سے بھی نکالنا کہ مقامی یا مسلمان ملکوں میں بنائی گئی اشیاء غیر معیاری و ناقابل بھروسہ ہوتی ہیں تاکہ مسلمان اقتصادی و معاشی لحاظ سے غیروں کے تسلط سے باہر آسکیں اور ان کی طرز زندگی کو چھوڑ کر اسلامی طرز زندگی کو اختیار کر سکیں۔
۵. مسلمانوں کو اقتصادی و معاشی آزادی کی طرف گامزن کرنے کی غرض سے اسلامی سامان و خدمات و منصوبوں کے متعلق اجتماعی ہم آہنگی پیدا کرنے کی ضرورت کو پورا کرنے کی غرض سے۔
۶. مسلمانوں کو بعض درآمد کردہ ایسی مصنوعات سے بچانا جو کہ شرعاً حرام یا مشتبہ ہوں، جیسے جانوروں کی حرام چربی، حرام گوشت، و حرام مشروبات، بعض محرم مرہم سے بنائی گئی ہوں، مثلاً جن کے بنانے میں خنزیر کی چربی یا الکحل وغیرہ یا دیگر حرام اجزائے ترکیبی استعمال کئے جاتے ہیں اور اسلامی ملکوں میں ان کے متبادل حلال اجزائے ترکیبی سے تیار کردہ مصنوعات موجود ہوں، یا امت کے افراد کو ان خدمات و سہولتوں سے بچانا جو غرر وغیرہ یا دیگر حرام صورتوں پر مبنی ہوں یا حرام صورتوں سے مستفید ہو کر وجود میں لائی جاتی ہوں یا امت کو کسی حرام میں مبتلا کرتی ہوں۔
۷. غیر شرعی طریقوں سے بچتے ہوئے، صرف شرعی طریقوں سے اعلانی سرگرمیاں اختیار کر کے پاکباز مسلمانوں کو ذہنی و روحانی اذیت سے بچانا اور مسلمان معاشرے کو اس کے ذریعے تعمیری سوچ مہیا کرنا۔

۸. غیروں کی طرف سے مسلمانوں کو اپنے نظریات و طرز زندگی کا خوگر بنانے سے ٹکالنے کی غرض سے اعلان و تشہیر اس طرح سے کرنا کہ اس میں اس بات کی ترغیب کا پہلو بھی شامل ہو، تاکہ تاجر کے اعلانات ان کی ان تدابیر مسمومہ کا تدارک کر سکیں۔
۹. مسلمان معاشرے کو اچھی اقدار کی طرف رغبت و علم و معرفت مہیا کرنا، جس سے ان کی علمی سطح، دینی جذبات اور دین پر چلنے کے شوق میں اضافہ ہو۔
۱۰. اسلام کی فراہم کردہ قیمتی صفات و طرز بود و باش سے ہر فرد امت کو بہرہ ور کرنے اور اسلامی اخلاق و اقدار اور مٹے ہوئے دین کو مسلمانوں میں زندہ کرنے کی غرض سے اپنی تجارت کے اعلانات کو ایسے طریقے سے استعمال کرنا جس سے یہ ہدف بھی حاصل ہو۔
۱۱. سامان یا خدمات کی لاگت میں کمی میں حصہ ڈالنا کہ ضرورت مند صارف کو اس کی ضرورت والی اشیاء یا خدمات کے متعلق بغیر کسی بڑی تنگ و دو و اخراجات کے اس کے حصول و خرید کی جگہ، وقت اور طریقہ کار کا علم ہو سکے، تاکہ وہ تلاش کی لمبی چوڑی محنت و ضیاع وقت و انتظار ضیاع مال اور اسی طرح کی دیگر مشکلات سے بچ کر راحت حاصل کر س۔
۱۲. شرعاً جائز استعمال کو قابو میں لانا، وہ اس طرح سے کہ مقامی صنعت کی پیداوار کو بڑھانے میں معاونت اور اقتصادی و معاشی ترقی کی حوصلہ افزائی، بازار کی نقل و حرکت میں اضافہ سے مسلمانوں کی اقتصادی و معاشی ترقی کا معیار بلند کرنا، جس سے شریعت کے مقاصد استخلاف پورے ہوں اور زمینی ثروت و وسائل کی تعمیر میں نمایاں کردار ادا کیا جائے۔
۱۳. خاص کر مقامی اور اسلامی مصنوعات میں شرعاً جائز طریقے سے معاشی مسابقت کی حوصلہ افزائی، تاکہ غیروں کے ہاتھوں سے بنی ادنیٰ صفات والی مصنوعات کی مزاحمت و روک تھام کی جاسکے۔
۱۴. مخصوص ممتاز اسلامی علامتوں (اسلامی مارکہ) کو اختیار کرنا اور انہیں افراد امت و معاشرے میں چلانے کی حوصلہ افزائی کرنا، تاکہ مسلمانوں کی نفسیات پر غیروں کے حاوی مارکوں کا مقابلہ کر کے مسلمانوں کو معاشی لحاظ سے ترقی دی جاسکے۔

۱۵۔ مسلمانوں کی اسلامی متحدہ ثقافتی و تمدنی قیمت کی قوت کو تشکیل دینا، جس کا بنیادی مقصد مسلمانوں کی معاشی، اقتصادی، مالی رخ کو موڑ کر اسلامی بنیادوں پر مسلمانوں کی پیش نظر مقامی و اقلیمی اور عالمی ترتیب پر استوار کرنا۔

۲۔ تشہیر و اشتہار بازی کا طریقہ

یہ ایک ایسا عمل ہے جس میں مصنوعات یا خدمات کو عوام کے سامنے تشہیری ذرائع سے اچھے انداز میں پیش کیا جاتا ہے۔

اس کے بارے میں منصوبہ بندی کرتے ہوئے مندرجہ ذیل چیزوں کے بارے میں فیصلہ کرنا ہوتا ہے۔

۱۔ تشہیری مہم کا مقصد قائم کرنا

سب سے پہلے اس بات کا تعین کرنا ہوتا ہے کہ ہمارا اشتہار بازی کا کیا مقصد ہے ہمارا مخاطب کون ہے اور کس وقت پر اشتہار بازی کرنے ہے۔ جہاں تک مقصد کا تعلق ہے یہ بات واضح ہے کہ اسلامی تجارت میں ہماری تشہیری مہم کا مقصد لوگوں کو اپنی مصنوعات اور خدمات کے بارے میں آگاہ کرنا ہے نہ کہ ابھارنا اور ترغیب دینا۔

♦ تشہیری میزانیہ کی تیاری

دوسری اہم بات یہ ہے کہ ہم نے تشہیری مہم پر خرچ کتنا کرنا ہے اسراف سے بچتے ہوئے تشہیر کا بجٹ یعنی میزانیہ بنانا ہو گا۔

♦ تشہیر کی حکمت عملی کی تیاری

اس میں دو چیزیں دیکھی جاتی ہیں کہ تشہیری پیغام کیا ہو گا اور تشہیری ذریعہ ابلاغ کونسا ہو گا۔

۱۔ پیغام

اشتہار بازی میں جو پیغام دیا جا رہا ہو وہ بالکل صاف اثر رکھنے والا اور جامع ہونا چاہیے اور پیغام میں صارف کی ضرورت کی تکمیل و پسند کو اچھے انداز میں اجاگر کرنا ہوتا ہے۔

۲۔ تشہیری ذریعہ ابلاغ

اس میں ہم یہ فیصلہ کرتے ہیں کہ ہم پیغام کسی اخبار یا رسالہ کے ذریعے پہنچائیں گے یا پھر ٹی وی کے ذریعے اور کتنی بار پہنچائیں گے۔

♦ تشہیری مہم کا تجزیہ کرنا

جب ہم اشتہار بازی کا تجزیہ کرتے ہیں تو دو طریقوں سے کیا جاتا ہے

آ. لوگوں پر اثر

ایک طریقہ یہ ہے کہ ہم یہ دیکھتے ہیں کہ لوگوں پر ہمارے اشتہار کا کتنا اثر ہوا۔

ب. فروخت پر اثر

دوسرے طریقہ میں ہم اپنی سیلز کا جائزہ لیتے ہیں، کہ اشتہار سے پہلے کیا تھی اور اشتہار کے بعد کیا ہے۔

♦ فروخت کو بڑھانے کے دیگر ذرائع

اس میں ہم چھوٹے چھوٹے فائدے دیتے ہیں۔ یعنی رعایت وغیرہ تاکہ ہم زیادہ سے زیادہ صارف کی ضرورت پوری کر کے اس کی خدمت انجام دے سکیں۔ یہ فائدے براہ راست صارف کیلئے بھی ہو سکتے ہیں پرچون فروش اور تھوک فروش وغیرہ کیلئے بھی اور اپنی فروخت کنندہ جماعت کیلئے بھی ان کی تفصیل حسب ذیل ہے۔

ت. نمونہ جات

جس میں ہم اپنی مصنوعات کے ساتھ کسی اور چیز کا چھوٹا سا نمونہ دیتے ہیں۔

ث. رعایت نامے

ایک شہادت نامہ ہوتا ہے جو خریدنے والے کو دیتے ہیں جس کی مدد سے وہ کوئی چیز سستے داموں خرید سکتا ہے۔

ج. نقد رعایتی پیشکش

جب کوئی صارف ثابت کرتا ہے کہ اس نے کوئی ادارہ کی چیز کو کسی خاص مقدار میں استعمال کی ہے تو اسے کچھ پیسے واپس دیئے جاتے ہیں۔

ح. کم قیمت کی پیشکش

جس میں چیز پر اس کی اصل قیمت کی بجائے کم قیمت لکھی جاتی ہے۔

خ. چیز کی مفت فراہمی

جس میں ہمصارف کو اس کی ضرورت کی چیز بالکل مفت دیتے ہیں۔

د. تشہیری خصوصیت

جس میں ہم چیز کے ساتھ کوئی چیز قلم یا چابی کا حلقہ وغیرہ بطور ہدیہ کے دیتے ہیں۔ حدیث شریف میں ہے "تھا دو ا تھا بوا" کہ ہدیہ دو محبت بڑھتی ہے۔

ذ. صارفین کو نقدی کی شکل میں انعامات

اس میں ہم اپنے روزانہ گاہکوں کو رقم دیتے ہیں انعام کے طور پر۔

۱. قیمت میں کمی

کسی خاص مدت میں کسی خاص مقدار میں خرید کرنے پر قیمت میں کمی کر دی جاتی ہے

۲. ادھرے کی فروخت کنندگان کو انعامی پیشکش

ایک معاہدے کے تحت ادارہ پر چون فروش اور تھوک فروش اپنی چیزوں کی فروخت بڑھانے کے لیے کچھ رقم دے دیتا ہے۔

۳. بونس

کسی خاص مدت میں کسی خاص حدف کو حاصل کرنے پر خاص انعام دیا جاتا ہے۔

♦ تعلقات عامہ

مختلف طریقوں سے اپنے صارفین کے ساتھ ایک اچھا تعلق قائم کرنا جیسے تشہیر کے ذریعے یا اچھا تاثر قائم کر کے یا تصور پیش کر کے وغیرہ۔ اسلام نے مسلمان کو بہت ملنسار اور دوسروں سے محبت کرنے اور ان کے کام آنے اور ان سے خیر

خواہی اور ہم دردی کی تعلیم دی ہے اور یہ کام صرف اپنے ادارے کی تشہیر و ترقی کیلئے نہیں بلکہ اسلامی تعلیمات پر عمل کرنے کی نیت سے کرنا ہو گا۔ تو تجارت میں خود ہی برکت ہو جائے گی۔

خریداروں کی خرید کی ضروریات پورا کرنے کے لئے ضروری ہے کہ ان کے ساتھ تعلقات قائم کئے جائیں، ان تعلقات کی بنیاد اسلام نے بیان فرمائی ہے جو درج ذیل ہے:-

انسان کو مکرم اور دیگر مخلوق سے ممتاز بنایا ہے، چنانچہ قرآن کریم میں ارشاد ہے:

{لَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ فِي أَحْسَنِ تَقْوِيمٍ} (التین: ۴)

ترجمہ: "کہ ہم نے انسان کو بہت اچھی صورت میں پیدا کیا ہے"

{يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ} (الحجرات: ۱۳)

ترجمہ: "لوگو! ہم نے تم کو ایک مرد اور ایک عورت سے پیدا کیا اور تمہاری قومیں اور قبیلے بنائے۔ تاکہ ایک دوسرے کو شناخت کرو۔ اور اللہ کے نزدیک تم میں زیادہ عزت والا وہ ہے جو زیادہ پرہیزگار ہے۔ بے شک اللہ سب کچھ جاننے والا (اور) سب سے خبردار ہے"

انسان کو اللہ تعالیٰ نے علم و عقل اور فکر و تدبیر سے نوازا ہے، جس سے وہ انسانوں کے ساتھ تعلقات قائم کرتا اور ان سے راہ و رسم بناتا ہے، البتہ ان تعلقات کا شرعی ضوابط کے تابع ہونا ضروری ہے، لہذا انسان کو لوگوں سے اللہ کے لئے محبت کرنی اور اسی کے لئے بغض کرنا اور اللہ کی مخلوق کو نفع رسانی کی خاطر مختلف امور میں ان کے ساتھ اللہ کی رضامندی کی خاطر تعاون کرنا ہو گا، اسی لئے اسلام نے لوگوں کو آپس میں حسن معاملات کی تعلیم کی ہے۔

چنانچہ قرآن کریم میں ہے:

{ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ}

(النحل: ۱۲۵)

ترجمہ: "(اے پیغمبر) لوگوں کو دانش اور نیک نصیحت سے اپنے پروردگار کے رستے کی طرف بلاؤ۔ اور بہت ہی اچھے طریق سے ان سے مناظرہ کرو"

اسلام نے افراد معاشرہ کے درمیان انسانی تعلقات کو برابری کی بنیاد پر استوار کیا ہے اور ایسا نظام قائم کیا ہے جو باہمی احترام اور ایک دوسرے کی قدر دانی کی تعلیم دیتا ہے اور کسی کو حقیر جاننے اور حسد و بغض اور کبر و استہزاء سے دور رہنے کا حکم دیتا ہے۔

چنانچہ ارشاد باری عزاسمہ ہے:

{ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا يَسْخَرُ قَوْمٌ مِّنْ قَوْمٍ عَنَىٰ أَن يَكُونُوا خَيْرًا مِّنْهُمْ وَلَا نِسَاءٌ مِّنْ نِّسَاءٍ عَنَىٰ أَن يَكُنَّ خَيْرًا مِّنْهُنَّ وَلَا تَلْمِزُوا أَنْفُسَكُمْ وَلَا تَنَابَرُوا بِاللِّقَابِ بِيُسُ الْإِسْمِ الْفُسُوقُ بَعْدَ الْإِيمَانِ وَمَن لَّمْ يَتُبْ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ } (الحجرات: ۱۱)

ترجمہ: "مومنو! کوئی قوم کسی قوم سے تمسخر نہ کرے ممکن ہے کہ وہ لوگ ان سے بہتر ہوں اور نہ عورتیں عورتوں سے (تمسخر کریں) ممکن ہے کہ وہ ان سے اچھی ہوں۔ اور اپنے (مومن بھائی) کو عیب نہ لگاؤ اور نہ ایک دوسرے کا برا نام رکھو۔ ایمان لانے کے بعد برا نام (رکھنا) گناہ ہے۔ اور جو توبہ نہ کریں وہ ظالم ہیں"

اسلام کی اہم اور عظیم و پسندیدہ اور واضح تعلیم یہ ہے کہ اس نے اپنے ماننے والوں کو اجتماعی شعور سے نوازا ہے، تاکہ ہر فرد مسلم اجتماعیت کے جذبے سے سرشار ہو کر، دوسروں کی تکلیف کو اپنی تکلیف اور دوسروں کی راحت کو اپنی راحت سمجھے، کہ امت کے افراد ایک جسم کے اعضاء بن کر رہیں اور ان میں ایک دوسرے کے لئے محبت و بھائی چارہ، ایثار و ہمدردی، وفاء اور سچائی امانت داری اور ایک دوسرے کے ساتھ اچھے طریقے سے معاملات کرنا وغیرہ جذبات سے سرشار ہو، اس طرح سے کہ ہر مسلمان دوسرے مسلمان کے لئے وہ پسند کرے جو وہ اپنے لئے پسند کرتا ہے۔

چنانچہ قرآن کریم میں ارشاد ہے:

{ تَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ } (المائدة: ۲)

ترجمہ: "(دیکھو) نیکی اور پرہیزگاری کے کاموں میں ایک دوسرے کی مدد کیا کرو"

{إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلَحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ} (الحجرات: ۱۰)

ترجمہ: "مومن تو آپس میں بھائی بھائی ہیں۔ تو اپنے دو بھائیوں میں صلح کرادیا کرو۔ اور اللہ سے ڈرتے رہو تاکہ تم پر رحمت کی جائے"

اور دوسری جگہ ارشاد باری عزاسمہ ہے:

{فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْلَمْ أَنَّ اللَّهَ غَفُورٌ غَلِيظٌ} (آل عمران: ۱۵۹)

ترجمہ: "(اے محمد ﷺ) اللہ کی مہربانی سے تمہاری افتاد مزاج ان لوگوں کے لئے نرم واقع ہوئی ہے۔ اور اگر تم بدخو اور سخت دل ہوتے تو یہ تمہارے پاس سے بھاگ کھڑے ہوتے۔ تو ان کو معاف کر دو اور ان کے لئے (اللہ سے) مغفرت مانگو۔ اور اپنے کاموں میں ان سے مشورت لیا کرو۔"

اور حدیث شریف میں ہے "مسلمان مسلمان کا بھائی ہے، اس پر ظلم نہیں کرتا اس کی اعانت کرتا ہے اور جو اپنے بھائی کی حاجت روائی میں ہوتا ہے اللہ تعالیٰ اس کی حاجت روائی میں ہوتے ہیں جو کسی مسلمان کی کوئی تنگی و تکلیف دور کرتا ہے تو اس کے بدلہ میں اللہ تعالیٰ قیامت کے روز کی تنگی و تکلیف دور فرمائیں گے، جو کسی مسلمان کی ستر پوشی کرتا ہے تو اللہ تعالیٰ قیامت کے روز اس کی ستر پوشی فرمائیں گے۔"

(رواہ البخاری، کتاب المظالم، باب لا یظلم المسلم رقم (۲۴۴۲)، و مسلم، کتاب البر والصدقة، باب تحريم الظلم، رقم (۲۵۸۰))

ایک اور حدیث شریف میں ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا "اپنے بھائی کی مدد کرو چاہے وہ ظالم ہو یا مظلوم ہو" صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے پوچھا اے اللہ کے رسول جب وہ ظالم ہو تو کیسے مدد کریں تو آپ علیہ السلام نے فرمایا "اس کو ظلم سے روکیو یہ کام بھی اس کی مدد ہو جائے گا۔"

(رواہ البخاری، کتاب المظالم، باب أعن أخاك ظالماً أو مظلوماً، رقم (۲۴۴۳))

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ روایت فرماتے ہیں کہ ایک دوسرے کے ساتھ حسد نہ کرو، بخش نہ کرو، ایک دوسرے کے بغض نہ کرو، تدابرنہ کرو تم میں سے کوئی دوسرے کی فروخت کے دوران فروخت نہ کرے اور اللہ تعالیٰ کے ایسے

بندے بن جاؤ جو بھائی بھائی ہوں، مسلمان مسلمان کا بھائی ہوتا ہے اس پر ظلم نہیں کرتا اور اسے رسوا نہیں کرتا اسے جھڑلاتا نہیں، اسے حقیر نہیں گردانتا۔

([رواہ مسلم: 2564])

الغرض اسلام نے صرف خریداروں کے ساتھ ہی نہیں بلکہ تمام معاشرہ کے لئے ایسے سنہری اصول وضع فرمادیئے ہیں جن کو اپنانے سے معاشرہ دنیا کا سب سے بہترین معاشرہ بن جاتا ہے، چہ جائے کہ ان کو تسویق و تجارت میں اختیار کیا جائے تو وہ ایسے بابرکت اصول ہیں کہ ان کو اپنانے سے تجارت میں بھی فروغ حاصل ہو جائے گا۔

مزید برآں یہ کہ درج ذیل ذرائع کو بھی کام میں لایا جاسکتا ہے۔

■ خیر کے کام میں حصہ ڈالنا

جیسے کسی خیراتی ادارے کو چندہ دینا، کسی غریب، نادار، بیوہ کی مدد کرنا، اور لوگوں کی جسمانی ضروریات پوری کرنے کے ساتھ اس سے افضل طریقہ کے مطابق ان کی روحانی ضرورتوں کو پورا کرنے میں مدد دینا یہ زیادہ اعلیٰ کام ہے۔

■ اللہ کے راستے میں نکلنا اور دین کے لئے جدوجہد

اللہ کے راستے میں نکل کر دوسرے انسانوں کی خیر خواہی کے کام کرنے سے ان کے ساتھ محبت و تعلق قائم ہوتا ہے۔

■ سرمایہ کاروں کے ساتھ اچھے تعلقات

اس میں ادارہ اپنے ادارے میں سرمایہ کاری کرنے والے اداروں کے ساتھ تعلقات قائم کرنا ہوتا ہے، اللہ تعالیٰ نے آپ کے ادارے کی ضرورت پوری کرنے کیلئے ان کو ذریعہ بنایا ہے اس لئے آپ نے ان سے اچھے مراسم اور تعلقات بنانے ہیں۔

■ دوسروں کو نفع رسانی کی کوشش کرنا

اس میں ادارہ حکومت اور دینی تنظیموں اور عوام الناس کے ساتھ اچھے تعلقات قائم کرتا ہے۔

• بروشر کے ذریعے۔

• کیٹلاگ کے ذریعے۔

- ٹیلی ویژن کے ذریعے بغیر تصویر کے (ٹیلی ویژن کی تصویر کے متعلق مفتیان کرام سے مسئلہ معلوم کر لیا جائے)۔
- اخبار و جرائد میں مشہوری دے کر۔
- پوسٹروں کے ذریعے۔
- ہوورڈنگز کے ذریعے۔
- وغیرہ دیگر ذرائع استعمال کئے جائیں۔

۵. تجارتی اعلانات کے لئے شرعی ضوابط

(ماخوذ از "الضوابط الشرعیہ للاعلانات التجاریہ" شیخ ماہر حامد الحوی، استاد سالم عبد اللہ ابو مخدہ، کلیۃ شریعہ۔ الجامعہ الاسلامیہ۔ غزہ۔ فلسطین۔ بتغیر لیسیر)

اس فصل میں تجارتی اعلانات سے متعلق شرعی ضوابط کے متعلق مندرجہ ذیل امور روشنی ڈالی جائے گی:

✓ تجارتی اعلانات کی حقیقت

✓ تجارتی اعلانات کی انواع و اقسام

✓ تجارتی اعلانات کے اہداف اور ان کی شرعی حیثیت

✓ تجارتی اعلانات کے جواز و عدم جواز کے بارے میں شرعی دلائل

تاکہ تاجر حضرات کو ان طریقوں کو استعمال کرتے وقت یہ معلوم ہو سکے کہ ان میں سے کونسے طریقے شرعی قواعد کے مطابق ہیں اور کن میں ان سے شریعت مطہرہ کے قواعد کی خلاف ورزی ہو رہی ہے۔

۶. تجارتی اعلانات کا شرعی لحاظ سے جواز

نمبر ایک: تجارتی اعلانات کے شرعاً جواز کے دلائل

تجارتی اعلانات مختلف قسم کے سامان تجارت کی ترویج کیلئے وسیلہ کے طور پر استعمال کئے جاتے ہیں، چنانچہ ان کی خود اپنی حیثیت یا توجیع و شراعی یعنی خرید و فروخت یا ان سے متعلق چیزوں میں شمار کی جائے گی، تاہم اعلانات خود بھی تجارتی معاملات ہوتے ہیں تو اصلاً ان کا مباح ہونا ہی قرار دیا جائے گا اور جب تک ان کے ممنوع ہونے کی کوئی دلیل نہ ہو تو ان کے جواز کا ہی حکم ہوگا، اللہ تعالیٰ نے فرمایا:

{قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِينَةَ اللَّهِ الَّتِي أَخْرَجَ لِعِبَادِهِ وَالطَّيِّبَاتِ مِنَ الرِّزْقِ} (الاعراف: ۳۲)

ترجمہ: "پوچھو تو کہ جو زینت (و آرائش) اور کھانے (پینے) کی پاکیزہ چیزیں اللہ نے اپنے بندوں کے لیے پیدا کی ہیں ان کو

حرام کس نے کیا ہے؟ اور شرعی قاعدہ ہے کہ (الأصل في الأشياء الإباحة) یعنی چیزوں اصل اباحت ہوتی ہے۔

اور اس کام کے مباح ہونے کے شرعی دلائل کچھ قواعد و ضوابط کی پابندی کے ساتھ موجود ہیں، البتہ اگر اعلانات ان شرعی ضوابط کی پابندی سے خارج ہو گئے تو ممنوع قرار دے دئے جائیں گے، وہ شرعی دلائل درج ذیل ہیں:

نمبر ایک: قرآن کریم

اللہ جل شانہ کا ارشاد گرامی ہے

{وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا} (البقرة: ۲۷۵)

ترجمہ "حالانکہ سودے کو اللہ نے حلال کیا ہے اور سود کو حرام"

یہ آیت کریمہ اس بات پر دلالت کرتی ہے کہ بیع یعنی خرید و فروخت مجمل طور پر مباح ہے اور اس میں یا اس کے کسی کام یا تفصیلی عمل میں حرام کے حکم کو اس وقت لاگو کیا جائے گا جب اس کے حرام ہونے کی کوئی دلیل یا وجہ وجود میں آئے گی، علامہ ابن حجر عسقلانی رحمہ اللہ نے کہا ہے یہ آیت بیع یعنی خرید و فروخت کے جواز میں اصل ہے، اس کے بارے میں علماء کے اقوال ہیں جن میں سے صحیح قول یہ ہے کہ یہ حکم عام مخصوص ہے لہذا بیع کی تمام قسمیں اور ان عمل میں لانے کے طریقہ و ذریعے بھی مباح ہونگے سوائے ان کے جنہیں شارع نے حرام قرار دیدیا ہے۔

(فتح الباری، شرح صحیح البخاری ۴ / ۳۵۷)

لہذا تجارتی اعلانات کو دیکھا جائے تو ان کے ممنوع یا محرم ہونے کی کوئی دلیل نہیں ملتی بلکہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانے میں ایسے شواہد و واقعات ملتے ہیں جو ان کے عدم منع پر دال ہیں، جن کی تفصیل آگے آرہی ہے۔

نمبر دو: سنت نبوی

۱۔ حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم ایک اناج ڈھیر کے پاس سے گذرے تو آپ نے اپنا ہاتھ اس میں داخل فرمایا تو آپ کی انگلیوں کو کچھ نمی لگ گئی تو آپ نے فرمایا ارے اناج والے یہ کیا ہے تو انہوں نے کہا اے اللہ کے رسول اس اناج پر بارش آگئی تھی (جس سے یہ گیلیا ہو گیا)

آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ اس گیلے اناج کو ڈھیر کے اوپر کیوں نہیں رکھتا کہ لوگ اسے دیکھ لیں، جس نے ہمیں دھوکہ دیا وہ ہم میں سے نہیں ہے۔

(صحیح مسلم، کتاب الایمان)

مذکورہ حدیث شریف نے نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانے میں سامان کو پیش کرنے کے طریقے کی نشان دہی کی ہے، جو کہ ڈھیر کے ذریعے سامان کو لوگوں کو بیچنے کیلئے پیش کرنا، جسے اس زمانے میں تجارتی اعلان یا اظہار کے ایک طریقہ کے طور پر استعمال کیا جاتا تھا، اگرچہ یہ طریقہ ابتدائی طریقہ ہے۔ لیکن نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے ان صحابی رضی اللہ عنہ کو لوگوں کو سامان کو اس طریقہ سے اظہار و اعلان کرنے سے منع نہیں فرمایا صرف گیلے اناج کو چھپانے کے طریقے سے منع فرمایا، لہذا اس سے یہ معلوم ہوا کہ سامان کا اعلان کرنا ایسے طریقوں سے جن میں دھوکہ نہ ہو مشروع و جائز ہو گا۔

۲. قحط سالی اور مہنگائی کے زمانے میں وحیہ بن خلیفہ کلبی رضی اللہ عنہ شام سے آئے اور ان کے پاس لوگوں کی ضروریات کا سامان گندم و آٹا وغیرہ تھا تو انہوں نے احجار الزیت نامی مقام پر پڑاؤ کیا اور طبل یعنی ڈھول بجا کر لوگوں کو اپنے آنے کی اطلاع کی تو لوگ ان کے پاس آگئے سوائے بارہ اور ایک روایت میں گیارہ لوگوں کے، جو جمعہ کی نماز پڑھ رہے تھے، اور مجاہد و مقاتل کی روایت میں ہے کہ نبی پاک علیہ السلام خطبہ دے رہے تھے تو وحیہ کلبی سامان تجارت لے کر آگئے اور لوگوں کو ان کی آمد کی دف یعنی چھوٹے ڈھول کے ذریعے خبر ہوئی، تو لوگ ان کی طرف نکل کھڑے ہوئے اور ایک روایت میں ہے کہ وحیہ کلبی رضی اللہ عنہ جب سامان تجارت لایا کرتے تھے تو اہل مدینہ کو طبل یعنی ڈھولوں سے باخبر کیا کرتے تھے، جس سے لوگ ان کی آمد کی خبر پا کر ان کی طرف چل پڑتے تھے۔

(القرطبی، الجامع لاحکام القرآن: ۹/۳۵۲، ابن عاشور، التحریر والتبصیر: ۱۱/۲۲۸)

اس واقعہ سے موسیقی کے جواز پر دلیل پکڑنا درست نہ ہو گا۔

مختلف روایات سے معلوم ہوتا ہے کہ اس زمانے میں لوگوں کے سامان تجارت کی آمد کی اطلاع کرنے کے مختلف طریقے تھے، تاکہ لوگ آکر اپنی ضرورت کا سامان لے لیں، ڈھول بجا کر یا دفوں کو

استعمال کر کے وغیرہ یہ اور اسی طرح کے دیگر طریقے اس زمانے میں تشہیر و اعلانات کے طور پر استعمال کئے جاتے تھے، نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے اس طریقہ اعلان سے انہیں منع نہیں فرمایا تو یہ مشروع و جائز قرار پائیں گے۔

۳. صحابہ کرام رضی اللہ عنہم اپنے سامان تجارت مدینہ منورہ کے بازار میں بیچنے کیلئے رکھا کرتے تھے، پھر خود یا اپنے غلاموں کے ذریعے منادی کرایا کرتے تھے، یہ بھی تجارتی اعلان کا ہی ایک طریقہ ہے چاہے ابتدائی ہی سہی اور نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے اس سے کبھی منع نہیں فرمایا، یہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کی طرف سے تجارتی اعلانات کے جواز کو قائم رکھنا ہے۔

(الصلاحین: الاعلانات التجاریہ، احکامہا وضوابطہا فی الفقہ الاسلامی: ص: ۳۵)

نمبر تین: عقلی اعتبار سے

اسلامی شریعت کا مزاج یسرو آسانی مہیا کرنا اور لوگوں کو حرج سے بچانا ہے، اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے

{وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمْ فِي الدِّينِ مِنْ حَرَجٍ} (الحج: ۷۸)

ترجمہ "اور تم پر دین کی (کسی بات) میں تنگی نہیں کی"

تجارتی اعلانات آج کل سامان تجارت سے خریداروں کو باخبر کرنے کیلئے تجارت میں ضروری وسائل کی شکل اختیار کر چکے ہیں، لوگ دور دور رہتے ہیں، کارخانے شہروں سے باہر بلکہ دور دراز کے علاقوں میں قائم کئے جاتے ہیں، تجارتی ادارے بہت زیادہ ہو گئے، سامان و مصنوعات کی بہت سی قسمیں اور ان کی الگ خصوصیات ہو گئی ہیں اور انواع و اقسام بہت سی بن گئی ہیں، لہذا ہر ادارے کی ضرورت ہوتی ہے کہ وہ اپنے سامان اور ان کی خصوصیات کے متعلق مختلف ذرائع سے خریداروں کو مطلع کریں، اس کے بغیر سامان کو فروخت کرنا ممکن نہیں رہا۔

تاہم یہ بات بہت ضروری ہے کہ جو وسائل استعمال کئے جائیں وہ شریعت مطہرہ کے ضوابط کے پابند

ہوں۔

۷. تجارتی اعلانات کا حکم

تجارتی اعلانات جائز اور مشروع ہیں اور اس میں اصل مباح ہونا ہے لیکن:

- کبھی واجب بھی ہونگے، اگر اعلانات کے ذریعے ایسی چیز کی تشہیر کی جارہی ہے، جس کا مسلمان پر حاصل کرنا ضروری و واجب ہو، مثلاً قرآن کریم، یا ایسے وسیلے کی ترویج کی جارہی ہو جس پر امت اسلامیہ کا دار و مدار ہو، کسی اسلامی تعلیمی ادارے کی ترویج، یا برقی جال پر فتویٰ دینے والی ویب سائٹ کی تشہیر وغیرہ۔
- کبھی مندوب ہونگے، جبکہ ان کے ذریعے ایسی چیز کی تشہیر کی جارہی ہو جو مندوب ہو، جیسے مسواک کی ترویج و تشہیر کیونکہ اس اعلان کے ذریعے نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کی سنت کی ترویج کی کوشش کی جارہی ہوگی، حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا "اگر مجھے اپنی امت کی مشقت کا خوف نہ ہوتا تو میں انہیں ہر نماز کے ساتھ مسواک کا حکم کرتا"۔

(بخاری، کتاب الجمعہ، باب السواک: ۵/۲ و مسلم، کتاب الطہارۃ، باب السواک)

- اسی طرح کبھی حرام ہونگے، اگر اعلانات میں حرام داخل ہو جائے گا، جیسے عورتوں کا اعلانات میں استعمال، یا ایسی چیز کا اعلان کیا جا رہا ہو جو حرام ہو، جیسے شراب، سگریٹ، مردوں کیلئے ریشمی لباس یا پینے کیلئے سونے کے برتنوں کی تشہیر وغیرہ۔
- اور کبھی مکروہ ہونگے، اگر اعلان و تشہیری مہم میں مکروہ چیز داخل ہو جائے، جیسے بانیں ہاتھ سے کھانے کی تشہیر کی جائے کیونکہ بانیں ہاتھ کھانا مکروہ ہے، حضرت سلمہ ابن اکوع رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ ایک شخص نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے پاس بانیں ہاتھ سے کھانا کھایا تو آپ علیہ السلام نے فرمایا دائیں ہاتھ سے کھاؤ تو اس نے (تکبر سے) کہا کہ میں نہیں کھا سکتا، تو آپ علیہ السلام نے فرمایا کہ تم کبھی ایسا نہ کر سکو، اسے تکبر نے دائیں ہاتھ سے کھانے سے روکا، تو وہ اپنا دایاں ہاتھ زندگی اوپر اٹھانے سے عاجز ہو گیا۔

(صحیح مسلم، کتاب الاشریہ، باب آداب الطعام: ص: ۹۰۲)

■ اور کبھی مباح اور جائز ہونگے، یہ وہ اعلانات ہونگے جن میں نہ ہی محرمات و مکروہات داخل ہوں اور نہ ہی ایسی چیزوں کی تشہیر کی جائے گی اور نہ ایسے طریقے استعمال کئے جائیں گے جو شرعاً ناجائز ہوں نیز ان میں تاجر و صارف سب کا مفاد ہو اور ان سب کی خدمت ہو رہی ہو اور وہ شریعت مطہرہ کے ضوابط کے مطابق ہوں ان میں کچھ ذیل میں ہیں۔

۸. اعلانات و تشہیر کیلئے شرعی ضوابط

گذشتہ تفصیل سے یہ بات واضح ہو گئی کہ شریعت اسلامیہ نے تجارتی اعلانات کو جائز قرار دیا ہے، لیکن ان کا جواز و مشروعیت ان کچھ ضوابط کے ساتھ مشروط ہے جو مندرجہ ذیل ہیں:

۱. سچائی

شریعت اسلامیہ نے مسلمان سے یہ مطالبہ کیا ہے کہ اپنے افعال و اقوال میں سچا ہو، لہذا تجارتی اعلانات اور تشہیر میں کسی قسم کے جھوٹ کے استعمال کی قطعاً گنجائش نہیں ہے اور نہ ہی اعلانات میں جھوٹ بولا جائے، تجارت میں سچائی و امانت داری والی احادیث اسلامی تجارت کے دوسرے حصے میں "تاجر کی صفات" والے باب میں گزر چکی ہیں من جملہ ان کے "سچا و امانت دار تاجر انبیاء و صدیقین و شہداء کے ساتھ اٹھایا جائے گا" اور "آپ علیہ السلام نے فرمایا کہ تاجر قیامت میں فاجر اٹھائے جائیں گے سوائے اس تاجر کے جو اللہ کا تقویٰ اختیار کرے، اور نیکی کرے اور سچ بولے" اور "اگر ان تاجروں نے سچ بولا اور سامان سے متعلق وضاحت کی تو ان کے لئے ان کے سودے میں برکت ہوگی اور اگر انہوں نے چھپایا اور جھوٹ بولا تو ان کے سودے کی برکت ختم ہو جائے گی" وغیرہ احادیث تجارت میں سچائی اختیار کرنے پر زور دیتی ہیں۔

(ان احادیث کے حوالے وہیں مذکور ہیں)

چنانچہ اسلام میں تاجر کیلئے جو ضروری صفات ہیں ان میں سے سچائی اور صاف گوئی و وضاحت بھی ہے تاکہ اس سے اس کیلئے تجارت میں برکت اور رزق کی کثرت ہو، چنانچہ امام غزالی رحمہ اللہ فرماتے ہیں کہ "جو تاجر اپنا سامان بیچنے کیلئے پیش کرے تو اس سامان کے تمام عیوب چاہے وہ مخفی ہوں یا ظاہر کچھ چھپائے نہیں، سب کو ظاہر کر دے اور اگر اس نے اس کے عیوب چھپائے تو وہ ظالم اور دھوکہ باز ہو گا اور دھوکہ حرام ہے" صحابہ کرام رضی اللہ عنہم جب

سامان بیچتے تھے تو اپنے سامان کے تمام عیوب کو بتا دیتے اور کچھ نہ چھپاتے چنانچہ جریر بن عبد اللہ رضی اللہ عنہ کی روایت میں ہے کہ راوی کہتے ہیں کہ حضرت جریر رضی اللہ عنہ سامان بیچنے لگتے تو سامان کے پاس کھڑے ہو جاتے اور خریدار کو سامان کے تمام عیوب دکھاتے اور پھر اس کو اختیار دیتے کہ اب تم چاہو تو خریدو ورنہ رہنے دو، تو ان سے کہا گیا کہ اگر آپ یوں کرتے رہیں گے تو سامان نہیں بکے گا تو فرماتے کہ "ہم نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے ہر مسلمان سے خیر خواہی کرنے پر بیعت کی ہے۔"

(صحیح مسلم، کتاب الایمان)

عیب ظاہر کرنے کی یہ ذمہ داری صرف متعلقہ تاجر کی ہی نہیں ہے بلکہ جسے بھی اس خرید و فروخت کے وقوع ہوتے وقت اس عیب کا علم ہو اس کے ذمے ہے کہ وہ عیب کو ظاہر کرے، چاہے وہ ان دونوں سودا کرنے والوں کے علاوہ ہی کیوں نہ ہو اس لئے غیر جانب دار ہونا مناسب نہیں چنانچہ یزید بن ابی مالک سے روایت ہے وہ فرماتے ہیں کہ ہمیں ابوسباع نے بتایا کہ انہوں نے واسلہ ابن اسحاق کے ہاں سے ایک اونٹنی خریدی، جب میں اونٹنی لے کر وہاں سے چل نکلا تو حضرت واسلہ رضی اللہ عنہ اپنی چادر گھسیٹتے ہوئے ہمارے پیچھے آئے اور فرمایا اے عبد اللہ تم نے یہ خرید لی ہے، میں نے کہا ہاں یہ اونٹنی خرید لی، فرمایا کہ انہوں نے اس میں جو عیب ہے وہ بتایا تھا، میں نے کہا کیا عیب تھا، فرمایا یہ موٹی ہے اور ظاہر اصحت مند ہے، کیا تم اس کو سفر کیلئے استعمال کرو گے یا اس کا گوشت کھاؤ گے، میں نے کہا کہ میں نے اس پر حج کرنے کا ارادہ کیا ہے، تو انہوں نے فرمایا کہ اس کے پاؤں میں سوراخ ہے، تو اونٹنی بیچنے والے نے کہا کہ اللہ آپ کو صلاح عطا کرے آپ اس سودے کو خراب کر رہے ہیں تو انہوں نے فرمایا کہ میں نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کو فرماتے ہوئے سنا کہ "کسی کے لئے یہ جائز نہیں ہے کہ وہ کسی چیز کو فروخت کرے اور اس کے عیب کو ظاہر نہ کرے اور جسے اس عیب کا علم ہو اس کے لئے بھی جائز نہیں ہے کہ وہ اس عیب کو ظاہر نہ کرے۔"

(مسند امام احمد: ۱۶۰۱۳)

یہ تو اوپر بیان ہو گیا ہے کہ اگر خریدار کو عیب کا علم نہ ہی عقد کے وقت اور نہ ہی قبضہ کے وقت ہوا ہو تو اسے خیال عیب کی حق مل جاتا ہے کہ جب اسے عیب کا علم ہو تو اس وقت وہ چاہے تو سامان واپس کر کے قیمت واپس لے لے اور چاہے تو عیب کے باوجود اسی قیمت پر سامان رکھ لے۔

گذشتہ تفصیل سے یہ بات واضح ہو گئی کہ تجارتی اعلانات بناتے وقت اس امر کا خاص خیال رکھنا ہو گا کہ وہ اعلان سچا ہو اور اس میں کہیں جھوٹ نہ ہو، تاکہ سابقہ شرعی اصولوں کی خلاف ورزی نہ ہو، لیکن بات صرف سچ یا جھوٹ تک محدود نہیں رہتی بلکہ تجارتی اعلان بنانے والے اس میں بہت زیادہ مبالغہ آرائی کر لیتے ہیں، وہ اس طرح سے کہ بعض دفعہ مثلاً برتنوں کو صاف کرنے والے مائع صابون کی تشہیر میں ایک قطرہ صابون کو کافی سارے برتنوں کو صاف کرتے ہوئے دکھایا جا رہا ہوتا ہے جبکہ فی الواقع ایسا نہیں ہوتا اور مثلاً بالوں کو دھونے والا سیال صابن (شامپو) کے متعلق اعلان میں دعویٰ کیا جاتا ہے کہ یہ خشکی کو ختم کرتا ہے جبکہ اس کے استعمال کے وقت اس میں ایسی خاصیت نہیں پائی جاتی، ایسے اعلانوں سے تاجر اور اعلانات بنانے والا ادارہ دونوں شرعاً ممنوع امر یعنی گناہ میں واقع ہو جاتے ہیں اور تجارتی برکت جاتی رہتی ہے۔

۲. محرم امور کے اعلان سے بچنا

شریعت اسلامیہ نے ایسے اصول وضع کئے ہیں جن میں مصلحت و خیر اور بہتری ہوتی ہے، نیز اس نے ایسے امور سے منع کیا ہے جس میں انسانیت کیلئے مضرت ہوتی ہے، تجارتی اعلانات میں اگر ایک طرف ان میں تاجروں و خریداروں کیلئے مصلحت ہے، لیکن بعض دفعہ اعلانات میں محرمات کے استعمال سے ان کا استعمال موجب نقصان بھی ہو جاتا ہے، شریعت مطہرہ کی رو سے محرمات کے اعلان میں استعمال کرنے سے وہ اعلان حرام ہو جائے گا جن کے دلائل درج ذیل ہیں:

❖ اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے {وَيُحِلُّ لَهُمُ الْكُلَيْبَاتِ وَيُحْزِرُهُمْ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثُ} (الاعراف: ۱۵۷)

ترجمہ: "اور پاک چیزوں کو ان کے لیے حلال کرتے ہیں اور ناپاک چیزوں کو ان پر حرام ٹھہراتے ہیں۔"

اللہ تعالیٰ نے ہر طیب و پاکیزہ چیز کو حلال کر دیا ہے کیونکہ اس میں انسانوں کا نفع ہوتا ہے، اور ہر خباثت والی چیز کو حرام کر دیا ہے کیونکہ اس میں انسانوں کیلئے ضرر و نقصان ہوتا ہے، نیز جو چیز خباثت میں مبتلا کرنے کا سبب ہو وہ بھی شرعاً خبیث قرار دی جاتی ہے، چنانچہ اعلانات مختلف سامان تجارت کی ترویج کا وسیلہ ہوتے ہیں، اگر یہ محرمات پر مشتمل ہوں گے تو یہ بھی محرمات کو رائج کرنے کا وسیلہ بن جائیں گے۔

❖ اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے "

"{ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ

الْعِقَابِ } (المائدہ: ۲)

ترجمہ " اور (دیکھو) نیکی اور پرہیزگاری کے کاموں میں ایک دوسرے کی مدد کیا کرو اور گناہ اور ظلم کی باتوں میں مدد نہ کیا کرو اور اللہ سے ڈرتے رہو۔ کچھ شک نہیں کہ اللہ کا عذاب سخت ہے۔"

اللہ تعالیٰ نے اس بات سے منع فرمایا کہ ہم اس کام میں کسی سے تعاون کریں جس میں اللہ تعالیٰ کی نافرمانی ہوتی ہو، لہذا ایسے تجارتی اعلانات تیار کرنا یا کرنا جن میں اللہ تعالیٰ کی نافرمانی ہوتی ہو یہ بھی گناہ شمار ہوگا۔

یہاں سمجھنے کیلئے ضروری معلوم ہوتا ہے کہ مثلاً کچھ ایسے اعلانات کی طرف اشارہ کر دیا جائے جن میں محرمات کو ذریعہ بنایا جاتا ہے:

✓ ایسے اعلانات حرام ہیں جن میں شراب، نشہ آور سگریٹ وغیرہ یا اسی طرح کے دیگر محرمات کو رائج کرنے کی کوشش ہو۔

✓ ایسے اعلانات تیار کرنا یا رائج کرنا حرام ہیں جن میں ان میٹکوں کی مشہوری ہو، جو سودی معاملات کرتے ہوں۔

✓ موسیقی و ناچ گانے کی مشہوری کے اعلانات اور ان کے دعوتی کارڈ وغیرہ تیار کرنا اور رائج کرنا۔

✓ برقی جال پر حرام کاموں کی ویب سائٹوں کے تشہیری اعلانات بنانا یا انکے رکھنے کی جگہ دینا یا ان کے ذریعے اپنی تشہیر کرنا۔

✓ ایسے تجارتی ادارے جو خلاف شرع معاملات کرتے ہیں، ان کے لئے اعلانات بنا کر یا چلا کر معاونت کرنا۔

۳. اعلانات بے حیائی و سفلی جذبات بھڑکانے والی باتوں سے مبرا ہوں

شریعت مطہرہ نے انسانی فضیلت، پاکیزگی، حسن خلق کو قائم کرنے کا حکم کیا ہے، دنیا کی پاکیزہ ترین شخصیت حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم کی تعریف ان کے اچھے اخلاق سے کی گئی ہے، چنانچہ اللہ تعالیٰ کا آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے اخلاق کے متعلق ارشاد ہے

{وَإِنَّكَ لَعَلَىٰ خُلُقٍ عَظِيمٍ} (الفلم: ۴)

ترجمہ: "اور اخلاق تمہارے بہت (عالی) ہیں۔"

اسلام نے جن اخلاق کی دعوت دی ہے ان میں سے غیر محرم مرد و عورت کا خلوت اختیار نہ کرنا اور اختلاط سے بچنا، بے پردگی، یا ایسا کام کرنا جس سے معاشرے میں سفلی جذبات بھڑکیں یا بے حیائی پھیلے، یعنی ایسے تمام کاموں سے منع فرمایا ہے جس سے مسلمانوں کے معاشرہ میں بے چینی و بے حیائی پھیلے یا وہ معاشرہ اس سے ٹوٹ پھوٹ کا شکار ہو۔

جب جدید وسائل اعلام اور تجارتی اعلانات کی طرف دیکھا جائے تو چاہے وہ دیکھنے سے متعلق ہوں یا سننے و پڑھنے سے متعلق ہوں، وہ انحطاط و فجور سے لبریز ہوتے ہیں، عورتوں کے جسموں کو اپنے تجارتی فروغ کیلئے استعمال کرنا اس کی اشرفیت کی بے حرمتی ہے اور سامان تجارت کی طرف سے توجہ ہٹانے کا موجب بنتا ہے، شریعت نے انسان کو بہت اعلیٰ مرتبت بنایا ہے چاہے وہ مسلمان ہو یا کافر اور چاہے وہ مرد ہو یا عورت، چنانچہ اللہ جل شانہ کا ارشاد ہے

{وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَكَمَلْنَا لَهُمُ فِي الْبَيْتِ وَالْبَحْرِ وَرَفَعْنَا لَهُمُ مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَىٰ كَثِيرٍ مِّمَّنْ

حَقَّقْنَا تَفْضِيلًا} (الاسرا: ۷۰)

ترجمہ: "اور ہم نے بنی آدم کو عزت بخشی اور ان کو جنگل اور دریا میں سواری دی اور پاکیزہ روزی عطا کی اور اپنی بہت

سی مخلوقات پر فضیلت دی۔"

عورت کے جسم کو تجارتی اعلانوں میں استعمال کرنا اس کے احترام و شرافت کو کم کرنے کے مترادف ہے جو اسے اللہ تعالیٰ نے بخشا ہے، گویا کہ سامان تجارت کو رائج کرنے کی غرض سے تجارتی اعلان کو بنانے والا اس چیز کو اس خاتون یا مرد پر سبقت دے رہا ہوتا ہے حالانکہ اس کی اس چیز کے مقابلے میں وہ خاتون یا مرد زیادہ افضل و مشرف ہے۔

اسلامی معاشرے میں ایسے طریقے سے مشہوریاں کرنا، جس میں اللہ تعالیٰ کا حکم بھی ٹوٹے اور انسانیت کی تذلیل ہو اور عفت و پاکدامنی کا شیرازہ بھی بکھرے اور اچھے اخلاق کا جنازہ ٹکے ان سے تاجروں کے اجتناب میں ہی ان کی تجارت میں عافیت و برکت ہے۔

اس پر مستزاد یہ کہ اس قبیل کے اعلانات فاحشات کو مسلمان معاشرے میں پھیلانے کا موجب بنتے ہیں، اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے

{إِنَّ الَّذِينَ يُحِبُّونَ أَبْتِشَاعَ الْفَاحِشَةِ فِي الَّذِينَ آمَنُوا لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ} (النور: ۱۹)

ترجمہ: "اور جو لوگ اس بات کو پسند کرتے ہیں کہ مومنوں میں بے حیائی یعنی (تہمت بدکاری کی خبر) پھیلے ان کو دنیا اور آخرت میں دکھ دینے والا عذاب ہو گا۔ اور اللہ جانتا ہے اور تم نہیں جانتے۔"

۴. ان اعلانات میں دوسروں کے سامان یا ان کی خدمات کی برائی شامل نہ ہو

اسلام نے جن اخلاق کی دعوت دی اور جن کی بجا آوری کی طرف راغب کیا ہے ان میں سے ایک ایثار و ہمدردی ہے، چنانچہ اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے

{وَيُؤْتِرُونَ عَلَى أَنْفُسِهِمْ وَلَوْ كَانَتْ بِهِمْ حَصَاصَةٌ وَمَنْ يُوَفِّ شَمَّ نَفْسِهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ} (الحشر: ۹)

ترجمہ: "اور ان کو اپنی جانوں سے مقدم رکھتے ہیں خواہ ان کو خود احتیاج ہی ہو۔ اور جو شخص حرص نفس سے بچا لیا گیا تو ایسے لوگ مراد پانے والے ہیں۔"

دوسرے کو اپنے سے مقدم کرنا اسلام میں پسندیدہ قرار دیا گیا ہے جس کی انسان کو کوشش کرتے رہنا چاہئے، شریعت نے ایک دوسرے کے ساتھ تعاون، ان کے ساتھ ربط، دوسروں کیلئے خیر چاہنے کی حوصلہ افزائی کی ہے، حضرت انس ابن مالک رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا کہ اس وقت تک تم میں سے کوئی کامل مؤمن نہیں ہو سکتا، جب تک کہ وہ اپنے بھائی اور ایک روایت میں اپنے پڑوسی کیلئے وہ پسند نہ کرے جو اپنے لئے پسند کرتا ہے۔

(بخاری و مسلم، کتاب الایمان)

اس سے معلوم ہوتا ہے کہ شریعت مطہرہ محبت اور ایثار کی تعلیم دیتی ہے نہ کہ ایک دوسرے سے مقابلہ بازی کرنے اور دوسرے کو نقصان پہنچانے کی چنانچہ اسلام میں دوسرے تاجروں سے مقابلہ کرنے کی بجائے ان کے ساتھ تعاون و مدد کو پسندیدہ قرار دیا گیا ہے، مروجہ تجارتی اعلانات اسلام کی ان تعلیمات سے دور ہو گئے ہیں اور تاجر اپنے اعلانوں میں یہ دعوے کرتا ہے کہ اس کی چیز ایسی خصوصیات پر مشتمل ہے جو دوسرے تاجروں کی چیزوں میں نہیں ہیں، جس سے وہ تاجر اپنی چیز کو دوسروں کی چیزوں سے افضل اور احسن اور اقوی ثابت کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

مثلاً کپڑے دھونے والے سرف کی مشہوری میں ڈبے پر دورنگ کے کپڑے دکھائے جاتے ہیں ایک سفید رنگ کے جو اس کے سرف سے دھلے اور دوسرے زررگد لے رنگ کے دھبے دار جو دوسروں کے سرف سے دھلے اور یہ ثابت کرنے کی کوشش کی جاتی ہے کہ اس کا سرف زیادہ بہتر ہے کہ کم خرچ میں زیادہ کپڑے صاف کرتا ہے، جبکہ دوسروں کا ایسا نہیں، اس تاجر کا یہ عمل دوسرے تاجروں کے ساتھ ایثار و ہمدردی و خیر خواہی کے منافی ہے، اس طرح کی مثالیں بے شمار ہیں جو جیلی، شامپو، فرش دھونے کے صابون، کاکروچ و مکھی مار ادویات، حتیٰ کہ جوتوں کی تشہیر و دیگر چیزوں کی تشہیر میں بھی یہی طریقہ اختیار کیا جاتا ہے۔

اس طریقہ میں اسلامی نقطہ نظر سے مندرجہ ذیل خرابیاں ہیں:

- ✓ ایثار و ہم دردی کا فقدان
- ✓ دوسروں کی خیر خواہی کا نہ ہونا
- ✓ بلکہ دوسروں کو نقصان و ضرر رسانی کی کوشش

چنانچہ حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ رسول پاک علیہ السلام نے فرمایا "لا ضرر ولا ضرار" کہ تجارت میں نہ نقصان اٹھاؤ تو کسی کو نقصان بھی نہ پہنچاؤ۔

(موطا امام مالک، کتاب الاقضية: ۱۴۲۴)

لہذا مسلمان تاجر یا تجارتی اعلانات تیار کرنے والے ادارے کیلئے بہتر طریقہ یہ ہے کہ وہ اپنی چیز کی اچھائیاں و خصوصیات بیان کر دے اور دوسروں سے موازنہ کر کے اپنی چیز کو ان کی چیزوں سے اچھی ثابت کرنے کی کوشش نہ کرے، تاکہ اس پر حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما کی وہ حدیث شریف منطبق نہ ہو جس میں انہوں نے فرمایا کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا "کوئی تم میں سے دوسرے بھائی (کے مقابلے میں اس کے) سودے کے دوران سودا (کرنے کی کوشش کر کے خود غرضی اور اس کا نقصان) نہ کرے۔"

(بخاری و مسلم، کتاب المبیوع)

۵. ایسے اعلانات سے پرہیز کرنا جو امت مسلمہ کے عقیدہ سے متعارض ہوں

اللہ تعالیٰ نے مسلمانوں کے دلوں میں عقیدہ و ایمان کو راسخ کرنے کیلئے اپنے رسولوں کو مبعوث فرمایا اور اپنی کتابوں کو نازل فرمایا، لہذا کوئی ایسی چیز اسلامی عقیدہ اور مسلمانوں کے ایمانوں کو متزلزل کرے اس کا نشر کرنا اور اس کو اپنے تجارتی اعلانات کا ذریعہ بنانا بھی ممنوع ہوگا، جیسا کہ ایسی مجلس یا اجلاس کی مشہوری کرنا جس میں خلاف شریعت امور کی دعوت دی جائے یا مشرکانہ باتوں کو رائج کیا جائے، یا ایسے مشاعرے جن میں ہمارے دین یا قرآن کریم یا اسلامی عقیدے کی خلاف اشعار بازی کی جائے، یا جادو گروں و نجومیوں کے اشتہار وغیرہ۔

۶. تجارتی اعلانات مہنگے اور بہت زیادہ لاگت کے حامل نہ ہوں

آج کل کے تجارتی اعلانات میں ایسے ایسے طریقے و ذرائع اختیار کئے جاتے ہیں جن کی قیمت بہت ہی زیادہ ہوتی ہے اور جن میں شدید مالی اسراف وجود میں آتا ہے، اسلام نے ہمیں اسراف سے منع کیا ہے، اللہ تعالیٰ نے فرمایا ہے

{ وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ } (الانعام: ۱۴۱)

ترجمہ: "اور بے جا نہ اڑاؤ کہ اللہ بیجا اڑانے والوں کو دوست نہیں رکھتا"

اور اللہ تعالیٰ نے فرمایا

{ وَلَا تُبْذِرْ تَبْذِيرًا، إِنَّ الْمُبْذِرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا }

(الاسراء: ۲۶)

ترجمہ: "اور فضول خرچی سے مال نہ اڑاؤ، کہ فضول خرچی کرنے والے تو شیطان کے بھائی ہیں۔ اور شیطان اپنے پروردگار (کی نعمتوں) کا کفران کرنے والا (یعنی ناشکرا) ہے۔"

اور یہ حقیقت ہے کہ تاجر اپنے تجارتی اعلانات پر جو خرچ کرتا ہے اسے اپنی چیز کی فروخت اور نفع سے پورا کر لیتا ہے اور تاجر جو لمبا چوڑا سرمایہ اعلانات کے اسراف پر خرچ کرتا ہے، اس کا بوجھ قیمت میں اضافہ سے صارف پر ہی ڈالا جاتا ہے، اسلامی معاشرے کی معاشی ترقی اسی میں ہے اور قرین انصاف بھی یہ ہی ہے کہ تجارتی اعلانات میں اسراف سے بچتے ہوئے ان اعلانوں کو سامان کے تعارف کیلئے ہی استعمال کیا جائے اور ان سے اسی قدر تشہیر کی جائے جو جائز ہو اور صارف کی ضرورت کے مطابق ہو اور اس سے بہت زیادہ بوجھ صارف پر نہ پڑے۔

آٹھویں فصل: مروجہ طریقہ تشہیر (ایڈورٹائزنگ) کا اخلاقی پہلو سے جائزہ

یہاں ہمیں ضروری لگا کہ موجودہ دور میں مروجہ تشہیری طریقوں کا اسلامی و اخلاقی پہلوؤں سے جائزہ لیں تاکہ یہ بھی اندازہ ہو سکے کہ تجارت میں مروجہ طرز تشہیر کیا واقعی کوئی مفید اور کامیاب راستہ ہے یا اس میں خود تاجر و خریدار اور معاشرے کیلئے مضر و نقصانات کی صورتیں موجود ہیں۔

موجودہ دور کو اگر انفارمیشن ٹیکنالوجی اور میڈیا کا دور کہا جائے تو اس میں کوئی مبالغہ نہ ہو گا۔ میڈیا کے فروغ کے سبب مصنوعات کی تشہیر یا ایڈورٹائزنگ ایک ایسی صنعت کا درجہ اختیار کر گئی ہے جو انتہا درجے کی منافع بخش ہے۔ ہر بڑی کمپنی اس مد میں کروڑوں اربوں روپے خرچ کرتی ہے اور اس کے ذریعے اپنی مصنوعات کی سیل بڑھانے کا کام لیا جاتا ہے۔ کیا دین اسلام نے ہمیں اس معاملے میں بھی کوئی رہنمائی دی ہے؟ کیا ایڈورٹائزنگ کا شعبہ اسلام کی تعلیمات کے عین مطابق ہے یا اس کے خلاف ہے؟ موجودہ ایڈورٹائزنگ میں اخلاقی و شرعی نقطہ نظر سے کیا کیا قباحتیں پائی جاتی ہیں؟ ان سوالات کا جواب حاصل کرنے سے پہلے ہم کچھ تفصیل سے ایڈورٹائزنگ کا جائزہ لیتے ہیں تاکہ اس کی نوعیت اور تفصیلات کو سمجھ کر اس پر اخلاقی نقطہ نظر سے بحث کر سکیں۔

ایڈورٹائزنگ کیا ہے؟

اردو میں ایڈورٹائزنگ کے لئے ”تشہیر“ کا لفظ استعمال کیا جاتا ہے۔ درحقیقت یہ لفظ اتنی وسعت نہیں رکھتا جس قدر اس کا ہم معنی انگریزی لفظ رکھتا ہے۔ ایڈورٹائزنگ کے وسیع تر مفہوم میں اپنی مصنوعات کو شہرت دینا، ان کی سیل میں اضافہ کرنا، لوگوں کے ذہنوں میں اپنے برانڈ کے بارے میں مثبت رائے کو فروغ دینا، لوگوں کو اپنا برانڈ خریدنے پر آمادہ کرنا اور اسی سے متعلق تمام لوازمات شامل ہیں۔

بنیادی طور پر ایڈورٹائزنگ کے دو پہلو ہیں: ان میں سے ایک تھیم اور دوسری سکیم کہلاتی ہے۔ نئے آئیڈیاز کے ذریعے اشتہارات کی تیاری، میڈیا کے ذریعے ان کے پھیلاؤ، ان کے ذریعے عوام الناس کے ذہنوں پر مخصوص اثرات مرتب کرنا اور اس طرح اپنے برانڈ کی سیل میں اضافہ کرنا تھیم کہلاتا ہے۔ اس کے علاوہ اپنی پراڈکٹ کے بارے میں کوئی ایسی سکیم نکالی جاتی ہے جس کے نتیجے میں سیل میں اضافہ ہو۔ ان کی مثالوں میں مختلف طرز کی انعامی سکیمیں، تین پیک خریدنے پر ایک

مفت، ایک پیک خریدنے پر کوئی اور چیز بطور تحفہ ساتھ دینا اور اسی طرز کی اور سکیمیں شامل ہیں۔

ایڈورٹائزنگ کا مکمل انحصار برانڈ پر ہوتا ہے۔ برانڈ سے مراد کسی مخصوص کمپنی کی تیار کردہ پراڈکٹ کا نام ہوتا ہے۔ ہر چیز اپنے نام ہی سے پہچانی جاتی ہے اور اسی نام سے متعلق مثبت یا منفی تصورات قائم کئے جاتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ تمام مارکیٹنگ کمپنیاں اپنی ہر پراڈکٹ کو ایک مخصوص نام دیتی ہے اور ہر اشتہار کا مقصد اسی نام کو فروغ دینا ہوتا ہے۔ تمام پراڈکٹس بنیادی طور پر دو اقسام کی ہوتی ہیں۔ ان میں سے ایک تو اشیائے صرف کھلاتی ہیں اور دوسری اشیائے پیداوار یعنی کھلاتی ہیں۔ پہلی قسم کی اشیاء کے خریدار عام لوگ ہوتے ہیں جبکہ دوسری قسم کی اشیاء کے خریدار بڑی بڑی صنعتیں اور کاروبار ہوتے ہیں۔ عام طور پر ماس میڈیا کو پہلی قسم کی اشیاء کے لئے استعمال کیا جاتا ہے۔ صنعتی اشیاء کی فروخت کے لئے ذاتی رابطوں اور کاروباری تعلقات فروغ دیا جاتا ہے۔

ایڈورٹائزنگ کے مقاصد دو طرح کے ہوتے ہیں: ان میں سے ایک تو اس کے طویل المیعاد مقاصد ہوتے ہیں جن کا تعلق طویل عرصے سے ہوتا ہے۔ ان میں طویل عرصے میں اپنے برانڈ کی مارکیٹ ویلیو میں اضافہ کرنا، زیادہ سے زیادہ مارکیٹ شیئر حاصل کرنا اور اگر یہ پراڈکٹ بالکل ہی نئی ہو تو اس کے بارے میں لوگوں میں آگاہی پیدا کرنا شامل ہے۔ قلیل المیعاد مقاصد میں ایک محدود مدت میں اپنی پراڈکٹ کی سیل میں اضافہ اور اس سے متعلق مخصوص ٹارگٹ کو پورا کرنا شامل ہے۔

ایڈورٹائزنگ میڈیا کے ذریعے کی جاتی ہے۔ موجودہ دور میں میڈیا کی بنیادی طور پر تین اقسام ہیں۔ ان میں سے ایک الیکٹرانک میڈیا، دوسری پرنٹ میڈیا اور تیسری آؤٹ ڈور میڈیا ہے۔ الیکٹرانک میڈیا میں سب سے نمایاں ٹیلی ویژن ہے۔ اس کے علاوہ اس میں ریڈیو، سینما اور انٹرنیٹ بھی شامل ہیں۔ پرنٹ میڈیا میں اخبارات اور جرائد شامل ہیں۔ آؤٹ ڈور میڈیا میں شاہراہوں اور پبلک مقامات پر لگے ہوئے چھوٹے بڑے سائن بورڈز، ہوورڈنگز، پینا فلیکس، نیون سائنز اور بل بورڈز شامل ہیں۔

اب سے تیس چالیس برس پہلے ریڈیو اور سینما سب سے طاقتور میڈیا سمجھے جاتے تھے لیکن اب ان کی جگہ ٹی وی نے لے لی ہے۔ حالیہ دنوں میں ٹی وی اور اخبارات اپنے دور عروج سے گزر رہے ہیں۔ پچھلے دس سالوں میں انٹرنیٹ اور آؤٹ ڈور میڈیا نے بہت زیادہ ترقی کی ہے تاہم ان کے اثرات اور ایڈورٹائزنگ کے ریٹس ٹی وی اور اخبارات کی نسبت کم ہیں۔

ایڈورٹائزنگ کا طریق کار یہ ہے کہ سب سے پہلے یہ منصوبہ بندی کی جاتی ہے کہ ہم عوام الناس کے ذہنوں میں اپنے برانڈ کا کیا امیج قائم کرنا چاہتے ہیں۔ مارکیٹ میں اس وقت مقابل برانڈز کی کیا صورت حال ہے اور ان حالات میں ہمیں کیا کرنا چاہئے۔ اپنے اہداف کا تعین کرنے کے بعد اس امیج کو قائم کرنے کے لئے مناسب آئیڈیاز سوچے جاتے ہیں اور ان سے جو آئیڈیاز زیادہ مناسب اور اچھا لگے اس پر اشتہارات تیار کئے جاتے ہیں۔ ٹی وی کے لئے تین جہتوں والی اشتہاری فلمیں، اخبارات کے لئے شائع ہونے کے قابل دو جہتوں والے اشتہارات، انٹرنیٹ کے لئے ویب سائٹس اور آؤٹ ڈور میڈیا کے ڈیزائن شامل ہیں۔ اس کے بعد ٹی وی پر ان اشتہارات کا وقت بک کیا جاتا ہے جسے ایئر ٹائم کہتے ہیں۔ اس کے علاوہ اخبارات میں اشتہارات کے لئے جگہ، مختلف ویب سائٹس پر جگہ یا بینر اور مختلف جگہوں پر لگے ہوئے سائن بورڈز وغیرہ کو ایک مخصوص تاریخ یا مدت کے لئے خریداجاتا ہے۔

ایسے اوقات جن میں ٹی وی زیادہ دیکھا جارہا ہو، ایسی تاریخیں جن میں اخبارات زیادہ تعداد میں شائع ہوتے ہوں، ایسی ویب سائٹس جن پر لوگ زیادہ تعداد میں وزٹ کرتے ہوں اور ایسے آؤٹ ڈور سائٹس جنہیں لوگ بہت زیادہ دیکھتے ہوں کے ریٹس بہت زیادہ ہوتے ہیں۔ میڈیا پر اشتہار آنے کے بعد اس اشتہار کے اثرات کا جائزہ لینے کے لئے ریسرچ کی جاتی ہے اور عوام الناس میں سروے کر کے اس اشتہاری مہم کے اثرات کا جائزہ لیا جاتا ہے اور حاصل ہونے والے نتائج کی روشنی میں نئی اشتہاری مہم کی تیاری کی جاتی ہے۔ مختصر طور پر ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ ایڈورٹائزنگ پر اسس دراصل کاروباری مقاصد کی تکمیل کے لئے نت نئے آئیڈیاز کی تخلیق، ان کے مطابق اشتہارات کی تیاری، ان اشتہارات کو میڈیا کے ذریعے عوام تک پہنچانا اور اس کے اثرات کا جائزہ لینے کے لئے مارکیٹ ریسرچ پر مشتمل ہے۔

غیروں کے مروجہ تشہیری طریق کار کی اخلاقی حیثیت

دین اسلام کے احکامات قانون اور اخلاق پر مشتمل ہیں۔ دین ہمیں ایک طرف قانونی احکامات یا شریعت عطا کرتا ہے اور دوسری طرف ہمیں ایسے اخلاقیات کی تعلیم دیتا ہے جو انسان کی اپنی فطرت کا حصہ ہیں۔ ہمیں ان دونوں پہلوؤں سے مروجہ تشہیری طریقہ کا جائزہ لینے کی ضرورت ہے۔

جہاں تک بذات خود مروجہ تشیری طریقہ کا تعلق ہے تو اس کے بارے میں اسلام کو کوئی اعتراض نہیں۔ ہر شخص کو یہ حق حاصل ہے کہ وہ دوسرے کی مرضی سے اسے کوئی اپنی کوئی بھی چیز فروخت کرے۔ قرآن مجید میں ارشاد باری تعالیٰ ہے:

[يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ]

(النساء ۲۹، ۴)

ترجمہ: "اے ایمان والو! آپس میں ایک دوسرے کے اموال باطل طریقے سے نہ کھاؤ سوائے اس کے کہ یہ تمہاری مرضی کی تجارت ہو۔"

کسی کو بھی اپنی تیار کردہ اشیاء فروخت کرنے کے لئے اسے ان کے بارے میں آگاہ بھی کیا جاسکتا ہے، اسے ان کو خریدنے کے بارے میں ترغیب بھی دی جاسکتی ہے اور اس کے فوائد بھی بتائے جاسکتے ہیں۔ یہ کام دور قدیم کی طرح بازار میں کھڑے ہو کر آواز لگانے سے بھی ہو سکتا ہے اور دور جدید کی طرح ذرائع ابلاغ کے ذریعے بھی۔ مروجہ تشیری طریقہ کی اس عام اجازت کے باوجود دور جدید کی مروجہ تشہیر میں بعض ایسے عوامل بھی داخل ہو گئے ہیں جو اخلاقی اعتبار سے کسی طرح بھی قابل قبول نہیں۔ اس کی تفصیل کچھ اس طرح سے ہے۔

صارفین کے جذبات کو ہدف بنانا

جیسا کہ ہم یہ بیان کر چکے ہیں کہ مروجہ تشہیری طریقہ کا بنیادی مقصد یہ ہے کہ اپنی چیز یا مارکہ کے متعلق لوگوں میں آگاہی پیدا کر دی جائے اور انہیں اس کے فوائد بتا کر عقلی طور پر اس بات پر قائل کیا جائے کہ وہ ان چیزیں کو خرید لیں۔

ہمارے معاشرے میں اپنی چیزیں کے فوائد بتلا کر ان کو خریدنے کی ترغیب پیدا کرنے کا کام بھی کیا جاتا ہے لیکن اس کے ساتھ ساتھ زیادہ زور اس بات پر ہے کہ لوگ اپنی عقل و دانش کے تحت تجزیہ کر کے نہیں بلکہ اپنے جذبات کے ہاتھوں ان چیزوں کو خریدنے پر مجبور ہو جائیں۔ اس مقصد کے لئے ہر مارکہ کو کسی مخصوص جذبے مثلاً دوستی، عشق و محبت، مامتا، اپنائیت، ذہنی سکون، شوقیہ خوف حتیٰ کہ جنسی خواہش کے ساتھ وابستہ کر دیا جاتا ہے۔ جن افراد میں یہ جذبات شدت سے پائے جاتے ہیں، اشتہارات ان کے انہی جذباتوں میں تحریک پیدا کرتے ہیں اور اس کے ذریعے انہیں اپنا مارکہ خریدنے پر مجبور کرتے ہیں۔

ان اشتہارات کو بار بار دکھا کر، انہیں موسیقی اور نغموں کے ذریعے ذہنوں میں اتار کر، اور ان میں نت نئی ورائٹی پیدا کر کے انہیں زیادہ سے زیادہ دلچسپ بنا کر ان جذبات کی شدت میں اور اضافہ کیا جاتا ہے۔

اخلاقی اعتبار سے اس طرز عمل کو درست قرار نہیں دیا جاسکتا۔ ایسا تو ہو سکتا ہے کہ اپنی چیز کے حقیقی فوائد بتا کر عقل و دانش کو متاثر کرنے کے ساتھ ساتھ کسی مثبت جذبے کو تقویت دی جائے۔ مثلاً شیر خوار بچوں سے متعلق اشیاء کی تشہیر میں مامتا کے جذبات، نوجوانوں کی چیز کے اشتہارات میں شوقیہ خوف اور شجاعت کے جذبات، گھریلو قسم کی اشیاء کے بارے میں اپنائیت کے جذبات وغیرہ کو تو ایک مناسب حد تک متاثر کیا جاسکتا ہے لیکن غصے، نفرت، تشدد اور جنسی خواہش کے جذبات کو ابھارنا کسی بھی معاشرے کی اخلاقیات میں جائز قرار نہیں دیا جاسکتا۔

بہی وجہ ہے کہ دنیا کے کئی ترقی یافتہ ممالک میں ایسے اشتہارات پر پابندی ہے جن میں منفی جذبات کو تقویت دی گئی ہو۔ قرآن مجید کی اوپر بیان کردہ آیت میں 'الْأَن تَكْفُرَ تَجَازِلُ عَنْ تَرَاضٍ مِنْكَ' (النساء: ۲۹) کے الفاظ تجارت کے جواز میں یہ شرط لگاتے ہیں کہ تجارت میں دونوں فریقوں کی آزادانہ مرضی سے ہو۔ ایسا نہ ہو کہ کسی ایک فریق نے دوسرے کو اس کے حقیقی فوائد کے خلاف مجبور کر کے سودے میں شامل کیا ہو۔ جذباتی اشتہارات میں عموماً ناظرین کو اپنے جذبات کے سحر میں اس حد تک مسحور کر دیا جاتا ہے کہ وہ اس چیز کو خریدنے پر مجبور ہو جاتے ہیں۔

بے حیائی

ہمارے ہاں الیکٹرانک، پرنٹ اور آؤٹ ڈور ذرائع ابلاغ کے اشتہارات میں جس جذبے کو سب سے زیادہ تقویت دی جا رہی ہے وہ جنسی جذبہ ہے۔ ان اشتہارات میں جس طریقے سے نوجوان نسل کو بے راہ روی کی طرف لگایا جا رہا ہے، وہ ہر معقول انسان کے نزدیک قابل مذمت ہے۔ ایسے اشتہارات تخلیق کرنے والے بالعموم مادر پدر آزاد اور دینی احکام سے لاپرواہ و بے خبر ہوتے ہیں۔ اگر ان میں سے کوئی فرد اپنی زندگی میں قرآن و سنت میں پیش کردہ احکام کو اہمیت دیتا ہو، اپنے دل میں اللہ تعالیٰ کا خوف رکھتا ہو اور اسے اس دنیا کی چند سالہ زندگی کے بعد آخرت کی لامحدود سالوں پر مشتمل زندگی کی پرواہ بھی ہو تو اس کے لئے اتنا ہی کافی ہے کہ بے حیائی پھیلانے سے ہمیں ہمارے دین نے منع کیا ہے۔

مروجہ تشہیری طریقہ میں جھوٹ

ہمارے معاشرے میں پائی جانے والی مروجہ تشہیری طریقہ کا ایک اور منفی پہلو اپنی چیز کے بارے میں جھوٹ اور دروغ گوئی سے کام لینا بھی ہے۔ بعض اشتہارات میں اپنی چیز کی ایسی خصوصیات بیان کی جاتی ہیں جو اس میں موجود نہیں ہوتیں۔ اس کے علاوہ اس چیز کی خامیوں کو بھی چھپایا جاتا ہے۔ رسول اللہ ﷺ کی ایک مشہور حدیث کے مطابق کسی مسلمان تاجر کے لئے یہ بات روا نہیں ہے کہ وہ اپنی چیز کے عیب چھپائے۔

آپ کا یہ ارشاد ایک طرف تو صارف کے مفادات کی نگہبانی کرتا ہے اور دوسری طرف تاجروں کے لئے بھی مفید ہے۔ جھوٹ بول کر اور عیب چھپا کر کوئی ایک مرتبہ تو اپنی چیز بیچ لے گا لیکن اس کے بعد کوئی اس پر اعتماد نہ کرے گا۔

ناجائز اشیاء کا مروجہ تشہیری طریقہ

مروجہ تشہیری طریقہ کا ایک اور منفی پہلو ایسی اشیاء کی تشہیر ہے جن کی دین اسلام نے ممانعت کی ہے۔ ظاہر ہے جس چیز کا استعمال گناہ ہے، اس کو استعمال کرنے کی ترغیب دینا بھی گناہ ہے۔ اسی اصول پر شراب، جو، سود، بدکاری اور اسی قسم کی دیگر اشیاء و خدمات کی مروجہ تشہیری طریقہ اور تسویق بھی منع ہے۔ چنانچہ جو لوگ اس شعبے سے وابستہ ہیں اور اپنے دل میں خدا کا خوف رکھتے ہیں، ان پر لازم ہے کہ وہ ایسی اشیاء کے لئے اشتہارات کی تیاری، ان کے لئے ہوائی وقت (ایئر ٹائم) کی خریداری اور دیگر معاملات سے اجتناب کریں۔

اس قسم کی صریحاً ناجائز چیزوں کے علاوہ بعض ایسی چیزیں بھی ہوتی ہیں جن کے زیادہ استعمال سے انسان کی صحت کو شدید خطرہ لاحق ہوتا ہے۔ اس کی مثال سگریٹ اور بہت سی ادویات ہیں۔ ایسی اشیاء کی مروجہ تشہیری طریقہ بھی درست نہیں کیونکہ ان کے نتیجے میں بہت سے انسانوں کو نقصان پہنچنے کا غالب اندیشہ ہوتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ دنیا بھر کے ترقی یافتہ ممالک میں ایسی اشیاء کی مروجہ تشہیری طریقہ پر پابندی عائد ہے۔ ہمارے ملک پاکستان میں بھی حال ہی میں سگریٹ کے اشتہارات پر پابندی عائد کی گئی ہے۔

صارفین میں تعیشت کی زیادہ سے زیادہ طلب پیدا کرنا

بہت سی اشیاء و خدمات ایسی بھی ہیں جن کے بغیر بھی انسان کی زندگی بڑے آرام سے گزر جاتی ہے۔ ان کا استعمال محض لطف اٹھانے اور عیش پرستی کے لئے ہوتا ہے۔ علم معاشیات میں ان اشیاء و خدمات کو تعیشت یا شاہانہ انداز کہا جاتا

ہے۔ جب ایسی اشیاء کی مروجہ طریقہ سے تشہیر کی جاتی ہے تو اس کے نتیجے میں عوام الناس میں اس کی طلب پیدا ہوتی ہے۔ اس کا نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ وہ بھی اس طلب کو پورا کرنے کے لئے دولت کو ہر جائز و ناجائز طریقے سے حاصل کرنے پر آمادہ ہو جاتے ہیں۔ ہمارے معاشرے میں دنیا پرستی، دولت کی ہوس اور ایک دوسرے سے معاشی مقابلے کی جو فضا پیدا ہوئی ہے اس میں بلاشبہ مروجہ تشہیری طریقہ کا بڑا ہاتھ ہے۔ اگر کوئی غریب آدمی اپنی خواہش پوری نہ کر سکے تو وہ مستقلاً مایوسی، بے چارگی اور احساس کمتری کا شکار ہو جاتا ہے جس کے نتیجے میں بہت سے نفسیاتی اور عمرانی مسائل جنم لیتے ہیں۔

سندھ، بلوچستان اور شمالی علاقہ جات کے دیہات میں، جہاں ابھی تک بجلی بھی نہیں پہنچ سکی۔ انتہا درجے کی غربت کے باوجود ذرائع ابلاغ سے عدم واقفیت کی وجہ سے ان لوگوں کے ہاں جو ذہنی سکون پایا جاتا ہے، اس سے شہروں کے رہنے والے غریب اور متوسط طبقے کے لوگ محروم ہیں۔ اسی طرز کا ایک مشاہدہ ملک کی ایک مشہور آئس کریم بنانے والی کمپنی میں ملازمت کے دوران ہوا۔

آئس کریم کے بارے میں بین الاقوامی سطح پر یہ اصول تسلیم کیا جاتا ہے کہ اگر یہ کسی وجہ سے پگھل جائے اور دوبارہ جم جائے تو یہ کھانے کے قابل نہیں رہتی کیونکہ اسے کھانے سے امراض معدہ اور دیگر امراض کا خطرہ ہوتا ہے۔ ایسی آئس کریم کو خراب آئس کریم کہا جاتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ دنیا بھر میں آئس کریم بنانے والی اچھی کمپنیاں ایسی آئس کریم کو فروخت نہیں کرتیں بلکہ اسے جلا کر ضائع کر دیتی ہیں۔ ایک مرتبہ کمپنی کے ایک تقسیم کار کے کولڈ روم کے ایک ملازم نے غلطی سے ایسی آئس کریم کو کچرے کے ڈھیر پر پھینک دیا۔ کچھ ہی دیر کے بعد وہاں کچرا اٹھانے والے بچوں کا ہجوم ہو گیا جو اسے کچرے سے اٹھا کر کھا رہے تھے۔ لازماً ان بچوں نے کسی ہوٹل وغیرہ میں ٹی وی پر اس آئس کریم کے اشتہار دیکھے ہوں گے یا پھر وہ آؤٹ ڈور ذرائع ابلاغ کے ذریعے کمپنی کی اشتہاری مہم سے متاثر ہوئے ہوں گے۔ ان بے چاروں کے مالی وسائل اتنے نہیں ہوں گے جس سے وہ آئس کریم کا سستا ترین پیک خرید سکیں چنانچہ انہوں نے جب کچرے کے ڈھیر بہت بڑی مقدار میں آئس کریم پڑی دیکھی تو اس پر ٹوٹ پڑے۔

اسراف

مروجہ تشہیری طریقہ کا ایک اور اہم منفی پہلو اسراف اور فضول خرچی ہے۔ قرآن مجید میں اللہ تعالیٰ نے اسراف سے بچنے کو اہل ایمان کی صفت قرار دیا ہے:

[وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا] (الفرقان ۲۵-۲۷)

ترجمہ: "یہ وہی لوگ ہیں جو جب خرچ کرتے ہیں تو نہ تو فضول خرچی کرتے ہیں اور نہ ہی کنجوسی۔ یہ ان دونوں کے درمیان اعتدال سے خرچ کرتے ہیں۔"

ہمارے یہاں مروجہ تشہیری طریقہ پر ہر بڑی کمپنی سالانہ اربوں روپے خرچ کرتی ہے۔ پاکستان میں چھوٹے سے دورائے کی اشتہاری فلم بنانے پر تین سے لے کر دس لاکھ روپے خرچ ہوتے ہیں۔ یہ دورانیہ عموماً پندرہ بیس سیکنڈ سے لے کر چالیس پچاس سیکنڈ پر مشتمل ہوتا ہے۔ اگر اسی فلم کی شوٹنگ اور دیگر کام بیرون ملک سے کروائے جائیں تو اس پر ساٹھ ستر لاکھ سے لے کر دو تین کروڑ روپے تک کی لاگت بھی آجاتی ہے۔ اس رقم میں بڑا حصہ ماڈلز، ڈائریکٹرز اور دیگر افراد کا معاوضہ، فلم کی تیاری میں استعمال ہونے والے ساز و سامان کا کرایہ، فلم کو ایڈٹ کرنے کے اخراجات اور دیگر کئی امور شامل ہیں۔ اس کے علاوہ بیرون ملک ہونے والی شوٹنگ میں آمدورفت اور بیرون ملک بڑے ہوٹلوں میں ٹھہرنے کے اخراجات بھی شامل ہیں۔

ایک اشتہار کے ایئر ٹائم کو خریدنے کے لئے اوسطاً ایک ہزار روپے فی سیکنڈ کی شرح سے ٹیلیوژن کمپنیوں کو ادائیگی کی جاتی ہے۔ ان تمام اللوں تللوں پر جو اخراجات آتے ہیں، وہ اشیاء کی قیمتوں میں شامل کر کے عوام ہی سے وصول کئے جاتے ہیں۔ یہ حقیقت بھی ریکارڈ پر ہے کہ ان تمام اخراجات میں کمپنیوں اور ان کی ایڈرٹائزنگ ایجنسیوں کے افسران اور ماڈلز کی عیاشیوں کے اخراجات بھی شامل ہوتے ہیں۔ عوام کی جیب پر بوجھ ڈال کر اس قدر اسراف کو کسی طرح بھی مستحسن قرار نہیں دیا جاسکتا۔ اگر مختلف کمپنیوں کے عہدے دار ان اخراجات کو کم کرنا چاہیں تو اس میں فی الواقع بڑی حد تک کمی کی جاسکتی ہے۔

پروموشن (فروغ دینے کی) اسکیموں کی اخلاقی حیثیت

مروجہ تشہیری طریقہ کے لئے چلائی جانے والی سکیموں پر بھی اخلاقی نقطہ نظر سے کئی سوالات پیدا ہوتے ہیں۔ ہمارے ملک میں چلنے والی یہ سکیمیں کئی اقسام کی ہیں۔ ان میں سے چند عام استعمال ہونے والی سکیمیں یہ ہیں، باقی سکیمیں انہی کی تبدیل شدہ شکلیں ہوتی ہیں:

کسی چیز کی ایک خاص مقدار میں خریداری پر کوئی اور چیز یا اسی چیز کا ایک چھوٹا بیک بطور انعام دیا جاتا ہے۔

- کسی چیز کے ساتھ کوئی سوال رکھ دیا جاتا ہے جس کے درست جواب پر انعام دیا جاتا ہے۔
- ایک خاص مقدار میں اس چیز کو خریدنے کی صورت میں اس کی قیمت میں رعایت (ڈسکانٹ) کی جاتی ہے۔
- بعض چیزوں کے ساتھ کوئی بڑی رقم یا قیمتی چیز مثلاً کار، جیولری وغیرہ بطور انعام رکھی جاتی ہے۔ اس چیز کے ساتھ انعامی کوپن دیا جاتا ہے اور پھر یہ انعام بذریعہ قرعہ اندازی کسی ایک یا زائد کوپن کے حامل افراد کو ادا کر دیا جاتا ہے۔

ان میں سے پہلی تین صورتوں کو اگر دیکھا جائے تو ان میں شرعی و اخلاقی لحاظ سے کوئی خرابی محسوس نہیں ہوتی کیونکہ ہر شخص کو یہ حق حاصل ہے کہ وہ اپنی چیز کی قیمت کم کر دے، یا اس کے ساتھ کوئی انعام کسی کو پیش کر دے۔ صرف چوتھی صورت کے بارے میں بعض لوگوں کا یہ خیال ہے کہ یہ جوا ہے جس سے دین اسلام نے منع فرمایا ہے۔ اس نقطہ نظر کا تفصیل سے جائزہ لینے کے لئے ہمارے لئے یہ معلوم کرنا ضروری ہے کہ قمار، میسر یا جو اس چیز کا نام ہے جس سے قرآن مجید نے منع فرمایا ہے۔ ہمارے قدیم اہل علم نے قمار کی تعریف کچھ اس طرح کی ہے:

"ہر وہ کھیل قمار یا جوا ہے جس میں یہ شرط ہو کہ مغلوب کی کوئی چیز غالب کو دی جائے گی۔"

(میر سید شریف جرجانی ۱۶ھ، کتاب التعریفات ص ۷۷، مطبوعہ المطبعة الخیر یہ مصر، الطبعة الاولى ۱۳۰۶ھ)

"قمار، قمر سے ماخوذ ہے جو کبھی کم بھی ہوتا ہے اور کبھی زیادہ۔ جوئے کو قمار اسی لئے کہتے ہیں کہ جو اکیلے والوں میں سے ہر ایک اپنا مال اپنے ساتھی کو دینے اور اپنے ساتھی کا مال لینے کو درست سمجھتا ہے اور یہ نص قرآن سے حرام ہے۔ اگر صرف ایک ہی جانب سے شرط لگائی جائے تو یہ حرام نہیں بلکہ جائز ہے۔"

(ابن عابدین شامی ۱۲۵۲ھ، رد المحتار ج ۵ ص ۳۵۵، مطبوعہ مطبعہ عثمانیہ استنبول، ۱۳۲۷ھ)

"گھڑ دوڑ، شتر سواری، پیدل چلنے اور تیر اندازی میں مقابلہ کرنا جائز ہے اور دونوں جانب سے شرط رکھنا حرام ہے البتہ ایک جانب سے شرط رکھنا حرام نہیں ہے۔"

(احمد بن محمود نسفی م ۷۱۰ھ، کنز الدقائق ص ۶۳۰، مطبوعہ محمد سعید اینڈ سنز کراچی)

اسی عبارت کی تشریح کرتے ہوئے علامہ ذیلی لکھتے ہیں:

"دونوں جانب سے شرط رکھنے کا یہ مطلب ہے کہ ایک شخص کہے کہ اگر (ریس میں) تمہارا گھوڑا جیت گیا تو میں تمہیں اتنے پیسے دوں گا اور اگر میرا گھوڑا جیت گیا تو تم مجھے اتنے پیسے دو گے۔ یہ جو ہے اور کسی طرح بھی جائز نہیں۔ اگر شرط ایک جانب سے ہو مثلاً کوئی شخص کہے کہ اگر تم مجھ سے آگے نکل گئے تو میں اتنے پیسے دوں گا اور اگر میں آگے نکل گیا تو تم مجھے کچھ نہ دو گے۔"

(عثمان بن علی ذیلی م ۷۱۳ھ، تبیین الحقائق ج ۶، ص ۲۲۷ مطبوعہ مکتبہ امدادیہ ملتان بحوالہ شرح مسلم از غلام رسول سعیدی)

ایک جانب سے شرط رکھنے کے جواز کی دلیل یہ ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے گھڑ دوڑ کا ایک مقابلہ کروایا اور اس میں جیتنے والے کو انعام دیا۔ اس سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ اگر ایک جانب سے شرط رکھنا جائز نہیں ہے۔ اس اصول کے تحت ریفل ٹکٹ تو جو اہونے کے سبب ناجائز ہیں لیکن انعامی بانڈ جو انہیں ہیں کیونکہ اول الذکر میں اگر انعام نہ ملے تو ٹکٹ کی رقم ضائع ہو جاتی ہے جبکہ انعامی بانڈ میں اصل رقم ضائع نہیں ہوتی بلکہ کسی بھی وقت بانڈ کو فروخت کر کے یہ رقم واپس حاصل کی جاسکتی ہے۔ جو اہل علم انعامی بانڈ کو ناجائز قرار دیتے ہیں، وہ اسے جوئے کے سبب نہیں بلکہ کچھ اور وجوہات کی بنیاد پر ناجائز قرار دیتے ہیں جن کی تفصیل اس تحریر کے دائرہ کار سے باہر ہے۔

اس تفصیل سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ مختلف چیزوں پر پیش کی جانے والی انعامی سکیموں میں بھی کوئی قباحت نہیں۔ ان اشیاء کو خریدنے میں خریدار جو رقم خرچ کر رہا ہوتا ہے وہ اس چیز کے بدلے ہی ہوتی ہے اور بذریعہ قرعہ اندازی جو انعام دیا جاتا ہے وہ کمپنی اپنی طرف سے بطور تحفہ دیتی ہے۔

بعض اوقات ایسی سکیمیں بھی نکالی جاتی ہیں، جن میں چیز کی قیمت سے زیادہ قیمت طلب کی جاتی ہے اور اس میں انعام نکلنے کی امید بھی ہوتی ہے۔ مثلاً ایک چیز کی اصل قیمت بیس روپے ہے۔ سکیم کے دوران اس کی قیمت تیس روپے کر دی جاتی

ہے اور ساتھ ہی قرضہ اندازی کے ذریعے انعام بھی دیا جاتا ہے۔ ایسی صورت واضح طور پر جوئے کی حیثیت رکھتی ہے کیونکہ اگر انعام نہ نکلے تو خریدار کے دس روپے ضائع جاتے ہیں۔ عام طور پر اچھی کمپنیاں اس قسم کی سکیمیں نہیں نکالتیں بلکہ اس طریقے سے گھٹیا قسم کی چیزیں بیچی جاتی ہیں۔ ان میں یہ صاف معلوم ہوتا ہے کہ بیچنے والا ادارہ اپنی چیز کو بیچ کر منافع نہیں کمانا چاہتا بلکہ ریفل ٹکٹ کے سے انداز میں رقم اکٹھی کرنا چاہتا ہے۔ یہ بھی انتہائی افسوس کا مقام ہے کہ اس قسم کے کاموں میں بعض رفاہی ادارے بھی شامل ہو جاتے ہیں حالانکہ رفاہ عامہ کے نیک کام صرف اور صرف حلال آمدنی ہی سے کرنے چاہئیں۔

اللہ تعالیٰ سے دعا ہے کہ وہ ذرائع ابلاغ سے وابستہ لوگوں کو معاشرے کے لئے مثبت اور تعمیری کام سرانجام دینے کی توفیق عطا فرمائے۔

[Comment M6]: یہاں سے آگے یعنی اٹھارھویں باب کی یہ ساتویں فصل اور باب نمبر 19 مکمل مرتب ہونا باقی ہے

نویں فصل: مصنوعات کی ترسیل

واسطے

ایسا کاروباری فرد یا ادارہ جو کہ مصنوعات کی خرید و فروخت سے متعلق اپنی خدمات پیش کرے۔ اس کا کام مصنوعات کو ادارہ سے صارفین تک پہنچانا ہے۔

کاروباری واسطے عام طور پر دو طرح کے ہوتے ہیں:-

(۱) تجارتی واسطے

یہ افراد ادارہ مصنوعات جنہیں فروخت کرنا ہوتا ہے کی ملکیت حاصل کرتے ہیں تاکہ انہیں بہتر طریقے سے بازار میں ترسیل کیا جاسکے۔ اس کی دو قسمیں ہوتی ہیں:-

۱. تھوک فروش

۲. پرچون فروش

(ب) نمائندے

یہ مصنوعات کی ملکیت کا اختیار حاصل نہیں کرتے بلکہ صارفین کو اشیاء کی ملکیت کی ترسیل کے کام میں معاونت کرتے ہیں۔ مثلاً: پراپرٹی بروکرز، پیداواری اداروں کے نمائندے، ٹریڈنگ ایجنٹ، وغیرہ۔

ثالث اور واسطے کے بغیر مصنوعات کی ترسیل اور تشہیر کا کام مشکل ہو جاتا ہے واسطے کی غیر موجودگی میں ادارہ کے ان کاموں کے اخراجات بھی بڑھ جاتے ہیں۔

دسویں فصل: سمسرہ (بروکر تاج) کے ذریعہ تسویق

دلالی

دلالی دو معنی میں بولتے ہیں۔

۱. ایک وہ دلال جو بائع و مشتری کی ایک دوسرے کی طرف رہنمائی کرتا ہے اور خود سودا نہیں کرتا۔ اس کو انگریزی میں "بروکر" کہتے ہیں۔
۲. دوسرا وہ دلال کہلاتا ہے جو بائع یا مشتری کی جانب سے اجرت پر سودا کرواتا ہے۔ اس کو آڑھتی بھی کہتے ہیں اور انگریزی میں اس کو "کمیشن ایجنٹ" کہتے ہیں۔

دلال (بروکر) کی اجرت

اگر دلال بائع و مشتری کے درمیان سودا کرانے کی کوشش کرتا ہے اور مالک خود فروخت کرتا ہے تو جیسا رواج ہو اس کے مطابق دلال اپنی اجرت بائع سے یا خریدار سے یا دونوں سے وصول کر سکتا ہے۔

اگر یہ دلال مالک کی اجازت سے شے کو خود فروخت کرے تو وہ بائع کا وکیل بن گیا اور فقط بائع سے اجرت لے سکے گا۔

دلال (کمیشن ایجنٹ، آڑھتی) کے احکام

۱. ایسے دلال کی دلالی کی رقم یا تو متعین ہو مثلاً اس شے کی فروخت پر دس روپے ملیں گے یا قیمت سے فی صد کے حساب سے ہو یعنی جتنی رقم بطور قیمت وصول ہوگی اس کے مثلاً پانچ فی صد ملیں گے۔
۲. زید جو کہ دلال ہے اس نے بکر سے کہا کہ میں تمہاری بھینس فروخت کر دیتا ہوں مگر اس شرط سے کہ پانچ ہزار تمہیں دوں گا اور اس سے زائد جتنا بھی وصول ہو گا وہ میرا ہو گا۔ پھر زید نے چھ ہزار میں فروخت کر کے ایک ہزار خود رکھ لئے تو یہ معاملہ جائز نہیں کیونکہ دلالی کی رقم متعین نہیں ہے۔

[Comment m7]: فقہ حنفی میں اس پر مزید کام دستیاب ہو جائے تو فہرہ اور نہ عربی کتاب "التسویق التجاری و احکامہ" کا اس فصل سے متعلق مضمون اردو میں ترجمہ ہو رہا ہے اسے اس فصل میں ڈالنا ہے۔

۳. چند بیوپاریوں نے ایک بیوپاری کے پاس اپنا کچھ مال بھیج دیا اور لکھ دیا کہ پچاس روپے من فروخت کر کے ہمارے پاس روپیہ بھیج دو۔ بیوپاری نے مذکورہ مال باون روپے من کے حساب سے فروخت کیا۔ پچاس روپے مالک کو بھیجے اور دو روپے مختانہ سمجھ کر اپنے پاس رکھ لئے تو یہ جائز نہیں بلکہ کل قیمت مالک کو ملے گی۔ ہاں اگر پہلے سے طے کر لیتے کہ ایک من فروختگی پر دو روپیہ اجرت اور کمیشن ہوگی تو جائز ہوتا۔

گیارہویں فصل: تجارتی ایجنسیوں کے ذریعہ تسویق

تجارتی ایجنسی کی تعریف

تجارتی ایجنسی لینے کا حکم

- ♦ کسی چیز کی ایجنسی لینا کہ وہ چیز اس ایجنسی کے سوا کسی اور کے پاس نہیں ملے گی اور اس طریقے سے یہ ایجنسی والا مقابلہ نہ ہونے کی وجہ سے مارکیٹ میں اپنی من مانی کرتا ہے اور جو چاہے ریٹ مقرر کرتا ہے، تو اس کا حکم یہ ہے کہ یہ جائز ہے، بشرطیکہ اس کا ریٹ غبن فاحش تک نہ پہنچے، ورنہ غبن فاحش کے احکام جاری ہوں گے، وہ یہ کہ اگر ایجنسی نے اتنا زیادہ ریٹ مقرر کیا جو غبن فاحش کہلاتا ہے، تم حاکم وقت اہل رائے تاجر حضرات سے مشورہ کر کے کم ریٹ مقرر کر سکتا ہے۔

(مسلمان تاجر ص: ۴۰)

بارھویں فصل: تجارتی امتیاز (فرنیچر)

[Comment M8]: فقہ حنفی سے اس پر مضمون دستیاب ہو جائے تو فہرہ ورنہ عربی کتاب "التسویق التجاری و احکامہ" کا اس فصل سے متعلقہ مضمون اردو میں ترجمہ ہو رہا ہے اسے اس فصل میں ڈالنا ہے۔

تیرھویں فصل: براہ راست تسویق

[M9 Comment]: فقہ حنفی سے اس پر مضمون دستیاب ہو جائے تو فہرہ ورنہ عربی کتاب "التسویق التجاری و احکامہ" کا اس فصل سے متعلقہ مضمون اردو میں ترجمہ ہو رہا ہے اسے اس فصل میں ڈالنا ہے۔

چودھویں فصل: تجارتی تسویق کی ترغیبات

تجارتی ترغیبات کی ضرورت و فائدہ

تاجر حضرات اپنے خریداروں کی زیادہ سے زیادہ خدمت کرنے کے عزم و ارادہ سے اپنی تجارتی تسویق میں ترغیبات کو استعمال کر کے تجارتی خدمت کو جتنا چاہیں بڑھا سکتے ہیں، البتہ تجارتی ترغیبات سے اپنی لائن کے دوسرے تاجروں کو نقصان پہنچانا یا ان کے خریداروں کو اپنی طرف متوجہ کرنا مقصود نہ ہو، کیونکہ کسی تاجر کے خریداروں کو اپنی طرف متوجہ کرنا اس کے کاروبار کو نقصان پہنچانے کے مترادف ہے جس سے بچنا نہایت ضروری ہے، بعض دفعہ خریدار کو اپنی ضرورت کی چیز کے خریدنے کا احساس نہیں ہوتا اور وقت آنے پر وہ چیز اسے نہیں مل پاتی جس سے وہ پریشان ہوتا ہے، چنانچہ اسے ترغیب دے کر اسے اپنی ضرورت کی چیز کو بروقت خریدنے کی طرف متوجہ کرنا اور اس کے لئے ترغیبی سکیم چلانا ایک مناسب حکمت عملی ہے جس کو اختیار کرنا چاہئے، مثلاً سردیوں کے گرم کپڑے اگر وقت سے قبل خرید لئے جائیں تو سردی شروع ہونے کے بعد نہ ملنے کی پریشانی بھی نہیں رہے گی اور سردیوں کی بنسبت قیمت بھی مناسب ہوگی، چنانچہ خریداروں کو اس طرف متوجہ کرنے کے لئے ترغیبی مہم چلانے ایک بہتر عمل ہے، جس میں تاجر اور خریدار دونوں کا ہی فائدہ ہے۔

البتہ اس بات کا خیال رکھنا ضروری ہے کہ تجارتی ترغیب ایسی اختیار کی جائے جو شرعاً جائز ہو اور کوئی بھی تجارتی ترغیب ایسی اختیار نہ کی جائے جو شرعاً ممنوع ہو، چنانچہ ذیل میں تجارتی ترغیبات کی قسمیں اور ان میں سے جائز و ناجائز کی تفصیل بیان کی جا رہی ہے:-

تجارتی ترغیبات (پروموشن اسکیموں) کی شرعی حیثیت

ہمارے ملک میں چلنے والی یہ سکیمیں کئی اقسام کی ہیں۔ ان میں سے چند عام استعمال ہونے والی سکیمیں یہ ہیں، باقی سکیمیں انہی کی تبدیل شدہ شکلیں ہوتی ہیں:

۱. کسی پراڈکٹ کی ایک خاص مقدار میں خریداری پر کوئی اور چیز یا اسی پراڈکٹ کا ایک چھوٹا پیک بطور انعام دیا جاتا

ہے۔

۲. کسی پراڈکٹ کے ساتھ کوئی سوال رکھ دیا جاتا ہے جس کے درست جواب پر انعام دیا جاتا ہے۔

۳. ایک خاص مقدار میں اس پراڈکٹ کو خریدنے کی صورت میں اس کی قیمت میں رعایت (ڈسکاؤنٹ) کی جاتی ہے۔
۴. بعض پراڈکٹس کے ساتھ کوئی بڑی رقم یا قیمتی چیز مثلاً کار، جیولری وغیرہ بطور انعام رکھی جاتی ہے۔ اس پراڈکٹ کے ساتھ انعامی کوپن دیا جاتا ہے اور پھر یہ انعام بذریعہ قرعہ اندازی کسی ایک یا زائد کوپن کے حامل افراد کو ادا کر دیا جاتا ہے۔

ان میں سے پہلی تین صورتوں کو اگر دیکھا جائے تو ان میں شرعی و اخلاقی لحاظ سے کوئی خرابی محسوس نہیں ہوتی کیونکہ ہر شخص کو یہ حق حاصل ہے کہ وہ اپنی پراڈکٹ کی قیمت کم کر دے، یا اس کے ساتھ کوئی انعام کسی کو پیش کر دے، لہذا مسلمان تاجر کو ان کے استعمال میں کوئی حرج نہیں ہے بلکہ وہ ان سے اپنے خریداروں کی خدمت کی نیت کر کے ان کی تجارتی خدمت سرانجام دے، نہ کہ خریداروں کو اپنی مصنوعات طرف راغب کرنا مقصود ہو۔

صرف چوتھی صورت کے بارے میں بعض لوگوں کا یہ خیال ہے کہ یہ جو ہے جس سے دین اسلام نے منع فرمایا ہے۔ اس نقطہ نظر کا تفصیل سے جائزہ لینے کے لئے ہمارے لئے یہ معلوم کرنا ضروری ہے کہ قمار، میسر یا جو کس چیز کا نام ہے جس سے قرآن مجید نے منع فرمایا ہے۔ ہمارے قدیم اہل علم نے قمار کی تعریف کچھ اس طرح کی ہے:

"ہر وہ کھیل قمار یا جو ہے جس میں یہ شرط ہو کہ مغلوب کی کوئی چیز غالب کو دی جائے گی۔"

(میر سید شریف جرجانی م ۸۱۶ھ، کتاب التعریفات ص ۷۷، مطبوعہ المطبعة الخیر یہ مصر، الطبعة الاولى ۱۳۰۶ھ)

"قمار، قمر سے ماخوذ ہے جو کبھی کم بھی ہوتا ہے اور کبھی زیادہ۔ جوئے کو قمار اسی لئے کہتے ہیں کہ جو اکیلنے والوں میں سے ہر ایک اپنا مال اپنے ساتھی کو دینے اور اپنے ساتھی کا مال لینے کو درست سمجھتا ہے اور یہ نص قرآن سے حرام ہے۔ اگر صرف ایک ہی جانب سے شرط لگائی جائے تو یہ حرام نہیں بلکہ جائز ہے۔"

(ابن عابدین شامی م ۱۲۵۲ھ، رد المحتار ج ۵ ص ۳۵۵، مطبوعہ مطبعہ عثمانیہ استنبول، ۱۳۲۷ھ)

"گھڑ دوڑ، شتر سواری، پیدل چلنے اور تیر اندازی میں مقابلہ کرنا جائز ہے اور دونوں جانب سے شرط رکھنا حرام ہے البتہ ایک جانب سے شرط رکھنا حرام نہیں ہے۔"

(احمد بن محمود نسفی م ۷۱۰ھ، کنز الدقائق ص ۶۳۰، مطبوعہ محمد سعید اینڈ سنز کراچی)

اسی عبارت کی تشریح کرتے ہوئے علامہ ذیلعلی لکھتے ہیں:

"دونوں جانب سے شرط رکھنے کا یہ مطلب ہے کہ ایک شخص کہے کہ اگر (ریس میں) تمہارا گھوڑا جیت گیا تو میں تمہیں اتنے پیسے دوں گا اور اگر میرا گھوڑا جیت گیا تو تم مجھے اتنے پیسے دو گے۔ یہ جواب ہے اور کسی طرح بھی جائز نہیں۔ اگر شرط ایک جانب سے ہو مثلاً کوئی شخص کہے کہ اگر تم مجھ سے آگے نکل گئے تو میں اتنے پیسے دوں گا اور اگر میں آگے نکل گیا تو تم مجھے کچھ نہ دو گے۔"

(عثمان بن علی ذیلعلی م ۶۳ھ، تبیین الحقائق ج ۶، ص ۲۲۷ مطبوعہ مکتبہ امدادیہ ملتان بحوالہ شرح مسلم از غلام رسول سعیدی)

ایک جانب سے شرط رکھنے کے جواز کی دلیل یہ ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے گھڑ دوڑ کا ایک مقابلہ کروایا اور اس میں جیتنے والے کو انعام دیا۔ اس سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ اگر ایک جانب سے شرط رکھنا جواز نہیں ہے۔ اس اصول کے تحت ریفل ٹکٹ تو جوا ہونے کے سبب ناجائز ہیں لیکن انعامی بانڈ جوا نہیں ہیں کیونکہ اول الذکر میں اگر انعام نہ ملے تو ٹکٹ کی رقم ضائع ہو جاتی ہے جبکہ انعامی بانڈ میں اصل رقم ضائع نہیں ہوتی بلکہ کسی بھی وقت بانڈ کو فروخت کر کے یہ رقم واپس حاصل کی جاسکتی ہے۔ جو اہل علم انعامی بانڈ کو ناجائز قرار دیتے ہیں، وہ اسے جوئے کے سبب نہیں بلکہ کچھ اور وجوہات کی بنیاد پر ناجائز قرار دیتے ہیں جن کی تفصیل اس تحریر کے دائرہ کار سے باہر ہے۔

اس تفصیل سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ مختلف پراڈکٹس پر پیش کی جانے والی انعامی سکیموں میں بھی کوئی قباحت نہیں۔ ان اشیاء کو خریدنے میں خریدار جو رقم خرچ کر رہا ہوتا ہے وہ اس پراڈکٹ کے بدلے ہی ہوتی ہے اور بذریعہ قرعہ اندازی جو انعام دیا جاتا ہے وہ کمپنی اپنی طرف سے بطور تحفہ دیتی ہے۔

بعض اوقات ایسی سکیمیں بھی نکالی جاتی ہیں، جن میں چیز کی قیمت سے زیادہ قیمت طلب کی جاتی ہے اور اس میں انعام نکلنے کی امید بھی ہوتی ہے۔ مثلاً ایک چیز کی اصل قیمت بیس روپے ہے۔ سکیم کے دوران اس کی قیمت تیس روپے کر دی جاتی ہے اور ساتھ ہی قرعہ اندازی کے ذریعے انعام بھی دیا جاتا ہے۔ ایسی صورت واضح طور پر جوئے کی حیثیت رکھتی ہے کیونکہ اگر انعام نہ نکلے تو خریدار کے دس روپے ضائع جاتے ہیں۔ عام طور پر اچھی کمپنیاں اس قسم کی سکیمیں نہیں نکالتیں بلکہ اس طریقے سے گھٹیا قسم کی پراڈکٹس بیچی جاتی ہیں۔ ان میں یہ صاف معلوم ہوتا ہے کہ بیچنے والا ادارہ اپنی پراڈکٹ کو بیچ کر منافع نہیں کمانا چاہتا بلکہ ریفل ٹکٹ کے سے انداز میں رقم اکٹھی کرنا چاہتا ہے۔

پندرھویں فصل: تجارتی تسویق کی مروجہ مثالیں

[M11 Comment]: فقہ حنفی سے اس پر

مضمون دستیاب ہو جائے تو فہماور نہ عربی کتاب "التسویق التجاری واحکامہ" کا اس فصل سے متعلقہ مضمون اردو میں ترجمہ ہو رہا ہے اسے اس فصل میں ڈالنا ہے۔

سولہویں فصل: ترسیل کا نظام

افراد یا ادارہ وں کا وہ گروہ جو مصنوعات کی ملکیت کی پیداواری ادارہ وں سے اس کے صارفین تک پہنچانے کا کام سر انجام دیں عموماً دو بڑے ترسیل کے نظام کام کرتے نظر آتے ہیں۔

آ. براہ راست ترسیل

اس نظام میں صرف دو گروہ شامل ہوتے ہیں یعنی ادارہ اور اس کے صارفین ادارہ اپنے صارفین کو براہ راست خود مصنوعات مہیا کرتی ہے۔ ثالث کا استعمال نہیں ہوتا۔

مثلاً کے اپنے سنور ہیں۔

ب. بالواسطہ ترسیل

ایسا نظام جس میں ادارہ اور صارفین کے علاوہ کم از کم ایک واسطہ و ثالث بھی موجود ہو۔

ترسیل کے نظام کی اقسام

■ صارفین کو ترسیل کا نظام

پانچ طرح کے نظام عموماً استعمال کئے جاتے ہیں۔

- آ. پیداواری ادارہ-----صارفین
- ب. پیداواری ادارہ-----ثالث سے صارف
- ت. پیداواری ادارہ-----تھوک فروش-----پرچون فروش سے صارف
- ث. ادارہ-----ایجنٹ-----تھوک فروش-----صارف
- ج. ادارہ-----نمائندہ-----تھوک فروش-----پرچون فروش-----
- صارف

■ کاروباری صارفین کو ترسیل کا نظام

اس میں بھی عام طور پر پانچ طریقوں سے ترسیل کی جاتی ہے۔

[Comment M12]: فقہ حنفی سے اس پر

مضمون دستیاب ہو جائے تو فہماور نہ عربی کتاب "التسویق التجاری و احکامہ" کا اس فصل سے متعلقہ مضمون کا بھی اردو میں ترجمہ ہو رہا ہے اسے بھی اس فصل میں ڈالنا ہے۔

(آ) ادارہ-----استعمال کنندہ

(ب) ادارہ-----صنعتی نمائندہ-----کاروباری صارف

(ت) ادارہ-----صنعتی نمائندہ-----دوبارہ فروخت کنندہ-----کاروباری صارف

(ث) ادارہ-----نمائندہ-----کاروباری صارف

(ج) ادارہ-----نمائندہ-----صنعتی نمائندہ-----کاروباری صارف

بعض اوقات ادارہ ایک سے زیادہ ترسیل کے نظام بھی استعمال کرتی ہیں۔

وہ عناصر جو ترسیل کے نظام کے انتخاب کو متاثر کرتے ہیں۔

۱. ترسیل کی شدت کی جانچ

ترسیل میں شدت کے اظہار کے تین طریقے ہیں:-

۱. مصنوعات کی کامل تقسیم

اس طریقہ کار میں ادارہ اپنی مصنوعات کو عام دوکانوں پر مہیا کرتی ہے تاکہ صارفین با آسانی انہیں خرید سکیں عام طور پر روزمرہ استعمال کی اشیاء بنانے والے ادارے یہ طریقہ کار استعمال کرتے ہیں۔

۲. مصنوعات کی مخصوص جگہوں پر تقسیم

اس نظام کے تحت ادارہ اپنی مصنوعات کو مخصوص سٹوروں اور دکانوں پر مہیا کرتی ہے۔

۳. اختصاصی تقسیم

اس طریقہ کار میں ادارہ اپنی مصنوعات کو ایک مخصوص ثالث کے ذریعے تقسیم کرتا ہے۔ مثلاً: الیکٹرونک مصنوعات کی ڈیلر شپ وغیرہ۔

■ خوردہ فروشی

فروخت اور اس سے متعلقہ تمام سرگرمیاں جن کا مقصد ذاتی استعمال کے لیے صارفین کو ادارہ کے مطلوبہ اشیاء پہنچانا ہے۔ وہ تمام سرگرمیاں جو مصنوعات یا خدمات کو ان کے صارفین کو پہنچنے کے لیے کی جاتی ہیں تاکہ وہ انہیں ذاتی استعمال یا کاروبار کے لیے استعمال کریں سکیں۔

خورده فروش

وہ افراد یا گروہ جو خورده فروشی کی سرگرمیاں انجام دے۔

خورده فروش اپنے فرائض بطور تھوک فروش دکاندار بڑے یوٹیلٹی سٹوروں شاپنگ مال حتیٰ کہ گھر گھر جانے والے فروخت کے کارندوں اور ٹیلی فون کے ذریعے بھی انجام دے سکتے ہیں۔

پرچون فروش کی اقسام

ا. مخصوص اشیاء کے سٹور

ایک ایسی دوکان جس میں بہت کم طرح کی چیزیں ہوتی ہیں۔ مگر ہر چیز کی بہت زیادہ اقسام ہوتی ہیں۔

ب. شعبہ جاتی سٹور

ان کے پاس بہت زیادہ طرح کی مختلف اشیاء ہوتی ہیں مگر ہر چیز کی بہت کم اقسام ہوتی ہیں۔

ت. سپر مارکیٹ

ایسا بازار جہاں صارف کو ضرورت کی تمام اشیاء سستے داموں اور بڑی مقدار میں ملی جاتی ہیں۔

ث. آسانی سے دستیاب سٹور

ایسی چھوٹی چھوٹی دکانیں جو ہر گلی میں موجود ہوتی ہیں جہاں پر روزمرہ کی ضروری اشیاء مل جاتی ہیں۔

ج. سپر سٹور

ایک ایسی دکان جہاں پر روزمرہ کی مصنوعات کے ساتھ ساتھ کچھ خدمات بھی میسر ہوتی ہیں۔ جیسے لائڈری، ڈاکخانہ

، پی سی او وغیرہ۔

ح. ایک ہی قسم کی اشیاء کا سٹور

ایسی دوکان جہاں پر صرف ایک طرح کی چیز ہو مگر اس کی تمام اقسام میسر ہو۔

خ. رعایتی سٹور

ایسی دوکان جس کا مقصد چند ضروری اشیاء کو کم قیمت پر بیچنا تاکہ ان کی سیل بڑھائی جاسکے۔

د. اصل قیمت سے بھی کم پر فروخت کرنے والا سٹور

ایسی دکانیں جو کم قیمت پر تھوک فروش سے خریدتی ہیں اور انہیں اصل قیمت سے کم قیمت پر بیچ دیتی ہیں۔

ذ. کارخانے کی اپنی نمائش گاہ

کبھی کبھی مصنوعات بنانے والے ادارے اپنی تیار شدہ مصنوعات کو بیچنے کے لیے اپنے نام سے دوکان کھولتے ہیں جہاں سے ان کی چیزیں سستے داموں مل جاتی ہیں۔ جیسے: چناب فیبرکس والوں کے اپنی دکان "چینون" ہے۔

ر. گودام کے ممبران کی مجلس

یہ دوکانیں ادارہ کی ممبر شپ رکھنے والے صارفین کے لیے ہوتی ہیں جہاں سے وہ بہت ہی سستے داموں ادارہ کی اشیاء خرید سکتے ہیں۔

ز. سٹوروں کا سلسلہ (چین آف سٹورز)

دو یا دو سے زیادہ دکانیں جن کو چلانے والا کوئی ایک ہی ادارہ ہو جیسے وال مارٹ وغیرہ۔

س. دوسرے ادارے کے حقوق خرید کر ان کے نام سے بیچنے والا سٹور

ایک ایسی دکان جو کسی بھی بنانے والی ادارہ کے ساتھ معاہدہ کر کے اس کی مصنوعات اپنی دکان سے بیچتی ہے۔

تھوک فروشی

وہ افراد یا گروہ جو مصنوعات یا خدمات کی ترسیل اور ان سے متعلقہ امور کاروباری یا دوسرے اداروں کاروباری استعمال کے لیے انجام دیں۔ وہ تمام امور جس میں اشیاء ان لوگوں کو فروخت کی جاتی ہیں جنہوں نے مزید آگے فروش کرنے ہو یا کاروباری استعمال میں لانی ہو اسے تھوک فروشی کہتے ہیں۔

خریدار کے لیے مصنوعات کے استعمال کا مقصد:

1. دوبارہ بیچ کر نفع کمانا۔
2. دوسری مصنوعات یا خدمات کی تیاری میں استعمال۔
3. ادارے یا کاروبار کے لیے چلانے کے لیے۔

تھوک فروشی میں درمیانی کردار ادا کرنے والے واسطے

وہ افراد یا گروہ جو تھوک فروشی کے امور انجام دیں۔

تھوک فروش دو طرح کے ہوتے ہیں:-

۱. صاحب ملکیت تھوک فروش

یہ افراد تھوک کے امور پیشہ وارانہ طور پر انجام دیتے ہیں یہ اشیاء کی ترسیل کے لیے اس کی ملکیت حاصل کرتے ہیں۔

مثلاً: تھوک فروش وغیرہ

۲. نمائندہ تھوک فروش

یہ تجارتی تھوک سے اس طرح سے مختلف ہیں۔

ا. مصنوعات کی ملکیت حاصل نہیں کرتے۔

ب. اور تھوڑی سرگرمیاں سرانجام دیتے ہیں۔

مثلاً: ادارہ کے نمائندہ (ایجنٹ، بروکرز۔

تھوک فروش مندرجہ ذیل کام سرانجام دیتے ہیں۔

۲. فروخت اور تعمیر و ترقی کا کردار ادا کرنے والے

تھوک چیزوں کو بیچنے کے ساتھ ساتھ ادارے کی مصنوعات کو فروغ بھی دیتے ہیں۔

۳. خریداری اور مصنوعات کی درجہ بندی کر کے فروخت

تھوک فروش صارف کی ضرورت کی اشیاء کو خرید کر ان کو درجہ بندی کے لحاظ سے رکھتے ہیں تاکہ صارف کو اپنی

مطلوبہ چیز دکان میں آسانی سے مل جائے۔

۴. گودام میں ذخیرہ کر کے فروخت

تھوک فروش تمام چیزوں کو بڑی مقدار میں سنبھال کر رکھتے ہیں۔

۵. باربر داری کرنے والے

تھوک فروش صارف تک چیزوں کی ترسیل کو آسان بناتے ہیں۔

۶. سرمایہ کاری کر کے بیچنے کے حقوق لے کر

تھوک فروش صارفین کو اشیاء ادھار پر بھی دیتے ہیں اور اپنے سپلائرز کو آرڈر دینے سے پہلے پیسے دے دیتے ہیں۔

۷. خطرات مول لے کر

تھوک فروش چوری ہو جانے والی اشیاء اور خراب ہو جانے والی اشیاء کی ذمہ داری خود اٹھاتے ہیں۔

۸. تسویقی معلومات مہیا کر کے

تھوک فروش صارفین اور اشیاء بنانے والے اداروں کو ضروری معلومات بھی فراہم کرتے ہیں، مانگ سے متعلق

وغیرہ۔

۹. انتظامی خدمات و رہنمائی مہیا کر کے

تھوک فروش اکثر پرچون فروشوں کو ضروری تربیت بھی دیتے ہیں کہ کس طرح اشیاء کی سیل کرنے ہے۔ اور ساتھ

ساتھ مختلف قسم کے ریکارڈ بھی سنبھال کر رکھتی ہے۔

ضرورت مند خریداروں تک سامان کی آسان رسائی، اور اس کے لئے تقسیمی سلسلے قائم

کرنا

تقسیم کاری سلسلہ قائم کرنے کا مقصد

ہر چھوٹے درجے سے کاروبار کا آغاز کرنے والے کاروباری شخص کو ایک ایسا ذریعہ یا راستہ چاہئے ہوتا ہے جس کے

ذریعے مال کو صحیح خریدار کے ہاتھوں صحیح وقت پر اور صحیح قیمت پر فروخت کیا جاسکے۔ اس میں وہ تمام بیچ کے آدمی / دلال

(نمائندہ) اور نمائندے بھی شامل ہوتے ہیں جو مال کو کارخانہ دار کے پاس سے اٹھاتے ہیں اور مال کی تقسیم کاری کے ذمہ دار

بھی ہوتے ہیں یہ بیچ کے آدمی کارخانہ دار اور خریدار کے مابین رابطے یا کڑی کا کام دیتے ہیں۔

مال کو مال بنانے والے یا آجر کے پاس سے خریدار تک پہنچانے کے عمل کو تقسیم کاری کہا جاتا ہے۔ مال کو کارخانہ دار کے پاس سے گاہک تک پہنچانے کے عمل میں درمیانی رابطے کا ذریعہ مختلف تقسیم کار بننے ہیں جو کارخانہ دار سے مال اٹھانے کے بعد گاہک تک اس کی فراہمی کو یقینی بناتے ہیں۔ تقسیم کاری کی اصطلاح عام طور پر عوامی سہولیات کے فراہمی کے لئے استعمال ہوتی ہے جیسے کہ بجلی، پانی گیس وغیرہ اور ایسی صنعتوں میں، جیسے تیزی سے حرکت کرنے والی صارفی اشیاء جہاں مال کی بڑے پیمانے پر پیداوار اور فوری تقسیم کاری مکمل لاگت کا تین سے چار فیصد تک بھی ہو جاتی ہے، انتہائی اہمیت رکھتی ہے۔ البتہ اس بات کا انحصار مال یا مصنوعات کی نوعیت اور منڈی میں اس کے نام کی ساکھ پر بھی ہوتا ہے۔

ہم نے یہاں تفصیل کو محض صارف کے زیر استعمال آنے والی مصنوعات کی تقسیم کاری تک ہی محدود کر دیا ہے جو منڈی میں بہت تیزی سے پھیل رہی ہیں اور جن میں بہت طاقتور امکانی کاروباری صلاحیت موجود ہے۔ پاکستان میں تقسیم کار مختلف سطحوں اور درجوں پر کام کرتے ہیں جن کا انحصار ان کی کاروباری صلاحیت اور منڈی کی صورت حال پر ہوتا ہے۔ زیادہ تر کاروباری حضرات اپنی منڈی کو شمالی اور جنوبی حلقوں میں تقسیم کر دیتے ہیں اور اپنی مصنوعات کی تقسیم کے لئے دو سے زیادہ تقسیم کاری کرنے والی تنظیمیں تشکیل دیتے ہیں۔ شمالی حلقے میں شمال مغربی سرحدی صوبہ اور پنجاب شامل ہیں جبکہ جنوبی حلقہ سندھ اور بلوچستان کا احاطہ کرتا ہے۔ اس کے بعد کارخانہ دار کمپنی مختلف علاقوں میں مختلف تقسیم کاروں کو نامزد کرتی ہے اور ہر علاقے کے تقسیم کار کی پہلے سے موجود معیار پر کھنے کی کسوٹی کی بنیاد پر جانچ کرتی ہے۔ تقسیم کاری کے ادارے عام طور پر مندرجہ ذیل طریقوں پر کام کرتے ہیں۔

تھوک فروش تقسیم کار

تقسیم کاری کے اس طریقہ کار میں کارخانہ دار اپنی مصنوعات کو کسی تھوک فروش تقسیم کار کو فروخت کر دیتے ہیں، جو بعد ازیں مال کو کسی خوردہ فروش یا کسی اور نمائندہ کو مزید تقسیم کاری کے لئے فروخت کر دیتے ہیں۔ یہاں تک کہ مصنوعات صارف کے ہاتھوں میں پہنچ جاتی ہیں۔ لیکن اس تسلسل کا انحصار کارخانہ دار اور تقسیم کار کے رابطہ باہمی پر بھی ہوتا ہے۔ جس جگہ مصنوعات کی کاروباری ساکھ اتنی مضبوط ہو کہ کارخانہ دار تقسیم کار کو تقسیم کاری کیلئے اپنا مال اپنی شرائط پر فراہم کرے، وہاں کارخانہ دار اس بات کو یقینی بناتا ہے کہ تھوک فروش تقسیم کار کے نامزد کردہ ذیلی تقسیم کار کو اپنی شرائط اور اپنے مقرر کردہ معیار کی پابندی کرنے پر مجبور کرے۔

خوردہ فروش تقسیم کار

ایک کارخانہ دار اس بات کا فیصلہ بھی کر سکتا ہے کہ وہ اپنی مصنوعات کو براہ راست کسی خوردہ فروش کو فروخت کر دے۔ خوردہ فروش پھر مال کو صارف تک پہنچاتا ہے۔

دلال / آڑھتی

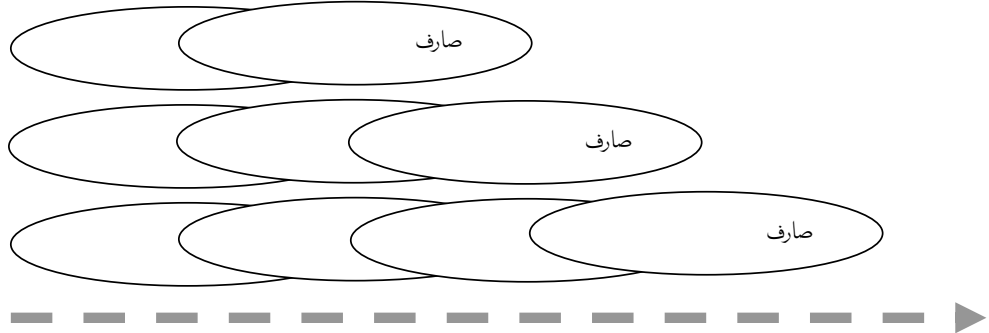
بروکر کی مدد سے فروخت کرنا بالکل ایسا ہی ہے جیسے کسی خوردہ فروش کو براہ راست مال بیچنا۔ فرق صرف یہ ہے کہ اپنی مصنوعات کو خود متعارف کرانے کی بجائے ایک بروکر سے رابطہ کیا جاتا ہے جس کو مصنوعات / مال کے تعارف اور اس کو صارفین تک پہنچانے کے عوض کمیشن دیا جاتا ہے۔ صنعتی مصنوعات یا ایسی مصنوعات جن میں بھاری سرمایہ کاری متوقع ہو، ان میں اس قسم کی تقسیم کاری عام طور پر کی جاتی ہے۔ پارچہ بانی کی ایجنسیوں، صنعتی پلانٹ کی تسویق والی ایجنسیوں وغیرہ میں بھی تقسیم کاری کے نظام کا یہ ہی نمونہ استعمال ہوتا ہے۔

کیٹلاگ ہاؤس

اس طریقہ تقسیم کاری میں مصنوعات کی فروخت کیلئے کیٹلاگ ہاؤس کا استعمال کیا جاتا ہے۔ کارخانہ دار کیٹلاگ کمپنی کو مصنوعات رکھنے کیلئے معاوضہ ادا کرتا ہے۔ کیٹلاگ کمپنی عام طور پر کارخانہ دار کی مصنوعات اور فہرست میں سے طلب کی گئی دوسری مصنوعات کو صارف تک روانہ کرتی ہے یا پھر کارخانہ دار کیٹلاگ کمپنی کی خاطر مصنوعات کو براہ راست روانہ کر دیتا ہے۔ تقسیم کاری کے یہ طریقے عام طور پر ترقی یافتہ ممالک میں استعمال ہو رہے ہیں۔

اس کے علاوہ تقسیم کاری کی کئی تنظیمیں، مصنوعات کی اقسام اور صارف تک مال کی تقسیم کاری کے کاروبار میں مصروف عمل کئی عوامل کا انحصار جن چیزوں پر ہوتا ہے ان میں متوقع فروخت کا حجم، کارخانہ دار / تاجر کی طرف سے مصنوعات کی اشتہار بازی، متوقع صارفین کا مختلف جغرافیائی حدود میں پھیلا ہوا ہونا وغیرہ شامل ہیں۔ بڑھتی ہوئی آبادی اور معیشت کا شہروں میں مرکوز ہو جانے کی وجہ سے تقسیم کاری کا کاروبار ناگزیر ہو گیا ہے اور کاروبار کا روایتی طریقہ جس میں منڈی میں مال براہ راست فروخت کیا جاتا ہے یا تقسیم کاری کا اپنا نظام قائم کیا جاتا ہے، بہت مہنگا نعم البدل ہے۔ ایسی صورت حال میں مصنوعات کی تقسیم کاری کو ٹھیکے پر دے دینے کا رجحان آہستہ آہستہ بڑھ رہا ہے۔

تقسیم کاری کا طریقہ کار



کاموں کی اقسام

- ۱- لین دین کے کام
 - ۲- شماریاتی کام
 - ۳- سہولیات کی فراہمی کے کام
- کاموں سے متعلق سرگرمیاں

□ ۱ لین دین کے کام:

خرید۔ مال کو دوبارہ فروخت کیلئے خریدنا یا پھر بطور نمائندہ کسی مصنوعات کی رسد کیلئے خریدنا

فروخت۔ ممکنہ گاہکوں سے رابطہ کرنا، مصنوعات کی تشہیر کرنا، اور آرڈر لینا،

خطرہ مول لینا۔ مخزونات کی ملکیت میں خطرہ مول لینا جو مکمل طور پر بے سود یا ختم ہو جائے۔

۲- شماریاتی کام:

درجہ بندی۔ صارفین کیلئے مصنوعات کی درجہ بندی کرنا۔

ذخیرہ اندوزی۔ بہتر خریدار کیلئے معاونتی خدمت کیلئے مال کو یکجا کرنا اور کسی سہل الحصول جگہ پر محفوظ کرنا۔

چھانٹی کا عمل۔ بھاری تعداد میں خریداری اور اس کو صارفین کی خواہش کے مطابق چھوٹے حصوں میں تقسیم کرنا۔

نقل و حمل۔ مال کی ایک سے دوسری جگہ منتقلی۔

سہولیات کی فراہمی کے کام

سرمایہ کاری۔ گاہکوں کو قرضہ فراہم کرنا۔

درجہ بندی۔ معائنہ، جانچ یا مصنوعات کی آزمائش اور ان کی معیار کے مطابق درجہ بندی۔

اشتہار بازی کی معلومات اور تحقیق۔ گاہکوں اور فراہم کنندگان کو معلومات کی فراہمی جس میں مسابقتی صورتحال اور

رواج کے بارے میں معلومات بھی شامل ہو۔

امکانی فائدے

بڑی اور پھیلتی ہوئی دیسی بازار میں بڑھتی ہوئی آمدنی اور پھیلتے ہوئے درمیانہ طبقہ کے ۱۴۰ ملین شامل ہیں۔ اور ایسے عوامل جیسے آبادی میں اضافہ، فی کس آمدنی میں اضافہ، شہروں میں منتقلی اور اقتصادی ترقی، یہ عوامل اس بات کی نشان دہی کرتے ہیں کہ تقسیم کاری کے کاروبار میں سرمایہ کاری کرنے کیلئے کاروباری حضرات کیلئے پرکشش ترغیبات موجود ہیں۔ تقسیم کاری کے کاروبار کی طلب میں اضافے کے ساتھ ساتھ ہی صارفین کیلئے مصنوعات کی پیداوار میں بھی اضافہ ہو رہا ہے۔ جو کہ موجودہ صورت حال کی بناء پر تیزی سے پھیل رہی ہے۔ لہذا بڑھتے ہوئے صارفین کی مصنوعات کی پیداوار کے کاروبار میں نئے کاروباریوں کیلئے بہت سودمند مواقع موجود ہیں۔

صنعتوں اور منڈی کا جائزہ

کارخانہ دار حلقے نے پیداواری عمل کو حالیہ برسوں میں مزید بڑھایا ہے۔ جو ۲۰۰۱ء تا ۲۰۰۵ء تک ۱۰٪ فیصد سالانہ کی اوسط سے بڑھا ہے۔ پیداواری حلقے کی اس غیر معمولی ترقی کا سبب پچھلے چند برسوں میں اشیائے صرف کی صنعت کی غیر

معمولی ترقی ہے۔ خاص طور پر تیسری فریق کیلئے کاروباری ترتیب جیسے افرادی قوت فراہم کرنے والی کمپنیاں، کال سینٹرز، مصنوعات کی تقسیم کاری کرنے والی کمپنیاں وغیرہ۔ خریداری کے اس بڑھتے ہوئے رجحان نے پاکستان میں صارف کے مصنوعات کی تقسیم کاری کے کاروبار کے مواقع میں اضافہ کر دیا ہے۔

پاکستان میں کام کرنے والے تقسیم کاروں کی اقسام اور درجہ بندی:

- اداری تقسیم کار
- غذائی اشیاء کے تقسیم کار
- مسلح افواج کے تقسیم کار
- ہوٹلوں کے تقسیم کار
- ریسٹوران اور کھانے کی دکانوں کے تقسیم کار
- تقسیم کار اور ان کی تقسیم کاری کی سطح
- بنیادی تقسیم کار
- خوردہ تقسیم کار
- دیکھ بھال کرنے والے نمائندہ
- صارفین کی مصنوعات کا کاروبار کرنے والی کارخانہ دار یا تاجر کمپنیاں جب اپنے مصنوعات کی تقسیم کیلئے کوئی تقسیم کار نامزد کرنا چاہتی ہیں تو اخبارات میں اشتہار دیتی ہیں اور اس کاروبار میں دلچسپی رکھنے والی علاقائی کمپنیوں کو بھی متوجہ کرتے ہیں۔ تقسیم کاری میں دلچسپی رکھنے والے تقسیم کاروں میں کمپنیاں یہ خوبیاں تلاش کرتی ہیں۔

- تقسیم کار کے کاروبار کا محل وقوع
- تقسیم کار کی مالیاتی اور ادھار ملنے حیثیت
- تقسیم کار کی معلومات اور تجربہ
- تقسیم کار کی ذخیرہ اندوزی اور شوروم کی سہولیات
- مناسب کاروبار حاصل کرنے اور منڈی کو احاطہ کرنے کی تقسیم کار میں صلاحیت
- تقسیم کار کی بعد از فروخت خدمات فراہم کرنے کی صلاحیت

- تقسیم کار کی اور اس کی قوت فروخت کی عمومی ساکھ
 - نئے کاروباری کے مصنوعات کی سنبھالنے کیلئے تقسیم کار کی رضامندی
 - تقسیم کار کس حد تک تعاون کر سکتا ہے اور پروموشن کر سکتا ہے۔
 - اگر تقسیم کار نے اور دوسری اقسام کی مصنوعات رکھی ہیں تو ان کی نوعیت
- پاکستان جیسے ملک میں ایک کاروباری شخص کو ایک کارآمد تقسیم کاری نظام چاہئے ہوتا ہے جو کم خرچ اور منڈی کو احاطہ کر سکتا ہو۔ تاجروں یا کارخانہ داروں کی جانب سے مال کی تقسیم و ترسیل کے راستے کا انتخاب مال کی نوعیت پر منحصر ہوتا ہے۔ مثلاً کم قیمت والی صارفین کی مصنوعات جیسے صابن وغیرہ کیلئے ایک وسیع جال درکار ہوتا ہے اور کارخانہ دار اپنے ذاتی تقسیم کاری کے سیٹ اپ کی بجائے خود مختار تقسیم کاری کی خدمات حاصل کرنے کو ترجیح دیتے ہیں کیونکہ یہ ایک کم خرچ والا بالانشین حل ہے۔ صنعتی مصنوعات کیلئے براہ راست یا پھر مختصر تقسیمی سلسلے کو ترجیح دی جاتی ہے۔ مصنوعات کی نوعیت۔ کہ وہ بھاری حجم والی ہیں یا ختم ہو جانے والی ہیں۔ اور ان پر آنے والی لاگت اور تقسیم کاروں کی مستعدی بھی ایسے عوامل میں شامل ہیں جو ایک تقسیم کار کو منتخب کرتے وقت کارخانہ دار اور تاجر مد نظر رکھتے ہیں۔

لہذا بولی جیتنے کیلئے ایک اچھے مارکیز کی موجودگی اور اچھے کلائنٹ کے نام ایک کمپنی کیلئے مددگار ثابت ہو سکتے ہیں۔ تقسیم کاری حاصل کرنے کیلئے اخبار میں اشتہار دینے کا عمل کچھ اس طرح ہوتا ہے۔

- اخباری اشتہار کے ذریعے تقسیم کاروں کو درخواست جمع کروانے کی ہدایت کی جاتی ہے۔
- تقسیم کار پیشکش بھرتا ہے اور درخواست جمع کراتا ہے۔
- کمپنی بولی لگانے والوں کا پہلے سے طے شدہ جانچ کے معیار کے مطابق جائزہ لیتی ہے اور انتخاب کرتی ہے۔

اس عمل کی تکمیل کیلئے کمپنی سیوریٹی ڈیپازٹ یا کاشن منی جمع کرواتی ہے

ایسی بہت سی صورتوں میں جب کارخانہ دار تقسیم کار کو اپنی مرضی کی شرائط پر مال فراہم کرنے کی حیثیت میں ہوں۔ بہت سے کارخانہ دار ہر نوعیت کی مصنوعات کیلئے علیحدہ علیحدہ تقسیم کار منتخب کرتے ہیں یا مصنوعات کی اقسام کے گروپ کیلئے ایک ایک تقسیم کار رکھتے ہیں، کارخانہ دار تقسیم کاروں کو دوسری کمپنی کی ایسی مصنوعات کی تقسیم کاری کی اجازت بھی نہیں

دیتے جو خود ان کی مصنوعات کی کیٹگری میں آتی ہوں۔ کارخانہ دار کمپنیاں اپنے تقسیم کاروں کو عام طور پر جو فوائد و مراعات فراہم کرتی ہیں وہ مندرجہ ذیل ہیں۔

- مصنوعات کی اشتہار بازی
 - فوائد کی اسکیمیں
 - صارفین کے منصوبے
 - فروخت کی ترقی و زیادتی (مثلاً دو کارٹن کی خریداری پر ایک کارٹن مفت و دیگر)
- زیادہ تر تقسیم کاری کے کاروبار کیلئے ادھار کی حد ۳ سے ۷ دن ہوتی ہے۔ لیکن یہ ادھار کے ضابطے اشیائے صرف کی صنعت میں ہوتے ہیں اور مال اٹھانے سے پہلے ۱۰۰٪ پیشگی ادائیگی ضروری ہوتی ہے۔

کامیابی کے بنیادی عوامل

۱. مصنوعات اور مارکے (برانڈ)

تمام تر عوامل سے الگ رہ کر، تقسیم کاری کیلئے موجودہ مصنوعات اور ان کے مارکے اس تقسیم کاری کے کاروبار کی کامیابی میں کلیدی حیثیت رکھتے ہیں۔ منڈی میں مارکے کی شہرت جتنی زیادہ ہوگی، کاروبار کی کامیابی کے امکانات اتنے ہی زیادہ ہوں گے۔ لہذا نئے کاروباری حضرات کو مشورہ دیا جاتا ہے کہ وہ کم از کم ایک کامیاب بازار مارکے کی تقسیم کاری کے معاہدے کے حصول کو یقینی بنائے۔

۲. پرانا تجربہ

ایک چھوٹی یا درمیانے درجے کی تقسیم کاری کی ایجنسی چلاتے وقت گاہکوں سے لین دین اور کاروبار کے پھیلاؤ کی سرگرمیوں کو شروع کرتے وقت، اس کے علاوہ کاروباری شرائط و غیرہ طے کرتے وقت پرانا تجربہ نہایت اہم کردار ادا کرتا ہے۔

۳. تسویق کی صلاحیتیں

کاروبار کی کامیابی کے سلسلے میں بنیادی طور پر کارآمد تعلقات عامہ اور تسویق کی صلاحیتیں بہت اہمیت رکھتی ہیں۔ یہ تسویق کی صلاحیتیں نئے کاروباری حضرات کو اس قابل کرتی ہیں کہ وہ کاروبار کے فروغ کا کام کر سکیں جو کہ بذریعہ ممکنہ

صارفین کو حاصل کر کے اور اپنے موجودہ گاہکوں کی تعداد بھی برقرار رکھ سکے۔ یہ مشورہ دیا جاتا ہے کہ نئے کاروباری حضرات کے کمپنیوں میں رابطے ہوں۔ یہ روابط اس کیلئے ایک اثاثہ ثابت ہو سکتے ہیں۔

۴۔ مضبوط ذیلی تقسیم کار

اضافی کاروبار پیدا کرنے کیلئے ایک مضبوط ذیلی تقسیم کار کا جال نہایت اہمیت کا حامل ہوتا ہے۔ ایک مضبوط خریداری بنیاد کیلئے ایسا جال نہایت ضروری ہوتا ہے اگر ایک نئے کاروبار کا بازار کا پرانا تجربہ ہو تو وہ غیر تجربہ کار کاروباری شخص کی بہ نسبت بہت کم مدت میں ڈیلر جال بنا سکتا ہے۔

اس صنعت میں ۱۰۰ کا اصول چلتا ہے۔ ۲۰ گاہکوں کی مدد سے ۱۰۰ کاروبار چلایا جاتا ہے۔ اس کو مزید اس طرح بیان کیا جاسکتا ہے کہ ایک علاقے میں تقسیم کئے جانے والے مجموعی حصہ کا ۱۰ فیصد صارفین کے ذریعے اس علاقے میں واقع ۲۰ دکانوں سے تقسیم کیا جائے گا۔

مندرجہ بالا طریقوں کے علاوہ بھی درج ذیل طریقے کاروبار کی کامیابی کیلئے ضروری ہیں:

• چھوٹے فرخت کنندہ (خوردہ فروش)

خریداروں کو معاونتی سہولت دینا سب سے بنیادی ذریعہ ہے جس کے ذریعے کمپنی نتائج حاصل کر سکتی ہے۔ زیادہ تر تقسیم کار ایجنسیاں گاہکوں کو منسلک رکھنے اور نئے گاہکوں کو متوجہ کرنے کے لئے تاخیر سے ادائیگی کی سہولت اور گھر کے دروازے تک ہفتہ وار مصنوعات کی فراہمی کی پیشکش کرتی ہیں۔

• باصلاحیت اور تجربہ کار افرادی قوت

ایک کاروبار کو بلار کاوٹ چلانے کے لئے محض کاروباری شخص کی معلومات اور تجربہ ہی کافی نہیں ہوتا۔ کاروبار کے پھیلاؤ کی سرگرمیوں کے بڑے حصے کی دیکھ بھال و فروخت کرنے والے ملازم کرتے ہیں۔ لہذا تقسیم کاری ایجنسی کے لئے یہ بات انتہائی ضروری ہے کہ وہ باصلاحیات اور تجربہ کار عملے کو ملازم رکھے جو نئے صارفین کی تلاش اور پرانے صارفین کو منسلک رکھنے میں مددگار ثابت ہوں۔

مجوزہ کاروباری کی قانونی حیثیت

ہر چند کہ کاروباری کی قانونی حیثیت کسی بھی کاروباری سلسلے میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔ چھوٹے سے درمیانے درجے تک کے تقسیم کاری کے اس کاروبار کے بارے میں یہ فرض کیا جاتا ہے کہ یہ کاروبار، یک نفری ملکیت کی بنیاد پر ہو گا۔ جس میں کاروباری شریک کا اضافہ بھی ہو سکتا ہے اگر موجودہ کاروباری حیثیت میں قابل قدر اضافہ ہو جائے تو۔

منصوبے میں سرمایہ کاری

چھوٹے سے درمیانے درجے تک کی تقسیم کار ایجنسی کے کاروبار میں سرمایہ کاری زیادہ تر مندرجہ ذیل عوامل پر مشتمل ہوتی ہے:

- تقسیم کاری کا علاقہ

- اس علاقے کی آبادی کی شرح،

- مکانات کی تعداد

- گھرانوں کا حجم

مجوزہ محل وقوع

تقسیم کار ایجنسی کا محل وقوع کاروبار کیلئے نہایت اہمیت کا حامل ہے۔ ایجنسی کا محل وقوع عموماً کاروباری کی جانب سے مختلف عوامل کی بنیاد پر منتخب کیا جاتا ہے۔ محل وقوع کو چننے کیلئے مندرجہ ذیل عوامل کو دھیان رکھا جانا چاہئے:

نئے کاروباری حضرات صنعتی علاقوں سے نزدیکی بنگلوں کو منتخب کرتے ہیں یا پھر صنعتی علاقوں میں واقع گوداموں کو۔ تقسیم کاری کی جگہ اور منڈی کے درمیان کم سے کم راستہ، نقل و حمل کی لاگت کو کم کرنے میں اور شرح منافع کے اضافے میں مددگار ثابت ہوتا ہے۔ اس کے علاوہ مال کے رکھنے اور اٹھانے میں بھی آسانی ہوتی ہے۔

کئی تقسیم کار ایجنسیاں اپنے ڈیلر جال کی مدد سے نئے روابط بناتی ہیں اور کاروبار میں پھیلاؤ کے نئے مواقع حاصل کرنے کیلئے بازار میں مصنوعات کی طلب اور رسد کی صورتحال سے بھی باخبر رہتی ہیں۔ ڈیلر جال اس وقت بنتا ہے جب ڈیلر قریب کی جگہوں میں واقع دکانوں تک پہنچتے ہیں۔ اس طرح سے ایجنسی کی دسترس بڑھ جاتی

ہے۔ اس سے مزید کاروبار حاصل ہوتا ہے اور ڈیلرز کو بھی اضافی کاروبار سے فائدہ ہوتا ہے، ایک ایسی گنجائی آبادی والی جگہ جو ان تمام ضروریات کو پوری کرتی ہو۔

سرمایہ اور کاروباری اخراجات

تقسیم کار ایجنسی کیلئے ضروری ہے کہ وہ کاروبار کے قیام، دیکھ بھال اور کاروبار چلانے کیلئے اپنی مرضی سے مناسب عملہ منتخب کرے بمعہ اپنی تمام لاگت بہ شمول ٹیکس کے اور تمام حکومتی اداروں، مزدور اداروں اور عدالتوں سے خود مختار حیثیت سے معاملات طے کرے۔ صنعتی ادارہ اس سلسلے میں کوئی قانونی ذمہ داری قبول نہیں کرتا۔

دورانیہ

ایجنسی کا معاہدہ عام طور پر اپنے شروع ہونے کی تاریخ سے ایک سال کی مدت تک نافذ العمل رہتا ہے اگر اس کو منسوخ نہ کر دیا جائے اور صنعتی ادارہ کی اپنی مرضی پر اگلے ایک سال کیلئے بڑھ سکتا ہے۔

کمیشن و حصہ

صنعتی ادارہ تقسیم کار ایجنسی کو کمیشن ڈھانچے کے مطابق ادائیگی کرے گی جس کو صنعتی ادارہ اپنی مرضی اور بازار کے رجحان کے مطابق تبدیل کر سکتا ہے۔

میدانی انتظامی قوت اور سوار یوں کی ترتیب و تنسيق

اعداد و شمار کی مدد سے تقسیم کاری کرنے والی کمپنی اپنے رسد کے کام کو بہتر بنا سکتی ہے اور اس طرح سے لاگت میں کمی اور منافع میں اضافہ کر سکتی ہے۔ ذاتی میدانی و بیرونی انتظامات کے اسباب کے حصول کیلئے جن میں وائر لیس فریکوئنسی، خوردہ فروش کے ساتھ کام کرتے ہوئے تقسیم کاری کی معلومات کو ریکارڈ کرنے کیلئے ہاتھ میں پکڑ لئے جانے والے چھوٹے آلات شامل ہیں۔ اس سے ڈرائیور اور ترسیل کی پیداواری صلاحیت میں بھی اضافہ ہو گا۔ اور خریدار کیلئے معاونتی خدمت بھی بہتر ہوگی۔ رسد کے عملے اور گاڑیوں کی بہتر طریقے سے دیکھ بھال سے مندرجہ ذیل فوائد حاصل ہوں گے □

۱. پیداوار میں اضافہ

ڈرائیور اور بیرونی انتظامات کی پیداواری صلاحیت میں اضافہ

گاڑیوں کے بل اور تنخواہوں میں مدد کیلئے ہم آہنگ نظام کی مدد سے معلومات اکٹھا کرنے کے فاصلے میں کمی

۲. اثاثوں کے استعمال میں اضافہ

راستوں کی بہتر انتظامی منصوبہ بندی

اثاثوں کی موجودگی اور سرایع مواصلات جلد اور بہتر فیصلہ کرنے میں مدد دیتے ہیں۔

۳. خریدار کیلئے معاونتی خدمت میں بہتری

درست اور بر محل و موقع فراہمی

شکایات یا صارفین کی طلب میں تبدیلی کی صورت میں مال کو تبدیل کرنا اور فراہم کرنا

- خارجی اور داخلی صارفین کیلئے جدید محل وقوع کی فراہمی

- وقت پر مال پہنچانے کی صلاحیت کو بہتر بنانا۔

۲ افرادی قوت کی ضرورت

افرادی قوت کی ضروریات کا انحصار ممکنہ کاروباری مواقع پر ہوتا ہے اور اس میں کام شروع ہونے کے بعد تبدیلی کی

جاسکتی ہے

مالک / ذمہ دار و مدیر:

مناسب یہ ہوتا ہے کہ مالک کچھ عرصہ کیلئے ذمہ دار ملازم کے طور پر کام کرے تاکہ عملے کی آزمائش

بھی ہو سکے اور کام میں روانی بھی آجائے۔

➤ فروخت کا عملہ / پیشکش لینے والے (آرڈر بکر):

صارفین کے پاس ان کے علاقوں میں شیڈول کے مطابق جائیں گے۔ اور ان کے آرڈر بک کریں گے۔

➤ خازن (اسٹور کیپر):

آنے والے مال کی دیکھ بھال کا ذمہ دار ہو گا جو صنعتی ادارہ سے آتا ہے اور ترسیلی نظام کے مطابق مال

فراہم کرے گا جو فروخت کا ادارہ جاری کرے گا۔

➤ نقدی محافظ (نقدی محافظ):

رقم کی دیکھ بھال اور حساب کتاب پر مامور ہو گا۔ نقدی محافظ تمام لین دین کو دستی طور پر تحریر کرے

گا۔ اور بلوں کی صورت حال سے ان کی تصدیق کرے گا۔ جو کمپیوٹر پر نظر آئیں گی۔ نقدی محافظ کو بیرونی فروخت

کنندہ عملے سے بھی رقم وصول کرنا ہوگی اور فروخت کنندہ عملہ کی طرف سے فراہم کردہ روزانہ فروخت کے اعداد و

شمار سے ملانا ہو گا۔ کام شروع کرنے سے پہلے پچھلے دن کی نقدی کی صورت حال کو موجودہ صورت حال سے موازنہ کیا

جائے گا تاکہ بقایا نقد کی تصدیق کی جاسکے۔

➤ بل کا عملہ:

اس شخص کی ذمہ داری ہے کہ وہ کیش کی دیکھ بھال کرے اور دن کے اختتام پر تمام لین دین کا حساب رکھے۔ دن کے اختتام پر فارغ ہونے سے پہلے نقدی محافظ کے حوالے کرے جو نقدی وصول کر کے بلوں کے اعداد و شمار سے تقابلی موازنہ کر کے پوری وصول کرے گا۔

➤ ذمہ دار ترسیل:

یہ شخص ذمہ دار ہو گا کہ مال کو دیئے جانے والے مطلوبہ آرڈروں کے مطابق گودام سے اٹھائے اور ان ترسیلی احکامات جو فروخت کے شعبہ کی طرف سے جاری ہوں گے کے مطابق مال کو وقت پر خریدار تک پہنچائے اور ان سے قیمت کی وصولی واگرائی کا بھی ذمہ دار ہو گا۔

باب نمبر بیس

خرید کے اسلامی انتظامات

اس باب میں درج ذیل فصلیں ہیں:

- پہلی فصل: خرید کی منصوبہ بندی
- دوسری فصل: خرید کا طریقہ و آداب

آگے چلنے سے پہلے ہم گذشتہ صفحات کے خلاصے کے طور پر یہ بات دہراتے چلیں کہ مسلمان تاجر کی تجارت میں نیت دوسروں کی ضروریات زندگی پورا کر کے ان کی خدمت کرنا، معاشرے کے افراد کے ساتھ تعاون کی فضا قائم کرنا، جائز منافع کے ذریعہ روزی کما کر اپنے آپ کو سوال کی ذلت سے بچانا، اپنے اہل و عیال کی ضروریات کو پورا کرنے کے فریضہ کو سرانجام دینا، عزیز و اقارب، پڑوسیوں اور دیگر محتاج و ضرورت مندوں کے ساتھ حسن سلوک کرنا، ان کی ضروریات کو پورا کرنا اور اس سب کے ذریعہ اللہ رب العزت کی رضامندی کو حاصل کرنا ہوتا ہے۔

اس تمہید کے بعد ہم جائزہ لیتے ہیں کہ تجارت کے مختلف شعبوں میں سے خرید کے انتظامات کے متعلق اسلام میں کیا رہنمائی کی گئی ہے اور اس کے متعلقہ آداب کیا ہیں، تاکہ ہم اپنی تجارت میں اللہ تعالیٰ کے احکامات کو زندہ کرتے ہوئے اپنی تجارت کے ذریعہ عالم انسانیت کو دین اسلام کی خوبیوں سے روشناس کر کے انہیں اس دین متین کی طرف متوجہ کرنے کا ذریعہ بن سکیں۔

پہلی فصل: خرید کی منصوبہ بندی

کسی بھی تاجر و تجارتی و صنعتی ادارے کے کاروبار کے لئے ایک اہم مرحلہ "خرید" کا ہوتا ہے اور اس کے کاروبار پر بہت دور رس اثرات مرتب ہوتے ہیں، مثلاً اگر اس خریدار نے درکار اشیاء مناسب قیمت پر خریدی ہیں تو اس کی فروخت اور منافع کا توازن برقرار رہے گا اور وہ اپنے گاہکوں کو کم داموں میں اشیاء فراہم کر کے ان کی اعلیٰ بیانیہ پر خدمت کر سکے گا اور ان کا اعتماد بھی حاصل کر سکے گا اور اپنی فروخت کو بھی بڑھا سکے گا، اسی طرح اگر کسی خریدار نے تعاون اور ہم دردی کے جذبہ سے درکار اشیاء خرید لیں اور گاہک کی ضرورت و طلب کو بروقت پورا کرنے میں کامیاب رہا تو اس کی کاروباری ساکھ بہتر سے بہتر ہوتی چلی جائے گی اور وہ اپنی تجارت کو فروغ دینے میں کامیاب ہو سکے گا۔

پیغمبرانہ تعلیمات کی روشنی میں ہمیں یہ بات معلوم ہوتی ہے کہ کسی کام کو سرانجام دینے کے لئے حسن نیت کے ساتھ ساتھ حسن ترتیب و تدبیر اور مناسب منصوبہ بندی بھی ضروری ہے اس کے بعد پھر اللہ تعالیٰ کی ذات عالی پر بھروسہ کرتے ہوئے اپنا کام شروع کیا جائے اور اپنی مقدور بھر کوشش کر لینے کے بعد پھر توکل کرتے ہوئے نتیجہ اللہ پر چھوڑ دیا جائے۔

ارشاد باری تعالیٰ ہے

{فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ} (آل عمران: ۱۵۹)

ترجمہ: "اور جب (کسی کام کا) عزم مصمم کر لو تو اللہ پر بھروسہ رکھو۔ بے شک اللہ بھروسہ رکھنے والوں کو دوست رکھتا ہے۔"

لہذا ضروری ہے کہ مسلمان خریدار، خریداری میں درج ذیل بنیادوں پر منصوبہ بندی کرے:

۱. آنے والے دنوں میں کن کن اشیاء کی ضرورت ہے؟ (یہ ضرورت آنے والے موسم و حالات کے اعتبار سے مختلف ہوتی رہے گی)۔

۲. ان مطلوبہ اشیاء کی کتنی کتنی مقدار درکار ہوگی؟

۳. ان مطلوبہ اشیاء کو خریدنے کے لئے کتنے وسائل درکار ہوں گے؟ ان میں سے کتنے مہیا ہیں اور کتنے مہیا ہو سکیں گے؟

مندرجہ بالا منصوبہ بندی کے بعد اب خرید کا کام شروع ہوگا، جس میں درج ذیل مراحل ہو سکتے ہیں:

۱. بازار و منڈیوں میں فروخت کنندگان کی فہرست بنا کر ان کے متعلق معلومات حاصل کریں لہذا یہ معلومات حاصل کر لی جائیں کہ کن کن اشیاء کے کتنے اور کون کون سے فراہم کنندگان ہیں۔
۲. ان کے معاملات اپنے خریداروں کے ساتھ کیسے ہیں؟ کہ مؤمن نہ دھوکہ دیتا ہے اور نہ دھوکہ کھاتا ہے۔
۳. ان کی فراہم کردہ اشیاء کا معیار کیا ہے؟
۴. ہماری قوت خرید کتنی ہے؟
۵. ان فراہم کنندگان کے ساتھ رابطہ اور ان کے ساتھ معاملہ کا کیا طریقہ ہوگا؟

معلومات اگر کم ہوں اور زبانی یاد رکھی جاسکتی ہوں تو فہما اور اگر معلومات زیادہ ہوں اور زبانی یاد رہنے والی نہ ہوں تو اس کے لئے لکھنے کو ذریعہ بنائیں اور تمام معلومات یک جا جمع کریں چاہے ہاتھ سے لکھیں یا کمپیوٹر میں لکھ لیں، واضح ہو کہ اب کمپیوٹر میں ایسی معلومات جمع کرنے کے لئے ضروری سافٹ ویئر بھی دستیاب، جن میں معلومات ڈالتے جائیں تو وہ سب کو یک جا کر کے نتائج آپ کے سامنے رکھ دیتے ہیں اور ترجیحات کے طے کرنے میں مدد دیتے ہیں۔

ان معلومات کے حاصل ہو جانے کے بعد اپنی مطلوبہ اور درکار اشیاء کے فراہم کنندگان سے رابطہ کر کے قیمتیں طے کریں اور مطلوبہ اشیاء کے مہیا کرنے کا عرصہ، مقدار و معیار و ادائیگی و ترسیل کا طریقہ اور دیگر شرائط مثلاً نقد ادائیگی یا ادھار کی صورت میں ادائیگی کا عرصہ وغیرہ تمام شرائط طے کر لیں، اسلامی تعلیمات میں ایک اہم تعلیم یہ بھی ہے کہ (تعاملوا کالاجانب و تباشروا کالاخوان) یعنی معاملات میں یہ طرز ہو کہ گویا ایک دوسرے کو جانتے پہچانتے ہی نہیں اور رہن سہن، میل جول بھائیوں جیسا رکھا جائے۔

ان تمام مراحل کو طے کر کے اگر ادارہ بڑا ہے تو اس کے لئے اپنی خرید کی فرمائش (سپلائی آرڈر) فراہم کنندہ کو مہیا کریں جس میں تمام تفصیلات درج ہوں اور کوشش کریں کہ تمام معاملات لکھ پڑھ کر ہوں تاکہ بعد میں کسی قسم کا شائبہ یا غلط فہمی کا امکان نہ رہے، قرآن کریم میں ہمیں خاص طور پر ادھار معاملات اور لین دین کو لکھ کر کرنے کی ہدایت کی گئی ہے۔

ادارے کے بڑے ہونے کی صورت میں خرید کی فرمائش جاری کرنے کے بعد، سامان کی فراہمی کو قابو میں رکھنے کے لئے فروخت کنندگان کو فراہمی چالان بھی مہیا کریں تاکہ تمام سامان فراہمی چالان میں ضرورت کے مطابق متعین کردہ عرصہ میں ادارہ میں پہنچتا رہے اور بے ترتیبی سے پہنچ کر ادارے پر بوجھ بننے کا سبب نہ ہو، یوں نہ ہو کہ جو سامان پہلے چاہئے وہ بعد میں آ رہا ہو اور جو بعد میں چاہئے وہ پہلے۔

دوسری فصل: خرید کے متعلق اسلام کے رہنما اصول و آداب

حضور اقدس ﷺ نے ارشاد فرمایا کہ بہترین کمائی ان تاجروں کی کمائی ہے جو جھوٹ نہیں بولتے، امانت میں خیانت نہیں کرتے، وعدہ خلافی نہیں کرتے اور خریدتے وقت اس چیز کے عیب بیان نہیں کرتے (تاکہ بیچنے والا قیمت کم کر کے دیدے) اور جب (خود) بیچتے ہیں تو (بہت زیادہ) تعریف نہیں کرتے (تاکہ زیادہ ملے) اور اگر ان کے ذمہ کسی کا کچھ نکلتا ہو تو مال مٹول نہیں کرتے اور اگر خود ان کا کسی کے ذمہ نکلتا ہو تو وصول کرنے میں تنگ نہیں کرتے۔

(ترغیب ص ۵۸۶/۳)

لہذا مسلمان کو چاہئے کہ وہ مندرجہ ذیل باتوں کو خریداری میں اپنا شعار بنائے:

- ♦ فروخت کنندہ کی مجبوری سے فائدہ اٹھانے کیلئے اس کے عیب بیان نہ کرے، تاکہ اس کے ذریعہ قیمت کم کروائے البتہ حقیقی عیب کی نشان دہی کی جاسکتی ہے۔
- ♦ ادائیگی میں بھی ٹال مٹول کو نہ اپنائے حدیث شریف میں آیا ہے خیاد کم احاسنکم قضاء تم میں بہتر وہ لوگ ہیں جو ادائیگی میں بہتر ہیں۔

(ترمذی کتاب البیوع)

- ♦ خرید اور ادائیگی کے متعلق جو وعدہ کرے اس کو پورا کرے تاکہ اس کی کمائی بہترین ہو جائے قرآن کریم میں ارشاد ہے:

{أَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا} (الاسراء: ۳۴)

ترجمہ: "اپنے عہد کو پورا کرو عہد کے بارے میں قیامت کے روز پوچھا جائے گا۔"

- ♦ دوسرے خریداروں سے خرید میں مقابلہ کرنے کی بجائے ان کے خریدنے کی کوشش کا احترام کرے، چنانچہ حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا "تم میں سے کوئی بھی شخص اپنے بھائی کے معاملے پر معاملہ نہ کرے یہاں تک کہ وہ خرید لے یا چھوڑ دے۔"

(منکوۃ)

یعنی بازار میں ایک آدمی دوسرے آدمی کے ساتھ کسی چیز کے خریدنے کی بات چیت کر رہا ہے۔ اتنے میں تیسرا آدمی آجائے اور بیچنے والے سے کہے کہ اس کی بجائے مجھے بیچ دو تو اس طرح کرنے سے منع فرمایا ہے ہاں جب ان کا معاملہ ختم ہو جائے یعنی یا تو خریدنے والا اس سے خرید لے یا اس چیز کی خریداری کو ترک کر دے تو پھر تیسرا شخص اس چیز کو خریدنے کی بات چلا سکتا ہے اور خریدنے والے دوسرے بھائی سے خرید مکمل کر لے یا اس سے خریدنا ختم کرنے تو پھر تیسرا آدمی اسے بیچ سکتا ہے، اسلام نے ایک ہی لائن کے تاجروں کو آپس میں ایک دوسرے کا احترام اور تعاون کرنے کی تعلیم دی ہے نہ کہ مقابلہ اور کھینچا تانی کی، ہاں مقابلہ اور تنافس اعمال اور اخرت کے حصول میں ہے۔ اور ایک مسلمان کا یہ پختہ عقیدہ ہونا چاہئے کہ جس خریدار کی جیب میں میری روزی ہے وہ کہیں اور جانہیں سکتی اور اس کی جیب میں میری روزی نہیں وہ مجھے مل نہیں سکتی جیسا کہ حدیث پاک میں آتا ہے "اس بات کا یقین پیدا کر کہ جو تجھے مل چکا وہ تجھ سے چوکنے والا نہ تھا اور جو تجھ سے چوک گیا وہ تجھے ملنے والا نہ تھا"

روزی اور رزق تو کہیں جاتا نہیں البتہ دوسرے مسلمان بھائی کے ساتھ ایثار اور ہم دردی پر اللہ تعالیٰ برکت عطا فرمائیں گے اور برکت کا معنی ہے "کثرة المنفعة بقلة الوسائل" یعنی کم وسائل سے زیادہ نفع کا حاصل ہو جانا۔

خرید میں آسانی کی جتنی صورتیں ہو سکتی ہیں ان پر عمل کر کے اس کو بابرکت بنایا جائے، بہت سے لوگ فروخت کنندہ کے ساتھ سختی کر کے اچھا سامان کم قیمت پر لے لیتے ہیں اور اسے تجارت کی فن کاری اور کاروباری مہارت تصور کرتے ہیں یا اس کی قیمت کی ادائیگی میں ٹال مٹول کر کے اس کو نقصان پہنچاتے ہیں اور اسے تجارتی ہنر قرار دیتے ہیں، ایسی باتیں اسلامی تعلیمات کے خلاف ہیں اور یہ عام فہم بات ہے کہ جب کسی فروخت کنندہ کے ساتھ اس طرح کا معاملہ رکھا جائے گا اور اس کی مجبوری سے فائدہ اٹھایا جائے گا تو وہ آئندہ معاملہ کرنے سے ہچکچائے گا جس کا نقصان خود اس خریدار کو ہو گا، ایک حدیث میں آتا ہے کہ اللہ تعالیٰ اس بندے پر رحم فرمائے جو خریدے تو نرمی کرے، بیچے تو نرمی کرے اور جب اپنے (حق کا) مطالبہ کرے تو نرمی برتے۔

خریداری میں دیگر تمام شرعی احکامات کا خیال رکھا جائے مثلاً:

- ذخیرہ اندوزی کی نیت نہ ہو۔
- خریدنے میں رشوت نہ دی جائے۔
- کسی کی مجبوری سے فائدہ نہ اٹھایا جائے۔
- خریدنے میں بیچنے والے اور آگے ہم سے خریدنے والے معاشرے کا فائدہ ملحوظ خاطر ہو۔
- پوری دیانت داری مہارت اور احتیاط کو بروئے کار لایا جائے۔
- کوئی ایسا مال نہ منگوایا جائے جس سے چیز کے معیار پر برا اثر پڑے۔
- شعبہ خرید کے ذمہ دار اور متعلقہ افراد خرید کے متعلق تمام مسائل جن کی تفصیل آئندہ صفحات میں آرہی ہے مستحضر کر لیں، تاکہ ان کی روشنی میں تمام معاملات انجام پذیر ہوں اور کہیں لاعلمی کی وجہ سے خرید میں شریعت مطہرہ کی خلاف ورزی نہ ہو نیز اللہ تعالیٰ کے احکامات کی پابندی بجالا کر خیر و برکت کا موجب ہو۔

خرید سے متعلق درج ذیل امور ملحوظ خاطر رکھے جائیں:

- خرید کے کام کو بروقت سرانجام دیا جائے تاکہ گاہک کی ضرورت کو پورا کرنا یقینی بنایا جاسکے
- مطلوبہ اشیاء کی معیار کے مطابق خرید کو یقینی بنانے کی کوشش ہو، غیر معیاری اشیاء تاجر اور خریدار دونوں کے حق میں نقصان دہ ثابت ہوتی ہیں۔
- محنت و کوشش کر کے مناسب قیمت پر اشیاء کی خریداری کی جائے، تاکہ صارف پر بھی غیر ضروری بوجھ نہ پڑے اور آپ کی قوت خرید بھی متاثر نہ ہو۔
- خریداری میں لالچ کرتے ہوئے ضرورت سے زائد مقدار کو خرید کر سرمایہ منجمد نہ کیا جائے۔
- تجارتی یا صنعتی ادارے کی خرید کے متعلق کچھ مزید آداب و رہنمائی

کسی تجارتی یا صنعتی ادارے کی خریداری کیونکہ بڑے پیمانہ اور وسیع پیمانے پر کی جاتی ہے، اس لئے مناسب ہو گا کہ اس کے لئے ایک شعبہ خرید مستقل قائم کر لیا جائے اور یہ شعبہ خرید ادارے کے دیگر شعبہ جات کے ساتھ باہم مشورہ سے ادارہ کے طے کردہ اہداف کو سامنے رکھ کر خریداری کی منصوبہ بندی کرے اور خریداری کے وقت گزشتہ اصول و آداب کے ساتھ ساتھ درج ذیل امور کو بھی ملحوظ خاطر رکھے:

(۱) خرید کے تمام کام منظم طریقے سے انجام دینے

خرید کے انتظامات اس بہتر طریقے سے بروقت سرانجام دئے جائیں کہ کم سے کم وقت میں منظم طریقے سے تمام امور نمٹائے جائیں۔

(ب) قیمت کو مناسب حد کے اندر رکھنے کے لئے مندرجہ ذیل تدابیر اختیار کی جائیں:-

۱. سامان کی قیمت سرسری طور پر ایک آدھ جگہ سے پوچھنے کے بجائے مختلف جگہوں سے سے معلوم کر لی جائے۔

۲. فروخت کنندگان کو سمجھایا جائے کہ آپ جائز منافع ضرور لیں لیکن زیادہ منافع آپ کے اور ہمارے سب کے مفاد کے خلاف ہے، خریدار مناسب اور نرم گفتگو سے فروخت کنندہ کو قیمت کم کرنے پر تیار کرے۔

۳. بیچنے والوں کا مقابلہ کروایا جائے اور انہیں بتایا جائے کہ دوسرا فروخت کنندہ ساتھی اس سے کم قیمت میں بخوشی دے رہا ہے، البتہ دروغ گوئی سے بچا جائے اور اس بات کا خیال بھی رکھا جائے کہ فروخت کنندہ کو آپس میں ایک کرنے کا موقع نہ دیا جائے۔

۴. سامان تیار کنندگان سے براہ راست خریداجائے اور اگر درآمد شدہ مال ہو تو درآمد کنندہ سے لیا جائے نہ کہ اس ہول سیلوں سے خریداجائے جو کہ تیار کنندگان یا درآمد کنندگان سے خرید کر فروخت کرتے ہیں اس میں ان کا نفع اور محنتانہ شامل ہونے سے قیمت بڑھ جاتی ہے۔

۵. اگر آپ کو مستقل ایک چیز کی خرید کی ضرورت رہتی ہے تو آپ فروخت کنندہ کو یہ بات باور کرائیں کہ آپ اس کے مستقل گاہک بن سکتے ہیں اس سے وہ قیمت بھی کم کرنے پر آمادہ ہو گا اور اپنی شرائط میں بھی نرمی کرے گا۔

۶. فروخت کنندہ کو باور کرائیں کہ اس کا آپ کو خصوصی رعایت دینا آپ اور اس کے درمیان کاروباری راز ہوگا، ورنہ اس خوف سے کہ دوسرے بھی رعایت کے طالب ہوں گے وہ آپ کو خصوصی رعایت نہیں کرے گا۔

(ت) مناسب فروخت کنندگان کی تلاش و جستجو

اچھے سے اچھے فروخت کنندگان کی تلاش جاری رکھنا بھی خرید کیلئے ضروری ہے۔ اس کام کیلئے تمام فروخت کنندگان کی فہرست بنائیں فروخت کنندگان کی فہرست ہر وقت تازہ (اپ ٹو ڈیٹ) رہنی ضروری ہے، تاکہ خریداری کے وقت سب سے قیمت معلوم کر کے کم قیمت پر اشیاء کی خریداری کو ممکن بنایا جاسکے البتہ اگر تجربہ سے ایسے فروخت کنندگان میسر آجائیں جو آپ کی خرید کی ضروریات پوری کرنے کیلئے مناسب ہوں تو انہیں منتقل چلانا بہتر ہوگا۔

(ث) سابقہ کارکردگی کے لحاظ سے فروخت کنندگان کی درجہ بندی

فروخت کنندگان کی سابقہ کارکردگی اور ان کے ساتھ آپ کے معاملات، رعایت وغیرہ کے حساب سے ان کی درجہ بندی کر لی جائے اس کی روشنی میں مستقبل میں فروخت کنندگان میں سے بعض کو بعض پر ترجیح دینا آسان ہو۔

(ج) خریداری میں اشیاء کے معیار کو یقینی بنانا

خام مال کو مطلوبہ معیار و مواصفات کے مطابق خریدنا/تیار کروانا شعبہ خرید کے ذمہ دار کی ذمہ داری ہوتی ہے۔ جس کیلئے اسے طلب کرتے وقت فروخت کنندہ سے اس بات کا اہتمام کروانا ہوتا ہے کہ وہ مطلوبہ معیار (مواصفات) کے مطابق مال تیار کروائیں ورنہ اس سے مال نہیں لیا جائے گا یا مال نامنظور کر دیا جائے گا، لہذا معیار کے مطابق خام مال بنوانے کے تمام انتظامات کیے جائیں جو کہ درج ذیل ہیں:-

- خود شعبہ خرید کا ذمہ دار تمام مواصفات کا بغور مطالعہ کرے اور اس کو اچھی طرح سمجھے۔
- خریداری کا طلب نامہ جاری کرتے وقت فروخت کنندہ کو اس مطلوبہ معیار کا پابند کرنے کیلئے فرمائش خرید پر اس سے دستخط لے۔
- گاہے بگاہے تیار کرنے والے سے ملاقات کر کے اور خام مال بننے وقت اس کو چیک کر لے کہ مال صفات اور معیار کے مطابق بن رہا ہے کہ نہیں۔

- تمام خام مال جانچ پڑتال اور مکمل اطمینان کرنے کے بعد پھر فروخت کنندہ سے اٹھائے، چاہے یہ پڑتال فروخت کنندہ سے وصول کرنے سے پہلے ہو یا مال آپ کے پاس پہنچ جانے کے بعد۔
- جو مال معیار کے مطابق نہ ہو اسے فراہم کنندہ کو واپس کیا جائے لیکن فروخت کنندہ کو اس سلسلہ میں اعتماد میں لیا جائے کیونکہ آپ آئندہ بھی اس سے معاملہ کرنا چاہیں گے۔

(ج) ضرورت سے زائد سامان کی خرید سے بچنا اور اگر کسی وجہ سے بچ جائے تو اس کا حل

خرید کے وقت ہی کوشش کی جائے کہ ضرورت اور طلب سے زیادہ مال نہ خریداجائے کیونکہ مال کا بچ جانا اور مال کا پڑا رہنا رقم و سرمائے کے منجمد ہونے کا ذریعہ ہوتا ہے جسے ادارہ کی امراض میں سے ایک مرض شمار کیا جاتا ہے اور جو کمپنی یا ادارہ اس مرض میں بار بار مبتلا ہوتا ہے یا لمبے عرصے کیلئے مبتلا ہو جاتا ہے تو وہ نقصان سے دوچار ہوتا ہے لہذا اس مشکل پر قابو پانے کیلئے خرید کو ضبط میں رکھنے والے رجسٹر کا ہر وقت تازہ ہونا اور اس کو ہر وقت اپنی نظر میں رکھنا بھی ضروری ہے جو کہ طلب اور ضرورت سے زیادہ سامان کے آنے سے رکنے میں مدد دے گا۔ اگر کسی وجہ سے کوئی سامان زیادہ آگیا یا ضرورت کے مطابق لیکن کسی وجہ زائد از ضرورت ہو گیا یا مثلاً اس کی ضرورت نہ رہی یا اللہ نہ کرے کہ اس کے خریدار نے اپنی فرمائش منسوخ کر دی تو اس کیلئے مخزن و سٹور کے ذمہ دار سے ہر ماہ کے آخر میں بچے ہوئے مال کی اطلاع مانگی جائے اور اس کی فہرست لے کر اسکو واپس یا فروخت کرنے کی تدابیر کی جائیں تاکہ ادارہ کے اموال غیر ضروری طور پر منجمد ہو کر نقصان کا ذریعہ نہ بنیں۔

(خ) سامان یکمشت لانے کی تدبیر

سامان کو مہیا کرنے کے اندر اس بات کو ملحوظ خاطر ضرور رکھا جائے کہ مال یکمشت لایا جائے اور اکٹھا ہی خریدا جائے، مستقبل کی منصوبہ بندی اور ترتیب بنائے بغیر وقتی ضرورت کے پیش نظر تھوڑا تھوڑا سامان لاتے رہنا دانشمندی اور صحیح پیشہ وارانہ ترتیب کے خلاف ہے۔ ایک مقدار کو ایک ہی دفع کی بجائے بار بار لانے اور فراہم کرنے سے ایک تو وقت اور طاقت کا ضیاع ہے اور اس سے نقل و حمل کے اخراجات میں بھی اضافہ ہوتا ہے اور مزید یہ مقدار کے تھوڑے ہونے کی وجہ سے تھوک قیمت کی بجائے پرچون قیمت پر خریدنا پڑتا ہے، لہذا ذمہ دار خرید کی ذمہ داری ہے کہ وہ اپنے سامنے طلب خرید رکھ کر اس پر اچھی طرح غور کرے اور سارے سامان کو یکمشت خریدنے کی کوشش کرے۔

لیکن ہر کام میں میانہ روی بہت ضروری ہے اتنا بڑا آرڈر بھی نہ ہو یا اکٹھا مال خریدنے کے چکر میں اتنا زیادہ مال بھی نہ خریدا جائے کہ رقم اس میں منجمد ہو جائے یا پڑے پڑے مال پر انا ہو جائے یا اس کا موسم نکل جائے یا اس کی ضرورت نہ رہے یا اس کی عمدگی میں کمی آجائے تو پھر اونے پونے فروخت کرنا پڑے گا۔

(د) شعبہ تحقیق و ترقی اور شعبہ تسویق کو نئی اشیاء یا خام مال کی بروقت اطلاع

شعبہ خرید کے ذمہ ہے کہ بازار یا کارخانوں میں جو نئی چیز یا نیا خام مال نظر آئے اس کے نمونے شعبہ تحقیق و ترقی اور شعبہ تسویق کو مہیا کرتے رہیں تاکہ وہ اس سے نئی نئی چیزیں بنائیں اور شعبہ تسویق نئی چیزیں ضرورت مندوں تک مہیا کرنے کی تدابیر کریں غرضیکہ شعبہ خرید کی ہر وقت اس پر نظر ہو کہ دنیا میں کیا کیا نئی تبدیلیاں رونما ہو رہی ہیں اور نئی نئی چیزیں تیار ہو کر وجود میں آرہی ہیں۔ لیکن یہ بات ملحوظ رہے کہ یہ نئی اشیاء دینی تعلیمات کے مطابق ہوں تاکہ دین کے خلاف چیزیں بنانے کا نقصان سے بچائے۔

(ذ) ادا نیگیوں کے متعلق شعبہ مالیات و حسابات سے ہم آہنگی

ادانگیوں کے بارے میں شعبہ مالیات اور حساب کتاب سے مکمل ہم آہنگ رہنا ضروری ہے تاکہ ادا نیگی کرنے میں کسی کے ساتھ وعدہ خلافی نہ ہو یعنی یہ معلومات حاصل کرنا کہ ہمیں ادا نیگی کے وسائل کب مہیا ہونگے تو اس کے مطابق ادا نیگیوں کے وعدے کیے جائیں۔

(ر) مشکلات کو اللہ کی مدد سے حل کرنے کی کوشش

خریداری میں پیش آمدہ تمام مشکلات کے وقت اللہ تعالیٰ ہی کی طرف متوجہ ہونا اور اس سے مدد حاصل کرنے والے اعمال کو اختیار کرنا بھی ضروری ہے۔

(ز) خرید حتمی کرنے سے قبل تمام شرائط طے ہو جائیں

خریداری کو حتمی شکل دینے سے قبل شرائط (ٹرمز اینڈ کنڈیشنز) کو بالکل واضح کر لینا چاہئے یعنی عمدگی (کو الٹی) مقدار (کو انٹیٹی) وقت (ٹائم) منگوانے کے اخراجات پیکنگ، ادا نیگی وغیرہ کے معاملات کو باہم طے کر لیا جائے، تاکہ بعد میں کوئی تنازع کی شکل نہ بنے، نیز تمام معاملات کو حتمی دینے سے قبل ادارے کے ذمہ داروں کو بھی اعتماد میں لیا جائے۔

باب نمبر اکیس

فروخت کے اسلامی انتظامات

اس باب میں درج ذیل فصلیں ہیں:

- پہلی فصل: فروخت کی تعریف و آداب
- دوسری فصل: فروخت کے طریقے
- تیسری فصل: فروخت کے عمل کو مکمل کرنا
- چوتھی فصل: فروخت کردہ مصنوعات کا جائزہ لینا اور بعد از فروخت خدمات مہیا کرنا
- پانچویں فصل: برآمدات

پہلی فصل: فروخت کی تعریف و آداب

فروخت کی تعریف

علامہ الشیخ الہمام ابن قدامہ المقدسیؒ متوفی ۲۸۶ھ تجارت کی تعریف میں لکھتے ہیں۔

البيع مبادلة المال بالمال تملیکاً و تملکاً و اشتقاقه من الباع۔

(الشرح الكبير على هامش المغنى ص ۲/ج ۴)

یعنی فروخت کہتے ہیں کہ مال کو مال کے بدلے تبدیل کرنا مالک بنا کر یا خود مالک بن جانا اور یہ لفظ باع سے نکلا ہے۔

۱. فروخت کے آداب

فروخت کے ایسے طریقے اختیار کئے جائیں جن میں دھوکہ نہ ہو

آج کل فروخت میں دھوکہ کی بہت سی شکلی رائج ہیں جنہیں تجارتی مہارت کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے، جبکہ اسلام نے تجارت میں غش یعنی دھوکہ دینے سے منع کیا ہے، حدیث پاک میں واضح ہے کہ أن النبی صلی اللہ علیہ وسلم مر علی صبرة طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللاً. فقال ما هذا يا صاحب الطعام؟ قال: أصابته السماء يا رسول الله. قالاً فلا جعلته فوق الطعام كي يراه الناس؟ من غش فليس مني وفي رواية من غشنا فليس منا وفي رواية ليس منا من غشنا رواه مسلم ترجمہ: "نبی ﷺ کھانے کی غلہ کے ڈھیر کے پاس سے گذرے، تو آپ نے اپنا ہاتھ اس میں داخل کیا تو آپ کے ہاتھ کو نمی لگ گئی تو آپ ﷺ نے فرمایا غلہ کے ڈھیر والے یہ کیا ہے، اس کہا کہ اے اللہ کے رسول اس پر رات بارش ہو گئی تھی تو آپ نے فرمایا کہ تم نے اسے ڈھیر کے اوپر کیوں نہیں رکھا تا کہ لوگ اسے اس طرح کی حالت میں دیکھ لیتے جس نے دھوکہ دیا وہ مجھ سے نہیں ہے اور ایک روایت میں ہے کہ جس نے دھوکہ دیا وہ ہم میں سے نہیں ہے۔"

چنانچہ مسلمان تاجر کے لئے ضروری ہو گا کہ وہ اپنی تجارت میں عمومی طور پر اور فروخت میں خاص طور پر ہر قسم کے دھوکے سے بچے اور کوشش کرے کہ اس سے فروخت میں کوئی ایسی صورت حال نہ بنے کہ جس سے دھوکہ کا شائبہ بھی ہوتا ہو۔

فروخت میں دھوکے کی صورتیں

فروخت میں عیب کو چھپا کر دھوکہ دینے کی مندرجہ ذیل صورتیں ہو سکتی ہیں:

- ✓ چیز کی ذات کے متعلق کوئی عیب چھپانا
- ✓ چیز کی صفات کے متعلق کوئی عیب چھپانا
- ✓ مصنوعات کے فائدہ سے متعلق کوئی عیب چھپانا
- ✓ اشیاء کے اجزائے ترکیبی کے متعلق غلط بیانی کرنا
- ✓ بننے کی جگہ کے بارے میں غلط بیانی کر کے دھوکہ دینے کی کوشش

چیز کی ذات کے متعلق کوئی عیب چھپانا

مثلاً بیچنے والے کو اس بات کا پتہ ہے کہ خریدار کو اپنی چیز کے بارے میں زیادہ علم نہیں ہے تو اس کی اس کم علمی سے فائدہ اٹھا کر اسے کوئی دوسری چیز فروخت کر کے دھوکہ دینے کی کوشش۔

چیز کی صفات کے متعلق کوئی عیب چھپانا

چیز میں معیار، عہدگی، کارکردگی اور اچھائی کے لحاظ سے وہ صفات یا کوئی ایک صفت اس میں وہ نہیں ہے جو کہ خریدار کو مطلوب ہے، لیکن چیز کے بارے میں اس کی زیادہ معلومات نہ ہونے کی بناء پر یہ باور کرانا کہ یہ چیز ان ہی صفات سے متصف ہیں، جو کہ آپ کو مطلوب ہیں۔

مصنوعات کے فائدہ سے متعلق کوئی عیب چھپانا

چیز کی ذات اور اس کی صفات کے متعلق تو کوئی عیب نہیں چھپایا لیکن وہ چیز خریدار کو وہ فائدہ نہیں دے گی یا اس چیز میں وہ فائدہ نہیں ہے جس کیلئے وہ اسے خرید رہا ہے، مثلاً یہ معلوم ہے یہ دوائی اس بیماری کیلئے نہیں ہے لیکن دوسری دوائیوں کے ساتھ خریدار کو وہ دوائی اپنی فروخت پڑھانے، میعاد ختم ہونے والی دوائی کو نکالنے یا کسی اور غرض سے بچ دی تو یہ غش میں شمار ہوگا۔

اشیاء کے اجزائے ترکیبی کے متعلق غلط بیانی کرنا

چیز کے اجزائے ترکیبی وہ نہیں جو خریدار کو مطلوب ہیں، اسے یہ باور کرانا کہ یہ چیز تمہارے مطلوبہ اجزائے ترکیبی کی حامل ہے اور ان ہی سے مرکب ہے، یہ صورت بھی غش میں شمار ہوگی۔

بننے کی جگہ کے بارے میں غلط بیانی کر کے دھوکہ دینے کی کوشش

عموماً چیز کے بننے کی جگہ کے بارے میں بھی دھوکہ دینے کی کوشش کی جاتی ہے، مثلاً خریدار کے نزدیک کسی خاص جگہ یا ملک کی بنی ہوئی مصنوعات زیادہ بہتر و عمدہ ہوتی ہیں تو ایسی جگہ یا ملک کا نام اپنی مصنوعات پر لکھ دیا جائے حالانکہ وہاں کی بنی نہ ہو۔

مزید وضاحت کیلئے آپ کی خدمت میں کچھ صورتیں اس دھوکہ کی پیش کی جاتی ہیں تاکہ اندازہ ہو کہ ہم بے خبری میں کہیں دھوکہ دینے کے مرتکب تو نہیں ہو رہے:

- ۱۔ پھلوں کے تاجر پھل کی ٹوکری یا ڈھیری میں پتے رکھ دیتے ہیں تاکہ وہ ڈھیری بڑی لگے، اور اسی طرح اچھے پھل اوپر رکھ دیتے ہیں اور گھٹیا اور عیب دار پھل نیچے رکھ کر وہ خریدار کو دھوکہ دے رہے ہوتے ہیں کیونکہ خریدار یہ خیال کرتا ہے کہ ڈھیر یا ٹوکری تو ساری پھلوں سے بھری ہوئی ہوگی، اور سب پھل اوپر والے پھلوں جیسے ہی عمدہ ہونگے۔
- ۲۔ بعض کپڑے کے تاجر دکان میں ایسی روشنیاں لگواتے ہیں کہ ان سے کپڑا بہت خوبصورت لگنے لگتا ہے، جبکہ جب اس کو گھر لے کر جاتے ہیں تو وہ اس سے بہت مختلف ہوتا ہے۔

۳. بعض گاڑیوں کے بروکر گاڑیوں میں بھاری اور اچھا موبل آئل ڈالتے ہیں تاکہ یہ معلوم ہو کہ گاڑی اچھی حالت میں جبکہ وہ ایسی نہیں ہوتی۔

۴. بعض لوگ خرابی اور عیب والی گاڑی کو بیچتے وقت خریدار کو کہتے ہیں کہ یہ آپ کے سامنے گاڑی ہے چلا کر دیکھ لیں آپ کو پسند آئے تو لے لیں اور اس کے عیب کا ذکر نہیں کرتے، یہ بھی دھوکہ ہی ہے۔

۵. بعض تو دوسرا کام کرتے ہیں گاڑی کے بہت سے عیوب بتائیں گے تاکہ خریدار کو اعتماد ہو جائے اور اس کو اصلی اور بڑے عیب سے بے خبر رکھیں گے۔

۶. بعض تو زیادہ ہوشیاری دکھاتے ہیں وہ جب گاڑی کا سودا ہو چکے گا اور بیانا لے چکے گا تو پھر عیب بتائے گا اور خریدار کو گاڑی کو دیکھنے اور اس کو چیک کرنے کی اجازت نہیں دے گا۔

۷. بعض تو گاڑی کو بیچتے وقت قسم اٹھا کر کہیں گے کہ یہ گاڑی تو نئی ہے میں تو اس اس مجبوری کی وجہ سے بیچ رہا ہوں۔

الغرض تاجر حضرات کو چاہئے کہ رسول اللہ ﷺ کی تعلیمات پر عمل کرتے ہوئے اپنی تجارت میں ہر قسم کے دھوکہ و غش کے شائبے سے بچنے کی کوشش کریں نیز اپنے کاروبار کو مکمل طریقے سے غش و دھوکہ کی تمام صورتوں سے پاک کریں، اگر کہیں غش کا شائبہ بھی ہو تو مفتیان کرام سے اس کے متعلق معلوم کر کے اپنے آپ کو مطمئن اور اپنی تجارت کو پاکیزہ و بابرکت بنالیں اور اس بات کو یقینی بنائیں کہ ان کی تجارت و فروخت میں لاعلمی میں بھی دھوکہ دہی کا ارتکاب نہ ہو رہا ہو، بلکہ اسلام نے تو مقدار و کیفیت دونوں اعتبار سے جھگڑا تو لے کا حکم دیا ہے جسے نہ صرف وزن میں بلکہ کما و کیفا مقدار و کیفیت ہر لحاظ سے اختیار کرنے کا حکم ہے۔ یقیناً ایسی تجارت باعث خیر و برکت بھی ہوگی اور اس سے دوسروں اور خاص کر خریداروں کے دل میں محبت اور اعتماد بڑھے گا، بلکہ برآمد کنندگان اس کو اختیار کریں تو ان کی برآمدان کے اپنے لئے خیر و برکت کے ساتھ غیروں کو متاثر کر کے اسلام میں داخل کرنے کا ذریعہ بنے گی۔

دوسرا فائدہ یہ ہے کہ جب کسی طبقہ کا مزاج دھوکہ دہی کا بن جاتا ہے تو وہ صرف دھوکہ دیتا ہی نہیں بلکہ دوسرے بھی اسے دھوکہ دینے لگتے ہیں، جس سے پورے معاشرہ میں انارکی اور بے چینی پیدا ہوتی ہے اور اس طبقہ کے بارے میں دلوں میں نفرت پیدا ہوتی ہے اور جب کوئی طبقہ دیانت و امانت کو اختیار کرتا ہے تو دوسرے بھی اس کا احترام کرتے اور اس کو دھوکہ

دینے سے اجتناب برتتے ہیں، تو دھوکہ دہی سے بچ کر خود انسان کا اپنا فائدہ ہوتا ہے نہ کہ دوسرے کا، اور اللہ تعالیٰ کا حکم اس خرید و فروخت میں الگ زندہ ہوتا ہے۔

ب. ناپ تول میں کمی سے اجتناب

ناپ تول میں کمی سے شریعت منع کیا ہے چنانچہ ارشاد باری تعالیٰ ہے:

[وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ . الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ]

(المطففين: ۳۱)

ترجمہ: "ناپ تول میں کمی کرنے والوں کیلئے خرابی ہے، جو لوگوں سے ناپ کر لیں تو پورا لیں، اور جب ان کو ناپ کر یا تول کر دیں تو کمی کر دیں"

لہذا اس سے بہت زیادہ احتیاط کی ضرورت ہوگی، حتیٰ کہ لا پرواہی و لاعلمی میں بھی ناپ تول میں کمی نہ ہو، بلکہ جھگڑا ہوا تولنا چاہئے اس سے برکت ہوتی ہے۔

حضرت عکرمہ سے روایت ہے کہ حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں جب آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم مدینہ تشریف لائے تو مدینہ والے ناپ تول میں بخل سے کام لیتے تھے۔ پس اللہ پاک نے یہ آیت (ویل للمطففين) نازل فرمائی پس اس کے بعد وہ اچھی طرح تول و ناپ کرتے تھے تجارت کے دوران تولنے میں کمی زیادتی ایک عظیم جرم ہے جس میں سستی کرنے سے سخت عذاب آسکتا ہے اس لئے اس گناہ سے فوراً اپنے آپ کو بچانا چاہئے۔ اور ناپ تول میں ڈنڈی مارنا ایک طرح کا دھوکہ ہے ہی۔

ت. فروخت میں آسانی و نرمی کرنا

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا بے شک اللہ تعالیٰ خرید میں آسانی کرنے اور فروخت میں آسانی کرنے اور فیصلہ میں آسانی کرنے میں آسانی کرنے کو پسند فرماتے ہیں۔ ایک حدیث میں نرمی کے متعلق فرمایا گیا: ان الله رفيق يحب الرفق یعنی اللہ پاک نرمی کرنے والے ہیں اور نرمی کو پسند کرتے ہیں۔

تفصیل سے یہ احادیث تاجر کی صفات میں گذر چکی ہیں یہاں صرف اشارہ کرنا مقصود ہے کہ انسان کو فروخت کے موقع پر کیسے نرمی و آسانی کرنی چاہئے مثلاً:

- گاہکوں کے ساتھ بیچنے میں آسانی۔
- اسی طرح تجارت و فروخت سے متعلق فیصلہ کرنے میں لوگوں کے ساتھ آسانی کا معاملہ۔
- اگر گاہک غریب ہے اور پوری قیمت دینے کا متحمل نہیں تو قیمت میں اس کے ساتھ رعایت کر کے آسانی۔
- صرف رعایت ہی نہیں بلکہ کم قیمت پر اس کو مطلوبہ شے دے دی جائے۔
- اگر خریدار نے آپ سے ادھار خریدا اور وہ غریب آدمی مقروض یا مجبور ہے تو اس سے قیمت کے مطالبہ میں نرمی و آسانی، قرض داروں کو قرض ادا کرنے کے لئے مہلت دینا بڑے ثواب کا کام ہے اور خود قرآن مجید نے اس کی ہدایت کی ہے، چنانچہ ارشاد ربانی ہے فنظرة الی میسرۃ یعنی اگر قرض دار تنگدست ہو تو اس قدر مہلت دو کہ وہ فراخ دست ہو جائے۔
- بلکہ بہت مجبوری کی صورت میں قیمت ہی معاف کر کے نرمی و آسانی کے علاوہ صدقہ کرنے کا اجر بھی حاصل کیا جاسکتا ہے، چنانچہ فراخ دست ہونے تک آسانی دینے کے حکم کے بعد اللہ تعالیٰ فرماتے ہیں وان تصدقوا خیر لکم یعنی اور تم دیندار کو وہ دین و قرض صدقہ کر دو یہ تمہارے لئے اس آسانی کرنے سے بہتر ہے۔

الغرض مندرجہ بالا حدیث میں اللہ پاک تجارت کے موقع پر نرمی کو پسند کرنے والے ہیں جس سے معلوم ہوا کہ انسان کو نرمی اور آسانی کو اختیار کرنا چاہئے۔ اور ایک حدیث میں نرمی کی وجہ سے جنت میں داخلے کا واقعہ مذکور ہے۔

ث. صدقہ کر کے کاروبار کو پاک کرنا

ایک روایت میں ہے کہ رسول اللہ علیہ وسلم نے فرمایا [یا معشر التجار ان الشیطان والاثم یحضران البیع فشبوا بیعکم بالصدقۃ] اے تاجر و شیطان اور گناہ کے خیالات فروخت کے وقت حاضر ہوتے ہیں تو اپنی فروخت کو صدقے سے ملا (کر پاک کر) لیا کرو۔ یہ حدیث تفصیل سے مسلمان تاجر کی صفات میں گذر چکی ہے یہاں صرف ادھر متوجہ کرنا مقصود تھا کہ اپنا سودا بیچنے اور گاہک کو خریداری پر آمادہ کرنے کے لئے بہت سے دوکاندار قسمیں بھی کھاتے ہیں اور اس کے

علاوہ اور بھی ایسی باتیں کرتے ہیں جو اللہ کے نزدیک لغو و لایعنی اور ناپسندیدہ ہوتی ہیں اس لئے رسول اللہ ﷺ نے اس ارشاد میں ہدایت فرمائی کہ اس کے کفارہ کے طور پر تاجر لوگ صدقہ (یعنی فی سبیل اللہ غریاء اور مساکین وغیرہ کی خدمت و اعانت) کو اپنے کاروبار میں شامل کر لیں یہ ان شاء اللہ مال کی اس بیماری کا علاج بھی ہو گا جو کاروباری لوگوں سے ناپسندیدہ باتیں اور غلط کام کراتی ہے۔

(معارف الحدیث، ص ۷۳۱، ج ۷)

ج. فروخت میں قسم سے بچنا

تاجر کی صفات میں ہم تفصیل سے قسم نہ کھانے کے نقصانات بیان کر آئے ہیں مختصر یہ ہے کہ فروخت میں جتنا بھی ممکن ہو قسم کھانے سے اجتناب کیا جائے چنانچہ حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ میں نے آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کو یہ فرماتے ہوئے سنا۔ وہ فرما رہے تھے۔ قسم سامان کے (فروخت ہو جانے) لئے نفع بخش ہے (لیکن) برکت کو ختم کرنے والی ہے، تجارت میں جھوٹی قسمیں کھانا اتنا منحوس ہے کہ اس کی وجہ سے مال میں بے برکتی پیدا ہو جاتی ہے اور جتنا بھی مال جمع ہو جائے اس میں بے برکتی شامل ہوتی ہے جس کی وجہ سے وہ انسان کے لئے کافی نہیں ہوتا۔ قرآن کریم کی آیات بھی اس بات پر دلالت کرتی ہے کہ قسمیں نہیں کھانی چاہیے۔

ح. کسی دوسرے کی فروخت مکمل ہونے سے قبل اپنی چیز بیچنے کی کوشش کرنے سے بچنا

اسلام میں دوسرے تاجروں کا مقابلہ کرنے کی تو گنجائش ہی نہیں بلکہ ان کی بیچنے کی کوششوں کا احترام کرنے کا حکم ہے، جب دوسرا بھائی فروخت کرنے کی کوشش کر رہا ہو تو اس دوران اپنی چیز بیچنے کی کوشش کو اسلام نے پسند نہیں کیا ہے چنانچہ حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم سے مروی ہے کہ انہوں نے فرمایا "تم میں سے کوئی بھی شخص اپنے بھائی کے معاملے پر معاملہ نہ کرے یہاں تک کہ وہ خرید لے یا چھوڑ دے" یعنی بازار میں ایک آدمی دوسرے آدمی کے ساتھ کسی چیز کے بیچنے کی بات چیت کر رہا ہے۔ اتنے میں تیسرا آدمی آجائے اور خریدنے والے سے کہے کہ اس کی بجائے مجھ سے خرید لو تو اس طرح کرنے سے منع فرمایا ہے ہاں جب ان کا معاملہ ختم ہو جائے اور خریدنے والے دوسرے بھائی سے خرید مکمل کر لے یا اس سے خریدنا ختم کرنے تو پھر تیسرا آدمی اسے بیچ سکتا ہے، اسلام نے ایک ہی

لائن کے تاجروں کو آپس میں ایک دوسرے کا احترام اور تعاون کرنے کی تعلیم دی ہے نہ کہ مقابلہ اور کھینچا تانی کی، اسلام کی تعلیمات پر عمل پیرا ہونے سے بازار میں کتنا اطمینان اور سکون ہو گا اور ان تاجروں کی تجارت کتنی ترقی کرے گی اس کا اندازہ تب ہی ہو گا جب ہم اس پر عمل کر کے دیکھیں گے، آج کل تاجر حضرات کی تمام توانائیاں اور کوششیں ایک دوسرے کے ساتھ تعاون کی بجائے ایک دوسرے کا مقابلہ کرنے پر لگ جاتی ہیں، جس سے دونوں کا ہی نقصان ہوتا ہے۔

خ. فروخت میں ایسے طریقوں سے بچنا جن سے معاشرہ گرائی کا شکار ہو

کوئی ایسا طریقہ اختیار کرنا کہ جس سے معاشرہ گرائی کا شکار ہو اسلام نے اس سے منع فرمایا ہے حتیٰ کہ کسی شہری کو کسی دیہاتی کا مال فروخت کرنے کی ممانعت ہے یعنی دیہاتی اپنا مال کسی دیہات سے شہر میں بیچنے کے لئے لا رہا ہے اس وقت کسی شہری کے لئے جائز نہیں کہ وہ جا کر اس سے کہے کہ میں تمہارا مال فروخت کر دوں گا۔ اس لئے وہ تمام ذرائع اور تمام راستے جن کے ذریعے معاشرے کو گرائی و نا انصافی کا شکار ہونا پڑے ان پر شرعی اعتبار سے پابندی عائد کی گئی ہے۔

(ماخوذ از اصلاحی خطبات۔ مولانا تقی عثمانی صاحب ص ۴۴-۵۴۔ ج ۳)

د. خریدار کی ضرورت کے وقت مال کو روکنے کی ممانعت

جب تاجر دوسروں کی خدمت و نفع رسائی کیلئے تجارت کرے گا تو وہ اپنے فائدے کیلئے مال کو روگے گا نہیں بلکہ وہ خریداروں کی ضرورت کے وقت اپنے مخازن کے دروازے ان کیلئے کھول دے گا وہ اس وقت مال کو چھپائے گا نہیں اسی وجہ سے حدیث میں ہے حضرت عبد اللہ بن فضلہ رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ میں نے آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم سے سنا وہ فرماتے ہیں کہ "ذخیرہ اندوزی تو گنہگار ہی کر سکتا ہے"۔ یعنی گنہگار تاجر کی علامت یہ ہے کہ وہ ذخیرہ اندوزی کرتا ہے۔

(یہ بات صرف تاجروں کے لئے ہے عام مسلمانوں کے لئے نہیں)

غرضیکہ اسلامی و شرعی تعلیمات اتنی عظیم ہیں کہ تجارت میں ان کی بجا آوری سے نہ صرف آخرت کا فائدہ ہوتا ہے بلکہ خریدار کا اعتماد اس کی محبت و عظمت نصیب ہو کر کاروبار کی ترقی و کامیابی ذریعہ بنتی ہے۔

ذ. فروخت کا وعدہ کرنا اور اسے نبھانا

عموماً تجارت میں وعدہ بیع کر لیا جاتا ہے یہ جانے بغیر کہ وعدہ بیع کا کیا حکم ہے؟ اور کیا اس کا پورا کرنا واجب بھی ہے؟ نیز اس وعدہ بیع کی وجہ سے بعد میں بیع پر مجبور کیا جاسکتا ہے یا نہیں؟ چنانچہ ضروری ہے کہ مسلمان تاجر کو وعدہ بیع کے مسائل اور احکام سے بھی آگاہ کر دیا جائے، لہذا وعدہ بیع کے مسائل درج ذیل ہیں:-

وعدہ بیع اور اس کے احکام

۱. گاہک نے دکاندار سے کہا کہ اگر فلاں قسم کا مال (چیز وغیرہ) آپ منگوادیں تو میں اتنی قیمت پر خریدنے کا وعدہ کرتا ہوں یا خریدوں گا اور اس کے دل میں وعدہ کرتے وقت یہ بد نیتی تھی کہ اس وعدہ کو پورا نہ کروں گا، اور اس سے یہ مال نہیں خریدوں گا۔ ایسی وعدہ خلافی کو احادیث مبارکہ میں نفاق، یا نفاق کی علامت کہا گیا ہے اور یہ وعدہ خلافی، دھوکہ اور حرام ہے۔

۲. بوقت وعدہ پورا کرنے کا دل میں ارادہ تھا لیکن بعد میں اتفاقاً کسی وجہ سے پورا نہ کر سکا اور وعدہ خلافی ہو گئی، ایسے وعدہ کا حکم یہ ہے کہ حنفیہ، شافعیہ اور حنابلہ کا مشہور مذہب یہ ہے کہ اس وعدہ کا پورا کرنا واجب نہیں، بلکہ مستحب ہے اور مکارم اخلاق میں سے ہے۔

(مسلمان تاجر ص ۲۶ بحوالہ: عمدۃ القاری ۱۲/۱۲، مرقاۃ ۴/۶۵۳، الاذکار للنووی صفحہ ۲۸۲، بحوالہ غیر سودی بینکاری صفحہ ۱۸)

الحاصل: اس صورت میں وعدہ خلافی کی وجہ سے اس کو منافق کہنا، بے زبان کہنا اور اسی طرح کے مختلف طعنوں سے اس کو ذلیل کرنا ہر گز ہر گز جائز نہیں۔

۳. پورا کرنے کی نیت سے وعدہ کرنے کے بعد کسی وجہ سے اب مال کی خریداری کو نقصان سمجھتا ہے، کیا دکاندار وعدے کی بنیاد پر گاہک کو خریداری پر مجبور کرنے یا اس سے کسی قسم کا تاوان لینے کا حق رکھتا ہے یا نہیں؟ تو اس کا جواب یہ ہے کہ اس صورت میں دکاندار کے لئے جائز نہیں کہ وہ گاہک کو خریداری پر مجبور کرے۔ حضرت حکیم الامت تھانوی قدس سرہ اس قسم کے وعدے سے متعلق ایک سوال کے جواب میں لکھتے ہیں: "اگر زید عمرو کو اور عمرو، زید کو بیع و شراء پر بنا بر وعدہ سابقہ مجبور نہ کرے تو جائز ہے اور اگر مجبوری کرے، ناجائز ہے۔"

(امداد الفتاویٰ ۳/۴۰)

۴. گاہک ایک مالدار یا دکاندار کے پاس گیا اور اس سے کہ مجھے فلاں قسم کی چیز مثلاً فریج وغیرہ خرید کر بیچ دو، اس مالدار دکاندار نے گاہک کو رقم دے کر خریداری کا وکیل بنادیا کہ تم خود پہلے میرے لئے خریدو تاکہ بعد میں تم اس مال میں کوئی نقص یا عیب نہ بتاؤ۔ پھر دوبارہ مجھ سے اپنے لئے خرید لو، گاہک نے خوشی سے یہ شرط قبول کر لی اور وعدہ بیچ کر لیا۔ اس صورت کا حکم یہ ہے کہ عیب نہ بتلانے کی شرط سے اس کا حق ساقط نہ ہو گا اگر گاہک کو اپنے لئے خریدتے وقت عیب اور نقص کا پتہ چل گیا تو گاہک کو شرعاً یہ حق حاصل ہے کہ اس عیب اور نقص کی وجہ سے مال نہ خریدے، مالدار دکاندار کے لئے جائز نہیں کہ اس کو خریداری پر مجبور کرے۔ چنانچہ حضرت حکیم الامت تھانوی قدس سرہ اس قسم کے ایک سوال کے جواب میں تحریر فرماتے ہیں "اس کہنے سے عمرو کا حق مال کو ناقص بتلانے کا وقت مراہمہ فیما بینہما زائل نہیں ہو عمرو کو مثل مشتری اجنبی کے تمام حقوق حاصل ہیں۔ البتہ زید کو یہ اختیار حاصل ہے کہ جس وقت عمرو اجیر اور وکیل ہونے کی حیثیت سے مال لایا ہے، اگر ناقص مال لانے سے منع کر دیا تھا تو ناقص ہونے کی صورت میں عمرو سے بوجہ مخالفت کرنے کے روپیہ لے لے مگر جب مال کو قبول کر لیا تو زید کو کوئی حق نہیں رہا مگر عمرو کو یہی حق حاصل ہے۔"

(مسلمان تاجر ص ۴۷، بحوالہ: امداد الفتاویٰ ۳/۴۱)

تنبیہ: اسلام کے نام پر بینک وجود میں آئے ہیں ان میں مسئلہ نمبر ۱۳ اور مسئلہ نمبر ۴ دونوں کے خلاف معاملات ہو رہے ہیں۔ لہذا ان بینکوں سے احتراز لازم ہے۔

۵. ایک شخص کو دکان کے لئے سرمائے کی ضرورت ہے، اس نے مالدار سے کہا کہ مجھے فلاں قسم کی اشیاء کی ضرورت ہے آپ خرید کر مجھے ادھار بیچ دو، اگر میں نے وقت پر ادھار ادا نہ کیا تو دکان میں جو مال پڑا ہوا ہو گا۔ اگر یہ ادھار وقت پر ادا نہیں ہوا تو پھر اس طریقے پر بیچ و شراء کر لیں گے تاکہ آپ کو ادھار سے نفع ملتا رہے، مال دار اس پر راضی ہوا اور باہم اس طریقے کا پر وعدہ ہو گیا۔ اس طرح وعدہ کرنا اور اس کا نبھانا اور دکاندار کو وعدہ کی بنیاد پر دوبارہ خریداری پر مجبور کرنا جائز اور حرام ہے البتہ بدوں

[Comment m13]: مسئلہ کی عبارت میں فرق ہے، کتاب مسلمان تاجر سے اصل عبارت دیکھ کر ٹھیک کرنی ہے۔

وعدہ اور جبر کے جائز ہے۔ حضرت حکیم الامت قدس سرہ ایسے ہی ایک سوال کے جواب میں رقمطراز ہیں
"اگر اس میں یہ شرط ٹھہری کہ پھر عمرو سے زید اس کو خریدے گا تو حرام ہے اور اگر یہ شرط نہ ٹھہری پھر
اگر آزادی سے جدید رائے خریدے جائز ہے۔"

(مسلمان تاجر ص ۴۸ بحوالہ: امداد الفتاویٰ ۳/۴۰)

۶. ایک شخص نے کسی ضرورت سے اپنے مکان یا دکان کے اندر پڑی ہوئی چیز دوسرے کو فروخت کی، بیع کے
تام ہونے کے بعد اس نے خریدار سے یہ وعدہ لیا کہ اگر فلاں مہینہ کی فلاں تاریخ تک میں نے یہ رقم آپ
کو واپس کر دی تو یہ مکان اور چیز اسی قیمت میں واپس دو گے، خریدار نے یہ وعدہ قبول کر لیا، تو اس وعدہ کو
دیانتہ (یعنی فیما بینہ و بین اللہ تعالیٰ) پورا کرنا واجب ہے، قضاء واجب نہیں (کمافی بیع الوفاء)۔

دوسری فصل: فروخت کے طریقے

اس میں شک نہیں ہے کہ خریدار کو اس بات سے باخبر کرنے کیلئے کہ تاجر کے پاس ان کی ضرورت کی اشیاء ہیں اور یہ تاجر ان کی خدمت کی نیت سے سامان فروخت کرنا چاہتا ہے، چنانچہ اس کے لئے کوشش و جہد و جہد کی ضرورت ہوتی ہے، اس کام کیلئے مندرجہ ذیل طریقے مناسب ہوتے ہیں:

۱. انفرادی میل جول کے ذریعے بالمشافہ فروخت

✓ ٹیلی فون کے ذریعہ فروخت

✓ خط و کتابت کے ذریعے فروخت

✓ برقی فروخت

واضح ہو کہ اسلام نے جان دار کی تصویر بنانے اور نغمہ و ساز کو استعمال کرنے کو منع کیا ہے آپ اپنی تسویق میں جان دار کی تصویر اور نغمہ و ساز کے بغیر اور اللہ تعالیٰ کا کوئی حکم توڑے بغیر ٹیلی ویژن اور اسی قبیل کے دیگر ذرائع کے ذریعے تسویق کر سکتے ہیں۔

۱. انفرادی میل جول کے ذریعے بالمشافہ فروخت

اول تو آپ کی طرز تجارت اور خدمت کرنے کی نیت و جذبے کا خریداروں پر اثر پڑے گا، آہستہ آہستہ آپ کی ساکھ و عزت خریداروں کے دلوں میں قائم ہونا شروع جائے گی، لیکن پھر بھی غیب کا علم تو اللہ تعالیٰ کی ذات کے علاوہ کسی اور کو نہیں ہے، لہذا مناسب یہ ہی ہو گا کہ آپ اپنے خریداروں تک اس کی اطلاع پہنچائیں، جس کے لئے سب سے مناسب طریقہ انفرادی میل جول و ملاقات کے ذریعے کیا جائے، انفرادی ملاقات ایک ایسا ذریعہ ہے کہ اس کے مخاطب پر بہت ہی اچھے اور بھرپور اثرات مرتب ہوتے ہیں، بالمشافہ بات چیت، آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر بات کرنا جس سے ایک دوسرے پر دل کے جذبات

و تعلق واحترام بھی اپنا اثر دکھاتا، یہی وجہ ہے کہ اللہ تعالیٰ نے انبیائے کرام کو اللہ تعالیٰ اپنے دین کی دعوت دینے کیلئے اسی طریقہ کو ذریعہ دعوت بنانے کی مشق کرائی، "وَقَالُوا مَا هَذَا الرَّسُولُ يَأْكُلُ الطَّعَامَ وَيَعْشَىٰ فِي الْأَسْوَاقِ" (الفرقان: ۷)

ترجمہ "اس شخص کو کیا ہے عام آدمیوں کی طرح سے کھانا کھاتا اور بازاروں میں پھرتا ہے"

"لَوْلَا أُنْزِلَ إِلَيْهِ مَلَكٌ فَيَكُونُ مَعَهُ نَذِيرًا" (الفرقان: ۷)

ترجمہ: "کہ اس کیلئے کوئی فرشتہ کیوں نہیں اتر جاتا جو اس کے ساتھ لوگوں کو ڈار یا کرے"

اپنی بات کرنے اور اپنا مقصد سمجھانے کیلئے اس سے اچھا کوئی طریقہ اور کوئی ذریعہ نہیں ہے، اس لئے انبیائے کرام علیم السلام کو یہی اختیار کرایا گیا، رسول اللہ ﷺ نے جب بادشاہوں کو دعوتی خطوط لکھے تو انہیں کسی کے ہاتھ یا کسی تجارتی قافلے کے ذریعہ یا اسی طرح کے اس زمانے کے مروجہ ذرائع ابلاغ و مواصلات کو اختیار کرنے کی ان والا ناموں کے ساتھ اپنا ایک صحابی ساتھ بھیجا جو اس خط کو پڑھ کر یا ان کے سوالات کے جوابات یا انہیں دعوت دے کر ان مراسلوں کی افادیت کے اضافہ کرنے کا ذریعہ بنتے تھے۔

بالمشافہ بات چیت کے آداب

- جس سے ملاقات کے لئے جانا ہو، جانے سے قبل اس کی صورت حال پوری طرح معلوم کر کے جائے۔
- کسی طرح سے کوئی مناسبت و تعارف قائم ہو جائے تو بہتر ہے۔
- یا موقع پر مناسبت قائم کرنے کی کوشش کی جائے۔
- ہدیہ لے جانا اور ہدیہ دینا بھی بڑا مفید عمل ہے۔
- جس سے بات کرنی ہو تو پہلے اس سے وقت لیا جائے۔
- جتنا وقت ملے اس کے اندر کام کو ختم کرنے کی کوشش کی جائے۔
- اللہ تعالیٰ کی بڑائی کو اپنے کام و بات کے دوران ضرور بیان کیا جائے۔
- اگر ہو سکے تو ایک ساتھی ساتھ ہو تاکہ جماعت کی شکل بنے، اکیلی بکری کو بھیڑ یا کھاجاتا ہے اور آدمی کا بھیڑ یا شیطان ہے۔

- جب روانہ ہونے لگیں تو دو رکعت نماز صلوٰۃ الحاجت ادا کر لی جائے، تاکہ اللہ تعالیٰ کی مدد شامل حال ہو۔
- جب اپنے مستقر سے روانہ ہوں تو مسنون دعاؤں کا اہتمام کریں
- دوسرا ساتھی اللہ کی طرف متوجہ رہے اور مسلسل ذکر کرتا رہے۔
- بات نرمی اور پیار و محبت سے کی جائے۔
- اس یقین سے بات کرے کہ اللہ تعالیٰ میری بات کا اثر اس کے دل میں ڈال رہا ہے۔
- دوسروں کی تحقیر و تحفیف نہ کی جائے۔
- بات چھوٹا بن کے کی جائے۔
- بات میں عاجزی و تواضع اختیار کی جائے۔
- خوش خلقی و خندہ پیشانی کو ہاتھ سے جانے دیا جائے۔
- اپنے سامان و مصنوعات کی اچھائی جو حقیقی ہوں، بیان کرے، البتہ غیر ضروری مدح سرائی اور اس کے فرضی اوصاف بیان نہ کرے۔
- اپنے حسن معاملہ کو بھی بتائے اور اس کو اپنے معاملے کے بارے میں مطمئن کرے۔
- اگر میزبان کسی بات یا آپ کے سامان و مصنوعات پر یا طرز معاملہ پر اعتراض کرے تو اس کے اعتراض کا شافی جواب دے، لیکن بات کو غیر ضروری بحث و مباحثے میں نہ جانے دے۔
- اس کے پاس جو چیزیں ہیں یا اسکے مالی یا معاشرتی حیثیت و مقام کی نفی نہ کرے۔
- کسی نہ کسی درجے میں کام و بات کو نتیجہ خیز بنانے کی کوشش کرے۔
- اس کی ظاہری و مادی و مقام کی حیثیت سے متاثر نہ ہو۔
- جب ملاقات سے فارغ ہو، تو اس ملاقات سے جو کام کرنے وجود میں آئیں، انہیں اسی وقت نوٹ کر لے، بعد میں بھول جانے کا اندیشہ ہوتا ہے۔

• کوشش کرے کہ سامان بیٹنگی یا نقد کی بنیاد پر فروخت کرے، تاکہ اس سامان کے خرید و بنانے میں دقت نہ ہو اور پیسوں و سرمائے کی کمی پابندی وقت کے ساتھ سامان مہیا کرنے میں عارض و رکاوٹ نہ بنے، نہ اس کو مہیا کرنے کے سلسلے میں سودی بینکوں سے سودی قرض لینے کی ضرورت پڑے۔

واضح ہو کہ اسلام نے نقد بیچنے کو پسند کیا ہے اور قرض و ادھار کی حوصلہ شکنی کی ہے، اور فقہ میں نقد بیچ کے معاملے کی ترتیب بھی یہی رکھی گئی ہے کہ پہلے مشتری (خریدار) پیسے دے پھر بائع (بیچنے والا) سامان دے۔

ہم اب ذرا تفصیل سے بات کرتے ہوئے، اس بات کو واضح کرتے ہیں کہ آپ کیسے معلوم کر سکتے ہیں کہ آپ کے خریدار کو کن اشیاء کی ضرورت ہے۔

آپ نے اپنے خریدار کی خدمت کرنی ہے لہذا کسی شخص کو کوئی چیز بیچنے سے پہلے آپ کو یہ بات سمجھنی چاہئے کہ انہیں کس چیز کی ضرورت ہے، جب ہی تو آپ ان کی ضرورت کی مصنوعات یا خدمات مہیا کر کے ان کے کام آسکیں گے۔ ایسا کرنے کے کچھ طریقے ہیں۔

قبل از ملاقات اپنی تیاری مکمل کریں

اپنے گاہک سے ملنے سے پہلے اس کے کاروبار کے متعلق آپ اچھی طرح معلومات حاصل کر لیں یہ جانیں کہ آپ کے گاہک کی تجارتی ضروریات کیا ہیں اور آپ اس کو کس احسن طریقے سے پورا کر سکتے ہیں۔ اس گاہک کے کاروبار میں کیا تبدیلیاں آرہی ہیں اور اس خریدار کے سب سے اہم معاملات کیا ہیں جہاں آپ اس کی مدد و معاونت کر سکتے ہیں۔ لیکن ہمیشہ ذہن میں رکھیں کہ آپ کی آپ کے خریدار سے براہ راست ملاقات اس کے کاروباری ضروریات و معاملات کے متعلق معلومات حاصل کرنے کا سب سے بہتر طریقہ ہے۔

گاہک سے بات کرتے ہوئے حاضر دماغی کا مظاہرہ کریں (مسلمان بڑا فطین و حاذق ہوتا ہے)

اپنے گاہک کے ساتھ ملاقات میں پہلے سے متعین کردہ خیالات کے ساتھ نہ جائیں کہ یہ چیزیں بیچنی ہیں اور اس طرح بیچنی ہیں، اگر آپ یہ معلوم کر لیں کہ کاروباری سودے کے کون سے پہلو خریدار کے لیے زیادہ اہم ہیں تو آپ مستقبل میں زیادہ لمبے عرصے تک اس گاہک کے ساتھ لین دین جاری رکھ سکیں گے۔ گاہک سے بات کرتے ہوئے حاضر دماغی کا مظاہرہ

کریں اور اس کی ہر بات کا احسن انداز سے جواب دینے کی کوشش کریں۔ جس کیلئے علمائے اسلام نے بہتر طریقے استعمال کئے ان کو مد نظر رکھنے سے بہت فائدہ اور آسانی ہو سکتی ہے، من جملہ ان کے یہ ہیں

اپنے گاہکوں کی تجارتی خدمت کرنے کیلئے کیسے برتاؤ سے ان کے دل کو جیتا جائے؟

انسانوں کی مختلف طبائع

اللہ تعالیٰ نے انسانوں کو مختلف مزاج و طبیعت کا بنایا ہے چنانچہ اللہ تعالیٰ قرآن کریم میں ارشاد فرماتے ہیں:

{وَلَوْ شَاءَ رَبُّكَ لَجَعَلَ النَّاسَ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلَا يَزَالُونَ مُخْتَلِفِينَ} [ہود: ۱۱۸]

ترجمہ: "اس اختلاف طبائع کا اثر انسان کے کردار و افعال پر پڑتا ہے، بشری طبعی اختلاف انسانوں کو مختلف قسموں میں تقسیم کر دیتا ہے،

ان میں کچھ متردد طبیعت کے ہوں گے اور کچھ خود دار قسم کے، کچھ مثبت طبیعت کے مالک اور کچھ محبت کرنے والے وغیرہ لہذا ہر ادارے کو یہ سمجھنا ہو گا کہ وہ اپنے مختلف قسم و طبائع کے گاہکوں اور خریداروں سے کیسے الگ الگ برتاؤ و رویہ استعمال کریں تاکہ کسی کی تجارتی خدمت سے محرومی نہ ہو۔

لوگوں کی صورت حال اور ان کی سطح کا لحاظ

لوگوں سے ان کی حیثیت کے مطابق بات کرنا اور اپنی بات پہنچانے میں ان کی حیثیت کو مد نظر رکھنا، حدیث شریف میں ہے کہ [عن عائشة رضي الله عنها] قالت: "أمرنا رسول الله صلى الله عليه وسلم أن ننزل الناس منازلهم" (رواه أبو داود بلفظ: ((أنزلوا الناس منازلهم)) وذكره النووي في رياض الصالحين جازماً به، وحسنه السخاوي في المقاصد) یعنی حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا روایت فرماتی ہیں کہ ہمیں رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے حکم دیا کہ ہم لوگوں کے ساتھ ان کے درجوں کے مطابق درجہ دیں، اور دوسری روایت میں ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ لوگوں کو ان کے منازل یعنی درجات و حیثیت کے اعتبار سے ان کو درجہ دو!۔

چونکہ ادارہ تمام قسم کے گاہکوں کی ضروریات کو احسن طریقے سے پوری کرنے کے جذبے سے سرشار ہے، اس بات پر ان کو قائل و مطمئن اور آمادہ کرنے کیلئے آپ کو دو اہم قدم اٹھانے ہوں گے:

۱۔ اس گاہک کی صفات و علامات سے اس کی شخصیت کا اندازہ کرنا۔

۲. کس مناسب رویے سے اس گاہک و خریدار کو متاثر کیا اور کیسے اس کی ضرورت کو مہارت کے ساتھ احسن

طریقے سے پورا کرنے پر اسے قائل کیا جاسکتا ہے۔

ہم سے اس وقت غلطی ہو جاتی ہے جب ہم یہ سمجھتے ہیں کہ لوگوں پر اثر انداز ہونے اور ان سے مخاطب ہونے کا واحد یہ ہی طریقہ مناسب ہے جسے ہم نے اختیار کیا ہوا ہے جبکہ کچھ لوگ یوں غلطی کرتے ہیں کہ وہ یہ خیال کرتے ہیں کہ دوسروں تک کسی مفہوم کو پہنچانے کیلئے سختی اور شدت بیان اور تمام دلائل کو اس کے سامنے جمع کر دینا ہی مناسب طریقہ ہے، اسی طریقے سے دل جمع ہو جاتے اور انسان مطمئن ہوتے ہیں۔

جبکہ حقیقت یہ ہے کہ انسان مختلف کروہوں، جماعتوں، ثقافتوں، وفاداریوں اور متفرق عادات و اطوار، تقالید اور عقلی سطح سے تعلق رکھتے ہیں، بات سمجھانے والا جب اس غلط فہمی میں ہو گا کہ وہ ان سب اعتبارات کو نظر انداز کر کے اپنے طریقے سے بات سمجھا کر وہ اپنے مقصد میں کامیاب ہو جائے گا تو ممکن نہیں ہے کہ وہ لوگوں کی فہم و فراست کی استعداد و عقلی سطح کے مختلف ہونے کی وجہ سے ان تک بات کو پہنچانے کیلئے ان کی عقلی فہم و فراست کے درجے کے برابر بات کرنی ہوگی۔

جس کے لئے وہ درست ترتیب پیش ہے جسے انسانیت کے معلم حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم نے خود بھی کیا اور ہمیں اس کی تعلیم دی، وہ یہ ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم اپنے انداز بیان کو لوگوں کی عقلوں کے اعتبار سے بدل کر اس سے ہم آہنگ کر لیتے تھے اور اپنے صحابہ کو بھی حکم فرمایا کرتے کہ لوگوں سے ان کی فہم و فراست کے درجے کے مطابق بات کیا کریں۔

مسلمان حکیم و حلیم اور عاقل ہوتا ہے اسے سامنے کے لوگوں کی عقلوں تک پہنچنے سے قبل ان کے دلوں تک پہنچنا ہوتا ہے، کیونکہ اگر انہوں نے اس سے محبت اختیار کی اور اس کی بات پر یقین کر لیا تو اس سے مطمئن ہو کر دل سے اس کی اطاعت و فرمانبرداری کرنے اور اس سے قائل ہونے لگیں گے، چنانچہ عقل مند آدمی دوسروں کی سمجھ کے مطابق معاملہ کرتا ہے نہ کہ اپنی سمجھ کے مطابق اور ان سے ان کی فہم و عقل سے بڑھ کر ان سے کام نہیں لیتا اور ان پر بوجھ اتنا ڈالتا ہے کہ جو ان کیلئے قابل برداشت ہو اور ان کی برداشت کا لحاظ کئے بغیر اپنی برداشت کے مطابق بوجھ ان پر نہیں ڈالتا، چنانچہ ابن عباس رضی اللہ عنہما نے فرمایا کہ اللہ تعالیٰ کے قول "وَلَكِنْ كُونُوا رَبَّيْنَ" (ال عمران: ۷۹) کا مطلب یہ ہے کہ "كونوا حلماً فقهاء" یعنی حلیم الطبع فقہاء اور سمجھنے والے بن جاؤ! اور امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں کہ ربانی اسے کہا جاتا ہے جو دوسروں کی تربیت کیلئے چھوٹی بات کو بڑی بات سے پہلے مد نظر رکھے چنانچہ دوسرے کی چھوٹی بات کو مد نظر رکھنے کا فائدہ یہ ہے کہ اس کی عقلی سطح کے ادراک ہونے سے اس کے مطابق اس سے بات کرنے کا اندازہ ہو جاتا ہے، جس کا لحاظ رکھنے سے وہ آپ کی بات سے متنفر نہیں ہوتا (چھوٹی بات سے مراد یہ ہے کہ جو بات واضح ہو اور بڑی بات سے مراد جزئیات اور باریک باتیں ہیں)۔

(فتح الباری ۱/۱۲۲)

مقصود یہ کہ دوسرے کی استعداد اور اس کی صورت حال کا اندازہ کئے بغیر بات دوسرے کو کہدینا بہتر نہیں بلکہ ان کی ذہنی سطح اور بات کو لینے اور قبول کرنے کی استعداد کا اندازہ کرنا ضروری ہے۔

چنانچہ حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا فرماتی ہیں کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ اے عائشہ اگر تمہاری قوم نئی اسلام میں داخل نہ ہوئی ہوتی تو میں کعبہ کو ڈھا کر اس کے دو دروازے کر دیتا، ایک دروازے سے لوگ کعبے میں داخل ہو کر دوسرے دروازے سے باہر آتے۔

(فتح الباری ۲۲۳/۱)

یعنی آپ اس کی استعداد سے پڑھ کر اس سے توقعات باندھ کر اس کو حرج اور مشکلات میں نہ ڈال دیں اس کا لحاظ رکھنا بہت ضروری ہے۔

امام مسلم نے حضرت ابن مسعود رضی اللہ عنہ کا قول نقل فرمایا ہے [ما أنت محدثا قوما حدیثا لا تبلغه عقولهم إلا كان لبعضهم فتنة] "دوسروں کو ایسی بات کہدو جو ان کی عقلی سطح تک نہ پہنچنے والی ہو یہ کام انہیں فتنہ میں ڈال دیگا۔"

حکمت و دانش مندی سے بات کرنا

لوگوں کے مختلف تجربات اور نفسیات فہم کا درجہ اور ماحول و ثقافت کے اثرات اور عقلی سطح کے مناسب بات کرنے میں حکمت اختیار کرنی ہوگی اگر ایسا نہ کیا گیا تو آپ کی بات اور اس کی صورت حال میں عدم توازن ہو جائے گا، امام غزالی رحمۃ اللہ علیہ اپنی احیاء میں فرماتے کہ کسی کی فہم و فراست سے بڑھ کر بات کرنے سے وہ متنفر ہو جاتا ہے اور اس کی عقل خبط ہو کر فائدہ کی بجائے نقصان ہونے کا اندیشہ ہے۔

(احیاء ۵۷/۱)

حکمت و دانش مندی والی بات کرنے کیلئے کئی باتوں کو ملحوظ رکھنا ہوگا، مثلاً:

اکتاہت و تنفر کے شکار ہونے سے حفاظت

غیر مناسب اسلوب و انداز بھی ایسے مخاطب کو کھونے کا موجب ہو سکتا ہے جس نے ہمارے کام آنا تھا اور جسے ہم نے اپنی ضرورت کی چیزیں لینے پر قائل کرنا تھا، لہذا بعض خریداروں کو دلائل اور براہین سے قائل کرنا مؤثر نہیں ہوگا، بلکہ اس سے وہ اکتاہت و تنفر کا شکار ہوگا اور آپ کی عظمت اس کے ہاتھ سے جاتی رہے گی۔ اسی وجہ سے کہا جاتا ہے کہ حکیم شخص "عمل و وقار اور ترغیب" سے قائل کر لیتا ہے اور سخت و زور دار اور ضرورت سے زیادہ بات کرنے والا سامع کو کھو بیٹھا ہے۔

غلطی اور سوچ کے انتشار سے حفاظت

اسی طرح غیر ضروری اور ضرورت سے زیادہ بات میں غلطیاں واقع ہونے اور دوسرے کی سوچ مرتکز ہونے کی بجائے غلط ملط بھی ہو سکتی ہیں اور وہ آپ کے مقصد کی بات کو بھول بھی سکتا ہے اور سنی سنائی اور غیر ضروری بات سے یہ نقصان بھی ہو گا کہ آپ جھوٹی بات بھی کر جائیں گے جس سے اس کے دل میں آپ کی عظمت کم ہوگی چنانچہ حدیث شریف میں ہے کہ آدمی کے جھوٹے بننے کیلئے یہ ہی کافی ہے کہ وہ ہر سنی ہوئی بات کو آگے نقل کر دے۔ اس حدیث کی تعلیق امام نووی رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں کہ اس حدیث میں اس بات پر ڈانٹ ہے اور تنبیہ کی گئی ہے کہ ہر سنی ہوئی بات نہیں کرنی ہے کیونکہ وہ جھوٹ ہو سکتی ہے۔

(شرح مسلم ۷۱/۵۸)

لوگوں کی مختلف اقسام

لوگوں کی مختلف اقسام ہوتی ہیں:

آ. عوام وغیر تعلیم یافتہ

ان سے بات کرنے کیلئے وسیع تجربہ اور فہم و فراست کی ضرورت ہوتی ہے، انہیں باریک اور دقیق باتوں اور فلسفیانہ افلاطونیوں سے سروکار نہیں ہوتا اور نہ وہ اسے سمجھنا چاہتے ہیں، ان کے سامنے باریک مسائل پر بحث نہیں کی جاسکتی، یہ متاثر کیلئے بڑے بڑے دلائل اور براہین کے ضرورت مند نہیں ہوتے بلکہ صرف متاثر کن باتوں، جذبات کو ابھارنے والے واقعات اور دل کو نرم کرنے والی ترغیبات اور دل چسپی سے لبریز قصوں سے قائل ہوتے ہیں، ان میں جذباتیت زیادہ ہوتی ہے۔

ب. علم و معرفت کے حامل تعلیم یافتہ

ان لوگوں کو تجزیے و نتائج اور دلائل سے قائل کیا جاسکتا ہے، ان سے بات کرتے وقت مدلل براہین و قاطع دلائل کو کام میں لایا جاسکتا ہے، ضروری نہیں ہے کہ جو عوام الناس کو قائل کر سکتا ہو وہ اسی طریقے سے انہیں بھی قائل کر سکے، یہ علمی لحاظ سے اپنے سے کم تر سے متاثر نہیں ہوتے۔

ت. مخصوص شعبوں کے علمی ماہرین

ہر علمی شعبے کی اپنی مصطلحات اور وسائل ہوتے ہیں یہ انہی سے متاثر ہوتے، ان کو متاثر کرنے کیلئے ان کا استعمال ہی مفید و پر اثر ہوتا ہے، جو ان کی اس خاصیت کو سمجھ لے گا وہی ان پر اثر انداز ہو سکے گا، البتہ ان میں مختلف شعبوں کیلئے مختلف

طریقوں کو اپنانا ہو گا اور قدرتی طور پر مختلف طبیعتوں کے حامل اور مختلف معاشروں سے تعلق رکھنے والے افراد سے اسی انداز کی بات ہی پر تاثیر ہوگی ان کو متاثر کرنے والوں کو اس بات کو مد نظر رکھنا ضروری ہے۔

ترغیب و شوق دلانے والی بات

بات کرنے والے کیلئے ضروری ہوتا ہے کہ وہ ایسے اسلوب و طریقے سے بات کرے جو مؤثر کن اور ترغیب سے لب ریز ہو اور سخت جملوں اور تیز عبارتوں کی بجائے میٹھے اور نرم انداز سے ایسے بات کرے جو دوسروں کے نفوس کے لئے پر اثر ہو چنانچہ صحیح حدیث میں رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کا فرمان ہے کہ "کوئی یہ نہ کہے کہ خبیث نفسی یعنی میرا دل خبیث یعنی برا ہو گیا ہے بلکہ یوں کہے کہ لقت نفسی یعنی میرا دل بوجھل ہو گیا ہے" اس حدیث شریف کی تعلیق میں ابن حجر رحمہ اللہ فرماتے ہیں کہ اس حدیث شریف سے معلوم ہوتا ہے کہ بات چیت میں ایک ہی معنی و مفہوم کیلئے برے اور سخت الفاظ سے بچنا اور اس سے بہتر الفاظ کو استعمال کرنا مستحب ہے۔

(فتح الباری ۱۰/۵۶۳)

لہذا خوبصورت الفاظ، جملوں و عبارات کو استعمال کرنا بات کرنے میں بہت ہی مفید ہتھیار ہے اور صحابہ کرام رضی اللہ عنہم اجمعین جملوں کو ایسے چھانٹا کرتے تھے جیسے کھجوروں میں سے اچھے اچھے دانوں کو چھانٹا جاتا ہے، لہذا لوگوں کو ان کی خرابیاں اور عیوب بتانا، انہیں برا و بھلا کہنا اور نقائص و عیوب کا ذکر کرنا ان آپ سے متفر کرنے کا موجب ہو گا اور وہ آپ سے قائل ہونے کی بجائے آپ کے مقابلے پر آجائیں گے۔

امام شاطبی فرماتے ہیں علماء و فقہائے امت نے شریعت مطہرہ کو مخالفین و موافقین سب تک پہنچانے اور طالبین کی عقول کو متاثر کرنے کیلئے آسان اور زود اثر اور ان کی فہم و فراست کے قریب تر بات کے استعمال کو ذریعہ بنایا ہے۔

(الموافقات ۱/۵۹)

نیز درج ذیل اصولوں کو بھی مد نظر رکھنا مفید ہو سکتا ہے:

خریدار کی باتیں غور سے سنیں

اس کا مطلب ہے کہ سوالات پوچھنے کے بعد تب تک خاموش رہیں جب تک کہ خریدار بات کا جواب مکمل طور پر نہیں دے دیتا۔ اور تب تک خریدار کے اعتراضات کا جواب نہ دیں جب تک کہ وہ بولنا ختم نہیں کرتا۔ آپ خریدار کو بولنے کا جتنا موقع دیں گے اتنا ہی آپ ان کی ضروریات کو بہتر سمجھ سکیں گے اس کی بات کو بیچ میں کاٹیں نہیں، کسی کی بات سنتے وقت اس کا یہ حق ہوتا ہے ان کی بات کو پوری توجہ و دھیان سے سنیں، جس کے نتیجے میں ایک بار جب آپ ان کی ضروریات جان جاتے ہیں تو پھر ان کی ضروریات کو بہتر طریقے سے پورا کر سکتے ہیں اور اگر آپ نے ایسا کر دیا تو آخر کار ان سے آپ کا رابطہ اور

تجارتی رشتہ مضبوط ہو گا اور جب آپ ان کی بات کو دھیان سے سنیں گے تو اس کے دل میں بھی آپ کے لئے عظمت آئے گی اور آپ ان کی ضرورت و بات کو زیادہ بہتر طریقے سے ذہن نشین کر سکیں گے۔

ایسے سوالات پوچھیں جس سے بات چیت آگے بڑھے

ایسے سوالات مت پوچھیں جو کہ صرف ”ہاں“، ”نہ“، ”یا“ پر ختم ہو جائیں۔ ایسے سوالات عموماً ”کیا ہے؟“، ”کتنے ہیں؟“، جیسے الفاظ پر مشتمل ہوتے ہیں۔ اس کی بجائے سوالات کا آغاز ”میری رہنمائی کریں، مجھے یہ بتا کر میری مدد کریں“ سے شروع ہونے چاہئیں کیونکہ یہ الفاظ دوسرے شخص کو کھل کر بولنے کا موقع بھی دیتے ہیں اور اس کے دل میں آپ کے لئے نرم گوشہ و ہمدردی بھی پیدا کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر ”مجھے بتائیے کہ فروخت کنندہ کو کو اپنی کارکردگی بہتر بنانے کے لیے کیا کرنا چاہیے؟“ کے نصیحت حاصل کرنے لہجے سے ان کے دل میں ہمدردی و خیر خواہی پیدا ہوگی۔ جواب میں بہت فرق ہو گا۔ آپ کا مقصد یہ ہے کہ آپ کا خریدار اپنے مسائل کے متعلق بات چیت کرے جن کو سننے کے بعد آپ ایسے طریقوں کے متعلق سوچ سکیں جن سے آپ اپنے کاروبار کے ذریعے ان کے مسائل حل کر کے تجارتی خدمت سرانجام دے سکیں۔

ان سوالات سے بچیں جو کہ ناپسندیدہ ماحول پیدا کریں

اس کی بجائے ایسے سوالات پوچھیں جن سے اہم معلومات حاصل ہو سکیں۔ اگر آپ خریدار سے پوچھیں کہ ”کیا میں آپ کو اس منصوبے سے متعلق کوئی پیشکش دے سکتا ہوں؟“ تو آپ کو ”ہاں“، ”نہ“، میں جواب مل جائے گا اور گفتگو کا اختتام ہو جائے گا۔ لیکن اگر آپ یہ مرحلہ یہ کہہ کر شروع کریں کہ ”آپ کاروباری پیشکش میں کیا کچھ دیکھنا چاہتے ہیں؟“ تو آپ کو بات چیت ختم ہونے کی بجائے بہت سی اہم معلومات ملیں گی، غرضیکہ آپ نے اپنے خریدار کی ضروریات کو احسن طریقے سے سمجھنا اور اس کا ادراک کرنا ہے اور پھر انہیں احسن طریقے سے پورا کر کے اس کی خدمت بجالانی ہے۔

اپنے خریدار اور متوقع گاہکوں کی تفصیلات کا بغور معائنہ کریں

اپنے خریدار کے متعلق مزید جاننے کے لئے لکھے ہوئے سوالات نامے یا ٹیلی فون کا استعمال کریں۔ اپنے موجودہ گاہکوں سے اپنی پروڈکٹ یا پیشہ ورانہ خدمات کے بارے میں بات چیت کریں اور پوچھیں کہ کیا وہ اس سے مطمئن ہیں۔ اس کے علاوہ آپ ایک سروے بنا سکتے ہیں جو کہ آپ کو آپ کے متوقع گاہک کی کاروباری ضروریات کے متعلق بتائے گا۔ جب

ایک خریدار یا پروسیکیٹ سوالات کے جواب دینے کی تکلیف اٹھاتا ہے تو اس کا مطلب ہے کہ آپ نے کچھ کامیابی حاصل کر لی ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ تھوڑی بہت معلومات دینے کا مطلب ہے کہ وہ آپ کی پروڈکٹ یا خدمات میں دلچسپی رکھتا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ اب آپ کے لئے ایک سنہری موقع ہے۔ اسلام ایسی عظیم تعلیمات مہیا کرتا ہے کہ جن کو تجارت میں استعمال کرنے سے نتائج زیادہ بہتر حاصل کیے جاسکتے ہیں۔

اظہار کی صلاحیتوں میں نکھار پیدا کریں

جب آپ کسی شخص کو بذات خود فروخت کی پیش کش دیتے ہیں تو آپ اپنے متوقع گاہک کو ایک ہی دفعہ بہت سے نکات پر متاثر کر سکتے ہیں۔ آپ کے الفاظ کا چناؤ، آپ کا عام رویہ اور آپ کا جوش و خروش، ان تمام چیزوں سے اندازہ ہوتا ہے کہ آپ متاثر کن اور قائل کر لینے والے فرد ہیں یا کمزور اور غیر متاثر کن شخصیت کے مالک ہیں۔ فروخت کی دو پیش کش کبھی بھی ایک جیسی نہیں ہو سکتیں۔ (اور نہ ہی ایک جیسی ہونی چاہئیں) لیکن تمام کامیاب پیش کش میں چند مشترکہ عناصر پائے جاتے ہیں۔ اپنی اگلی پیش کش سے بھرپور فائدہ اٹھانے کے لیے ان ہدایات پر غور کریں۔

پُر جوش رہیں

آپ اس وقت تک کسی کو قائل نہیں کر سکتے جب تک آپ اپنے آپ کو قائل نہ کر لیں۔ آپ جو کچھ پیش کش کر رہے ہیں پہلے اس پر مکمل یقین کر لیں اور پھر یہ یقین اپنے جوش و جذبہ سے دوسروں تک پہنچائیں۔ اس کا مطلب یہ نہیں کہ آپ اونچا اور تیز بولیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ جب آپ اپنے نکات واضح کر رہے ہوں اور جب آپ اپنے سوالات پوچھ رہے ہوں تو خوش مزاج رہیں اور ذہن کو تروتازہ رکھیں۔

پیش کش سادہ رکھیں

اپنے سامعین کو کاروباری اصطلاحات یا خوشنما الفاظ سے الجھانے کی کوشش نہ کریں اپنی مادری زبان میں بات کریں جس سے آپ کو بھی اظہار میں آسانی ہوگی اور لوگ بھی اس کو آسانی سے سمجھیں گے، لوگ اس زبان سے متاثر نہیں ہوتے جس کو وہ آسانی سے سمجھ نہیں سکتے۔ اس سے وہ پریشان، چڑچڑے اور تنگ پڑ جائیں گے۔ جو بات آپ کہنا چاہتے ہیں اسے واضح اور مختصر طور پر کہیں اور انہی الفاظ کے ساتھ بات کریں جو کہ آپ عام طور پر بولتے ہوئے استعمال کرتے ہیں۔

پیش کش کا معائنہ کرتے رہیں

یاد رہے کہ ایک موثر اور کامیاب پیش کش تعاملاتی ہوتی ہے۔ اپنی پیش کش کے دوران اپنے ابلاغ کے طریقے پر غور کرتے رہیں مثال کے طور پر "کیا اب تک کی باتیں سمجھ آگئی ہیں؟" اور "یہ نکات آپ کے لیے بہت اہم ہیں۔ کیا میں ٹھیک کہ رہا ہوں؟"

آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر بات کریں

جب آپ کسی کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر بات کرتے ہیں تو آپ اس کا اعتماد اور بھروسہ زیادہ جلدی حاصل کر لیتے ہیں۔ یاد رکھیں کہ پیش کش بات چیت کی طرح ہوتی ہے۔ کمرہ میں موجود ہر فرد سے آنکھوں کا رابطہ رکھیں اور اپنی توجہ صرف ایک یا دو افراد جو آپ کی نظر میں زیادہ اہم ہیں، پر ہی مرکوز نہ رکھیں۔ آپ کو یہ جاننے کی ضرورت نہیں کہ فیصلہ کس نے کرنا ہے یا فیصلہ کرنے کے عمل میں کون اہم کردار ادا کر سکتا ہے۔ اور اپنی پیش کش میں اس طرح کسی ایک کو اجنبی بنانے سے آپ کو کبھی بھی فائدہ نہیں ہو سکتا۔

اپنے آپ کو سامعین کی حالت میں لائیں

اپنی پیش کش کو دلچسپ اور معلوماتی بنائیں اور جو وقت آپ اس پر صرف کر رہے ہیں اس کے لئے محتاط رہیں۔ اپنے آپ کو میز کے دوسری طرف موجود سامعین میں محسوس کریں اور اپنے آپ سے پوچھیں کہ "میں اب کیا سننا اور دیکھنا چاہتا ہوں؟" یاد رہے کہ آپ کے گاہکوں کو آپ میں یا آپ کی فروخت کردہ چیزوں میں کوئی دلچسپی نہیں ہوتی اس لئے آپ کا یہ فرض ہے کہ انہیں ان کے سوالات کے جوابات دے کر اپنی چیزوں میں متوجہ کریں مثال کے طور پر "پھر کیا؟" "اس چیز میں میرے لئے کیا رکھا ہے؟" اور "میں ان سے کیسے فائدہ اٹھا سکتا ہوں؟"۔

پیش کش کو بار بار دہرائیں

یہ خیال نہ کریں کہ آپ تیاری کے بغیر بہت زبردست پیش کش دے سکتے ہیں۔ اپنی پیش کش کا منصوبہ بہت احتیاط سے بنائیں اور اس کو دن میں کئی بار دہرائیں تاکہ آپ کی تکنیک میں نکھار پیدا ہو اور آپ کا اعتماد بڑھے۔ اپنے اوقات کا خیال رکھیں۔ اگر آپ سلائیڈز اور چارٹس استعمال کر رہے ہیں تو اس بات کا یقین کر لیں کہ وہ درست ترتیب میں ہیں۔ ان سوالات اور معاملات کا پیشگی اندازہ لگانے کی کوشش کریں جن کے متعلق آپ کا سٹمر پوچھ سکتا ہے اور ان کے جوابات تیار رکھیں۔

باوقار طریقے سے اختتام کریں

آپ اپنے خیال میں چاہے کامیاب ہوں یا نہ ہوں لیکن باوقار رہیں اور مزید گفت و شنید کے لیے دروازے کھلے رکھیں۔ ہمیشہ اپنے متوقع گاہکوں کا شکریہ ادا کرنے کے بعد اختتام کریں۔

بالمشافہ فروخت کی جماعت

اس میں ادارہ کا نمائندہ خود جا کر خریدار کو اپنی چیزیں بیچتا ہے اور جو بندہ یہ کام کرتا ہے اسے فروخت کنندہ کہتے ہیں۔

■ فروخت کی جماعت کیلئے افراد کا انتخاب

جس میں ہم بیچنے کے لیے اپنے بیچنے والے لوگوں کو منتخب کرتے ہیں۔ اس مرحلے میں ہم ان کے کام کا تعین کرتے ہیں اور تعین کرنے کے بعد نمائندوں کی چھانٹی کی جاتی ہے۔ اور آخر میں اپنے مطلوبہ نمائندہ منتخب کر لیتے ہیں۔

■ فروخت کنندگان کی تربیت

اس میں ہم اپنی بیچنے والے لوگوں کو اکٹھا کر کے ان کو تربیت دیتے ہیں۔ اس تربیت میں علاقہ کے بارے میں معلومات، مصنوعات کے بارے میں معلومات اور مصنوعات کو بیچنے کے مختلف طریقوں کے بارے میں تربیت دی جاتی ہے۔

■ فروخت کنندگان کے ساتھ معاوضہ اور انعام و اکرام کا تعین

اس میں ہم اپنے نمائندوں کو ان کی کارکردگی کے مطابق تنخواہ اور انعام کا تعین کرتے ہیں۔ کیونکہ ان کی تنخواہ ہی نمائندوں کو زیادہ کام کرنے پر اکساتی ہے۔ اس لئے اتنی تنخواہ ہونا ضروری ہے کہ نمائندہ ہمارے ادارے کے ساتھ وفادار رہے اور دل لگا کر کام کرے۔

■ فروخت کے کام کی نگرانی

جس میں نمائندوں کے کام کو ترتیب دینا اور ان کے اہداف متعین کرنا۔ چونکہ فروخت کا کام اہم ہوتا ہے ہم نے اپنے خریداروں کی ضرورتوں ان ہی کے ذریعے پورا کرنا ہے اس لحاظ سے فروخت کی جماعت کی نگرانی بھی ضروری ہے۔

واضح ہو کہ اسلام نے نگرانی کا طریقہ غیروں کے طریقے سے یک سر مختلف سکھایا ہے، اسلام دل میں اللہ تعالیٰ کا خوف اور خود احتسابی کا عمل سکھا کر نگرانی کی ترتیب کو یکسر بدل دیتا ہے جس کی تفصیل ہم پیچھے بیان کر آئے ہیں یہاں صرف اس کی طرف اشارہ کرنا تھا۔

■ فروخت کنندگان کے کام کا تجزیہ

اس میں نمائندوں کے کام کی جانچ پڑتال اور تجزیہ کیا جاتا ہے۔ ہم نمائندوں کے کام کیسینیا دپران کی حوصلہ افزائی کرتے اور انہیں انعام دیتے ہیں یا ان کی کوتاہی پر انہیں ترغیب و مذاکرہ کے ذریعے انہیں تندہی اور کام کو آگے بڑھانے کی طرف فکر مند کرتے ہیں۔

بالمشافہ فروخت کے مراحل

۱. متوقع صارف کی نشاندہی

اس میں نمائندہ ہونے والے صارف کی نشاندہی کرتا ہے۔ اور صارف کی ضرورت، اس کی آمدنی، اس کی پسندنا پسند، اس کی جگہ اور اسے ہونیوالے معاملے کا تجزیہ کرتا ہے۔

۲. صارف تک رسائی سے ماقبل

جس میں نمائندہ ہونے والے صارف کے بارے میں جتنی ہو سکتا ہے معلومات حاصل کر لیتا ہے اس سے ملنے سے پہلے اس میں یا تو وہ اس کو فون کرتا ہے اور اس سے شناسائی حاصل کرتا ہے یا خود جا کر اس ملتا ہے یا اس کو کوئی خط لکھتا ہے مگر اس مرحلے میں وہ چیز کے متعلق کوئی بات نہیں کرتا بس صرف اپنا تعلق بنانے کی کوشش کرتا ہے۔

۳. صارف تک رسائی

اس مرحلے میں نمائندہ صارف سے پہلی بار ملتا ہے اس سے سلام دعا کرتا ہے اور ملنے کے وقت نمائندہ اگر ہو سکے تو صارف کے لیے کوئی چیز بطور تحفہ لے جائے اچھے انداز اور سلیقہ سے بات کرے اور نرم لہجہ اختیار کرے۔

۴. مصنوعات کا مظاہرہ

اس میں نمائندہ صارف کو چیز کے بارے میں ساری معلومات دیتا ہے اور اسکے فائدے بتاتا ہے۔ اور اسے باخبر کرتا ہے کہ یہ چیز صارف کی فلاں اہم ضرورت کو پورا کر سکتی ہے، یہ اس کی مدد معاونت اور اس کی اس سلسلے خدمت کرنا چاہتا ہے۔

۵. اعتراضات و خدشات کو دور کرنا

اس مرحلے میں نمائندہ صارف کے سوالات کا جواب دیتا ہے اور اسکے خدشات کو دور کرتا ہے۔ ہر نمائندہ کو سوالات کا جوابات دینے کا گر آنا چاہیے جس کے لیے اسے خاص تربیت کی ضرورت ہوتی ہے جو ادارہ اسے دیتا ہے۔

۶. فروخت کے عمل کی تکمیل

اس مرحلے میں نمائندہ صارف سے چیز کا طلب نامہ لیتا اور پورا کرتا ہے۔ اس مرحلے میں اپنے اس خدمت کے معاملے کو مکمل کرتے وقت وہ مختلف طریقے استعمال کر سکتا ہے۔ جیسے اپنی چیز کے بارے میں رائے معلوم کرے یا آئندہ پھر خریدنے کا کہے۔ یا اس کا اطمینان معلوم کرے وغیرہ۔

۷. پیچھا کرنا

آخری مرحلے میں نمائندہ چیز کے استعمال کے بعد صارف سے اپنی چیز کے متعلق اسکے اطمینان کا معلوم کرتا ہے تاکہ وہ دوبارہ اس کو اس کے اطمینان کے مطابق چیزیں فروخت کر کے اس خدمت کر سکے۔

عالمی یا مقامی منڈیوں (ایگزسٹیشن) میں شرکت

تجارتی میلوں کی موثر منصوبہ بندی

تجارتی میلوں ٹھیلوں، تقریبات، عام میلوں اور دوسری نمائشوں سے آپ کو فروخت کا ایسا منفرد موقع ملتا ہے جو کہ آپ کو نئے کاروباری مواقع پیدا کرنے، مال مہیا کرنے والے لوگوں کو تلاش کرنے، کاروباری مقابلہ کو دیکھنے۔ تعلقات بڑھانے اور شہرت حاصل کرنے میں مدد کر سکتا ہے۔ مختصر یہ کہ آپ ایک تجارتی میلے سے وہ سب کچھ حاصل کر سکتے ہیں جو کہ آپ ہفتوں اور یا پھر مہینوں گھر میں رہ کر حاصل نہیں کر سکتے حتیٰ کہ اس سے آپ کی رقم بھی بچ سکتی ہے۔ تجارتی نمائشوں کی صنعت کے تحقیقی ادارے کے مطابق تجارتی میلے میں پیدا شدہ ایک تجارتی موقع کو ایک فروخت میں بدلنے کے لیے منڈی کے

مقابلے میں ۶۲ فیصد کم لاگت آتی ہے۔ لیکن مندرجہ بالا ساری چیزوں کو حاصل کرنے کے لئے آپ کو احتیاط سے منصوبہ بنانا چاہئے۔

اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ صحیح میلے کا انتخاب کریں، واضح مقاصد کا تعین کریں، موثر طریقے سے چیزوں کی نمائش کریں اور اپنی موجودگی کو فروغ دیں۔ تجارتی میلے پر جانے سے پہلے یہ سب کچھ مکمل ہونا چاہیے! اپنے تجارتی میلے کے تجربے سے زیادہ سے زیادہ فوائد حاصل کرنے کے لیے درج ذیل موضوعات کا مطالعہ مفید ہوگا۔

- صحیح تجارتی میلے کو چننا
- واضح مقاصد کا تعین کرنا
- چیزوں کی موثر نمائش کرنا
- اپنی موجودگی کو فروغ دینا
- گاہکوں سے بعد میں رابطوں کا منصوبہ بنانا

صحیح تجارتی میلے کو چننا

سالانہ طور پر منعقد ہونے والے ہزاروں تجارتی میلوں میں سے ایک ایسے میلے کو چننا مشکل ہو سکتا ہے جو کہ آپ کی رقم اور وقت کی سرمایہ کاری کا ہر ممکن حد تک فائدہ دے۔

ایسے تجارتی میلے تلاش کریں جو کہ آپ کی چیزوں یا خدمات کے لئے موزوں ہیں۔ اسکے لئے مندرجہ ذیل اقدامات

کریں

اپنے گاہکوں سے مدد لیں۔

اپنے گاہکوں سے پوچھیں کہ انہوں نے کون کون سے تجارتی میلوں میں شرکت کی ہے کیونکہ جو تجارتی میلے ان کی ضروریات کو پورا کرتے ہیں ان میں دوسرے متوقع گاہک بھی شرکت کریں گے۔ آپ اپنی طرح دوسرے تاجروں سے بھی پوچھ سکتے ہیں کہ انہیں کون سے میلے زیادہ مفید نظر آئے۔

شرکت سے پہلے میلے کو چیک کریں

کسی تجارتی میلے کو جانچنے کا سب سے اچھا طریقہ یہ ہے کہ پہلے اسے دیکھا جائے۔ میلے میں بطور تاجر شرکت کرنے سے پہلے اس میں ایک عام شخص کی طرح شرکت کریں۔ یہ جانیں کہ کیا شو جاندار اور پر جوش ہے کہ نہیں؟ آیا کہ میلے میں آنے والے لوگ متوقع گاہک ہیں کہ نہیں؟ نمائش میں آنے والے دوسرے کاروباری لوگ کون کون سے ہیں اور اس ماحول میں آپ کی پروڈکٹ یا خدمات کا کیا معیار ہے؟ لوگوں سے گفت و شنید کریں اور اپنی آنکھیں کھول کر رکھیں۔

تجارتی میلے کا احتیاط سے جائزہ لیں

جب آپ کسی تجارتی میلے کے امکانات کی فہرست بنائیں تو یہ جاننے کے لئے کہ یہ نمائش آپ کے مقاصد کے لئے ٹھیک ہے یا نہیں، اپنے آپ سے مندرجہ ذیل سوالات پوچھیں۔

- کیا یہ میلہ اتنا بڑا ہے کہ متوقع گاہکوں اور صنعت کاروں کو اپنی طرف متوجہ کر سکے؟ کیا یہ آپ کے گاہکوں (آیا کہ وہ مقامی ہیں، علاقائی ہیں، قومی ہیں یا پھر عالمی ہیں) کو متوجہ کرنے کے لئے جغرافیائی لحاظ سے مناسب جگہ پر ہے؟
- یہ میلہ اس وقت ہو رہا ہے جب آپ اپنے نئے گاہکوں کے لئے خدمات مہیا کر سکتے ہیں اور بعد میں ان سے رابطے کر سکتے ہیں؟
- کیا تجارتی میلے کو فروغ دینے والے لوگ قابل بھروسہ ہیں اور کیا اس انتظامیہ نے پہلے بھی کامیاب میلوں کا انعقاد کیا ہے؟

تجارتی میلے کی بکنگ کے لیے آخری وقت تک انتظار نہیں کرنا چاہئے

کچھ مشہور تجارتی میلوں کی بکنگ جلدی ہو جاتی ہے۔ اگر آپ زیادہ دیر تک انتظار کریں گے تو پھر آپ اپنے آپ کو انتظار کرنے والے لوگوں کی فہرست میں پائیں گے۔ مزید یہ کہ، جتنی جلدی آپ تجارتی میلے کے لئے دستخط کریں گے، آپ کے پاس اپنے سٹال کے لیے اچھی جگہ تلاش کرنے کے اتنے ہی زیادہ مواقع ہوں گے۔

واضح مقاصد کا تعین کریں

جو وقت، رقم اور توانائیاں آپ ایک تجارتی میلے میں اپنی نمائش پر صرف کرتے ہیں اس سے زیادہ سے زیادہ حاصل کرنے کے لئے یہ اہم ہے کہ آپ یہ فیصلہ کریں کہ آپ کا وہاں پر جانے اور رہنے کا کیا مقصد ہے اور آپ ایسے مقاصد کا تعین کریں جن کو ناپا بھی جاسکے۔ ہر وہ کام جو کہ آپ تجارتی میلے سے پہلے □ میلے کے دوران یا میلے کے بعد کرتے ہیں اس کو جانچنا چاہئے کہ کیا وہ کام ان مقاصد تک پہنچنے میں مدد ثابت ہو رہا ہے یا نہیں۔

تجارتی میلوں کے ممکنہ مقاصد

مندرجہ ذیل وجوہات سے کاروباری ادارے تجارتی میلوں پر نمائش کرتے ہیں۔ ان میں سے کئی آپ کے مقاصد میں شامل ہو سکتے ہیں یا دوسرے مقاصد بھی ہو سکتے ہیں جو کہ آپ کے چھوٹے کاروبار کے لئے اہم ہوں۔

- فروخت کی فرمائشیں لینا۔
- تاجروں کے متعلق تحقیق کرنا۔
- رجحانات کا اندازہ لگانا۔
- مستقبل کی فروخت کے لئے مواقع پیدا کرنا۔
- اپنی گاہکوں کی فہرست میں بڑے ناموں کا اضافہ کرنا۔
- بہتر یا سستے مہیا کنندگان (سپلائر) تلاش کرنا۔
- موجودہ گاہکوں کے ساتھ اچھے تعلقات بنانا۔
- اخبارات میں جگہ حاصل کرنا۔
- نئی چیزوں کے لئے جوش و خروش پیدا کرنا۔
- اپنی متعلقہ صنعت میں اپنی کمپنی کے وجود کو نمایاں کرنا۔

اپنے سٹال میں مناسب اور اچھا عملہ رکھنا۔

آپ کا عملہ خوش اخلاق، اچھا تربیت یافتہ، ملنسار اور متعلقہ شعبے کا علم رکھنے والا ہو۔ انہیں آپ کے مقاصد کا اور ان مقاصد تک پہنچنے کے لئے ان کے کردار کا پتا ہونا چاہئے۔ اگر آپ کے پاس ملازم نہیں ہیں تو پھر اپنے رشتہ داروں، دوستوں یا جزوقتی کام کرنے والوں کی خدمات حاصل کریں۔

اپنے کاروباری پیغام پر توجہ مرکوز کریں

صرف ان دو یا تین اہم خیالات پر کام کریں جن کو آپ تجارتی میلے میں پھیلانا چاہتے ہیں اور اس پیغام کو ہر صورت پھیلانے کے لیے اپنی اور اپنے عملے کی تربیت کریں۔ اپنی گرافکس، تجارتی میلے سے پہلے دکھائے جانے والی پروموشن، مطبوعات اور تجارتی میلے کی ڈائریکٹری کے اشتہارات جیسی تمام چیزوں کو اپنے کاروباری پیغام کے لحاظ سے بنائیں۔

میزانیہ بنائیں

جب ایک دفعہ آپ یہ جان لیں کہ آپ کون سے تجارتی میلے میں جارہے ہیں اور آپ کے مقاصد کیا ہیں تو ایک میزانیہ بنالیں۔ بغیر میزانیہ کے، ہو سکتا ہے کہ لاگتیں فوراً ہی قابو سے باہر ہو جائیں اور آپ کے بہترین منصوبوں کو تباہ کر دیں۔ ایک ٹوکہ تو یہ ہے کہ آپ کی جگہ کی لاگت کو آپ کے کل میزانیہ کا تقریباً چوتھائی حصہ ہونا چاہئے۔ اس لیے جب آپ کو کرایہ کی جگہ کے لئے ادا کی جانے والی رقم کا اندازہ ہو جائے تو اپنے اخراجات کا اندازہ لگانے کے لیے اس رقم کو چار سے ضرب دیں۔ اس میں آپ کی ذاتی لاگتیں شامل نہیں ہیں۔

چیزوں کی موثر طریقے سے نمائش کرنا

تجارتی میلے میں آپ کی کامیابی کا انحصار آپ کے سٹال کی جگہ اور اس کی سجاوٹ اور ترتیب پر بھی ہے۔ مندرجہ ذیل چیزوں کو اپنی مدد کے لئے استعمال کریں۔

زیادہ آمدورفت والی جگہ کا انتخاب کریں

اپنی جگہ چننے سے پہلے ایک بار نمائش کی جگہ کا معائنہ کر لیں۔ کسی بھی تجارتی میلے میں کچھ خاص جگہوں پر پیدل چلنے والوں کی آمدورفت بہت زیادہ ہوتی ہے۔ ایسی جگہیں تلاش کریں جو کہ داخلی راستوں، کھانے پینے کی جگہوں، آرام کرنے کے لیے مخصوص کمروں، سیمینار کے کمروں یا پھر نمائش کرنے والے بڑے اداروں کے نزدیک ہوں۔ نمائش کے آخری حصہ یا سامان اتارنے چڑھانے والی جگہوں، رکاوٹی جگہوں یا کم آمدورفت والی جگہوں سے دور رہیں۔

ایک سٹال میں شراکت داری کرنا

نئے نمائش کرنے والوں کو اکثر سب سے گھٹیا جگہ ملتی ہے۔ اس کا ایک حل یہ ہے کہ آپ کسی کاروباری دوست کے ساتھ جو کہ اسی طرح کے بزنس سے تعلق رکھتا ہو، اچھی جگہ پر موجود سٹال میں شراکت داری کر لیں۔ اپنے فروخت کے نمائندوں سے بات چیت کریں یا پھر پہلے سے قائم شدہ کسی نمائش کار کے ساتھ جس کی چیزیں یا خدمات آپ کی چیزوں سے ملتی جلتی ہوں، کے ساتھ سودا کرنے کی کوشش کریں۔

لوگوں کی حسیات کو جگائیں

اس بات کا یقین کر لیں کہ وہ لوگ جو کہ آپ کے سٹال کی طرف آرہے ہیں وہ آپ کی چیزوں یا خدمات کا تجربہ کر سکیں۔ انہیں اپنی چیزوں کو چھونے دیں، دیکھنے دیں، محسوس کرنے دیں، سننے دیں یا پھر چکھنے دیں۔ مثلاً اگر آپ کشیدہ کاری والے سرہانے بیچ رہے ہیں تو انکو مناسب طریقے سے لگا کے دکھائیں اور کچھ سرہانے نمونے کے طور پر رکھیں جن کو خریدنے والے چھو سکیں۔ اگر آپ نے سافٹ ویئر کا ایک نیا پیکیج بنایا ہے تو آپ کے پاس ایک سے زیادہ کمپیوٹر ٹرمینل ہونے چاہئیں تاکہ حاضرین اس پیکیج کو استعمال کر سکیں۔

اپنے سٹال کو سادہ رکھیں

اپنے سٹال میں بہت زیادہ تصاویر استعمال نہ کریں۔ ایک بڑی تصویر کا جو کہ کافی دور سے دیکھی جاسکتی ہو بہت سی چھوٹی چھوٹی تصویروں کی نسبت کافی بچھا تاثر ہوگا، خیال رہے کہ تصویر میں جاندار کی تصویر نہ ہو۔ ایک اکیلا دل بھانے والا کاروباری نعرہ جو کہ آپ کے کاروبار کے بارے میں بتاتا ہے لمبے چوڑے ٹیکسٹ کی نسبت زیادہ بہتر ہے۔

شہرت کے لیے کیے جانے والے کام

شہرت کے لیے کیے جانے والے کام اور مفت دی جانے والی چیزیں بھی آپ کے سٹال کی آمدورفت بڑھا سکتے ہیں۔ کوئی مقابلہ کر انیں۔ اونچی آواز میں پروڈکٹ کے متعلق بتائیں۔ تحفے کے طور پر ٹافیاں دیں۔ بس اس بات کا خیال رہے کہ شہرت کے لیے کیے جانے والے کام آپ کے کمپنی کے تاثر کو اور آپ کے کلائنٹس کے احساسات کو خراب نہ کریں۔

اپنی موجودگی کو فروغ دینا

اس بات کو یاد رکھیں کہ اگر تجارتی میلے میں موجود لوگ یہ نہیں جانتے کہ آپ بھی یہاں موجود ہیں تو تجارتی میلے کی بہترین منصوبہ بندی بھی بیکار ہو جائے گی۔ سی ای آئی آر اندازہ لگاتا ہے کہ تجارتی میلے دیکھنے والوں میں سے تقریباً تین چوتھائی لوگ میلے میں جانے سے پہلے ان چیزوں کے بارے میں جانتے ہیں جن کو وہ دیکھنا چاہتے ہیں۔ تجارتی میلے سے پہلے زبردست پروموشن آپ کے پرانے گاہکوں کو اور متوقع گاہکوں کو آپ کی نمائش کے متعلق بتائے گی۔ اس کے لیے مندرجہ ذیل گر کی باتیں آپ کی مدد کریں گی۔

ٹیلی فون کا استعمال

تجارتی میلے سے ایک ماہ یا ۶ ہفتے پہلے اپنے سب سے اچھے گاہکوں کو ٹیلی فون کرنا شروع کر دیں اور پراسپیکٹس سے ملاقات سیٹ کریں، بہت سے لوگ تجارتی میلے میں ایک خاص شیڈول کے ساتھ آتے ہیں اور تھوڑا سا اور یا پھر بالکل وقت دوسرے بوتھوں کے لئے نہیں رکھتے اس لئے یہ اہم ہے کہ آپ اس شیڈول تک پہنچیں جتنی جلدی کہ آپ پہنچ سکتے ہیں۔ اس بات کا یقین کر لیں کہ آپ نے اپنی ساری فون کی کوششیں شو کے ایک ہفتہ یا پھر اس سے پہلے مکمل کر لی ہیں۔

خطوط بھیجیں

تجارتی میلے کی انتظامیہ اکثر آپ کو آنے والوں کی ایک مینگ لسٹ دے دیگی۔ کوشش کریں ایک سادی مینگ کی جو کہ ایک یا دو بوتھ پر ڈراپ کرنے کے فوائد بتائے۔ اس بات کا یقین کر لیں کہ شو کے رابطے کی معلومات اور آپ کے بوتھ کا نمبر بھی اس میں شامل ہے۔

اخبار اور ذرائع ابلاغ (پریس) کا استعمال

پریس ریلیز کو ٹریڈ پبلی کیشنز اور مقامی پیپروں کے لئے جاری کریں جو کہ شو کو کر رہے ہوں گے۔ آپ کی نمائش کے متعلق باتیں ٹھوس معلومات پر مبنی ہونی چاہئیں۔ مثال کے طور پر کوئی خاص تفصیل یا نئی پروڈکٹ کا تعارف۔ اس کے علاوہ آپ بہت سی پریس کٹس بنانا چاہیں گے اور اس بات کا یقین کر لیں کہ اس کو پریس روم سے ڈراپ کریں تاکہ رپورٹرز اس کو تلاش کر سکیں۔

وعدے پورے رکھیں

اس بات کو یاد رکھیں کہ اپنے ہر وعدہ کو پورا کیا ہے جو کہ آپ کرتے ہیں شروع کے دوران شو سے پہلے زیادہ تعداد میں بروشرز اور پروڈکٹ سٹیشن اپنے ہاتھ میں رکھیں تاکہ آپ گزارشات کو پورا کر سکیں۔

تجارتی میلے میں اشیاء کیسے بیچی جائیں؟

سنٹر فار ایگزینیٹ انڈسٹری کی تحقیق کے مطابق تجارتی میلوں میں آنے والے زیادہ تر لوگوں کے پاس اگلے ۱۲ مہینوں کے دوران ہونے والی خریداری کے منصوبوں کے متعلق کاروباری فیصلے کرنے کے اختیارات ہوتے ہیں یا وہ خریداری کے ان منصوبوں پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ اس لیے اس طرح کے مواقع ضائع مت کریں۔ ان ہدایتی تدابیر پر عمل کریں تاکہ آپ کا عملہ موثر فروخت کرنے کے لئے تیار رہے۔

فروخت میں لا پرواہی و بے رخی کے رویے سے اجتناب کریں

تجارتی میلوں میں "ہاڈ سیل" جیسے طریقوں کی ضرورت پڑتی ہے۔ جب حاضرین آپ کے سٹال میں اشتیاق ظاہر کریں تو فوراً ان تک پہنچیں اور انہیں اپنی پیداوار یا خدمات کے متعلق مزید معلومات حاصل کرنے کی دعوت دیں۔ لوگوں کو انتظار مت کرائیں۔ تجارتی میلے میں توجہ حاصل کرنے کا وقت بہت کم ہوتا ہے اور اگر لوگوں کو ۶۰ سیکنڈ یا اس سے کم وقت میں آپ کی توجہ نہیں ملے گی تو وہ آپ کے سٹال سے آگے چلے جائیں گے۔

گاہکوں کو اپنی طرف متوجہ کریں

جس طریقے سے آپ آنے والے لوگوں کو اپنے سٹال میں خوش آمدید کہتے ہیں اس سے آپ کی پیشہ ورانہ سوچ اور لوگوں کی مدد کرنے میں آمادگی کا اظہار ہوتا ہے۔ کیا میں آپ کی مدد کر سکتا ہوں؟ "یا" تجارتی میلہ کیسا لگا؟ "جیسے ابتدائی کلمات سے اجتناب کریں۔ اس کی بجائے ایسے براہ راست سوالات کریں جو آنے والوں کو اپنی طرف متوجہ کر لیں اور جن سے آپ اپنی مصنوعات یا خدمات میں ان کی دلچسپی کا معیار دیکھ سکیں۔ "میں آپ کو اپنے اس نئے حرارتی نظام کے متعلق کیا معلومات دے سکتا ہوں؟" یا "ہیلو آپ کو اس سٹال میں کیا چیز چاہیے؟

اپنے اخلاق و اطوار پر نظر رکھیں

سٹال میں کچھ رویے برے محسوس ہوتے ہیں اور ان سے یوں معلوم ہوتا ہے جیسے آپ اپنے کسٹمرز میں دلچسپی نہیں لے رہے۔ نیچے مت بیٹھیں۔ سٹال میں کھانے پینے اور سگریٹ نوشی سے اجتناب کریں۔ اپنے سٹال کو خالی مت چھوڑیں۔ اپنے کسٹمرز پر توجہ دینے کی بجائے اپنے ساتھیوں سے بات چیت میں وقت ضائع مت کریں۔

متوقع خریداروں کا جلدی سے اندازہ لگالیں

کسی بھی نئے فرد سے ملتے وقت سب سے پہلے اس فرد کے بارے میں جانیں کہ وہ کون ہے (خریدار ہے، فیصلہ کرنے کے اختیارات رکھتا ہے، سپلائر ہے یا کوئی حریف ہے وغیرہ وغیرہ) اور وہ کہاں سے آیا ہے۔ اس طرح آپ کسی ایسے فرد پر اپنا زیادہ وقت ضائع نہیں کریں گے جو کہ آپ کی پروڈکٹ یا سروس خریدنا نہیں چاہتا یا وہ اس علاقہ میں رہتا ہے جہاں آپ کی سروس دستیاب نہیں۔ آپ کچھ اہم سوالات پوچھ کر، ان کے شناختی کارڈوں کو دیکھ کر یا کاروباری کارڈ جس پر ان کا ذاتی پتہ اور عہدہ موجود ہو، لے کر یہ معلومات حاصل کر سکتے ہیں۔

خریداروں سے بہت سے سوالات پوچھیں

متوقع خریداروں سے ایسے سوالات پوچھ کر اپنی طرف متوجہ کریں جن کا ہاں یا نہ میں جواب نہیں دیا جاسکتا بلکہ تفصیل سے جواب دینا پڑتا ہے۔ اس سے آپ کو ان کی ضروریات اور دلچسپی کے بارے میں معلومات مل جائیں گی۔ اپنے جوابات میں یہ بات زیر غور رہے کہ آپ کی پروڈکٹ یا سروس ان کی ضروریات کو کسی حد تک پورا کرتی ہے۔ ۸۰/۲۰ کے کلیے پر عمل کریں یعنی ۸۰ فیصد وقت سنیں اور ۲۰ فیصد وقت بولیں۔ فروخت کا پہلے سے تیار شدہ لہجہ نہ اپنائیں کیونکہ اسے بار بار دہرانے سے آپ کا لہجہ جامد اور مشینی ہو جائے گا۔

تمام ضروری معلومات محفوظ رکھیں

متوقع خریدار کی تمام ضروری معلومات ایک کارڈ پر لکھ لیں۔ جس میں مندرجہ ذیل چیزیں شامل ہیں۔ اس شخص کا نام، عہدہ، پتہ، فون / فیکس نمبر، ای میل ایڈریس یہ تمام معلومات بزنس کارڈ سے مل سکتی ہیں (ضروریات / دلچسپی، میزانیہ اور

خریداری کا دورانیہ۔ جب تجارتی میلے کے بعد آپ دفتر میں واپس آئیں تو اس کارڈ کو اپنے کسٹمرز سے رابطے کے لیے استعمال کریں۔

سٹال کے بغیر تجارتی میلہ

آپ سٹال لگائے بغیر تجارتی میلہ کو اپنے کاروبار کے لئے کارآمد بنا سکتے ہیں۔ آپ تجارتی میلہ میں اپنے کاروبار کی نمائش پر خرچ اور وقت لگائے بغیر چند دوسرے طریقوں سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ ایسے چند طریقے مندرجہ ذیل ہیں:-

(۱) مقرر بن جائیں

اکثر بڑے تجارتی میلوں میں جامع سیمینار منعقد کئے جاتے ہیں۔ اس مقصد کیلئے آپ کے پاس اپنے کاروبار کے متعلق دستاویزی معلومات کے بارے میں کتابچوں اور کاروباری کارڈز کا ہونا ضروری ہے تاکہ ان کی مدد سے سامعین بعد میں آپ کے ساتھ رابطہ کر سکیں۔ تقریر کرنے کے بعد لوگوں کے سوالات کے جواب دینے کے لئے وہیں موجود رہیں۔

(۲) نجی ملاقاتیں

تجارتی میلے کا سب سے بڑا فائدہ آپ کے ممکنہ خریداروں کو ایک جگہ پر اکٹھا کرنا ہے۔ آپ ایک سٹال خریدنے کی بجائے اپنے بہترین اور ممکنہ گاہکوں سے مختلف ملاقاتوں کے لئے بھی انتظام کر سکتے ہیں۔ یہ ملاقاتیں نمائشی ہال، قریبی ہوٹل یا ہوٹل میں آپ کے سویٹ کے کسی مہمان نواز کمرے میں بھی کی جاسکتی ہیں۔ ایسی ملاقاتوں پر آپ کو حقیر سی لاگت برداشت کرنا ہوگی جو کہ آپ کے ہوٹل کے کرائے، کھانے پینے کے خرچے اور نقل و حمل کے اخراجات پر مشتمل ہوگی۔ مزید یہ کہ آپ کے گاہک نمائشی فلور کے ہنگاموں سے تھوڑی دیر کے لئے نکلنا سہاویں گے۔

(۳) کسی دوسرے کے سٹال پر اپنی مصنوعات یا خدمات کی نمائش کرنا

آپ کسی کاروباری دوست وغیرہ کے ساتھ ان کی مصنوعات کے ہمراہ اپنی مصنوعات کی نمائش بھی کر سکتے ہیں۔

(۴) تحقیق کریں

تحقیق کی خاطر تجارتی میلوں کا معائنہ بھی کیا جاسکتا ہے۔ اس سے آپ کو اپنے تاجروں کے متعلق جاننے، ان کی مصنوعات اور خدمات کی خرید و فروخت، منڈی اور قیمتوں کا تعین کرنے میں بھی مدد ملے گی۔ آپ کو اپنے حریفوں کی کوششوں سے ان کے گاہکوں کا رد عمل دیکھنے کا بھی موقع ملے گا۔ یا آپ اپنی مصنوعات کے تکمیلی بنانے والوں کے ساتھ مل کر ایسی پالیسیاں تشکیل دے سکتے ہیں جن سے دونوں فریقین کو فائدہ حاصل ہو۔ اس کے علاوہ تجارتی میلے سپلائرز، ڈسٹری بیوٹرز اور ان کے نمائندوں سے ملنے کا بہترین موقع فراہم کرتے ہیں۔

۲. خط و کتابت کے ذریعہ فروخت

اگرچہ اپنے متوقع گاہکوں تک پہنچنے کا بنیادی ذریعہ اب بھی ٹیلی فون ہے تاہم پھر بھی بعض اوقات آپ کو فروخت کے خطوط۔ لکھنا پڑیں گے۔ فروخت کا ایک موثر خط آپ کے فروخت کے پیغام کو مزید اچھا بنا سکتا ہے، اس سے آپ کے گاہکوں پر آپ کے کاروبار کا اچھا تاثر پڑتا ہے اور اس سے آپ کو فروخت میں کامیابی مل سکتی ہے۔ فروخت کے غیر موثر خطوط سے آپ کے متوقع گاہک آپ کی مصنوعات یا خدمات میں اشتیاق ختم ہو جائے گا اور آپ کا یہ کھانا بند بھی ہو سکتا ہے۔

خط لکھتے وقت مندرجہ ذیل باتیں ملحوظ خاطر رکھی جائیں تو مناسب ہو گا:

ا. خط لکھتے وقت شروع میں بسم اللہ الرحمن الرحیم لکھیں، رسول اللہ ﷺ نے باشاہوں کو خطوط لکھے تو ان کو بسم اللہ سے شروع کیا، تاہم اگر اس بات کا خطرہ ہو کہ اس خط کو کہیں کوڑے یا ٹوکری یا غلاظت وغیرہ میں نہ پھینک دیا جائے تو بسم لکھنے کی بجائے صرف زبان سے پڑھ لی جائے تو بھی کافی ہے۔

ب. سلام لکھ کر آگے اپنی بات لکھنا شروع کریں۔

ت. خط کے شروع میں مناسب القاب لکھیں، مثلاً مرسل الیہ درجے میں بڑا ہو تو آپ کی جگہ آں جناب، جناب عالی، جناب والا، حضرت عالی وغیرہ القاب لکھے جائیں۔

ث. شروع میں دعائیہ جملے لکھیں اور خیر سگالی کی بات کریں۔

ج. آخر میں بھی نیک تمنائیں اور دعائیں وغیرہ سے خط کو مزین کریں۔

ح. سلام کے بعد خط کو ختم کریں۔

فروخت کے خطوط تین طرح کے ہوتے ہیں:-

(ا) تعارفی خطوط

(ب) رابطے کے خطوط

(ت) کاروبار کے اظہار و پیش کرنے کے مواد اور اس کے سرورق کے خطوط

جیسا کہ نام سے ہی ظاہر ہے کہ تعارفی خطوط ایک متوقع گاہک سے تعارف کے لئے استعمال ہوتے ہیں اور انہیں یہ اطلاع دیتے ہیں کہ آپ کسی خاص دن اور وقت پر ان سے بات کریں گے۔ رابطے کے خطوط پچھلے روابط کے دوران اٹھائے گئے نکات کی یاد دہانی کراتے ہیں۔ پچھلے روابط، فون پر بات چیت یا بالمشافہ ملاقات بھی ہو سکتی ہے۔ سرورق کے خطوط عام طور پر ایک بڑی پیشکش کے حصے کے طور پر بھیجے جاتے ہیں اور قارئین کی توجہ اس طرف مبذول کراتے ہیں کہ اس پیکیج میں کیا مواد دیکھنا چاہئے۔

فروخت کے کامیاب خطوط لکھنے میں مدد کے لئے مندرجہ ذیل تجاویز کو مشعل راہ بنانا مفید ہو گا:

- اپنے گاہک کے بارے میں بات کریں نہ کہ اپنے بارے میں۔
- اپنے قارئین کو یاد کرائیں کہ آپ کون ہیں۔
- مضمون میں (بلٹس) گولیوں جیسے نشانات کا استعمال کریں۔
- خط کا اختتام کسی عمل کے ساتھ کریں۔
- اپنے خطوط کو مختصر رکھیں۔
- یہ ظاہر کریں کہ آپ نے مرسل الیہ کی کمپنی کی ضروریات سمجھ لی ہیں۔
- اعداد و شمار استعمال کریں۔
- اپنے خیالات پیش کریں۔
- خطوط بھیجنے سے پہلے کسی دوسرے سے انہیں پڑھوائیں اور کوشش کریں کہ غلطی کے امکانات نہ ہوں۔

اپنے گاہک کے متعلق لکھیں نہ کہ اپنے بارے میں

فروخت کے خطوط میں بدترین لفظ ”میں“ اور موثر ترین لفظ ”آپ“ ہوتا ہے۔ کبھی بھی خط کو ”میں“ کے لفظ سے شروع نہ کریں اور کوئی ایسا لفظ یا بات نہ لکھیں جس سے خود غرضی کی جھلک نظر آتی ہو اس سے قاری اگلا لفظ پڑھنے سے پہلے ہی آپ کا خط ردی کی ٹوکری میں ڈال دے گا۔ آپ کے اس سارے کام کا مقصد خریدار کو ”فوائد اور مراعات“ دینا ہے نہ کہ بیچنا

ہے۔ آپ کے قارئین کو آپ کی چیزوں اور خدمات کی خصوصیات میں کوئی دلچسپی نہیں ہوتی بلکہ ان کی دلچسپی اس بات میں ہوتی ہے کہ آپ کی چیزوں یا خدمات سے انہیں کیا فائدہ حاصل ہوں گے۔ مثلاً "(میں آپ کی خدمات کے نمائندوں کو گاہکوں کو مطمئن کرنے کی جدید ترین تکنیک سکھا سکتا ہوں) کو (آپ کے خدمات کے نمائندوں کو گاہکوں کو مطمئن کرنے کی جدید ترین تکنیک سکھانے سے آپ کے گاہکوں کی شکایات کا تناسب کم ہو جائے گا) سے بدل دیں، غرضیکہ آپ کی کسی بات سے حتیٰ کہ غیر ارادی طور پر خود غرضی اور مفاد پرستی کی بجائے خیر خواہی اور ہم نگیستی ہوئی نظر آئے۔

اپنے قارئین کو یاد کرائیں کہ آپ کون ہیں۔

اکثر صورتوں میں یہ ضروری ہے کہ اپنے خط کو اپنے مختصر تعارف سے شروع کیا جائے کہ آپ کون ہیں اور کیا کرتے ہیں؟ یہ تعارفی خط کے لئے بنیادی چیز ہے تاہم اگر آپ اس شخص سے پہلے ہی بات چیت کر چکے ہیں تو اپنے بارے میں تفصیلات بتانے سے دوبارہ رابطے کا احساس پیدا ہو گا۔

(بلٹس) گولیوں جیسے نشانات استعمال کریں

آپ کے خط کے مرکزی حصے میں دو تین اہم نکات ہونے چاہیں جن کو گولیوں والے نشانات لگا کر علیحدہ علیحدہ بیان کیا جانا چاہیے۔ قارئین گولیوں والے نشانات پسند کرتے ہیں کیونکہ اس سے خط پڑھنا آسان ہو جاتا ہے۔ خط لکھنے والے کی حیثیت سے یا فروخت کنندہ کی حیثیت سے آپ اپنے قارئین کو اہم نکات کی طرف متوجہ کر کے اپنے خط کو مفید بنا سکتے ہیں۔

خط کا اختتام کسی عمل کے ساتھ کریں۔

آپ اپنے خط سے کیا نتیجہ چاہتے ہیں؟ کیا آپ بالمشافہ ملاقات کرنا چاہتے ہیں؟ کیا آپ کسی گزشتہ ملاقات میں اٹھائے گئے نکات کے جوابات دینا چاہتے ہیں؟ کیا آپ اپنے متوقع گاہک کو مزید معلومات دینا چاہتے ہیں؟ کیا آپ معاہدے پر دستخط کرنا چاہتے ہیں؟ اپنے خط کا اختتام ایک مخصوص اور قابل شمار عمل کے ساتھ کریں۔ مثال کے طور پر: "میں ملاقات کا وقت طے کرنے کے لئے آپ کو منگل، ۱۸ نومبر، صبح ۱۰ بجے فون کروں گا" یا "مہربانی فرما کر منسلک معاہدے کو جمعہ، ۱۲ دسمبر تک واپس بھیج دیں" یا "اگر آپ کچھ سوالات پوچھنا چاہیں تو آپ مجھ سے رابطہ کر سکتے ہیں۔

اپنے خط کو مختصر رکھیں

شاز و نادر ہی کوئی فرد پہلے صفحے کے علاوہ آپ کے خط کے مزید صفحات پڑھے گا اس لئے اپنے خط کو ایک صفحے تک محدود رکھیں۔ بہت سے قارئین یہ جاننے کے لئے کہ خط کس طرف سے آیا ہے، فوراً ہی صفحے کے نچلے حصے میں دستخط وغیرہ دیکھتے ہیں۔ صرف ایک صفحے تک محدود رہنے سے آپ کو مختصر خط لکھنا پڑے گا کیونکہ ایک لمبا چوڑا خط، الجھا خط نہیں ہو سکتا۔

یہ ظاہر کریں کہ آپ نے ان کے ادارے کی ضروریات سمجھ لی ہیں۔

اگر آپ اس سے مطلع کریں کہ آپ نے اپنے گاہک کے ادارے کی ضروریات سمجھ لی ہیں تو آپ فوراً ان کا اعتماد حاصل کر لیں گے۔ جب آپ کسی بڑے گاہک تک پہنچنے کی کوشش کر رہے ہوں تو یہ نکتہ خاص طور پر اہم ہے۔ ان کا مارکہ □ ان کے کاروباری تاثر اور ان کی ضروریات کا اختصار سے ذکر کریں۔

اعداد و شمار استعمال کریں

اپنے دعووں کی تصدیق کے لیے اعداد و شمار استعمال کریں۔ جب آپ یہ واضح کرتے ہیں کہ آپ کی مصنوعات یا خدمات ان کے کاروبار کے کسی مسئلے کو حل کر سکتی ہیں، تو اس سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ آپ ان کے کاروباری مسائل کو سمجھتے ہیں اور آپ ان کی مدد و خدمت کرنا چاہتے ہیں، اس وجہ سے آپ کا متوقع گاہک اپنے ادارے میں آپ کی مصنوعات یا خدمات حاصل کرنے کی حمایت بھی کرے گا۔

اپنے خیالات پیش کریں۔

آپ کا فروخت کا خط اصل میں ایک مختصر پیشکش ہے اس لئے آپ کو یہ دکھانے کی ضرورت ہے کہ آپ اپنے گاہک کی ضرورتوں کے متعلق سوچ رہے ہیں۔ آپ اپنے خط میں اپنے بہترین خیالات درج کرنے سے یہ سوچ کر ہچکچا سکتے ہیں کہ متوقع گاہک آپ کے خیالات استعمال تو کرے گا لیکن ہو سکتا ہے کہ وہ کسی اور کمپنی کی خدمات حاصل کر لے۔ یہ سوچ غلط ہے۔ اپنے خط میں اپنے نظریات لکھنے سے آپ اپنے متوقع گاہک کو یہ احساس دلا رہے ہیں کہ وہ سودا ہونے سے پہلے ہی کچھ فوائد حاصل کر رہے ہیں اور آپ کی اشیاء یا خدمات سے ان کو مزید فائدہ ہو گا۔ سب سے زیادہ اہم بات یہ ہے کہ اس سے آپ کی تخلیقی

صلاحیتوں کا اظہار ہو گا اور اس بات کا بھی کہ اپنے گاہکوں کے بہترین مفادات آپ کے ذہن میں ہیں اور آپ ان کی خدمت سرانجام دینا چاہ رہے ہیں۔

خط بسم اللہ سے شروع کریں اور پھر ابتداء میں سلام لکھیں اور آخر میں مرسل الیہ کے ادارے کیلئے دعائیہ جملے لکھیں

خط شروع کریں تو السلام علیکم سے کریں اس سے دوسرے آپ کے بارے میں بڑا ہی اچھا اثر پڑتا ہے، اور خط ختم کرتے وقت اس کے ادارے کیلئے خلوص سے کامیابی و تجارت میں برکت کی دعا لکھیں، جب آپ دوسرے کو دعائیں گے تو وہ دعا آپ کے حق میں بھی قبول ہوگی اور اس کے دل آپ کے اس کے ادارے کے ساتھ مخلص ہونے کا یقین پختہ ہوگا۔

خطوط بھیجنے سے پہلے کسی دوسرے فرد سے انہیں پڑھوالیں۔

کسی بھی خط کو بھیجنے سے پہلے ایک دفعہ کسی دوسرے فرد سے پڑھوالینا چاہئے اس سے آپ کو یہ طے کرنے میں مدد ملے گی کہ کیا آپ کا خط واضح ہے اور کیا آپ کے اہم نکات نمایاں ہو رہے ہیں۔ اس کے علاوہ اس فرد کو تحریر (ٹائپنگ) کی غلطیاں نوٹ کرنے کو بھی کہیں کیونکہ آپ ٹائپنگ، غلط الفاظ یا غیر ذمہ دارانہ غلطیوں کی وجہ سے اپنے گاہکوں کو ضائع نہیں کرنا چاہتے۔

الغرض تجارتی و فروخت کے خط میں آپ نے اپنے اخلاص اور خریدار کی ہمدردی و خیر خواہی اور اس کی خدمت کرنے کے جذبے کو واضح کرنا ہے اور یہ تاثر نہیں دینا کہ آپ اس سے مفاد پرستی و خود غرضی سے پیش آرہے ہیں، مسلمان کبھی خود غرض و مفاد پرست نہیں ہوتا، بلکہ وہ دوسروں کا خیر خواہ و ہمدرد ہوتا ہے۔

۳. برقی تجارت (الیکٹرونک مارکیٹنگ)

برقی آلات کے ذریعہ یا برقی / جال پر تجارت (ای / آئی کامرس)

فی زمانہ دنیا کے اکثر ممالک میں برقی تجارت کا استعمال عام ہو چکا ہے اور یہ سلسلہ مسلسل قوت پکڑ رہا ہے اور موجودہ دور کی تجارت میں تعمیرات و تبدیلیوں کے حوالہ سے اسے ایک اہم مقام حاصل ہے اور توقعات سے زائد اس کا استعمال تیزی سے

پھیل رہا ہے، کیونکہ برقی تجارت کے آلات و اسباب میں نئی تبدیلیاں رونما ہو رہی ہیں اور ان آلات میں سب سے بڑا تجارتی ذریعہ "برقی جال" (انٹرنیٹ) ہے۔

تعریف

برقی تجارت سے مراد تجارت کے جدید برقی آلات کے ذریعہ شریعت کے دائرہ میں رہتے ہوئے ایک مال کا دوسرے مال سے تبادلہ کرنا ہے۔

واضح ہو کہ یہاں مالی معاملات سے مراد چاہے اموال کی خرید و فروخت کا معاملہ ہو یا خدمات کے حصول کا معاملہ ہو دونوں داخل ہیں اور جدید آلات سے مراد ٹیلی فون، ٹیلی فیکس، برقی جال (انٹرنیٹ)، برقی ڈاک (ای میل) مختصر پیغامات بذریعہ موبائل فون وغیرہ ہیں، اگرچہ برقی تجارت میں زیادہ تر استعمال برقی جال (انٹرنیٹ) کا ہی ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطین)

ارکان و شرائط

دیگر معاملات اور عقود کی طرح برقی تجارت کے لئے بھی کچھ شرائط و ارکان ہیں، جو درج ذیل ہیں:

۱. فریقین

▪ فریق اول

فریق اول سے مراد وہ فریق ہے جسے سامان کے متعلق معاملہ کرنے کی اجازت ہو، چاہے وہ اپنے لئے معاملہ کرے یا کسی کا وکیل و نمائندہ بن کر اس کی طرف سے معاملہ کر رہا ہو، اس کی ذمہ داری یعنی وہ اپنے متعین موقع (ویب سائٹ) پر سامان اور اس کی صفات و قیمت وغیرہ کے ساتھ خریداروں کے لئے پیش کرے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطین، بحوالہ فن منغلح / المبدع: ۴ / ۱۴ الزرقاء،

المدخل الفقہی ۱/۴۰۰)

▪ فریق ثانی

فریق ثانی سے مراد وہ فریق ہے جسے اس سامان کی ملکیت حاصل ہونی ہے، جو مختلف برقی مواقع (ویب سائٹوں) پر جا کر اپنے لئے سامان پسند کرتا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين، ص: ۴۱، بحوالہ رستم / شرح المجلیہ: ۷۴، الشرینی / مغنی المحتاج / ۱/ ۴۰۰)

۲. ایجاب و قبول کی صورتیں

چونکہ معاملات کی درستگی کے لئے رضامندی ایک بنیادی حیثیت رکھتی ہے اور رضامندی ایک مخفی چیز ہے، جس پر مطلع ہونا کسی حسی ذریعہ سے ہی ممکن ہوتا ہے، اس کے لئے شریعت نے ایجاب و قبول کے الفاظ کو رضامندی کے قائم مقام بنایا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين، ص: ۴۲، بحوالہ ابازہرۃ / المکیة ونظرية العقد: ۲۰۲)

چنانچہ برقی تجارت میں مندرجہ ذیل صورتیں ایجاب و قبول متصور ہوں گی:

۱. مالک کا اپنے موقع (ویب سائٹ) پر اپنے سامان کی قیمت، شرائط و کیفیت بیان کرنا یہ اس کی طرف سے ایجاب سمجھا جائیگا۔

۲. خریدار کا تجارتی برقی مواقع (ویب سائٹوں) میں تلاش اور کسی معین سامان کے بارے میں دریافت کرنا اور برقی مواقع (انٹرنیٹ) کے آئینہ پر درج شدہ سامان و خریداری کی فہرست سے باخبر ہونا، قیمت کے متعلق معلومات حاصل کرنا، اور قیمت کرانے کے لئے سودا بازی، نمونوں کے برقی کتابچہ کا حصول وغیرہ، اور اسی طرح کی ان تمام کاروائیوں میں حصہ لینا جن کے ذریعہ قیمت کی ادائیگی اور سامان کو وصول کرنے کا طریقہ، سامان کی ملکیت کو منتقل کرنے کے ساتھ ساتھ مخصوص نمونوں کا حصول اور ان کو منظور کرنا وغیرہ امور انجام پذیر ہوتے ہیں، ایسی تمام سرگرمیوں کو خریدار کی طرف سے قبول سمجھا جائے گا، جس کا عقد مکمل ہو گا۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين، ص: ۴۲)

۳. معاوضہ

اس سے مراد وہ شئی ہے جس پر عقد کا اثر مرتب ہو، یعنی قیمت اور اس کے مقابلہ میں خرید کردہ سامان یا خدمات وغیرہ، جس میں بیچنے والا قیمت کے بارے میں اور خریدار خرید کردہ مصنوعات پر قبضہ کرنے کے بعد قیمت ادا کرتا ہے۔ قیمت یعنی معاوضہ کی ادائیگی کی دو صورتیں:

۱. وصولی کے وقت ادائیگی: اس خریدار خرید کردہ مصنوعات پر قبضہ کرنے کے وقت قیمت ادا کرتا ہے۔
۲. برقی جال یا برقی آلات کے ذریعہ براہ راست ادائیگی: جو کہ کریڈٹ کارڈ یا برقی کرنسی کے ذریعہ ہوتی ہے، جس کی تفصیل ان شاء اللہ آگے آئیگی، جس پر عمل زیادہ تر خریدنے کے وقت ہوتا ہے، لہذا اگر دو مختلف ممالک میں موجود اشخاص کے درمیان کوئی برقی تجارت کا معاملہ طے پا جائے، تو وہاں رقم کی ادائیگی کی شکل کریڈٹ کارڈ یا برقی کرنسی یا اس سے مماثل صورت ہی ہوگی۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبدالرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطین ص: ۴۲)

برقی تجارت کی اقسام

عقد کنندگان کے لحاظ سے برقی تجارت کے معاملات کو دو قسموں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے:

۱. ایک کاروباری ادارہ کا دوسرے کاروباری ادارہ کو سامان فروخت کرنا

اس میں ایک ادارہ دوسرے کاروباری ادارے یا سپلائر یا بڑے خریدار کے درمیان باہمی معاملہ ہوتا ہے، جس میں ہر فریق دوسرے فریق کا قوی اور معتبر ذرائع سے تعارف حاصل کرتا ہے، جس سے باہمی تجارتی معاملات میں رکاوٹ پیدا ہونے کا امکان کافی کم ہو جاتا ہے، نیز اس کے لئے معلوماتی جال (انفارمیشن نیٹ ورک) کا سہارا بھی لیا جاتا ہے، تاکہ معاملات تک رسائی یا مصنوعات کی تسویق آسانی سے کر سکیں، جس کے لئے خریدار فریق کا سودا خریدنے کے لئے برقی جال پر ایک مخصوص موقع ہوتا ہے، اس کا رابطہ سپلائی کرنے والے فریق کے موقع (ویب سائٹ) سے ہوتا ہے، یہ تمام معاملات قابل اعتماد برقی خفیہ نشانی کے ذریعہ رازداری کے ساتھ انجام دیئے جاتے ہیں، کیونکہ اس میں تمام معاملات ذاتی تحفظ کے ذریعہ عقد میں

ہونے والی کسی سازش کو روکنا، عقد کی صحت کی یقین دہانی اور پیغامات کی ترسیل کے دوران کسی قسم کی گڑبڑ واقع نہ ہونے کی ضمانت دی جاتی ہے۔

۲. کاروباری ادارہ کا صارف کو سامان فروخت کرنا

اس صورت میں فروخت کنندہ اور صارف کے درمیان معاہدہ ہوتا ہے، جس میں خریدار سامان کے بارے میں تلاش، برقی مواقع میں درج کردہ برقی فہرست کی معلومات کا جائزہ، سامان کے بارے میں معلومات، اس کی کیفیت، شرائط، کوائف تجارتی علامتی نشان، مارکہ، تیار کنندہ کا ملک، قیمت، طریقہ استعمال و طریقہ ترسیل، قبضہ کرنے کا طریقہ، قیمت کی ادائیگی کی صورت، فروخت کنندہ کے بیان کردہ معلومات کو دوسرے برقی موقع کے ذریعہ موازنہ کرنا، ان تمام امور کا صارف جائزہ لیتا ہے۔

برقی تجارت کی اس قسم کا تجارت میں بہت بڑا حصہ ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۴۴)

برقی تجارت کی شرائط

عاقدين کی شرائط

عاقدين چاہے اپنے لئے عقد کر رہے ہوں، یا کسی کے وکیل و نمائندہ ہوں، ان کے لئے ضروری ہے کہ وہ مندرجہ ذیل شرائط کے حامل ہوں:

۱. اہلیت:

عاقدين میں سے ہر ایک کا تصرف شرعاً جائز ہو، یعنی وہ عاقل بالغ ہوں، اس کا مطلب یہ ہے کہ دیوانہ، نشہ والا اور ناسمجھ اور چھوٹے بچے کا عقد صحیح نہیں ہے، اگر یہ افراد برقی تجارت کا کوئی معاملہ کریں گے، تو شرعاً وہ عقد باطل ہوگا، اس لئے عاقدين پر ضروری ہے کہ وہ اہلیت کے مسئلہ میں خوب احتیاط سے کام لیں، کیونکہ کسی عقد کرنے والے کی ذاتی گفتگو و بیان میں جعل سازی کا شائبہ ہو سکتا ہے اور پھر اس کی تحقیق ممکن نہیں ہوتی۔

اس مشکل کے علاج کے لئے دو شکلیں ہیں:

۱. اعلانات و اشتہارات کا سہارا لینا۔

جو طرفین کے باہمی تعلق کو منظم کر سکے، نیز ان کی شخصیت کا تعارف ان کی قانونی اہلیت کو واضح کر سکے اور ایسی تصدیقات و شہادات جاری کی جائیں جو برقی جال کے ذریعے باہمی معاملات سے متعلقہ حقائق کو واضح کر سکے۔

۲. برقی باختیار ادارہ اور مالیاتی اداروں کو باہمی مربوط کرنے والے اداروں کے ذریعے معاملہ کرنا۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص: ۴۵، بحوالہ الکاسانی / البدائع الصنائع)

ب. باختیار ہونا

عاقدين خود اس شے کے مالک ہوں یا اصل مالک کے وکیل ہوں، جہاں تک فضولی (مالک کی اجازت کے بغیر عقد کرنے والے) کی بیچ کا تعلق ہے تو یہ بیچ اصل مالک کی اجازت پر موقوف ہوگی، اس بنا پر کسی نے مالک کی اجازت کے بغیر اس کی کوئی چیز برقی جال پر فروخت کے لئے پیش کر دی اور دوسرے نے خرید لی تو یہ عقد موقوف سمجھا جائے گا۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص: ۴۵، بحوالہ علوان / التعییر عن الارادة، ص: ۷)

ت. رضامندی

رضامندی تمام عقود میں ایک اساسی حیثیت رکھتی ہے، لہذا اگر کسی کو مجبور کیا گیا کہ وہ برقی جال پر پیش کردہ کوئی سودا خریدے تو تمام فقہاء کا اتفاق ہے کہ رضامندی کے بغیر عقد صحیح نہیں ہوگا، لہذا اس کا یہ معاملہ منعقد نہیں ہوگا، کیونکہ رضامندی نہیں پائی گئی۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص: ۴۵، بحوالہ الکاسانی / البدائع

الصنائع ۴/ ۳۴۰، وغیرہ)

ث. تعداد

عقد کرنے والے دو شخص ہوں، لہذا ایک ہی شخص کا عقد کرنا صحیح نہیں ہوگا، چاہے وہ اپنے لئے عقد کر رہا ہو یا کسی کا وکیل ہو، اسی طرح اگر کسی نے دوسرے کو اپنی گاڑی فروخت کرنے کا وکیل بنایا اور وکیل نے وہ گاڑی برقی جال پر

فروخت کے لئے پیش کردی اور پھر اس وکیل نے دوسرے مؤکل کے لئے گاڑی خرید لی تو یہ عقد صحیح نہیں ہوگا، کیونکہ جانبین سے وکیل بننے کی صورت میں عقد منعقد نہیں ہوتا۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطین، ص: ۴۵، ۴۶)

ایجاب و قبول کے مضمون والفاظ کے متعلق شرائط

۱. عقد کے تقاضے کا علم ہونا:

بایں طور کہ ایجاب و قبول میں سے ہر ایک کا عاقدین کی مراد پر دلالت کرنا واضح ہو، چاہے یہ علم سماع یعنی سننے کے ذریعے حاصل ہو، اگر جانبین میں رابطہ کا ذریعہ سماعی آلہ ہو، جیسے ٹیلی فون یا پڑھنے کے ذریعے یہ علم حاصل ہوا ہو، یا پیغام کا آلہ تحریری شکل میں ہو، جیسے برقی جال اور یہاں معنی پر دلالت کرنے کے لئے کوئی متعین لفظ ضروری نہیں ہے، کیونکہ معاملات میں اعتبار الفاظ کا نہیں ہوتا، بلکہ معنی و مقصود کا ہوتا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطین، ص: ۷۷، بحوالہ الموصلى / الاختیار ۲/ ۴)

۲. ایجاب و قبول میں باہمی موافقت:

کیونکہ عقد دو ارادوں کے باہمی موافق ہونے کا نام ہے، لہذا عاقدین میں سے ہر ایک کے ارادے کا دوسرے کے ارادے کے ساتھ ہم آہنگ ہونا ضروری ہے، تاکہ سودے اور اس کی قیمت میں مکمل مطابقت ہو جائے لہذا اگر بائع پانچ ہزار روپے قیمت لینا چاہتا ہے اور خریدار نے اس سے کم قیمت پر عقد قبول کیا تو یہ عقد منعقد نہیں ہوگا، کیونکہ قبول ایجاب کے موافق نہیں ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطین، ص: ۷۷، بحوالہ ابن الہمام، فتح القدیر ۶/ ۲۵۲)

۳. عقد کے الفاظ قطعی اور فوری نافذ العمل ہوں:

عقد کے الفاظ ایسے ہوں جس سے فوری عقد کرنے کا مفہوم سمجھ آ رہا ہو، بھاؤ تاؤ معلوم کرنے والے الفاظ نہ ہوں اور نہ وہ کسی خلاف عقد شرط پر معلق ہوں اور نہ زمانہ مستقبل کی طرف منسوب الفاظ ہوں، مثلاً یہ کہے کہ میں تمہیں یہ سامان اس شرط پر بیچتا ہوں کہ تم نے آگے فروخت نہیں کرنا، تو یہ شرط عقد کے تقاضے کے خلاف ہے، کیونکہ عقد

تقاضا کرتا ہے کہ خریدار اس شے کا مالک ہو گیا ہے اور اس میں تصرف کرنے میں آزاد ہے، اس طرح اگر یہ الفاظ کہے کہ یہ شے میں نے تمہیں کل آئندہ فروخت کر دی ہے تو اس سے بھی عقد مکمل نہیں ہوگا۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۴۷، بحوالہ النووی / المجموع ۹/ ۲۰۰)

۴. ایجاب و قبول کا باہمی متصل ہونا:

متصل ہونے کی درج ذیل صورتیں ہیں:

• ایجاب و قبول کے بیان میں کوئی فاصلہ نہ ہونا

ایجاب و قبول کے بیان میں کوئی فاصلہ نہ ہو، مثلاً ایجاب و قبول کے درمیان کوئی غیر متعلق بات چیت یا طویل سکوت وغیرہ وہ عمل حائل نہ ہو، جس سے معلوم ہو کہ عاقدین قبول کرنے سے اعراض کر رہے ہیں، کیونکہ درمیان میں فاصلہ آنے سے پتہ چلتا ہے کہ دونوں کے ارادوں میں باہمی موافقت نہیں ہے، مثلاً خریدار کا دوسرے سودے کے بارے میں بات چیت کرنا یہ ایجاب سے اعراض کرنے کے مترادف ہے، علامہ شامی رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں کہ ایجاب ان تمام امور سے باطل ہو جاتا ہے جو اعراض پر دلالت کرتے ہوں۔

(الاکترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين بحوالہ ابن عابدین / رد المختار ۴/ ۲۰۰)

• عقد کی مجلس کا ایک ہونا

مجلس عقد وہ اکٹھے ہونے کا ایک عمل ہے جو عقد کرنے کے لئے وجود میں آیا ہو، لہذا اگر ایجاب ایک مجلس میں ہو اور قبول دوسری مجلس میں ہو رہا ہو تو اس سے عقد منعقد نہیں ہوگا، لہذا مجلس عقد ایک حالت ہے جس میں عاقدین مشغول ہوتے ہیں حاضرین اور غائبین کی مجلس کا فرق ہے۔

✓ حاضرین کی مجلس عقد

حاضرین کی مجلس سے مراد عقد کا محل ہے تو جب تک عاقدین ایک مجلس میں ہوں اور ایجاب کے منافی کسی عمل میں مشغول نہ ہوتے ہوں تو عقد صحیح ہوگا، تاہم اگر مجلس بدل گئی تو عقد منعقد نہیں ہوگا، لہذا اگر بائع کی جانب سے کوئی ایسا عمل صادر ہو جو بیچنے کی رضامندی کی دلیل سمجھا جاتا ہو اور خریدار نے دوسری مجلس میں اس ایجاب کو قبول کیا

ہو، مثلاً اسے راستہ میں قبول کیا تو مجلس مختلف ہونے کی وجہ سے عقد منعقد نہیں ہوگا اور اس کے اس قبول کو مستقل ایجاب سمجھا جائے گا، جس کے لئے ضروری ہے کہ اسی ایجاب کی مجلس میں دوسری طرف سے قبول پایا جائے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين، ص: ۴۸، بحوالہ الکاسانی / بدائع الصنائع ج: ۴، ص: ۳۲۴، ابن رشد / بداية المجتهد، ج: ۲، ص: ۱۷۰)

✓ غیر موجود یا غائب متعاقبین کی مجلس عقد

مجلس عقد سے مراد وہ جگہ ہے جہاں دوسرے فریق کو پہلے فریق کا ایجاب پہنچے، صاحب ہدایہ رحمہ اللہ اس بارے میں فرماتے ہیں کہ "تحریری پیغام، بالمشافہ بات چیت کے حکم میں ہے، اسی طرح کسی کے ذریعہ پیغام پہنچانا بھی اسی قبیل سے ہے، لہذا اسی مجلس کا اعتبار کیا جائے گا جس میں خط یا پیغام پہنچا ہے۔"

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين، بحوالہ ہدایہ ج: ۳، ص: ۲۴)

کیونکہ فریق ثانی اس مجلس سے غائب ہے جس مجلس میں ایجاب صادر ہوا ہے، تو ضروری ہے کہ اس تک ایجاب پہنچے، لہذا اگر کسی شخص نے دوسرے کی طرف یہ پیغام دے کر بھیجا کہ وہ اسے اپنا گھر فروخت کر رہا ہے اور اس کی اتنی قیمت ہے، جب خریدار کو اس کا پیغام پہنچا اور اس نے اس ایجاب کو قبول کر لیا تو عقد صحیح ہو گیا، کیونکہ خریدار کا اس پیغام کو پڑھنا یا قاصد کی بات کو سننا یہ ارسال کنندہ کی طرف سے ایجاب ہے، تو جب خریدار نے اس ایجاب کو قبول کر لیا تو گویا ایک ہی مجلس میں ایجاب و قبول صادر ہوتے ہیں اور یہی مجلس ایجاب کے پہنچنے کا محل ہے۔

اس اعتبار سے برقی تجارت کی مجلس پر غور کیا جائے تو اس کے بارے میں کہا جاسکتا ہے کہ جو مجلس برقی پیغام کے ذریعہ وجود میں آتی ہے یہ غائبین کی مجلس کے حکم میں ہے، اس لئے برقی پیغام یا برقی ڈاک کو ایجاب کنندہ کے پیغام پہنچانے کا ایک آلہ شمار کیا جاتا ہے، بس اتنا فرق ہے کہ پیغام رسانی کی یہ صورت دیگر آلات پیغام رسانی کی نسبت کہیں تیز ہے۔

لہذا مجلس عقد یہاں وہ مجلس ہوگی جس میں ایجاب کنندہ کا پیغام پہنچا ہے اور اس پیغام کا پڑھنا اس کی تفصیل پر مطلع ہونا وغیرہ یہ امور پائے جائیں، تو جب اس مجلس میں قبول پایا گیا تو عقد وجود پذیر ہو جائے گا اور اگر اعراض کی وجہ سے وہ مجلس ختم ہو گئی تو ایجاب باطل ہو گیا۔

چنانچہ برقی مواقع (ویب سائٹوں) کے ذریعہ معاملہ کرنے میں مجلس عقد کا حکم اس موقع (ویب سائٹ) پر درج شدہ فروخت ہونے والے سامان کی قیمت درج کرنا نیز دیگر پیش کشوں کو ایجاب تصور کیا جائے گا۔

چنانچہ جب عقد کنندہ ان تفصیل پر مطلع ہونے کے بعد انہیں قبول کر لے تو یہاں ایجاب پہنچنے کے محل کو ہی مجلس عقد شمار کیا جائے گا۔

یہ امر بھی قابل ذکر ہے کہ غائبین کا عقد اس صورت میں صحیح ہوگا، جہاں قبضہ کرنا مشروط نہ ہو، لہذا بیع صرف (سونے چاندی کی خرید و فروخت) برقی تجارت کے ذریعہ کرنا صحیح نہیں ہوگا، کیونکہ اس میں ضروری ہے کہ فریقین اسی مجلس میں قبضہ بھی کریں، مجلس میں قیمت کی ادائیگی کی شرط بھی لازمی ہے جو برقی تجارت کی صورت میں معدوم ہوگی۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطین)

محل کی شرائط

جس محل یا چیز کے بارے میں عقد ہو رہا ہو اس میں درج ذیل شرائط کا پایا جانا ضروری ہے:

۱. وہ شے بذات خود قیمت رکھتی ہو

فروخت ہونے والی چیز کا بذات خود قیمت والی ہونے پر علماء کا اجماع ہے، مال مقوم (چیز کا قیمت والا ہونا) اس سے مقصود ہر وہ شے ہے جو ملکیت میں آسکے اور اس کو اختیار و آزادی کے ساتھ کام میں لایا جاسکے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطین ص: ۵۰، بحوالہ الکاسانی / بدائع الصنائع ۳/ ۳۳۰، ابن عبد البر / الکافی ص: ۳۲۷)

اسی بناء پر اس مباح مال کی تجارت جائز نہیں ہوگی جو ابھی ملکیت میں نہیں آیا ہے، مثلاً اس پیٹرول کی خرید و فروخت کرنا جو ابھی کنوؤں میں ہی ہے، اور کسی شخص کی ملکیت میں نہیں آیا ہے۔

۲. وہ شے شرعاً قابل انتفاع ہو

اس شے سے نفع اٹھانے کو شریعت مطہرہ نے مباح قرار دیا ہو اور جس چیز میں سرے سے کوئی نفع ہی نہیں ہے اس کا بیچنا جائز نہیں ہے، جیسے کیڑے مکوڑے اور حشرات وغیرہ اور دوسری حرام اشیاء کی تجارت بھی حرام ہے، مثلاً خنزیر،

شراب، فحش فلموں کی ریل، سی ڈیز اور گانوں کی ریل وغیرہ ان اشیاء کے منافع حرام ہیں ان کی تجارت جائز نہیں ہے۔ چنانچہ اسی بنا پر مثلاً اگر برقی تجارت کے ذریعہ شراب کی خرید و فروخت کا معاملہ طے پا گیا تو یہ عقد باطل ہو گا۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۵۰، بحوالہ نظام / الفتاویٰ الہندیہ ۳/ ۳، ابن

التقیب / عمدة السالك ص: ۱۵۱)

۳. سامان سپرد کرنے کی قدرت ہونا

اس طور پر کہ فروخت کنندہ سامان کو سپرد کرنے کے قابل ہو، سپرد کرنے سے عاجز ہونا جھکڑے کا باعث بنتا ہے اور فریق ثانی کے ضرر کا سبب بنتا ہے، اسی لئے اگر کوئی گاڑی دشمن کے قبضہ میں ہو یا ایسے سامان کی فروخت کرنا جسے بائع آگے سپرد کرنے پر قادر نہیں ہے یا دشمنوں کے قبضے میں اراضی ہو، جس پر انہوں نے مکان تعمیر کر لئے ہوں تو ان اشیاء کو ان سے چھڑائے بغیر آگے فروخت کرنا صحیح نہیں ہو گا، کیونکہ بائع کو سپردگی پر قدرت حاصل نہیں ہے۔ چنانچہ یہ شرط برقی تجارت کرنے والوں پر اس امر کو ضروری قرار دیتی ہے کہ وہ قیمت اور سامان کی ادائیگی کو یقینی بنانے اور متعلقہ گارنٹی اور ضمانت کے تمام اسباب کو اختیار کیا کریں۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۵۱، بحوالہ ابن عابدین / رد المحتار ۷/ ۱۵، حاشیہ

الخرشی ۵/ ۲۸۱، النووی / المجموع: ۹/ ۱۳۰)

۴. وہ محل معلوم ہو

اس پر علماء کا اتفاق ہے کہ جس چیز کا عقد ہو رہا ہے اس کا علم اشارے سے بھی ہو سکتا ہے اور دیکھنے کے ذریعہ بھی اور رائج قول یہی ہے کہ اگر اس شے کی صفات اور جنس و نوع و مقدار کو بیان کر دیا جائے تو یہ بھی صحیح ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۵۱، بحوالہ الموصلی / الاختیار ۲/ ۵، ابن نصر

البغدادی ۲/ ۵۲۱)

برقی تجارت کی خصوصیات

عصر جدید برقی تجارت کے میدان میں ایک انقلاب لے کر آ رہا ہے اور چونکہ اس میں کچھ اضافی فوائد ہیں اسی لئے عاقدین برقی آلات کے ذریعہ تجارت کو بر غبت ترجیح دیتے ہیں، وہ فوائد یہ ہیں:

۱۔ بائع اور خریدار کے درمیان براہ راست رابطہ کی احتیاج کا نہ ہونا؛ کیونکہ ان دونوں کے درمیان رابطہ برقی جال (نیٹ کنکشن) کے ذریعہ ہوتا ہے، اور پھر برقی طور پر باہمی معاملہ مکمل ہوتا ہے، اس میں آواز اور تصویر کے واسطوں سے براہ راست فوری بات چیت وجود میں آتی ہے اور معلومات کو مکمل طور پر آگے منتقل کر دیا جاتا ہے نیز غیر مادی اشیاء کی سپردگی کے حوالہ سے برقی معاملات کی تنفیذ برقی وسائط سے ہوتی ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين: ص: ۵۷، بحوالہ سلام / التجارة الالكترونية: ۱۹، وغیرہ)

۲۔ ایک ہی وقت میں کئی اشخاص کے ساتھ رابطہ میں ہونا: عاقد بیک وقت کئی اشخاص کے ساتھ رابطہ کرنے اور کئی افراد کو بیک وقت اپنا پیغام ارسال کر سکتا ہے۔

۳۔ فاصلہ اور دوری کے حوالہ سے روایتی پابندیوں سے آزاد ہونا: خصوصاً ترقی پذیر ممالک میں تو برقی تجارت مکان و زبان کی قید سے آزاد ہو کر تیزی سے کی جاتی ہے۔

۴۔ اخراجات میں بچت: برقی تجارت میں بائع اور مشتری کے درمیان جاری روابط کو قائم کرنے کے لئے اصل سرمایہ کی ایک بڑی مقدار کو خرچ کئے بغیر معاملات سرانجام دیئے جاتے ہیں نیز روایتی اور کثیر الاخراجات واسطوں کا کردار بھی کافی حد تک ختم ہو جاتا ہے، جبکہ روایتی تجارتی معاملات میں کارخانہ سے مال نکلتا ہے اور انتہاء میں صارف کے ہاتھ میں پہنچتا ہے، جس کے لئے بے شمار انسانی واسطوں کی ضرورت پڑتی ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين: ص: ۵۷، بحوالہ عطیہ / التجارة الالكترونية: ۲۰/۲۵، جربوع / المحاسبة الدولية: ۶۵)

۵۔ سودے کی جگہ کو دیکھنے کی ضرورت شاذ و نادر ہی پیش آتی ہے: یہاں گھر بیٹھے معاملہ کی تکمیل کرنے کی سہولت میسر ہوتی ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين: ص: ۵۷، بحوالہ شاہین العولمہ والتجارة الالكترونية: ص: ۶۰)

۶. معاملات کو تحریری مواد کے بغیر حل کر لینا: برقی معاملات تحریری مواد کو کام میں لائے بغیر انجام دیئے جاتے ہیں۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين: ص: ۵۷، بحوالہ عیاد / التجارة الالكترونية: ۲)

۷. برقی تجارت ان عقود میں سے ایک عقد ہے جو رضامندی کے عنصر پر قائم ہوتا ہے: اس لئے یہ عقد عاقدین (خریدار و فروخت کنندہ) کی رضامندی پر موقوف ہوتا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين: ص: ۵۸)

برقی تجارت (ای کامرس) کا دائرہ عمل

برقی تجارت و معاملات کا دائرہ کار کافی وسیع ہوتا جا رہا ہے اور سرمایہ کار اس پر اعتماد کرنے لگے ہیں جو درج ذیل معاملات پر مشتمل ہوتا ہے:

۱. اشیاء و سامان کی خرید و فروخت

اس قسم میں تمام تجارتی اشیاء از قسم کتب، گاڑیاں وغیرہ کی خرید و فروخت وغیرہ ہوتی ہے، جو سودا خریدنا مقصود ہوتا ہے اس کے بارے میں معلومات اور اس کی قیمت کے متعلق دریافت کیا جاتا ہے اور برقی ذریعہ سے قیمت کی ادائیگی کی جاتی ہے اور سامان کی سپردگی عام طریقہ کے مطابق ہوتی ہے، اس لحاظ سے برقی تجارت کو روایتی تجارت کا متبادل نہیں کہا جاسکتا ہے، البتہ یہ اس کی مساعد و معاون ضرور ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين: ص: ۵۹، بحوالہ العیاش / القدرة

انفاسیہ: ۱۰۰)

۲. سروس کی فروخت

اس میں مندرجہ ذیل اشیاء ہیں:

۱. ڈیزائن میں اشتراک

کمپیوٹر پر یہ صورت بھی ممکن ہے کسی جگہ جمع ہوئے بغیر مختلف صورتوں کے ذریعہ کسی نئی پراڈاکٹ کی ڈیزائننگ کے عمل میں اشتراک کیا جائے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۵۹: بحوالہ المحدثي / التجارة الالكترونية: ۶۔)

۲. سافٹ ویئر بنانا

برقی تجارت مختلف پروگراموں، غیر جان دار کی تصاویر و فلموں یا دیگر امور سرانجام دینے کے لئے سافٹ ویئر بھی تیار کرتی ہے اور اس میں ادائیگی و سپردگی کا عمل برقی طریقہ کے ذریعہ انجام دیا جاتا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۵۹: بحوالہ ناصر الدین / التطورات الحديثة في تقنية المعلومات: ۱۳۔)

۳. مالی واجبات کی ادائیگی

برقی جال کے ذریعہ بینکاری بذات خود برقی تجارت کا ایک لازمی حصہ ہے، اسی وجہ سے برقی طریقہ ادائیگی کے ذریعہ معاملات کرنے کی اجازت ہے، مثلاً برقی چیک، برقی ذریعہ سے رقوم کی ایک حساب سے دوسرے حساب یا بینک میں منتقلی وغیرہ۔

نیز بینک برقی خدمات بھی پیش کرتا ہے، مثلاً اکاؤنٹ کے بارے میں معلومات، قیمتوں کے اتار چڑھاؤ کے بارے میں معلومات، اسی طرح واجبات مثلاً ٹیلی فون بل، ٹیکس وغیرہ کی ادائیگی اسی طرح برقی کارڈ اور بینکاری کارڈ وغیرہ قیمتوں کی ادائیگی وغیرہ کی سہولت بھی فراہم کرتا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۶۰: بحوالہ العياش / القدرة التنافسية: ۹۹)

۴. اشیاء، خدمات اور سامان تجارت کے بارے میں معلومات

برقی تجارت مختلف مواقع (ویب سائٹوں) کو استعمال کرنے والوں کو سامان اور خدمات کے بارے میں معلومات کی سہولت بھی فراہم کرتی ہے، اس میں موقع کا دورہ کرنے والے کو اس میں دی گئی فہرست میں اشیاء کی معلومات کے ذریعہ تمام تفصیلات جان سکتا ہے، مثلاً شے کا نام، اس کی عمدگی، اقسام، طریقہ استعمال، رعایت کا تناسب، نقل و حمل کے اخراجات، حدودی محصول (کسٹم ڈیوٹی) تکافل اخراجات، ادائیگی کا طریقہ کار، اس سے متعلق مالی امور کا انجام

پانا وغیرہ یہ اور اسی طرح دیگر معلومات ان مواقع سے حاصل اور طے کی جاسکتی ہیں اور ان کے متعلق امور سرانجام دیئے جاسکتے ہیں۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطین ص: ۶۰، بحوالہ حمدی / التجارة الالكترونية: ۱)

برقی تجارت کی خوبیاں

درج ذیل نکات کے ضمن میں برقی تجارت کے فوائد بیان کئے جاسکتے ہیں:

۱. اختیارات کی آزادی

برقی تجارت مختلف مقامات و جگہوں کے معائنہ کی سہولت فراہم کرتی ہے اور سامان کے متعلق مکمل معلومات فراہم کرنے کے ذریعہ گاہک کی زیادتی کا باعث بھی بنتی ہے، عاقدین میں سے ہر ایک مکمل معلومات حاصل کر کے آزادی کے ساتھ اپنے مفاد و مصلحت کو سامنے رکھتے ہوئے اپنے معاہدات طے کرتا اور معاملات سرانجام دیتا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطین ص: ۶۱، بحوالہ عبد الحلیم عمر / التجارة

الالكترونية: ۲، حملو / التجارة الالكترونية: ۵)

۲. عاقدین کے لئے کم اخراجات کے ساتھ معاملہ کرنے کی سہولت

مثلاً کتاب کی چھپائی کے لئے کاغذات، نقل و حمل، گودام وغیرہ کی ضرورت ہوتی ہے، جب کہ برقی طریقہ تجارت کے ذریعہ کتاب کی اشاعت کے لئے ان وسائل کی ضرورت نہیں پڑتی، اسی بناء پر برقی طریقہ تجارت میں پیداوار کا خرچہ بھی کم آتا ہے اور سامان کی ترسیل و نقل و حمل کا خرچہ کم ہو کر پیداواری اخراجات کم ہو کر اس کتاب کی لاگت کافی کم ہو جاتی ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطین ص: ۶۱، بحوالہ

جربوع المحاسبہ الدولیة: ۶۵۔)

۳. عالمی بازار تک رسائی

برقی تجارت کئی اداروں کے سامنے تسویق کے دائرہ کار کو بڑھانے کا دروازہ کھولتی ہے، ادارے برقی جال کے مواقع (ویب سائٹوں) پر اپنی مصنوعات پیش کر سکتے ہیں اور اس طرح دیگر اداروں کی برقی تجارت میں شرکت کے مواقع میں

اضافہ کرتے ہیں، کم اخراجات کے ساتھ اشتہار بازی، تسویق اور اپنی مصنوعات کا تعارف و ترویج وغیرہ یہ وہ خصوصیات ہیں جو مختلف خدمات اور اشیاء کو عالمی بازار و منڈی میں پیش کرنے کا موقع فراہم کرتی ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۶۱ بحوالہ حازم / صورة بانورامية لحوال الاقتصاد: ۵۵، حمدی / التجارة الالكترونية: ۳۔)

۴. وقت اور محنت کی بچت

وقت اور محنت کی بچت بھی بہت ہوتی ہے، برقی تجارت میں عاقدین کے کسی جگہ جمع ہو کر اور ملاقات کر کے معاملات طے کرنے کی ضرورت نہیں رہتی اس کے بغیر ہی معاملات طے پا جاتے ہیں جس سے وقت اور محنت کی بچت ہوتی ہے بلکہ برقی خرید و فروخت کے متعلق کاروائیوں کو سرانجام دینے میں برقی تجارت مددگار اور معاون ثابت ہوتی ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۶۲ بحوالہ جریوع / المحاسبة الدولية: ۶۵، عطیہ / التجارة الالكترونية: ۲۰ / ۲۵، سلام / التجارة الالكترونية: ۱۸۔)

برقی تجارت کی خامیاں

درج ذیل نکات کے ضمن میں برقی تجارت کی خامیوں کو بیان کیا جاتا ہے:

۱. برقی تجارت سے متعلقہ قوانین کے ساتھ عدم موافقت: مغربی ممالک نے خرید و فروخت سے متعلق خاص نظام اور قوانین وضع کئے ہیں اور یہ چیز اسلامی ممالک کو اس امر کی دعوت دیتی ہے کہ وہ اس تجارت سے متعلق قوانین سازی کے شعبہ میں شرکت کا مثبت طریقہ سے جواب دیں، جو قوانین اسلامی تعلیمات سے متعارض نہ ہوں اور بین الاقوامی معاملات میں عدل و برابری کی بنیاد پر استوار ہوں، ان میں مسلمان ممالک کو شامل ہونا بہتر ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۶۲ بحوالہ هملو / التجارة الالكترونية: ۴۔)

شرعاً حرام اشیاء و خدمات کو پیش کرنا: مثلاً شراب کی تجارت اور حرام مال اور بے راہ روی پر ابھارنے والی اشیاء کی تجارت جو نفع بخش تجارت خیال کی جاتی ہے، برقی تجارت میں آسانی اور فراوانی کی وجہ سے مسلمان نوجوانوں کو ہول ناک تجربہ پر ابھار رہی ہے۔

دین کا احیاء۔ اسلامی تجارت۔ تیسرا حصہ۔ (مسودہ) باب نمبر اکیس: فروخت کے اسلامی انتظامات

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص: ۶۲ بحوالہ عبد الحليم عمر / التجارة الالكترونية: ۱۔)

۲. خریدار کی جانب سے سودے کو نہ دیکھ پانا: کیونکہ خریدار کے سودے کا معائنہ کرنے سے دھوکہ اور غرر کا پہلو دور ہو جاتا ہے اور متوقع جھگڑے کا امکان نہیں رہتا۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص: ۶۲ بحوالہ عطیہ / التجارة الالكترونية: ۲۰/ ۲۵۔)

۳. برقی تجارت کے دیگر استعمال میں فرق نہ ہونا: کیونکہ اس طرح برقی جال کا استعمال بے شمار غیر تجارتی مصروفیات و معاملات کے لئے بھی ہو جاتا ہے، مثلاً تحقیق، تفریح، اخبارات، رابطہ وغیرہ کے لئے برقی جال کے استعمال سے معاملات میں فرق کرنا دشوار ہو سکتا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص: ۶۲ بحوالہ ناصر الدین / التطورات الحديثة في تقنية المعلومات: ۱۔)

الفاظ رسائی کے ذریعہ برقی تجارت (ای کامرس)

عقد کی ایک صورت حاضرین کے درمیان کی ہے، اس کے لئے مجلس کا ایک ہونا شرط ہے، یا عقد غائبین کے درمیان ہوگا، زمانہ قدیم میں اس صورت میں پیغام رسائی سے کام لیا جاتا تھا، فی زمانہ جدید صورتیں پیدا ہو گئی ہیں، جیسے ٹیلی فون، ریڈیو، ٹیلی ویژن وغیرہ جن سے صوتی پیغام رسائی کا کام لیا جاتا ہے۔

تو برقی تجارت ان برقی آلات کے ذریعہ انجام پاتی ہے، جو عاقدین کے کلام کو تیزی سے منتقل کر دیتے ہیں، ذیل میں ان آلات کا تعارف پیش کیا جاتا ہے:

۱. ٹیلی فون

یہ ایک برقیاتی آلہ ہے جو آوازوں کو ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کرتا ہے اور ایجاب و قبول کنندہ کی بات دوسرے کے آگے پیش کرتا ہے، اور اس کے قبول کو ایجاب کرنے والے تک منتقل کرتا ہے، جبکہ دونوں ایک دوسرے سے اوجھل ہوتے ہیں، تاہم آخری چند سالوں سے اس امر کے لئے کوشش کی گئی ہے کہ دونوں بات چیت

کرنے والے ایک دوسرے کی تصویر براہ راست دیکھ بھی پائیں، جس سے اس بات کا امکان ہے کہ آپس میں بات چیت کے دوران ایک دوسرے کی شکل دیکھ سکیں۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۶۶، بحوالہ ۶۶، قلعجی / معجم مصطلحات الفقهاء: ۳۶۲، انیس / المعجم الوسيط: مادة (تلف)، ۸۷۔)

۲. ریڈیو

یہ تار کے بغیر ایک طرفہ طور پر آواز کو منتقل کرنے والا آلہ ہے، ریڈیو سے کافی کام لیا جاتا ہے، مثلاً الفاظ کا نقل کرنا، براہ راست بات چیت کرنا وغیرہ۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۶۶، بحوالہ ۲۴۱، معوض / المدخل الى فنون العمل التليفوني: ۱۱، المنجد: مادة (ذراع۔))

۳. ٹیلی ویژن

یہ ایک آلہ ہے جو برقی لہروں کے ذریعہ آواز اور متحرک تصاویر کو منتقل کرتا ہے، اس میں ریڈیو اور ٹیلی فون کی بہ نسبت جو خاص وصف ہے وہ یہ ہے کہ وہ ایجاب کنندہ کی تصویر کو آواز سمیت نقل کرتا ہے، جس کی وجہ سے جعل سازی کا احتمال کافی حد تک کم ہو جاتا ہے۔

اس تعریف کی بنا پر ٹیلی ویژن آواز اور صورت دونوں کو منتقل کرنے کا آلہ ہے جسکی وجہ سے یہ ریڈیو اور ٹیلی فون سے ممتاز ہے، نیز اس کے ذریعہ عقد کرنے میں زیادہ حفاظت ہے، بلکہ جعل سازی کا امکان نہ ہونے کے برابر ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص: ۶۷، بحوالہ انیس / المعجم الوسيط: مادة (تلف)، ۸۷۔)

برقی تجارت کے ذریعہ الفاظ رسانی کا طریقہ کار

پیغام رسانی کی قدیم شکل

قدیم دور میں الفاظ کو نقل کرنے کے لئے قاصد کے سہارے سے غور کیا جاتا تھا، جس کی صورت یہ ہوتی تھی کہ عقد کرنے والوں میں سے ایک فریق دوسرے کی طرف قاصد کو بھیجتا تھا اور اسے کہتا تھا کہ فلاں کو یہ پیغام دے دینا! کہ میں نے اسے مثلاً گھرا تھی قیمت میں فروخت کر دیا ہے، قاصد یہ پیغام لے کر دوسرے تک پہنچتا تھا اور دوسرا فریق آگے سے اسی مجلس میں کہتا تھا کہ ٹھیک ہے میں نے قبول کیا تو اس پیغام رسانی کے ذریعہ خرید و فروخت مکمل ہو جاتی تھی، چنانچہ پیغام بر ایک سفیر ہے جو ایجاب کنندہ کے کلام کا اظہار کرتا ہے، گویا کہ ایجاب کنندہ بذات خود حاضر ہو کر ایجاب کر رہا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفى، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين: ص ۶۸ بحوالہ حاشیہ: بحیرمی: ۱/ ۹۷۔)

بذریعہ ٹیلی فون عقد کرنا

اس کی خصوصیت یہ ہے کہ عاقدین کی بات چیت کو تیزی اور صفائی کے ساتھ آگے منتقل کرتا ہے، خریدار فروخت کنندہ کے ایجاب کو سنتا ہے اور فروخت کنندہ کے سامنے خریدار کے قبول کو منتقل کرتا ہے اور دونوں طرف سے بات چیت یک ساں طور پر جاری رہتی ہے، سوائے اس کے کہ وہ دونوں ایک دوسرے کو دیکھ نہیں پاتے، چنانچہ اس طریقہ سے الفاظ کے ذریعہ رضامندی کا اظہار ہوتا ہے اور اسی رضامندی کی ضرورت کو واضح کرنے کے بعد علامہ بیضاوی رحمۃ اللہ علیہ لکھتے ہیں کہ "چونکہ رضامندی ایک اندرونی چیز ہے اس لئے اس کا دار مدار ان الفاظ پر رکھ دیا گیا ہے جو رضامندی پر صراحت دلائی کریں"

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفى، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين: ص ۶۷ بحوالہ ابن الھمام / فتح القدير: ۶/ ۲۵۵۔)

بذریعہ ٹیلی ویژن عقد کرنا

اخبارات اور معلومات پہنچانے کے حوالے سے ٹیلی ویژن کے کا ایک اہم کردار ہے، یہ آواز و صورت دونوں کو بیک وقت منتقل کرتا ہے اور صحافت کے ذرائع پر مکمل حاوی ہے، ابتداء میں یہ مقامی سٹیشن کو ملکی دائرے تک پہنچانے تک

محدود تھا، تاہم پھر مصنوعی سیاروں کے ذریعہ بین الاقوامی سطح پر استعمال ہونے لگا، ٹیلی ویژن کے اس وسیع استعمال کو دیکھتے ہوئے اداروں نے اپنی مصنوعات کی فروخت قیمت کے اظہار اور طریقہ استعمال وغیرہ کے لئے اس آلہ سے فائدہ اٹھانا شروع کر دیا۔

چنانچہ اب ایسے چینل آنے شروع ہو گئے ہیں، جن کے ذریعہ مصنوعات کو فروخت کے لئے پیش کیا جاتا ہے، جس کے لئے ایک کمپنی کسی خاص شے کو اس کی خصوصیات کے ساتھ لوگوں کے سامنے پیش کرتی ہے اور ان جگہوں کا پتہ اور ان کے تقسیم کنندگان (ڈسٹری بیوٹرز) کے نمبر وغیرہ بتلاتی ہے جہاں سے ان اشیاء کو خریداجاسکتا ہے، اس کے ساتھ قیمتوں کا اندراج بھی ہوتا ہے، تاکہ خریدار ان معلومات کے بل بوتے پر انہیں اپنی خرید کی اطلاع کر سکیں، اس صورت میں ترسیل کے اخراجات اگر صارف برداشت کرتا ہے تو ٹیلی ویژن پر خریداروں کے لئے اس پیش کش کو ایجاب سمجھا جائے گا، یہ ایجاب مسلسل باقی رہتا ہے تا آنکہ خریدار اسے قبول نہ کر لے، چنانچہ اس طرح ان ذرائع کو بطور ایجاب و قبول استعمال کر کے عقد مکمل ہوتا ہے، اس میں ایجاب کے اختتام پذیر ہوتے ہی ایجاب کو ختم تصور نہیں کیا جائے گا، بلکہ دوسرے کی طرف سے قبول کرنے کے اختیار تک باقی رہے گا۔

اس حوالہ سے ہم مالکیہ کے اس قول کو دلیل بنا سکتے ہیں، جس میں ہے کہ "ایک شخص نے کسی سامان کو پیش کر کے کہا جو میرے پاس دس درہم لے کر آئے گا، تو یہ سامان اس کا ہے، اس کے بعد کسی نے اس کو وہ دس درہم دے دیدئے، تو اب اگر فروخت کنندہ نے اس شخص کا کلام سن لیا تھا یا اس تک اس کا قبول پہنچ چکا تھا، تو بیع لازم ہوگی اور فروخت کنندہ اس فروخت سے انکار نہیں کر سکتا"۔

چنانچہ اسی بناء پر قیاس کرتے ہوئے اگر کسی شخص نے ٹیلی ویژن پر اپنی چیز کو فروخت کے لئے پیش کیا کہ جو بھی خریدنا چاہے وہ خرید لے، پھر اسے اپنے نمائندوں و تقسیم کاروں سے عقد کئے جانے کا علم ہوا، تو اس سے عقد مکمل ہو جائے گا، اسی طرح اگر ایجاب و عقد قبول کرنے میں کئی افراد نے بیک وقت حصہ لیا تو اس میں سب سے پہلے قبول کرنے والے کو ترجیح ہوگی۔

دین کا احیاء۔ اسلامی تجارت۔ تیسرا حصہ۔ (مسودہ) باب نمبر اکیس: فروخت کے اسلامی انتظامات

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين: ص ۹/۶۸ بحوالہ سبکی / طبقات الشافعية ۸/۱۵۷، کمالہ / معجم المؤلفين: ۶/۹۷، حاجی خلیفہ / کشف الذنون: ۴/۱۲۹، الزرکلی / الاعلام: ۴/۱۱۰۔ الموسوعة الفقهية: ۲۲/۲۳۵، نقلًا عن الغایة القسوی للبیضاوی: ۱/۴۵۴)

ریڈیو کے ذریعہ عقد کرنے کی صورت

ریڈیو کے ذریعہ عقد کرنے کے لئے عوام الناس کی طرف پیش کردہ ایجاب کو ذریعہ بنایا جاسکتا ہے، لہذا اگر کوئی شخص ریڈیو کے ذریعہ کوئی گاڑی فروخت کرنا چاہتا ہے اور گاڑی کی تمام تفصیلات، گاڑی کی حالت، معیار، طرز، تیار ہونے کی تاریخ وغیرہ سب چیزیں بیان کر دیتا ہے، تو اس کا ایجاب شرعاً مقبول ہو گا اور اس وقت تک باقی سمجھا جائے گا، جب تک کوئی شخص اس ایجاب کو قبول نہ کر لے اور ایسا ہونے کی صورت میں عقد مکمل ہو جائے گا۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين: ص ۶۹ بحوالہ عقلة الابرایی / حکم لجرء العقود بوسائل الاتصال الحديثة: ۲/۹۴۱/۱۱۶۔ القرۃ داغی، نقلاً حاشیۃ النبا علی شرح الزرقانی: ۶/۵)

نقل الفاظ کے سلسلہ میں برقی تجارت کے احکام

اگرچہ ٹیلی فون، ریڈیو وغیرہ مواصلات کی جدید شکلیں ہیں، تاہم اسلامی فقہ میں ایسے واضح اصول و احکام ہیں، جس کے ذریعہ سے ہم ان جدید ذرائع مواصلات سے عقد کرنے کے احکام کو جہاں عاقدین آمنے سامنے نہیں ہوتے معلوم کر سکتے ہیں، تو اس وسائل سے معاملہ کرنا بذات خود عقد کی کوئی نئی قسم نہیں ہے، بلکہ جس آلہ کے ذریعہ باہمی معاملہ طے پایا جاتا ہے وہ ذریعہ ہے اور عقد کو مضبوط کرنے کے حوالہ سے بنیادی شرط ہے، وہ عاقدین کی رضامندی اور اس کا اظہار کرنا ہے اور اس رضامندی کے اظہار کے لئے بھی ذریعہ ہے جس سے رضامندی مفہوم ہو رہی ہو وہ کافی ہے، باقی رہے الفاظ تو وہ اس معنی کے اظہار کا ایک آلہ ہیں، وہ خود مقصود نہیں ہیں۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين: ص ۶۹ بحوالہ شاطبی / الموافقات: ۲/۸۷)

اس بناء پر ٹیلی فون ایک آلہ ہے جسے دوسرے کی سماعت تک الفاظ کی رسائی میں عرفاً معتبر سمجھا جاتا ہے، باقی جہاں تک ایک دوسرے کو نہ دیکھ سکے کا تعلق ہے تو اس سے عقد کی صحت یا فساد پر کوئی اثر نہیں پڑتا ہے، اس لئے کہ عقد

کے سلسلہ میں جو چیز مطلوب ہے وہ ایجاب و قبول کو سننا یا اس کا حصول یا کسی ذریعہ سے اس کا علم حاصل کرنا ہے، جس سے طرفین کی رضامندی ثابت ہو سکے۔

لہذا ریڈیو کے ذریعہ انجام دیئے جانے والے عقد میں غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ یہ بھی شرعی عقد میں سے ایک عقد ہے، کیونکہ اس میں بھی ایجاب کنندہ کی پیش کش کے الفاظ منتقل ہوئے ہیں۔

اس سلسلہ میں ہم فقہاء کرام کی بعض عبارات سے استدلال کر سکتے ہیں اور انہیں بذریعہ ٹیلی فون عقد کرنے کے نظریہ کی بنیاد قرار دے سکتے ہیں۔ امام نووی رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں "اگر دو شخصوں نے ایک دوسرے کو پکارا حالانکہ وہ دونوں کچھ فاصلہ پر ہیں اور آپس میں ایجاب و قبول کیا تو اس سے عقد صحیح ہو گیا۔"

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين بحوالہ النووی المجموع ۹/ ۲۱۳)

نیز اس مذکورہ طریقہ تجارت کی فقہی تکمیل یہ بھی نکالی جاسکتی ہے کہ یہ ایک عقد ہے، جس میں قاصد کو بھیجنا ہوتا ہے، کیونکہ ان دونوں میں سے ہر ایک ایجاب کنندہ کے الفاظ کو آگے منتقل کرتے ہیں اور یہ بات بالکل واضح ہے کہ فقہ اسلامی عقود کے استحکام کے حوالہ سے رضامندی کو ہی بنیاد قرار دیتی ہے، بلکہ فقہاء کرام رحمہم اللہ تو اس سے بھی آگے گئے ہیں، جب انہوں نے باہمی عقد کو اس حالت میں بھی جائز سمجھا ہے جو کسی بھی ذریعہ سے کئے گئے ہوں، جب ان کی باہمی رضامندی کے پائے جانے میں کوئی شک نہیں ہوتا، جاہے یہی وجہ ہے کہ ہم برقی تجارت کے معاملات کو تمام فقہاء معاصرین کے ہاں جائز پاتے ہیں۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۷۰: ابن نجیم / الاشباه والنظائر: ۹۳، القرانی / الفرق: ۱/ ۴۴، النووی / المجموع: ۹/ ۱۹۶، ابن تیمیہ / مجموعہ الفتاوی: ۲۹/ ۱۳، الموسوعة الفقهیة الکویتیة: ۲۲/ ۲۳۵۔)

اصول و ضوابط

ٹیلی فون، ریڈیو، ٹیلی ویژن وغیرہ کے ذریعہ عقد کی صحت کے لئے مندرجہ ذیل اصول پائے جانے چاہئیں:

۱. طرفین ایک دوسرے کے ذاتی معاملات اور ایک دوسرے کو سنائی دینے والی باتوں کی خوب تحقیق کر لیا کریں، کیونکہ ان آلات کے ذریعہ معاملات کرنے کی صورت میں آواز بدلنے کی شکل میں جعل سازی و دھوکہ دہی کا احتمال رہتا ہے

اور یہ شرط اموال کی حفاظت اور ضیاع سے بچاؤ کے حوالہ سے شریعت کی روح سے ہم آہنگ ہے نیز جہاں تک ہو سکے جھگڑوں اور اختلافات سے دور رہنا بھی شریعت کا مزاج ہے۔

اور اصل یہ ہے کہ عقد منعقد ہو جائے تاہم پھر بھی تحقیق اور اطمینان کر لینا چاہیے، اور اگر کوئی فریق یہ دعویٰ کرے کہ اس طرف سے یہ الفاظ نہیں کہے گئے تو اس کے ذمہ یہ ہے کہ وہ اپنے دعویٰ کو ثابت کرے کیونکہ وہ مدعی ہے اور حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہما آپ صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد نقل کرتے ہیں کہ دعویٰ کا اثبات مدعی کے ذمہ ہے اور قسم منکر پر ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين، بحوالہ البخاری باب الیمن علی المدعی علیہ ج نمبر ۲۶۶۸)

۲. جن معاملات میں مجلس عقد میں قبضہ کرنا شرط ہے ان معاملات کو ان وسائل کے ذریعے انجام دینے سے احتراز کیا جانا چاہیے وہ عقد ایسا ہو جس میں دونوں عوضین کا قبضہ شرط ہے جیسے ربوی (سودی) اموال کا باہمی تبادلہ کرنا تو ٹیلی فون کے ذریعے اس عقد کی انجام دہی بغیر قبضہ کے صحیح نہیں ہے، قبضہ کی صورت یہ ہو سکتی ہے کہ عاقدین میں سے ہر ایک کے پاس دوسرے کا وکیل ہو جو عوض پر قبضہ کر سکے یا وہ عقد ایسا ہے جس میں صرف ثمن (قیمت) پر قبضہ شرط ہے جیسے عقد سلم۔

۳. عاقدین کے کلام میں مزاج یا غیر سنجیدگی کا عنصر نہ پایا جائے یعنی ان کے کلام سے کوئی ایسی بات مفہوم نہ ہو جو عقد کے خلاف ہو یعنی جو چالاکیاں تجارتوں میں رائج ہوں جیسے بعض تجارتی آپس میں تجارتی گفتگو کرتے ہیں لیکن ان کا مقصد عقد کرنا نہیں ہوتا ہے بلکہ کوئی اور تجارتی مقصد ہوتا ہے مثلاً نرخ معلوم کرنا یا کسی سودے کی مانگ کو معلوم کرنا۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين، ص ۷۲ بحوالہ ابن القیم / اعلام الموقعین

۳/ ۱۳۶۔ الفرقور / حکم اجر العقود بالات الاتصال الحديث: ۲/ ۸۹: ۲/ ۷۹۰، التسمیری)

بذریعہ تحریر برقی تجارت کا حکم

وضاحت:

جدید ٹیکنالوجی کی مدد کے باعث اب انسان اپنے تحریری پیغامات کو دنیا کے کسی بھی کونے میں چند سیکنڈ یا منٹوں میں پہنچا سکتا ہے، مثلاً فیکس، نیٹ جدید آلات وغیرہ۔

اس بناء پر ان مذکورہ آلات کے ذریعے باہمی عقد کرنے کی ہم یہ تعریف کر سکتے ہیں کہ یہ وہ سودے (ڈیل) ہیں جو ایسے برقی آلات کے ذریعے طے کیے جاتے ہیں جو طرفین کے تحریری پیغامات کو پہنچانے کے لیے مخصوص ہیں۔

نقل تحریر کے وسائل

۱. برقیہ (ٹیلی گراف)

اس میں ارسال کنندہ ایک پیغام تحریر کرتا ہے اور اسے ڈاک خانہ کے حوالے کرتا ہے۔ اور برقیہ (ٹیلی گراف) کا آلہ برقی اشارات (سگنلز) کو ان کر اس لائن کے ذریعے آگے بھیجتا ہے، اور دوسری طرف کا ٹیلی گراف ان اشارات کو حروف اور کلمات کی شکل میں تبدیل کر دیتا ہے اس کے بعد یہ تحریر ڈاکیہ (پوسٹ مین) کو آگے مرسل الیہ کو پہنچانے کے لیے دے دی جاتی ہے تاہم اس طریقہ کار میں وقت کی طوالت خلط ملط کا امکان اور راز کے افشاء ہونے کے خطرات رہتے ہیں۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص ۷۴: بحوالہ انیس / الجمع الوسيط: نادر (برق)، ۵۱، المنجد مادہ (برق)، ۳۴، القرعة داغی / حکم اجراء العقود بالات الاتصال الحديث: ۲/ ۹۲۷۔)

۲. ٹیلیکس

یہ ایک مشین ہے جس کا تعلق بین الاقوامی کنٹرول یونٹ سے ہوتا ہے اس کے ذریعے تحریری مواد کو مرسل الیہ کے پاس موجود آلہ تک منتقل کیا جاتا ہے، اس میں ارسال کنندہ ٹیلیکس مشین کے ذریعے تحریری پیغام درج کرتا ہے اس کے بعد اس تحریر کو اشارات اور پھر اشارات سے الفاظ کی طرف منتقل کر دیا جاتا ہے۔ اور کسی آلہ کے ذریعے سے اسے کسی کاغذ پر پرنٹ کر دیا جاتا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص ۷۶: بحوالہ شام / حکم اجراء العقود بالات الاتصال الحديث: ۲/ ۸۹۹، القرعة داغی، ۲/ ۹۲۷۔)

یہ آلہ بھی ٹیلی گراف کی طرح طویل وقت چاہتا ہے اور ٹیلی فیکس کی نسبت زیادہ وقت صرف ہوتا ہے۔

۳. ٹیلی فیکس

یہ ایک مشین ہے اس میں تحریر کی نقل کو برقی اشارات کی طرف منتقل کر کے ٹیلی فون لائنز کے ذریعہ آگے بھیجا جاتا ہے۔ تو ٹیلی فیکس کے ذریعہ تحریر بھیجنے کے لیے دو مشینوں کی ضرورت ہوتی ہے جن کا ربط ٹیلی فون لائنز کے ساتھ ہو اس میں ارسال کنندہ مشین میں تحریر داخل کرتا ہے اور دوسرے آلے کا نمبر ڈائل کرتا ہے اور دوسری طرف والی مشین اس کاپی کو اصل کے مطابق منتقل کر کے حاصل کر لیتی ہے، ایک طرح سے دو فوٹوکاپیوں کو ٹیلی فون لائن سے منسلک کر کے ایک طرف دستاویز کو داخل کیا جاتا ہے اور دوسری طرف سے دستاویز کی نقل و فوٹوکاپی نکل آتی ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۷۶: بحوالہ شام / حکم اجرا العقود بالات الاتصال الحديث: ۲/۹۲۸، ۹۰۰، الفرة داغی،)

۴. برقی جال (انٹرنیٹ)

یہ ایسے کمپیوٹر کے جال بھی جن کا آپس میں مواصلات کے مصنوعی سیارے اور فائبر آپٹکس تاروں کے ذریعے ربط ہے اس میں مندرجہ ذیل اجزاء ہیں:-

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۷۶: بحوالہ صبح / المحترف في الانترنت: ۴،)

■ عالمی موقع (ورلڈ وائیڈ)

یہ چیز کمپیوٹر کے نیٹ ورک میں محفوظ فائلوں پر مشتمل ہوتی ہے۔ اس میں ہر شخص درج کنندہ کی معلومات پر مطلع ہو سکتا ہے اور مخصوص کمپنیوں کی طرف سے یہ (سائٹس) ترتیب دی جاتی ہیں، سائٹ کا مالک اپنی مرضی کے مطابق معلومات تصویری معلومات یا فلمی مواد تجارتی اور دفتری معلومات، اپنے اشیاء کی مواصفات اور عقد کرنے کی پوری تفصیل درج کر سکتا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۷۶: بحوالہ عرب / القانون وتقنية المعلومات: ۸۵، جمعی / اثبات التصرفات القانونية: ۹-)

▪ برقی ڈاک (ای میل)

اس نظام میں تحریری مواد اور وسائل کا باہمی تبادلہ کرنے کی سہولت ہوتی ہے۔ چاہے اس کے مواد کا حجم کتنا ہی کیوں نہ ہو اور اسے دنیا میں کسی بھی جگہ بھیجا جاسکتا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۷۷: بحوالہ علوان / التعبير عن الارادة: ۴، ابو عباس / رحلة الى عالم الانترنت: ۴۵۔)

نیز اس میں ویڈیو رابطوں کے ذریعہ بصری تبادلات (ویڈیو لیکچر) کی سہولت بھی ہوتی ہے۔

▪ بات چیت کا کمرہ (چٹنگ روم)

اس نظام میں باہمی بات چیت گفتگو کی سہولت ہوتی ہے اور اس کیلئے تحریری، تصویری یا صوتی الفاظ کو استعمال کیا جاتا ہے۔ اس میں ہر شخص کنجی تختہ (کی بورڈ) یا صوتی ذریعہ (مائیکروفون) کی مدد سے دوسرے کو مختصر پیغام ارسال کرتا ہے اور باہمی رابطہ کیلئے ضروری ہے کہ طرفین میں سے ہر ایک سائٹ پر موجود ہو اور ایک مخصوص صفحہ کھولے البتہ زبانی بات چیت اور ایک دوسرے کو دیکھنے کیلئے کمپیوٹر کو مائیکروفون اور ویڈیو کیمرے سے منسلک کرنا ضروری ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۷۷: بحوالہ جمعی / اثبات التصرفات القانونية: ۹،)

بذریعہ تحریر برقی تجارت کی انجام دہی کی صورت

زمانہ قدیم میں غائبین کے درمیان عقد کرنے کیلئے تحریر کا سہارا لیا جاتا تھا مثلاً ایک شخص دوسرے کو لکھتا ہے کہ میں نے آپ کو اتنی قیمت میں اپنا گھر فروخت کیا اور اس تحریر کو قاصد یا ڈاک کے ذریعہ بھیج دیتا تھا اور جب دوسرے شخص کو اس کا تحریری پیغام پہنچتا تو وہ اسی مجلس میں کہتا کہ میں نے اسکو خرید لیا ہے یا میں نے اسے قبول کیا تو اس سے معاملہ منعقد ہو جاتا۔ کیونکہ غائبین کے درمیان خط و کتابت کی وہی حیثیت ہے جو حاضرین کے درمیان بالمشافہ بات چیت کی ہے۔ اسے یوں سمجھا جائیگا گویا ایک شخص خود حاضر ہو کر ایجاب کرتا ہے اور دوسرا شخص اسی مجلس میں اسے قبول کرتا ہے اور اس امر کی تائید اس فقہی قاعدہ سے بھی ہوتی ہے کہ خط و کتابت بات چیت کے حکم میں ہے۔

دین کا احیاء۔ اسلامی تجارت۔ تیسرا حصہ۔ (مسودہ) باب نمبر اکیس: فروخت کے اسلامی انتظامات

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ٤٤٤: بحوالہ ابن الصمام / فتح القدير: ٦٠ / ٢٥٥٥، رستم / شرح
الحلیة: ٢٩، ابن القيم / القواعد الفقهية: ٢٠٤، ٢٠٥)

ٹیلی گراف اور ٹیکس کے ذریعہ عقد کرنے کی صورت

ٹیلی گراف بھی رابطہ کا ایک ذریعہ ہے جس کی مدد سے ایجاب و قبول کا باہمی تبادلہ وجود میں آتا ہے اور اس عقد کے نشانات تحریری شکل میں موجود ہوتے ہیں اس میں ایجاب کنندہ کے شہر میں موجود ٹیلی گراف پر عقد کو تحریر کیا جاتا ہے اور پھر مرسل الیہ کو پہنچانے کیلئے بذریعہ ڈاک اسے روانہ کر دیا جاتا ہے۔ تو ٹیلی گراف کو ایجاب کرنے والے کی تحریر کے بغیر شمار کیا جاتا ہے۔ اور جب طرف ثانی کو اس تحریر کے ذریعہ ایجاب کا علم ہوتا ہے تو پھر اسے قبول یا رد کرنے کا اختیار ہوتا ہے۔

اسی طرح ٹیکس کی صورت میں بھی اس عقد کو ایجاب کنندہ کے ذریعہ دوبارہ تحریر کیا جاتا ہے ہاں ان دونوں میں کچھ وقت صرف ہوتا ہے تاکہ فریق ثانی اسے وصول کر سکے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ٤٤٤: بحوالہ القرة داغی / حکم اجراء العقود بالات الاتصال
الحدیث: ٢ / ٩٢٤)

بذریعہ ٹیلی فیکس عقد کرنے کی صورت

فیکس میں دوسروں کی نسبت عاقدین کے پیغامات تیزی اور احتیاط کے ساتھ پہنچتے ہیں اور اس میں غلطی کا احتمال نہ ہونے کے برابر ہوتا ہے۔

اس میں تحریر کو بغیر کسی رد و بدل و ترمیم کے اصلی صورت کے ساتھ ایجاب کنندہ کے دستخط سمیت منتقل کیا جاتا ہے۔ نیز اس میں پیغام کی رفتار بھی دیگر آلات کی نسبت بہت تیز ہے۔ صرف ایجاب کنندہ کی مشین کے نمبر ڈائل کرتے ہیں دوسری طرف کی فیکس مشین اس تحریر کو ظاہر کر دیتی ہے اور اس پیغام کو پڑھنے کے ساتھ فریق ثانی کو اس ایجاب کا علم ہو جائیگا۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ٤٨: بحوالہ شام / حکم اجراء العقود بالات
الاتصال الحدیث: ٢ / ٩٠٠)

بذریعہ انٹرنیٹ عقود کی انجام دہی کی صورت

انٹرنیٹ پر برقی تجارت (ای کامرس) زیادہ ترویج سائنس یا ای کامرس کے ذریعہ انجام دی جاتی ہیں۔ باقی جہاں چیٹنگ روم کا تعلق ہے تو اس کے ذریعہ عقد کرنے میں دھوکہ دہی کا احتمال رہتا ہے۔ کیونکہ اس میں عاقدین دوسرے کے بارے میں مختلف تعارف شامل نہیں کر سکتے کیونکہ عموماً اس طرح کے چیٹنگ روم میں فرضی ناموں سے گفتگو کی جا رہی ہوتی ہے۔

ای میل کے ذریعہ عقد کرنے کیلئے ایجاب کنندہ کی طرف سے فریق ثانی کے نام اور تاریخ و وقت سمیت ایک پیغام ارسال کیا جاتا ہے۔ اسکے لئے ای میل، ویب سائنس کو استعمال کرنا ہوتا ہے اور کی بورڈ پر بٹن دباتے ہی پیغام فریق ثانی کی طرف منتقل ہو جاتا ہے اور جب وہ اس کیلئے خاص کردہ پیج کو کھولتا ہے وہاں پر اس کیلئے اس پیغام کو کھول کر پڑھنا اس کا پرنٹ نکالنا اور اسے فائل میں کرنا ہوتا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۷۷: بحوالہ عرب / موسوعة القانون وتقنية المعلومات: ۸۵،)

بذریعہ تحریر برقی تجارت کے احکام

فیکس مشین کے ذریعے تجارت کرنا یعنی خط و کتابت کرنے کے ذریعہ معاملات کرنے کے حکم میں ہے۔ اس لیے کہ فیکس کے بغیر کسی رد و بدل کے اصل تحریر کی صورت کو آگے منتقل کر دیتا ہے، تو یہ گویا اس تحریر کا عکس لے کر دوسری مشین کی طرف بھیج دیتا ہے تاکہ یہ تحریر وہاں ظاہر ہو جائے۔

توٹیلی گراف اور ٹیلیکس کے ذریعہ معاملہ کرنا یہ تحریری معاملہ کرنے کے حکم میں ہے، بس فرق یہ ہے کہ ان دونوں صورتوں میں تحریر کا عکس آگے منتقل نہیں ہوتا ہے بلکہ دوسری مشین پر دوبارہ تحریر کا عمل وجود میں آتا ہے۔

تو یہ صورت اس امر کے زیادہ مشابہ ہے کہ گویا ایجاب کنندہ دوسرے شخص سے مطالبہ کرتا ہے کہ وہ ایک تحریر لکھ دے تاکہ وہ اسے فریق ثانی کی طرف بھیج سکے۔

شرائط وضوابط

یہ بات گذر چکی ہے کہ تحریری مواد کو منتقل کرنے سے متعلقہ جدید آلات کے ذریعہ باہمی عقد کرنا جائز ہے تاہم یہ جو اچند شرعی ضابطوں کے ساتھ مربوط ہے جو درج ذیل ہیں۔

(ا) تحریر واضح ہو اس طور پر کہ تحریر سے فراغت کے بعد اس تحریر کے اثرات دیرپا ہوں عموماً جدید آلات مواصلات پر تحریر دیرپا ہوتی ہے تو جب انٹرنیٹ کے ذریعے تحریر بھیجی جائے تو مرسل الیہ کے لیے پرنٹ کرنا اور اسے کسی معین فائل میں محفوظ کرنا آسان ہوتا ہے۔

(ب) جو صورت و طریقہ لوگوں میں رائج ہو اس کے مطابق تحریر ہو یعنی ارسال کنندہ مرسل الیہ کے نام دستخط وغیرہ ہوں۔

(ج) ایسا عقد نہ کیا جائے جس میں مجلس عقد کے اندر ہی قبضہ کرنا ضروری ہو جیسے بیع صرف، سلم کیونکہ برقی تجارت کی صورت میں باہمی قبضہ ممکن نہیں ہوتا۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۸۴۔ بحوالہ الفرة داغی / حکم اجراء العقود بالات الاتصال الحدیثہ: ۲/ ۹۴۲۔)

(د) غائبین کے درمیان باہمی عقد کی صورت میں ایجاب کنندہ کو قبول کرنے کا علم ہونا تاکہ آگے وہ مزید معاملات کے بارے میں غور و خوض کر سکے اور کسی تردد کا شکار نہ رہے اور عقد کرنے کی قدرت حاصل ہو جائے اور قبول کنندہ ہر عقد کو لازم کر سکے تو اگر ایجاب کنندہ قبول کے بارے میں لا علم رہے گا تو اس سے وہ سخت پریشانی میں پڑ سکتا ہے۔

عصر حاضر کا عرف یہ ہے کہ ایجاب کا ٹیلیکس موصول ہونے کے بعد قبول کا ٹیلیکس ارسال کیا جاتا ہے تاکہ عقد کو پکا کر لیا جائے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۸۴۔ بحوالہ نظام / الفتاویٰ الھندیہ: ۳/ ۳، الفرة داغی / حکم اجراء العقود بالات الاتصال الحدیثہ: ۲/ ۸۸۸، ۹۱۵، الزحیلی،)

(۵) ایجاب کے ساتھ قبول کا متصل ہونا اور اتصال کی صورت یہ ہوگی کہ ایک ہی مجلس میں ایجاب قبول پائے جائیں اور نقل تحریر متعلقہ آلات کے ذریعے باہمی عقد کرنے کی مجلس وہی ہوگی جس مجلس میں پیغام موصول ہوا ہے۔ لہذا فریق ثانی پر لازم ہے کہ وہ عقد کی مجلس میں ہی ایجاب کا جواب دے پھر اگر مجلس بدلنے سے قبل ہی اس کی طرف سے قبول صادر ہو گیا تو اس سے عقد منعقد ہو جائے گا ورنہ عقد منعقد نہ ہو گا چاہے کسی دوسری مجلس میں وہ قبول کیوں نہ کرے کیونکہ مجلس منعقد ہونے کی وجہ سے پہلے والا ایجاب ختم ہو گیا۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۸۴۔ بحوالہ رستم / شرح المجلد: ۸۶، النووی / الموع: ۹/ ۱۹۹،)

انٹرنیٹ کے ذریعے معاملات کرنے کا طریقہ کار

یہ عقد دو مرحلوں کے ذریعے مکمل ہوتا ہے۔

(۱) خریدنے کا مرحلہ:

اسمیں درج ذیل امور سرانجام دینے پڑتے ہیں۔

- (۱) خریدار کا کسی خاص ادارے کے تجارتی پیشکشوں (ٹریڈ پوسٹوں) پر برقی جال کے ذریعے رابطہ کرنا۔ سامان منتخب کرنا، مطلوبہ مقدار کی تعیین کرنا اور فہرست میں بیانات کا اندراج کرنا۔
- (۲) اس کے بعد سامان کی ترسیل و تحمیل کے لیے کسی ایک ذریعے کو منتخب کرنا اور اس کے لیے ضروری معلومات فراہم کرنا، مثلاً خریدار کا نام پتہ اور جس جگہ مال منگوا یا جا رہا ہے اس کا پتہ فراہم کرنا۔
- (۳) خریدار طلب نامہ (آرڈر سمری) وصول کرے گا تاکہ اس کے بیانات کی تصدیق ہو جائے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۸۶۔ بحوالہ شاحین / العولمة والتجارة الالكترونية: ۱۵۱،)

- (۴) اب قیمت کی ادائیگی کا مرحلہ ہے، جب کاروائی کا اتمام حاصل ہو تو خریدار کریڈٹ کارڈ کے ذریعے ادائیگی کرے گا اس کے لیے وہ ایک خاص بٹن جس کے ذریعے سے کریڈٹ کارڈ کی رقم منتقل ہوتی ہے سے کام لے گا جس کے نتیجے میں

تمام تفصیلات خاص کوڈ ورڈ انداز میں (Finacal Broker Coded Images) کو منتقل ہو جائیں گی جو اس کریڈٹ کارڈ کے صحت کی تصدیق کرے گا اور اس بات کی بھی کہ اس کے اکاؤنٹ میں اس سودے کے لیے رقم کافی ہے نیز وہ بائع کی شخصیت اس کے اس فراہم کردہ معلومات اور ویب سائٹ کی سبسکرپشن کی مدت کی بھی تصدیق کرے گا۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفى، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص ۸۷۔ بحوالہ هلال / شاحين / العلوية والتجارة الالكترونية: ۸، ۱۳۵)

(۵) اس کے بعد خریدار اپنے آرڈر کا پرووڈ حاصل کرے گا جس کا دورانیہ 20 سیکنڈ ہوتے ہیں اور خریدی ہوئی شے کے نیچے کا انتظار کرے گا اگر وہ شے پروگرامز تصاویر وغیرہ ہوں تو وہ نیٹ کمپیوٹر کی سکرین پر براہ راست پہنچ جائیں گی اور اگر وہ گڈز ہوں مثلاً گاڑی وغیرہ تو ان کی مدت سپردگی کی جگہوں اور شپنگ کے لحاظ سے مختلف ہو سکتی ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفى، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص ۸۷۔ بحوالہ الحمدي / التجارة الالكترونية: ۶)

(۲) دوسرا مرحلہ فروخت کرنا۔

نیٹ کے ذریعے کسی چیز کی فروختگی کے لیے درج ذیل امور اختیار کیے جاتے ہیں:

- (ا) کمپنی کی طرف سے متعین کردہ ذمہ دار ادارے کی اتباع کرنا تاکہ اس کے ذریعے سے سائٹ کو قابل بنانا آرڈر وصول کرنا سودے کی قیمتوں کے بارے میں بات چیت سپردگی کی جگہ حوالگی کے طریقہ کار وغیرہ امور کو طے کر لیا جائے۔
- (ب) کے بیانات کی تصدیق ہو سکے۔
- (ج) کریڈٹ کارڈ سے متعلقہ بروکر کے پیغام کا انتظار کرنا۔

بروکر کا کام یہ ہوتا ہے کہ تمام ڈیٹا بائع کے بینک کو ارسال کرتا ہے۔ تاکہ وہ اس بات کا اطمینان حاصل کرے کہ اس کا کارڈ صحیح ہے اور اس کا بیلنس مطلوبہ آرڈر کو پورا کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ اور جب ان امور کی تصدیق ہو جاتی ہے تو بینک بروکر کو اطلاع کر دیتا ہے تاکہ وہ بائع کو یا ہر اس شخص کو جس کے ذمہ ادارے کو بیانات کی صحت کی اطلاع کرنی ہے اطلاع کر سکے۔

(د) کمپنی کے ساتھ متعلقہ اداروں کو عقد کی منظوری کا لیٹر ارسال کرنا تاکہ اکاؤنٹنگ سے متعلقہ کاروائیاں مکمل ہو جائیں اور خریدار کے پاس ذرائع ترسیل سے آرڈر پورا کرنے کے لیے کاروائی مکمل کر لی جائے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۸۷۔ بحوالہ همل / التجارة الالكترونية: ۱۰،)

انٹرنیٹ کے ذریعہ باہمی عقد کرنے کے اصول

برقی تجارت کی صحت کے لیے درج ذیل شرائط کا ہونا ضروری ہے۔

(۱) محل کا شرعی حکم کے قابل ہونا:

اس کے لیے ایک تو ضروری ہے جس چیز کا معاملہ کیا جا رہا ہے۔ شریعت میں اس کی کوئی قیمت ہو یعنی وہ حلال ہو مثلاً الیکٹرونکس کے آلات وغیرہ حرام اشیاء نشہ آور اشیاء ان کا عقد باطل ہے دوسری چیز یہ کہ اس سے نفع اٹھانا شرعاً مباح ہو، شرعاً جو نفع حرام ہو جیسے خرافات و فحش مواد ان کی تجارت بالکل جائز نہیں ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۸۸۔ بحوالہ الکسانی / بدائع الصنائع: ۴/۳۳۰، الشیرازی / المہذب: ۲/۹۰،)

(ب) عائدین میں سے ہر ایک کا دوسرے سے تعارف ہونا۔

اس کے لیے درج ذیل وسائل اختیار کیے جاسکتے ہیں۔

(۱) اعدادی اسناد (ڈیجیٹل سرٹیفکیٹ)

یہ وہ برقی دستاویزات ہوتی ہیں جنہیں محافظ کمپنیاں اسناد کے طور پر جاری کرتی ہیں، تاکہ اس کے ذریعے سے اس تجارتی کمپنی کی شناخت ہو سکے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفی، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطين ص ۸۸۔ بحوالہ هملو / التجارة الالكترونية: ۲۱۔)

(۲) عددی دستخط (ڈیجیٹل سگنچر)

اس عمل سے بھی پیغام بھیجنے والے کی شناخت کو یقینی بنایا جاسکتا ہے، اس میں ارسال کنندہ ایک خاص Key کے ذریعہ کوڈ ورڈ پر مبنی میسج ارسال کرتا ہے آگے سے وصول کرنے والا جب استعمال کنندہ کی Key کو استعمال کر کے اسے ڈی کوڈ کرتا ہے، تو یہ امر اس کی علامت ہے کہ یہ میسج ٹھیک ہے۔

(۳) برقی انگلیوں کے نشان (الیکٹرونک فنکر پرنٹ)

اس کے ذریعے پیغام میں کسی خلل کے پیش آنے سے حفاظت ہوتی ہے۔ اور اگر کوئی خرابی یا تبدیلی پیغام میں رونما ہو گئی تو پیغام اور پرنٹ میں باہمی مطابقت نہ ہو سکے گی۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطین ص ۸۹۔ بحوالہ شاحین / العلویہ والتجارة الالكترونية: ۱۴۵)

(۴) احتیاط

یعنی عاقدین میں سے ہر ایک نیت پر معاملات کرتے ہوئے سیکورٹی اور تمام حفاظتی تدابیر اختیار کریں تاکہ ان کے اموال ضائع نہ جائیں، اس کے لیے درج ذیل تدابیر اختیار کی جاسکتی ہیں:-

- معروف سائنٹس کے ذریعے معاملہ کرنا، اور جن کی اچھی شہرت ہو خرید و فروخت کی شرائط اور تمام تفصیل کو مد نظر رکھتے ہوئے۔
- ایسی سائنٹس کے ذریعے خرید و فروخت کرنا جو بیمہ شدہ ہوں اور جہاں کریڈٹ کارڈ کی تفصیل کو رازداری کے ساتھ رکھنے کی ضمانت ہو جاتی ہو ایسی سائنٹس میں عموماً Lock ہوتا ہے، جس کے ذریعے اس کے قابل اطمینان و تسلی بخش ہونے کا ثبوت ملتا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفیٰ، الجامعة الاسلامیة، غزة، فلسطین ص ۸۹۔ بحوالہ هملو / التجارة الالكترونية: ۸۔)

- کوڈ ورڈ استعمال کرنا۔ اس میں معلومات اور ڈیٹا ہندسوں اور اشارات کی شکل میں خاص پروگرامز کے ذریعے آگے منتقل ہو جاتا ہے، اور کسی تیسرے شخص کے لیے ان معلومات کو حاصل کرنے، چوری کرنے کی گنجائش نہیں رہتی۔

- خرید و فروخت کے لیے ایک ہی کارڈ استعمال کرنا تاکہ ڈیٹا چوری ہونے کی صورت میں تحقیق آسان ہو سکے نیز ای میل یا چیٹنگ روم کے ذریعہ کارڈ کا نمبر دینے سے احتراز کرنا چاہیے اس میں چوری ہونے کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفى، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص ۸۹۔ بحوالہ شاحین / العولمة والتجارة الالكترونية: ۱۴۴-)

ان معاملات کی رکاوٹیں اور مشکلات

تاہم اس طریقہ معاملات میں کچھ رکاوٹیں بھی پیش آتی ہیں جو کہ مندرجہ ذیل ہیں:-

- انفارمیشن ٹیکنالوجی کا ڈھانچہ (انفراسٹرکچر) مکمل طور پر دستیاب نہ ہونا اور اس کی وجہ خاص کر پسماندہ ممالک کی انسانی مہارت کے پیمانہ کا کمزور ہونا ہے۔
- اعتماد (کریڈیبلٹی) کی قلت کیونکہ صارف کو سودے کے قابل اعتماد ہونے میں تردد رہتا ہے۔ اسی وجہ سے وہ سودے پر قبضہ کرتے وقت پیش آنے والی مشکلات سے گھبرا کر اس طرح کے معاملات سے پہلو تہی کرتا ہے۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفى، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص ۹۰۔ بحوالہ هلالو / التجارة الالكترونية: ۶۰-)

- وائرس یا ہیکنگ کی وجہ سے سسٹم کا تباہ ہو جانا۔
- قانون سازی کے ماحول کا فقدان۔
- قانونی اور حفاظتی حوالے سے رکاوٹوں کا ہونا۔ مثلاً برقی معاملات کا قانونی مدت کا متعین ہونا، حقوق طبع کی خلاف ورزی پر سزا دینا، اختلاف کے وقت قانون کے نفاذ میں مشکلات، عاقدین کی قومیت کا مختلف ہونا، کیونکہ ہر ملک کے اپنے قوانین ہوتے ہیں جو دوسرے عقد کرنے والے شخص کے ملک میں جاری قوانین سے مختلف ہوتے ہیں۔
- قوانین کا سہارا لینے کے حوالے سے تحریری دستاویزات کے ذریعہ معاملہ کرنے کو ترجیح حاصل ہونا کیونکہ برقی تجارت بغیر کسی تحریری دستاویزات یا مادی ذریعہ کے انجام پاتی ہے اور یہ فرق عاقدین کے اختلاف کے وقت واضح طور پر محسوس ہوتا ہے۔

دین کا احیاء۔ اسلامی تجارت۔ تیسرا حصہ۔ (مسودہ) باب نمبر اکیس: فروخت کے اسلامی انتظامات

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفى، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص ۹۰۔ بحوالہ عبد العزيز سليمان / التبادل التجاري: ۱۹۸۔)

- بینک کاری نظام کے مزاج کی رعایت کرنا ہر ملک کا اپنا ایک نظام ہوتا ہے، تو قیمت کی ادائیگی کے وقت آیا خریدار کے Daily Exchange Rate کا اعتبار ہو گا یا خریدار کے، حالانکہ یہ امر واضح ہے کہ بین الاقوامی سطح پر نرخ مختلف ہونے کی وجہ سے عاقدین میں سے کوئی ظلم کا شکار بنے گا۔
- کسی غلطی، دھوکہ دہی چوری کی صورت میں کون ضامن ہو گا بائع یا خریدار؟
- فراڈ، دھوکہ

انٹرنیٹ پر فراڈ کرنے والے افراد مندرجہ ذیل صورتیں اختیار کرتے ہیں۔

- (آ) سائٹس کی مشابہت پیدا کرنا، اس میں یہ گروہ کسی اصلی ویب سائٹ کے ڈیزائن، رنگ، سروس کے ہم مثل ایک دوسری ویب سائٹ تیار کرتے ہیں صرف ایک حرف کی تبدیلی کر دیتے ہیں مثلاً اس ویب سائٹ (amazon.com) کی کاپی اس نام سے کریں گے (amazing.com) اور مقصد یہ ہوتا ہے کہ کریڈٹ کارڈ کی معلومات حاصل کر سکیں۔

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفى، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص ۹۱۔ بحوالہ انیس / المعجم الوسيط: ماده (قرص) ۷۲۶)

- (ب) خفیہ طریقہ سے چوری

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفى، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص ۹۱۔ بحوالہ انیس / المعجم الوسيط: ماده (قرص) ۸۲۵، هـ / التجارة الالكترونية: ۱۸۔)

- (ج) اسی طرح یہ قزاق غیر محفوظ معلومات کو انٹرنیٹ ذریعے منتقل کرتے وقت انٹرنیٹ میں گھسنے اور اس تک رسائی کے لیے مختلف کوششیں کرتے رہتے ہیں اور رسائی حاصل کرنے کے لیے وہ خاص پروگرام کی مدد لیتے ہیں اور ان معلومات کو اپنے ذاتی اکاؤنٹ کے لیے استعمال کرتے ہیں یا دیگر کمپنیوں کو فروخت کرتے ہیں۔

دین کا احیاء۔ اسلامی تجارت۔ تیسرا حصہ۔ (مسودہ) باب نمبر اکیس: فروخت کے اسلامی انتظامات

(التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي، سليمان عبد الرزاق ابو مصطفى، الجامعة الاسلامية، غزة، فلسطين ص ۹۱۔ بحوالہ شاہین / العلویہ والتجارة الالكترونية: ۱۳۴،)

(د) مواد کی تبدیلی یعنی اکاؤنٹ نمبر معلوم کر کے اس کے مندرجات میں ردوبدل کرنا اور اسے کسی دوسرے کے اکاؤنٹ میں بھیج دینا، اسی طرح یہ بھی ممکن ہے کہ جگہ کو تبدیل کر کے اس کی جگہ کوئی اور نام لکھ دینا۔

تیسری فصل: فروخت کے عمل کو مکمل کرنا

اپنے متوقع گاہک سے ہاں کہلوانا بعض اوقات اتنا آسان ہوتا ہے کہ ادھر آپ نے پوچھا اور ادھر انہوں نے ہاں کر دی۔ جب ایک دفعہ آپ نے ان کی ضروریات کو پہچان لیا ہے اور انہیں ظاہر کر دیا ہے کہ آپ کی مصنوعات یا خدمات ان ضروریات کو کیسے پورا کر رہی ہے تو آپ نے فروخت کا بنیادی عمل مکمل کر لیا ہے اور یہ وقت ہے ان سے ایک فرمائش (آرڈر) لینے کا۔ مندرجہ ذیل خاص باتیں اس عمل کو آسان اور قدرتی بنانے میں آپ کی مدد کریں گی۔

فیصلہ کرنے والے تک پہنچیں

اس بات کا یقین کر لیں کہ آپ اس بندے سے بات کر رہے ہیں جو کہ خریداری کے فیصلے کرتا ہے۔ بعض اوقات ایسا ہوتا ہے کہ ایک بندہ آپ کی مصنوعات یا خدمات کے لئے "ہاں" نہیں کہے گا کیونکہ ان کو ایسا کرنے کی اجازت نہیں ہے۔ اگر اس طرح کی بات ہے تو پھر اس بندے کو تلاش کریں جو کہ یہ مصنوعات خریدنے کے فیصلے میں شامل ہو گا۔ اس بندے کے بارے میں آپ کو متوقع گاہک بھی بتا سکتا ہے۔

اختتامی حد مہیا کریں

اگر کوئی گاہک فیصلہ کرنے میں پس و پیش اور تردد کر رہا ہے تو پھر فروخت مکمل کرنے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ آپ اس کو بتادیں کہ آپ کی خدمات ایک خاص تاریخ کے بعد دستیاب نہیں رہیں گی۔ مثال کے طور پر اگر ایک گاہک یہ کہتا ہے کہ وہ آپ کی فرم کی خدمات حاصل کرنے میں دلچسپی رکھتا ہے لیکن وہ اس چیز کا فیصلہ نہیں کر سکتا تو پھر ایک حتمی تاریخ رکھیں اور کہیں کہ آپ اس تاریخ کے بعد کچھ مخصوص وقت تک دستیاب نہیں رہیں گے۔ یہ ایک بہت بڑا خطرہ ہے کیونکہ اس کا مطلب ہے کہ آپ اس بندے کے ساتھ مستقبل قریب میں کام کرنے کے قابل نہیں رہیں گے تاہم یہ متوقع اچھے گاہکوں کو فیصلہ نہ کرنے والے دوسرے گاہکوں سے علیحدہ کر دے گا۔ کسی بھی طریقے سے ایک فیصلے کو نافذ کرنا آپ کے کاروبار کے لئے بہتر ہے۔ اگر وہ خریداری کا فیصلہ نہیں کرتے تو آپ دوسرے کاروباری اداروں سے رابطے قائم کر سکتے ہیں۔

قیمت کے بڑھنے کے خطرے کا استعمال کریں

اگر آپ جنوری میں قیمتیں بڑھانے کا ارادہ رکھتے ہیں تو پھر آپ لوگوں کو اکتوبر سے بتانا شروع کر دیں تاکہ وہ قیمت کے بڑھنے سے پہلے خریداری کر لیں۔ یہ یاد رکھیں کہ آپ اپنے متوقع گاہکوں کو ایک اطلاع دے رہے ہیں اور انہیں خریداری کرنے پر مجبور نہیں کر رہے ہیں۔ یہ آپ کو نہ صرف فروخت مکمل کرنے میں مدد دے گا بلکہ آپ کے گاہک اس پیشگی اطلاع کی تعریف بھی کریں گے۔

چوتھی فصل: فروخت کردہ مصنوعات کا جائزہ لینا اور بعد از فروخت خدمات مہیا کرنا

جب مسلمان تاجر کی نیت وجذبہ خریداروں کی خدمت اور ان کو ضروری سامان مہیا کرنا ہے تو اس صورت میں اس تاجر کیلئے ضروری ہو جاتا ہے کہ وہ استعمال کنندہ کو سامان فروخت کرنے کے بعد اس کے استعمال کے دوران بھی مدد و معاونت کرے، تاکہ اس سامان سے اس کی ضرورت احسن طریقے سے پوری ہو کر اس کے کاروبار میں برکت و نصرت کا ذریعہ بنے۔ مسلمان تاجر جس نے تجارت خدمت کی نیت وجذبہ اور اپنی تجارت اللہ کو راضی کرنے کی غرض سے کرنی ہوتی ہے اس کے لئے کاروباری اداروں کی اہم ترین خوبیوں میں سے ایک یہ ہے کہ وہ گاہکوں کو مندرجہ ذیل تجاویز کے ذریعے خدمات مہیا کرنے کی کوشش کرے، جس سے ان کے کاروبار میں برکت ہوگی اور خدمت کا کام بھی احسن طریقے سے ہوگا۔

- سامان کے استعمال کی رہنمائی کا پورا بند و بست سامان کے ساتھ پہلے سے ہو۔
- سامان کی مرمت و درستگی کا بند و بست بھی اگر ممکن ہو کیا جائے۔
- اگر کوئی خریدار سامان کو واپس کرنا چاہے تو اسے بخوشی واپس لیا جائے، اسلام نے واپس لینے کی بڑی فضیلت بتائی ہے، اور ایک صحابی نے صرف اس فضیلت کو حاصل کرنے کی غرض سے دکان کھولی اور جب کسی نے سامان واپس کر دیا تو دکان بند کر دی، لہذا اگر خریدار مال واپس کرنا چاہے تو اس موضوع پر بحث و تکرار کرنے کی بجائے اس مال واپس لے لیں۔
- اگر خریدار کو کوئی مسئلہ ہے تو معذرت کریں اور اس مسئلہ کو سلجھانے کی کوشش کریں۔ اگر کوئی گاہک دل کا غبار نکال رہا ہے تو اسے دل کا غبار نکال لینے دیں چاہے آپ اسے روک کر اسی وقت اس کی شکایات کا ازالہ کر سکتے ہوں۔ پھر مسئلہ کو حل کرنے کے لیے ان کو کچھ رعایت دے دیں، کوئی نئی چیز دے دیں یا جیسے بھی ممکن ہو مسئلہ حل کریں، غلطیوں کو فوراً ٹھیک کر دیں۔
- گاہک کی رائے کا جائزہ لے کا طریقہ

خریدار کو اللہ تعالیٰ نے آپ کے لئے فروخت اور خدمت کرنے کا ذریعہ بنایا ہے، آپ نے ان کی خدمت کرنی ہے، آپ کو ان کی ضرورت کا اندازہ ہو گا جب ہی تو آپ اسے پورا کر کے ان کی زیادہ سے زیادہ خدمت سرانجام دے سکیں گے، نیز آپ کو ان کی رائے و منشا کا پتہ کرنا باعث برکت ہوگا، اپنے خریدار سے باقاعدگی سے اپنی مصنوعات و خدمات کے متعلق رائے

لیں۔ آپ اہم گاہکوں کو فروخت کی جانے والی ہر مصنوعات کے ساتھ یا ڈاک کے ذریعے سوالات بھیج کر ان کی رائے لے سکتے ہیں۔ سوالنامہ مختصر رکھیں تاکہ اس کو مکمل کرنا ان کے لئے آسان ہو، مشکل نہ ہو اور ہمیشہ اس بات کی یقین دہانی کر لیں کہ خریدار کو پتا ہو کہ وہ سوالات کے جوابات دینے سے انکار بھی کر سکتے ہیں۔ خریدار کو ہمیشہ بتادیں کہ اس سروے کا مقصد ان کے لئے خدمات کی فراہمی کو مزید بہتر بنانا ہے۔ اگر وہ سروے واپس دے دے تو انہیں کوئی مسئلہ نہیں ہے تو اس کا مطلب ہے کہ آپ اچھی خدمات فراہم کر رہے ہیں۔ تاہم اگر کچھ معاملات زیر بحث آتے ہیں تو ان کو حل کیا جانا چاہئے۔

گاہکوں کے لیے خدمات

آپ نے خریداروں کی نفع رسانی و خدمت کے مقصد کے تحت تجارت کی لیکن جب آپ کو ان کی رائے کا پتہ لگے گا تب ہی آپ ان کی خدمت زیادہ احسن طریقے سے کر سکیں گے، خریداروں کی رائے لینے سے آپ کو یہ معلوم ہو گا کہ آپ کو ان کی تجارتی خدمت و نفع رسانی کے لئے مزید کیا کرنا ہے اور کیا وہ آپ سے اور آپ کی خدمت سے مطمئن ہیں، جس کے لئے آپ کو خریدار کی بہترین رائے لینے کی ضرورت ہوگی۔

جائزہ کا آغاز واضح مقاصد کے ساتھ کریں

ایک اچھے جائزہ کا ایک واضح مقصد ہونا چاہیے (مثلاً خریدار مجوزہ نئی جگہ یا سٹور کے بارے میں کیسے محسوس کرتے ہیں۔ یا ایک نئی چیز یا خدمات کے بارے میں لوگوں کے تاثرات کیا ہیں۔ اس سے آپ کو اپنا کاروبار خریداروں کی خدمت کیلئے زیادہ موثر بنانے میں مدد ملے گی۔

وہ سوالات پوچھیں جو کہ خریدار کے لئے اہم ہیں

خریدار کو ان معاملات سے کوئی غرض نہیں ہوتی جن سے ان کا کوئی سروکار نہیں ہوتا۔ لہذا اس بات کا یقین کر لیں کہ ہر سوال خریدار کی ضروریات کے مطابق اہم ہو نہ کہ آپ کی اپنی انتظامیہ کے لیے اہم ہو۔ اس کے علاوہ یاد رہے کہ ایک کامیاب جائزہ جوش و خروش پیدا کرتا ہے اور اس کو بھرنا ایک مزیدار کام ہے۔ ایسے سوالات مت کریں جس سے آپ کے خریدار کا وقت ضائع ہو۔

جائزہ کو مختصر رکھیں

ایک اچھے جائزہ کے لئے ۱۲-۱۰ سوالات صاف ستھرے طریقے سے ایک ہی صفحے پر لکھے ہونے چاہئیں۔ جوابات کی اونچی شرح کے لئے جواب دینے کا آسان ذریعہ استعمال کریں، لوگوں کے لئے جواب دینا جتنا آسان ہوگا اتنا ہی جوابات کی شرح میں اضافہ ہوگا۔ اس کے لئے ایسا لافانہ بہتر ہے جس پر پہلے سے پتہ لکھا ہو اور ٹکٹیں بھی چسپاں ہوں (یہ سوچنا ہوتا ہے کہ لوگ اپنے پلے سے ٹکٹ لگائیں گے)۔ اس کے علاوہ، جائزہ جتنی رازداری کے ساتھ ہوگا اتنا ہی ایماندارانہ جوابات موصول ہونے کی توقع ہے۔

ایسے سوالات پوچھیں جن کے جوابات دینا آسان ہو

سوالات براہ راست، سادہ اور مختصر ہوں۔ ایسے سوالات جن کے جوابات کے درجے مقرر کیے جاسکیں (مکمل طور پر متفق، تھوڑا سا متفق، نامتفق، معلوم نہیں) اور ہاں/نہ کے سوالات کا جواب دینا آسان ہوتا ہے۔ لمبے لمبے، لفاظی والے سوالات سے پرہیز کرنا چاہئے۔

اپنی رائے دینے پر خریدار کی حوصلہ افزائی کریں

ہر سوال کے ساتھ ایک لائن خریدار کی رائے کے لئے دیں۔ اس سے جوابات دینے والوں کی اچھی یا بری رائے دینے کے لئے حوصلہ افزائی ہوگی۔ مثال کے طور پر خدمات سے متعلقہ بہت سے کاروبار اس طرح کے سوالات کے ساتھ کامیاب ہوتے ہیں۔ "اگر یہ آپ کا اپنا کاروبار ہوتا تو آپ کس طرح سے کام کرتے؟ اگر جواب دینے والے اس معاملے میں کوئی دو ٹوک مثبت یا منفی خیال رکھتے ہیں تو وہ لازماً جواب دیں گے۔

جائزہ کو سپر ڈاک کرنے سے پہلے اس کا اچھی طرح پرکھ لیں

یہ بھی ضروری ہے کہ جائزہ کو سپر ڈاک کرنے سے پہلے جائزہ کو زیادہ بہتر بنانے کیلئے اس کا ایک میزبان امتحان کرنا چاہئے۔ "اس کو کچھ اچھے خریداروں پر آزمائیں۔،، آپ حیرت انگیز طور پر محسوس کریں گے کہ اس جائزہ کو مزید بہتر بنایا جاسکتا ہے۔

اپنے جائزوں کو اپنے بہترین خریدار پر مرکوز کریں

یہ وہ لوگ ہیں جن کی رائے آپ کے نزدیک بہت اہمیت رکھتی ہے آپ کو بامقصد معلومات کے لیے بہت زیادہ جائزے بھیجنے کی ضرورت نہیں۔ اگر آپ دو ہزار اچھے قابل قدر خریدار رکھتے ہیں تو ان میں سے پانچ سو پر تجربہ کریں۔ ۵۰٪

والہی (جو بات دینے والے ۲۵۰ لوگوں کو بہترین تصور کیا جاتا ہے۔ ۳۰٪ (جو اب دینے والے ۵۰ لوگوں) کو اچھا تصور کیا جاتا ہے اور ۱۰٪ (۵۰) کو برا۔ اگر آپ کے کاروبار کا بڑا حصہ صرف ۸ سے ۱۰ خریدار کی طرف سے آتا ہے تو اپنے جائزہ کو ان کی ضروریات ذہن میں رکھتے ہوئے بنائیں۔

جائزہ سے پہلے پوسٹ کارڈ بھیج کر لوگوں میں جوش و خروش پیدا کر دیں

باقاعدہ طور پر جائزہ شروع کرنے سے ایک ہفتہ پہلے ایک مختصر متوجہ کر لینے والا اعلامیہ بھیجا جانا چاہئے۔ یہ موقع جائزہ بھرنے سے اور جلدی سے بھیجنے کے فوائد (رعایت) کو نمایاں کرنے کا ہوتا ہے۔

بعد از فروخت خدمات مہیا کرنا

[Comment M14]: بعد از فروخت

خدمات مہیا کرنے کے متعلق مضمون تلاش کر کے ڈالنا ہے۔

صارف ادارے کے لئے باعث برکت ہوتا ہے، وہ چیز کی قیمت ادا کرتا ہے جس سے فروخت کنندہ کی خدمت کا کام سرانجام پاتا ہے، لہذا صارف کا ادارے اور اس کی مصنوعات سے مطمئن ہونا بہت ضروری ہے ہوتا ہے، جب صارف کو یہ اعتماد ہو گا کہ میں جس سے یہ چیز لے رہا ہوں وہ میرے ضرورت پڑنے پر خریدی گئی چیز کو واپس لے لے گا اور خراب نکلنے یا مدت پوری نہ کرنے کی صورت میں ٹھیک کروادے گا یا بدل دے گا تو وہ مطمئن ہو کر زیادہ سامان بھی خریدے گا اور دوسروں باخبر کر کے تشہیر کا ذریعہ بنے گا۔

صارفین کی توقعات اور ان کے اعتماد پر پورا اترتے ہوئے فروخت سے قبل، دوران اور فروخت کے بعد خدمات مہیا کرنا ایک بہترین عمل ہے، جس سے صارف کا اعتماد ان مصنوعات کے بارے میں قائم ہوتا ہے، ان ہی خدمات کی بدولت صارف اس چیز کو خریدنے میں ہچکچاہٹ میں مبتلا نہیں ہوتا، بلکہ وہ اچھی اور قابل اعتماد خدمات حاصل ہونے کی صورت میں دوسروں اس ادارے کے بارے میں بتائے گا اور تشہیر کا کام کرے گا۔

چونکہ چیز کے متعلق فیصلہ تو خریدار نے ہی کرنا ہے سب سے پہلے تو یہ ضروری ہے کہ جو مصنوعات مہیا کی جا رہی ہوں وہ اعلیٰ معیار کی ہوں اور خریدار کی ضرورت اور اس کی توقعات پر پوری اترتی ہوں، کیونکہ ایسا نہ ہونے کی صورت میں صارف کسی اور سے سامان خرید لے گا اور آپ سے نہیں خریدے گا۔

خریدار کے اطمینان کے لئے یہ بھی ضروری ہے کہ اسے اس بات کی ضمانت تحریری طور پر یا زبانی دے دی جائے کہ چیز فروخت ہونے کے بعد ادارہ اس بات کا ذمہ دار ہے کہ وہ اس چیز کو غیر معیاری، خراب یا ناقص ہونے کی صورت میں چیز کو واپس یا تبدیل کر دے گا۔

سامان واپس لینا

بہتر معیار کی مصنوعات کی واپسی کی شکایات بہت کم ہوتی ہیں پھر بھی بعض اوقات خریدار اپنے خرید کے فیصلہ کو واپس لے کر خریدی ہوئی چیز واپس کرنے کے لئے آجاتا ہے چنانچہ سامان واپس لے لینا ایک بہت مبارک عمل ہے، اسلام میں اس کے بہت فضائل آئے ہیں اور خود تاجر کی تجارت میں اس سے بہت برکت ہوتی ہے۔

مصنوعات تبدیل کر دینا

اگر چیز خراب نہ بھی ہوئی تو تب بھی اسلامی تعلیمات کے مطابق اسے واپس لینا ایک پسندیدہ عمل ہے اور اگر خریداریہ چاہے کہ اسے سامان بدل دیا جائے تو اسے بخوشی بدلا جائے یہ نہیں کہ اشیاء فروخت کرنے کے بعد اس سے لا تعلق ہو کر بے رخی کا مظاہرہ کیا جائے، جب مسلمان تاجر نے خریداروں کی خدمت کرنی ہے تو اس کے لئے ضروری ہے کہ سامان فروخت کرنے کے بعد بھی اس بات کا پتہ رکھا جائے کہ کیا خریدار کی ضرورت اس چیز سے باحسن طریقہ سے پوری ہو رہی ہے؟

مرمت کر دینا

اگر مرمت کرنے کا بندوبست ہو تو اسے اس خریدی گئی چیز کو مرمت کر دیا جائے تاکہ اس کام آ سکے، اس سے اس اعتماد قائم ہو گا اور آئندہ وہ بے فکر ہو کر سامان خرید کرے گا اور دوسروں کو بھی اس حسن معاملہ سے باخبر کرے گا جو ادارے کی تشہیر کا سبب بھی بنے گا۔

پانچویں فصل: برآمدات

برآمدی کام بھی دہرے فائدے کا حامل کام اس سے اپنے ملک و معاشرہ کی خدمت کے ساتھ ساتھ بیرون ملک انسانوں کو ان کی ضرورت کا سامان مہیا کر کے ہمہ جہت خدمت کی جاسکتی ہے، حضرات صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کی تجارت پر نظر ڈالیں تو کئی صحابہ کرام رضی اللہ عنہم درآمد و برآمد کے شعبہ سے منسلک تھے، اس کام میں اللہ تعالیٰ نے بڑی برکت رکھی ہے، اس کو کرنے والے کے سامنے عالمی منڈی اور بیشمار ملکوں و قوموں کے حالات ہوتے ہیں، جس سے برآمد کنندہ کو دوسری قوموں کو قریب سے دیکھنے اور ان کی صفات سے مستفید ہونے کا موقع ملتا ہے، مسلمان کے پاس اسلام کی دولت ہوتی ہے اس لئے اس سے تو یہ یقین ہے کہ وہ غیروں کے طور طریقے سیکھے، بلکہ وہ اقوام عالم کو اسلامی طرز زندگی سے متاثر کرتا ہے، یہی وجہ سے کہ حضرت موت کے قرب و جوار کے چند عرب تاجر و برآمد کنندگان تابعین یا تبع تابعین حضرات نے انڈونیشیا کے ساتھ تجارت درآمد و برآمد کی کی تو پورے انڈونیشیا میں اسلام کے پھیلانے کا ذریعہ بن گئے، چنانچہ آج ہم نے اپنی برآمدات کے ذریعے ساری دنیا کو سامان مہیا کر کے اور ان کو اسلامی تعلیمات سے مزین طرز تجارت و برآمدات اور طرز زندگی سے مستفید کرنے کی نیت سے انشاء اللہ برآمدات کرنی ہیں، اقوام عالم کو اسلامی زندگی سے روشناس کرانا یہ عام تجارت سے اتنا ممکن نہیں ہے جتنا کہ برآمدات سے ممکن ہے اور یہی وہ فضیلت ہے جو برآمدات کو عام مقامی تجارت سے ممتاز اور افضل بنا دیتی ہے۔

برآمد کا تعارف

برآمد عموماً ایک عام فروخت ہے مگر جب یہ اندرون ملک کی جائے تو اس میں ضابطوں کی تکمیل وغیرہ مثلاً دستاویزات کی درآمدی اور تبادلہ وغیرہ کے سلسلہ میں آپ کو کوئی مشکل پیش نہیں آتی کیونکہ آپ ایک خریدار کے ساتھ ذاتی رابطے میں ہوتے ہیں۔ لیکن فرق تب پڑتا ہے جب آپ کسی ایسے شخص کے ساتھ فروخت کرنا چاہتے ہیں، جو آپ سے میلوں دور ہے اور اس کی زبان، رواج و ترجیحات، کرنسی، زرمبادلہ وقت اور درآمدی ضابطے آپ سے مختلف ہیں۔ دوسرے ممالک کے ساتھ تجارت کے لیے مخصوص اصول صدیوں سے تجارتی قوموں نے وضع کر رکھے ہیں جو کہ عام طور پر غیر ملکی تجارت میں آج کل مستعمل ہیں۔ بین الاقوامی تجارت ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (ڈبلیو۔ ٹی۔ او) کے وضع کردہ اصولوں کے تحت کی جاتی ہے۔ ڈبلیو۔ ٹی۔ او کے بارے میں تفصیلات ٹریڈ ڈویلپمنٹ اتھارٹی آف پاکستان (ٹی۔ ڈی۔ اے۔ پی) (سابقہ ای۔ پی۔ بی) کے انفارمیشن ایڈوائزی سنٹر سے حاصل کی جاسکتی ہیں۔

برآمدات کنندہ ادارہ

ایسا ادارہ جو اپنی مصنوعات کو ناصرف اپنے ملک میں فروخت کرے بلکہ اپنے ملک سے باہر پوری دنیا میں اس کو برآمد کر کے فروخت کرے۔

عالمی بازار پر اثر انداز ہونے والے عوامل

ا. معاشی ماحول

کسی بھی ملک میں کاروبار شروع کرنے سے پہلے وہاں کے معاشی حالات کا جائزہ لینا بہت ضروری ہے۔ کیونکہ وہاں کے معاشی حالات ادارے کی سرگرمیوں پر بہت اثر انداز ہوتے ہیں۔ وہاں کے لوگوں کی آمدنی وغیرہ کا تجزیہ کیا جاتا ہے۔

ب. سیاسی ماحول

اس میں ہم وہاں کے سیاسی نظام کے بارے میں تجزیہ کرتے ہیں۔ اور نظام کی پختگی کے بارے میں تجزیہ کرتے ہیں۔ اور ساتھ ساتھ وہاں کے مالیاتی قواعد و ضوابط کا بھی تجزیہ کیا جاتا ہے۔

ت. ثقافتی ماحول

ہر ملک کی اپنے رسم و رواج و روایات اور ان کے اپنے اقدار ہوتے ہیں لہذا ادارہ کو اس ملک کی ثقافت کی اچھے طرح جانچ پڑتال کرنی پڑتی ہے تاکہ ایسی مصنوعات بنا سکیں جو ان کے رسم و رواج سے ہم آہنگ ہو۔

غیر مسلموں کے رسم و رواج کیلئے جن چیزوں کے بنانے کا اسلام نے منع کیا ہے یا ان کا بنانا یا فروخت کرنا گناہ ہے تو اس سے مسلمان تاجر و صنعت کار کو احتراز کرنا ضروری ہے۔

عالمی منڈی میں داخل ہونے کی شکلیں

ا. برآمد کرنا

یہ ایک ایسا طریقہ کار جس میں ادارہ تمام مصنوعات کو اپنے ملک میں بناتا ہے اور تھوڑی سی تبدیلیوں کے ساتھ انہیں عالمی منڈی میں فروخت کرتا ہے۔

۲. اشتراک عمل

یہ ایک ایسا طریقہ ہے جس میں ادارہ کسی عالمی ادارے کے ساتھ مل جاتا ہے اور اس کے بعد اس ادارہ کی مدد سے وہ اپنی مصنوعات اور خدمات کو بناتا ہے اور فروخت کرتا ہے۔

واضح ہو کہ اس ملنے کے طریقہ کار کو شریعت کے مطابق ہونا ضروری ہے۔

۳. عالمی منڈی میں فروخت کرنے کا اجازت نامہ

اس طریقہ کار میں ادارہ کسی عالمی ادارے کے ساتھ معاہدے کرتا ہے جس کے تحت وہ اپنی چیزیں اور خدمات اس ادارے کے نام سے عالمی منڈی میں فروخت کرتا ہے۔

۴. معاہدے کے تحت پیداوار

اس طریقہ کار میں ادارہ کسی عالمی ادارے کے لیے مصنوعات اور خدمات کو بناتا ہے۔

۵. انتظامی منصوبہ بندی کا معاہدہ

یہ ایک ایسا معاہدہ ہوتا ہے جس میں کوئی عالمی ادارہ ہمارے ادارے کو عالمی منڈی کے بارے میں رہنمائی و ہدایات فراہم کرتا ہے اور ہمارے لیے عالمی منڈی میں ہماری مصنوعات کی فراہمی کو آسان بناتا ہے۔

۶. مشترکہ ملکیت

اس طریقہ کار میں ادارہ کسی بھی عالمی منڈی کے مالیاتی ادارے سے منسلک ہو جاتا ہے اور اس کی مدد سے کسی بھی ملک میں کاروبار شروع کرتا ہے اس طریقہ میں مالیاتی ادارے کا منافع میں حصہ ہوتا ہے۔

واضح رہے کہ مالیاتی ادارے سے منسلک ہونا اور اسے منافع دینا شریعت کے مطابق ہونا ضروری ہے ورنہ اس سے بچنا ضروری ہو گا۔

۷. براہ راست سرمایہ کاری

اس طریقہ میں کوئی ادارہ اپنی پوری مشینری اپنے لوگوں کے ساتھ کسی ملک میں داخل ہوتا ہے اسی ملک میں رہتے ہوئے وہاں مصنوعات بناتا ہے اور انہیں کے بازار میں فروخت کرتا ہے۔

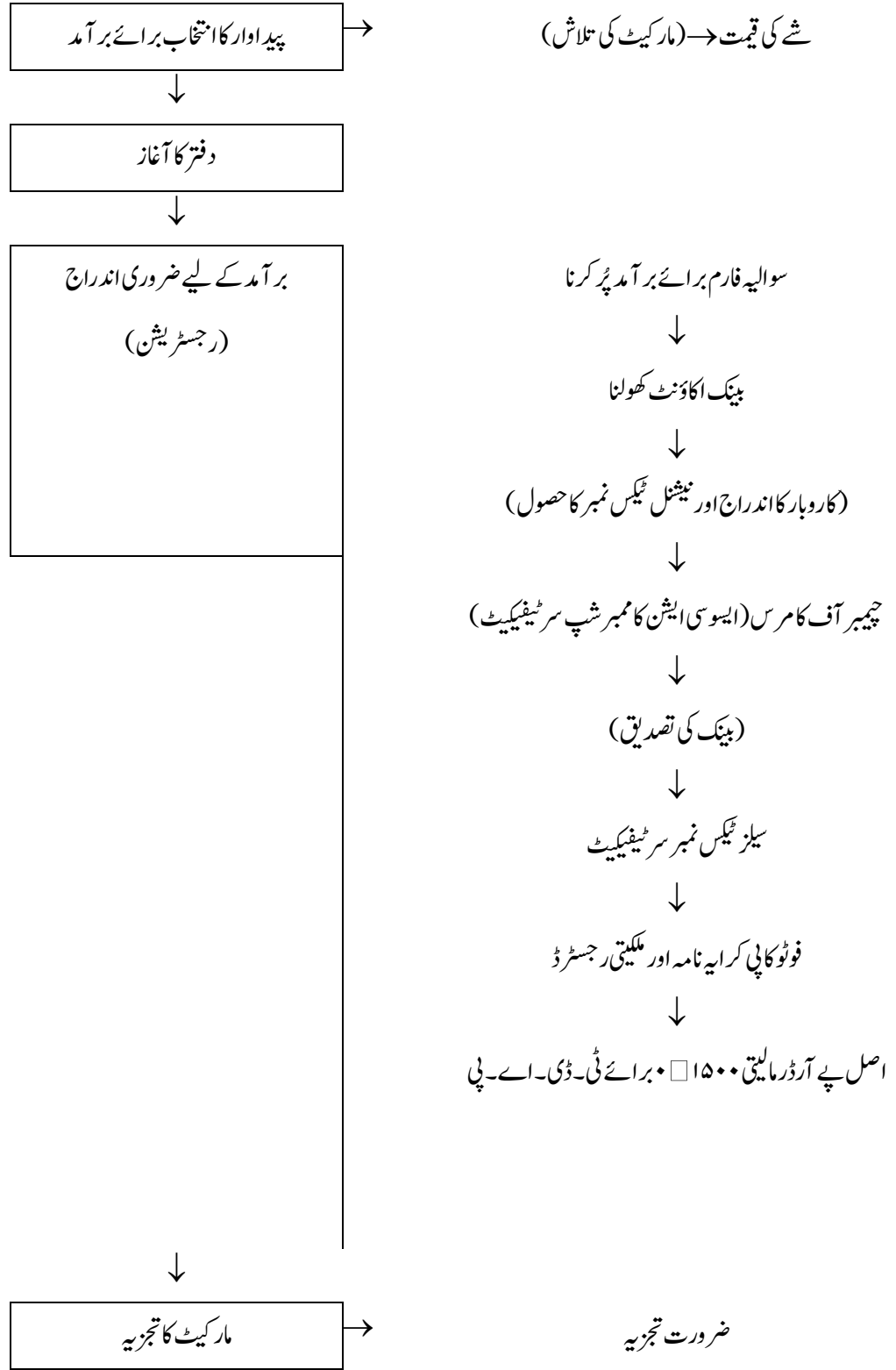
برآمدات کے متعلق مراحل

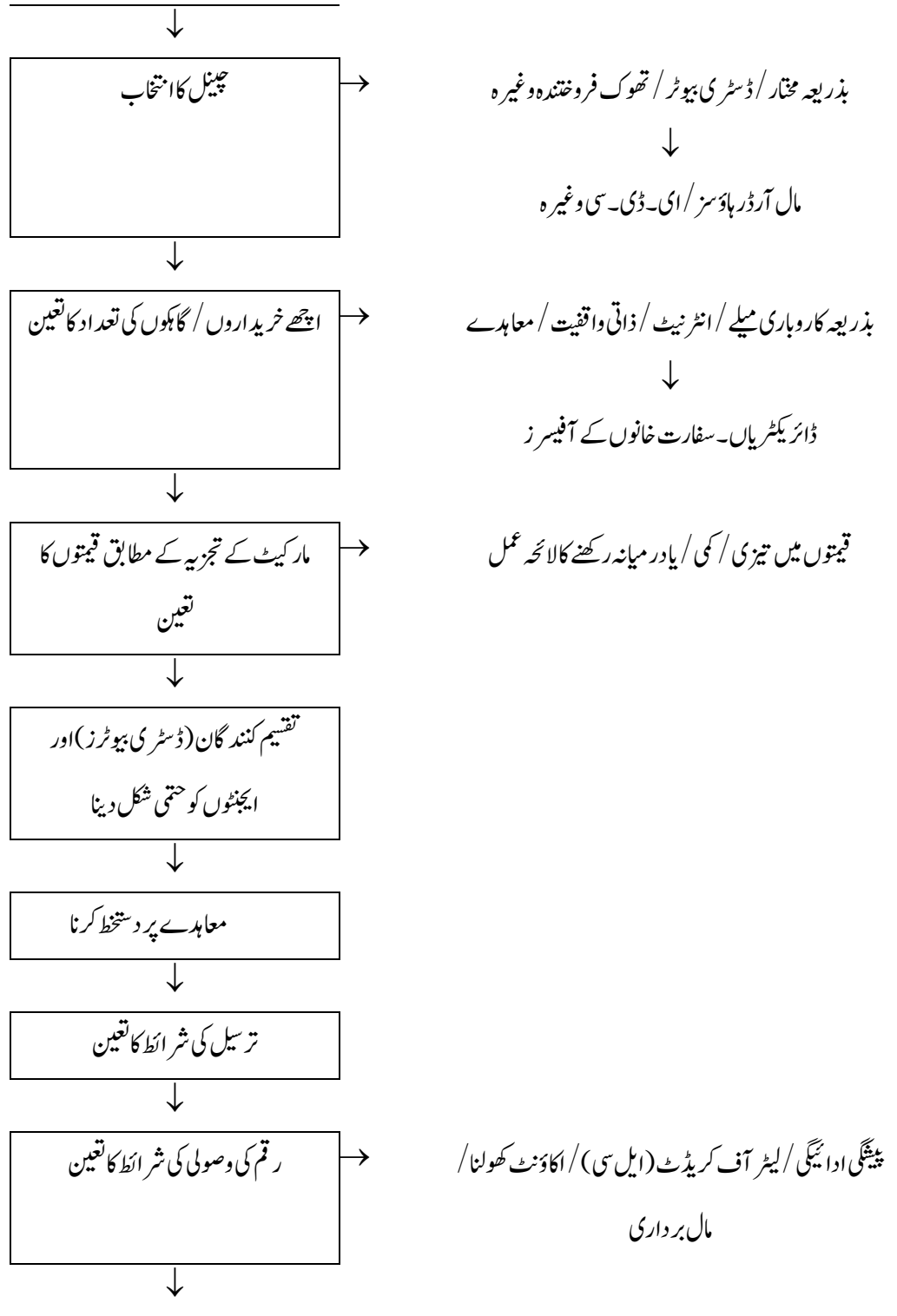
- ۱ برآمدی کام کی ترتیب
- ۳ پیداوار کا انتخاب
- ۴ دفتر کا قیام
- ۵ اندراج (رجسٹریشن) برائے برآمد
- ۶ منڈی کا انتخاب
- ۷ قیمت کا تعین
- ۸ معاہدہ پر دستخط کرنا
- ۹ ترسیل کی شرائط
- ۱۰ ادائیگی کی شرائط
- مالیات برائے برآمد
- ۱۱ پکینگ
- ۱۲ نقل و حمل
- ۱۳ ٹکافل
- ۱۴ دستاویزاتی کارروائی
- ۱۵ بعد از بار برداری دستاویزات
- ۱۶ ڈیوٹی ڈراہیک کا دعویٰ کیسے کیا جائے؟
اون لائن کسٹم کلیئرنس

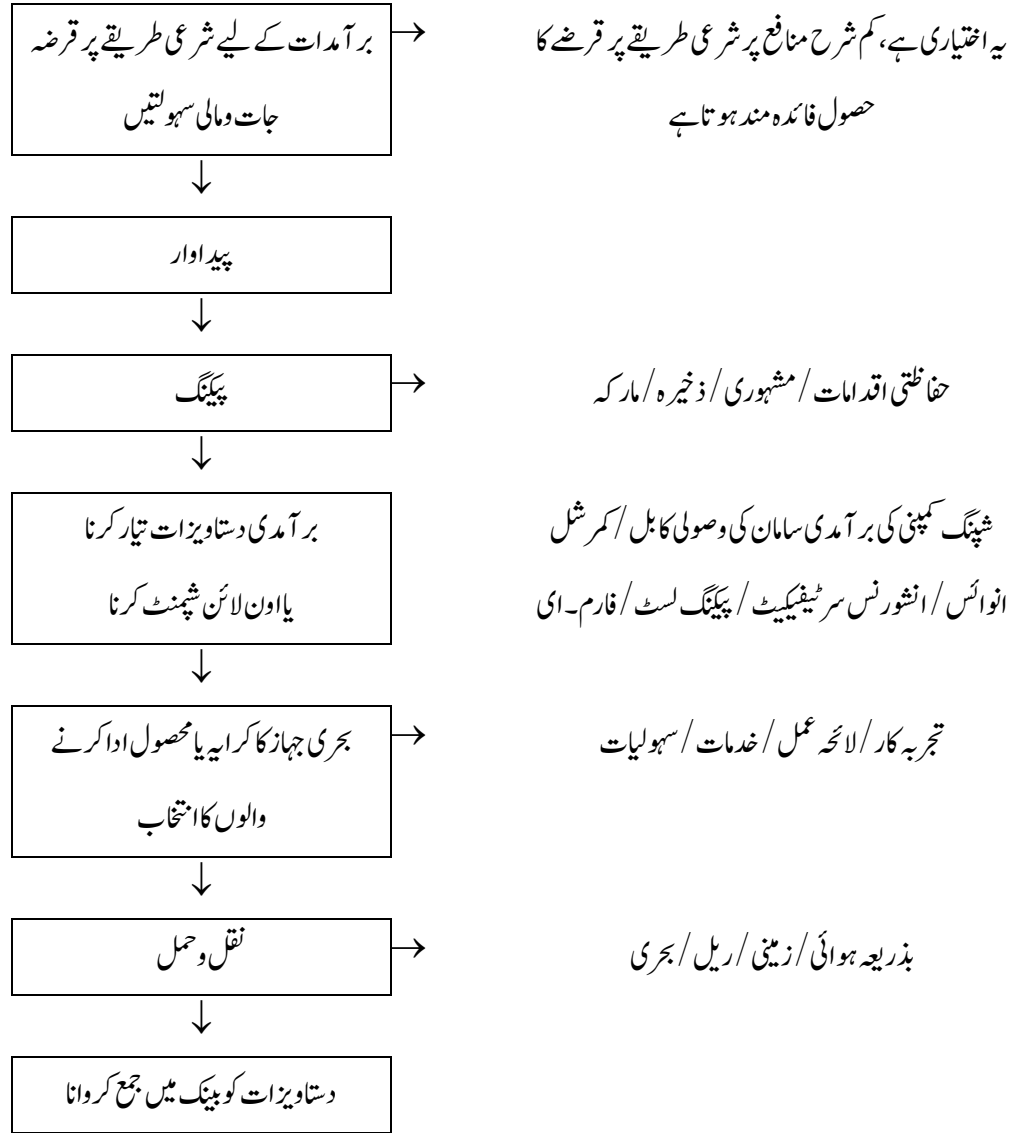
برآمدی کام کی ترتیب

کاروباری منصوبہ بندی کی تیاری









مصنوعات کا انتخاب

اگر آپ برآمدی تجارت سے منسلک ہونا چاہیں تو سب سے پہلے آپ کو اس شے کا انتخاب کرنا ہوگا جس کی آپ تجارت کرنا چاہتے ہیں۔ آپ کو مصنوعات اور اس کی فراہمی کے ذرائع کے متعلق فوری معلومات ہونی چاہئیں۔ اگر آپ کے

پاس اس شے کی سپلائی کے مختلف ذرائع ہیں تو آپ کو برآمد میں کوئی مشکل نہیں ہوگی۔ لیکن اگر آپ یہ پیداوار خود کریں تو اس بارے میں اچھی طرح غور فرمائیں کہ بنانے میں کوئی مشکل نہ ہو

دفتر کا قیام

پیداوار کے انتخاب کے بعد آپ کسی بھی نام سے دفتر کھول سکتے ہیں، لیٹر پیڈ پرنٹ کروا سکتے ہیں، فون لگوا سکتے ہیں اور اپنے کاروباری حدود میں سائن بورڈ لگوا سکتے ہیں۔

رجسٹریشن (اندراج) برائے برآمد

پہلے ایک برآمد کنندہ کے لیے اپنی فرم کی پانچ سالوں کے لیے اندراج (رجسٹریشن) کروانا ضروری تھا جو وہ قریبی دفتر سے نامزد کردہ معمولی فیس کی ادائیگی پر کرواتا تھا۔ لیکن اب درآمد اور برآمد دونوں کے لیے رجسٹریشن (اندراج) کا طریقہ کار ختم کر دیا گیا ہے اور اب ان دونوں کے لیے رجسٹریشن ضروری نہیں۔

بازار (مارکیٹ) کا انتخاب

برآمد کنندہ کے لئے مارکیٹ یا بازار کا انتخاب کرنا بڑا اہم کام ہے کیونکہ ہر چیز ہر جگہ فروخت نہیں ہو سکتی بازار کے انتخاب میں درج ذیل چیزوں کا جائزہ لینا ضروری ہے کہ

ا۔ منتخب کردہ ملک کی معاشی صورتحال

ب۔ بازار (مارکیٹ) کا حجم اور یہ بھی کہ آیا وہ ترقی پذیر ہے یا ترقی کر رہی ہے۔

ت۔ پیش کردہ شے کی مارکیٹ کی تیزی کا رجحان۔

ث۔ شے کی اکائی قیمت، آیا یہ کہ دوسرے ملکوں سے زیادہ یا کم ہے۔

ج۔ درآمدی ملک کا درآمدی نظام

ح۔ بازار / مارکیٹ کا مقام وغیرہ۔

برآمدی قیمت کا مقرر کرنا

اندرون ملک قیمت مقرر کرنا ایک آسان کام ہے۔ اس مقصد کے لیے صرف تیاری کی قیمت بمعہ پیکنگ اور فراہمی کے اخراجات کو جمع کیا جاتا ہے اور منافع کا اضافہ کر دیا جاتا ہے۔ لیکن برآمد کی صورت میں قیمت مقرر کرنے کا مطلب ہے بہت سے کام۔ اس کے لیے بہت سی چیزوں کو مد نظر رکھا جاتا ہے جن میں مندرجہ ذیل شامل ہیں:

ا۔ قیمت کا تعین کرتے وقت تمام اخراجات جن میں پیکنگ، ٹکافل، کریڈٹ، ایجنٹ کا کمیشن، اوکڑائے ڈیوٹی، دستاویزاتی فیس، بازاری اخراجات، نقل و حمل کے اخراجات اور برآمدی ڈیوٹیاں شامل ہیں، کو مد نظر رکھنا ضروری ہے۔

ب۔ ایک اچھی قیمت کو برقرار رکھنے کے لیے اسی شے کی قیمت کو بیرون ملک جانچنا بہت ضروری ہے۔ اگر قیمت میں خاطر خواہ چڑھاؤ کی گنجائش ہو تو اس پہلو سے نظر نہیں ہٹانا چاہیے۔ ٹی۔ ڈی۔ اے۔ پی قیمت کے بارے میں مزید معلومات کی فراہمی میں اپنے بیرون ملکی قائم کیے گئے دفاتروں کے ذریعے مدد کر سکتا ہے۔

برآمدی معاہدے پر دستخط کرنا

جب قیمتوں پر اتفاق رائے ہو جائے تو فرم کے ساتھ اشیاء کی فراہمی کے سلسلے میں ایک سمجھوتے (کنٹریکٹ) پر دستخط کیے جاتے ہیں جو خریدار اور فروخت کنندہ دونوں کو پابند کر دیتا ہے۔ معاہدہ عموماً مندرجہ ذیل نقاط پر مشتمل ہوتا ہے:

- ا۔ برآمد کنندہ کا نام
- ب۔ درآمد کنندہ کا نام
- ت۔ مصنوعات برائے فروخت
- ث۔ مصنوعات کی اکائی قیمت
- ج۔ مکمل مقدار

ترسیل کی شرائط

(سی۔ اینڈ۔ ایف سی۔ آئی۔ ایف اور ایف۔ او۔ بی) وغیرہ یہ شرائط اشیاء کی فروخت کنندہ سے خریدار کو فراہمی کے دوران پیدا ہونے والے مسائل کو حل کرتی ہیں۔ اس میں مصنوعات کی لدائی، درآمد و برآمد کی کلیرنس کی ذمہ داری، بذریعہ بار برداری مصنوعات کی مختلف مقامات پر فراہمی کی ذمہ داری اور کون کس چیز کی ادائیگی کرے گا شامل ہیں۔ یہ شرائط ہمیشہ ایک جغرافیائی مقام کے تحت ہوتی ہیں نہ کہ ملکیت کی منتقلی کی بنیاد پر۔

ادائیگی کی شرائط

ادائیگی دو طریقوں سے ہو سکتی ہے۔ پہلا تو یہ کہ براہ راست رقم کی منتقلی بغیر کسی کریڈٹ (قرضہ) کی سہولت لیے یہ رقم کی منتقلی اشیاء کی روانگی سے پہلے یا بعد دونوں صورتوں میں کی جاسکتی ہے۔ اور اسے عام طور پر رقم بالعوض دستاویزات (کیش اکیسٹنٹ ڈاکومنٹ) (سی۔ اے۔ ڈی) کہا جاتا ہے۔ دوسرا طریقہ کار خط برائے وصولی و اعتماد (لیٹر آف کریڈٹ) (ایل۔ سی) کے ذریعے ہے۔ گاہک کا بینک ایک "لیٹر آف کریڈٹ" دیتا ہے جو فراہم کنندہ سے شرائط کے مکمل ہونے تک ادائیگی کا وعدہ کرتا ہے۔ ایل۔ سی کی دو اقسام ہیں۔ ایل۔ سی۔ ایٹ۔ سائٹ (موقع پر) اور ڈیفیر۔ ایل۔ سی بعد ازاں۔ ادائیگی پر یا بعد ازاں کسی بھی تاریخ پر کی جاسکتی ہے۔

آ. مال برداری کا ذریعہ (بری، بحری، فضائی)

ب. رقم (کرنسی) جس میں لین دین کیا جائے گا۔

ت. معاہدے کی مدت اور فراہمی کی مدت

ث. مال برداری کی تفصیلات (شپنگ مارکس) اگر ہوں۔

ج. ثالثی کی شق

مالیات برائے برآمد

برآمد کنندہ کو صرف اتنی طلب کرنی چاہیے جس کی رسد وہ آسانی سے پورا کر سکے۔ اس کے پاس اتنی رقم یا اس کا بندوبست ضرور ہونا چاہیے جس سے وہ باسانی برآمدی شے کی ترسیل کر سکے اور فروخت کردہ اشیاء کی آمدنی کی وصولی تک انتظار

کر سکے۔ اس سلسلے میں ادائیگی کی شرائط ایک اہم کردار ادا کرتی ہیں کیونکہ یہ ضرورت کے وقت کے مد نظر رکھتے ہوئے طے کرنی چاہیے۔

برآمدی اشیاء کا باندھنا (پیکنگ)

پیکنگ سمندری، ہوائی یا برقی ذرائع کے مطابق ہونی چاہیے۔ اشیاء کا کنٹینر (ڈبہ) اس حالت کا ہونا چاہیے کہ وہ اشیاء کو منزل تک اپنی اصلی حالت میں پہنچا سکے۔ اخراجات میں کمی کے لیے پیکنگ کے لیے سستا سامان استعمال کرنا چاہیے بشرطیکہ اس کے معیار کو خریدار سے پہلے سے طے کر لیا گیا ہو۔ پاکستان کا پیکنگ انسٹیٹیوٹ آپ کی مدد کر سکتا ہے۔

برآمدی نقل و حمل، بار برداری اور ترسیل

ہلکی اور مہنگی اشیاء زیادہ تر ہوائی جہاز کے ذریعے سے جبکہ بھاری اشیاء کی نقل و حمل سمندری جہاز یا کچھ ممالک کو زمینی راستے کے ذریعے ترسیل کی جاتی ہیں۔ ہر صورت حال میں وہ طریقہ استعمال کرنا چاہیے جس سے اخراجات میں کمی ہو۔

برآمد کے لئے تکافل

تکافل نقصان کو پورا کرنے کے لیے ایک ضروری چیز ہے۔ لیکن جہاں برآمد کنندگان کو اس بات کا یقین ہو کہ نقصان کے امکانات بہت کم ہیں تو وہ رسد کا تکافل نہیں کرواتے۔ اگر خریدار تکافل پر اصرار کرے تو اسے ضرور کروانا چاہیے اور تکافل میں شرعی حدود کی پابندی کرنے کی ضرورت ہے، آج کل بیمہ کو علمائے کرام نے حرام قرار دیا ہے تو اس سے بچنا چاہیے، البتہ اللہ پر بھروسہ کر کے بھیجائے جائے تو انشاء اللہ تعالیٰ اللہ تعالیٰ اس کو نقصان سے بچا دیں گے۔

دستاویزاتی کارروائی

مندرجہ ذیل دستاویزات عام طور پر برآمد میں استعمال ہوتی ہیں:

- ۱۔ ای فارم (ای۔ فارم) (بااختیار کاروباری بینک کے ذریعے)
- ۲۔ بار برداری کابل (شپنگ بل) (بااختیار کلیئرنگ ایجنٹ کے ذریعے)
- ۳۔ بل آف لیڈنگ (بی۔ ایل) یا انروے بل (اے۔ ڈبلیو۔ بی) (کلیئرنگ ایجنٹوں کے ذریعے)

- ۴۔ کاروباری بل (کمرشل انوائس)
- ۵۔ بندھے ہوئے سامان کی فہرست (پیکنگ لسٹ)
- ۶۔ برآمدی شے کی متعلقہ ملک سے ہونے کا سرٹیفکیٹ (جیمبر کے ذریعے) یا
- ۷۔ جی۔ ایس۔ پی (ٹی۔ ڈی۔ اے۔ پی کے ذریعے)
- ۸۔ ٹیکسٹائل کوٹہ برائے برآمدی لائسنس / ویزا دستاویزات جو کوٹہ پابندی کے تحت ٹیکسٹائل کی اشیاء کے لیے ضروری ہیں۔
- ۹۔ قبل از شپمنٹ (پری۔ شپمنٹ) سرٹیفکیٹ جو کہ تنظیمی ٹیکسٹائل کی اشیاء کو مخصوص اشیاء (ٹیکسٹائل کی) کی برآمد کے لیے ٹی۔ ڈی۔ اے۔ پی کے ذریعے لیا جاتا ہے۔ برآمدی معاہدے کے اندراج (رجسٹریشن) کی تفصیلات

بعد از بار برداری دستاویزات

- ۱۔ ٹیکسٹائل کوٹہ برآمدی لائسنس / ویزا برائے ٹیکسٹائل جو کوٹہ بندی کے تحت درکار ہیں۔ مال برداری (پیکنگ) کے بل کی چوتھی کاپی (بذریعہ کسٹم) تاکہ بینک / سیلز ٹیکس ری فنڈ / ٹیکسٹائل کوٹہ میں تخفیف (ری بیٹ) حاصل کی جاسکے۔
- ۲۔ بی۔ سی۔ اے (بنک کریڈٹ ایڈوائس) جس کو زرمبادلہ کی وصولی کے بعد کمرشل بینک سے لیا جاتا ہے بی۔ سی۔ اے کو تخفیف (ری بیٹ) اور دوبارہ قرضے کے حصول کے لیے ثبوت کے طور پر لیا جاتا ہے۔

ڈیوٹی ڈراہیک کا دعویٰ کیسے کیا جائے؟

ڈیوٹی ڈراہیک برآمد کنندگان کے لیے سب سے زیادہ رائج ترغیب ہے۔ یہ وہ رقم ہے جو حکومت درآمد کے وقت لی جانے والی کسٹم ڈیوٹی کی تلافی کے طور پر برآمد کنندہ کو واپس کر دیتی ہے۔ اس مقصد کے لیے فیڈرل بورڈ آف ریونیو "ایف۔ بی۔ آر" درآمدی خام مال پر مخصوص شرح سے کی ہوئی کسٹم ڈیوٹی میں سے کچھ رقم علیحدہ کر لیتی ہے تاکہ برآمدی پیداوار کو ترغیب مل سکے۔ جب برآمد کنندہ برآمدی تخفیف (ری۔ بیٹ) کا دعویٰ جمع کروائے اور فائل کسٹم تخفیفی ادارے کو دے تو مندرجہ ذیل دستاویزات کی موجودگی ضروری ہے:

- ۱۔ بینک کریڈٹ ایڈوائس (بی۔ سی۔ اے)

- ۲۔ درآمدی مال کی مال برداری کے لیے حوالگی کا ثبوت (بل آف لینڈنگ) (اصلی)
 - ۳۔ ریلوے رسید (ریلویز سے مصدقہ)
 - ۴۔ کسٹم کا دستخط کردہ بل (انوائس) دو فوٹو کاپیوں کے ساتھ
 - ۵۔ بندھے ہوئے سامان کی فہرست (پیکنگ لسٹ)
 - ۶۔ شرح تبادلہ کا سرٹیفکیٹ
 - ۷۔ درآمدی سامان (شپنگ) بل کی کاپی
 - ۸۔ فارم۔ ای کی فوٹو کاپی
 - ۹۔ لیبارٹری ٹیسٹ رپورٹ (اگر ضرورت ہو تو)
 - ۱۰۔ ایس۔ آر۔ او کی فوٹو کاپی (برآمد کنندہ کی مصنوعات سے متعلق)
 - ۱۱۔ کراس بارڈر سرٹیفکیٹ کی کاپی (اگر برآمدی راستے سے ہو)
 - ۱۲۔ کلیئرنگ ایجنٹ کا گزشتہ مہینے کا سیلر ٹیکس ریٹرن (اگر دعویٰ کلیئرنگ ایجنٹ کے ذریعے کیا جائے)
- مزید معلومات ڈیوٹی میں (ری بیٹ) کے دعوے کے تنظیمی طریقہ کار میں پائی جاتی ہیں۔

اون لائن کسٹم کلیئرنس

تاہم اب حکومت پاکستان نے برآمد کی تمام کاروائی کو اون لائن کر دیا ہے، جس سے برآمد کی کاروائی بہت تیز رفتار، آسان اور سہل ہو گئی ہے، جس کے لئے محکمہ کسٹم کے ہاں ایک اون لائن حساب کتاب کھلوانا پڑتا ہے، پھر آپ تمام کاغذی کاروائی اون لائن اپنے آفس سے ہی کر سکتے ہیں اور اس کے مطابق سامان کسٹم کے احاطہ میں پہنچنے کے بعد سیکنر سے اس کی چیک کر کے اسے بحری جہاز پر لاد دیا جاتا ہے۔ اس نئی ترتیب میں کاغذات بھی کم ہو گئے ہیں، سامان کو کھولنا اور چیک کرنا وغیرہ (ہنڈلنگ) بھی سیکنر سے ہونے کی وجہ سے تیز اور آسان ہو گیا ہے۔ ری بیٹ وغیرہ خود کار طریقے سے آپ کے اون لائن حساب (حساب کتاب) میں منتقل ہو جاتی ہے اور کسٹم کلرنس کا کام بھی کافی حد تک ختم ہو گیا ہے۔

باب نمبر بائیس

خرید و فروخت کے متعلق شرعی مسائل

اس باب میں مندرجہ ذیل فصلیں ہیں:-

- ◀ پہلی فصل: مال و بیع (خرید و فروخت) کی تعریف و تفصیل:-
- ◀ دوسری فصل: بیوع (خرید و فروخت) کے چند بنیادی قواعد:-
- ◀ تیسری فصل: بیوع کی اقسام:-
- ◀ چوتھی فصل: سونے چاندی اور ان کی چیزوں کا بیان:-
- ◀ پانچویں فصل: تل کر بکنے والی چیزوں کا بیان:-
- ◀ چھٹی فصل: متفرق قسم کی خرید و فروخت کے احکام:-
- ◀ ساتویں فصل: قسم کھانے کا بیان:-
- ◀ آٹھویں فصل: امور مشتبہ:-
- ◀ نویں فصل: حقوق کی اقسام اور ان کے احکام:-

مسلمان تاجر کی آسانی کے لئے بہتر یہ ہے کہ بیوع و معاملات کی اقسام اور ضروری تجارتی مسائل کچھ تفصیل کے ساتھ بیان کر دیئے جائیں تاکہ ان کے مطالعہ سے یہ معلوم ہو سکے کہ وہ کہیں لاعلمی میں کسی معاملے کو اللہ تعالیٰ کے حکم کے خلاف تو نہیں کر رہا اور شریعت مطہرہ نے جو طریقہ معاملات میں متعین کیا ہے کیا معاملات اسی کے مطابق ہی سرانجام پارہے ہیں؟ اور مسلمان تاجر کو یہ بھی معلوم ہو کہ اس کی تجارت سے متعلق اللہ تعالیٰ کے کیا کیا احکامات اس کی طرف متوجہ ہو رہے ہیں؟ تاجر کے وقت بچانے اور اس کی سہولت کی خاطر اس باب میں بیوع یعنی خرید و فروخت کی اقسام اور تجارت و تجارتی انتظامات کے متعلق اہم شرعی مسائل اور احکامات مثلاً بیان کئے جا رہے ہیں، جو مستند علمائے کرام کی کتابوں سے لئے گئے ہیں، تاہم مزید اطمینان و باریکیوں اور تفصیل کیلئے اپنے اپنے متعلقہ علمائے کرام اور مفتیان عظام سے رجوع کرنا مناسب و ضروری ہو گا۔

(چند علماء و فقہاء کی جماعت)

پہلی فصل: مال و بیع (خرید و فروخت) کی تعریف و تفصیل:-

اللہ تعالیٰ نے اپنے رسول صلی اللہ علیہ وسلم کے ذریعے بیوع یعنی خرید و فروخت کے امور کو بیان فرمادیا جن کی تفصیل ذیل میں ہے:

- ✓ بیع، شراء کے احکام
- ✓ بیع، شراء کے مسائل
- ✓ بیع و شراء کی جائز و ناجائز صورتیں
- ✓ بیع کے اصول
- ✓ بیع کے ارکان
- ✓ بیع کی شرائط
- ✓ اس کے منعقد ہونے کی شرائط
- ✓ شرائط صحت
- ✓ شرائط لزوم و غیرہ
- ✓ اس کے علاوہ باعتبار حکم کے بھی بیع کی تمام اقسام
- ذخیرہ احادیث اور فقہ کی کتابوں میں مذکورہ بیع کی اقسام، مثلاً:
- ♦ بیع صحیح
- ♦ اور باطل
- ♦ بیع فاسد

بیوع کی تمام جائز و ناجائز صورتیں اور ان کے احکام اور شرائط کو وضاحت سے بیان کیا گیا ہے، چنانچہ فقہاء نے قرآن و حدیث کی روشنی میں نہ صرف بیع کی جائز صورتیں لکھی ہیں، بلکہ اس کی ناجائز صورتوں میں سے بھی ایک ایک کی نشاندہی فرمائی ہے۔ مثلاً:

۱. بیع باطل

۲. فاسد

۳. مکروہ
۴. بیع غرر
۵. بیع جبل الحبذ
۶. بیع ملاسہ
۷. بیع منابذہ
۸. بیع حصاة
۹. بیع مزابنہ
۱۰. محافلہ
۱۱. بیع المضامین
۱۲. الملاقح
۱۳. بیع نجش

اسی طرح خرید و فروخت کی جو جائز صورتیں ہیں، ان کی بھی تفصیلات کی نشاندہی فرمائی گئی ہے، مثلاً:

ا. بیع کے ارکان کیا ہیں؟

ب. اس کی شرائط کیا ہیں؟

ت. پھر ثمن اور ادائیگی کی مدت کے اعتبار سے بیع کی قسمیں وغیرہ

ث. ان میں سے ہر ایک کی الگ الگ شرائط۔

پھر ان میں سے ہر ایک کا جدا حکم بھی بیان کیا گیا ہے ان تمام امور پر آئندہ صفحات میں روشنی ڈالی گئی ہے۔

ماخوذ از اسلام اور جدید معاشی مسائل۔ جلد پنجم۔ اسلامی بینکاری اور دور حاضر میں اس کی عملی شکل۔ (شیخ الاسلام جسٹس (ر) مفتی محمد تقی عثمانی صاحب)

بیع (خرید و فروخت) کی تعریف

شریعت میں بیع کی تعریف یہ کی گئی ہے "قیمت رکھنے والی چیز کا قیمت والی چیز ہی کے بدلے میں باہمی رضامندی سے

تبادلہ، یا باہمی رضامندی سے ایک مال کا دوسرے مال سے تبادلہ کو بیع کہتے ہیں۔"

مال کی تعریف

مال اس چیز کو کہتے ہیں جس کی طرف طبیعت کا میلان ہوتا ہو اور ضرورت کے وقت کے لئے اس کی ذخیرہ اندوزی کی جاسکے۔ کبھی تو کوئی شے تمام انسانوں کے نزدیک مال ہوتی ہے۔ مثلاً گندم اور کبھی صرف بعض لوگوں کے نزدیک مال ہوتی ہے، جیسے شراب۔

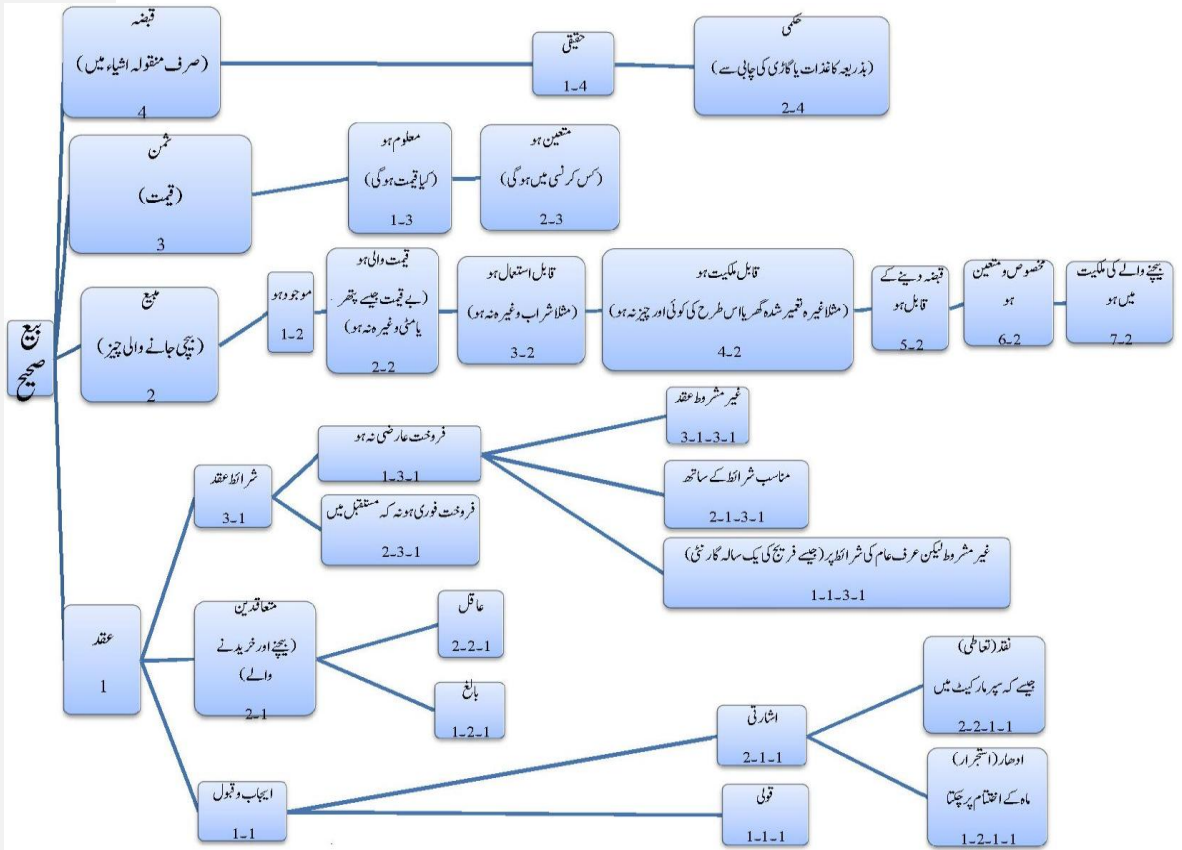
مال منقوم اور مال غیر منقوم

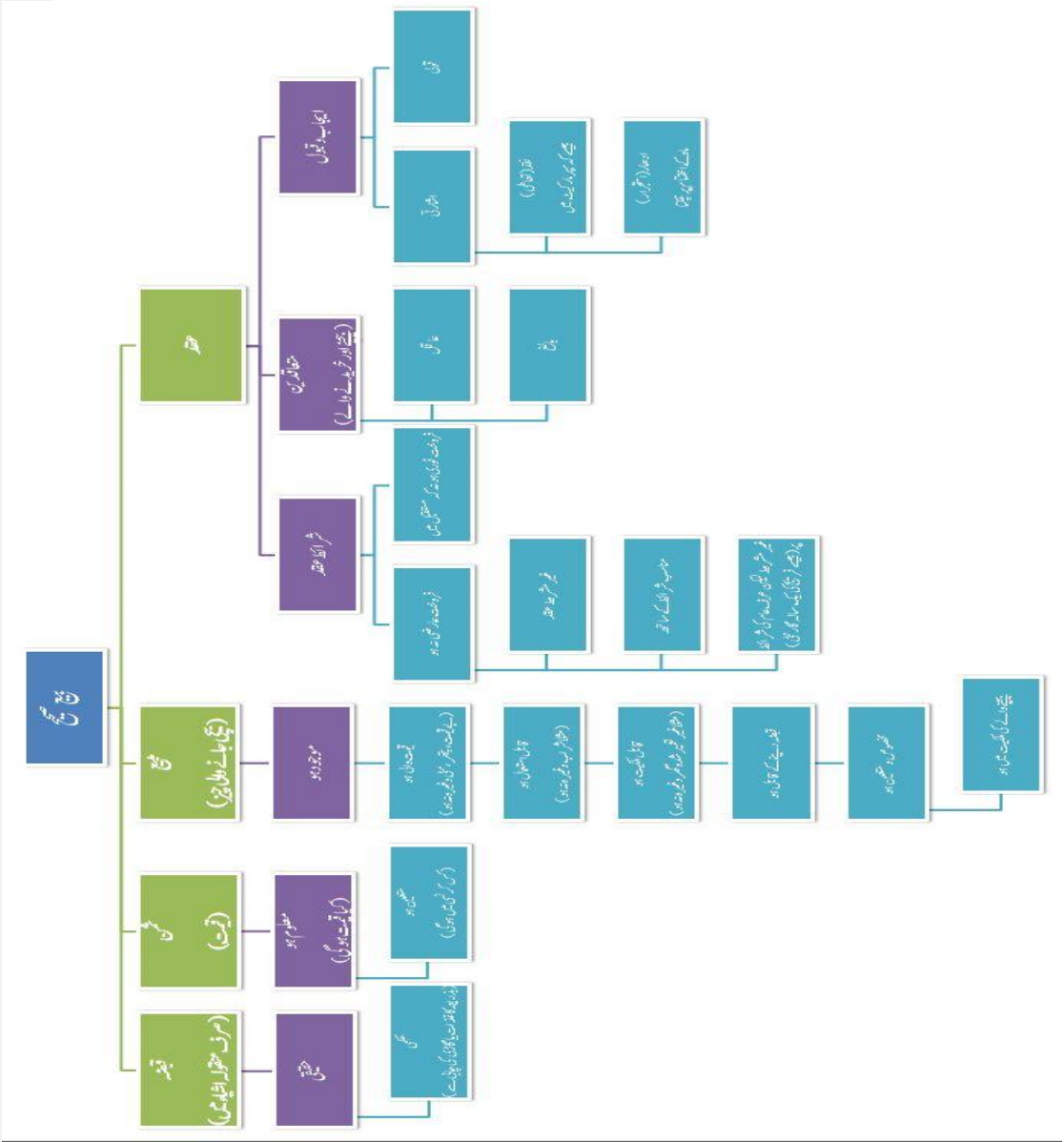
مال اگر ایسی شے ہو کہ شریعت اسلامیہ میں اس سے نفع اٹھانا مباح ہو تو وہ مال منقوم کہلاتا ہے اور اگر ایسی شے ہو کہ شریعت اسلامیہ میں اس سے نفع اٹھانا مباح نہ ہو تو اس کو مال غیر منقوم کہتے ہیں مثلاً شراب مال ہے کیونکہ بعض دین سماوی والے اس کو مال سمجھتے ہیں لیکن چونکہ شریعت اسلامیہ میں اس سے نفع اٹھانا جائز نہیں ہے، اس لئے وہ مال غیر منقوم ہے۔

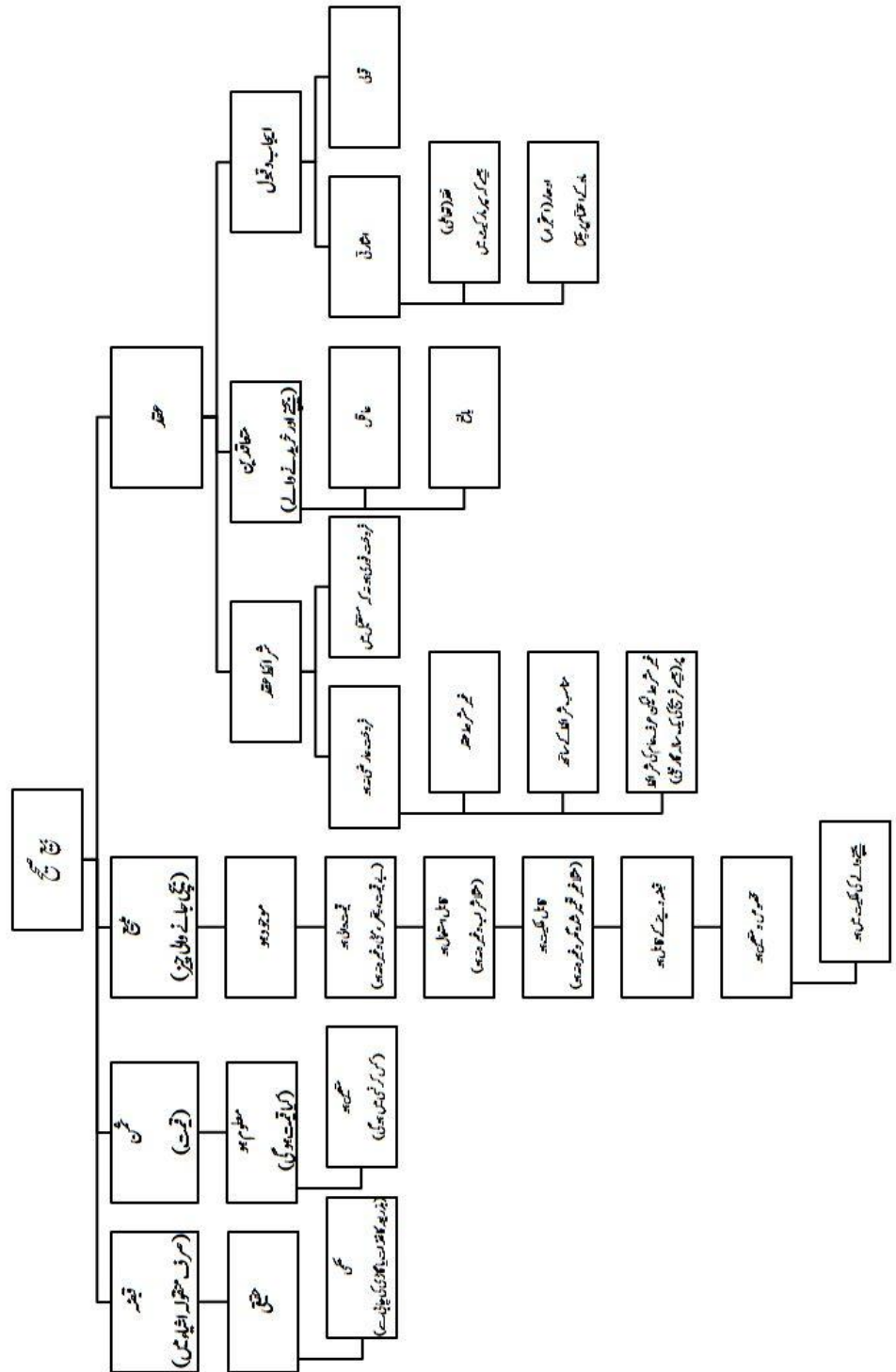
بیع صحیح کا اجمالی نقشہ

بیوع کی اقسام اور ان کے قواعد ذکر کرنے سے قبل بیع صحیح کے متعلق ایک خاکہ آپ کے سامنے پیش کیا جاتا ہے تاکہ بیع صحیح کی تفصیل میں جانے سے قبل بیع صحیح کے متعلق اختصار سے نقشہ سامنے آجائے، جس سے بیع کے قواعد کو سمجھنا آسان ہو گا وہ یہ ہے:

دین کا احیاء۔ اسلامی تجارت۔ تیسرا حصہ۔ (مسودہ) باب نمبر بائیس: خرید و فروخت کے متعلق شرعی مسائل







بیوع (خرید و فروخت کے طریقوں) کے قواعد

(ماخوذ از بہشتی زیور حضرت مولانا اشرف علی تھانوی، مع اضافات مفتی عبدالواحد صاحب دامت برکاتہم)

فقہاء نے بیوع کے بارے میں تفصیل سے قواعد بیان کئے ہیں ان قواعد پر مختصر گفتگو کرنا مناسب ہو گا۔

قاعدہ نمبر ۱:

بیچی جانے والی چیز بیع کے وقت موجود ہونی چاہئے۔ لہذا جو چیز ابھی تک وجود میں نہیں آئی اسے بیچا بھی نہیں جاسکتا۔ اگر کسی غیر موجود چیز کی بیع کی گئی، اگرچہ باہمی رضامندی سے ہی ہو، یہ بیع شرعاً باطل ہوگی۔

مثال:

"الف" اپنی گائے کا بچہ جو کہ ابھی تک پیدا نہیں ہوا "ب" کو بیچتا ہے، یہ بیع باطل ہے۔

قاعدہ نمبر ۲:

فروخت کی جانے والی چیز بیع کے وقت بائع بیچنے والے کی ملکیت ہو۔ لہذا جو چیز فروخت کرنے والے کی ملکیت میں نہیں اسے بیچا بھی نہیں جاسکتا۔ اگر اس کی ملکیت حاصل کرنے سے پہلے اسے بیچتا ہے تو بیع باطل ہوگی۔

مثال:

"الف" "ب" کو ایک کار بیچتا ہے جو فی الحال "ج" کی ملکیت میں ہے، لیکن اسے امید ہے کہ وہ کار "ج" سے خرید لے گا اور بعد میں "ب" کے حوالے کر دے گا، یہ بیع باطل ہے، اس لئے کہ کار بیع کے وقت "الف" کی ملکیت میں نہیں تھی۔

قاعدہ نمبر ۳:

بیع کے وقت بیچی جانے والی چیز بیچنے والے کے حسی یا معنوی قبضے میں ہو۔ "معنوی" قبضے سے مراد ایسی صورت حال ہے جس میں قبضہ کرنے والے نے وہ چیز ظاہری طور پر اپنی تحویل میں نہیں لی لیکن اس کے کنٹرول میں آگئی ہے اور اس کے

تمام حقوق اور ذمہ داریاں اس کی طرف منتقل ہو گئی ہیں، جن میں اس چیز کے ضیاع کا خطرہ اور رسک بھی شامل ہے، یعنی یہ چیز اگر ضائع ہو گئی تو یہ سمجھا جائے گا کہ خریدار کی ضائع ہوئی۔

مثال:

(ا) "الف" نے "ب" سے ایک کار خریدی۔ "ب" نے ابھی تک یہ کار "الف" یا اس کے وکیل کے حوالے نہیں کی۔ "الف" یہ کار "ج" کو فروخت نہیں کر سکتا۔ اگر وہ اس پر قبضہ کرنے سے پہلے بیچ دیتا ہے تو بیچ صحیح نہیں ہوگی۔

(ب) "الف" نے "ب" سے ایک کار خریدی۔ "ب" اس کار کی تعیین اور نشانہ ہی کرنے کے بعد اسے ایک ایسے گیراج میں کھڑا کر دیتا ہے جہاں "الف" کی آزادانہ رسائی ہے اور "ب" اسے اجازت دے دیتا ہے کہ وہ گاڑی کو وہاں سے جہاں چاہے لے جاسکتا ہے گاڑی کا رسک (نقصان کی ذمہ داری) "الف" کی طرف منتقل ہو گئی ہے۔ اب گاڑی اس کے معنوی قبضہ (کنٹرکٹوی پوزیشن) میں ہے اگر "الف" اس پر ظاہری اور حسی قبضہ کئے بغیر "ج" کو بیچ دیتا ہے تو بیچ صحیح ہوگی۔

وضاحت ۱:

قاعدہ نمبر ۳۱۳ کا لب لباب یہ ہے کہ کوئی شخص ایسی چیز نہیں بیچ سکتا جو:

(ا) ابھی وجود میں نہ آئی ہو۔

(ب) بیچنے والے کی ملکیت نہ ہو۔

(ج) بیچنے والے کے حسی یا معنوی قبضے میں نہ ہو۔

وضاحت ۲:

عملی بیچ (ایکچوول سیل) اور صرف بیچ کا وعدہ کر لینے میں بڑا فرق ہے۔ عملی بیچ اس وقت تک مؤثر نہیں ہوتی جب تک کہ مذکورہ تین شرطیں پوری نہ کر لی جائیں۔ البتہ کوئی شخص ایسی چیز کے بیچنے کا وعدہ کر سکتا ہے جو کہ اس کی ملکیت یا قبضے میں

نہیں ہے۔ بنیادی وعدہ بیع سے وعدہ کرنے والے پر صرف ایک اخلاقی ذمہ داری عائد ہوتی ہے کہ وہ اپنے وعدے کو پورا کرے، اس میں عموماً عدالتی چارہ جوئی نہیں کی جاسکتی، تاہم بعض مخصوص صورتوں میں خصوصاً جبکہ وعدوں کی وجہ سے دوسرے فریق پر ذمہ داری کا کوئی بوجھ پڑ گیا ہو تو اس وعدے پر بذریعہ عدالت بھی عمل کرایا جاسکتا ہے۔ ایسی صورت میں عدالت وعدہ کنندہ کو اپنے وعدہ کی تکمیل پر یعنی عملاً بیع کرنے پر مجبور کریگی۔ اگر وہ ایسا نہ کر سکے تو عدالت اسے حکم دے گی کہ دوسرے فریق کو وعدہ خلافی کی وجہ سے جو حقیقی نقصان ہوا ہے وہ اسے ادا کرے۔ لیکن عملاً بیع اس وقت نافذ اور مؤثر ہوگی جبکہ وہ سامان بائع کے قبضہ میں آجائے۔ اس صورت میں نئے ایجاب و قبول کی ضرورت ہوگی، اور جب تک اس طرح سے بیع نہ ہو جائے اس کے قانونی نتائج مرتب نہیں ہوں گے۔

استصناع

قاعدہ نمبر ۱: ۳۱ میں ذکر کردہ اصول میں دو قسم کی بیع میں چھوٹ دی گئی ہے۔

■ بیع سلم

■ استصناع

ان دونوں قسم کی بیع پر آگے چل کر مستقل بحث کی جائے گی۔

قاعدہ نمبر ۲:

بیع غیر مشروط اور فوری طور پر نافذ العمل ہونی چاہئے، لہذا جو بیع مستقبل کی کسی تاریخ کی طرف منسوب ہو یا مستقبل میں پیش آنے والے کسی واقعہ پر موقوف ہو وہ باطل ہوگی۔ اگر فریقین بیع کو صحیح کرنا چاہتے ہیں تو انہیں اس وقت از سر نو بیع کرنا ہوگی جبکہ مستقبل کی وہ تاریخ آجائے یا وہ شرط پائی جائے جس پر بیع موقوف تھی۔

مثالیں:

(۱) الف یکم جنوری کو "ب" سے کہتا ہے کہ میں تمہیں اپنی کار یکم فروری کو بیچتا ہوں، یہ بیع باطل ہو گی، اس لئے کہ اسے مستقبل کی ایک تاریخ کی طرف منسوب کیا گیا ہے۔

(۲) "الف" "ب" سے کہتا ہے کہ اگر فلاں پارٹی الیکشن جیت گئی تو میری کار تمہارے ہاتھ کی ہوئی تصور ہوگی، یہ بیع بھی باطل ہے، اس لئے کہ اسے مستقبل کے ایک واقعے پر موقوف کیا گیا ہے۔

قاعدہ نمبر ۵:

بیچی جانے والی چیز ایسی ہو جس کی کوئی قیمت ہو، لہذا کاروباری عرف میں جس چیز کی کوئی قیمت نہ ہو اس کی بیع نہیں ہو سکتی۔

قاعدہ نمبر ۶:

بیچی جانے والی چیز ایسی نہ ہو جس کا حرام مقصد کے علاوہ کوئی اور استعمال ہی نہ ہو، جیسے خنزیر اور شراب وغیرہ۔

قاعدہ نمبر ۷:

جس چیز کی بیع ہو رہی ہو وہ واضح طور پر معلوم ہونی چاہئے اور خریدار کو اس کی شناخت کرائی جانی چاہئے۔

وضاحت:

بیچی جانے والی چیز کی تعیین اشارہ کر کے بھی ہو سکتی ہے اور ایسی تفصیلی وضاحت سے بھی ہو سکتی ہے جس سے وہ چیز ان اشیاء سے ممتاز ہو جائے جن کی بیع مقصود نہیں ہے۔

مثال:

ایک بلڈنگ ہے جس میں ایک انداز کے بنے ہوئے کئی اپارٹمنٹ ہیں۔ "الف" جو کہ بلڈنگ کا مالک ہے "ب" سے کہتا ہے کہ "میں تمہیں ان اپارٹمنٹس میں سے ایک بیچتا ہوں"۔ "ب" قبول بھی کر لیتا ہے تو بیع صحیح نہیں ہوئی، جب تک کہ زبانی وضاحت کے ساتھ یا اشارہ کر کے ایک اپارٹمنٹ کی تعیین نہ کر دی جائے۔

قاعدہ نمبر ۸:

بیچی جانے والی چیز پر خریدار کا قبضہ کرایا جانا یقینی ہو، یہ قبضہ محض اتفاق پر مبنی یا کسی شرط کے پائے جانے پر موقوف نہیں ہونا چاہئے۔

مثال:

"الف" اپنی ایسی کار بیچتا ہے جو کسی نامعلوم شخص نے چرائی ہے، اور دوسرا شخص اس امید پر خرید لیتا ہے کہ "الف" یہ کار دوبارہ حاصل کرنے میں کامیاب ہو جائے گا، یہ بیع صحیح نہیں ہوگی۔

قاعدہ نمبر ۹:

قیمت کی تعیین بھی بیع کے صحیح ہونے کے لئے ضروری شرط ہے، اگر قیمت متعین نہیں تو بیع صحیح نہیں ہوگی۔

مثال:

"الف" "ب" سے کہتا ہے کہ اگر ادائیگی ایک ماہ کے اندر کرو گے تو قیمت پچاس روپے ہوگی اور اگر دو ماہ میں کرو گے تو پچپن روپے ہوگی۔ "ب" بھی اس سے متفق ہو جاتا ہے تو قیمت غیر متعین ہے اس لئے بیع صحیح نہیں ہوگی، الا یہ کہ دو متبادل قیمتوں میں سے ایک کی تعیین بیع کے وقت ہی کر لی جائے۔

قاعدہ نمبر ۱۰:

بیع میں کوئی شرط نہیں ہونی چاہئے، جس بیع میں کوئی شرط لگائی جائے وہ فاسد ہوگی، الا یہ کہ وہ شرط کاروباری عرف میں مروج ہو اور اس کا عام چلن ہو۔

مثال:

(۱) "الف" "ب" سے ایک کار اس شرط پر خریدتا ہے کہ وہ اس کے بیٹے کو اپنی فرم میں ملازم رکھے گا، بیع چونکہ مشروط ہے اس لئے فاسد ہوگی۔

(۲) "الف" "ب" سے ایک ریفریجریٹر اس شرط پر خریدتا ہے کہ "ب" دو سال تک اس کی مفت سروس کا ذمہ دار ہوگا۔ یہ شرط چونکہ اس طرح کے معاملے کے حصے کے طور پر متعارف ہے اس لئے صحیح ہے اور بیع بھی درست ہے۔

۱. بیع باطل

یہ وہ بیع ہوتی ہے جو اپنی اصل اور ذات کے اعتبار سے صحیح نہ ہو اور شرع میں بالکل لغو اور غیر معتبر ہو۔ اس کا حکم یہ ہے کہ خریدنے والا شے کا مالک نہیں ہوتا۔ وہ شے اب تک بیچنے والے کی ملک میں رہی۔ اس لئے خریدنے والے کو نہ تو اس کا کھانا یا استعمال کرنا جائز، نہ کسی کو دینا جائز، کسی طرح اپنے کام میں لانا درست نہیں۔

بیع باطل کی مندرجہ ذیل وجوہ (شکلیں) ہیں:-

(۱) عدم رضا مندی:

مثلاً فریقین خرید و فروخت تو کریں لیکن ساتھ میں یہ کہہ دیں کہ ہم ویسے ہی جھوٹ موٹ بیع کر رہے ہیں۔ اسی طرح اگر پہلے سے جھوٹ موٹ کرنے کا طے کر لیا ہو پھر لوگوں کے سامنے بیع کر لی تو حکم کے اعتبار سے یہ بیع باطل ہے کیونکہ اس میں خریدار کو ملکیت حاصل نہیں ہوتی۔

(ب) عدم مالیت:

اس کی مندرجہ ذیل صورتیں ہیں:-

۱. ملکیت کی صلاحیت نہ ہونے کی وجہ سے جیسے آزاد آدمی کی بیع۔
۲. عدم وجود کی وجہ سے جیسے بکری کے موجودہ حمل سے جو آئندہ حمل ہوگا اس کی بیع۔
۳. وجود کے غیر یقینی ہونے کی وجہ سے جیسے انڈے میں موجود چوزے کی بیع یا حمل کی بیع (بعض ذرائع سے اگر حمل کے وجود کا یقین ہو جائے تب بھی اس کا تو یقین نہیں کہ وہ زندہ پیدا ہوگا)۔
۴. عدم تقویم یعنی مال کے غیر متقوم ہونے کی وجہ سے جیسے خمر اور خنزیر کی بیع۔
۵. عدم منفعت کی وجہ سے جیسے مردار کی بیع۔

۶. بائع کی ملک نہ ہونے کی وجہ سے جیسے غاصب یا فضولی جب خود اپنے لئے بیع کرے تو اس کے حق میں بیع باطل ہوگی۔

(ت) عدم عاقبت:

یعنی دو سودا کرنے والوں کا نہ ہونا یا ان میں عقد کرنے کی اہلیت کا نہ ہونا مثلاً ایک ہی شخص دونوں کی نمائندگی کرے اور یوں کہے کہ فلاں کی یہ شے میں نے فلاں کے ہاتھ اتنے میں فروخت کی یا اگر خود فروخت کرنے والا ہے اور خریدار کا نمائندہ ہے تو یوں کہے کہ میں نے اپنی یہ شے فلاں کے ہاتھ اتنے میں فروخت کی یا خود اپنی طرف نسبت کرتے ہوئے یوں کہے کہ میں نے یہ شے بیچی اور میں نے یہ شے اتنے میں خریدی وغیرہ یا سودا کرنے والا دے وا نہ اور مجنون ہو یا نا سمجھ بچہ ہو جس کو خرید و فروخت کی کچھ سمجھ نہ ہو۔

(ث) بیع کا حقیقی نفع سے خالی ہونا:

جیسے چاندی کی ایک ڈلی کو ہم وزن اور وصف میں یکساں ایک ڈلی کے بدلہ میں فروخت کرنا۔ البتہ اگر وصف جدا جدا ہوں تو بیع جائز ہے۔

(ج) منع (بیچی گئی چیز) کا نہ ہونا:

جیسے منع کا ذکر کئے بغیر یوں کہے کہ میں نے ہزار روپے میں سودا خریدا۔

مسائل:

- ♦ آدمی کے بال اور ہڈی وغیرہ کسی چیز کا بیچنا ناجائز اور باطل ہے اور ان چیزوں کا اپنے کام میں لانا اور برتنا بھی درست نہیں۔ انسانی بالوں پر مشتمل وگ یا انسانی بالوں کے گنچے سر پر استعمال کے لئے یا کسی اور صورت میں ان کو خریدنا اور استعمال کرنا حرام ہے۔

- ♦ خون کی بیع جائز نہیں خواہ انسان کا ہو یا کسی جانور کا ہو، لیکن اگر کسی مریض کی ہلاکت کا خطرہ ہو اور خون بلا قیمت نہ ملتا ہو تو ایسی حالت میں مریض کے لئے قیمت دے کر خون حاصل کرنا جائز ہے، مگر خون دینے والے کے لئے اس کی قیمت لینا درست نہیں۔
- ♦ کوئی مرغی یا بکری گائے وغیرہ مرگئی تو اس کی بیع حرام اور باطل ہے۔ بلکہ اس مری چیز کو کسی کافر کو کھانے کے لئے دینا بھی جائز نہیں۔ اس کی کھال اتروا کر اور وباغت دے لینے کے بعد کھال کو بیچنا اور اپنے کام میں لانا جائز ہے۔
- ♦ جانور کے تھن میں جو دودھ بھرا ہوا ہے دوہنے سے پہلے اس کا بیچنا باطل ہے۔ پہلے دوہ لے پھر بیچ۔
- ♦ بھیڑ دنبہ وغیرہ کے بال جب تک کاٹ نہ لے تب تک بالوں کا بیچنا ناجائز اور باطل ہے۔ کیونکہ کٹنے سے پہلے ان کی حیثیت جانور کے محض وصف کی ہے اس لئے وہ فی ذاتہ غیر منقوم ہیں۔
- ♦ بچوں کے کھل کے لئے مٹی یا پلاسٹک یا کسی بھی چیز کی بنی ہوئی گڑیاں اور مورتیاں خریدے تو یہ بیع باطل ہے۔ شریعت کے نزدیک ان کھلونوں کی کچھ قیمت نہیں لہذا اس کے کچھ دام نہ دلائے جائیں گے اور اگر کوئی توڑ دے تو کچھ تاوان بھی دینا نہ پڑے گا۔ ایسے کھلونوں کا بنانا حرام ہے۔

۲. بیع فاسد

جب بیع اپنی ذات اور اصل کے اعتبار سے طے تو ہو جاتی ہے لیکن وصف کے اعتبار سے اس میں خلل آجائے تو وہ بیع فاسد ہوتی ہے۔

اس کا حکم یہ ہے جب تک خریدنے والے کے قبضہ میں نہ آجائے تب تک وہ خریدی ہوئی شے اس کی ملک میں نہیں آتی اور جب قبضہ کر لیا تو ملک میں آگئی۔ لیکن حلال طیب نہیں۔ اس لئے اس کو کھانا پے نایا کسی اور طرح سے اپنے کام میں لانا درست نہیں۔ لیکن یہ حکم اس وقت ہے جب بیع کو برقرار رکھا جائے اور اس میں گناہ بھی ہے لہذا اصل یہ ہے کہ ایسی بیع کرنے والے اس کو ختم کر کے صحیح اور شرعی طریقے سے از سر نو بیع کریں۔

بیع فاسد کی مندرجہ ذیل وجہیں اور صورتیں ہیں:

- (۱) بیع میں نزاع اور جھگڑے کا احتمال ہو جو مندرجہ ذیل وجہ سے پیدا ہوتا ہے۔
۱. بیع کو خریدار کے سپرد کرنا بائع کی قدرت میں نہ ہو مثلاً بھاگے ہوئے جانور کی بیع، البتہ جو شخص یہ کہتا ہو کہ وہ بھاگا ہوا جانور میرے پاس ہے سو اس کے ہاتھ فروخت کرنا صحیح ہے۔
 ۲. اس کے سپرد کرنے میں ضرر و نقصان ہو جیسے چھت میں لگے ہو معین شہتے رکی بیع کیونکہ اس کو نکال کر سپرد کرنے میں چھت کو نقصان پہنچتا ہے۔
 ۳. بیع کی ذات غیر معین رہے مثلاً یوں کہا کہ ان دو کپڑوں میں سے ایک کپڑا فروخت کیا۔
 ۴. وصف کے اعتبار سے بیع غیر معین رہے جیسے بھیڑ کی پشت پر لگی ہوئی اون فروخت کی تو اون کو کہاں سے کاٹا جائے اور اس کی مقدار کتنی ہو اس میں جھگڑے کا احتمال ہے۔

(ب) بعض امور لازمہ کا ترک ہونا۔

۱. ثمن (یعنی طے کردہ قیمت) کا غیر مقوم ہونا جیسے گندم کو شراب کے عوض فروخت کیا۔
- ب. بیع میں ثمن کی ادائیگی کے لئے ایسی مدت مقرر کرنا جو متعین نہ ہو مثلاً یہ کہ جب گندم کٹے گی اس وقت ادائیگی کریں گے۔ حالانکہ اس میں کمی بیشی ہو جاتی ہے۔

(ت) اس میں ربا اور سود کا شبہ ہو جیسے ایک شے پانچ سو روپے میں فروخت کی اور ابھی قیمت پر قبضہ نہیں کیا تھا کہ وہی شے واپس چار سو میں خرید لی۔ اب اس شخص کے پاس اپنی شے بھی واپس آئی اور سو روپے بھی زائد آئے اور چونکہ ابھی قیمت پر قبضہ نہیں کیا تھا اس لئے قرض کے معاملہ پر سو روپے زائد ملے۔

(ث) ایجاب و قبول کا طریقہ شریعت کے مخالف ہو مثلاً دونوں میں سے ایک بغیر دیکھے بھالے اور بغیر سوچے سمجھے دوسرے کے کپڑے کو ہاتھ لگا دے اور اس کو بیع سمجھیں۔ یا دونوں میں سے ہر ایک اپنا کپڑا دوسرے کی طرف پھینک دے حالانکہ دوسرے کے کپڑے کو دیکھا تک نہ ہو یا خریدار جو شے لینا چاہتا ہے اس پر کنکری ڈال دے۔ ایام جاہلیت میں عربوں میں خرید و فروخت کے یہ طریقے رائج تھے اور سمجھتے تھے کہ ان سے بیع لازم ہو جاتی ہے۔ پہلے طریقے کا نام ملا مسہ دوسرے کا منابذہ اور تے سرے کا القاء حجر تھا۔ حدیث میں ان سے منع کیا گیا۔

- (ج) اے سی شرط لگانا جو عقد کا تقاضا نہ ہو اور اس سے مراد ایسی شرط ہے جس میں کسی ایک کا نفع ہو۔
- (۱) خریدار کا نفع ہو مثلاً اس شرط پر کپڑا خرید کہ بائع اس کو خریدار کے لئے سی کر بھی دے یا اس پر خرید کہ بائع اس کو قرض بھی دے۔
- (۲) بائع کا نفع ہو مثلاً بائع اس شرط پر مکان فروخت کرے کہ وہ اس میں ایک مہینہ سکونت رکھے گا۔
- (۳) بیع جبکہ وہ انسان ہو اس کا نفع ہو مثلاً اس شرط پر فروخت کیا کہ خریدار آگے اس اجنبی کے ہاتھ فروخت کرے گا یا اسی اجنبی کو قرض دے گا۔

مسائل:

- ♦ بیع میں ایسی شرط لگانا جس کا عقد تقاضا کرتا ہو جیسے یہ شرط کرنا کہ بیع میں ملکیت خریدار کی ہوگی یا ایسی شرط لگانا جس کا عقد تقاضا تو نہ کرتا ہو لیکن اس میں کسی کا نفع نہ ہو مثلاً یہ شرط کرنا کہ خریدار خریدی ہوئی شے کو آگے فروخت نہ کرے تو اس میں کچھ حرج نہیں ہے۔
- ♦ ایسی شرط جس سے بیع فاسد ہوتی ہے اگر فریقین عقد سے پیشتر وہ شرط لے کر لیں اور پھر عقد میں اس شرط کا ذکر نہ کریں تو بیع صحیح ہوگا مثلاً پہلے یہ طے کر لیا کہ اگر زید بکر سے یہ سامان خریدے گا تو بکر زید کو دس ہزار روپیہ قرض دے گا۔ پھر زید نے بکر سے سامان خرید لیا لیکن سودا کرتے ہوئے قرض کی شرط ذکر نہیں کی تو بیع صحیح ہوگا۔ کیونکہ عقد میں ذکر نہ ہونے کی وجہ سے قانون کی نظر میں وہ شرط منقود ہے اور نہ تو زید قرض لینے کا قانونی حق رکھتا ہے اور نہ ہی بکر قانوناً قرض دینے کا پابند ہوتا ہے۔
- ♦ کسی کمپنی کے حصص خریدتے ہوئے وہ شرائط جو کمپنی کے میمورنڈم □ میں لکھی ہوتی ہیں ان کا اطلاق عقد کے وقت ہی معتبر ہے، کیونکہ ان شرائط کو قانوناً معتبر سمجھا جاتا ہے لہذا اس میں جو ناجائز شرائط درج ہوں گی وہ معاملہ کو فاسد کر دیں گی۔
- ♦ اگر یہ بات عقد میں ذکر ہو کہ اگر خریدار نے بروقت ادائیگی نہ کی تو اس کا بیعنا ضبط ہو جائے گا تو بیع فاسد ہو جائے گی اور اگر بیع ہو جانے کے بعد اس کو ذکر کیا تو بیع صحیح ہوگا البتہ شرط لغو ہوگی۔

♦ بیعہ کرتے وقت جو یہ شرط طے کرتے ہیں کہ اگر خریدار نے بروقت ادائیگی نہ کی تو اس کا بیعہ ضبط ہو جائے گا اور اگر بائع اپنے سودے سے پھر گیا تو وہ خریدار کو بیعہ کی دگنی مقدار واپس کرے گا تو یہ شرط ناجائز ہے۔ نہ بائع بیعہ ضبط کر سکتا ہے اور نہ ہی خریدار دو گنی مقدار لے سکتا ہے۔ خریدار اگر بیع کے فسخ پر راضی ہے تو وہ صرف اپنا بیعہ واپس لے سکتا ہے اور اگر فسخ کرنے پر راضی نہیں تو عدالت کے ذریعے سے خریدی ہوئی شے وصول کرنے کا حقدار ہے۔

♦ جو شرط عقد کے تقاضے کے خلاف ہو لیکن اس کا عام رواج ہو جائے (بشرطیکہ ایسی شرط کی کسی حدیث میں صریح ممانعت نہ آئی ہو) تو اس کی شرط کرنا جائز ہے جیسے بازار سے موٹر سائیکل خریدی اور چونکہ رواج ہے کہ کمپنی یا اس کا ڈے لڑچھ مہینے کی مفت سروس اور گارنٹی مہیا کرتے ہیں اس لئے خریدار نے خریدنے میں یہ شرط لگائی کہ اس کو بھی یہ سہولت دی جائے گی تو یہ جائز ہے اور اس سے سودا فاسد نہیں ہوگا۔

♦ کچھ اناج، گھی، تیل وغیرہ دس روپے کا کلو یا اور کچھ نرخ طے کر کے خرید اتو دیکھو کہ اس بیع ہونے کے بعد اس نے تمہارے یا تمہارے بھیجے ہوئے آدمی کے سامنے تول کر دیا ہے یا تمہارے اور تمہارے بھیجے ہوئے آدمی کے سامنے نہیں تول بلکہ کہا تم جاؤ ہم تول کر گھر بھیج دیتے ہیں۔ یا پہلے سے الگ تول ہوا رکھا تھا۔ اس نے اسی طرح اٹھا دیا۔ پھر نہیں تولا۔ یہ تین صورتیں ہوں۔ پہلی صورت کا حکم یہ ہے کہ گھر میں لا کر اب اس کا تولنا ضروری نہیں ہے بغیر تولے بھی اس کا کھانا پے نا بیچنا وغیرہ سب صحیح ہے اور دوسری اور تیسری صورت کا حکم یہ ہے کہ جب تک خود تول نہ لے تب تک اس کا کھانا پے نا بیچنا وغیرہ کچھ درست نہیں۔ اگر بغیر تولے بیچ دیا تو یہ بیع فاسد ہو گئی، پھر اگر تول بھی لے تب بھی یہ بیع درست نہیں ہوئی۔ کیونکہ حدیث میں ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے غلہ کو بیچنے سے منع فرمایا یہاں تک کہ اس میں بائع اور خریدار کے صاع یعنی (تول و) پے مائش جاری نہ ہو جائیں۔ اور آدمی بائع و خریدار اس وقت بنتا ہے جب وہ سودا کرتا ہے۔ اس سے پہلے وہ بائع یا خریدار نہیں بنتا۔

- ♦ بیچنے سے پہلے اس نے تول کر تم کو دکھایا اس کے بعد تم نے خرید لیا اور پھر دوبارہ اس نے تول تو اس صورت میں بھی خریدنے والے کو پھر تولنا ضروری ہے تولے کھانا اور بیچنا درست نہیں اور بیچنے سے پہلے اگرچہ اس نے تول کر دکھادیا ہے لیکن اس کا کچھ اعتبار نہیں۔
- ♦ قبضہ کرنے کے لئے یہ ضروری نہیں کہ اس چیز کو خریدار سے لے کر اپنی جگہ پر لے آئے بلکہ اتنا بھی کافی ہے کہ بائع کے گودام میں یا دکان پر چلا جائے اور بائع اس کے لئے سامان علیحدہ کر کے اس کو کہہ دے کہ یہ تمہارا سامان ہے اٹھا لو۔ یہ قبضہ ہو گیا پھر چاہے خریدار وہیں بائع کے گودام میں بطور امانت رکھی رہنے دے۔ اسی طرح اگر خریدار خود نہ جائے اپنے وکیل اور ملازم کو بھیج دے اور بائع اس کے سامنے سامان الگ کر کے رکھ دے اور اس کو کہہ دے کہ یہ تمہارا ہے اس کو اٹھا لو تو اس سے بھی خریدار کا قبضہ ثابت ہو جاتا ہے۔ اسی سے یہ بات بھی نکلتی ہے کہ اگر خریدار کسی دوسرے شہر سے سامان منگو رہا ہے اور وہ ٹرانسپورٹر کو اپنا وکیل بنا دے تو ٹرانسپورٹر کا قبضہ خریدار کا قبضہ قرار پائے گا لیکن اس صورت میں اگر سفر کے دوران میں سامان ہلاک وضائع ہو گیا تو خریدار اس کا ذمہ دار ہو گا۔
- ♦ یہ مسئلہ امام ابو حنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کے نزدیک ہے جبکہ امام مالک رحمۃ اللہ علیہ اور امام احمد رحمۃ اللہ علیہ کے نزدیک کھانے پینے کی چیزوں کے علاوہ اشیاء میں قبضہ سے پیشتر بھی فروخت جائز ہے۔ اول تو اسی کی کوشش کرنی چاہئے کہ قبضہ سے قبل فروخت نہ کرے لیکن جہاں عام رواج کی بنا پر اس پر عمل کرنا دشوار ہو تو ان دو اماموں کے قول کے مطابق کھانے پینے کی چیزوں کو چھوڑ کر اور چیزوں میں قبضہ سے قبل فروخت کرنے کی گنجائش ہے اور یہ امام ابو حنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کے قواعد کے منافی بھی نہیں ہے۔
- ♦ بیرون ملک سے مال منگوایا ہے یا کسی دوسرے شہر سے منگوایا ہے لیکن ابھی اپنے شہر میں نہیں پہنچا تو اس کو فروخت نہ کیا جائے کیونکہ ابھی اس کو خریدار کے سپرد کرنے کی قدرت بائع کو حاصل نہیں ہے۔ البتہ خریدنے کے خواہشمند لوگوں سے وعدہ کر لیا جائے کہ جب مال پہنچے گا تو اس نرخ پر مہیا کر دیں گے اور مال آنے پر سودا کیا جائے۔

- ♦ جس زمین پر کوئی دوسرا قوت والا شخص قابض ہو اور مالک کے پاس اس کو بے دخل کرنے کی قدرت نہیں تو اس حالت میں زمین (یا مکان) کی فروخت بھی صحیح نہیں۔ پہلے اس کو خالی کر دئے پھر اس کو فروخت کرے۔

۳. بیع مکروہ

اس میں بیع ہو تو جاتی ہے لیکن حقیقت بیع سے خارج کسی وجہ سے گناہ ہوتا ہے۔

مسئلہ: جمعہ کی پہلی اذان کے وقت سے بیع مکروہ تحریمی ہے کیونکہ اس سے جمعہ کے لئے سعی میں خلل آتا ہے۔ البتہ اگر جمعہ کے لئے جاتے ہوئے چلتے چلتے دو آدمی کوئی سودا کر لیں تو کچھ حرج نہیں کیونکہ اس سے کچھ خلل نہیں آتا۔

مسائل:

- ♦ جب کسی شے کی اصل قیمت لگائی جا چکی ہو پھر کوئی ایسا شخص جس کا خریدنے کا ارادہ نہ ہو وہ دام بڑھا کر لگائے تاکہ دوسرے اس کو زائد داموں میں خریدنے پر آمادہ ہو جائیں، یہ مکروہ ہے۔
- ♦ جب بائع اور خریدار کے درمیان ایک شے کی قیمت پر اتفاق ہو جائے اس کے بعد کوئی شخص اپنے دام لگائے تو یہ بھی مکروہ ہے۔
- ♦ شہر کے بیوپاری آنے والے غلہ کو شہر سے باہر جا کر رستے ہی میں خرید لیں تاکہ زائد قیمت پر شہر والوں کے ہاتھ فروخت کریں جبکہ شہر میں غلہ کی کمیابی ہو۔
- ♦ شہر کے بیوپاری باہر جا کر غلہ لانے والوں کو دھوکہ دیں کہ شہر کے نرخ گرے ہوئے ہیں اور اس طرح خود ان سے سستے داموں خرید لیں اور غلہ والوں کو شہر کے اصل نرخ کا علم ہی نہ ہو۔
- ♦ جبکہ شہر میں غلہ کی کمیابی ہو شہر کا کوئی بیوپاری زیادہ قیمت کے لالچ میں غلہ دیہات والوں یا کسی دوسرے علاقہ والوں کے ہاتھ فروخت کرے۔
- ♦ شہری دیہات والوں کے لئے دلال اور آڑھتی بن جائیں اور زیادہ آڑھت اور کمیشن کی خاطر مہنگے داموں غلہ فروخت کریں جبکہ اگر دیہات والے خود غلہ فروخت کرتے تو سستا فروخت کرتے۔ تو شہر والوں کا ایسا کرنا مکروہ ہے البتہ اگر آڑھتی اور ایجنٹ صحیح داموں میں فروخت کریں تو کوئی حرج اور کراہت نہیں۔

♦ کسی کو پہلے تم نے کچھ رقم بطور قرض دی یا کسی وجہ سے اس کے ذمے تمہاری کچھ رقم آتی ہو اب تم اگر اس شخص سے تھوڑا تھوڑا سودا لے کر رقم کٹواتے رہو تو یہ جائز نہیں مکروہ ہے۔ اور سودے میں جو کچھ رعایت قرض کے سبب سے کراؤ گے وہ سود ہوگی۔

البتہ اگر سودا کیا اور بائع کو پیشگی رقم دے دی مثلاً قصاب سے تین ہزار روپے کا گوشت لینا طے ہوا اور اس کو وہ رقم پیشگی ادا کر دی پھر اس سے روز ایک کلو بکری کا گوشت لینے لگے اور پیشگی ادائیگی کی وجہ سے قصاب نے گوشت کے نرخ بجائے سو روپے کے نوے روپے لگائے تو کثرت رواج کی بنا پر امام شافعی رحمۃ اللہ علیہ کے قول کے مطابق یہ صورت جائز ہے۔

♦ لوہے تانبے اور پے تل کی انگوٹھی اور مردانہ وضع کی سونے کی انگوٹھی بنانا اور ان کی خرید و فروخت مکروہ اور ناجائز ہے کیونکہ جس چیز کا استعمال ناجائز ہے اس کی خرید و فروخت بھی ناجائز ہوتی ہے۔

(۱) اصل دام پر نفع لے کر یا دام کے دام پر بیچنے کا بیان

مسائل:

♦ ایک چیز ہم نے ایک سو روپے کی خریدی تھی تو اب اپنی چیز میں ہم کو اختیار ہے چاہے ایک سو روپے ہی میں بیچ دیں اور چاہے پانچ سو یا ہزار روپے میں۔ بیچیں اس میں کوئی گناہ نہیں۔ لیکن اگر معاملہ اس طرح طے ہوا کہ اس نے کہا دس پیسہ روپیہ یعنی دس پر بیچا تو اب اس سے زیادہ نفع لینا جائز نہیں اس طرح کے سودے کو مباح کہتے ہیں یا یوں ٹھہرا کہ جتنے میں خرید ہے اس پر چار روپے نفع لے لو۔ اب بھی ٹھے ک دام بتا دینا واجب ہے اور چار روپے سے زیادہ نفع لینا درست نہیں۔ اسی طرح اگر تم نے کہا کہ یہ چیز ہم تم کو خرید کے دام پر دیں گے کچھ نفع نہ لیں۔ تو اب کچھ نفع لینا درست نہیں۔ خرید ہی کے دام ٹھے ک ٹھے ک بتانا واجب ہے اور اس طرح کے سودے کو تولیہ کہتے ہیں۔

♦ کسی سودے کا یوں مول کیا کہ بائع سے کہا پانچ پیسے روپیہ کے نفع پر (یعنی پانچ فی صد نفع پر) بیچ ڈالو۔ اس نے کہا کہ اچھا میں نے اتنے ہی نفع پر بیچا۔ یا تم نے کہا کہ جتنے کو لیا ہے اتنے ہی دام پر بیچ ڈالو۔ اس نے کہا اچھا تم ہی دے دو نفع کچھ نہ دینا لیکن اس نے ابھی یہ نہیں بتایا کہ یہ چیز کتنے کی خریدی ہے تو دیکھو اگر اسی جگہ اٹھنے سے

پہلے وہ اپنی خرید کے دام بتادے تب تو یہ بیع صحیح ہے۔ اور اگر اسی جگہ نہ بتائے بلکہ یوں کہے آپ لے جائے حساب دیکھ کر بتلایا جائے گا یا اور کچھ کہا تو وہ بیع فاسد ہے۔

♦ لینے کے بعد اگر معلوم ہوا کہ اس نے چالاکی سے اپنی خرید غلط بتائی ہے اور نفع وعدہ سے زیادہ لیا ہے تو خریدنے والے کو دام کم دینے کا اختیار نہیں ہے بلکہ اگر خریدنا منظور ہے تو وہی دام دینا پڑے گا جتنے میں اس نے بیچا ہے۔ البتہ یہ اختیار ہے کہ اگر لینا منظور نہ ہو تو پھر دے۔ اور اگر خرید کے دام پر بیچ دینے کا اقرار تھا اور یہ وعدہ تھا کہ ہم نفع نہ لیں گے پھر اس نے اپنی خرید غلط اور زیادہ بتائی تو جتنا زیادہ بتایا ہے اس کے لینے کا حق نہیں ہے لینے والے کو اختیار ہے کہ فقط خرید کے دام دے اور جو زیادہ بتایا وہ نہ دے۔ فرق کی وجہ یہ ہے کہ تولیہ میں اگر بائع کی بتائی ہوئی زائد قیمت پر سودے کو جائز قرار دیں تو وہ تولیہ نہیں رہتا جبکہ مراحمہ میں خیانت کی صورت میں وہ بیع مراحمہ ہی رہتی ہے۔

♦ کوئی چیز تم نے ادھار خریدی تو اب جب تک دوسرے خریدنے والے کو یہ نہ بتادو کہ بھائی ہم نے یہ چیز ادھار لی ہے اس وقت تک اس کو نفع پر بیچنا یا خرید کے دام پر بیچنا ناجائز ہے بلکہ بتادے کہ یہ چیز میں نے ادھار خریدی تھی پھر اس طرح نفع لے کر یا دام کے دام پر بیچنا درست ہے البتہ اگر اپنی خرید کے داموں کا کچھ ذکر نہ کرے یعنی مراحمہ اور تولیہ قسم کی بیع نہ ہو بلکہ عام بیع ہو تو پھر چاہے جتنے دام پر بیچ دے، درست ہے اور ادھار خریدنے کا ذکر کرنے کی ضرورت نہیں۔

♦ ایک کپڑا دس روپے کا خریدا۔ پھر ایک روپیہ دے کر اس کو رنگوایا یا اس کو دھلویا یا سلویا تو اب ایسا سمجھیں گے کہ گیارہ روپے میں اس نے مول لیا۔ لہذا اب گیارہ روپے کی اس کی اصل قیمت ظاہر کر کے نفع لینا درست ہے مگر یوں نہ کہے کہ گیارہ روپے میں اس نے خرید لیا ہے بلکہ یوں کہے کہ گیارہ روپے میں یہ چیز مجھ کو پڑی ہے تاکہ جھوٹ نہ ہونے پائے۔

♦ ایک بکری چار سو روپے کی مول لی۔ پھر مہینہ بھر تک رہی اور ایک سو روپیہ اس کی خوراک میں لگ گیا تو اب پانچ سو روپے اس کی اصلی قیمت ظاہر کر کے نفع لینا درست ہے۔ البتہ اگر وہ دودھ دیتی ہے تو جتنا دودھ دیا ہے

اتنا گھٹا دینا پڑے گا۔ مثلاً اگر مہینہ بھر میں پچاس روپے کا دودھ دیا ہے تو اب اصلی قیمت ساڑھے چار سو روپے ظاہر کرے اور یوں کہے کہ ساڑھے چار سو میں مجھ کو پڑی۔

♦ اسی طرح اصل قیمت میں مزدوری اور بار برداری کی اجرت اور جو چوکنگی لے کس وغیرہ ادا کیا گیا ہو اس کو بھی شامل کیا جائے گا۔

♦ مراہمہ مؤجل ہو یعنی ایک شخص نے ایک چیز دس روپے میں خریدی اور وہی چیز دوسرے کے ہاتھ مراہمہ کے ساتھ دس ماہ کے ادھار پر بیس روپے کی فروخت کی یعنی اس طرح کہہ کر فروخت کی کہ یہ شے مجھ کو دس روپے کی پڑی ہے اور میں نے تمہارے ہاتھ ماہانہ ایک روپیہ نفع کے حساب سے مہینے کے ادھار پر بیس روپے میں اس کو فروخت کیا یا فقط یوں کہا کہ مجھے یہ شے دس روپے میں پڑی ہے اور میں نے دس مہینے کے ادھار کی بنا پر دس روپیہ نفع لگا کر تمہارے ہاتھ فروخت کی۔

اس صورت میں اگر خریدار پانچ ماہ بعد ہی اس شے کی کل قیمت ادا کر دے یا اس کا پانچ ماہ بعد انتقال ہو جائے تو بائع صرف پانچ روپے نفع لے گا اور پانچ روپے چھوڑ دے گا یہ صورت متاخرین حنفیہ کے نزدیک جائز ہے۔

♦ اگر خریدار اس ماہ سے دو ماہ تاخیر کے ساتھ ادائیگی کرے تو بائع اس سے مزید دو روپے نفع نہیں لے سکے گا کیونکہ دس ماہ کے بعد مزید مہلت دینے کا بائع پابند نہیں ہے اور وہ قانون کی مدد سے خریدار سے اپنی رقم وصول کر سکتا ہے اس لئے سودا بیس روپے سے زائد نہ ہو سکے گا۔

(ب) سودی لین دین سے بچنے کا بیان

سودی لین دین کا بڑا بھاری گناہ ہے۔ قرآن مجید اور حدیث شریف میں اس کی بڑی برائی اور اس سے بچنے کی بڑی تاکید آئی ہے۔ حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم نے سود دینے والے اور لینے والے اور بیچ میں پڑ کے سود دلانے والے سودی دستاویز لکھنے والے گواہ شاہد وغیرہ سب پر لعنت فرمائی ہے اور فرمایا ہے کہ سود دینے والا اور لینے والا گناہ میں دونوں برابر ہیں اس لئے اس سے بہت بچنا چاہئے اس کے مسائل بہت نازک ہیں۔ ذرا اسی بات میں سود کا گناہ ہو جاتا ہے اور انجان لوگوں کو پتہ بھی نہیں لگتا کہ کیا گناہ ہوا۔

مسئلہ:

- ♦ ہمارے دین میں سب چیزیں چار قسم کی ہیں۔
 - ایک تو خود سونا چاندی یا انکی بنی ہوئی چیز۔
 - دوسرے ان کے علاوہ وہ چیزیں جو تول کر بکتی ہیں جیسے اناج غلہ، لوہا تانبہ، روئی، ترکاری وغیرہ۔
 - تیسرے وہ چیزیں جو گز سے ناپ کر بکتی ہیں جیسے کپڑا،
 - چوتھے وہ جو گنتی کے حساب سے بکتی ہیں جیسے انڈے، بکری، گائے، گھوڑا وغیرہ۔
- ان سب چیزوں کا حکم الگ الگ سمجھ لو۔

مسائل:

- ♦ جب ایک شخص نے کہا میں نے یہ چیز اتنے داموں پر بیچ دی اور دوسرے نے کہا میں نے لے لی تو وہ چیز بک گئی اور جس نے مول لیا ہے وہی اس کا مالک بن گیا۔ اب اگر وہ یہ چاہے کہ میں نہ بیچوں اپنے پاس ہی رہنے دوں۔ یا یہ چاہے کہ میں نہ خریدوں تو کچھ نہیں ہو سکتا ہے بیچنے والے کو دینا پڑے گا اور خریدار کو لینا پڑے گا اور اس بک جانے کو یعنی مال کا مال سے تبادلہ کرنے کو بیع کہتے ہیں۔
- ♦ ایک نے کہا میں نے یہ چیز دو روپے میں تمہارے ہاتھ بیچی۔ دوسرے نے کہا مجھے منظور ہے یا یوں کہا میں اتنے داموں پر راضی ہوں اچھا میں نے لے لی تو ان سب باتوں سے وہ چیز بک گئی۔ اب نہ تو بیچنے والے کو یہ اختیار ہے کہ نہ دے اور نہ لینے والے کو یہ اختیار ہے کہ نہ خریدے۔ لیکن یہ حکم اس وقت ہے کہ دونوں طرف سے یہ بات چیت ایک ہی جگہ بیٹھے بیٹھے ہوئی ہو۔ اگر ایک نے کہا میں نے یہ چیز چار روپے کو تمہارے ہاتھ بیچی اور دوسرا چار روپے کا سن کر کچھ نہیں بولا اٹھ کھڑا ہوا کسی اور سے صلاح لینے چلا گیا یا کسی کام کو چلا گیا اور جگہ بدل گئی تب اس نے کہا اچھا میں نے چار روپے کو خرید لی تو ابھی وہ چیز نہیں بکی۔ ہاں اگر اس کے بعد وہ بیچنے والا یوں کہہ دے کہ میں نے دے دی یا یوں کہے اچھا لے لو تو البتہ بک جائے گی اسی طرح اگر وہ بیچنے والا

- اٹھ کھڑا ہو یا کسی کام کو چلا گیا تب دوسرے نے کہا میں نے لے لی تب بھی وہ چیز نہیں بکی۔ خلاصہ مطلب یہ ہوا کہ جب ایک ہی جگہ دونوں طرف سے بات چیت ہوگی تب وہ چیز بکے گی۔
- ♦ کسی نے کہا یہ چیز ایک روپیہ میں دے دو اس نے کہا میں نے دے دی اس سے بیع نہیں ہوئی البتہ اس کے بعد اگر مول لینے والے نے پھر کہہ دیا کہ میں نے لے لی تو بک گئی۔
 - ♦ کسی نے کہا یہ چیز ایک روپیہ کو میں نے لے لی اس نے کہا لے تو بیع ہو گئی۔
 - ♦ کسی نے کسی چیز کے دام چکا کر اتنے دام اس کے ہاتھ پر رکھے اور وہ چیز اٹھالی اور اس نے خوشی سے دام لے لئے پھر نہ تو اس نے زبان سے کہا کہ میں نے اتنے داموں پر یہ چیز بیچی نہ اس نے کہا میں نے خریدی تو اس لین دین ہو جانے سے بھی چیز بک جاتی ہے اور بیع درست ہو جاتی ہے۔
 - ♦ بے پوچھے گچھے بڑے بڑے چار امر و داس کی ٹوکری میں سے نکالے اور دس روپے اس کے ہاتھ پر رکھ دیئے اور اس نے خوشی سے روپے لے لئے تو بیع ہو گئی چاہے زبان سے کسی نے کچھ کہا ہو چاہے نہ کہا ہو۔ اس طرح کی بیع کو بیع تعاطی یا بیع معاظا کہتے ہیں (یعنی باہمی لین والی بیع)۔ اس سے متعلق یہ دو مسئلے اور ہیں۔
 - ♦ بائع اور خریدار ایک شے کے دام پر متفق ہو جائیں۔ پھر خریدار بائع کی رضامندی کے ساتھ بغیر دام دیئے وہ شے لے کر چلا جائے یا خریدار دام ادا کر دے اور اس وقت وہ شے لئے بغیر چلا جائے تو یہ سودا بھی صحیح ہے اور بیع لازم ہو گئی یہاں تک کہ اب ان میں سے کوئی نہیں پھر سکتا۔
 - ♦ خریدار کو ایک بازار والوں کا طریقہ معلوم ہے کہ وہ جب خریدار کے دیئے ہوئے پیسوں پر راضی نہ ہوں تو وہ یا تو پیسے واپس کر دیتے ہیں یا اپنی شے کی واپسی کا مطالبہ کرتے ہیں ورنہ وہ اس دام پر راضی ہوتے ہیں اور محض خریدار کی دلجوئی کے لئے خریدار کے پے پیچھے چلاتے ہیں کہ مجھے منظور نہیں اور میں نہیں دیتا۔ ایسی صورت میں خریدار کوئی شے لے اور بائع کو پیسے دے اور بائع کہے میں اتنے میں نہیں دیتا تو بیع نہ ہوگی۔
 - ♦ کسی نے موتیوں کی ایک لڑی کے بارے میں کہا یہ لڑی دس روپیہ کو تمہارے ہاتھ بیچی۔ اس پر خریدنے والے کہا اس میں سے پانچ موتی میں نے لے لئے یا یوں کہا آدھے موتی میں نے خرید لئے تو جب تک وہ بیچنے والا اس پر راضی نہ ہو بیع نہیں ہوگی۔ کیونکہ اس نے تو پوری لڑی کا مول کیا ہے تو جب تک وہ راضی نہ ہو لینے والے کو

یہ اختیار نہیں کہ اس میں سے کچھ لے لے اور کچھ نہ لے۔ اگر لے تو پوری لڑی لینا پڑے گی۔ ہاں البتہ اگر اس نے یہ کہہ دیا کہ ہر موتی ایک ایک روپے کو، اس پر اس نے کہا اس میں سے پانچ موتی میں نے خریدے تو پانچ موتی بک گئے۔

♦ کسی کے پاس چار چیزیں ہیں قلم، دوات، کاپی، پنسل۔ اس نے کہا یہ سب میں نے بیس روپے میں بیچے اس کی منظوری کے بغیر یہ اختیار نہیں ہے کہ بعض چیزیں لے لے اور بعض چھوڑ دے کیونکہ وہ سب کو ساتھ ملا کر بیچنا چاہتا ہے ہاں البتہ اگر ہر چیز کی قیمت الگ الگ بتلا دے تو اس میں سے ایک آدھ چیز بھی خرید سکتا ہے۔

♦ بیچنے اور مول لینے میں یہ بھی ضروری ہے کہ جو سودا خریدے ہر طرح سے اس کو صاف کر لے کوئی بات ایسی گول مول نہ رکھے جس سے جھگڑا کھڑے ہو جائے۔ اسی طرح قیمت بھی صاف صاف مقرر اور طے ہو جانی چاہئے۔ اگر دونوں میں سے ایک چیز بھی اچھی طرح معلوم اور طے نہ ہوگی تو بیع صحیح نہ ہوگی۔

♦ کسی نے روپے کی کوئی چیز خریدی اب وہ کہتا ہے پہلے تم روپے دو تب میں چیز دوں گا اور یہ کہتا ہے کہ پہلے تو چیز دے دے تب میں روپے دوں گا۔ تو پہلے خریدار سے دام دلوائے جائیں گے جب یہ دام دے دے تب بائع سے وہ چیز دلوائیں گے دام کے وصول پانے تک اس چیز کے نہ دینے کا اس کو اختیار ہے اور اگر دونوں طرف سونا چاندی ہے یا دونوں طرف سودا ہے۔ جیسے اشرفی کے بدلے چاندی لینے لگیں یا کپڑے کے بدلے کپڑا لینے لکے اور دونوں میں یہی جھگڑا آن پڑے تو دونوں سے کہا جائے گا کہ تم اس کے ہاتھ پر رکھو اور وہ تمہارے ہاتھ پر رکھے۔

♦ جس طرح زبان سے یا محض لین دین سے سودا ہو جاتا ہے اسی طرح تحریر کے ذریعے دونوں خرید و فروخت کا کوئی معاملہ طے کر لیں تو اس سے بھی سودا ہو جاتا ہے۔ اسی طرح ٹیلی فون پر بھی سودا کیا جائے تو صحیح ہے۔

♦ جو شخص کوئی گھر فروخت کرے تو اس کی دیوار چھت سب بیچ میں داخل ہو گیا اگرچہ ان چیزوں کا علیحدہ علیحدہ نام نہ لیا ہو۔ اسی طرح جس شخص نے کوئی زمین بیچی تو اس میں جتنے بھی درخت کھڑے ہیں خواہ بڑے ہوں یا چھوٹے، پھلدار ہوں یا بے پھل کے، سب بیچ میں آجائیں گے۔ اگرچہ تصریحاً ان کا نام نہ لیا جائے۔

البتہ اگر فروخت کرنے والا صریح الفاظ سے کہہ دے کہ گھر کی دے وارے یا چھت یا زمین کے درختوں کو ہم فروخت نہیں کرتے اس صورت میں بیع میں داخل نہ ہوں گے، صرف زمین فروخت میں رہے گی۔

♦ ایک دوخت بیچا جس میں پھل لگ رہا ہے تو اگر فروخت میں پھل کا بھی ذکر کیا ہو تب تو بیع میں داخل ہو کر خریدار کا ہو جاتا ہے اور اگر اس کا ذکر نہیں کیا تو بدستور بیچنے والے کا رہے گا۔ اسی طرح زمین میں کھیتی کھڑی ہے اور وہ زمین فروخت کر دی تو اگر سودے میں کھیتی کا بھی صراحت کے ساتھ ذکر کیا تب تو وہ بک جائے گی اور اگر اس کا کچھ ذکر نہیں کیا تو وہ بیچنے والے کی رہے گی۔ البتہ اس صورت میں بیچنے والے سے کہا جائے گا کہ وہ اپنا پھل اتار کر درخت کو اور کھیتی کاٹ کر خالی زمین کو خریدار کے سپرد کر دے۔

سودا معلوم ہونے کا بیان

مسائل:

- ♦ اناج غلہ وغیرہ سب چیزوں میں اختیار ہے چاہے تول کے حساب سے لے اور یوں کہہ دے کہ سو روپے سیر گیہوں میں نے خریدے اور چاہے یوں ہی مول کر کے لے لے اور یوں کہہ دے کہ گیہوں کی یہ ڈھیری میں نے سو روپیہ میں خریدی پھر اس ڈھیری میں چاہے جتنے گیہوں نکلیں سب اسی کے ہیں۔
- ♦ کے لے، مالٹے وغیرہ میں بھی اختیار ہے کہ گنتی کے حساب سے لے لے یا ویسے ہی ڈھے رکھا مول کر کے لے لے۔ اگر ایک ٹوکری کے سب مالٹے پچاس روپے میں خرید لئے اور گنتی اس کی کچھ معلوم نہیں کہ کتنے ہیں تو بیع درست ہے اور سب مالٹے اسی کے ہیں چاہے کم نکلیں چاہے زیادہ۔
- ♦ کوئی شخص بیر وغیرہ کوئی چیز بیچنے آیا اس سے کہا کہ پانچ روپے میں اس اے نٹ کے برابر تول دے اور وہ بھی اس اے نٹ کے برابر تول دینے پر راضی ہو گیا اور اس اے نٹ کا وزن کسی کو نہیں معلوم کہ کتنی بھاری نکلے گی تو یہ بیع بھی درست ہے۔
- ♦ مالٹے یا نارنگی وغیرہ کا پورا ٹوکرا ایک سو روپے میں اس شرط پر خرید اکہ اس میں چار سو مالٹے ہیں پھر جب گنے گئے تو اس میں تین سو ہی نکلے۔ لینے والے کو اختیار ہے چاہے لے لے چاہے نہ لے۔ اگر لے گا تو پورا ایک سو روپیہ دینا نہ پڑے گا بلکہ اس سے کڑے کے دام کم کر کے فقط پچھتر روپے دے اور اگر ساڑھے تین سو نکلیں

تو ساڑھے ستاسی روپے غرض کہ جتنے مالٹے کم ہوں اتنے دام بھی کم ہو جائیں گے اور اگر اس ٹوکڑے میں چار سو سے زیادہ مالٹے ہوں تو جتنے زیادہ ہیں وہ بیچنے والے کے ہیں خریدار کو چار سو سے زیادہ مالٹے لینے کا حق نہیں ہاں اگر پورا ٹوکڑا خرید لیا اور کچھ مقرر نہیں کیا کہ اس میں کتنے مالٹے ہیں تو جو کچھ نکلے سب اسی کا ہے چاہے کم نکلیں اور چاہے زیادہ۔

♦ بنارسی دوپٹہ یا چکن کا دوپٹہ یا پلنگ پوش یا چادر وغیرہ کوئی ایسا کپڑا خرید کہ اگر اس میں سے کچھ پھاڑ لیں تو نمکا اور خراب ہو جائے گا۔ اور خریدتے وقت یہ شرط کر لی تھی کہ یہ دوپٹہ تین گز کا ہے پھر جب ناپا تو کچھ کم نکلا تو جتنا کم نکلا ہے اس کے بدلے میں دام کم نہ ہوں گے بلکہ جتنے دام طے ہوئے ہیں وہ پورے دینا پڑیں گے۔ ہاں کم نکلنے کی وجہ سے بس اتنی رعایت کی جائے گی کہ دونوں طرف سے پکی بیچ ہو جانے پر بھی اس کو اختیار ہے چاہے لے چاہے نہ لے۔ اور اگر کچھ زیادہ نکلا تو وہ بھی اسی کا ہے اور اس کے بدلے میں دام کچھ زیادہ دینا نہ پڑیں گے۔

♦ کسی نے رات کو دورے شمی ازار بند دس روپے کے لئے۔ جب صبح کو دیکھا تو معلوم ہوا کہ ایک ان میں سوتی ہے تو دونوں کی بیچ جائز نہیں ہوئی نہ رے شمی کی نہ سوتی کی۔ اسی طرح اگر دو انگوٹھیاں شرط کر کے خریدیں کہ دونوں کانگ نے روزہ کا ہے پھر معلوم ہوا کہ ایک میں نے روزہ نہیں کچھ اور ہے تو دونوں کی بیچ ناجائز ہے اب اگر ان میں سے ایک کا یا دونوں کا لینا منظور ہو تو اس کی ترکیب یہ ہے کہ پھر سے بات چیت کر کے خریدے۔

قیمت کے معلوم ہونے کا بیان

کسی نے مٹھی بند کر کے کہا کہ جتنے دام ہمارے ہاتھ میں ہیں اتنے کی فلائی چیز دے دو اور معلوم نہیں کہ ہاتھ میں کیا ہے روپیہ ہے یا پیسہ یا کوئی اور قیمتی چیز جس کی قیمت بن سکتی ہے اور ایک ہے یا دو تو ایسی بیچ درست نہیں۔

مسائل:

♦ کسی شہر میں دو قسم کے روپے چلتے ہیں تو یہ بھی بتا دے کہ فلاں روپے کے بدلہ میں یہ چیز لیتا ہوں۔ اگر کسی نے یہ نہیں بتلایا فقط اتنا ہی کہا کہ میں نے یہ چیز ایک روپیہ میں بیچی۔ اس نے کہا میں نے لے لی تو دیکھو کہ وہاں کس روپیہ کا زیادہ رواج ہے جس روپیہ کا رواج زیادہ ہو وہی روپیہ دینا پڑے گا اگر دونوں کا رواج برابر ہو تو بیع درست نہیں رہی بلکہ فاسد اور خراب ہو گئی۔

♦ کسی کے ہاتھ میں کچھ پیسے ہیں اور اس نے مٹھی کھول کر دکھلادیا کہ اتنے پیسوں کی یہ چیز دے دو اور اس نے وہ پیسے ہاتھ میں دیکھ لئے اور وہ چیز دے دی لیکن یہ نہیں معلوم ہوا کہ ہاتھ میں کتنے ہیں تب بھی بیع درست ہے اسی طرح پیسوں کی ڈھیری سامنے بچھونے پر رکھی ہو اس کا بھی یہی حکم ہے کہ اگر بیچنے والا اتنے داموں میں چیز بیچ ڈالے اور یہ ناجانے کہ کتنے پیسے ہیں تو بیع درست ہے۔ غرض کہ جب اپنی آنکھ سے دیکھ لے کہ اتنے پیسے ہیں تو ایسے وقت اس کی مقدار بتلانا ضروری نہیں ہے اور اگر اس نے آنکھ سے نہیں دیکھا تو ایسے وقت مقدار کا بتلانا ضروری ہے جیسے یوں کہے دس روپے میں ہم نے یہ چیز لی۔ اگر دام نہ دیکھنے کی صورت میں اس کی مقدار مقرر اور طے نہیں کی تو بیع فاسد ہو گئی۔

♦ کسی نے یوں کہا آپ یہ چیز لے لیں قیمت طے کرنے کی کیا ضرورت ہے جو دام ہوں گے آپ سے واجبی لے لئے جائیں گے۔ میں بھلا آپ سے زیادہ لوں گا؟ یا یہ کہا کہ آپ یہ چیز لے لیں میں بازار سے پوچھ کر جو کچھ قیمت ہو گی پھر بتا دوں گا یا یوں کہا اسی میل کی یہ چیز فلاں نے لی ہے جو دام انہوں نے دیئے ہیں وہی دام آپ بھی دے جئے گا یا اس طرح کہا کہ جو آپ کا جی چاہے دے دے جئے گا میں ہر گز انکار نہ کروں گا جو کچھ دے دو گے لے لوں گا یا اس طرح کہا کہ بازار سے پوچھو لو جو اس کی قیمت ہو وہ دے دینا۔ یا یوں کہا فلاں کو دکھا لو جو قیمت وہ کہہ دیں تم دے دینا تو ان سب صورتوں میں بیع فاسد ہے۔ البتہ اگر اسی جگہ قیمت صاف معلوم ہو گئی۔ اور جس گجٹک کی وجہ سے بیع فاسد ہوئی تھی وہ گجٹک جاتی رہی تو بیع درست ہو جائے گی۔ اور اگر جگہ بدل جانے کے بعد معاملہ صاف ہوا تو پہلی بیع فاسد رہی۔ البتہ اس صاف ہونے کے بعد پھر نئے سرے سے بیع کر سکتے ہیں۔

- ♦ کوئی دکاندار مقرر ہے جس چیز کی ضرورت پڑتی ہے اس کی دکان سے آجاتی ہے آج سیر بھر چھالیہ مٹگالیں کل دوسیر گھی آگیا۔ کسی دن پاؤ بھر تیل وغیرہ لے لیا اور قیمت کچھ نہیں پوچھوائی اور یوں سمجھے کہ جب حساب ہو گا تو جو کچھ نکلے گا دے دیا جائے گا یہ درست ہے۔ اسی طرح عطار کی دکان سے دوا کا نسخہ بندھوا مٹگایا اور قیمت نہیں دریافت کی اور یہ خیال کیا کہ تندرست ہونے کے بعد جو کچھ دام ہوں گے دے دیئے جائیں گے یہ بھی درست ہے اس کو بیع استجرار کہتے ہیں۔ اور اگرچہ اس معاملہ میں بھی سودے کے وقت قیمت معلوم نہیں لیکن لوگوں کی ہر وقت کی ضرورت کی وجہ سے شریعت نے اس کی گنجائش دی ہے۔
- ♦ کسی کے ہاتھ میں ایک روپیہ ہے اس نے کہا کہ اس روپیہ کی یہ چیز ہم نے لی۔ تو اختیار ہے چاہے وہی روپیہ دے چاہے اس کے بدلے کوئی اور روپیہ دے لیکن اگر چاندی کا روپیہ ہو تو دوسرا بھی کھوٹا نہ ہو۔
- ♦ کسی نے چاندی کے ایک روپے میں کچھ خریدنا اختیار ہے چاہے چاندی کا روپیہ دے دے چاہے چاندی کی ریز گاری دے دے۔ بیچنے والا اس کو لینے سے انکار نہیں کر سکتا۔ البتہ اگر تانبے کے پیسے دے تو بیچنے والے کو اختیار ہے چاہے لے چاہے نہ لے۔ اگر وہ تانبے کے پیسے لینے پر راضی نہ ہو تو چاندی کا روپیہ ہی دینا پڑے گا۔
- ♦ کسی نے کوئی صندوق تچہ بیچا (جس میں تالا جڑا ہو) تو اس کی چابی بھی بک گئی۔ چابی کے دام الگ نہیں لے سکتا اور نہ ہی چابی اپنے پاس رکھ سکتا ہے۔
- ♦ نیلام: اگر کوئی شخص کسی چیز کو نیلام کر کے بیچے تو وہ جائز ہے یعنی کئی خریدار ہوں اور ان میں جو زیادہ قیمت لگائے اسے وہ سودا دے دے۔

ادھار لینے کا بیان

مسائل:

- ♦ کسی نے اگر کوئی سودا ادھار خریدار تو یہ بھی درست ہے لیکن اتنی بات ضروری ہے کہ کچھ مدت مقرر کر کے کہہ دے کہ پندرہ دن میں یا مہینہ بھر میں یا چار مہینے میں تمہارے دام دوں گا اگر کچھ مدت مقرر نہیں کی فقط اتنا کہہ دیا کہ ابھی دام نہیں ہیں پھر دے دوں گا۔ سو اگر یوں کہا ہے کہ میں اس شرط سے خریدتا ہوں کہ دام پھر دوں گا تو بیع فاسد ہو گئی اور اگر خریدنے کے اندر یہ شرط نہیں لگائی خرید کر کہہ دیا کہ دام پھر دوں گا تو کچھ

ڈر نہیں اور اگر نہ خریدنے کے اندر کچھ کہا نہ خرید کر کچھ کہا تب بھی بیع درست ہو گئی۔ اور ان دونوں صورتوں میں اس چیز کے دام ابھی دینا پڑیں گے۔ ہاں اگر بیچنے والا کچھ دن کی مہلت دے دے تو اور بات ہے لیکن اگر مہلت نہ دے اور ابھی دام مانگے تو دینا پڑیں گے۔

♦ کسی نے خریدتے وقت یوں کہا کہ فلاں چیز ہم کو دے دو جب پیسے آئےں گے تب دام لے لینا یا یوں کہا جب میرا بھائی آئے گا تب دے دوں گا یا یوں کہا جب کھیتی کٹے گی تب دے دوں گا یا دکاندار نے اس طرح کہا کہ تم لے لو جب جی چاہے دام دے دینا یہ بیع فاسد ہو گئی بلکہ کچھ نہ کچھ مدت مقرر کر کے لینا چاہئے اور اگر خرید کر ایسی بات کہہ دی تو بیع ہو گئی اور سودے والے کو اختیار ہے کہ ابھی دام مانگ لے لیکن صرف کھیتی کٹنے کے مسئلے میں کہ اس صورت میں کھیتی کٹنے سے پہلے نہیں مانگ سکتے۔

♦ نقد داموں پر ایک سو روپیہ کے بیس سیر گیہوں بکتے ہیں مگر کسی کو ادھار لینے کی وجہ سے اس نے روپیہ کے پندرہ سیر گیہوں دیئے تو یہ بیع درست ہے مگر اسی وقت معلوم ہو جانا چاہئے کہ ادھار خرید رہا ہے۔ یہ حکم اس وقت ہے جب خریدار سے سودا کرتے وقت پوچھ لیا ہو کہ نقد لوگے یا ادھار۔ اگر اس نے نقد کہا تو بیس سیر دے دیئے اور اگر ادھار کہا تو پندرہ سیر دے دیئے۔ اور اگر معاملہ اس طرح کیا کہ خریدار سے یوں کہا کہ اگر نقد لوگے تو ایک سو روپیہ کے بیس سیر ہوں گے اور ادھار لوگے تو پندرہ سیر ہوں گے۔ اور خریدار نے کہا کہ دے دو تو یہ بیع جائز نہیں۔

نوٹ: ایک چیز ہے دکاندار کا بھاؤ اور نرخ بتانا کہ نقد کا نرخ یہ ہے اور ادھار کا یہ ہے اس پر اگر خریدار کہے اچھا دے دو اور دکاندار نکال دے یا تول وغیرہ کر کے دے دے تو یہ طریقہ صحیح نہیں کیونکہ اس سودے میں معلوم نہیں کہ قیمت کتنی طے ہوئی نقد والی ہوئی یا ادھار والی۔ قیمت کے غیر معلوم اور مجہول رہ جانے سے بیع فاسد ہو جاتی ہے۔ اس لئے جب خریدار کہے اچھا دے دو تو دکاندار اس سے پوچھ لے کہ نقد لے رہے ہو یا ادھار لے رہے ہو یا خریدار خود ہی اس طرح کہے کہ مجھے نقد یا ادھار دے دو۔ اس وقت قیمت مجہول نہ رہے گی۔

- ♦ ایک مہینے کے وعدے پر کوئی چیز خریدی پھر ایک مہینہ ہو چکا، تب کہہ سن کر کچھ اور مدت بڑھوائی کہ پندرہ دن کی مہلت اور دے دو تو تمہارے دام ادا کر دوں اور وہ بیچنے والا بھی اس پر رضا مند ہو گیا تو پندرہ دن کی مہلت اور مل گئی اور اگر وہ راضی نہ ہو تو ابھی مانگ سکتا ہے۔
- ♦ جب اپنے پاس دام موجود ہوں تو ناحق کسی کو ٹالنا کہ آج نہیں کل آنا۔ اس وقت نہیں اس وقت آنا بھی کھلے پیسے نہیں ہیں، جب کھلے پیسے ہوں گے تب دام ملیں گے۔ یہ سب باتیں حرام ہیں جب وہ مانگے اسی وقت روپیہ کھلو کر دام دے دینا چاہئے۔ ہاں البتہ اگر ادھار خریدا ہے تو جتنے دن کے وعدے پر خریدا ہے اتنے دن کے بعد دینا واجب ہو گا اب وعدہ پورا ہونے کے بعد ٹالنا اور چکر لگوانا جائز نہیں ہے لیکن اگر واقعی اس کے پاس نہیں، نہ کہیں سے بندوبست کر سکتا ہے تو مجبوری ہے جب روپیہ آئے اس وقت نہ ٹالے۔

قرض یا دین ہو اور چاندی کے مقابلے میں روپے کی قیمت متغیر ہو جائے۔

زید نے بکر سے ایک شے ایک ہزار روپے میں مثلاً چھ ماہ کے ادھار پر خریدی۔ اس وقت ایک ہزار روپے کی دس تولہ چاندی آتی ہے۔ چھ ماہ بعد جب ادائیگی کا وقت آیا تو اس وقت چاندی مہنگی ہو گئی اور ایک ہزار میں آٹھ تولہ ملنے لگی۔ تو اب بکر زید سے بجائے ایک ہزار روپے کے (جس کی اب آٹھ تولہ چاندی آتی ہے) دس تولہ چاندی لے سکتا ہے کیونکہ سونا چاندی ثمن خلقی ہے یعنی اللہ تعالیٰ نے ان کو پیدا ہی اس اہم غرض سے کیا ہے کہ یہ اشیاء کی مالیت کے لئے معیار کا کام کریں اور روپے پیسے ان کے متبادل ہیں تو روپے پیسوں کی مالیت معلوم کرنے کے لئے سونا چاندی معیار ہیں۔

البتہ اگر بکر چاہے کہ وہ زید سے بجائے ایک ہزار کے بارہ سو روپے لے لے تو ایسا نہیں کر سکتا اور روپوں میں اپنا قرض واپس لے گا تو صرف ہزار ہی لے گا۔

اسی طرح اگر چاندی سستی ہو جائے اور بجائے دس تولہ کے بارہ تولہ ملنے لگے تو بکر کو حق ہے کہ وہ زید کو ایک ہزار روپے نہ دے بلکہ صرف دس تولہ چاندی دے۔ یہی حکم ہر قسم کے قرض میں ہے۔

بیع و شراء میں چند خیار (چاہے کرے اور چاہے نہ کرے)

۱۔ خیار شرط یعنی پھیر دینے کی شرط کر لینے کا بیان
مسائل:

- ♦ خریدتے وقت یوں کہہ دیا کہ ایک دن یا دو دن یا تین دن تک ہم کو لینے نہ لینے کا اختیار ہے جی چاہے گالیں گے نہیں تو پھیر دیں گے تو یہ درست ہے جتنے دن کا اقرار کیا ہے اتنے دن تک پھیر دینے کا اختیار ہے چاہے لے چاہے پھیر دے۔
- ♦ کسی نے کہا کہ تین دن تک مجھ کو لینے نہ لینے کا اختیار ہے پھر تین دن گزر گئے اور اس نے کچھ جواب نہ دیا نہ وہ چیز پھیری تو اب وہ چیز لینے پڑے گی پھیرنے کا اختیار نہیں رہا۔ اگر بیچنے والا رعایت کر کے پھیر لے تو خیر پھیر دے۔ بے رضامندی کے نہیں پھیر سکتا۔
- ♦ تین دن سے زیادہ کی شرط کرنا درست نہیں ہے اگر کسی نے چار یا پانچ دن کی شرط کی تو دیکھو تین دن کے اندر اس نے کچھ جواب دیا یا نہیں۔ اگر تین دن کے اندر اس نے پھیر دیا تو بیع پھر گئی اور اگر کہہ دیا کہ میں نے لے لیا تو بیع درست ہو گئی اور اگر تین دن گزر گئے اور کچھ جواب نہ دیا تو بیع فاسد ہو گئی۔
- ♦ اسی طرح بیچنے والا کہہ سکتا ہے کہ تین دن تک مجھ کو اختیار ہے اگر چاہوں گا تو تین دن کے اندر پھیر لوں گا یہ بھی جائز ہے۔
- ♦ خریدتے وقت کہہ دیا تھا کہ تین دن تک مجھے پھیر دینے کا اختیار ہے پھر دوسرے دن آیا اور کہہ دیا کہ میں نے وہ چیز لے لی اب نہ پھیروں گا تو اب وہ اختیار جاتا رہا اب نہیں پھیر سکتا بلکہ اگر اپنے گھر ہی میں آکر کہہ دیا کہ میں نے یہ چیز لے لی اب نہ پھیروں گا تب بھی اختیار جاتا رہا۔ اور جب بیع کا توڑنا اور پھیرنا منظور ہو تو بیچنے والے کے سامنے توڑنا چاہئے اس کی پے ٹھ پے چھ توڑنا درست نہیں ہے۔
- ♦ کسی نے کہا تین دن تک میرے باپ کو اختیار ہے اگر کہے گا لے لوں گا نہیں تو پھیر دوں گا تو یہ بھی درست ہے اب تین دن کے اندر وہ یا اس کا باپ پھیر سکتا ہے اور اگر خود وہ یا اس کا باپ کہہ دے کہ میں نے لے لی

اب نہ پھیروں گا تو اب پھیرنے کا اختیار نہیں رہا۔

مسئلہ: ہاں اگر استعمال صرف دیکھنے کے لئے ہوا ہے تو پھیر دینے کا حق ہے مثلاً سلا ہوا کرتہ یا چادر یا دری خریدی تو یہ دیکھنے کے لئے کہ یہ کرتہ ٹھے ک بھی آتا ہے یا نہیں ایک مرتبہ پہن کر دیکھا اور فوراً اتار دیا یا چادر کی لمبائی چوڑائی اوڑھ کر دیکھی یا دری کی لمبائی چوڑائی بچھا کر دیکھی تو بھی پھیر دینے کا حق حاصل ہے۔

♦ ایک شخص نے دکاندار سے کہا یہ کپڑا مجھے دو اگر پسند آیا تو میں نے سو روپے میں اس کو خرید لیا۔ یہاں چونکہ اختیار خریدار نے رکھا ہے اس لئے قبضہ کے لئے ہوئے کپڑے میں ابھی تک مالک کی ملکیت ہے۔ اب اگر وہ کپڑا خریدار کے پاس قدرتی آفت سے ضائع ہو جائے تو خریدار کو اگر وہ ساہی کپڑا ملتا ہو تو اس کو کپڑا دینا ہو گا اور اگر نہ ملتا ہو تو اس کی بازاری قیمت دینی ہوگی اور اگر خریدار نے خود استعمال کر کے اس کو ضائع کر دیا تو اس کو آپس میں سے طے شدہ قیمت دینی ہوگی۔ خریدار کا کپڑے پر قبضہ سودے کے طور پر ہوا ہے (یعنی مقبوض علیٰ سوم الشراء ہے)۔

♦ اگر خریدار آپس میں طے شدہ قیمت کا ذکر کئے بغیر یوں کہے، یہ کپڑا مجھے دو اگر پسند آیا تو خرید لیا دکاندار نے کہا لو یہ کپڑا تمہیں سو روپے میں دیا لیکن خریدار نے کہا نہیں پہلے میں اس کے بارے میں غور کر لوں پھر اگر خریدار کے پاس وہ کپڑا کسی قدرتی آفت سے ہلاک ہوا تو خریدار کو کچھ تاوان دینا پڑے گا کیونکہ اس صورت میں قبضہ امانت کا تھا (یعنی مقبوض علیٰ وجہ النظر ہے)۔

♦ جو کپڑا ہاتھ سے بنا جاتا ہے تو عام طور سے وہ بعینہ ایک دوسرے کی مثل نہیں ہوتا اور ایک ہی کپڑے کے مختلف تھانوں اور چادروں میں بھی فرق ہوتا ہے کوئی اچھا کوئی درمیانہ اور کوئی ہلاک۔ ایسی حالت میں کسی خریدار نے دو یا تین تھان یا چادرے لیں اور کہا کہ ان میں سے ایک لے لی ہے لیکن تین دن تک ہم کو اختیار ہے کہ اس میں سے جو پسند ہوگی اس کو طے شدہ قیمت پر رکھ لیں گے تو یہ درست ہے اور اس کو اختیار تعین کہتے ہیں۔ چونکہ ہاتھ کے کام میں عام طور سے تین ہی درجے ہوتے ہیں اس لئے تین سے زائد تھانوں یا چادروں میں اجازت نہیں۔

- ♦ جو کپڑا مٹین پر بنا جاتا ہے اس میں ایک کوالٹی کا ہر تھان اور چادر بالکل ایک جیسی ہوتی ہے۔ مٹین کے بنے ہوئے مختلف کوالٹی یا ڈے زائن کے چند کپڑے لئے کہ ان میں سے ایک لے لیا ہے اور ان میں سے ایک کا انتخاب تین دنوں تک کر لیں گے تو یہ درست نہیں بلکہ سب کو علی وجہ النظر لے یعنی دیکھنے کے لئے بطور امانت لے یا سب کو علی سوم الشراء یعنی سودے کے طور پر لے جیسا کہ اوپر بیان ہوا ہے۔

۲. اختیار ویت یعنی بے دیکھی ہوئی چیز کے خریدنے کا بیان

مسائل:

- ♦ کسی نے کوئی چیز بے دیکھے ہوئے خرید لی تو یہ بیع درست ہے لیکن جب دیکھے تو اس کو اختیار ہے پسند ہو تو رکھے نہیں تو پھیر دے۔ اگرچہ اس میں کوئی عیب بھی نہ ہو۔ اور جیسی ٹھہرائی تھی ویسی ہی ہو تب بھی رکھنے نہ رکھنے کا اختیار ہے۔
- ♦ کسی نے بے دیکھے اپنی چیز بیچ ڈالی تو اس بیچنے والے کو دیکھنے کے بعد پھیر لینے کا اختیار نہیں ہے۔ دیکھنے کے بعد اختیار فقط لینے والے کو ہوتا ہے۔
- ♦ کوئی سبزی فروش مٹر کی پھلیاں بیچنے کو لایا، اس میں اوپر تو اچھی اچھی تھیں ان کو دیکھ کر پورا ٹوکرا لے لیا لیکن نیچے خراب نکلیں تو اب بھی عیب کی وجہ سے اس کو پھیر دینے کا اختیار ہے البتہ سب پھلیاں یکساں ہوں تو تھوڑی سی پھلیاں دیکھ لینا کافی ہے چاہے سب پھلیاں دیکھے پھیرنے کا اختیار نہ رہے گا۔
- ♦ امرود یا انار یا نارنگی وغیرہ کوئی ایسی چیز خریدی کہ سب یکساں نہیں ہوا کرتیں تو جب تک سب نہ دیکھے تب تک اختیار رہتا ہے تھوڑے کے دیکھ لینے سے اختیار نہیں جاتا۔
- ♦ اگر کوئی چیز کھانے پینے کی خریدی تو اس میں فقط دیکھ لینے سے اختیار نہیں جائے گا بلکہ چکھنا بھی چاہئے اگر چکھنے کے بعد ناپسند ٹھہرے تو پھیر دینے کا اختیار ہے۔
- ♦ بہت زمانہ ہو گیا کہ کوئی چیز دیکھی تھی اب آج اس کو خرید لیا لیکن ابھی دیکھا نہیں۔ پھر جب گھر لا کر دیکھا تو جیسی دیکھتی تھی بالکل ویسی ہی اس کو پایا تو اب دیکھنے کے بعد پھیر دینے کا اختیار نہیں ہے۔ ہاں اگر اتنے دنوں میں کچھ فرق ہو گیا ہو تو دیکھنے کے بعد اس کے لینے نہ لینے کا اختیار ہو گا۔

غائب چیز کی بیع اور خیاری رویت

اور رضامندی کے بغیر یعنی بیع ملامسہ اور منابذہ میں چیز کو بعیر دیکھے اور غور و فکر کئے خرید لیا جاتا ہے۔ اس حدیث سے غائب چیز کی بیع کے باطل ہونے پر استدلال مل جاتا ہے اس مسئلے میں حضرات فقہاء کرام رحمہ اللہ سے مختلف اقوال منقول ہیں۔

دوسرا مذہب

غائب چیز کی بیع مطلقاً درست اور اس صورت میں مشتری جب اس چیز کو دیکھے گا تو اسے دیکھنے کا اختیار (خیاری روایت) حاصل ہو گا۔ یہ حضرت ابوحنیفہ اور ان کے اصحاب رحمہ اللہ کا قول ہے۔ نیز حضرت عبداللہ ابن عباس رضی اللہ عنہ، امام نخعی، امام شعبی، حسن بصری، مکحول، امام اوزاعی اور سفیان رحمہ اللہ سے بھی یہی مروی ہے اور امام مالک رحمہ اللہ اور امام شافعی رحمہ اللہ سے بھی بیان کیا گیا ہے۔

بیع الغائب مع خیاری رویت کے جواز کے دلائل

غائب چیز کی بیع جبکہ مشتری کو خیاری رویت بھی مل رہا ہو جائز ہے اس کے جواز کے مختلف دلائل ہیں۔

حدیث مبارکہ ہے کہ یعنی جو شخص بغیر دیکھے کوئی چیز خریدے تو دیکھنے پر اس کو خیاری رویت حاصل ہو گا۔

اسی طرح خیاری رویت ملنے کے ساتھ بیع الغائب اور اس حدیث مذکور کی تائید ایک اور حدیث سے بھی ہوتی ہے جس کو بہیقی نے محمول مرسلار رسول اللہ صلی اللہ سے روایت کیا ہے۔

یعنی جس شخص نے ایسی چیز خریدی جس کو اس نے دیکھا نہیں تھا تو جو وہ اس کو دیکھ لے تو اس کو دیکھنے کا اختیار حاصل ہو گا، اگر چاہے تو اس کو رکھ لے اور اگر چاہے واپس کر دے۔

اسی طرح اس بات کی یہ روشن دلیل وہ واقعہ بھی ہے جس کو ابن ابی ملیکہ نے نقل کیا ہے، حضرت عثمان رضی اللہ عنہ نے حضرت طلحہ بن عبید اللہ رضی اللہ عنہ کو کوفہ کی ایک زمین کے بدلہ میں مدینہ منورہ کی ایک زمین بیچی، جب دونوں حضرات فیصلہ کے بعد جدا ہوئے تو حضرت عثمان رضی اللہ عنہ کو اپنی اس بیع پر شرمندگی ہوئی اور انہوں نے کہا کہ میں نے ایسی زمین بیچی

ہے جس کو میں نے دیکھا نہیں تھا۔ حضرت طلحہ رضی اللہ عنہ نہ کہا کہ دیکھنے کا اختیار تو مجھے حاصل ہونا چاہئے کیونکہ میں نے بن دیکھے چیز خرید لی ہے حالانکہ آپ نے تو دیکھ کر اپنی چیز بیچی ہے۔ چنانچہ ان دونوں حضرات نے حضرت جبیر بن مطعم رضی اللہ عنہ کو اپنا فیصل بنایا کہ آپ بطور ثالث کے فیصلہ فرمائیں۔ چنانچہ حضرت جبیر بن مطعم رضی اللہ عنہ نے حضرت عثمان رضی اللہ عنہ کے خلاف فیصلہ دیا کہ بیع جائز ہے اور دیکھنے کا حق طلحہ رضی اللہ عنہ کو حاصل ہے۔ کیونکہ انہوں نے بغیر دیکھے ایک چیز خرید لی ہے۔

امام طحاوی رحمہ اللہ شرح معانی الآثار میں فرماتے ہیں:

،، ہم خیاری رویت کو قیاس سے ثابت نہیں کرتے، بلکہ ہم نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کو خیاری رویت ثابت کرتے ہوئے پایا ہے اور یہ کہ انہوں نے خیاری رویت کے ساتھ فیصلہ کیا اور اس (کے صحیح ہونے) پر اتفاق کیا ہے اور اس بارے میں اختلاف نہیں کیا۔ بلکہ اختلاف تو ان کے بعد والے حضرات میں پیدا ہوا ہے۔ (۱)

امام طحاوی رحمہ اللہ اپنی کتاب،، اختلاف العلماء،، میں فرماتے ہیں:

اللہ تعالیٰ نے ارشاد فرمایا ہے

اللہ تعالیٰ نے تجارت کو رضامندی ہونے کی صورت میں مباح قرار دیا ہے اور اس میں بیع کو دیکھنے یا نہ دیکھنے کی قید نہیں لگائی۔ (۲)

۳. خیاری عیب یعنی سودے میں عیب نکل آنے کا بیان مسائل:

- ♦ جب کوئی چیز بیچے تو واجب ہے جو کچھ اس میں عیب و خرابی ہو سب تادے نہ بتانا اور دھوکہ دے کر بیچ ڈالنا حرام ہے۔
- ♦ جب خرید چکا تو دیکھا اس میں کوئی عیب ہے، جیسے تھان کو چوہوں نے کتر ڈالا ہے یا دوشالے میں کیڑا لگ گیا ہے یا اور کوئی عیب نکل آیا تو اب اس خریدنے والے کو اختیار ہے چاہے رکھ لے اور لے لے، چاہے پھیر

دے لیکن اگر رکھ لے تو پورے دام دینا پڑیں گے، اس عیب کے عوض میں کچھ دام کاٹ لینا درست نہیں البتہ اگر دام کی کمی پر وہ بیچنے والا بھی راضی ہو جائے تو کم کر کے دینا درست ہے۔

♦ کسی نے کوئی تھان خرید کر رکھا تھا کہ کسی لڑکے نے اس کا ایک کونا پھاڑ ڈالا یا تھانچے سے کتر ڈالا۔ اس کے بعد دیکھا کہ وہ اندر سے خراب ہے۔ جا بجا چوہے کتر گئے ہیں تو اب اس کو نہیں پھیر سکتے کیونکہ ایک اور عیب تو اس کے ہاں ہو گیا البتہ اس کے عیب کے بدلے میں جو کہ بیچنے والے کے گھر کا ہے دام کم کر دیئے جائیں گے۔ اس کے لئے اسے ایسے لوگوں کو دکھایا جائے جو اس کی قیمت سے واقف ہوں اور جو وہ تجوے زکریں اتنا کم کر دو۔ البتہ اگر بیچنے والا راضی ہو تو وہ تھان واپس بھی لے سکتا ہے۔

♦ اسی طرح اگر کپڑا قطع کر چکا تب عیب معلوم ہوا تب بھی پھیر نہیں سکتا۔ البتہ دام کم کر دیئے جائیں گے لیکن اگر بیچنے والا کہے کہ میرا قطع کیا ہوا دے دو اور اپنے سب دام لے لو میں دام کم نہیں کرتا تو اس کو یہ اختیار حاصل ہے، خریدنے والا انکار نہیں کر سکتا۔ اگر قطع کر کے سی بھی لیا تھا پھر عیب معلوم ہوا تو عیب کے بدلے دام کم کر دیئے جائیں گے اور بیچنے والا اس صورت میں اپنا کپڑا نہیں لے سکتا۔

♦ اور اگر خریدار نے کپڑے میں کوئی ایسا عمل کیا جس سے کپڑے میں کوئی زائد چیز تو نہیں لگتی لیکن بائع اس کو واپس لینے پر قادر نہ رہے تو خریدار اپنے عمل کی وجہ سے دام کم نہیں کر سکتا مثلاً خریدار نے وہ کپڑا بیچ ڈالا یا اپنے نابالغ بچے کو ہبہ کرنے اور پہنانے کی نیت کر کے قطع کر لیا، پھر اس میں عیب نکلا تو اب دام کم نہیں کئے جائیں گے اور اگر بالغ اولاد کی نیت سے قطع کیا اور پھر عیب نکلا تو چونکہ بالغ اولاد کو قبضہ دیئے بغیر ہبہ مکمل نہیں ہوتا لہذا اب دام کم کر دیئے جائیں گے۔

♦ کسی نے فی انڈا دو روپے کے حساب سے کچھ انڈے خریدے جب توڑے تو سب گندے نکلے تو سارے دام پھیر سکتا ہے اور ایسا سمجھیں گے کہ گویا اس نے بالکل خرید ہی نہیں اور اگر بعضے گندے نکلے بعضے اچھے تو گندوں کے دام پھیر سکتا ہے اور اگر کسی نے بیس روپے درجن کے حساب سے مثلاً دو سو انڈے خرید لئے اور ان میں کچھ خراب نکلے تو دیکھو کتنے خراب نکلے اگر سو میں پانچ چھ خراب نکلے تو اس کا کچھ اعتبار نہیں اگر زیادہ

- خراب نکلے تو خراب کے دام حساب سے پھیر لے۔ البتہ اگر بیچنے والا سو میں چار پانچ یا ایک دو بھی خراب نکلیں واپس لے لیتا ہے تو خریدنے والے کے واپس کرنے میں کوئی مضائقہ نہیں ہے۔
- ◆ کھیر، کٹڑی، خربوزہ، بادام، اخروٹ وغیرہ کچھ خریدا۔ جب توڑے اندر سے بالکل خراب نکلے تو دیکھو کہ کام میں آسکتے ہیں یا بالکل نکلے اور پھینک دینے کے قابل ہیں۔ اگر بالکل خراب اور نکلے ہوں تو جتنے دام بازار میں لگیں اتنے دیئے جائیں پوری قیمت نہ دی جائے گی۔
- ◆ مسئلہ: اگر سو بادام میں چار، پانچ ہی خراب نکلے تو کچھ اعتبار نہیں اور اگر زیادہ خراب نکلے تو جتنے خراب ہیں ان کے دام کاٹ لینے کا اختیار ہے۔
- ◆ سو روپیہ کے پندرہ کلو گیموں خریدے یا سو روپیہ کا ڈیڑھ کلو گھی لیا۔ اس میں سے کچھ تو اچھا نکلا اور کچھ خراب نکلا تو یہ درست نہیں ہے کہ اچھا اچھالے لے اور خراب خراب پھیر دے، بلکہ اگر لے تو سب لینا پڑے گا اور پھیرے تو سب پھیرے، ہاں البتہ اگر بیچنے والا خود راضی ہو جائے کہ اچھا اچھالے لو اور جتنا خراب ہے، وہ پھیر دو تو ایسا کرنا درست ہے، بغیر اس کی مرضی کے نہیں کر سکتا۔
- ◆ عیب نکلنے کے وقت پھیر دینے کا اختیار اسی وقت ہے جب عیب دار چیز کے لینے پر کسی طرح رضامندی ثابت نہ ہوتی ہو اور اگر خریدار اسی کے لینے پر راضی ہو جائے تو اب اس کا پھیرنا جائز نہیں۔ البتہ بیچنے والا خوشی سے پھیر لے تو پھیرنا درست ہے جیسے کسی نے ایک بکری یا گائے وغیرہ کوئی چیز خریدی، جب گھر آئی تو معلوم ہوا کہ یہ بے مار ہے یا اس کے بدن میں کہیں زخم ہے، پس اگر دیکھنے کے بعد اپنی رضامندی ظاہر کرے کہ خیر ہم نے عیب دار ہی لے لی تو اب پھیرنے کا اختیار نہیں رہا اور اگر زبان سے نہیں کہا لیکن ایسے کام کئے جس سے رضامندی معلوم ہوتی ہے جیسے اس کی دوا علاج کرنے لگا، تب بھی پھیرنے کا اختیار نہیں رہا۔
- ◆ بکری کا گوشت خرید پھر معلوم ہوا کہ بھیڑ کا گوشت ہے تو پھیر سکتا ہے۔
- ◆ موتیوں کا ہار یا اور کوئی زیور خریدا اور کسی وقت اس کو پہن لیا یا جوتہ خریدا اور پہنے پہنے چلنے پھرنے لگا تو اب عیب کی وجہ سے پھیرنے کا اختیار نہیں رہا۔ ہاں اگر اس وجہ سے پہنا ہو کہ پاؤں میں دیکھوں آتا ہے یا نہیں اور پاؤں کو چلنے میں کچھ تکلیف تو نہیں ہوتی تو اس آزمائش کے لئے ذرا دیر کے پہننے سے کچھ حرج نہیں اب بھی

پھیر سکتا ہے۔ اسی طرح اگر کوئی چار پائی یا تخت خرید اور کسی ضرورت سے اس کو بچھا کر بیٹھا یا تخت پر نماز پڑھی اور استعمال کرنے لگا تو اب پھیرنے کا اختیار نہیں رہا۔ اسی طرح اور سب چیزوں کا حکم ہے۔ اگر اس سے کام لینے لگے تو پھیرنے کا اختیار نہیں رہتا۔ ہاں عیب کی وجہ سے جو اس کی قیمت میں کمی ہوئی ہے اتنے دام واپس لے سکتے ہیں۔

♦ بیچتے وقت بیچنے والے نے کہہ دیا کہ خوب دیکھ بھال لو، اگر اس میں کچھ عیب نکلے یا خراب ہو تو میں ذمہ دار نہیں۔ اس کہنے پر بھی خریدار نے لے لیا تو اب چاہے جتنے عیب اس میں سے نکلیں پھیرنے کا اختیار نہیں ہے اور اس طرح بیچنا بھی درست ہے۔ اس کہہ دینے کے بعد عیب کا بتلانا واجب نہیں ہے۔

۴. خیار مجلس

ائمہ ثلاثہ رحمہ اللہ کے نزدیک خیار مجلس وہ ہوتا ہے اگر ایجاب و قبول ہو گیا ہو لیکن اگر مجلس باقی ہے تو ائمہ ثلاثہ رحمہ اللہ فرماتے ہیں کہ متعاقبین میں سے ہر ایک کو اختیار ہے کہ مجلس ختم ہونے سے پہلے بیع کو ختم کر دے، اس کو خیار مجلس کہتے ہیں۔

تیسری فصل: بیوع کی اقسام:-

مراجعہ

۱. مراجعہ بیع کی ایک خاص قسم ہے جس میں بیچنے والا شخص بیچی جانے والی چیز کی لاگت صراحتاً بیان کرتا اور اس پر کچھ منافع شامل کر کے دوسرے شخص کو بیچتا ہے۔

۲. مراجعہ میں نفع (مارک اپ) کا تعین باہمی رضامندی سے دو طریقوں میں سے کسی طریقے سے کیا جاسکتا ہے۔ یا تو لگی بندھی مقدار طے کر لی جائے (مثلاً اصل لاگت پر اتنے روپے زائد) یا اصل لاگت پر خاص تناسب طے کر لیا جائے (یعنی اصل لاگت پر اتنے فیصد زائد)۔

۳. بیچی جانے والی اشیاء حاصل کرنے کے لئے بائع کو جتنا خرچ کرنا پڑا ہے مثلاً مال برداری کا کرایہ اور کسٹم ڈیوٹی وغیرہ وہ سب لاگت میں شامل ہو گا اور نفع (مارک اپ) اس مجموعی لاگت پر لاگو کیا جائیگا، لیکن کاروبار کے وہ خرچے جو ایک ہی مرتبہ چیز حاصل کرنے پر نہیں ہوتے بلکہ بار بار ہوتے رہتے ہیں جیسے ملازمین کی تنخواہیں، عمارت کا کرایہ وغیرہ انہیں انفرادی معاملے میں لاگت میں شامل نہیں کیا جاسکتا، البتہ اصل لاگت پر جو نفع متعین کیا جائیگا اس میں خرچوں کا بھی لحاظ رکھا جاسکتا ہے۔

مراجعہ اسی صورت میں صحیح ہو گا جبکہ چیز کی پوری لاگت متعین کی جاسکتی ہو۔ اگر چیز کی پوری لاگت متعین نہ کی جاسکتی ہو تو اسے مراجعہ کے طور پر نہیں بیچا جاسکتا۔ اس صورت میں وہ چیز مساومہ (بارگیننگ) کی بنیاد پر ہی بیچی جاسکتی ہے، یعنی لاگت اور اس پر طے شدہ نفع کے حوالے کے بغیر۔ اس صورت میں قیمت باہمی رضامندی سے ایک متعین مقدار میں طے کی جائیگی۔

مثال:

(۱) الف نے جو توں کا ایک جوڑا سو روپے میں خریدا۔ وہ اسے دس فیصد مارک اپ پر بطور مراجعہ بیچنا چاہتا ہے۔ اصل لاگت چونکہ پورے طور پر معلوم ہے اس لئے بیع مراجعہ درست ہے۔

(۲) الف نے ایک ہی عقد میں ایک ریڈی میڈ سوٹ اور جو توں کا ایک جوڑا پانچ سو روپے میں خریدا۔ اب وہ سوٹ اور جوتے دونوں ملا کر بطور مرابحہ بیچ سکتا ہے، لیکن وہ تنہا جوتے بطور مرابحہ نہیں بیچ سکتا، اس لئے کہ صرف جو توں کی لاگت متعین نہیں کی جاسکتی۔ اگر وہ صرف جوتے ہی بیچنا چاہتا ہے تو انہیں لاگت اور اس پر نفع کے حوالے کے بغیر ایک لگی بندھی قیمت پر بیچنا ہوگا۔

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ج ۵ ص ۷۷-۸۵)

۴. سلم

سلم کا معنی

"سلم" ایک ایسی بیچ ہے جس کے ذریعے بائع یہ ذمہ داری قبول کرتا ہے کہ وہ مستقبل کی کسی تاریخ میں متعین چیز خریدار کو فراہم کرے گا اور اس کے بدلے میں مکمل قیمت بیچ کے وقت ہی پیشگی لے لیتا ہے۔

یہاں قیمت نقد ہے لیکن بیچ (بیچ جانے والی چیز) کی ادائیگی مؤجل اور مؤخر ہے۔ خریدار کو "رب السلم" اور بائع کو "مسلم الیہ" اور خریدی ہوئی چیز کو "مسلم فیہ" کہا جاتا ہے۔

سلم کی حضور اقدس صلی اللہ علیہ وسلم نے مخصوص شرائط کے ساتھ اجازت دی تھی۔ اس بیچ کا بنیادی مقصد چھوٹے کاشتکاروں کی ضرورت کو پورا کرنا تھا جنہیں اپنی فصل اگانے کے لئے اور فصل کی کٹائی تک اپنے بیوی بچوں کے اخراجات پورے کرنے کیلئے رقم کی ضرورت ہوتی تھی۔ رباً کی حرمت کے بعد وہ سودی قرضہ نہیں لے سکتے تھے، اس لئے انہیں اجازت دی گئی کہ وہ اپنی زرعی پیداوار پیشگی قیمت پر فروخت کر دیں۔

اسی طرح عرب تاجر دوسرے علاقوں کی طرف کچھ اشیاء برآمد کرتے تھے۔ اس مقصد کیلئے انہیں رقم کی ضرورت ہوتی تھی۔ رباً کی حرمت کے بعد یہ لوگ سودی قرضہ نہیں لے سکتے تھے۔ اسلئے انہیں اجازت دی گئی کہ وہ پیشگی قیمت پر یہ اشیاء فروخت کر دیں۔ نقد قیمت وصول کر کے یہ لوگ اپنا مذکورہ بالا کاروبار با آسانی جاری رکھ سکتے تھے۔

سلم سے بائع کو بھی فائدہ پہنچتا تھا اس لئے کہ قیمت پیشگی مل جاتی تھی اور خریدار کو بھی فائدہ پہنچتا تھا اسلئے کہ سلم میں قیمت عموماً نقد سودے کی نسبت کم ہوتی تھی۔

سلم کی اجازت اس عام قاعدے سے استثناء ہے جس کے مطابق مستقبل کی طرف منسوب بیع جائز نہیں ہے۔ سلم کی یہ اجازت چند کڑی شرائط کے ساتھ مشروط ہے، ان شرائط کو ذیل میں مختصر اُبیان کیا جاتا ہے۔

سلم کی شرائط

۱. سلم کے جائز ہونے کے لئے یہ ضروری ہے کہ خریدار پوری کی پوری قیمت عقد کے وقت ادا کر دے۔ یہ اس لئے ضروری ہے کہ اگر عقد کے وقت خریدار قیمت کی مکمل ادائیگی نہ کرے تو یہ دین کے بدلے میں دین کی بیع کے مترادف ہوگا، جس سے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے صراحتاً منع فرمایا ہے۔ علاوہ ازیں سلم کے جواز کی بنیادی حکمت بائع کی فوری ضرورت کو پورا کرنا ہے۔ اگر قیمت اسے مکمل طور پر ادا نہیں کی جاتی تو عقد کا بنیادی مقصد فوت ہو جائے گا۔ اسلئے تمام فقہاء اس بات پر متفق ہیں کہ سلم میں قیمت کی مکمل ادائیگی ضروری ہے

۲. سلم صرف انہی اشیاء میں ہو سکتی ہے جن کی کوالٹی اور مقدار کا پیشگی پورے طور پر تعین ہو سکتا ہو۔ ایسی اشیاء جن کی کوالٹی یا مقدار کا تعین نہیں کیا جاسکتا ہو انہیں "سلم" کے ذریعے نہیں بیچا جاسکتا۔ مثال کے طور پر قیمتی پتھروں کی سلم کی بنیاد پر بیع نہیں ہو سکتی، اسلئے کہ ان کا ہر ٹکڑا اور فرد عموماً دوسرے سے معیار، سازی یا وزن میں مختلف ہوتا ہے اور ان کی بیان کے ذریعے تعین عموماً ممکن نہیں ہوتی۔

۳. کسی متعین چیز یا متعین کھیت یا فارم کی پیداوار کی بیع سلم نہیں ہو سکتی۔ مثلاً اگر بائع یہ ذمہ داری قبول کرتا ہے کہ وہ متعین کھیت کی گندم یا متعین درخت کا پھل مہیا کرے گا تو سلم صحیح نہیں ہوگی، اسلئے کہ اس بات کا امکان موجود ہے کہ ادائیگی سے پہلے ہی اس کھیت کی پیداوار یا اس درخت کا پھل ہلاک ہو۔ اس امکان کی وجہ سے بیچی ہوئی چیز کی ادائیگی غیر یقینی رہے گی۔ یہ قاعدہ ہر اس چیز پر لاگو ہوگا جس کی فراہمی یقینی نہ ہو جائے۔

۴. یہ بھی ضروری ہے کہ جس چیز کی سلم کرنا مقصود ہے، اس کی نوعیت اور معیار واضح طور پر متعین کر لیا جائے، جس میں کوئی ایسا ابہام باقی نہ رہے جو بعد میں تنازع کا باعث بن سکتا ہو، اس سلسلے میں تمام ممکنہ تفصیلات واضح طور پر ذکر کر لینی چاہئیں۔

۵. یہ بھی ضروری ہے کہ بیچی جانے والی چیز کی مقدار بغیر کسی ابہام کے متعین کر لی جائے۔ اگر چیز کی مقدار تاجروں کے عرف میں وزن کے ذریعے متعین کی جاتی ہے (یعنی وہ چیز تول کر بکتی ہے) تو اس کا وزن متعین ہونا ضروری ہے، اور اگر اس کی مقدار کا تعین پیمائش کے ذریعے ہوتا ہے تو اس کی متعین پیمائش معلوم ہونی چاہئے۔ جو چیز عموماً تولی جاتی ہے اس کی مقدار کا تعین (سلم کی صورت میں) پیمائش کے ذریعے سے نہیں ہونا چاہئے، اسی طرح پیمائش کی جانے والی چیز کی مقدار وزن میں متعین نہیں ہونی چاہئے۔

۶. بیچی گئی چیز کی سپردگی کی تاریخ اور جگہ کا تعین بھی عقد کے اندر ہونا چاہئے۔

۷. بیع سلم ایسی اشیاء کی نہیں ہو سکتی جن کی فوری ادائیگی ضروری ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر اگر سونے کی بیع چاندی کے بدلے میں ہو رہی ہے تو شرعاً ضروری ہے کہ دونوں چیزوں کی ادائیگی ایک ہی وقت میں ہو۔ یہاں بیع سلم کارگر نہیں ہو سکتی۔ اسی طرح اگر گندم کی بیع جو کے بدلے میں ہو رہی ہو تو بیع کے صحیح ہونے کے لئے دونوں چیزوں پر ایک ہی وقت میں قبضہ ہونا ضروری ہے۔ اس لئے اس صورت میں سلم کا معاہدہ جائز نہیں ہے۔

تمام فقہاء اس بات پر متفق ہیں کہ سلم اس وقت تک صحیح نہیں ہوتی جب تک ان شرائط کو مکمل طور پر پورا نہیں کر لیا جاتا، اس لئے کہ یہ شرائط ایک صریح حدیث پر مبنی ہیں، اس سلسلے میں ایک معروف حدیث یہ ہے:

من اسلف فی شئی فلیسلف فی کیل معلوم و وزن معلوم الی اجل معلوم (جو شخص سلم کرنا چاہتا ہے اسے سلم کرنی چاہئے معین پیمائش اور متعین وزن میں ایک طے شدہ مدت تک)

ادھار معاملہ لکھنا چاہئے

اگر ادھار معاملہ ہو تو اس کو لکھنے کے لئے قرآن کریم میں باقاعدہ حکم آیا ہے چنانچہ فرمایا:

[يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَسْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ] (البقرة: ۲۸۲)

ترجمہ: "اے ایمان والو جب تم آپس میں معاملہ کرو ادھار کا کسی وقت مقرر تک تو اس کو لکھ لیا کرو۔"

اس آیت سے معلوم ہوا کہ ادھار معاملہ لکھنا ضروری ہے۔ یہ معاملات کس طرح لکھے جائیں؟ اس کے لئے فتویٰ عالمگیریہ میں ایک مستقل کتاب،، کتاب المحاضر والسجلات " کے نام سے اس موضوع پر موجود ہے، جس میں یہ بیان کیا گیا ہے

کہ اگر دو آدمیوں کے درمیان کوئی معاملہ ہو تو اس کو کس طرح لکھا جائے کہ اس میں کسی ابہام اور اجمال کی گنجائش باقی نہ رہے اور بعد میں کسی نزاع کا اندیشہ نہ رہے آج کل معاہدات لکھنا بھی ایک مستقل فن بن چکا ہے۔ چنانچہ قانون کی تعلیم (ایل ایل بی) میں اس کا ایک مستقل پرچہ ہوتا ہے جس میں یہ سکھایا جاتا ہے کہ معاہدہ کس طرح لکھا جائے؟ اس کا طریقہ کار کیا ہو؟ اس کا اسلوب کیا ہو؟ (۱)

متوازی سلم کے چند قواعد

چونکہ جدید اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے متوازی سلم کا طریقہ استعمال کر رہے ہیں اسلئے اس طریق کار کے صحیح ہونے کے لئے چند شرائط کا ذہن میں رہنا ضروری ہے:-

۱۔ متوازی سلم میں بینک دو مختلف معاہدوں میں داخل ہوتا ہے۔ ایک میں بینک خریدار ہے اور دوسرے میں بائع۔ ان میں سے ہر معاہدہ دوسرے سے الگ اور مستقل ہونا چاہئے۔ ان کو اس انداز سے باہم منسلک نہیں کرنا چاہئے کہ ان میں سے ایک کے حقوق اور ذمہ داریاں دوسرے عقد کے حقوق اور ذمہ داریوں پر موقوف ہوں۔ ہر عقد کی اپنی طاقت ہونی چاہئے اور دوسرے پر موقوف اور منحصر نہیں ہونا چاہئے۔

مثال کے طور پر:

"الف" "ب" سے گندم کی سو بوریاں بطور سلم خریدتا ہے جس پر قبضہ ۳۱ دسمبر کو کرایا جائیگا۔ "الف" "ج" سے متوازی سلم کا معاہدہ کر سکتا ہے کہ وہ اسے ۳۱ دسمبر کو گندم کی سو بوریاں فراہم کریگا، لیکن "ج" کے ساتھ متوازی سلم کا معاہدہ کرتے وقت اسے گندم کی فراہمی "ب" سے گندم کی وصولی کے ساتھ مشروط نہیں ہونی چاہئے۔ اگر "ب" نے ۳۱ دسمبر کو گندم فراہم نہ کی تب بھی "الف" کی یہ ذمہ داری ہے کہ وہ سو بوری گندم "ج" کو مہیا کرے۔ وہ "ب" کے خلاف جو چاہے ذرائع استعمال کر سکتا ہے لیکن وہ "ج" کو گندم فراہم کرنے کی ذمہ داری سے بری نہیں ہو سکتا۔

اسی طرح اگر "ب" نے "الف" کو خراب چیز مہیا کی جو طے شدہ اوصاف کے مطابق نہیں ہے تب بھی "الف" کی یہ ذمہ داری ہے کہ وہ "ج" کو اسکے ساتھ طے شدہ معیار کے مطابق چیز مہیا کرے۔

۲. متوازی سلم (پیر الیل سلم) صرف تیسرے فریق کے ساتھ جائز ہے، پہلے معاملے میں جو شخص بائع ہے اسے دوسرے متوازی معاملے میں خریدار نہیں بنایا جاسکتا، اسلئے کہ یہ بائی بیک (بائی بیک) معاملہ ہو جائے گا جو کہ شرعاً جائز نہیں ہے، حتیٰ کہ اگر دوسرے معاہدے میں خریدار اپنا مستقل قانونی وجود رکھتا ہے لیکن وہ مکمل طور پر اس شخص کی ملکیت میں ہے جو پہلے معاملے میں بائع تھا تب بھی یہ (دوسرا معاہدہ) جائز نہیں ہوگا، اسلئے کہ عملاً یہ بائی بیک ہی کے مترادف ہوگا۔ مثال کے طور پر "الف" نے "ب" سے گندم کی ہزار بوریاں بطور سلم کے خریدیں۔ "ب" ایک جو انٹ سٹاک کمپنی ہے، "ب" کی ایک ذیلی کمپنی "ت" ہے جس کا اپنا ایک الگ قانونی وجود ہے، لیکن مکمل طور پر "ب" کی ملکیت ہے، تو اس صورت میں "الف"، "ت" کے ساتھ متوازی سلم کا معاہدہ نہیں کر سکتا، البتہ اگر "ت" مکمل طور پر "ب" کی ملکیت میں نہیں ہے تو "الف"، "ت" کے ساتھ یہ معاہدہ کر سکتا ہے، اگرچہ بعض شیئرز ہولڈرز دونوں ("ب" اور "ت") میں مشترک ہوں۔

سلم کی تعریف:

اس طرح سے بیع کرنا کہ خریدار نے قیمت کی ادائیگی تو ابھی نقد کر دی اور بائع سامان کچھ عرصہ بعد مہیا کرے گا اس کو بیع سلم کہتے ہیں۔

مثلاً فصل کٹنے سے پہلے یا کٹنے کے بعد کسی کو دس ہزار روپے دیئے اور یوں کہا کہ دو مہینے یا تین مہینے کے بعد فلاں مہینے میں فلاں تاریخ میں ہم تم سے ان دس ہزار روپے کے گےہوں لیں گے اور نرخ اسی وقت طے کر لیا کہ سو روپے کے بیس سیر کے حساب سے لیں گے تو یہ بیع درست ہے جس مہینے کا وعدہ ہوا ہے اس مہینے میں اس کو اسی بھاؤ گےہوں دینا پڑیں گے چاہے بازار میں گراں بکیں چاہے سستے، بازار کے بھاؤ کا کچھ اعتبار نہیں ہے اور اس بیع کو سلم کہتے ہیں لیکن اس کے جائز ہونے کی کئی شرطیں ہیں ان کو خوب غور سے سمجھ لیجئے:-

- اول شرط یہ ہے کہ گےہوں وغیرہ کی کے فیت خوب صاف صاف ایسی طرح بتا دے کہ لیتے وقت دونوں میں جھگڑانہ پڑے مثلاً کہہ دے کہ فلاں قسم کا گےہوں دینا، بہت پتلانہ ہونہ پالا مارا ہو، عمدہ ہو خراب نہ ہو۔ اس میں کوئی اور چیز چنے، مٹر وغیرہ نہ ملی ہو۔ خوب سوکھے ہوں گیلے نہ ہوں۔ غرض کہ جس قسم کی چیز لینا ہو ویسی بتا دینا چاہئے تاکہ اس وقت بکھیڑانہ ہو۔ اگر اس وقت صرف اتنا کہہ دیا کہ دس ہزار روپے کے گےہوں دے دینا

تو یہ ناجائز ہوا۔ یا یوں کہا کہ ان دس ہزار روپے کے دھان دے دینا یا چاول دے دینا اس کی قسم کچھ نہیں بتلائی یہ سب ناجائز ہے۔

- دوسری شرط یہ ہے کہ نرخ بھی اسی وقت طے کر لے کہ سو روپے کے پندرہ کلو یا بیس کلو کے حساب سے لیں گے۔ اگر یوں کہا کہ اس وقت جو بازار کا بھاؤ ہو اس حساب سے ہم کو دینا یا اس سے دو کلو زیادہ دینا تو یہ جائز نہیں۔ بازار کا بھاؤ ہو اس حساب سے ہم کو دینا یا اس سے دو کلو زیادہ دینا تو یہ جائز نہیں۔ بازار کے بھاؤ کا کچھ اعتبار نہ کرو۔ اسی وقت اپنے لینے کا نرخ مقرر کر لو۔ وقت آنے پر اسی مقرر کئے ہوئے بھاؤ سے لے لو۔
- تیسری شرط یہ ہے کہ جتنے روپے کے لینا ہوں اسی وقت بتا دو کہ ہم دس ہزار روپے یا بیس ہزار روپے کے گیہوں لیں گے۔ اگر یہ نہیں بتایا اور یوں ہی گول مول کہہ دیا کہ کچھ رقم کے ہم بھی لیں گے تو یہ صحیح نہیں۔
- چوتھی شرط یہ ہے کہ اسی وقت اسی جگہ رہتے رہتے سب روپے دے دے۔ اگر معاملہ کرنے کے بعد الگ ہو کر پھر روپے دیئے تو وہ معاملہ باطل ہو گیا، اب پھر سے کرنا چاہئے۔ اسی طرح اگر پانچ ہزار روپے اسی وقت دے دیئے اور پانچ ہزار روپے دوسرے وقت دیئے تو پانچ ہزار میں بیع سلم باقی رہی اور پانچ ہزار روپے میں باطل ہو گئی۔

- پانچویں شرط یہ ہے کہ اپنے لینے کی مدت کم سے کم ایک مہینہ مقرر کر کے کہ ایک مہینے کے بعد فلاں تاریخ کو ہم گیہوں لیں گے، مہینے سے کم مدت مقرر کرنا صحیح نہیں اور زیادہ چاہے جتنی مقرر کرے جائز ہے لیکن دن تاریخ مہینہ سب مقرر کر دے تاکہ بکھیرا نہ پڑے کہ وہ کہے میں ابھی نہ دوں گا۔ تم کہو نہیں آج ہی دو۔ اس لئے پہلے ہی سے سب طے کر لو۔ اگر دن تاریخ، مہینہ مقرر نہ کیا بلکہ یوں کہا کہ جب فصل کٹے گی تب دے دینا تو یہ صحیح نہیں۔ چھٹی شرط یہ ہے کہ یہ بھی مقرر کر دے کہ فلاں جگہ وہ گیہوں دینا یعنی اسی شہر میں یا کسی دوسرے شہر میں جہاں لینا ہو وہاں پہنچانے کے لئے کہہ دے یا یوں کہہ دے کہ ہمارے گھر پہنچا دینا۔ غرض کہ جو منظور ہو صاف بتا دے۔ اگر یہ نہیں بتایا تو صحیح نہیں۔ البتہ اگر کوئی ہلکی چیز ہو جس کے لانے اور لے جانے میں کچھ مزدوری نہیں لگتی مثلاً مشک خرید اسے موتی یا اور کچھ تولینے کی جگہ بتانا ضروری نہیں۔ جہاں یہ طے اس کو دے دے۔

اگر ان شرطوں کے موافق کیا تو بیع سلم درست ہے ورنہ درست نہیں۔

مسائل:

- ♦ گیبوں وغیرہ غلہ کے علاوہ اور جو چیزیں ایسی ہوں کہ ان کی کے فے ت بیان کر کے مقرر کر دی جائے کہ لیتے وقت کچھ جھگڑا ہونے کا ڈر نہ رہے ان کی بیع سلم بھی درست ہے جیسے انڈے، اے نٹس، کپڑا، مگر سب باتیں طے کر لے کہ اتنی بڑی اے نٹ ہو، اتنی لمبی، اتنی چوڑی، کپڑا سوتی ہو اتنا بارے ک ہو اتنا موٹا ہو۔ دے سی ہو یا دلاے تی غرض کہ سب باتیں بتا دینا چاہئے کچھ گجھلک باقی نہ رہے۔
- ♦ سو روپے کی پانچ گھڑی یا پانچ کھانچی کے حساب سے بھوسا بطور بیع سلم کے لیا تو یہ درست نہیں کیونکہ گھڑی اور کھانچی کی مقدار میں بہت فرق ہوتا ہے، البتہ اگر کسی طرح سے سب کچھ مقرر اور طے کر لے یا وزن کے حساب سے بیع کرے تو درست ہے۔
- ♦ سلم کے صحیح ہونے کی یہ بھی شرط ہے کہ جس وقت معاملہ کیا ہے اس وقت سے لے کر لینے اور وصول پانے کے زمانے تک وہ چیز بازار میں ملتی رہے نایاب نہ ہو۔ اگر اس درمیان میں وہ چیز بالکل نایاب ہو جائے کہ اس ملک میں بازاروں میں نے ملے گو دوسری جگہ سے بہت مصے بت جھل کر منگو اسکے تو وہ بیع سلم باطل ہو گئی۔
- ♦ معاملہ کرتے وقت یہ شرط کر دی کہ فصل کے کٹنے پر فلاں مہینے میں ہم نئے گیبوں لیں گے یا فلاں کھیت کے گیبوں لیں گے تو یہ معاملہ جائز نہیں ہے۔ اس لئے یہ شرط نہ کرنی چاہئے پھر وقت مقررہ پر اس کو اختیار ہے چاہے نئے دے یا پرانے۔ البتہ اگر نئے گیبوں کٹ چکے ہوں تو نئے کی شرط کرنا بھی درست ہے۔
- ♦ تم نے دس ہزار روپے کے گیبوں لینے کا معاملہ کیا تھا وہ مدت گزر گئی بلکہ زیادہ ہو گئی مگر اس نے اب تک گیبوں نہیں دیئے نہ دینے کی امید ہے تو اب یہ کہنا جائز نہیں کہ اچھا تم گیبوں نہ دو بلکہ اس گیبوں کے بدلے میں اتنے چنے یا اتنے دھان یا اتنی فلاں چیز دے دو۔ گیبوں کے عوض کسی اور چیز کا لینا جائز نہیں یا تو اس کو کچھ مہلت دے دو اور بعد مہلت گیبوں لو یا اپنا روپیہ واپس لے لو۔ اسی طرح اگر بیع سلم کو تم دونوں نے توڑ دیا کہ ہم وہ معاملہ توڑتے ہیں گیبوں نہیں لیں گے تو روپیہ واپس دے دو یا تم نے نہیں توڑا بلکہ وہ معاملہ خود ہی ٹوٹ گیا جیسے وہ چیز نایاب ہو گئی کہیں نہیں ملتی تو اس صورت میں تم کو صرف روپے لینے کا اختیار ہے اس روپے کے

عوض اس سے کوئی اور چیز لینا درست نہیں۔ پہلے روپیہ لے لو لینے کے بعد اس سے جو چیز چاہو خریدو کیونکہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے کہ نہ لو مگر اپنی بیع سلم کا سامان (جبکہ بیع قائم ہو) یا اپنا اس المال (جبکہ بیع فسخ ہو چکی ہو)۔

۵. استصناع

استصناع بیع کی ایک قسم ہے جس میں سودا چیز کے وجود میں آنے سے پہلے ہی ہو جاتا ہے۔ استصناع کا معنی ہے کسی تیار کنندہ (مینوفیکچرر) اپنے پاس سے خام مال لگا کر خریدار کے لئے چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کر لیتا ہے تو استصناع کا عقد وجود میں آجائے گا، لیکن استصناع کے صحیح ہونے کے لئے یہ ضروری ہے کہ قیمت فریقین کی رضامندی سے طے کر لی جائے اور مطلوبہ چیز (جس کی تیاری مقصود ہے) کے ضروری اوصاف بھی متعین کر لئے جائیں۔

استصناع کے معاہدے کی وجہ سے تیار کنندہ پر یہ اخلاقی ذمہ داری عائد ہو جاتی ہے کہ وہ اس چیز کو تیار کرے، لیکن تیار کنندہ کے اپنا کام شروع کرنے سے پہلے فریقین میں سے کوئی بھی دوسرے کو نوٹس دے کر معاہدہ منسوخ کر سکتا ہے۔ البتہ تیار کنندہ کے کام شروع کر دینے کے بعد معاہدہ یک طرفہ طور پر ختم نہیں کیا جاسکتا۔

استصناع اور سلم میں فرق

استصناع کی یہ نوعیت مد نظر رکھتے ہوئے استصناع اور سلم میں کئی فرق ہیں جو یہاں مختصر بیان کئے جا رہے ہیں:

(۱) استصناع ہمیشہ ایسی چیز پر ہوتا ہے جسے تیار کرنے کی ضرورت ہو، جبکہ سلم ہر چیز کی ہو سکتی ہے خواہ اسے تیار کرنے کی ضرورت ہو یا نہ ہو۔

(۲) سلم میں یہ ضروری ہے کہ قیمت مکمل طور پر پیشگی ادا کی جائے جبکہ استصناع میں یہ ضروری نہیں ہے۔

(۳) سلم کا عقد جب یہ ایک مرتبہ ہو جائے تو اسے یک طرفہ طور پر منسوخ نہیں کیا جاسکتا جبکہ عقد استصناع کو سامان کی تیاری شروع ہونے سے پہلے منسوخ کیا جاسکتا ہے۔

(۴) سپردگی کا وقت سلم میں بیع کا ضروری حصہ ہے جبکہ استصناع میں سپردگی کا وقت مقرر کرنا ضروری نہیں ہے۔

استصناع اور اجارہ میں فرق

یہ بات ذہن میں رہنی چاہئے کہ استصناع میں تیار کنندہ خود اپنے خام مال سے چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے، لہذا یہ معاہدہ اس بات کو بھی شامل ہوتا ہے کہ اگر خام مواد تیار کنندہ کے پاس موجود نہیں ہے تو وہ اسے مہیا کرے اور اس بات کو بھی کہ مطلوبہ چیز کی تیاری کے لئے کام کرے۔ اگر خام مواد گاہک کی طرف سے مہیا کیا گیا ہے اور تیار کنندہ سے صرف اس کی محنت اور مہارت مطلوب ہے تو یہ معاہدہ استصناع نہیں ہوگا، اس صورت میں یہ اجارے کا عقد ہوگا، جس کے ذریعے کسی شخص کی خدمات ایک متعین معاوضے کے بدلے میں حاصل کی جاتی ہیں۔

جب مطلوبہ چیز کو بائع تیار کر لے تو اسے خریدار کے سامنے پیش کرے۔ فقہاء کے اس بارے میں مختلف نقطہ ہائے نظر ہیں کہ اس مرحلے پر خریدار یہ چیز مسترد کر سکتا ہے یا نہیں۔ امام ابو حنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کا مذہب یہ ہے کہ خریدار وہ چیز دیکھنے پر اپنا اختیار رویت استعمال کر سکتا ہے۔ اسلئے کہ استصناع ایک بیع ہے اور جب کوئی شخص کوئی ایسی چیز خریدتا ہے جو اس نے دیکھی نہیں ہے تو دیکھنے کے بعد اسے سودا منسوخ کرنے کا اختیار ہوتا ہے، استصناع پر بھی یہی اصول لاگو ہوگا۔

لیکن امام ابو یوسف رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں کہ اگر وہ (فراہم کردہ) فریقین کے درمیان عقد کے وقت طے شدہ اوصاف کے مطابق ہے تو خریدار اسے قبول کرنے کا پابند ہوگا اور وہ اختیار رویت استعمال نہیں کر سکے گا۔ خلافت عثمانیہ میں فقہاء نے اسی نقطہ نظر کو ترجیح دی تھی اور حنفی قانون اسی کے مطابق مدون کیا گیا تھا۔ اسلئے کہ جدید صنعت و تجارت میں یہ بڑی نقصان کی بات ہوگی کہ تیار کنندہ نے اپنے تمام وسائل مطلوبہ چیز کی تیاری پر لگا دئے اس کے بعد خریدار کوئی وجہ بتائے بغیر سودا منسوخ کر دے، اگرچہ فراہم کردہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مکمل طور پر مطابق ہو۔

فراہمی کا وقت

جیسا کہ پہلے اشارہ کیا گیا ہے استصناع میں یہ ضروری نہیں ہے کہ سامان کی فراہمی کا وقت متعین کیا جائے، تاہم خریدار سامان کی فراہمی کیلئے زیادہ سے زیادہ مدت مقرر کر سکتا ہے، جس کا مطلب یہ ہوگا کہ اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کر دے تو خریدار اسے قبول کرنے اور قیمت ادا کرنے کا پابند نہیں ہوگا۔

یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ سامان مطلوبہ مدت میں فراہم کر دیا جائیگا اس طرح کے بعض جدید معاہدے ایک تعزیری شق پر مشتمل ہوتے ہیں جس کے نتیجے میں اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کر دے تو اس پر جرمانہ عائد ہو گا جس کا حساب یومیہ بنیاد پر کیا جائے گا، کیا شرعاً بھی اس طرح کی کوئی تعزیری شق شامل کی جاسکتی ہے یا نہیں؟ اگرچہ فقہاء استصناع پر بحث کے دوران اس سوال پر خاموش نظر آتے ہیں لیکن انہوں نے اس طرح کی شرط کو اجارے میں جائز قرار دیا ہے۔ فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کیلئے کسی خیاط کی خدمات حاصل کرتا ہے تو فراہمی کے حساب سے اجرت مختلف ہو سکتی ہے۔ مستاجر (جو کپڑے سلوانا چاہتا ہے) یہ کہہ سکتا ہے کہ اگر خیاط ایک دن میں یہ کپڑے تیار کر دے تو وہ سو روپے اجرت دے گا اور اگر وہ دو دن میں تیار کرتا ہے تو وہ اسی (۸۰) روپے دے گا۔

اسی طرح سے استصناع میں قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے اگر فریقین اس بات پر متفق ہو جائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں قیمت کم ہو جائے گی تو یہ شرعاً جائز ہو گا۔

استصناع بطور طریقہ تمویل

استصناع کو مخصوص معاہدوں میں تمویل کی سہولت فراہم کرنے کے لئے استعمال کیا جاسکتا ہے، خاص طور پر ہاؤس بلڈنگ فنانس کے شعبے میں۔

اگر کلائنٹ یعنی صارف و عمیل کے پاس اپنی زمین ہے اور گھر کی تعمیر کیلئے تمویل چاہتا ہے تو تمویل کار اس کھلی زمین پر استصناع کی بنیاد پر گھر تعمیر کر دینے کی ذمہ داری قبول کر سکتا ہے اور کلائنٹ کے پاس اپنی زمین نہیں ہے اور وہ زمین بھی خریدنا چاہتا ہے تو بھی تمویل کار یہ ذمہ داری قبول کر سکتا ہے کہ وہ اسے زمین کے ایسے قطعے پر تعمیر شدہ گھر مہیا کرے گا جس کی تفصیلات پہلے سے طے کر لی گئی ہوں۔

چونکہ استصناع میں یہ ضروری نہیں کہ قیمت پیشگی ادا کی جائے اور یہ بھی ضروری نہیں کہ بیع پر قبضے کے وقت ادا کی جائے (بلکہ قیمت فریقین کے طے شدہ معاہدے کے مطابق کسی بھی وقت تک مؤجل ہو سکتی ہے) اسلئے فریقین جس طرح چاہیں قیمت کی ادائیگی کا وقت اس کے مطابق طے کیا جاسکتا ہے۔ قیمتوں کی ادائیگی قسطوں میں بھی ہو سکتی ہے۔

یہ بھی ضروری نہیں کہ تمویل کار گھر کی خود تعمیر کرے، بلکہ وہ کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی استصناع کے معاہدے میں داخل ہو سکتا ہے یا وہ کسی ٹھیکے دار کی خدمات بھی حاصل کر سکتا ہے (جو کلائنٹ کے علاوہ ہو) دونوں صورتوں میں

وہ لاگت کا حساب لگا کر استصناع کی قیمت کا تعین اس انداز سے کر سکتا کہ اس سے اسے لاگت پر معقول منافع حاصل ہو جائے۔ اس صورت میں کلائنٹ کی طرف سے قسطوں کی ادائیگی عین اس وقت سے بھی شروع ہو سکتی ہے جب فریقین نے معاہدے پر دستخط کئے ہیں اور تعمیر کے دوران اور مکان کلائنٹ کے حوالے کیے جانے کے بعد بھی جاری رہ سکتی ہیں۔ قسطوں کی ادائیگی محفوظ بنانے کے لئے زمین یا مکان یا کسی اور جائیداد کا ملکیت نامہ آخری قسط کی ادائیگی تک تمویل کار کے پاس بطور توثیق کے رکھا جاسکتا ہے۔

تمویل کار کی یہ ذمہ داری ہوگی کہ وہ معاہدے میں طے شدہ بیانات کے بالکل مطابق مکان تعمیر کرے۔ کسی بھی فرق کی صورت میں ہر ایسا خرچہ جو اسے معاہدے کی شرائط کے مطابق بنانے کے لئے ضروری ہو، تمویل کار کو برداشت کرنا پڑیگا۔

استصناع کے ذریعے کو منصوبوں کی تمویل (پراجیکٹ فنانسنگ) کے لئے بھی انہی خطوط پر استعمال کیا جاسکتا ہے۔ اگر کوئی کلائنٹ اپنی فیکٹری میں ایئر کنڈیشن پلانٹ لگوانا چاہتا ہے اور پلانٹ تیار کرنے کی ضرورت ہے تو تمویل کار استصناع کے معاہدے کے ذریعے پہلے بیان کردہ طریق کار کے مطابق پلانٹ مہیا کرنے کی ذمہ داری قبول کر سکتا ہے، اسی طرح استصناع کے معاہدے کو کسی پل یا شاہراہ کی تعمیر کے لئے بھی استعمال کیا جاسکتا ہے۔

جدید (بی او ٹی) معاہدات (خرید و چلاؤ اور منتقل کرو) کو بھی استصناع کی بنیادوں پر تشکیل دیا جاسکتا ہے۔ اگر کوئی حکومت ایک ہائی وے تعمیر کرنا چاہتی ہے تو وہ سڑک بنانے والی کمپنی کے ساتھ استصناع کا عقد کر سکتی ہے، اور قیمت کے طور پر اسے مخصوص مدت تک شاہراہ کو چلانے اور قیمت بطور (ٹول) حاصل کرنے کا اختیار دیا جاسکتا ہے۔

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ج ۵ ص ۱۳۷-۱۵۷)

مسائل:

- ♦ یہ بھی بیع سلم ہوتی ہے اور بنوایا جانے والا سامان بیع سلم کا سودا ہوتا ہے لہذا اس میں بھی بیع سلم کی اوپر ذکر کی گئی تمام شرائط کا اعتبار ہوگا۔ البتہ اتنا فرق ہے کہ بیع سلم میں قیمت معاملہ طے کرتے ہی ادا کی جاتی ہے جبکہ آرڈر پر بنوانے میں قیمت مال ملنے سے پہلے ادا کرنا ضروری نہیں۔
- ♦ بات چیت طے ہو جانے کے بعد کارے گر اپنے عمل پر مجبور ہو گا اور آمر (یعنی آرڈر دینے والا) بھی اپنی بات سے نہیں پھر سکتا۔

♦ بنائی ہوئی شے دونوں کی رضامندی کے بغیر آرڈر دینے والے کے لئے متعین نہیں ہو جاتی۔ کارے گر ایک بنائی ہوئی شے کسی اور کے ہاتھ فروخت کر کے اس کے لئے دوسری بنا سکتا ہے۔ آرڈر دینے والے کو بھی اختیار ہوتا ہے کہ وہ بنائی ہوئی شے لے لے یا اختیار رویت کی بنا پر نہ لے۔ اگر کوئی ایسی شے ہو جس کی عام طور سے طلب نہیں ہوتی اور خاص مطالبہ پر ہی بنائی جاتی ہے اور اندیشہ ہے کہ اختیار رویت کی بنا پر نہ لی تو کارے گر کا بڑا نقصان ہو گا تو وہ یہ صورت اختیار کر سکتا ہے کہ آرڈر دینے والے کے لئے اجرت پر کام کرے۔ خام مال آرڈر دینے والے کی طرف سے خریدے اور اس خام مال سے اپنی مرضی کی اجرت پر (جو پہلے سے طے کر لی جائے) سامان بنا کر دے۔

۶. بیع مؤجل (ادھار ادائیگی کی بنیاد پر بیع)

(۱) ایسی بیع جس میں فریقین اس بات پر اتفاق کر لیں کہ قیمت کی ادائیگی بعد میں کی جائے گی "بیع مؤجل" کہلاتی ہے۔

(۲) بیع مؤجل بھی جائز ہے بشرطیکہ ادائیگی کی تاریخ غیر مبہم طور پر طے کر لی گئی ہو۔

(۳) ادائیگی کا وقت متعین تاریخ کے حوالے سے بھی طے کیا جاسکتا ہے (مثلاً یکم جنوری کو ادائیگی ہوگی) اور متعین مدت کے حوالے سے بھی مثلاً تین ماہ بعد ادائیگی ہوگی، لیکن ادائیگی کا وقت مستقبل کے کسی ایسے واقعے کے حوالے سے متعین نہیں کیا جاسکتا جس کی حتمی تاریخ غیر معلوم یا غیر یقینی ہو۔ اگر ادائیگی کا وقت غیر متعین اور غیر یقینی ہے تو بیع صحیح نہیں ہوگی۔

(۴) اگر ادائیگی کے لئے ایک خاص مدت متعین کی گئی ہے مثلاً ایک ماہ، تو اس کا آغاز قبضے کے وقت سے ہوگا، الا یہ کہ فریقین کسی اور بات پر متفق ہو جائیں۔

(۵) ادھار کی صورت میں قیمت نقد سے زائد بھی ہو سکتی ہے، لیکن عقد کے وقت ہی اس کا تعین ہو جانا ضروری ہے۔

(۶) ایک دفعہ جو قیمت متعین ہوگئی اس میں وقت سے پہلے ادائیگی کی وجہ سے کمی کرنا یا ادائیگی میں تاخیر کی وجہ سے اضافہ کرنا درست نہیں ہے۔

(۷) اگر سامان کی بیع قسطوں پر ہوئی ہے تو بائع یہ شرط بھی عائد کر سکتا ہے کہ اگر خریدار کسی بھی قسط کی بروقت ادائیگی میں ناکام رہا تو باقی ماندہ تمام اقساط فوری طور پر واجب الادا ہو جائیں گی۔

(۸) قیمت کی ادائیگی یقینی بنانے کے لئے بائع خریدار سے مطالبہ کر سکتا ہے کہ وہ اسے کوئی سیکورٹی فراہم کرے خواہ وہ رہن کی شکل میں ہو یا اس کے موجودہ اثاثوں میں کسی اثاثے کے ذریعے اپنی رقم کی وصولی کے حق کی صورت میں ہو۔

(۹) خریدار سے پرامیسری نوٹ یا ہنڈی (بل آف ایکسچینج) پر دستخط کا مطالبہ بھی کیا جاسکتا ہے، لیکن اس پرامیسری نوٹ یا ہنڈی کو کسی تیسرے فریق کے ہاتھ اس پر لکھی ہوئی قیمت سے کم یا زیادہ پر نہیں بیچا جاسکتا۔

ادھار خرید و فروخت کرنا

نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے ادھار سودا خریدنے کے بارے میں روایت ہے کہ اگر اعمش کہتے ہیں ہم نے ابراہیم نخعی رحمہ اللہ کے سامنے ذکر کیا کہ سلم میں جو رب السلم ہے وہ مسلم الیہ سے رہن کا مطالبہ کر سکتا ہے یا نہیں؟

حضرت ابراہیم نخعی رحمہ اللہ نے فرمایا کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک یہودی سے کچھ کھانا خریدا تھا اہل اجل ایک میعاد تک قیمت ادا کرنے کے لئے،، درہنہ در عا من حدید ” اور اس کے پاس درع رہن رکھی تھی جو لوہے کی تھی۔

تو ادھار کھانا خریدا اور ایک یہودی کے پاس ایک درع رہن رکھی، اس سے رہن کا جواز معلوم ہوا۔

۷. بیع نسیئہ کے معنی

بیع نسیئہ کے معنی یہ ہیں کہ سامان تو اب خرید لیا اور قیمت کی ادائیگی کے لئے مستقبل کی کوئی تاریخ مقرر کر لی یہ کچھ شرائط کے ساتھ جائز ہے۔

بیع نسیدہ کے صحیح ہونے کی شرائط

بیع نسیدہ کے صحیح ہونے کے لئے شرط یہ ہے کہ اجل کا متعین ہونا ضروری ہے اگر بیع بالنسیدہ میں اجل متعین نہیں ہوگی تو بیع فاسد ہو جائے گی، لیکن یہ اس وقت ہے جب بیع بالنسیدہ ہو، آپ لوگ جو کبھی دکانوں پر چلے جاتے ہو، اور سامان خرید اور اس سے کہہ دیا کہ پیسے پھر آجائیں گے یا بھائی پیسے بھی بعد میں دے دوں گا، لیکن بعد میں کب دوں گا؟ اس کے لئے مدت مقرر نہیں کی یہ جائز ہے کہ ناجائز؟ یہ بیع بالنسیدہ نہیں ہوتی، بلکہ بیع حال ہوتی ہے۔ لیکن تاجر رعایت دے دیتا ہے کہ پھر دے دینا کوئی بات نہیں۔

بیع نسیدہ اور بیع حال میں فرق

بیع حال اور بیع نسیدہ میں فرق یہ ہے کہ جب بیع بالنسیدہ ہوتی ہے تو اس میں جو اجل مقرر ہوتی ہے اس اجل سے پہلے بائع کو ثمن کے مطالبہ کا بالکل حق ہوتا ہی نہیں، مثلاً یہ کتاب میں خریدی اور تاجر سے کہا کہ میں اس کی قیمت ایک مہینے کے بعد ادا کروں گا اس نے کہا ٹھیک ہے ایک مہینے کے بعد ادا کر دینا یہ بیع مؤجل ہو گئی، اب تاجر کو یہ حق نہیں کہ ایک مہینے سے پہلے مجھ سے آکر مطالبہ کرے، بلکہ مطالبے کا جو از ایک مہینے کے بعد ہو گا اس سے پہلے مطالبے کا حق ہی نہیں، یہ بیع مؤجل ہے۔

بیع حال

بیع حال اس کو کہتے ہیں جس میں بائع کو مطالبے کا حق فوراً بیع کے متصل بعد حاصل ہو جاتا ہے، چاہے اس نے کہہ دیا کہ بھائی بعد میں دے دینا اور وہ مطالبہ اپنی طرف سے سالوں مؤخر کرتا رہے، لیکن اس کو اب بھی یہ کہنے کے باوجود حق حاصل ہے کہ انہیں بھی لاؤ، کہہ دیا کہ بعد میں دے دینا لیکن اگلے ہی لمحے اس کا گریبان پکڑ کر کہا میرے سامنے نکالو، تو حق حاصل ہے یہ بیع حاصل ہے۔

بیع مؤجل میں اور حال میں استحقاق کی وجہ سے فرق ہوتا ہے کہ بائع کا استحقاق بیع بالنسیدہ میں اجل سے پہلے قائم ہی نہیں ہوتا، اور بیع حال میں فوراً عقد کے متصل قائم ہو جاتا ہے۔ لہذا یہ بیع جو ہم کرتے ہیں یہ بیع حال ہوتی ہے اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ اس کی فوراً ادائیگی کر دینا واجب ہو جاتا ہے، جب چاہے مطالبہ کر دے اگرچہ اس نے مطالبہ اپنی خوشی سے مؤخر کر دیا لیکن مؤخر کرنے کے باوجود بھی اس کا یہ حق ختم نہیں ہوا کہ جب چاہے وصول کرے، لہذا یہ بیع مؤجل نہیں ہے جب مؤجل

نہیں تو اجل کی تعیین بھی ضروری نہیں ہے۔ ایک مسئلہ تو یہ بیان کرنا تھا کہ یہ بات ذہن میں اچھی طرح بیٹھ جائے کہ حال اور مؤجل نہیں تو اجل کی تعیین بھی ضروری نہیں ہے۔

ایک مسئلہ تو یہ بیان کرنا تھا کہ یہ بات ذہن میں اچھی طرح بیٹھ جائے کہ حال اور مؤجل میں یہ فرق ہوتا ہے۔ (۱)

بیع نسبیہ

بیع نسبیہ وہ ہے جس کا تذکرہ پہلے گزرا ہے کہ اس میں اجل عقد کا حصہ ہوتی ہے، عقد کے اندر مشروط ہوتی ہے، جس کا حاصل یہ ہے کہ اس اجل کے آنے سے پہلے دوسرے فریق کو مطالبہ کا حق نہیں ہوتا۔

۸. بیع الغائب بالناجز

بیع الغائب بالناجز میں یہ ہوتا ہے کہ بیع تو حال ہے ہوتی ہے، جس کے معنی یہ ہیں کہ بائع کو اسی وقت ثمن کے مطالبہ کا حق حاصل ہے لیکن بائع نے مہلت دے دی کہ اچھا میاں کل دے دینا، جیسا کہ آج کل روزمرہ دکانداروں سے اسی طرح خریداری کی جاتی ہے۔ یہ کہا جاتا ہے کہ پیسے بعد میں دیں گے، اب کب دیں گے یہ متعین نہیں ہوتا۔ اس کو اگر بیع مؤجل قرار دیا جائے تو بیع فاسد ہوگی۔ اس لئے کے اجل مجہول ہے، لہذا یہ بیع مؤجل نہیں ہوتی بلکہ بیع حال ہوئی، جس کے معنی یہ ہیں کہ بائع کو اسی وقت مطالبہ کا حق حاصل ہے مثلاً ایک شخص نے کتاب فروخت کی اور بیع حال ہوئی، اب مشتری کہتا ہے کہ میرے پیسے گھر میں ہیں یا شہر میں ہیں، میں آدمی بھیج کر منگو لیتا ہوں۔ کل تک آجائیں گے، بائع کہتا ہے کوئی بات نہیں۔ یہ بیع الغائب بالناجز ہوئی کیونکہ بیع حال ہوئی ہے، اب بائع نے مہلت دی ہے کہ کل دے دینا لیکن اس کے باوجود بائع کو یہ حق حاصل ہے کہ کہے، مجھے ابھی پیسے دو ورنہ بیع فسخ کرتا ہوں۔ اس کو بیع الغائب بالناجز کہتے ہیں۔

چوتھی فصل: سونے چاندی اور ان کی چیزوں کا بیان:-

(ماخوذ از بہشتی زیور مع اضافات مفتی عبدالواحد صاحب دامت برکاتہم)

چاندی سونے کے خریدنے کی کئی صورتیں ہیں۔ ایک تو یہ کہ چاندی کو چاندی سے اور سونے کو سونے سے خریدا۔ جیسے چاندی کے ایک روپیہ کی چاندی خریدنا منظور ہے یا اشرفی سے سونا خریدا۔ غرض کہ دونوں طرف ایک ہی قسم کی چیز ہے تو ایسے وقت دو باتیں واجب ہیں ایک تو یہ کہ دونوں طرف کی چاندی یا دونوں طرف کا سونا برابر ہو۔ دوسرے یہ کہ جدا ہونے سے پہلے ہی پہلے دونوں طرف سے لین دین ہو جائے کچھ ادھار باقی نہ رہے اگر ان دونوں باتوں میں سے کسی بات کے خلاف کیا تو سود ہو گیا مثلاً چاندی کے ایک روپے کی چاندی تم نے لی تو وزن میں ایک روپے کے برابر لینا چاہئے۔ اگر چاندی کا روپیہ تو دے دیا لیکن اس نے چاندی ابھی نہیں دی تھوڑی دیر میں تم سے الگ ہو کر دینے کا وعدہ کیا یا اس طرح تم نے ابھی چاندی کا روپیہ نہیں دیا چاندی ادھار لے لی تو یہ بھی سود ہے۔

مسئلہ:

♦ دوسری صورت یہ ہے کہ دونوں طرف ایک قسم کی چیز نہیں بلکہ ایک طرف چاندی اور ایک طرف سونا ہے اس کا حکم یہ ہے کہ وزن کا برابر ہونا ضروری نہیں چاندی کے ایک روپے کا چاہے جتنا سونا ملے جائز ہے اس طرح ایک اشرفی کی چاہے جتنی چاندی ملے جائز ہے لیکن جدا ہونے سے پہلے ہی پہلے لین دین ہو جانا کچھ ادھار نہ رہنا یہاں بھ یو واجب ہے، جیسا کہ ابھی بیان ہوا۔

سونے کی سونے کے عوض اور چاندی کی چاندی کے عوض کی پیشی کے ساتھ بیع کے عدم جواز کی عقلی دلیل

چونکہ اللہ تعالیٰ نے چاندی کی تخلیق کرنسی کے طور پر کی ہے لہذا وہ کسی بھی شکل میں ہوں ان کی ثمن وزر (کرنسی) کی حیثیت ختم نہیں ہوتی بلکہ برقرار رہتی ہے۔ اور کرنسی صرف وہ شے بن سکتی ہے جو خود مقصود بالذات نہ ہو (یعنی ذات کے اعتبار سے اس کی احتیاج نہ ہو) اور وہ دیگر اشیاء کی تعیین میں معیار و میزان (سٹینڈرڈ) کا کام دے سکے۔ علاوہ ازیں حقیقی معیار وہ ہوتا ہے جو خود بدلتا نہ ہو۔ چونکہ سونے چاندی میں یہ صفات پائی جاتی ہیں لہذا خرید و فروخت کے معاملات میں وہ اپنی خلقت کے اعتبار سے معیار اور وسیلہ و ذریعہ ہیں۔

اگر سونے کی سونے کے عوض اور چاندی کی چاندی کے عوض بیچ میں کمی بیشی کو روا رکھا جائے تو دو خرابیاں لازم آتی

ہیں □

۱. جس کو ذریعہ اور وسیلہ قرار دیا تھا وہ مقصود بالذات بن جاتا ہے اور یہ بات کرنسی ہونے کے منافی ہے۔
۲. سونے چاندی کی معیاریت اور میزائیت باقی نہیں رہتی۔

اس کا بیان یہ ہے کہ اشیاء کی مالیت کی تعیین جب ہم مثلاً چاندی سے کرتے ہیں اور ایک من گندم کی مالیت کی تعیین کی تو وہ پانچ تولے چاندی ہوئی۔ اب اگر پانچ تولے چاندی کا تبادلہ چھ تولے چاندی کے ساتھ کریں تو خود پانچ تولے چاندی چھ تولے چاندی کے مقابل اور مساوی ہوئی اور اس طرح حساب لگانے سے ایک من گندم چھ تولے چاندی کے مساوی بھی ہوئی۔ اس طرح سے چاندی کی معیاریت ختم ہو گئی کیونکہ اب حتمی طور سے طے نہیں کر سکتے کہ ایک من گندم کی مالیت پانچ تولے چاندی ہے یا چھ تولے چاندی ہے غرض جو شخص سونے چاندی میں سود کا معاملہ کرتا ہے وہ اللہ تعالیٰ کی حکمت اور تخلیق کی خلاف ورزی کا مرتکب ہوتا ہے اور معاشی نظام کے اختلال کا باعث بنتا ہے۔

سونے چاندی کے زیورات کے کاروبار سے متعلق چند مسائل

مسائل:

- ♦ ایک زر گر اپنے یہاں کچھ زیور تیار کرتا ہے جس میں ۲۲ کیرٹ کا سونا لگاتا ہے۔ نگینے وغیرہ بھی لگاتا ہے پھر اس زیور کو دکھاندار کے پاس بیچنے کے لئے لے جاتا ہے۔ دکاند اس زیور کو پسند آنے پر اپنے یہاں رکھ لیتا ہے۔ پھر مزدوری تو اسی وقت یا کچھ دن بعد دے دیتا ہے اور اس زیور (جس میں نگینے وغیرہ بھی جڑے ہیں اور سونا بھی ۲۲ کیرٹ کا ہے) کے وزن کے مساوی خالص سونا کچھ دن بعد یکمشت یا قسطوں میں ادا کرتا ہے۔
- یہ جاننا چاہئے کہ وہ سونا جس میں کچھ کھوٹ ملا ہو لیکن وہ کھوٹ مغلوب ہو یعنی سونے کی مقدار سے کم ہو سونے کے بعد لے میں اس کی خرید و فروخت میں اس کا حکم وہی ہوتا ہے جو خالص سونے کا ہوتا ہے۔

مذکورہ صورت بیع کی ہے اجارہ کی نہیں اور چونکہ دونوں جانب سونا ہے لہذا ادھار ناجائز ہے۔ اس صورت کا متبادل جائز طریقہ یہ ہے کہ دکاندار زر گر سے زیور کو ادھار روپوں میں خرید لے اور وہ قیمت پھر یکمشت یا قسطوں میں ادا کرے۔

♦ بہت سے لوگ اپنی رقم لگا کر مکمل زیورات تیار کرنے کا کام کرتے ہیں۔ ان زیورات میں اصلی جواہرات یا نقلی نگینے جڑے ہوتے ہیں۔ کچھ زیورات بغیر نگینہ کے ہوتے ہیں یعنی سادہ ہوتے ہیں۔

تیار زیورات عام طور پر بنانے والے لوگ دکانداروں کے ہاتھ فروخت کرتے ہیں۔ ان کے لین دین کا مروجہ طریقہ یہ ہے کہ تمام زیورات کل وزن کی بنیاد پر فروخت کئے جاتے ہیں۔

کل وزن کے بدلے خالص سونا لیا جاتا ہے اور مزدوری بھی وزن کے حساب سے مقرر ہوتی ہے۔ عام طور پر فروخت کرنے والے کو خالص سونا اور رقم حاصل ہوتی ہے۔ اس کی بنیاد یہ ہے کہ کل وزن کے بدلے جو خالص سونا مل رہا ہے وہ زیور میں موجود ملاوٹ شدہ سونا اس کی چھ جت اور نگینوں کی قیمت کے عوض ملتا ہے اور نقد رقم مزدوری کے بدلے مل رہی ہے۔ واضح رہے کہ مزدوری کی رقم کا تعین نگینوں کی عمدہ یا ناقص اقسام اور کام کی عمدہ بناوٹ اور خوبصورتی کی بنیاد پر کیا جاتا ہے۔

اس صورت میں پہلے تو یہ معلوم کر لینا ضروری ہے کہ زر گر اپنا زیور دکاندار کے ہاتھ فروخت کر رہا ہے دکاندار کے سونے پر دکاندار کا مطلوبہ عمل نہیں کر رہا۔ لہذا مزدوری کا جو ذکر کیا گیا ہے وہ حقیقت میں مزدوری نہیں ہے بلکہ زیور کی قیمت ہی کا ایک حصہ ہے۔ مثلاً پانچ تولے جڑاؤ زیور کے بدلے پانچ تولے سونا اور دو ہزار مزدوری کے نام سے جو طے ہوئے ہوں تو درحقیقت پانچ تولے جڑاؤ زیور کی قیمت پانچ تولے خالص سونا اور دو ہزار روپے ہوئی۔

اب اگر زیور جڑاؤ ہے اور نگینے جڑے ہوئے ہیں اور اس میں ملاوٹ شدہ سونا مثلاً تین تولہ ہو اور نگینوں کا وزن دو تولہ ہو بشرطیکہ دونوں طرف سے لین دین نقد و نقد ہو یا کم از کم زیور کے ساتھ ساتھ اس میں موجود ملاوٹ شدہ سونے کے وزن کے مقابل خالص سونے پر بھی قبضہ جدا ہونے سے پہلے ہو جائے تو سودا صحیح ہے کیونکہ زیور میں موجود ملاوٹ شدہ سونے کے مقابلے میں اتنی مقدار میں خالص سونا ہو جائے گا اور نگینوں کے مقابلے میں دو تولے خالص سونا اور دو ہزار روپے بن جائیں گے۔

لیکن اگر زیور سادہ ہو اور اس میں کچھ نگینے نہ جڑے ہوں تو پھر یہ معاملہ ناجائز اور سود کا بن جائے گا کیونکہ اس وقت پانچ تولے سادہ زیور کے مقابلہ میں پانچ تولے خالص سونا اور دو ہزار روپے ہوں گے۔ یہ دو ہزار روپے بلا بدل ہو کر سود بن جائیں گے۔

♦ کچھ زیورات پر مے ناکاری کی جاتی ہے۔ مے ناکاری خاص قسم کا رنگ دار شے شہ ہوتا ہے جس کو بارے کے پے س کر سونے پر چپکایا جاتا ہے اور بے ل بوٹے بنائے جاتے ہیں۔ ان زیورات کے لین دین میں بھی پورے وزن کے بدلے سونا دیا جاتا ہے یعنی مے ناکا وزن کاٹ کر نہیں دیا جاتا۔

یہ صورت ناجائز ہے بشرطیکہ دونوں طرف سے لین دین نقد اور ادھار نہ ہو۔ قیمت میں سے کم از کم اتنی مقدار کے سونے پر قبضہ ضروری ہے جتنا کہ زیور میں کھوٹ ملا سونا موجود ہے۔

♦ دو تولے سونا اور ایک تولے چاندی کو ایک تولے سونا اور پچاس تولے چاندی کے عوض فروخت کرنا صحیح ہے۔ اور یوں سمجھیں گے کہ دو تولے سونا پچاس تولے چاندی کے عوض میں اور ایک تولے چاندی ایک تولے سونے کے عوض میں ہے۔ ایسا ہم اس وقت سمجھیں گے جب خرید و فروخت کرنے والوں نے اپنی زبان سے کچھ اور نہ کہا ہو اور اگر انہوں نے یوں کہا کہ دو تولے سونا ایک تولے سونے کے عوض میں اور ایک تولے چاندی پچاس تولے چاندی کے عوض میں تو اب ان کی تصریح کے ہوتے ہوئے ان کی تصریح کا اعتبار ہو گا اور معاملہ سود کا ہو جائے گا۔

♦ اپنی انگوٹھی کسی کی انگوٹھی سے بدل لی تو دیکھو۔

♦ (الف) اگر دونوں پر نگ لگا ہے تب تو بہر حال یہ بدل لینا جائز ہے چاہے دونوں کی چاندی (اگر وہ چاندی کی ہوں یا دونوں کا سونا اگر وہ سونے کی ہوں) برابر ہو یا کم زیادہ سب درست ہے۔ البتہ ہاتھ در ہاتھ ہونا ضروری ہے۔

اور اگر دونوں سادی یعنی بے نگ کی ہوں تو برابر ہونا شرط ہے۔ اگر ذرا بھی کمی بیشی ہوگی تو سود ہو جائے گا۔

اور اگر ایک پرنگ ہے اور دوسری سادی ہو تو سادی میں زیادہ چاندی ہو تو یہ بدلنا جائز ہے ورنہ حرام اور سود ہے اسی طرح اگر اسی وقت دونوں طرف سے لین دین نہ ہو ایک نے تو ابھی دے دی دوسرے نے کہا میں ابھی تھوڑی دیر میں فلاں جگہ سے آکر دے دوں گا تو یہاں بھی سود ہو گیا۔

♦ ایک (چاندی کا) کا مدار دوپٹے یا ٹوپی وغیرہ دس تولے چاندی کے عوض خریدی تو دیکھیں گے اس دوپٹے یا ٹوپی میں کتنی چاندی لگی ہے۔ اگر اس میں مثلاً پانچ تولے چاندی کا کام ہوا ہے تو پانچ تولے چاندی تو اسی وقت دینا ضروری ہے باقی پانچ تولے چاندی بعد میں بھی دے سکتے ہیں۔

یہی حکم جڑاؤ زیور وغیرہ کی خرید کا ہے مثلاً جڑاؤ زیور جس میں دو تولے چاندی ہے پانچ تولے چاندی کے عوض خرید تو خریدار پر لازم ہے کہ وہ دو تولے چاندی تو اسی وقت دے دے۔ قیمت کے باقی تین تولے بعد میں بھی دے سکتا ہے۔

♦ سونے کے زیور یا برتن کو سونے چاندی کے عوض فروخت کیا اور قیمت کا مثلاً نصف حصہ آپس میں جدا ہونے سے پہلے ادا کر دیا تو آدھے زیور و برتن میں بیع صحیح ہو جائے گی اور باقی آدھے میں صحیح نہ ہوگی۔ لہذا یہ زیور یا برتن بائع و مشتری کا ہو گا۔

♦ زیور میں دو تولے سونا ہو اور تین تولے وزن کے ٹکینے ہوں اور اس زیور کو پانچ تولے خالص سونے کے عوض فروخت کرنا جائز ہے لیکن قیمت کے پانچ تولے سونے میں سے دو تولے سونا اسی وقت دینا ضروری ہے۔ قیمت کے باقی تین تولے سونے میں ادھار ہو سکتا ہے۔

♦ ایک شخص کہ ذمہ مثلاً پچاس تولے چاندی کا قرض ہے۔ مقرض نے قرض خواہ کے ہاتھ اس چاندی کے عوض ایک تولے سونا فروخت کیا تو صحیح ہے۔ اور اگر قرض کی چاندی کا ذکر نہیں کیا بلکہ پچاس تولے چاندی کو مطلق ذکر کیا یعنی فقط یوں کہا کہ ایک تولے سونا تمہارے ہاتھ پچاس تولے چاندی کے عوض فروخت کیا اس سے قرض خواہ کے ذمے بھی پچاس تولے چاندی ثابت ہوئی پھر مقرض اور قرض خواہ نے آپس میں حساب برابر برابر کر لیا تو یہ بھی جائز ہے۔

♦ کھوٹی اور خراب چاندی دے کر اچھی چاندی خریدنا ہے اور اچھی چاندی وزن میں کھوٹی کے برابر نہیں مل سکتی تو اس کی تدبیر یہ ہے کہ پہلے خراب چاندی روپوں میں بیچ دی جائے اور جو رقم ملے اس پر قبضہ کرنے کے بعد اس سے اچھی چاندی خریدی جائے۔

♦ اگر کوئی ایسی چیز ہے کہ چاندی کے علاوہ اس میں کچھ اور بھی لگا ہے مثلاً جوشن (بازوبند) کے اندر لاکھ بھری ہوئی ہے اور نونگوں پر نگ جڑے ہیں۔ انگوٹھیوں پر نگینے رکھے ہیں یا جوشنوں میں لاکھ تو نہیں لیکن دھاگوں میں گندھے ہوئے ہیں۔ ان چیزوں کو چاندی کے عوض خریدنا تو دیکھو اس چیز میں کتنے وزن کی چاندی ہے؟ قیمت کی چاندی کے برابر ہے یا اس سے کم ہے یا زیادہ ہے؟ اگر قیمت کی چاندی سے اس چیز کی چاندی یقیناً کم ہو تو یہ معاملہ جائز ہے اور اگر برابر یا زیادہ ہو تو سود ہو گیا۔ سود سے بچنے کی ترکیب یہ ہے کہ قیمت کی چاندی زیور کی چاندی سے کم رکھو اور قیمت میں باقی روپے شامل کر دو۔ مثلاً دونوں طرف پانچ پانچ تولے چاندی ہو تو قیمت کی چاندی کو پانچ تولے سے کچھ کم کر دو اور قیمت میں آدھ تولہ چاندی کے بجائے کچھ روپے مثلاً پچاس روپے ملا لو۔

♦ اگر سونے یا چاندی کا زیور یا برتن سونے چاندی کے عوض خریدا۔ اور اس وقت قیمت دینے کے لئے نہیں ہے یا ادھار مقصود ہے تو اس کے جائز ہونے کا طریقہ یہ ہے کہ فروخت کنندہ سے اتنا سونا یا چاندی قرض لے لو اور اس قرض سے قیمت کی ادائیگی کر دو۔ پھر قرض بعد میں اتار دو۔

پرانے زیور سے نئے زیور کا تبادلہ

پہلا طریقہ:

گاہک پرانا مال لاتا ہے تو اس کی قیمت علیحدہ مقرر کر دی جاتی ہے اور نئے مال کی قیمت علیحدہ مقرر کی جاتی ہے اس میں جو فرق ہوتا ہے صرف اس کا لین دین کر لیا جاتا ہے تبادلہ میں بسا اوقات ایسی صورت بھی پیش آتی ہے کہ مثلاً پرانے مال کا کل وزن ۶ تولہ ہوتا ہے اور قیمت ہزار روپے مقرر ہوتی ہے اور نئے مال کا وزن ۴ تولہ ہوتا ہے اور قیمت ہزار روپے طے ہوتی ہے یعنی صرف مال کا تبادلہ ہوتا ہے نقد روپوں کا کوئی دخل نہیں ہوتا۔ واضح رہے کہ پرانے مال کا وزن ہمیشہ زیادہ ہوتا ہے۔

حکم:

یہ طریقہ ناجائز ہے۔

پرانے زیور کی نئے زیور سے تبادلہ کی جائز صورت

جو آسان اور عام فہم صحیح طریقہ ہے وہ یہ ہے کہ دکاندار گاہک سے روپوں میں اس کا پرانا زیور خرید لے اور گاہک کو روپے ادا کر دے اس کے بعد گاہک جو نیا زیور خریدے اس کی قیمت اس سے وصول کر لے۔ اس کے لئے دکاندار کو صرف اتنا اہتمام کرنا پڑے گا کہ اپنے پاس نقدی کی ایک مقدار رکھنی پڑے گی لیکن یہ کوئی مشکل بات نہیں ہے۔

اگر زیور کا زیور ہی سے تبادلہ کرنا ہو تو مندرجہ ذیل چند اصول کو پیش نظر رکھنا ضروری ہے۔

آ۔ اگر دونوں طرف کا زیور سادہ ہو اور دکاندار کا زیور گاہک کے زیور کے وزن کے مساوی ہو یا اس سے وزن میں کم ہو اور دکاندار گاہک سے مزید کچھ لینا چاہتا ہو تو اپنے زیور کے ساتھ (ایبی ٹیشن) □ کی مثلاً بالیاں ساتھ کر دے۔ اور اگر دکاندار کا زیور گاہک کے زیور سے زیادہ وزن کا ہے۔ تو وہ گاہک سے زائد روپے بھی لے سکتا ہے۔

ب۔ اگر زیور جڑاؤ ہو تو ہر طرح سے زیور کا زیور کے بدلے تبادلہ جائز ہو گا۔ اس وقت ایک طرف کا زائد سونا مع روپے کے (اگر ہو) دوسرے کے ٹکینوں کی قیمت ہو جائے گی۔ ایسا دونوں طرف سے سمجھا جائے گا۔ □

ت۔ اگر ایک طرف سادہ زیور ہو اور دوسری طرف جڑاؤ ہو اور دکاندار گاہک سے مزید روپے بھی لینا چاہتا ہو تو اس میں یہ تفصیل ہے:-

۱۔ اگر جڑاؤ زیور کا ہو اور سادہ زیور گاہک کا ہو تو خواہ گاہک کے زیور کا سونا دکاندار کے زیور میں موجود سونے سے کم ہو یا زیادہ ہو یا اس کے برابر ہو ہر صورت میں زائد روپے لینا جائز ہے۔

۲۔ اگر سادہ زیور دکاندار کا ہو اور جڑاؤ گاہک کا ہو تو اگر گاہک کے زیور میں سونا دکاندار کے سونے سے کم ہو تو دکاندار گاہک سے روپے لے سکتا ہے اور اگر گاہک کے زیور میں موجود سونا دکاندار کے سونے کے

مساوی ہو یا زائد ہو تو دکاندار گاہک سے مزید روپے نہیں لے سکتا بلکہ مزید روپوں کے بغیر بھی تبادلہ جائز نہیں ہو گا۔

دوسرا طریقہ:

تبادلہ کی صورت میں پہلے دکاندار پرانے زیور میں خالص سونے کا تعلق کرتا ہے گاہک بھی اس اندازے کو قبول کرتا ہے اور پھر نیاز زیور پسند کرتا ہے۔ نئے زیور میں سونے کی موجود مقدار میں سے پرانے زیور کے سونے کا وزن منہا کر دیا جاتا ہے۔ زائد سونے کی موجودہ بھاؤ سے قیمت جوڑی جاتی ہے اور مزدوری و نگینے کی قیمت اس میں جمع کر کے لے لی جاتی ہے۔ اگر پرانے زیور میں سونے کا وزن زیادہ ہوتا ہے تو اس کی قیمت واپس کی جاتی ہے۔

حکم:

تبادلہ کا یہ طریقہ جائز نہیں ہے کیونکہ اس کی بعض صورتوں میں سود بنتا ہے۔

مثلاً:

نیا اور پرانا زیور دونوں ہی دس دس تولے کے ہوں اور سادے ہوں بغیر نگینے کے ہوں۔ پرانے زیور میں خالص سونا نو تولے ہو جبکہ نئے زیور میں خالص سونا آٹھ تولے ہو۔ چھ ہزار فی تولہ کے حساب سے پرانا زیور ۵۴۰۰۰/- روپے کا ہو اور نیا زیور ۴۸۰۰۰/- روپے کا ہو۔ نئے زیور کی مزدور مثلاً بارہ ہزار روپے ہو تو نیاز زیور کل ۶۰۰۰۰/- روپے کا بنا۔ اب دکاندار اپنے دس تولے کا نیاز زیور دے کر گاہک سے دس تولے کا پرانا زیور اور مزید ۶۰۰۰/- روپے لیتا ہے۔ چونکہ یہ قاعدہ ہے کہ جب سونے کا سونے سے یا چاندی کا چاندی سے تبادلہ کیا جائے تو مقدار میں برابری کرنا واجب ہے اگرچہ ایک طرف کا سونا چاندی خالص ہو اور دوسری طرف کے سونے چاندی میں کھوٹ ملا ہو۔ اس لئے دکاندار جو مزید ۶۰۰۰/- روپے لے گا وہ سود بنے گا۔

پرانے زیورات کی خریداری

زیورات کی تیاری میں یہ ضروری ہے کہ خالص سونے میں ایک مقررہ شرح سے دوسری دھاتوں کو ملایا جائے۔ اس ملاوٹ میں لوگ مختلف طریقے اختیار کرتے ہیں۔ پرانے زیورات خریدتے وقت خریدار کو اس ملاوٹ کی صحیح شرح کا تعلق کرنا

مشکل ہوتا ہے لہذا خریدنے والا اپنے تجربے کی روشنی میں ایک اندازہ قائم کرتا ہے اور پرانے زیورات میں خالص سونے کا تعین کر کے وقت کے بھاؤ سے قیمت مقرر کرتا اور نقد ادا کر کے ان کو خرید لیتا ہے خریدنے کے بعد ان زیورات کو گلا کر سونے کو صاف کر کے خالص سونا حاصل کیا جاتا ہے جو اپنے اندازے سے کچھ کم یا کچھ زیادہ ہوتا ہے۔ اس نفع و نقصان کی شرعاً کیا حیثیت ہے؟

خریدار نے اپنے تجربے کی روشنی میں اندازہ کر کے بتایا کہ اس زیور میں خالص سونا پانچ تولہ ہے اور وقت کے بھاؤ سے یوں حساب بتایا کہ اس میں پانچ تولے خالص سونا ہے، چھ ہزار روپے فی تولہ کے حساب سے کل تے س ہزار روپے۔ پھر جب گلا کر دیکھا تو خالص سونا ساڑھے پانچ تولہ نکلا تو اس کے ذمے واجب ہو گا کہ وہ آدھا تولہ خالص سونے کی قیمت یعنی تین ہزار روپے زیور کے مالک کو ادا کرے اور اگر اس کا کچھ اتنا پتا نہ ہو تو وہ رقم صدقہ کر دے۔

چونکہ اندازے میں کمی و بیشی کا احتمال رہتا ہے لہذا صحیح اور جائز اختیار کرنے کے لئے خریدار کو چاہئے کہ وہ خالص سونے کا اندازہ کر کے جو قیمت بتائے وہ کل زیور کی بتائے یعنی فقط یوں کہے کہ یہ زیور میں تم سے تے س ہزار روپے میں خریدتا ہوں۔

سوال:

ایک دکاندار کے پاس اپنے فروخت کئے ہوئے زیورات آتے ہیں جن میں خالص سونے کا تعین نسبتاً آسان اور صحیح ہوتا ہے۔ ان زیورات کو بازار کے بھاؤ سے کچھ کم بھاؤ لگا کر خریداجاتا ہے۔ اس نفع کے بارے میں شریعت کا حکم یہ ہے کہ جب روپوں میں اوپر مذکور طریقے کے مطابق خریداری کا معاملہ کیا ہو تو جائز ہے اور نفع حلال ہے۔

سونے چاندی اور ان کے زیورات کی روپوں میں نقد اور ادھار خرید و فروخت

مسائل:

♦ موجودہ رائج الوقت کاغذی نوٹوں سے سونا چاندی خریدنا جائز ہے۔

اگر کسی کو یہ خیال ہو کہ دو روپے اور اس سے زائد کے نوٹ تو رسید ہوتے ہیں کیونکہ ان پر لکھا ہوتا ہے بینک دولت پاکستان عند الطلب اتنے روپے ادا کرے گا تو اس کا ایک آسان جواب یہ ہے کہ ان کاغذی نوٹوں کا استعمال اتنا کثیر اور عام ہو گیا ہے کہ ان کے رسید ہونے کا تصور معدوم ہو چکا ہے اور عرفاً و عملاً ان ہی کو روپیہ اور ٹمن سمجھا جاتا ہے۔

♦ سونے چاندی کے زیور میں ادھار خرید و فروخت کی دو صورتیں ہو سکتی ہیں۔

(الف) سوداروپوں میں ہوا ہو۔ جب زیور پر آپس میں جدا ہونے سے پہلے گاہک نے قبضہ کر لیا ہو اور قیمت جو روپوں میں ہو اس کو بعد میں کسی مقررہ تاریخ پر دینے کا وعدہ کیا ہو تو یہ جائز ہے۔

سودا سونے یا چاندی کے بدلے میں ہوا یعنی زیور کے بدلے میں گاہک سونا دے گا تو اس صورت میں ادھار جائز نہیں ہے شرعاً سودے کے صحیح ہونے کے لئے جدا ہونے سے پہلے دونوں طرف سے قبضہ شرط ہے۔

جب روپیہ اور ریز گاری چاندی ہو اور پیسہ تانبے کا ہو تو اس صورت میں سونے چاندی کی خرید و فروخت کے مسائل

♦ تنبیہ: جب آنوں کا رواج تھا تو ایک روپیہ سولہ آنے کے برابر تھا۔

♦ بازار میں چاندی کا بھاؤ بہت تیز ہے یعنی اٹھارہ آنے کی روپیہ بھر چاندی ملتی ہے۔ روپے کی روپے بھر وزن کوئی نہیں دیتا چاندی کا زیور بہت عمدہ بنا ہوا ہے اور دس روپے بھر اس کا وزن ہے مگر بارہ سے کم میں نہیں ملتا تو سود سے بچنے کی ترکیب یہ ہے کہ روپے سے نہ خرید و بلکہ پیسوں سے خرید و اور اگر زیادہ لینا ہو تو اشرفیوں سے خرید و یعنی اٹھارہ آنے پیسوں کے عوض میں روپیہ بھر چاندی لے تو کچھ ریز گاری یعنی ایک روپے سے کم اور کچھ پیسے دے کر خرید لو تو گناہ نہ ہو گا لیکن ایک روپیہ نقد اور دو آنے کے پیسے نہیں دینے چاہئے نہ نہیں تو سود ہو جائے گا۔ اسی طرح اگر آٹھ روپے بھر چاندی، نو روپے میں لینا منظور ہے تو سات روپے اور دو روپے کے پیسے دے دو تو سات روپے کے عوض میں سات روپے چاندی ہو گئی، باقی سب چاندی ان پیسوں کے عوض میں آگئی۔ اگر دو روپے کے پیسے نہ دو تو کم سے کم اٹھارہ آنے کے پیسے ضرور دینے چاہئے۔ یعنی سات روپے اور چودہ آنے کی ریز گاری اور اٹھارہ آنے کے پیسے دے دیئے تو چاندی کے مقابلہ میں تو اسی کے برابر چاندی آئی جو کچھ بچی وہ سب پیسوں کے عوض میں ہو گئی، اگر آٹھ روپے اور ایک روپے کے پیسے دو گے تو گناہ سے نہ

بچ سکو گے، کیونکہ آٹھ روپے کے عوض میں آٹھ روپے بھر چاندی ہونی چاہئے، پھر یہ پیسے کے سے اس لئے سود ہو گیا، غرض کہ اتنی بات ہمیشہ خیال میں رکھو کہ جتنی چاندی لی ہے تم اس سے کم چاندی دو اور باقی پیسے دے دو، اگر پانچ روپے بھر چاندی لی ہے تو پورے پانچ روپے نہ دو۔ دس روپے بھر چاندی لی ہو تو پورے دس روپے نہ دو کم دو۔ باقی پیسے شامل کر دو تو سود نہ ہو گا اور یہ بھی یاد رکھو کہ اس طرح ہر گز سودانہ طے کرو کہ نو روپے کی اتنی چاندی دے دو بلکہ یوں کہو کہ سات روپے اور دو روپے کے پیسوں کے عوض میں یہ چاندی دے دی۔ اور اگر اس طرح کہا تو پھر سود ہو گیا۔

♦ اور اگر دونوں لینے دینے والے رضامند ہو جائیں تو ایک آسان بات یہ ہے کہ جس طرف چاندی وزن میں کم ہو اس طرف پیسے شامل ہونے چاہئیں۔

♦ اور ایک اس سے بھی آسان بات یہ ہے کہ دونوں آدمی جتنے چاہیں روپے رکھیں اور جتنی چاہیں چاندی رکھیں، مگر دونوں آدمی ایک ایک پیسہ بھی شامل کر دیں اور یوں کہہ دیں کہ ہم اس چاندی اور اس پیسہ کو اس روپے اور اس پیسہ کے بدلے لیتے ہیں، سارے بکھے ٹوں سے بچ جاؤ گے۔

♦ اگر چاندی سستی ہے اور ایک روپے کی ڈیڑھ روپیہ وزن کے برابر ملتی ہے، روپے کی روپیہ بھر لینے میں اپنا نقصان ہے تو اس کے لینے اور سود سے بچنے کے لئے یہ صورت ہے کہ داموں میں کچھ نہ کچھ پیسے ضرور ملا دو۔ مثلاً دس روپے کی چاندی پندرہ روپے بھر خریدی تو نو روپے اور ایک روپے کے پیسے دے دو یا دو ہی آنے کے برابر پیسے دے دو۔ باقی روپے اور ریزگاری دے دو تو ایسا سمجھیں گے کہ چاندی کے عوض میں اس کے برابر چاندی لی باقی سب چاندی ان پیسوں کے عوض میں ہے، اس طرح گناہ نہ ہو گا اور وہ بات یہاں بھی خیال رکھو کہ یوں نہ کہو کہ دس روپے کی چاندی دے دو۔ غرض کہ جتنے پیسے شامل کرنا منظور ہیں، معاملہ کرتے وقت ان کو صاف کہہ بھی دو ورنہ سود سے بچاؤ نہ ہو گا۔

♦ کھوٹی اور خراب چاندی دے کر اچھی چاندی لینے ہے اور اچھی چاندی اس کے برابر نہیں مل سکتی تو یوں کرو کہ یہ خراب چاندی پہلے بچ دو جو دام ملیں ان کی اچھی چاندی خرید لو اور بیچنے و خریدنے میں اسی قاعدے کا خیال رکھو جو اوپر بیان ہوا یا یہاں بھی دونوں آدمی ایک ایک پیسہ شامل کر کے بچ لو خرید لو۔

- ♦ عورتیں اکثر بازار سے سچا گوشت، ٹھپہ، لچک خریدتی ہیں۔ اس میں بھی ان مسئلوں کا خیال رکھو کیونکہ وہ بھی چاندی ہے اور روپیہ چاندی کا اس کے عوض دیا جاتا ہے یہاں بھی آسان بات وہی ہے کہ دونوں طرف ایک ایک پیسہ ملا لیا جائے۔
- ♦ اگر چاندی یا سونے کی بنی ہوئی کوئی ایسی چیز خریدی جس میں فقط چاندی ہی چاندی ہے یا فقط سونا ہے کوئی اور چیز نہیں ہے تو اس کا بھی یہی حکم ہے کہ اگر سونے کی چیز چاندی کے روپوں سے خریدے یا چاندی کی چیز اشرفی سے خریدے تو وزن میں چاہے جتنی جائز ہے۔ فقط اتنا خیال رکھے کہ اسی وقت لین دین ہو جائے کسی کے ذمہ کچھ باقی نہ رہے اور اگر چاندی کی چیز روپوں سے اور سونے کی چیز اشرفیوں سے خریدے تو وزن میں برابر ہونا واجب ہے، اگر کسی طرف کچھ کمی بیشی ہو تو اسی ترکیب سے خرید و جو اوپر بیان ہوئی۔

پانچویں فصل: تل کر بکنے والی چیزوں کا بیان:-

جیسے اناج، گوشت، لوہا، تانبا، سبزی، نمک وغیرہ۔

مسائل:

♦ اس قسم کی چیزوں میں سے اگر ایک چیز کو اسی قسم کی چیز سے جبکہ وہ مثلاً وصف میں مختلف ہو بیچنا اور بدلنا ہو مثلاً ایک گیہوں دے کر دوسرے گیہوں لئے یا ایک دھان دے کر دوسرے دھان لئے یا آٹے کے عوض آٹا یا اسی طرح کوئی اور چیز غرض کہ دونوں طرف ایک ہی قسم کی چیز ہے تو اس میں بھی ان دونوں باتوں کا خیال رکھنا واجب ہے، ایک تو یہ کہ دونوں طرف بالکل برابر ہو، ذرا بھی کسی طرف کمی بیشی نہ ہو ورنہ سود ہو جائے گا۔ دوسری یہ کہ اسی وقت ہاتھ در ہاتھ دونوں طرف سے لین دین اور قبضہ ہو جائے۔ اگر قبضہ نہ ہو تو کم سے کم اتنا ضرور ہو کہ دونوں گیہوں الگ کر کے رکھ دیئے جائیں تم اپنے گیہوں تول کر الگ رکھ دو کہ دیکھو یہ رکھے ہیں جب تمہارا جی چاہے لے جانا، اسی طرح وہ بھی اپنے گیہوں تول کر الگ کر دے اور کہہ دے کہ یہ تمہارے الگ رکھے ہیں، جب چاہو لے جانا۔ اگر یہ بھی نہ کیا اور ایک دوسرے کے الگ ہو گئے تو سود کا گناہ ہوا۔

♦ خراب گیہوں دے کر اچھے گیہوں لینا منظور ہے یا خراب آٹا دے کر اچھا آٹا لینا ہے۔ اس لئے اس کے برابر کوئی نہیں دیتا تو سود سے بچنے کی ترکیب یہ ہے کہ اس گیہوں یا آٹے وغیرہ کو پیسوں سے بیچ دو کہ ہم نے اتنا آٹا دو سو روپے میں بیچا اور دو سو روپے پر قبضہ کر لو۔ پھر اسی دو سو روپے کے عوض اس سے وہ اچھے گیہوں (یا آٹا) لے لو یہ جائز ہے۔

♦ اور اگر ایسی چیزوں میں جو تول کر بکتی ہیں دونوں طرف ایک طرح کی چیز نہ ہو جیسے گیہوں دے کر دھان لئے یا جو، چنا، جوار، نمک، گوشت، سبزی وغیرہ کوئی اور چیز لی غرض کہ ادھر اور چیز ہے اور ادھر اور چیز دونوں طرف ایک چیز نہیں تو اس صورت میں دونوں کا وزن برابر ہونا واجب نہیں۔ سیر بھر گیہوں کے کر چاہے دس سیر دھان وغیرہ لے لو یا چھٹا تک بھر ہی لو تو سب جائز ہے۔ البتہ وہ دوسری بات یہاں بھی واجب ہے کہ

سامنے رہتے رہتے دونوں طرف سے لین دین ہو جائے یا کم سے کم اتنا ہو کہ دونوں چیزیں الگ کر کے رکھ دی جائیں مگر ایسا نہ کیا تو سود کا گناہ ہو گیا۔

♦ سیر بھر چنے کے عوض میں سبزی فروش سے کوئی سبزی لی لیکن لین دین کرنے سے بیشتر کسی کام سے تھوڑی دیر کو دوسری جگہ چلا گیا تو یہ ناجائز اور حرام ہے اب پھر سے معاملہ کرے۔

♦ اگر اس قسم کی چیز جو تول کر بکتی ہے روپے پیسے سے خریدی یا کپڑے وغیرہ کسی ایسی چیز سے بدلی ہے جو تول کر نہیں بکتی بلکہ گز سے ناپ کر بکتی ہے یا گنتی سے بکتی ہے مثلاً ایک تھان کپڑا دے کر گیہوں وغیرہ لئے یا گیہوں چنے دے کر انڈے، کے لے، گلاس ایسی چیزیں لیں جو گن کر بکتی ہیں غرض کہ ایک طرف ایسی چیز ہے جو تول کر بکتی ہے اور دوسری طرف گنتی سے یا گز سے ناپ کر بکنے والی چیز ہے تو اس صورت میں ان دونوں باتوں میں سے کوئی بات بھی واجب نہیں۔ ایک سو روپے کے چاہے جتنے گیہوں، آٹا، سبزی خریدے اسی طرح کپڑا دے کر چاہے جتنا اناج لے، گیہوں چنے وغیرہ دے کر چاہے جتنے کے لے انڈے گلاس وغیرہ لے اور چاہے اسی وقت اس جگہ رہتے رہتے لین دین ہو جائے اور چاہے الگ ہونے کے بعد، ہر طرح یہ معاملہ درست ہے۔

♦ ایک طرف چھنا ہوا آٹا ہے دوسری طرف بے چھنا یا ایک طرف موٹا ہے دوسری طرف بارے ک تو سودا کرتے وقت ان دونوں کا برابر ہونا واجب ہے، کمی زیادتی جائز نہیں اگر ضرورت پڑے تو اس کی وہی ترکیب ہے جو بیان ہوئی اور اگر ایک طرف گیہوں کا آٹا ہے دوسری طرف چنے کا یا جو اور وغیرہ کا تو اب وزن میں دونوں کا برابر ہونا واجب نہیں، مگر وہ دوسری بات بہر حال واجب ہے کہ ہاتھ در ہاتھ لین دین ہو جائے۔

♦ پے مانہ میں پے مانٹ کر کے گیہوں کو آٹے سے بدلنا کسی طرح درست نہیں چاہے لٹر کا پے مانہ بھر گیہوں دے کر لٹر بے مانہ ہی بھر آٹا لو چاہے کچھ کم زیادہ لو بہر حال ناجائز ہے کیونکہ اس پے مانہ میں آٹے کو دبا کر بھرا جائے تو وہ زیادہ آئے گا۔ البتہ اگر گیہوں دے کر گیہوں کا آٹا نہیں لیا بلکہ چنے وغیرہ کسی اور چیز کا آٹا لیا تو جائز ہے مگر ہاتھ در ہاتھ ہو۔ اور اگر وزن کر کے ایک کلو گندم کو ایک کلو آٹے سے بدل لو تو جائز ہے۔

♦ سرسوں دے کر سرسوں کا تیل لیا یا تل دے کر تلوں کا تیل لیا تو دیکھو اگر یہ تیل جو تم نے لیا ہے یقیناً اس تیل سے زیادہ ہے جو اس سرسوں اور تل میں سے نکلے گا تو یہ بدلنا ہاتھ در ہاتھ صحیح ہے کیونکہ زائد تیل پھوک کا عوض بن جائے گا۔ اور اگر اس کے برابر یا کم ہو یا شبہ اور شک ہو کہ شائے داس سے زیادہ نہ ہو تو درست نہیں بلکہ سود ہے۔

♦ گائے کا گوشت دے کر بکری کا گوشت لیا تو دونوں کا برابر ہونا واجب نہیں کی بیشی جائز ہے، مگر ہاتھ در ہاتھ ہو۔

♦ اپنا لوٹا دے کر دوسرے کا لوٹا لیا یا لوٹے کو پتیلی وغیرہ کسی اور برتن سے بدلا تو وزن میں دونوں کا برابر ہونا اور ہاتھ در ہاتھ ہونا شرط ہے، اگر ذرا بھی کمی بیشی ہوئی تو سود ہو گیا کیونکہ دونوں چیزیں تانے کی ہیں اس لئے وہ ایک ہی قسم کی سمجھی جائیں گی۔ اسی طرح اگر وزن میں برابر ہوں مگر ہاتھ در ہاتھ نہ ہو تب بھی سود ہو گا البتہ اگر ایک طرف تانے کا برتن ہو اور دوسری طرف لوہے کا یا پے تل وغیرہ کا تو وزن کی کمی بیشی جائز ہے مگر ہاتھ در ہاتھ ہو۔

♦ کسی سے سیر بھر گیہوں قرض لئے یا وریوں کہا ہمارے پاس گیہوں تو ہیں نہیں ہم اس کے عوض دوسیر چنے دے دیں گے تو جائز نہیں کیونکہ اس کا مطلب تو یہ ہوا کہ گیہوں کو چنے سے بدلتے ہیں اور بدلتے وقت ایسی دونوں چیزوں کا اسی وقت لین دین ہو جانا چاہئے کچھ ادھار نہ رہنا چاہئے۔ اگر کبھی ایسی ضرورت پڑے تو یوں کرے کہ گیہوں ادھار لے جائے اس وقت یہ نہ کہے کہ اس کے بدلے ہم چنے دیں گے بلکہ کسی دوسرے وقت چنے لا کر کہے، بھائی اس گیہوں کے بدلے تم یہ چنے لے لو یہ جائز ہے۔

♦ جتنے مسئلے بیان ہوئے سب میں اسی وقت رہتے رہتے سامنے لین دین ہو جانا یا کم سے کم اسی وقت سامنے دونوں چیزیں الگ کر کے رکھ دینا شرط ہے۔ اگر ایسا نہ کیا تو سودی معاملہ ہوا۔

♦ جو چیزیں تول کر نہیں بکتیں بلکہ گز سے ناپ کر یا گن کر بکتی ہیں ان کا حکم یہ ہے کہ اگر ایک ہی قسم کی چیز دے کر اسی قسم کی چیز لو، جیسے کے لے دے کر دوسرے کے لے لئے یا گلاس دے کر گلاس یا کپڑا دے کر دوسرا وے سا کپڑا لیا، تو برابر ہونا شرط نہیں کی بیشی جائز ہے لیکن اسی وقت لین دین ہو جانا واجب ہے۔

♦ اگر ادھر اور چیز ہے اور اس طرف اور چیز اور دونوں تول کر نہیں بکتیں مثلاً گلاس دیکر انڈا لیا یا گیہوں دے کر انڈے لئے یا مخمل دے کر لٹھالیا تو بہر حال جائز ہے نہ تو دونوں کا برابر ہونا واجب ہے اور نہ اسی وقت لین دین ہونا واجب ہے۔

♦ سب کا خلاصہ یہ ہوا کہ علاوہ چاندی سونے کے اگر دونوں طرف ایک ہی چیز ہو اور وہ چیز تول کر بکتی ہو جیسے گیہوں کے عوض گیہوں چنے کے عوض چنا وغیرہ، تب تو وزن میں برابر ہونا بھی واجب ہے اور اسی وقت سامنے رہتے رہتے لین دین ہو جانا بھی واجب ہے اور اگر دونوں طرف ایک ہی چیز ہے لیکن تول کر نہیں بکتی جیسے کیلا دے کر کیلا، انڈے دے کر انڈے، کپڑا دے دے ساہی کپڑا لیا یا ادھر سے اور چیز ہے اس طرف سے اور چیز لیکن دونوں تول کر بکتی ہیں جیسے گیہوں کے بدلے چنا، چنے کے بدلے جواری لینا۔ ان دونوں صورتوں میں وزن میں برابر ہونا واجب نہیں۔ کمی بیشی جائز ہے البتہ اسی وقت لین دین ہونا واجب ہے اور جہاں دونوں باتیں نہ ہوں یعنی دونوں طرف ایک چیز نہیں اس طرف کچھ اور ہے اس طرف کچھ اور۔ اور وہ دونوں وزن کے حساب سے بھی نہیں بکتیں۔ وہاں کمی بیشی بھی جائز ہے اور اسی وقت لین دین کرنا بھی واجب نہیں جیسے کیلا دے کر نارنگی لینا۔

♦ چینی کا ایک برتن دوسرے چینی کے برتن سے بدل لیا یا چینی کو تام چینی سے بدلا تو اس میں برابری واجب نہیں ایک کے بدلے دو لے تب بھی جائز ہے۔ اسی طرح ایک سوئی دے کر دو سوئیاں یا تین یا چار لینا بھی جائز ہے لیکن اگر دونوں طرف چینی یا دونوں طرف تام چینی ہو تو اسی وقت سامنے رہتے رہتے لین دین ہو جانا چاہئے اور اگر قسم بدل جائے مثلاً چینی سے تام چینی بدلی تو یہ بھی واجب نہیں۔

♦ پڑوسن آئی کہ تم نے جو سیر بھر آٹا پکا یا ہے وہ روٹی ہم کو دے دو۔ ہمارے گھر مہمان آگئے ہیں اور سیر بھریا سو اسیر آٹا گیہوں لے لو یا اس وقت روٹی دے دو پھر ہم سے آٹا یا گیہوں لے لینا، یہ درست ہے کیونکہ بکنے کے بعد روٹی کی جنس آٹے گیہوں سے مختلف جنس ہے۔

- ♦ اگر نوکر سے کوئی چیز منگاؤ تو اس کو خوب سمجھا دو کہ اس چیز کو اس طرح خرید کر لانا، کبھی ایسا نہ ہو کہ وہ بے قاعدہ خرید لائے جس میں سود ہو جائے پھر تم اور سب بال بچے اس کو کھائیں اور حرام کھانا کھانے کے وبال میں سب گرفتار ہوں اور جس جس کو تم کھلاؤ سب گناہ تمہارے اوپر پڑے۔

چھٹی فصل: متفرق قسم کی خرید و فروخت کے احکام:-

(۱) باغ کا پھل

باغ کے پھل کی بیج کی مختلف صورتیں

- (۱) جب تک پھول پھل کی صورت نہ اختیار کر لے اس کی بیج بالاتفاق ناجائز ہے۔
- (۲) پھل آنے کے بعد خواہ وہ انسان یا حیوان کے لئے قابل انتفاع ہو یا نہ ہو اس کی بیج جائز ہے۔
- (۳) کچھ پھل ظاہر ہوا اور کچھ ظاہر نہیں ہوا تو اس میں اختلاف ہے۔ جواز رائج ہے۔
- (۴) پورا پھل نکلنے کے بعد بیج بالاتفاق جائز ہے۔
- (۵) بیج صحیح ہونے کے بعد بالغ نے خریدار کو پھل درخت پر چھوڑنے کی صراحت یا دلائل تا اجازت دے دی تو پھل حلال رہے گا۔

مسئلہ:

♦ خر بوزہ، تر بوزہ وغیرہ کا حکم بھی مثل پھلوں کے ہے۔

(ت) خود رو گھاس کی بیج

کسی کی زمین میں خود بخود گھاس اگی، نہ اس نے لگائی نہ اس کو پانی دے کر سے نچا تو یہ گھاس بھی کسی کی ملک نہیں جس کا جی چاہے کاٹ لے اور جو کاٹے وہی اس کا مالک بن جاتا ہے۔ بغیر کاٹے نہ اس کا بیچنا درست ہے اور نہ کسی کو کاٹنے سے منع کرنا درست ہے۔ البتہ اگر پانی دے کر سے نچا اور دیکھ بھال کی ہو تو اس کی ملک ہو جائے گی۔ اب بغیر کاٹے بیچنا بھی جائز ہے۔

(ث) تالاب میں مچھلی کی بیج

تالاب میں مچھلی کے مملوک ہونے یا نہ ہونے کی تین صورتیں ہیں

1. مچھلی پکڑ کر یا خرید کر تالاب میں چھوڑی ہو۔ اس کا حکم یہ ہے کہ وہ مچھلی اور اس کی نسل سب اس چھوڑنے والے کی مملوک ہیں دوسرے کو بغیر اجازت پکڑنا درست نہیں ہے۔
2. خود مچھلی پکڑ کر یا خرید کر تو تالاب میں نہیں چھوڑی لیکن تالاب میں نہر سے مچھلیوں کے آنے کی کوئی خاص تدبیر کی ہے یا آجانے کے بعد ان کے روک لینے کا کوئی خاص انتظام کیا ہے۔ اس کا حکم یہ ہے کہ اس طرح کی تدبیر اور انتظام کرنے سے بھی مچھلیاں اس شخص کی ملک بن جاتی ہیں۔
3. مذکورہ بالا دو صورتوں میں سے کوئی بھی صورت نہیں ہوئی بلکہ قدرتی طور پر مچھلیاں پیدا ہو گئیں یا نہر سے آ گئیں نہ ان کے جمع کرنے کا کوئی اہتمام کیا اور نہ ان کے روک دینے کا کوئی انتظام کیا۔ اس کا حکم یہ ہے کہ پکڑنے سے قبل مچھلی کسی کی ملک نہ ہوگی۔

بیع کا جواز و عدم جواز

جن صورتوں میں مچھلی داخل ملک ہی نہیں ہوئی اس میں تو پکڑے بغیر مچھلی کی بیع کرنا مطلقاً جائز نہیں ہے اور جن صورتوں میں داخل ملک ہو گئی اس میں دیکھنا چاہیے۔ اگر پکڑنے کے لئے کچھ عہدہ و تدبیر کی ضرورت ہے تب بھی بیع جائز نہیں کیونکہ پکڑے بغیر اس کے سپرد کرنے پر قدرت نہیں اور اگر بلا کسی تدبیر کے پکڑنا آسان ہو تو بیع جائز ہے مثلاً کسی چھوٹے گڑھے یا چھوٹے سے تالاب میں ہو کہ ہاتھ ڈال کر پکڑ سکتا ہے۔

(ج) قسطوں پر خرید و فروخت

مسائل:

- ♦ قسطوں پر خرید و فروخت کی فقط اتنی صورت کہ بائع اپنا سامان خریدار کو اسی وقت دے دے جبکہ خریدار اس سامان کی قیمت یکمشت نقد نہ دے بلکہ طے شدہ قسطوں میں ادا کرے تو یہ خرید و فروخت جائز ہے۔
- ♦ قسطوں پر فروخت کرنے والا جب بتائے کہ نقد اتنے میں اور ادھار یعنی قسطوں میں اتنے میں تو یہ بائع کی طرف سے بھاد بتائے گئے۔ اب اگر خریدار وضاحت کر دے کہ میں قسطوں پر لیتا ہوں تو یہ بیع صحیح ہوگی اور اگر خریدار نے فقط اتنا کہا کہ میں نے یہ سامان خرید اتنی قیمت مجھول رہی لہذا بیع فاسد ہوئی۔

- ♦ قسطوں پر سودا کرتے وقت عام طور سے یہ شرط ذکر کی جاتی ہے کہ اگر خریدار نے ایک یا دو قسطوں بروقت ادا نہ کئے تو اس کو زائد رقم یعنی جرمانہ ادا کرنا ہوگا تو یہ شرط جائز نہیں ہے کیونکہ زائد رقم سود بنتی ہے اور سودا کرتے وقت ایسی شرط لگانے سے سودا بھی فاسد ہو جاتا ہے۔
- ♦ اسی طرح قسطوں پر خرید و فروخت میں یہ شرط کرنا کہ اگر تمام قسطوں ادا نہ کئے تو فروخت کیا ہوا سامان بھی واپس لیا جائے گا اور ادا شدہ قسطوں بھی ضبط کر لی جائیں گی یہ شرط فاسد ہے جس سے سودا بھی فاسد ہوتا ہے۔
- ♦ قسطوں پر بیع میں یہ شرط کرنا جائز ہے کہ اگر خریدار مقررہ وقت پر قسط ادا نہ کر سکا تو اس کو باقی اقساط فی الفور ادا کرنی ہوں گی۔

اگر یہ معاملہ اس طرح ہوا کہ بائع نے کہا ادھار لینے کی صورت میں قیمت دس ہزار ہوگی جو ماہانہ قسطوں میں وصول کی جائے گی تو اس صورت میں خریدار اگر وقت سے پہلے ادائیگی کر دے تو قیمت میں کچھ کمی نہ کی جائے گی۔

اور اگر یہ معاملہ مراجعہ کے طور پر ہوا ہو مثلاً بائع نے کہا ہو کہ یہ شے میں نے آٹھ ہزار روپے میں خریدی ہے اور سو روپے ماہانہ نفع کے حساب سے یہ شے دو سال کی ماہانہ اقساط تمہارے ہاتھ دس ہزار چار سو میں فروخت کی، خریدار اگر کسی بھی وقت باقی قسطوں فی الفور ادا کر دے تو باقی مہینوں کا نفع ساقط ہو جائے گا۔

(ح) دین (ادھار) کی ادائیگی میں ایک معاملہ مسائل:

- ♦ آج کل بعض تاجر دین مؤجل (یعنی وہ دین جس کی ادائیگی کی تاریخ ابھی نہیں آئی) میں یہ معاملہ کرتے ہیں کہ وہ اپنے دین کے کچھ حصے کو اس شرط پر چھوڑ دیتے ہیں کہ مدیون باقی دین فی الحال ادا کر دے۔ مثلاً زید پر خالد کا ایک ہزار روپیہ دین ہو جس کی ادائیگی دو ماہ بعد کرنی ہے۔ اب خالد زید سے کہتا ہے کہ میں سو روپے دین کے چھوڑتا ہوں بشرطیکہ تم نو سو روپے فی الحال ادا کر دو۔ فقہ کی اصطلاح میں اس کو وضع تعجل (کچھ چھوڑ دو اور باقی جلدی وصول کر لو) کا نام دیا جاتا ہے۔

- ♦ یہ معاملہ ناجائز ہے کیونکہ اس صورت میں وہ کثیر دین کو قلیل نقد کے عوض میں فروخت کر رہا ہے۔
- ♦ دین مؤجل میں کمی اگر تعجیل کے ساتھ مشروط نہ ہو اور دائن بغیر شرط کے دین کا کچھ حصہ ساقط کر دے اور مدیون بغیر کسی شرط کے دین جلدی ادا کر دے تو جائز ہے۔ مثلاً اوپر والی مثال میں خالد زید سے کہتا ہے کہ لو میں نے سو روپے چھوڑ دیئے اب اگر تم باقی رقم فوراً ادا کر دو تو تمہاری مہربانی ہے اور زید نو سو فوراً ادا کر دے تو صحیح ہے۔
- ♦ دین کی ادائیگی کا وقت آچکا ہو تو اس وقت اس میں کچھ حرج نہیں ہے کہ دائن اپنا کچھ دین چھوڑ دے اور باقی وصول کر لے۔ اسی طرح قرض جس کو لوگ عام طور سے قرض حسنہ کہتے ہیں یعنی مقروض نے قرض خواہ سے رقم وصول کی ہو اس میں بھی ایسا ہو سکتا ہے۔

(خ) حصص (شریکان) کی حقیقت

اولاً تو یہ شرکت اموال ہے اور پھر عقد اجارہ ہے۔

اس کی وضاحت یہ ہے کہ جب ایک کمپنی قائم کی جاتی ہے تو ابتداء چند سرمایہ دار (جو ترقی دینے والے حصہ دار کہلاتے ہیں) ایک سکیم مرتب کر کے اور قواعد و ضوابط متعین کر کے متعلقہ سرکاری محکمہ سے اپنی رجسٹریشن یعنی اندراج کراتے ہیں۔ اسی طرح کسی معتبر بینک سے یہ ضمانت حاصل کی جاتی ہے کہ اگر (عوام کو) پیش کردہ حصص پر سرمایہ فراہم نہ ہو سکے تو بینک اتنے اتنے حصے خریدنے کو تیار ہے۔ رجسٹریشن یعنی اندراج کے بعد اشتہار کے ذریعے کمپنی میں شریک (حصص) کی صورت میں شرکت کی کھلی اور عمومی پیشکش کی جاتی ہے۔ کبھی پہلے سے موجود کمپنی بھی اپنے کاروبار کو فروغ دینے کے لئے عوام کو سرمایہ کاری کی کھلی پیشکش کرتی ہے خواہشمند لوگ اپنی اپنی قوت کے مطابق کم یا زیادہ حصے خریدتے ہیں۔ اس طرح سے حصص کے خریداروں اور ابتدائی سرمایہ کاری کرنے والوں کا سرمایہ مل کی مشترکہ ہو جاتا ہے اور شرکت اموال کی صورت بن جاتی ہے۔ بظاہر تو یہ حصص کی خرید ہوتی ہے لیکن درحقیقت یہ مختلف لوگوں کا اپنے سرمایہ کو اکٹھا کرنے کی صورت ہے۔

کمپنی کے ڈائریکٹر ان اس سرمایہ میں کاروبار کرتے ہیں اور اس کام پر اجرت وصول کرتے ہیں جو کمپنی کے اخراجات کی مد میں شمار ہوتی ہے۔ تمام اخراجات نکال کر جو نفع ہوتا ہے وہ شریک ہولڈرز (یعنی اصحاب حصص) پر ان کے سرمایہ کے

تناسب سے تقسیم کر دیا جاتا ہے۔ اس کا طریقہ یہ کیا جاتا ہے کہ سرمایہ کو مثلاً دس دس روپے کی حصص کی صورت میں لیا جاتا ہے اور نفع کو کل حصص پر تقسیم کر دیا جاتا ہے۔ کمپنی کے ڈائریکٹران اپنی اجرت وصول کرتے ہیں اور اپنے سرمایہ پر فی حصہ نفع میں دوسرے حصہ داروں کے ساتھ مساوی طور پر شریک ہوتے ہیں۔ لہذا یہ شرعاً اجارہ (یعنی اجرت پر کام کرنے) کی صورت ہے اور اگرچہ عرف عام میں اس کو شرکت کہا جاتا ہے لیکن شرعی نقطہ نگاہ سے یہ معاملہ شرکت کا نہیں بلکہ اجارہ کا ہے۔

(د) شیئرز کی خرید و فروخت کا حکم

کمپنیوں میں عام طور سے دو خرابیاں پائی جاتی ہیں:-

(آ) ڈائریکٹران وغیرہ کی اجرتیں مجہول ہوتی ہیں، یعنی معاملہ کرتے ہوئے علم نہیں ہوتا کہ وہ کتنی اجرت وصول کریں گے۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ ان کی بنیادی تنخواہیں متعین ہوتی ہیں۔ لیکن ان کے بھتوں اور (الائونسز) کی مقدار پہلے سے متعین نہیں ہوتی، حالانکہ یہ بھی اجرت ہی کا حصہ ہیں۔ لہذا ان کی مقدار کے مجہول و نامعلوم رہنے سے کل تنخواہ و اجرت مجہول رہ جاتی ہے جو عقد اجارہ کے صحیح ہونے کے منافی ہے اور مشاہدہ سے معلوم ہوا کہ یہ جہالت اتنی معمولی بھی نہیں ہوتی کہ اس کو نظر انداز کیا جاسکے۔

(ب) کمپنی کے ڈائریکٹران اور اصحاب حصص کے درمیان جو عقد اور اجارہ طے پاتا ہے اس میں ایک شرط فاسد بھی ہوتی ہے اور وہ یہ کہ کمپنی کے ڈائریکٹران کو یہ حق حاصل ہو گا کہ وہ کمپنی کے لئے قرضہ لے سکتے ہیں اور اس پر سودا کر سکتے ہیں یہ بات چونکہ ڈائریکٹران کے اختیارات کے بیان میں اور کمپنی کے "میمنورنڈم آف ایسوسی ایشن" میں مذکور ہوتی ہے لہذا جب کوئی شخص کمپنی کے شیئرز خریدتا ہے تو وہ اس شرط کو تسلیم کرتے ہوئے خریدتا ہے اور چونکہ یہ شرط مقتضائے عقد کے خلاف ہے لہذا فاسد ہے جس سے عقد اجارہ فاسد ہو جاتا ہے۔

مزید دو مفاسد

(۱) کمپنی جو سود کی ادائیگی کرے گی چونکہ وہ شیئرز ہولڈرز کی جانب سے ہوگی لہذا ان پر بھی سود دینے کی معصیت لازم آئے گی۔

(۲) اگر کوئی صاحب حصص (شرز ہولڈر) یہ چاہے کہ ان خرابیوں سے بچنے کے لئے اپنے حصص واپس کر دے تو وہ کمپنی کو تو حصص واپس نہیں کر سکتا، یعنی دوسرے لفظوں میں وہ کمپنی سے اپنا عقد اجارہ ختم نہیں کر سکتا بلکہ اس کے پاس فقط ایک ہی صورت ہے اور وہ یہ ہے کہ اپنے حصص کسی اور کے ہاتھ فروخت کرے اور وہ خریدار کمپنی کے ڈائریکٹر ان کے ساتھ فاسد اجارہ کرے۔ گویا معصیت سے نکلنے کی بس یہی صورت ہے کہ کسی دوسرے کو اس معصیت میں مبتلا کر دے۔

حاصل حکم

ان مذکورہ خرابیوں کی صورت میں شرز کی خرید و فروخت ناجائز ہے البتہ اگر کہیں یہ خرابیاں نہ ہوں تو پھر جائز ہے۔

(ت) جس کے پاس حرام مال ہو یا حرام طریقے سے کمایا ہو

حرام طریقے سے مال کمانا حرام ہے لہذا ایسے ناجائز ذرائع مثلاً بینک اور انشورنس کی ملازمت یا فلم، ٹیلی وژن، تصویر سازی، ویڈیو اور گانے بجانے کے آلات کے ذریعے مال حاصل کرنے وغیرہ کو ترک کرنا ضروری ہے۔

اگر کسی نے مذکورہ بالا حرام ذرائع سے یا رشوت یا غصب یا سود کے ذریعے سے مال حاصل کر ہی لیا ہو تو ضروری ہے کہ وہ مال اصل مالک کو واپس کرے اور اگر یہ ممکن نہ ہو تو ثواب کی نیت کے بغیر اس کو صدقہ کر دے اور اگر بالفرض اس کو اپنی ضرورت میں خرچ کر لیا ہو تو اتنی ہی رقم صدقہ کرنا اس پر لازم رہے گا۔

حرام مال سے خرید و فروخت یا اجرت لینا

مسائل:

♦ اگر کسی کے پاس حرام پیسے ہوں اور وہ دکاندار کے پاس آکر کہتا ہے کہ ان پیسوں کے عوض مجھے یہ سامان دے دو تو خریدار ہو مال بھی حرام ہو گا۔ اسی طرح اگر اس نے وہ پیسے اولاد دکاندار کو دیئے اور پھر دکاندار سے ان کے عوض کوئی سامان خرید ا تو خریدار ہو مال حرام ہو گا کیونکہ ان صورتوں میں صراحت کی وجہ سے خریدار ہو اسامان حرام مال کا بدل بنا، لہذا حرام ہوا۔

البتہ چونکہ آجکل حرام کی کثرت ہے اس لئے یہ گنجائش ہے کہ اگر پیسوں کی طرف اشارہ کئے بغیر دکاندار سے سامان خریدے اور پھر وہ پیسے قیمت کے طور پر دے دے تو خرید اہو اسامان خریدار کے لئے حرام نہ ہوگا اور دکاندار کے لئے اس کی دی ہوئی قیمت حرام نہ ہوگی۔ کیونکہ جب خریدار نے حرام مال کی صراحت نہیں کی تو سودا خریدار کے ذمے قرض کے بدلے میں ہوا ہے، البتہ گاہک کے ذمے ہوگا کہ وہ قیمت کے بقدر اور مال صدقہ کرے۔ مثلاً ایک شخص نے رشوت میں سو روپے لئے دکاندار سے ان روپوں کے ذکر کے بغیر یا ان کی طرف اشارہ کئے بغیر پھل خریدا، اور وہ سو روپیہ اس پھل کی قیمت میں دے دے۔ تو گنجائش کی وجہ سے یہ پھل اس کے لئے حرام نہ ہوگا لیکن اس کے ذمے ہوگا کہ وہ جائز طریقے سے مزید سو روپے حاصل کر کے ان سو روپوں کے بدلے میں صدقہ کرے۔

♦ اسی طرح اگر کسی نے دوسرے کی جائز ملازمت کی جس سے دوسرے کی کسی برائی کی اعانت نہ ہوتی ہو اور دوسرے نے حرام روپیہ سے اس کو اجرت دی تو ملازم کے لئے اجرت لینا جائز ہے لیکن مالک پر لازم ہوگا کہ اس نے جتنی اجرت دی ہے اس کے بقدر جائز آمدنی میں سے صدقہ کرے۔

(۱) نوٹ کے ذریعہ سونا خریدنے کا حکم

دوسرا مسئلہ اس کے اوپر یہ متفرع کیا گیا کہ اس نوٹ کے ذریعہ اگر سونا خریدیں تو بازار میں جا کر سونا خریدنا جائز نہیں ہے۔ اس لئے کہ اس صورت میں سونے کا تبادلہ سونے سے ہو رہا ہے اور بیع صرف ہے اور بیع صرف میں تقابض فی المجلس یعنی مجلس عقد میں ہی قبضہ کرنا شرط ہے اور نوٹ کے ذریعہ سونا خریدنے میں سونا دینے والے نے تو سونا دے دیا، اور جو شخص نوٹ دے رہا ہے اس نے سونا نہیں دیا بلکہ سونے کی رسید دی، بائع جب تک نوٹ بینک میں دے کر سونا نہ حاصل کر لے اس وقت تک قبضہ نہیں ہوا اور جب دونوں کا قبضہ مجلس میں نہ ہوا تو بیع صرف صحیح نہیں ہوئی، اس واسطے کہ انوٹوں کے ذریعہ سونے اور چاندی کی بیع نہیں ہو سکتی۔

جب فتویٰ چلا تھا اس وقت بڑی مشکل پڑی گئی تھی کہ سونے چاندی کی بیع ہو ہی نہیں سکتی تھی۔ تو اس وقت یہ حیلہ کرتے تھے کہ گر سونے کے اند کوئی موتی یا نگ وغیرہ لگے ہوں تو ساتھ میں کچھ پیسے ملا لیا کرتے تھے یعنی دھات کے سکے ملا لیا

کرتے تھے، مثلاً ایک ہزار روپیہ کا سونے کا زیور خریدار، اس میں چار آنے، دو آنے کے سکے ملا لئے جاتے اور یوں کہا جاتا کہ سونا ان چار آنے کے سکوں کے مقابلے میں ہیں اور موتی اس نوٹ کے مقابلے میں ہیں، تو یہ حیلہ کر کے معاملہ ٹھیک کیا جاتا تھا، ورنہ براہ راست نوٹ کے ذریعہ سونے کی خریداری ممکن نہ تھی۔

یہ سارے احکامات اس صورت میں متفرع ہوتے ہیں نوٹ کو سونے کی رسید قرار دیا گیا، اور یہ تخریج اس وقت تو صحیح تھی جب تک کہ اس نوٹ کو لیگل ٹینڈر یعنی زر قانونی نہیں بنایا گیا تھا یا زیادہ سے زیادہ اس وقت تک صحیح تھی جن تک اس کی پشت پر سونا چاندی ہوا کرتے تھے۔

لیکن بعد میں جب اس کو زر قانونی بنا دیا گیا یعنی آدمی اس کو لینے پر مجبور ہے بلکہ جو دھات کے سکے ہیں وہ محدود زر قانونی ہیں، غیر محدود نہیں ہیں۔

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ج ۴ ص ۱۵۳ تا ۱۵۴)

(ث) مختلف ممالک کی کرنسیوں کا آپس میں تبادلہ اور ان کی خرید و فروخت

پاکستان کا نوٹ الگ جنس ہے، انڈیا کا نوٹ الگ جنس ہے، چاہے دونوں کا نام روپیہ ہو، سعودی ریال الگ جنس ہے، ڈالر الگ جنس ہے، تو ہر ملک کی کرنسی ایک مستقل جنس کی حیثیت رکھتی ہے۔ لہذا اگر دو ملکوں کی کرنسیوں کا آپس میں تبادلہ ہو رہا ہو تو چونکہ خلاف جنس ہے اس واسطے اس میں تفاضل جائز ہے۔ ایک ڈالر کا تبادلہ پچاس روپے سے جائز ہے ایک ریال کا تبادلہ پندرہ روپے سے جائز ہے۔ تو جہاں جنس مختلف ہو وہاں تفاضل جائز ہے اور جہاں جنس ایک ہو وہاں تبادلہ تفاضل کے ساتھ جائز نہیں۔

اسی سے یہ بات نکل آئی کہ افغانستان میں مختلف لوگوں کا سکہ جاری کیا ہوا ہے، کوئی ربانی نے جاری کیا، کوئی دو ستم کا جاری کیا ہوا ہے۔ پتا نہیں طالبان نے جاری کیا ہے یا نہیں؟ تو مختلف لوگوں نے جاری کیا لیکن نام سب کا ایک ہی ہے، البتہ چونکہ الگ الگ افراد نے جاری کئے، الگ الگ حکومتوں نے جاری کئے۔ ان میں تفاضل کا جواز اس پر موقوف ہے کہ مختلف جہتوں کے جاری کئے ہوئے نوٹ ایک ہیں یا مختلف، اگر ان کو جنس قرار دیا جائے تو ان میں تبادلہ کی صورت میں تفاضل حرام ہو گا اور اگر ان کو مختلف جنس قرار دیا جائے تو تفاضل جائز ہو گا۔

یہ فیصلہ کرنا کہ ایک جنس ہیں یا مختلف جنسیں ان حالات پر موقوف ہے جن میں یہ جاری کئے گئے تو جب تک ان حالات پر پوری طرح واقفیت نہ ہو کوئی حتمی جواب دینا مشکل ہے۔

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ج 4 ص ۱۵۳ تا ۱۵۵)

مختلف کرنسیوں کی خرید و فروخت

حکومت کی جانب سے مقرر کی ہوئی شرح تبادلہ سے کم و بیش قیمت پر روپوں کے بدلے دوسرے ملکوں کی کرنسی خرید سکتے ہیں۔ البتہ ایک ہی ملک کی کرنسی مثلاً پاکستانی روپوں کے دو طرف تبادلہ میں برابری ضروری ہے۔

(ب) ہنڈی کا حکم

اس سے اس معاملہ کا حکم معلوم ہو گیا جس کو آج کل عرف عام میں ہنڈی کہتے ہیں۔ ایک آدمی سعودی عرب میں ملازمت کرتا ہے جہاں سے اسے ریال ملتے ہیں، وہ انہیں پاکستان بھیجنا چاہتا ہے، اس کے دو طریقے ہوتے ہیں۔

ایک طریقہ یہ ہے کہ بینک کے ذریعے بھیجیں، وہاں کسی بینک کو دیں کہ وہ یہاں کے بینک کے ذریعے آپ کے مطلوبہ آدمی کو وہ رقم پہنچا دے۔ یہ سرکاری اور منظور شدہ طریقہ ہے اور اس میں شرعی و قانونی قباحت نہیں ہے۔

لیکن اس میں قباحت یہ ہے کہ جب بینک کے ذریعے سے ریال آئیں گے تو ریال کی جس قیمت پر پاکستانی روپیہ ادا کیا جائے گا وہ قیمت سرکاری ہوگی جو کم ہوتی ہے۔ مثلاً ریال بھیجا اور ریال کی سرکاری قیمت تینس روپے ہے تو یہاں تینس روپے کے حساب سے پیسے ملیں گے۔

دوسرا طریقہ جس کو حوالہ یا ہنڈی کہتے ہیں کہ وہاں سعودی عرب میں کسی آدمی سے کہا کہ بھیجی ہم آپ کو یہاں ریال دے دیتے ہیں اور آپ فلاں آدمی کو پاکستان میں روپیہ ادا کر دینا۔

اب یہ تبادلہ سرکاری نرخ سے نہیں ہوتا بلکہ بازار کے نرخ سے ہوتا ہے اور بازار میں ریال پچیس روپے ہے تو یہاں پاکستان میں پچیس روپے کے حساب سے ادا کیا جاتا ہے۔ اور یہ بہت کیشز الو قوع ہے، یہ معاملہ کثرت سے ہوتا رہتا ہے۔

اس کی شرعی تخریج یہ ہے کہ سعودی عرب والے شخص نے اپنے ریال پاکستانی روپے کے عوض نسیئہ فروخت کئے کہ میں ریال ابھی دے رہا ہوں اور تم روپیہ تین دن کے بعد ادا کرنا البتہ مجھے ادا کرنے کے بجائے میں فلاں کو حوالہ کر دیتا ہوں اس کو ادا کر دینا۔ تو چونکہ ریال کی بیع پاکستانی روپیوں سے ہو رہی ہے جو خلاف جنس ہے، لہذا قاضی جائز ہے۔ اور سرکاری نرخ سے مختلف نرخ پر بیچنا بھی سود نہ ہوا جیسا کہ پہلے گزرا ہے، یہ اور بات ہے کہ قانون کی خلاف ورزی ہوئی ہے تو جب سود نہ ہوا، تو جائز ہوا، یہاں نسیئہ بھی ہے اور ماقبل میں گزرا ہے کہ اگر نسیئہ مثل کے ساتھ ہو جائز ہے، بازار میں اگر پندرہ روپے کا ریال ہے اور اس نے سترہ روپے کے حساب سے بیچا تو یہ سود کا حیلہ ہو جائے گا جو کہ جائز نہیں۔

ایک شرط تو یہ ہے کہ ثمن مثل پر ہو۔

دوسری شرط یہ ہے کہ احد البلدین پر مجلس میں قبضہ کر لیا جائے، یعنی یہ ہے کہ جس وقت سعودی عرب میں دینے والا ریال دے رہا ہے تو وہ شخص جو پاکستان میں روپے دے گا وہاں مجلس میں ریال پر قبضہ کر لے، اس لئے کہ اگر مجلس میں ریال پر قبضہ نہ کیا تو وہ ریال بھی اس کے ذمہ دین ہو گئے اور ادھر پاکستانی روپے اس کے ذمہ دین ہیں تو یہ بیع الکالی بالکالی ہو گئی اور بیع الکالی بالکالی جائز نہیں، کم از کم ایک جانب سے مجلس میں قبضہ ضروری ہے، جب وہ ریال دے رہا ہے اسی وقت ریال پر قبضہ کر لیں تو یہ بیع جائز ہے۔

تیسری شرط جو ازکی یہ ہے کہ اس طرح ہنڈی کے ذریعے یا حوالہ کے ذریعے رقم بھیجنا قانوناً منع نہ ہو، اگر قانوناً منع ہے تو اگرچہ سود نہیں قانون کی خلاف ورزی کا گناہ ہو گا۔ اول تو اگر مسلمان حکومت ہے اطاعت اولی الامر کی وجہ سے اور اگر غیر مسلم حکومت ہے تو معاہدہ کرتا کہ ہم آپ کے قوانین کی پابندی کریں گے۔ جب تک قانون کی پابندی سے کوئی گناہ لازم نہ آئے اس وقت تک قانون کی پابندی ضروری ہوتی ہے۔ لہذا اگر قانون کی خلاف ورزی نہیں ہے تو جائز ہے۔

یہ ساری تخریجات اس تقدیر پر کی گئی ہیں کہ نوٹ فلوس کے حکم میں ہیں۔

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ج ۳ ص ۱۵۶ تا ۱۵۷)

(ج) حرام کمائی سے لین دین و خرید و فروخت کرنا

آج کل مسلمانوں دین کی کمی کی وجہ سے کمائی و کاروبار میں ایسی مشکلات پیش آرہی ہیں جن کا اس سے قبل مسلمانوں میں تصور نہیں تھا، لہذا مسلمان تاجر جو تقویٰ و طہارت کو اپنے کاروبار میں شعار بنانا چاہتا ہے اور اللہ تعالیٰ کے احکامات کو اپنے کاروبار میں زندہ کرنا چاہتا ہے، لیکن اسے دین میں کمی کی وجہ سے دوسروں سے معاملات کرنے میں جو صورت حال پیش آتی ہے اس شرعاً کیا حکم ہے اور شریعت کی رو سے اسے کیسے حل کیا جائے، چنانچہ ذیل میں ان معاملات پر شرعی لحاظ سے روشنی ڈالی گئی ہے:

(ذیل کا مضمون ماخوذ از فقہی مضامین مصنف کا نام ڈاکٹر مفتی عبدالواحد صاحب ص ۴۱۲ تا ۴۱۳)

حرام کمائی کے عوض خرید و فروخت

آج کل کے دور میں حرام کی جتنی کثرت ہے اس کا حصاء مشکل ہو گیا ہے۔ سود اور رشوت تو عام چیزیں ہیں۔ بینکوں اور دیگر مالیاتی اداروں کی کتنی بہتات ہے اور ان سے سودی معاملات کرنے والے بے حد و حساب ہیں۔ انعامی بانڈوں کے نام سے سود اور جوئے کا ایک بڑا بازار گرم ہے۔ بیمہ والے اپنے جال پھینکے ہوئے ہیں۔ پھر ان بینکوں اور بیمہ کمپنیوں میں کام کرنے والے بھی لاکھوں ہیں۔ آڈیو وڈیو کی دکانیں جگہ جگہ کھلی ہوئی ہیں۔ جن کے نام پر محاشی و بے حیائی کے طریقوں سے کتنی کچھ کمائی ہو رہی ہے۔ تصویر کا کاروبار تو گویا اب حرام ہی نہیں رہا۔ معاذ اللہ سناروں کے سودی معاملات بھی کچھ کم نہیں۔ کھیل اور تفریح کے نام پر آمدنی کے بہت سے ناجائز ذرائع وجود میں آگئے ہیں۔ پھر دھوکہ، فریب اور جعلی مال اور ملاوٹ جیسی قباحتیں بھی بے حساب پھیلی ہوئی ہیں۔ غرض حرام آمدنی کی آج کے دور میں بہت ہی زیادہ کثرت ہے۔ پھر حرام کو جرات بھی اتنی حاصل ہو گئی ہے کہ جادو و جوسرچڑھ کر بولے۔

ایسے میں جب لوگ حرام کمائی لے کر بازار میں نکلتے ہیں اور اپنی ضروریات کو خواہ وہ اعیان ہوں یا منافع ہوں حرام پیسوں کے عوض میں حاصل کرنا چاہیں تو دکاندار ہو یا مجیر و اجیر ہوں وہ کیا کریں؟ کیا وہ حرام پیسے لے کر حرام پیسے والے کی ضرورت کو پورا کر دیں یا انکار کر دیں۔ اور اگر انکار کرنے کی جرات نہ ہو تو کیا کریں؟ اور یہ سوال بھی اس وقت نہیں جب معلوم ہو کہ پیسے والے کے پاس حرام کی کمائی ہے اور اگر علم نہ ہو تو کیا حرام پیسے لینے کے اثرات بھی نہ پڑیں گے۔

یہ اس دور کے کثیر الوقوع سوالات ہیں ان سوالات کے بارے میں جو فتاویٰ ہمیں ملتے ہیں وہ ذیل میں نقل کئے جاتے

ہیں۔

۱۔ جن کی آمدنی بالکل حرام خالص ہے جیسے کسی یا ملے فروش یا سود خور وغیرہم ان کی نوکری ناجائز ہے اور جو تنخواہ اس سے ملتی ہو وہ حلال نہیں اور اسی طرح اپنی چیز اس کے ہاتھ فروخت کر کے اسی مال حرام سے قیمت لینا بھی حلال نہیں۔۔۔ الخ

(امداد الفتاویٰ ص ۷۷، ۷۸، ۷۹ ج ۳)

۲۔ اور اجرت لینا مال حرام سے حرام ہے۔ البتہ اگر وہ قرض لے کر دے دے اور اس کو (یعنی اجیر کو) یقین ہو جائے تو درست ہے۔

(امداد الفتاویٰ ص ۷۸ ج ۳)

۳۔ طوائف کے یہاں پانی بھرنا، اس کے کپڑے سینا یا دھونا یا اس کے ہاتھ کوئی چیز فروخت کرنا تو جائز ہے۔ مگر ان چیزوں کے عوض میں طوائف جو پیسہ دیتی ہے وہ چونکہ حرام کی کمائی کا ہوتا ہے اس لئے وہ لینا مکروہ ہے۔ اگر طوائف کسی سے قرض لے کر دے دے تو وہ رقم لینی مباح ہے۔

(کفایت المفتی ص ۳۸ ج ۷)

۴۔ رنڈی کو اپنی اشیاء مثلاً کپڑا، دودھ ٹھائی وغیرہ فروخت کرنا جائز نہیں جب کہ اس کی کمائی حرام کی ہو۔ ناقابل تحمل فتنہ کا خطرہ ہو تو اس سے قیمت لے کر صدقہ کر دی جائے۔

(احسن الفتاویٰ ص ۶۸، ۶۹ ج ۶ سوال کو جواب میں ضم کیا ہے)

ہمیں ان فتاویٰ کی حقانیت میں کوئی تردد نہیں ہے لیکن اب جب کہ حرام کی بہت زیادہ کثرت ہو گئی ہے اور حرام کو بہت جرات بھی حاصل ہو گئی ہے تو کوئی کہاں تک قیمت کو صدقہ کرے گا اور کیونکہ انکار کی جرات کرے گا۔ ایک بیک کا ملازم مثلاً کسی پھل والے کی دکان پر جا کر یہ کہتا ہے کہ مجھے یہ پھل دے دو یا ایک پولیس افسر اپنی حیثیت سے بڑھ کر کوئی چیز خریدتا ہے۔ مثلاً کار خریدتا ہے اور معلوم بھی ہے کہ وہ کھل کر رشوت لیتا ہے تو کیا دکاندار ان کو انکار کی جرات کر سکتے ہیں اور کیا کار

فروخت کرنے والا پوری رقم کو صدقہ کرنے کی ہمت رکھتا ہے۔ پھر موجودہ حالات میں کیا ہو؟ اگرچہ چھوٹا منہ بڑی بات ہے، لیکن بنام خدا جو سمجھ میں آیا تحریر کرتا ہوں۔ اگر درست و صواب ہے تو فہمیں اللہ اور اگر غلط ہے تو فہمیںی و من الشیطان۔

(ح) بیع بالوفا

اپنی زمین کی بیع کی مگر مشتری سے جدا گانہ وعدہ لے لیا یعنی بیع کے اندر شرط نہیں ٹھہرائی بلکہ اس سے علیحدہ مستقل وعدہ لے لیا کہ ہم ایک سال کے اندر مثلاً تم کو زر ثمن واپس کر دیں تو تم اس بیع کو فسخ کر کے یہ فروخت شدہ زمین ہم کو واپس دے دینا۔

یہ صورت جو قصد آرہن ہے اور ظاہر اُبیع ہے اس کو بالوفا کہتے ہیں۔ یہ صورت متقدمین علماء کے نزدیک تو جائز نہیں کیونکہ اصل مقصود آرہن کرنا ہے۔ بیع کا تو محض نام ہے صرف اسی غرض کے لئے کہ مرہون زمین کے منافع جائز ہو جائیں۔ اور اگر بیع بھی کہا جائے تب بھی یہ شرط فاسد کے ساتھ مشروط ہے اور گو لفظوں میں اس معاہدہ کو صیغہ بیع سے جدا کر دیا گیا تاہم جانبین کا مقصود تو یہی ہے کہ بیع میں یہ شرط داخل رہے۔ یہی وجہ ہے کہ مشتری اگر وعدہ خلافی کرے تو آپس میں تکرار ہوتا ہے۔

البتہ بعض متاخرین نے اس کی اجازت دی ہے۔

لہذا بغیر شدید لاچاری کے اس کا ارتکاب نہ کرے اور شدید لاچاری میں بائع کو اختیار ہے کہ وہ متاخرین کے فتویٰ پر عمل کریں۔

(خ) بیع عینہ

اس کی صورت یہ ہے کہ زید نے بکر سے سو روپے قرض مانگے۔ بکر نے کہا میں قرض تو نہیں دیتا البتہ سو روپے کا مال ایک سو بیس میں لے جاؤ اور سو روپے میں کسی کے ہاتھ فروخت کر کے اپنا کام کر لو اور جب تمہارے پاس ہو تو ایک سو بیس بطور زر ثمن مجھ کو ادا کر دینا۔ یہ صورت بھی مکروہ اور ناجائز ہے۔

(د) سٹہ

ایک شکل یہ ہے کہ مثلاً ایک مہینے کے ادھار پر سونے کی ایک مخصوص مقدار مثلاً دس تولے کا سودا کر لیا جاتا ہے۔ خریدار سونے پر قبضہ نہیں کرتا۔ جب قیمت کی ادائیگی کی تاریخ آتی ہے تو سونے کے اس دن کے نرخ کو دیکھ لیا جاتا ہے۔ خرید کے دن اور ادائیگی کے دن کے سونے کے نرخوں میں جو فرق (ڈیفرنس) ہوتا ہے اس کی ادائیگی کر دی جاتی ہے۔ مثلاً خرید کے دن سونے کا نرخ پانچ ہزار روپے تولہ تھا۔ ادائیگی کے دن پانچ ہزار ایک سو روپے تولہ ہو گیا تو خرید بائع سے ایک سو روپے فی تولہ کے حساب سے ایک ہزار روپے وصول کر لے گا اور اگر نرخ گر کر چار ہزار نو سو رہ گیا تو خریدار بائع کو ایک ہزار روپے دے گا۔ نہ تو مشتری سونے پر قبضہ کرتا ہے اور نہ ہی بائع قیمت پر قبضہ کرتا ہے بس نرخ میں کمی بیشی سے جو فرق (ڈیفرنس) آتا ہے اس کا لین دین کر لیتے ہیں۔

کاروبار کی یہ شکل بالکل حرام اور ناجائز ہے۔

اسی طرح کا سٹہ سٹاک ایکسچینج یا دوسری کمپنیوں کے ذریعے دیگر اجناس میں بھی ہوتا ہے۔ ایسے سودے کو جس میں سامان پر قبضے کے لئے کوئی آئندہ مقرر ہو جاتی ہے، جسے اردو میں آمدن فروخت اور مستقبل کے سودے اور انگریزی میں فیوچر سیل کہتے ہیں۔ اس میں عام طور پر جنس کا لینا مقصود نہیں ہوتا بلکہ قبضے کی تاریخ سے پیشتر ہی یا اس تاریخ پر بائع سے واپس سودے کا معاملہ کر لیتے ہیں اور نفع یا نقصان برابر کر لیتے ہیں۔ مثلاً یکم دسمبر کو معاملہ طے ہوا کہ یکم جنوری کو کپاس کی سو گانٹھیں دینی ہوں گی (ایک لاکھ روپے کے عوض) واپس سودے کے وقت اگر قیمت ایک لاکھ دس ہزار ہو گئی تو بائع خریدار کو دس ہزار روپے دے کر معاملہ صاف کر لے گا اور اگر اس وقت قیمت نوے ہزار ہو گئی تو باع خریدار سے دس ہزار لے کر معاملہ صاف کر لیں گا۔

یہ بھی بالکل ناجائز شکل ہے۔

(ذ) ذخیرہ اندوزی

جس ذخیرہ اندوزی سے انسانوں کی غذائی اجناس اور چوپایوں کے چارے میں قلت پیدا ہو جائے یا مہنگائی ہو جائے اور اس طرح شہر والوں کو نقصان اور ضرر ہو تا ہو تو وہ ذخیرہ اندوزی بالاتفاق ناجائز ہے۔

غذائی اجناس کے علاوہ دیگر اشیاء میں امام ابو حنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کے نزدیک ذخیرہ اندوزی جائز ہے لیکن امام ابو یوسف رحمۃ اللہ علیہ کے نزدیک کسی بھی چیز میں ذخیرہ اندوزی ناجائز ہے۔

(ت) کفالت یعنی کسی کی ذمہ داری لینے کا بیان

(ماخوذ از بہشتی زیور مع اضافات مفتی عبدالواحد صاحب دامت برکاتہم)

مسائل:

♦ نعیم کے ذمہ کسی کے کچھ روپے یا پیسے ہوتے تھے تم نے اس کی ذمہ داری لے لی کہ اگر یہ نہ دے گا تو ہم سے لے لینا یا یوں کہا کہ ہم اس کے ذمہ دار ہیں یا دیندار ہیں یا ہم ضمانت دیتے ہیں اور کوئی ایسا لفظ کہا جس سے ذمہ داری معلوم ہوتی اور اس حقدار نے تمہاری ذمہ داری منظور بھی کر لی تو اب اس کی ادائیگی تمہارے ذمہ واجب ہو گئی، اگر نعیم نہ دے تو تم کو دینا پڑیں گے اور اس حقدار کو اختیار ہے جس سے چاہے تقاضا کرے چاہے تم سے اور چاہے نعیم سے۔ اب جب تک نعیم اپنا قرض ادا نہ کر دے یا معاف نہ کرالے تب تک برابر تم ذمہ دار ہو گے۔ البتہ اگر وہ حقدار تمہاری ذمہ داری معاف کر دے اور کہہ دے کہ اب تم سے کچھ مطلب نہیں ہم تم سے تقاضا نہ کریں گے۔ تو اب تمہاری ذمہ داری نہیں رہی اور اگر تمہاری ذمہ داری کے وقت ہی اس حقدار نے منظور نہیں کیا اور کہا تمہاری ذمہ داری کا ہم کو اعتبار نہیں یا اور کچھ کہا تو تم ذمہ دار اور ضامن نہیں ہوئے۔

♦ تم نے کسی کی ذمہ داری لے لی تھی یعنی ضمانت دے دی تھی اور اس کے پاس روپے ابھی نہ تھے اس لئے تم کو دینا پڑے تو اگر تم نے اس قرض دار کے کہنے سے ذمہ داری لے لی ہے تب تو جتنا تم نے حقدار کو دیا ہے اس قرض دار سے لے سکتے ہو اور اگر تم نے اپنی خوشی سے ذمہ داری لے لی ہے تو دیکھو تمہاری ذمہ داری کو پہلے کس نے منظور کیا ہے، اس قرض دار نے یا حق دار نے اگر پہلے قرض دار نے منظور کیا تو ایسا ہی سمجھیں گے کہ تم نے اس کے کہنے سے ذمہ داری لے لی۔ لہذا اپنا روپیہ اس سے لے سکتے ہو اور اگر پہلے حق دار نے منظور کر لیا تو جو کچھ

تم نے دیا ہے قرض دار سے لینے کا حق نہیں ہے بلکہ اس کے ساتھ تمہاری طرف سے احسان سمجھا جائے گا کہ ویسے ہی اس کا قرض تم نے ادا کر دیا البتہ اگر وہ خود تم کو دے دے تو اور بات ہے۔

♦ اگر حق دار نے قرض دار کو مہینہ بھر یا پندرہ دن وغیرہ کی مہلت دے دی تو اب اتنے دن اس ذمہ داری کرنے والے سے بھی تقاضا نہیں کر سکتا۔

♦ اور اگر تم نے اپنے پاس سے دینے کی ذمہ داری نہیں لی تھی بلکہ اس قرض دار کا روپیہ تمہارے پاس امانت رکھا تھا اس لئے تم نے کہا تھا کہ ہمارے پاس اس شخص کی امانت رکھی ہے ہم اس میں سے دے دیں گے، پھر وہ روپیہ چوری ہو گیا یا اور کسی طرح جاتا رہا تو اب تمہاری ذمہ داری نہیں رہی۔ نہ اب تم پر اس کا دینا واجب ہے اور نہ وہ حق دار تم سے تقاضا کر سکتا ہے۔

♦ کہیں جانے کے لئے تم نے کوئی موٹر کرایہ پر لی اور اس موٹر والے کی کسی نے ذمہ داری لے لی کہ اگر اس نے نہ دی تو میں اپنی موٹر دے دوں گا تو یہ ذمہ داری درست ہے اگر وہ نہ دے تو اس ذمہ دار کو دینا پڑے گا۔

♦ تم نے اپنی چیز کسی کو دی کہ جاؤ اس کو بیچ دو۔ وہ بیچ آیا لیکن دام نہیں لایا اور کہا کہ دام کہیں نہیں جاسکتے۔ دام کا میں ذمہ دار ہوں خریدار سے نہ ملیں تو مجھ سے لے لینا تو یہ ذمہ داری صحیح نہیں۔

♦ کسی نے کہا کہ اپنی مرغی اسی میں بند رہنے دو اگر بلی لے جائے تو میرا ذمہ مجھ سے لے لینا۔ یا بکری کے بارے میں کہا اگر بھیڑیا لے جائے تو مجھ سے لے لینا تو یہ ذمہ داری صحیح نہیں۔

♦ نابالغ لڑکا یا لڑکی اگر کسی کی ذمہ داری لے لے تو وہ ذمہ داری صحیح نہیں۔

♦ کفالت یعنی ذمہ داری لینا احسان کا معاملہ ہوتا ہے۔ اس پر اجرت لینا جائز نہیں۔ لہذا مال درآمد کرنے کے وقت بینک درآمد کرنے والے کی طرف سے کفالت کرتا ہے اور (لیٹر آف کریڈٹ) جاری کرتا ہے تو اس پر بینک کو اجرت لینا جائز نہیں ہے۔

♦ کفالت کی ایک قسم کفالت شخصی (یعنی شخصی ضمانت) ہے اور وہ یہ ہے کہ ضامن یا مدعی عدالت سے کہے کہ میں مطلوب شخص کا ضامن بنتا ہوں اور عند الطلب اگر یہ خود حاضر نہ ہو تو میں اس کو حاضر کروں گا۔

(۱) اگر یہ ضامن مطلوب شخص کو طلب پر حاضر نہ کرے تو عدالت اس کو قید کر سکتی ہے۔

- (ب) امن کے ذمہ ہو گا کہ وہ مطلوب شخص کو کمرہ عدالت میں اس طرح حاضر کرے کہ وہ وہاں سے وقت سے پہلے فرار نہ ہونے پائے۔
- (ت) مطلوب شخص خود ہی حاضر ہو جائے یا ضامن اس کو حاضر کر دے یا ضامن اپنے وکیل یا قاصد کے ہاتھ اس کو حاضر کر دے ہر طرح سے وہ ذمہ داری سے بری الذمہ ہو جائے گا۔
- (ث) اگر ضامن نے مدعی کو مطلوب شخص کے حاضر کرنے کی ضمانت دی تو ضامن کی ذمہ داری ہو گی کہ وہ مطلوب شخص کو مدعی کے پاس اس طرح سے سپرد کرے کہ وہ اس سے اپنی بات کرنے پر قادر ہو، یہ نہیں کہ مدعی سے ابھی دور ہی ہو تو اس کو فرار ہونے دے۔
- (ج) مطلوب شخص وفات پا جائے تو اس سے بھی ضامن بری الذمہ ہو جاتا ہے۔
- (ح) اگر مدعی مر جائے تو اس کا وصی یا اس کے وارث ضامن سے مطلوب شخص کو حاضر کرنے کا مطالبہ کر سکتے ہیں۔

(ث) حوالہ یعنی اپنا قرضہ دوسرے پر اتار دینے کا بیان

مسائل:

- ◆ شفیع کا تمہارے ذمہ کچھ قرض ہے اور راشد تمہارا قرض دار ہے۔ شفیع نے تم سے تقاضا کیا تم نے کہا کہ راشد ہمارا قرض دار ہے تم اپنا قرضہ اسی سے لے لو۔ ہم سے نہ مانگو۔ اگر اسی وقت شفیع یہ بات منظور کرے اور راشد بھی اس پر راضی ہو جائے تو شفیع کا قرضہ تمہارے ذمہ سے اتر گیا۔ اب شفیع تم سے بالکل تقاضا نہیں کر سکتا بلکہ اسی راشد سے مانگے چاہے جب ملے اور جتنا قرضہ تم نے شفیع کو دلایا ہے اتنا اب تم راشد سے نہیں لے سکتے۔ البتہ اگر راشد اس سے زیادہ کا قرض دار ہے تو جو کچھ زیادہ ہے وہ لے سکتے ہو۔ پھر اگر راشد نے شفیع کو دے دیا تب تو خیر اور اگر نہ دیا اور مر گیا تو جو کچھ مال و اسباب چھوڑا ہے وہ بیچ کر شفیع کو دلاوے لگے اور اگر اس نے کچھ مال نہیں چھوڑا جس سے قرضہ دلاوے لیا اپنی زندگی ہی میں مکر گیا اور قسم کھالی کہ تمہارے قرضہ سے میرا کچھ واسطہ نہیں اور گواہ بھی نہیں ہیں تو اب اس صورت میں پھر شفیع تم سے تقاضا کر سکتا ہے

اور اپنا قرضہ تم سے لے سکتا ہے اور اگر تمہارے کہنے پر شفیع راشد سے لینا منظور نہ کرے یا راشد اس کو دینے پر راضی نہ ہو تو قرضہ تم سے نہیں اترے۔

♦ راشد تمہارا قرض دار نہ تھا تم نے یوں ہی اپنا قرضہ اس پر اتار دیا اور راشد نے مان لیا اور شفیع نے بھی قبول و منظور کر لیا تب بھی تمہارے ذمہ سے شفیع کا قرضہ اتر کر راشد کے ذمہ ہو گیا اس لئے اس کا بھی وہی حکم ہے جو ابھی بیان ہوا اور جتنا روپیہ راشد کو دینا پڑے گا دینے کے بعد تم سے لے لے اور دینے سے پہلے ہی لینے کا حق نہیں ہے۔

♦ اگر راشد کے پاس تمہارے روپے امانت رکھے تھے اس لئے تم نے اپنا قرضہ راشد پر اتار دیا پھر وہ روپے کسی طرح ضائع ہو گئے تو اب راشد ذمہ دار نہیں رہا بلکہ اب شفیع تم ہی سے تقاضا کرے گا اور تم ہی سے لے گا۔ اب راشد سے مانگنے اور لینے کا حق نہیں رہا۔

♦ راشد یہ قرضہ اتار دینے کے بعد اگر تم ہی وہ قرضہ ادا کر دو اور شفیع کو دے دو یہ بھی صحیح ہے۔ شفیع یہ نہیں کہہ سکتا کہ میں تم سے نہ لوں گا بلکہ راشد ہی سے لوں گا۔

(ج) کسی کو وکیل بنانا

مسائل:

♦ جس کام کو آدمی خود کر سکتا ہے اس میں یہ بھی اختیار ہے کہ کسی اور سے کہہ دے کہ تم ہمارا یہ کام کر دو جیسے بیچنا، مول لینا، کرایہ پر لینا دینا، نکاح کرنا، مقدمہ لڑنا وغیرہ مثلاً نوکر کو بازار سودا لینے بھیجا یا نوکر کے ذریعہ سے کوئی چیز بکوائی یا تانگہ ٹیکسی کرایہ پر منگوا یا۔ اور جس سے کام کرایا ہے شریعت میں اس کو وکیل کہتے ہیں جیسے کسی نوکر کو سودا لینے بھیجا تو وہ تمہارا وکیل کہلائے گا اور تم اس کے موکل کہلاؤ گے۔

♦ وکالت دو قسم کی ہوتی ہے ایک خاص دوسری عام۔ وکالت خاص یہ ہے کہ تم کوئی مخصوص کام کسی دوسرے کو کرنے کو کہو مثلاً یوں کہو کہ میرے لئے اتنی قیمت پر سائیکل خرید لو۔ اور وکالت عام یہ ہے کہ تم اپنے تمام معاوضہ والے معاملات کسی دوسرے کے سپرد کر دو۔ ایسے وکیل کو وکیل عام یا مختار عام کہتے ہیں۔

وکالت عامہ میں وکیل کو ایسے مالی معاملات کا اختیار ہوتا ہے جن میں معاوضہ ہو مثلاً خریدنا اور فروخت کرنا۔ اسی طرح اس کو اختیار ہو گا کہ وہ موکل کے قرض کا تقاضا کر سکے اور اس کو وصول کر سکے اور موکل کے ذمہ میں جو قرض ہے اس کو ادا کر سکے۔ موکل کے حقوق کا دعویٰ کر سکے۔ موکل پر کئے گئے دعویٰ کا سماع کر سکے۔ موکل پر جو قرض ہوں ان کا اقرار کر سکے۔ وکیل عام اپنے موکل کا نکاح کر سکتا ہے اور اگر موکل عورت ہو اور غیر منکوحہ ہو تو وکیل خود اس سے نکاح کر سکتا ہے۔

البتہ وکالت عامہ کے حامل وکیل کو تبرعات مثلاً ہبہ کرنے، وقف کرنے، صدقہ کرنے، تمام یا بعض قرض معاف کرنے کا اختیار نہیں ہوتا۔ اسی طرح وکیل موکل کی بیوی پر طلاق نہیں ڈال سکتا اور موکل کے مال میں سے کسی کو قرض یا عوض کے ساتھ مشروط ہبہ بھی نہیں کر سکتا۔

♦ چونکہ وکالت بھی موکل اور وکیل کے درمیان ایک معاملہ اور معاہدہ ہوتا ہے لہذا مندرجہ ذیل شرطیں ضروری ہیں:-

پہلی شرط

دونوں زبانی یا تحریری طور پر ایجاب و قبول کریں مثلاً تم نے کسی کو کہا کہ میرا فلاں کام کر دو اور اس نے کہہ دیا یا لکھ دیا کہ ہاں میں کروں گا تو ایجاب و قبول ہو گیا۔ یا اس نے زبانی یا تحریری جواب تو نہیں دیا مگر تمہارا کام اس نے کر دیا یا کرنا شروع کر دیا تو اب وہ وکیل بن گیا۔

تم نے جس کو کام کرنے کو کہا اگر وہ انکار کر دے تو اس کو اس کا حق ہے۔

دوسری شرط

موکل اور وکیل دونوں عقل و تمیز رکھتے ہوں۔ بلوغت شرط نہیں ہے۔ لہذا ایسا نابالغ جو سمجھ دار ہو اس کو بھی وکیل بنایا جاسکتا ہے۔

تیسری شرط

وکیل وہ کام موکل کی رائے اور مرضی کے مطابق کرے۔ اگر وہ موکل کی مرضی کے خلاف اپنی رائے سے کرے گا تو اس کی ذمہ داری خود وکیل پر ہوگی۔

۱. تم نے سیر بھر گوشت منگوایا تھا وہ ڈیڑھ سیر اٹھالایا تو پورا ڈیڑھ سیر لینا واجب نہیں اگر تم نہ لو تو آدھا سیر اس کو لینا پڑے گا۔

۲. تم نے بکری کا گوشت منگوایا وہ گائے کا لے آیا تو تم کو اختیار ہے چاہے لو یا نہ لو۔ اسی طرح تم نے اگر آلو منگوائے وہ بھنڈی یا کچھ اور لے آیا تو اس کا لینا ضروری نہیں۔ اگر تم انکار کرو تو اس کو لینا پڑے گا۔

۳. تم نے ایک روپے کی چیز منگوائی وہ زیادہ کی یعنی دو روپے کی لے آیا تو تم کو اختیار ہے کہ ایک ہی روپے کے موافق لو۔ اور وہ جو ایک روپے کی زائد لایا ہے وہ اسی کے سر ڈالو۔

مسائل:

♦ وکیل کی حیثیت موکل کے نمائندہ اور نائب کی ہوتی ہے اور موکل کی نیابت میں وہ جو معاملات کرتا ہے ان کی تین قسمیں ہیں۔

۱. وہ معاملات جن میں کسی شے کو ساقط کرنا اور زائل کرنا ہوتا ہے مثلاً نکاح، طلاق، خلع، قرض سے بری کرنا اور قتل عمدہ پر صلح کرنا۔

ان کاموں کو کرتے ہوئے ضروری ہے کہ وکیل ان کی نسبت موکل کی طرف کرے کیونکہ ساقط ہونے والی شے ساقط ہوتے ہی فوراً معدوم ہو جاتی ہے مثلاً خلع خلع کے ذریعہ سے نکاح کو ساقط کیا جاتا ہے اور نکاح جو کہ اس کا حکم ہے بیک وقت پائے جائیں۔ ایسے میں اگر وکیل خلع جو کہ سبب ہے اس کی نسبت اپنی طرف کرے اور یوں کہے کہ میں خلع کرتا ہوں تو ضروری ہے کہ حکم بھی اسی کے ساتھ لاحق ہو حالانکہ یہ صحیح نہیں کیونکہ یہاں وکیل کے نکاح کو ساقط کرنا مقصود نہیں ہے بلکہ موکل کے نکاح کا اسقاط مقصود ہے۔ اور جب حکم یعنی نکاح کا اسقاط موکل کا ہو تو ضروری ہے کہ سبب یعنی خلع بھی اسی کی طرف منسوب ہو اور وکیل یوں کہے کہ میں اپنے موکل کی طرف سے خلع کرتا ہوں یا خلع قبول کرتا ہوں۔

۲. وہ معاملات جن میں کسی شے یا منفعت کا دوسرے کو مالک بنایا جاتا ہے یا حفاظت کا اختیار دیا جاتا ہے مثلاً ہبہ دینا لینا، عاریت دینا لینا، قرض لینا دینا، امانت رکھنا رکھانا اور شرکت اور مضاربیت کرنا۔

ان کاموں میں بھی ضروری ہے کہ وکیل ان کی نسبت موکل کی طرف کرے اور یوں کہے کہ فلاں (یعنی میرے موکل) سے ہبہ یا قرض یا عاریت لے لیا فلاں کو ہبہ و عارےت دے دو۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ان معاملات کا حکم قبضہ سے ثابت ہوتا ہے مثلاً جب تک شے پر قبضہ نہ ہو جائے ہبہ دینا یا لینا ثابت نہیں ہوتا اور دوسرے کی ملکیت نہیں آتی۔ اور چونکہ جس شے پر قبضہ ہوتا ہے وہ وکیل کی نہیں موکل کی ملکیت ہوتی ہے یا لینے کی صورت میں دوسرے کو مالک بنانا بھی حقیقتاً موکل کی جانب سے ہی ہو سکتا ہے اور لینے کی صورت میں موکل ہی حقیقتاً مالک بنتا ہے اس لئے وکیل کی حیثیت محض پے غام رساں کی رہ جاتی ہے۔

مذکورہ بالا دونوں قسموں میں معاملہ کے حقوق اور ذمہ داریوں کا تعلق موکل سے ہوتا ہے وکیل سے نہیں۔

۳. وہ معاملات جن میں دو طرفہ معاوضہ ہوتا ہے مثلاً خرید و فروخت، اجارہ اور دعویٰ تسلیم کرتے ہوئے مال پر مصالحت کرنا۔

ان میں وکیل کے لئے موکل کی طرف سے نسبت کرنا شرط نہیں ہے بلکہ اپنی طرف بھی کرے تو صحیح ہے۔ اس کی ایک وجہ یہ ہے کہ یہ معاملات محض قبول کرنے سے ہی مکمل ہو جاتے ہیں، ان میں قبضہ کرنا شرط نہیں ہے اور قبول کرنا جو کہ الفاظ میں خود وکیل کا اپنا فعل ہے، لہذا یہاں وکیل کی حیثیت محض پے غام رساں کی نہیں۔ دوسری وجہ یہ ہے کہ معاوضات میں سبب سے اس کا حکم موخر ہو سکتا ہے جیسے اپنے لئے تین دن کے خیار کی شرط کرتے ہوئے کوئی شخص بیع کرے تو اگرچہ سبب پایا گیا لیکن اس کا حکم جو کہ بیع میں خریداری کی ملکیت ہے ابھی ثابت نہیں ہوتی۔ لہذا یہ ہو سکتا ہے کہ سبب یعنی عقد بیع وکیل سے صادر ہو اور حکم یعنی ملکیت موکل کے لئے ثابت ہو۔

اپنی طرف نسبت کرنے کی صورت میں عقد کے حقوق اور ذمہ داریوں کا تعلق خود وکیل سے ہو گا، لہذا فروخت کی صورت میں وکیل خریدار سے قیمت کا مطالبہ کر سکتا ہے اور خریدار بھی فروخت شدہ چیز کی سپردگی کا مطالبہ وکیل سے کرے گا

اور عیب وغیرہ کی بنا پر واپس کرے گا تو وکیل کو کرے گا۔ اور موکل کی طرف نسبت کرنے کی صورت میں ان حقوق و ذمہ داریوں کا تعلق موکل سے ہو گا اور وکیل کی حیثیت محض قاصد اور پے غام رساں کی ہو گی۔

مسائل:

- ♦ تم نے کسی سے کہا کہ فلاں بکری جو فلاں کے یہاں ہے اس کو جا کر دو ہزار روپے میں لے آؤ تو اب وکیل وہی بکری خود اپنے لئے نہیں خرید سکتا۔ غرض کہ جو چیز خاص تم مقرر کر کے بتلا دو اس وقت اس کو وکیل کا اپنے لئے خریدنا درست نہیں۔ البتہ جو دام تم نے بتلائے ہیں اس سے زیادہ میں مالک فروخت کرتا ہو کم میں نہ کرتا ہو تو اگر وکیل نے زائد داموں میں اس کو خرید لیا تو اپنے لئے خریدنا درست ہے اور اگر تم نے کچھ دام نہ بتلائے ہوں تو کسی طرح اپنے لئے نہیں خرید سکتا۔
- ♦ اگر تم نے کوئی خاص بکری نہیں بتلائی بس اتنا کہا کہ ایک بکری کی ضرورت ہے ہم کو خرید دو تو وہ اپنے لئے بھی خرید سکتا ہے جو بکری چاہے اپنے لئے خریدے اور جو چاہے تمہارے لئے۔ وکیل اگر خود لینے کی نیت سے خریدے تو اس کی ہوئی۔ اور اگر تمہاری نیت سے خریدے تو تمہاری ہوئی اور اگر تمہارے دیئے ہوئے داموں سے خریدی تب بھی تمہاری ہوئی چاہے جس نیت سے خریدے۔
- ♦ تمہارے لئے وکیل نے بکری خریدی پھر ابھی تم کو دینے نہ پایا تھا کہ بکری مر گئی یا چوری ہو گئی تو اس بکری کے دام تم کو دینا پڑیں گے۔ البتہ اگر تم کہو کہ تو نے اپنے لئے خریدی تھی ہمارے لئے نہیں خریدی تو اگر تم پہلے اس کو دام دے چکے ہو تو تمہارے دام گئے۔ اور اگر تم نے ابھی دام نہیں دیئے اور وہ اب دام مانگتا ہے تو تم اگر قسم کھا جاؤ کہ تو نے اپنے لئے خریدی تھی تو اس کی بکری گئی اور اگر قسم نہ کھا سکو تو اس کی بات کا اعتبار کرو۔
- ♦ اگر نوکر چیز گراں خرید لایا تو اگر تھوڑا ہی فرق ہو تب تو تم کو لینا پڑے گا اور دام دینا پڑیں گے اور اگر بہت زیادہ گراں لایا کہ اتنے دام کوئی نہیں لگاتا تو تمہیں اس کا لینا واجب نہیں اور اگر تم نہ لو تو اس نوکر کے سر پڑے گا۔

- ♦ تم نے کسی کو کوئی چیز بیچنے کو دی تو اس کو یہ جائز نہیں کہ خود لے لے اور دام تم کو دے دے۔ اسی طرح اگر تم نے کچھ منگوا یا کہ فلاں چیز خرید لاؤ تو وہ اپنی چیز تم کو نہیں دے سکتا۔ اگر اپنی چیز دینا یا خود لینا منظور ہو تو صاف صاف کہہ دے کہ یہ چیز میں لیتا ہوں مجھ کو دے دو یا یوں کہہ دے کہ یہ میری چیز تم لے لو۔ اور اتنے دام دے دو۔ بغیر بتلائے ہوئے ایسا کرنا جائز نہیں۔
- ♦ تم نے نوکر سے گوشت منگوا یا وہ ادھار لے آیا تو گوشت والا تم سے دام کا تقاضا نہیں کر سکتا۔ اس نوکر سے تقاضا کرے اور وہ نوکر تم سے تقاضا کرے گا۔ اسی طرح اگر کوئی چیز تم نے نوکر سے بکوائی تو خریدار سے تم کو تقاضا کرنے اور دام کے وصول کرنے کا حق نہیں ہے اس نے جس سے چیز لی ہے اسی کو دام بھی دے گا اور اگر وہ خود تم کو دام دے دے تب بھی جائز ہے۔ مطلب یہ ہے کہ اگر وہ تم کو نہ دے تو تم زبردستی نہیں کر سکتے۔
- ♦ تم نے نوکر سے کوئی چیز منگوائی وہ لے آیا تو اس کو اختیار ہے کہ جب تک تم سے دام نہ لے لے تب تک وہ چیز تم کو نہ دے چاہے اس نے اپنے پاس سے دام دے دیئے ہوں یا ابھی نہ دیئے ہوں دونوں کا ایک حکم ہے۔ البتہ اگر وہ دس پانچ دن کے وعدے پر ادھار لایا ہو تو جتنے دن کا وعدہ کر آیا ہے اس سے پہلے دام نہیں مانگ سکتا۔
- ♦ تم نے دو شخصوں کو بھیجا کہ جاؤ فلاں چیز خرید لاؤ تو خریدتے وقت دونوں کو موجود رہنا چاہئے۔ فقط ایک آدمی کا خریدنا جائز نہیں، کیونکہ موکل دونوں کی رائے پر راضی ہوا ہے فقط ایک کی رائے پر نہیں، اگر ایک ہی آدمی خریدے تو وہ بیچ موقوف ہے جب تم منظور کر لو گے تو صحیح ہو جائے گی۔
- ♦ تم نے کسی سے کہا کہ ہمیں ایک گائے یا بکری یا اور کچھ کہا کہ فلاں چیز خرید کر لا دو۔ اس نے خود نہیں خریدی بلکہ کسی اور سے کہا کہ دیا اس نے خریدی تو اس کا لینا تمہارے ذمہ واجب نہیں۔ چاہے لو چاہے نہ لو۔ دونوں اختیار ہیں البتہ اگر جس کو تم نے کہا ہے وہ خود تمہارے لئے خریدے تو تم کو لینا پڑے گا۔
- ♦ وکیل سے کہا کہ یہ کام جس طرح چاہو اپنی رائے سے کرو تو آگے کسی اور سے کر سکتا ہے۔ اس صورت میں وکیل ثانی بھی موکل کا وکیل قرار پائے گا اور وکیل اول اس کو از خود برطرف نہیں کر سکتا۔

- ♦ موکل نے کوئی جرم کیا تو اس کی سزا خود موکل کو بھگتنا ہوگی خواہ وہ چوری یا زنا کی حد ہو یا قتل عمد میں قصاص ہو یا اور کوئی تعزیز ہو۔ نہ تو وکیل کا سزا سے کچھ تعلق ہو گا اور نہ ہی ایک کے بدلے میں کسی دوسرے آدمی کو سزا دی جاسکتی ہے۔

وکالت پر اجرت

مسائل:

- ♦ جب وکالت پر اجرت شرط کی ہو اور وکیل نے وکالت پوری کر دی ہو تو وہ اجرت کا مستحق بن جاتا ہے۔ اور اگر اجرت شرط نہ کی ہو اور وکیل بھی ایسا نہیں ہے جو اجرت پر کام کرتا ہو تو وہ احسان کرنے والا ہو گا اور اس کو اجرت کا مطالبہ کرنے کا حق نہ ہو گا۔
- ♦ اگر وکیل کے ساتھ اجرت پر کام کرنا طے ہوا ہو تو کام کو اس طرح کھول کر بیان کرنا ضروری ہے کہ جھگڑے کی گنجائش باقی نہ رہے۔ پھر وہ کام معلوم بھی ہو مثلاً کسی کہ کہا کہ فلاں سے میری فلاں امانت وصول کر کے لے آؤ تو یہ ایسا عمل ہے جو معلوم و متعین ہے کم و بیش نہیں ہوتا۔ اس پر اجرت شرط کرنا صحیح ہے۔ اور اگر یہ کہا کہ فلاں سے میرے قرض کا تقاضا کرو اور اسے وصول کرو تو چونکہ یہ عمل کم و بیش ہوتا ہے کہ کبھی تو قرض فوراً واپس مل جاتا ہے اور کبھی بار بار تقاضا کرنا پڑتا ہے یا ایک ہی موقع پر کم و بیش وقت لگانا پڑتا ہے اس لئے عمل کی مقدار کے غیر معلوم ہونے کی وجہ سے اس پر اجرت شرط کرنا صحیح نہیں ہے۔ البتہ اگر وکیل سے یوں کہے کہ تم دو گھنٹے ہمارے لئے قرض کے تقاضے میں لگاؤ ہم تمہیں اتنی اجرت دیں گے تو یہ صحیح ہے کیونکہ اس وقت وکیل کے کام کی مدت معلوم ہو گئی۔
- ♦ جب اوپر مذکور عمل یا منفعت غیر معلوم ہو تو اجارہ فاسد ہو گا اور اجرت مثل واجب ہوگی جو اگر اجرت مقرر نہ کی گئی ہو تو کل کی کل واجب ہوتی ہے اور اگر اجرت مقرر کی گئی ہو تو اس سے زائد نہ ہوگی۔
- ♦ کبھی اجرت کی شرط دلالت بھی ہوتی ہے مثلاً وکیل کا معمول ہو کہ وہ اجرت پر کام کرتا ہے جیسے وہ دلال ہو یا عدالتی مقدمہ (خصوصاً موت) کا وکیل ہو۔ تو ایسا وکیل اپنے عمل پر اجرت کا مستحق ہو گا اگرچہ صراحتاً اجرت کی شرط نہ کی گئی ہو۔

(عدالتی) وکالت کو بطور پیشہ اختیار کرنے میں چند باتوں کو ملحوظ رکھنا ضروری ہے۔

(ا) باطل کی حمایت نہ کی جائے۔

(ب) گواہوں کو جھوٹ اور غلط بیانی نہ سکھائی جائے۔

(ت) شریعت کے مقرر کردہ احکام سے تجاوز نہ کیا جائے مثلاً چچا کی موجودگی میں سے تم پوتے کو میراث میں

شریک کرنا شریعت کے خلاف ہے اور سودی معاملات اور سود کا لین دین غیر شرعی اور ناجائز ہیں۔ مقدمات

کی پیروی میں ان احکام اور دیگر شرعی احکام کی مخالفت کرنا حرام ہے اور اس پر اجرت لینا بھی حرام ہے۔

وکیل کو برطرف کرنے کا بیان

وکیل کے موقوف اور برطرف کرنے کا تم کو ہر وقت اختیار ہے مثلاً تم نے کسی سے کہا تھا ہم کو ایک بکری کی ضرورت

ہے کہیں مل جائے تو لے لینا۔ پھر منع کر دیا کہ اب نہ لینا تو اب اس کو لینے کا اختیار نہیں اگر اب لے گا تو اسی کے سر پڑے گی تم

کو نہ لینا پڑے گی۔

مسئلہ:

♦ اگر خود اس کو نہیں منع کیا بلکہ خط لکھ بھیجا یا آدمی بھیج کر اطلاع کر دی کہ اب نہ لینا تب بھی وہ برطرف ہو گیا۔

اور اگر تم نے اطلاع نہیں دی کسی اور آدمی نے اپنے طور پر اس سے کہہ دیا کہ تم کو فلاں نے برطرف کر دیا

اب نہ خریدنا تو اگر دو آدمیوں نے اطلاع دی ہو یا ایک ہی نے اطلاع دی مگر وہ معتبر اور پابند شرع ہے تو وکیل

برطرف ہو گیا۔ اور اگر ایسا نہ ہو تو برطرف نہیں ہوا۔ اگر وہ خرید لے تو تم کو لینا پڑے گا۔

(ح) تاوان لینے کا بیان

مسائل:

♦ رنگریز، دھوبی، درزی وغیرہ کسی پیشہ ور سے کوئی کام کرایا تو وہ چیز جو اس کو دی ہے اس کے پاس امانت ہے اگر

چوری ہو جائے یا کسی اور قدرتی آفت سے ضائع ہو جائے تو ان سے تاوان لینا درست نہیں۔ البتہ اگر اس نے

اس طرح کپڑے کو لکڑی سے کوٹا کہ پھٹ گیا یا عمدہ رے شئی کپڑا بھٹی پر چڑھا دیا وہ خراب ہو گیا تو اس کا تاوان لینا جائز ہے۔ اسی طرح جو کپڑا اس نے بدل دیا تو اس کا تاوان لینا بھی درست ہے۔ اور اگر کپڑا کھویا گیا اور وہ کہتا ہے معلوم نہیں کے ونگر گیا اور کیا ہوا۔ اس کا تاوان لینا بھی درست ہے۔ اور اگر وہ کہے کہ میرے یہاں چوری ہو گئی اس میں چلا گیا تو تاوان لینا درست نہیں۔

- ♦ اور جو پیشہ ور نہیں بلکہ خاص تمہارے ہی کام کے لئے ہے مثلاً نوکر چاکریا وہ مزدور جس کو تم نے ایک دن یا دو چار دن کے لئے رکھا ہے اس کے ہاتھ سے جو کچھ جاتا رہے اس کا تاوان لینا جائز نہیں۔ البتہ اگر وہ خود قصداً نقصان کر دے تو تاوان لینا درست ہے۔
- ♦ لڑکا کھلانے پر جو نوکر ہے اس کی غفلت سے اگر بچے کا زیور یا اور کچھ جاتا رہا تو اس کا تاوان لینا درست نہیں، کیونکہ وہ خاص تمہارے ہی کام کے لئے ہے۔
- ♦ درزی سے کہا اس ناپ کا کرتہ سی دو۔ اس نے چھوٹا سی دیا۔ اگر بہت معمولی سا فرق ہو جو برداشت کیا جاسکتا ہو تب تو کچھ حرج نہیں لیکن اگر زیادہ فرق ہو تو درزی پر تاوان آئے گا۔

اجارہ کے توڑ دینے کا بیان

مسائل:

- ♦ کوئی گھر کرایہ پر لیا، وہ بہت ٹپکتا ہے یا کچھ حصہ اس کا گر پڑا یا اور کوئی ایسا عیب نکل آیا جس سے اب رہنا مشکل ہے تو اجارہ کا توڑ دینا درست ہے اور اگر بالکل ہی گر پڑا تو خود ہی اجارہ ٹوٹ گیا، تمہارے توڑنے اور مالک کے راضی ہونے کی ضرورت نہیں رہی۔
- ♦ جب کرایہ پر لینے والے اور دینے والے میں سے کوئی مر جائے تو اجارہ ٹوٹ جاتا ہے۔
- ♦ اگر کوئی ایسا عذر پیدا ہو جائے کہ کرایہ کو توڑنا پڑے تو مجبوری کے وقت توڑ دینا صحیح ہے مثلاً کہیں جانے کے لئے تانگہ کرایہ پر لیا پھر رائے بدل گئی اب جانے کا ارادہ نہیں رہا تو اجارہ توڑ دینا صحیح ہے اور اگر سواریاں بٹھانے کے لئے تانگہ گھر تک لے آئے پھر ارادہ بدل گیا تو اتنے کام کی دستور کے موافق اجرت دینا ہوگی۔

- ♦ یہ جو دستور ہے کہ کرایہ طے کر کے اس کو کچھ بیعانہ دے دیتے ہیں اگر جاننا ہو تو پھر اس کو پورا کرایہ دیتے ہیں اور وہ بیعانہ اس کرایہ میں مجرا ہو جاتا ہے اور جاننا ہو تو وہ بیعانہ ہضم کر لیتا ہے، واپس نہیں دیتا، یہ درست نہیں بلکہ اس کو واپس دینا چاہئے۔

(خ) رہن یعنی گروی رکھنے کا بیان

مسائل:

- ♦ تم نے کسی سے سو روپے قرض لئے اور اعتبار کے لئے اپنی کوئی چیز اس کے پاس رکھ دی کہ تجھے اعتبار نہ ہو تو میری یہ چیز اپنے پاس رکھ لے۔ جب روپے ادا کر دوں تو اپنی چیز لے لوں گا، یہ جائز ہے۔ اسی کو گروی رکھنا کہتے ہیں۔
- ♦ جو شخص اپنی چیز گروی رکھتا ہے اس کو راہن کہتے ہیں اور جس قرض خواہ کے پاس رکھتا ہے اس کو مرتہن کہتے ہیں اور گروی رکھی گئی چیز کو رہن یا مرتہن کہتے ہیں۔
- ♦ جب تم نے کوئی چیز گروی رکھ دی تو اب قرضہ ادا کئے بغیر اپنی چیز مانگنے اور لے لینے کا حق نہیں ہے۔
- ♦ اگر تم نے اپنا روپیہ کچھ ادا کر دیا تب بھی گروی کی چیز نہیں لے سکتے، بلکہ ادا شدہ رقم کے برابر حصہ بھی واپس نہیں لے سکتے، جب سب روپیہ ادا کرو گے تب وہ چیز ملے گی۔
- ♦ جو چیز تمہارے پاس کسی نے گروی رکھی تو اب اس چیز کو کام میں لانا اس سے کسی طرح کا نفع اٹھانا ایسے باغ کا پھل کھان، ایسی زمین کا غلہ یا روپیہ لے کر کھانا ایسے گھر میں رہنا کچھ درست نہیں ہے۔
- ♦ اگر بکری گائے وغیرہ گروی ہو تو اس کا دودھ بچہ وغیرہ جو کچھ ہو وہ بھی مالک ہی کے ہیں۔ جس کے پاس گروی ہے اس کو لینا درست نہیں دودھ کو بیچ کر دام کو بھی گروی میں شامل کر دے۔ جب وہ تمہارا قرضہ ادا کر دے تو گروی کی چیز اور دودھ کے دام سب واپس کر دو اور کھلائی کے دام کاٹ لو۔
- ♦ اگر تم نے سو روپے قرض لئے اور سو ہی روپے کی چیز گروی رکھ دی اور وہ چیز اس کے پاس سے جاتی رہی تو اب نہ تو وہ تم سے اپنا کچھ قرض لے سکتا ہے اور نہ تم اس سے اپنی رکھی چیز کے دام لے سکتے ہو۔ تمہاری چیز

گئی اور اس کا روپیہ گیا اور اگر پچاس روپے کی چیز گروی رکھی اور وہ جاتی رہی تو پچاس روپے تم کو دینا پڑیں گے، پچاس روپے مجر اہو گئے۔

♦ اگر تم نے سو روپے قرض لئے اور ڈیڑھ سو روپے کی چیز گروی رکھ دی اور وہ چیز اس کے پاس سے جاتی رہی تو تم اس سے زائد پچاس روپے کا مطالبہ نہیں کر سکتے کیونکہ سو روپے کے بقدر تو وہ چیز گروی تھی اور باقی پچاس کے بقدر امانت تھی۔ امانت جب قدرتی آفت سے ضائع ہو جائے تو اس پر تاوان نہیں آتا۔

♦ رہن قرض خواہ کے بجائے کسی تیسرے معتبر عادل شخص کے پاس بھی رکھ سکتے ہیں۔ اس کے پاس اگر کسی قدرتی آفت سے وہ شے جاتی رہے تو اس کی ذمہ داری مرہن پر آتی ہے۔

♦ مسئلہ: راہن اپنی گروی رکھی گئی شے کو فروخت نہیں کر سکتا۔ اگر کرے گا تو وہ مرہن کی اجازت یا قرض کی ادائیگی پر موقوف رہے گی۔ اگر مرہن نے اجازت دے دی یا راہن نے اپنا قرض ادا کر دیا تو وہ سود نافذ ہو جائے گا اور اگر ان میں سے کوئی بات بھی نہ پائی گئی تو بیع خود بخود ختم ہوگی اور خریدار یا تورہن چھڑانے تک صبر کرے یا معاملہ عدالت میں لے جائے اور عدالت سے بیع کو فسخ کروائے۔

♦ مسئلہ: جو خرچہ راہن کی مصلحت اور بقاء کے لئے ضروری ہے مثلاً گروی میں کوئی جانور رکھا ہے تو اس کے چارہ کا خرچہ مالک اور راہن کے ذمہ ہو گا اور جو خرچہ حفاظت کے لئے ہو وہ مرہن کے ذمہ ہوتا ہے۔

♦ مسئلہ: راہن مرہن کو کہہ سکتا ہے کہ اگر میں تم کو قرض واپس نہ کر سکا تو تم اس کو فروخت کر کے اپنا قرض وصول کر لو۔

♦ مسئلہ: مرہن کو فروخت کرنے کا کہنے کے بعد راہن مر گیا تو مرہن وارثوں کی عدم موجودگی میں بھی مرہنہ شے کو فروخت کر سکتا ہے۔

♦ مسئلہ: لوگوں نے کرایہ کی جگہ ایک یہ صورت بھی نکال لی ہے کہ مکان کے طلبگار سے مثلاً چار لاکھ روپے قرض لے لیتے ہیں اور اس کے پاس اپنا مکان گروی رکھ دیتے ہیں اور کہتے ہیں کہ تم اس میں رہتے رہو۔ جب مکان چھوڑو تو اپنی رقم لے لینا۔ یہ بالکل ناجائز ہے اور سود کی شکل ہے، کیونکہ گروی میں رکھی گئی شے سے نفع اٹھانا سود ہوتا ہے اگرچہ مالک نے اس کی اجازت بھی دے دی ہو۔

- ♦ مسئلہ: اگر زید نے بکر سے کوئی زیور یا برتن وغیرہ عارے ت لے کر رہن رکھ دیا اور بکر اپنی ضرورت سے مرتہن کو روپیہ دے کر وہ شے چھڑا لیا تو بکر اس روپے کا مطالبہ زید سے کر سکتا ہے۔
- ♦ مسئلہ: بعض لوگ حق مرتہن (رہن اپنے پاس رکھنے کے حق) کو فروخت کرتے ہیں یہ بالکل باطل ہے کیونکہ یہ حق نہ تو بیع کے قابل ہے اور نہ ہی مرتہن کو مرہون میں کوئی تصرف کرنے کا اختیار ہے۔

(د) انعامی بانڈ

اس کی حقیقت یہ ہے کہ حکومت عوام سے قرض لیتی ہے اور بانڈ کے نام سے قرض کی رسید جاری کرتی ہے اور لوگوں کو قرض دینے پر آمادہ کرنے کے لئے حکومت نے انعامی سکیم ساتھ نکالی ہے۔ موہوم انعام کے لالچ میں بانڈ خریدنا یہ جوئے کی صورت ہے اور شرط طے کر کے قرض پر انعام دینا یا لینا یہ سود ہے لہذا انعامی بانڈ کی سکیم بالکل حرام ہے اور انعامی بانڈ کی اس سے کم و بیش قیمت پر خرید و فروخت بھی سود ہے اور حرام ہے۔ لہذا انعامی بانڈ خریدنا اور اپنے پاس رکھنا ناجائز ہے۔ اگر کبھی مجبوری سے کسی گاہک سے لینا پڑ جائے تو فوراً اس کو بھنوا لیا جائے۔

اگر غلطی سے بانڈ خرید لیا اور اس پر انعام نکل آیا تو اس سے خلاصی کی فقط یہ صورت ہے کہ اس بانڈ کو جلا دیا جائے۔

(ذ) حکومت کی جاری کردہ بچت اسکیمیں

حکومت کی جاری کردہ بچت سکیموں میں شرکت ناجائز ہے۔ اس کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ تمام سکیمیں سود سے خالی نہیں۔

(ر) لیزنگ اور مضاربہ کمپنیوں کی سرمایہ کاری

لیزنگ اور مضاربہ کمپنیوں کی سرمایہ کاری کے مروجہ طریقے ناجائز ہیں۔

(ز) مروجہ بیمہ کی شکلیں

مروجہ بیمہ کی تمام شکلیں حرام اور ناجائز ہیں۔

بیمہ کمپنی والے بیمہ کی حمایت میں جو فتوے دکھاتے ہیں وہ ناقابل اعتبار ہیں کیونکہ یا تو ان میں کتب بیوت کی گئی ہے یا قومی شرعی دلائل ان کے خلاف ہیں۔

جہاں کہیں حکومتی مجبوری سے انشورنس کرائی پڑے تو کم سے کم مقدار جس کی اجازت ہو اس پر کرائے اور موقع ملنے پر بیمہ کی رقم نہ لے۔ نقصان برداشت کر لے کیونکہ بیمہ بھی سود پر مشتمل ہے۔ زیادہ سے زیادہ اپنی جمع کرائی ہوئی اصل رقم واپس لے سکتا ہے۔

(س) ڈرائیور کی اجرت مقرر کرنا

سوال: ٹرانسپورٹر حضرات گاڑی ڈرائیور کے حوالے کرتے ہیں اور اس کی یا تو ماہانہ تنخواہ مقرر کر دیتے ہیں اور یا کوئی مقرر رقم لگا دیتے ہیں جو شام کو ڈرائیور کو مالک کے حوالے کرنی ہوتی ہے۔ چاہے ڈرائیور زیادہ کام کریں یا کم، کیا یہ طریقہ جائز ہے؟

جواب: ماہانہ تنخواہ مقرر کرنا بھی جائز ہے کہ ڈرائیور کو ماہانہ تنخواہ پر رکھ لیا، جو کچھ بھی آمدنی ہوئی وہ مالک نے وصول کی اور یہ بھی جائز ہے کہ میں اپنی گاڑی کرایہ پر دے رہا ہوں، اس کا یومیہ کرایہ مثلاً پانچ سو روپے لوں گا، اب تم اس کو چلاؤ اور جو کچھ بھی اجرت وصول کرو، شام کو میں پانچ سو روپے اس کا کرایہ وصول کر لوں گا، یہ بھی جائز ہے۔

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ج ۴ ص ۱۳۳)

(ش) ٹیوشن کا حکم

سوال: ٹیوشن کا کیا حکم ہے؟

جواب: ٹیوشن تو تعلیم ہی کے حکم میں ہے، متاخرین نے اس کو جائز کہا ہے۔ استاد، شاگرد کے گھر جائے، یہ اچھی بات تو نہیں ہے لیکن ہمارے معاشرے میں صورتحال ایسی بن گئی ہے کہ اگر ایسا نہ کریں تو بچے قرآن کی تعلیم سے محروم ہو جائیں۔

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ج ۴ ص ۱۳۴)

(ص) اکاونٹینٹ کی آمدنی کا حکم

مختلف کمپنیوں یا فرموں میں اکاونٹینٹ (محاسب اور آڈیٹر ہوتے ہیں جو ان کے حسابات کو چیک کرتے ہیں، ان کا پیشہ حسابات کو چیک کرنا یا درکھنا ہوتا ہے۔ یہ کمپنیاں یا فرم، بینک سے قرض لئے ہوئے ہوتے ہیں یا اپنی رقم سودی کھاتوں میں رکھوائی ہوتی ہے، سود ملتا ہے ان کا اندراج ان کی کاپیوں میں کرنا ہوتا ہے یا اس کی چیکنگ کرنی ہوتی ہے، تو خیال ہوتا ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے جو کاتب ربا بھی لعنت فرمائی تو یہ بھی کاتب ربا میں داخل ہے۔

لیکن اس حدیث کی شرح میں علماء کرام نے جو کچھ ارشاد فرمایا ہے اس سے میں اس نتیجے پر پہنچا ہوں کہ یہ کاتب ربا کی اس وعید میں نہیں، کاتب ربا کی وعید اس شخص پر صادق آتی ہے جو ربا کا معاون ہے اور ربا کا معاہدہ لکھتا ہے، اور جس نے محض لکھا اور صرف حساب کی فیکنگ کی تو وہ اس وعید میں بظاہر داخل نہیں یہ اور بات ہے کہ ربا ایسی چیز ہے کہ جس طرح عین ربا کا ارکاب حرام اس ہے کہ مشابہ اس اس کے اندر جہاں شبہات ہوں اس کو بھی آدمی ترک کرے اور اس سے پرہیز کرے تو بہتر ہے، لیکن یہ نہیں کہا جائے گا کہ اکاونٹینٹ کی آمدنی اس کی وجہ سے حرام ہوگئی۔

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ج ۴ ص ۱۳۵)

(ض) بینک کی آمدنی و تنخواہ

بینک کے کون کون سے شعبوں کی آمدنی جائز ہے؟

سوال: بینک کے کون کون سے شعبوں کے ملازمین کی آمدنی جائز ہے؟

جواب: ان تمام شعبوں کی آمدنی ناجائز ہے، جن شعبوں میں سود کا کام کرنا پڑتا ہو۔ سود کا لین دین یا لکھنا یا گواہی دینا یا اس کے معاملہ میں کسی طرح کی معاونت کرنا یہ سب ناجائز ہے۔ ڈرائیور یا چپڑا اسی ہے جس حد تک گنجائش ہے۔

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ج ۴ ص ۱۳۵)

بینک کی تنخواہ یا حرام آمدنی سے تحفہ یا دعوت قبول کرنا

اس میں اصل قاعدہ یہ ہوتا ہے کہ اکثر آمدنی اگر حرام ہو تو پھر اس مال سے ہر چیز لینا حرام ہے۔ خواہ تنخواہ ہو، پیسے ہوں یا یہ ہو، لیکن بینک میں جو روپیہ ہوتا ہے وہ اکثر حرام کا نہیں ہوتا اس میں اصل سرمایہ ہوتا ہے۔ بینک کے مالکین اور دوسرے ڈپازٹرز کے پیسے ہوتے ہیں اکثریت ان کی ہے۔ لہذا اکثریت مال حرام کی نہیں ہے۔ اس لئے اگر کوئی کام جائز کر کے اس کے پیسے لئے جائیں تو جائز ہے۔

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ج ۴ ص ۱۳۶)

ساتویں فصل: قسم کھانے کا بیان:-

(ماخوذ از بہشتی زیور مع اضافات مفتی عبدالواحد صاحب دامت برکاتہم)

(ا) قسم کھانے والا عاقل بالغ، مسلمان ہو لہذا دے والے کی اور بچے کی اگرچہ سمجھدار ہو اور کافر کی قسم صحیح نہیں ہوتی۔

(ب) قسم کھا کر اس کے ساتھ ہی استثناء نہ کیا ہو۔ مثلاً قسم کھا کر اس کے ساتھ ہی انشاء اللہ کا لفظ کہہ دیا جیسے کوئی اس طرح کہے خدا کی قسم فلاں کام انشاء اللہ نہ کروں گا تو قسم نہ ہوئی۔

(ج) انشاء اللہ کی جگہ اگر مثلاً ان الفاظ میں سے کوئی لفظ کہے تو اس کا بھی حکم یہی ہے۔ ماشاء اللہ، اگر اللہ چاہے، جو اللہ چاہے، اگر اللہ نے میری مدد کی، الایہ کہ میرا ارادہ بدل جائے، الایہ کہ میں دوسرے کام کو زیادہ پسند کروں وغیرہ۔

مسئلہ:

◆ استثناء کا لفظ قسم کھانے کے کچھ وقفہ اور فصل کے بعد کہا ہو تو قسم ہو جائے گی۔

قسم کے انعقاد اور بقا کے لئے یہ شرط ہے کہ قسم کا زمانہ مستقبل میں پورا ہونا عقلاً ممکن بھی ہو خواہ عادتاً ممکن ہو یا نہ ہو۔ اگر اس کام کا پورا ہونا نہ عقلاً ممکن ہو اور نہ عادتاً ممکن ہو تو قسم منعقد اور صحیح نہیں ہوتی۔ مثلاً کہا خدا کی قسم میں آج اس گلاس کا پانی ضرور پیوں گا جبکہ اس گلاس میں پانی ہی نہ تھا یا پانی تو تھا لیکن وہ دن ہی دن میں خود بخود گر گیا یا جان بوجھ کر کسی نے گرا دیا بلکہ خود قسم کھانے والے ہی نے گرا دیا ہو تو دن گزرنے پر قسم نہیں ٹوٹے گی۔ کیونکہ پانی نہ ہونے یا پانی گر جانے کے بعد گلاس کا پانی پے نہ عقلاً اور عادتاً دونوں طرح محال ہے اور ممکن نہیں ہے اور اگر وہ کام عقلاً ممکن ہو عادتاً ممکن نہ ہو تو قسم صحیح ہے مثلاً کہا خدا کی قسم میں آسمان پر چڑھ جاؤں گا میں اس پتھر کو سونے کا بنا دوں گا کیونکہ یہ عقلاً ممکن ہے۔ حضرت عیسیٰ علیہ السلام آسمان پر اٹھائے گئے اور حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم معراج کے موقع پر آسمانوں پر

چڑھے تھے البتہ چونکہ عادتاً اس کام کو کرنا ممکن نہیں اس لئے قسم فی الفور ٹوٹ جائے گی اور کفارہ دینا ہو گا۔

مسئلہ:

- ♦ قسم کھائی کہ میں آج تمہارا قرض ضرور ادا کر دوں گا حالانکہ نہ اپنے پاس رقم ہے اور نہ کوئی قرض دینے والا ملتا ہے۔ تو چونکہ ایسی حالت میں بھی ادائیگی عقلاً ممکن ہے اور عادتاً بھی محال نہیں ہے کیونکہ ہو سکتا ہے کہ کسی سے صدقہ زکوٰۃ ہی مل جائے یا خلاف توقع کوئی قرض دینے پر آمادہ ہو جائے تو قسم صحیح بھی ہو گئی اور فوراً نہیں ٹوٹے گی بلکہ دن گزرنے کے بعد ٹوٹے گی۔

قسم کس طرح ہوتی ہے

- ۱۔ اللہ تعالیٰ کے ذاتی اور صفاتی ناموں کے ساتھ مثلاً یوں کہا اللہ کی قسم، خدا کی قسم، رحمان کی قسم، رحیم کی قسم وغیرہ۔
- ۲۔ اللہ تعالیٰ کی صفات کے ساتھ جب کہ ان کا عرف و رواج ہو مثلاً خدا کی عزت و جلال کی قسم، خدا کی بزرگی اور بڑائی کی قسم۔

مسائل:

- ♦ اگر یوں کہا خدا گواہ ہے، یا خدا کو گواہ کر کے کہتا ہوں یا خدا کو حاضر و ناظر جان کر کہتا ہوں تو قسم ہو گئی۔
- ♦ اگر خدا کا نام نہیں لیا فقط اتنا کہہ دیا میں قسم کھاتا ہوں کہ فلاں کام نہ کروں گا تو قسم ہو گئی۔
- ♦ قرآن کی قسم، کلام اللہ کی قسم، کلام مجھے دکی قسم کھا کر کوئی بات کہی تو قسم ہو گئی اور اگر کلام مجھے دکو ہاتھ میں لے کر اس پر ہاتھ رکھ کر کوئی بات کہی لیکن قسم نہیں کھائی تو قسم نہیں ہوئی۔
- ♦ کہا مجھ پر اللہ کی قسم ہے تو قسم ہو گئی۔
- ♦ کہا "لا الہ الا اللہ" میں فلاں کام ضرور کروں گا اگر قسم کی نیت سے کہا ہو تو قسم ہو گئی۔
- ۱۔ ہر وہ شے جس کی حرمت ابدی ہے اور کسی حال میں ساقط نہیں ہوتی جیسے کفر تو اس کے حلال کرنے کو کسی شرط پر معلق کرنے سے قسم ہو جاتی ہے۔

مسائل:

- ♦ مسئلہ: اگر فلاں کام کروں تو بے اے مان ہو کر مروں، مرتے وقت اے مان نصب نہ ہو، بے اے مان ہو جاؤں یا اس طرح کہا اگر فلاں کام کروں تو میں مسلمان نہیں تو قسم ہو گئی۔ اس کے خلاف کرنے سے کفارہ دینا پڑے گا اور اے مان نہ جانے گا لیکن ایسی قسم ہر گز نہ کھانی چاہئے۔
- ♦ مسئلہ: یوں کہا اگر میں فلاں کام کروں تو میں یہودی ہوں گا یا نصرانی ہوں گا یا اسلام سے دور ہوں گا تو قسم ہو گئی۔
- ♦ مسئلہ: کہا اگر فلاں کام کروں تو میں قرآن سے یا نماز سے یا روزے سے یا قبلہ سے یا کتب سادیہ سے بری ہوں گا تو قسم ہو گئی کیونکہ ان چیزوں سے براءت کفر ہوتی ہے۔
- ۲. کسی حلال چیز کو اپنے اوپر حرام کرنا بھی قسم ہے۔

مسئلہ:

- ♦ کسی نے کہا تے رے گھر کا کھانا مجھ پر حرام ہے۔ یا یوں کہا فلاں چیز میں نے اپنے اوپر حرام کر لی تو اس کہنے سے وہ چیز حرام نہیں ہوئی لیکن یہ قسم ہو گئی۔ اب اگر کھائے گا تو کفارہ دینا ہو گا۔
- ۳. کسی حرام چیز کو اپنے اوپر حرام کرنا بھی قسم ہے۔ مثلاً کہا آئندہ مجھ پر فلم دیکھنا حرام ہے تو قسم ہو گئی۔ اگر آئندہ کبھی شامت اعمال سے دیکھ لی تو کفارہ دینا ہو گا۔

مسئلہ:

- ♦ کہا یہ شراب مجھ پر حرام ہے یا فلاں کام مجھ پر حرام ہے اگر قسم کی غرض سے کہا ہے تو قسم ہو گئی۔

کن الفاظ سے قسم نہیں ہوتی

- (ا) ہر وہ شے جس کی حرمت مجبوری و لاچارگی کے وقت ساقط ہو جاتی ہے۔ مثلاً شراب اور مردار اس کے حلال کرنے کو کسی شرط پر معلق کرنے سے قسم نہیں ہوتی۔ مثلاً یوں کہا اگر میں فلاں کام کروں تو میں چور یا شرابی یا زانی یا سود خور ہوں تو قسم نہیں ہوتی۔
- (ب) اللہ کی سزا اور عذاب کو کسی شرط پر معلق کرنے سے قسم نہیں ہوتی۔

مسئلہ:

- ♦ یوں کہا اگر فلاں کام کروں تو ہاتھ ٹوٹیں، دے دے پھوٹیں، کوڑھی ہو جائے، بدن پھوٹ نکلے، خدا کا غضب ٹوٹے، آسمان پھٹ پڑے، دانے دانے کا محتاج ہو جائے، خدا کی مار پڑے، خدا کی پھٹکار پڑے، مرتے وقت کلمہ نہ نصیب ہو، قیامت کے دن خدا اور رسول صلی اللہ علیہ وسلم کے سامنے زرد رو ہو۔ ان باتوں سے قسم نہیں ہوتی۔ اس کے خلاف کرنے سے کفارہ نہ دینا پڑے گا۔
- (ج) خدا کے سوا کسی اور کی قسم کھانے سے قسم نہیں ہوتی جیسے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی قسم، کعبہ کی قسم، آنکھوں کی قسم، اپنی جوانی کی قسم، اپنے باپ کی قسم، اپنے بچے کی قسم، اپنے پیاروں کی قسم، تمہاری سر کی قسم، تمہاری جان کی قسم، تمہاری قسم، اپنی قسم، اس طرح قسم کھا کے پھر اس کے خلاف کرے تو کفارہ نہ دینا پڑے گا۔

مسئلہ:

- ♦ اللہ تعالیٰ کے سوا کسی اور کی قسم کھانا بڑا گناہ ہے اور شرک کی بات ہے۔

قسم تین طرح پر ہوتی ہے

۱. غموس قسم

زمانہ ماضی یا زمانہ حال میں کسی کام کے اثبات یا کسی کام کی نفی پر جانتے بوجھتے جھوٹی قسم کھانا مثلاً کسی نے نماز نہیں پڑھی اور جب کسی نے پوچھا تو کہہ دیا خدا کی قسم میں نماز پڑھ چکا یا کسی سے گلاس ٹوٹ گیا اور جب پوچھا گیا تو کہہ دیا خدا کی قسم میں نے نہیں توڑا۔

حکم

اس کا گناہ بہت زیادہ ہے اور اس کا کفارہ کچھ نہیں۔ بس خوب توبہ و استغفار کر کے اپنا گناہ معاف کرائے۔ اس کے علاوہ اور کچھ نہیں ہو سکتا۔

۲. لغو قسم

زمانہ ماضی یا زمانہ حال کے کسی کام کے اثبات یا نفی پر قسم کھانا یہ خیال کرتے ہوئے کہ جیسے وہ کہہ رہا ہے کام اسی طرح ہوا تھا حالانکہ فی الواقع کام اس طرح نہیں ہوا تھا گویا غلط فہمی میں جھوٹی قسم کھائی جیسے کسی نے کہا خدا کی قسم ابھی فلاں آدمی نہیں آیا اور اپنے دل میں یقین کے ساتھ یہی سمجھتا ہے کہ سچی قسم کھا رہا ہے۔ پھر معلوم ہوا کہ اس وقت آچکا تھا یا جیسے دور سے ایک آدمی کو دیکھا اور سمجھا کہ وہ زید ہے اور کسی کے سامنے کہا خدا کی قسم میں نے زید کو دیکھا بعد میں معلوم ہوا کہ وہ زید نہیں خالد تھا۔

حکم

اس قسم میں نہ گناہ ہے نہ کفارہ ہے۔

۳. منعقد قسم

زمانہ مستقبل میں کسی کام کو کرنے نہ کرنے یا اس کے ہونے پر قسم کھائی جیسے کوئی کہے خدا کی قسم آج میں تمہاری رقم ادا کر دوں گا یا کہا خدا کی قسم آج بارش ہوگی پھر اگر رقم ادا نہ کی یا بارش نہ برسی تو قسم ٹوٹ گئی۔

حکم

جس کام پر قسم کھائی گئی ہے اس کی حیثیت کے مطابق ہو گا۔

- ا. وہ کام کرنا واجب ہو یا وہ کام چھوڑنا واجب ہو مثلاً قسم کھائی کہ آج ظہر کی نماز پڑھوں گا یا آج شراب نہ پیوں گا تو قسم کو پورا کرنا واجب ہے۔
- ب. وہ کام کرنا گناہ ہو یا وہ کام چھوڑنا گناہ ہو مثلاً قسم کھائی کہ فلاں شخص کو (ناحق) قتل کروں گا یا کبھی والدین سے بات نہ کروں گا، تو قسم کو توڑنا واجب ہے۔
- ت. وہ کام کرنا یا وہ کام چھوڑنا اولیٰ ہو مثلاً قسم کھائی کہ میں آج چاشت کی نماز پڑھوں گا یا آج کچا لہسن نہیں کھاؤں گا تو قسم کو پورا کرنا واجب ہے۔
- ث. وہ کام ایسا ہے کہ اس کا مقابل اولیٰ ہے مثلاً قسم کھائی کہ ایک یا دو ماہ تک بیوی سے صحبت نہیں کروں گا تو قسم کو توڑنا اولیٰ ہے۔
- ج. وہ کام کرنا نہ کرنا یکساں ہے مثلاً قسم کھائی کہ یہ روٹی نہ کھاؤں گا تو قسم کو پورا کرنا واجب ہے۔

وہ تمام صورتیں جن میں قسم توڑنا واجب ہے یا اولیٰ ہے قسم توڑنے پر بہر حال کفارہ دینا ہو گا۔

قسم کے تعدد کا ضابطہ

- (ا) قسم کھانے والے نے اگر اللہ تعالیٰ کے دو نام ذکر کے ے اور دوسرا نام پہلے کی صفت بن سکتا ہے۔
 ۱. درمیان میں عطف نہ ہو مثلاً کہا اللہ رحمن کی قسم یا اللہ رے م کی قسم تو ایک قسم ہوئی۔
 ۲. اگر درمیان میں عطف ہو مثلاً اللہ اور رحمان کی قسم تو یہ دو قسمیں ہوں گی۔
- (ب) دوسرا نام پہلے کی صفت نہ بن سکتا ہو۔
 ۱. درمیان میں عطف نہ ہو مثلاً اللہ اللہ کی قسم تو ایک قسم ہوئی۔ ہاں اگر دو کی نیت کی ہو تو دو ہوں گی۔
 ۲. درمیان میں عطف ہو مثلاً اللہ اور اللہ کی قسم تو دو قسمیں ہوں گی۔

مسائل:

- ♦ کسی نے کئی دفعہ قسم کھائی جیسے ایک دفعہ کہا خدا کی قسم فلاں کام نہ کروں گا۔ اس کے بعد اسی مجلس میں یا کسی اور موقع پر پھر کہا خدا کی قسم فلاں کام نہ کروں گا تو دو قسمیں ہوں گی۔
- ♦ کسی نے یوں کہا، خدا کی قسم، اللہ کی قسم، کلام اللہ کی قسم فلاں کام ضرور کروں گا تو یہ تین قسمیں ہوں گی۔
- ♦ دو تین کاموں کے نام لے کر ان کے نہ کرنے کی قسم کھائی تو اگر صرف نفی کو مکرر ذکر کیا اس طرح سے کہ نہ میں فلاں کام کروں گا نہ فلاں کام تو یہ دو قسمیں ہوں گی اور اگر حرف نفی کو مکرر ذکر نہیں کیا اور اس طرح سے کہا کہ میں فلاں فلاں کام نہ کروں گا تو ایک قسم ہوگی۔ پھر اگر ان میں سے ایک کام بھی کر لیا تو قسم ٹوٹ جائے گی اور دوسرا کام کرنے سے دوبارہ نہ ٹوٹے گی کیونکہ اس صورت میں دو کاموں کے مجموعہ کو بے کے بے چھوڑنے کی قسم کھائی اور ان میں سے ایک کام کیا تو مجموعہ بے کے بے نہ چھوٹا لہذا قسم ٹوٹ گئی اور کفارہ واجب ہو اور آگے مزید قسم باقی نہ رہی۔

قسم کے کفارے کا بیان

مسائل:

- ♦ اگر کسی نے قسم توڑ ڈالی تو اس کا کفارہ یہ ہے کہ دس محتاجوں کو دو وقت کھانا کھلا دے یا کچا اناج دے دے۔ اور ہر فقیر کو آدھی چھٹانک اوپر پونے دو سیر گیہوں دینا چاہئے بلکہ احتیاطاً پورے دو سیر دے دے اور اگر جو دے تو اس کے دو گنے دے۔ فقیر کو کھانا کھلانے کے باقی مسائل وہی ہیں جو روزے کے کفارے کے ہیں۔ یا دس فقیروں کو کپڑا پہنا دے۔ ہر فقیر کو اتنا بڑا کپڑا دے جس سے بدن کا زیادہ حصہ ڈھک جائے جیسے چادر یا بڑا لمبا کرتہ دے دیا تو کفارہ ادا ہو گیا۔ لیکن وہ کپڑا بہت پرانا نہ ہونا چاہے وہ درمیانے درجے کا ہو اور تین مہینے سے زیادہ پہنے جانے کے قابل ہو۔ لہذا وہ کپڑا جو اتنا پرانا یا اتنا بڑا ہے کہ ہو کہ تین مہینے سے زائد پہنانا نہ جاسکے وہ جائز نہیں۔ اسی طرح اگر ہر فقیر کو فقط ایک ایک لنگی یا فقط ایک ایک شلواری دے دی تو کفارہ ادا نہیں ہوا البتہ اگر اس کے ساتھ کرتہ بھی ہو تو کفارہ ادا ہو گیا۔ ان دونوں باتوں میں اختیار ہے چاہے کپڑا پہنائے اور چاہے کھانا کھلائے۔ اور یہ حکم اس وقت ہے جب مرد کو کپڑا پہنائے اور اگر کسی غریب عورت کو کپڑا پہنائے تو اتنا بڑا ہونا چاہئے کہ سارا بدن ڈھک جائے مثلاً پے روں تک لمبا کرتہ اور ایک سر کی اوڑھنی ہو جو سر اور کانوں

کو ڈھانپ لے۔ اگر اتنی بڑی اوڑھی دے دے جو گردن کو بھی ڈھانپ لے تاکہ اس سے نماز بھی پڑھی جا سکے تو یہ اور اچھا ہے۔

- ♦ اگر کوئی ایسا غریب ہو کہ نہ تو کھانا کھلا سکتا ہے اور نہ کپڑا پہنا سکتا ہے تو لگاتار تین روزے رکھے۔ اگر الگ الگ کر کے تین روزے پورے کے تو کفارہ ادا نہیں ہوا تینوں لگاتار رکھے۔ اگر دو روزے رکھنے کے بعد بیچ میں کسی عذر سے خواہ وہ عرصہ ہی ہو ایک روزہ چھوڑا تو اب پھر سے تینوں روزے رکھے۔
- ♦ قسم توڑنے سے پہلے ہی کفارہ ادا کر دیا اور اس کے بعد قسم توڑی تو کفارہ صحیح نہیں ہوا۔ اب قسم توڑنے کے بعد پھر سے کفارہ دینا چاہئے۔ اور جو کچھ فقیروں کو دے چکا ہے اس کو واپس لینا درست نہیں۔
- ♦ کسی کے ذمہ قسموں کے بہت سے کفارے جمع ہو گئے تو ہر ایک کا جدا کفارہ دینا چاہئے۔ زندگی میں نہ دے تو مرتے وقت وصیت کر جانا واجب ہے۔
- ♦ کفارہ میں انہی مساکین کو کپڑا یا کھانا دینا درست ہے جن کو زکوٰۃ دینا درست ہے۔

بیچنے اور مول لینے کی قسم کھانے کا بیان

مسئلہ:

- ♦ قسم کھائی کہ میں فلاں چیز نہ خریدوں گا پھر کسی سے کہہ دیا کہ تم مجھے خرید دو۔ اس نے خرید کر دے دی تو قسم نہیں ٹوٹی۔ اسی طرح اگر یہ قسم کھائی کہ اپنی فلاں چیز نہ بیچوں گا پھر خود نہیں بیچا دوسرے سے کہا کہ تم بیچ دو۔ اس نے بیچ دیا تو قسم نہیں ٹوٹی۔ اسی طرح کرایہ پر لینے کا حکم ہے۔ اگر قسم کھالی کہ یہ مکان کرایہ پر نہ لوں گا پھر کسی دوسرے کے ذریعہ سے کرایہ پر لے لیا تو قسم نہیں ٹوٹی۔ البتہ اگر قسم کھانے کا یہی مطلب تھا کہ نہ تو خود کام کروں گا نہ کسی دوسرے سے کراؤں گا تو دوسرے آدمی کے کر دینے سے بھی قسم ٹوٹ جائے گی۔ غرض جو مطلب ہو گا اسی کے موافق سب حکم لگائے جائیں گے یا یہ کہ قسم کھانے والا بڑا افسر ہو کہ خود اپنے ہاتھ سے نہیں بیچتا اور نہیں خریدتا تو اس صورت میں اگر کام دوسرے سے کہہ کر کرائے تب بھی قسم ٹوٹ جائے گی۔ یہی حکم اس وقت ہے جب قسم کھانے والی عورت پردہ نشین یا امے رزادی ہو جو اپنے ہاتھ سے خرید و فروخت نہیں کرتی۔

قسم میں عام کی تخصیص کی نیت کرنا

قسم میں لفظ عام کا استعمال کیا لیکن اس کے کسی ایسے خاص فرد کی نیت کی جو دعویٰ سے مختلف ہے تو اگر قسم کھانے والا مظلوم ہو تو اس کی نیت معتبر ہوگی اور اگر ظالم ہو تو معتبر نہیں ہوگی۔ مثلاً زید کے پاس ایک کتاب ہے جو اس نے خالد سے خریدی ہے۔ بکر زید کو مجبور کرتا ہے کہ وہ اس کتاب کو اس کے ہاتھ فروخت کر دے اور بکر زور آور بھی ہے جب کہ زید نایاب یا کمیاب ہونے کی وجہ سے فروخت نہیں کرنا چاہتا۔ زید بکر کے جبر اور زور سے بچنے کے لئے قسم کھاتا ہے کہ یہ کتاب تو خالد نے میرے پاس رکھی ہے اور یہ نیت کی کہ میرے خریدنے پر اس نے میری ملکیت پر میرے پاس رکھی جب کہ بکر کو یہ تاثر دیا کہ یہ بکر کی کتاب ہے جو اس نے میرے پاس امانت رکھی ہے تو اس طرح قسم کھانا اور نیت کرنا جائز ہے۔ کیونکہ یہاں زید مظلوم ہے اور اس کی قسم سچ سمجھی جائے گی۔ اور اگر زید نے بکر پر دعویٰ کیا کہ اس نے اپنا قلم زید کے ہاتھ فروخت کیا تھا لہذا وہ اس کے سپرد کرے۔ بکر نے اگرچہ فی الواقع فروخت کیا تھا لیکن اب وہ مکر گیا اور قسم اٹھوانے پر اس نے یوں قسم کھائی کہ خدا کی قسم میرے ذمہ اس قلم کو سپرد کرنا نہیں ہے اور یہ نیت کر لی کہ ہدیہ کے طور پر سپرد کرنا میرے ذمہ نہیں ہے تو چونکہ بکر ظالم ہے اس لئے اس کی نیت کا اعتبار نہیں ہوگا اور اس کی قسم جھوٹی سمجھی جائے گی۔

آٹھویں فصل: امور مشتبہ:-

امور مشتبہ کسے کہتے ہیں:

شریعت مطہرہ میں بعض اشیاء اور معاملات تو ایسے ہیں کہ انکو صراحت کے ساتھ حلال یا حرام قرار دے دیا گیا ہے، انکا معاملہ تو صاف اور روشن ہے۔ لہذا کسی مجتہد کے اجتہاد کے ذریعے یا ضرورت زمانہ کے پیش نظر کسی حلال کو حرام یا کسی حرام کو حلال نہیں کیا جاسکے گا، لیکن انکے علاوہ بہت سے معاملات ایسے ہوتے ہیں جن کا جائز، حلال یا ناجائز، حرام ہونا کسی صریح دلیل سے معلوم نہیں ہو رہا ہوگا، بلکہ فقہ اور روایت حدیث کے اصول کے مطابق اسمیں دونوں قسم کی گنجائش معلوم ہو رہی ہوتی ہے۔

امور مشتبہ کا حکم:

شریعت نے ایسے امور کے بارے میں ہدایت کی ہے کہ جیسے ایمان والا، حرام سے بچنے کا اہتمام کرتا ہے، ایسے ہی اسکو چاہئے کہ ان مشتبہ امور سے بھی بچنے کی فکر کرے یعنی کسی معاملہ میں دورائے ہیں، ایک کی بناء پر اس چیز کے کرنے کا جواز معلوم ہوتا ہے اور دوسرے کی بناء پر عدم جواز تو اس دوسرے والے پہلو کو لیتے ہوئے اس کام سے بچا جائے۔

اس حکم کی بنیاد حضرت نعمان بن بشیر رضی اللہ عنہ کی وہ صحیح روایت ہے جو کتب صحاح میں منقول ہے:

حضرت نعمان بن بشیر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: جو حلال ہے وہ واضح اور روشن ہے اور جو حرام ہے وہ بھی واضح اور روشن ہے اور ان دونوں کے درمیان کچھ چیزیں ہیں جو مشتبہ ہیں۔ انکے شرعی حکم کو بہت سے لوگ نہیں جانتے۔ پس جو شخص شبہ والی چیزوں سے بھی (ازراہ احتیاط) پرہیز کرے وہ اپنے دین اور اپنی آبرو کو بچالے گا اور بے داغ رہے گا اور جو شخص شبہ والی چیزوں میں پڑے گا وہ حرام کی حدود میں جا گرے گا۔ اس چرواہے کی طرح جو اپنے جانور محفوظ سرکاری علاقے کے آس پاس چراتا ہے تو اس کا قریبی خطرہ ہوتا ہے کہ وہ جانور اس محفوظ سرکاری علاقے میں داخل ہو کر چرنے لگیں (جو قابل سزا جرم ہے) اور معلوم ہونا چاہئے کہ ہر بادشاہ کا ایک جمی (محفوظ علاقہ) ہوتا ہے (جس کے حدود میں بغیر اجازت داخلہ جرم سمجھا جاتا ہے تو اللہ تعالیٰ کا وہ جمی (محفوظ علاقہ) حرام کردہ چیزیں ہیں) آدمی کو چاہئے کہ اسکے

قریب بھی نہ جائے یعنی مشتبہ چیزوں سے بھی پرہیز کرے) اور خبردار! انسان کے جسم میں ایک گوشت کا ٹکڑا ہے اگر وہ ٹھیک ہو (یعنی اس میں نور ایمان، خدا کی معرفت اور اس کا خوف ہو) تو سارا جسم ٹھیک رہتا ہے (یعنی اس کے اعمال و احوال درست ہوتے ہیں) اور اگر اس کا حال خراب ہو تو سارے جسم کا حال بھی خراب ہوتا ہے (یعنی اس کے اعمال و احوال خراب ہو جاتے ہیں) آگاہ رہو، گوشت کا وہ ٹکڑا ”دل“ ہے۔

(بخاری و مسلم۔ ترجمہ از معارف الحدیث، بتغیر)

یہ حدیث اپنی جامعیت کے لحاظ سے بڑی اہمیت رکھتی ہے یہاں تک کہ بعض علماء کے نزدیک یہ حدیث اسلام کے ایک تہائی احکام سمیٹے ہوئے ہے۔

(کلمہ فتح الملہم)

مطلب اس حدیث کا یہ ہے کہ مشتبہ معاملات میں بھی مومن کا طرز عمل یہ ہو کہ ان سے بھی پرہیز کرے، اس میں اس کے دین اور عزت کی حفاظت ہے کیونکہ اگر وہ ایسی مشتبہ چیزوں سے پرہیز کا اہتمام نہیں کرے گا تو بے احتیاطی کا عادی بن کر حرام کا بھی مرتکب ہو جائے گا، اس بات کو مثال سے سمجھاتے ہوئے آپ نے ارشاد فرمایا کہ مثلاً جو چرواہا اپنے جانوروں کو ممنوعہ سرکاری علاقے کے قریب چرائے گا جہاں عام جانوروں کو چرانا حرام ہے تو بعید نہیں کہ اس کے جانور کسی وقت اُس ممنوعہ علاقے میں داخل ہو کر چرنے لگیں۔ لہذا چرواہے کو چاہئے کہ اپنے جانور کو ممنوعہ علاقے میں جانے سے ہی نہ روکے بلکہ اس کے قریب بھی نہ جانے دے اسی طرح مومن بندہ کو چاہئے کہ وہ مشتبہ چیزوں سے بھی پرہیز کرے، اس طرح وہ حرام اور بڑے گناہوں سے بھی محفوظ رہے گا اور اگر یہ خیال قائم کر لیا کہ یہ واضح حرام تو ہے نہیں، کرلوں تو کیا حرج ہے تو خطرہ ہے کہ یہ بے احتیاطی بڑھتے ہوئے اسکو حرام تک لے جائے گی۔

مشتبہ امور سے کس حد تک بچنا ضروری ہے :

یہاں یہ بحث ہے کہ مشتبہ امور سے بچنا محض مستحب ہے یا واجب تو جاننا چاہئے کہ مشتبہ امور سے بچنا بعض صورتوں میں تو مستحب ہے اور بعض صورتوں میں واجب۔

تفصیل اس کی یہ ہے کہ دیکھا جائے گا کہ یہ اشتباہ کسی عام آدمی کو ہوا ہے یا کسی فقیہ اور مفتی کو۔

اگر عام آدمی کو اشتباہ ہوا ہے تو اگر یہ اس وجہ سے ہوا ہے کہ کسی مفتی سے مسئلہ معلوم نہیں کیا تو اس صورت میں تو چھوڑنا اور بچنا واجب ہے۔

اور اگر یہ شبہ مفتیانِ کرام کے اختلاف کی وجہ سے ہوا ہو اور سب مفتی اسکے گناہ میں علم اور تقویٰ میں برابر بھی ہیں تو پھر مشتبہ چیز کو چھوڑنا مستحب ہو گا۔

اور اگر یہ اشتباہ کسی مفتی فقیہ کو ہوا ہے، دلائل حلت اور حرمت میں تعارض کی وجہ سے تو دیکھا جائے گا کہ اس کو کسی ایک جانب رجحان اور میلان حاصل ہے یا نہیں،

۱۔ اگر کسی جانب قلبی رجحان نہیں ہے تو بھی بچنا اور احتیاط کرنا واجب ہے۔

۲۔ اور اگر قلبی رجحان، جواز اور حلال ہونے کی طرف ہے تو پھر چھوڑنا اور بچنا مستحب ہو گا۔

ایک غلط فہمی کا جواب:

امور مشتبہ کے متعلق یہ غلط فہمی ہوتی ہے کہ شریعت نے جب بعض چیزوں کا حلال ہونا طے کر دیا ہے اور بعض کے لئے حرام ہونا بتا دیا گیا تو پھر چند امور کو مشتبہ کیوں چھوڑ دیا، انکا بھی حکم واضح کر دیا جاتا تا کہ 'شبہ' کی گنجائش ہی نہ رہتی۔

اس کا جواب یہ ہے کہ یہ کمی یا تشکیکی شریعت نے نہیں چھوڑی بلکہ ہمیں تو یہ کہا گیا کہ

"أَلَيْسَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ (المائدہ: ۳)"

ترجمہ: "آج میں نے تمہارے لئے تمہارے دین کو مکمل کر دیا"

بلکہ یہ شبہ ہماری کم علمی کی وجہ سے ہوا ہے اسی لئے حضرت نعمان بن بشیر رضی اللہ عنہ کی جو روایت گزری اس میں فرمایا : ”ان کے شرعی حکم کو بہت سے لوگ نہیں جانتے۔“

(تکملہ فتح اللہ بحوالہ معالم السنن)

شبہ اور وہم میں فرق:

یہ بات بھی ذہن میں رکھنی چاہئے کہ شبہ اور وہم میں فرق ہے، شبہ کی وجہ سے تو کسی چیز کو چھوڑنے کو تقویٰ کہا گیا ہے اور یہ مطلوب بھی ہے جبکہ وہم کی وجہ سے کسی چیز کے ترک کو غلو کہا جائے گا جسکی شریعت حوصلہ شکنی کرتی ہے۔

اب رہی یہ بات کہ شبہ اور وہم میں فرق کیا ہے تو واضح رہے کہ وہ شبہ جو کسی دلیل کی بناء پر پیش آئے وہ شرعی ”مشتبہ امر“ ہے جیسے:

حضرت انس رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم تشریف لے جا رہے تھے اور راستے میں کھجور پڑی ہوئی تھی آپ نے ارشاد فرمایا کہ: اگر مجھے یہ اندیشہ نہ ہوتا کہ یہ صدقہ کی کھجور ہوگی تو میں اس کو اٹھا کر کھا لیتا۔

چونکہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے لئے صدقہ کا مال حلال نہ تھا یہاں شبہ پیدا ہوا کہ کہیں صدقہ کی کھجور نہ ہو تو آپ نے اس کو چھوڑ دیا۔

اور وہ شبہ جو بلا وجہ اور دلیل پیش آئے وہ وہم اور وسوسہ ہے جس کی طرف التفات کی ضرورت نہیں اس کی نظیر بھی عہد صحابہ میں ملتی ہے۔

ایک اہم تنبیہ:

امور مشتبہ کی یہ بحث علمی لحاظ سے ذکر تو کر دی گئی لیکن موقع پر یہ فیصلہ کرنا یہ شبہ کسی دلیل سے پیش آیا ہے یا بلا دلیل سمجھ کر اس کو وہم کے زمرے میں ڈال دینا، یہ فیصلہ عام مسلمان کے لئے آسان نہیں اسی طرح آیا یہ شبہ ان میں سے ہے جن سے بچنا مستحب ہے یا واجب یہ فیصلہ بھی کوئی فقیہ ہی کر سکتا ہے۔

لہذا اس بارے میں علماء کرام سے رجوع کیا جائے اور ان سے پوچھ پوچھ کر رہنمائی حاصل کی جائے اور مشتبہات سے بچنے کی پوری کوشش کی جائے۔

نویں فصل: حقوق کی اقسام اور ان کے احکام:-

حقوق خواہ شریعت سے ثابت ہوں یا عرف و رواج سے، ان کی دو بڑی قسمیں ہیں:-

۱. وہ حقوق جو محض دفع ضرر کے لئے ہوں مثلاً حق شفعہ اور بیوی کی باری کا حق۔ یہ اصالتاً ثابت ہونے والا حق نہیں ہے کیونکہ اصل یہ ہے کہ بائع اور خریدار نے باہمی رضا مندی سے جب کوئی بیع کی تو کسی تیسرے شخص کو ان دونوں کے درمیان مداخلت کا حق حاصل نہیں لیکن شریعت نے شریک جائے داد، شریک حقوق جائیداد اور پڑوسی کو دفع ضرر کے حق شفعہ دیا ہے۔ اسی طرح شوہر کی باری میں بیوی کا حق بھی بیوی سے دفع ضرر کے لئے ہے ورنہ شوہر کو اختیار ہے کہ اپنی بیوی سے جب چاہے متمتع ہو اور اس کے ساتھ رات گزارے۔ ان حقوق کا حکم یہ ہے کہ کسی طور سے ان کا عوض لینا جائز نہیں، نہ فروختگی کے ذریعہ اور نہ صلح و دستبرداری کے ذریعہ۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ جب صاحب حق اپنا حق کسی دوسرے کو دینے پر راضی ہو گیا تو یہ ظاہر ہو گیا کہ اس کے حق نہ ہونے سے اسے کوئی ضرر لاحق نہیں ہو گا۔ اور جب ضرر ثابت نہیں تو اس کو دفع کرنے کا حق بھی نہ ہو گا کہ جس کا عوض لیا جاسکے۔

۲. وہ حقوق جو دفع ضرر کے لئے نہیں ہیں بلکہ اصالتاً ثابت ہیں۔ ان کی پھر مندرجہ ذیل قسمیں ہیں:-

ا. وہ حقوق جو فی الحال ثابت نہیں بلکہ مستقبل میں متوقع ہیں مثلاً مورث کی زندگی میں حق وراثت۔ ایسے حقوق کا عوض لینا کسی صورت میں جائز نہیں۔

ب. وہ حقوق جو فی الحال ثابت ہیں۔

۱. لیکن وہ حقوق ایک شخص سے دوسرے شخص کی طرف منتقل ہونے کے لائق نہیں ہیں مثلاً حق قصاص اور شوہر کا بیوہ کے ساتھ نکاح باقی رکھنے کا حق۔

ایسے حقوق کا بیع کے طریقے پر تو عوض لینا جائز نہیں ہے لیکن ان پر مال کے بدلے میں صلح کرنا یا دستبرد دار ہونا جائز ہے۔

۲. وہ حقوق ایک شخص سے دوسرے شخص کی طرف منتقل ہو سکتے ہیں۔

(ا) وہ حقوق جو اشیاء کے ساتھ وابستہ ہیں اور دائمی منافع سے عبارت ہیں مثلاً راستے میں چلنے کا حق (یعنی حق

مرورض اور کھیتی کے لئے پانی لینے کا حق (حق شرب) اور پانی بہانے کا حق (حق تسبیل)۔

ایسے حقوق کی خرید و فروخت جائز ہے۔ اسی طرح حق تعلی یعنی اوپر کی منزل کے حق کی خرید و فروخت

جائز ہے کیونکہ جب پٹلی قائم ہو تو اوپر کی منزل کا تعلق نچلی منزل کی چھت کی اوپری سطح سے ہوتا ہے۔

(ب) حق وظیفہ یعنی اوقاف میں موت تک کی ملازمت مثلاً مسجد کے امام یا موزن وغیرہ کو اس ملازمت پر باقی

رہنے کا اور زندگی بھر عقد اجارہ باقی رکھنے کا حق۔

اس حق کی بیع اگرچہ جائز نہیں لیکن مال کے بدلے میں اس سے دستبرداری جائز ہے۔

(ج) وہ حقوق جو کسی مباح الاصل چیز پر کسی کا پہلے قبضہ کرنے کی وجہ سے حاصل ہوتے ہیں مثلاً افتاد بنجر زمین

میں نشانات لگانے کے بعد اسے قابل کاشت بنانے اور ملکیت میں لینے کا حق۔ اس کو حق اختصاص کہتے

ہیں۔

ایسے حقوق کی بیع جائز نہیں البتہ شوافع اور حنابلہ کے نزدیک مال کے بدلے میں ان سے دستبرداری جائز

ہے۔

تنبیہ: بیع اور دستبرداری میں یہ فرق ہے کہ بیع کے ذریعہ وہ حق بعینہ مشتری کی طرف منتقل ہو جاتا ہے جبکہ دستبرداری کی

صورت میں حق منتقل نہیں ہوتا بلکہ صاحب حق کی مزاحمت ختم ہو جاتی ہے اور وہ یہ کہہ دیتا ہے کہ (میں تو دستبردار ہوتا ہوں

اور) تم کو شش کر کے اس حق کو حاصل کر لو۔

۱. تجارتی نام (ٹریڈ نیم) اور مارکہ (ٹریڈ مارک) کی بیع

کوئی نام اور کوئی نشان استعمال کرنے کا حق ہر شخص کو حاصل ہوتا ہے۔ کوئی کمپنی جب کسی نام یا نشان کی اپنے حق میں رجسٹریشن یعنی اندراج کراتی ہے تو اس کی غرض یہ ہوتی ہے کہ کوئی اور شخص یا کمپنی اس نام اور نشان کا استعمال نہ کرے تاکہ یہ موہوم نقصان سے محفوظ رہے۔ رجسٹریشن یعنی اندراج کرانے سے اس کو نام و نشان کے استعمال کا حق حاصل ہوتا ہے کیونکہ وہ تو پہلے ہی سے حاصل ہے بلکہ اس کے ذریعہ سے دوسروں کو اس کے استعمال سے روک دیا جاتا ہے۔ لہذا یہ دوسروں پر پابندی لگوانے کا حق ہے جو بزعم خویش دفع ضرر کے لئے ہوتا ہے۔

اس کا حکم یہ ہے کہ اس پر کسی بھی صورت میں عوض نہیں لے سکتے خواہ بیع ہو یا دستبرداری کی صورت ہو۔

۲. حقوق طبع (کاپی رائٹ)

کسی شخص کو کسی شے کی ایجاد یا طباعت میں پہل کرنے کی وجہ سے اس شے کی صنعت یا طباعت کا اس طرح سے حق حاصل ہونا کہ دوسرے اس کی صنعت یا طباعت سے روک دیئے جائیں۔ ایسے حق کو کاپی رائٹ کہتے ہیں۔ حکومت پہل کرنے والے کو کاپی رائٹ کا حق اس لئے دیتی ہے کہ پہل کرنے والا اپنی جانب میں یہ سمجھتا ہے کہ دوسروں کی صنعت یا طباعت سے اس کی آمدنی میں کمی آئے گی جو اس کا نقصان ہے۔ اس موہوم نقصان کو دفع کرنے کے لئے وہ حکومت سے کاپی رائٹ کے لئے درخواست کرتا ہے۔

۱. عام حالات میں کاپی رائٹ کے تحت دوسروں پر پابندی لگوانی جائز نہیں۔ البتہ بعض خصوصی حالات میں مثلاً طباعت کی صورت میں اگر کوئی طالع پہلے کو محض نقصان پہنچانے اور تنگ کرنے کے لئے فقط خرچہ کی قیمت یا اپنا نقصان کر کے خرچ سے بھی کم قیمت پر کتاب بازار میں لانے کا اعلان کرتا ہے جبکہ طالع اس کو واجبی نفع پر فروخت کر رہا ہے تو حکومت دوسرے پر پابندی لگا سکتی ہے اور پہلا طالع دوسرے پر پابندی لگو سکتا ہے۔

۲. کاپی رائٹ یا حق تصنیف یا حق طباعت پر کسی طرح سے بھی اجرت یا عوض لینا جائز نہیں ہے نہ بیع کی صورت میں نہ صلح کی صورت میں اور نہ ہی دستبرداری کی صورت میں۔

۳. مصنف اگر خود طباعت و اشاعت نہیں کر سکتا تو دیگر طریقوں سے وہ اپنی کتاب کا فائدہ حاصل کر سکتا ہے۔

مثلاً:

(ا) مسودہ کسی ناشر کے ہاتھ فروخت کر سکتا ہے۔

(ب) مصنف کسی ناشر کے ساتھ شرکت عنان کا معاملہ کر سکتا ہے۔ وہ اس طرح کہ مصنف اپنا مسودہ ناشر کے ہاتھ مناسب قیمت پر فروخت کر دے اور اس قیمت کو اپنی طرف سے شرکت میں اپنا اس المال بنادے اور نفع کی باہمی تقسیم کی سرح طے کر لے۔ یہ شرکت صرف اس کتاب سے متعلق ہو سکتی ہے۔

۴. طابع اول نے جس ڈیزائننگ اور خاص طرز کتابت و طباعت کو اختیار کیا ہے دوسرا کوئی طابع و ناشر اس کو نقل نہ کرے بلکہ اپنے لئے جدا طرز اختیار کرے۔ اس کے لئے اول کی نقل کرنا شرعاً منع ہو گا کیونکہ اس سے طابع اول کو نقصان پہنچ سکتا ہے اور وہ اس طرح کہ وہ پہلے طبع کی نقل اور فوٹو لے کر کم خرچ پر کتاب چھاپ سکتا ہے اور اگر دوسرا طابع پہلے کی فوٹو نہیں لیتا لیکن بعینہ اسی طرح کتاب اور ڈے زائمنگ کراتا ہے تو اس طریقے سے طابع اول اور گاہک کو دھوکا دیا جاسکتا ہے۔

۳. رائیلٹی کی شرعی حیثیت

۱. یا تو یہ حق طباعت کا معاوضہ ہو تو جیسے اوپر ذکر ہوا یہ جائز نہیں ہے۔

۲. یا یہ مسودہ کی قیمت ہو۔ عام طور سے جو طریقہ رائج ہے کہ ناشر جتنی مرتبہ بھی طبع و اشاعت کرے گا ہر مرتبہ اتنی فی صد کتب یا ان کی قیمت مصنف کو دے گا تو اس میں مسودہ کی قیمت مجہول رہتی ہے اور یہ جہالت ایسی نہیں جو کسی نزاع کا باعث نہ بنے کیونکہ طابع و ناشر کی مرضی پر دار و مدار ہو گا کہ وہ آئندہ کتاب چھاپتا ہے یا نہیں اور اگر چھاپتا ہے تو کب اور کتنی چھاپتا ہے اور ہو سکتا ہے کہ مصنف کی مرضی ناشر کی مرضی کے موافق نہ ہو۔

اگر یہ کہیں کہ مصنف اگر راضی نہ ہو تو وہ ناشر کو مزید اے ڈے شن نکالنے کی اجازت نہ دے تو جواب یہ ہے کہ اس صورت میں رائے لٹی کو مسودہ سے نفع اٹھانے کی اجرت سمجھنا پڑے گا حالانکہ یہ ممکن نہیں کیونکہ اول تو کتاب اجارہ (کرایہ) پر دینا جائز نہیں۔ علاوہ ازیں ناشر کے لئے ایک مرتبہ کا نفع اٹھانا کافی ہے۔ اپنی کتاب ایک دفعہ چھاپنے کے بعد وہ اصل مسودہ سے مستغنی ہو جاتا ہے اور آئندہ طباعت میں اس کو اس کی ضرورت نہیں رہتی جبکہ رائے لٹی کی مروجہ صورتیں کسی طرح بھی جائز نہیں ہیں۔

۴. تجارتی اجازت نامہ (ٹریڈ لائسنس)

اس لائسنس کی حقیقت یہ ہے کہ موجودہ دور میں اکثر ممالک اس بات کی اجازت نہیں دیتے کہ حکومتی لائسنس کے بغیر سامان درآمد یا برآمد کیا جائے۔ ایک عمومی پابندی کی حالت میں کسی کو لائسنس مل جانے کا مطلب یہ ہے کہ اس کو درآمد برآمد کرنے کا حق حاصل ہو گیا جو اس کو اصالۃً حاصل ہوا ہے۔

اگر لائسنس کسی مخصوص فرد یا مخصوص کمپنی کے نام ہو اور قانون دوسری کمپنی کی طرف اس کی منتقلی کی اجازت نہ دیتا ہو تو ایسے لائسنس کی بیع جائز نہیں۔

البتہ اگر لائسنس کھلا ہو کسی مخصوص فرد یا مخصوص کمپنی کے نام نہ ہو یا ہو تو کسی مخصوص نام پر لیکن دوسرے کو منتقل کرنے کی قانون میں اجازت ہو تو اس کو فروخت کیا جاسکتا ہے عرف و رواج کی بنا پر۔

۵. مکانوں اور دکانوں کی پگڑی

پگڑی کسی مکان یا دکان میں حق قرار کا نام ہے۔ بسا اوقات مالک مکان یا مالک دکان اپنا مکان یا دکان طویل مدت کے لئے کرایہ پر دیتا ہے اور کرایہ دار سے کرایہ داری طے کرتے وقت ماہانہ یا سالانہ کرایہ کے علاوہ ایک بڑی رقم یکمشت لیتا ہے۔ کرایہ دار یکمشت رقم دے کر اس بات کا حقدار ہو جاتا ہے کہ کرایہ داری طویل مدت تک یا تاحیات قائم رکھے۔ پھر بسا اوقات

کرایہ دار اپنا حق کسی دوسرے کرایہ دار کی طرف منتقل کر دیتا ہے اور اس سے اس وقت کے مطابق رقم لیتے ہیں مالک اگر کرایہ دار سے مکان یا دکان واپس لینا چاہے تو اس کو بھی کرایہ دار کو اتنی رقم ادا کرنی ہوتی ہے جس پر دونوں راضی ہوں۔

اس یکمشت لئے جانے والی رقم کو پگڑی یا سلا متی کہتے ہیں۔ اس کا حکم یہ ہے کہ یہ جائز نہیں ہے اس لئے کہ یہ رشوت ہے کیونکہ جب ماہانہ کرایہ پر دکان لی اور اجارہ کی کوئی مدت طے نہیں کی تو مالک دکان کو اختیار اور حق ہے کہ وہ کسی بھی مہینے کرایہ دار سے مکان خالی کرنے کا مطالبہ کرے یا اگر کسی مدت کے لئے لی ہو تو اس کے پورا ہونے پر خالی کرنے کا مطالبہ کر سکتا ہے۔ اس میں کرایہ دار کا ضرر اور نقصان ہوتا ہے دراصل اس ضرر اور نقصان سے بچنے کے لئے اور مالک دکان کے حق و اختیار میں رکاوٹ پیدا کرنے کے لئے پگڑی دی جاتی ہے۔ اور ایسا حق جو دفع ضرر کے لئے ہو اس پر کسی بھی صورت میں عوض لینا جائز نہیں ہے۔

صلی اللہ علی نبینا محمد وعلی آلہ وصحبہ وسلم
وآخر دعوانا ان الحمد لله رب العالمین

چوتھے حصے میں درج ذیل ابواب ہیں

باب نمبر تینئیس: اسلامی مالیات کے انتظامات

باب نمبر چوبیس: اسلامی حساب کتاب کے انتظامات

باب نمبر پچیس: ضمیمہ جات