

آن لائن تحبابارت

تعارف خصائص، فقہی احکام

www.KitaboSunnat.com

مصنفین

ڈاکٹر محمد فیض الابرار ا ضیاء الرحمن المدنی



مرکز الترجمة والتحقق للاقتصاد الاسلامی

جامعہ ابی بکر اسلامیہ کراچی



معزز قارئین توجہ فرمائیں

- کتاب و سنت ڈاٹ کام پر دستیاب تمام الیکٹرانک کتب... عام قاری کے مطالعے کیلئے ہیں۔
- مجلس التحقیق الاسلامی کے علمائے کرام کی باقاعدہ تصدیق و اجازت کے بعد (Upload) کی جاتی ہیں۔
- دعوتی مقاصد کیلئے ان کتب کو ڈاؤن لوڈ (Download) کرنے کی اجازت ہے۔

تنبیہ

ان کتب کو تجارتی یا دیگر مادی مقاصد کیلئے استعمال کرنے کی ممانعت ہے
کیونکہ یہ شرعی، اخلاقی اور قانونی جرم ہے۔

اسلامی تعلیمات پر مشتمل کتب متعلقہ ناشرین سے خرید کر تبلیغ دین کی
کاوشوں میں بھرپور شرکت اختیار کریں

PDF کتب کی ڈاؤن لوڈنگ، آن لائن مطالعہ اور دیگر شکایات کے لیے
درج ذیل ای میل ایڈریس پر رابطہ فرمائیں۔

✉ KitaboSunnat@gmail.com

🌐 library@mohaddis.com

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

www.kitabosunnat.com

آن لائن تجارت

تعارف، خصائص، فقہی احکام

سلسلہ مطبوعات اقتصادیات 2

آن لائن تجارت

تعارف، خصائص، فقہی احکام



مصنفین

ڈاکٹر محمد فیض الابرار

ضیاء الرحمن المدنی

مرکز الترجمة و التحقیق للاقتصاد الاسلامی

جامعہ ابی بکر الاسلامیہ کراچی

جملہ حقوق اشاعت محفوظ ہیں

نام کتاب:

آن لائن تجارت

تعارف، خصائص، فقہی احکام

مصنفین

ڈاکٹر محمد فیض الابرار، ضیاء الرحمن المدنی

اشاعت — 2019

ناشر

مرکز الترجمة والتحقق للاقتصاد الاسلامی

جامعہ ابی بکر الاسلامیہ کراچی

پوسٹل ایڈریس:

www.mntii.com

ویب سائٹ:

مرکز الترجمة والتحقق للاقتصاد الاسلامی، جامعہ ابی بکر الاسلامیہ،

mntii2016@gmail.com

ای میل:

پوسٹ بکس 11106، بلاک 5، گلشن اقبال،

0302-3575795

رابطہ:

پوسٹ کوڈ 75300 کراچی

الہتمام طباعت

مکتبہ قدوسیہ

Tel: 042-37230585 Cell: 0321-4460487

E-mail: maktaba_quddusia@yahoo.com

Facebook: www.facebook.com/quddusia

رحمان مارکیٹ، غزنی ٹریڈ، اردو بازار، لاہور

انتساب

رَبِّ اَرْحَمَهُمَا كَمَا رَبَّنِيْ صَغِيْرًا
کے نام

ایک محبت و چاہت، صبر و خلوص، ایثار و بردباری کا پیکر
دوسرے کی محبت محبتوں کی ماں

فہرست مضامین

* عرض مؤلف 17

باب I : تجارت کے اصول و ضوابط

* اسلام میں تجارت کے اخلاقی اصول و ضوابط 28

* تمہید 28

* سچائی 30

* امانت و دیانت 31

* مال کا عیب ناچھپایا جائے 32

* حرام اشیاء کی تجارت بھی حرام ہے 34

* خرید و فروخت کے متعلق بنیادی ہدایات 35

* فریقین 35

* چیز 39

* خریدنے سے پہلے بیچنا ممنوع ہے 39

* ملکیت سے قبل فروخت کی بعض صورتیں 40

* قبضہ سے قبل فروخت نہ کریں 41

- 44 قبضہ سے قبل بیع کی ممانعت کا سبب کیا ہے؟ *
- 47 قیمت *
- 49 ایک دام *
- 49 مختلف دام *
- 49 قیمت سے متعلق دینی ہدایات *
- 51 بیع کا تعارف *
- 51 بیع کی اقسام *
- 53 مُساوَمَة *
- 53 نیلام *
- 53 مُرَابِحَة *
- 53 تَوَلِيَة *
- 54 وَضْعِيَة *
- 55 جدید تجارتی معاہدات ، تعارف *
- 58 جدید تجارتی معاہدات کا فقہی حکم ، حکمت اور مشروعیت *
- 58 فقہی حکم *
- 59 اختلاف کا سبب *
- 59 جمہور فقہاء کے دلائل *
- 61 فقہاء اہل ظاہر کے دلائل *
- 63 وجہ استدلال *
- 63 راجح قول *
- 65 جدید تجارتی معاہدات کے جواز میں حکمت *

65 جدید تجارتی معاہدات کے ضوابط و شرائط * *

باب 2: آن لائن تجارت ایک تعارف

70 آن لائن تجارت کا پس منظر * *

71 آن لائن تجارت کا تعارف * *

71 ایکسٹرانٹک * *

72 تجارت * *

74 شرح تعریف * *

76 آن لائن تجارت کے ارکان * *

79 آن لائن تجارت کی اقسام * *

79 معاشی اداروں کے مابین * *

80 عام صارفین کے ساتھ کاروبار * *

81 آن لائن تجارت کی شروط * *

81 عاقدان رفریقین (دونوں معاہدہ کار) * *

81 اہلیت * *

82 ولایت یعنی ولی مقرر کرنا * *

82 رضامندی * *

83 الفاظ عقد (سینڈ) * *

83 معاہدہ کا ظلم ہونا * *

83 قبول و ایجاب میں موافقت ہونا * *

83 الفاظ عقد حتمی اور مکمل ہوں * *

- 84 قبول کا ایجاب کے ساتھ متصل ہونا *
 84 مجلس عقد میں اتحاد ہونا *
 84 مجلس عقد حاضر معاہدہ کاروں کے درمیان *
 85 دو غائب معاہدہ کاروں کے درمیان مجلس عقد *
 86 محل کی شرط *
 88 اختلاف کا سبب *
 88 اختلاف کا نتیجہ *
 88 دلائل *
 90 سنت سے استدلال *
 90 قیاس سے استدلال *

باب 3: آن لائن تجارت کے خصائص / نقائص اور مواقع

- 92 تمہید *
 92 آن لائن تجارت کے خصائص *
 96 آن لائن تجارت کے نقائص *
 98 آن لائن تجارت کے مواقع *
 100 آن لائن تجارت کی اقسام اور اس کے احکام *
 101 آن لائن تجارت بذریعہ گفتگو *
 102 جدید وسائل اور آن لائن تجارت *
 102 ٹیلی فون *
 103 ریڈیو *

- 103 ٹیلی ویژن * *
- 103 انٹرنیٹ * *
- 104 آن لائن تجارت بذریعہ گفتگو کی ممکنہ اشکال * *
- 104 زمانہ قدیم میں بذریعہ گفتگو تکمیل معاہدہ کی کیفیت * *
- 104 عصر حاضر میں تکمیل معاہدہ بذریعہ گفتگو کی اشکال * *
- 105 ٹیلی فون * *
- 105 ٹیلی ویژن * *
- 106 ریڈیو کے طریقے سے عقد * *
- 107 عصر حاضر میں تکمیل معاہدہ بذریعہ گفتگو کا حکم * *
- 111 معاہدہ بذریعہ گفتگو معاہدہ کے قواعد و ضوابط * *
- 113 آن لائن تجارت بذریعہ تحریر * *
- 114 آن لائن تجارت بذریعہ تحریر کا مفہوم * *
- 115 تحریر کے جدید وسائل * *
- 115 ٹیلی گراف * *
- 115 ٹیلی ایکس * *
- 115 ٹیلی فیکس * *
- 116 انٹرنیٹ * *
- 116 ورلڈ وائڈ ویب (www) * *
- 116 الیکٹرونک میل (email) * *
- 116 چیٹ روم * *
- 118 آن لائن تجارت بذریعہ تحریر کی صورتیں * *

- 118 * (اول) قدیم وسائل کے ذریعے طے شدہ معاہدہ
- 119 * (دوم) ٹیلی گراف اور ٹیلی ایکس کے ذریعے معاہدہ
- 119 * (سوم) ٹیلی فیکس کے ذریعے معاہدہ
- 119 * (چہارم) انٹرنیٹ کے ذریعے معاہدہ
- 121 * آن لائن تجارت بذریعہ تحریر کا حکم
- 126 * فتویٰ شیخ ابن باز رحمۃ اللہ علیہ
- 130 * آن لائن تجارت بذریعہ تحریر کے قواعد و ضوابط
- 132 * جدید وسائل کے ذریعے تجارتی معاہدات
- 133 * انٹرنیٹ کے ذریعے تجارتی معاہدے کی صورت
- 135 * مراحل فروخت
- 136 * انٹرنیٹ کے ذریعے ہونے والے تجارتی معاہدوں کے ضوابط
- 136 * پہلا ضابطہ: حکم شرعی کے لیے ویب سائٹ کا مقبول ہونا:
- 136 * دوسرا ضابطہ: دو معاہدہ کاروں کی جانب سے ایک دوسرے کی شخصیت کی تحقیق کرنا
- 137 * تیسرا ضابطہ: احتیاطی تدابیر
- 138 * چوتھا ضابطہ: مجلس عقد کے ایک ہونے کا اصول
- 138 * مجلس عقد کی تعریف
- 139 * پانچواں ضابطہ: تحریری ایجاب کو قبول کرنے کے طریقے
- 140 * چھٹا ضابطہ: مکتوب الیہ کو تک قبول کرنے کا اختیار ہے گا؟
- 140 * ساتواں ضابطہ: ایجاب (Offer) سے رجوع کا حکم
- 141 * آٹھواں ضابطہ: وقتی تحریر ایجاب میں وقت کی پابندی کا حکم
- 142 * نواں ضابطہ: بیع سلم میں آن لائن تجارت کا حکم

- * دسواں ضابطہ: ایجاب و قبول کا آپس میں موافق ہونے کی ضرورت یعنی فریقین کے مابین ہم آہنگی ہو 142
- * گیارواں ضابطہ: تشہیر اور ایجاب میں فرق ملحوظ رکھائے 142
- * بارہواں ضابطہ: ایجادات کے ذریعے مالیاتی معاملہ انجام دینا (عملی لین دین) 142
- * تیرہواں ضابطہ: کسی چیز کا قبضہ حاصل کئے بغیر حق تصرف 143
- * شریعت کے بتائے ہوئے متبادل: 143
- * چودھواں ضابطہ: آن لائن خرید و فروخت کا قبضہ حاصل کرنے کے مختلف طریقے اور حکم 143
- * خلاصہ: 144
- * پندرہواں ضابطہ: حقوق کے تحفظ کی رعایت کیے بغیر آن لائن تجارت کا حکم 144
- * سولہواں ضابطہ: آن لائن تجارت میں خرید و فروخت میں اختیار و رویت 144
- * (Option based on sight) کے استعمال کا حکم 144
- * سترہواں ضابطہ: آن لائن تجارت میں ”خیار عیب“ 145
- * اٹھارہواں ضابطہ: خیار العذر Option Based on quantity کا حکم 145
- * انیسواں ضابطہ: آن لائن تجارت میں بائع کے وضع کردہ اصول معتبر ہوں گے 145
- * بیسواں ضابطہ: ورجوئل کرنسی کے ذریعے آن لائن تجارت کا حکم 145
- * معاہدے کی رکاوٹیں 147

باب 4: آن لائن تجارتی معاہدے کی اشکال اور

اس پر مرتب ہونے والے اثرات

- * آن لائن تجارتی معاہدے کی اشکال اور اس پر مرتب ہونے والے اثرات 152

- 153 صحیح معاہدہ اور اس پر مرتب ہونے والے اثرات *
 154 اول: ملکیت کی منتقلی *
 155 دوم: فریقین کے تصرفات کا نافذ ہونا *
 156 آن لائن تجارت میں قیمت کی ادائیگی کے طریقے *
 156 پہلا طریقہ: کارڈ *
 157 کارڈ کی فنی تعریف *
 158 کارڈ کی اصطلاحی تعریف *
 158 ڈیٹ کارڈ اور کریڈٹ کارڈ کا فقہی جائزہ *
 158 اول: ڈیٹ کارڈ *
 159 لفظ ”کریڈٹ“ کی لغوی تعریف *
 159 کریڈٹ کارڈ کی اصطلاحی تعریف *
 160 دوم: کریڈٹ کارڈ *
 160 پہلی رائے: قرض *
 161 دوسری رائے: وکالت *
 161 تیسری رائے: حوالہ *
 162 چوتھی رائے: وکالت مع کفالت *
 163 پانچویں رائے: کفالت *
 166 دوسرا طریقہ (ڈیجیٹل کرنسی) *
 169 تیسرا طریقہ: آن لائن چیک *
 169 چوتھا طریقہ: ایزی پیسہ *
 169 پانچواں طریقہ: نقد ادائیگی *

- 170 باطل معاہدہ اور اس پر مرتب ہونے والے آثار *
 171 طرفین میں سے کوئی راضی نہ ہو *
 173 دوسری شرط: طرفین حق تصرف کی اہلیت کے حامل ہوں *
 173 تیسری شرط: فروخت کردہ چیز شرعی اعتبار سے خرید و فروخت کے قابل ہو *
 173 چوتھی شرط: مال و زرفریقین کی ملکیت میں ہو *
 175 پانچویں شرط: فروخت کردہ چیز کو قبضہ میں لینا اور قبضہ سے قبل اُسے فروخت نہ کرنا *
 176 چھٹی شرط: فروخت کردہ چیز کے بارے میں مکمل علم رکھنا *
 177 ساتویں شرط: جان بوجھ کر عیب چھپانا *
 178 مثال 1: حلال و حرام کے مابین جمع کرنا *
 179 مثال 2: معلوم اور مجہول کے درمیان جمع کرنا *
 180 آن لائن تجارت کیسے (ایک مختصر رہنمائی) *
 184 سوشل میڈیا کاؤٹس *
 184 آن لائن کلاسیفائیڈز پورٹلز (online classified Ads Portals) *
 184 بلاگ اور فارمز *
 184 مارکیٹ پلیس (market place) *
 185 ڈراپ شپنگ ویب سٹور *
 186 ابتدائی معلومات کا حصول *
 186 بازار کارہمان و مقبولیت *
 186 تجارتی مقابلہ *
 187 ویب سائٹ کا ایڈریس (domain) *
 187 ویب سائٹ کا ایڈریس (domain) *

187	سوشل میڈیائی تشہیر	•
187	تشہیر	•
189	نتائج و خلاصہ	•
195	تجاویز	•
196	مصادر و مراجع	•



عرض مؤلف

اسلام میں مالیاتی مسائل کی اہمیت کے بارے میں قرآن مجید کی یہ آیت اساس ہے:

﴿وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا
وَالسُّوْهُمَ وَقُلُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا﴾^①

”بے عقل لوگوں کو اپنا مال نہ دو جس مال کو اللہ تعالیٰ نے تمہاری گزران کے قائم رکھنے کا ذریعہ بنایا ہے البتہ اس مال سے انہیں کھلاؤ پلاؤ، پہناؤ، اوڑھاؤ اور ان سے نرم بات کہو۔“

اس آیت میں یہ بیان کیا گیا ہے کہ مال ایک ایسا ذریعہ ہے جس کے ذریعے انسان اپنے دنیاوی امور کو قائم رکھ سکتا ہے۔ اسی طرح کتب فقہ میں موجود خرید و فروخت کے ابواب بھی اس اہمیت کو بیان کرتے ہیں کہ بسا اوقات مالی معاملات کو عبادات پر اجمالی یا تفصیلی طور پر فوقیت دی گئی ہے۔ اس کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ عبادات میں تغیر و تبدل ممکن نہیں کیوں کہ اس میں بنیاد منع کی ہے جبکہ مالی معاملات میں اصل اجازت کی ہے تا وقتیکہ ممانعت وارد نہ ہو۔ اس بنیادی قاعدہ کو مد نظر رکھتے ہوئے شریعت نے معاملات کے بنیادی اصول و ضوابط اجمالی طور پر بیان کر دیئے۔ جیسا کہ رسول اللہ ﷺ کا یہ فرمان مشعل راہ ہے۔

سیدنا عبادہ بن صامت رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ اللہ کے رسول ﷺ نے ارشاد فرمایا کہ:

﴿لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ﴾^②

① قرآن مجید: النساء / ۵۔

② أبو عبد اللہ محمد بن یزید ابن ماجہ القزوينی، سنن ابن ماجہ، دار الفکر، بیروت، کتاب الأحکام، باب من بنی فی حقہ ما یضر بیچارہ، حدیث: 2337۔

”کسی کو نہ ابتداء نقصان پہنچایا جائے اور نہ ہی بدلے میں۔“

اسی طرح باری تعالیٰ کا یہ فرمان تمام مالی معاملات کی اصل ہے:

﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾^۱

”اور آپس میں ایک دوسرے کا مال باطل طریقے سے نہ کھاؤ۔“

الغرض مسلمانوں کی علمی میراث اپنی اصل میں دو بنیادی امور سے عبارت ہے:

① ایسے احکام جو قرآن و حدیث میں منصوص علیہ ہیں۔

② ایسے مسائل جن کے بارے میں نصوص ساکت ہیں اور جن کے حل کی ذمہ داری نصوص

کی دلالت کی روشنی میں امت کے علماء کے سپرد کی گئی ہے۔

اس اعتبار سے اسلامی فقہ کی اصل ”منصوص احکام وغیر منصوص مسائل“ ہیں۔ اسی لیے

فقہی ذخیرے کا بیشتر حصہ انہی مسائل و مباحث کی تحقیق و تنقیح کے لیے خاص ہے۔ محدثین رحمہم

کی فقہ الحدیث کی مسلسل کاوشوں کا ثمر یہ سامنے آیا کہ نئے پیش آنے والے مسائل کے حل کے

لیے جامع، مربوط اور منضبط فقہی ضوابط بیان کرنا آسان ہو گیا۔ اسی طرح محدثین رحمہم نے

اپنے اپنے زمانے کے اعتبار سے نہایت وقتِ نظر کے ساتھ غیر منصوص احکام کو ان کی نوعیت

کے لحاظ سے مختلف اقسام میں تقسیم کیا اور ان کے حل کے لیے مختلف اطلاقی قواعد وضع

کیے۔ اس ضمن میں فقہی آرا کے اختلافات کا وجود علم و فکر کی دنیا میں ناگزیر ہے۔

الغرض غیر منصوص مسائل کے حل کے لیے فقہ اسلامی میں تجویز کردہ طریق کار اور بنیادی

قواعد کا مختصر جائزہ لیا جائے تو یہ بات واضح ہوتی ہے کہ احادیث سے ماخوذ یہ فقہی قواعد اپنی

ہمہ گیری اور جامعیت کے لحاظ سے آج بھی قابلِ استناد ہیں۔

اور دوسری طرف یہ حقیقت بھی سامنے آئی کہ ان قواعد کی افادیت کا مدار اس امر پر ہے کہ:

”جزئیات میں اجتہاد کا سلسلہ بلا تعطل جاری رہے اور اسلامی احکامات و ہدایات

① قرآن مجید: البقرة ر 188.

زمانے کے مسلسل ارتقاء کا ساتھ دیتی رہیں۔“

جدید اقتصادی مسائل چونکہ منصوص علیہ نہیں ہیں لہذا ان کا مطالعہ چار بنیادی عنوانات کے تحت کیا جاسکتا ہے: قیاس، احکام کی حکمت، مصالح، عرف۔

لہذا انہی فقہی قواعد کو بنیاد بنا کر ان کا حل تجویز کیا جاسکتا ہے اور جدید مسائل کا تعلق اپنی نوعیت کے اعتبار سے جس اصل سے متعلق ہوگا اس کے بنیادی قواعد کا انطباق سب سے پہلے کرنے کی کوشش کی جائے گی اور جہاں جہاں جس امر میں جدت کا تقاضا ہوگا اتنا ہی اجتہاد کیا جائے گا۔

جدید اقتصادی مسائل میں سے ایک موضوع ”آن لائن تجارت“ ایک ہمہ جہت موضوع ہے جس میں تجارت کے قدیم و جدید طرق موجود ہیں۔ لہذا ضرورت اس امر کی ہے کہ اس میں اسلام کے بنیادی اصول و ضوابط و اخلاقیات کا انطباق کیا جائے۔ اور انطباقی کیفیات میں یہ بات مد نظر رکھی جائے کہ یہ تجارت آن لائن ہوتی ہے یعنی اس میں انسان کا براہ راست عمل دخل کم ہوتا ہے اور اس کے بالقابل جدید وسائل و ایجادات کا عمل دخل زیادہ ہوتا ہے۔

اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ ان جدید وسائل و ایجادات کی بنیاد پر طے پانے والے معاملات کو کس طرح چلایا جائے گا یا چلایا جاسکتا ہے؟

یا بالفاظ دیگر وہ شرعی احکام جو صرف انسانوں کو مد نظر رکھ کر بنائے گئے تھے وہ احکام ان جدید ایجادات و وسائل پر کس طرح منطبق کیے جاسکتے ہیں؟

اللہ تعالیٰ نے انسان کو بے شمار نعمتیں عطا کی ان میں سے ایک نعمت اس کی ذہانت ہے، جس کے ذریعے وہ معاملات کو سرانجام دیتا ہے اور انہی معاملات میں سرفہرست اس کی معاشی ضروریات کی تکمیل ہے۔ ان معاشی ضروریات کی تکمیل کا سب سے بہترین اور مثالی طریقہ تجارت یعنی خرید و فروخت ہے جسے ہر دور و زمانہ میں قبولیت عام حاصل رہی گو اس کے طرق ہر دور میں بدلتے رہے۔ عصر حاضر میں تجارت کا جو طریقہ سب سے زیادہ معروف ہوا وہ آن

آن لائن تجارت یعنی انٹرنیٹ کے ذریعے خرید و فروخت کرنا ہے۔ جب ہم آن لائن تجارت کی بات کرتے ہیں تو لازمی بات ہے کہ اس میں روایتی طریق تجارت کی مخالفت کہیں کلی بنیادوں پر تو کہیں جزوی طور پر پائی جائے گی۔ لہذا بنیادی اصول و ضوابط تو وہی ہوں گے جو شریعت نے بیان کیے ہیں لیکن ان کی تطبیق میں بعض اوقات اجتہادی کیفیات کا عمل دخل ہوگا۔

گزرتے وقت کے ساتھ ساتھ کاروبار کی نئی نئی انواع متعارف ہو رہی ہیں۔ کاروبار کی تبدیلی کی رفتار حیرت انگیز ہے۔ شریعت کے اصول و ضوابط اجمالی طور پر بیان کر دیئے لیکن ان کی تفصیلات میں بہت حد تک لچک ہے۔ لیکن ان تفصیلات کو صرف وہی بیان کر سکتا ہے جس کی فقہ اسلامی پر گرفت مضبوط ہوتا کہ مالی معاملات میں شرعی رہنمائی دے سکتا ہو اور عصری تجارت سے واقفیت بھی رکھتا ہو۔

اسی طرح بسا اوقات آن لائن تجارت کا گلوبلائزیشن ہونا ایک بہت بڑا مسئلہ پیدا کرتا ہے کہ مختلف ممالک کے مابین آن لائن تجارت پر کس فقہ کے مطابق فیصلہ کیا جائے گا کہ مختلف ممالک میں مختلف مسالک پر عمل کیا جاتا ہے۔ یہ ایک زمینی حقیقت ہے۔ لہذا اس حوالے سے کچھ اصول و ضوابط وضع کرنے کی ضرورت ہے۔

کسی زمانے میں انسان اپنی بنیادی ضروریات کی تکمیل کے لیے سخت محنت و تگ و دو سے کام لیتا تھا بسا اوقات نہیں بلکہ اکثر اوقات دور دراز کے اسفار بھی کرنے پڑتے تھے اور بھاری بھرم چیزیں ایک جگہ سے دوسری جگہ اٹھا کر منتقل کرنا پڑتی تھی لیکن رفتہ رفتہ زمانے کی ترقی کے ساتھ ساتھ انسان کے لیے اپنی ضروریات کا حصول آسان سے آسان تر ہوتا جا رہا ہے۔

چنانچہ موجودہ دور میں یہ سہولت اور آسانی میں اضافہ ہو رہا ہے اور فی الواقع یہ ایک بہت بڑی سہولت ہے کہ اس کی تجارت اس کے لیے آسان بنا دی گئی۔

درحقیقت آن لائن تجارت ایک بہت وسیع کینیونس پر پھیلا ہوا موضوع ہے جس کا مکمل احاطہ تو ایک مختصر کتاب میں کرنا ممکن نہیں ہے لیکن کم از کم اس کے بنیادی اہم اصولوں کا

تعارف کروا دیا جائے۔ آن لائن تجارت کے ذریعے انسان کسی بھی قسم کی سفری مشقت و سامان اٹھانے کی تکلیف اٹھائے بغیر خرید و فروخت کر سکتا ہے اور بسا اوقات روایتی طرز تجارت سے ہٹ کر تجارت کر لیتا ہے اور اس کا ایک اور فائدہ کہ وہ خواتین جو حجاب میں رہتے ہوئے کاروبار کرنا چاہتی تھی اور گھر سے نکلنا نہیں چاہتی وہ بھی مالی معاملات کو سرانجام دے سکتی ہیں۔ اس طرح وہ معذور افراد جو آسانی سے ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل نہیں ہو سکتے ان کے لیے بھی مالی سرگرمیاں ممکن ہوگی ہیں۔

آن لائن تجارت میں وقت کی بچت کے ساتھ ساتھ پیسے کی بھی بچت ہے اور باقی وسائل کی بھی بچت ہے سامان خریدنے اور بیچنے کی صورتیں بہت آسان ہو گئی ہیں۔ مصنوعات کے بارے میں تشہیر و معاملات بہت عام ہو گئے ہیں اور ہر انسان اس کو آسانی حاصل کر سکتا ہے اور بنانے والے کے لیے لوگوں کی آراء سے مطلع ہونا بہت آسان ہو گیا ہے کہ وہ لوگوں کی ضرورت کو مد نظر رکھتے ہوئے مصنوعات کو تیار کر سکے۔ اور بہتر سے بہتر کر سکیں۔ چھوٹے ادارے اور غیر ترقی یافتہ ممالک بڑے اداروں اور ترقی یافتہ ممالک سے مستفید ہو سکتے ہیں۔ اگر روایتی تجارت اور آن لائن تجارت میں فرق کی بات کی جائے تو اس کو مختصر اس طرح بیان کیا جاسکتا ہے:

وقت کی بچت:

آج سے اگر 15 یا 20 سال پہلے کی تجارت کی طرف دیکھا جائے تو اس میں دو شہروں کے مابین تجارت کی نوعیت اس طرح ہوتی تھی جس میں ایک شہر کے تاجر دوسرے شہر کے تاجر کو سامان تجارت بھیجتے تھے جس میں وقت بھی زیادہ لگتا تھا سامان کی منتقلی و وصولی میں وقت کی طوالت ایک بنیادی عنصر تھا بسا اوقات ہفتے لگ جاتے تھے اور ہم اگر مزید کچھ زمانہ ماضی میں چلے جائیں تو مہینوں کا لگ جانا ایک عام بات تھی اس کی طرف اللہ تعالیٰ نے سورہ قریش میں اشارہ بھی کیا کہ سال میں دو مرتبہ تجارت ہوا کرتی تھی:

﴿لَا يُلَاقِي قَرْيَشٍ ۝ الْفِجَهْمُ رِحْلَةَ الشِّتَاءِ وَالصَّيْفِ ۝﴾^۱

”وہ (قریش مکہ) سردیوں اور گرمیوں (میں) تجارتی سفر سے مانوس ہو گئے تھے قریش کے مانوس کرنے کے لیے انہیں جاڑے اور گرمی کے سفر سے مانوس کرنے کے لیے۔“

ایلاف کے معنی ہیں مانوس اور عادی بنانا، یعنی اس کام سے کلفت اور نفرت کا دور ہو جانا قریش کی گزران کا ذریعہ تجارت تھی، سال میں دو مرتبہ ان کا تجارتی قافلہ باہر جاتا اور وہاں سے اشیاء تجارت لاتا، سردیوں میں یمن، جو گرم علاقہ تھا اور گرمیوں میں شام کی طرف جو ٹھنڈا علاقہ تھا خانہ کعبہ کے خدمت گزار ہونے کی وجہ سے اہل عرب ان کی عزت کرتے تھے۔ اس لیے یہ قافلے بلا روک ٹوک سفر کرتے، اللہ تعالیٰ اس سورت میں قریش کو بتلا رہا ہے کہ تم جو گرمی، سردی میں دو سفر کرتے ہو تو ہمارے اس احسان کی وجہ سے کہ ہم نے تمہیں مکہ میں امن عطا کیا ہے اور اہل عرب میں معزز بنایا ہوا ہے۔ اگر یہ چیز نہ ہوتی تو تمہارا سفر ممکن نہ ہوتا۔ اور اصحاب الفیل کو بھی ہم نے اسی لیے تباہ کیا ہے کہ تمہاری عزت بھی برقرار رہے اور تمہارے سفروں کا سلسلہ بھی، جس کے تم خوگر ہو، قائم رہے، اگر ابراہیم اپنے مذموم مقصد میں کامیاب ہو جاتا تو تمہاری عزت و سیادت بھی ختم ہو جاتی اور سلسلہ سفر بھی منقطع ہو جاتا۔ اس لیے تمہیں چاہیے کہ صرف اسی بیت اللہ کے رب کی عبادت کرو۔

اور یہی سامان تجارت کا بھیجنا، منتقلی و وصولی آج بھی ہو رہی ہے لیکن آج انتہائی کم وقت میں بلکہ بسا اوقات تو صرف چند منٹ میں یہ کام ہو جاتا ہے جس کا طریقہ کار یہ ہوتا ہے کہ کسی پروڈکٹ کے بارے میں مکمل معلومات بذریعہ ویڈیو اسے اپنی ویب سائٹ پر نشر کر دیتے ہیں لہذا اس پروڈکٹ کا خاکہ خریدار کے سامنے بڑی حد تک واضح ہو جاتا ہے یعنی یہ کہا جاسکتا ہے کہ آن لائن تجارت نے ٹرانزیکشن کے اندر بہت تیزی پیدا کر دی ہے پہلے جو کام مہینوں میں

۱ قرآن مجید: قریش ۱، 2.

ہوتا تھا وہ کام اب دنوں میں ہو جاتا ہے۔ اسٹاک آپکچینج اس کی ایک واضح مثال ہے۔

سہولت پیدا کرنا:

سہولت کی پیدائش سے کاروبار میں اضافہ ممکن ہو جاتا ہے اس کی مثال اس طرح دی جاسکتی ہے کہ مثال کے طور پر آن لائن آرڈر دینے کی سہولت سب جانتے ہیں کہ ماکولات و مشروبات کے حوالے سے پہلے یہ تصور بھی نہ تھا کہ آپ گھر بیٹھے فون کر دیں اور مطلوبہ چیز آپ کے گھر پہنچ جائے۔ اب یہ طریق تجارت اتنا زیادہ عام ہو گیا ہے کہ اشیائے صرف کی ایک بہت بڑی تعداد اس طرح خریدی جاسکتی ہے مختلف اداروں نے مختلف سٹورز سے معاہدات کیے ہوئے ہیں جس کے بعد وہ لوگوں کی طلب کو اس طرح مکمل کرتے ہیں۔ موبائل بینکنگ کے مختلف سوٹ وئیرز اسی وجہ سے مشہور ہوتے ہیں کہ مطلوبہ فائل کو منتقل کرنے میں صرف چند منٹ لگتے ہیں۔ اور اس میں وقت کی کوئی قید نہیں، دن میں کسی بھی وقت 24 گھنٹے یہ سہولت موجود ہے۔ موبائل میں ایزی لوڈ، یوٹیٹی بلز، سکول فیسز وغیرہ۔ ان کاموں کے لیے کہیں جانے کی ضرورت نہیں بلکہ آن لائن یا بذریعہ بینک یہ سب کام بہت آسانی سے کیے جاسکتے ہیں تو یقیناً لوجی کا بڑا مقصد انسان کے لیے سہولت پیدا کرنا ہے۔

انسانی عمل دخل کم کرنا:

انسانی عمل دخل کم کرنے سے بہت سارے مقاصد حاصل ہوتے ہیں، جیسا کہ کاروبار میں تیزی ہوتی ہے، اس میں شفافیت پیدا کرنا بھی آسان ہو جاتا ہے۔ جیسے اسٹاک آپکچینج کے اندر جو Trading ہوتی ہے وہ خود کار ہے جس میں ٹریڈنگ سسٹم یہ دیکھتا ہے کہ اگر کہیں خریدار اور بیچنے والے دونوں کی آفر مل جاتی ہے تو سسٹم اسے خود لاک کر دے گا۔ اب کوئی اس میں یہ نہیں کہہ سکتا کہ میں یہ چاہتا تھا میرا یہ مقصود تھا کہ لیکن فلاں تاجر نے میرے ساتھ یہ کر دیا۔ سسٹم میں ہونے کی وجہ سے آپ کے پاس شفافیت ہوتی ہے کہ یہ کام سسٹم کی طرف سے ہے۔

مثال کے طور پر ATM سے رقم نکالنا اس کی ایک واضح مثال ہے جیسے ہی کوئی رقم

اکاؤنٹ سے نکلتی ہے تو سسٹم میں یہ چیز فوراً درج ہو جاتی ہے۔ یہ شفافیت خریدار اور بائع دونوں کے لیے ہے۔ خریدار موبائل خریدنے کے لیے کراچی کی مختلف مارکیٹ نہیں جاسکتا لیکن آن لائن وہ ایک سے زائد آپشن کے ساتھ مختلف جگہوں پر وہ اپنے مطلوبہ موبائل کو دیکھ سکتا ہے۔

خرید و فروخت میں تنوع کی آسانی:

اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ سوئی سے لیکر ہوائی جہاز تک کی خرید و فروخت کر سکتے ہیں، مثال کے طور پر انسان کو اپنی گاڑی کا کوئی پرزہ خریدنا ہے یا کوئی بجلی کی موٹر خریدنی ہے۔ تو اس کے لیے خریدار پریشان ہوتا ہے میں کیسے خریدوں تو اس نے کسی ویب سائٹ پر جا کر اپنی مطلوبہ چیز کے بارے میں تمام معلومات حاصل کر لی جو باقاعدہ کسی بازار جانے سے حاصل نہیں ہو سکتی تھیں۔ جدید ایجادات و وسائل کا یہ ہدف بہت اہم ہے کہ حسی چیزوں کا متبادل تلاش کرنا ہے۔ اس کی واضح مثال پاکستان میں اسٹاک ایکسچینج میں شیئرز کی خرید و فروخت کسی زمانہ میں Physical ہوتی تھی یعنی باقاعدہ کاغذ کی شکل میں لیکن اب Physical شیئرز ختم ہو چکے ہیں اب اس کے مختلف فارم ہیں اور الگ الگ کمپنیاں ہیں جو انٹرنیٹ کے ذریعے اپنے شیئرز فروخت کرتی ہیں۔ اسی طرح جائیداد کے کاغذات میں جعل سازی وغیرہ، سرکاری فائلز میں جعل سازی سے بچنا اب بہت آسان ہو گیا ہے کہ فائلنگ سسٹم کو Digitalies کر لیا جائے تاکہ جعل سازی کا امکان ختم ہو جائے۔ اس کا ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ کاغذی کارروائی کم کی جائے اور ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ انسان کا براہ راست مشینوں سے رابطہ ہوتا ہے۔ فنکر پرنٹس وغیرہ اس کی واضح مثال ہے۔

تجارت کے جدید طریقوں میں شرعی رہنمائی کی ضرورت بدیہی امر ہے اسی ضرورت کو مد نظر رکھ کر یہ کتاب مرتب کی گئی ہے۔۔

یاد رہے کہ جامعہ ابی بکر الاسلامیہ کی زیر نگرانی مصروف عمل مرکز اقتصادیات کی طرف سے اس سے قبل ”مضاربت میزان شریعت میں“ کے عنوان سے ایک کتاب شائع کی جا چکی

ہے اور یہ دوسری کتاب جو ”آن لائن تجارت۔ تعارف، خصائص و فقہی احکام“ کے عنوان سے شائع کی جا رہی ہے۔

جب دو سال قبل اولین کاوش بعنوان ”مضاربت میزان شریعت میں“ شائع ہوئی تو ارادہ تھا کہ اگلے سال تین کتب ”اصول و ضوابط تشہیر مصنوعات“، ”کرنسی“ اور ”اقتصادی نصوص و آثار“ شائع کرنی ہیں (ان شاء اللہ) لیکن ان کا جب آغاز کیا تو معلوم ہوا کہ یہ ایک سال میں ممکن نہیں بلکہ اس میں کئی سال لگ سکتے ہیں۔ اقتصادی نصوص و آثار پر مبنی انسائیکلو پیڈیا کا بنیادی خاکہ تقریباً 5 جلدوں پر مشتمل ہے۔ جس میں ایک جلد پر مبنی نصوص جمع کی جا چکی ہیں لیکن ان نصوص کی عصری تطبیقات و جدید اقتصادی مسائل کے لیے استنباطات کی کیفیت کا مرحلہ مکمل نہیں ہو سکا۔ اسی طرح کرنسی پر تالیف کا معاملہ درپیش ہوا کہ اس پر تقریباً 70 فی صد کام مکمل ہو چکا ہے اور کرنسی کی جدید اشکال اور اس کے فقہی احکام پر تحقیق جاری ہے اور اصول تشہیر مصنوعات کے ذرائع و وسائل چونکہ جدید ایجادات پر مبنی ہیں اور اس حوالے سے مصادر و مراجع تقریباً خاموش ہیں لہذا اس میں معلومات کو جمع کرنا اور ترتیب دینا جاری ہے۔ اللہ سے دعا گو ہوں کہ ان تینوں کاموں کی تکمیل کی توفیق عطا فرمائے۔ لیکن حیران کن امر یہ ہے کہ جس موضوع کو ہم نے اپنے دو سالہ طباعتی و تحقیقی فہرست میں سب سے آخر میں رکھا تھا۔ وہ اس وقت ”قدر اللہ ماشاء“ سب سے پہلے پیش خدمت ہے۔ یعنی ”آن لائن تجارت، تعارف، خصائص اور فقہی احکام۔“

چونکہ آن لائن تجارت کا انحصار جدید ایجادات و وسائل پر ہے اور اس میں شرعی اصول و ضوابط مکمل طور پر انطباقی کیفیات میں نہیں ملتے یہی وجہ ہے کہ اس کے مختلف مراحل اجتہادی امور سے متعلق ہیں۔

زیر نظر تالیف اسی امر کی ایک ادنیٰ کاوش ہے جس میں ابتدائی طور پر اس بات کی کوشش کی گئی کہ آن لائن تجارت کے ممکنہ جوانب اہل علم کے سامنے لائے جائیں تاکہ وہ اس بارے

میں یہ فیصلہ کر سکیں کہ کون سا مرحلہ میزان شریعت کی رو سے صحیح ہے اور کون سا غلط۔ کچھ مراحل میں کچھ فنی پیچیدگیاں ہیں جو عمومی طور پر علماء کے علم میں نہیں ہوتی۔ اس حوالے سے یہ کوشش کی گئی ہے کہ عملاً جو لوگ آن لائن تجارت کر رہے ہیں ان سے مسلسل رابطہ کیا جائے اور ان سے دریافت کیا جائے ان احباب میں سرفہرست عزیزم سراج شیخانی رحمۃ اللہ علیہ، محترم اسماعیل شیخانی، محترم عدیل سروانہ وغیرہم شامل ہیں۔

اردو زبان میں اس موضوع پر یہ پہلی کاوش ہے ہماری اس تالیف میں مرکز الاقتصاد الاسلامی کے رفیق شیخ یونس ربانی رحمۃ اللہ علیہ (استاد جامعہ ابی بکر الاسلامیہ) اور شیخ محمد طیب معاذ (مدیر مرکز اللغۃ العربیۃ جامعہ ابی بکر الاسلامیہ) کا علمی تعاون میسر رہا۔ جزاہم اللہ خیرا ہم اپنے استاد محترم فضیلۃ الشیخ حافظ محمد شریف (مدیر مرکز التربیہ فیصل آباد) کا ذکر خیر بھی کرنا چاہوں گا جن کی دعائیں شروع سے لے کر آخر تک ہمارے ساتھ رہیں۔ شیخ محترم رحمۃ اللہ علیہ کی قیمتی دعائیں ہمارے لیے سرمایہ حیات ہیں۔

ملتمس دعا

ڈاکٹر محمد فیض الابرار

اسسٹنٹ پروفیسر شعبہ عربی جامعہ کراچی

مدیر مرکز الاقتصاد الاسلامی جامعہ ابی بکر الاسلامیہ کراچی



تجارت کے اصول و ضوابط

- تمہید
- خرید و فروخت کے متعلق بنیادی ہدایات
- فریقین
- چیز
- قیمت
- بیع کا تعارف
- بیع کی اقسام
- جدید تجارتی معاہدات، تعارف
- جدید تجارتی معاہدات کا فقہی حکم
- جدید تجارتی معاہدات کی مشروعیت کی حکمت
- جدید تجارتی معاہدات کے ضوابط و شرائط

اسلام میں تجارت کے اخلاقی اصول و ضوابط

تمہید:

اسلام نے لین دین اور تجارتی تعلقات کے متعلق نہایت عمدہ اور جامع اصول عطا کئے ہیں۔ عصر حاضر میں تجارتی معاملات کی نئی نئی اشکال اور ان سے متعلق نئے مسائل پیدا ہو رہے ہیں جن کے مختلف حل سامنے لائے جا رہے ہیں، لیکن یہ ممکنہ حل سرمایہ دارانہ نظام کے زیر اثر ہے جس کا مقصد ہی نفع کا زیادہ سے زیادہ حصول ہے۔ لہذا تمام تر کوششوں کے باوجود مسائل دن بدن بڑھتے جا رہے ہیں۔

اس کے برعکس اسلام نے تجارت کا ایک اہم اصول دیا اور مسلمانوں کو اس کا پابند بنایا ہے۔ سیدنا عمر فاروق رضی اللہ عنہ نے اپنے دور خلافت میں اس امر کا بھی اہتمام کیا کہ کاروبار کرنے والوں کو اسلامی احکام تجارت سے آگاہی ہوئی چاہیے تاکہ یہ لوگ حرام نہ کھائیں اور نہ ہی کھلائیں۔ اس کے لیے آپ رضی اللہ عنہ باقاعدہ امتحان لیا کرتے تھے اور ایسے لوگوں کو بازار میں کاروبار کرنے سے روک دیا کرتے تھے جو مسائل تجارت سے ناواقف ہوتے تھے۔ اس کے بعد امام مالک رضی اللہ عنہ بھی ایسے لوگوں کو کاروبار سے روک دیا کرتے تھے جو اسلامی احکام تجارت سے ناواقف ہوتے تھے۔^①

دین اسلام کا ایک نمایاں وصف ہے کہ یہ نہ تو سرمایہ دارانہ نظام کی طرح لوگوں کو کھلی چھٹی دیتا ہے اور نہ ہی آہنی زنجیروں میں جکڑتا ہے۔ بلکہ اس کا رویہ اعتدال پر مبنی ہے کہ ایسے

① عبد الحمی الکنانی، نظام الحكومة النبوية المسمى الترابيب الإدارية، دار الكتاب العربي، بیروت، 1999، 45/1.

رہنما اصول پیش کرتا ہے جن کی پابندی کر کے جو بھی لین دین کیا جائے، وہ شریعت کی نگاہ میں جائز تصور ہوگا خواہ وہ دور جدید کی ہی پیداوار ہو، یعنی اسلام کا رویہ معتدل ہونے کے ساتھ ساتھ جامع اور چلک دار بھی ہے جو ہر دور کے تقاضے بڑی کامیابی سے پورے کر سکتا ہے۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ اسلام جہاں معاشی ترقی کا خواہاں ہے، وہاں دینی، روحانی اور اخلاقی ہدایات کا معلم بھی ہے جن کی خلاف ورزی کر کے فلاحی نظام معیشت کا قیام ممکن نہیں، اس لیے اسلام اس بات کی اجازت نہیں دیتا کہ انسان حصول مال کی خاطر شتر بے مہار ہو جائے اور حلال و حرام کا امتیاز ہی ختم کر دے کیونکہ اس طرح معاشی بگاڑ پیدا ہوتا ہے جس سے پورا معاشرہ متاثر ہوتا ہے، اس لیے اسلامی ریاست میں ان لوگوں کو کاروبار کی اجازت نہیں ہے جو ان احکام سے واقف نہ ہوں جو اسلام نے تجارت کے سلسلے میں دیئے ہیں، چنانچہ سیدنا عمر فاروق رضی اللہ عنہما کا فرمان ہے:

((لَا يَبِيعُ فِي سُوْقِنَا إِلَّا مَنْ نَفَقَهُ فِي الدِّينِ))^①

”ہمارے بازاروں میں وہی خرید و فروخت کرے جسے دین (تجارتی احکام) کی سمجھ ہو۔“

مالکی فقیہ محمد بن احمد الرہونی رضی اللہ عنہ نے اپنے شیخ ابو محمد رضی اللہ عنہ کے حوالہ سے نقل کیا ہے کہ:

”انہوں نے مراکش میں محاسب کو بازاروں میں گشت کرتے دیکھا، جو ہر دکان کے پاس ٹھہرتا اور دکان دار سے اس کے سامان سے متعلق لازمی احکام کے بارہ میں پوچھتا اور یہ دریافت کرتا کہ ان میں سود کب شامل ہوتا ہے اور وہ اس سے کیسے محفوظ رہتا ہے؟ اگر وہ صحیح جواب دیتا تو اس کو دکان میں رہنے دیتا اور اگر اسے علم نہ ہوتا تو اسے دکان سے نکال دیتا اور کہتا

① محمد بن عیسیٰ السورہ، جامع ترمذی، دار الغرب الإسلامی، بیروت، 1998، ابواب الوتر، باب ما جاء فی فضل الصلاة علی النبی ﷺ، حدیث نمبر 487.

تیرے لیے مسلمانوں کے بازار میں بیٹھنا ممکن نہیں تو لوگوں کو سود اور ناجائز کھلائے گا۔“

اسلامی تعلیمات سے نا آشنا بعض حلقے یہ پراپیگنڈہ کرتے ہیں کہ معیشت و تجارت کے بارہ میں اسلامی احکام پر عمل کرنے سے ہمارا سارا کاروبار ٹھپ ہو جائے گا اور ہم معاشی اعتبار سے بہت پیچھے رہ جائیں گے، مگر وہ یہ بھول جاتے ہیں کہ حقیقی اور دیر پا ترقی کے لیے تجارتی سرگرمیوں کو مناسب اصول و ضوابط کے دائرہ میں رکھنا انتہائی ضروری ہے۔ حقیقت پسند ماہرین معیشت کے نزدیک موجودہ معاشی بحران کا بنیادی سبب معاشی سرگرمیوں کا اخلاقی قیود اور پابندیوں سے مستثنیٰ ہونا ہے جبکہ مارکیٹ کو اسلامی اخلاقی ضوابط کا پابند بنا کر معیشت میں بہتری پیدا کی جاسکتی ہے۔ شریعت نے تجارت کے اخلاقی اصولوں کی نہایت وضاحت کے ساتھ رہنمائی کی ہے۔ جن میں سے بعض اہم درج ذیل ہیں۔

سچائی

کاروبار اور تجارت میں ہمیشہ سچائی اختیار کی جائے، جھوٹ بولنے اور جھوٹی قسم کھانے سے قطعاً پرہیز کیا جائے۔ جو لوگ اپنی تجارت کو فروغ دینے اور کاروبار کو ترقی دینے کے لیے جھوٹ یا جھوٹی قسم کا سہارا لیتے ہیں وہ اللہ تعالیٰ کی ناراضگی کو مول لیتے ہیں۔ اس طرح کاروبار کرنے میں اگرچہ وقتی طور پر نفع معلوم ہوتا ہے مگر درحقیقت ایسی کمائی اور تجارت سے برکت اٹھالی جاتی ہے۔ رسول اللہ ﷺ نے ارشاد فرمایا:

((فَإِنْ صَدَقًا وَبَيْنَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا))

① محمد سلیمان الأشقر، أوضح المسالك بحوالہ بحوث فقہیة في قضايا اقتصادية معاصرة، دارالنفائس، بیروت، 1/145.

② بخاری، محمد بن اسمعیل، الجامع الصحیح، دار إحياء التراث العربی - بیروت، باب الصدق في البيع والبيان حديث نمبر 1937.

”خریدنے اور بیچنے والے اگر دونوں سچائی سے کام لیں اور معاملہ کو واضح کر دیں تو ان کی خرید و فروخت میں برکت دی جاتی ہے اور اگر دونوں کوئی بات چھپالیں اور جھوٹ سے کام لیں تو ان کی تجارت سے برکت اٹھالی جاتی ہے۔“

صحیح مسلم کی ایک دوسری روایت میں رسول اللہ ﷺ کا یہ ارشاد ہے:

((إِيَابَاكُمْ وَكَثْرَةَ الْحَلِيفِ فِي الْبَيْعِ فَإِنَّهُ يُنْفِقُ ثُمَّ يَمْحَقُ)) •

”اپنا مال بیچنے کے لیے کثرت سے جھوٹی قسمیں کھانے سے بچو! یہ چیز وقتی طور پر فائدے کی معلوم تو ہوتی ہے، لیکن اس سے کاروبار کی برکت ختم ہو جاتی ہے۔“

یہ احادیث صاف طور پر یہ پیغام دیتی ہیں کہ کاروبار کرنے والے اور تجارت پیشہ تمام حضرات جھوٹی قسمیں کھانے اور جھوٹ بولنے سے مکمل طور پر احتراز کریں۔ کاروبار میں جھوٹ بولنا یا جھوٹ کا سہارا لینا اور دھوکہ دہی سے کام لینا بڑے گناہوں میں سے ہیں، اس سے سماجی اور معاشرتی زندگی کے لیے کئی طرح کے خطرات سامنے آجاتے ہیں، جس سے اسلام نے سختی سے منع کیا ہے۔

امانت و دیانت

مال اچھا ہے تو اچھا بتائیں، گھٹیا اور خراب ہے تو اس کو بھی واضح کریں۔ دوسروں کو گھٹیا اور خراب مال دینے سے اپنی حلال کمائی بھی حرام ہو جاتی ہے، اسی طرح سامنے والے کی مجبوری کا فائدہ اٹھا کر عرف و عادت سے زیادہ نفع حاصل کر کے جو کمائی حاصل کی جاتی ہے وہ بھی غلط اور ظالمانہ انداز سے حاصل کی گئی کمائی ہے اس سے بچنا بہت ہی ضروری ہے۔ انسان کی تھوڑی کمائی بھی اگر حلال اور پاکیزہ ہے تو باعث برکت اور خیر کثیر کے حصول کا ذریعہ بن جاتی ہے، جب کہ حرام روزی انسان کے لیے تباہی و بربادی کا ذریعہ اور برائیوں کی جڑ ہے۔

① مسلم بن حجاج القشیری، صحیح مسلم، دار الأفاق الجديدة - بیروت، کتاب المساقاة، باب النَّهْيِ عَنِ الْحَلِيفِ فِي الْبَيْعِ، حدیث نمبر 4210.

اس لیے کاروبار میں سچائی اور دیانت کی ضرورت ہے۔

مال کا عیب نہ چھپایا جائے

یہ بھی ایک طرح کا دھوکہ اور فریب ہے، اکثر ایسا ہوتا ہے کہ مال بیچنے والے نقلی مال اصل بتا کر بیچتے ہیں اور کبھی مال کے عیوب کو چھپاتے ہیں یہ دونوں ہی باتیں کاروبار میں حرام ہیں۔ ایسا کرنے والے کبھی فلاح اور کامیابی حاصل نہیں کر سکتے، وہ دنیا میں بھی نامراد رہیں گے اور آخرت میں بھی ذلت و خسارہ ان کا مقدر ہوگا۔ سیدنا ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ روایت کرتے ہیں:

((أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ، مَرَّ عَلَى صُبْرَةٍ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا، فَنَأَتْ أَصَابِعُهُ بَلَلًا، فَقَالَ: مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ؟، قَالَ: أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَالَ: أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَمَا يَرَاهُ النَّاسُ، مَنْ غَشَّ، فَلَيْسَ مِنِّي.))¹

”رسول اللہ ﷺ ایک مرتبہ بازار تشریف لے گئے وہاں آپ ﷺ کا گزر غلے کے ایک تاجر کے پاس سے ہوا، جس کے سامنے غلے کا ایک ڈھیر تھا (جو برائے فروخت تھا) آپ ﷺ نے اپنا دست مبارک اس ڈھیر میں ڈالا تو انگلیوں پر کچھ تری محسوس ہوئی۔ آپ ﷺ نے اس غلے والے سے پوچھا یہ کیا ہے؟ دکان دار نے کہا: یا رسول اللہ ﷺ! اس ڈھیر پر بارش ہو گئی تھی، آپ ﷺ نے فرمایا پھر تم نے بھیگے ہوئے غلے کو اوپر کیوں نہیں رکھ دیا کہ لوگ اسے دیکھ لیتے، پھر آپ ﷺ نے فرمایا جو شخص دھوکہ دے اس کا مجھ سے کوئی تعلق نہیں ہے۔“

اس حدیث سے کاروبار کا ایک اہم اصول معلوم ہوا کہ مال کا کوئی عیب نہ چھپایا جائے۔ مال کے تمام احوال صاف صاف بتادئے جائیں۔ ایسا کرنے سے کمائی پاکیزہ، حلال اور

¹ مسلم بن حجاج القشیری، صحیح مسلم، دار إحياء التراث العربی، بیروت، باب قول النبي ﷺ من غشنا فليس منا حدیث نمبر 295.

برکت والی ہوتی ہے اور تجارت کو بھی ترقی ملتی ہے۔ شریعت نے تجارت اور کاروبار کے لیے ضروری قرار دیا ہے کہ ناپ تول میں کمی نہ کی جائے۔

تجارتی معاملات میں یا عام لین دین میں حقدار کو اس کے حق سے کم دینا یا محروم کر دینا بہت ہی غلط اور مبغوض حرکت ہے۔

ایسا کرنے سے انسان ہلاک اور برباد ہو جاتا ہے۔ ناپ تول میں کمی کرنے والوں کو غضب خداوندی سے بچنے کی تلقین کی گئی ہے۔ ارشاد باری تعالیٰ ہے:

﴿وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ۝۱۰۱ اِذَا كَانُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۝۱۰۲ وَ اِذَا كَانُوهُمْ اَوْ وَّ ذُوهُمْ يُخْسِرُونَ ۝۱۰۳ اَلَا يَظُنُّ اُولٰٓئِكَ اَنَّهُمْ مَّبْعُوٓنَ ۝۱۰۴﴾

”تباہی ہے ڈنڈی مارنے والوں کے لیے جن کا حال یہ ہے کہ جب لوگوں سے لیتے ہیں تو پورا پورا لیتے ہیں اور جب ان کو ناپ کر یا تول کر دیتے ہیں تو انہیں کم دیتے ہیں کیا یہ لوگ نہیں سمجھتے کہ ایک بڑے دن یہ اٹھا کر لائے جانے والے ہیں اس دن کہ سب لوگ رب العالمین کے سامنے کھڑے ہوں گے۔“

ہمارے معاشرے میں یہ عمومی ذہن بن چکا ہے کہ اپنا حق زیادہ وصول کیا جائے اور دوسروں کا حق کم دیا جائے، حالانکہ یہ سوچ اور طریقہ کار غلط ہے۔ یہ انداز اور اس طرح کی ذہنیت غیر شرعی اور غیر اسلامی ہے۔ ایسے ہی افراد کے لیے اللہ تعالیٰ نے تباہی اور ہلاکت کی دھمکی دی ہے۔

رسول اللہ ﷺ نے امت کو کم تولنے کے بجائے جھکتا ہوا تولنے کی نصیحت فرمائی ہے

رسول اللہ ﷺ نے ارشاد فرمایا:

((زِنٌ وَأَرْجِحُ))^۱

”وزن کرو اور جھکتا ہو اور وزن کرو۔“

اس سے معلوم ہوتا ہے کہ خرید و فروخت میں ایک بنیاد وزن کرنا بھی ہے لیکن وزن کرنے کے بعد بیچنے والا خریدنے والے کو وزن سے زیادہ دے اس میں اخلاقی پہلو مضر ہے۔

حرام اشیاء کی تجارت بھی حرام ہے:

یعنی جو اشیاء اسلام نے حرام قرار دی ہیں ان کو مال تجارت بنانا یا ان کی خرید و فروخت کرنا بھی حرام ہے جیسے شراب، فیون، ہیروئن وغیرہ اسی طرح سودی لین دین، سٹہ بازی، لائری، قحبہ گرمی، اخلاق سوز فلمیں اور آڈیو ویڈیو کیسٹس، گانے بجانے کے آلات یا گانے بجانے کے اسکول یا اکیڈمیاں، اخلاق بگاڑنے والے ناول، فحش لٹریچر وغیرہ کی ممانعت اس میں شامل ہے۔



① محمد بن عیسیٰ بن سورۃ، جامع ترمذی، دار الغرب الإسلامی، بیروت، باب مَا جَاءَ فِي الرَّجْحَانِ فِي الْوَزْنِ حدیث نمبر ۱۳۵۳، أبو عبد اللہ محمد بن یزید ابن ماجہ القزويني، سنن ابن ماجہ دار الفکر، بیروت، کتاب التجارات، باب الرجحان فی الوزن حدیث نمبر: 2220.

خرید و فروخت کے متعلق بنیادی ہدایات

خرید و فروخت کا جو معاملہ بھی ہو، اس میں تین چیزیں بنیادی حیثیت رکھتی ہیں:

① فریقین (خریدار اور فروخت کنندہ)

② چیز

③ قیمت

شریعت مطہرہ نے ہر ایک کے لیے الگ الگ ہدایات دی ہیں:

فریقین

معاملہ باہمی رضامندی سے طے پانا چاہیے۔

بیع کی شرط اول یہ ہے کہ فریقین کا نہ صرف ذہنی توازن درست ہو اور وہ معاملات کی سوجھ بوجھ رکھتے ہوں بلکہ یہ بھی ضروری ہے کہ وہ سودے پر یکساں طور پر رضامند ہوں۔ چنانچہ لین دین کے وہ تمام معاملات جن میں فریقین کی حقیقی رضامندی یکساں طور پر نہ پائی جاتی ہونا جائز ہیں۔ ارشاد باری تعالیٰ ہے:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَاكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا بِتَجَارَةٍ

عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝﴾^۱

”اے ایمان والو! ایک دوسرے کا مال باطل طریقہ سے نہ کھاؤ مگر یہ کہ تجارت ہو تمہاری باہمی رضامندی سے۔ اور اپنے نفسوں کو قتل نہ کرو بلاشبہ اللہ تمہارے ساتھ رحم کرنے والا ہے۔“

① قرآن مجید: النساء، 29.

یہ آیت تجارتی اور معاشی تعلقات کے متعلق بنیادی اصول پیش کر رہی ہے کہ وہ کاروباری اور تجارتی معاملات جن پر دونوں فریق یکساں مطمئن اور راضی نہ ہوں، باطل ہیں۔ یہ اس بات کا قطعی ثبوت ہے کہ لین دین میں فریقین کی باہمی رضامندی لازمی ہے۔ شریعت اسلامیہ اس امر کی اجازت نہیں دیتی کہ کوئی کسی کو اپنی چیز بیچنے پر مجبور کرے یا زبردستی اپنی پسند کی قیمت پر حاصل کرنے کی کوشش کرے۔

رسول اللہ ﷺ نے لاشی جیسی معمولی چیز کی زبردستی خرید و فروخت کو بھی قابلِ حرمت قرار دیا ہے، آپ ﷺ کا ارشاد ہے:

((لَا يَحِلُّ لِامْرِءٍ أَنْ يَأْخُذَ عَصَا أَخِيهِ بِغَيْرِ طَيْبِ نَفْسٍ مِنْهُ))^①

”کسی شخص کے لیے یہ جائز نہیں ہے کہ وہ اپنے بھائی کی لاشی (بھی) اس کی قلبی خوشی کے بغیر لے۔“

بطور خاص خرید و فروخت کے متعلق آپ ﷺ کا صریح فرمان ہے جو کہ سیدنا ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ روایت کرتے ہیں:

((إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرْضَائِهِ))^②

”بیع صرف باہمی رضامندی سے ہوتی ہے۔“

واضح رہے کہ یہ رضامندی حقیقی ہونی چاہیے نہ کہ مصنوعی۔ لہذا کسی دباؤ کے تحت یا غلط تاثر کی بنیاد پر یا دوسرے فریق کو چیز کی حقیقت سے بے خبر یا اصل قیمت سے دھوکے میں رکھ

① أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد الشيباني، مسند أحمد بن حنبل، دار الحديث - القاهرة، الطبعة: الأولى، 1416 هـ - 1995 م مسند الأنصار، حديث أبي حميد الساعدي - حديث: 23007.

② أبو عبد الله محمد بن يزيد ابن ماجه القزويني، سنن ابن ماجه، كتاب التجارات، باب بيع الخيار - حديث: 2182.

کر حاصل کی گئی رضامندی قابل اعتبار نہیں ہے کیونکہ یہ مصنوعی ہوتی ہے، یہی وجہ ہے شریعت نے اس قسم کی دھوکہ دہی کی صورت میں متاثرہ فریق کو معاملہ منسوخ کرنے کا اختیار دیا ہے۔ اسی طرح ایک شخص اگر انتہائی بے بسی اور مجبوری کی بنا پر اپنی چیز بیچ رہا ہو تو ایسے شخص سے مارکیٹ ریٹ سے بہت کم پر خریدنا، اگرچہ بظاہر وہ اس پر راضی بھی ہو، ناجائز ہے۔ معمولی کمی بیشی کی تو گنجائش ہے لیکن بہت زیادہ فرق درست نہیں کیونکہ نبی ﷺ نے قلبی خوشی کی تاکید فرمائی ہے اور یہ بات طے ہے کہ مجبور شخص خوش دلی سے غیر معمولی کم ریٹ پر بیچنے کے لیے تیار نہیں ہوتا۔ ہمارے ہاں مجبور شخص سے سستے داموں خریدنے کو ترجیح دی جاتی ہے، یہ ناپسندیدہ رویہ ہے جس کی بیچ کئی ہونی چاہیے۔

البتہ بعض صورتوں میں حکومت یا کوئی مجاز اتھارٹی مالک کو اس بات پر مجبور کر سکتی ہے کہ وہ اپنی چیز فروخت کرے مثلاً:

پہلی صورت یہ ہے کہ:

مقروض اپنے ذمے قرض ادا نہ کر رہا ہو اور اس کے پاس نقد رقم بھی موجود نہ ہو تو عدالت اس کو اپنی جائیداد فروخت کر کے قرض ادا کرنے کا حکم دے سکتی ہے۔ اگر وہ عدالتی حکم کے باوجود لیت و لعل سے کام لے تو عدالت قرض خواہ کی داد رسی کے لیے خود بھی اس کی جائیداد مارکیٹ ریٹ پر فروخت کر سکتی ہے۔

دوسری صورت یہ ہے کہ:

کسی شخص نے جائیداد رہن رکھ کر قرض لے رکھا ہو اور وہ متعدد مرتبہ کی یاد دہانی کے باوجود ادائیگی نہ کر رہا ہو تو قرض خواہ رہن شدہ جائیداد فروخت کر کے اپنا حق وصول کر سکتا ہے، چاہے مقروض اس پر راضی نہ بھی ہو بشرطیکہ عدالت اور قرض خواہ منصفانہ قیمت پر بیچنے کو یقینی بنائیں، اپنی رقم کھری کرنے کے لالچ میں کوڑیوں کے بھاؤ بیچنے کی اجازت نہیں ہے۔

تیسری صورت یہ ہے کہ:

جب مالک کو اپنی اشیاء فروخت کرنے پر مجبور کیا سکتا ہے، یہ ہے کہ جب غذائی اشیاء کی قلت ہو اور کچھ لوگ ذخیرہ اندوزی کر رہے ہوں تو حکومت کو یہ اختیار حاصل ہے کہ وہ تاجروں کو ذخیرہ کی گئی اشیاء فروخت کرنے کا حکم دے، اگر وہ تعمیل نہ کریں تو حکومت ان کی مرضی کے خلاف خود بھی مارکیٹ ریٹ پر فروخت کر سکتی ہے، جیسا کہ الموسوعۃ الفقہیۃ میں ہے:

”إذا خيف الضرر على العامة أجبر بل أخذ منه ما احتكره
وباعه وأعطاه المثل عند وجوده أوقيمت هو هذا قدر
متفق عليه بين الأئمة ولا يعلم خلاف في ذلك“⁹

”جب عوام کے متاثر ہونے کا اندیشہ ہو تو حاکم ذخیرہ اندوز کو فروخت پر مجبور کرے گا بلکہ اس سے ذخیرہ شدہ مال لے کر خود فروخت کر دے گا اور اس کو اس مال کا مثل جب موجود ہو یا اس کی قیمت دے گا۔ اس مسئلہ میں تمام ائمہ کا اتفاق ہے اور اس میں ان کے درمیان کوئی اختلاف نہیں ہے۔“

چوتھی صورت یہ ہے کہ:

حکومت کو عوامی مقاصد کے لیے کسی جگہ کی حقیقی ضرورت ہو اور مالکان بیچنے پر آمادہ نہ ہوں تو حکومت وہ جگہ زبردستی بھی حاصل کر سکتی ہے، تاہم حکومت پر فرض ہو گا کہ مالکان کو مارکیٹ ریٹ کے حساب سے اداگیلی کرے۔ حکومت بازاری قیمت ادا کئے بغیر کسی شہری کو جائیداد سے محروم نہیں کر سکتی۔



① الموسوعة الفقہیۃ الكويتیہ، الطبعة الثانية، دار السلاسل، الكويت، 2095.

چیز

خریدنے سے پہلے بیچنا ممنوع ہے!

نبی ﷺ نے یہ تلقین بھی فرمائی ہے کہ بیچنے والا فقط اسی چیز کا سودا کرے جس کا وہ کلی طور پر مالک بن چکا ہو۔ بعض دنعہ کاروباری حضرات کے پاس چیز موجود نہیں ہوتی مگر وہ اس امید پر سودا طے کر لیتے ہیں کہ بعد میں کہیں سے خرید کر فراہم کر دیں گے، ایسا کرنا منع ہے، کیونکہ ممکن ہے مالک وہ چیز بیچنے پر آمادہ ہی نہ ہو یا وہ اس کی قیمت فروخت سے دگنی قیمت طلب کر لے اور یہ نقصان سے بچنے کے لیے خود ہی خریدنے پر تیار نہ ہو۔ اس طرح فریقین کے مابین تنازعات جنم لینے کا اندیشہ ہے۔

لہذا شریعت اسلامیہ نے ان کے سد باب کے لیے یہ اصول بنا دیا ہے کہ وہ متعین چیز جو فی الحال فروخت کنندہ کی ملکیت میں نہ ہو، اس کا سودا نہ کیا جائے، جیسا کہ سیدنا حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ:

میں نے رسول اللہ ﷺ سے عرض کیا: میرے پاس ایک آدمی آتا ہے اور وہ مجھ سے ایسی چیز کا سودا کرنا چاہتا ہے جو میرے پاس نہیں ہوتی کیا میں اس سے سودا کر لوں پھر وہ چیز بازار سے خرید کر اسے دے دوں۔ آپ ﷺ نے جواب فرمایا:

((لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ))^①

”جو (متعین) چیز تیرے پاس موجود نہیں، وہ فروخت نہ کر۔“

① ابو داؤد سلیمان بن الأشعث الأزدي السجستاني، سنن أبي داود، دار الكتاب العربي، بيروت، باب في الرجل يبيع ما ليس عنده. 3505.

یاد رہے کہ سیدنا حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ کا سوال متعین چیز کی فروخت کے متعلق ہی تھا۔
 متعین کا معنی ہے کسی مخصوص پلاٹ یا گاڑی وغیرہ کا سودا کرنا مثلاً یوں کہنا کہ میں فلاں
 سکیم کا فلاں نمبر پلاٹ آپ کو اتنے میں بیچتا ہوں جبکہ وہ اس وقت اس کی ملکیت نہ ہو، ایسا کرنا
 ناجائز ہے جیسا کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے جواب سے واضح ہے۔

لیکن اگر تعین کی بجائے صرف مخصوص صفات بیان کی جائیں، مثلاً یوں کہا جائے کہ میں
 تمہیں اتنی مدت بعد ان صفات کی حامل فلاں چیز مہیا کرنے کی ذمہ داری لیتا ہوں تو یہ صورت
 جائز ہے بشرط کہ مکمل قیمت پیشگی ادا کر دی جائے، اس کو بیع سلم کہتے ہیں۔ مکمل قیمت کی پیشگی
 ادائیگی لازمی شرط ہے، اس کے بغیر یہ جائز نہیں ہو سکتی۔

ملکیت سے قبل فروخت کی بعض صورتیں

بعض ہاؤسنگ اسکیمیں اپنی ملکیتی زمین سے زیادہ تعداد میں پلاٹس کی فائلیں فروخت کر
 دیتی ہیں مثلاً ابھی تک اسکیم کے پاس زمین صرف ایک ہزار پلاٹس موجود ہیں لیکن فائلیں دو
 ہزار پلاٹس کی بیچ دی جاتی ہیں اور ان کا خیال یہ ہوتا ہے کہ بقیہ زمین بعد میں خرید لی جائے
 گی۔ اس طرح اسکیم مالکان کو کچھ مدت کے لیے لوگوں کی دولت سے فائدہ اٹھانے کا موقع مل
 جاتا ہے اور یہی جلب منفعت ان کا مطمح نظر ہوتا ہے۔ یہ طریقہ سراسر خلاف شریعت ہے کیونکہ
 اسکیم نے ایک ہزار پلاٹس کی جو زائد فائلیں فروخت کی ہیں، ان کی زمین ابھی اس کی ملکیت
 میں نہیں آئی، لہذا اسکیم مالکان کو ان کی فروخت کا حق بھی نہیں پہنچتا۔

ہمارے ہاں جائیداد کی خرید و فروخت کے مروجہ طریقہ کار کے مطابق خریدار معاہدہ
 خرید کر کے کچھ رقم (بیعانہ) ادا کر دیتا ہے اور بقیہ ادائیگی کے لیے مہلت لے لیتا ہے اور
 معاہدے میں یہ شرائط بھی طے ہوتی ہیں کہ اگر خریدار منحرف ہو گیا تو بیعانہ کی رقم ضبط ہو جائے
 گی اور اگر فروخت کنندہ اپنی بات پر قائم نہ رہا تو اس سے بیعانہ کی رقم وگنی وصول کی جائے
 گی۔ اور یہ بات بھی معاہدے کا حصہ ہوتی ہے کہ معاہدہ بیعانہ کرنے والا اس معاہدے کی

بنیاد پر کسی تیسرے فریق کو فروخت کرنا چاہے تو مالک کو کوئی اعتراض نہ ہوگا، بیعاندہ دینے والا جس خریدار کا نام پیش کرے گا، مالک اس کے نام ملکیت منتقل کرنے کا پابند ہوگا۔ بسا اوقات بیعاندہ دینے والا کچھ منافع لے کر آگے فروخت بھی کر دیتا ہے۔ شرعی لحاظ سے اس طرح آگے فروخت کرنا جائز نہیں کیونکہ معاہدہ بیعاندہ کرنے والا مذکورہ جائیداد کا ابھی مالک نہیں بنا۔ اگر اصل مالک دگننا بیعاندہ ادا کر کے منحرف ہو جائے جیسا کہ بعض اوقات ہو جاتا ہے تو ایسی صورت میں نزاع پیدا ہوگا۔ ہاں اگر پراپرٹی مالک کے پاس منحرف ہونے کا اختیار نہ ہو یا سودا مکمل ہو چکا ہو، صرف بقیہ رقم کی ادائیگی باقی ہو تو پھر آگے فروخت کرنے میں کوئی حرج نہیں۔ اس سلسلہ میں یہ امر بھی قابل ذکر ہے کہ مالک کے انکار کی صورت میں اس سے دگننا بیعاندہ وصول کرنا شرعی لحاظ سے درست نہیں ہے۔

ملکیت کے بغیر فروخت کی تیسری صورت سٹاک مارکیٹ میں راج Shot Sales کی ہے۔ اس میں فروخت کنندہ ایسے شیئرز بیچ دیتا ہے جو اس کی ملکیت میں نہیں ہوتے لیکن اسے یہ امید ہوتی ہے کہ وہ کلیئرنگ سے قبل مارکیٹ سے سستے داموں حاصل کر کے خریدار کے حوالے کر دے گا، یہ غیر ملکیتی شیئرز کی بیع ہے جو ناجائز ہے۔ اگر مارکیٹ میں مندی کی بجائے تیزی غالب رہے تو Shot Sales کرنے والوں کو اچھا خاصا نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ جب بھی سٹاک مارکیٹ کسی بڑے بحران سے دوچار ہوتی ہے، اس میں نمایاں کردار اسی سٹاک سیل کا ہوتا ہے۔

قبضہ سے قبل فروخت نہ کریں

عصر حاضر میں خریدی گئی چیز کو قبضہ میں لیے بغیر آگے فروخت کرنے کا عام رواج ہے بالخصوص درآمدات میں سامان منزل مقصود پر پہنچنے سے قبل کئی جگہ فروخت ہو چکا ہوتا ہے اور ظاہر ہے، ہر خریدار کچھ منافع رکھ کر ہی آگے فروخت کرے گا، اس لیے مارکیٹ پہنچتے پہنچتے اس چیز کی قیمت بڑھ کر کہیں سے کہیں پہنچ جاتی ہے۔ اس کے علاوہ ایک معاشی نقصان یہ بھی ہوتا

ہے کہ ہار برداری کے شعبہ سے وابستہ مزدوروں کا روزگار متاثر ہوتا ہے۔ یہ شریعتِ مطہرہ کے محاسن میں سے ہے کہ اس نے یہ قانون بنا دیا ہے جب کسی چیز کا سودا طے پا جائے اور خریدار اس کو آگے فروخت کرنا چاہتا ہو تو اس کو چاہیے وہ اسے قبضہ میں لے کر کسی دوسری جگہ منتقل کر دے، اسی جگہ فروخت کرنا منع ہے۔

چنانچہ احادیثِ صحیحہ سے ثابت ہے کہ نبی اکرم ﷺ نے فرمایا:

((مَنْ ابْتِئَاعَ طَعَامًا فَلَا يَبِيعُهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ))^①

”جو غلہ خریدے، وہ قبضہ سے قبل فروخت نہ کرے۔“

سیدنا عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما فرماتے ہیں:

((كُنَّا فِي زَمَانِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ نَبْتِئَاعُ الطَّعَامِ فَيَبِيعُ عَلَيْنَا

مَنْ يَأْمُرُنَا بِانْتِقَالِهِ مِنَ الْمَكَانِ الَّذِي ابْتِئَعْنَاهُ فِيهِ إِلَى مَكَانٍ

سِوَاهُ قَبْلَ أَنْ نَبِيعَهُ))^②

”ہم رسول اللہ ﷺ کے دور میں غلہ خریدتے تو آپ ہمارے پاس ایک شخص کو

بھیجتے جو ہمیں حکم دیتا کہ ہم بیچنے سے قبل جہاں سے خریدا ہے، وہاں سے اٹھا کر

دوسری جگہ لے جائیں۔“

سیدنا زید بن ثابت رضی اللہ عنہ سے روایت ہے:

((نَهَى أَنْ تُبَاعَ السِّلْعُ حَيْثُ تُبْتِئَعُ حَتَّى يَحُوزَهَا التُّجَّارُ

① مسلم بن حجاج القشیری، صحیح مسلم، باب بطلان بیع المبیع قبل القبض، کتاب البیوع، حدیث 3841.

② النسائی، محمد بن شعيب، سنن النسائی، مكتب المطبوعات الإسلامية - حلب الطبعة الثانية، باب بیع ما لیس عند البائع 4604.

إِلَى رِحَالِهِمْ»^①

”رسول اللہ ﷺ نے اس سے منع فرمایا کہ سامان کو وہاں بیچا جائے جہاں سے خرید گیا تھا حتیٰ کہ تاجر اسے اپنے مقامات پر منتقل کر لیں۔“
جو تاجر اس حکم کی تعمیل نہ کریں ان کے خلاف تادیبی کارروائی بھی کی جا سکتی ہے جیسا کہ

سیدنا عبد اللہ بن عمر رضی اللہ عنہما فرماتے ہیں:

((رَأَيْتُ الَّذِينَ يَسْتُرُونَ الطَّعَامَ مُجَازَفَةً يُضْرَبُونَ عَلَى عَهْدِ

رَسُولِ اللَّهِ أَنْ يَبِيعُوهُ حَتَّى يُثَوُّوهُ إِلَى رِحَالِهِمْ))^②

”میں نے رسول اللہ ﷺ کے زمانہ میں تخمینے سے اناج خریدنے والوں کی

بتائی ہوتی دیکھی یہاں تک کہ وہ اس کو اٹھا کر اپنے ٹھکانوں میں منتقل کر دیں پھر

فروخت کریں۔“

مذکورہ بالا احادیث کی روشنی میں ثابت ہوا کہ تاجروں کے لیے یہ جائز نہیں کہ منقولی اشیاء

اپنی تحویل میں لے کر دوسری جگہ منتقل کئے بغیر فروخت کریں۔ امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ کی رائے بھی

یہی ہے کہ چیز اٹھائے بغیر شرعی قبضہ ثابت نہیں ہوتا، چنانچہ شارح بخاری علامہ ابن حجر رحمۃ اللہ علیہ

لکھتے ہیں:

”وَيُعْرَفُ مِنْ ذَلِكَ أَنَّ اخْتِيَارَ الْبُخَارِيِّ أَنَّ اسْتِيفَاءَ الْمَبِيعِ

الْمَنْقُولِ مِنَ الْبَائِعِ وَتَبَقُّيَّتُهُ فِي مَنْزِلِ الْبَائِعِ لَا يَكُونُ قَبْضًا

شُرْعِيًّا حَتَّى يَنْقُلَهُ الْمُشْتَرِي إِلَى مَكَانٍ لَا اخْتِصَاصَ

① ابو داؤد سليمان بن الأشعث الأزدي السجستاني، سنن أبي داود، دار الكتاب

العربي، بيروت، باب في بيع الطعام قبل أن يستوفي، حديث: 3499.

② بخاری، محمد بن اسمعيل، الجامع الصحيح، دار إحياء التراث العربي،

بيروت، باب ما يذكر في بيع الطعام، حديث: 1231.

لِلْبَائِعِ بِهِ“^۱

”اس سے پتا چلتا ہے کہ امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ کا نقطہ نظر یہ ہے کہ منقولی چیز کو فروخت کنندہ سے وصول پانا اور اسے فروخت کنندہ کے ٹھکانے پر ہی رکھ چھوڑنا شرعی قبضہ نہیں ہے تا آنکہ خریدار اسے ایسی جگہ لے جائے جو فروخت کنندہ کے لیے مخصوص نہ ہو۔“

قبضہ سے قبل بیع کی ممانعت کا سبب کیا ہے؟

نامور تابعی طاؤوس رحمۃ اللہ علیہ کہتے ہیں کہ میں نے سیدنا عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہما سے قبضہ سے قبل فروخت کرنے کی ممانعت کا سبب پوچھا تو انہوں نے فرمایا:

”ذَٰكَ دَرَاهِمٌ بِدَرَاهِمٍ وَالطَّعَامُ مَرْجَأٌ“^۲

”یہ درہم کے بدلے درہم کا لین دین ہے جبکہ غلہ وہیں پڑا ہوا ہے۔“

یعنی اس طرح کا طرز عمل سودی لین دین کے مشابہ ہونے کی بنا پر ناجائز ہے، اس کی وضاحت درج ذیل مثال سے یوں سمجھ سکتے ہیں: مثلاً خالد نے ایک لاکھ کی گندم خریدی اور وہاں سے منتقل کئے بغیر ایک لاکھ دس ہزار میں فروخت کر دی تو گویا اس نے رقم دی اور رقم ہی لی اور اس پر نفع کمایا، عملی طور پر کوئی خدمت انجام نہیں دی۔

امام شوکانی رحمۃ اللہ علیہ نے بھی اس علت حرمت کی تحسین فرمائی ہے چنانچہ لکھتے ہیں:

”وَهَذَا التَّعْلِيلُ أَجْوَدُ مَا عُلِّلَ بِهِ النَّهْيُ؛ لِأَنَّ الصَّحَابَةَ

① أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح البخاري، 1379هـ، دار المعرفة، بيروت، 4/443.

② بخاری، محمد بن اسمعيل، الجامع الصحيح، دار إحياء التراث العربي، بيروت، باب ما يذکر في بيع الطعام، حدیث: 1232.

أَعْرَفُ بِمَقَاصِدِ الرَّسُولِ ﷺ“

”ممانعت کی باقی وجوہ کی نسبت یہ وجہ بہترین ہے کیونکہ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم رسول اللہ ﷺ کے مقاصد کو بہتر جانتے ہیں۔“

اس ممانعت کی دیگر وجوہات کے علاوہ یہ وجہ بھی ہے کہ ابھی تک قبضہ مکمل نہیں ہوا اور نہ ہی فروخت کنندہ سے اس کا تعلق ختم ہوا ہے، لہذا اس امر کا امکان موجود ہے کہ فروخت کنندہ اگر یہ دیکھے کہ خریدار کو اس سے منافع حاصل ہو رہا ہے تو ممکن ہے کہ وہ معاملہ فسخ کرنے یا قبضہ نہ دینے کا ارادہ کر لے جیسا کہ واقعات اس کے شاہد ہیں۔

چنانچہ بہتر ہے کہ یہ پابندی لگا دی جائے کہ جب تک فروخت کردہ چیز پر خریدار کا قبضہ مکمل نہ ہو جائے اور فروخت کنندہ سے اس کا تعلق ختم نہ ہو جائے وہ اس میں تصرف نہ کرے تا کہ کسی قسم کا فساد پانہ ہو سکے۔ شریعت کا یہ حکم سد ذرائع سے تعلق رکھتا ہے۔ اور ممکنہ یا متوقع خرابیوں کا سد باب بھی اسی طرح ہو سکتا ہے۔

کیونکہ جب تک خریدار چیز اپنے قبضہ میں نہیں لیتا، اس بات کا اندیشہ باقی رہتا ہے کہ فروخت کنندہ زیادہ نفع کے لالچ میں وہی چیز کسی اور کو فروخت نہ کر دے۔

اب یہ ایک الگ معاملہ ہے کہ قبضہ کس طرح ثابت ہو سکتا ہے کیونکہ عصر حاضر میں زمانہ ماضی کے برخلاف کچھ معاملات میں تبدیلی رونما ہوئی ہے جس کے اثرات باب تملیک پر بھی مرتب ہوئے ہیں۔

بعض اہل علم کے نزدیک جب بیچی گئی چیز کے نقصان کی ذمہ داری خریدار کی طرف منتقل ہو جائے اور اس کے اختیار پر کوئی قدر بن باقی نہ رہے تو قبضہ تحقق ہو جاتا ہے، حقیقی طور پر چیز کو منتقل کرنا ضروری نہیں ہے کیونکہ حدیث میں ہے:

① محمد بن علی بن محمد بن عبد اللہ الشوکانی، نیل الأوطار، دار الحدیث، مصر الطبعة الأولى، 1993، باب نہی المشتري عن بيع ما اشتراه قبل قبضه: 190/5

((لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ وَلَا رِبْحٌ مَا لَمْ يُضْمَنَ وَلَا بَيْعٌ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ))^۱

”قرض اور بیع، ایک بیع میں دو شرطیں اور جس چیز کے نقصان کی ذمہ داری نہ لی گئی ہو، اس کا منافع جائز نہیں اور نہ ہی اس چیز کی بیع درست ہے جو تیرے پاس

موجود نہ ہو۔“

ان حضرات کی دلیل حدیث کے یہ الفاظ ہیں:

”جس چیز کے نقصان کی ذمہ داری نہ لی گئی ہو، اس کا منافع جائز نہیں۔“

ان حضرات کے بقول یہاں قبضہ سے قبل فروخت ممنوع ہونے کی وجہ رسک نہ لینا بیان ہوئی ہے، لہذا جب مال کے نقصان کی ذمہ داری خریدار کی طرف منتقل ہو جائے تو وہ آگے فروخت کر سکتا ہے، دوسری جگہ منتقل کرنا ضروری نہیں۔ مگر دو وجہ سے یہ استدلال درست نہیں ہے: اول یہ کہ: اوپر مذکورہ احادیث کے خلاف ہے جو اس امر پر صریح دلالت کر رہی ہیں کہ فروخت سے قبل نقل و حمل لازمی ہے۔

دوم یہ کہ: یہ استدلال فرمان رسول اللہ ﷺ کی حکمت کے خلاف ہے۔

اس سے ثابت ہوا کہ اگر مشتری سامان تجارت کے نقصان کی ذمہ داری لے بھی لیتا ہے لیکن اپنے قبضہ میں نہیں لیتا تو بھی اسی جگہ فروخت نہیں کر سکتا کیونکہ یہ بات فرمان رسول ﷺ کی حکمت کے خلاف ہے۔

یہ بھی واضح رہے کہ فروخت سے قبل خریدی گئی چیز کی نقل و حمل کا حکم صرف غذائی اجناس کے ساتھ خاص نہیں بلکہ اس میں وہ تمام اشیاء داخل ہیں جو ایک جگہ سے دوسری جگہ نقل کی جا سکتی ہیں، چنانچہ سیدنا عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہما فرماتے ہیں:

① محمد بن عیسیٰ السورہ، جامع ترمذی، دار الغرب الإسلامی، بیروت، 1998، باب ما جاء فی کراہیۃ بیع ما لیس عندک، حدیث: 1234.

((وَلَا أَحْسِبُ كُلَّ شَيْءٍ إِلَّا مِثْلَهُ))

”میرے خیال میں تمام اشیاء کا یہی حکم ہے۔“

اس کی تائید مذکورہ بالا سیدنا زید بن ثابت رضی اللہ عنہما کی روایت سے بھی ہوتی ہے جس میں غلے کی بجائے سامان کا تذکرہ ہے۔ البتہ وہ اشیاء جن کو دوسری جگہ منتقل کرنا ممکن نہیں جیسے اراضی اور مکانات ہیں، ان کے قبضے کی نوعیت مختلف ہوگی۔ ان میں قبضہ کا معنی صرف اتنا ہے کہ فروخت کنندہ تمام رکاوٹیں دور کر کے مشتری کو تصرف کا پورا موقع فراہم کر دے۔ اسی طرح جو اشیاء ہاتھ میں لے کر قبضہ کی جاتی ہیں جیسے کرنی نوٹ ہیں تو ان کا قبضہ یہ ہے کہ ان کو ہاتھ میں لے لیا جائے۔

قیمت

مصنوعات کی قیمتوں کے تعین میں اسلامی، دینی اور اخلاقی ہدایات کو بھی مد نظر رکھنا چاہیے کیونکہ کوئی بھی چیز جب تیاری کے مراحل مکمل کر لیتی ہے تو اسے بازار میں فروخت کرنے کے لیے قیمت کا تعین کیا جاتا ہے۔

درحقیقت قیمتوں کا تعین ایک بہت اہم مسئلہ ہے، کیونکہ اگر درست سمت میں قیمتوں کا تعین نہ کیا جائے تو اس کے مضر اثرات سے نہ صرف بازار بلکہ مکمل معاشرہ متاثر ہوتا ہے۔ قیمت کسی بھی چیز کے معاوضہ کے طور پر دی جانے والی رقم ہوتی ہے۔

قیمتوں کے تعین میں صرف مصنوعات تیار کرنے والے ادارے کے مفادات کو مد نظر نہ رکھا جائے بلکہ عوام الناس کی بھلائی اور خیر خواہی کے عنصر کو بھی پیش نظر رکھا جائے تاکہ نہ تو بائع کو نقصان ہو اور نہ ہی مشتری کو۔

مختلف ادارے اپنی اپنی مصنوعات کی قیمت کے تعین میں اپنے قائم کردہ معیار کو مد نظر

① بخاری، محمد بن اسمعیل، الجامع الصحیح، دار إحياء التراث العربی، بیروت، باب بیع الطعام قبل أن یقبض، حدیث: 2135۔

رکھتے ہیں یہی وجہ ہے کہ ایک چیز اگر ایک سے زائد ادارے تیار کر رہے ہیں تو ان سب کی قیمتوں میں کمی دیکھی ہوگی۔

گو کہ اسلام نے قیمتوں کے حوالے سے کسی خاص اصول یا ضابطے کا ذکر نہیں کیا لیکن عمومی فقہی قواعد اور مقاصد شریعت کو سامنے رکھا جائے تو قیمت کے تعین میں اسلام جو تصور دیتا ہے اسے واضح کرنا زیادہ مشکل نہیں ہے۔ اس سے قبل کے ہم ان فقہی قواعد کا ذکر کریں مصنوعات کی قیمت کے تعین میں مختلف ادارے کس طرح کا معیار قائم رکھ سکتے ہیں ان کو اختصار کے ساتھ اس طرح بیان کیا جاسکتا ہے:

①: چیز کی تیاری پر آنے والا خرچ

②: تشہیری خرچ

③: نفع

عمومی طور پر یہ تین عناصر کسی بھی چیز کی قیمت کے تعین میں مد نظر رکھے جاتے ہیں گو کہ کچھ خارجی عناصر بھی اثر انداز ہوتے ہیں جیسا کہ بعض ادارے زیادہ قیمت رکھتے ہیں۔ کیونکہ ان کا مقصد زیادہ سے زیادہ نفع کمانا ہوتا ہے۔ جبکہ اس کے مقابل کچھ ادارے کم قیمت رکھتے ہیں۔ ان کا مقصد زیادہ سے زیادہ خریدار کو متوجہ کرنا ہوتا ہے جو بلاشبہ خریداروں میں اضافے کا باعث ہے۔ بعض ادارے معاشرتی مروجہ اقدار کو مد نظر رکھ کر قیمتوں کا تعین کرتے ہیں۔ یعنی یہ افراد بازار کی معاشی حالت کو دیکھ کر قیمتوں کا تعین کرتے ہیں۔ ایسے اداروں کی قیمتوں میں تسلسل دیکھنے میں آتا ہے۔

لوگوں کو مصنوعات کی طرف متوجہ کرنے کے لیے ابتدا میں چیزیں مہنگے داموں اور بعد میں سستے داموں فروخت کی جائے۔ یہ طریقہ کار الیکٹرونک آسٹم میں زیادہ استعمال ہوتا ہے۔ اس طریقہ کار کے نتیجے میں کمپنی کم سیل کر کے بھی نفع نہ نقصان پر پہنچ جاتی ہے۔ البتہ یہ طریقہ صرف محدود مدت تک قابل عمل ہو سکتا ہے۔

قیمتوں کے تعین میں بسا اوقات بازار کارحجان بھی اثرات مرتب کرتا ہے جبکہ فروخت کرنے والے نمائندے بھی اس پر اثر انداز ہوتے ہیں۔

ایک دام:

اس کا مطلب ہے تمام خریداروں کے لیے ایک ہی قیمت مقرر کرنا۔ اس کا ایک فائدہ یہ ہے کہ انتظامیہ کے لیے قیمتوں کے تعین میں آسانی ہو جاتی ہے۔ دوسرا یہ کہ ”ایک دام“ کے نعرے سے مصنوعات کی خریداروں میں اچھی شہرت بنتی ہے۔ البتہ اس کا ایک نقصان بھی ہے کہ جب یہ قیمت مارکیٹ میں آتی ہے تو دوسرے ادارے ان کے ایک دام کی وجہ سے اپنی قیمتیں کم کر دیتے ہیں جبکہ پہلا ادارہ مقابلے میں قیمت کم نہیں کر پاتا تو فائدہ دوسرے اداروں کو ہوتا ہے اور خریدار کارحجان اس طرف ہو جاتا ہے۔

مختلف دام:

اس کا مطلب ہے ایک ہی چیز مختلف خریداروں کو مختلف قیمتوں پر فراہم کرنا۔ اس کا فائدہ یہ ہے کہ بائع کو بازار میں مختلف قیمتوں کی آفر کر کے خریدار کو متوجہ کرنا آسان ہو جاتا ہے۔ یوں وہ تجارتی اہداف کو حاصل کر لیتا ہے۔

قیمت سے متعلق دینی ہدایات:

کیا ہی اچھا ہو اگر مسلمان تاجر قیمتوں کے تعین میں اسلامی، دینی اور اخلاقی ہدایات کو بھی مد نظر رکھے۔ اس ضمن میں چند ایک اسلامی ہدایات ذکر کی جا رہی ہیں:

(1)..... روزمرہ کھانے پینے کی اشیا میں زیادہ نفع لینے سے گریز کیا جائے، کیونکہ اس میں عام لوگوں کے لیے ضرر ہے اور ایسی کیفیت میں قیمتوں کو اعتدال پر لانا حکومت کی ذمہ داری ہے۔ جیسا کہ سیدنا انس رضی اللہ عنہ سے مروی حدیث میں ہے:

قال الناس يا رسول الله، غلا السعر فسعر لنا، فقال رسول

اللَّهُ ﷻ: إِنْ اللَّهُ هُوَ الْمَسْعَرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ—))^①
 (2):..... کوئی بھی چیز خریدار کی غفلت اور جہالت سے فائدہ اٹھا کر زیادہ قیمت میں فروخت نہ کی جائے۔

(3):..... قیمتوں کے تعین میں صرف کمپنی کے مفاد کو سامنے رکھنے کی بجائے عوام الناس کی بھلائی اور خیر خواہی کو پیش نظر رکھا جائے۔

(4):..... بازار میں کسی ایک کاروباری ادارے کی اجارہ داری قائم نہ ہونے دی جائے ورنہ قیمتیں آزادانہ طور پر طے نہ ہو پائیں گی۔ اس لیے ارباب حل و عقد کو اجارہ داری قائم کرنے والے اسباب پر نظر رکھنے کی ضرورت ہے۔

(5):..... قیمت کے تعین میں منافع کا طے کیا جانا ایک جائز عمل ہے لیکن محض منافع کا حصول معیوب و غیر مستحسن بلکہ بسا اوقات حرام کی حدود میں شامل ہو جاتا ہے جیسا کہ ذخیرہ اندوزی کے بعد قیمت کا تعین کرنا۔

(6):..... قیمت کے تعین میں بازار کے رجحان کو بھی مد نظر رکھنا سود مند ہوتا ہے اگر بازار میں تیزی ہو تو زیادہ قیمت متعین کی جائے وگرنہ کم۔

(7):..... کسی چیز کی ضرورت جب ناگزیر کیفیات میں شامل ہو جائے تو اس وقت قیمت کا تعین اس اعتبار سے کیا جائے تو یہ امر بھی جائز نہیں ہے۔



① ابو داؤد سلیمان بن الأشعث الأزدي السجستاني، سنن أبي داود، دار الكتاب العربي، بيروت، سنن أبي داود، كتاب البيوع، أبواب الإجارة، باب في التسعير، حديث: 3011

ضرورت اس امر کی ہے کہ اسلام کے بیان کردہ ان اصول و ضوابط کی روشنی میں لین و دین کے فقہی احکام کا علم حاصل کیا جائے ذیل میں اس کی تفصیل پیش خدمت ہے:

بیع کا تعارف:

بیع کا معنی بیچنا ہے لیکن یہ خریدنے کے معنی میں بھی استعمال ہوتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ زمانہ قدیم میں اشیاء کا لین دین اشیاء کے بدلے ہوتا تھا یعنی بارٹر سسٹم رائج تھا، اس طریقہ میں ہر شخص گویا فروخت کنندہ بھی ہوتا تھا اور خریدار بھی، اس سے بیع کے لفظ میں دونوں معنی پیدا ہو گئے۔ علمائے شریعت کے نزدیک لین دین کے وہ تمام معاملات جو کسی معاوضہ کی اساس پر طے پاتے ہیں، بیع کہلاتے ہیں اس لیے بیع کا شرعی مفہوم یوں بیان کیا جاتا ہے:

”البيع نقل ملك إلى الغير بشمن“^①

”بیع کا معنی ہے قیمت کے عوض چیز کی ملکیت دوسرے کی طرف منتقل کرنا۔“

گوکہ ملکیت کی منتقلی تو سودی معاملات میں بھی ہوتی ہے مگر ان کو بیع نہیں کہا جاتا۔ ایسے ہی قرض کا لین دین بھی بیع میں داخل نہیں کیونکہ قرض کا مقصد قرض لینے والے کے ساتھ احسان کرنا ہے نہ کہ قیمت وصول پانا۔ واضح رہے کہ بیع میں ملکیت کی منتقلی دائمی ہونی چاہیے۔

بیع کی اقسام:

جو چیز بطور قیمت دی جائے، اس کے اعتبار سے بیع کی چار قسمیں ہیں:

- ① چیز کا تبادلہ چیز کے ساتھ ہو، اسے عربی میں الْمُقَابَضَةُ کی اصطلاح سے یاد کیا جاتا ہے مثلاً گندم کے بدلے چاول۔

① أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح

البخاري، 1379ھ، دار المعرفة، بيروت، ج 4، ص 364.

② روپے پمپے کے برے کوئی چیز خریدنا، یہ صورت بغیر کسی قید کے بیع مطلق کہلاتی ہے کیونکہ عموماً خرید و فروخت اسی طرح ہوتی ہے۔

③ نقدی کے بدلے نقدی کا لین دین، اس کو عربی میں بیع الصرف کہتے ہیں۔ ہمارے یہاں منی چینجر (money changer) کا کاروبار اسی نوع سے ہے۔

④ ایک طرف کسی چیز کا حق استعمال یا کسی شخص کی محنت ہو خواہ وہ محنت جسمانی ہو یا ذہنی اور دوسری طرف اس کا معاوضہ تو اس کے لیے اجازت کی اصطلاح استعمال ہوتی ہے۔ جس کا معنی ہے: کرایہ داری اور محنت مزدوری کا معاملہ۔

قیمت کی ادائیگی کے اعتبار سے بھی بیع کی چار قسمیں ہیں:

① نقد خرید و فروخت: خریدی گئی چیز کی حوالگی اور قیمت کی ادائیگی دونوں نقد ہوں تو اس کو نقد خرید و فروخت کے نام سے موسوم کیا جاسکتا ہے

② ادھار خرید و فروخت: اگر چیز کی سپردگی تو فوری ہو مگر قیمت کی ادائیگی مستقبل کی کسی تاریخ پر طے ہو تو اسے ادھار خرید و فروخت (بیع مؤجل) کا نام دیتے ہیں۔

③ جب قیمت کی مکمل ادائیگی تو پیشگی کر دی جائے لیکن چیز کی حوالگی کے لیے مستقبل کی کوئی تاریخ مقرر ہو تو اس کو بیع سلم کہتے ہیں جو کہ کچھ مخصوص شرائط کے ساتھ جائز ہے۔

④ اگر قیمت کی ادائیگی اور چیز کی سپردگی دونوں ادھار ہوں تو اس کو حدیث میں بیع النکالیٰ بالنکالیٰ کہا گیا ہے جو کہ ناجائز ہے۔ گو کہ اس باب میں کوئی روایت صحیح نہیں ہے لیکن علماء کا اجماع ہے کہ ایسی خرید و فروخت جائز نہیں جس میں قیمت بھی

ادھار ہو اور فروخت کنندہ چیز کی سپردگی بھی ادھار ہو۔^①

① أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني، التلخيص الحبير في تخریج أحاديث الرافعي الكبير، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى 1419ھ، 1989م، 62/3 (محمد بن عبد الباقي بن يوسف الزرقاني، شرح الزرقاني على الموطأ، مكتبة الثقافة الدينية، القاهرة، الطبعة: الأولى، 1424ھ، 2003م، 460/3)

قیمت فروخت کے لحاظ سے بھی بیچ کی مختلف قسمیں ہیں:

مساومتہ:

مساومتہ کا معنی ہے: بھاؤ تاؤ (bargaining) یہ خرید و فروخت کی وہ قسم ہے جس میں فروخت کنندہ اور خریدار کے درمیان قیمت کا تعین بھاؤ تاؤ کے ذریعے ہوتا ہے اور فروخت کنندہ اپنی لاگت بتانے کا پابند نہیں ہوتا۔

نیلام:

یہ بھی اصل میں مساومتہ کی ہی ایک قسم ہے جس میں فروخت کنندہ ایک متعین قیمت طلب کرنے کی بجائے خریداری کے خواہاں کو دعوت دیتا ہے کہ وہ قیمت لگائیں اور جس کی بولی زیادہ ہوگی اس کے ساتھ بیچ منعقد ہو جائے گی۔

اس کے مقابلے میں ٹینڈر (مناقصتہ) پر خریداری ہے جس میں خریدار یہ کہتا ہے کہ مجھے فلاں چیز کی ضرورت ہے جو کم قیمت پر مہیا کرے گا، میں اس سے لوں گا۔ یہ جدید صورت ہے جس کا قدیم فقہی ذخیرہ میں تذکرہ نہیں ملتا، تاہم اس کا بھی وہی حکم ہے جو نیلام کا ہے۔

مراہحہ:

مراہحہ کا معنی ہے ”نفع پر بیچنا“ یعنی فروخت کنندہ کوئی چیز اس وضاحت کے ساتھ بیچے کہ اس پر میری یہ لاگت آئی ہے اور اب میں اتنے منافع کے ساتھ فلاں قیمت پر آپ کو بیچتا ہوں۔ اس میں قیمت نقد بھی ہو سکتی ہے اور ادھار بھی۔ فروخت کنندہ کی جانب سے مشتری کو اپنی لاگت اور اس میں شامل منافع سے آگاہ کرنا ہی وہ نکتہ ہے جو مراہحہ کو مساومتہ سے الگ کرتا ہے۔

تولیۃ:

تولیۃ کا لغوی معنی ہے: والی بنانا۔ اس میں فروخت کنندہ کوئی چیز نفع و نقصان کے بغیر لاگت قیمت پر ہی فروخت کر دیتا ہے اور اس میں فروخت کنندہ نفع حاصل کئے بغیر ہی خریدار کو چیز کا

مالک بنا دیتا ہے۔

وَضِعِیَّةٌ :

وضعیہ کا معنی ہے قیمت خرید سے کم پر بیچنا، یعنی خسارے کا سودا۔ آخری تین قسموں میں چونکہ فروخت کنندہ اپنی قیمت خرید یا لاگت بتا کر سودا کرتا ہے اور خریدار اس پر اعتماد کرتا ہے، اس لیے ان کو بیئوعُ الْأَمَانَةِ امانت داری پر مبنی بیوع کا نام دیا جاتا ہے۔



جدید تجارتی معاہدات

جدید ایجادات اور عصری تقاضوں نے شعبہ حیات پر کہیں کلی تو کہیں جزوی اثرات مرتب کیے انہی اثرات میں سے کچھ کا تعلق تجارتی معاملات سے بھی ہے۔ تجارتی معاملات میں سب سے اہم مرحلہ فریقین کے مابین خرید و فروخت پر رضامندی کا اظہار کرنا ہوتا ہے جسے اصطلاح میں معاہدہ کہا جاتا ہے۔ یہ واضح رہے کہ معاہدات کی نئی اشکال اپنی اصل کے اعتبار سے شریعت کے مقرر کردہ اصول و ضوابط سے مختلف نہیں ہیں نہ تو ظاہری ماہیت میں، اور نہ ہی ان تمام ضوابط سے مختلف ہے جن کو شریعت نے معاہدوں کو معتبر مانا ہے۔ جس کا مقصد بنی نوع انسان کے لیے مصالح کا حصول ہے جو روح شریعت اور اس کے مقاصد کے موافق ہو۔

آئندہ سطور میں معاہدات کی جدید اشکال کی حقیقت اور ان کے احکام پر بات کی جائے گی جنہیں تین مباحث کے تحت بیان کیا جائے گا

- ① جدید تجارتی معاہدات کا تعارف
- ② جدید تجارتی معاہدات کا فقہی حکم۔ حکمت اور مشروعیت
- ③ جدید تجارتی معاہدات کے ضوابط و شرائط

جدید تجارتی معاہدات، تعارف

جدید تجارتی معاہدات اپنی نوعیت کے اعتبار سے وضاحت طلب ہیں لہذا مختلف فقہاء نے اس کی مختلف تعریفات کی ہیں جن میں سے اہم ترین درج ذیل ہیں:

اس کی یہ تعریف کی جاسکتی ہے:

ایسا واقعہ جس کی اصل موجود ہو اور جدید شکل کا حکم شرعی استنباط کرنے کی ضرورت ہو۔

یہ تعریف ان عقود اور ان تمام مسائل کو محیط ہے جو اس سے پہلے فقہاء کرام میں معروف نہ ہوں۔ یعنی ایسے مالی معاملات جن کو عصر حاضر میں لوگوں نے بنایا ہو یا ایسے معاملات جو اپنے وجود کے حکم کو حالات کی تبدیلی، نتائج کی وجہ سے تبدیل کر دے۔ یا ایسے معاملات جن کے نئے نام ہوں یا ایسے معاملات ہیں جو کئی قدیم صورتوں سے مل کر بنے ہوں۔

اس تعریف کو نکات کی صورت میں بیان کیا جاسکتا ہے:

① ایسے معاہدے، معاملات جو پہلے نہ تھے اور عصر حاضر میں اسے وضع کیا گیا ہو جیسا کہ ٹینڈر، سٹاک ایکسچینج وغیرہ۔

② ایسے معاملات جو بسا اوقات قدیم مالی صورتوں سے مل کر بنے ہوں لیکن اس کا نام جدید ہو۔

③ ایسے مالی معاملات جو اس پر عائد حکم و وجوب تبدیل کر دے، جس کا سبب مروجہ طریقہ کار کی تبدیلی ہوتا ہے جیسا کہ غیر منقولہ جائیداد کو لینے کے بعد بیچنا لیکن آج کل پر اپرٹی رجسٹر میں رجسٹریشن کرانا ہی کافی ہوتا ہے۔

④ ایسے عقود جو معروف عقود سے مرکب ہو۔

ان نکات کی روشنی میں ہم جدید تجارتی معاہدہ کی جامع تعریف یوں بیان کرتے ہیں:

”ایسے مالی معاملات جو عصر حاضر میں ایجاد کیے گئے ہوں یا وہ قدیم میں معروف ہوں لیکن نئے وسائل و نئے انداز اور طریقے میں ہوں جن کے متعلق کوئی خاص شرعی نص وارد نہ ہو۔“

اس تعریف سے یہ چیزیں واضح ہوتی ہیں۔

① جدید تجارتی معاہدات کا مطلب یہ قطعی نہیں کہ اس کا اصل شریعت سے نہ ہو یا وہ شریعت کی مقرر کردہ عقود کی ماہیت اور جوہر سے یکسر مخالف ہو بلکہ وہ ان ہی سے نئے اسلوب اور انداز میں نکلی ہوں جو عصر حاضر کے تقاضے کے موافق ہوں۔

- ② یہ تعریف عقود کی چاروں اقسام کو شامل ہوتی ہے:
- ③ وہ عقود جن کو لوگوں نے ایجاد کیا ہے جو پہلے موجود نہ تھیں جیسا کہ دستاویزات وغیرہ۔
- ④ وہ عقود جو شرعاً معتبر ہوں لیکن نئے اور جدید اسلوب و طریقے میں ہوں جو ترقی اور تغیر حالات کی وجہ سے ہو، جیسا کہ آن لائن تجارت ہے کیونکہ اصل میں تو معاہدہ بائع اور مشتری کے مابین ہوتا ہے لیکن اس میں طریقہ معاہدہ معروف طریقے سے مختلف ہوتا ہے۔ اس میں جدید وسائل کے ذریعے معاملہ طے پاتا ہے جس سے متعاقدین الفاظ اور تجارتی معاملات کا تبادلہ کر سکتے ہیں۔
- ⑤ ایسے عقود جن کے نئے نام ہوں لیکن اس کی اصل قدیمی معاملات کی صورتوں میں سے ہو جیسا کہ آج کل سود کو، منافع و انویسٹ کہا جاتا ہے۔
- ⑥ ایسے عقود جو کئی قدیمی صورتوں سے مرکب ہوں جیسا کہ بیع مرابحہ اور یہ کئی صورتوں سے مل کر بنتی ہے۔ جیسا بینک، ادارے یا مالک سامان تجارت کے ساتھ بیع کا معاملہ کرنا۔ یا مشتری کہ بینک سے سامان خریدنے کا وعدہ کرنا جس کا منافع اس دن کی قیمت سے زیادہ ہوتا کہ قیمت کی ادائیگی قیمت میں ہو سکے۔ بینک یا ادارہ وہ سامان خرید کر اس شخص کے حوالے کرتا ہے جس سے معاہدہ کیا تھا اس صحیح کی اصل مالک اور اصل جگہ ایک نئے معاہدے ہونے کے بعد دیا جاتا ہے۔ جب بیع پر اپنی، گاڑی یا اس جیسی کوئی بھی چیز ہو جس کی ملکیت قانوناً منتقل نہ ہوتی ہو بلکہ اس کی رجسٹریشن کسی خاص ادارے میں ہوتی ہو تو رجسٹریشن کے بعد بینک باضابطہ طور پر اپنی ملکیت سے دست بردار ہو جاتا ہے۔ صارف بینک سے کسی خاص چیز خریدنے کی خواہش کا اظہار کرتا ہے لیکن وہ بذات خود استطاعت نہ ہونے کی وجہ سے خرید نہیں سکتا تو بینک مطلوبہ سامان صارف کے کہنے پر خرید کر مرابحہ کی صورت میں اسے فروخت کرتا ہے اور صارف اس کی قیمت قسطوں میں پر ادا کرتا ہے۔

جدید تجارتی معاہدات کا فقہی حکم، حکمت اور مشروعیت

اس عنوان میں دو امور پر بات کی جائے گی۔

اول: جدید تجارتی معاہدات کا فقہی حکم

دوم: ان کی مشروعیت کی حکمت

فقہی حکم:

فقہاء کرام نے عقد کی یہ تعریف بیان کی ہے:

”وہ اسباب جن کو شریعت نے مقرر کیا ہو اس میں دو چیزوں میں سے ایک کا ہونا لازمی ہوتا ہے اول عاقد کا ارادہ جو انشاء عقد سے متعلق ہوتا ہے اور دوم اس پر مرتب ہونے والے آثار جو شارع کی طرف سے ہوتے ہیں کہ وہ چیز دوسرے کی ملکیت میں آئی کہ نہیں۔ صرف دو معاہدہ کرنے والوں کے ارادے سے ہی عقد نہیں ہو جاتا۔“

اہل عرب کے ہاں متعدد قسم کے معاہدے رائج تھے لیکن ضرورت کے پیش نظر جو جدت وقت کے ساتھ پیش آئی۔ لہذا اس کے پیش نظر کئی قسم کے معاملات و معاہدات کو ایجاد کیا گیا اور نئی نئی اختراعات کو وضع کیا گیا۔

اب اصل سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ: کیا صرف شریعت کے بتائے ہوئے معاملات پر ہی اکتفاء کیا جاسکتا ہے یا حسب ضرورت جدید معاملات و معاہدات میں اجتہاد کیا جاسکتا ہے؟ اس امر میں فقہاء کی دو آراء ہیں:

- ① جمہور اہل علم جس میں احناف، مالکیہ، شافعیہ اور حنبلیہ شامل ہیں ان کے یہاں لوگوں کے ایجاد کردہ معاہدات اگر شریعت یا کسی نص کے مخالف نہ ہوں تو جائز ہے۔
- ② ظاہری اہل علم کا موقف کہ لوگوں کے ایجاد کئے گئے نئے عقود باطل اور مردود ہیں جب تک کہ شریعت کی طرف سے کوئی اجازت نہ ہو۔

اختلاف کا سبب:

اس اختلاف کی اصل وجہ وہ طریقہ ہے جو دلائل کو اخذ کرنے میں استعمال کیا گیا ہے۔ چنانچہ جس نے نصوص کے ظاہر کو لیا اس نے یہ کہا کہ اصل میں تمام عقود و معاہدات باطل ہیں جب تک کہ کوئی اباحت کی دلیل نہ آجائے یہ منہج اہل ظاہر کا ہے۔ اور کچھ فقہاء نے اس فقہی قاعدے سے استنباط کیا کہ

”عقود و معاہدات میں اصل حلت ہے تا وقتیکہ اس کی ممانعت کی کوئی دلیل آجائے“ اصل میں یہ جمہور فقہاء کا موقف ہے۔

جمہور فقہاء کے دلائل:

جمہور فقہاء نے جدید تجارتی معاہدات کی ایجاد و اختراع کے صحیح ہونے پر کتاب و سنت اور عقل سے استدلال کیا ہے۔

① اللہ تعالیٰ کا فرمان ہے:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾^①

”اے ایمان والو! اپنے معاہدوں کو پورا کرو۔“

یہ آیت کریمہ ایفاء عقود کے وجوب پر نص ہے، امر کا صیغہ اسلوب نداء کے بعد آیا ہے جو اس کو مؤکد بنا دیتا ہے اور یہ عام ہے یعنی ہر قسم کے عقود کو شامل ہے چاہے وہ نئے کیوں نہ ہوں۔

① قرآن مجید: المائدہ / 1.

② ارشاد باری تعالیٰ:

﴿وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ ۚ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا﴾ ①

”اور وعدے پورے کرو کیونکہ قول و قرار کی باز پرس ہونے والی ہے۔“

استدلال:

یہ آیات ایفاء عہد کی دعوت دیتی ہیں جن کو کبھی عقد اور کبھی عہد سے تعبیر کیا جاتا ہے چنانچہ ہر وہ معاملہ جو مکلف خود پر لازم کرے اور معاہدہ کرے تو اس کو پورا کرنا اس آیت کی رو سے لازم ہے۔ یہاں وہ معاملات جس کو شریعت نے مستثنیٰ کر دیا ہے لہذا جس معاملے یا معاہدے کے متعلق شریعت کی طرف سے کوئی حرمت وارد نہیں وہ حلال و جائز ہے اور یہ ہی افضل ہے۔ اس حکم کے تحت یہ تمام جدید تجارتی معاہدات داخل ہیں جن کے ایفاء کا حکم داخل ہے۔

مزید ارشاد فرمایا:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾ ②

”اے ایمان والو! اپنے آپس کے مال نا جائز طریقہ سے مت کھاؤ مگر یہ کہ

تمہاری آپس کی رضامندی سے ہو خرید و فروخت اور اپنے آپ کو قتل نہ کرو یقیناً

اللہ تعالیٰ تم پر نہایت مہربان ہے۔“

اس آیت مبارکہ میں صحت عقد کے لیے رضامندی کو شرط قرار دیا گیا ہے۔ جب شرعی قوانین کے تحت دو متعاقدین کے مابین رضامندی سے ہونے والا عقد جائز اور حلال ہے چنانچہ جو معاہدات اللہ اور رسول اللہ ﷺ کی طرف سے حرام کردہ معاہدوں کے ضمن میں آجائے جیسا کہ نشر وغیرہ کا معاہدہ ہے تو وہ اس میں داخل نہیں کیونکہ یہ حلال ہی نہیں تو اس میں

① قرآن مجید: الامراء / 34

② قرآن مجید: النساء / 29

رضامندی کا کوئی اعتبار ہی نہیں۔

③ سیدنا ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا:
 ((الصِّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ ، إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ
 أَحَلَّ حَرَامًا ، وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ ، إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ
 حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا))^①

”مسلمانوں کے مابین صلح جائز ہے سوائے اس کے جو حلال کو حرام اور حرام کو حلال کر دے اور مسلمان اپنی شرطوں پر ہیں سوائے اس کے جو حلال کو حرام اور حرام کو حلال کر دے۔“

استدلال:

بلاشبہ یہ حدیث ہر قسم کے معاہدے کے ایفاء کے وجوب پر صریح ہے اور ہر وہ شرط جو آدمی خود پر لاگو کر دے جب تک اللہ اور اس کے رسول ﷺ کے حکم کے خلاف نہ ہو اس شرط کو پورا کرنا لازم ہوتا ہے۔

④ عقود کا تعلق عادات سے ہے جس میں اصل اجازت کی ہے تا وقتیکہ ممانعت وارد نہ ہو جائے چنانچہ عادات کے احکام مصالح عباد کے مابین اقامت عدل کے ساتھ معطل ہے یعنی حصول منفعت و دفع مضرت۔ اس میں بطور نص کی ضرورت نہیں ہوتی بلکہ جب بھی علت پائی جائے تو حکم منتقل ہو جائے گا وگرنہ نہیں۔ اس بنیاد پر یہ کہنا درست ہے کہ جدید تجارتی معاہدات جائز ہیں جب ان میں مصلحت پائی جائے اور شرعی نص کی مخالفت نہ ہو۔

فقہاء اہل ظاہر کے دلائل:

اہل ظاہر نے بھی کتاب، سنت اور عقل سے استدلال کیا ہے۔

① محمد بن عیسیٰ السورہ، جامع ترمذی، دار الغرب الإسلامي، بیروت، 1998،
 أبواب الأحکام عن رسول اللہ ﷺ، باب ما ذکر عن رسول اللہ ﷺ فی الصلح بین
 الناس، حدیث 1352.

① ارشاد باری تعالیٰ ہے:

﴿الْيَوْمَ اكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ﴾^①

”آج میں نے تمہارے لیے دین کو کامل کر دیا۔“

استدلال:

یہ نص ہے کہ دین مکمل ہو چکا ہے کسی زیادتی کی ضرورت نہیں اور نہ ہی کسی نئی عقود کی

حاجت ہے۔

② مزید فرمایا:

﴿تِلْكَ حُدُودُ اللَّهِ فَلَا تَعْتَدُوهَا ۚ وَمَنْ يَتَعَدَّ حُدُودَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ

الظَّالِمُونَ﴾^②

”یہ اللہ کی حدود ہیں خبردار ان سے آگے نہیں بڑھنا اور جو لوگ اللہ کی حدود سے

تجاوز کر جائیں وہ ظالم ہیں۔“

استدلال:

جدید تجارتی معاہدات کا ایجاد اور اختراع کرنا جو کتاب اللہ میں نہیں وہ حدود اللہ سے

تجاوز کرنا شمار ہوگا اور دین میں اضافہ مانا جائے گا اس آیت کی روشنی میں ایسا کرنے والا

ظالموں میں شمار کیا جائے گا اور ظلم حرام ہے۔ یہی وجہ ہے کہ اس سے روکا گیا ہے۔

③ سیدہ عائشہ رضی اللہ عنہا فرماتی ہیں کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا:

((مَا بَأَلُّ أَنْاسٍ يَشْتَرِطُونَ شُرُوطًا لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ ، مَنْ

اشْتَرَطَ شُرُطًا لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ فَهُوَ بَاطِلٌ ، وَإِنْ اشْتَرَطَ

① قرآن مجید: المائدة / 3.

② قرآن مجید: البقرة / 229.

مِائَةٌ شَرْطٌ ، شَرْطُ اللَّهِ أَحَقُّ وَأَوْثَقُ))

”لوگوں کو کیا ہو گیا ہے جو ایسی شرط لگاتے ہیں جو کتاب اللہ میں نہیں ہیں پھر وہ شرط جو کتاب اللہ میں موجود نہ ہو وہ باطل ہے، چاہے سو شرطیں ہی کیوں نہ ہوں۔“

وجہ استدلال:

یہ حدیث دلیل ہے کہ ہر وہ شرط باطل ہے جس کے متعلق نص شرعی نہ ہو تو بالاولیٰ یہ عقد اس حکم کا مستحق ہے جس کے متعلق کوئی نص شرعی نہ ہو۔

④ سیدہ عائشہ رضی اللہ عنہا فرماتی ہیں کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

((قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: مَنْ أَحْدَثَ فِي أَمْرِنَا هَذَا مَا لَيْسَ مِنْهُ، فَهُوَ رَدٌّ))

”جس نے بھی کوئی ایسا کام کیا جس پر ہمارا حکم نہیں وہ مردود ہے۔“

استدلال:

یہ حدیث اس امر کا تقاضی ہے کہ ہر قسم کا عقد یا شرط جس کو انسان نے خود پر لازم کر دیا ہو وہ باطل ہے جب تک کہ اس کے متعلق کوئی شرعی نص موجود نہ ہو۔

⑤ عقد حرام ہے جب تک کہ اس کے متعلق خاص شرعی نص نہیں آجاتی اور وہ حرام ہی شمار ہوگا لہذا جدید تجارتی معاہدات کے متعلق کوئی خاص نص نہیں ہے لہذا یہ بھی ناجائز ہی ہے۔

راجع قول:

دونوں فریقین کے دلائل کو مد نظر رکھتے ہوئے یہی معلوم ہوتا ہے کہ جمہور کا قول راجح

① بخاری ، محمد بن اسمعیل، الجامع الصحیح، دار إحياء التراث العربی، بیروت، کتاب البیوع، باب البیع والشراء مع النساء، حدیث 2155.

② بخاری، محمد بن اسمعیل، الجامع الصحیح، دار إحياء التراث العربی، بیروت، کتاب الصلح، باب إذا اصطلحو! علی صلح جور فالصلح مردود، حدیث: 2697.

ہے۔ جدید تجارتی معاہدات کے وضع کرنے کا جواز ہے بشرطیکہ کسی شرعی نص کی مخالفت نہ ہوتی ہو اس کو راجح قرار دینے کے کئی اسباب ہیں:

① جمہور کے دلائل قوی اور ٹھوس ہیں اور ان پر وارد ہونے والے اعتراضات کا ازالہ بھی کیا گیا ہے۔

② یہ شریعت کی اس روح کے موافق ہے جو بندوں کی مصلحت کے لیے آئی ہے کیونکہ جب بھی کوئی معتبر مصلحت ثابت ہوتی ہے تو شریعت نے اس کی اجازت دی ہے۔ عادات کے باب میں شریعت نے وسعت دی ہے اور انہی میں مالی معاملات بھی شامل ہیں جس میں الفاظ کی بجائے (مقاصد) معانی کو معتبر مانا جاتا ہے۔ جبکہ عبادات کا معاملہ اس کے برعکس ہے۔

③ تجارتی کاروبار میں وسعت، اس کی انواع و اقسام اور دن بدن نئی کاروباری اصطلاحات کا ظہور جو اس سے قبل مالوف (معروف) نہ تھیں، اگر اس کے بطلان کا حکم جاری کیا گیا تو لوگ شدید تنگی اور پریشانی کا شکار ہوں گے جب کہ شریعت کا بنیادی مقصد اس امت سے تنگی اور دشواری ختم کرنا ہے جیسا کہ ارشاد باری تعالیٰ ہے:

﴿مَا يُرِيدُ اللَّهُ لِيَجْعَلَ عَلَيْكُمْ مِنْ حَرَجٍ﴾^①

”اللہ تعالیٰ تم پر کسی قسم کی تنگی ڈالنا نہیں چاہتا۔“

④ اہل ظاہر کے تمام دلائل معروف فقہی قاعدے کی مخالفت کر رہے ہیں وہ فقہی قاعدہ درج ذیل ہے:

”الأصل في الأشياء الإباحة“^②

① قرآن مجید: المائدة / 6.

② أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح البخاري، 1379ھ، دار المعرفة، بيروت، فتح الباري 13/283.

”معاملات میں اصل اباحت ہے۔“

جبکہ اہل ظاہر نے معاملات کو بھی عبادات کی طرح مکمل طور پر منصوص علیہ متصور کر لیا ہے۔

جدید تجارتی معاہدات کے جواز میں حکمت

جدید تجارتی معاہدات کے جواز میں لوگوں کے لیے آسانیاں مضر ہیں جس کے ذریعے لوگ جدید وسائل کو استعمال کرتے ہوئے آسانی سے ضروریات زندگی اور معاملات کو مختصر وقت اور کم محنت و مشقت میں مکمل کر سکتے ہیں۔ اور اگر ان تجارتی معاہدات کے بطلان کا فتویٰ دیا گیا تو مارکیٹ اور منڈی کی سرگرمیاں متاثر ہو کر رہ جائیں گی لوگوں کے مابین تجارتی تعلقات منقطع ہو جائیں گے اس وقت جب تجارتی کاروبار اپنے عروج پر ہے اور اس کی کئی ایک شکلیں ظہور پذیر ہو چکی ہوں اور لوگوں نے تجارتی معاملات میں متنوع شروط ایجاد کی ہیں جو کہ شرعاً انسانوں کے لیے مفید ہوں انہی میں سے جدید تجارتی عقود شامل ہیں جس کا مقصد منافع اور مصالح کا حصول ہوتا ہے جن سے سابقہ اقوام نابلد تھی۔

جدید تجارتی معاہدات کے ضوابط و شرائط

جدید تجارتی معاہدات کا صحیح ہونا درج ذیل پانچ ضوابط پر موقوف ہے۔

① فریقین کی باہمی رضامندی بنیادی چیز ہے جس کی طرف اسلام کی اقتصادی تعلیمات اشارہ کرتی ہیں اور جس پر ایک سے زائد نصوص شاہد ہیں جیسا کہ سیدنا ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا:

((إنما البيع عن تراض))^①

”خرید و فروخت باہم رضامندی سے ہی منعقد ہوتی ہے۔“

یہ ایسے معاملات جس میں باہم رضامندی نہ ہو تو وہ شریعت کی رو سے باطل قرار پائے

① أبو عبد اللہ محمد بن یزید ابن ماجہ القزويني، سنن ابن ماجہ، دار الفکر، بیروت، کتاب التجارات، باب بیع الخيار، حدیث: 2182.

گئے یاد رہے کہ باہم رضامندی کے لیے دو چیزوں کا پایا جانا ضروری ہے۔

❶: فریقین میں سے کسی بھی فریق پر کسی قسم کا دباؤ نہ ہو جسے فقہاء اکراہ کے نام سے موسوم کرتے ہیں۔ اس دباؤ کی موجودگی سے عقد باطل ہو جائے گا کیونکہ اکراہ سے ارادے کی آزادی سلب ہو جاتی ہے اس لیے شریعت نے حالت اکراہ میں کیا جانے والا عقد باطل قرار دیا ہے۔ جیسا کہ سیدنا ابو ذر غفاری رضی اللہ عنہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کا درج ذیل فرمان نقل فرماتے ہیں:

”إن الله تجاوز عن أمتي الخطأ، والنسيان، وما استكرهوا عليه“^❶

”بے شک اللہ تعالیٰ نے میری امت میں سے غلطی، بھول، اکراہ (کی یاداش میں ہونے والے معاملات) سے درگزر فرمایا ہے۔“

❷: معقود علیہ کے جس وصف یا کسی بھی چیز سے متعلق غلطی رضامندی کے منافی ہے، مثلاً: کسی شخص نے طلائی زیور کو خرید لیا لیکن بعد میں اسے ملاوٹ یا کھوٹ کا علم ہوا تو یہ عقد باطل ہوگا کیونکہ عقد کا تعلق سونے کے ساتھ تھا تا کہ کھوٹ یا ملاوٹ کے ساتھ۔ جس بنا پر یہ عقد معدوم قرار پائے گا۔ وصف میں غلطی کی مثال اس شخص کی ہے کہ جس نے ایک بیگ کو چمڑے کا سمجھ کر خرید لیا بعد میں اسے علم ہوا کہ یہ تورگیزین سے بنا ہوا ہے۔ یہاں پر عقد منعقد نہیں ہوگا۔ خریدار کو اس عقد کے فسخ کرنے کا اختیار ہے۔

❸: جدید تجارتی معاہدوں میں فریقین میں سے ہر دو یا ایک فریق کی مصلحت کا ثابت ہونا بھی ضروری ہے مصلحت دو چیزوں سے حاصل ہوگی۔

❶ محمد بن حبان بن أحمد أبو حاتم التميمي، صحيح ابن حبان، مؤسسة الرسالة، بيروت، الطبعة الثانية، 1414-1993، كتاب إخباره رضي الله عنه عن مناقب الصحابة، ذكر الإخبار عما وضع الله بفضله عن هذه الأمة، حديث: 7326.

① منفعت کا حصول: وہی عقد شرعاً متبر ہوگا جس میں ضروریاتِ خمسہ (دین، عقل، مال، جان، نسل) کی حفاظت کا مکمل خیال رکھا گیا ہو۔

② نقصان سے بچاؤ: جب کوئی عقد ضروریاتِ خمسہ میں سے کسی کے لیے ضرر کا باعث بنے تو اس عقد کو شریعت نے تسلیم نہیں کیا۔

③ فریقین کی باہمی رضامندی کا تعلق شریعت کی نصوص کے مخالف نہ ہو۔ مثلاً: اگر فریقین کسی حرام چیز کے وسیلے یا ذریعے پہ متفق ہوتے ہیں یا کسی واجب دینی سے روگردانی کا معاہدہ کرتے ہیں تو اس پر عمل نہ ہوگا۔

④ جدید تجارتی معاہدات میں اگر سود، غرر، غش وغیرہ کا عمل دخل ہے تو پھر ان کی کسی بھی صورت میں اجازت نہیں ہے۔

⑤ ان معاہدات کے ذریعے اگر کسی کو نقصان کا اندیشہ ہے تو پھر اس کی نوعیت کے بارے میں غور کیا جائے گا کیونکہ فقہی قاعدہ بزبان رسول اللہ ﷺ کو مد نظر رکھنا لازمی ہے:
(لا ضرر ولا ضرار) ⑥

⑥ جدید تجارتی معاہدات کو کسی بھی حرام و ممنوعہ تجارتی معاملات کے لیے منعقد نہیں کیا جاسکتا۔



① أبو عبد اللہ محمد بن یزید ابن ماجہ القزويني، سنن ابن ماجه، دار الفكر، بيروت، كتاب الأحكام، باب من بنى في حقه ما يضر بجاره، حديث: 2337.

آن لائن تجارت ایک تعارف

- آن لائن تجارت کا پس منظر
- آن لائن تجارت کا تعارف
- آن لائن تجارت کے ارکان
- آن لائن تجارت کی اقسام
- آن لائن تجارت کی شروط
- عاقدان رفریقین (دونوں معاہدہ کار)
- اہلیت
- ولایت یعنی ولی مقرر کرنا
- رضامندی
- الفاظ عقد (صیغہ)

آن لائن تجارت کا پس منظر

عصر حاضر کی جدید ایجادات نے شعبہ حیات کے تمام معاملات و امور کو متاثر کیا ہے اور بسا اوقات تو جدید ایجادات شعبہ ہائے حیات کے ساتھ لازم و ملزوم کی حیثیت اختیار کر چکی ہیں انہی ایجادات میں انٹرنیٹ اور اس کے متعلقات و لوازمات شامل ہیں۔ جہاں اس نے زندگی کے تمام شعبہ جات کو متاثر کیا وہاں تجارت کا شعبہ بھی اس سے متاثر ہوا۔ خرید و فروخت کے طریقوں میں تنوع آتا گیا اور اس تنوع میں بعض اوقات شرعی حدود و قیود کی پابندی مشکل سے مشکل ہوتی جاتی ہے۔ جیسا کہ آن لائن تجارت میں خرید و فروخت کی کیفیت کا معاملہ ہے۔ عمومی طور پر فریقین کی باہمی رضامندی اور آمنے سامنے ایک دوسرے سے لینا دینا وغیرہ جیسی شروط تجارت میں لازمی ہیں لیکن تجارت کی اس کیفیت میں بہت سی بنیادی شروط ناپید ہیں لہذا ضرورت اس امر کی ہے کہ اس پر تفصیل سے بات کی جائے کہ آن لائن تجارت درحقیقت کیا ہے اس کے خدو خال کیا ہیں اور کیا یہ جائز ہے یا حرام ہے اور شریعت کے نکتہ نگاہ سے اس کی حیثیت کیا ہے؟

چونکہ آن لائن تجارت دنیا کے اکثر ممالک میں پھیل چکی ہے، اور روزمرہ کے معاملات پر اس کا تسلط بہت زیادہ ہو چکا ہے۔ آن لائن تجارت بے شمار اداروں اور شاپنگ سینٹرز نے مہیا کی ہوئی ہے اس اعتبار سے موجودہ اقتصادیات میں اس کی اہمیت سے انکار ممکن ہی نہیں ہے جبکہ اس کے دائرہ کار میں بہت تیزی سے اضافہ ہو رہا ہے اور اس کا سب سے بڑا سبب انٹرنیٹ کی توسیع ہے جو ہر گھر تک رسائی حاصل کر چکا ہے بلکہ ہر شخص کے ہاتھ میں سمارٹ فون کا ہونا دراصل انٹرنیٹ کے ہونے کی دلیل ہے۔

آن لائن تجارت کا تعارف

جیسا کہ بیان کیا گیا کہ الیکٹرونک تجارت دور حاضر میں بہت تیزی سے معاشرتی و تجارتی معاملات کو اپنی گرفت میں لے رہی ہے بلکہ بے شمار لوگوں نے اسے مروجہ تجارت کے متبادل کے طور اختیار کرنا شروع کر دیا ہے۔ آن لائن تجارت جسے اردو میں برقی تجارت کہا جاسکتا ہے لیکن انگلش کی اصطلاح الیکٹرانک بزنس سب سے زیادہ معروف ہے۔ لہذا اس اصطلاح کے تعارف کی بنیاد انگریزی اصطلاح ہے۔

الیکٹرانک تجارت یا آن لائن تجارت درحقیقت دو لفظوں کا مجموعہ ہے ایک الیکٹرانک اور دوسرا تجارت۔ تعارف کے باب میں ہمیں سب سے پہلے اصطلاح تجارت کا لغوی و شرعی مفہوم سمجھنا چاہیے۔ آن لائن تجارت کے لیے انگریزی میں الیکٹرانک بزنس کی اصطلاح استعمال ہوتی ہے۔ جس کا مطلب یہ ہے کہ انٹرنیٹ کے ذریعے تجارت کی جائے یا تجارت کی زیادہ تر سرگرمیاں انٹرنیٹ کے ذریعے مکمل ہوتی ہوں۔

الیکٹرانک:

الیکٹرانک انگریزی زبان کا لفظ ہے جس کی درج ذیل تعریف کی گئی ہے

"The branch of physics that deals with the emission and effects of electrons and with the use of electronic devices."^①

① The American Heritage, Dictionary of the English Language, Fifth Edition copyright, 2019, Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company, p:459.

جس کا اردو میں ترجمہ برقیات کیا جاسکتا ہے۔ جو کہ برق یعنی بجلی کا ہم معنی ہے۔ اس لفظ کے لغوی مفہوم سے اس کے اصطلاحی مفہوم کی قطعاً وضاحت نہیں ہوتی۔

تجارت:

تجارت دراصل عربی زبان کے سہ حرفی لفظ ”ت ج ر“ سے مشتق ہے یعنی نفع کی غرض سے خرید و فروخت کے ذریعے مال کے بدلنے کو کہتے ہیں۔^①

اور یہ دراصل مصدر ہے جو ایک پیشہ پر دلالت کرتا ہے۔ تجارت ایک مشروع عمل ہے جو کتاب و سنت سے ثابت ہے۔ یعنی اس کے جواز پر مسلمانوں کا اجماع ہے اور یہ جواز حکمت پر مبنی ہے کہ لوگ ایسی بہت سی اشیاء کے ضرورت مند ہوتے ہیں جو دیگر افراد کے پاس ہوتی ہیں اس طرح ہر شخص اپنی ضرورت کی تکمیل کر سکتا ہے۔

لفظ تجارت کے دیگر مترادفات درج ذیل ہیں:

بيع: بیچنا یعنی مال کو مال کے عوض بدلنا۔

سمسرة: لغت کی رو سے یہ لفظ بھی تجارت کے لیے استعمال ہوتا ہے۔^②

ویسے اس کا اصطلاحی مفہوم خریدار اور فروخت کنندہ کے مابین رابطہ کار کو کہتے ہیں اردو میں دلال کا لفظ بھی مردج ہے جو خرید و فروخت کے عمل کو مکمل کرنے میں رہنمائی و معاونت کرتا ہے۔ اصطلاحی اعتبار سے تجارت کی مختلف تعریفات کی جاتی ہیں جن میں سے چند درج ذیل ہیں:

① تجارت سرمایہ میں تصرف کرنے کا نام ہے جس سے منافع ہو۔

② تجارت راس المال (Capital) میں ایسے تصرف کو کہتے ہیں جس کے پس منظر میں نفع

① محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، أبو الفيض، الملقب بمرتضى، الزبيدي، تاج العروس من جواهر القاموس، دار الهداية، بيروت، مادة تجر، 278/10.

② أبو العلاء محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم المباركفوري، تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذی، دار الكتب العلمية - بيروت، 398/4.

کمانے کا جذبہ کارفرما ہو۔

③ تجارت منافع کا تبادلہ ہے۔

اس تعریف کی رو سے درج ذیل نکات واضح ہوتے ہیں:

① تجارت کا ہدف سرمائے یا سامان میں زیادتی و فائدے کا حصول ہے۔

② فائدے کا انحصار فقط خرید و فروخت پر نہیں ہے بلکہ دیگر ذرائع سے بھی اس کا حصول ممکن ہے، جیسے: مضاربہ، اجارہ وغیرہ۔

③ لغوی اور اصطلاحی دونوں تعریفات کے مابین عموم و خصوص کا تعلق ہے، جیسا کہ تجارت کی لغوی تعریف کا اعتبار عمومی ہے جس کی ملکیت فائدے یا استعمال اور خرچ کے ہدف سے مکمل ہو نے پر مشتمل ہوتی ہے، جبکہ اصطلاحی تعریف کا انحصار فقط فائدے کے ہدف پر ہوتا ہے۔

تجارت کی اصل شکل تبادلہ اجناس تھی جس میں اجناس اور خدمات کا براہ راست یا بلا واسطہ تبادلہ کیا جاتا تھا۔ لیکن عصر حاضر میں تاجر تبادلہ اجناس کی بجائے تجارت کا ایک وسیلہ استعمال کرتے ہیں۔ مثلاً پیسہ نتیجتاً خریداری کو فروخت یا منافع سے تفریق کیا جاسکتا ہے۔ پیسے کی ایجاد نے تجارت کو سادہ اور غیر پیچیدہ بنا دیا ہے اور اس کو اور ترقی سے نوازا ہے۔ یہ بھی ذہن میں رہے کہ دو تاجروں کے درمیان تجارت کو دو طرفی تجارت جبکہ دو سے زیادہ تاجروں کے درمیان تجارت کو کثیر فریقی تجارت کہتے ہیں۔

تجارت، اُس عمل کو بھی کہا جاتا ہے جو تجارت اور مالیاتی منڈیوں کے روابط کار یا کارندے انجام دیتے ہیں۔ دونوں کلمات کے الگ الگ مفہم کی وضاحت کے بعد ان دونوں کلمات کا ایک مرکب کی حیثیت سے تعارف درج ذیل الفاظ میں کیا جاسکتا ہے:

لفظ برقیاتی روابط کا اسلامی فقہ میں کوئی تصور یا پس منظر نہیں ہے لہذا قدیم کتب میں اس کا تعارف نہیں ملتا چونکہ یہ دور جدید کی اصطلاح ہے جس کا آغاز بیسویں صدی کے اواخر یعنی نوے کی دہائی میں ہوا۔ اس کی تعریف کچھ یوں کی جاسکتی ہے:

”سامان تجارت کی برقیاتی وسائل کے ذریعے خرید و فروخت کی جائے یا قبضہ میں

لیا جائے۔“

اس تعریف کی وضاحت میں کچھ نکات واضح ہوتے ہیں:

- ① جدید برقیاتی وسائل کے استعمال کا جواز
- ② کمپیوٹر اور انٹرنیٹ کی مدد سے تجارت کرنا۔
- ③ آن لائن تجارت انفارمیشن ٹیکنالوجی کی ایک شاخ ہے۔
- ④ اس سے کاروبار اور تجارت کا تازہ ترین درست ریکارڈ رکھنے میں مدد ملتی ہے۔
- ⑤ درآمدات اور برآمدات کے لیے بھی سہولت مہیا کرتی ہے۔
- ⑥ اس کے ذریعے دنیا کے صحتِ اول کے تجارتی اداروں سے ان کی ویب سائٹ کے توسط سے رابطہ کیا جاسکتا ہے اور ان کے فراہم کردہ سامان کی تفصیلات، ان کی قیمتیں، مقدار اور ان کے سامان کی رسد کا وقت معلوم کیا جاسکتا ہے۔ جبکہ اس طریق تجارت میں ادائیگیاں انٹرنیٹ کے ذریعے کی جاسکتی ہیں۔
- ⑦ اس تعریف میں جگہ کی معلومات کو داخل کرنا بھی مانع نہیں ہے، جبکہ جگہ کا علم ہونا معاہدے کی شرط میں سے ہیں نہ کہ اصل معاہدہ اور قیمت و سامان کو تسلیم کرنے کو داخل کرنا اس پر مرتب آثار میں سے ہے۔

اب اگر ان نکات کو بھی شامل کیا جائے تو آن لائن تجارت کی جامع و مانع تعریف اس طرح بیان کی جاسکتی ہے:

”بائع و مشتری کے مابین مال کو مال کے ساتھ جائز کیفیات میں جدید برقیاتی وسائل کے ذریعے تبدیل کرنا۔“

شرح تعریف:

① بائع و مشتری کا وجود

- ② بائع و مشتری کے مابین کسی چیز کا لین و دین
 - ③ خرید و فروخت حکمی طور پر یا حقیقی طور پر ہے
 - ④ فریقین کے مابین برقیاتی روابط کا پایا جانا
 - ⑤ خرید و فروخت میں مکانی اعتبار کا نعم البدل برقیاتی روابط ہیں
 - ⑥ فریقین کے مابین معاہدہ طے ہوگا۔
 - ⑦ مال کا اطلاق تمام اشیاء پر ہوگا جو کہ انسان کی ملکیت میں ہیں، اور مال سے مراد وہ چیز ہے جس سے فائدہ اٹھایا جائے، اور یہ سونا، چاندی یا ان کے قائم مقام ہو جیسے نقدی، متاع وغیرہ۔
 - ⑧ مال کی قید سے ان اشیاء سے اجتناب کیا گیا ہے جو مال نہیں سمجھی جاتی اور نہ ہی وہ جس میں نفع ہوتا ہے جیسے: کیڑے مکوڑے اور اس سے تحفہ اور عاریۃ دی ہوئی اشیاء بھی نکل جاتی ہے کیونکہ ان میں باہمی تقابل نہیں ہوتا
 - ⑨ سامان کی خرید و فروخت بذریعہ برقیاتی وسائل ہر فرد کی ضرورت کے مطابق میسر ہے خواہ وہ ضروریات زندگی میں سے ہو جیسے کھانا یا دیگر ضروریات حیات سے تعلق رکھتا ہو۔
 - ⑩ خدمات (services) کی فراہمی جیسے کمپیوٹر کا سوفٹ ویئر یا پکچرز کا کوئی پروگرام، کمپنی خریدار کو اس سے فائدہ اٹھانے کی اجازت دیتی ہے، اور اس میں اس سے متعلقہ دیگر کام بھی شامل ہیں۔
 - ⑪ ”جائز صورت میں“ کی قید سے خرید و فروخت کی ممنوعہ صورتیں مستثنیٰ ہیں جیسے سور کے گوشت کی خرید و فروخت اور آلات موسیقی اور نشر آور اشیاء کی تجارت وغیرہ ہے۔
 - ⑫ ”برقیاتی وسائل کے ذریعے“ سے مراد معاہدوں کی تائید کے لیے مستعمل جدید ایجادات ہیں جیسا کہ سمارٹ فون، فیکس اور انٹرنیٹ وغیرہ۔
- درج بالا گذرشات کا تعلق برقی تجارت کے لغوی و اصطلاحی مفہام سے تھا۔

آن لائن تجارت کے ارکان

سابقہ طور میں تجارت کے اصول و ضوابط اور آداب کو بیان کر دیا گیا ہے اور یہ امر واضح رہے کہ تجارت کی کوئی بھی قسم ہو اس میں اسلام کے بیان کردہ اصول و ضوابط اور آداب ملحوظ خاطر رکھے جائیں گے۔ لہذا الیکٹرانک تجارت میں بھی ان کا خیال رکھا جائے گا البتہ جہاں من و عن تطبیق کی کیفیت ممکن نہ ہو تو وہاں اہل علم سے در یافت کر لیا جائے۔

چونکہ الیکٹرونک تجارت بھی تجارت کی معروف اقسام میں سے ایک قسم ہے اور اس میں بھی بائع و مشتری کے مابین معاہدہ طے پاتا ہے بسا اوقات یہ معاہدہ مستقل بنیادوں پر طے پاتا ہے اور بسا اوقات صرف موجودہ چیز کی بیع کے مکمل ہونے تک اس کی مدت طے پاتی ہے۔ یعنی ہر نئی چیز کی خرید و فروخت میں نیا معاہدہ کیا جائے۔ یہ معاہدہ عارضی ہو یا مستقل بنیادوں پر ہو اس کا تصور اس کے ارکان کے بغیر ناممکن ہے جو کہ درج ذیل ہیں:

① فریقین: یعنی بائع و مشتری

② فریقین کی نیابت و وکالت کرنے والا فرد

③ دو طرفہ معاہدہ: پہلی جانب سے مراد یہ ہے کہ جسے مال میں تصرف کرنے کی حقیقی یا بطور وکالت اجازت ہو۔ جیسا کہ وہ کسی خاص ویب سائٹ پر اس سامان کو اس کی صفات کے ساتھ پیش کرے، اور اس کے ساتھ مطلوبہ قیمت بھی بیان کرے۔ دوسری جانب سے مراد یہ ہے کہ جس کی طرف سامان کی ملکیت پھیر دینا مراد ہو۔ اور یہ آن لائن تجارت میں دوسری جانب تصور ہوتی ہے جیسا کہ وہ ویب سائٹ پر ضرورت کے سامان کے لیے تلاش کرتا ہے جسے نیٹ سرفنگ (net surfing) کہتے ہیں۔

④ رضامندی: اس ضابطے کا ذکر تجارت کے عمومی اصول و ضوابط میں بیان کیا گیا ہے

فریقین کی رضامندی کے لیے ضروری ہے کہ یہ ظاہری ہو، نا کہ مخفی۔ کم از کم کوئی ایسا قرینہ ضرور ہو جس سے یہ رضامندی ظاہر ہوتی ہو اس کے لیے شریعت میں ویب سائٹ پر درج کی جانے والی تحریر کو بطور قرینہ قبول کیا ہے کیونکہ عبارت معاہدہ کی اصل ہے۔ اسی لیے معاہدوں کی اساس قول، یا فعل یا کتابت کی وہ عبارتیں ہیں جو اس پر دلالت کرتی ہیں۔

آن لائن تجارت میں اس رضامندی کے اظہار کے مختلف طریقے ہیں جس کے ذریعے فریقین کے مابین ایجاب و قبول مکمل ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر مالک اپنے سامان کی تشہیر اپنی ویب سائٹ پر کرتا ہے جس میں اس کی صفات اور قیمت صراحت کے ساتھ درج ہے۔ بسا اوقات قیمت درج نہیں ہوتی وہ بعد میں فریقین طے کر لیتے ہیں اسے ایجاب کہا جائے گا کیونکہ اس کے ذریعے بائع کی رضامندی ظاہر ہو رہی ہے۔ جبکہ اس کے بالمقابل مشتری یعنی خریدار تجارتی ویب سائٹس پر اپنی مطلوبہ چیز تلاش کرتا ہے اور اس کے بارے میں ممکنہ معلومات حاصل کرتا ہے یعنی انٹرنیٹ کے ذریعے خود بخود تیار کردہ الیکٹرونک فہرست ظاہر ہو جاتی ہے اور وہ اپنی مطلوبہ چیز کسی مقررہ ویب سائٹ سے لینے کا ارادہ کرتا ہے اور معین مراحل طے کرتا ہے (جس کی وضاحت بعد میں کی جائے گی) یہ مشتری یعنی خریدار کی طرف سے رضامندی کا اظہار ہے اسے قبول کہا جائے گا۔ جس کے مکمل ہونے سے قیمت ادا کر دی جاتی ہے، اور قیمت قبول کرنے کی کیفیت یہ ہے کہ ایک خاص فارم مکمل ہونے پر معین قیمت منتقل ہو جاتی ہے اور یہ قبول کرنا شمار ہوتا ہے اور اسی سے معاہدہ تجارت پورا ہو جاتا ہے۔

⑤ عموماً اس سے مراد وہ مباح کام ہے جس پر معاہدے کے اثرات مرتب ہوتے ہیں اور وہ دونوں یعنی قیمت یا اس کا متبادل میں منفرد ہوں جیسا کہ مالک قیمت کے لیے منفرد ہوتا ہے اور اسی طرح خریدار سامان کے لیے منفرد ہوتا ہے۔

یہاں دو امور ہیں: ایک ”شمن“ جس سے مراد ”جو بیع کا بدل اور اس کے ذمہ متعین ہو“

اور دوم ”سامان“ جس سے مراد یہ ہے کہ: ”جسے خریدار قیمت کے مقابلہ میں لیتا ہے“

⑥ قیمت: جس پر فریقین راضی ہو جائیں خواہ وہ اصل قیمت سے زیادہ ہو، یا اس سے کم، یا اس کی مثل ہو جیسا کہ تاجر کسی دوسرے کو سامان دیتا اور اس سے نقد لیتا ہے اور جس کا بیع ہوتا صحیح ہے تو اس کا ثمن ہونا بھی ممکن ہے، اور اسی طرح اس کے مثل جو بھی ملے کیا جائے یا جن کا وزن کیا جائے، یا مذروع (ماپنا) ہوں، فریقین کاغذی نقدی کو استعمال کرنے کے عادی ہوں جیسا کہ آن لائن تجارت میں قیمت کے معاملہ میں ہوتا ہے۔

یہاں ثمن (قیمت) کے ساتھ ایک اور اصطلاح استعمال کی جاتی ہے ”سعر“
 ”ثمن“ اور ”سعر“ کے استعمال میں فرق ہے ”ثمن“ سے مراد جس پر فریقین راضی ہوں، جبکہ ”سعر“ سے مراد وہ قیمت جو مالک سامان کے بدلے میں طلب کرتا ہے، اسی لیے قرآن مجید میں اس کی تعبیر اس طرح کی ہے:

﴿وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ﴾^①

درج بالا قرآنی آیت سے قرآن مجید کی معجز بیانی عیاں ہوتی ہے کہ قرآن مجید نے احوال واقعہ کا لحاظ کرتے ہوئے ثمن کا لفظ اختیار کیا جو کہ واقعیت کے ساتھ مکمل مطابقت رکھتا ہے۔

سامان تجارت کی قیمت وصول کرنے کے متعدد ذرائع ہیں جو درج ذیل ہیں:

① سامان لیتے وقت ادا کرنا: اور اس معاملہ میں خریدار اپنی خرید کردہ اشیاء کو وصول کرتے ہوئے قیمت ادا کرتا ہے۔

ب) انٹرنیٹ کے ذریعے قیمت ادا کرنا: اور یہ معاملہ کریڈٹ کارڈ یا ڈیبٹ کارڈ وغیرہ کے ذریعے تمام پاتا ہے لیکن اس کی ایک سے زائد کیفیات ہیں جس کی وضاحت آگے کی جائے گی۔ سامان اس سے مراد یہ ہے کہ: ”جسے خریدار قیمت کے مقابلہ میں لیتا ہے۔“

جیسا کہ خریدار بائع کو سامان کے بدلے نقدی ادا کرتا ہے اور متعدد اشیاء اس میں شامل ہیں پس مادی سامان بھی ہو سکتا جیسے کھانے اور گاڑیوں کا سامان اور بعض اوقات غیر مادی سامان بھی ہو سکتا ہے یعنی خدمات جیسے کمپیوٹر کا کوئی پروگرام۔

① قرآن مجید: یوسف / 20.

آن لائن تجارت کی اقسام

آن لائن تجارت دو اقسام پر مشتمل ہیں اور ان اقسام کا تعلق فریقین سے ہے

(1) معاشی اداروں کے مابین

یہ تعلقات دو معاشی اداروں کے مابین طے پاتے ہیں یا معاشی اداروں کے نمائندوں کے مابین طے پاتے ہیں اور تجارتی دنیا میں یہ سب ایک دوسرے سے متعارف ہوتے ہیں اور ان کے مابین تجارتی روابط اور اعتماد پہلے سے موجود ہوتا ہے۔ ان کے لیے ان روابط کو اپنی تجارتی تعلقات کے لیے استعمال کرنا بہت آسان ہوتا ہے۔ اس کی سب سے بڑی وجہ یہ ہوتی ہے کہ یہ سب ایک دوسرے کے معاشی مقام و مرتبہ سے واقف ہوتے ہیں کہ بازار میں کس ادارے کا کتنا اعتماد ہے اور اداروں کی یہ معلومات ان کی ویب سائٹس پر تفصیلاً درج ہوتی ہیں۔ اس کے علاوہ ان معاشی اداروں کے مابین جو روابط موجود ہوتے ہیں ان تفصیلات سے بھی یہ فریقین باہمی طور پر آگاہ ہوتے ہیں۔

اور یہ سب کام جدید وسائل کو استعمال کرنے سے مکمل ہوتے ہیں۔ جس کے بعد مشتری کی جانب سے سامان کی طلب خرید کی جانچ پڑتال کرنا یا ٹرانزیکشن وصول کرنا یا سیلز جاری کرنا ممکن ہوتا ہے، جیسے: ایک خریدار ادارے کی ویب سائٹ پر سامان طلب کرنے کے لیے دیے گئے مخصوص لنک کو استعمال کرتا ہے، جو کہ سامان کی سپلائرز کمپنی کے ساتھ منسلک ہوتا ہے جیسا کہ یہ تمام معاملات رازداری سے مستند آن لائن ٹرانزیکشن کوڈ کی بدولت تکمیل پاتے ہیں، اور یہ ٹرانزیکشن کی رازداری کو یقینی بنانے اور ادائیگی اور معاہدے کی صحت میں یقین دہانی کے لیے ہوتا ہے تاکہ اس دوران فریقین کے مابین باہمی خط و کتابت میں کوئی تغیر

واقعہ نہ ہو جیسا کہ یہ فریقین کی جانب سے لازمی قرار پائی ہے۔ آن لائن تجارت کا اکثر حصہ اسی قسم کی تجارت پر مشتمل ہے کیونکہ اسی کے ذریعے سے بڑے تجارتی معاہدات طے پاتے ہیں۔

(2) عام صارفین کے ساتھ کاروبار:

یہ معاملہ بائع اور مشتری یعنی صارف کے درمیان طے پاتا ہے، جیسا کہ صارف سامان کی بابت انٹرنیٹ پر تلاش کرتا ہے اور الیکٹرونک کیٹ لاگ (جو کہ آن لائن تجارت کرنے والے ادارے کی ویب سائٹ پر موجود ہوتی ہے) کو دیکھتا ہے اور اپنے مطلوبہ سامان کے بارے میں ممکنہ تفصیل و معلومات مثلاً قیمت، طریقہ استعمال، ترسیل کے طریقے کی کیفیت کا مکمل طور پر جائزہ لیتا ہے اور صارف اس دوران اپنی مطلوبہ چیز کی تلاش دیگر اداروں کی ویب سائٹس پر بھی کرتا رہتا ہے اور پھر ان کے درمیان موازنہ بھی کرتا ہے لہذا موجودہ تفصیل کی مدد سے وہ کسی ایک ادارے کے ساتھ رابطہ کرتا ہے۔



آن لائن تجارت کی شروط

جس طرح عمومی تجارت میں مخصوص کیفیات اور شروط و اراکین پائے جاتے ہیں اسی طرح آن لائن تجارت میں بھی یہی امور اسی طرح معمولی کمی و بیشی کے ساتھ موجود ہیں۔

آن لائن تجارت میں فریقین کے مابین طے پانے والا معاہدہ بھی دیگر معاہدات کی طرح چند ارکان پر مبنی ہوتا ہے جس کی تفصیل درج ذیل ہے:

(1) عاقدان / فریقین (دونوں معاہدہ کار)

فریقین کے مابین طے پانے والے معاہدے کے لیے کچھ شروط کا موجود ہونا ضروری ہے، خواہ اس عقد کو فریقین نے خود جاری کیا ہو، یا کسی دوسرے فرد نے بطور وکیل رنائب طے کیا ہو اور اس کی تفصیلات درج ذیل ہیں۔

اہلیت:

فریقین معاہدہ میں تصرف کی اہلیت رکھتے ہوں یعنی عاقل و بالغ ہوں یعنی مجنون، نشئی اور کم سن اہلیت کے حامل نہیں ہیں لہذا اگر ان تینوں اصناف میں سے کسی نے آن لائن تجارت کا کوئی معاہدہ کر لیا تو وہ معاہدہ شمار نہیں ہوگا اور اسی لیے دونوں معاہدہ کاروں پر اہلیت کے تعین میں دقت نظری ضروری ہے وگرنہ اس میں جعل سازی کے امکانات بہت زیادہ ہیں اور بسا اوقات ان غیر اہل اشخاص کی طرف سے جعل سازی کی جاتی ہے جس کی تحقیق بھی ممکن نہیں ہو پاتی۔ اس اہلیت کی جانچ پڑتال کے لیے اشتہاری اداروں سے رابطہ کرنا تاکہ وہ دونوں فریقین کے درمیان اس تعلق کو ایک ہی اصول کے تحت استوار کریں، اور ان دونوں کی شناخت سے انکی قانونی اہلیت کا تعین بھی ممکن ہو سکتا ہے، اور اس کے لیے ایک سرٹیفکیٹ جاری کرتا

ہے جو کہ انٹرنیٹ کے ذریعے اس معاہدے سے متعلق حقائق کو ثابت کرتا ہے۔ حکومت کے ذریعے معاہدہ ہو جو اداروں کے نیٹ ورکس کو جاری کرتی ہے اور انہیں ایک انٹرا ایکٹو رابٹل کے ذریعے جوڑے رکھتی ہے اور انہیں اعداد و شمار اور ذاتی دستاویز کی سروس فراہم کرتی ہے۔

ولایت یعنی ولی مقرر کرنا:

اور یہ اس وقت ممکن ہوگا جب دو مالکوں کے درمیان ان کی رضامندی ہو یا دو مالکوں کے وکیلوں کے درمیان ہو جبکہ مشکوک فروخت مالک کی اجازت پر موقوف ہوتی ہے اور اسکے لیے ضروری ہے کہ جب کوئی مشکوک شخص کسی انٹرنیٹ کی ویب سائٹ پر کوئی سامان پیش کرتا ہے تو دوسرا شخص اسے خریدتا ہے تو یہ موقوف معاہدہ شمار کیا جاتا ہے۔

رضامندی:

یہ معاہدوں کی اصولی مبادیات میں سے ہے جیسا کہ اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے:

﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾¹

”ماسوائے یہ کہ تجارت تم لوگوں کی رضامندی پر ہو۔“

پس اگر کسی شخص نے انٹرنیٹ پر کوئی سامان پیش کیا اور کسی کو خریدنے پر مجبور کیا، تو اس کے بابت فقہاء کرام نے اتفاق کیا ہے کہ ایسی خریداری منعقد نہیں ہوگی کیونکہ اس میں رضامندی کی شرط ختم ہو چکی ہے۔

یعنی معاہدہ فریقین کے مابین ہوگا، کیونکہ معاہدے تعلقات پر قائم ہوتے ہیں، لہذا ایک ہی شخص فریقین کی جانب سے یہ خرید و فروخت نہیں کر سکتا کیونکہ ایک ہی شخص کی وکالت دونوں طرف سے منعقد نہیں ہوتی۔ البتہ یہ ممکن ہے کہ وہ خود خرید کر کسی دوسرے کو فروخت کر دے۔

اسی لیے والد، وصیت کرنے والا اور قاضی اس قسم کی فروخت سے مستثنیٰ ہیں بے شک ان

1 قرآن مجید: النساء / 29.

افراد کے لیے دونوں اطراف سے معاہدہ کرنا جائز ہے۔

(2) الفاظ عقد (صیغہ)

الفاظ عقد میں چار شرط کا پورا ہونا ضروری ہے:

معاہدہ کا علم ہونا:

فریقین کی جانب سے ایجاب و قبول کی مکمل وضاحت ہونی چاہیے خواہ یہ وضاحت سہمی ہو جبکہ بات کرنے کا وسیلہ مسوعی ہو، جیسے: فون، یا شفوی ہو یا پھر اس کا اظہار تحریری شکل میں ہو جیسے: انٹرنیٹ وغیرہ، اور اس دلالت کے لیے معین الفاظ شرط نہیں ہیں پس معاہدوں میں اعتبار عرف کے الفاظ کا ہوتا ہے۔

قبول و ایجاب میں موافقت ہونا:

اس موافقت سے مراد فریقین کی طرف سے باہمی اتفاق کا طے پانا۔ لہذا ضروری ہے کہ یعنی بائع کی طرف سے ایجاب اور مشتری کی طرف سے قبول میں اتفاق ہو اور یہ اتفاق قیمت اور سامان کی نوعیت پر ہوگا۔ لہذا اگر یہ خرید و فروخت طے شدہ الفاظ اور نوعیت کے مطابق نہ ہو یا اس میں کسی بھی قسم کا اختلاف ہو تو یہ ایجاب و قبول معدوم تصور کیا جائے گا۔ مثلاً یہ طے پایا کہ اس قیمت میں فلاں ادارے کی فلاں چیز فراہم کی جائے گی لیکن بائع کو وہ چیز طے شدہ ادارے کی نہیں ملتی وہ وہی چیز اسی قیمت پر کسی اور ادارے کی تیار کردہ فراہم کرتا ہے۔ تو یہ معاہدہ نافذ العمل نہیں ہوگا۔

الفاظ عقد حتمی اور مکمل ہوں:

یعنی اس کے معانی میں ابہام نہ ہو، اور نہ ہی کسی ایسی شرط کے ساتھ معلق ہوں جس سے معاہدہ طے ہی نہ پائے اور نہ ہی اسکی اضافت زمانہ مستقبل کی طرف ہو، جبکہ الفاظ عقد معاہدہ طے پانے کی نفی کرتا ہو، اسکی مثال یہ ہے کہ: میں تمہیں اس شرط پر سامان فروخت کروں گا کہ تم اسے فروخت نہیں کرو گے، تو یہ معاہدہ مضمون اس کی نفی کر رہا ہے، جو کہ خریدار کو معین شے کا

مالک بنا رہا ہے اور اسے اس میں تصرف کرنے سے روک بھی رہا ہے، اور جبکہ زمانہ مستقبل کی طرف اضافت کی مثال یہ ہے کہ: میں نے تمہیں یہ سامان آنے والے کل میں بیچا، تو یہ معاہدہ مکمل نہیں ہوگا۔

قبول کا ایجاب کے ساتھ متصل ہونا:

چونکہ ایجاب و قبول کا ایک قرینہ سماعی بھی ہے لہذا بہتر ہے کہ درمیان میں فاصلہ نہ ہو کہ ایجاب و قبول میں کسی اجنبی کے کلام سے خلل واقع ہو اور نہ ہی خاموشی طویل ہو، جس سے قبول کرنے سے اعراض محسوس ہو رہا ہو کیونکہ بسا اوقات طویل وقفہ فریقین کے ارادوں میں تزلزل یا بے یقینی کو جنم دیتا ہے پس مشتری کا سامان تجارت میں تبدیلی یا لیت و لعل ایجاب سے اعراض کے مترادف ہے۔

فقہ ابن عابدین رضی اللہ عنہ لکھتے ہیں:

”أن الإيجاب يبطل بما يدل على الإعراض“^①

ایسا ایجاب جس میں اعراض ظاہر ہوتا ہو معاہدہ تجارت کو باطل کر دیتا ہے۔

مجلس عقد میں اتحاد ہونا:

مجلس عقد وہ اجتماع ہے جس میں معاہدہ طے پاتا ہے۔ پس اگر ایجاب ایک مجلس میں ہو اور قبول دوسری مجلس میں تو معاہدہ طے نہیں پاتا۔ اور اسی پر یہ طے پاتا ہے کہ مجلس عقد وہ حالت ہے جس میں دونوں معاہدہ کار معاہدہ میں مشغول ہوتے ہیں اور ایک ہی مجلس میں موجود نہیں ہوتے یا ایک ہی مجلس میں عقد طے نہیں کرتے۔

① مجلس عقد حاضر معاہدہ کاروں کے درمیان:

یہ ایسی کیفیت ہے جس میں ایک ہی مجلس میں فریقین اپنے مطلوبہ معاہدہ میں مشغول

① ابن عابدین، محمد امین بن عمر بن عبد العزیز عابدین، رد المحتار حاشیہ ابن عابدین، دار الفکر - بیروت، الطبعة: الثانية، 1412ھ - 1992م، 4/20.

ہوتے ہیں لیکن اگر انہیں کسی قسم کی دیگر مصروفیات آڑے نہ آئیں کہ جس سے ایجاب ختم ہو جائے تو یہ معاہدہ درست ہوگا، جبکہ اگر مجلس مختلف ہو تو پھر یہ منعقد نہ ہوگا، پس اگر بائع سے وہ کلمات صادر ہوں جو فروخت میں راضی ہونے پر دلالت کرتے ہوں اور یہ تجارت گاہ یا بازار میں ہو، اور مشتری نے اسے دوسری مجلس میں قبول کیا گویا کہ وہ اسے راستے میں ملا، تو یہ معاہدہ مجلس عقد کے اختلاف کی بناء پر طے نہیں پائے گا چنانچہ یہ قبول، ایجاب شمار کیا جائے گا جو نئے سرے سے ہوا ہے جس کے لیے اب اس مجلس میں قبول کا ہونا ضروری ہے۔

② دو غائب معاہدہ کاروں کے درمیان مجلس عقد:

اس کی صورت یہ ہے کہ مجلس عقد کے ذریعے دوسرے معاہدہ کار کو ایجاب پہنچا دینا، جیسا کہ مرضیانی فرماتے لکھتے ہیں:

تحریر کی طرح خطاب اور رسول بھیجنا بھی ہے کیونکہ اس مجلس کا اعتبار کیا گیا ہے جس میں تحریر پہنچ چکی ہو یا قاصد نے اپنا پیغام سنا دیا ہو۔ اس کی وجہ یہ کہ غائب شخص کی جانب سے تو ایجاب صادر ہو گیا ہے، تو ضروری ہے کہ اس کی طرف سے یہ پیغام پہنچے، اگر اس نے کسی شخص کی بھیجا اور اسے یہ کہا کہ اس نے یہ گھرا ہے اتنی (قیمت) پر فروخت کر دیا ہے، جب وہ اس پیغام کو پہنچنے کے بعد قبول کر لے تو بیع درست ہوگی، کیونکہ خریدار کا میثاق کا پڑھنا یا قاصد کی بات کو سنا کر اس کی جانب سے ایجاب ہے اس لیے اگر اسی مجلس میں وہ قبول کر لے تو وہ اسی مجلس میں ایجاب و قبول ایک ہی مجلس میں ہو گیا لیکن آن لائن تجارت میں جب بائع اور مشتری کی مکمل کیفیات کا بغور جائزہ لینے سے یہ بات واضح ہوتی ہے کہ وہ مجلس عقد جو ای میل کے ذریعے مکمل ہوتی ہے تو اسے دو غائب افراد کے درمیان مجلس کہا جاسکتا ہے۔ کیونکہ آن لائن تجارت میں خرید و فروخت کے لیے ایجاب و قبول ای میل کے ذریعے مکمل ہوتی ہے لہذا ایسی کیفیت میں خریدار (مشتری) کی طرف سے ای میل بھیجنا ایجاب بائع (فروخت کنندہ) کی جانب سے ای میل وصول کرنا قبول یعنی معاہدہ تجارت کی قبولیت کے مترادف ہوتا ہے۔ لہذا

یہ ایجاب و قبول کبھی تو انتہائی مختصر سے وقت میں مکمل ہو جاتا ہے اور بسا اوقات طویل عرصہ بھی صرف ہو جاتا ہے اور اس کی وجہ یہ ہے کہ چونکہ یہ ایجاب و قبول انٹرنیٹ پر منحصر ہوتا ہے لہذا اگر حادثاتی طور پر انٹرنیٹ منقطع ہو جائے تو ایجاب و قبول کے درمیان مدت میں اضافہ ہو سکتا ہے۔ اور یہ بھی ممکن ہے کہ اگر ایجاب و قبول اسی مجلس میں یعنی بغیر انقطاع کے مکمل ہو جائے تو یہ بیع مکمل ہو جائے گی اور اگر کسی بھی وسیلہ کے منقطع ہونے کی وجہ سے ایجاب و قبول ایک ہی مجلس میں طے نہ ہو تو یہ ایجاب درست نہیں ہوگا۔

اور اگر ایجاب و قبول کی مجلس عقد ورلڈ وائڈ ویب کے ذریعے منعقد ہو تو اس میں ایجاب سامان کو الیکٹرونک کیٹ لاگ کے ذریعے فروخت کرنا متصور ہوتا ہے، جس میں سامان کی صفات اسکی قیمت کے ساتھ بیان کی جاتی ہیں جو جمہور اہل علم کے نزدیک ایجاب کی ایک شکل ہے۔ پس مشتری نے اسے جب بھی دیکھا اور بائع کے پیش کردہ معاہدہ پر اتفاق کر لیا تو یہ اس کا قبول کرنا متصور ہوگا۔ تو اس صورت میں مجلس عقد ایجاب کو پہنچانے کا محل اعتبار ہوگا، اور یہ امر ضروری ہے یہ بات بھی قابل ذکر ہے کہ دو غیر حاضر آدمیوں کے مابین معاہدہ اس وقت درست ہوتا ہے جب اس میں قبضہ کی شرط نہ ہو جیسا کہ رقم کا تبادلہ کرنا ہے، تو اسی مجلس میں قبضہ کی شرط سے الیکٹرونک تجارت مکمل نہیں ہوگی اور اسی طرح بیع سلم بھی نہیں ہوگی کیونکہ اسی مجلس میں اصل مال کا حوالے کرنا شرط ہوتا ہے جو ممکن نہیں ہے۔

③ جس چیز پر عقد مکمل ہو اور اس عقد کو شرعی طور پر معتبر کرنے کے لیے ان ارکان میں کچھ شرط کا اضافہ ضروری ہے جن کا ذکر ذیلی فروعات میں ہوگا۔

محل کی شرط:

محل سے مراد وہ چیز جس پر معاہدہ طے پاتا ہو، چاہے وہ مال ہو جیسے درہم اور دانیر، یا وہ محل منفعت ہو جیسے پردہ گرامز یا فلمیں یا پھر وہ محل کوئی کام ہو جیسے انجینئرنگ ڈیزائن وغیرہ، اور اس معاہدہ کے درست ہونے کے لیے درج ذیل شرط کا ہونا ضروری ہے:

- ① یہ مال شمار کیا جاسکتا ہو اور اس مسئلہ پر علماء کا اجماع ہے
- ② متقوم مال یعنی ہر وہ مال جو ملکیت میں داخل ہو، اور اس سے فائدہ اٹھانا ممکن ہو۔
- ③ یہ کہ محل سے ایسا انتفاع حاصل کرنا جس کو شریعت نے جائز قرار دیا ہو
- ④ جس چیز میں سرے سے کوئی نفع نہیں تو اس کی بیع کرنا جائز نہیں ہے جیسا کہ چھوٹی اور کبڑے مکوڑے وغیرہ
- ⑤ حرام چیزوں کا منافع بھی حرام ہے جیسا کہ شراب، خنزیر، بے حیائی والی فلمیں یا فسق و فجور پر مشتمل گانے بجانے کی کیسٹس وغیرہ ان چیزوں کا منافع جائز نہیں کیونکہ یہ چیزیں سرے سے حلال ہی نہیں ہیں۔ لہذا اگر انٹرنیٹ کے ذریعے شراب وغیرہ کی بیع پر اتفاق ہوا ہو تو یہ معاملہ باطل ٹھہرے گا۔
- ⑥ حوالے یا سپرد کرنے کی قدرت موجود ہو: بائع فروخت کردہ چیز کو دینے پر قادر ہو، چیز کی ادائیگی نہ کرنے کی صورت میں اختلافات اور جھگڑے پیدا ہوتے ہیں اور دوسرے فریق کو ضرر پہنچتا ہے، اس لیے ایسی گاڑی کی بیع کرنا جائز نہیں ہے جس پر دشمن قابض ہوں، یا ایسے سامان کی فروخت جو مختلف لوگوں کو فروخت کیا ہو اور انہیں فروخت کرنے والے کے لیے پہنچانا ناممکن ہو، یا وہ زمین جو دشمنوں کے زیر قبضہ ہو، تو اس کی فروخت جائز نہیں ہے۔ سوائے اس کے جسے آزاد کروایا گیا، کیونکہ اس میں تسلیم کرنے کی قدرت معدوم ہے اور یہ شرط الیکٹرونک تجارت کرنے والوں پر بھی لاگو ہوتی ہے کہ وہ محفوظ ذرائع کو ملحوظ خاطر لائیں، یا فروخت کرنے والوں کے لیے تمام ثمن (مال) اور ثمن (سامان) کو تسلیم کی گارنٹی دی جائے۔
- ⑦ محل معلوم ہو: اگر وہ چیز مجلس عقد میں موجود ہو تو علماء کا اتفاق ہے کہ اس چیز کی طرف اشارہ کرنے یا دیکھنے سے معرفت حاصل ہو جاتی ہے۔ پھر اس پر اختلاف ہے کہ اگر وہ چیز مجلس عقد میں نہ تو کیا صرف اس چیز کی جنس، قسم اور مقدار بیان کرنا فروخت میں کافی

ہوگا اس میں دورائے ہیں:

اول:..... اوصاف بناء پر بیع کو جمہور فقہاء (حنفیہ، مالکیہ، شافعیہ اور ایک قول کے مطابق حنابلہ) نے جائز قرار دیا ہے

دوم:..... شافعیہ اپنے صحیح قول اور حنابلہ اپنے دوسرے قول کے مطابق اوصاف کی بناء پر ہونے والی بیع کے عدم جواز کی طرف گئے ہیں۔

اختلاف کا سبب:

وجہ اختلاف یہ کہ کسی بھی چیز کے متعلق اوصاف کے ذریعے حاصل ہونے والا علم، روایت کے ذریعے حاصل ہونے والے علم سے کم ہوتا ہے، تو کیا بیع میں جہالت اثر انداز ہے کہ نہیں؟

اگر ہے تو یہ غرر کہلانے گا اور اگر یہ مؤثر نہ ہو تو پھر بھی اس میں تھوڑا سا غرر پایا جاتا ہے جو کہ معاف ہے۔

اختلاف کا نتیجہ:

اس اختلاف کا نتیجہ یہ ہے کہ اگر دو آدمی کوئی معاملہ طے کرتے ہیں اگر ان کے نزدیک اوصاف بیان کرنے سے بیع صحیح ہے تو وہ عقد بھی درست ہے وگرنہ بصورت دیگر وہ معاملہ باطل ہو جائے گا۔

دلائل:

جمہور کے دلائل جمہور نے اوصاف کی بناء پر بیع کے صحیح ہونے پر کتاب، سنت اور قیاس سے استدلال کیا ہے

① اللہ تعالیٰ کا فرمان ہے:

﴿ أَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ (البقرة: 275)

”اور اللہ تعالیٰ نے بیع کو حلال اور سود کو حرام قرار دیا ہے۔“

استدلال:

یہ آیت مبارکہ بیع کو مطلق جائز قرار دیتی ہے اور یہ حلت ہر چیز پر شامل ہے چاہے وہ موجود ہو یا وہ مجلس عقد میں حاضر نہ لیکن اس کے اوصاف بیان کر دیے گئے ہوں۔ چنانچہ کتاب، سنت اور قیاس سے ایسی کوئی چیز بھی وارد نہیں جو اس کو رد کرتی ہو۔

② سیدنا عبداللہ بن مسعود رضی اللہ عنہ سے روایت ہے، انہوں نے کہا: کہ نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:
 ((لَا تُبَايِعُ الْمَرْأَةَ الْمَرْأَةَ فَتَنْعَتَهَا لِرِزْوَجِهَا كَأَنَّهُ يَنْظُرُ
 إِلَيْهَا))^۱

”ایسا نہیں ہونا چاہیے کہ کوئی عورت دوسری عورت سے بے ستر چہنئے پھر وہ اپنے خاوند سے اس طرح تصویر کشی کرے گویا وہ اسے دیکھ رہا ہے۔“

وجد دلالت: آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے عورت کو اپنے خاوند کے سامنے دوسری عورت کے اوصاف بیان کرنے سے منع فرمایا ہے، گویا کہ وہ اس عورت کو دیکھ رہا ہے، اس میں اوصاف کو حرمت میں آنکھ سے دیکھنے کے قائم مقام بنایا گیا ہے۔ لہذا بیع میں بھی جب دیکھنا مشکل ہو تو اس چیز کے اوصاف بیان کرنا اس کے قائم مقام ہوگا۔

③ قیاس: غیر موجود چیز کے اوصاف بیان کر کے بیع کرنے کو بیع سلم پر قیاس کیا گیا ہے، جب بیع سلم اوصاف کی بناء پر درست ہے اور یہ غرر نہیں تو باقی بیوع میں اوصاف کی بناء پر بیع کرنا جائز ہے اور اس میں کوئی غرر نہیں ہے۔

قول ثانی کے دلائل: شوافع اور حنابلہ نے سنت و قیاس سے استدلال کیا ہے۔

① بخاری، محمد بن اسمعیل، الجامع الصحیح، دار إحياء التراث العربی، بیروت، کتاب النکاح، باب لَا تُبَايِعُ الْمَرْأَةَ الْمَرْأَةَ فَتَنْعَتَهَا لِرِزْوَجِهَا، حدیث.

① سنت سے استدلال:

((نَهَى رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْعَزْرَةِ))

”سیدنا ابو ہریرہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے بیع غرر سے منع فرمایا ہے۔“

استدلال:

رسول اللہ ﷺ نے غرر اور دھوکہ کی بیع سے منع فرمایا ہے، چنانچہ یہ ممانعت ہر اس بیع کو شامل ہے جس میں غرر پایا جاتا ہو، تو غائب کی بیع میں غرر پایا جاتا ہے، کیونکہ بائع تردد اور شبہ میں رہتا ہے کہ وہ چیز خریدار کو پہنچی یا نہیں اگر مل گئی تو مقصود حاصل اور اگر نہ پہنچا سکا تو لڑائی اور جھگڑے جنم لیتے ہیں۔

② قیاس سے استدلال:

جس طرح بیع سلم اور بیع عینہ کسی معین چیز کے ساتھ جوڑ دی جائے تو وہ باطل ہو جاتی ہے اسی طرح اگر کسی غائب شدہ چیز کی بیع کا تعلق اس کی صفات کے ساتھ جوڑ دیا جائے تو باطل ہو جائے گی کیونکہ غائب شدہ کی معرفت کا کوئی طریقہ کار وضع نہیں ہوا جیسا کہ اگر بغیر وصف کے بیع سلم کا معاہدہ کیا جائے تو وہ معاہدہ باطل ہو جائے گا کیونکہ بیع سلم کی بنیاد وصف پر کی گئی ہے جب مرئی چیزوں میں خلل آجائے تو اس کا اثر صفات پر بھی ہوتا ہے۔ جمہور کے دلائل قوی اور مضبوط ہیں۔ یہ موقف شریعت کی اصل روح کے موافق ہے جو خلق خدا کی مصلحت کے لیے نازل ہوا جس میں لوگوں کے لیے آسانی و سہولت اور مشقت کا ازالہ ہے۔ اس لیے آن لائن تجارت جائز اور درست بیع ہے جس میں چیز کے وصف پر اعتماد کیا جاتا ہے انٹرنیٹ کے ذریعے مصنوعات کی بھرپور انداز میں معلومات فراہم کی جاتی ہے جس میں چیز کی جنس، نوع، مقدار، اس کا وزن، قیمت اور حاصل کرنے کا طریقہ، جس کی شکل یا ڈیزائن یا تحریرا ہوتا ہے اور آواز کے ذریعے بھی مصنوعات کے اوصاف بیان کیے جاسکتے ہیں اور اس کے ساتھ خریدار کے پاس سوال و جواب کرنے کا موقع بھی ہوتا ہے۔

① مسلم بن حجاج القشیری، صحیح مسلم، دار الأفاق الجدیدة، بیروت، کتاب البیوع، باب بطلان بیع الحصاة، حدیث: 2862.

آن لائن تجارت کے خصائص / نقائص اور مواقع

- آن لائن تجارت کے خصائص
- آن لائن تجارت کے نقائص
- آن لائن تجارت کے مواقع
- آن لائن تجارت کی اقسام اور اسکے احکام
- آن لائن تجارت بذریعہ گفتگو
- آن لائن تجارت بذریعہ تحریر
- جدید وسائل کے ذریعے تجارتی معاہدات
- انٹرنیٹ کے ذریعے تجارتی معاہدے کی صورت
- مراحل فروخت
- انٹرنیٹ کے ذریعے ہونے والے تجارتی معاہدوں کے ضوابط
- معاہدے کی رکاوٹیں

تمہید:

آن لائن تجارت کا شمار ان نظاموں میں ہوتا ہے جو مکانی قیود سے ماوراء ہے۔ اور جس میں ایسی معلومات ہیں جن کا مقصد دنیا بھر میں تجارتی معاملات اور اشیاء کا باہمی تبادلہ کرنا ہوتا ہے۔ اس نظام کی تیاری یعنی پروسیسنگ اور مینوفیکچرنگ کی تفصیلات اور ان تفصیلات کا ڈیجیٹل ایکڑونک کے ذریعے صارفین تک منتقل ہونا شامل ہے۔ واضح رہے کہ آن لائن تجارت کا طریقہ موجودہ نظام تجارت سے بہت سے معاملات میں مختلف ہے لہذا اس باب میں کوشش کی جائے گی کہ الیکٹرونک تجارت کے خصائص، نقائص اور مجالات کو تفصیل سے بیان کیا جائے تاکہ یہ واضح ہو سکے کہ آن لائن تجارت عام تجارت سے کن معاملات میں مختلف ہے اور کن معاملات میں ان دونوں میں مماثلت پائی جاتی ہے۔

آن لائن تجارت کے خصائص

آن لائن تجارت میں مصنوعات کی تشہیر بذریعہ ویب سائٹ کی جاتی ہے جس سے ناواقفیت برتنا ممکن نہیں ہے اور جہاں بھی انسان اس سے تغافل برتتا ہے وہاں بین الاقوامی تجارتی امور سے کٹ جاتا ہے اور انٹرنیٹ کی وجہ سے دنیا ایک گاؤں کی صورت اختیار کر چکی ہے لہذا اگر ان جدید ایجادات و آلات کو مثبت استعمال کے ساتھ اختیار کر لیا جائے تو اس کے فوائد بہت زیادہ ہیں لہذا جب تک ان امور سے مکمل آگاہی حاصل نہیں ہوتی اور اس کے منفی و سلبی پہلوؤں کو سامنے نہ رکھا جائے تو نقصان کے خدشات بڑھ جاتے ہیں۔

آن لائن تجارت درحقیقت عصر حاضر کی جدید ترین تجارتی شکل ہے چونکہ اس تجارت کا انحصار جدید ایجادات پر ہے لہذا اس تجارت سے واقفیت حاصل کرنے کے لیے متعلقہ ایجادات سے کما حقہ واقفیت حاصل کرنا بھی ضروری ہے۔

① بائع اور مشتری کے مابین کوئی تعلق نہیں ہوتا بلکہ ان کی ملاقات بذریعہ انٹرنیٹ ہوتی ہے اور یہ ملاقات جس کے ذریعے ان کے درمیان معاہدہ طے پاتا ہے اس میں آواز، تصویر اور مکمل درست معلومات کی منتقلی بھی شامل ہوتی ہے جو کہ تجارتی معاہدہ کی تکمیل میں معاون ثابت ہوتے ہیں۔

② ایک وقت میں بائع ایک سے زائد اطراف میں اپنی ضرورت کی تلاش جاری رکھنے کی قدرت رکھتا ہے جبکہ عام خرید و فروخت میں یہ ممکن نہیں ہوتا اور آن لائن تجارت میں بائع کا ایک ہی وقت میں ایک سے زائد صارفین کے ساتھ ملاقات اس طرح ممکن ہے کہ اس ویب سائٹ کو ایک ہی وقت میں ایک سے زائد افراد وزٹ کر رہے ہوں گویا کہ بائع کے لیے ایک پیغام کو مختلف اطراف میں ارسال کرنا ممکن ہے۔

③ کسی بھی قسم کی مکانی قید اس تجارت کی راہ میں حائل نہیں ہوتی بلکہ ترقی پذیر ممالک میں تو اس دوران معاملات بلا زمان و مکان کی قید طے پاتے ہیں۔

④ آن لائن تجارت کے اخراجات عمومی تجارت کے اخراجات جیسے نہیں ہوتے لہذا یہ کہا جا سکتا ہے کہ اس میں فریقین کے بہت سے اخراجات میں کمی ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر عام تجارت میں سفری اخراجات ایک لازمی جزو ہیں جو آن لائن تجارت میں نہیں ہوتے۔ اسی طرح دیگر بہت سے اخراجات کے حوالے سے یہ بات کہی جاسکتی ہے۔

⑤ اس تجارت میں عاقد کے سامان کی جگہ کو دیکھنا ممکن نہیں ہوتا یا اس کا امکان بہت کم ہوتا ہے بلکہ اس کے ذریعے سے خرید و فروخت کے معاملات گھر میں ہی طے پا جانا ممکن ہو جاتا ہے۔

⑥ اس تجارت میں کرنسی کا براہ راست استعمال ممکن نہیں ہوتا بلکہ اکثر لین دین بینک کے ذریعے ہوتے ہیں جبکہ بعض ممالک میں کرنسی کی اشکال بھی اس لین دین میں استعمال ہو رہی ہیں جیسا کہ بٹ کوآن کے ذریعے خرید و فروخت کرنا (اب یہ ایک اختلافی مسئلہ ہے

کہ بٹ کو ائن فی ذاتہ کرنسی کے حکم میں ہے یا خود ایک سرمایہ یعنی ایسی چیز کے حکم میں جسے خرید اور فروخت کیا جاسکتا ہے۔

⑦ الیکٹرونک تجارت ان معاہدوں میں شمار ہوتی ہے جس کی بنیاد باہمی رضامندی ہے تو یہ اللہ تعالیٰ کے فرمان کے مطابق ہے:

﴿إِلَّا أَنْ تَكُونُوا تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^①

”سوائے اس کے کہ تجارت تم لوگوں کی آپس رضی ہونے پر ہے۔“

⑧ تجارت کی یہ قسم چونکہ جدید ایجادات میں سے ہے یہی وجہ ہے کہ اس پر حکم عصر حاضر کے فقہاء ہی بیان کرتے ہیں اور متقدمین کی کتب اس کے تذکرے سے خالی ہیں۔

⑨ مصنوعات کے انتخاب کی آزادی: چونکہ اس طریقہ تجارت میں مشتری (خریدار) کسی بھی ادارے کی ویب سائٹ کے ذریعے اس کی تمام تر مصنوعات کو تسلی سے دیکھتا ہے جو بسا اوقات عملی تجارت میں ناممکن ہو جاتا ہے کہ دکاندار خریدار کو تمام مصنوعات دکھائے اور ان کی قیمتیں بتائے۔

⑩ خریدار کے حقوق کا تحفظ: چونکہ اس میں خریدار خود دلچسپی لیتا ہے اور اپنے مطلوبہ سامان کے خریدنے میں رضامندی ظاہر کرتا ہے اور شریعت اسلامیہ بھی خریدار کے اس حق کو تسلیم کرتی ہے۔

⑪ فروخت شدہ سامان کی واپسی: زیادہ تر ادارے فروخت کرتے وقت اس شرط کو تسلیم کرتے ہیں اگر فروخت کردہ چیز میں بیان کردہ صفات نہ پائی جائیں یا خریدار کو وہ پسند نہ آئے تو وہ معینہ مدت میں قابل واپسی ہے بشرط کہ اس چیز کو باقاعدہ استعمال نہ کیا گیا ہو اور مقررہ مدت میں ہی واپس کر دیا گیا ہو۔

⑫ عام تجارت میں کسی چیز کی تیاری اور نقل و حمل اور اسے گودام میں محفوظ کرنا یہ اضافی

① قرآن مجید: النساء، ر 29.

اخراجات کا سبب بن جاتی ہے جبکہ آن لائن تجارت میں ان امور کی قطعاً ضرورت نہیں ہوتی۔ جبکہ انٹرنیٹ پر اس چیز کی تشہیر سے ہونے والی لاگت میں کمی واقع ہوتی ہے جس کا قیمت پہ براہ راست اثر ہوتا ہے۔

⑬ اس طریقہ تجارت میں کوئی بھی ادارہ انتہائی کم وقت میں بین الاقوامی بازار تک رسائی حاصل کر لیتا ہے کیونکہ اس کی ویب سائٹ کا کوئی بھی صارف معائنہ (visit) کر سکتا ہے لہذا اس کے ذریعے تجارت میں وسعت لانے کے مواقع فراہم ہوتے ہیں اور دیگر اداروں کے سامنے اپنی مصنوعات کو پیش کیا جاسکتا ہے جبکہ اس کے ذریعے مختلف ادارے باہمی اشتراک سے کسی بھی چیز کی تیاری اور فروخت کے معاملات طے کر سکتے ہیں اس طرح چیز کی لاگت اور قیمت میں کمی بھی ممکن ہو سکتی ہے۔

⑭ اس طریقہ تجارت کے ذریعے وقت اور محنت کی بچت ممکن ہے کیونکہ آن لائن تجارتی سودے فریقین کے مابین بغیر کسی منتقلی یا کسی معین جگہ پر ملنے کے طے پا جاتے ہیں مزید یہ معاہدہ کے طریقہ کار میں آسانی پیدا ہو جاتی ہے جو خرید و فروخت میں خاص طریقہ کار کی تیزی پر منحصر ہوتی ہے۔

⑮ قیمت اور رعایتی قیمت سے آگاہی: چونکہ اس طریق تجارت میں ہر ادارہ اس بات کا پابند ہوتا ہے کہ وہ فروخت کرنے والی اشیاء پر جہاں اس کی صفات اور تفصیلات بتانے کا پابند ہے وہاں وہ اس کی قیمت بتانے کا بھی پابند ہے۔ اور اگر اس قیمت میں کسی قسم کی رعایت پائی جاتی ہے تو وہ بھی نمایاں کر دی جاتی ہے۔

⑯ اس طریق تجارت میں بسا اوقات کوئی پرانی اور معیاری چیز بھی مناسب اور کم قیمت میں مل جاتی ہے جس طرح کہ کچھ ادارے پرانی اور استعمال شدہ اشیاء کی ہی تجارت کرتے ہیں۔



آن لائن تجارت کے نقائص

آن لائن تجارت کے عیوب کو درج ذیل نکات میں بیان کرنا ممکن ہوگا۔

① آن لائن تجارت کے لیے ابھی تک کوئی خاص قوانین اور مناسب نظام قائم نہیں کیا گیا البتہ کچھ سائبر قوانین ضرور وضع کیے گئے ہیں جو انٹرنیٹ کے عمومی استعمال پر ہیں۔ البتہ مغربی ممالک نے اس ضمن میں کچھ خاص قوانین کو وضع کیا ہے مغربی ممالک کا آن لائن تجارتی قوانین کا وضع کرنا اسلامی ممالک کو اس میں یقینی مشارکت کو دعوت دیتا ہے تاکہ اس کے لیے ایسے قوانین اور نظام بنایا جائے جو اسلامی ہدایات کے خلاف نہ ہوں اور تمام ممالک کے درمیان معاملات میں اس سے عدل قائم ہو جائے۔ لیکن اس حوالے سے وطن عزیز میں کچھ عرصہ قبل اس حوالے سے چند ایک قوانین وضع کیے گئے ہیں لیکن ان کی کوئی حتمی و قطعی شکل ابھی تک سامنے نہیں آئی۔

② آن لائن تجارت میں کسی بھی ادارے کی تمام تر مصنوعات خریدار کے سامنے ہوتی ہیں لہذا بسا اوقات اس طرح شرعی طور پر حرام اشیاء اور ناجائز معاملات کی خرید و فروخت اور ترویج بھی ممکن ہو سکتی ہے جیسا کہ شراب کی تجارت اور رخصتی ادویات کی تجارت جو کہ انٹرنیٹ پر سب سے زیادہ رائج ہے اور یہ نوجوانوں کو بہت زیادہ اپنی طرف راغب کرتی ہے۔ گو کہ اس کی روک تھام ممکن ہے کہ ہر ادارے کو یا تو طلال اشیاء کی تشہیر کے لیے پابند کیا جائے یا انہیں مسلمان ممالک کے لیے الگ سے ویب سائٹس بنانے کا کہا جائے۔ وگرنہ تیسرا حل یہ ہے کہ ایسی تمام ویب سائٹس کو بلاک کیا جائے جو اسلامی تعلیمات سے متصادم ہیں۔ گو کہ کئی طور پر تو یہ ابھی تک نہیں ہو سکا لیکن اس کا آغاز خوش

آئندہ ہے۔ جیسا کہ پاکستان میں بے شمار ایسی ویب سائٹس کو بلاک کر دیا گیا ہے۔
 ③ اس طریق تجارت میں خریدار چونکہ سامان کا کئی معائنہ نہیں کر سکتا لہذا جب تک سامان اس کے پاس نہیں پہنچتا اس وقت تک وہ عملی طور پر سامان کی حقیقت سے لاعلم ہی رہتا ہے اور اس میں مغربی ممالک میں چونکہ باقاعدہ قوانین موجود ہیں لہذا وہاں فراڈ اور دھوکہ دہی کے امکانات بہت کم ہوتے ہیں اور ہمارے ملک میں اس حوالے سے کوئی قوانین موجود نہیں ہیں لہذا عام لوگوں کا ابھی تک آن لائن خرید و فروخت پر اعتبار قائم نہیں ہوا کیونکہ اس میں بعض اداروں کی طرف سے دھوکہ دہی کے معاملات سامنے آتے رہے ہیں۔

④ آن لائن تجارت اور انٹرنیٹ کا دیگر معاملات کے لیے استعمال کرنے میں کوئی فرق واضح نہیں ہوتا، جیسا کہ انٹرنیٹ تجارت کے علاوہ بے شمار شعبہ حیات میں استعمال ہوتا ہے۔ اس لیے بسا اوقات ان دونوں میں فرق کرنا ممکن ہی نہیں ہوتا۔

⑤ آن لائن تجارت کا سب سے بڑا نقصان یہ ہوتا ہے کہ اس کے ذریعے ہر فرد کی ذاتی معلومات، اور کمپنیوں کی خاص معلومات کوئی بھی ہیکر معلوم کر سکتا ہے جس کے بعد آن لائن ٹرانزیکشن میں فراڈ کے امکانات میں اضافہ ہو جاتا ہے۔

⑥ صارف کو سامان کی بابت دھوکہ بازی اور جھوٹے اعلانات سے بچانے کے لیے دی گئی ضمانتیں کافی نہیں ہوتی بسا اوقات صارف کو بغرض دھوکہ بعض جھوٹی معلومات اور ضمانت دی جاتی ہے۔



آن لائن تجارت کے مواقع

آن لائن تجارت نے بہت سی سرگرمیوں اور معاملات میں وسعت پائی ہے جس کا سبب سرمایہ کاروں کا اس پر اعتماد ہے۔ درج ذیل سطور میں آن لائن تجارت کی مواقع کی بات کی جائے گی جس کی تفصیلات درج ذیل عناصر سے عیاں ہوتی ہیں:

① سامان کی فروخت: مختلف اقسام کے فنی نقشہ جات جس میں ایک جگہ اکٹھے ہوئے بغیر اس مجموعی عمل میں شرکت ممکن ہے۔ جیسے مختلف ادارے اپنی مختلف مصنوعات کے تشہیری ڈیزائن بنانے کے لیے ایک شعبہ بناتے ہیں جس کے اراکین مختلف جگہوں پر کام کرتے ہوئے انرغ نیٹ کے ذریعے باہم منسلک رہتے ہیں۔ اسی طرح مختلف انواع کے پروگرامز کی تقسیم جس میں تصاویر، فلمز اور اس سے متعلقہ اشیاء کی تقسیم کی خدمات مہیا کی جاتی ہیں۔

② مالی ذمہ داریوں کی ادائیگی: آن لائن تجارت میں انٹرنیٹ بذاتہ خود تجارتی نوع تصور نہیں کی جاتی لیکن اس نوع کی تجارت میں اس کے بغیر خرید و فروخت کا تصور ممکن ہی نہیں ہے تاکہ اس کے ذریعے کام چلتا رہے، اسی لیے مالی معاملات کو جاری رکھنے کے لیے آن لائن طریقے سے قیمت کی ادائیگی کی اجازت دی ہے، جیسے آن لائن چیک یا کارڈ کے ذریعے رقم کی ادائیگی کی جاتی ہے۔ پس یہ عمل آن لائن تجارت کے طریقے کار کو محفوظ کرنے کے لیے ہے، اور تمام بینک اس سہولت کو مہیا کرتے ہیں جس میں رقم ادا کرنے والے کے اکاؤنٹ کی معلومات نیز فروخت کردہ اشیاء کی قیمتوں کی تفصیلات جو روزانہ یا ہفتہ وار کی بنیاد پر مرتب کی جاتی ہیں، اور اسی طرح مختلف ذمہ داریوں کی

ادائیگی، جیسے ٹیلیفون کا بل، ٹیکسز، وغیرہ ادا کرنا شامل ہے۔

- ③ سرورسز، اشیاء و سامان کی بابت معلومات: آن لائن تجارت مختلف ویب سائٹس وزٹ کرنے والوں کو سامان اور سرورسز کی بابت کافی معلومات مہیا کرتی ہے، جیسا وزٹ کرنے والا کیٹ لاگ کے ذریعے چیز سے متعارف ہو سکتا ہے، اور یہ کیٹ لاگ اسکی موجودہ اہمیت، اخراجات، استعمال کرنے کی کیفیت، قیمت، رعایتی قیمت، نقل و حمل کے اخراجات، شپنگ، کسٹمز کے اخراجات، انشورنس، پہنچانے کا طریقہ اور مالی لین دین کے طریقہ کار کی تفصیلات کو بیان کرتی ہے۔



آن لائن تجارت کی اقسام اور اس کے احکام

- آن لائن تجارت بذریعہ گفتگو
- آن لائن تجارت بذریعہ تحریر
- آن لائن تجارتی معاہدوں کا طریقہ کار

آن لائن تجارت بذریعہ گفتگو

اللہ عزوجل نے کائنات کو انسان کے لیے مسخر کر دیا جیسا کہ قرآن مجید میں:

﴿وَسَخَّرَ لَكُم مَّا فِي السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا مِّنْهُ إِنَّ فِي ذَٰلِكَ لَآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ﴾¹

”اور جو کچھ آسمانوں میں ہے اور جو کچھ زمین میں ہے سب کو اپنے (حکم) سے تمہارے کام میں لگا دیا۔ جو لوگ غور کرتے ہیں ان کے لیے اس میں (قدرت الہی کی) نشانیاں ہیں۔“

تسخیر کائنات کے بعد ممکنہ وسائل سے یا تو وہ خود براہ راست استفادہ کرتا ہے یا پھر کسی دوسرے انسان کی مدد و معاونت اختیار کرتا ہے لہذا یہ مدد و معاونت زندگی کے تمام معاملات میں حاصل کی جاسکتی ہے اور خرید و فروخت بھی انسان کی زندگی کی ایک اہم ضرورت ہے جس میں وہ اپنے ہی جیسے انسانوں کا محتاج ہوتا ہے۔ زمانہ قدیم میں انسان آسنے سانسے یا تحریری طور پر خرید و فروخت کے معاملات طے کرتا تھا جبکہ عصر حاضر میں معاملات کو طے کرنے کی ممکنہ اشکال میں اضافہ ہوتا جا رہا ہے بالخصوص جدید ایجادات کے بعد اس میں بے پناہ اضافہ ہو چکا ہے انہی جدید وسائل و ایجادات میں انسان نے تبادُلہ خیال کے لیے کچھ آلات کو ایجاد کیا تو گزرتے وقت کے ساتھ ساتھ ان آلات کے استعمال کی نوعیت میں بھی اضافہ ہوا جس کی بناء پر اس کے لیے ممکن ہوا کہ ان آلات کی بنیاد پر نوامد اور مصلحتوں کا باہمی تبادُلہ کر سکے۔ اس کے ذریعے فاصلے مختصر ہو گئے اور ضروریات زندگی کو حاصل کرنا آسان تر ہو گیا ہے۔

اس عنوان کے تحت ان شاء اللہ آن لائن تجارت بذریعہ گفتگو پر بات کی جائے گی اور اس

¹ قرآن مجید: الجاثیہ ر 13.

کا مطالعہ درج ذیل عناوین کے ذریعے کیا جائے گا۔

- ① جدید وسائل اور آن لائن تجارت
- ② آن لائن تجارت بذریعہ گفتگو اور ان کی ممکنہ اشکال
- ③ آن لائن تجارت بذریعہ گفتگو کا فقہی و شرعی حکم
- ④ طے شدہ معاہدہ کے قواعد و ضوابط

جدید وسائل اور آن لائن تجارت

تجارتی معاہدہ یا تو دو حاضر معاہدہ کاروں کے درمیان طے پاتا ہے اسکے لیے مجلس عقد میں متحد ہونا شرط ہے یا پھر دو غائب معاہدہ کاروں کے درمیان طے پاتا ہے اور وہ دونوں ایک جگہ اکٹھے نہیں ہوتے اس کی زمانہ قدیم میں واضح مثال قاصدوں کے ذریعے طے پانے والے معاہدوں کی سی ہے۔ جبکہ دور حاضر میں جدید وسائل کے سامنے آنے کے بعد اس کی نوعیت میں کچھ تبدیلی و جدت در آئی ہے اور یہ جدید ایجادات زمانہ قدیم کے قاصدوں کا نعم البدل ثابت ہوئی ہیں، پس آن لائن تجارت ان جدید اور تیز ترین وسائل کے ذریعے مکمل ہوتی ہے ان کے ذریعے فریقین کے مابین کلام کو ایک دوسرے تک منتقل کرنے میں انتہائی کم وقت درکار ہوتا ہے۔ ان جدید وسائل میں سے اہم کا مختصر تعارف درج ذیل ہے:

ٹیلی فون:

اس سے مراد وہ الیکٹرونک آلہ ہے جو آواز کو ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کرتا ہے اس کی ابتدائی شکل لینڈ لائن ٹیلی فونز تھے جو بعد میں پیجز اور پھر سمارٹ فونز کی صورت میں موجودہ شکل میں ہیں ان آلات کے ذریعے ایک شخص اپنی آواز کو دوسرے شخص کی طرف منتقل کرتا ہے لہذا اس آلہ کے ذریعے خرید و فروخت کا استعمال بہت عام ہو چکا ہے اور اسی کے ذریعے ایجاب و قبول کی ابتدائی کیفیات طے پاتی ہیں جسے بعد میں تحریری معاہدہ کے ذریعے مکمل کیا جاتا ہے۔ اس کی اولین کیفیت صرف آواز کی شکل میں تھی جسے بعد میں تصویر کے ساتھ ملا دیا

گیا تو اس کے ذریعے ممکن ہوا کہ عاقدین بات کرتے ہوئے ایک دوسرے کو دیکھ سکیں گے۔ اب اس میں ریکارڈنگ کی سہولت بھی میسر ہو چکی ہے۔

ریڈیو:

اس سے مراد وہ آلہ ہے جو بات چیت وغیرہ کو ہوائی لہروں کے ذریعے ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کرتا ہے ریڈیو کو استعمال کرنے کے بہت سے طریقے ہیں۔ تجارت میں اس کا ابتدائی استعمال صرف تشہیر کی حد تک محدود تھا گو ابھی بھی اس کے استعمال میں تشہیر کا عنصر ہی غالب ہے لیکن موجودہ زمانے میں بہت سے اداروں نے یا تو ریڈیو سے معینہ اوقات خرید لیے جسے وہ اپنے ادارے کے فائدے میں استعمال کرتے ہیں یا پھر اپنا ایک چینل بنالیا گو کہ اس کی مثالیں ابھی بہت کم ہیں۔

ٹیلی ویژن:

اس سے مراد وہ آلہ ہے جو تصویروں اور آوازوں کو الیکٹرونک لہروں کے ذریعے منتقل کرتا ہے، پس ٹیلی ویژن، ٹیلی فون اور ریڈیو دونوں سے امتیازیت رکھتا ہے کیونکہ اس کے ذریعے سے موجب کی تصویر آواز کے ساتھ منتقل ہوتی ہے اور جھوٹ کے احتمال کو دوسروں سے بہت کم کر دیتا ہے، اور اس تعریف کی بناء پہ کہا جاسکتا ہے کہ ٹیلی ویژن آواز اور تصویر دونوں کو ایک ساتھ منتقل کرتا ہے جو اسے ٹیلی فون اور ریڈیو سے الگ کرتا ہے، جس کی وجہ سے جھوٹ کا عنصر نہ ہونے کے برابر ہے۔

انٹرنیٹ:

مذکورہ بالا تمام جدید وسائل کی جدید ترین شکل انٹرنیٹ کی ہے جس نے آن لائن تجارت کو عملاً ممکن بنایا اور تمام تر ممکنہ بہم پہلووں کا حتی الامکان ازالہ کر دیا بالخصوص سمارٹ فونز نے اسے مزید آسان بنا دیا اس سے قبل یہ صرف ایک مخصوص طبقے تک محدود تھی لیکن اب اس تک ہر فرد کی رسائی ممکن ہو چکی ہے جس کی سب سے بڑی وجہ یہ ہے کہ آن لائن تجارت کرنے والے ہر ادارے نے اپنی اپنی ایکشن بنالی ہے جیسا کہ olx, druz وغیرہ

آن لائن تجارت بذریعہ گفتگو کی ممکنہ اشکال

یہ امر واضح رہے کہ تجارت خواہ زمانہ قدیم کی ہو یا زمانہ جدید کی آن لائن تجارت اس میں گفتگو ایک اہم ترین ذریعہ اور وسیلہ ہے۔ جس کے بغیر تجارت کا تصور بھی نہیں کیا جاسکتا لیکن ماضی میں وسیلہ گفتگو کی کیفیت عصر حاضر میں وسیلہ گفتگو سے مختلف ہے۔

زمانہ قدیم میں بذریعہ گفتگو تکمیل معاہدہ کی کیفیت

زمانہ قدیم میں فریقین کے مابین معاہدات کی تکمیل بذریعہ قاصد ہوتی تھی جو وسیلہ گفتگو استعمال کرتا تھا اور اسکی صورت یہ ہوتی تھی کہ ایک معاہدہ کار اپنا قاصد دوسرے فریق کی طرف بھیجتا تھا اور وہ قاصد دوسرے فریق سے کہتا کہ فلاں شخص نے مجھے یہ ذمہ داری دی ہے کہ میں یہ پیغام آپ تک پہنچا سکوں کہ ”میں نے یہ گھر اس قیمت میں آپ کو بیچ دیا ہے“ قاصد یہ پیغام لے کر فریق ثانی تک جاتا اور بھیجنے والے شخص کے پیغام کی خبر دیتا تو دوسرا شخص پیغام ملنے والی اسی مجلس میں کہتا: ”میں نے قبول کیا۔“ یا اس سے ملتے جلتے کلمات کا استعمال کیا جاتا تھا۔

لہذا یہ معاہدہ طے پا جاتا تھا، پس قاصد سفیر ہوتا اور اسکا کلام مرسل کا کلام تصور ہوتا، گویا کہ وہ بذات خود حاضر ہو اور ایجاب کے لیے اس سے بات کی ہو، پس اس طرح معاہدے طے پاتے تھے۔

عصر حاضر میں تکمیل معاہدہ بذریعہ گفتگو کی اشکال

چونکہ عصر حاضر میں افراد و اداروں کے مابین روابط کی ایک سے زائد کیفیات وجود میں آچکی ہیں لہذا ان تمام ممکنہ کیفیات کو اختصار کے ساتھ بیان کیا جا رہا ہے

ٹیلی فون

ٹیلی فون ایک فریق کے کلام کو دوسرے فریق تک مکمل وضاحت سے پہنچانے میں امتیازیت رکھتا ہے، پس خریدار کے لیے فروخت کنندہ کے ایجاب کو براہ راست سنا ممکن ہوتا ہے، فریقین کے مخاطب ہونے کے معاملہ میں کوئی اختلاف نہیں ہے سوائے اسکے کہ فریقین ایک دوسرے کو دیکھ نہیں سکتے، پس رضامندی کی تعبیر الفاظ سے مکمل ہو جاتی ہے، اور اس بارے میں بیضاوی رحمہ اللہ رضامندی کے وجود کی ضرورت ذکر کرنے کے بعد لکھتے ہیں:

جب فریق ظاہری طور پر مخفی ہو گیا تو اس کا تلفظ صراحت پر دلالت کرتا ہے۔^①

اور ٹیلی فون تو صرف آواز کی منتقلی کا ذریعہ ہے۔

ٹیلی ویژن

ٹیلی وژن نے معلومات کی نشر و اشاعت اور خبروں کی منتقلی میں بہت اہم کردار ادا کیا ہے خاص کر یہ آواز اور تصویر دونوں کو ایک ساتھ منتقل کرتا ہے اور اس کے بعد یہ مقامی اسٹیشنز کو منتقل کرتا ہے، جو بین الاقوامی اسٹیشنوں پر انحصار کر رہے ہوتے ہیں اور بین الاقوامی اسٹیشنز سیٹلائٹ پر انحصار کر رہے ہوتے ہیں۔ ٹیلی وژن کی اس وسعت کو کمپنیوں نے اپنے سامان کی معلومات و تشہیر، اس کے استعمال کرنے کی کیفیت، قیمت اور اسے ملکیت میں لینے کا طریقہ بیان کرنے کے لیے استعمال کیا ہے۔ جس طرح کہ کچھ خاص چینلز کے ذریعے سے ایجاب طے پاتا ہے ادارہ اپنی خاص چیز پیش کرتا ہے اور اسکی امتیازی خصوصیات ذکر کرتا ہے اور ان جگہوں کو بیان کرتا ہے جہاں سے اسے حاصل کیا جاسکتا ہو اور ٹیلی فون نمبرز ذکر کر دیے جاتے ہیں تاکہ چیز بنانے والے سے رابطہ ہو سکے اس کے فون کرنے سے سامان کی خرید و فروخت

① الموسوعة الفقهية الكويتية، الطبعة الثانية، دارالسلاسل، الكويت، 22/235، عبد اللہ بن عمر البضاوی، الغایة القصوة فی درایة الفتوی، دار البشائر الاسلامیہ، بیروت، 2008 م، 1/245.

قبول ہو جاتی ہے جس کی قیمت معین ہوتی ہے اور اس قیمت میں صارف تک پہنچانے کی لاگت بھی شامل ہوتی ہے یہ پیش کش کا بہترین طریقہ شمار ہوتا ہے یہ اپنی جگہ اس وقت تک قائم رہتا ہے جب تک دوسرا شخص اس ایجاب کو قبول نہ کر لے اس طرح معاہدہ طے پاتا ہے اور یہ مجلس ایجاب کے ختم ہونے سے ختم نہیں ہوتا بلکہ جاری رہتا ہے یہاں تک کہ قبول نہ ہو اس پر فقہاء مالکیہ کے درج ذیل قول سے استدلال کریں:

”ایک شخص نے اپنے مال کو پیش کیا اور اس کے بارے میں کہا: جو مجھے یہ دس کا خرید کر دے گا تو یہ اس کا ہے تو ایک شخص اسے لے آیا اگرچہ اس نے اس کی بات کو سنا ہو یا اسے یہ بات پہنچی ہو پس یہ لازم ہو گیا اور بیچنے والے کے لیے اسے منع کرنا ناممکن نہیں ہے۔“^①

اور اسی قبیل سے یہ مسئلہ بھی ہے کہ اگر کسی شخص نے ٹیلی وژن کے ذریعے یہ کہا کہ اس سامان کی قیمت بیس روپے ہے ہر اس شخص کے لیے جو اسے خریدنا چاہتا ہو اور اسے قبول بھی کیا گیا ہو تو یہ عقد مکمل ہو جائے گا اس صورت میں اس کو ترجیح دی جائے گی جسے موجب کے علم میں قبول کی خبر پہلے پہنچی ہو۔

ریڈیو کے طریقے سے عقد:

ریڈیو کے ذریعے سے تجارتی معاہدہ جاری کرنا ممکن ہے جس کا ایجاب سامعین کی جانب متوجہ ہو مثلاً اگر ایک شخص نے اس کے ذریعے سے کار بیچنے کے لیے پیش کی ہو اور اس نے اسکی امتیازی خصوصیات بتائی جس کے ذریعے سے ابہام و غرر ختم ہو جاتا ہو جیسے اس کے بننے کا سال اور اسکی نوع تو یہ ایجاب صحیح شمار ہوگا اس وقت تک رہے گا جب تک اسے دوسرا شخص قبول نہ کر لے اس طرح یہ عقد مکمل ہو جائے گا۔

① د.علی محیی الدین القرہ داغی، حکم اجراء العقود بالآلات الاتصال الحدیثہ، ص (116) (مجله المجمع، قرار رقم: 52 (6/3)، العدد السادس، ج 2، ص 785.

عصر حاضر میں تکمیل معاہدہ بذریعہ گفتگو کا حکم

وسائل مواصلات کی جدیدیت کے باوجود فقہ اسلامی میں اس کے بارے میں واضح احکام موجود ہیں جن میں سے اکثر فقہاء کرام کے اجتہادات ہیں جس کے بعد ہمارے لیے ان وسائل کے ذریعے معاہدات کے نتائج کا شرعی حکم معلوم کرنا ممکن ہو جاتا ہے جس میں فریقین ایک جگہ جمع نہیں ہو پاتے۔ لہذا اس طریقہ کا معاہدہ شرعاً اس وقت تک معتبر نہیں ہوگا جب تک اس میں موانع نہ ختم کر لیے جائیں کیونکہ یہ جدید وسیلہ ہے جسے مکمل کرنے کے لیے فریقین کی جانب سے رضا مندی کی صراحت کے ساتھ تحقیق اور اسکی باقاعدہ تعبیر ہونا ضروری ہے، اور اس کا اظہار کسی بھی معقول و معروف وسیلہ کے ذریعے ہو سکتا ہے اور الفاظ اس اعتبار سے اظہار کا ایک معتبر وسیلہ ہیں۔

اور اسی سے یہ مسئلہ بھی اخذ کیا جاسکتا ہے کہ ٹیلی فون عرف عام میں الفاظ کو ساعت تک پہنچانے والا آلہ سمجھا جاسکتا ہے جبکہ فریقین کا ایک دوسرے کو نہ دیکھنے کا معاہدے کی صحت اور عدم سے کوئی تعلق نہیں ہے کیونکہ معاہدہ میں اصل ایجاب و قبول کا صراحت سے طے پانا ہے یعنی اس امر کا ادراک ہونا چاہیے خواہ اسکے لیے کوئی بھی وسیلہ اختیار کیا جائے جو طرفین کی رضا مندی کو ظاہر کر دے۔

اور ٹیلی فون کے ذریعے سے اگر معاہدات پر نظر ڈالی جائے تو یہ معاہدات شرعی ہی قرار پاتے ہیں کہ اس میں موجب (پیش کش کرنے والے) کے الفاظ موجب لہ (جس کو پیش کرنا ہے) کے لیے مکمل اور واضح ہوتے ہیں۔

ہم اس مقصد کے لیے فقہاء کرام کی بعض نصوص سے استنباط کرتے ہیں اور اسے ٹیلی فون

کے ذریعے ہونے والے معاہدات میں اساس سمجھتے ہیں جیسا کہ امام نووی رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا:

”لَوْ تَنَادَيَا وَهُمَا مُتَبَاعِدَانِ وَتَبَايَعَا صَحَّ الْبَيْعُ“^①

”اگر ان دونوں کو بلایا جائے اور دونوں ایک دوسرے سے دور ہوں اور وہ آپس

میں بیع کریں تو یہ بیع صحیح ہوگی۔“

مسافت کی دوری معاہدے پر کوئی اثر نہیں ڈالتی جب تک فریقین ایجاب و قبول کو

باقاعدہ کن رہے ہیں، اور اسی سے یہ مسئلہ اخذ ہوتا ہے کہ

”دہ مسافت جو ٹیلی فون کے ذریعے سے ”موجب“ اور ”موجب لہ“ کے درمیان

معاہدے کی حالت میں فرق کرے تو یہ مسافت اس معاہدے میں کوئی اثر نہیں

ڈالتی جب تک دونوں ایک دوسرے کو سن رہے ہیں۔“

جیسا کہ آن لائن تجارت میں بذریعہ گفتگو موافقت ممکن ہے تو یقیناً یہ معاہدہ قاصد کو بھیجنے

سے طے پاتا ہے، کیونکہ فریقین میں سے ایک موجب کے الفاظ کو موجب لہ کی طرف بھیجتا ہے

تو اس سے یہ بات واضح ہو جاتی ہے۔

کیونکہ شریعت اسلامی باہمی رضامندی کو معاہدات کو تکمیل میں اساس تصور کرتی ہے۔

اس امر کی مزید وضاحت اقوال فقہاء سے ممکن ہے۔

امام مرغینانی رحمۃ اللہ علیہ کا ارشاد ہے:

”وَالْكِتَابُ كَالْخِطَابِ ، وَكَذَا الْإِزْسَالُ حَتَّى أُعْتَبِرَ مَجْلِسُ

بُلُوغِ الْكِتَابِ وَأَدَاءِ الرَّسَالَةِ“^②

① أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، المجموع شرح المذهب، دار

الفكر، بيروت، 1994، 9/214.

② محمد بن محمد بن محمود، أكمل الدين أبو عبد الله ابن شمس الدين الرومي

الباہرہ، العناية شرح الهدایة، دارالفکر، بیروت، 372/8.

”تحریر براہ راست مخاطب کرنے کی طرح ہوتی ہے یہاں تک کہ تحریر کے بھیجنے اور پیغام کو اداء کرنے کو مجلس عقد تصور کیا گیا ہے۔“

ابن عرفہ رضی اللہ عنہ کہتے ہیں:

”ینعقد البیع بما یدل علی الرضا“

”صرف وہی بیع منعقد ہوگی جو رضا پر دلالت کرتی ہو۔“

امام خطیب شربینی رضی اللہ عنہ کا کہنا ہے کہ:

”وَلَوْ بَاعَ مِنْ غَائِبٍ كَأَنَّ قَالَ: بَعْتُ دَارًا لِفُلَانٍ وَهُوَ غَائِبٌ فَقَبِلَ حِينَ بَلَغَهُ الْخَبْرُ صَحَّ كَمَا لَوْ كَاتَبَهُ بَلْ أَوْلَى.“

”اگر کسی غائب شخص کو کچھ بیچا گیا کہ کہا: میں نے اپنا گھر فلاں شخص کو بیچا اور وہ غائب ہو، پس جب اسے یہ خبر ملی تو اس نے اسے قبول کر لیا (تو یہ بیع) درست ہوگی، جیسا کہ اس نے اسے لکھ کر دیا ہو بلکہ اس سے بھی اولیٰ ہے۔“

امام بیہقی رضی اللہ عنہ مذکورہ بالا مسئلہ میں اپنی رائے اس طرح دیتے ہیں:

”وَإِنْ كَانَ الْمُشْتَرِي غَائِبًا عَنِ الْمَجْلِسِ فَكَاتَبَهُ الْبَائِعُ أَوْ رَاسَلَهُ إِنِّي بَعْتُكَ دَارِي بِكَذَا أَوْ إِنِّي بَعْتُ فَلَانًا وَنَسَبَهُ بِمَا يُمَيِّزُهُ دَارِي بِكَذَا فَلَمَّا بَلَغَهُ أَيُّ الْمُشْتَرِي الْخَبْرُ قَبِلَ الْبَيْعَ صَحَّ الْعَقْدُ“

① محمد بن عرفہ الدسوقي، حاشية الدسوقي على مختصر المعاني لسعد الدين

الفتنازاني، المكتبة العصرية، بيروت، 3/3.

② شمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي، مغني المحتاج إلى

معرفة معاني ألفاظ المنهاج، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 1415ھ-1994م،

329/2.

③ منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي، كشاف القناع

عن متن الإقناع، دار الكتب العلمية، 148/3.

”اور اگر خریدار مجلس سے غائب ہو تو بیچنے والے نے اسے لکھ کر بھیجا یا پیغام پہنچایا: ”میں نے تمہیں یہ اپنا گھر اس قیمت پر بیچا“، یا ”میں نے فلاں شخص کو اپنا گھر فلاں قیمت پر بیچا“، پس جب خریدار کو یہ پیغام ملا اس نے بیچ کو قبول کر لیا تو یہ معاہدہ درست ہوگا۔“

پس زبان سے بیان کرنا اپنے ارادے کے اظہار کا صرف یہ ہی ایک طریقہ نہیں ہے لیکن بلکہ بیان کی اصل اساس اور اس کے قائم مقام دیگر وسائل ہوتے ہیں جو ارادے کو تحریر، پیغام رسائی، یا جدید روابط کے طریقے جو گویائی کو ایک سے دوسرے تک پہنچانے کے لیے استعمال ہوتے ہیں سے تعبیر دیتے ہیں۔



معاهدہ بذریعہ گفتگو معاہدہ کے قواعد و ضوابط

جدید ایجادات جیسا کہ ٹیلی فون، ٹیلی وژن، ریڈیو اور انٹرنیٹ یا دیگر اس جیسے آلات، ان سے ہونے والے معاہدہ کی صحت کا حکم ان مجموعی ضوابط کی موجودگی پر جاری ہوتا ہے اور وہ یہ ہیں:

① معاہدہ کرنے والے فریقین ایک دوسرے کی شخصیت کو ثابت کریں اور استعمال کردہ جدید آلہ کی نسبت بھی کنفرم کرنا لازمی ہے۔ بسا اوقات ان آلات سے ہونے والے معاہدات میں جھوٹ کا احتمال بھی ممکن ہوتا ہے جیسے آواز کا بدلنا یا اپنی قانونی شناخت میں جعل سازی سے کام لینا۔ یہ شرط شریعت کی روح کے ساتھ اموال کی حفاظت اور اسے ضائع ہونے سے بچانے اور بقدر امکان جھگڑوں کو کم کرنے کے لیے لازم کی جاتی ہے اسی لیے اصل معاہدہ کے منعقد ہونے کے لیے اس کا ثابت ہونا ضروری ہے۔ کسی ایک کی جانب سے اس دعوے کی صورت میں کہ صادر ہونے والے الفاظ درست نہیں ہیں اس حالت میں اس پر اسے ثابت کرنا ضروری ہے کیونکہ وہ دعویٰ کرنے والا ہے، اور سیدنا عبداللہ ابن عباس رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ وہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے روایت کرتے ہیں کہ انہوں نے فرمایا:

”البینة علی المدعی، والیمین علی من أنکر“^①

”دلیل مدعی پر ہے اور قسم انکار کرنے والے پر ہے۔“

① بخاری، محمد بن اسمعیل، الجامع الصحیح، دار إحياء التراث العربی - بیروت، کتاب الشهادات باب الیمین علی المدعی علیہ حدیث نمبر 2668.

- ② ان معاہدوں سے گریز کریں جن میں مجلس عقد کے دوران ہی قبضہ کی شرط ہو، کیونکہ ٹیلی فون کے ذریعے یہ معاہدہ درست نہیں اس کے لیے ضروری ہے کہ دونوں طرف سے وکیل موجود ہوں جو اس چیز کو ایک دوسرے کے حوالے کر دیں۔
- ③ معاہدہ کار کی باتوں میں مذاق نہ ہو کیونکہ اس کے ذریعے سے کوئی بھی ایسا معنی سمجھ میں نہیں آئے گا جو معاہدہ کو ختم کر دے۔ جیسا کہ تاجر سامان کی قیمت یا اخراجات سے متعلق معلومات کے لیے بات چیت کرتے ہیں اس وقت انکی گفتگو تجارتی معاہدوں کی نیت سے نہیں ہوتی لہذا اس قسم کی گفتگو تجارتی معاہدہ شمار نہیں ہوگی۔



آن لائن تجارت بذریعہ تحریر

جدید وسائل نے انسان کی زندگی کے طور طریقے مکمل طور پر بدل دیے ہیں بلکہ اگر یہ کہا جائے کہ ان ایجادات نے انسانی زندگی کے ہر شعبہ پر گہرے اثرات مرتب کیے ہیں تو غلط نہ ہوگا۔

اسی طرح ان ایجادات نے اقتصادیات و معیشت کے انفرادی و اجتماعی پہلوؤں کو بھی بھرپور متاثر کیا ہے۔ خرید و فروخت سے بجٹ سازی تک ہر شعبہ اس سے متاثر ہوا۔ اس نے کسی بھی معاشرہ کی ترقی، باہمی روابط اور اتصال کے طریقے بدل دیے۔ اور یہ وہ ترقی ہے جس نے ہمارے گھروں میں داخل ہوتے وقت ہم سے اجازت نہیں لی کیونکہ عمومی طور پر انسانوں نے اس کے مفید پہلوؤں کو مد نظر رکھتے ہوئے اسے اختیار کر لیا اور ضرر رساں پہلوؤں کو نظر انداز کر دیا اس کا جو مفید پہلو اقتصادیات میں سود مند ثابت ہوا وہ آراء کا تبادلہ اور دوسروں کے ارادوں کو جاننا ہے اگرچہ ان کے مابین کتنی ہی دوری کیوں نہ ہو۔

اس عنوان میں اس امر پر بحث کی جائے گی کہ آن لائن تجارت بذریعہ تحریر کی ممکنہ اشکال کا تعارف اور شرعی حکم کیا ہو سکتا ہے۔

- ① آن لائن تجارت بذریعہ تحریر کا مفہوم
- ② آن لائن تجارت بذریعہ تحریر کی صورتیں
- ③ آن لائن تجارت بذریعہ تحریر کا حکم
- ④ آن لائن تجارت بذریعہ تحریر کے قواعد و ضوابط



آن لائن تجارت بذریعہ تحریر کا مفہوم

جدید ایجادات انسانوں کے پیغامات کو کسی بھی ایک جگہ سے دوسری جگہ پہنچانے کے لیے انسان کی مدد کرتی ہیں خواہ ان میں کتنا ہی مکانی فاصلہ ہو جیسا کہ ای میل، فیکس وغیرہ اس کی واضح مثالیں ہیں۔ بذریعہ تحریر آن لائن تجارت کا مفہوم اس طرح بیان کیا جاسکتا ہے:

”الصفقات التي يتم ابرامها عبر وسائل جديدة تختص بنقل رسالة تحصل من المتعاقدين للآخر“

”وہ مالی سودے جن پر معاہدہ کاروں کا جدید وسائل کے ذریعے سے اتفاق ہو جس میں دونوں معاہدہ کاروں کی جانب سے بالخصوص تحریری معاہدوں کا یا یہی تبادلہ ہو۔“



تحریر کے جدید وسائل

(1) ٹیلی گراف:

وہ آلہ جو تحریری پیغامات کو ایک جگہ سے دوسری دور کی جگہوں پر خاص اشارات کے ذریعے مرسل الیہ کی طرف پہنچاتا ہے ٹیلی گراف مشین جو دوسرے شخص کے پاس ہوتی ہے وہ ان رموز کو حروف، کلمات اور لکھائی میں بدل دیتا ہے اور ایک درتہ پر وہ پیغام پہنچ جاتا ہے اور اسے قاصد کے ذریعے مرسل الیہ کو دیا جاتا ہے گو کہ اس وسیلہ نے ابتداء میں پیغام رسانی کو کم وقت میں ایک جگہ سے دوسری جگہ تک منتقل کرنے کو ممکن بنایا لیکن چونکہ اس میں پیغام مخصوص اشارات کی شکل میں ہوتا ہے لہذا اس میں اس امر کا امکان ہوتا ہے کہ یہ پیغام غیر متعلقہ افراد تک پہنچ جائے یا پیغام کو تحریر میں منتقل کرتے ہوئے غلطی ہو جائے۔

(2) ٹیلی ایکس

یہ آلہ بین الاقوامی کنٹرول سسٹم سے منسلک ہوتا ہے جو تحریر شدہ معلومات کو مرسل الیہ کی طرف منتقل کرتا ہے۔ ٹیلی ایکس کو استعاضل کرنے والا اس پر کی بورڈ کے ذریعے پیغام کو لکھتا ہے اور پھر یہ پیغام رموز میں تحویل ہوتا ہے اور پھر ان رموز کا حروف میں اعادہ ہوتا اور وہ مشین طریقے سے ایک صفحہ پر طبع ہو کر آ جاتا ہے اسکی رفتار ٹیلی گراف کی رفتار کے برابر شمار کی جاتی ہے اور اسے ٹیلی فیکس سے زیادہ وقت درکار ہوتا ہے۔

(3) ٹیلی فیکس

یہ آلہ تحریری پیغام کو برقی اشارات میں تحویل کر کے ٹیلی فون کی لائنز کے ذریعے سے بھیجتا ہے ٹیلی فیکس کے ذریعے ترسیل کے لیے دونوں طرف اسکی مخصوص مشینیں ہونی چاہیے جو

ٹیلی فون کی لائنز سے منسلک ہوں، جیسا کہ مرسل اس مشین میں تحریر شدہ صفحات رکھتا ہے اور مطلوبہ شخص کا نمبر ڈائل کرتا ہے جس کے نتیجے میں فیکس مشین اس پیغام کو اصلی صفحے پر اس کی صورت میں منتقل کر دیتی ہے۔

(4) انٹرنیٹ

یہ فائبر آپٹک کیمبلر اور سیٹلائٹز کے ذریعے کمپیوٹرز کا ایک جال ہے جس میں ارتقائی کیفیت موجود ہے۔ عمومی طور پر تین اجزاء مشتمل ہے۔

ورلڈ وائڈ ویب: (www)

یہ کمپیوٹر انٹرنیٹ میں محفوظ دستاویزات پر مبنی ہوتا ہے، جو کسی بھی شخص کے لیے مصنوعات بنانے والے کی معلومات تک رسائی آسان کرتا ہے اور یہ ویب سائٹس خاص کمپنیوں کی جانب سے ڈیزائن کی جاتی ہیں اور اس پر اس کا مالک جو چاہتا ہے وہ معلومات و تصویری بیانات ڈالتا ہے۔ اسی طرح یا تو وہ فلموں یا لائبریریز یا اسٹورز کی صورت میں بھی جاری کرتا ہے جو فروخت کئے جانے والے سامان کی صفات یا معاہدہ طے پانے کی کیفیت پر مشتمل ہوتا ہے۔

الیکٹرونک میل (email):

یہ نظام پیغامات کو جو دستاویزات اور مطبوعات میں سے ہوں انہیں بھیجا جاتا ہے خواہ اس کا حجم کتنا ہی بڑا کیوں نہ ہو، اور اسی طرح پیغامات کی بہت بڑی تعداد کو مختلف حصوں میں اس نظام کے تحت بھیجا جاسکتا ہے اس کے ذریعے بھیجنے والے اور اسے آگے سے قبول کرنے والے کے درمیان آن لائن ویڈیو کال کے ذریعے تبادلہ کی سہولت ہوتی ہے۔

چیٹ روم:

یہ نظام ایک شخص کو دوسرے شخص یا اشخاص کے ساتھ براہ راست تحریری رابطے کو ممکن بناتا ہے اور اس کا استعمال تحریری مواد کے ذریعے ہوتا ہے، جیسا کہ ایک شخص دوسرے شخص کی

طرف ایک مختصر پیغام کی بورڈ کی مدد سے بھیجتا ہے، اور ان دونوں کے درمیان ملاقات کے لیے ضروری ہے کہ دونوں افراد ایک ہی وقت میں اس خاص بیج پر آن لائن ہوں اور یہ مختلف سوٹ ویئرز کے ذریعے بھی ممکن ہو گیا ہے بلکہ اب ویڈیو کاننگ کے مختلف سافٹ ویئرز کے ذریعے مزید آسان ہو گیا ہے۔ جس میں فریقین ایک دوسرے کو نہ صرف دیکھ سکتے ہیں بلکہ مطلوبہ معلومات بھی ایک دوسرے کے ساتھ شیئر کر سکتے ہیں۔



آن لائن تجارت بذریعہ تحریر کی صورتیں

تجارتی معاہدات و تحریرات کی منتقلی بذریعہ جدید وسائل کی معروف اشکال کا ذکر سابقہ سطور میں کیا جا چکا ہے جس سے اس امر کا اندازہ لگانا آسان ہو جاتا ہے کہ جدید وسائل کی ابتدائی اشکال کے ذریعے تجارتی امکانات کی نوعیت کیا تھی۔ اس میں ٹیلی گراف، ٹیلی ایکس، ٹیلی فیکس اور انٹرنیٹ کے ذریعے سے ہونے والے معاہدات کی اشکال بیان کی جائیں گی۔ اس میں درج ذیل نکات اہم ہیں:

(اول) قدیم وسائل کے ذریعے طے شدہ معاہدہ

سابقہ ادوار میں دو غائب افراد کے مابین معاہدہ تحریری شکل میں طے پاتا تھا۔ اس میں ایک شخص دوسرے کو لکھتا کہ میں نے تمہیں اپنا گھر فلاں قیمت پر فروخت کیا اور یہ تحریر ایک قاصد کے ذریعے سے یا ڈاک کے ذریعے بھیج دی جاتی پس جب وہ تحریر دوسرے شخص کو ملتی تو وہ اسی مجلس میں کہتا میں نے یہ گھر خرید لیا تو یہ بیع منعقد ہو جاتی تھی۔

زمانہ قدیم کی ایسی تحریر جو دو غائب افراد کے مابین خرید و فروخت کے حوالے سے ہو اس کی نوعیت دور حاضر کے جدید وسائل کے ذریعے ذرائع اتصال جیسی ہی ہے۔ لہذا یہ ایجاب و قبول جو بذریعہ تحریر ہو اس کے ذریعے معاہدہ مکمل ہو جاتا ہے اور اس کی تائید ایک فقہی قاعدہ بھی کرتا ہے۔

”الکتاب کالخطاب“

”تحریر براہ راست خطاب کی مانند ہوتی ہے۔“

① ابن القیم، القواعد الفقہیة، الناشر دار ابن القیم - دار ابن عفاں، ص 472.

دوم) ٹیلی گراف اور ٹیلی ایکس کے ذریعے معاہدہ

ٹیلی گراف باہمی رابطے کا آلہ ہے جس کے ذریعے تجارت میں ایجاب و قبول کا تبادلہ ممکن ہوتا ہے جیسا کہ ٹیلی گراف کو موجب لہ کے شہر سے معاہدے کی کتابت کے ساتھ دوبارہ ارسال کیا جاتا ہے، اور اس کی ترسیل آلہ کے ذریعے ہوتی ہے جو اسے مرسل کے ہاتھ میں دیتا ہے پس ٹیلی گراف موجب کی کتابت کا بیان سمجھا جائے گا اور جب موجب لہ اس کے پیغام کو پڑھے گا تو اسے اسکے ایجاب کا علم ہو جائے گا تو اس کے بعد اس کے لیے اس ایجاب کو قبول کرنا یا ترمیم کرنے کا اختیار باقی رہتا ہے۔

اسی طرح ٹیلی ایکس میں بھی موجب لہ کی مشین سے معاہدہ کی دوبارہ کتابت کی جاتی ہے، ماسوائے اس کے کہ ٹیلی گراف اور ٹیلی ایکس ان دونوں طریقوں میں موجب لہ کو اسے تسلیم کرنے میں وقت زیادہ درکار ہوتا ہے۔

سوم) ٹیلی فیکس کے ذریعے معاہدہ

ٹیلی فیکس دونوں معاہدہ کار حضرات کے مابین دیگر ذرائع کی نسبت دوسروں کے پیغام کو بڑی باریک بینی اور وضاحت سے منتقل کرتا ہے جس کے بعد غلطی کا گمان ختم یا کم ہو جاتا ہے کیونکہ یہ پیغام کی اصلی تصویر کو موجب کے دستخط کے ساتھ بغیر کسی تبدیلی و تغیر کے منتقل کرتا ہے اور یہ بہت جلدی پیغام پہنچانے میں بھی امتیازیت رکھتا ہے پس موجب لہ کے مشین کا نمبر ڈائل کرتے ہی فوراً سامنے والی کی مشین اس پیغام کو ظاہر کر دے گی اور موجب لہ کے لیے پیغام کو پڑھتے وقت ایجاب کا علم ہوتا ممکن ہے۔

چہارم) انٹرنیٹ کے ذریعے معاہدہ

آن لائن تجارت انٹرنیٹ کے ذریعے ورلڈ وائڈ ویب کے ذریعے سے طے پاتی ہے یا الیکٹرونک میل جسے ای میل کہا جاتا ہے جبکہ چرٹ روم کے ذریعے ہونے والے معاہدوں میں

دھوکہ کاشبہ باقی رہ جاتا ہے کیونکہ اس میں معاہدہ کار کی شخصیت کی حقیقت کا کفرم کرنا ممکن نہیں ہوتا کیونکہ چیٹ میں فرضی نام کے ساتھ داخل ہوا جاسکتا ہے۔ جبکہ ای میل ویب سائٹ کے ذریعے سے بھیجے گئے پیغامات موجب کی طرف سے مرسل الیہ کے لیے ایجاب پر مبنی ہوتے ہیں، اور الیکٹرونک میل میں داخل ہوتے ہی مرسل الیہ کا نام، مرسل کا نام، اسکا ای میل ایڈریس، وقت، تاریخ اور دستخط عیاں ہوتا ہے اس میں بھی دھوکہ کا امکان باقی رہتا ہے کیونکہ ای میل کا پتا بناتے وقت اگر کسی نے غلط تفصیلات درج کی ہوں گی تو بوقت رابطہ یہی معلومات دوسرے کے سامنے ظاہر ہوں گی اور اس کی سب سے بڑی وجہ یہ ہے کہ ای میل آئی ڈی بناتے وقت کسی بھی قسم کے قانونی کاغذات طلب نہیں کیے جاتے لہذا جعلی نام سے بھی آئی ڈی بنائی جاسکتی ہے لیکن اس جعل سازی کا امکان زیادہ تر انفرادی خرید و فروخت میں باقی رہتا ہے جبکہ اداروں کے مابین باہمی تجارتی معاملات میں جعل سازی کا امکان کم سے کم ہو جاتا ہے کیونکہ ہر ادارہ اپنی قانونی آئی ڈی کو استعمال کرتا ہے۔



آن لائن تجارت بذریعہ تحریر کا حکم

مذکورہ بالا وسائل اتصال خواہ قدیم ہوں یا جدید ان میں اگر کسی قانونی یا شرعی حکم کی مخالفت نہ پائی جائے تو ان وسائل کے ذریعے طے پانے والے معاہدے قانونی و شرعی طور پر درست قرار پاتے ہیں۔ چونکہ ٹیلی فیکس کے ذریعے طے پائے جانے والے معاہدات میں تحریر باقی رہتی ہے کیونکہ ٹیلی فیکس پیغام کی اصلی صورت کو بغیر تبدیلی یا تغیر کے منتقل کرتا ہے، پس وہ پیغام کی تصویر کھینچتا ہے اور اسے مرسل الیہ کی مشین میں بھیج دیتا ہے، تاکہ اس کے سامنے وہ پیغام وضاحت سے ظاہر ہو جاتے۔

ان وسائل کے ذریعے ہونے والے معاہدات میں ضروری ہے کہ علماء کرام کی آراء کو ذکر کیا جائے، تاکہ ان وسائل کے ذریعے ہونے والے معاہدات کے حکم کو بہتر انداز میں جان سکیں۔ بطریق کتابت جاری ہونے والے معاہدات سے متعلق علماء کرام کی درج ذیل تین آراء ہیں:

① تحریری وسائل کے ذریعے طے پانے والے معاہدات درست ہیں خواہ یہ دو غائب افراد کے مابین طے پائیں یا ایک غائب اور دوسرا فریق حاضر ہو اور یہ قول مالکیہ، حنابلہ، اور شوافع میں سے اکثر فقہاء کرام کا ہے۔^①

② اگر ایسا معاہدہ دو غائب افراد کے مابین طے پاتا ہے تو یہ درست متصور ہوگا لیکن اگر ایسا معاہدہ دو حاضر افراد کے مابین طے ہوگا تو درست نہیں ہوگا یہ قول فقہاء احناف کا ہے۔^②

① محمد بن عرفۃ الدسوقی، حاشیۃ الدسوقی علی مختصر المعانی لسعد الدین التفتازانی، المكتبة العصرية، بیروت، 3/3.

② محمد بن محمد بن محمود، أكمل الدین أبو عبد اللہ ابن شمس الدین الرومی البایرتی، العناية شرح الهدایة، دارالفکر، برلوت، ص 24 ج 3.

③ تجارتی معاہدات تحریری شکل میں جائز نہیں ہیں سوائے ایسے افراد کے مابین جو بول نہ سکتے ہوں اور یہ قول شوافع میں سے کچھ فقہاء کا ہے۔^①

اختلاف کی وجہ:

اس مسئلہ میں اختلاف کی بنیاد اس امر پر ہے کہ کیا تحریر معتبر وسائل میں سے ہے یا نہیں۔ پس جس نے اسے معتبر وسیلہ گردانا اس نے اس کے ذریعے مکمل ہونے والے معاہدات کو درست قرار دیا اور جس نے تحریر کو غیر معتبر وسیلہ قرار دیا تو وہ اس وسیلہ کے ذریعے طے پانے والے معاہدات کو درست قرار نہیں دیتے۔

جبکہ لین دین کے معاملات کے حوالے سے اسلام کا مزاج سامنے رکھا جائے تو اسلام ایسی تمام کیفیات میں صرف تحریر کو معتبر ہی نہیں بلکہ بسا اوقات اسے لازمی قرار دیتا ہے جیسا کہ قرض کے لین دین میں یا زمین کی ملکیت نامہ کی تحریر وغیرہ۔

خرید و فروخت میں تحریر کے معتبر ہونے پر قرآن مجید و سنت مطہرہ سے ایک سے زائد دلائل موجود ہیں جن میں سے بعض درج ذیل ہیں:

①: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلَا يَكْتُبُ بَيْنَكُمْ كَاتِبًا بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ ۚ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّخِذِ اللَّهُ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْطِيعُ أَنْ يُبَيِّنَ لَهُ فليُمْلِئْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رَجَالِكُمْ ۚ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَيْنِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا

① أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، المجموع شرح المذهب، دار الفكر، بيروت، 1994، ص 179.

سَمِعُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۗ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ
لِلشَّهَادَةِ ۗ وَأَذْنَىٰ آلَا تَوَاتُبًا ۗ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ
فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۗ وَلَا يُضَادُّ كَاتِبٌ
وَلَا شَهِيدٌ ۗ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ قُضِيَ بِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ وَيَعْلَمُ اللَّهُ مَا اللَّهُ
بِجَلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٠﴾

”اے لوگو جو ایمان لائے ہو، جب کسی مقرر مدت کے لیے تم آپس میں قرض کا لین دین کرو، تو اسے لکھ لیا کرو فریقین کے درمیان انصاف کے ساتھ ایک شخص دستاویز تحریر کرے جسے اللہ نے لکھنے پڑھنے کی قابلیت بخشی ہو، اسے لکھنے سے انکار نہ کرنا چاہیے وہ لکھے اور املا وہ شخص کرائے جس پر حق آتا ہے (یعنی قرض لینے والا)، اور اُسے اللہ، اپنے رب سے ڈرنا چاہیے کہ جو معاملہ طے ہوا ہو اس میں کوئی کمی بیشی نہ کرے لیکن اگر قرض لینے والا خود نادان یا ضعیف ہو، املا نہ کر سکتا ہو تو اس کا ولی انصاف کے ساتھ املا کرائے پھر اپنے مردوں سے دو آدمیوں کی اس پر گواہی کرا لو اور اگر دو مرد نہ ہوں تو ایک مرد اور دو عورتیں ہوں تاکہ ایک بھول جائے، تو دوسری اسے یاد دلا دے یہ گواہ ایسے لوگوں میں سے ہونے چاہئیں، جن کی گواہی تمہارے درمیان مقبول ہو گواہوں کو جب گواہ بننے کے لیے کہا جائے، تو انہیں انکار نہ کرنا چاہیے معاملہ خواہ چھوٹا ہو یا بڑا، میعاد کی تعیین کے ساتھ اس کی دستاویز لکھوا لینے میں تساہل نہ کرو اللہ کے نزدیک یہ طریقہ تمہارے لیے زیادہ مہنی بر انصاف ہے، اس سے شہادت قائم ہونے میں زیادہ سہولت ہوتی ہے، اور تمہارے شکوک و شبہات میں مبتلا ہونے کا امکان کم رہ جاتا ہے ہاں جو تجارتی لین دین دست بدست تم لوگ آپس میں کرتے ہو، اس کو نہ لکھا

جائے تو کوئی حرج نہیں، مگر تجارتی معاملے طے کرتے وقت گواہ کر لیا کرو کاتب اور گواہ کو ستایا نہ جائے ایسا کرو گے، تو گناہ کا ارتکاب کرو گے اللہ کے غضب سے بچو وہ تم کو صحیح طریق عمل کی تعلیم دیتا ہے اور اسے ہر چیز کا علم ہے۔“

اس آیت میں تحریر کو گواہی پر سبقت دی گئی ہے جو اس امر کی دلیل ہے کہ تحریر ایک معتبر وسیلہ ہے۔ بعض لوگ اس کے وجوب کی طرف بھی گئے ہیں۔ ابن جریج رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں:

”من اذان فلیکتب، ومن اتباع فلیشہد“^۱

”جو اذہا دے وہ لکھ لے اور جو بیچے وہ گواہ کر لے۔“

پھر فرمان ہے کہ:

﴿وَلْيَكْتُبْ بَيْنَكُمْ كَاتِبًا بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ ۚ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا﴾ (البقرة: 282)

”لکھنے والا عدل وحق کے ساتھ لکھے، کاتب میں کسی فریق پر ظلم نہ کرے، ادھر ادھر کچھ کی بیشی نہ کرے بلکہ لین دین والے دونوں متفق ہو کر جو لکھوائیں وہی لکھے، لکھا پڑھا شخص معاملہ کو لکھنے سے انکار نہ کرے، جب اسے لکھنے کو کہا جائے لکھ دے، جس طرح اللہ کا یہ احسان اس پر ہے کہ اس نے اسے لکھنا سکھا یا اسی طرح جو لکھنا نہ جانتے ہوں ان پر یہ احسان کرے اور ان کے معاملہ کو لکھ دیا کرے۔“

امام مجاہد رضی اللہ عنہ اور امام عطاء رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں:

اس آیت کی رو سے کاتب پر لکھنا واجب ہے۔ جس کے ذمہ حق ہو وہ لکھوائے اور اللہ

① أبو الفداء إسماعیل بن عمر بن کثیر القرشی الدمشقی، تفسیر القرآن العظیم، دار طبیة للنشر والتوزیع، الطبعة: الثانية 1420ھ - 1999م، 1/721.

سے ڈرے، نہ کی بیشی کرے نہ خیانت کرے۔ اگر یہ شخص بے سمجھ ہے اسراف وغیرہ کی وجہ سے روک دیا گیا ہے یا کمزور ہے یعنی بچہ ہے یا حواس درست نہیں یا جہالت اور کند ذہنی کی وجہ سے لکھوانا بھی نہیں جانتا تو جو اس کا والی اور بڑا ہو، وہ لکھوائے۔ پھر فرمایا کتابت کے ساتھ شہادت بھی ہونی چاہئے تاکہ معاملہ خوب مضبوط اور بالکل صاف ہو جائے۔^①

①: ﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ ۖ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا ۖ فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً ۚ فَإِنْ أَصِنَّ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤْوَىٰ إِلَىٰ الَّذِي أَوْشِنَ ۖ أَمَانَتَهُ ۚ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۚ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۗ﴾^②

”اور اگر تم سفر پر ہو اور تمہیں کوئی لکھنے والا نہ ملے تو (ادائیگی کی ضمانت کے طور پر) رہن قبضے میں رکھ لیے جائیں۔ ہاں اگر تم ایک دوسرے پر بھروسہ کرو تو جس پر بھروسہ کیا گیا ہے وہ اپنی امانت ٹھیک ٹھیک ادا کرے اور اللہ سے ڈرے جو اس کا پروردگار ہے۔ اور گواہی کو نہ چھپاؤ۔ اور جو گواہی کو چھپائے وہ گنہگار دل کا حامل ہے۔ اور جو عمل بھی تم کرتے ہو اللہ اس سے خوب واقف ہے۔“

②: ﴿بَعَثَ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ بِكُتَابِهِ إِلَىٰ كَسْرَىٰ مَعَ عَبْدِ اللَّهِ ابْنِ حِذَافَةَ السَّهْمِيِّ يَدْعُوهُ إِلَىٰ الْإِسْلَامِ ۗ﴾^③

”عبداللہ ابن عباس رضی اللہ عنہما کہتے ہیں رسول اللہ ﷺ نے عبداللہ بن حذافہ رضی اللہ عنہ کے ہمراہ مکتوب بھیجا تاکہ انہیں اسلام کی دعوت دیں۔“

-
- ① أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي الدمشقي، تفسير القرآن العظيم، دار طيبة للنشر والتوزيع، الطبعة: الثانية 1420هـ - 1999م، 1/721.
- ② قرآن مجيد: البقرة 283.
- ③ بخاری، محمد بن اسمعيل، الجامع الصحاح، دار إحياء التراث العربي - بيروت، كتاب المغازي باب كتاب النبي الى كسرى حديث نمبر 4424.

• عن أنس أن نبي الله ﷺ كتب إلى كسرى وإلى قيصر

وإلى النجاشي وإلى كل جبار يدعوهم إلى الله تعالى •

سیدنا انس بن مالک رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں:

”بے شک رسول اللہ ﷺ نے کسری، قیصر، نجاشی اور ہر ایک جبار کی طرف

مکتوب لکھوا کر بھجوائے تاکہ انہیں اللہ تعالیٰ کی طرف بلائیں۔“

رسول اللہ ﷺ نے بادشاہوں سے خطاب کے لیے مکتوبات کا استعمال کیا تو انہیں اسلام

میں داخل ہونے کی دعوت دی، پس جب مکتوب دعوت الی اللہ کی نشر و اشاعت کے لیے صحیح ہے

تو اسی طرح یہ تجارتی معاہدات کو قائم کرنے کے لیے بھی درست ہے جن کی منزلت دعوت الی

اللہ سے کتر ہے۔

• فتویٰ شیخ ابن باز رضی اللہ عنہ

اگر ادھار خرید و فروخت کی جائے، جسے ادا کرنا ایک مقررہ مدت تک کسی کے ذمے

واجب الادا ہو، تو اللہ تعالیٰ نے اسے لکھنے اور اس پر گواہ مقرر کرنے کا حکم دیا ہے تاکہ بھول اور

نسیان کا سدباب ہو سکے۔

سورۃ البقرہ کے آخر میں ایک آیت میں اللہ تعالیٰ فرماتے ہیں:

﴿وَلَا تَسْمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ آجَلِهِمْ ذَلِكُمْ أَوْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ

وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا﴾ •

”اور اس سے مت اکتاؤ وہ چھوٹا (معاملہ) ہو یا بڑا کہ اسے اس کی مدت تک لکھو

یہ کام اللہ کے نزدیک زیادہ انصاف والا اور شہادت کو زیادہ درست رکھنے والا ہے

① مسلم بن حجاج القشیری، صحیح مسلم، دار الأفاق الجديدة۔ بیروت، کتاب

الجهاد والسير باب كتب النبی الی ملوک الکفار حدیث نمبر 1774۔

② قرآن مجید: البقرہ / 282۔

اور قریب ہے کہ تم شک میں نہ پڑھو۔“

یعنی گواہی لکھ لینا عدل کے زیادہ قریب، زیادہ محفوظ اور مضبوط، زیادہ درست اور شک و شبہ سے بہت دور ہے۔ جب ضرورت پیش آئے تو ”لکھا ہوا“ کاغذ پیش کر دیں جس میں ہر چیز لکھی ہوئی ملے گی لہذا لکھنا درحقیقت حقوق کو محفوظ کرنا ہے۔

رہا سوال نقد لین دین کا جسے لوگ فوری نمٹا دیتے ہیں، جس میں کوئی قرض ہوتا ہے نہ کوئی مقررہ مدت تو اسے نہ لکھنے میں کوئی حرج نہیں، مثال کے طور پر کسی نے گاڑی خریدی موقع پر اس کی قیمت ادا کی اور چل دیا، کوئی عبا یا (برقعہ) خریدی اس کے پیسے ادا کیے، اور چلا گیا، یا کوئی برتن خرید اس کے پیسے ادا کیے اور چلتا بنا، تو ان صورتوں میں لکھنے کی کوئی ضرورت نہیں، لیکن جو لین دین واجب الادا ہو، اسے لکھنے کی ضرورت ہوتی ہے تاکہ وہ بھول نہ جائیں، اسی لیے اللہ تعالیٰ فرماتے ہیں:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنِينَ إِلَىٰ آجَلٍ مَّقْسَمِي فَإِذْكُم مَّا وَا
لَيْكُتُبَ بَيْنَكُمْ كَاتِبًا بِالْعَدْلِ ۗ﴾^①

”اے ایمان والو جب تم آپس میں ایک دوسرے سے میعاد مقررہ پر قرض کا معاملہ کرو تو اسے لکھ لیا کرو اور لکھنے والے کو چاہیے کہ تمہارا آپس کا معاملہ عدل سے لکھے۔ کیونکہ لکھنے سے حقوق محفوظ ہو جاتے ہیں۔“^②

فقہاء احناف نے تحریر کو صرف اس صورت میں معتبر قرار دیا جب معاہدہ دو غائب فریق کے مابین طے پائے لیکن حاضر کے لیے تحریر معتبر نہیں بلکہ بات چیت معتبر ہے اس کی وجہ یہ بیان کرتے ہیں کہ:

① قرآن مجید: البقرة / 282.

② عبد العزيز بن عبد الله بن باز، مجموع فتاوى العلامة عبد العزيز بن باز رحمه الله، المشرف: محمد بن سعد الشويعر، دار القاسم للنشر، رياض، 1420هـ، 19/14.

بے شک تحریر کے استعمال کی زیادہ ضرورت غائب افراد کو ہوتی ہے جو بوقت تجارت آنے سے نہیں ہیں تاکہ ان کے معاملات میں آسانی ہو جائے اور وہ زندگی کی ضروریات کو حاصل کر سکیں تو اس لیے انہیں رخصت دی گئی ہے جبکہ حاضر افراد کو معاہدے میں اس کی ضرورت نہیں ہے کیونکہ وہ بات چیت کرنے پر قادر ہیں، جو کہ اس سے زیادہ مضبوط شے ہے۔ جبکہ تحریر کو غیر معتبر قرار دینے کی رائے جو شوافع میں سے بعض فقہاء کی ہے جس کے تحت تحریر صرف اس وقت معتبر ہے جب معاہدہ کرنے والے بات چیت سے عاجز ہوں اس کے لیے انہوں نے بعض امور سے استنباط کیا جو درج ذیل ہیں:

- ① رسول اللہ ﷺ کے دور میں معاہدات کے لیے طریقہ تحریر معروف نہیں تھا۔
- ② تحریر میں دھوکے کا احتمال ہوتا ہے جس کی وجہ سے ایسے نقصانات مرتب ہوتے ہیں جو کہ شریعت کی روح کے مخالف ہیں۔

جواب:

- درج بالا قول کا جواب جمہور علماء نے اس طرح دیا ہے۔
- ① فقہاء احناف کا تحریر کو غائب افراد کے ساتھ خاص کرنا دلیل کا محتاج ہے جب کہ ایسی کوئی دلیل نہیں ہے جس میں وسیلہ تحریر کو صرف غائب افراد کے ساتھ مختص کر دیا جائے۔
 - ② رضامندی کے اظہار کے لیے تحریر کا سہارا رسول اللہ ﷺ نے بھی لیا جیسا کہ ملکیت زمین کے حوالے سے ایک مکتوب تحریر کروایا گیا تھا جس کے کاتب سیدنا معاویہ رضی اللہ عنہ تھے۔^①
 - ③ یہ دعویٰ کہ رسول اللہ ﷺ کے زمانے میں تحریر بطور وسیلہ معروف نہیں تھی خلاف حقیقت ہے جبکہ آپ ﷺ نے مختلف بادشاہوں کی طرف رسائل لکھوائے۔ جس سے اس امر کی طرف اشارہ ملتا ہے کہ تحریر ایک معتبر وسیلہ ہے۔

① نور الدین علی بن ابی بکر الہیثمی، مجمع الزوائد و منبع الفوائد، دار الفکر، بیروت، 1412ھ، باب ما جاء فی معاویہ بن ابی سفیان رضی اللہ عنہ، حدیث 15954۔

④ تحریر کا تعلق معاملات سے ہے اور معاملات میں اصل جواز ہے تا وقتیکہ اس کی ممانعت پر کوئی شرعی دلیل نا آجائے۔

مذکورہ بالا آراء اور ان کے دلائل کا بغور جائزہ لینے کے بعد یہ کہا جاسکتا ہے کہ تحریر کے ذریعے تجارتی معاہدات درست ہیں خواہ وہ دو حاضر افراد کے مابین ہوں یا غائب افراد کے مابین۔ اور اس کی وجوہات درج ذیل ہیں:

- ① تحریر کے معروضیہ ہونے پر شرعی دلائل کا وجود۔
- ② مقاصد شریعت کا تقاضا جو لوگوں سے مشقت کو زائل کرنے پر دلالت کرتے ہیں مزید یہ کہ اس میں لوگوں کو اپنانے کے لیے آسانیاں ہیں۔
- ③ معاہدات کی تکمیل اور تصرفات میں تحریر کے ساتھ عمل جاری ہے زمانہ قدیم و جدید کی تاریخ اس امر پر شاہد ہے کہ تحریر میں ارادے کی تعبیر کی صلاحیت ہے۔
- ④ بے شک قلم دو زبانوں میں سے ایک زبان ہے، جیسا کہ فقہاء نے اسے انہی الفاظ سے تعبیر کیا ہے، بلکہ بعض اوقات یہ الفاظ سے زیادہ مضبوط ہوتا ہے، تاہم شارع نے ترغیب دلائی ہے کہ دیون (قرض) کی توثیق اس کے ذریعے ہو۔
- ⑤ تحریر کو بطور وسیلہ اختیار کرنے کے قول کی تائید اس بات سے بھی ہوتی ہے کہ اس میں معاہدے کی رضامندی کا عنصر بھی پایا جاتا ہے جسے جھٹلانا ناممکن ہے۔



آن لائن تجارت بذریعہ تحریر کے قواعد و ضوابط

جیسا کہ سابقہ صفحات میں ذکر کیا گیا کہ تحریر ایک معتبر وسیلہ ہے لیکن تحریر کے معتبر و مقبول ہونے کے حوالے سے کچھ شرعی آداب ہیں جن کو ملحوظ خاطر رکھنا بہت ضروری ہے جو کہ درج ذیل ہیں:

① تحریر واضح ہو اور اس میں کسی قسم کا ابہام نہ ہو چونکہ آن لائن تجارت میں تحریر برقیاتی وسیلہ سے منتقل ہوتی ہے لہذا اس میں بھیجنے کے بعد کسی بھی قسم کی تبدیلی کا امکان باقی نہیں رہتا یہاں تک کہ بھیجنے والا خود بھی اس میں کوئی تبدیلی نہیں کر سکتا بوقت ضرورت ترمیمی تحریر دوبارہ لکھ کر بھیجی جاسکتی ہے۔ بسا اوقات بعض ادارے اس تحریر میں فائنٹ اور اس کے سائز کو بھی معین کر دیتے ہیں۔

② یہ تحریر رسمی (قانونی) طریقے پر لکھی گئی ہو یعنی جو طریقہ معروف ہو جس میں اوپر مرسل الیہ کا نام مکمل پتا وغیرہ لکھا گیا ہو اور آخر میں مرسل اپنی ضروری تفصیلات جس میں نام، فون نمبر، ای میل، فیکس اور ویب سائٹ ایڈریس وغیرہ لکھتا ہے اور اس میں مرسل کے دستخط بھی ممکن ہیں۔

③ تحریر میں فریقین کی جانب سے ایجاب و قبول کی صراحت پر مبنی الفاظ یا کلمات ہونے چاہیے جس کے بعد دو غائب افراد کے مابین ہونے والے معاہدے میں بائع و مشتری کے لیے کوئی ابہام باقی نہ رہے اور بہتر ہوگا اس حوالے سے عرف کو مد نظر رکھا جائے گا کہ خرید و فروخت کے لیے کسی قسم کے کلمات کا استعمال معروف ہے تاکہ رضامندی والے معاملات کو آگے بڑھانے میں آسانی ہو اور کسی قسم کی پریشانی کا سامنا نہ کرنا پڑے۔

عصر حاضر کے عرف کے مطابق قبول کو ایجاب کے بعد بھیجا جاتا ہے اور یہ معاہدے کی تکمیل پر تاکید کے لیے ہوتا ہے۔

④ اس تحریر میں قبول و ایجاب متصل ہوں اور اتصال اس پر بات مبنی ہے کہ ایجاب و قبول ایک ہی مجلس میں ہوا ہو۔ آن لائن وسائل کے ذریعے ہونے والے معاہدات کی اصل مجلس عقد کا پیغام پہنچنا ہے تو موجب لہ پر ضروری ہے کہ اس ایجاب کا جواب اسی مجلس عقد میں دے پس اگر اس کی طرف سے مجلس بدلنے سے پہلے قبول صادر ہو گیا تو یہ معاہدہ منعقد ہوگا وگرنہ وہ منعقد نہیں ہوگا حتیٰ کہ اس سے کسی دوسری مجلس میں قبول صادر ہو گیا ہو، کیونکہ اس صورت میں مجلس عقد کا اختلاف آ گیا ہے۔



جدید وسائل کے ذریعے تجارتی معاہدات

آن لائن تجارت نے تجارت کے سابقہ تصورات میں جدید کیفیات اور اشکال کو اختیار کیا جس کی وجہ سے تجارت کے عمومی تصورات میں تبدیلی رونما ہوئی ہے بالخصوص انٹرنیٹ کی ایجاد کے بعد تو آن لائن تجارت جو کل ایک خواب تھی اب ایک حقیقت بن چکی ہے اور موبائل اپلیکیشنز کے بننے کے بعد یہ ہر اس فرد کی دسترس میں ہے جو سمارٹ فون استعمال کرتا ہے۔ اس موضوع میں انٹرنیٹ کے ذریعے طے پانے والے معاہدات کی نوعیت کے بارے میں بیان کیا جائے گا۔

- ① انٹرنیٹ کے ذریعے معاہدہ کی صورت
- ② انٹرنیٹ کے ذریعے معاہدے کے ضوابط
- ③ معاہدے کی مکملہ رکاوٹیں

انٹرنیٹ کے ذریعے تجارتی معاہدے کی صورت

تجارتی معاہدہ کی تکمیل کے لیے آن لائن تجارت میں دو مرحلے اہم ہیں:

پہلا مرحلہ خریداری کا ہے

خریداری کا مرحلہ درج ذیل مراحل کو مکمل کرنے کی صورت میں پورا ہوتا ہے:

① مشتری (خریدار) کسی ادارے کی خاص تجارتی ویب سائٹ میں بذریعہ انٹرنیٹ داخل ہوتا ہے اور اپنی ضرورت کے مطابق سامان منتخب کرتا ہے اور مطلوبہ تعداد کا تعین کرنے کے بعد مہیا کردہ فارم میں مطلوبہ بیانات کا اندراج کرتا ہے۔

② خریدار اپنی مطلوبہ چیز کو حاصل کرنے کے لیے دستیاب وسائل سے متعلقہ معلومات لیتا ہے اور موجود وسائل میں سے کسی ایک وسیلہ کو منتخب کرتا ہے تاکہ خریدی ہوئی چیز اس تک باسانی پہنچ سکے اور منتخب وسیلہ کی طلب کردہ تفصیلات جس میں نام، پتہ، فون نمبر وغیرہ شامل ہوتے ہیں انہیں درج کرتا ہے یعنی وہ تفصیلات مہیا کرتا ہے جہاں اسے اپنی خریدی ہوئی چیز وصول کرنی ہے۔

③ خریدار کو اپنی طلب کی رسید بذریعہ موبائل اور ای میل وصول ہوتی ہے اور اسکی قیمت بھی تاکہ وہ اسے اختیار کر سکے اور وہ اپنی درج کردہ تفصیلات کو کنفرم کرتا ہے۔

④ خریدار اپنی قیمت ادا کرنے کے مرحلہ میں داخل ہو جاتا ہے جیسا کہ ادارے اسے کسی بھی قسم کی غیر قانونی (لا قانونیت) یا فراڈ سے محفوظ رکھنے کے لیے خاص اہتمام کرتے ہیں جس میں وہ کوئی مخصوص سائٹ ویب خریدتے ہیں اور اسے اپنی ویب سائٹ پر انشال کرتے ہیں تاکہ کوئی اس کا غلط استعمال نہ کر سکے تاکہ صحیح معاہدے کی ضمانت دی

جائے اور صارف یعنی خریدار کے درج کردہ بیانات کے چوری ہونے سے روکا جائے اور یہ ادارے کی ذمہ داری ہے کہ وہ اپنی ویب سائٹ کو ہیک ہونے سے بچائے اس کے بعد خریدار کریڈٹ کارڈ کی تفصیلات کو درج کرتا ہے اور درج کردہ بیانات مخفی طور پر ذمہ دار انتظامیہ کی طرف منتقل ہو جاتے ہیں اور جو کارڈ کی تفصیلات اور سامان کی قیمت ادا کرنے کے لیے بیلنس کے کافی ہونے کی تحقیق کرتا ہے اور آخر میں درج کردہ تفصیلات کو کنفرم کرنے سے اس کے اکاؤنٹ سے چیز کی قیمت ادا ہو جاتی ہے۔

⑤ خریدار مطلوبہ چیز کو انٹرنیٹ کی حد تک حاصل کر لیتا ہے اور اس سارے عمل میں تقریباً 20 سیکنڈ سے ایک منٹ درکار ہوتا ہے اس کے بعد وہ اپنی مطلوبہ چیز کے پہنچنے کا انتظار کرتا ہے خرید و فروخت کے اس مرحلے میں ادارہ یہ بھی درج کرتا ہے کہ خریدار کی مطلوبہ چیز خریدار تک کتنی مدت تک اور کس کیفیت میں پہنچے گی وقت اور کیفیت کا انحصار اس چیز پر اور مہیا کرنے والے ادارے کے گودام (stock) پر ہوتا ہے۔



مراحل فروخت

انٹرنیٹ پر اشیاء کا فروخت کرنا درج ذیل مراحل میں مکمل ہوتا ہے:

- ① ادارہ کے لیے اشیاء کی فروخت کے لیے ویب سائٹ ایک لازمی جزو ہے بلکہ اگر یوں کہا جائے کہ آن لائن تجارت ویب سائٹ کی بنیاد پر ہی ممکن ہو سکتی ہے تو غلط نہ ہوگا۔ لہذا ادارے کے لیے لازمی ہے کہ وہ اپنی ویب سائٹ کسی معتبر سافٹ ویئر ہاؤس سے بنوائے تاکہ اسے خرید و فروخت کے کسی مرحلے پر چینج نہ کیا جاسکے۔ اور اس کا تعین کمپنی کی طرف سے ہوتا ہے جس نے خریداری کے آرڈرز کو قبول کرنا ہے اور سامان کی قیمت پہنچانے کی جگہ اور شپنگ کے اخراجات کی بابت بات چیت کرے۔
- ② خریدار کو ایک پیغام ارسال کیا جائے جو آرڈر کی سمری اور اس کی قیمت پر مبنی ہو، تاکہ درست بیانات پر اتفاق ہو۔
- ③ خریدار اپنی طلب سے متعلقہ مالی معاملات کو مکمل کرنے کے لیے فروخت کنندہ ادارے کی جانب سے طلب کردہ معلومات درج کر کے دوبارہ فروخت کنندہ ادارے کو بھیجتا ہے اور فروخت کنندہ ان معلومات کو متعلقہ مالی ادارے یعنی بینک سے اسے کنفرم کرنے کے بعد اس آرڈر کو کنفرم کر دیتا ہے ان تمام مراحل کی تکمیل کے بعد سودا طے پا جاتا ہے۔
- ④ آخری مرحلے میں فروخت کنندہ خریدار کی طلب کردہ چیز کو طے شدہ معاہدہ کے مطابق خریدار کے دیے گئے پتے پہ بھیجتا ہے۔



انٹرنیٹ کے ذریعے ہونے والے تجارتی معاہدوں کے ضوابط

آن لائن تجارت کی صحت کے لیے قواعد و ضوابط کی اتنی ہی ضرورت ہے جتنی عام خرید و فروخت میں شرعی اصول و ضوابط کو مد نظر رکھا جاتا ہے

پہلا ضابطہ: حکم شرعی کے لیے ویب سائٹ کا مقبول ہونا:

اور یہ ضابطہ دو شرط پر مبنی ہے:

- ① وہ سائٹ حلال اشیاء کی خرید و فروخت کرتی ہو ایسی ویب سائٹ جس میں حرام اشیاء کی خرید و فروخت کی جاتی ہو تو ایسی کیفیت میں طے پانے والا معاہدہ باطل متصور ہوگا۔
- ② ویب سائٹ منافع بخش ہو اور منافع وہ ہو جو شریعت نے جائز ٹھہرایا ہو، جیسے قرآن کریم کی کیسٹس کی خرید و فروخت، جبکہ وہ اشیاء جن میں سرے سے ہی کوئی جائز نفع نہ ہو تو وہ جائز نہیں ہیں، جیسے گانوں کی کیسٹس، تو یہ حرام منافع ہے تو آن لائن تجارت کے ذریعے سے ان اشیاء میں تجارت کرنا جائز نہیں ہے۔

دوسرا ضابطہ: دو معاہدہ کاروں کی جانب سے ایک دوسرے کی شخصیت کی تحقیق کرنا

باع و مشتری کی حقیقت کو معلوم کرنا تاکہ غرر و ابہام کا امکان باقی نہ رہے۔ یاد رہے کہ فریقین کی حقیقت کفرم کرنے کے لیے درج ذیل وسائل کو استعمال کیا جاسکتا ہے:

- ① ڈیجیٹل سرٹیفیکٹ: یہ آن لائن دستاویزات ہوتی ہیں جو تحفظ دینے والی کمپنیاں دیتی ہیں، تاکہ کمپنی کی شناخت کے ذریعے اس تجارتی ویب سائٹ کے مالک کی تحقیق کی اجازت مل جاتی ہے جس میں تصدیق نامہ ایک خاص پرائیوٹ کیسز کے ذریعے ہوتا ہے۔
- ② ڈیجیٹل دستخط: کفریشن کا یہ اسلوب مرسل کی شناخت مہیا کرتا ہے، جیسا کہ مرسل ایک

مخفی پیغام پرائیویٹ کی لیڈر کو استعمال کرتے ہوئے بھیجتا ہے اور آگے والے کو جب وہ ملتا ہے تو وہ مرسل کے ذریعے اس مخفی پیغام کو کھولتا ہے اور اس مخفی پیغام کو کھولنے میں کامیابی کا مطلب اس پیغام کی درستگی ہے۔

③ پیغام کے لیے آن لائن فنکر پرنٹ کا استعمال اس لیے کیا جاتا ہے تاکہ پیغام میں کوئی ابہام داخل نہ ہو جائے اور پیغام میں کوئی خرابی یا ترمیم کے وقت پیغام میں تطبیق قائم نہیں ہوتی ہو تو اس وقت فنکر پرنٹ اس کام کے لیے مخصوص ہوتا ہے۔

تیسرا ضابطہ: احتیاطی تدابیر

جیسا کہ سابقہ سطور میں بیان کیا جا چکا ہے کہ آن لائن تجارت میں فریقین کے مابین جو معاہدہ طے ہوتا ہے اس میں مختلف پہلوؤں سے احتیاطی تدابیر اختیار کی جاتی ہیں تاکہ فریقین میں سے کسی کے مال کا ضیاع نہ ہو، یہ تدابیر درج ذیل ہیں:

① معروف ویب سائٹس جو اپنے تجارتی معاملات میں مشہور ہوں اور جن کی خرید و فروخت کے حوالے سے شروط فریقین کے حق میں مفید ہوں اور مزید یہ کہ فریقین میں سے کسی کو نقصان پہنچانے والی نہ ہوں۔

② مشتری کے مفاد میں ہے کہ وہ آن لائن تجارت ہمیشہ معروف اور ایسی ویب سائٹ کے ذریعے کرے جس میں کریڈٹ کارڈ کے بیانات کی راز داری کی ضمانت دی گئی ہو اور محفوظ ویب سائٹ کی علامت اس طرح دی جاتی ہے کہ اس پر حفاظتی علامات جو مختلف اشکال میں ہوتی ہیں مثال کے طور پر محفوظ سائٹ پر ایک چھوٹا سا تالا ظاہر ہوتا ہے۔

③ مخفی کارڈ کے استعمال سے تمام معلومات ایک فریق سے دوسرے فریق کی جانب منتقل ہو جاتی ہے جو خریدار اور فروخت کرنے والے کے درمیان تبادلہ تصور نہیں ہوتی اور یہ خاص پروگرام کے استعمال کرنے سے ہوتا ہے تو کسی دوسرے کے لیے اسے جاننا یا اس سے معلومات چرانا ناممکن ہے۔

④ انٹرنیٹ کے ذریعے اشیاء خریدنے کے لیے ایک ہی کارڈ کو استعمال کیا جائے تاکہ اس کارڈ کے بیانات کو چوری کرنے والے کی شناخت کرنا آسان ہو یہ بھی ضروری ہے کہ ای میل یا چیٹ روم کے ذریعے کریڈٹ کارڈ کا نمبر نہ دیا جائے کیونکہ اسے چوری کرنا آسان ہوتا ہے۔

چوتھا ضابطہ: مجلس عقد کے ایک ہونے کا اصول

مجلس عقد کے ایک ہونے کی دو صورتیں ممکن ہیں

① مکالمہ کی صورت

② مراسلہ کی صورت

یہ بنیادی اصول ہے۔ مالیاتی معاملات میں اس کے بغیر آگے بڑھنے کا تصور بھی نہیں کیا جاسکتا۔ مجلس عقد کے لیے یہ دو اہم باتیں لازمی طور پر مد نظر رکھی جائیں اگر ان سے صرف نظر کر لیا جائے تو پھر وہ معاملات درست نہ ہوں گے اور اس صورت میں کمائی وغیرہ بھی حرام اور خلاف شریعت ہوگی۔

مجلس عقد کی تعریف:

ہر مالی معاملہ میں ہمیشہ دو فریق ہوتے ہیں ایک فریق اس معاملے کی پیشکش کرتا ہے اور دوسرا فریق اس پیشکش کو قبول کرتا ہے، یہ پیشکش اور قبول کرنے کا آپس میں جڑ جانا مجلس عقد کہلاتی ہے۔ لہذا لازمی ہے کہ پیشکش اور قبول کے مابین وقفہ نہ ہو یا ایسی سرگرمی نہ ہو جو اس سے غیر متعلق ہو۔

آن لائن تجارت میں ایجاب و قبول کے مندرجہ ذیل دو طریقے ہیں:

① زبانی ② تحریری

①..... زبانی معاملہ کبھی تصویر کے ساتھ ہوتا ہے اور کبھی بغیر تصویر کے، زبانی معاملہ میں جب ایک فریق نے اگر پیشکش کی تو دوسرے فریق کو فوراً اس آفر کو قبول کر لینا چاہیے اور

درمیان میں کوئی غیر متعلقہ بات آگئی تو مجلس عقد کا ایک ہونا مشکوک ہو جاتا ہے۔

②..... تحریری ایجاب و قبول میں وسعت ہے۔ اس میں مقررہ وقت تک ایجاب و قبول کا ہونا ایک ہی مجلس کا ایجاب و قبول شمار کیا جاتا ہے۔

زبانی میں ایجاب و قبول فوری کرنا لازمی ہے جبکہ تحریری میں جو وقت مقرر کیا گیا ہو اس کے اندر لازمی ہے۔

پانچواں ضابطہ: تحریری ایجاب کو قبول کرنے کے طریقے

تحریری ایجاب (Offer) کو قبول کرنے کے چار طریقے ہیں:

① قبول کرنے کا اظہار

② اعلان قبول کو بھیجنے کا طریقہ

③ ایجاب کرنے والے کو اعلان قبول کا وصول ہو جانا

④ ایجاب کرنے والے کا فریق ثانی کے قبول کا تفصیلی علم ہو جانا۔

اعلان قبول کے حوالے سے مزید کچھ اہم امور کو مد نظر رکھنا ضروری ہے:

① فوری طور پر قبول کر لیا جائے۔

② پہلے فریق کی طرف ایسے ذریعہ سے روانہ کیا جائے جو واپس نہ ہو سکے جیسا کہ ای میل

وغیرہ

③ پہلے فریق تک جب تک یہ قبول پہنچ نہ جائے۔

دونوں فریقین کا حکم الگ الگ ہے۔

آفر کرنے والے نے اپنی پیشکش کر دی اور جواب میں دوسرا فریق اسے قبول کر لیتا ہے

لیکن جب تک وہ دوسرے فریق کا قبول پہلے فریق تک پہنچ نہ جائے تو دوسرے فریق کے پاس

اختیار ہے کہ اس قبول سے رجوع کر لے لیکن اگر یہ قبول پہلے فریق کے پاس پہنچ جاتا ہے تو پھر

یہ معاملہ مکمل ہو جاتا ہے تو دونوں کے لیے الگ الگ فقہی حکم ہے۔

گو یا کہ تحریر معاہدہ اور فقہی فیصلہ دونوں اس مقام پر ایک ہیں۔

چھٹا ضابطہ: مکتوب الیہ کو کب تک قبول کرنے کا اختیار رہے گا؟

پہلے فریق کی طرف سے دوسرے فریق کو جو وقت دیا گیا وہ وقت کب تک باقی رہے گا اگر تو کسی وقت کو طے کر لیا گیا ہے تو اس میں کوئی شک نہیں لیکن اگر کوئی وقت طے نہیں کیا گیا دوسرے فریق کے پاس کب تک قبول کرنے کا اختیار رہے گا؟ اس لامحدود وقت کو بھی محدود کرنا ضروری ہے اسے اس طرح لامحدودیت پر نہیں چھوڑا جاسکتا۔

اب اس لامحدود وقت کو مقرر کرنے کے لیے فروخت کردہ چیز کی طرف دیکھنا ہوگا اگر جلد خراب ہونے والی چیز ہے تو اس میں لامحدود وقت کم ہوگا لہذا پہلا فریق کسی اور کو آفر دینے کا حق رکھتا ہے لیکن اگر چیز خراب نہیں ہونے والی ہے تو پھر اس میں لامحدودیت کے وقت میں اضافہ ممکن ہے۔

اس طرح فروخت کرنے والی چیز کی تعداد کو بھی بسا اوقات مد نظر رکھا جاسکتا ہے زیادہ تعداد زیادہ وقت، کم تعداد کم وقت۔۔۔ اب اس مدت کا تعین دنوں پر کرنا ممکن نہیں بلکہ بازار کی نوعیت اور اتار چڑھاؤ کو مد نظر رکھ کر فیصلہ کیا جاسکتا ہے۔ اس میں یہ بھی ممکن ہے کہ لامحدود وقت کو بھی محدود کر لیا جائے جیسا کہ پاکستان میں انٹرنیٹ کمپنی (Unlimited Download) کی سہولت دیتی ہے لیکن اس (Unlimited) کی بھی حد مقرر ہوتی ہے۔

اس مدت کا تعین عرف کے اعتبار سے بھی کیا جاسکتا ہے اگر عرفی مدت گزر گئی تو یہ سودا منسوخ ہو جائے گا اور پھر نئے سودے کے لیے ایک مرتبہ پھر ایجاب و قبول کے مراحل طے کرنا ہوں گے یعنی اسے بازار کے عرف پر رکھا گیا ہے۔

ساتواں ضابطہ: ایجاب (Offer) سے رجوع کا حکم

اس سے مراد یہ کہ آفر کرنے والے نے زبانی یا تحریری پیشکش کی ہو تو دوسرا فریق اسے قبول کر لے تو معاملہ مکمل ہو گیا لیکن اس دوران اگر آفر کرنے والا اپنی اس آفر سے رجوع کرنا

چاہے تو کیا اس کے پاس یہ اختیار باقی رہتا ہے؟ اگر دوسرے فریق کے پاس پہلے فریق کے رجوع کا علم نہیں تھا تو اس معاملے کے مکمل ہونے پر کوئی شک نہیں باقی رہتا لیکن اصل سوال یہ ہے کہ اگر پہلا فریق دوسرے فریق کو آفر واپس لینے کے بارے میں بتا دیتا ہے تو کیا یہ سودا منسوخ ہو جائے گا یا دوسرے فریق کی قبولیت کے بعد اس کے پاس امر کا اختیار باقی نہ رہے گا؟

CISG بین الاقوامی قانونی معاہدہ اور فقہ اسلامی کے حکم میں فرق:

البتہ CISG میں بھی اس رجوع کا تصور موجود ہے لیکن وہاں اس رجوع کا تصور مشروط ہے کہ دوسرے فریق کو پہلے فریق کے رجوع کا علم آخر سے پہلے یا آخر کے ساتھ ہوا ہے تو یہ رجوع درست ہے لیکن اگر اس رجوع کا علم آخر کے بعد ہوا ہو تو اس رجوع کا اعتبار نہ کیا جائے گا۔

﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾^۱

فریقین کی رضامندی لازمی ہے۔

آٹھواں ضابطہ: وقتی تحریر ایجاب میں وقت کی پابندی کا حکم

جیسا آن لائن تجارت میں بہت زیادہ ہوتا ہے، مثال کے طور پر امی میل کے ذریعے اگر اس میں کسی مدت کا تعین کیا گیا ہو تو اس مدت کے گزرنے کے بعد معاملہ خود بخود ختم ہو جائے گا۔ سوال:..... کیا آفر کرنے والا اس معین مدت سے قبل رجوع کر سکتا ہے؟ اور اس کے پس منظر میں کوئی بھی وجہ ہو سکتی ہے۔

وہ جو چیز جس قیمت پر فروخت کرنا چاہتا تھا اچانک اس چیز کی قیمت بڑھ گئی تو اس کے لیے ممکن نہیں ہے کہ اب وہ چیز اس قیمت پر فروخت کرے تو کیا اس حوالے سے وہ رجوع کر سکتا ہے؟

جواب:..... وقت معین ایک وعدہ ہے، جس کی پابندی اخلاقی پابندی ہے۔^۲

۱ قرآن مجید: النساء، 29.

۲ مجمع الفقہ الاسلامی (6352).

جبکہ حقیقت میں یہ قانونی پابندی لازمی ہے اسے مکمل کرے۔

نواں ضابطہ: بیع سلم میں آن لائن تجارت کا حکم

ایجاب تحریری ہو یا زبانی اس میں بیع صرف Money Exchange یعنی ادائیگی ابھی اور چیز بعد میں۔ ان دونوں اقسام میں ضروری ہے کہ اسی مجلس میں قبضہ ہو، ان دونوں کا آن لائن تجارت کے ذریعے مکمل کرنا ممکن نہیں کہ تمام شروط پوری کرنا ممکن نہیں ہے۔ تو بہتر ہے کہ کسی کو وکیل مقرر کیا جائے تاکہ وہ اس کے ذریعے یہ معاملہ مکمل کیا جائے اور قبضہ کی شرط کو پورا کیا جائے اور یہ اس وقت ممکن ہے کہ جب فریقین اپنے اپنے وکیل کے ذریعے اس خرید و فروخت کو مکمل کریں۔

دسواں ضابطہ: ایجاب و قبول کا آپس میں موافق ہونے کی ضرورت یعنی فریقین کے مابین ہم آہنگی ہو

ایجاب و قبول میں فریقین کے مابین ہم آہنگی ہونا چاہیے یعنی کسی مرحلے پر اختلاف نہ ہو کیونکہ اختلاف کی وجہ سے خرید و فروخت کے مختلف مراحل کی صحت پر منفی اثرات مرتب ہو سکتے ہیں۔

گیارواں ضابطہ: تشہیر اور ایجاب میں فرق ملحوظ رکھائے

کسی خاص چیز کا خاص قیمت پر تشہیر کرنا آفر نہیں کہلاتا۔ جبکہ آفر باقاعدہ کسی چیز کے بارے میں تفصیلات کے ساتھ ساتھ قبولیت کا آپشن بھی دیا جائے۔

بارہواں ضابطہ: ایجادات کے ذریعے مالیاتی معاملہ انجام دینا (عملی لین دین)

آن لائن تجارت میں لین دین کے عام طریقے مستعمل نہیں ہوتے۔ آٹومیٹک مشین کے ذریعے خرید و فروخت کی جاتی ہے۔ لہذا خرید و فروخت کے عمومی قواعد کا من و عن نوعیت و کیفیات و مقدار کے اعتبار سے انطباق کرنا بہت مشکل ہے۔

تیرہواں ضابطہ: کسی چیز کا قبضہ حاصل کئے بغیر حق تصرف

یہ آن لائن تجارت کا سب سے بڑا مسئلہ ہے کہ کوئی بھی شخص ویب سائٹ بنا کر مختلف اشیاء کی خرید و فروخت شروع کر سکتا ہے اور اس کے پاس فروخت کرنے والی چیز نہیں ہوتی الا یہ کہ جب کوئی خریدار طلب کرے تو وہ کہیں سے خرید کر اسے فروخت کر دے۔ یا کبھی ایسا بھی ہوتا ہے کہ وہ اپنے خریدار سے قیمت لے کر مطلوبہ چیز کا آرڈر متعلقہ کمپنی کو دے دیتا ہے کہ فلاں جگہ پر اسے پہنچا دیا جائے۔ مطلب ایسی چیز بیچی جاتی ہے کہ جو ملکیت میں نہیں ہوتی اور نہ ہی قبضہ میں ہوتی ہے تو غیر ملوک و غیر مقبوض چیز کو بیچنا جائز نہیں اور یہ حرام ہے۔

شریعت کے بتائے ہوئے متبادل:

- ① وعدہ کا طریقہ کار: خرید و فروخت حتمی نہ کریں بلکہ وعدہ کریں کہ اتنے وقت میں یہ چیز فراہم کرنا ہوگا پھر وہ چیز خرید لیں اور فروخت کریں تو ایسی کیفیت میں قبضہ و ملکیت کا نہ ہونے والا شبہ ختم ہو جاتا ہے۔
- ② وکیل بن کر: کہ مشتری سے یہ کہا جائے کہ میں آپ کو آپ کی مطلوبہ چیز فراہم کر دوں گا لیکن اس پر اتنی اجرت لوں گا۔

چودھواں ضابطہ: آن لائن خرید و فروخت کا قبضہ حاصل کرنے کے مختلف طریقے اور حکم

جب تک خریدار کے قبضے میں چیز نہ آجائے اس وقت تک خریدار اس میں کسی قسم کا تصرف نہیں کر سکتا۔ البتہ خریدار شپنگ کے اخراجات اٹھانے کی ذمہ داری لے لیتا ہے تو خریدار کے قبضے میں حق تصرف اس وقت ہوگا جب وہ چیز اس اخراجات کے دائرہ میں داخل ہو جاتی ہے۔ اس میں چونکہ اخراجات خریدار برداشت کر رہا ہے تو خریدار کا حق تصرف اس وقت آجائے گا جب وہ اس کے اخراجات کے دائرے میں شامل ہو جاتی ہے۔ قبضے سے قبل تصرف کی اجازت نہیں، اور اخراجات اور خدشہ نقصان جس کے ذمے ہے تصرف اس کا مانا جائے گا۔ یعنی جس صورت میں بیچنے والا چیز کے اخراجات برداشت کر لے تو یہ چیز بیچنے والے کے

قبضے میں متصور ہوگی اس کے علاوہ خریدار کسی اور صورت یا کیفیت میں کسی قسم کا تصرف نہیں کر سکتا تو خریدار کا قبضہ اس وقت سے شروع ہوگا جب اس چیز کی شپ منٹ ہو جائے گی لہذا خریدار کے تصرف کا وہاں سے آغاز ہو جاتا ہے تجارت کے بین الاقوامی قواعد کی رو سے خریدار جب تک قانونی طور پر تصرف کا حق دار نہ ہو اس پر تصرف نہیں کر سکتا لیکن خریدار اخراجات برداشت کرتا ہے لہذا اس میں تصرف کا حق بھی اس کو حاصل ہو جاتا ہے۔

خلاصہ:

قبضہ سے قبل تصرف کی اجازت نہیں اور نہ ہی جائز ہے اور قبضہ اس کا تصور ہوگا جس نے اخراجات و خدشات برداشت کرنے ہیں۔

پندرہواں ضابطہ: حقوق کے تحفظ کی رعایت کیے بغیر آن لائن تجارت کا حکم

کاپی رائٹ کا شرعی حکم یہ ہے کہ جس نے کوئی چیز ایجاد کی ہے وہی اس سے فائدہ اٹھائے اور بغیر اجازت دوسرا فریق اس کے استعمال کا حق دار نہیں ہے۔ آن لائن تجارت میں اگر کوئی ایسا سافٹ ویئر استعمال کر رہا ہے جس میں سافٹ ویئر کے مالک کی اجازت کے بغیر نفع حاصل کر رہا ہے تو اس منافع میں سافٹ ویئر کے حصہ کا حکم فقہاء کے مابین مختلف فیہ رہا ہے۔

سولہواں ضابطہ: آن لائن تجارت میں خرید و فروخت میں اختیار رویت (Option based on sight) کے استعمال کا حکم

اگر کسی چیز کو دیکھنے کے بعد آپ کا ذہن تبدیل ہو گیا ہو تو اس چیز کے بارے میں کیا کیا جائے گا۔

فقہ شافعی و مالکی کے مطابق اگر منگوائی جانے والی چیز خریدار کی شرائط کے مطابق ہے تو اب اسے واپس کرنے کا اختیار نہیں ہے البتہ اگر منگوائی جانے والی چیز مطلوبہ شرائط کے مطابق نہیں ہے تو پھر اسے واپس کیا جاسکتا ہے لیکن محض ذہن تبدیل ہونے سے کسی خریدی ہوئی چیز کو واپس کرنا درست نہیں ہے اگر چیز مطلوبہ شرائط میں نہیں ہے تو اسے واپس کیا جاسکتا ہے اور

واپسی کے اخراجات مشتری کو برداشت کرنا ہوں گے جسے Description کا نام بھی دیا جاسکتا ہے۔

ستر ہواں ضابطہ: آن لائن تجارت میں ”خیار عیب“

خرید کردہ چیز میں اگر کوئی عیب ہے تو بائع کی ذمہ داری ہے کہ اس میں موجود عیب کو ظاہر کرے اور اگر وہ عیب ظاہر نہیں کرتا تو وہ خیانت کا مرتکب ہو رہا ہے اور ایسی کیفیت میں مشتری کے پاس خیار عیب کا حق موجود ہے۔

اٹھارہواں ضابطہ: خیار العذر Option Based on quantity کا حکم

اگر مشتری نے کسی چیز کو معین عدد میں منگوا یا لیکن وہ چیز مطلوبہ عدد و مقدار میں نہیں ملی ایسی کیفیت میں اگر وہ چیز مقدار میں زائد ہے تو مطلوبہ مقدار زائد تعداد کا الگ سے معاملہ کرنا ہوگا۔ (البتہ مطلوبہ مقدار سے کم ہونے کی صورت میں بائع سے رابطہ کیا جائے گا)۔ جس میں اضافی مقدار کو لیتا یا نہ لینے کا اختیار مشتری کے پاس موجود ہے۔

اور جب تک الگ معاملہ نہ طے ہو جائے تو آپ زائد مقدار کو سابقہ قیمت پر اپنے پاس نہیں رکھ سکتے اور نہ ہی اس میں کسی قسم کا تصرف کر سکتے ہیں۔

انیسواں ضابطہ: آن لائن تجارت میں بائع کے وضع کردہ اصول معتبر ہوں گے

آن لائن تجارت میں بائع کے وضع کردہ اصول کے مطابق تجارت ہوگی تا وقتیکہ اگر ان اصولوں میں کسی قسم کی زیادتی، ظلم یا شریعت کی مخالفت پائی جائے تو اس پر باقاعدہ متعلقہ ادارے سے رابطہ کیا جاسکتا ہے۔

بیسواں ضابطہ: ورچوئل کرنسی کے ذریعے آن لائن تجارت کا حکم

چونکہ باقاعدہ کوئی ادارہ نہیں ہے جو ورچوئل کرنسی کے معاملات کو دیکھے اور اس کے اصول و ضوابط طے کرے لہذا بہتر ہے کہ آن لائن تجارت میں اس سے اجتناب برتا جائے۔ ایک

طرف انسان تو دوسری طرف مصنوعی ذہانت یا مشین ہے ان کے مابین معاہدہ میں قانونی و شرعی پیچیدگیاں سامنے آ رہی ہیں۔ اس کی سب سے بڑی وجہ یہ سامنے آ رہی ہے کہ ورچوئل کرنسی کا وجود مشکوک ہے اور اس پر نہ تو شرعی طور پر کرنسی کا حکم لاگو ہوتا ہے اور نہ ہی ملکی قوانین کی رو سے اسے کرنسی قرار دیا جا رہا ہے دنیا کے بے شمار ملکوں نے اسے خلاف قانون قرار دیا ہے۔ لہذا آن لائن تجارت میں ورچوئل کرنسی سے اجتناب برتنا چاہیے۔



معاهدے کی رکاوٹیں

چونکہ آن لائن تجارت جدید وسائل کو استعمال کرتے ہوئے کی جاتی ہے لہذا ممکن ہے اس میں بہت سارے پہلو ایسے ہوں جو اس کی تکمیل میں رکاوٹ بنتے ہوں درج ذیل سطور میں ان رکاوٹوں کا ذکر تفصیل سے کیا جا رہا ہے اور یہ بات بھی واضح رہے کہ صرف یہی رکاوٹیں نہیں ہیں بلکہ ممکنہ طور پر ان کے علاوہ بھی رکاوٹیں پائی جاسکتی ہیں۔

① زیر استعمال تکنیکی آلات سے عدم واقفیت: چونکہ آن لائن تجارت میں جدید ایجادات استعمال ہوتی ہیں لہذا ہر فرد جو اس تجارت کو اختیار کرنا چاہتا ہے اس کے لیے لازمی ہے کہ ان جدید آلات سے کامل واقفیت رکھتا ہوتا کہ ادھورے اور نامکمل استعمال سے نقصان کا سامنا نہ کرنا پڑے کیونکہ جدید آلات کے استعمال بلکہ ان آلات یا اپلیکیشنز کا تکنیکی استعمال زیادہ تر افراد کو نہیں آتا۔

② اعتماد کی کمی: صارف سامان کی بابت اعتماد کرنے میں شک میں مبتلا رہتا ہے اور اسی دوران وہ معاهدے کے صفحات کو پلٹتا رہتا ہے اس خوف کی بناء پر جو مسائل اس پر سامان کو تسلیم کرتے وقت ظاہر ہوتے ہیں۔

③ قانون سازی کی عدم موجودگی: چونکہ آن لائن تجارت جدید وسائل کی بنیاد پر ہوتی ہے اور بہت سے ممالک میں آن لائن تجارت میں استعمال ہونے والے آلات کے حوالے سے مناسب قانون سازی نہیں کی گئی جس کی وجہ سے جعل سازی اور دھوکہ دہی کے امکانات میں اضافہ ہو جاتا ہے اور بالخصوص جعل سازی کی صورت میں اس کا قانونی سدباب بسا اوقات مشکل بلکہ ناممکن ہو جاتا ہے

- ④ بین الاقوامی قانون انٹرنیٹ پر معاہدہ کرنے والوں کو مکمل تحفظ دینے میں ناکام ہے اسی وجہ سے اکثر لوگ اکاؤنٹ نمبر کی معلومات کو درج کرنے سے پہلے احتیاط برتتے ہیں۔
- ⑤ چونکہ آن لائن تجارت بسا اوقات بین الممالک ہوتی ہے اور اس میں سب سے بڑی مشکل یہ پیش آتی ہے کہ ہر ملک کا قانون دوسرے ملک سے مختلف ہوتا ہے جس کی وجہ سے آن لائن تجارت معاہدے کی توثیق، حقوق بائع و مشتری کی خلاف ورزی، یا فریقین میں اختلاف کی صورت میں کس ملک کے قانون کی تطبیق کی جائے؟
- ⑥ مقامی طور پر کسی معاہدہ کے نتیجے میں مقامی قوانین پر عمل کرنا آسان ہوتا ہے لیکن بین الاقوامی طور پر بسا اوقات دو ملکوں کے مابین آن لائن تجارت اس لیے مشکل یا ناممکن ہو جاتی ہے کہ دونوں ملکوں کے قوانین میں اختلاف پایا جاتا ہے۔ لہذا ایسی کیفیت میں جس فریق کے ساتھ زیادتی ہو اس کے حقوق کا تحفظ مشکل ہو جاتا ہے اس سے معاملے میں خاصی پیچیدگی در آئی ہے۔
- ⑦ آن لائن تجارت چونکہ بینک اکاؤنٹ کے بغیر ممکن ہی نہیں لہذا اس میں بینک کے قوانین کو بھی مد نظر رکھنا ضروری ہوتا ہے اور ہر ملک کے بینک کی مرکزی پالیسی کا دیگر بنکوں کے ساتھ باہم تصادم ہونا ممکن امر ہے۔
- ⑧ آن لائن تجارت میں کسی دھوکہ دہی اور چوری کی صورت میں اسکے ضامن کا تعین ناممکن ہوتا ہے کہ زیادہ خریدار ہے یا بائع؟۔ لہذا جب دھوکہ یا غرر ہو جائے تو اس کی ذمہ داری فریقین میں سے کوئی نہیں قبول نہیں کرتا۔
- ⑨ آن لائن تجارت میں سب سے بڑا معاملہ ہیکرز کا ہوتا ہے جس میں ہیکرز دھوکہ دہی سے دوسرے کے مال پر قابض ہو جاتے ہیں جس کے لیے بعض اوقات ہیکرز اصلی ویب سائٹ سے ملتی جلتی ویب سائٹز کا اجراء کروا لیتے ہیں یہاں تک کہ ڈیزائن، رنگوں اور سروں مہیا کرنے میں وہ اصل ویب سائٹ جیسی ہوتی ہے جبکہ اس میں ایک لفظ تبدیل

ہوتا ہے تاکہ اس کے ذریعے کریڈٹ کارڈ کی تفصیلات حاصل کی جاسکیں۔ یا پھر بائع و مشتری کی خفیہ معلومات کو حاصل کر لیتے ہیں، سامان کی ترسیل کے وقت ہیکرز اکاؤنٹ نمبرز کی منتقلی کے وقت مداخلت کرتے ہوئے اس کے بیانات کو تبدیل کرتے ہیں اور اسے کسی دوسرے شخص کے اکاؤنٹ میں بھیج دیتے ہیں، جیسا کہ ہیکرز کے لیے سامان کو وصول کرنے کی جگہ کو کسی دوسری جگہ سے بدلنا بھی ممکن ہے۔



آن لائن تجارتی معاہدے کی اشکال اور اس پر مرتب ہونے والے اثرات

- صحیح معاہدہ اور اس پر مرتب ہونے والے اثرات
- آن لائن تجارت میں قیمت کی ادائیگی کے طریقے
- کریڈٹ کارڈ
- ڈیجیٹل کرنسی
- آن لائن چیک
- ایزی پیسہ
- نقد ادائیگی
- باطل معاہدہ اور اس پر مرتب ہونے والے آثار

آن لائن تجارتی معاہدے کی اشکال اور اس پر مرتب ہونے والے اثرات

آن لائن تجارتی معاہدات چونکہ اپنی اصل کے اعتبار سے صحیح ہوتے ہیں یا باطل۔ ہر دو صورتوں میں اس کی کیفیات اور نتائج الگ الگ مرتب ہوتے ہیں جس کی تفصیل کو درج ذیل دو موضوعات کے تحت درج کیا جا رہا ہے

اول: صحیح معاہدہ اور اس پر مرتب ہونے والے اثرات

دوم: باطل معاہدہ اور اس پر مرتب ہونے والے اثرات

صحیح معاہدہ اور اس پر مرتب ہونے والے اثرات

اسلام دینِ رحمت ہے اس نے زندگی کے تمام شعبوں کے لیے ایسے اصول و ضوابط مقرر کیے ہیں کہ اگر ان پر عمل کیا جائے تو مسلمان زندگی کی دہڑ میں کبھی بھی پیچھے نہیں رہ سکتے۔ تجارت زندگی کا اہم ترین اور بہت باعزت پیشہ ہے، رسول اللہ ﷺ نے اور صحابہ کرام رضوان اللہ علیہم اجمعین نے پیشہ تجارت کو اپنایا اور ہمارے لیے بہترین نمونہ چھوڑا گویا تجارت مسلمانوں کی میراث ہے۔ تجارت کے جواز اور اہمیت کے ساتھ ساتھ اسلام نے اس بات پر بھی زور دیا ہے کہ ناجائز ذرائع سے دولت قطعاً نہ کمائی جائے، بلکہ ناجائز ذرائع سے کمائی ہوئی دولت کو حرام، محنت اور کسبِ خبیث فرمایا ہے، چنانچہ چوری، غصب، ربہ زنی، سود، قمار بازی، ذخیرہ اندوزی، کم تولنا گویا کمائی کی ہر ضرر رساں صورت کو حرام قرار دیا ہے، ربوہ کو ایسے حرام قرار دیا ہے کہ اس میں ایک فریق کو بلا کسی معاوضہ کے فائدہ اور دوسرے کو نقصان پہنچتا ہے اور اس کے مقابلہ میں صرف ایسی تجارت جس میں ہر دو طرف کے افراد کو نفع یا نقصان میں شریک ہوں، کو جائز قرار دیا ہے۔ اسلام کے اقتصادی نظام میں مشترکہ سرمایہ دار کمپنیوں کی بہت اہمیت ہے۔ امام الانبیاء والمرسلین کے دور میں شراکتی کاروبار بہت مقبول تھے، آپ ﷺ نے شراکت ہی کے ذریعہ بے روزگار مہاجرین کو کاروبار پر لگایا تھا۔ چنانچہ شرکت العقود ایسی سرمایہ کاری جس میں دو یا دو سے زیادہ افراد مل کر سرمایہ فراہم کرتے ہیں اور نفع و نقصان میں باہم شریک ہوتے ہیں یعنی ایسی شراکت جو معاہدہ کے ذریعہ عمل میں آتی ہے۔ کیوں کہ کسی بڑی تجارتی مہم کو سر انجام دینا کسی ایک فرد کا کام نہیں چنانچہ افراد مشترکہ سرمایہ اور محنت کے ساتھ اس مہم کو سر کرنے کا ارادہ کرتے ہیں۔

دین اسلام نے تجارتی معاہدات کے لیے کچھ شروط کا تعین کیا ہے تاکہ فریقین کے تصرفات ضرور رساں نہ ہوں بلکہ ایک دوسرے کے لیے نفع بخش ہوں۔ لہذا صحیح معاہدے کے نتیجے میں مرتب ہونے والے آثار درج ذیل ہیں:

اول: ملکیت کی منتقلی

خرید و فروخت کا سب سے پہلا ہدف فروخت شدہ سامان کی ملکیت کا منتقل ہونا ہے جو کہ بائع سے مشتری کی طرف منتقل ہو جاتی ہے جبکہ قیمت مشتری سے بائع کی طرف منتقل ہو جاتی ہے لیکن آن لائن تجارت میں قبضے کا انتظار کیے بغیر یہ ملکیت منتقل ہو جاتی ہے پس آن لائن تجارت میں مجرد معاہدہ طے پانے سے فروخت کرنے والا قیمت پاتا ہے اور اسکے لیے اس مطالبہ کو پورا کرتا ہے اور خریدار فروخت شدہ سامان کا مالک بنا ہے اور وہ تصرف کا حق دار بن جاتا ہے جب تک وہ اہل افراد سے جاری ہو اور اس کے تمام ارکان اور شروط پائے جاتے ہیں۔ خریدار کی ملکیت کا ثبوت فروخت میں اضافہ ہے پس آن لائن تجارت کے ذریعے سے فروخت میں اضافہ اصل کے تابع ہے۔

پس یہ خریدار کی ملکیت میں شامل ہے۔ معروف اصطلاح ”البيع“ کی تعریف میں اس بات کو ذکر کیا گیا ہے:

”والبيع نفل ملك إلى الغير بشمن“^①

”بیع کا معنی ہے قیمت کے عوض چیز کی ملکیت دوسرے کی طرف منتقل کرنا ہے۔“

ملکیت کی منتقلی تو سودی معاملات میں بھی ہوتی ہے مگر ان کو بیع نہیں کہا جاتا۔ ایسے ہی قرض کا لین دین بھی بیع میں داخل نہیں کیونکہ قرض کا مقصد قرض لینے والے کے ساتھ احسان کرنا ہے نہ کہ قیمت وصول پانا۔ واضح رہے کہ بیع میں ملکیت کی منتقلی دائمی ہونی چاہیے۔

① أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح البخاري، 1379ء، دار المعرفة، بيروت، ج 4، ص 364

دوم: فریقین کے تصرفات کا نافی ہونا

خریدار کے لیے آن لائن تجارت کے ذریعے فروخت شدہ سامان میں قبضہ کے بعد تصرف کا حق حاصل ہوتا ہے جبکہ اس سے پہلے وہ اس میں تصرف کا روادار نہ تھا پس سیدنا عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما نے رسول اللہ ﷺ سے روایت کی ہے:

((من ابتاع طعاما فلا یبعہ حتی یقبضہ))^۱

”جس نے کھانا خریدا تو وہ اسے قبضہ سے پہلے نہ فروخت کرے۔“

استدلال:

اس حدیث سے بھی تصرف کی کیفیت کو واضح کیا جا رہا ہے کہ مشتری کس وقت خرید شدہ چیز میں تصرف کا حق استعمال کر سکتا ہے۔ اب یہی حکم فریقین کے تصرفات پر بھی لاگو کیا جا سکتا ہے۔



① بخاری، محمد بن اسمعیل، الجامع الصحیح، دار إحياء التراث العربی - بیروت، کتاب البیوع باب ما یذکر فی بیع الطعام والحکرہ حدیث نمبر 2131.

آن لائن تجارت میں قیمت کی ادائیگی کے طریقے

آن لائن تجارت میں خرید و فروخت کی نوعیت چونکہ عمومی تجارت سے مختلف ہے لہذا جس طرح ملکیت کے منتقل ہونے میں کچھ استثنائی و اجتنابی آراء کو بنیاد بنایا گیا ہے اسی طرح آن لائن تجارتی معاملات میں بھی ایسے طریقہ کار کو اختیار کیا گیا ہے۔

لہذا خریدی گئی چیز کی قیمت کی ادائیگی میں بھی اصل تو یہی ہے کہ اسے ان طریقوں میں سے کسی ایک طریقے پر ادا کر دیا جائے جسے شریعت نے مباح قرار دیا ہے۔ اور یہ بھی ضروری ہے کہ خریدار فروخت کرنے والے کو حالیہ قیمت ادا کرے پس اگر خریدار حالیہ قیمت ادا کرنے سے منع کر دے تو وہ فروخت کرنے والے پر فروخت شدہ سامان میں تصرف یا قبضہ پر زبردستی نہیں کر سکتا، لیکن اگر فریقین میں قیمت کی ادائیگی میں تاخیر پر اتفاق ہو جاتا ہے تو ایسی کیفیت میں فروخت کرنے والے پر فروخت شدہ چیز کا دینا لازمی ہے اور وقت سے پہلے مقررہ قیمت طلب کرنے کا حق نہیں ہے جیسا کہ اسے اس بات کا بھی حق نہیں ہے کہ وہ فروخت شدہ سامان کو قیمت کی تاخیر کی بناء پر روکے۔

آن لائن تجارت میں حالیہ قیمت ادا کرنا غالب معمول ہے یہ طریق کار معاملات میں اونچ نیچ اور انہیں سامان پر قابض ہونے اور قیمت ادا کرتے وقت چوری اور دھوکہ دہی سے بچاتا ہے۔ اسی لیے فروخت کرنے والا قیمت سامان پہنچانے سے پہلے لینے کی ترغیب دیتے ہیں، اور آن لائن تجارت میں قیمت کا ادا کرنا درج ذیل وسائل سے ممکن ہے:

پہلا طریقہ: کارڈ

قرض لینا دینا انسانی ضرورت کو مد نظر رکھتے ہوئے ایک جائز امر ہے لیکن موجودہ نظام

معیشت نے انسان کی کمائی ہوئی دولت اس کے ہاتھ میں آنے سے پہلے قبضہ کر لینے کی غرض سے عالمی سطح پر قرض کے لین دین کو انتہائی آسان اور عام بنا دیا گیا۔ ایک طرف تو اس نے سامان اور خدمات وغیرہ کو فروخت کر کے نفع کمایا، تو دوسری طرف تاخیر کی صورت میں سود بھی وصول کرنا شروع کر دیا لہذا کوشش کی گئی کہ خرچ کو آسان سے آسان تر بنا دیا جائے، جس کی وجہ سے آمدن اور اخراجات کا توازن بگڑتا گیا اور یہی اصل حدف تھا قرض کو مزید آسان بنانے کے لیے کرنسی اور چیک کے بعد مختلف کارڈز مارکیٹ میں لائے گئے، جن میں اے ٹی ایم کارڈ، ڈیبٹ کارڈ، چارج کارڈ اور کریڈٹ کارڈ زیادہ مردج ہیں تاکہ زیادہ سے زیادہ خرچ کو ممکن بنایا جاسکے جبکہ تاخیر کی صورت میں مزید رقم وصول کرنے کا موقع فراہم ہو جائے اور اس کا مقصد انسانیت کی خدمت نہیں بلکہ اس سے دنیا کا خرچ اس کی پیداوار سے بڑھانا مقصود تھا تاکہ وہ اپنا سرمایہ پوری طرح ان سرمایہ داروں کے پاس گروی رکھنے پر مجبور ہو جائے۔ انہی کارڈز میں کریڈٹ کارڈ آج ہمارے پیش نظر ہے۔

کارڈ کی فنی تعریف

پلاسٹک کا بنا ہوا ۵.۵۱ سینٹی میٹر سے ۸.۵ سینٹی میٹر تک کا ایک مستطیل ٹکڑا جس پر حامل کارڈ کا نام، تاریخ اصداد و انتہاء، کارڈ جاری کنندہ کا نام، اور حامل کارڈ کی ظاہری علامت جلی حروف میں لکھے ہوئے ہوتے ہیں۔ کارڈ کی عالمی کمپنی، بینک کی مخصوص علامت واضح طور پر پرنٹ ہوئی ہوتی ہے۔ اس کی پشت پر بعض اہم معلومات درج ہوتی ہیں، جیسے کارڈ کی نوعیت، اس کا سیریل نمبر، کارڈ ہولڈر کا شخصی نمبر، کارڈ جاری کنندہ کی مہر، کارڈ جاری کنندہ کا رابطہ، پتہ اور کارڈ ہولڈر کے دستخط وغیرہ۔^①

① محمد بن سعود بن محمد عصبی، البطاقات اللدائنیة، دارابن الجوزی،

کارڈ کی اصطلاحی تعریف

کارڈ پلاسٹک کے بنے ہوئے اس نکلے کو کہتے ہیں جسے کوئی بینک یا کوئی اور ادارہ کارڈ ہولڈر کے لیے جاری کرتا ہے، اس پر کارڈ ہولڈر سے متعلق بعض امور درج ہوتے ہیں، اگر کریڈٹ کے قبیل سے ہو تو اسے نقد رقم کے حصول یا قرض کے حصول کی غرض سے جاری کیا جاتا ہے۔

ڈیبٹ کارڈ اور کریڈٹ کارڈ کا تقبی جائزہ

خریداری کے وقت کارڈ کی دو حالتیں ہوتی ہیں:

اول: ڈیبٹ کارڈ

اس سے مراد وہ کارڈ ہے جس کے اجراء کے وقت بینک صارف پر لازم کرتا ہے کہ وہ اپنے اکاؤنٹ میں موجود رقم استعمال کرے گا اور ختم ہونے کی صورت میں دوبارہ جمع کروادے گا اور وہ رقم جب تک کارڈ استعمال ہوتا رہے گا اس کے اکاؤنٹ میں باقی رہے گی۔

مجمع الفقہ الاسلامی نے اپنے پندرہویں سیمینار میں یہ قرارداد منظور کی ہے کہ ڈیبٹ کارڈ جاری کرنا اس کے ذریعہ خرید و فروخت وغیرہ جائز ہے اس شرط پر کہ ادائیگی میں تاخیر کی وجہ سے جرمانہ یعنی سودی فائدہ نہ دینا پڑتا ہو۔

ڈاکٹر وہبہ الزحیلی کہتے ہیں کہ ڈیبٹ کارڈ کے جواز کی دو شرطیں ہیں:

- ① صاحب کارڈ اپنے ہی جمع کردہ رقم میں سے رقم نکالے گا۔
 - ② اس کارڈ کے ذریعہ معاملہ کرنے پر کوئی اضافی سود مرتب نہیں ہوگا۔
- یعنی اگر قیمت کی ادائیگی میں کسی طرح غرر، یا بائع مشتری میں سے کسی کو ضرر ہو، تو پھر اس کے ذریعہ خرید و فروخت قابل غور ہوگی۔

علماء کی اکثریت نے ڈیبٹ کارڈ کو عقد حوالہ قرار دیا ہے، کارڈ ہولڈر کو بحیل، کارڈ جاڑ

کنندہ جو کہ کارڈ ہولڈر کا مدیون بنتا ہے، اسے محال علیہ اور تاجر کو محال سے تعبیر کیا، اس سے استفادہ کو جائز قرار دیا، البتہ یہ شرط رکھی گئی ہے کہ کارڈ ہولڈر اپنے ہی بیلنس سے رقم نکالے، اور اس پر ادائیگی میں تاخیر کی وجہ سے سودی فائدہ مرتب نہ ہوتا ہو، اسی طرح قیمت ادائیگی میں غرر اور بائع و مشتری کسی کا ضرر بھی نہ ہو، وگرنہ ان خرابیوں کی وجہ سے ڈیبٹ کارڈ سے استفادہ اور اس کا اجراء ان علماء کے نزدیک ناجائز قرار پائے گا۔

لفظ ”کریڈٹ“ کی لغوی تعریف

کریڈٹ انگریزی زبان کا لفظ ہے جسے ایک سے زائد معانی میں استعمال کیا جاتا ہے لیکن زیر بحث مسئلہ سے متعلق اس کے دو معنی بیان کیے جاسکتے ہیں ”قرض“ اور ”اعتماد“۔

کریڈٹ کارڈ کی اصطلاحی تعریف

مجمع الفقہ الاسلامی جده نے کریڈٹ کارڈ کی تعریف درج ذیل الفاظ میں کی ہے: ”یہ ایک سند ہے، جو جاری کنندہ ایک عقد کی بناء پر کسی شخص حقیقی یا معنوی کو فراہم کرتا ہے، اور وہ اس کو اس سند کے ذریعے اشیاء کی خریداری اور سہولیات کے حصول پر قدرت دیتا ہے، اس پر فوری ادائیگی واجب نہیں ہوتی؛ کیوں کہ جاری کنندہ اس کی طرف سے ادائیگی کی ذمہ داری قبول کرتا ہے (اس شرط پر کہ وہ بعد میں اسے ادا کر دے گا، بعض جاری کنندہ ایک معین مدت کے بعد غیر ادا شدہ بلوں کی مقدار پر جرمانے کے نام سے سودی فوائد حاصل کرتے ہیں۔“^①

یعنی سودی بنیادوں پر قرض فراہم کرنے والا اور قسط وار ادائیگی کا کارڈ۔ اس کریڈٹ کارڈ کی اب تک پانچ اقسام وجود میں آئی ہیں: سلور کارڈ، گولڈن کارڈ، پلاسٹک کارڈ، گولڈ کارڈ، کوبرائنڈ کارڈ۔^②

① مجلۃ مجمع الفقہ الاسلامی، ج ۱۲، ص: ۶۷۶، ۳۔

② بینک سے جاری ہونے والے مختلف کارڈ کے شرعی احکام، اسلامک فنڈ اکیڈمی انڈیا، ص: ۵۰۔

دوم: کریڈٹ کارڈ

وہ کارڈ جس کے اجراء کے لیے بینک صارف پر رقم جمع کروانے کی کوئی شرط نہیں رکھتا کہ وہ اپنے اکاؤنٹ میں کارڈ کے ذریعے فراہم کی گئی قرض کی مقدار کے برابر رقم رکھے۔ کریڈٹ کارڈ کے ذریعے فراہم کردہ رقم کو خرید و فروخت میں استعمال کے حوالے سے علماء کی پانچ آراء ہیں ذیل میں ان کا خلاصہ ذکر کیا جا رہا ہے۔

پہلی رائے: قرض

اعتراضات: کریڈٹ کارڈ باعتبار ”قرض“ پر درج ذیل اعتراضات وارد ہوتے ہیں:

- ① قرض کی شرعی کیفیت میں مقرض و مستقرض کے درمیان دو طرفہ تعلق ہوتا ہے، یعنی قرض دینے والا اور قرض لینے والا جب کہ کارڈ میں عقد تین اطراف میں پایا جاتا ہے، دائن تاجر، مدیون یعنی کارڈ ہولڈر اور قرض ادا کرنے والا بینک اور بینک کو متبرع ماننا ممکن نہیں لہذا بینک یا تو حامل کا کفیل ہوگا، یا وکیل، یا محال علیہ۔
- ② بعض اوقات کارڈ ہولڈر کارڈ کو استعمال ہی نہیں کرتا جب کہ قرض میں یہ ضروری ہے کہ مال کی ادائیگی اور اس کا بدلہ واپس کیا جائے یا قرض میں قبضہ کا پایا جانا ضروری ہے جب کہ کریڈٹ کارڈ میں کسی نوع کا بھی قبضہ نہیں پایا جاتا ہے۔
- ③ قرض بطور احسان ہوتا ہے، جب کہ بینک عمومی طور سے کوئی بھی چیز بغیر اجازت کے نہیں دیتے، لہذا قرض سے زائد جو بھی اجرت وصول کی جائے گی وہ سود شمار کی جائے گی۔
- ④ کریڈٹ کارڈ قرض کے تمام حالات و مراحل کا احاطہ نہیں کرتا، مثال کے طور پر کارڈ ہولڈر کی طرف سے معین رقم کی تاجر کو ادائیگی کے بعد اس کا حق رکھتا ہے کہ وہ حامل کارڈ سے اس مبلغ کا مطالبہ کرے کیوں کہ اس ادائیگی کے نتیجے میں بینک کارڈ ہولڈر کا دائن بنتا ہے جب کہ کارڈ کے اجراء اور تاجر سے معاہدے پر دستخط کرتے وقت کسی طرح کے قرض لین دین کا وجود نہیں ہوتا۔

⑤ قرض دینے والا مجہول ہوتا ہے قرض کے احکام میں یہ بنیادی شرط ہے کہ قرض دینے والا اہل تبرع میں سے ہو، وگرنہ قرض دینا شرعاً درست نہ ہوگا۔

دوسری رائے: وکالت

کریڈٹ باعتبار ”وکالت“ پر درج ذیل اعتراضات وارد ہوتے ہیں:

① وکالت میں عقد کا تعلق طرفین یعنی وکیل اور موکل کے درمیان ہوتا ہے، جب کہ کارڈ میں یہ تعلق تین اطراف پر مشتمل ہوتا ہے، کارڈ ہولڈر، کارڈ جاری کنندہ اور تاجر۔

② عقد وکالت میں وکیل کو موکل کی طرف سے دین کی ادائیگی پر مجبور نہیں کیا جاسکتا ہے جب کہ کارڈ کے معاملے میں وکیل یعنی کارڈ جاری کرنے والا کارڈ ہولڈر یعنی موکل کی طرف سے دین کی ادائیگی پر مجبور ہوتا ہے۔

③ وکالت میں یہ ضروری ہے کہ محل وکالت (جس چیز کے بارے میں وکیل بنایا جا رہا ہو) بوقت عقد موجود ہو جب کہ کارڈ میں محل وکالت یعنی قرض عقد کے وقت موجود نہیں ہوتا ہے۔

④ موکل جن چیزوں میں خود تصرف کر سکتا ہے اسے انہی میں وکیل بنایا جاسکتا ہے اگر موکل نے وکیل کو مطلق اپنا قائم مقام بنایا تو یہ اس بات کا متقاضی ہے وکیل کو بھی اس چیز کا اختیار ہو جس کا موکل اختیار رکھتا ہے کارڈ والے معاملے میں موکل یعنی کارڈ ہولڈر تاجر کو خود ادائیگی نہیں کر سکتا ہے۔

⑤ وکالت میں مال وکیل کے پاس امانت ہوتا ہے اگر بغیر تعدی کے بلاک وضائع ہو جائے تو اس پر کوئی ضمان نہیں جب کہ کارڈ ہولڈر کا مال اور رقم کارڈ جاری کنندہ کے پاس ہر حال میں مضمون ہوتے ہیں۔

تیسری رائے: حوالہ

کریڈٹ باعتبار ”حوالہ“ درج ذیل اعتراضات وارد ہوتے ہیں:

① حوالہ کا تقاضہ یہ ہے کہ محال علیہ محیل کا مدیون ہو جب کہ کارڈ میں ایسا نہیں ہوتا کیونکہ کارڈ کے اجراء کے وقت یا تاجر سے معاہدے کے وقت کسی کا کسی پر کوئی قرض نہیں ہوتا۔ جبکہ حوالہ تو محال علیہ کے ذمہ کسی دین سابق کا تقاضا کرتا ہے اور اس میں محیل کی رضا کا پایا جانا ضروری ہے، جب کہ یہاں ”بینک“ پر کوئی دین سابق نہیں پایا جاتا ہے کہ جس کی وجہ سے اس مسئلہ کو حوالہ کے قبیل سے سمجھا جائے۔

② حوالہ جب مکمل ہو جائے تو وہ محیل کا دین سے بری ہو جانے کا تقاضا کرتا ہے جب کہ کارڈ والے معاملہ میں کارڈ ہولڈر صرف حوالہ کے مکمل ہونے سے بری نہیں ہوتا۔

③ اگر یہ مان بھی لیا جائے کہ یہاں دین کی ادائیگی کا ذمہ کارڈ ہولڈر سے کارڈ جاری کنندہ کی طرف منتقل ہو جاتا ہے تو پھر بھی اس سے بھی مکمل طور سے حوالہ متحقق نہیں ہوتا کیوں کہ کوئی بھی تاجر کارڈ ہولڈر کو کوئی شے یا خدمت صرف اس لیے فراہم کرتا ہے کہ اسے پہلے سے معلوم ہوتا ہے کہ بینک نے کارڈ ہولڈر کی طرف سے ادائیگی کی ذمہ داری قبول کی ہے تو گو یا یہ کفالت کی طرح کوئی چیز لینا ہے حقیقت میں حوالہ نہیں۔

چوتھی رائے: وکالت مع کفالت

گریڈٹ باعتبار وکالت مع کفالت پر درج ذیل اعتراضات وارد ہوتے ہیں

① وکالت و کفالت ایک ساتھ جمع کیا جانا درست نہیں اگر ایک شخص کا دوسرے پر قرض ہو اور اس کی ایک آدمی نے کفالت کر لی تو طالب دین نے کفیل کو اس دین پر قبضہ کرنے کا وکیل بنایا تو یہ تو وکیل درست نہ ہوگی اس لیے وکیل تو وہ ہوتا ہے کہ جو دوسرے کے لیے کام کرتا ہے جب کہ یہاں اگر اس وکالت کو درست قرار دیا جائے تو پھر وکیل اپنے لیے کام کرنے والا بن جائے گا تو کفیل کو وکیل بنانا بھی باطل ہو جائے گا۔

② وکالت اور کفالت کے مفہوم میں منافات ہے کیوں کہ وکیل تو امین ہوتا ہے، جب کہ کفیل ضامن ہوتا ہے۔

پانچویں رائے: کفالت

کریڈٹ باعتبار کفالت پر درج ذیل اعتراضات وارد ہوتے ہیں:

① کفالت چونکہ شریعت اسلامی کی نگاہ میں ان اعمال میں سے ہے جن کے ذریعے بندہ اللہ تعالیٰ کا قرب حاصل کرتا ہے لہذا اس پر کسی طرح کی اجرت لینا درست نہیں خواہ کم ہو یا زیادہ، اور کسی بھی نام یا عنوان سے لی جائے۔ کفالت کے اس اصل شرعی کی روشنی میں کریڈٹ کارڈ کا معاملہ جو کفالت کو متضمن ہے اس میں ضامن یعنی بینک کے لیے کسی طرح کی اجرت لینا جائز نہیں خواہ کارڈ ہولڈر سے ہو یا تاجر سے یا ان دونوں کے علاوہ کسی تیسرے فرد سے کسی بھی کیفیت میں اجرت لینا جائز نہیں۔

② جب کہ اس عقد میں صورت حال یہ ہے کہ بینک کارڈ ہولڈر اور تاجر دونوں سے اجرت لیتا ہے۔

③ اس عقد میں بھی ثبوت قرض سے قبل ہی عقد ہو جاتا ہے اس لیے درست نہیں۔

④ کفالت میں اصل اور کفیل دونوں سے مطالبہ کرنا جائز ہے، جب کہ کریڈٹ کارڈ والے معاملے میں تاجر صرف کفیل یعنی بینک سے مطالبہ کر سکتا ہے کارڈ ہولڈر سے مطالبہ کرنے کا حق نہیں یہ بات اپنی جگہ درست ہے کہ بینک ادائیگی کرتا ہے اور کبھی ادائیگی سے پیچھے نہیں ہٹتا اور نہ ہی انکار کرتا ہے لیکن کفالت کی صورت میں شریعت نے تاجر کو اصل سے مطالبہ کا جو حق دیا ہے اس کو ختم کرنے کا کسی کو اختیار نہیں چوں کہ بینک کے طے شدہ قواعد و ضوابط کے تحت تاجر کارڈ ہولڈر یعنی اصل سے مطالبہ نہیں کر سکتا کیونکہ وہ تو کارڈ دکھا کر اپنے ذمہ سے بری ہو گیا ہے۔

⑤ یہ کہنا کہ کریڈٹ کارڈ کے نظام کے عقود کے سلسلے میں صرف کفالت ہی کی کیفیت پائی جاتی ہے تو یہ درست نہیں کیونکہ اس صورت کا قائل ایک جہت سے کارڈ جاری کنندہ اور کارڈ ہولڈر کے درمیان ہونے والے عقد جب کہ دوسری جانب سے کارڈ ہولڈر اور تاجر

کے درمیان پائے جانے والے عقد سے بھی غافل ہے۔

⑥ کفیل کا انسان حقیقی ہونے کے ساتھ ساتھ مکلف، صاحب تبرع اور غیر سفیہ ہونا بھی ضروری ہے، جب کہ اس کارڈ میں کفیل کا انسان حقیقی نہ ہونا واضح ہے کیوں کہ ماہرین معاشیات کے نزدیک بینک یا کارڈ جاری کرنے والے ادارے شخص قانونی کی حیثیت سے یہ سب امور انجام دیتے ہیں۔ جب وہ حقیقی انسان اور مکلف نہیں تو صاحب تبرع کیسے بنے گا۔

کرڈ کارڈ کے عدم جواز کو دو پہلوؤں کی بنیاد پر بیان کیا جاسکتا ہے:

① عقد میں سود کی شرط

② تعامل کی وجہ سے اکثر لوگوں کا سود میں مبتلا ہو جانا

جس معاہدہ پر کارڈ ہولڈر اور بینک دستخط کرتے ہیں وہ اصل میں فاسد ہے کیوں کہ اس میں ایک فاسد شرط پائی جاتی ہے جس کے مطابق وقت معین پر رقم کی ادائیگی نہ ہونے کی صورت میں اضافی رقم دینی ہوگی اور جس نے فاسد معاہدہ طے کیا وہ صرف طے کرنے ہی سے گناہ گار ہو جاتا ہے خواہ حامل کارڈ ”سود“ دے یا نہ دے اس لیے کہ جمہور کے نزدیک مالی لین دین میں فاسد شرط اس کو فاسد کر دیتی ہے۔ رسول اللہ ﷺ کا فرمان:

((من اشترط شرطاً لیس فی کتاب اللہ فهو باطل وإن

اشترط منة شرطاً))^①

”کسی نے ایسی شرط عائد کی جو اللہ کی کتاب میں نہیں ہے، وہ باطل ہے اگرچہ سو

شرطیں ہوں۔“

① ابو داؤد سلیمان بن الأشعث الأزدي السجستاني، سنن أبي داود، دار الكتاب

العربي، بيروت، كتاب العتق باب في بيع المكاتب اذا فسخت الكتابه، حديث

نمبر 3931.

چونکہ یہ سب معاملات سودی ہیں یا کم از کم شبہ سود موجود ہے اس لیے جمہور کا قول احوط اور اسلم ہے۔ پھر ظاہری بات ہے کہ بینک کا مقصد صرف اور صرف نفع کماتا ہے، لوگوں کو خاص طور سے مسلمانوں کو سہولیات فراہم کرنا اس کا مقصد اولین نہیں؛ چنانچہ نفع کمانے کے لیے بینک نے طرح طرح کے حیلے ایجاد کر رکھے ہیں اللہ تعالیٰ ہم سب کی حفاظت فرمائے۔ آمین۔

حقیقت یہ ہے کہ معین مدت کے بعد ادائیگی کی صورت میں جو زائد رقم ادا کی جاتی ہے وہ سود ہے سود خور کی نفسیات یہی رہی ہے کہ پہلے قرض دو تا کہ لوگ ہنسی خوشی نعمت غیر مترقبہ سمجھ کر اسے لے لیں اور جب وقت پر ادانہ کر سکے تو زائد ادائیگی کی شرط پر مہلت دے دو۔ زمانہ جاہلیت میں سود کا یہی طریقہ کار مروج تھا جسے ربانسیہ سے تعبیر کیا گیا ہے۔ اس لیے کریڈٹ کارڈ کا حاصل کرنا اصولی طور پر جائز نہیں ہے اور اس سے جو جائز سہولتیں متعلق ہیں وہ ڈیبٹ کارڈ سے بھی حاصل ہو جاتی ہیں اس لیے عام حالت میں اس کارڈ کے حصول کو ضرورت قرار نہیں دیا جاسکتا ہے یہ خیال ہو سکتا ہے کہ اگر پندرہ دنوں کے اندر ہی رقم ادا کر دی جائے جس پر کوئی سود نہیں لیا جاتا تو اس لحاظ سے اسے جائز ہونا چاہیے لیکن یہ بات درست نظر نہیں آتی کیونکہ کسی معاملے کے جائز ہونے اور نہ ہونے کا مدار صرف نتیجہ پر نہیں ہوتا بلکہ معاملے طے پانے کی کیفیت پر ہوتا ہے یہاں صورت حال یہ ہے کہ کریڈٹ کارڈ کا حامل اور بینک آپس میں معاہدہ کرتے ہیں کہ ایک خاص مدت کے بعد قرض واپس کرتے ہوئے سود بھی ادا کرنا ہوگا گویا معاملہ میں سود کا لین دین شروع سے شامل ہے اس لیے یہ معاملہ اپنے آغاز ہی سے غلط قرار پائے گا۔

البتہ ایک رائے یہ بھی ہے کہ اگر آن لائن تجارت میں ادائیگی کا کوئی اور طریقہ ممکن نہ ہو کہ بسا اوقات ادائیگی کا آپشن ہی صرف کریڈٹ کارڈ ہو تو اس کیفیت میں کریڈٹ کارڈ کے حاصل کرنے کے معاہدہ کو ان معاہدات پر قیاس کیا جاسکتا ہے جو دیگر ضروریات زندگی حاصل کرنے کے لیے طے کیے جاتے ہیں جبکہ ان میں بھی خلاف شریعت شرائط و ضوابط پائے جاتے ہیں۔

دوسرا طریقہ (ڈیجیٹل کرنسی)

ڈیجیٹل کرنسی کی ایک سے زائد قسمیں اب تک وجود میں آچکی ہیں اور یہ سلسلہ مزید بھی جاری ہے۔

ڈیجیٹل کرنسی کی ایجاد کا بنیادی مقصد کرنسی کو کسی خاص مرکز یعنی حکومت کے تابع اور زیر ملکیت ماننے کے بجائے کرنسی کو ایک آزاد اور خود مختار انہ حیثیت دینا ہے جو کسی خاص اتھارٹی کے بجائے براہ راست عوام کی ملکیت ہو، جس کے ذریعے کرنسی کو پوری دنیا میں یکساں شکل و حیثیت دے کر ایک ہی کرنسی کو عالمگیر حیثیت دی جائے۔ جس کا جسمانی وجود کسی خاص مادہ یا کسی حسی چیز کے بجائے کمپیوٹر سرور پر محفوظ ہو، جس کا ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کرنے کا عمل انٹرنیٹ یا کسی ڈیجیٹل ڈیوائس کے ذریعے کیا جاسکے اور جیسے انٹرنیٹ کے ذریعے مطبوعات و نشریات عالمگیر ہو چکی ہیں، اسی طرح ایک ہی کرنسی کو بھی عالمگیریت کی خاصیت دی جاسکے اور یوں عالمگیریت کا وہ خواب جو ایک خاص طبقے کے ذہن میں عرصے سے گردش کر رہا ہے، معرض وجود پر آسکے۔

ڈیجیٹل کرنسی کی ایک مشہور و موجودہ قسم بٹ کوائن بھی ہے۔ ڈیجیٹل کرنسی کو اصطلاحی الفاظ میں cryptocurrency/Virtual Currency کہا جاتا ہے۔ اس قسم کی کرنسیاں درج ذیل خصوصیات پر مشتمل ہیں:

① اس قسم کی کرنسی کا کوئی حسی وجود کسی بھی شکل میں نہیں ہوتا، اس کا وجود چند پیچیدہ نمبرات (جس کو اندازے سے بنانا ناممکن کے قریب ہوتا ہے) کی صورت میں کمپیوٹر کے سرور یا کسی ڈیجیٹل ڈیوائس پر ہوتا ہے۔

② یہ کرنسی دنیا بھر میں یکساں وجود رکھتی ہے اور کسی بھی حکومت یا نگران ادارے کے ماتحت نہیں ہوتی، بلکہ ایک مستقل آزاد حیثیت میں دستیاب ہوتی ہے اور اس کے ذریعے ہر اس شخص کے ساتھ جو اسے قبول کرنے کے لیے آمادہ ہو، دنیا کے کسی بھی خطے میں بغیر کسی

- رکاوٹ اور کسی اتھارٹی کی منظوری کے بغیر مالی معاملات طے کیے جاسکتے ہیں۔
- ③ ڈیجیٹل کرنسی کے ذریعے معاملات طے پانے یا ان کے آپس میں تبادلے کے معاملات درمیانی واسطے اور قانونی رکاوٹوں کے نہ ہونے کی وجہ سے بہت جلدی اور کم دورانیے میں انجام پاتے ہیں، ایک ٹرانزیکشن 10 سے 15 سیکنڈ میں مکمل ہو جاتی ہے۔
- ④ اس وقت 21 ملین سے زیادہ کی تعداد میں یہ کرنسی جاری ہو چکی ہے اور ہزاروں لوگ اس کے ذریعے مالی معاملات کر رہے ہیں، حتیٰ کہ کرنسیوں کے ریٹ بتانے والی بعض معروف ویب سائٹس عام کرنسیوں کی طرح اس کا ریٹ اور شرح تبادلہ بھی شائع کرتی ہیں۔
- ⑤ اسے کسی بھی electronic device میں محفوظ کیا جاسکتا ہے اور سالوں تک وہ محفوظ رہتی ہے۔ یہ ضائع اس وقت ہوگی، جب وہ برقی آگم یا خراب ہو جائے۔
- ⑥ ضائع ہونے کی صورت میں کوئی حکومت یا اتھارٹی اس کا عوض اور بدل ادا کرنے کی پابند ہوتی ہے نہ ہی کسی اور شخص سے اس کو دوبارہ وصول کیا جاسکتا ہے۔
- ⑦ مخصوص ڈیجیٹل ڈیوائسز میں محفوظ ہونے کی وجہ سے اس کے ضائع ہونے کے احتمالات کافی زیادہ ہوتے ہیں اور اتنے ہی احتمالات ہوتے ہیں جیسا کہ کسی کمپیوٹر اور ڈیجیٹل آلے میں وائرس آجانے کی وجہ سے کسی خرابی کا امکان ہوتا ہے۔
- ⑧ چونکہ اس طرح کی کرنسی کے پیچھے کوئی ذمہ دار اتھارٹی نہیں ہوتی، لہذا اس کی قیمتوں میں اتار چڑھاؤ کے غیر متوقع امکانات بھی کافی زیادہ ہوتے ہیں، کیونکہ اس کی طلب و رسد کا درست اندازہ لگانا اور اس کے نتیجے میں کسی صحیح نتیجے پر پہنچنے کے امکانات نہ ہونے کے برابر ہوتے ہیں، چنانچہ 6 جنوری 2014ء میں ایک بٹ کونن کی قیمت 917 ڈالر کے برابر تھی جب کہ اسی سال کے دسمبر میں اس کی قیمت 330 ڈالر تک گر چکی تھی، اس سے اس کی غیر یقینی صورت حال کا اندازہ لگایا جاسکتا ہے۔
- ⑨ اس قسم کی کرنسیوں کی چھوٹی اکائیاں بھی ہوتی ہیں، لیکن ایک کرنسی کی ہزاروں اکائیاں

ہو سکتی ہیں، نیز آسانی ہر وقت دستیاب بھی نہیں ہو سکتیں، جبکہ کسی بھی کرنسی کے لیے اس کی ریزگاری کا آسانی فراہم ہونا ایک اہم اور ضروری خاصیت ہوتی ہے۔

⑩ اس قسم کی کرنسیوں کے پیچھے کوئی منظم ادارہ یا حکومت نہیں ہوتی، لہذا اس کی مارکیٹ میں طلب و رسد کا درست اور بروقت اندازہ بھی مشکل ہوتا ہے جس کی وجہ سے اس کی حقیقی مالیت بھی صحیح طریقے سے معلوم نہیں ہو سکتی۔

⑪ ان کرنسیوں کے لین دین کو اس لحاظ سے محفوظ کہا جا سکتا ہے کہ ہر کرنسی کی لین دین کے پیچھے ایک واضح ریکارڈ مرتب ہوتا ہے، جسے block chain کہا جاتا ہے۔ اس ریکارڈ کی رو سے یہ بات ممکن نہیں رہتی کہ ایک کرنسی کو دو مرتبہ استعمال کیا جائے۔

⑫ دنیا کے 50 فیصد کے قریب ممالک اس طرح کی کرنسی سے انجام دیے جانے والے معاملات کو قانونی حیثیت میں تسلیم کرتے ہیں، لیکن اس کے باوجود انہی ممالک میں سے بہت سے ممالک کے مرکزی بینک اس طرح کی کرنسیوں سے متعلق مختلف قسم کی وارننگ بھی جاری کر چکے ہیں جس کی تفصیل وکی انسائیکلو پیڈیا کے صفحات پر دیکھی جا سکتی ہے۔ مذکورہ بالا وجوہات کی بنا پر درج ذیل باتیں کہی جا سکتی ہیں:

❶ ڈیجیٹل کرنسی کی اتنی حیثیت دنیا بھر میں تسلیم کی جا چکی ہے جس کے تحت اسے مال کے زمرے میں داخل سمجھ کر اس کے ذریعے انجام پانے والے معاملات کو درست تسلیم کیا جائے۔

❷ ڈیجیٹل کرنسی اس لحاظ سے امتیازی حیثیت رکھتی ہے کہ یہ کسی باضابطہ نگران ادارے یا حکومت کے ماتحت نہیں، جس کی وجہ سے کوئی خاص اتھارٹی دوسروں کا استحصال نہیں کر سکتی اور نہ ہی اس میں مصنوعی طور پر طلب و رسد بڑھا کر اس کی قیمت مصنوعی طور پر بڑھائی یا گھٹائی جا سکتی ہے۔

❸ اس کرنسی میں مذکورہ بالا خدشات پائے جانے کی وجہ سے اس کو معیاری کرنسی قرار دینے میں کافی مفاسد اور خرابیاں رونما ہو سکتی ہیں، جن میں بلیک مارکیٹ میں استعمال کے علاوہ اس کی حفاظت کے حوالے سے اور اس کی طلب و رسد کا صحیح اندازہ لگانے کے

حوالے سے بھی کافی خدشات ہر وقت موجود رہتے ہیں۔

⑥ ان خدشات کے باوجود کچھ ممالک میں اس کو قانونی طور پر تسلیم کیا جا چکا ہے، لہذا جس ملک میں قانوناً اس کے ذریعے معاملات طے کرنا ممنوع نہ ہو تو وہاں شرعی لحاظ سے بھی اس کے استعمال میں حرج نہیں ہونا چاہیے، البتہ جہاں یہ قانوناً ممنوع یا غیر تسلیم شدہ ہو جیسا کہ پاکستان میں ہے تو اس کے ذریعے معاملات انجام دینے سے احتراز کرنا ضروری ہوگا۔

تیسرا طریقہ: آن لائن چیک

یہ ایک آن لائن محفوظ طریقہ ہے جس میں ہر وہ شخص جو کسی بینک کی آن لائن سہولت استعمال کرتا ہے۔ اس کیفیت میں اس کا بینک اسے یہ سہولت دیتا ہے کہ مطلوبہ مالیت کا چیک آن لائن جاری کر سکے۔ خریدار اسے فروخت کرنے والے کے لیے لکھتا ہے تاکہ اس کی ادائیگی بذریعہ بینک کر سکے فروخت کنندہ اس الیکٹرانک چیک کو متعلقہ بینک بھیجتا ہے اور بینک سے مطلوبہ رقم کنفرم ہونے کے بعد کے مراحل مکمل کیے جاتے ہیں۔

آن لائن چیک کے ذریعے ادائیگی میں شرعاً کوئی حرج نہیں ہے۔

چوتھا طریقہ: ایزی پیسہ

ایزی پیسہ بھی بنیادی طور پر قیمت کی آن لائن ادائیگی کی ایک صورت ہے جس میں مشتری فروخت کنندہ کے مخصوص کوڈز کو استعمال کرتے ہوئے رقم ارسال کرتا ہے۔ واضح رہے کہ رقم ارسال کرنے کا یہ طریقہ بعض سیلر اداروں نے وضع کر رکھا ہے جس میں وہ بھیجی جانی والی رقم کے مطابق حق خدمت بھی وصول کرتے ہیں۔

پانچواں طریقہ: نقد ادائیگی

پاکستان میں یہ طریقہ سب سے زیادہ رائج اور آسان ہے جس میں مشتری اپنی مطلوبہ چیز کے مقررہ جگہ پر وصول ہونے کے بعد نقد ادائیگی کرتا ہے۔ جسے اصطلاحاً COD یعنی Cash on delivery کہتے ہیں۔

باطل معاہدہ اور اس پر مرتب ہونے والے آثار

سابقہ طور میں آن لائن تجارت کے لیے مشتری و بائع کے مابین جو معاہدہ طے پاتا ہے اس کی ممکنہ اشکال اور شروط بیان کر دی گئی ہیں اگر وہ کیفیات نہ پائی جائیں تو ایسے معاہدہ کو شریعت کی رو سے باطل قرار دیا جائے گا یعنی جو اپنی اصل اور صفات دونوں کے ساتھ جائز نہ ہو۔

پس بطلان سے مراد خرید و فروخت کے معاملہ کا فاسد ہونا ہے یعنی شریعت کے مقررہ کردہ اصول و ضوابط کو مد نظر نہیں رکھا گیا۔ اور اس کے باطل ہونے کا سبب معتبر شرعی احکام کی مخالفت کی طرف لوثنا ہے جس میں معاہدے کا نظام وقوع پذیر ہوا ہے، اور وہ یہ ہے کہ شارع نے معاہدے کے احکام قائم کئے تاکہ لوگ اس پر گامزن ہوں اور اس کا اہتمام کریں اگر انہوں نے اس کا بخیال رکھا تو مطلوبہ شرعی آثار اس معاہدے پر مرتب ہوں گے، اور اگر اس کی مخالفت کریں گے تو شارع نے معاہدے پر ان آثار کو مرتب ہونے سے روک دیا اور اسے ایسا بنا دیا کہ وہ طاقت کو کھو بیٹھا ہے۔ پس فروخت شدہ شے کی ملکیت منتقل نہیں ہوگی، اور نہ ہی خریدار فروخت شدہ شے میں تصرف کا مالک ہے اگرچہ فروخت کرنے والے سے قبضہ میں لے چکا ہو اور یہ سب احکام شرعیہ کی قیود سے تجاوز کرنے کی وجہ سے ہے۔

کوئی بھی عمل اس وقت تک درست نہیں ہو سکتا جب تک کہ اس کی مطلوبہ شرط مکمل نہ ہو، اگر شرط مکمل نہیں ہوئی تو عمل بھی درست نہ ہوگا۔ لہذا خرید و فروخت کی شرائط سے مراد وہ شرائط ہیں کہ جنہیں شریعت مطہرہ نے کسی بھی معاہدہ بیع کی صحت کے لیے لازمی قرار دیا ہے اور اگر ان میں سے ایک شرط بھی مفقود ہوئی تو وہ بیع شرعی اعتبار سے صحیح نہیں ہوگی۔ لہذا ہر لین دین

کرنے والے اور ہر کاروباری تاجر حضرات کے لیے ان شرائط کا علم رکھنا انتہائی ضروری ہے کیونکہ خرید و فروخت کا جائز و ناجائز ہونا انہی شرائط پر مبنی ہوتا ہے۔ اہل علم نے شرعی نقطہ نگاہ سے کسی بھی بیع کے درست ہونے کے لیے بنیادی طور پر کچھ اہم شرائط ذکر کی ہیں جو مندرجہ ذیل ہیں:

(1) طرفین میں سے کوئی راضی نہ ہو

کوئی بھی بیع اس وقت باطل قرار پاتی ہے جب فریقین میں سے کوئی ایک فریق بھی اس پر راضی نہ ہو۔ اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَاْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ﴾^۱

”اے ایمان والو! آپس میں ایک دوسرے کے مال باطل طریقوں سے نہ کھاؤ،

درست صورت یہ ہے کہ باہمی رضامندی سے آپس میں لین دین ہو۔“

مذکورہ بالا آیت میں تجارت و لین دین کے تمام معاملات میں طرفین کی حقیقی رضامندی کو بنیادی شرط کے طور پر ذکر کیا گیا اور جن معاملات میں فریقین کی باہمی حقیقی رضامندی شامل نہ ہو انہیں باطل قرار دیا گیا ہے۔

اور رسول اللہ ﷺ کا ارشاد ہے:

((إنما البيع عن تراض))^۲

”خرید و فروخت صرف باہمی رضامندی سے ہی ہونی چاہئے۔“

اس طرح عقل بھی اس امر کی متقاضی ہے کہ اگر معاملات میں رضامندی کی شرط عائد نہ

۱ قرآن مجید: النساء / 29.

۲ أبو عبد اللہ محمد بن یزید ابن ماجہ القزویہ، سنن ابن ماجہ، دار الفکر، بیروت، کتاب التجارات، باب بیع الخيار حدیث نمبر 2185.

کی جائے، تو لوگ ایک دوسرے کا مال ناجائز طریقوں سے کھانا شروع کر دیں گے، ایک طاقتور شخص اگر اپنے سے کمزور کے پاس اپنی من پسند چیز دیکھے گا تو اس سے زور زبردستی حاصل کرنے کی کوشش کرے گا جس سے معاشرہ میں سوائے نفرت، دشمنی، فساد اور بربادی کے کچھ باقی نہ بچے گا، لہذا اسی بنا پر شریعت اسلامیہ میں کسی کی چیز بغیر اجازت حاصل کرنا یا کسی کو اس کی چیز بیچنے پر مجبور کرنا یا زبردستی اپنی پسند کی قیمت پر اسے خریدنا حرام ہے۔ یہ بات بھی واضح ہو کہ یہ رضامندی حقیقی و باہمی ہونی چاہیے جس کا اظہار اور ج ذیل مسائل سے ممکن ہوتا ہے

① وہ خرید و فروخت جس میں خریدار سامان لیکر فروخت کنندہ کو بغیر زبانی کلامی بات کئے اس کی قیمت ادا کر دے۔ یعنی دونوں طرف سے یا کسی ایک کی طرف سے قیمت و سامان کا لین دین بغیر کسی زبانی ایجاب و قبول کے ہوتا ہے۔ لیکن اکثر اہل علم کے نزدیک رضامندی فقط قول ہی سے نہیں بلکہ عمل و فعل سے بھی واقع ہوتی ہے اور یہاں خریدار کا قیمت ادا کر کے چیز کو لینا اور فروخت کنندہ کا چیز کو دیکر قیمت وصول کرنا ان کی باہمی رضامندی کی صریح دلیل ہے۔

② ایسی خرید و فروخت جس میں فریقین میں سے کسی ایک کو مجبور کیا جائے اگر کسی پر زبردستی کر کے مجبور اسے کچھ خریدنے یا اسے اس کا سامان بیچنے پر مجبور کیا جائے تو ایسا کرنے سے یہ بیع شرعاً باطل و قاسد ہوگی اور اس پر کوئی مؤثر نتائج مرتب نہیں ہوں گے۔ جیسا رسول اللہ ﷺ کا یہ فرمان ہے:

”کسی انسان کے لیے اپنے (دینی) بھائی کے مال سے اس کی رضا و خوشی کے بغیر کچھ بھی لینا جائز نہیں۔“^①

① أبو عبد اللہ أحمد بن محمد بن حنبل بن ہلال بن أسد الشیبانی، مسند أحمد بن حنبل، دار الحدیث، القاهرة، الطبعة: الأولى، 1416 هـ - 1995 مسند الأنصار، حدیث: 20578.

③ ایسی خرید و فروخت جس میں فریقین دلی ارادہ کے بغیر محض دکھاوہ کی غرض سے ایک تصوراتی سودا کریں اور حقیقت میں اُس کا کوئی ارادہ وحیثیت نہ ہو، اور اس سے عاقدین کا مقصد ظالم حاکم یا کسی دشمن کے خوف سے بچنا ہو لیکن تمام ارکان و شرائط بیع کی تکمیل کے ساتھ حیلہ کے طور پر یہ سودا کیا جائے۔ اس بیع کو شافعیہ "بیع الا امانہ" سے تعبیر کرتے ہیں۔

دوسری شرط: طرفین حق تصرف کی اہلیت کے حامل ہوں

فریقین کا اپنے مال و سامان سے متعلقہ امور میں تصرّفات شرمیہ کا حامل ہونا ایک بنیادی امر ہے جیسا آزاد ہونا، بالغ ہونا، عاقل ہونا، اور اُس پر مالی تصرّفات میں کسی بھی قسم کی کوئی پابندی و روک نہ لگائی گئی ہو۔ مذکورہ بالا اوصاف کو مد نظر رکھتے ہوئے عاقد کی اہلیت و نااہلی کا فیصلہ کیا جاسکتا ہے۔ اگر ان میں سے ایک وصف بھی مفقود ہو تو عاقد شرعی اعتبار سے نااہل قرار پائے گا۔ اور اسے خرید و فروخت کی اجازت نہیں ہوگی۔

تیسری شرط: فروخت کردہ چیز شرعی اعتبار سے خرید و فروخت کے قابل ہو

یعنی وہ پاک ہو، حلال ہو اور شرعی طور پر نفع بخش ہو۔ الغرض ثمن (قیمت) ثمن (سامان) دونوں شرعی اعتبار سے پاک اور حلال ہوں اور عام حالات میں شرعی طور پر اُس سے فائدہ بھی حاصل کیا جاسکتا ہو، کیونکہ جن سے عام حالات میں شرعاً فائدہ حاصل نہیں کیا جاسکتا اُن کی خرید و فروخت ہر حال میں حرام ہے، جیسے شراب وغیرہ۔

مذکورہ تینوں اوصاف (پاک ہونا، حلال، ہونا اور جائز نفع بخش ہونا) ان میں سے اگر ایک وصف بھی مفقود ہو تو اس چیز کی خرید و فروخت شریعت مطہرہ میں جائز نہیں ہے۔

چوتھی شرط: مال و زر فریقین کی ملکیت میں ہو

فریقین میں سے ہر فریق کا کسی حصّہ شے پر کھلی ملکیت و اختیار سے پہلے اس کا سودا کرنا جائز و درست نہیں ہے، اور اس ملکیت کے حکم میں مال اور زر دونوں شامل ہیں یعنی خریدنے

والے کا مال اُس کی ذاتی ملکیت ہو اور اُسے اس میں تصرف کا اختیار ہو اور بیچنے والے کا سامان اُس کی ذاتی ملکیت میں ہو۔

قرآن حکیم میں فرمان باری تعالیٰ ہے:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ﴾^①

”اے ایمان والو! آپس میں ایک دوسرے کے مال باطل طریقوں سے نہ کھاؤ،

درست صورت یہ ہے کہ باہمی رضامندی سے آپس میں لین دین ہو۔“

اسی طرح یقیناً کوئی شخص بھی اس بات پر راضی نہیں ہوگا کہ کوئی دوسرا اُس کے مال میں

تصرف کرے اور اُسے سچ ڈالے۔ صورتِ ہذا میں بیچنے والا کسی دوسرے کے مال کو جو ابھی اس کی ملکیت میں نہیں آیا اُسے سچ رہا ہے جو مال غیر میں تصرف کے مترادف ہے۔

((عن حکیم بن حزام قال : سألت النبی ﷺ فقلت یا

رسول اللہ یا تبني الرجل فيسألني البيع ليس عندي أبيعه

منه ثم ابتاعه له من السوق قال لا تبع ما ليس عندك))^②

”سیدنا حکیم بن حزام فرماتے ہیں کہ میں رسول اللہ ﷺ کی خدمت میں

حاضر ہوا اور عرض کیا کہ: میرے پاس ایک آدمی آتا ہے جو مجھ سے ایسی چیز کا

سودا کرنا چاہتا ہے جو میرے پاس نہیں ہوتی۔ کیا میں اس چیز کا اس سے سودا کر

لوں پھر وہ چیز بازار سے خرید کر اسے دے دوں؟ تو آپ ﷺ نے جواب فرمایا: جو

چیز تمہارے پاس (یعنی تمہاری ملکیت میں، یا قدرت و اختیار میں) موجود نہیں

① قرآن مجید: النساء، ص 29.

② النسائي، محمد بن شعيب، سنن النسائي، مكتب العظيمة، عات الإسلامیة - حلب
الطبعة الثانية، باب بيع ما ليس عند البائع، حديث 4613.

اُسے فروخت نہ کرو۔“

چار افراد جو مالک تو نہیں بلکہ مالک کے قائم مقام تصور کیے جاتے ہیں اور وہ ملکیت کی مذکورہ شرط سے اس طور سے مستثنیٰ ہیں کہ وہ مال و زر میں ذاتی ملکیت رکھے بغیر کچھ شرط و قیود کے ساتھ خرید و فروخت اور تصرف کے مجاز ہیں، اور وہ درج ذیل ہیں:

وکیل، وصی، نگہبان، سرپرست۔

مذکورہ چاروں صورتوں میں ملکیت نہ ہونے کے باوجود تصرف کا اختیار حاصل ہے لیکن پہلی تین صورتیں وکالت ہیں جن میں تصرف کا اختیار مالک کی طرف سے حاصل ہوتا ہے جبکہ چوتھی صورت میں یعنی ولی کو تصرف کا اختیار شرع کی طرف سے حاصل ہوتا ہے۔

پانچویں شرط: فروخت کردہ چیز کو قبضہ میں لینا اور قبضہ سے قبل اُسے فروخت نہ کرنا

خرید و فروخت کی شرائط میں سے ایک اہم و بنیادی شرط جس سے آج عوام الناس بالخصوص کاروباری و تاجر حضرات بہت غفلت برتتے ہیں وہ قبضہ و انتقال سے قبل ہی خریدی ہوئی شے کا آگے سودا کر دینا یعنی اُسے بیچ دینا ہے جو شرعی لحاظ سے ناجائز عمل ہے۔

لہذا خریدنا ہوا مال قبضہ میں لیں اور اُسے خریدی ہوئی جگہ سے کسی دوسری جگہ منتقل کریں اور پھر اُسے آگے جہاں چاہیں فروخت کریں، قبضہ سے پہلے اور خریدی ہوئی جگہ پر بیچنا دونوں ہی شرعاً ممنوع ہیں۔

رسول اللہ ﷺ کا فرمان ہے:

((أَنْ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ مَنْ ابْتَاعَ طَعَامًا فَلَا يَبِعُهُ حَتَّى

يَسْتَوْفِيَهُ))^①

”جو شخص غلہ خریدے، تو اُسے اس وقت تک فروخت نہ کرے جب تک کہ وہ

① بخاری، محمد بن اسمعیل، الجامع الصحیح، دار إحياء التراث العربی - بیروت، کتاب البیوع، باب الکیل علی البائع و المعطی حدیث نمبر 2019.

پوری طرح اُسے اپنے قبضہ میں نہ کر لے۔“
یہ عمل آج اتنا عام ہو گیا ہے کہ درآمد کی جانے والی اشیاء ملک میں آتے آتے کئی جگہ
فروخت ہو چکی ہوتی ہیں، جو اسلامی شریعت میں ایک مذموم عمل ہے۔

اس کے دنیاوی نقصانات میں سے اہم ترین نقصان یہ ہوتا ہے کہ چونکہ وہ منزل تک
پہنچنے پہنچنے کنی ہاتھوں میں فروخت ہو چکی ہوتی ہے اس لیے جب وہ گھر میں پہنچتی ہے تو اُس کی
انتہائی مہنگی قیمت ادا کرنی پڑتی ہے جس کی وجہ سے مارکیٹ میں چڑھاؤ آتا ہے جو غریب و
متوسط طبقہ کے لیے بالخصوص ظلم کے مترادف ہے۔

گذشتہ اسباب کے علاوہ شریعت میں اس کی حرمت کا بنیادی سبب یہ بھی ہے کہ یہ بیع
الغرر اور جہالت، ودھوکہ میں سے ہے اور بیع الغرر سے رسول اکرم ﷺ نے منع فرمایا ہے۔

بیع الغرر سے مراد وہ بیع ہے جس میں کسی بھی لحاظ سے جہالت (الاعلیٰ)، یا دھوکہ ہو، یا
جس میں نیگی یا خریدی جانے والی چیز کا ذریعہ حصول معلوم نہ ہو یا اس کی حقیقت یا مقدار معلوم
نہ ہو۔ اور جب تک انسان کے قبضہ میں مال نہیں آجاتا اس وقت تک اس کی حقیقت مجہول ہی
کے حکم میں ہے جو کہ غرر ہے، اور غرر اس طور پر بھی ہے کہ قبضہ سے قبل فروخت کرنے والا اگر
اُسے سستی قیمت میں بیچتا ہے اور خریدار کو وہ چیز حاصل ہو جاتی ہے تو وہ فائدہ مند ہوگا وگرنہ
نقصان میں، اور فائدہ و نقصان کے درمیان یہی غرر ہے۔

چھٹی شرط: فروخت کردہ چیز کے بارے میں مکمل علم رکھنا

خرید و فروخت کی شرائط میں اہم شرط یہ ہے کہ: جس چیز کو خریدا یا فروخت کیا جا رہا ہے،
اس سے متعلقہ مکمل علم فریقین (خریدار و فروخت کنندہ) کو حاصل ہو۔
خرید و فروخت کی جانے والی شے کا علم اُس سے متعلقہ تین چیزوں کی مکمل معرفت سے
حاصل ہوتا ہے:

① خریدی یا فروخت کی جانے والی چیز کیا ہے؟

② مقدار یعنی وزن و پیمانہ کی معرفت۔

③ صفات کی معرفت۔

مذکورہ تینوں اعتبار سے طرفین کو سودے، اُس کی نوعیت، جنس، مقدار اور مکمل صفات سے متعلقہ کلی علم ہونا لازمی ہے، ان میں کسی بھی طرح کا ابہام، شبہ یا لاعلمی شرعی اعتبار سے بیع کو مشکوک بنا دیتی ہے، جسے شرعی اصطلاح میں ”عُرُز“ سے تعبیر کیا جاتا ہے جو شرعاً ناجائز ہے۔

ساتویں شرط: جان بوجھ کر عیب چھپانا

فروخت کنندہ کا جان بوجھ کر اپنے سامان سے متعلقہ کسی بھی صفت کو چھپانا اور خریدار سے اُسے مخفی رکھنا درست نہیں ہے، اپنے سامان میں عیب کا علم ہوتے ہوئے بھی اُسے خریدار سے چھپانا ایک نہیں کئی بڑے گناہوں کا ارتکاب ہے جیسے جھوٹ، دھوکہ دہی، فریب، کسی دوسرے کو نقصان پہنچانا اور اُس نقصان کے نتیجے میں ہونے والے نقصانات کا وبال بھی اسی فروخت کنندہ کو حاصل ہوگا، اب اندازہ لگائیے کہ گناہوں اور نقصانات کے ناختم ہونے والے سلسلہ کے مقابلہ میں عیب چھپا کر اپنی چیز کو بیچ کر حاصل ہونے والے فائدہ کی کتنی اہمیت باقی رہ جاتی ہے؟ بیچ بول کر حاصل ہونے والا تھوڑا فائدہ دنیا و آخرت میں حاصل ہونے والی، بے برکتی، بے اطمینانی اور رسوائی و ذلت سے کہیں بہتر ہے۔

رسول اللہ ﷺ کا فرمان ہے:

((ان النبي ﷺ قال إن صدقا وبيننا بورك لهما في بيعهما

وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما))^①

”اگر وہ دونوں (فروخت کنندہ و خریدار سچائی کو اپنائیں اور ایک دوسرے پر

حقیقت حال واضح کر دیں تو ان کا سودا بابرکت ہوگا اور اگر دونوں نے عیب کو

① بخاری، محمد بن اسمعیل، الجامع الصحیح، دار إحياء التراث العربی،

بیروت، کتاب البیوع، باب البیعان بالخیار ما لم یتفرقا حدیث نمبر 2004۔

چھپایا اور جھوٹ کو اپنایا تو ان کے سودے سے برکت ختم کر دی جائے گی۔“
بعض بیچنے والے اپنی چیز کا نقص جانتے ہوئے بھی واضح نہیں کرتے بلکہ اس کی ذمہ داری خریدار پر ڈال دیتے ہیں کہ جی آپ خود ہی دیکھ لیں، اگر بعد میں کوئی خرابی نکلی تو ہم ذمہ دار نہ ہوں گے، معلوم ہو کہ ان کا یہ طریقہ خلاف شریعت ہے۔

رسول اللہ ﷺ کا ارشاد گرامی ہے:

((المسلم أخو المسلم ، ولا يحل لمسلم باع من أخيه بيعا

فيه عيب إلا بينه له.))^①

”ہر مسلمان دوسرے مسلمان کا بھائی ہے۔ اور کسی بھی مسلم کے لیے یہ حلال و جائز

نہیں کہ وہ اپنی چیز میں موجود عیب کی وضاحت کئے بغیر اُس کا سودا اپنے بھائی

کے ساتھ کرے۔“

رسول اکرم ﷺ نے ایسے شخص سے بیزاریوں لاقلمی کا اظہار فرمایا ہے جو چیز کا عیب

ظاہر کیے بغیر اُسے فروخت کر دیتا ہے۔

مثال 1: حلال و حرام کے مابین جمع کرنا

جیسا کہ ایک شخص نے بکری اور خنزیر خریدی تو یہ سودا باطل ہے کیونکہ اس معاہدے میں

حلال و حرام دونوں کو جمع کیا گیا، پس حرام غالب آ گیا، اور اسکی تائید ایک فقہی قاعدہ بھی

کرتا ہے:

”إذا اجتمع الحلال والحرام غلب الحرام“

”اگر ایک معاہدہ میں حلال و حرام دونوں جمع ہو گئے، تو حرام غالب آ جاتا ہے۔“

جیسا کہ اگر قیمت مجہول ہو تو پس قیمت کو ان دونوں پر ساقط کیا جائے گا، تو وہ خنزیر کے

① أبو عبد اللہ محمد بن یزید ابن ماجہ القزويني، سنن ابن ماجہ، دار الفکر، بیروت، کتاب التجارات، باب من باع عيبا فليبينه حديث نمبر 2246.

مقابل قیمت کو ساقط کر دے گی اور بکری کے مقابل کو ثابت کر دے گی اور وہ معاہدے کی حالت میں مجہول ہے اور اس سے یہ اخذ کیا جا سکتا ہے کہ آن لائن تجارت حلال و حرام بیع پر مشتمل ہو جیسے کمپیوٹر کی خرید و فروخت کی جائے جن میں بعض مفید کتابوں پر مشتمل ہیں اور بعض دوسری فحش افلام پر مبنی ہیں، معاہدہ کے وقت دونوں کی قیمتوں میں تعین نہیں کیا گیا تو بطلانیت کی دو حصوں میں تقسیم ممکن نہیں ہے تو اس صورت میں یہ سودِ مکمل طور پر باطل ہوگا۔

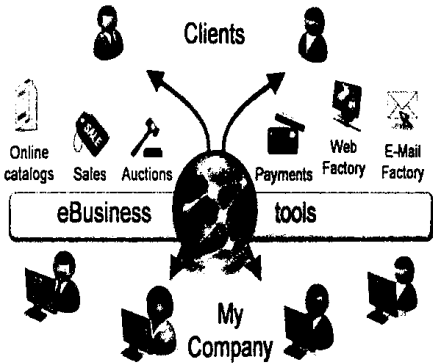
مثال 2: معلوم اور مجہول کے درمیان جمع کرنا

کسی نے ایک زمین کا معین اور غیر معین قطعہ فروخت کیا تو یہ بیع باطل ہوگی۔ اس لیے کہ پیسوں کو فروخت شدہ شے کی قیمت کی نسبت تقسیم کیا جائے گا اور مجہول کا اندازہ لگانا ممکن نہیں ہے۔ شریعت کے کسی حکم کی مخالفت کی بنا پر فروخت شدہ چیز واپس لوٹائی جائے گی اور اسی طرح بائع قیمت کو واپس کرنے کا پابند ہے لہذا دونوں معاہدہ کاروں پر واجب ہے وہ اسے واپس لوٹائیں جو ان دونوں نے پایا تھا، اور اسے کھو دیا تو قیمت ادا کرنا ہوگی اور فروخت شدہ شے کی واپسی متصل یعنی فوری اور منفصل یعنی کچھ عرصہ بعد دونوں طرح ہوتی ہے۔

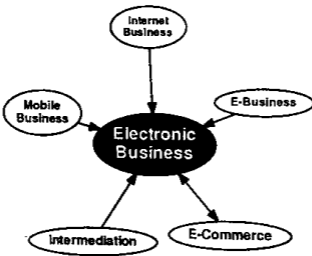
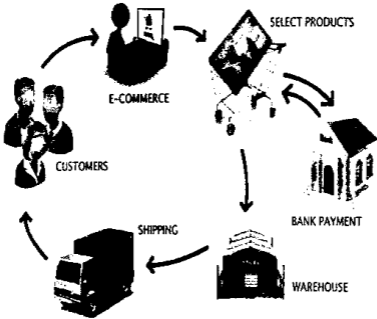
- ① فروخت شدہ شے کے ضائع ہونے کی صورت میں اس کی مثل شے یا قیمت لوٹانا ضروری ہے۔
- ② بسا اوقات آن لائن تجارت کے معاہدے کے کسی جزو میں شرعی مخالفت کا عنصر پایا جاتا ہے تو ایسی کیفیت میں بیع ایک سودے میں جائز اور ناجائز بیوع دونوں پر مشتمل ہو تو کیا بعض اشیاء سے متعلق معاہدہ درست ہوگا؟ اور اسی طرح ایک ہی معاہدہ کا بعض حصہ باطل ہے اور بعض صحیح ہے تو باطل جزء کو چھوڑ دیا جائے گا، اور دوسرے حصہ پر شرعی اعتبار باقی رہے گا۔ علماء کرام اس بات پر متفق ہیں کہ ایسی حالت میں فروخت شدہ شے یا اسکے برابر قیمت میں صحیح اور باطل کے درمیان تمیز ممکن نہ ہو، تو اس میں بطلان کی تقسیم مکمل نہیں ہو پاتی، کیونکہ یہ صحیح اور باطل کے درمیان ترجیح کے تعین نہ ہونے کی بناء پر ہے، پس بے شک یہ باطل ہے اور جس طرح کہ سابقہ سطور میں گذر چکا ہے۔

آن لائن تجارت کیسے (ایک مختصر رہنمائی)

اس تصویر سے اس امر کی وضاحت ہو رہی ہے کہ اس طرز تجارت میں کون کون سے مراحل و عناصر پائے جاتے ہیں



اس تصویر میں اس سامان کی خرید و فروخت اور اس کی ترسیل کے تمام مراحل کی ترتیب کو واضح کیا جا رہا ہے



سابقہ ابواب کے مطالعہ سے ہمیں اس امر کا اندازہ ہو چکا ہے کہ آن لائن تجارت کے حوالے سے شریعت کا کیا موقف ہے لہذا اب ہم ان صفحات میں ان احباب کے لیے ان اصولوں کی تطبیقاتی روشنی میں یہ بیان کرنے کی کوشش کرتے ہیں جس کے بعد کوئی بھی باسانی آن لائن تجارت کر سکتا ہے۔

آن لائن تجارت شروع کرنے کے تین بنیادی طریقے ہیں

① بذریعہ Affiliate marketing

② بذریعہ ویب سائٹ یا بلاگ رآن لائن ایڈوائزر

③ بذریعہ drop shipping method

ان تینوں طریقوں میں نہ تو زیادہ وقت درکار ہوگا اور نہ ہی سرمایہ کاری کی ضرورت بلکہ اس میں کسی بھی قسم کی رجسٹریشن کی بھی ضرورت نہیں ہے۔ البتہ طریقہ کار کو سمجھنا لازمی ہوگا کہ اس تجارت میں جو آلات استعمال ہوتے ہوں ان کا مکمل استعمال سے واقفیت لازمی ہے۔ چونکہ اس میں آپ نے نہ تو کوئی ڈیور ہاؤس بنانا ہے اور نہ ہی اسٹاف کی ضرورت بلکہ یہ سب کام ایک خود کار نظام کے تحت خود بخود ہوتے چلے جائیں گے صرف پہلی مرتبہ آپ کو اس نظام کو ترتیب دینے کی ضرورت ہوگی۔

جیسا کہ بیان کیا گیا اس میں آپ کسی خاص جگہ یا اوقات کے پابند نہیں ہوں گے۔ لہذا چھٹیوں میں یا آرام کے اوقات میں بھی ان تجارتی سرگرمیوں کو جاری رکھا جاسکتا ہے۔

البتہ کچھ مشکلات کا سامنا ضرور ہو سکتا ہے مثلاً پہلی دونوں اقسام میں زیادہ تر رقوم کی ترسیل میں تاخیر ہو جاتی ہے جو بسا اوقات 30 دن سے 60 دن تک ہو جاتی ہے۔ کیونکہ جس کمپنی کے ساتھ آپ کا تجارتی معاہدہ ہے وہ اپنے ماہانہ مالی دورانیہ کے حساب کتاب کے بعد آپ کی رقم کا تعین کرتی ہے۔

اس کے علاوہ سب سے بڑی مشکل یہ ہوتی ہے کہ تجارتی ادارہ بعض اوقات اپنے قوانین و ضوابط کو تبدیل کرتا رہتا ہے چونکہ بے شمار کسٹمر کی موجودگی کی وجہ سے قوانین کے انطباق میں بعض کسٹمرز کے ساتھ زیادتی بھی ہو جاتی ہے۔ اس میں سب سے زیادہ ضرر رساں پہلو یہ ہے کہ فروخت کردہ اشیاء آپ کے قبضے میں نہیں ہوتی اور آپ بطور وکیل یا کمیشن ایجنٹ کام کر سکتے ہیں۔

البتہ تیسرا طریقہ جو drop shipping method کے نام سے یاد کیا جاتا ہے۔ جس میں آپ وہ اشیاء مشتری کو فروخت کر رہے ہیں جو آپ کی ملکیت میں نہیں ہیں لہذا اس امر کو مد نظر رکھتے ہوئے کہ آپ اس بطور وکیل یا کمیشن ایجنٹ کام کر رہے ہیں، آپ کو خریدار کسی چیز کا آرڈر دیتا ہے جو کہ آپ کے پورٹل یا بلاگ کی فہرست (list) میں موجود ہے۔ اس کے بعد آپ اپنے منتخب تجارتی ادارہ سے رابطہ کرتے ہیں جو آپ کے خریدار کے دیے گئے پتے پر بھیج دیتا ہے۔ اس حوالے سے درج ذیل یونیوب لنک کے ذریعے اس طریقہ کار کی مکمل وضاحت ہو جائے گی

youtube.be/CEn5u1LaB0

- اس لنک میں دی گئی معلومات کو درج ذیل مراحل کے ذریعے سمجھا جاسکتا ہے
- ① آپ اپنے آن لائن شاپنگ پورٹل پر قابل فروخت اشیاء کی تشہیر کرتے ہیں جو کہ آپ نے پہلے سے نہیں خریدی ہوتی بلکہ کسی ایسے تجارتی ادارہ کی ویب سائٹ سے مقررہ تفصیل لے کر نشر کر دیتے ہیں۔
 - ② خریدار آپ کے آن لائن پورٹل پر کسی چیز میں دل چسپی لیتا ہے اور آپ کو آرڈر کے ساتھ رقم کی ادائیگی بھی کر دیتا ہے۔
 - ③ آپ متعلقہ تجارتی ادارے سے رابطہ کرتے ہیں اور اپنے خریدار کی طلب کردہ چیز کا آرڈر کر دیتے ہیں۔

④ آپ متعلقہ کوریئر کمپنی سے رابطہ کرتے ہیں کہ وہ تجارتی ادارے سے مطلوبہ چیز آپ کے خریدار کو بھجوادے۔

⑤ خریدار کو اس کی مطلوبہ چیز مل جاتی ہے اس طرح آن لائن طریقے سے خرید و فروخت مکمل ہو جاتی ہے۔

آن لائن تجارت بذریعہ ڈراپ شپنگ کے لیے سب سے زیادہ آن لائن مشور کی ضرورت ہوتی ہے جس کے لیے درج ذیل مختلف اور بہترین آپشن استعمال کر سکتے ہیں

① سوشل میڈیا اکاؤنٹس:

عمومی طور پر جتنے بھی سوشل میڈیا یا اکاؤنٹس ہیں ان سب پر آن لائن تجارت کی تشہیر کی جاسکتی ہے لیکن چونکہ بنیادی طور پر سوشل میڈیا کو آن لائن تجارت کے لیے وضع نہیں کیا گیا لہذا اس کے ذریعے خریدار کے آرڈرز کا وصول کرنا اور اس کی قیمت کا وصول کرنا ناممکن ہے اس کے لیے الگ سے کسی اور ذریعہ کو اختیار کیا جاتا ہے لہذا اسے صرف تشہیر کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے جیسا کہ بے شمار ادارے اپنا فیس بک صفحہ بنا کر اسے استعمال کرتے ہیں۔

② آن لائن کلاسیفائیڈز پورٹلز (online classified Ads Portals)

یہ ذریعہ بنیادی طور پر مقامی طور پر خرید و فروخت کے لیے استعمال ہوتا ہے اور واضح رہے کہ اس ذریعہ کو بھی ڈراپ شپنگ کے لیے استعمال نہیں کیا جاسکتا کیونکہ اس کا بنیادی مزاج بھی تشہیر سے متعلق ہے

③ بلاگ اور فارمز:

بسا اوقات بلاگ اور فارمز بھی اس حوالے سے استعمال کیے جاتے ہیں لیکن ان کا دائرہ کار محدود ہونے کی وجہ سے اسے بھی مکمل طور پر استعمال نہیں کیا جاسکتا کہ لوگوں کو اس کا علم نہیں ہوتا۔

④ مارکیٹ پلیس (market place)

اس جگہ اپنا آن لائن مشور بنانا اور ترتیب دینا بہت آسان ہے مشہور بین الاقوامی آن

آن لائن تجارتی ادارے eBay اور Amazon اسی پر اپنے تجارتی معاملات چلاتے ہیں لیکن اس کے اخراجات بھی ہیں جن کی نوعیت الگ-الگ ہوتی ہے بسا اوقات ہر خرید و فروخت پر اس کی ادائیگی کرنا ہوتی ہے اور بعض اوقات مخصوص مدت کے بعد ادائیگی کرنی ہوتی ہے

⑤ ڈراپ شپنگ ویب سٹور

یہ سب سے کامیاب اور بہترین ذریعہ ہے جس میں آن لائن تجارت کرنے والا اپنی ویب سائٹ بنا کر اسے اپنے تجارتی مقاصد کے لیے ترتیب دیتا ہے، اس میں تشہیر، سامان کی ترسیل، قیمت کا وصول کرنا الغرض تمام آپشنز موجود ہوتے ہیں۔ اس کے بے شمار فوائد ہیں جن میں سے کچھ درج ذیل ہیں:

① اس میں نفع کا تناسب بھی زیادہ ہوتا ہے کیونکہ عمومی طور پر خریدار آن لائن تجارت میں خرید و فروخت بذریعہ ویب سائٹ پر زیادہ بھروسہ کرتا ہے۔

② یہاں صرف آپ اپنی مصنوعات اور فراہم کی جانے والی اشیاء کی تشہیر کرتے ہیں اور کسی اور ادارے کی مصنوعات کا کوئی عمل دخل نہیں ہوتا جس کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ آپ کی ویب سائٹ کا وزٹ کرنے والا شخص صرف آپ کی ہی مصنوعات کو دیکھے گا اور وہاں کوئی اور سیلر آپ کے مقابلے میں نہیں ہوگا۔

③ اس ویب سائٹ کو آپ اپنے مکمل اختیارات کے ساتھ استعمال کر سکتے ہیں۔

④ اس ویب سائٹ کی بدولت آپ کے لیے مکمل آسانی ہے کہ اپنے خریدار کے ساتھ رابطہ فوری طور پر کر سکتے ہیں اس سے رقم کی وصولی فوری طور پر کر سکتے ہیں

⑤ اپنی ویب سائٹ سے خریدار سے متعلق تفصیلات اور خرید و فروخت کا مکمل ریکارڈ یعنی منافع کی تفصیلات وغیرہ بھی مرتب کیا جاسکتا ہے جس سے حسب ضرورت مستقبل کے لیے مربوط حکمت عملی وضع کی جاسکتی ہے۔

اپنی ویب سائٹ بنوانے سے قبل لازمی ہے کہ کچھ باتوں کے بارے میں آپ کے

پاس مکمل علم ہونا چاہیے ان امور کو درج ذیل نکات کی صورت میں بیان کیا جا رہا ہے

① ابتدائی معلومات کا حصول:

- سب سے پہلے آن لائن تجارت کرنے والے معروف اداروں کی ویب سائٹ کا وزٹ کریں جس میں آپ درج ذیل باتوں کو بطور خاص دیکھیں گے
- ویب سائٹ میں معلومات کس طرح درج کی گئی ہیں کہ کسٹمر کے لیے آسانی ہو کہ وہ اپنی مطلوبہ چیز تک فوری طور پر پہنچ جائے
- سب سے زیادہ فروخت ہونے والی اشیاء کون کون سی ہیں
- کون کون سی اشیاء پر ڈیلرز آپ کو بہترین آفرز دے رہے ہیں تاکہ آپ کے منافع میں اضافہ ہو اس کے لیے ویسے تو بے شمار ادارے ہیں لیکن اگر صرف تین اداروں کی ویب سائٹ کو دیکھ لیا جائے تو آپ کو اپنی مطلوبہ معلومات مل جائیں گی۔

Ebay daily deals, Amazon best sellers, Ali Express
popular products

② بازار کا رجحان و مقبولیت

اس میں سب سے زیادہ اس امر کا خیال رکھا جاتا ہے کہ سٹور پر کون کون سی اشیاء پر زیادہ توجہ مرکوز کی جائے گی اس امر کا جائزہ لینے کے لیے www.trends.google.com/trends کو وزٹ کیا جائے تاکہ تمام تر معلومات حتمی مل سکیں اور یہ معلومات مختلف مہینوں کے اعتبار سے اور مختلف علاقوں کے اعتبار سے بھی حاصل کی جاسکتی ہیں۔

③ تجارتی مقابلہ

یقینی طور پر آپ جس چیز کی تشہیر کرنا چاہتے ہیں اور فروخت کرنا چاہتے ہیں وہی چیز کوئی اور ادارہ بھی فروخت کر رہا ہوگا لہذا ضروری ہے کہ اس ادارے کی قیمت وغیرہ کے حوالے سے

بازار کار حجان بھی دیکھ لیا جائے

④ کوشش کی جائے کہ آن لائن تجارت کا آغاز بعض مخصوص اشیاء کے ساتھ کیا جائے یعنی زیادہ اشیاء کے ساتھ نہ کیا جائے محدود اشیاء کے ساتھ زیادہ سے زیادہ آپشن کو استعمال کرتے ہوئے تجارت کا آغاز کریں۔

⑤ ویب سائٹ کا ایڈریس (domain)

اپنی ویب سائٹ کے لیے ڈومین نام ایسا منتخب کریں جو آسان ہو اور لوگوں کے لیے اس کا استعمال کرنا بھی آسان ہو کیونکہ جو بھی نام منتخب کیا جائے گا وہ ہمیشہ کے لیے ہوگا اور بہتر ہوگا کہ ڈومین مختصر ہو اور .com کا ہو کیونکہ یہ ڈومین آن لائن تجارت کے لیے بہت زیادہ استعمال کیا جاتا ہے اور اسے یاد رکھنا بھی آسان ہے۔ اسی طرح اپنی ویب سائٹ کی ہوسٹنگ کے لیے جس سرور کا انتخاب کریں وہ بھی معروف ہونا چاہیے نہ کہ غیر معروف کمپنی کا جو بعد میں آپ کو تنگ کرے۔

⑥ سوشل میڈیا کی تشہیر:

جب ویب سائٹ سٹور تیار ہو جائے تو اسی ویب سائٹ میں مختلف سوشل میڈیا مائیکرو سٹور کے آپشن بھی موجود ہوتے ہیں جن کو آپ اپنے سوشل میڈیا اکاؤنٹ کے ساتھ ملا دیجیے کیونکہ زیادہ تر کسٹمرز سوشل میڈیا اکاؤنٹ کو استعمال کرتے ہیں اور اس کے ذریعے آپ اپنی مصنوعات کی تشہیر بہت آسانی سے کر سکتے ہیں۔ اور اگر ممکن ہو تو اپنی ویب سائٹ کی تعارفی ویڈیو بنوا کر اس کی تشہیر بذریعہ یوٹیوب، ڈیلی موٹن کی جاسکتی ہے۔

⑦ تشہیر

واضح رہے کہ آن لائن تجارت کی کامیابی تشہیر میں مضمر ہے یعنی جتنی زیادہ تشہیر اتنا زیادہ منافع اور اس کے لیے مختلف اسالیب استعمال کیے جاسکتے ہیں جیسا کہ نئی آنے والی اشیاء کو بذریعہ ای میل آپ لوگوں کو مطلع کر سکیں اور اس کے لیے سوشل میڈیا کے تمام ٹولز استعمال کیے

جائیں حتیٰ کے ممکن ہو تو واٹس اپ گروپ بھی بنایا جاسکتا ہے۔ چونکہ لوگوں کی اکثریت واٹس اپ استعمال کرتی ہے لہذا آپ جو رابطہ نمبر دیں اس میں واٹس اپ نمبر کی سہولت ضرور دی جائے تاکہ کسٹمر کے ساتھ فوری طور پر رابطہ کیا جاسکے۔

⑧ ویب سائٹ سنور کے ساتھ ساتھ اگر موبائل اپلیکیشن بھی بنوائی جائے تو تشہیر اور خرید و فروخت اور زیادہ آسان ہو جاتی ہے۔



نتائج و خلاصہ

- 1: اسلامی فقہ کی اصل ”منصوص احکام وغیر منصوص مسائل“ ہیں۔
- 2: جدید اقتصادی مسائل چونکہ منصوص علیہ نہیں ہیں لہذا ان کا مطالعہ چار بنیادی عنوانات کے تحت کیا جا سکتا ہے: قیاس، احکام کی حکمت، مصالح، عرف۔
- 3: روایتی تجارت اور آن لائن تجارت میں فرق کی بات کی جائے تو اس کو مختصر اس طرح بیان کیا جا سکتا ہے: وقت کی بچت، سہولت پیدا کرنا، انسانی عمل دخل کم کرنا، خرید و فروخت میں تنوع کی آسانی۔
- 4: دین اسلام کا ایک نمایاں وصف ہے کہ یہ نہ تو سرمایہ دارانہ نظام کی طرح لوگوں کو کھلی چھٹی دیتا ہے اور نہ ہی آہنی زنجیروں میں جکڑتا ہے۔ بلکہ اس کا رویہ اعتدال پر مبنی ہے کہ ایسے رہنما اصول پیش کرتا ہے جن کی پابندی کر کے جو بھی لین دین کیا جائے، وہ شریعت کی نگاہ میں جائز تصور ہوگا خواہ وہ دور جدید کی ہی پیداوار ہو، یعنی اسلام کا رویہ معتدل ہونے کے ساتھ ساتھ جامع اور پلگ دار بھی ہے جو ہر دور کے تقاضے بڑی کامیابی سے پورے کر سکتا ہے۔
- 5: جو اشیاء اسلام نے حرام قرار دی ہیں ان کو مال تجارت بنانا یا ان کی خرید و فروخت کرنا بھی حرام ہے جیسے شراب، افیون، ہیروئن وغیرہ اسی طرح سووی لین دین، سٹے بازی، لائرنی، قحبہ گری، اخلاق سوز فلمیں اور آڈیو ویڈیو کیسٹس، گانے بجانے کے آلات یا گانے بجانے کے اسکول یا اکیڈمیاں، اخلاق بگاڑنے والے ناول، فحش لٹریچر وغیرہ کی ممانعت اس میں شامل ہے۔

- 6: خرید و فروخت کا جو معاملہ بھی ہو، اس میں تین چیزیں بنیادی حیثیت رکھتی ہیں: فریقین (خریدار اور فروخت کنندہ)، چیز، قیمت
- 7: فریقین معاملات کی سوجھ بوجھ رکھتے ہوں بلکہ یہ بھی ضروری ہے کہ وہ سودے پر یکساں طور پر رضامند ہوں۔ یہ رضامندی حقیقی ہونی چاہیے نہ کہ مصنوعی۔ لہذا کسی دباؤ کے تحت یا غلط تاثر کی بنیاد پر یا دوسرے فریق کو چیز کی حقیقت سے بے خبر یا اصل قیمت سے دھوکے میں رکھ کر حاصل کی گئی رضامندی قابل اعتبار نہیں ہے
- 8: وہ متعین چیز جو فی الحال فروخت کنندہ کی ملکیت میں نہ ہو، اس کا سودا نہ کیا جائے
- 9: جب کسی چیز کا سودا طے پا جائے اور خریدار اس کو آگے فروخت کرنا چاہتا ہو تو اس کو چاہیے وہ اسے قبضہ میں لے کر کسی دوسری جگہ منتقل کر دے، اسی جگہ فروخت کرنا منع ہے۔
- 10: تاجروں کے لیے یہ جائز نہیں کہ منقولی اشیا اپنی تحویل میں لے کر دوسری جگہ منتقل کئے بغیر فروخت کریں۔
- 11: بعض اہل علم کے نزدیک جب بچی گئی چیز کے نقصان کی ذمہ داری خریدار کی طرف منتقل ہو جائے اور اس کے اختیار پر کوئی تدغن باقی نہ رہے تو قبضہ متحقق ہو جاتا ہے، حقیقی طور پر چیز کو منتقل کرنا ضروری نہیں ہے
- 12: فروخت سے قبل خریدی گئی چیز کی نقل و حمل کا حکم صرف غذائی اجناس کے ساتھ خاص نہیں بلکہ اس میں وہ تمام اشیا داخل ہیں جو ایک جگہ سے دوسری جگہ نقل کی جاسکتی ہیں
- 13: قیمت کے تعین میں اسلام کا تصور تین جوانب پر مشتمل ہے: چیز کی تیاری پر آنے والا خرچ، تشہیری خرچ، نفع
- 14: تجارتی معاملات میں سب سے اہم مرحلہ فریقین کے مابین خرید و فروخت پر رضامندی کا اظہار کرنا ہوتا ہے جسے اصطلاح میں معاہدہ کہا جاتا ہے۔ ان معاہدات کی عصری اشکال اپنی اصل کے اعتبار سے شریعت کے مقرر کردہ اصول و ضوابط سے مختلف نہیں ہیں نہ تو

ظاہری ماہیت میں، اور نہ ہی ان تمام ضوابط سے مختلف ہے جن کو شریعت نے معاہدوں کو معتبر مانا ہے۔ جس کا مقصد بنی نوع انسان کے لیے مصالح کا حصول ہے جو روح شریعت اور اس کے مقاصد کے موافق ہو۔

15: عقود کا تعلق عادات سے ہے جس میں اصل اجازت کی ہے تا وقتیکہ ممانعت وارد نہ ہو جائے چنانچہ عادات کے احکام مصالح عباد کے مابین اقامت عدل کے ساتھ معلل ہے یعنی حصول منفعت و دفع مضرت۔ اس بنیاد پر یہ کہنا درست ہے کہ جدید تجارتی معاہدات جائز ہیں جب ان میں مصلحت پائی جائے اور شرعی نص کی مخالفت نہ ہو۔

16: جدید تجارتی معاہدوں میں فریقین میں سے ہر دو یا ایک فریق کی مصلحت کا ثابت ہونا بھی ضروری ہے مصلحت دو چیزوں سے حاصل ہوگی۔ منفعت کا حصول، نقصان سے بچاؤ

17: فریقین کی باہمی رضامندی کا تعلق شریعت کی نصوص کے مخالف نہ ہو۔

18: آن لائن تجارت کے ارکان درج ذیل ہیں: فریقین: یعنی بائع و مشتری، فریقین کی نیابت و وکالت کرنے والا فرد، و دوطرفہ معاہدہ، رضامندی، عوض

19: آن لائن تجارت دو اقسام پر مشتمل ہیں اور ان اقسام کا تعلق فریقین سے ہے: معاشی اداروں کے مابین، عام صارفین کے ساتھ کاروبار

20: فریقین کی جانب سے ایجاب و قبول کی مکمل وضاحت ہونی چاہیے خواہ یہ وضاحت سماعی ہو جبکہ بات کرنے کا وسیلہ مسموعی ہو، جیسے: فون، یا شفوی ہو یا پھر اس اظہار تحریری شکل میں ہو جیسے: انٹرنیٹ وغیرہ، اور اس دلالت کے لیے معین الفاظ شرط نہیں ہیں پس معاہدوں میں اعتبار عرف کے الفاظ کا ہوتا ہے۔

21: الفاظ عقد حتمی اور مکمل ہوں یعنی اس کے معانی میں ابہام نہ ہو، اور نہ ہی کسی ایسی شرط کے ساتھ معلق ہوں جس سے معاہدہ طے ہی نہ پائے، اور نہ ہی اسکی اضافت زمانہ مستقبل کی طرف ہو، جبکہ الفاظ عقد معاہدہ طے پانے کی نفی کرتا ہو

22: آن لائن تجارت جائز اور درست بیع ہے جس میں چیز کے وصف پر اعتماد کیا جاتا ہے انٹرنیٹ کے ذریعے مصنوعات کی بھرپور انداز میں معلومات فراہم کی جاتی ہے جس میں چیز کی جنس، نوع، مقدار اس کا وزن، قیمت اور حاصل کرنے کا طریقہ، جس کی شکل یا ڈیزائن یا تحریر ہوتا ہے اور آواز کے ذریعے بھی مصنوعات کے اوصاف بیان کیے جاسکتے ہیں اور ساتھ خریدار کے پاس سوال و جواب کرنے کا موقع بھی ہوتا ہے۔

23: آن لائن تجارت میں بائع ایک وقت میں ایک سے زائد اطراف میں اپنی ضرورت کی تلاش جاری رکھنے کی قدرت رکھتا ہے جبکہ عام خرید و فروخت میں یہ ممکن نہیں ہوتا اور آن لائن تجارت میں بائع کا ایک ہی وقت میں ایک سے زائد صارفین کے ساتھ ملاقات اس طرح ممکن ہے کہ اس ویب سائٹ کو ایک ہی وقت میں ایک سے زائد افراد وزٹ کر رہے ہوں گویا کہ بائع کے لیے ایک پیغام کو مختلف اطراف میں ارسال کرنا ممکن ہے۔

24: اس طریقہ تجارت میں مشتری (خریدار) کسی بھی ادارے کی ویب سائٹ کے ذریعے اس کی تمام تر مصنوعات کو تسلی سے دیکھتا ہے جو بسا اوقات عملی تجارت میں ناممکن ہو جاتا ہے کہ دکاندار خریدار کو تمام مصنوعات دکھائے اور ان کی قیمتیں بتائے۔

25: زیادہ تر ادارے فروخت کرتے وقت اس شرط کو تسلیم کرتے ہیں اگر فروخت کردہ چیز میں بیان کردہ صفات نہ پائی جائیں یا خریدار کو وہ پسند نہ آئے تو وہ معینہ مدت میں قابل واپسی ہے بشرط کہ اس چیز کو باقاعدہ استعمال نہ کیا گیا ہو اور مقررہ مدت میں ہی واپس کر دیا گیا ہو

26: آن لائن تجارت میں کسی بھی ادارے کی تمام تر مصنوعات خریدار کے سامنے ہوتی ہیں لہذا بسا اوقات اس طرح شرعی طور پر حرام اشیاء اور ناجائز معاملات کی خرید و فروخت اور ترویج بھی ممکن ہو سکتی ہے

27: آن لائن تجارت کا سب سے بڑا نقصان یہ ہوتا ہے کہ اس کے ذریعے ہر فرد کی ذاتی

- معلومات، اور کمپنیوں کی خاص معلومات کوئی بھی ہیکر معلوم کر سکتا ہے جس کے بعد آن لائن ٹرانزیکشن میں فراڈ کے امکانات میں اضافہ ہو جاتا ہے
- 28: آن لائن تجارت جن جدید وسائل کی مدد سے کی جاتی ہے ان میں بعض اہم وسائل درج ذیل ہیں: ٹیلی فون، ریڈیو، ٹیلی ویژن، انٹرنیٹ،
- 29: معاہدہ کار کی باتوں میں مذاق نہ ہو کیونکہ اس کے ذریعے سے کوئی بھی ایسا معنی سمجھ میں نہیں آئے گا جو معاہدہ کو ختم کر دے۔ جیسا کہ تاجر سامان کی قیمت یا اخراجات سے متعلق معلومات کے لیے بات چیت کرتے ہیں اس وقت انکی گفتگو تجارتی معاہدوں کی نیت سے نہیں ہوتی لہذا اس قسم کی گفتگو تجارتی معاہدہ شمار نہیں ہوگی
- 30: تحریر کے جدید وسائل درج ذیل ہیں: ٹیلی گراف، ٹیلی ایکس، ٹیلی فیکس، انٹرنیٹ، ورلڈ وائڈ ویب: (www)، الیکٹرونک میل (email)، چیٹ روم
- 31: وسائل اتصال خواہ قدیم ہوں یا جدید ان میں اگر کسی قانونی یا شرعی حکم کی مخالفت نہ پائی جائے تو ان وسائل کے ذریعے طے پانے والے معاہدے قانونی و شرعی طور پر درست قرار پاتے ہیں۔
- 32: تحریر ایک معتبر وسیلہ ہے لیکن تحریر کے معتبر و مقبول ہونے کے حوالے سے کچھ شرعی آداب ہیں جن کو ملحوظ خاطر رکھنا بہت ضروری ہے جو کہ درج ذیل ہیں: تحریر واضح ہو اور اس میں کسی قسم کا ابہام نہ ہو، یہ تحریر رسمی (قانونی) طریقے پر لکھی گئی ہو، تحریر میں فریقین کی جانب سے ایجاب و قبول کی صراحت پر مبنی الفاظ یا کلمات ہونے چاہیے، اس تحریر میں قبول و ایجاب متصل ہوں اور اتصال اس پر بات مبنی ہے کہ ایجاب و قبول ایک ہی مجلس میں ہوا ہو۔
- 33: آن لائن تجارت کی صحت کے لیے قواعد و ضوابط کی اتنی ہی ضرورت ہے جتنی عام خرید و فروخت میں شرعی اصول و ضوابط کو مد نظر رکھا جاتا ہے

34: آن لائن تجارت جدید وسائل کو استعمال کرتے ہوئے کی جاتی ہے لہذا ممکن ہے اس میں بہت سارے پہلو ایسے ہوں جو اس کی تکمیل میں رکاوٹ بنتے ہوں وہ درج ذیل ہیں:

زیر استعمال تکنیکی آلات سے عدم واقفیت، اعتماد کی کمی، قانون سازی کی عدم موجودگی۔

35: دین اسلام نے تجارتی معاہدات کے لیے کچھ شرط کا تعین کیا ہے تاکہ فریقین کے تصرفات ضرر رساں نہ ہوں بلکہ ایک دوسرے کے لیے نفع بخش ہوں۔ لہذا صحیح معاہدے کے نتیجے میں مرتب ہونے والے آثار درج ذیل ہیں: ملکیت کی منتقلی، فریقین کے تصرفات کا نافذ ہونا۔

36: آن لائن تجارت میں قیمت کا ادا کرنا درج ذیل وسائل سے ممکن ہے: کریڈٹ کارڈ، ڈیجیٹل کرنسی، آن لائن چیک، ایزی پیس، نقد ادائیگی

37: آن لائن تجارت میں سامان کی فروخت اوصاف پر اعتماد کر کے جائز ہے اور ایکٹروٹیک کیٹ لاگ کے ذریعے ہوتی ہے جو سامان کی بابت کافی معلومات پر مشتمل ہوتی ہے کہ اسکی جنس، نوع، اور مقدار کا تعین اور پہنچانے کا طریقہ چاہے وہ تصویر یا گرافکس یا کتابی کی صورت میں ہو، اسی طرح سامان کے اوصاف کو آڈیو صورت میں بتانا بھی ممکن ہے۔

38: آن لائن تجارت بعض خصائص کی بناء پر امتیازیت رکھتی ہے اور ان میں کچھ یہ ہیں:

اخراجات میں بچت، روایتی رکاوٹوں پر کنٹرول، ایک ہی وقت میں ایک سے زیادہ رابطوں پر قدرت۔



تجاویز

- 1: آن لائن تجارت کے تمام تر جوانب و مشتملات سے آگاہی مختلف ورکشاپس کے ذریعے دینے کی کوشش کی جائے
- 2: آن لائن تجارت کے فنی پہلوؤں پر آگاہی حاصل کرنے کے لیے باقاعدہ ان تاجروں سے رابطہ کیا جائے جو عملیہ تجارت کر رہے ہیں
- 3: آن لائن تجارت کے تمام تر مراحل کا باریک بینی سے جائزہ لینے کی ضرورت ہے۔
- 4: آن لائن تجارت میں دھوکہ و غرر کے امکانات کو کم کرنے کے لیے حکومت کو چاہیے باقاعدہ اس امر میں قانون سازی کرے
- 5: آن لائن تجارت کو بڑھانے کے لیے اسلامی مالیاتی تنظیموں کا حوصلہ بڑھایا جائے تاکہ لوگوں کے لیے آسانیاں ہوں اور ان کی مصلحتوں کو اسلامی شریعت کے موافق کیا جائے
- 6: ایک ریگولیٹری اتھارٹی قائم کی جائے جو آن لائن تجارت سے متعلق امور کی مکمل نگرانی کرے۔
- 7: سائبر قوانین کو وضع کیا جائے اور ان قوانین کو باقاعدہ نافذ بھی کیا جائے۔
- 8: آن لائن تجارت کے اصول و ضوابط پر عمل درآمد کروانے کے لیے مخالفت پر تعزیری سزائیں وضع کی جائیں۔
- 9: ایسے تعلیمی و تربیتی اداروں کو قائم کیا جائے جو مسلمان تاجر کی اسلامی و اخلاقی تربیت کریں تاکہ وہ جدید وسائل کا مثبت استعمال کرتے ہوئے نظام اقتصاد کی مضبوطی کے لیے اپنا کردار ادا کر سکیں۔

مصادر و مراجع

- (1) قرآن مجید
- (2) بخاری، محمد بن اسمعیل، الجامع الصحیح، دار إحياء التراث العربی - بیروت
- (3) مسلم بن حجاج القشیری، صحیح مسلم، دار الأفاق الجدیدة - بیروت
- (4) ابو داود سلیمان بن الأشعث الأزدي السجستانی، سنن أبي داود، دار الكتاب العربی، بیروت
- (5) النسائی، محمد بن شعيب، سنن النسائی، مكتب المطبوعات الإسلامية - حلب الطبعة الثانية
- (6) محمد بن عيسى السورة، جامع ترمذی، دار الغرب الإسلامي، بیروت، 1998
- (7) أبو عبد الله محمد بن يزيد ابن ماجه القزويني، سنن ابن ماجه، دار الفكر، بیروت
- (8) أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد الشيباني، مسند أحمد بن حنبل، دار الحديث - القاهرة، الطبعة: الأولى، 1416 هـ - 1995 م
- (9) محمد بن حبان بن أحمد أبو حاتم التميمي، صحیح ابن حبان، مؤسسة الرسالة، بیروت، الطبعة الثانية، 1414-1993
- (10) عبد الحي الكتاني، نظام الحكومة النبوية المسمى التراتيب الإدارية، دار الكتاب العربی، بیروت، 1999

- 11) محمد سليمان الأشقر، أوضح المسالك بحواله بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، دارالنفائس، بيروت
- 12) الموسوعة الفقهية الكويتية، الطبعة الثانية، دارالسلاسل، الكويت
- 13) أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح البخاري، 1379هـ، دار المعرفة، بيروت
- 14) محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني، نيل الأوطار، دار الحديث، مصر الطبعة الأولى، 1993
- 15) أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني، التلخيص الحبير في تخريج أحاديث الرافعي الكبير، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى 1419هـ. 1989م
- 16) محمد بن عبد الباقي بن يوسف الزرقاني، شرح الزرقاني على الموطأ، مكتبة الثقافة الدينية، القاهرة، الطبعة: الأولى، 1424هـ 2003م
- 17) محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، أبو الفيض، الملقب بمرتضى، الزبيدي، تاج العروس من جواهر القاموس، دار الهداية، بيروت، مادة تجر
- 18) أبو العلام محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم المباركفوري، تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذي، دار الكتب العلمية - بيروت
- 19) ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين، رد المحتار حاشية ابن عابدين، دار الفكر - بيروت، الطبعة: الثانية، 1412هـ - 1992م
- 20) عبد الله بن عمر البيضاوي، الغاية القصوة في دراية الفتوى، دار البشائر الاسلاميه، بيروت، 2008م،
- 21) د.علي محيي الدين القره داغي، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة
- 22) أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، المجموع شرح

- المهذب، دار الفكر، بيروت، 1994
- (23) محمد بن محمد بن محمود، أكمل الدين أبو عبد الله ابن شمس الدين الرومي البابر تي، العناية شرح الهداية، دار الفكر، بيروت
- (24) محمد بن عرفة الدسوقي، حاشية الدسوقي على مختصر المعاني لسعد الدين التفتازاني، المكتبة العصرية، بيروت
- (25) شمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي، معني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 1415هـ-1994م
- (26) منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي، كشف القناع عن متن الإقناع، دار الكتب العلمية
- (27) ابن القيم، القواعد الفقهية، الناشر دار ابن القيم - دار ابن عфан
- (28) محمد بن عرفة الدسوقي، حاشية الدسوقي على مختصر المعاني لسعد الدين التفتازاني، المكتبة العصرية، بيروت
- (29) محمد بن محمد بن محمود، أكمل الدين أبو عبد الله ابن شمس الدين الرومي البابر تي، العناية شرح الهداية، دار الفكر، بيروت
- (30) أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، المجموع شرح المهذب، دار الفكر، بيروت
- (31) أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي الدمشقي، تفسير القرآن العظيم، دار طيبة للنشر والتوزيع، الطبعة: الثانية 1420هـ - 1999م
- (32) عبد العزيز بن عبد الله بن باز، مجموع فتاوى العلامة عبد العزيز بن باز رحمه الله، المشرف: محمد بن سعد الشويعر، دار القاسم للنشر، رياض، 1420هـ
- (33) نور الدين علي بن أبي بكر الهيثمي، مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، دار الفكر، بيروت، 1412هـ

- 34) محمد بن سعود بن محمد عصيمي ، البطاقات الدائنية ، دار ابن الجوزي ، رياض
- 35) مجلة مجمع الفقه الإسلامي
- 36) بيگ سے جاری ہونے والے مختلف کارڈ کے شرعی احکام، اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا
- 37) د. أحمد سمير ابو الفتح يوسف، أساسيات التجارة الالكترونية، المكتب العربي للمعارف
- 38) مصطفى يوسف كافي، التجارة الالكترونية، دار رسلان، 2009، سوريا
- 39) د. سعد غالب ياسين و د. بشير عباس العلاق، التجارة الالكترونية، دار المناهج، عمان، 2001
- 40) عبدالصبور عبد القوي على ، التجارة الالكترونية والقانون، دار العلوم، مصر، 2010
- 41) اكرم عبد الوهاب، التجارة الالكترونية: اسرع الطرق الى النجاح والثروة، مطبعة بغداد، 2004
- 42) محمد عمر الشويرف، التجارة الالكترونية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، ليبيا، 2010
- 43 The American Heritage، Dictionary of the English Language، Fifth Edition copyright، 2019، Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company، p:459.



مرکز الاقتصاد الاسلامی کی اولین کاوش

(مضاربت میزان شریعت میں)

یہ کتاب چار ابواب پر منقسم ہے، جو کہ درج ذیل ہیں۔

باب اول: کتاب کے پہلے باب میں اسلام کے نظام اقتصاد کے بنیادی خصائص و ضوابط، اسلامی نظام معیشت کی بنیادیں، اسلامی اقتصادی نظام کا نظری تصور، اسلامی اقتصادی نظام کا عملی تصور، ملکیت مال اسلام کی رو سے، انسان کی بنیادی ضروریات، اسلام میں تصور محنت و اجرت، آداب و احکام خرید و فروخت، پر مشتمل ہے۔

باب دوم: مضاربت تاریخی و اخلاقی پس منظر، قبل از اسلام شراکت و مضاربت کا عمومی تصور، قبل از اسلام عربوں میں شراکت و مضاربت کا تصور، مضاربت کی اہمیت و ضرورت اور فوائد و اخلاقی پہلو شامل ہیں۔

باب سوم: مضاربت کی لغوی و اصطلاحی تعریف، مشروعیت مضاربت شرعی دلائل کی روشنی میں، آرکان مضاربت، مضاربت کی شروط، معاہدہ کرنے والوں کے متعلق شروط، غیر مسلم کے ساتھ مضاربت، راس المال (مال مضاربت) کی شروط، منافع کے متعلق شروط، کام کے متعلق شروط، مضاربت کا دائرہ کار، اقسام مضاربت، مضاربت کے حقوق، مالک اور عامل کے مابین اختلاف کی صورتیں، مضاربت کا فسخ ہونا یا مضاربت کو فسخ کرنا، تصرفات مضاربت، عقد مضاربت میں فریقین کا متعدد ہونا، عقد مضاربت میں عورت کی شراکت، مضاربت فاسدہ پر سیر حاصل بحث کی گئی ہے۔

باب چہارم: مضاربت سے متعلق علمائے امت کی مضاربت سے متعلق مستقل تصنیفات اور علمائے کرام کے فتاویٰ جات کو جمع کیا اور اصطلاحات مضاربت کے عنوان سے کتاب میں مذکور اہم ترین اصطلاحات کی عام فہم وضاحت کی گئی ہے۔

مضاربت کے فقہی احکامات کو اسلامی فقہ کے چاروں مشہور مکاتب، حنفی، مالکی، شافعی اور حنبلی کی مستند کتابوں کی روشنی میں مرتب کیا ہے۔

اسٹاکسٹ: مکتبہ قدوسیہ اردو بازار، لاہور

مرکز ترجمہ و تحقیق للاقتصاد الاسلامی

کے اہداف

- مختلف عصری اقتصادی موضوعات پر شریعت اسلامیہ کی روشنی میں تحقیقی مقالہ جات و کتب کی اشاعت
- سہ ماہی کی زیر نگرانی مختصر دورانیہ کی اقتصادی موضوعات پر ورکشاپس کا انعقاد
- مختلف اقتصادی معاملات پر ایک روزہ سیمینارز کا اہتمام
- اسلامی اقتصادیات کے موضوعات پر مشتمل سالانہ اقتصادی مجلہ کا اجراء
- کلیہ الاقتصاد الاسلامی کے نصاب کی تیاری و آغاز
- ویب سائٹ جو کہ اقتصادیات سے متعلق اردو، عربی اور انگریزی کتب، مقالہ جات پر محیط ہوگی

اہل علم کی آراء کے منتظر

ویب سائٹ: www.mttii.com

ای میل: mttii2016@gmail.com

رابطہ: 0302-3575795

پوسٹل ایڈریس:

مرکز ترجمہ و تحقیق للاقتصاد الاسلامی، جامعہ ابی بکر الاسلامیہ،

پوسٹ بکس 11106، بلاک 5، گلشن اقبال، پوسٹ کوڈ 75300 کراچی

Printed by:

MAKTABA QUDDUSIA

042-37230585