اسلامی تجارت
اور
جدید عالمی تجارتی نظام

(آف لائن وآن لائن کی مختلف صورتیں شریعت کی روشنی میں)

مفتی محمد سرور فاروقی ندوی
(سابق استاذ: دارالعلوم ندوۃ العلماء لکھنؤ وصدر جمعیت پیام امن، لکھنؤ)

مکتبہ پیام امن
ندوہ روڈ، ڈالی گنج، لکھنؤ، یوپی، الھند

جملہ حقوق محفوظ

U-165

نام : اسلامی تجارت اور جدید عالمی تجارتی نظام

مصنف : مفتی محمد سرور فاروقی ندوی

ناشر : مکتبہ پیامِ امن، ندوہ روڈ، ڈالی گنج، لکھنؤ

اردو ایڈیشن : پہلی بار

تعداد کتب : ۱۰۰۰

سال : ۲۰۲۵ء

قیمت : ۳۰۰

Writer :	Mufti Mohammad Sarwar Farooqui Nadwi
Book Name:	Islami Tijarat Aur Jadeed Aalmi Tijarati Nizam
Publisher :	Maktaba Payam-e-Amn, Nadwa Road,Daliganj,lucknow 226020, UP, India
Website:	www.islamicjpamn.org
E-Mail:	tasneemlko2012@gmail.com
Phone No.	9984490150, 9919042879

ملنے کے پتے

۱۔ مجلس تحقیقات ونشریات، ندوۃ العلماء، پوسٹ بکس نمبر ۱۱۹ (لکھنؤ)	05222741539
۲۔ نیو سلور بک ایجنسی، 14، محمد علی روڈ، بھنڈی بازار، ممبئی	0522-27415
۳۔ الفرقان بکڈپو، نظیر آباد ۳ (لکھنؤ)	9936635816
۴۔ سبحانیہ بک ڈپو، نیا محلہ، جبل پور، مدھیہ پردیش	9424708020
۵۔ ستیہ فاؤنڈیشن 182-A 5 گرین لینڈ کیمپس، پوکھرپور، کانپور	9935044343
۶۔ مکتبہ شباب جدید، ندوہ روڈ، لکھنؤ	9198621671
۷۔ مکتبہ شاہ ولی اللہ جامع مسجد، دیوبند	8439650526

فہرست مضامین

مقدمہ ۱۰
حصہ اوّل - اسلام میں تجارت کی اہمیت اور خرید وفروخت کے اسلامی اصول ۱۴
اسلامی تجارت ۱۵
تجارت کے معنٰی ۱۶
اسلام میں حلال کمائی کی اہمیت ۱۶
اپنے ہاتھ کی کمائی کی فضیلت ۱۷
حلال کمائی کا اثر ۱۸
تجارت اور عبادت کا تعلق ۱۸
سچے تاجر کی فضیلت ۲۰
اچھے مسلمان تاجر کی صفات ۲۰
دیانت دار تاجر کی فضیلت ۲۱
نیکی اور سچائی ۲۱
نرمی اختیار کرنے کی فضیلت ۲۱
تجارت اور دھوکا ۲۱
بہترین کھانا ۲۲
تجارت میں نیت ۲۲
امانت داری کی اہمیت ۲۳
تجارت کا بنیادی اصول ۲۴
باہمی رضامندی ۲۴
حلال اور حرام تجارت ۲۵
حرام یا ناجائز تجارت ۲۶
جھوٹی قسم سے برکت کا ختم ہونا ۲۷

حرام مال کا انجام ۲۷
جھوٹ کا انجام ۲۷
حصہ دوم۔اسلامی تجارت کی اہم اصطلاحات اور ان کی تشریح ۲۸
اسلامی تجارت کی چند اہم اصطلاحات ۲۹
۱۔بیع (Sale) ۲۹
۲۔شراء (Purchase) ۲۹
۳۔ایجاب وقبول (Offer and Acceptance) ۲۹
۴۔عقدِ بیع (Contract of Sale) ۳۰
۵۔بیعِ صحیح (Valid Sale) ۳۰
۶۔بیعِ فاسد (Irregular/Defective Sale) ۳۰
۷۔بیعِ باطل (Void Sale) ۳۰
۸۔بیعِ موقوف (Suspended Sale) ۳۰
۹۔فضولی (Unauthorized Agent/Intermeddler) ۳۰
۱۰۔بیعِ نافذ (Effective Sale) ۳۱
۱۱۔بیعِ لازم (Binding Sale) ۳۱
۱۲۔بیعِ غیر لازم (Non-binding Sale) ۳۱
۱۳۔خیار (Option/Right of Cancellation) ۳۱
۱۴۔مال (Property/Wealth) ۳۱
۱۵۔مالِ متقوّم (Lawful and Valuable Property) ۳۱
۱۶۔مالِ غیر متقوّم (Non-Valuable/Non-Lawful Property) ۳۲
۱۷۔مبیع (Goods Sold/Subject Matter) ۳۲
۱۸۔ثمن (Price) ۳۲
۱۹۔ثمنِ مسمّٰی (Agreed Price) ۳۲
۲۰۔قیمت (Market/Actual Value) ۳۲

۲۱۔بیعُ المال بالثمن (Sale of Goods for Money)..... ۳۲
۲۲۔بیعِ صرف (Currency Exchange)..... ۳۲
۲۳۔بیعِ مقایضہ (Barter Sale)..... ۳۳
۲۴۔بیعِ سلم (Salam/Advance Purchase)..... ۳۳
۲۵۔بیعِ تعاطی (Sale by Conduct)..... ۳۳
۲۶۔ملکیت (Ownership)..... ۳۳
۲۷۔منفعت (Usufruct/Benefit)..... ۳۳
۲۸۔غبنِ فاحش (Gross/Excessive Loss in Price)..... ۳۳
۲۹۔تراضی (Mutual Consent)..... ۳۴
۳۰۔غرر (Excessive Uncertainty)..... ۳۴
۳۱۔ربا (Riba/Interest or Usury)..... ۳۴
۳۲۔قبضہ (Possession)..... ۳۴
۳۳۔ذخیرہ اندوزی (Hoarding/Ihtikar)..... ۳۴
۳۴۔دھوکا (Fraud/Deception)..... ۳۴
۳۵۔ناپ تول میں کمی (Short Weight and Measure)..... ۳۵
۳۶۔تجارت (Trade/Commerce)..... ۳۵
۳۷۔عقد (Contract)..... ۳۵
۳۸۔عاقدین (Contracting Parties)..... ۳۵
۳۹۔اجارہ (Ijarah/Lease)..... ۳۵
۴۰۔اُجرت (Wage/Fee)..... ۳۵
۴۱۔قرض (Loan/Qard)..... ۳۶
۴۲۔دَین (Debt)..... ۳۶
۴۳۔اُدھار بیع (Credit Sale)..... ۳۶
۴۴۔مرابحہ (Murabaha/Cost-Plus Sale)..... ۳۶

۴۵۔مساومہ(Musawamah/Negotiated Sale) ۳٦
۴٦۔شرکت(Partnership/Shirkah) ۳٦
۴۷۔مضاربت(Mudarabah)..... ۳٦
۴۸۔وکالت(Agency/Wakalah)..... ۳۷
۴۹۔رہن(Pledge/Mortgage) ۳۷
۵۰۔کفالت(Guarantee/Kafalah) ۳۷
۵۱۔ضمان(Liability/Guarantee)..... ۳۷
۵۲۔خیارِشرط(Option by Stipulation) ۳۷
۵۳۔خیارِعیب(Option for Defect)..... ۳۷
۵۴۔خیارِرؤیت(Option after Inspection) ۳۷
۵۵۔نجش(Najsh/Artificial Bidding)..... ۳۸
۵٦۔اِحتکار(Hoarding) ۳۸
۵۷۔قمار(Gambling) ۳۸
۵۸۔رشوت(Bribery)..... ۳۸
۵۹۔جعالہ(Ju'alah/Reward Contract) ۳۸
٦۰۔اِستصناع(Istisna/Manufacturing Contract) ۳۸
٦۱۔حوالہ(Hawalah/Debt Transfer) ۳۸
خرید وفروخت کے اسلامی اصول ۳۹
۱۔قیمت کے تعین یعنی اصلی لاگت کے اعتبار سے..... ۳۹
۲۔سامان اور قیمت کی ادائیگی کے اعتبار سے..... ۳۹
۳۔مال کی نوعیت اور تیاری کے اعتبار سے..... ۴۰
۴۔شرعی حکم اور صحت کے اعتبار سے..... ۴۰
۵۔ممنوعہ اور ناجائز بیوع یعنی خرید وفروخت..... ۴۰
اسلامی تجارت کی جائز (حلال) صورتیں ۴۱

بیع مرابحہ (Cost-Plus Profit Sale) ۴۱
بیع سلم (Forward Sale) ۴۱
بیع استصناع (Manufacturing Contract) ۴۱
مضاربہ (Profit-Sharing Partnership) ۴۱
شارکت/مشارکہ (Joint Venture Partnership) ۴۲
اجارہ (Leasing/Renting) ۴۲
بیع نقد وقسط (Cash & Installment Sale) ۴۲
اسلامی تجارت کی ناجائز (حرام) صورتیں ۴۲
ربوا (سود) ۴۲
بیع غرر (Uncertainty/Ambiguity Sale) ۴۲
بیع قمار اور مائسر (SpeculationGambling) ۴۳
بیع احتکار (Hoarding/Zakhira Andazi) ۴۳
نجش (Fake Bidding/Price Manipulation) ۴۳
دھوکہ اور عیب چھپانا (Ghash & Concealment) ۴۳
ممنوعہ اور حرام اشیاء کی تجارت ۴۳
بیع العینہ (Buy-back Scheme/Disguised Interest) ۴۳
بنیادی اصول (Golden Rules) ۴۴
جائز خرید وفروخت کی شرائط اور اہم اصول ۴۴
تجارت کے ناجائز طریقے ۵۲
۱۔سود (Riba) ۵۲
۲۔دھوکا اور فراڈ (Fraud) ۵۲
۳۔جھوٹ بول کر سامان بیچنا (False Statements) ۵۲
۴۔عیب چھپانا (Concealing Defects) ۵۲
۵۔جھوٹی قسم کھانا (False Oath) ۵۲

۶۔ناپ تول میں کمی (Short Weighing & Measuring) ۵۳
۷۔ناجائز منافع خوری کے طریقے (Unlawful Profiteering) ۵۳
۸۔ذخیرہ اندوزی (Hoarding/Ihtikar) ۵۳
۹۔مصنوعی طور پر قیمت بڑھانا (Artificial Price Inflation) ۵۳
۱۰۔رشوت (Bribery) ۵۳
۱۱۔جوا اور سٹہ (Betting & Gambling) ۵۳
۱۲۔غرر بہت زیادہ غیر یقینی والا سودا (Excessive Uncertainty) ۵۴
۱۳۔ایسی چیز بیچنا جو اپنی ملکیت یا اختیار میں نہ ہو ۵۴
۱۴۔حرام اشیاء کی تجارت (Trade in Haram Goods) ۵۴
۱۵۔جعلی اور نقلی سامان (Counterfeit Goods) ۵۴
۱۶۔بلیک مارکیٹنگ اور غیر قانونی تجارت (Black Marketing & Illegal Trade) ... ۵۴
حصہ سوم۔اسلامی تجارت کے طریقے اور اس کی مختلف صورتیں ۵۵
اسلامی تجارت کے مختلف طریقے ۵۶
۱۔سامان کی خرید و فروخت بیع (Sale) ۵۷
۲۔نقد خرید و فروخت (Cash Sale) ۵۷
۳۔ادھار خرید و فروخت (Credit Sale) ۵۸
۴۔قسطوں پر خرید و فروخت (Installment Sale) ۵۹
۵۔بیعِ مرابحہ (Murabaha) ۶۱
۶۔بیعِ مساومہ (Musawamah) ۶۲
۷۔بیعِ سلم (Salam/Advance Purchase) ۶۳
۸۔استصناع (Istisna/Manufacturing Contract) ۶۵
۹۔اشیاء کا باہمی تبادلہ بیعِ مقایضہ (Barter) ۶۶
۱۰۔کرنسی کا تبادلہ بیعِ صرف (Currency Exchange) ۶۸
۱۱۔اجارہ اور خدمات (Ijarah/Services) ۶۹

۱۲۔آن لائن اور پیشہ ورانہ خدمات کی تجارت (Online & Professional Services) ۷۵
۱۳۔کرایہ (Lease/Rental) ۷۶
۱۴۔مشارکہ یا شرکت (Musharakah/Partnership) ۷۹
۱۵۔مضاربت (Mudarabah) ۸۱
۱۶۔کمیشن پر سامان فروخت کرنا (Commission-Based Selling) ۸۲
۱۷۔وکالت کے ذریعے تجارت (Agency/Wakalah) ۸۶
۱۸۔آرڈر اور بکنگ (BookingOrder) ۸۷
۱۹۔ایڈوانس رقم (Advance Payment) ۸۸
۲۰۔دکان اور روایتی تجارت (Physical/Offline Trade) ۸۹
۲۱۔آن لائن تجارت (Online Trade/E-commerce) ۹۰
۲۲۔کیش آن ڈیلیوری (Cash on Delivery) ۹۲
۲۳۔آن لائن پیشگی ادائیگی (Online Advance Payment) ۹۴
۲۴۔کمیشن اور بروکری (Commission/Brokerage) ۹۵
۲۵۔پراپرٹی، زمین اور فلیٹ کی تجارت (Real Estate Trade) ۹۶
۲۶۔درآمد و برآمد کی تجارت (Import & Export Trade) ۹۸
۲۷۔شیئر مارکیٹ میں تجارت (Stock/Share Market) ۱۰۰
۲۸۔بینک سے قرض لے کر تجارت، سامان یا پراپرٹی خریدنا (Loan for Business) ۱۰۳
۲۹۔امانت کے مال سے تجارت (Trading with Entrusted Property) ۱۰۵
۳۰۔ہول سیل اور ریٹیل تجارت (Wholesale & Retail Trade) ۱۰۸
۳۱۔ڈراپ شپنگ (Dropshipping) ۱۰۹
۳۲۔فرنچائز اور ڈیلرشپ (DealershipFranchise) ۱۱۱
۳۳۔ذخیرہ اندوزی (Hoarding/Ihtikar) ۱۱۳
ایک مسلمان تاجر کے لیے آسان چیک لسٹ ۱۱۵

بسم اللہ الرحمن الرحیم

مقدمہ

الحمدلله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيد الأنبياء والمرسلين، وعلى آله وأصحابه أجمعين۔

اسلام ایک جامع، کامل اور فطری دین ہے، جو انسانی زندگی کے ہر شعبے میں رہنمائی فراہم کرتا ہے۔ اس کی تعلیمات صرف عبادات، عقائد اور اخلاقیات تک محدود نہیں، بلکہ انسان کی معاشی، معاشرتی اور تجارتی زندگی کو بھی اپنے دائرۂ ہدایت میں شامل کرتی ہیں۔ جس طرح اسلام نے نماز، روزہ، زکوٰۃ اور حج کے احکام بیان کیے ہیں۔

اسی طرح خرید و فروخت، تجارت، کاروبار، لین دین، قرض، شراکت، اجارہ اور دیگر مالی معاملات کے اصول بھی واضح فرمائے ہیں، تاکہ انسان اپنی معاشی ضروریات پوری کرتے ہوئے عدل وانصاف، دیانت وامانت اور حلال وحرام کی حدود کا پابند رہے۔

تجارت انسانی زندگی کی ایک بنیادی ضرورت اور معاشرتی ترقی کا اہم ذریعہ ہے۔ دنیا میں کوئی معاشرہ ایسا نہیں جو خرید و فروخت اور باہمی لین دین سے بے نیاز ہو۔ انسان اپنی روزمرہ ضروریات کی تکمیل کے لیے کسی نہ کسی صورت میں تجارت سے وابستہ رہتا ہے۔ کوئی سامان تیار کرتا ہے، کوئی اسے فروخت کرتا ہے، کوئی خدمات فراہم کرتا ہے اور کوئی اپنی ضروریات کے لیے دوسروں سے اشیاء خریدتا ہے۔

اس طرح تجارت نہ صرف افراد کی معاشی ضروریات پوری کرتی ہے، بلکہ روزگار کے مواقع پیدا کرنے، دولت کی گردش، باہمی تعاون اور معاشرتی خوش حالی میں بھی اہم کردار ادا کرتی ہے۔

اسلام نے تجارت کو ایک جائز اور باعزت ذریعۂ معاش قرار دیا ہے، بلکہ دیانت داری، سچائی اور شرعی اصولوں کی پابندی کے ساتھ کی جانے والی تجارت کو فضیلت بھی عطا فرمائی ہے۔ قرآن مجید میں اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے: وَأَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا۔ ترجمہ: ''اور اللہ نے خرید و فروخت کو

حلال اور سود کو حرام قرار دیا ہے''۔ (سورہ البقرۃ:۲۷۵)

یہ مختصر مگر جامع آیت اسلامی تجارت کے بنیادی تصور کو واضح کرتی ہے کہ اسلام تجارت اور جائز نفع حاصل کرنے کی اجازت دیتا ہے، لیکن سود، ظلم اور ناجائز مالی منفعت کے دروازے بند کرتا ہے۔ اسلام کے نزدیک تجارت کا مقصد صرف دولت جمع کرنا نہیں، بلکہ حلال روزی حاصل کرنا، دوسروں کی ضروریات پوری کرنا اور معاشرے میں عدل وانصاف کو فروغ دینا بھی ہے۔

رسول اللہ ﷺ کی مبارک زندگی میں بھی تجارت کو نمایاں مقام حاصل ہے۔ آپ ﷺ نے بعثت سے پہلے تجارت فرمائی اور اپنی سچائی، امانت داری اور حسنِ معاملات کی بنا پر لوگوں کے درمیان غیر معمولی اعتماد حاصل کیا۔ آپ ﷺ نے اپنے قول وعمل سے یہ تعلیم دی کہ تجارت میں اصل کامیابی صرف زیادہ نفع نہیں، بلکہ حلال کمائی، سچائی، دیانت داری میں ہے۔

عہدِ نبوی میں بہت سے صحابۂ کرام رضی اللہ عنہم تجارت سے وابستہ تھے۔ انہوں نے کاروبار کے ذریعے اپنی معاشی ضروریات پوری کیں اور اپنی دولت کو دینی، رفاہی اور معاشرتی خدمات میں بھی استعمال کیا۔ ان کی تجارتی زندگی آج کے مسلمانوں کے لیے ایک روشن نمونہ ہے۔

تاہم عصرِ حاضر میں تجارت کی دنیا غیر معمولی وسعت اور تبدیلی سے گزر رہی ہے۔ روایتی دکانوں اور بازاروں کے ساتھ اب آن لائن تجارت (Online Trade)، الیکٹرانک کامرس (E-commerce)، شیئر مارکیٹ (Stock Market)، درآمد و برآمد (ExportImport)، فرنچائز (Franchise)، ڈراپ شپنگ (Dropshipping)، کمیشن اور بروکری (Commission Brokerage)، قسطوں پر خرید وفروخت (Installment Sale)، اسلامی مالیات (Islamic Finance) اور دیگر جدید تجارتی صورتیں عام ہو چکی ہیں۔ کاروبار کے طریقے بدل رہے ہیں، ادائیگی کے ذرائع جدید ہو رہے ہے۔

ان تبدیلیوں نے جہاں تجارت کے بے شمار مواقع پیدا کیے ہیں، وہیں بہت سے شرعی سوالات اور عملی مسائل بھی جنم دیے ہیں۔ آج ایک عام تاجر کے سامنے یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ کون سی تجارت حلال ہے اور کون سی حرام؟ ادھار اور قسطوں پر سامان فروخت کرنے کا صحیح طریقہ کیا ہے؟ کمیشن پر کاروبار کرنا کب جائز ہے؟

کسی دوسرے کے سامان کو فروخت کر کے نفع حاصل کرنے کی شرعی حیثیت کیا ہے؟ کاروباری شراکت میں نفع اور نقصان کس طرح تقسیم ہوگا؟ بینک سے قرض لے کر تجارت کرنا، آن لائن سامان فروخت کرنا، شیئر خریدنا یا کسی کمپنی کی فرنچائز حاصل کرنا کن شرائط کے ساتھ جائز ہوسکتا ہے؟

یہ سوالات صرف بڑے تاجروں اور کاروباری اداروں تک محدود نہیں، بلکہ چھوٹے دکان داروں، ملازمت پیشہ افراد، طلبہ، نئے کاروبار شروع کرنے والوں اور عام خریداروں کو بھی پیش آتے ہیں۔ بسا اوقات ایک شخص حلال روزی کمانے کی نیت سے کاروبار شروع کرتا ہے، لیکن تجارتی احکام سے ناواقفیت کی وجہ سے ایسے معاملات میں مبتلا ہوجاتا ہے جو شرعی اعتبار سے درست نہیں ہوتے۔ کبھی سود کو نفع سمجھ لیا جاتا ہے، کبھی ناجائز شرط کو کاروباری ضرورت قرار دیا جاتا ہے اور کبھی دھوکے، غیر یقینی معاملے یا کسی دوسرے کے حق کی پامالی کو محض تجارتی مہارت تصور کرلیا جاتا ہے۔

اسی ضرورت کے پیشِ نظر ''اسلامی تجارت اور جدید عالمی تجارتی نظام'' کے عنوان سے یہ کتاب مرتب کی گئی ہے، تاکہ تجارت کے بنیادی اسلامی اصول، حلال وحرام کی حدود، خرید وفروخت کے شرعی احکام اور قدیم وجدید تجارتی صورتوں کو آسان، واضح اور منظم انداز میں پیش کیا جاسکے۔ اس کتاب کا بنیادی مقصد یہ ہے کہ تجارت سے وابستہ افراد اپنے روزمرہ معاملات کو شریعت کی روشنی میں سمجھ سکیں اور اپنی کاروباری زندگی میں اسلامی تعلیمات کو عملی طور پر اختیار کرسکیں۔

اس کتاب کی ترتیب میں خصوصیت کے ساتھ فقہِ حنفی کے اصول واحکام کو پیشِ نظر رکھا گیا ہے۔ جہاں جدید تجارتی صورتوں میں معاصر اہلِ علم کی آراء یا فقہی تفصیلات کی ضرورت پیش آتی ہے، وہاں بنیادی شرعی اصولوں کی روشنی میں مسئلے کو سمجھانے کی کوشش کی گئی ہے۔

اس کے ساتھ یہ بات بھی ملحوظ رکھی گئی ہے کہ بعض جدید مالی معاملات کی شرعی حیثیت ان کے حقیقی معاہدے، عملی طریقۂ کار اور مخصوص شرائط پر منحصر ہوتی ہے؛ اس لیے محض کسی تجارتی نام کی بنیاد پر ہر صورت کے لیے ایک ہی حکم لگانا درست نہیں۔

یہ کتاب طلبہ، علماء، اساتذہ، تاجروں اور کاروباری حضرات کے لیے یکساں طور پر مفید ثابت ہوسکتی ہے۔ مدارسِ اسلامیہ کے طلبہ اس کے ذریعے فقہ المعاملات کے بنیادی اصول اور عملی مسائل سمجھ سکیں گے، جبکہ اسکولوں، کالجوں اور جامعات میں کامرس، معاشیات، مینجمنٹ اور بزنس ایڈمنسٹریشن

کے طلبہ جدید تجارت کے شرعی احکام سے واقف ہوسکیں گے۔ اسی طرح علماء اور اساتذہ کے لیے یہ کتاب تجارتی مسائل کی تفہیم اور تدریس میں معاون ثابت ہوگی۔

تاجروں اور کاروباری حضرات کے لیے اس کتاب میں خرید وفروخت، نقد وادھار معاملات، قسطوں، شراکت، سرمایہ کاری، کمیشن، پراپرٹی، خدمات اور آن لائن تجارت کی مختلف صورتوں کو آسان مثالوں کے ساتھ بیان کیا گیا ہے۔ ہر معاملے کے جائز اصول، ضروری شرائط اور ناجائز طریقوں کی وضاحت کی گئی ہے، تاکہ تاجر اپنے کاروبار کو شرعی تقاضوں کے مطابق انجام دے سکیں۔

اسی طرح اس میں اسلامی تجارت کی قدیم فقہی اصطلاحات کے ساتھ جدید تجارتی اصطلاحات اور ان کے انگریزی نام بھی شامل کیے گئے ہیں۔ اس طرح دینی وعصری تعلیم سے وابستہ قارئین تجارت کے روایتی اور جدید طریقوں کو فقہِ حنفی کی روشنی میں سمجھ سکیں گے۔

آخر میں اپنے تمام محسنین خصوصاً جناب عارف الانا صاحب کے شکر گزار ہیں کہ انہوں نے تجارت سے متعلق کتاب تیار کرنے کی طرف توجہ دلائی اور جناب صدیق الانا صاحب کے بھی مشکور ہیں جو برابر ہمت افزائی فرماتے رہتے ہیں، اللہ تعالیٰ اپنی شان کے مطابق اجر عظیم عطا فرمائے اور اپنی معاشی وتجارتی زندگی کو قرآن وسنت کی تعلیمات کے مطابق گزارنے اور اپنی تجارت کو دنیا وآخرت کی کامیابی کا ذریعہ بنانے کی توفیق عطا فرمائے۔ والسلام

مفتی محمد سرور فاروقی ندوی
سابق استاذ، دار العلوم ندوۃ العلماء، لکھنؤ
۱۸ ربیع الاول ۱۴۴۷ھ مطابق ۱۱ ستمبر ۲۰۲۵ء

حصہ اوّل

اسلام میں تجارت کی اہمیت
اور
خرید وفروخت کے اسلامی اصول



اسلامی تجارت

اسلام ایک مکمل ضابطۂ حیات ہے جو انسان کی رہنمائی صرف عبادات تک محدود نہیں رکھتا، بلکہ زندگی کے ہر شعبے میں واضح اور متوازن اصول عطا کرتا ہے۔ جس طرح اسلام نماز، روزہ، زکوٰۃ اور حج کے احکام بیان کرتا ہے، اسی طرح معاملات، معاشرت، خرید و فروخت، تجارت، صنعت، خدمات اور مالی لین دین کے بارے میں بھی تفصیلی رہنمائی فراہم کرتا ہے۔ چونکہ تجارت انسانی زندگی کی ایک اہم ضرورت اور معاشی سرگرمیوں کا بنیادی حصہ ہے، اس لیے شریعتِ اسلامیہ نے اسے محض نفع کمانے کا ذریعہ نہیں بنایا، بلکہ اسے اخلاق، دیانت، امانت، عدل اور باہمی رضامندی کے اصولوں کا پابند کیا ہے۔

اسلام نے واضح کیا ہے کہ کون سی تجارت حلال اور جائز ہے، کون سی صورتیں حرام اور ناجائز ہیں، خریدنے اور بیچنے کا درست طریقہ کیا ہے، تاجر اور خریدار کے حقوق و ذمہ داریاں کیا ہیں، اور کاروباری معاملات میں کن شرعی حدود کی رعایت ضروری ہے۔

اسی طرح سود، دھوکا، جھوٹ، ملاوٹ، ذخیرہ اندوزی، ناجائز منافع خوری، غرر، قمار اور دوسروں کا مال ناحق کھانے سے منع کیا گیا ہے، جبکہ سچائی، امانت، وعدے کی پابندی، حسنِ معاملہ، جائز نفع اور باہمی رضامندی کی تعلیم دی گئی ہے۔

تجارت کے معنیٰ

آپس میں لین دین اور خرید وفروخت کے لیے اسلامی شریعت میں تجارت کا لفظ بھی استعمال ہوتا ہے اور بیع وشراء کا بھی۔ تجارت کے لفظی معنی فائدے اور نفع کے لیے لین دین کرنے کے ہیں۔ اسی طرح بیع کا لفظ شراء کے معنی میں اور شراء کا لفظ بیع کے معنی میں بھی استعمال ہوتا ہے۔

تجارت سے مراد یہ ہے کہ انسان جائز طریقے سے کسی چیز، مال، خدمت یا منفعت کا لین دین کرے اور اس کے ذریعے نفع حاصل کرے۔ خرید وفروخت، کاروبار، صنعت، خدمات، شراکت اور دیگر جائز مالی معاملات تجارت کی مختلف صورتیں ہیں۔ اسلام تجارت کو منع نہیں کرتا، بلکہ اسے انسانی ضروریات پوری کرنے اور حلال روزی حاصل کرنے کا ایک اہم ذریعہ قرار دیتا ہے۔ اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

ترجمہ: ''اللہ نے تجارت کو حلال اور سود کو حرام کیا ہے۔'' (البقرۃ:۲۷۵)

اسلام میں تجارت کا مقصد صرف نفع کمانا نہیں، بلکہ نفع کا حلال اور جائز طریقے سے حاصل ہونا بھی ضروری ہے۔ کوئی کاروبار بظاہر کتنا ہی نفع بخش کیوں نہ ہو، اگر اس میں سود، دھوکا، جھوٹ، خیانت، جوا، رشوت، حرام اشیاء کی خرید وفروخت یا کسی کا حق مارنا شامل ہو تو ایسی تجارت اور اس سے حاصل ہونے والی آمدنی شرعاً جائز نہیں ہوتی۔ اس لیے اسلامی تجارت کا بنیادی اصول یہ ہے کہ جس چیز کی تجارت کی جا رہی ہو وہ بھی حلال ہو، تجارت کا طریقہ بھی حلال ہو اور پورا معاملہ عدل، دیانت اور باہمی رضامندی پر قائم ہو۔

اسلام میں حلال کمائی کی اہمیت

اسلام انسان کو محنت کر کے حلال روزی حاصل کرنے کی ترغیب دیتا ہے۔ قرآنِ مجید میں اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُلُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَاشْكُرُوا لِلَّهِ

ترجمہ: ''اے ایمان والو! ان پاکیزہ چیزوں میں سے کھاؤ جو ہم نے تمہیں عطا کی ہیں اور اللہ کا شکر ادا کرو۔'' (سورہ البقرۃ:۱۷۲)

اسی طرح اللہ تعالیٰ نے ایک دوسرے کا مال ناحق طریقے سے کھانے سے منع فرمایا اور باہمی رضامندی سے ہونے والی تجارت کو جائز قرار دیا ہے:

يَاأَيُّهَا الَّذِينَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ قف

ترجمہ: ''اے ایمان والو! آپس میں ایک دوسرے کا مال ناحق طریقے سے نہ کھاؤ، مگر یہ کہ باہمی رضامندی سے تجارت ہو۔'' (سورہ النساء:۲۹)

اسی طرح نمازِ جمعہ کے بعد زمین میں پھیل کر اللہ کا فضل، یعنی روزی تلاش کرنے کی اجازت اور ترغیب دی گئی ہے۔ اللہ تعالیٰ فرماتا ہے:

يَاأَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْٓا اِذَا نُوْدِيَ لِلصَّلٰوةِ مِنْ يَّوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا اِلٰى ذِكْرِ اللّٰهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ۭ ذٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ اِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ ۝ فَاِذَا قُضِيَتِ الصَّلٰوةُ فَانْتَشِرُوْا فِي الْاَرْضِ وَابْتَغُوْا مِنْ فَضْلِ اللّٰهِ وَاذْكُرُوا اللّٰهَ كَثِيْرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ۝

ترجمہ: ''اے ایمان والو! جب جمعہ کے دن نماز کے لیے اذان دی جائے تو اللہ کے ذکر کی طرف جلدی کرو اور خرید و فروخت چھوڑ دو۔ یہ تمہارے لیے بہتر ہے، اگر تم جانتے ہو۔ پھر جب نماز پوری ہو جائے تو زمین میں پھیل جاؤ اور اللہ کا فضل (روزی) تلاش کرو، اور اللہ کو کثرت سے یاد کرتے رہو، تاکہ تم کامیاب ہو جاؤ''۔ (سورہ الجمعہ:۹،۱۰)

اپنے ہاتھ کی کمائی کی فضیلت

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے اپنے ہاتھ کی محنت سے حاصل کی گئی کمائی کی فضیلت بھی

بیان فرمائی ہے۔ صحیح بخاری کی روایت کے مطابق آپ ﷺ نے فرمایا کہ کسی شخص نے اپنے ہاتھ کی کمائی سے بہتر کھانا نہیں کھایا، اور اللہ کے نبی داؤد علیہ السلام بھی اپنے ہاتھ کی کمائی سے کھاتے تھے۔ (صحیح البخاری: ۲۰۷۲)

اس کے علاوہ سورۂ قریش میں قریش کے سردی اور گرمی کے تجارتی سفروں ''رِحْلَةَ الشِّتَاءِ وَالصَّيْفِ'' کا تذکرہ کرکے اسے ان کی بھوک ''جوع'' کے ازالے کا ذریعہ قرار دیا گیا ہے۔ یہاں تک کہ حج، جو سراسر ایک دینی عبادت اور اہم اسلامی فریضہ ہے، اس کے ساتھ بھی دنیاوی ضروریات اور جائز معاشی سرگرمیوں کو جمع کیا گیا ہے اور حج کے دوران اللہ کا فضل تلاش کرنے کی اجازت دی گئی ہے۔

حلال کمائی کا اثر

حلال کمائی کا اثر صرف انسان کے مال پر نہیں، بلکہ اس کی پوری زندگی پر پڑتا ہے۔ مسلمان اپنے اور اپنے اہل وعیال کے لیے پاکیزہ رزق کا انتظام کرتا ہے، دوسروں کے حقوق ادا کرتا ہے اور اپنے مال کو نیکی کے کاموں میں خرچ کرتا ہے۔ اس کے برعکس حرام کمائی انسان کی دینی اور اخلاقی زندگی کو نقصان پہنچاتی ہے۔ اسی لیے مسلمان کے لیے یہ جاننا ضروری ہے کہ اس کی آمدنی کہاں سے آرہی ہے اور جس کاروبار سے وہ نفع حاصل کررہا ہے، وہ شرعی اعتبار سے جائز ہے یا نہیں۔

تجارت اور عبادت کا تعلق

اسلام میں عبادت صرف نماز، روزہ، حج اور ذکر تک محدود نہیں۔ انسان کا جائز دنیاوی کام بھی اچھی نیت اور شرعی اصولوں کی پابندی کے ساتھ اجر وثواب کا ذریعہ بن سکتا ہے۔ اسی اصول کے تحت تجارت بھی نیکی اور عبادت کا ذریعہ بن سکتی ہے، جب تاجر حلال روزی کمانے، اپنے خاندان کی جائز ضروریات پوری کرنے، لوگوں کو فائدہ پہنچانے اور حرام سے بچنے کی نیت سے کاروبار کرے۔ لیکن تجارت کو عبادت کا ذریعہ بنانے کے لیے

ضروری ہے کہ کاروبار انسان کو اللہ کی اطاعت سے غافل نہ کردے۔

قرآن مجید نیک لوگوں کی تعریف کرتے ہوئے فرماتا ہے:

رِجَالٌ ۙ لَّا تُلْهِيْهِمْ تِجَارَةٌ وَّلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللّٰهِ وَاِقَامِ الصَّلٰوةِ وَاِيْتَآءِ الزَّكٰوةِ ۙ

ترجمہ: ''ایسے لوگ جنہیں تجارت اور خرید وفروخت اللہ کے ذکر، نماز قائم کرنے اور زکوٰۃ ادا کرنے سے غافل نہیں کرتی''۔ (سورہ النور: ۳۷)

اس لیے ایک مسلمان تاجر کاروبار میں مصروف رہتے ہوئے نماز، زکوٰۃ، حلال و حرام اور بندوں کے حقوق کا خیال رکھتا ہے۔

اسلام تجارت اور دین کو ایک دوسرے سے جدا نہیں کرتا۔ مسجد میں انسان اللہ کا بندہ ہے تو بازار میں بھی اللہ ہی کا بندہ ہے۔ اس لیے بازار میں جھوٹ بولنا، دھوکا دینا یا ناجائز فائدہ اٹھانا اس بنیاد پر درست نہیں ہوسکتا کہ ''یہ کاروبار ہے۔'' مسلمان کے لیے کاروبار بھی شریعت اور اخلاق کے تابع ہے۔

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ اَنْ تَبْتَغُوْا فَضْلًا مِّنْ رَّبِّكُمْ ؕ فَاِذَآ اَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفٰتٍ فَاذْكُرُوا اللّٰهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۠

ترجمہ: ''تم پر کوئی گناہ نہیں کہ تم اپنے رب کا فضل تلاش کرو (یعنی تجارت کرو)، پھر جب تم عرفات سے واپس آؤ تو مشعرِ حرام (مزدلفہ) میں اللہ کا ذکر کرو''۔ (سورۃ البقرۃ: ۱۹۸)

اس آیت کی تفسیر کرتے ہوئے حضرت ابن عباسؓ بیان کرتے ہیں کہ ایامِ جاہلیت میں عُکاظ، مَجَنَّہ اور ذُوالمَجاز تین بازار تھے، جہاں حج کے دنوں میں خرید وفروخت ہوا کرتی تھی۔ پھر جب یہ لوگ مسلمان ہوئے تو انہوں نے ایامِ حج میں خرید وفروخت کرنے کو برا سمجھا۔ اس وقت یہ آیت نازل ہوئی۔ (صحیح بخاری، کتاب التفسیر، باب: لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ؛ نیز صحیح بخاری، کتاب البیوع؛ تفسیر طبری)

جس وقت مسلمان فتوحات اور حکمرانی میں زیادہ مشغول ہو گئے تو انہوں نے حج کے دوران تجارت کرنا ترک کر دیا۔ چنانچہ ایک زمانے کے بعد حضرت عمرؓ کے آزاد کردہ غلام ابوصالح نے تعجب کرتے ہوئے حضرت عمرؓ سے پوچھا: ''امیر المؤمنین! کیا آپ لوگ حج میں تجارت کیا کرتے تھے؟'' حضرت عمرؓ نے جواب دیا: ''ہمارا معاش تو حج ہی میں حاصل ہوتا تھا''۔ (تفسیر طبری، ج ۲، ص ۱۶۰)

سچے تاجر کی فضیلت

رسول اللہ ﷺ نے سچے اور امانت دار تاجر کی فضیلت بیان کرتے ہوئے فرمایا: **التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ**۔

ترجمہ: ''سچا اور امانت دار تاجر انبیاء، صدیقین اور شہیدوں کے ساتھ ہوگا''۔ (سنن ترمذی، حدیث: ۱۲۰۹)

رسول اللہ ﷺ نے خرید و فروخت میں سچائی اور وضاحت کی بڑی اہمیت بیان فرمائی ہے۔ آپ ﷺ نے فرمایا کہ اگر خریدار اور فروخت کرنے والا سچ بولیں اور چیز کی حقیقت واضح کر دیں تو ان کی خرید و فروخت میں برکت دی جاتی ہے، اور اگر وہ حقیقت چھپائیں اور جھوٹ بولیں تو ان کے سودے کی برکت مٹا دی جاتی ہے۔
(صحیح البخاری: ۲۰۷۹؛ صحیح مسلم: ۱۵۳۲)

اچھے مسلمان تاجر کی صفات

ایک اچھے مسلمان تاجر کی پہلی صفت سچائی ہے۔ وہ اپنے مال کی خوبیاں بیان کرنے کے ساتھ اس کی خامیوں کو بھی نہیں چھپاتا۔ دوسری اہم صفت امانت داری ہے۔ وہ لوگوں کے مال، رقم، آرڈر، قرض اور دیگر ذمہ داریوں میں خیانت نہیں کرتا۔ تیسری صفت وعدے کی پابندی ہے۔ وہ جس وقت، قیمت، معیار یا مقدار کا وعدہ کرے، اسے پورا کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

ایک اچھا مسلمان تاجر نرم مزاج اور خوش معاملہ بھی ہوتا ہے۔ وہ خریدنے، بیچنے اور اپنا حق وصول کرنے میں سختی اور بدتمیزی سے بچتا ہے۔ رسول اللہ ﷺ نے ایسے شخص کے لیے رحمت کی دعا فرمائی ہے جو بیچتے، خریدتے اور اپنا حق طلب کرتے وقت نرمی اختیار کرے۔ (صحیح البخاری:۲۰۷۶)

دیانت دار تاجر کی فضیلت

اسی طرح ایک مسلمان تاجر ناجائز ذخیرہ اندوزی، ملاوٹ، ناپ تول میں کمی، جھوٹی قسم، دھوکا دہی اور دوسروں کی مجبوری سے ناجائز فائدہ اٹھانے سے بچتا ہے۔ اس کے نزدیک اچھا کاروبار وہ ہے جس میں نفع حاصل کرنے کے ساتھ دیانت، امانت اور دوسروں کے حقوق کی حفاظت بھی ہو۔ اسلام میں ایسے سچے، دیانت دار اور نیک تاجر کی بڑی فضیلت بیان کی گئی ہے۔

نیکی اور سچائی

رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: إِنَّ التُّجَّارَ يُبْعَثُونَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فُجَّارًا إِلَّا مَنِ اتَّقَى اللهَ وَبَرَّ وَصَدَقَ ''قیامت کے دن تاجر گناہ گاروں کی حیثیت سے اٹھائے جائیں گے، سوائے اس تاجر کے جو اللہ سے ڈرے، نیکی کرے اور سچ بولے۔'' (جامع الترمذی:۱۲۱۰)

نرمی اختیار کرنے کی فضیلت

اسی طرح رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: رَحِمَ اللهُ رَجُلًا سَمْحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَى ''اللہ اس شخص پر رحم فرمائے جو بیچتے وقت، خریدتے وقت اور اپنا حق وصول کرتے وقت نرمی اختیار کرے''۔ (صحیح البخاری:۲۰۷۶)

تجارت اور دھوکا

رسول اللہ ﷺ ایک مرتبہ غلے کے ایک ڈھیر کے پاس سے گزرے۔ آپ

صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے اپنا ہاتھ اس غلے کے اندر ڈالا تو اندر نمی محسوس ہوئی۔ آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے غلے والے سے پوچھا: ''یہ کیا ہے؟'' اس نے عرض کیا: اللہ کے رسول! اس پر بارش کی بوندیں پڑ گئی تھی۔ آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا: أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ، مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي ''تم نے اس بھیگے ہوئے غلے کو اوپر کیوں نہ رکھا تا کہ لوگ اسے دیکھ لیتے؟ جس نے دھوکا دیا وہ مجھ سے نہیں۔'' (صحیح مسلم: ۱۰۲)

تجارت میں برکت

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا: الْبَيِّعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا۔ یعنی ''خریدار اور فروخت کرنے والے کو جدا ہونے تک اختیار رہتا ہے۔ اگر دونوں سچ بولیں اور چیز کی حقیقت واضح کر دیں تو ان کی خرید و فروخت میں برکت دی جاتی ہے، اور اگر وہ حقیقت چھپائیں اور جھوٹ بولیں تو ان کے سودے کی برکت مٹا دی جاتی ہے۔'' (صحیح البخاری: ۲۰۷۹؛ صحیح مسلم: ۱۵۳۲)

بہترین کھانا

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا: مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ یعنی ''کسی شخص نے اس کھانے سے بہتر کھانا نہیں کھایا جو اس نے اپنے ہاتھ کی محنت سے کمایا ہو۔'' (صحیح البخاری: ۲۰۷۲)

خلاصہ: ان احادیث سے معلوم ہوتا ہے کہ اسلام میں قابلِ تعریف تاجر وہ ہے جو تجارت کرتے ہوئے اللہ سے ڈرے، سچائی اور امانت داری اختیار کرے، لوگوں کے ساتھ نرمی سے پیش آئے اور ہر قسم کے دھوکے اور خیانت سے بچے۔

تجارت میں نیت

اسلام میں نیت کی بڑی اہمیت ہے۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا: إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ یعنی۔ یعنی ''اعمال کا دارومدار نیتوں پر ہے۔'' (صحیح البخاری: ۱، صحیح مسلم: ۱۹۰۷)

لہٰذا مسلمان تجارت شروع کرتے وقت صرف زیادہ سے زیادہ دولت جمع کرنے کو اپنا مقصد نہ بنائے، بلکہ حلال روزی حاصل کرنے، خود کفیل بننے، اپنے اہل وعیال کی کفالت کرنے، لوگوں کی ضروریات پوری کرنے اور خیر کے کاموں میں خرچ کرنے کی نیت بھی رکھے۔ نیک نیت کے ساتھ دیانت داری بھی ضروری ہے۔

اگر تاجر کی نیت اچھی ہو، لیکن عملی طور پر وہ جھوٹ، دھوکے یا خیانت سے کام لے تو صرف اچھی نیت ناجائز طریقے کو جائز نہیں بنا سکتی۔ مثلاً کسی چیز میں عیب موجود ہو تو اسے جان بوجھ کر خریدار سے چھپانا درست نہیں۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا:

مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا

ترجمہ: ''جو ہمیں دھوکا دے، وہ ہم میں سے نہیں۔'' (صحیح مسلم: ۱۰۱)

امانت داری کی اہمیت

اسی طرح تجارت میں امانت داری کا دائرہ بھی بہت وسیع ہے۔ صرف کسی کی رقم یا مال اپنے پاس محفوظ رکھنا ہی امانت نہیں، بلکہ گاہک کو صحیح معلومات دینا، مقررہ معیار کے مطابق چیز فراہم کرنا، ملازم کو اس کا حق دینا، شریک کے مال کی حفاظت کرنا، قرض واپس کرنا اور کاروباری ذمہ داریوں کو پورا کرنا بھی امانت داری میں شامل ہے۔

قرآنِ مجید میں اللہ تعالیٰ فرماتا ہے:

إِنَّ اللّٰهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا

ترجمہ: ''بے شک اللہ تمہیں حکم دیتا ہے کہ امانتیں ان کے حق داروں تک پہنچاؤ۔'' (سورہ النساء: ۵۸)

اس طرح ایک مسلمان تاجر کی تجارت اچھی نیت، دیانت اور امانت اور سچائی پر قائم ہونی چاہئے۔ یہی صفات اس کے کاروباری معاملات کو اسلامی تعلیمات کے مطابق بناتی ہیں۔

تجارت کا بنیادی اصول

اسلامی تجارت کے بنیادی اصولوں میں سے ایک اہم اصول باہمی رضامندی ہے۔ اسلام کسی شخص کا مال زبردستی، دھوکے، فریب یا کسی دوسرے ناجائز طریقے سے حاصل کرنے کی اجازت نہیں دیتا۔ خرید و فروخت اسی وقت درست اور پاکیزہ معاملہ بنتی ہے جب خریدار اور فروخت کنندہ دونوں اپنی خوشی اور رضامندی سے معاملہ کریں۔ اللہ تعالیٰ فرماتا ہے:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

ترجمہ: ''اے ایمان والو! آپس میں ایک دوسرے کے مال ناجائز طریقے سے نہ کھاؤ، مگر یہ کہ باہمی رضامندی سے تجارت ہو۔'' (سورہ النساء:۲۹)

باہمی رضامندی

باہمی رضامندی کا مطلب یہ ہے کہ خریدار اور فروخت کنندہ دونوں اپنی مرضی اور پوری آگاہی کے ساتھ معاملہ کریں۔ جو چیز خریدی یا بیچی جا رہی ہو وہ معلوم ہو، اس کی قیمت واضح ہو اور معاملے کی بنیادی شرائط بھی دونوں فریقوں کے سامنے ہوں۔ کسی فریق کو جھوٹ، دھوکے، غلط معلومات، عیب چھپانے یا ناجائز دباؤ کے ذریعے معاملہ قبول کرنے پر مجبور نہ کیا جائے۔ اگر رضامندی دھوکے یا غلط بیانی کی بنیاد پر حاصل کی گئی ہو تو یہ حقیقی رضامندی نہیں کہلائے گی۔

اسی اصول کے تحت اسلام تجارت میں وضاحت اور شفافیت کو اہمیت دیتا ہے۔ فروخت کرنے والے کو چاہیے کہ مال کی حقیقت اور اس کے معلوم عیوب کو نہ چھپائے، جبکہ خریدار کو بھی معاملہ طے کرتے وقت اپنی ذمہ داریوں اور شرائط کا خیال رکھنا چاہیے۔ اس طرح دونوں فریق اعتماد اور اطمینان کے ساتھ معاملہ کر سکتے ہیں اور بعد میں اختلاف اور نزاع کے امکانات کم ہو جاتے ہیں۔

تاہم صرف دونوں فریقوں کا راضی ہونا ہر معاملے کو حلال نہیں بنا دیتا۔ اگر دو افراد باہمی رضامندی سے سودی معاملہ کریں، جوا کھیلیں یا کسی حرام چیز کی خرید و فروخت کریں تو ان کی رضامندی اس معاملے کو شرعاً جائز نہیں بنائے گی۔ اس لیے اسلامی تجارت میں دو باتوں کا جمع ہونا ضروری ہے: ایک یہ کہ معاملہ باہمی رضامندی سے ہو، اور دوسری یہ کہ وہ شریعت کے اصولوں اور احکام کے مطابق ہو۔ یہی اصول تجارت کو ظلم، استحصال اور ناجائز طریقوں سے محفوظ رکھتا ہے۔

حلال اور حرام تجارت

اسلامی شریعت میں اصولی طور پر خرید و فروخت اور تجارت جائز ہے، بشرطیکہ اس میں کوئی ایسی چیز یا طریقہ شامل نہ ہو جسے شریعت نے حرام قرار دیا ہو۔ قرآنِ مجید میں اللہ تعالیٰ فرماتا ہے: وَأَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا

ترجمہ: ''اللہ نے تجارت کو حلال اور سود کو حرام کیا ہے۔'' (سورہ البقرۃ:۲۷۵)

لہٰذا ایسی تجارت جس میں حلال چیز یا جائز خدمت کا لین دین ہو، خریدار اور فروخت کنندہ باہمی رضامندی سے معاملہ کریں، قیمت اور ضروری شرائط واضح ہوں اور اس میں کوئی شرعی ممانعت نہ پائی جائے، اصولاً جائز اور حلال ہے۔

حلال تجارت کے لیے ضروری ہے کہ فروخت کی جانے والی چیز یا فراہم کی جانے والی خدمت شرعاً جائز ہو، قیمت اور معاملے کی اہم شرائط معلوم ہوں، دونوں فریق اپنی رضامندی سے معاملہ کریں اور کسی قسم کا دھوکا، جھوٹ یا خیانت نہ ہو۔

اسی طرح مال کا عیب جان بوجھ کر نہ چھپایا جائے، ناپ تول میں کمی نہ کی جائے اور معاملے میں سود، جوا یا کوئی دوسرا حرام طریقہ شامل نہ ہو۔ مثلاً ایک دکاندار کپڑا، کتاب، موبائل، فرنیچر یا کھانے پینے کی کوئی حلال چیز معلوم قیمت پر فروخت کرتا ہے اور اس میں موجود کسی اہم عیب کو خریدار سے نہیں چھپاتا تو یہ جائز تجارت ہے۔

اسی طرح کوئی درزی کپڑے سلائی کرنے، مکینک گاڑی درست کرنے، استاد پڑھانے یا کوئی کمپنی جائز سروس فراہم کرنے کی طے شدہ اجرت وصول کرے تو یہ بھی جائز کاروبار کی صورتیں ہیں۔

حرام یا ناجائز تجارت

حرام یا ناجائز تجارت وہ ہے جس میں کسی حرام چیز کا لین دین کیا جائے یا تجارت کا طریقہ شریعت کے کسی واضح حکم کے خلاف ہو۔ مثلاً سودی لین دین، شراب اور دوسری حرام اشیاء کی خرید وفروخت، جوا، رشوت، چوری کے مال کی جان بوجھ کر خرید وفروخت، دھوکا، ملاوٹ، ناپ تول میں کمی اور ایسے معاملات جن میں شدید غیر یقینی، ابہام یا فریب (غرر) پایا جائے، ناجائز تجارت کی صورتوں میں شامل ہیں۔

مثلاً کوئی شخص خراب موبائل کو صحیح بتا کر فروخت کرے، استعمال شدہ چیز کو نئی ظاہر کرے، ایک کلو کے نام پر کم وزن دے، خالص دودھ یا کسی دوسری چیز میں ملاوٹ کر کے بیچے، جعلی برانڈ کو اصلی بتائے یا آن لائن ایسی چیز کی تصویر اور تفصیل دکھائے جو حقیقت میں فراہم کی جانے والی چیز سے مختلف ہو، تو یہ دھوکے کی صورتیں ہیں۔ اسی طرح حرام چیز کی خرید وفروخت صرف اس وجہ سے جائز نہیں ہو جاتی کہ خریدار اور فروخت کنندہ دونوں اس پر راضی ہیں۔

قرآنِ مجید نے خصوصاً ناپ تول میں کمی کرنے والوں کے لیے سخت وعید بیان کرتے ہوئے فرمایا:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِيْنَ ۝١ الَّذِيْنَ اِذَا اكْتَالُوْا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُوْنَ ۝٢ وَاِذَا كَالُوْهُمْ اَوْ وَّزَنُوْهُمْ يُخْسِرُوْنَ ۝٣

ترجمہ: ''تباہی ہے (ناپ تول میں) کمی کرنے والوں کے لیے۔ جو لوگوں سے ناپ تول کر لیتے ہیں تو پورا لیتے ہیں، اور جب انہیں ناپ کر یا تول کر دیتے

ہیں تو کم دیتے ہیں۔'' (سورہ المطففین، آیت ۱-۳)

اس طرح اسلامی تجارت میں صرف یہ نہیں دیکھا جاتا کہ کاروبار سے نفع حاصل ہو رہا ہے، بلکہ یہ بھی دیکھا جاتا ہے کہ جس چیز کی تجارت کی جا رہی ہے وہ حلال ہو، تجارت کا طریقہ جائز ہو اور پورا معاملہ شرعی اصولوں کے مطابق ہو۔

اسلام نے تجارت کو حلال قرار دیا ہے، لیکن تجارت میں دھوکا، جھوٹ، خیانت اور حرام طریقوں سے مال حاصل کرنے پر سخت وعید بھی بیان کی ہے۔

جھوٹی قسم سے برکت کا ختم ہونا

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے جھوٹی قسم کے ذریعے سامان فروخت کرنے کے بارے میں فرمایا: اَلْحَلِفُ مُنَفِّقَةٌ لِلسِّلْعَةِ، مُمْحِقَةٌ لِلْبَرَكَةِ ''قسم کھانے سے سامان تو فروخت ہو جاتا ہے، لیکن اس سے برکت مٹ جاتی ہے۔'' (صحیح البخاری: ۲۰۸۷؛ صحیح مسلم: ۱۶۰۶)

حرام مال کا انجام

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے حرام مال سے جسم کی پرورش پر سخت وعید بیان فرمائی ہے: لَا يَرْبُو لَحْمٌ نَبَتَ مِنْ سُحْتٍ إِلَّا كَانَتِ النَّارُ أَوْلَى بِهِ ''جو گوشت حرام مال سے پروان چڑھے، آگ اس کے زیادہ لائق ہے۔'' (جامع الترمذی: ۶۱۴)

جھوٹ کا انجام

اسی طرح جھوٹ اور عیب چھپا کر تجارت کرنے کا انجام بیان کرتے ہوئے آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا: وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا ''اور اگر خریدار اور فروخت کنندہ حقیقت چھپائیں اور جھوٹ بولیں تو ان کی خرید و فروخت کی برکت مٹا دی جاتی ہے۔''
(صحیح البخاری: ۲۰۷۹؛ صحیح مسلم: ۱۵۳۲)

❁❁❁

حصہ دوم

اسلامی تجارت کی اہم اصطلاحات
اور ان کی تشریح



اسلامی تجارت کی چند اہم اصطلاحات

تجارت کے مسائل میں بعض الفاظ اور اصطلاحات بار بار استعمال ہوتی ہیں، اس لیے آگے کے مباحث کو آسانی سے سمجھنے کے لیے یہاں ان کا مختصر تعارف پیش کیا جاتا ہے۔

۱۔ بیع (Sale)

بیع کے معنی کسی چیز کو قیمت کے بدلے فروخت کرنے کے ہیں۔ بیچنے والے کو بائع (Seller)، خریدنے والے کو مشتری (Buyer) اور فروخت کی جانے والی چیز کو مبیع (Subject Matter/Goods Sold) کہتے ہیں۔

۲۔ شراء (Purchase)

شراء کے معنی خریدنے کے ہیں۔ خریدنے والے کو مشتری (Buyer) کہتے ہیں۔ بعض مواقع پر فقہی اور عربی استعمال میں بیع اور شراء کے الفاظ ایک دوسرے کے معنی میں بھی آتے ہیں۔

۳۔ ایجاب وقبول (Offer and Acceptance)

جن الفاظ یا طریقوں سے خرید وفروخت کی رضامندی ظاہر کی جائے انہیں ایجاب وقبول کہتے ہیں۔ مثلاً دکاندار کہے: ''میں نے یہ چیز ایک ہزار روپے میں فروخت

کی'' اور خریدار کہے: ''میں نے خرید لی۔'' عام طور پر پہلے پیش کیے گئے قول کو ایجاب (Offer) اور اس کے جواب کو قبول (Acceptance) کہتے ہیں۔

۴۔ عقدِ بیع (Contract of Sale)

خریدار اور فروخت کنندہ کے درمیان خرید و فروخت کے معاہدے کو عقدِ بیع کہتے ہیں۔ یعنی ایسا معاہدہ جس کے ذریعے مقررہ شرائط کے مطابق مال اور قیمت کا تبادلہ کیا جاتا ہے۔

۵۔ بیعِ صحیح (Valid Sale)

وہ خرید و فروخت جو اپنی اصل اور شرائط کے اعتبار سے شریعت کے مطابق ہو، بیعِ صحیح کہلاتی ہے۔ ایسی بیع سے خریدار مبیع اور فروخت کنندہ قیمت کا حق دار ہو جاتا ہے۔

۶۔ بیعِ فاسد (Irregular/Defective Sale)

وہ بیع جو اپنی اصل کے اعتبار سے جائز ہو، لیکن اس میں کوئی ایسی قابلِ اصلاح خرابی یا ناجائز شرط پائی جائے جس کی وجہ سے وہ شرعاً درست نہ رہے، بیعِ فاسد کہلاتی ہے۔

۷۔ بیعِ باطل (Void Sale)

وہ خرید و فروخت جو بنیادی طور پر ہی شریعت کے مطابق درست نہ ہو، بیعِ باطل کہلاتی ہے۔ مثلاً ایسی چیز کی خرید و فروخت جو شرعاً مال ہی نہ سمجھی جائے یا جس کی تجارت حرام ہو۔

۸۔ بیعِ موقوف (Suspended Sale)

ایسی بیع جس کا نافذ ہونا کسی دوسرے صاحبِ حق کی اجازت پر موقوف ہو، بیعِ موقوف کہلاتی ہے۔ اجازت ملنے پر وہ نافذ ہو سکتی ہے۔

۹۔ فضولی (Unauthorized Agent/Intermeddler)

جو شخص کسی دوسرے کے مال یا حق میں اس کی شرعی اجازت کے بغیر تصرف یا

معاملہ کرے، اسے فقہی اصطلاح میں فضولی کہتے ہیں۔

۱۰۔ بیعِ نافذ (Effective Sale)

وہ بیع جس کے شرعی آثار فوراً مرتب ہوجائیں اور جس کے نفاذ کے لیے کسی دوسرے شخص کی اجازت کی ضرورت نہ ہو، بیعِ نافذ کہلاتی ہے۔

۱۱۔ بیعِ لازم (Binding Sale)

وہ نافذ بیع جس میں کسی فریق کو بغیر کسی شرعی سبب یا اختیار کے معاملہ ختم کرنے کا حق باقی نہ رہے، بیعِ لازم کہلاتی ہے۔

۱۲۔ بیعِ غیر لازم (Non-binding Sale)

وہ نافذ بیع جس میں خریدار یا فروخت کنندہ کو کسی شرعی اختیار کی وجہ سے معاملہ ختم کرنے کا حق حاصل ہو، بیعِ غیر لازم کہلاتی ہے۔

۱۳۔ خیار (Option/Right of Cancellation)

خرید وفروخت کا معاملہ برقرار رکھنے یا مخصوص شرعی وجہ سے اسے ختم کرنے کے اختیار کو خیار کہتے ہیں۔ اس کی مختلف قسمیں ہیں، جیسے خیارِ شرط، خیارِ عیب اور خیارِ وصف۔

۱۴۔ مال (Property/Wealth)

فقہی اصطلاح میں ایسی چیز جس کی طرف انسانی طبیعت مائل ہو اور جسے ضرورت کے وقت محفوظ کرکے اس سے فائدہ اٹھایا جاسکے، مال کہلاتی ہے۔

۱۵۔ مالِ متقوَّم (Lawful and Valuable Property)

ایسا مال جس سے شریعت نے فائدہ اٹھانے کی اجازت دی ہو اور جو شرعی طور پر قابلِ قدر ہو، مالِ متقوَّم کہلاتا ہے۔ جیسے: اناج، کپڑے، سواری، زمین، نقدی، گھریلو سامان، حلال پالتو جانور اور مشینریز وغیرہ۔

۱۶۔ مالِ غیر متقوَّم (Non-Valuable/Non-Lawful Property)

ایسی چیز جو شرعی اعتبار سے مسلمان کے حق میں قابلِ مالی منفعت نہ ہو، مالِ غیر متقوَّم کہلاتی ہے، جیسے شراب اور مردار وغیرہ۔

۱۷۔ مبیع (Goods Sold/Subject Matter)

جو چیز خرید وفروخت کے معاملے میں فروخت کی جارہی ہو اسے مبیع کہتے ہیں۔

۱۸۔ ثمن (Price)

خرید وفروخت میں مبیع کے بدلے جو رقم یا مال ادا کیا جائے اسے ثمن کہتے ہیں۔

۱۹۔ ثمنِ مسمّٰی (Agreed Price)

خریدار اور فروخت کنندہ باہمی رضامندی سے جس قیمت پر سودا طے کریں اسے ثمنِ مسمّٰی کہتے ہیں، خواہ وہ بازار کی قیمت سے کم ہو یا زیادہ۔

۲۰۔ قیمت (Market/Actual Value)

کسی چیز کی عام، حقیقی یا بازاری قدر کو فقہی اصطلاح میں قیمت کہا جاتا ہے۔ اس طرح ثمن وہ رقم ہے جس پر سودا حقیقتاً طے ہوا، جبکہ قیمت اس چیز کی معروف یا حقیقی قدر ہوتی ہے۔

۲۱۔ بیعُ المال بالثمن (Sale of Goods for Money)

کسی سامان یا مال کو رقم کے بدلے فروخت کرنا عام خرید وفروخت کی بنیادی صورت ہے، جیسے کپڑا ایک ہزار روپے میں خریدنا۔

۲۲۔ بیعِ صرف (Currency Exchange)

سونا، چاندی یا کرنسی کا اسی یا دوسری کرنسی سے تبادلہ بیعِ صرف کہلاتا ہے، جیسے

روپے کو ڈالر سے تبدیل کرنا۔ اس کے مخصوص شرعی احکام ہیں۔

۲۳۔ بیعِ مقایضہ (Barter Sale)

رقم کے بجائے ایک چیز کا دوسری چیز سے تبادلہ کرنا بیعِ مقایضہ کہلاتا ہے، جیسے گندم کے بدلے کپڑا لینا۔

۲۴۔ بیعِ سلم (Salam/Advance Purchase)

ایسی خرید و فروخت جس میں قیمت پہلے ادا کر دی جائے اور متعین اوصاف والی چیز مقررہ وقت پر بعد میں دی جائے، بیعِ سلم کہلاتی ہے۔

۲۵۔ بیعِ تعاطی (Sale by Conduct)

ایسی خرید و فروخت جس میں زبان سے باقاعدہ ایجاب و قبول نہ کیا جائے، بلکہ خریدار اور فروخت کنندہ کا عمل ہی رضامندی ظاہر کر دے، بیعِ تعاطی کہلاتی ہے۔ مثلاً دکان پر کسی چیز کی قیمت لکھی ہو، خریدار رقم ادا کرے اور دکاندار اسے چیز دے دے۔

۲۶۔ ملکیت (Ownership)

کسی چیز یا منفعت پر شرعی حق حاصل ہونے کو ملکیت کہتے ہیں۔ یہ کسی چیز کی ملکیت بھی ہو سکتی ہے، جیسے مکان یا زمین، اور کسی منفعت کا حق بھی، جیسے کرایے پر مکان استعمال کرنے کا حق۔

۲۷۔ منفعت (Usufruct/Benefit)

کسی چیز سے حاصل ہونے والے جائز فائدے کو منفعت کہتے ہیں، جیسے کرایے کے مکان میں رہنے کا حق یا کسی گاڑی کو مقررہ مدت تک استعمال کرنے کا حق۔

۲۸۔ غبنِ فاحش (Gross/Excessive Loss in Price)

خرید و فروخت میں معمول سے بہت زیادہ قیمت کا فرق یا غیر معمولی مالی نقصان

غبنِ فاحش کہلاتا ہے۔اس کے شرعی حکم میں معاملے کی نوعیت، عرف اور دھوکے وغیرہ کو بھی دیکھا جاتا ہے۔

۲۹۔تراضی (Mutual Consent)

خریدار اور فروخت کنندہ کا اپنی آزاد مرضی سے کسی معاملے پر راضی ہونا تراضی کہلاتا ہے۔اسلامی تجارت میں حقیقی باہمی رضامندی بنیادی اہمیت رکھتی ہے۔

۳۰۔غرر (Excessive Uncertainty)

خرید وفروخت میں ایسی شدید غیر یقینی یا ابہام جس سے معاملے کا انجام، مبیع یا اس کی فراہمی غیر واضح ہوجائے، غرر کہلاتا ہے۔شدید غرر پر مشتمل معاملات شرعاً ممنوع ہوتے ہیں۔

۳۱۔ربا (Riba/Interest or Usury)

قرض یا بعض مخصوص تبادلوں میں شریعت کی مقرر کردہ صورت کے خلاف حاصل ہونے والا مشروط اضافہ ربا کہلاتا ہے۔قرآنِ مجید نے ربا کو واضح طور پر حرام قرار دیا ہے۔

۳۲۔قبضہ (Possession)

کسی چیز کو حقیقتاً یا شرعاً اپنے اختیار اور تصرف میں لے لینے کو قبضہ کہتے ہیں۔ بعض تجارتی معاملات میں آگے فروخت کرنے سے پہلے قبضہ ضروری ہوتا ہے۔

۳۳۔ذخیرہ اندوزی (Hoarding/Ihtikar)

لوگوں کی ضرورت کی اشیاء کو اس غرض سے روک کر رکھنا کہ قلت پیدا ہو اور بعد میں مہنگے داموں میں فروخت کیا جائے، فقہی اصطلاح میں احتکار کہلاتا ہے۔

۳۴۔دھوکا (Fraud/Deception)

مال کا عیب چھپانا، غلط معلومات دینا، جعلی چیز کو اصلی ظاہر کرنا یا کسی دوسرے طریقے سے خریدار یا فروخت کنندہ کو فریب دینا دھوکا کہلاتا ہے، جو شرعاً ممنوع ہے۔

۳۵۔ناپ تول میں کمی (Short Weight and Measure)

مقررہ قیمت پوری وصول کر کے خریدار کو طے شدہ وزن یا مقدار سے کم چیز دینا ناپ تول میں کمی ہے، جس سے قرآنِ مجید نے سختی سے منع کیا ہے۔

۳۶۔تجارت (Trade/Commerce)

جائز نفع حاصل کرنے کے لیے مال، اشیاء، خدمات یا منافع کا شرعی اصولوں کے مطابق لین دین تجارت کہلاتا ہے۔ خرید و فروخت میں خریدار اور فروخت کنندہ کے درمیان جو معاہدہ قائم ہوتا ہے اسے عقدِ بیع کہا جاتا ہے۔

۳۷۔عقد (Contract)

دو یا زیادہ فریقوں کے درمیان شرعی طور پر قائم ہونے والے معاہدے کو عقد کہتے ہیں، جیسے خرید و فروخت، کرایہ یا شراکت کا معاہدہ۔

۳۸۔عاقدین (Contracting Parties)

معاملہ یا معاہدہ کرنے والے دونوں فریقوں کو عاقدین کہتے ہیں، مثلاً خریدار اور فروخت کنندہ۔

۳۹۔اجارہ (Ijarah/Lease)

کسی چیز کے استعمال یا کسی شخص کی خدمت سے فائدہ اٹھانے کے بدلے مقررہ اجرت دینے کے معاملے کو اجارہ کہتے ہیں، جیسے مکان کرایے پر لینا یا کسی شخص کو اجرت پر کام دینا۔

۴۰۔اُجرت (Wage/Fee)

کسی جائز کام، خدمت یا منفعت کے بدلے دی جانے والی رقم یا معاوضے کو اجرت کہتے ہیں۔

۴۱۔قرض (Loan/Qard)

کسی شخص کو مال یا رقم اس شرط پر دینا کہ وہ اتنی ہی مقدار یا اس کے مثل واپس کرے، قرض کہلاتا ہے۔قرض پر پہلے سے مشروط اضافہ لینا سود ہے۔

۴۲۔دَین (Debt)

کسی شخص کے ذمے واجب الادا مال یا رقم کو دَین کہتے ہیں، خواہ وہ قرض، ادھار خریداری یا کسی دوسری وجہ سے واجب ہوئی ہو۔

۴۳۔اُدھار بیع (Credit Sale)

ایسی خرید وفروخت جس میں چیز ابھی دے دی جائے لیکن اس کی طے شدہ قیمت بعد میں ادا کی جائے، ادھار بیع کہلاتی ہے۔

۴۴۔مرابحہ (Murabaha/Cost-Plus Sale)

ایسی بیع جس میں فروخت کنندہ اپنی اصل خریداری قیمت بتا کر اس پر معلوم نفع شامل کر کے چیز فروخت کرے، مرابحہ کہلاتی ہے۔

۴۵۔مساومہ (Musawamah/Negotiated Sale)

ایسی عام خرید وفروخت جس میں فروخت کنندہ کے لیے اپنی اصل لاگت بتانا ضروری نہ ہو اور باہمی رضامندی سے قیمت طے ہو جائے، مساومہ کہلاتی ہے۔

۴۶۔شرکت (Partnership/Shirkah)

دو یا زیادہ افراد کا شرعی اصولوں کے مطابق کسی کاروبار یا مال میں شریک ہونا شرکت کہلاتا ہے۔

۴۷۔مضاربت (Mudarabah)

ایسی شراکت جس میں ایک فریق سرمایہ فراہم کرے اور دوسرا محنت اور

کاروباری انتظام کرے، جبکہ نفع پہلے سے طے شدہ تناسب کے مطابق تقسیم کیا جائے، مضاربت کہلاتی ہے۔

۴۸۔وکالت (Agency/Wakalah)

کسی دوسرے شخص کو اپنی طرف سے کوئی جائز معاملہ انجام دینے کا اختیار دینا وکالت کہلاتا ہے اور اختیار پانے والے کو وکیل (Agent) کہتے ہیں۔

۴۹۔رہن (Pledge/Mortgage)

قرض یا دَین کی ادائیگی کو محفوظ بنانے کے لیے کوئی مال بطور ضمانت رکھنا رہن کہلاتا ہے۔

۵۰۔کفالت (Guarantee/Kafalah)

کسی دوسرے شخص کی ذمہ داری یا ادائیگی کی ضمانت قبول کرنے کو کفالت کہتے ہیں۔

۵۱۔ضمان (Liability/Guarantee)

کسی مال، نقصان یا حق کی ادائیگی کی شرعی ذمہ داری کو ضمان کہتے ہیں۔

۵۲۔خیارِ شرط (Option by Stipulation)

خرید و فروخت کرتے وقت مقررہ مدت تک معاملہ باقی رکھنے یا ختم کرنے کا اختیار شرط کے طور پر رکھنا خیارِ شرط کہلاتا ہے۔

۵۳۔خیارِ عیب (Option for Defect)

خریدی ہوئی چیز میں ایسا پرانا عیب نکل آئے جس کا خریدار کو پہلے علم نہ تھا تو بعض شرائط کے ساتھ اسے سودا ختم کرنے کا جو حق حاصل ہوتا ہے، اسے خیارِ عیب کہتے ہیں۔

۵۴۔خیارِ رؤیت (Option after Inspection)

کسی چیز کو دیکھے بغیر خریدنے کے بعد اسے دیکھنے پر شرعی طور پر حاصل ہونے

والے اختیار کو خیارِ رؤیت کہتے ہیں۔

۵۵۔ نجش (Najsh/Artificial Bidding)

خریدنے کا حقیقی ارادہ نہ ہونے کے باوجود کسی چیز کی قیمت بڑھانے کے لیے زیادہ بولی لگانا تاکہ دوسرا خریدار زیادہ قیمت دینے پر آمادہ ہوجائے، نجش کہلاتا ہے۔

۵۶۔ اِحتکار (Hoarding)

لوگوں کی ضرورت کی چیزیں روک کر رکھنا تاکہ قلت پیدا ہو اور بعد میں زیادہ قیمت پر فروخت کی جائیں، احتکار کہلاتا ہے۔

۵۷۔ قمار (Gambling)

ایسا مالی معاملہ جس میں مال جیتنے اور ہارنے پر لگا ہو، قمار یا جوا کہلاتا ہے اور یہ شرعاً حرام ہے۔

۵۸۔ حوالہ (Hawalah/Debt Transfer)

کسی دَین یا مالی ذمہ داری کو شرعی طریقے سے ایک شخص کے ذمے سے دوسرے شخص کی طرف منتقل کرنے کو حوالہ کہتے ہیں۔

۵۹۔ جعالہ (Ju'alah/Reward Contract)

کسی متعین کام کے مکمل کرنے پر مقررہ انعام یا معاوضہ دینے کا وعدہ جعالہ کہلاتا ہے، مثلاً گم شدہ چیز تلاش کرنے والے کے لیے انعام مقرر کرنا۔

۶۰۔ اِستصناع (Istisna'/Manufacturing Contract)

کسی کاریگر یا کمپنی کو متعین اوصاف کے مطابق کوئی چیز تیار کرنے کا آرڈر دینا استصناع کہلاتا ہے، جیسے مخصوص ڈیزائن کا فرنیچر یا مشین تیار کروانا۔

خرید وفروخت کے اسلامی اصول

اسلامی فقہ میں بیع (خرید وفروخت) کی مختلف اعتبارات سے متعدد اقسام ہیں۔ فقہاء نے سودے کی نوعیت، ادائیگی کے طریقہ کار، اور قیمت کے تعین کی بنیاد پر بیع کی درج ذیل اہم اقسام بیان کی ہیں:

۱۔ قیمت کے تعین یعنی اصلی لاگت کے اعتبار سے

بیعِ مساومہ: عام خرید وفروخت، جس میں بیچنے والا اپنی اصل لاگت (خریداری قیمت) بتائے بغیر باہمی مول بھاؤ (Bargaining) سے قیمت طے کرتا ہے۔ اسے بیع مساومہ کہتے ہیں۔

بیعِ مرابحہ: بیچنے والا سامان کی اصل لاگت اور اپنا مخصوص منافع (Profit) خریدار پر واضح کر کے سامان فروخت کرتا ہے۔ اسے بیعِ مرابحہ کہتے ہیں۔

بیعِ تولیت: سامان کو بغیر کسی نفع یا نقصان کے، بالکل اپنی اصل لاگت پر ہی بیچ دینے کو بیع تولیت کہتے ہیں۔

بیعِ وضعیہ: سامان کو اس کی اصل لاگت سے کم قیمت (خسارے) پر بیچنے کو بیع وضعیہ کہتے ہیں۔

۲۔ سامان اور قیمت کی ادائیگی کے اعتبار سے

بیعِ نقد (بیعِ حال): سامان اور قیمت دونوں کی ادائیگی موقع پر ہی نقد ہو جائے تو اسے بیع نقد کہتے ہیں۔

بیعِ مؤجل (بیعِ قسط): سامان موقع پر مل جائے اور قیمت کی ادائیگی آئندہ کسی متعین تاریخ یا قسطوں پر طے ہو تو اسے بیع مؤجل کہتے ہیں۔

بیعِ سلم: قیمت موقع پر نقد ادا کر دی جائے، جبکہ سامان کی فراہمی (Delivery) مستقبل کی کسی طے شدہ تاریخ پر ہو تو اسے بیع سلم کہتے ہیں۔

بیعِ صرف: رقم کا تبادلہ رقم سے کرنا (مثلاً کرنسی ایکسچینج، یا سونے کا چاندی سے تبادلہ)۔ اسے بیع صرف کہتے ہیں۔

۳۔ مال کی نوعیت اور تیاری کے اعتبار سے

بیعِ استصناع: کسی کاریگر، فیکٹری یا کمپنی کو کوئی مخصوص سامان (مثلاً فرنیچر، کپڑے، یا عمارت) آرڈر پر تیار کرنے کا معاہدہ کرنے کو بیع استصناع کہتے ہیں۔

بیعِ مقایضہ: سامان کا سامان سے تبادلہ کرنے (Barter System) کو بیع مقایضہ کہتے ہیں۔

۴۔ شرعی حکم اور صحت کے اعتبار سے

بیعِ صحیح یعنی خرید و فروخت جائز کی صورت: وہ سودا جس میں تمام شرعی شرائط اور ارکان پورے ہوں اور وہ مکمل جائز ہو۔

بیعِ فاسد یعنی خرید و فروخت درست نہ ہونے کی صورت: وہ سودا جس کی بنیادی اصل تو درست ہو لیکن اس میں کوئی ایسی غیر شرعی شرط یا ابہام ہو جسے ختم کر کے اسے درست کیا جا سکتا ہو۔

بیعِ باطل یعنی خرید و فروخت کی ناجائز صورت: وہ سودا جو سرے سے لغو اور حرام ہو (مثلاً مردار یا شراب کی بیع، یا غیر موجود چیز کی بیع)۔

۵۔ ممنوعہ اور ناجائز بیوع یعنی خرید و فروخت

بیعِ غرر: ایسی بیع یعنی ایسی خرد و فروخت جس میں سودے کی کیفیت، مقدار یا تحویل کے حوالے سے غیر یقینی اور ابہام ہو۔

بیع العینہ: سود کو چھپانے کے لیے کی جانے والی مصنوعی یعنی بناوٹی یا فرضی بیع (خرید و فروخت)۔

بیعِ نجش: سامان کی قیمت مصنوعی طور پر یعنی فرضی طور پر بڑھانے کے لیے جھوٹی بولی لگانا۔

بیعِ احتکار: ذخیرہ اندوزی کر کے مصنوعی (فرضی) قحط کے ذریعے سامان بیچنا۔

- اسی طرح شریعت کی روشنی میں اسلامی تجارت کی اہم جائز اور ناجائز صورتیں درج ذیل ہیں:

اسلامی تجارت کی جائز (حلال) صورتیں

شریعت میں تجارت کی بنیاد باہمی رضامندی، شفافیت اور منفعت پر ہے:

بیعِ مرابحہ (Cost-Plus Profit Sale)

خریداری کی اصل قیمت اور اس پر واضح منافع بتاتے ہوئے سامان فروخت کرنا۔ جدید اسلامی بینکنگ میں یہ طریقہ بڑے پیمانے پر مستعمل ہے۔

بیعِ سلم (Forward Sale)

ایسی خرید و فروخت جس میں رقم موقع پر ہی (نقدی) ادا کر دی جائے اور سامان کی فراہمی کسی متعین مستقبل کی تاریخ پر طے ہو۔ (یہ عام طور پر زراعت اور پیداواری شعبوں میں جائز کی گئی ہے)۔

بیعِ استصناع (Manufacturing Contract)

یعنی کسی کاریگر یا کمپنی کو مخصوص اوصاف کے ساتھ سامان بنانے کا آرڈر یا ٹھیکہ دینا۔

مضاربہ (Profit-Sharing Partnership)

ایک فریق کی طرف سے سرمایا کاری (سرمایہ دار) اور دوسرے کی طرف سے

محنت اور مہارت (مضارب) ہو۔ منافع طے شدہ تناسب سے تقسیم ہوتا ہے جبکہ مالی نقصان صرف سرمایہ دار اٹھاتا ہے۔

شراکت/ مشارکہ (Joint Venture Partnership)

دو یا دو سے زیادہ افراد مل کر سرمایہ اور محنت لگائیں اور منافع یا نقصان میں اپنے حصے کے مطابق شریک ہوں۔

اجارہ (Leasing/Renting)

کسی چیز (جیسے مکان، گاڑی یا مشینری) کی ملکیت اپنے پاس رکھتے ہوئے اس کے استعمال کا حق کرایے پر دینا۔

بیعِ نقد وقسط (Installment SaleCash)

نقدی یا اقساط پر سامان خریدنا، بشرطیکہ قسطوں کی کل رقم، مدت اور ضوابط پہلے سے طے ہوں اور تاخیر پر کوئی سود نہ لگایا جائے۔

اسلامی تجارت کی ناجائز (حرام) صورتیں

اسلام ایسی تمام تجارتی صورتوں کو ممنوع قرار دیتا ہے جن میں ظلم، دھوکہ دہی، فریب، ناانصافی یا دوسروں کا مال ناحق حاصل کرنا شامل ہو جیسے:

رِبا (سود)

سود کی تمام صورتیں قطعی حرام ہیں۔ چاہے وہ قرض پر اضافی رقم ہو یا نقد لین دین میں غیر مساوی تبادلہ۔

بیعِ غرر (Uncertainty/Ambiguity Sale)

ایسی خرید و فروخت جس میں سودے کی کیفیت، قیمت، یا تحویل (Delivery) کے حوالے سے ابہام یا غیر یقینی صورتحال ہو (مثلاً ہوا میں اڑتے ہوئے پرندے یا سمندر میں

تیرتی مچھلی کو فروخت کرنا)۔

بیعِ قمار اور مائسر (SpeculationGambling)

ایسی تجارت جس کی بنیاد خالصتاً جوئے، شرط بازی، یا محض اندھا دھند قیاس آرائی (Speculation) پر ہو جس میں حقیقی مال کا لین دین نہ ہو۔

بیعِ احتکار (Hoarding/Zakhira Andazi)

مصنوعی قحط یا قیمتیں بڑھانے کی غرض سے بنیادی ضروریاتِ زندگی کا سامان ذخیرہ کر لینا تاکہ عام خلق خدا مجبور ہو جائے۔

نجش (Fake Bidding/Price Manipulation)

کسی سامان کی قیمت مصنوعی طور پر بڑھانے کے لیے جھوٹی بولی لگانا جبکہ گاہک کو خریدنے کی نیت نہ ہو۔

دھوکہ اور عیب چھپانا (ConcealmentGhash)

سامان میں موجود خرابی یا عیب کو چھپا کر بیچنا یا جھوٹ بول کر مال کی تعریف کرنا۔

ممنوعہ اور حرام اشیاء کی تجارت

شرعی طور پر حرام اشیاء (مثلاً شراب، سور کا گوشت، نجس چیزیں، یا کوئی بھی ایسی چیز جو معاشرتی برائی کا سبب بنے) کو بنانا، خریدنا یا بیچنا۔

بیع العینہ (Buy-back Scheme/Disguised Interest)

سود کو چھپانے کے لیے کی جانے والی مصنوعی بیع یعنی فرضی بیع، جس میں ایک شخص دوسرے کو قسطوں پر مہنگی چیز بیچتا ہے اور پھر فوراً ہی اس سے کم قیمت نقد پر واپس خرید لیتا ہے۔

بنیادی اصول (Golden Rules)

۱۔البیعان بالخیار: خریدار اور فروخت کرنے والا دونوں کو سودا حتمی کرنے یا منسوخ کرنے کا پورا اختیار ہو۔

۲۔الشفافیۃ (شفافیت): جنس کی مقدار، معیار اور قیمت میں کسی قسم کا دھوکہ یا ابہام نہ ہو۔

۳۔العدل والتراضي: تجارت میں فریقین کی باہمی رضامندی اور عدل ہونا شرط ہے۔

جائز خرید وفروخت کی شرائط اور اہم اصول

۱۔ **سامان کا حلال ہونا:** جس چیز کی خرید وفروخت کی جارہی ہو وہ شرعاً حلال ہو۔حرام اشیاء (مثلاً شراب، سور کا گوشت، مردار اور دوسری حرام اشیاء) کی تجارت جائز نہیں۔

۲۔ **مالِ متقوّم ہونا:** فروخت کی جانے والی چیز شرعی اعتبار سے قابلِ قدر اور جائز ہو اور اس سے فائدہ اٹھانا جائز ہو۔ایسی چیز جس سے فائدہ اٹھانا ہی شرعاً حرام ہو، جائز تجارت کا محل نہیں بن سکتی۔

۳۔ **سامان پر فروخت کا حق ہونا:** بیچنے والے کو سامان فروخت کرنے کا شرعی حق حاصل ہونا چاہیے، مثلاً وہ خود مالک ہو یا مالک کی طرف سے وکیل ہو۔کسی دوسرے کا مال اس کی اجازت کے بغیر اپنی طرف سے قطعی طور پر فروخت کرنا درست نہیں۔

۴۔ **سامان حوالے کرنے کی قدرت:** سامان کا ایسا ہونا ضروری ہے کہ بیچنے والا اسے خریدار کے حوالے (Deliver) کرنے پر قادر ہو۔ایسی چیز فروخت کرنا درست نہیں جسے حوالے کرنا ممکن نہیں، ایسی چیز کو بیچنا ناجائز ہے جو قابو میں نہ ہو، مثلاً

سمندر میں تیرتی ہوئی مچھلی، ہوا میں اڑتا ہوا پرندہ، یا چوری ہو جانے والی گاڑی۔

۵۔**سامان کا موجود ہونا**: عقد (معاہدہ) کے وقت سامان کا حقیقتاً موجود ہونا ضروری ہے، تاکہ معدوم (Non-existent) چیز کی بیع سے بچا جا سکے۔

۶۔**سامان کا واضح اور متعین ہونا** (عدمِ غرر) تعیین (Specification): سامان خریدار کے سامنے ہو یا اس کی تمام خصوصیات، معیار، مقدار اور سائز واضح طور پر بیان کر دیے گئے ہوں تاکہ کوئی ابہام نہ رہے۔

۷۔**شدید ابہام اور غرر سے بچنا**: معاملے میں ایسا شدید ابہام یا ایسی غیر یقینی صورتحال نہیں ہونا چاہئے جو بعد میں جھگڑے کا باعث بنے (مثلاً یہ کہنا کہ ''اس ڈبے میں جو کچھ ہے میں اتنے میں بیچتا ہوں'' بغیر اندر کا سامان دکھائے)۔

۸۔**سامان کا عیب ظاہر کرنا**: اگر سامان میں کوئی خرابی یا عیب ہو تو بیچنے والے پر شرعاً واجب ہے کہ وہ خریدار کو اس سے آگاہ کرے۔ عیب چھپا کر مال بیچنا دھوکہ دہی (غش) ہے جو کہ سخت ممنوع ہے۔

۹۔**فریقین کا اہل ہونا**: خرید و فروخت کرنے والوں میں معاملہ سمجھنے کی اہلیت ہونی چاہیے۔ مجنون یا ایسا نابالغ بچہ جو خرید و فروخت کو سمجھنے کی صلاحیت نہ رکھتا ہو، خود مستقل طور پر ایسا تجارتی معاملہ نہیں کر سکتا۔

۱۰۔**باہمی رضامندی**: خرید و فروخت دونوں فریقوں کی حقیقی رضامندی سے ہونی چاہیے، کسی پر زبردستی یا اکراہ (دباؤ) ڈال کر کیا گیا معاہدہ فاسد ہوتا ہے۔ قرآنِ مجید کا اصول ہے: إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ یعنی تجارت باہمی رضامندی سے ہو۔ (سورہ النساء: ۲۹)

۱۱۔**قیمت کا معلوم ہونا**: سودا طے کرتے وقت قیمت واضح اور متعین ہونی چاہئے۔ یہ ابہام نہ رہے کہ قیمت کیا ہے یا بعد میں کتنی ہوگی۔

۱۲۔**ادائیگی کا طریقہ واضح ہونا**: اگر قیمت ادھار قسطوں میں ادا کرنی ہو تو کل قیمت، قسطوں کی مقدار اور ادائیگی کی مدت، آخری تاریخ پہلے سے طے ہونا اور واضح ہونا ضروری ہے ۔تاکہ بعد میں نزاع (جھگڑا) نہ ہو۔

۱۳۔**قسط میں تاخیر پر اضافی جرمانہ (سود) نہ ہونا**: اگر خریدار ادھار یا قسط کی ادائیگی میں تاخیر کرے تو اس پر اضافی رقم (Late Fee/Penalty) نفع کے طور پر نافذ کر کے وصول کرنا ناجائز ہے، یہ سود کے زمرے میں آتا ہے یعنی قرض یا دَین پر مدت کے بدلے مشروط اضافہ سود ہے۔

۱۴۔**فروخت سے پہلے قبضہ**: کسی بھی ایسی چیز (منقولہ اشیاء) کو آگے بیچنا جس کو خریدا تو گیا ہو لیکن ابھی تک اپنے قبضے (حقیقی یا حکمی) میں نہ لیا گیا ہو، ناجائز ہے۔

۱۵۔**قبضۂ حقیقی**: سامان کو حقیقتاً اپنے اختیار میں لے لینا قبضۂ حقیقی (Physical Possession) کہلاتا ہے۔مثلاً سامان وصول کر کے اپنی دکان، مکان یا گودام میں رکھ لینا۔

۱۶۔**قبضۂ حکمی** (Constructive Possession): سامان کو جسمانی طور پر اٹھائے بغیر شرعی و عرفی طور پر اس پر ایسا اختیار حاصل ہو جانا کہ وہ خریدار کے تصرف میں آجائے، قبضۂ حکمی (Constructive Possession) کہلاتا ہے۔اس کی صورت سامان اور تجارتی عرف کے لحاظ سے مختلف ہو سکتی ہے۔یعنی سامان کی تمام تر ذمہ داری (Liability Risk) اور کنٹرول خریدار کو منتقل ہو جانا، چاہے وہ ابھی راستے یا پورٹ ہی پر ہو۔

۱۷۔**خیارِ مجلس**: جب تک دونوں فریق سودے کی مجلس (بیٹھک) میں موجود ہیں، انہیں سودا برقرار رکھنے یا منسوخ کرنے کا اختیار ہوتا ہے۔مجلسِ عقد میں سودا

قبول یا رد کرنے سے متعلق احکام فقہاء کے درمیان تفصیل اور اختلاف رکھتے ہیں۔ فقہِ حنفی میں محض مجلس میں موجود رہنے کی وجہ سے مکمل بیع کو فسخ کرنے کا مستقل خیار ثابت نہیں ہوتا؛ اس لیے اسے خیارِ شرط، عیب وغیرہ سے الگ سمجھنا چاہیے۔

۱۸۔ **خیارِ شرط**: سودا کرتے وقت یہ شرط رکھنا کہ ''مجھے یا خریدار کو 2 یا 3 دن تک سودا منسوخ کرنے کا اختیار ہوگا''۔ خرید وفروخت کے وقت کسی فریق کے لیے مقررہ مدت تک سودا برقرار رکھنے یا ختم کرنے کا اختیار رکھا جاسکتا ہے۔ اسے خیارِ شرط (Option by Stipulation) کہتے ہیں۔

۱۹۔ **خیارِ عیب**: خریدنے کے بعد اگر سامان میں ایسا عیب نکل آئے جو خریدتے وقت ظاہر نہ تھا تو شرائط کے مطابق اسے سودا ختم کرنے کا اختیار حاصل ہوسکتا ہے اور خریدار کو پورا سامان واپس کر کے پوری رقم لینے کا اختیار ہوتا ہے۔ اسے خیارِ عیب (Option for Defect) کہتے ہیں۔

۲۰۔ **خیارِ رؤیت**: اگر کسی شخص نے چیز دیکھے بغیر خریدی (مثلاً نمونہ یا تصویر دیکھ کر) ہو تو اسے دیکھنے کے بعد بعض شرائط کے ساتھ قبول یا رد کرنے کا اختیار حاصل ہوتا ہے۔ اسے خیارِ رؤیت (Option after Inspection) کہتے ہیں۔

۲۱۔ **یعتین فی بیعة** (ایک سودے میں قیمت کا حتمی تعین): نقد اور ادھار کی الگ الگ قیمت بتانا فی نفسہٖ ممنوع نہیں، لیکن عقد کے وقت ایک قیمت اور ایک طریقۂ ادائیگی طے کرنا ضروری ہے۔ ایک ہی عقد میں دو الگ الگ شرطیں اس طرح بنانا کہ سودے کی حتمی نوعیت مبہم رہے مثلاً یہ کہنا کہ ''نقد لو گے تو 100 روپے اور ادھار لو گے تو 150 روپے'' اور بغیر کسی ایک کو طے کیے سودا مکمل کر کے مجلس ختم کر دینا جائز نہیں۔

۲۲۔ **شرطِ فاسد** (ناجائز شرط سے بچانا): خرید وفروخت میں ایسی شرط نہیں لگانی چاہیے جو شرعی اصول یا عقد کے بنیادی تقاضے کے خلاف ہو اور معاملے کو فاسد

کردے (مثلاً گاڑی بیچتے وقت شرط لگانا کہ ''میں اسے ایک سال تک خود بھی چلاؤں گا'')۔ ہر اضافی شرط ناجائز نہیں؛ اس کا حکم اس کی نوعیت اور عقد پر اس کے اثر کے مطابق ہوگا۔

۲۳۔ **تعلیقی بیع** (Contingent Sale): بیع کو ایسے غیر یقینی مستقبل کے واقعے پر معلق کرنا درست نہیں جس سے عقد کا وجود ہی غیر یقینی ہو جائے۔ مثلاً کہنا: ''اگر کل بارش ہوئی تو میں نے یہ گاڑی تمہیں فروخت کردی۔''

۲۴۔ **نفع کے ساتھ ذمہ داری**: اسلامی تجارت کا اہم اصول یہ ہے کہ تجارتی نفع محض رقم پر یقینی اضافہ نہیں، بلکہ جائز تجارت اور متعلقہ ذمہ داری کے ساتھ حاصل ہو۔ اسی مفہوم کو فقہی قاعدے الْغُنْمُ بِالْغُرْمِ یعنی ''فائدہ ذمہ داری کے مقابل ہے'' سے سمجھا جاتا ہے۔ اسلام کا بنیادی اصول ہے کہ نفع حاصل کرنے کے لیے نقصان کا خطرہ (Risk) اور مال کی ضمانت یا ذمہ داری اٹھانا ضروری ہے۔ سود میں سرمایا کار بغیر کسی نقصان کا خطرہ اٹھائے یقینی نفع کا مطالبہ کرتا ہے، جو کہ ناجائز ہے۔

۲۵۔ **قرض اور تجارت میں فرق**: اسلام میں قرض کا مقصد تجارتی نفع کمانا نہیں بلکہ حاجت مند کی مدد کرنا ہے۔ اگر قرض پر نفع کمایا جائے گا تو وہ سود بن جائے گا جو حرام ہے۔ اگر نفع کمانا مقصود ہو تو قرض کے بجائے مضاربہ یا مشارکہ (تجارت و شراکت) کا طریقہ کار اپنایا جائے گا۔

۲۶۔ **قرض پر مشروط اضافہ سود ہے**: کسی کو ایک لاکھ روپے قرض دے کر یہ شرط لگانا کہ وہ ایک لاکھ دس ہزار واپس کرے گا، سود ہے۔ قرض کی اصل رقم پر مدت کے بدلے پہلے سے مشروط مالی اضافہ جائز نہیں۔

۲۷۔ **قسط میں تاخیر پر اضافی نفع**: اگر قسطوں پر خریدی گئی چیز کی قسط وقت پر ادا نہ کی جائے، تو تاخیر کی وجہ سے اضافی رقم خریدار سے وصول کر کے اپنے

نفع میں شامل کرنا جائز نہیں ہے۔ مثلاً 1000 روپے کی قسط پر تاخیر کی وجہ سے 1100 روپے کر دینا سودی ضافہ ہوگا جو حرام ہے۔ (اسلامی مالیاتی ادارے ایسے جرائم کی رقم کو اپنے نفع میں شامل نہیں کرتے بلکہ بلا نفع صدقہ وخیرات کے فنڈ میں بھیج دیتے ہیں)۔

۲۸۔ **ایک ھی کرنسی کا باھمی تبادلہ**: رقم کے عوض رقم کی خرید و فروخت یا تبادلہ جب اسی کرنسی سے کیا جائے (مثلاً 100 روپے کے نوٹ کا چھوٹے نوٹوں یا سکے سے تبادلہ)، تو رقم میں کمی بیشی سود ہے۔ 100 روپے کا تبادلہ ہر صورت 100 روپے سے ہی نقد ہوگا۔

۲۹۔ **بیع العینہ** (مصنوعی خرید و فروخت کے ذریعے سود): ایسی خرید و فروخت جس کا اصل مقصد سامان خریدنا یا بیچنا نہ ہو، بلکہ سود سے بچنے کا ظاہری طریقہ بنا کر زیادہ رقم وصول کرنا ہو، اسے بیعِ عینہ ('Inah) کہتے ہیں۔ یعنی سود کو چھپانے کے لیے کی جانے والی ایسی جعلی تجارت جس میں ایک شخص دوسرے کو کوئی چیز قسطوں پر مہنگی بیچتا ہے اور پھر فوراً ہی اسی شخص سے وہ چیز کم قیمت پر نقد خرید لیتا ہے تاکہ نقد رقم کا لین دین اور سود کا فائدہ حاصل ہو جائے۔ مثال: سعد نے احمد کو ایک موبائل 5000 روپے ادھار میں بیچا، پھر وہی موبائل احمد سے فوراً 4000 روپے نقد میں واپس خرید لیا۔ اس طرح احمد کو نقد 4000 روپے مل گئے، لیکن اسے بعد میں سعد کو 5000 روپے ادا کرنے ہوں گے۔ یہ بیعِ عینہ کی مثال ہے۔

۳۰۔ **سود کی شکلیں**: اگر کسی تجارتی عقد میں بغیر کسی حقیقی مال یا کام کے بدلے کے رقم پر اضافہ مشروط ہو، یا نقصان کی ذمہ داری لیے بغیر صرف نفع کا ضامن بنا جائے، یا قرض پر اضافی رقم کا مطالبہ ہو، تو وہ سود کے زمرے میں آتا ہے۔

۳۱۔ **دھوکے اور جھوٹ سے پاک معاملہ**: مال کی حقیقت، معیار،

مقدار یا عیب کے بارے میں جھوٹ بولنا اور خریدار کو غلط تاثر دینا جائز نہیں۔ اسلامی تجارت کی بنیاد سچائی، وضاحت اور دیانت داری پر ہے۔

۳۲۔ **ظلم اور ناجائز فائدے سے بچنا:** تجارت میں کسی کی مجبوری، لاعلمی یا کمزوری سے ناجائز فائدہ نہیں اٹھانا چاہیے۔ مسلمان تاجر کا مقصد نفع حاصل کرنا ہے، لیکن ایسا نفع جو شریعت، عدل اور دوسروں کے حقوق کے مطابق ہو۔

خلاصہ

اسلام میں کسی بھی خرید و فروخت اور تجارت کے صحیح اور جائز ہونے کے لیے درج ذیل بنیادی اصولوں کا خیال رکھنا ضروری ہے:

۱۔ سامان کا حلال ہونا (Lawful Goods): جس چیز کی تجارت کی جا رہی ہو وہ شرعاً حلال ہو۔

۲۔ سامان کا معلوم اور واضح ہونا (Clear & Known Goods): سامان کی نوعیت، مقدار، معیار اور ضروری خصوصیات معلوم ہوں۔

۳۔ قیمت کا واضح ہونا (Known & Fixed Price): خرید و فروخت کے وقت قیمت واضح اور متعین ہو۔

۴۔ ملکیت یا حقِ فروخت ہونا (Ownership/Right to Sell): فروخت کنندہ سامان کا مالک ہو یا اسے مالک کی طرف سے فروخت کرنے کی اجازت حاصل ہو۔

۵۔ باہمی رضامندی (Mutual Consent): خریدار اور فروخت کنندہ دونوں اپنی آزاد مرضی سے معاملہ کریں۔

۶۔ قبضہ (Possession): جہاں شرعاً قبضہ ضروری ہو وہاں سامان کو آگے فروخت کرنے سے پہلے حقیقی یا حکمی قبضہ حاصل کیا جائے۔

۷۔ حوالگی کی قدرت (Ability to Deliver): فروخت کنندہ سامان خریدار کے

حوالے کرنے پر قادر ہو۔

۸۔عیب ظاہر کرنا (Disclosure of Defects): سامان میں کوئی اہم عیب ہو تو اسے خریدار سے چھپایا نہ جائے۔

۹۔سود سے پاک ہونا (Free from Riba/Interest): معاملے میں کسی قسم کا سود یا سودی اضافہ شامل نہ ہو۔

۱۰۔جوے سے پاک ہونا (Free from Gambling): تجارت میں جوا، شرط یا مال جیتنے اور ہارنے کی ناجائز صورت شامل نہ ہو۔

۱۱۔دھوکے سے پاک ہونا (Free from Fraud): سامان، قیمت، معیار یا دوسری اہم باتوں میں کسی قسم کا دھوکا اور فریب نہ ہو۔

۱۲۔شدید غرر سے پاک ہونا (Free from Excessive Uncertainty): معاملے میں ایسی شدید غیر یقینی یا ابہام نہ ہو جو جھگڑے یا نقصان کا سبب بنے۔

۱۳۔جھوٹ سے بچنا (Truthfulness): خریدار اور فروخت کنندہ سامان، قیمت اور معاملے سے متعلق سچی معلومات دیں۔

۱۴۔ناجائز شرائط سے پاک ہونا (Free from Invalid Conditions): معاہدے میں ایسی شرط شامل نہ ہو جو شریعت کے اصولوں کے خلاف ہو۔

۱۵۔ادائیگی کی شرائط واضح ہونا (Clear Payment Terms): نقد، ادھار یا قسطوں کے معاملے میں رقم، مدت اور ادائیگی کا طریقہ واضح ہو۔

۱۶۔حقوق اور ذمہ داریوں کی وضاحت (Clear Rights & Responsibilities): خریدار اور فروخت کنندہ کے بنیادی حقوق اور ذمہ داریاں واضح ہوں تاکہ بعد میں اختلاف پیدا نہ ہو۔

نوٹ: یہ اصول عام خرید و فروخت (Sale)، تھوک تجارت (Wholesale)،

ادھار تجارت (Credit Sale)، قسطوں کی تجارت (Installment Sale)، خدمات (Services) اور آن لائن تجارت (Online Trade/E-commerce) سمیت تمام جدید تجارتی معاملات میں ملحوظ رکھنا ضروری ہیں۔

تجارت کے ناجائز طریقے

اسلام نے تجارت کو جائز قرار دیا ہے، لیکن ایسے تمام طریقوں سے منع کیا ہے جن میں سود، دھوکا، ظلم، ناجائز فائدہ یا کسی دوسرے کا حق مارنا پایا جائے۔ تجارت میں چند اہم ناجائز کام درج ذیل ہیں:

۱۔ سود (Riba)

قرض یا بعض مخصوص مالی معاملات میں شرعاً ناجائز زیادتی لینا یا دینا سود ہے۔ اسلام نے سود کو سختی سے حرام قرار دیا ہے۔

۲۔ دھوکا اور فراڈ (Fraud)

خریدار یا فروخت کرنے والے کو غلط معلومات دے کر، حقیقت چھپا کر یا کسی اور طریقے سے دھوکا دینا ناجائز ہے۔

۳۔ جھوٹ بول کر سامان بیچنا (False Statements)

سامان کی قیمت، معیار، اصلیت یا خصوصیات کے بارے میں جھوٹ بول کر اسے فروخت کرنا جائز نہیں۔

۴۔ عیب چھپانا (Concealing Defects)

سامان میں ایسا عیب موجود ہو جس سے خریدار واقف نہ ہو تو اسے جان بوجھ کر چھپانا ناجائز ہے۔

۵۔ جھوٹی قسم کھانا (False Oath)

سامان فروخت کرنے کے لیے جھوٹی قسم کھانا، مثلاً خریداری کی قیمت یا معیار کے بارے میں جھوٹی قسم کھانا سخت گناہ ہے۔

۶۔ناپ تول میں کمی (Short Weighting & Measuring)

وزن، پیمائش یا تعداد میں جان بوجھ کر کمی کر کے خریدار کو اس کے حق سے کم دینا حرام اور ناجائز ہے۔

۷۔ناجائز منافع خوری کے طریقے (Unlawful Profiteering)

دھوکا، جھوٹ، لوگوں کی مجبوری یا دوسرے ناجائز طریقوں سے غیر منصفانہ فائدہ حاصل کرنا جائز نہیں۔

۸۔ذخیرہ اندوزی (Hoarding/Ihtikar)

لوگوں کی ضرورت کی اشیاء روک کر مصنوعی قلت پیدا کرنا اور پھر زیادہ قیمت پر فروخت کر کے ناجائز فائدہ حاصل کرنا ممنوع ہے۔

۹۔مصنوعی طور پر قیمت بڑھانا (Artificial Price Inflation)

جعلی بولی، تاجروں کے ناجائز گٹھ جوڑ یا دوسرے فریب والے طریقوں سے کسی چیز کی قیمت مصنوعی طور پر بڑھانا جائز نہیں۔

۱۰۔رشوت (Bribery)

ناجائز فائدہ حاصل کرنے، کسی کا حق دبانے یا غلط کام کرانے کے لیے رقم، تحفہ یا کوئی فائدہ دینا اور لینا رشوت ہے۔

۱۱۔جوا اور سٹہ (Betting & Gambling)

ایسا معاملہ جس میں مال کو محض قسمت، شرط یا جوئے پر لگایا جائے اور ایک کا فائدہ دوسرے کے نقصان پر منحصر ہو، ناجائز ہے۔

۱۲۔غرر بہت زیادہ غیر یقینی والا سودا(Excessive Uncertainty)

ایسا سودا جس میں سامان، قیمت، مقدار یا حصول کے بارے میں بہت زیادہ غیر یقینی اور خطرہ ہو، غرر (Gharar) کہلاتا ہے اور ایسی شدید غرر والی خرید وفروخت جائز نہیں۔

۱۳۔ایسی چیز بیچنا جو اپنی ملکیت یا اختیار میں نہ ہو

کسی چیز کو اپنی ملکیت، شرعی اختیار یا اجازت کے بغیر اپنی طرف سے فروخت کرنا اصولاً درست نہیں، البتہ وکالت اور بعض مخصوص شرعی عقود کی صورتیں اس سے الگ ہیں۔

۱۴۔حرام اشیاء کی تجارت(Trade in Haram Goods)

شراب، خنزیر اور دوسری شرعاً حرام اشیاء کی خرید وفروخت اور ان سے کاروبار کرنا جائز نہیں۔

۱۵۔جعلی اور نقلی سامان(Counterfeit Goods)

نقلی سامان کو اصلی بتا کر یا کسی دوسرے برانڈ کے نام سے دھوکے کے ساتھ فروخت کرنا ناجائز ہے۔

۱۶۔بلیک مارکیٹنگ اور غیر قانونی تجارت(Black Marketing & Illegal Trade)

چوری، اسمگلنگ، جعل سازی، دھوکے یا دوسرے شرعاً ممنوع طریقوں سے تجارت کرنا جائز نہیں۔اسی طرح جائز حکومتی قوانین کی خلاف ورزی کر کے دوسروں کے حقوق کو نقصان پہنچانا بھی درست نہیں۔

❁❁❁

حصہ سوم

اسلامی تجارت کے طریقے
اور اس کی
مختلف صورتیں



اسلامی تجارت کے مختلف طریقے

اسلام نے تجارت (Trade/Commerce) کے لیے کسی ایک مخصوص شکل کو لازم نہیں کیا، بلکہ انسان کو مختلف جائز طریقوں سے کاروبار کرنے کی اجازت دی ہے۔ کوئی شخص سامان خرید کر فروخت کرسکتا ہے (Buying Selling of Goods)، اپنی خدمات (Services) فراہم کر کے اجرت حاصل کرسکتا ہے۔

اسی طرح کسی کے ساتھ سرمایہ ملا کر کاروبار کرسکتا ہے (Partnership/Musharakah)، کسی کو سرمایہ دے کر اس سے کاروبار کرا سکتا ہے (Mudarabah)، نقد خرید و فروخت (Cash Sale) یا ادھار خرید و فروخت (Credit Sale) کرسکتا ہے۔

اسی طرح قسطوں پر کاروبار (Installment Sale) کرسکتا ہے اور موجودہ دور میں دکان کے ذریعے تجارت (Physical/Offline Trade) کے ساتھ آن لائن تجارت (Online Trade/E-commerce) بھی کرسکتا ہے۔

البتہ ہر صورت میں بنیادی اصول یہ ہے کہ کاروبار حلال ہو، معاملہ واضح ہو، فریقین راضی ہوں، دھوکا اور خیانت نہ ہو، اور سود، جوا، شدید غرر اور دوسری شرعی ممانعتوں سے معاملہ پاک ہو۔ اسلامی تجارت کی اہم صورتیں درج ذیل ہیں:

۱۔سامان کی خرید وفروخت بیع (Sale)

اصول (Principle)

تجارت کی سب سے عام صورت بیع (Sale) ہے۔اس میں ایک شخص کسی سامان کو متعین قیمت کے بدلے دوسرے شخص کو فروخت کرتا ہے اور خریدار قیمت ادا کر کے اس سامان کا مالک بن جاتا ہے۔ اللہ تعالیٰ فرماتا ہے:وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا''اللہ نے تجارت کو حلال اور سود کو حرام کیا ہے۔''(البقرۃ:275)

مثال (Example)

مثلاً ایک دکاندار کتاب 500 روپے، کپڑا 2000 روپے یا موبائل 20000 روپے میں فروخت کرتا ہے۔خریدار مقررہ قیمت ادا کرتا ہے اور سامان حاصل کر لیتا ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

سامان حلال اور معلوم ہو، اس کی قیمت واضح ہو، فروخت کنندہ کو اسے فروخت کرنے کا حق حاصل ہو اور دونوں فریق اپنی رضامندی سے سودا کریں۔سامان کے اہم اوصاف اور عیب بھی خریدار سے نہ چھپائے جائیں۔

ناجائز طریقے اور شرائط

حرام چیز فروخت کرنا، قیمت یا سامان کو غیر واضح رکھنا، کسی دوسرے کا مال بلا اجازت بیچنا، عیب چھپانا، جھوٹ بولنا، دھوکا دینا یا معاملے میں سود اور ناجائز شرط شامل کرنا شرعاً درست نہیں۔

۲۔نقد خرید وفروخت (Cash Sale)

اصول (Principle)

نقد خرید وفروخت وہ معاملہ ہے جس میں سامان اور اس کی قیمت اسی وقت ادا کردی جاتی ہے۔ خریدار قیمت ادا کرتا ہے اور فروخت کنندہ سامان اس کے حوالے کردیتا ہے۔ یہ خرید وفروخت کی سب سے عام اور آسان صورت ہے۔

مثال (Example)

مثلاً ایک شخص دکان سے 10000 روپے کا سامان خریدتا ہے، اسی وقت پوری رقم ادا کرتا ہے اور دکاندار سامان اس کے حوالے کردیتا ہے۔ یہ نقد خرید وفروخت (Cash Sale) ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

سامان حلال، معلوم اور واضح ہو، قیمت پہلے سے متعین ہو، فروخت کنندہ کو سامان فروخت کرنے کا حق حاصل ہو اور خریدار وفروخت کنندہ دونوں اپنی رضامندی سے سودا کریں۔ سامان میں کوئی اہم عیب ہو تو اسے بھی ظاہر کیا جائے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

حرام یا غیر معلوم چیز فروخت کرنا، قیمت واضح نہ کرنا، سامان کا عیب چھپانا، ناپ تول میں کمی کرنا، جھوٹ یا دھوکے سے زیادہ قیمت وصول کرنا اور کسی ناجائز شرط کو معاملے میں شامل کرنا درست نہیں۔

۳۔ ادھار خرید وفروخت (Credit Sale)

اصول (Principle)

اسلام میں ادھار خرید وفروخت (Credit Sale) جائز ہے۔ اس میں سامان خریدار کو ابھی دے دیا جاتا ہے، جبکہ اس کی طے شدہ قیمت کسی مقررہ وقت پر بعد میں ادا کی جاتی ہے۔ ادھار کی قیمت نقد قیمت سے زیادہ بھی مقرر کی جاسکتی ہے، بشرطیکہ سودا کرتے وقت ایک قیمت حتمی طور پر طے ہوجائے۔

مثال (Example)

مثلاً ایک دکاندار کسی موبائل کی نقد قیمت 20000 روپے اور چھ ماہ کے ادھار کی قیمت 22000 روپے بتاتا ہے۔ خریدار چھ ماہ بعد 22000 روپے ادا کرنے پر سودا طے کر لیتا ہے تو یہ اصولاً جائز ادھار بیع ہے۔

مثلاً ایک دکاندار ایک فریج کی نقد قیمت 30000 روپے اور تین ماہ کے ادھار کی قیمت 33000 روپے بتاتا ہے۔ خریدار سودا کرتے وقت 33000 روپے تین ماہ بعد ادا کرنے پر رضامند ہو جاتا ہے تو یہ اصولاً جائز ادھار خرید و فروخت (Credit Sale) ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

سودا کرتے وقت کل قیمت (Total Price) اور ادائیگی کی مدت (Payment Period) واضح طور پر طے ہونی چاہیے۔ سامان حلال اور معلوم ہو، دونوں فریق راضی ہوں اور ادھار کی حتمی قیمت طے کرنے کے بعد اس میں مدت کی وجہ سے مزید اضافہ نہ کیا جائے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

نقد اور ادھار کی دو قیمتیں بتا کر سودا کرتے وقت کسی ایک قیمت کو حتمی طور پر طے نہ کرنا درست نہیں۔ اسی طرح مقررہ وقت پر رقم ادا نہ کرنے کی صورت میں تاخیر کے بدلے مزید رقم (Interest/Late Payment Increase) وصول کر کے اسے اپنے نفع میں شامل کرنا سود ہے اور ناجائز ہے۔

۴۔ قسطوں پر خرید و فروخت (Installment Sale)

اصول (Principle)

اسلام میں قسطوں پر خرید و فروخت (Installment Sale) اصولاً جائز ہے۔ اس

میں سامان خریدار کو دے دیا جاتا ہے، جبکہ اس کی طے شدہ قیمت ایک ساتھ ادا کرنے کے بجائے مقررہ مدت میں مختلف قسطوں میں ادا کی جاتی ہے۔ قسطوں کی مجموعی قیمت نقد قیمت سے زیادہ بھی ہوسکتی ہے، بشرطیکہ سودا کرتے وقت ایک حتمی قیمت طے ہوجائے۔

مثال (Example)

مثلاً ایک مشین کی نقد قیمت 50000 روپے ہے، جبکہ دکاندار اسے بارہ ماہ کی قسطوں پر 60000 روپے میں فروخت کرتا ہے۔ خریدار 60000 روپے کی قیمت پر سودا طے کرتا ہے اور ہر ماہ 5000 روپے کی قسط ادا کرتا ہے۔ یہ اصولاً جائز قسطوں کی خرید و فروخت ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

سودا کرتے وقت کل قیمت (Total Price)، قسطوں کی تعداد (Number of Installments)، ہر قسط کی رقم (Installment Amount) اور ادائیگی کی مدت (Payment Period) واضح طور پر طے ہونی چاہیے۔ خریدار اور فروخت کنندہ دونوں ان شرائط پر رضامند ہوں اور عقد کے بعد طے شدہ قیمت میں مدت کی وجہ سے اضافہ نہ کیا جائے۔

اسی طرح کسی سامان کی نقد قیمت (Cash Price) اور ادھار یا قسط کی قیمت (Credit/Installment Price) الگ الگ بتانا اصولاً جائز ہے۔ شرط یہ ہے کہ سودا مکمل کرتے وقت دونوں میں سے ایک قیمت حتمی طور پر طے کردی جائے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

قسط میں تاخیر ہونے کی وجہ سے واجب الادا رقم میں اضافہ کرکے اسے فروخت کنندہ کے نفع میں شامل کرنا جائز نہیں۔ مثلاً 5000 روپے کی قسط وقت پر ادا نہ کرنے کی وجہ سے اسے 5500 روپے کردینا سودی اضافہ ہوگا، کیونکہ مدت کے بدلے یہ اضافی رقم سود (Riba) کے حکم میں آئے گی۔ اسی طرح سودا کرتے وقت کل قیمت یا قسطوں کی مدت

غیر واضح چھوڑنا بھی درست نہیں۔

۵۔ بیعِ مرابحہ (Murabaha)

اصول (Principle)

بیعِ مرابحہ (Murabaha) ایسی خرید و فروخت ہے جس میں فروخت کنندہ سامان کی اصل خریداری قیمت (Cost Price) خریدار کو بتاتا ہے اور اس پر اپنا معلوم نفع (Profit) شامل کر کے سامان فروخت کرتا ہے۔ اصل قیمت اور نفع دونوں واضح ہونا ضروری ہیں۔

مثال (Example)

مثلاً ایک تاجر نے کوئی سامان 10000 روپے میں خریدا۔ وہ خریدار سے کہتا ہے: ''یہ سامان میں نے 10000 روپے میں خریدا ہے اور 1000 روپے نفع کے ساتھ آپ کو 11000 روپے میں فروخت کرتا ہوں۔'' خریدار اس قیمت پر راضی ہو جائے تو یہ بیعِ مرابحہ ہے۔

بینک مرابحہ کی مثال

مثلاً ایک شخص کو 10 لاکھ روپے کی مشین خریدنی ہے۔ اسلامی بینک صرف اسے 10 لاکھ روپے قرض دے کر اس پر سود وصول نہیں کرتا، بلکہ پہلے وہ مشین خود خرید کر اپنی ملکیت اور شرعی قبضے میں لیتا ہے، پھر معلوم نفع شامل کر کے، مثلاً 12 لاکھ روپے میں، ایک سال کی قسطوں پر گاہک کو فروخت کر دیتا ہے۔

اب گاہک کے ذمے مشین کی طے شدہ قیمت 12 لاکھ روپے ہوگی۔ یہ نفع قرض پر سود نہیں بلکہ سامان کی خرید و فروخت سے حاصل ہونے والا نفع ہے، بشرطیکہ بینک نے حقیقتاً مشین خریدی ہو، اس کی ملکیت اور متعلقہ ذمہ داری قبول کی ہو اور مرابحہ کی تمام شرعی شرائط پوری کی ہوں۔

جائز طریقہ اور شرائط

فروخت کنندہ سامان کی اصل قیمت اور اپنا نفع واضح اور سچائی کے ساتھ بتائے۔ سامان اس کی ملکیت میں ہو، جہاں ضروری ہو اس پر شرعی قبضہ حاصل ہو، سامان حلال ہو اور خریدار و فروخت کنندہ دونوں اپنی رضامندی سے سودا کریں۔ مرابحہ نقد یا شرعی شرائط کے ساتھ ادھار بھی ہوسکتا ہے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

اصل قیمت کے بارے میں جھوٹ بولنا، اصل لاگت زیادہ ظاہر کرنا، عیب چھپانا یا ایسا سامان مرابحہ کے نام پر فروخت کرنا جس کی ملکیت یا ضروری قبضہ فروخت کنندہ نے حاصل ہی نہ کیا ہو، درست نہیں۔ اسی طرح ادھار مرابحہ میں قیمت طے ہوجانے کے بعد تاخیر کی وجہ سے مزید رقم وصول کر کے اسے نفع بنانا سود (Riba) ہوگا۔

اگر بینک یا تاجر نے سامان حقیقتاً خریدا اور اس کی ملکیت حاصل ہی نہیں کی، بلکہ صرف رقم دے کر اس پر زیادہ رقم واپس لینے کا معاملہ کیا، تو محض اس کا نام ''مرابحہ'' رکھ دینے سے وہ جائز تجارت نہیں بن جائے گا۔

۶۔ بیعِ مساومہ (Musawamah)

اصول (Principle)

بیعِ مساومہ (Musawamah) عام خرید و فروخت کی وہ صورت ہے جس میں فروخت کنندہ سامان کی قیمت بتاتا ہے، لیکن اس کے لیے اپنی اصل خریداری قیمت (Cost Price) یا اپنا نفع (Profit) بتانا ضروری نہیں ہوتا۔ خریدار اور فروخت کنندہ باہمی رضامندی سے کسی قیمت پر سودا طے کر لیتے ہیں۔

مثال (Example)

مثلاً ایک دکاندار کپڑے کی قیمت 1500 روپے بتاتا ہے۔ خریدار بات چیت کے بعد اسے 1400 روپے میں خریدنے پر راضی ہوجاتا ہے اور دکاندار بھی یہ قیمت قبول کرلیتا ہے۔ دکاندار کے لیے یہ بتانا ضروری نہیں کہ اس نے وہ کپڑا کتنے روپے میں خریدا تھا یا اسے اس میں کتنا نفع ہورہا ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

سامان حلال اور معلوم ہو، قیمت واضح طور پر طے ہوجائے اور خریدار و فروخت کنندہ دونوں راضی ہوں۔ فروخت کرنے والے کے لیے اپنی اصل لاگت یا نفع بتانا ضروری نہیں، البتہ سامان کی حقیقت اور اہم عیوب کے بارے میں سچائی اختیار کرنا ضروری ہے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

سامان کا عیب چھپانا، جھوٹ بولنا، جعلی چیز کو اصلی ظاہر کرنا، غلط معلومات دے کر قیمت بڑھانا یا دھوکے سے خریدار کو سودا کرنے پر آمادہ کرنا جائز نہیں۔ اسی طرح حرام چیز کی فروخت یا سود اور دوسری ناجائز شرائط پر مشتمل معاملہ بھی درست نہیں۔ آج دکانوں، بازاروں اور عام کاروبار میں ہونے والی زیادہ تر خرید و فروخت بیعِ مساومہ (Musawamah) کی صورت میں ہوتی ہے۔

۷۔ بیعِ سلم (Salam/Advance Purchase)

اصول (Principle)

بیعِ سلم (Salam) ایسی خرید و فروخت ہے جس میں خریدار پوری قیمت پہلے ادا کرتا ہے (Advance Payment)، جبکہ مقررہ اوصاف، مقدار اور معیار کا سامان فروخت کنندہ کسی متعین وقت پر بعد میں فراہم کرتا یا مستقبل کی کسی طے شدہ تاریخ پر (Delivery) کرتا ہے۔ یہ عام بیع کے برخلاف ایک خاص شرعی اجازت ہے، اس لیے اس

کی مقررہ شرائط کی پابندی ضروری ہے۔

مثال (Example)

مثلاً ایک تاجر کو چھ ماہ بعد 10000 کلو چینی کی ضرورت ہے۔ وہ شوگر فیکٹری کو آج ہی اس کی پوری قیمت 5 لاکھ روپے ادا کر دیتا ہے اور یہ طے کرتا ہے کہ فیکٹری چھ ماہ بعد مقررہ معیار کی 10000 کلو چینی فراہم کرے گی۔ چینی کی مقدار، معیار، قیمت اور فراہمی کا وقت سب پہلے سے واضح طور پر طے ہوں تو یہ بیعِ سلم (Salam) کی صورت ہو سکتی ہے۔

مثلاً ایک کسان کو فصل تیار کرنے کے لیے رقم کی ضرورت ہے۔ خریدار اسے آج 50000 روپے مکمل ادا کر دیتا ہے اور یہ طے ہوتا ہے کہ کسان چھ ماہ بعد مخصوص معیار کی 10 کوئنٹل گندم فراہم کرے گا۔ اگر گندم کی قسم، مقدار، معیار اور فراہمی کا وقت واضح طور پر طے ہو تو یہ بیعِ سلم ہو سکتی ہے۔

البتہ اگر کسی فیکٹری کو خاص ڈیزائن یا مخصوص سائز کی چیز تیار کرنے کا آرڈر دیا جائے، مثلاً 1000 مخصوص جوتے بنوانا، تو یہ عام طور پر استصناع (Manufacturing Contract) کہلائے گا۔

مثلاً ایک تاجر کو چھ ماہ بعد 1000 جوڑے جوتوں کی ضرورت ہے۔ وہ جوتا بنانے والی فیکٹری کو آج ہی 20 لاکھ روپے پوری قیمت ادا کر دیتا ہے اور یہ طے کرتا ہے کہ فیکٹری چھ ماہ بعد مقررہ قسم، سائز، معیار اور خصوصیات کے مطابق 1000 جوڑے جوتے فراہم کرے گی۔ اگر جوتوں کی تعداد، قسم، سائز، معیار، قیمت اور فراہمی کا وقت پہلے سے واضح طور پر طے ہو تو یہ بیعِ سلم (Salam) کی صورت ہو سکتی ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

بیعِ سلم میں پوری قیمت عقد کے وقت ادا کرنا ضروری ہے۔ سامان کی جنس (Type)، مقدار (Quantity)، معیار و اوصاف (Quality & Specifications) اور

فراہمی کا وقت (Delivery Time) واضح طور پر طے ہونا چاہیے۔ سامان ایسا ہو جس کے اوصاف متعین کیے جاسکیں اور مقررہ وقت پر اس کی فراہمی ممکن ہو۔

ناجائز طریقے اور شرائط

قیمت کو مؤخر کرنا، سامان کی مقدار یا معیار غیر واضح رکھنا، فراہمی کا وقت متعین نہ کرنا یا کسی ایسی مخصوص چیز کو موضوعِ سلم بنانا جس کی فراہمی یقینی نہ ہو، درست نہیں۔ مثلاً یہ طے کرنا کہ ''اسی مخصوص کھیت کی پیداوار میں سے گندم دوں گا'' مناسب بیعِ سلم نہیں، کیونکہ ممکن ہے اس کھیت میں فصل ہی پیدا نہ ہو۔

بیعِ سلم کا مقصد یہ ہے کہ فروخت کنندہ کو پیشگی سرمایہ (Advance Capital) مل جائے اور خریدار کو طے شدہ شرائط کے مطابق سامان بعد میں حاصل ہو جائے، لیکن پورا معاملہ واضح اور غرر سے پاک ہو۔

۸۔ استصناع (Istisna'/Manufacturing Contract)

اصول (Principle)

استصناع (Istisna) ایسا معاملہ ہے جس میں کسی کاریگر، فیکٹری یا کمپنی کو مقررہ اوصاف کے مطابق کوئی چیز تیار کرنے یا بنوانے کا آرڈر (Manufacturing Order) دیا جاتا ہے اور اس کی قیمت باہمی رضامندی سے طے کی جاتی ہے۔ اس میں تیار ہونے والی چیز کی نوعیت، مقدار، معیار اور ضروری خصوصیات واضح ہونا ضروری ہیں۔

مثال (Example)

مثلاً ایک تاجر بیگ بنانے والی فیکٹری کو 500 بیگ تیار کرنے کا آرڈر دیتا ہے۔ بیگ کا ڈیزائن، سائز، معیار، تعداد اور قیمت پہلے سے طے کر دی جاتی ہے اور فیکٹری مقررہ خصوصیات کے مطابق بیگ تیار کر کے تاجر کو فراہم کرتی ہے۔ یہ استصناع کی ایک عام مثال

ہے۔اسی طرح کسی بڑھئی سے مخصوص ڈیزائن کا کوئی فرنیچر بنوانا یا کسی گولڈ کمپنی سے مخصوص ڈیزائن کی جویلری تیار کروانا بھی استصناع کی صورت ہوسکتی ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

تیار کی جانے والی چیز کی نوعیت (Type)، مقدار (Quantity)، معیار (Quality)، ڈیزائن واوصاف (Specifications) اور قیمت (Price) واضح طور پر طے ہونی چاہیے۔ ادائیگی باہمی معاہدے کے مطابق پیشگی (Advance)، قسطوں میں (Installments) یا سامان تیار ہونے کے بعد بھی ہوسکتی ہے۔اگر فراہمی کی مدت طے کی جائے تو اسے بھی واضح ہونا چاہیے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

سامان کی نوعیت، مقدار، معیار یا قیمت غیر واضح رکھنا، حرام چیز تیار کروانا، دھوکا دینا یا طے شدہ اوصاف کے برخلاف ناقص سامان فراہم کرنا درست نہیں۔ اسی طرح ادائیگی میں تاخیر کی وجہ سے اصل واجب رقم پر سودی اضافہ (Interest/Riba) کرنا بھی جائز نہیں۔

۹۔اشیاء کا باہمی تبادلہ بیعِ مقایضہ (Barter)

اصول (Principle)

بیعِ مقایضہ (Barter) ایسی خرید وفروخت ہے جس میں رقم کے بجائے ایک چیز کے بدلے دوسری چیز کا تبادلہ کیا جاتا ہے۔ دونوں چیزیں حلال، معلوم اور قابلِ حوالگی ہوں اور دونوں فریق اپنی رضامندی سے تبادلہ کریں۔

مثال (Example)

مثلاً ایک شخص کے پاس 100 کلو کھجور ہے اور دوسرے شخص کے پاس 20 میٹر

کپڑا ہے۔ دونوں باہمی رضامندی سے گندم کے بدلے کپڑا لینے اور دینے پر راضی ہوجاتے ہیں۔ یہ بیع مقایضہ (Barter) کی ایک سادہ مثال ہے۔

مثلاً ایک شخص کے پاس 100 کلو گندم ہے اور دوسرے شخص کے پاس 80 کلو چاول ہیں۔ دونوں باہمی رضامندی سے 100 کلو گندم کے بدلے 80 کلو چاول کا فوری تبادلہ کر لیتے ہیں۔ چونکہ گندم اور چاول الگ الگ جنس ہیں، اس لیے مقدار میں کمی بیشی ہوسکتی ہے، البتہ ربوی اشیاء ہونے کی وجہ سے ان کا تبادلہ شرعی اصولوں کے مطابق دونوں طرف سے موقع پر قبضے کے ساتھ ہونا ضروری ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

دونوں طرف دی جانے والی اشیاء حلال، معلوم اور واضح ہوں۔ ان کی مقدار، معیار اور ضروری اوصاف معلوم ہوں اور دونوں فریق باہمی رضامندی سے معاملہ کریں۔ اگر دونوں طرف مختلف قسم کی عام اشیاء ہوں، مثلاً کھجور کے بدلے کپڑا، تو باہمی رضامندی سے ان کی مقدار یا قیمت میں فرق ہوسکتا ہے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

حرام یا غیر معلوم چیز کا تبادلہ، دھوکا، عیب چھپانا یا ایسی چیز کا معاملہ کرنا جس کی حوالگی ممکن نہ ہو، جائز نہیں۔ اسی طرح سونا، چاندی، کرنسی اور ربوی اشیاء (Ribawi Items) کے تبادلے میں سود سے متعلق خاص شرعی احکام کی پابندی ضروری ہے۔ مثلاً ایک ہی جنس کی بعض ربوی اشیاء کے تبادلے میں کمی بیشی یا شرعاً مطلوب قبضے میں تاخیر سود (Riba) کا سبب بن سکتی ہے۔

نوٹ: ربوی اشیاء (Ribawi Items) سے مراد وہ چیزیں ہیں جن کے آپس کے تبادلے میں شریعت نے سود (Riba) سے بچنے کے لیے خاص احکام مقرر کیے ہیں۔ حدیث میں رسول اللہ ﷺ نے چھ چیزوں کا ذکر فرمایا ہے: سونا، چاندی، گندم،

جو، کھجور اور نمک۔ (صحیح مسلم:1587)

مثلاً گندم کے بدلے گندم کا تبادلہ ہو تو دونوں کی مقدار برابر اور تبادلہ ہاتھوں ہاتھ ہونا ضروری ہے۔ لیکن گندم کے بدلے جو ہو تو مقدار کم یا زیادہ ہو سکتی ہے، البتہ تبادلہ فوری ہونا ضروری ہے۔ حنفی فقہ میں ان چھ چیزوں تک حکم محدود نہیں، بلکہ ان میں پائی جانے والی شرعی علت کے مطابق دوسری اشیاء بھی ربوی حکم میں آسکتی ہیں۔ اسی طرح موجودہ کرنسی کے تبادلے میں بھی بیعِ صرف کے مخصوص احکام لاگو ہوتے ہیں۔

۱۰۔ کرنسی کا تبادلہ بیعِ صرف (Currency Exchange)

اصول (Principle)

ایک کرنسی کو دوسری کرنسی کے بدلے خریدنا یا فروخت کرنا بیعِ صرف (Currency Exchange) کہلاتا ہے۔ موجودہ دور میں روپے، ڈالر، ریال، درہم وغیرہ کا آپس میں تبادلہ اسی حکم میں آتا ہے۔ اس معاملے میں خاص طور پر قبضہ (Possession) اور سود سے بچنے کے شرعی اصولوں کی پابندی ضروری ہے۔

مثال (Examples)

پہلی مثال: مختلف کرنسیاں: ایک شخص امریکی ڈالر (USD) خریدنے کے لیے ہندوستانی روپے (INR) دیتا ہے۔ دونوں فریق موجودہ طے شدہ شرح کے مطابق روپے اور ڈالر کا تبادلہ کرتے ہیں۔ چونکہ دونوں کرنسیاں مختلف ہیں، اس لیے ان کی مقدار یا شرحِ تبادلہ باہمی رضامندی سے طے ہو سکتی ہے، لیکن دونوں طرف شرعی قبضہ ضروری ہے۔

دوسری مثال: ایک ہی کرنسی: ایک شخص 500 روپے کے نوٹ کے بدلے 100 روپے کے پانچ نوٹ لیتا ہے۔ چونکہ دونوں طرف ایک ہی کرنسی ہے، اس لیے رقم برابر یعنی 500 روپے کے بدلے 500 روپے ہی ہونی چاہیے اور تبادلہ بھی شرعی طور پر فوری ہونا چاہیے۔

تیسری مثال: ایک شخص کے پاس 5000 روپے کے سکے ہیں اور وہ انہیں نوٹوں میں تبدیل کرنا چاہتا ہے۔ اگر وہ 5000 روپے کے سکوں کے بدلے 5000 روپے کے نوٹ حاصل کرے تو یہ جائز ہے۔ لیکن اگر وہ 5000 روپے کے سکوں کے بدلے صرف 4500 روپے کے نوٹ لے تو یہ کمی بیشی ہونے کی وجہ سے جائز نہیں۔ البتہ اگر سکے گننے، منتقل کرنے یا دوسری حقیقی خدمت کی الگ اجرت (Service Fee) لی جائے تو اس کا حکم الگ ہوگا، بشرطیکہ وہ حقیقتاً الگ خدمت کا معاوضہ ہو، کرنسی کے تبادلے میں کمی بیشی کا حیلہ نہ ہو۔

جائز طریقہ اور شرائط

مختلف کرنسیوں، مثلاً روپے اور ڈالر، کا تبادلہ باہمی رضامندی سے طے شدہ شرح پر کیا جاسکتا ہے۔ دونوں فریقوں کو مجلسِ عقد میں اپنی اپنی کرنسی پر حقیقی یا معتبر حکمی قبضہ (Actual or Constructive Possession) حاصل ہوجانا ضروری ہے۔ ایک ہی کرنسی کے باہمی تبادلے میں رقم برابر ہونا بھی ضروری ہے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

ایک ہی کرنسی کو اسی کرنسی کے بدلے کمی بیشی کے ساتھ تبدیل کرنا جائز نہیں، مثلاً 10000 روپے نقد دے کر 11000 روپے بعد میں لینا سود ہے۔ اسی طرح کرنسی کے ایسے تبادلے میں جہاں شرعاً فوری قبضہ ضروری ہو، ایک طرف کی رقم مؤخر کردینا بھی درست نہیں۔ ہر صورت میں سود، دھوکے اور غیر شرعی تاخیر سے بچنا ضروری ہے۔

۱۱۔ اجارہ اور خدمات (Ijarah/Services)

اصول (Principle)

کسی شخص کی جائز خدمت یا کسی چیز کی منفعت (Benefit/Usufruct) کے

بدلے طے شدہ معاوضہ لینا (Service Fee) اجارہ (Ijarah) کہلاتا ہے۔ اس میں کام یا منفعت اور اجرت واضح ہونی چاہیے، اور جہاں کام کی نوعیت کے اعتبار سے مدت متعین کرنا ضروری ہو وہاں مدت بھی واضح طور پر طے ہونی چاہیے۔

مثال (Examples)

پہلی مثال خدمت کے بدلے اجرت: ایک مکینک سے گاڑی ٹھیک کرنے کا معاملہ 5000 روپے میں طے کیا جاتا ہے۔ مکینک طے شدہ کام مکمل کر کے گاڑی مالک کے حوالے کرتا ہے اور 5000 روپے اجرت وصول کرتا ہے۔ یہ جائز اجارہ/ خدمت (Service) ہے۔

مثال: مکینک سے گاڑی 5000 روپے میں دو دن کے اندر ٹھیک کرنے کا معاملہ طے ہوا۔ اگر وہ بلا عذر چار دن لگا دے تو اس نے طے شدہ مدت کی خلاف ورزی کی؛ تاہم صرف تاخیر کی وجہ سے اس کی پوری اجرت خود بخود ختم نہیں ہوگی۔ اجرت اور نقصان کا حکم معاہدے کی شرائط اور تاخیر کی نوعیت کے مطابق ہوگا۔ فقہِ حنفی کے مطابق صرف یہ کہ مکینک نے دو دن کا وعدہ کیا لیکن چار دن لگا دیے، اس سے خود بخود اس کی پوری اجرت ختم نہیں ہو جاتی۔ اصل حکم معاہدے کی نوعیت پر منحصر ہوگا۔

دوسری مثال مدت کے بدلے اجرت: ایک استاد کو بچوں کو روزانہ دو گھنٹے پڑھانے کے لیے 2000 روپے ماہانہ پر مقرر کیا جاتا ہے۔ پڑھانے کا کام، وقت اور اجرت واضح طور پر طے ہیں، اس لیے یہ بھی جائز اجارہ ہے۔

عمرہ ٹریول ایجنٹ کی جائز مثال: ایک ٹریول ایجنٹ عمرہ پر جانے والے شخص سے 90000 روپے کا پیکیج (Umrah Package) طے کرتا ہے، جس میں ہوائی ٹکٹ، ویزا، مکہ و مدینہ میں ہوٹل اور ٹرانسپورٹ کی سہولیات شامل ہیں۔ ایجنٹ پہلے ہی تمام سہولیات، ہوٹل کی نوعیت، قیام کی مدت اور دیگر ضروری شرائط واضح

کر دیتا ہے۔ پھر معاہدے کے مطابق تمام سہولیات فراہم کرتا ہے۔ اس طرح جائز خدمات فراہم کر کے نفع حاصل کرنا شرعاً جائز ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط: عمرہ پیکیج (Umrah Package) کی مجموعی قیمت، ویزا، ہوائی ٹکٹ، ہوٹل کا معیار اور مقام، قیام کی مدت، ٹرانسپورٹ، کھانے پینے کی سہولیات اور دیگر ضروری اخراجات واضح ہوں۔ اسی طرح ادائیگی (Payment)، بکنگ کی منسوخی (Cancellation)، رقم کی واپسی (Refund Policy) اور فریقین کی ذمہ داریاں پہلے سے طے ہوں۔ ایجنٹ معاہدے کے مطابق خدمات فراہم کرے اور مسافروں کے حقوق کا خیال رکھے۔

ناجائز مثال: ایک ٹریول ایجنٹ عمرہ پر جانے والے شخص سے 90000 روپے وصول کرتا ہے اور وعدہ کرتا ہے کہ اسے حرم کے قریب اچھے ہوٹل میں ٹھہرایا جائے گا، لیکن سعودی عرب پہنچنے کے بعد اسے حرم سے بہت دور کسی غیر معیاری ہوٹل میں ٹھہرا دیتا ہے۔ اسی طرح وعدے کے مطابق ٹرانسپورٹ یا دوسری سہولیات فراہم نہ کرنا، جعلی بکنگ دکھانا یا غلط معلومات دے کر اضافی رقم وصول کرنا دھوکا اور خیانت ہے، جو شرعاً جائز نہیں۔

ناجائز طریقہ: جعلی ویزا یا ٹکٹ فراہم کرنا، ہوٹل کی غلط تصاویر دکھانا، وعدے سے کم معیار کی سہولیات دینا، خفیہ چارجز (Hidden Charges) وصول کرنا، جھوٹی بکنگ کرنا، مسافروں کو دھوکے میں رکھنا یا ان کی مجبوری سے ناجائز فائدہ اٹھانا درست نہیں۔ اسی طرح رقم وصول کرنے کے بعد جان بوجھ کر طے شدہ خدمات فراہم نہ کرنا یا معاہدے کی خلاف ورزی کرنا بھی شرعاً ناجائز ہے۔

ایونٹ مینجمنٹ کمپنی کی مثال: شادی بیاہ یا دوسری جائز تقریبات کے لیے ہال (Marriage Hall)، سجاوٹ (Decoration)، کھانے پینے (Catering)، فرنیچر، روشنی اور دیگر ضروری سہولیات فراہم کر کے معاوضہ حاصل کرنا اصولاً

جائز ہے۔ یہ خدمات کی تجارت (Service Business) کی ایک صورت ہے۔ شرط یہ ہے کہ فراہم کی جانے والی خدمات شرعاً جائز ہوں، ان کی نوعیت، معیار، قیمت اور دیگر ضروری شرائط واضح ہوں اور معاملہ دھوکے، خیانت اور ناجائز کاموں سے پاک ہو۔

جائز مثال: ایک شخص شادی کی تقریب کے لیے ایک ایونٹ مینجمنٹ کمپنی (Event Management Company) سے 3 لاکھ روپے کا پیکیج طے کرتا ہے، جس میں شادی ہال، 500 مہمانوں کے لیے کھانا، اسٹیج کی سجاوٹ، میز، کرسیاں، روشنی اور دیگر ضروری انتظامات شامل ہیں۔ کمپنی پہلے ہی تمام سہولیات، کھانے کا مینو (Food Menu)، معیار، تقریب کی تاریخ، وقت اور مجموعی قیمت واضح کر دیتی ہے۔ پھر طے شدہ معاہدے کے مطابق تمام سہولیات فراہم کرتی ہے۔ اس طرح خدمات فراہم کر کے نفع حاصل کرنا شرعاً جائز ہے۔

ناجائز مثال: ایک ایونٹ مینجمنٹ کمپنی شادی کے لیے 3 لاکھ روپے وصول کرتی ہے اور 500 مہمانوں کے لیے معیاری کھانا اور اچھی سجاوٹ فراہم کرنے کا وعدہ کرتی ہے، لیکن تقریب کے دن صرف 350 افراد کے لیے کھانا تیار کرتی ہے، کھانے کے معیار میں جان بوجھ کر کمی کرتی ہے یا وعدے کے مطابق سجاوٹ فراہم نہیں کرتی۔ اسی طرح کم قیمت کا سامان استعمال کر کے اسے مہنگا ظاہر کرنا یا خفیہ طور پر اضافی رقم وصول کرنا دھوکا اور خیانت ہے، جو شرعاً جائز نہیں۔

شادی ہال کا کرایہ (Hall Rent)، تقریب کی تاریخ اور وقت، مہمانوں کی تعداد (Number of Guests)، کھانے کا مینو (Food Menu)، کھانے کا معیار، ڈیکوریشن (Decoration)، فرنیچر، روشنی، بجلی اور دیگر سہولیات واضح ہوں۔ مجموعی قیمت (Total Package Price)، پیشگی ادائیگی (Advance Payment)، اضافی اخراجات (Additional Charges)، بکنگ کی منسوخی (Cancellation) اور رقم کی واپسی (Refund

Policy) کی شرائط پہلے سے طے ہوں۔ تمام خدمات باہمی رضامندی اور معاہدے کے مطابق فراہم کی جائیں۔

حرام کھانے یا مشروبات فراہم کرنا، ناجائز سرگرمیوں کے انتظام میں براہِ راست تعاون کرنا، کھانے کی مقدار یا معیار میں جان بوجھ کر کمی کرنا، وعدے سے کم سہولیات دینا، جعلی تصاویر دکھانا، غیر ضروری اخراجات شامل کرنا، خفیہ چارجز وصول کرنا یا گاہک کو کسی دوسرے طریقے سے دھوکا دینا جائز نہیں۔ اسی طرح معاہدے میں سود، شدید غرر یا دوسری ناجائز شرائط شامل کرنا بھی درست نہیں۔

جائز طریقہ اور شرائط

خدمت یا کام حلال اور معلوم ہو، اجرت واضح اور متعین ہو اور دونوں فریق باہمی رضامندی سے معاملہ کریں۔ کام کی نوعیت، مقدار اور جہاں ضروری ہو مدت (Duration) بھی واضح ہو۔ خدمت فراہم کرنے والا شخص طے شدہ کام دیانت داری سے انجام دے اور معاہدے کی شرائط کی پابندی کرے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

حرام کام یا خدمت کے بدلے اجرت لینا جائز نہیں۔ اسی طرح کام یا اجرت کو اس قدر غیر واضح رکھنا کہ نزاع پیدا ہو، دھوکا دینا، کام کیے بغیر پوری اجرت وصول کرنا یا معاہدے کی شرائط کی خلاف ورزی کرنا درست نہیں۔ جیسے: حرام کام یا خدمت (Prohibited Work or Services) کے بدلے اجرت لینا جائز نہیں۔ مثلاً شراب کی فروخت یا پلانے کی خدمت (Alcohol Sale/Serving)، جوا یا سٹا (Gambling/Betting)، فحش مواد کی تیاری یا تشہیر (Prohibited Content Production or Promotion)، جسم فروشی (Prostitution) اور ناجائز ناچ گانے یا فحش تفریح (Prohibited Entertainment) جیسے Music Dance، کی خدمات فراہم کرنا جائز نہیں۔

اسی طرح اگر کام مکمل کرنے کے لیے کوئی مدت طے کی گئی ہو اور خدمت فراہم کرنے والا بلا عذر اس مدت کی خلاف ورزی کرے تو یہ معاہدے کی خلاف ورزی ہو سکتی ہے؛ تاہم صرف تاخیر کی وجہ سے اس کی پوری اجرت خود بخود ختم نہیں ہو جاتی، بلکہ اس کا حکم معاہدے کی نوعیت اور صورتِ حال کے مطابق ہوگا۔

خدمات کی تجارت کے اہم شرعی اصول

(Shariah Principles of Service Business)

۱۔ فراہم کی جانے والی خدمت (Service) شرعاً حلال ہو۔

۲۔ کام کی نوعیت (Nature of Work) واضح اور معلوم ہو۔

۳۔ اجرت یا معاوضہ (Service Fee) اور اس کی ادائیگی کی شرائط واضح ہوں۔

۴۔ کام کی مدت (Duration) یا مطلوبہ نتیجہ (Deliverables) حسبِ ضرورت متعین ہو۔

۵۔ خدمت فراہم کرنے والے اور خدمت حاصل کرنے والے دونوں کی باہمی رضامندی (Mutual Consent) موجود ہو۔

۶۔ خدمت فراہم کرنے والا شخص اپنی ذمہ داری دیانت داری اور معاہدے کے مطابق پوری کرے۔

۷۔ گاہک کی امانت، ذاتی معلومات اور کاروباری رازوں (Confidentiality) کی حفاظت کی جائے۔

۸۔ کام میں دھوکا (Fraud)، خیانت (Breach of Trust) اور جھوٹ (False Representation) شامل نہ ہو۔

۹۔ اضافی اخراجات (Additional Charges) اور دیگر مالی ذمہ داریاں واضح ہوں۔

۱۰۔ معاملہ سود (Riba)، شدید غرر (Excessive Uncertainty)، ظلم (Injustice) اور دوسری ناجائز شرائط سے پاک ہو۔

اہم فقہی وضاحت: خدمات کی تجارت میں ہر صورت ایک جیسی نہیں ہوتی۔ بعض معاملات اجارہ (Ijarah)، بعض وکالت (Wakalah) اور بعض جعالہ (Ju'alah) کے تحت آتے ہیں۔ اس لیے اجرت، کام کی تکمیل، معاہدے کی منسوخی اور نقصان کی ذمہ داری کے احکام متعلقہ عقد کے مطابق مختلف ہو سکتے ہیں۔

۱۲۔ آن لائن اور پیشہ ورانہ خدمات کی تجارت
(Professional ServicesOnline)

اصول (Principle)

انٹرنیٹ، موبائل ایپ، ویب سائٹ یا کسی ڈیجیٹل پلیٹ فارم کے ذریعے اپنی علمی، فنی یا پیشہ ورانہ صلاحیتوں کے بدلے معاوضہ حاصل کرنا آن لائن خدمات کی تجارت (Online Service Business) کہلاتا ہے۔ مثلاً آن لائن تدریس (Online Teaching)، گرافک ڈیزائننگ (Graphic Designing)، سافٹ ویئر ڈیولپمنٹ (Software Development)، ترجمہ (Translation)، تحریر و تصنیف (Content Writing)، اکاؤنٹنگ (Accounting) اور دوسری جائز خدمات فراہم کرنا۔ اگر کام کی نوعیت اور معاہدے کی شرائط شریعت کے مطابق ہوں تو اس طرح آمدنی حاصل کرنا اصولاً جائز ہے۔

مثال (Examples)

جائز مثال: ایک شخص کسی کمپنی کے لیے ویب سائٹ (Website) تیار کرنے کا معاہدہ کرتا ہے۔ دونوں کے درمیان طے ہوتا ہے کہ وہ 15 دن میں ویب سائٹ تیار کرے گا اور اس کے بدلے 20000 روپے وصول کرے گا۔ ویب سائٹ کا مقصد جائز ہے، کام کی ضروری تفصیلات واضح ہیں اور وہ مقررہ شرائط کے مطابق کام مکمل کر کے معاوضہ وصول کرتا ہے۔ یہ جائز خدمات کی تجارت ہے۔

ناجائز مثال: ایک شخص کسی کمپنی سے ویب سائٹ تیار کرنے کے لیے 20000 روپے وصول کرتا ہے، لیکن کام مکمل کیے بغیر جھوٹ بولتا ہے کہ ویب سائٹ تیار ہوگئی ہے۔ اسی طرح کسی دوسرے شخص کا تیار کردہ کام چوری کر کے اپنا ظاہر کرنا، جعلی رپورٹس بنانا یا دھوکے کے ذریعے رقم وصول کرنا شرعاً جائز نہیں۔

جائز طریقہ اور شرائط

آن لائن فراہم کی جانے والی خدمت حلال ہو۔ کام کی تفصیلات (Work Details)، اجرت (Service Charges)، ادائیگی (Payment)، کام مکمل کرنے کی مدت (Deadline)، ضروری اصلاحات (Revisions) اور دیگر اہم شرائط واضح ہوں۔ خدمت فراہم کرنے والا شخص دیانت داری سے کام کرے، دوسروں کے حقوق کا احترام کرے اور گاہک کی خفیہ معلومات (Confidential Information) کی حفاظت کرے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

فحش مواد تیار کرنا، دھوکا دہی کے لیے جعلی ویب سائٹس بنانا، جھوٹی تعلیمی اسناد یا جعلی دستاویزات تیار کرنا، غیر قانونی طور پر دوسروں کا ڈیٹا حاصل کرنا، کسی کا کام چوری کر کے فروخت کرنا یا ایسی خدمات فراہم کرنا جو براہِ راست حرام کام میں معاون ہوں، جائز نہیں۔ اسی طرح جعلی تجربہ (Fake Experience)، جھوٹی قابلیت (False Qualifications) یا غلط معلومات دے کر گاہک سے معاوضہ وصول کرنا بھی ناجائز ہے۔

۱۳۔ کرایہ (Lease/Rental)

اصول (Principle)

اپنی کسی چیز کا استعمال یا منفعت (Use/Benefit) مقررہ مدت کے لیے دوسرے شخص کو دے کر اس کے بدلے کرایہ وصول کرنا اجارہ/کرایہ (Lease/Rental) کہلاتا ہے۔

اس میں چیز کی ملکیت (Ownership) مالک کے پاس رہتی ہے، جبکہ کرایہ دار کو مقررہ مدت تک اسے استعمال کرنے کا حق حاصل ہوتا ہے۔

مثال (Examples)

پہلی مثال: ایک شخص اپنی دکان 20000 روپے ماہانہ کے کرایے پر ایک سال کے لیے دوسرے شخص کو دیتا ہے۔ دکان کی ملکیت مالک ہی کی رہتی ہے، جبکہ کرایہ دار کو ایک سال تک اسے طے شدہ جائز مقصد کے لیے استعمال کرنے کا حق حاصل ہوتا ہے۔

دوسری مثال: ایک کمپنی اپنی مشین کسی فیکٹری کو 50000 روپے ماہانہ کے حساب سے چھ ماہ کے لیے کرایے پر دیتی ہے۔ مدت اور کرایہ پہلے سے طے ہیں، اس لیے یہ اصولاً جائز اجارہ ہے۔

تیسری مثال: ایک شخص اپنی کار (Car) ایک دن کے لیے 2000 روپے کرایے (Rent) پر دیتا ہے۔ کار کی ملکیت مالک کے پاس رہتی ہے، جبکہ کرایہ دار کو ایک دن تک طے شدہ شرائط کے مطابق کار استعمال کرنے کا حق حاصل ہوتا ہے۔ مدت، کرایہ اور استعمال کی شرائط واضح ہوں تو یہ اجارہ/کرایہ (Lease/Rental) کی جائز صورت ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

کرایے پر دی جانے والی چیز اور اس کا استعمال (Use) واضح اور جائز ہو۔ کرایہ (Rent) اور مدت (Rental Period) معلوم و متعین ہوں اور دونوں فریق باہمی رضامندی سے معاملہ کریں۔ کرایہ دار چیز کو اسی مقصد اور طریقے سے استعمال کرے جس کی اجازت دی گئی ہو۔

اگر کسی شخص نے گاڑی (Car) کرایے پر لی اور اس کی غفلت، غلط استعمال یا طے شدہ شرائط کی خلاف ورزی کی وجہ سے حادثہ ہوا اور گاڑی کو نقصان پہنچا یا چوری ہو گئی تو وہ نقصان کا ذمہ دار ہوگا۔ لیکن اگر اس نے گاڑی معمول کے مطابق اور احتیاط سے استعمال کی

اوراس کی کسی کوتاہی کے بغیر اچانک حادثہ پیش آ گیا،تو اصولاً وہ اس نقصان کا ضامن نہیں ہوگا۔

اگر پہلے سے شرط طے ہوتب بھی ہر شرط شرعاً معتبر نہیں ہوتی۔ حنفی فقہ میں کرایہ دار امین ہوتا ہے؛ اس لیے بلا تعدّی یا کوتاہی ہونے والے نقصان کی ذمہ داری اس پر ڈالنے کی شرط اصولاً معتبر نہیں۔ البتہ اس کی غفلت، غلط استعمال یا معاہدے کی جائز شرائط کی خلاف ورزی سے نقصان ہوتو وہ ضامن ہوگا۔

نقصان کی شرط: اگر گاڑی کرایے پر دیتے وقت نقصان سے متعلق کوئی شرط طے کی گئی ہوتو وہ شرط بھی شرعی اصولوں کے مطابق ہونا ضروری ہے۔ کرایہ دار کی غفلت، غلط استعمال یا معاہدے کی خلاف ورزی سے نقصان ہوتو وہ اس کا ذمہ دار ہوگا، لیکن اس کی کسی کوتاہی کے بغیر ہونے والے حادثاتی نقصان کا اسے محض شرط کی بنیاد پر ذمہ دار قرار دینا درست نہیں۔

ناجائز طریقے اور شرائط

کسی چیز کو حرام مقصد (Prohibited Purpose) کے لیے کرایے پر دینا جائز نہیں۔ اسی طرح کرایہ یا مدت کو غیر واضح رکھنا، دھوکا دینا یا ایسی ناجائز شرط لگانا جو شریعت کے خلاف ہو درست نہیں۔

کسی چیز (شراب پہنچانے کے لیے گاڑی (Vehicle)، شراب پہنچانے کے لیے گاڑی (Vehicle)، جوا چلانے کے لیے مشین یا آلات (Equipment)، یا کسی حرام و فحش پروگرام کے لیے آڈیو/ ویڈیو آلات (Audio/Video Equipment) یا جگہ کو جان بوجھ کر حرام مقصد (Prohibited Purpose) کے لیے کرایے پر دینا جائز نہیں۔ مثلاً جسم فروشی (Prostitution) کے لیے کمرہ دینا، شراب نوشی کی پارٹی (Alcohol Party) کے لیے جگہ دینا، جوا یا سٹا (Gambling/Betting) چلانے کے لیے دکان دینا، یا ناجائز ناچ گانے اور فحش تفریح (Prohibited Entertainment) کے لیے ہال کرایے پر دینا جائز نہیں۔

۱۴۔مشارکہ یا شرکت
(Musharakah/Partnership)

اصول(Principle)

جب دو یا زیادہ افراد اپنا سرمایہ ملا کر کوئی جائز کاروبار کریں تو اسے شرکت یا مشارکہ(Musharakah/Partnership) کہتے ہیں۔اس میں تمام شریک کاروبار میں سرمایہ لگاتے ہیں اور باہمی معاہدے کے مطابق نفع حاصل کرتے ہیں۔ مالی نقصان (Financial Loss)اصولاً ہر شریک کے سرمایہ کے تناسب سے برداشت کیا جاتا ہے۔

مثال(Example)

مثلاً زید اور بکر دونوں پانچ پانچ لاکھ روپے لگا کر کپڑوں کی دکان شروع کرتے ہیں۔ دونوں باہمی رضامندی سے طے کرتے ہیں کہ کاروبار سے حاصل ہونے والا نفع (Profit)50 -50 فیصد تقسیم ہوگا۔ چونکہ دونوں کا سرمایہ بھی برابر ہے، اس لیے اگر کاروبار میں حقیقی مالی نقصان ہوتو دونوں اسے بھی اپنے سرمایہ کے تناسب سے برداشت کریں گے۔

اگر ایک شریک کاروبار میں زیادہ محنت اور انتظام کرتا ہوتو شرعی اصولوں کے مطابق باہمی رضامندی سے نفع کی تقسیم کا تناسب مختلف بھی رکھا جاسکتا ہے۔

مثال: مثلاً پانچ افراد مل کر ایک پراپرٹی (Property)خریدتے ہیں۔ ہر شخص اس میں 10 لاکھ روپئے لگاتا ہے، اس طرح کل سرمایہ 50 لاکھ روپے ہوجاتا ہے۔ بعد میں وہ پراپرٹی نفع کے ساتھ فروخت کردی جاتی ہے۔ حاصل ہونے والا نفع باہمی معاہدے کے مطابق طے شدہ تناسب (Profit-Sharing Ratio) سے تقسیم ہوگا، جبکہ اگر حقیقی مالی نقصان ہوتو ہر شریک اپنے سرمایہ کے تناسب (Capital Ratio) سے نقصان برداشت کرے گا۔

مثال: مثلاً پانچ افراد مل کر ایک پراپرٹی (Property) خریدتے ہیں۔ کوئی 5 لاکھ، کوئی 10 لاکھ، کوئی 15 لاکھ اور باقی افراد بھی مختلف مقدار میں سرمایہ لگاتے ہیں۔ اس طرح ہر شخص پراپرٹی میں اپنے لگائے ہوئے سرمایہ کے تناسب سے شریک ہوگا۔ پراپرٹی فروخت ہونے پر حاصل ہونے والا نفع (Profit) پہلے سے طے شدہ جائز تناسب کے مطابق تقسیم کیا جاسکتا ہے، جبکہ نقصان (Loss) ہر شریک اپنے لگائے ہوئے سرمایہ کے تناسب (Capital Ratio) سے برداشت کرے گا۔

مثلاً پانچ افراد نے کسی پراپرٹی میں بالترتیب 5، 10، 15، 10 اور 10 لاکھ روپے لگائے۔ کل سرمایہ 50 لاکھ ہوا۔ اگر سب یہ طے کریں کہ نفع بھی سرمایہ کے تناسب سے تقسیم ہوگا تو 5 لاکھ والے کو نفع کا 10% اسی طرح 10 لاکھ والے کو 20% اور 15 لاکھ والے کو 30% ملے گا۔

جائز طریقہ اور شرائط

کاروبار حلال (Halal Business) ہو، ہر شریک کا سرمایہ معلوم ہو اور نفع کا تناسب (Profit-Sharing Ratio) پہلے سے واضح طور پر طے ہو، مثلاً حاصل ہونے والے نفع کا 50 فیصد یا 60 فیصد۔ نفع کو حقیقی نفع کے تناسب سے مقرر کیا جائے، جبکہ مالی نقصان سرمایہ کے تناسب سے برداشت کیا جائے۔ تمام شرکاء ایک دوسرے کے ساتھ دیانت اور معاہدے کی شرائط کی پابندی کریں۔

ناجائز طریقے اور شرائط

کسی شریک کے لیے نفع کی مقررہ رقم (Fixed Amount) طے کرنا، مثلاً یہ شرط لگانا کہ ''آپ کو ہر ماہ لازماً 20000 روپے نفع ملے گا'' درست نہیں۔ اسی طرح کسی شریک کو اس کے سرمایہ پر متعین اور یقینی منافع (Guaranteed Return) دینا بھی جائز نہیں۔

نفع کی تقسیم (Profit Distribution): نفع مقررہ رقم کے بجائے حاصل ہونے

والے حقیقی نفع کے طے شدہ فیصد یا تناسب سے تقسیم ہوگا۔ اور نقصان کی تقسیم (Loss Distribution): کاروبار میں حقیقی مالی نقصان ہو تو ہر شریک اپنے سرمایہ کے تناسب سے نقصان برداشت کرے گا۔

کاروبار میں ہونے والا حقیقی مالی نقصان سرمایہ کے تناسب سے ہوگا؛ البتہ اگر نقصان کسی شریک کی غفلت، خیانت یا معاہدے کی خلاف ورزی (Negligence, Misconduct or Breach) کی وجہ سے ہوا ہو تو اس کی ذمہ داری اس شریک پر آسکتی ہے۔

۱۵۔ مضاربت (Mudarabah)

اصول (Principle)

مضاربت (Mudarabah) ایسی شراکت ہے جس میں ایک شخص سرمایہ (Capital) فراہم کرتا ہے اور دوسرا اپنی محنت، مہارت اور انتظام (Skill-Work) سے کاروبار کرتا ہے۔ حاصل ہونے والا نفع پہلے سے طے شدہ تناسب کے مطابق دونوں کے درمیان تقسیم ہوتا ہے۔

مثال (Example)

مثلاً ساجد کاروبار کے لیے 10 لاکھ روپے دیتا ہے اور صادق اس سرمایہ سے کپڑوں کا کاروبار کرتا ہے۔ دونوں پہلے طے کرتے ہیں کہ حاصل ہونے والے نفع کا 60 فیصد ساجد اور 40 فیصد صادق کو ملے گا۔ یہ مضاربت کی جائز صورت ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

سرمایہ اور کاروبار کی نوعیت واضح ہو اور کاروبار حلال ہو۔ نفع کو حقیقی نفع کے فیصد یا تناسب (Profit-Sharing Ratio) سے طے کیا جائے، مثلاً 40:60۔ اگر کاروبار میں حقیقی مالی نقصان ہو تو اصولاً سرمایہ کا نقصان سرمایہ فراہم کرنے والا (Rabb-ul-Mal)

برداشت کرے گا، جبکہ مضارب (Mudarib) کی محنت ضائع ہوگی۔

ناجائز طریقے اور شرائط

مضارب یا سرمایہ دینے والے کے لیے نفع کی مقررہ رقم (Fixed Profit)، مثلاً ہر ماہ لازماً 20000 روپے، طے کرنا درست نہیں۔ اسی طرح سرمایہ دینے والے کے لیے اصل سرمایہ یا مقررہ منافع کی ضمانت مضارب پر ڈالنا بھی اصولاً درست نہیں۔ البتہ اگر نقصان مضارب کی غفلت، خیانت یا معاہدے کی خلاف ورزی (Misconduct or,Negligence Breach of Contract) کی وجہ سے ہوا ہو تو وہ اس نقصان کا ذمہ دار ہوگا۔

اختیارات اور قسمیں (Types of Mudarabah):

مضاربتِ مطلقہ (Unrestricted Mudarabah): رب المال، مضارب کو بغیر کسی خاص شرط کے ہر جائز کاروبار میں سرمایہ لگانے کی مکمل اجازت دیتا ہے۔

مضاربتِ مقیدہ (Restricted Mudarabah): رب المال خاص جگہ، خاص نوعیت کے سامان یا خاص طریقے سے ہی کاروبار کرنے کی شرط عائد کرتا ہے۔

کاروبار کا حلال ہونا (Halal Business Requirement): مضاربت کے تحت کیا جانے والا تمام تر کاروبار اور مصنوعات اسلامی شریعت کے مطابق حلال ہونا لازمی ہیں۔ سودی لین دین، شراب، جوا یا دیگر غیر شرعی امور میں مضاربت جائز نہیں ہے۔

۱۶۔ کمیشن پر سامان فروخت کرنا
(Commission-Based Selling)

اصول (Principle)

کسی شخص یا کمپنی کا سامان اس کی اجازت سے فروخت کر کے اس کے بدلے طے شدہ کمیشن (Commission) یا معاوضہ حاصل کرنا اصولاً جائز ہے۔ اس کاروبار میں سامان کا

مالک ایک شخص ہوتا ہے، جبکہ دوسرا شخص اس کا سامان فروخت کرتا ہے۔ کمیشن ایک متعین رقم یا فروخت کی قیمت کے طے شدہ فیصد (Percentage) کے مطابق ہوسکتا ہے، بشرطیکہ معاملے کی نوعیت اور اجرت کی شرعی شرائط پوری ہوں۔ حنفی فقہ میں فیصدی کمیشن کی بعض صورتوں میں فقہی اختلاف اور تفصیل ہے، اس لیے ہر صورت کو یکساں نہیں سمجھنا چاہیے۔

مثال (Examples)

جائز مثال: عبداللہ کے پاس کپڑوں کا سامان ہے۔ وہ عمر کو اپنا سامان فروخت کرنے کی اجازت دیتا ہے اور دونوں طے کرتے ہیں کہ عمر کو فروخت ہونے والے سامان کی قیمت کا 10 فیصد کمیشن ملے گا۔ عمر 20000 روپے کے کپڑے فروخت کرتا ہے تو اسے 2000 روپے کمیشن ملے گا۔ اگر یہ معاملہ جائز دلالی یا کمیشن کے شرعی اصولوں کے مطابق ہو تو اس طرح معاوضہ حاصل کرنا جائز ہے۔

دوسری جائز مثال: عبداللہ اپنی دکان پر عمر کو روزانہ صبح 10 بجے سے رات 8 بجے تک، یعنی 10 گھنٹے کام کرنے کے لیے 500 روپے یومیہ اجرت پر رکھتا ہے۔ اس معاہدے میں کام کا وقت، نوعیت اور اجرت پہلے سے طے ہوتی ہے۔ عمر مقررہ وقت تک دکان پر حاضر رہتا ہے اور اپنی ذمہ داریاں ادا کرتا ہے، لیکن پورے دن کوئی سامان فروخت نہیں ہوتا۔ اس کے باوجود عمر اپنی طے شدہ 500 روپے اجرت کا مستحق ہوگا، کیونکہ اس کی اجرت سامان کی فروخت کے بجائے مقررہ وقت کی خدمت اور دستیابی کے بدلے طے ہوئی تھی۔ فقہِ حنفی کے مطابق ایسے ملازم کو اجیرِ خاص (Exclusive Employee) کہا جاتا ہے۔

ناجائز مثال: عبداللہ اپنا سامان فروخت کرنے کے لیے عمر کو دیتا ہے اور 10 فیصد کمیشن طے کرتا ہے، لیکن عمر مالک کی اجازت کے بغیر سامان زیادہ قیمت پر فروخت کر کے اضافی رقم خفیہ طور پر اپنے پاس رکھ لیتا ہے۔ اسی طرح سامان کے عیب چھپانا، جھوٹ بول کر فروخت کرنا یا کمیشن کے لیے گاہک کو دھوکا دینا شرعاً ناجائز ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

سامان حلال ہو اور فروخت کرنے والے کو مالک کی اجازت (Authorization) حاصل ہو۔ کمیشن کی مقدار (Commission Rate)، اس کے حساب کی بنیاد (Commission Basis)، ادائیگی کا طریقہ (Payment Terms) اور کام کی ذمہ داریاں واضح ہوں۔ اگر معاملہ جائز کمیشن یا جعالہ کی صورت میں ہو اور معاوضہ صرف فروخت سے مشروط ہو تو سامان فروخت نہ ہونے پر اصولاً کمیشن لازم نہیں ہوگا۔

البتہ اگر کسی شخص کو مقررہ وقت کے لیے ملازم رکھا گیا ہو تو اس کی اجرت کے احکام الگ ہوں گے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

مالک کی اجازت کے بغیر سامان فروخت کرنا، کمیشن یا قیمت میں خیانت کرنا، سامان کے عیب چھپانا، جھوٹ بولنا، جعلی معلومات دینا یا خفیہ طور پر اضافی رقم وصول کرنا جائز نہیں۔ اسی طرح ایسا معاہدہ کرنا جس میں اجرت شرعاً ضروری حد تک واضح نہ ہو یا ملازمت اور کمیشن کی شرائط میں ناجائز ابہام ہو، درست نہیں۔ کمیشن حاصل کرنے کے لیے حرام اشیاء فروخت کرنا یا دھوکے اور ناجائز طریقوں سے فروخت بڑھانا بھی ممنوع ہے۔

اہم شرعی وضاحت:

حنفی فقہ میں مقررہ وقت کے لیے ملازم رکھنے (Ijarah) اور فروخت کی کامیابی پر کمیشن دینے (Commission-Based Agency) کے احکام میں فرق ہے۔ مستقل ملازم کی اجرت معلوم اور متعین ہونی چاہیے، جبکہ آزاد ایجنٹ کے فیصدی کمیشن کی بعض صورتوں میں معاصر اہلِ علم نے تجارتی عرف کی بنیاد پر گنجائش بیان کی ہے۔ لہٰذا معاہدے کی نوعیت واضح کرنا ضروری ہے۔

فقہِ حنفی میں ملازم اور کمیشن ایجنٹ کے احکام

1۔مقررہ وقت اور مقررہ اجرت:

اگر عبداللہ، عمر کو روزانہ صبح 9 بجے سے شام 6 بجے تک دکان پر کام کرنے کے لیے 500 روپے اجرت پر رکھتا ہے تو عمر مقررہ وقت میں حاضر رہنے اور اپنی ذمہ داری ادا کرنے کے لیے دستیاب ہونے پر پوری اجرت کا مستحق ہوگا، خواہ سامان فروخت ہو یا نہ ہو۔ اسے اجیرِ خاص (Ajir Khas) کہتے ہیں۔

2۔وقت کی پابندی اور صرف فیصدی کمیشن:

اگر عبداللہ، عمر کو روزانہ 9 گھنٹے دکان پر کام کرنے کا پابند بنائے، لیکن اجرت صرف فروخت ہونے والے سامان کا 10 فیصد مقرر کرے تو روایتی حنفی اصولِ اجارہ کے مطابق یہ صورت درست نہیں، کیونکہ اجرت غیر یقینی ہے۔

ایسا معاہدہ فاسد ہونے کی صورت میں انجام دی گئی خدمت پر اجرتِ مثل (Ujrat al-Mithl) واجب ہوسکتی ہے، خواہ سامان فروخت نہ ہوا ہو۔ اس کی مقدار اور حد فقہی تفصیل کے مطابق متعین ہوگی۔

3۔وقت کی پابندی کے بغیر فیصدی کمیشن:

اگر عمر آزاد دلال یا ایجنٹ ہے، اس پر وقت کی پابندی نہیں اور صرف کامیاب فروخت پر 10 فیصد کمیشن طے ہے تو بعض معاصر حنفی فتاویٰ کے مطابق تجارتی عرف کی بنیاد پر اس کی گنجائش ہے۔

- سامان فروخت ہو جائے: عمر طے شدہ کمیشن کا مستحق ہوگا۔
- سامان فروخت نہ ہو: عمر کو کمیشن نہیں ملے گا، خواہ اس نے فروخت کے لیے کئی گھنٹے کوشش کی ہو۔

۱۷۔ وکالت کے ذریعے تجارت
(Agency/Wakalah)

اصول (Principle)

وکالت (Wakalah/Agency) ایسی صورت ہے جس میں ایک شخص دوسرے شخص کو اپنی طرف سے کوئی جائز تجارتی کام کرنے کا اختیار دیتا ہے، مثلاً سامان خریدنا، فروخت کرنا، رقم وصول کرنا یا کوئی دوسرا جائز کاروباری معاملہ انجام دینا۔ کام کے بدلے طے شدہ فیس یا کمیشن (Fee/Commission) بھی دیا جا سکتا ہے۔

مثال (Examples)

پہلی مثال: ایک کمپنی اپنے ایجنٹ (Agent) کو سامان فروخت کرنے کا اختیار دیتی ہے اور طے کرتی ہے کہ اسے ہر فروخت پر 2 فیصد کمیشن (Commission) دیا جائے گا۔

دوسری مثال: ایک شخص کسی پراپرٹی ایجنٹ (Property Agent) کو اپنا مکان فروخت کرنے کا اختیار دیتا ہے اور اس کام کے بدلے 20000 روپے فیس طے کرتا ہے۔ شرائط واضح ہوں تو یہ وکالت کی جائز صورت ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

ایجنٹ کو دیے گئے اختیارات (Authority) اور کام کی نوعیت واضح ہو۔ اگر فیس یا کمیشن لیا جا رہا ہو تو اس کا طریقہ بھی واضح ہو۔ ایجنٹ مالک کی ہدایات اور طے شدہ حدود کے اندر کام کرے اور خرید و فروخت میں دیانت و امانت (TrustHonesty) کی پابندی کرے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

ایجنٹ کا مالک کی اجازت کے بغیر اس کے مال میں تصرف کرنا، طے شدہ حدود

سے تجاوز کرنا، قیمت یا معاملے میں دھوکا دینا، مالک سے اصل قیمت چھپانا یا خیانت کر کے خفیہ کمیشن (Secret Commission) وصول کرنا جائز نہیں۔ اسی طرح کسی حرام کاروبار یا ناجائز معاملے کے لیے وکالت کرنا بھی جائز نہیں۔

۱۸۔ آرڈر اور بکنگ (BookingOrder)

اصول (Principle)

موجودہ تجارت میں پہلے آرڈر یا بکنگ (Booking Order) کرنا اور سامان بعد میں حاصل کرنا عام ہے۔ شرعی اعتبار سے یہ دیکھنا ضروری ہے کہ آرڈر صرف خریدنے کا وعدہ (Promise to Purchase) ہے یا اسی وقت باقاعدہ خرید و فروخت (Sale Contract) بھی مکمل ہو رہی ہے۔ دونوں کے احکام الگ ہو سکتے ہیں۔

مثال (Examples)

پہلی مثال: ایک شخص دکاندار سے کہتا ہے: ''میرے لیے یہ موبائل منگوا دیں، آنے کے بعد میں خرید لوں گا۔'' اگر ابھی باقاعدہ بیع نہیں ہوئی تو یہ صرف آرڈر یا وعدہ ہے۔

دوسری مثال: ایک شخص آن لائن کسی چیز کا آرڈر دیتا ہے، سامان کی قسم، قیمت اور دوسری ضروری تفصیلات طے کر کے باقاعدہ خرید و فروخت مکمل کر لیتا ہے اور سامان چند دن بعد پہنچتا ہے۔ ایسی صورت میں معاملہ متعلقہ شرعی بیع کی شرائط کے مطابق درست ہونا ضروری ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

آرڈر کرتے وقت سامان کی قسم، مقدار، معیار، قیمت اور ضروری اوصاف واضح ہوں۔ یہ بھی واضح ہو کہ معاملہ صرف وعدہ ہے یا باقاعدہ خرید و فروخت۔ اگر پیشگی رقم (Advance Payment) لی جا رہی ہو تو اس کی حیثیت اور واپسی کی شرائط بھی واضح ہوں۔

باقاعدہ بیع کی صورت میں متعلقہ شرعی شرائط کی پابندی ضروری ہوگی۔

ناجائز طریقے اور شرائط

آرڈر یا بکنگ میں سامان، قیمت یا اہم شرائط کو غیر واضح رکھنا، خریدار کو دھوکا دینا، ایسی چیز بیچنا جس کی فروخت شرعاً جائز نہ ہو، یا ایسی ناجائز شرط لگانا جس سے کسی فریق پر ظلم ہو، درست نہیں۔ اسی طرح صرف ''آرڈر'' یا ''بکنگ'' کا نام رکھنے سے کوئی غیر شرعی معاملہ جائز نہیں ہوجاتا۔

۱۹۔ایڈوانس رقم (Advance Payment)

اصول (Principle)

خرید وفروخت یا کسی آرڈر کے وقت قیمت کا کچھ حصہ پہلے ادا کرنا ایڈوانس رقم (Advance Payment) کہلاتا ہے۔ یہ رقم کبھی قیمت کا حصہ (Part Payment)، کبھی بکنگ رقم (Booking Amount) اور کبھی کسی دوسری متعین حیثیت سے دی جاتی ہے۔ اس لیے رقم دیتے وقت اس کی حیثیت اور شرائط واضح ہونا ضروری ہیں۔

مثال (Examples)

پہلی مثال: ایک شخص 10 لاکھ روپے کی گاڑی خریدتا ہے اور بکنگ کے وقت 1 لاکھ روپے ایڈوانس دیتا ہے، جبکہ باقی 9 لاکھ روپے گاڑی ملنے پر ادا کرنے ہیں۔ اگر یہ رقم قیمت کا حصہ طے ہوئی ہے تو گاڑی ملنے پر صرف باقی رقم ادا کی جائے گی۔

دوسری مثال: ایک شخص شادی ہال بک کرتا ہے اور 10000 روپے ایڈوانس دیتا ہے۔ معاہدے کے وقت یہ واضح ہونا چاہیے کہ یہ رقم کل کرایے میں شامل ہوگی اور بکنگ منسوخ ہونے کی صورت میں اس رقم کا کیا حکم ہوگا۔

جائز طریقہ اور شرائط

ایڈوانس رقم کی مقدار (Amount)، اس کی حیثیت (Purpose) اور باقی رقم کی ادائیگی کا طریقہ واضح ہونا چاہیے۔ اسی طرح معاملہ منسوخ ہونے کی صورت میں رقم کی واپسی یا کٹوتی سے متعلق شرائط بھی پہلے سے واضح اور شرعی اصولوں کے مطابق طے ہونی چاہئیں۔

ناجائز طریقے اور شرائط

ایڈوانس رقم کی حیثیت غیر واضح رکھنا، خریدار کو دھوکے میں رکھنا یا منسوخی کی صورت میں بغیر کسی شرعی و معاہداتی حق کے اس کی رقم ضبط کر لینا درست نہیں۔ اسی طرح ایڈوانس کے نام پر سود (Riba) یا کوئی دوسری ناجائز شرط لگانا بھی جائز نہیں۔

۲۰۔ دکان اور روایتی تجارت
(Physical/Offline Trade)

اصول (Principle)

دکان، بازار، منڈی، دفتر یا فیکٹری کے ذریعے براہِ راست سامان یا خدمات (Goods or Services) فروخت کرنا روایتی تجارت (Physical/Offline Trade) کہلاتا ہے۔ اگر سامان، خدمات اور کاروبار کا طریقہ شرعاً جائز ہو تو یہ تجارت جائز ہے۔

مثال (Examples)

مثلاً کوئی شخص کپڑوں کی دکان چلاتا ہے اور جائز طریقے سے کپڑے خرید کر نفع کے ساتھ فروخت کرتا ہے۔ اسی طرح کوئی فیکٹری جائز مصنوعات تیار کر کے مارکیٹ میں فروخت کرتی ہے یا کوئی دفتر جائز خدمات فراہم کر کے معاوضہ وصول کرتا ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

سامان یا خدمات حلال (Halal) ہوں، قیمت اور ضروری تفصیلات واضح ہوں،

خرید وفروخت باہمی رضامندی سے ہو، سامان کے عیب نہ چھپائے جائیں اور ناپ تول (Measures Weights) میں کمی نہ کی جائے۔ اسی طرح کاروبار دھوکے، سود اور دوسری ناجائز چیزوں سے پاک ہو۔

ناجائز طریقے اور شرائط

حرام سامان یا خدمات کی تجارت، جھوٹ، دھوکا (Fraud)، ملاوٹ (Adulteration)، عیب چھپانا، ناپ تول میں کمی، سود (Riba) یا دوسری ناجائز شرائط کے ذریعے کاروبار کرنا جائز نہیں۔ دکان یا کاروبار ظاہری طور پر جائز ہو، لیکن اس میں ناجائز طریقہ اختیار کیا جائے تو وہ طریقہ بھی شرعاً ناجائز ہوگا۔

۲۱۔ آن لائن تجارت
(Online Trade/E-commerce)

اصول (Principle)

ویب سائٹ، موبائل ایپ، سوشل میڈیا یا آن لائن مارکیٹ پلیس (Online Marketplace) کے ذریعے سامان یا خدمات فروخت کرنا آن لائن تجارت (Online Trade/E-commerce) کہلاتا ہے۔ صرف خرید وفروخت کا ذریعہ آن لائن ہونے سے تجارت ناجائز نہیں ہوتی؛ اگر سامان، خدمات اور معاملے کا طریقہ شرعی اصولوں کے مطابق ہو تو آن لائن تجارت اصولاً جائز ہے۔

مثال (Examples)

مثلاً کوئی شخص اپنی ویب سائٹ (Website) پر کپڑے فروخت کرے، کسی آن لائن پلیٹ فارم کے ذریعے کتابیں یا دوسری جائز اشیاء بیچے، یا انٹرنیٹ کے ذریعے ڈیزائننگ، تدریس یا دوسری جائز خدمات (Online Services) فراہم کرکے معاوضہ

حاصل کرے تو جائز کی صورت ہوگی۔

ناجائز مثال: مثلاً کوئی شخص آن لائن اصلی برانڈ کی تصویر دکھا کر جعلی سامان (Fake Product) فروخت کرے، سامان کے عیب چھپائے یا غلط معلومات دے کر خریدار سے رقم وصول کرے۔ یہ دھوکا (Fraud/Deception) ہے اور شرعاً جائز نہیں۔

جائز طریقہ اور شرائط

سامان یا خدمت حلال اور واضح ہو۔ اس کی قیمت (Price)، مقدار (Quantity)، معیار (Quality)، ضروری خصوصیات (Specifications)، ادائیگی (Payment)، ڈیلیوری (Delivery) اور جہاں ضروری ہو واپسی کی شرائط (Return Policy) واضح ہوں۔ فروخت کنندہ کو سامان فروخت کرنے کا شرعی حق حاصل ہو اور خریدار کو درست معلومات فراہم کی جائیں۔

ناجائز طریقے اور شرائط

حرام اشیاء یا خدمات کی آن لائن تجارت جائز نہیں۔ اسی طرح تصویر کچھ اور دکھانا اور سامان کچھ اور دینا، جعلی یا غلط تفصیلات دینا، عیب چھپانا، جعلی ریویوز (Fake Reviews) کے ذریعے خریدار کو دھوکا دینا، یا سود اور دوسری ناجائز شرائط پر معاملہ کرنا درست نہیں۔

آن لائن تجارت کے اہم اصول
(Principles of Online Trade)

آن لائن تجارت میں بھی وہی بنیادی شرعی اصول لاگو ہوتے ہیں جو عام خرید و فروخت میں ہوتے ہیں، البتہ آن لائن ہونے کی وجہ سے چند باتوں کا خاص خیال رکھنا ضروری ہے:

۱۔ سامان یا خدمت حلال (Halal Product/Service) ہو۔

۲۔سامان کی تصویر، قسم، مقدار، سائز، معیار اور خصوصیات (Product Description) واضح اور درست ہوں۔

۳۔ قیمت (Price) اور تمام اضافی اخراجات، مثلاً ڈیلیوری چارج، واضح ہوں۔

۴۔ادائیگی کا طریقہ (Payment Method) واضح ہو۔

۵۔ڈیلیوری کا وقت اور طریقہ (Delivery Terms) معلوم ہو۔

۶۔فروخت کنندہ کو سامان فروخت کرنے کا شرعی حق حاصل ہو، اور جہاں شرعاً قبضہ ضروری ہو وہاں اس کے احکام کی پابندی کی جائے۔

۷۔عیب دار سامان کا عیب ظاہر (Disclosure of Defect) کیا جائے۔

۸۔ واپسی، تبدیلی اور رقم کی واپسی (Return, Exchange & Refund) کی شرائط واضح ہوں۔

۹۔جعلی تصویر، غلط تفصیل، جعلی ریویوز (Fake Reviews) اور دوسری دھوکا دہی سے بچا جائے۔

۱۰۔معاملہ سود (Riba)، جوا (Gambling)، شدید غرر (Excessive Uncertainty) اور دوسری ناجائز شرائط سے پاک ہو۔

۲۲۔کیش آن ڈیلیوری (Cash on Delivery)

اصول (Principle)

آن لائن سامان آرڈر کیا جائے اور اس کی قیمت سامان ملنے کے وقت (At the Time of Delivery) ادا کی جائے تو اسے کیش آن ڈیلیوری (Cash on Delivery/COD) کہتے ہیں۔ اگر سامان اور خرید و فروخت کی تمام شرائط شرعی اصولوں کے مطابق ہوں تو یہ

طریقہ اصولاً جائز ہے۔

مثال (Example)

مثلاً ایک شخص آن لائن 2000 روپے کے جوتے آرڈر کرتا ہے۔ کمپنی جوتے اس کے گھر پہنچاتی ہے اور خریدار سامان ملنے پر 2000 روپے ادا کر دیتا ہے۔ اگر سامان، قیمت اور ڈیلیوری کی شرائط پہلے سے واضح ہوں تو یہ کیش آن ڈیلیوری (COD) کی جائز صورت ہوسکتی ہے۔

ناجائز مثال (Invalid Example): مثلاً ایک شخص آن لائن 2000 روپے کے اصلی برانڈ کے جوتے آرڈر کرتا ہے، لیکن کمپنی ڈیلیوری کے وقت جعلی، خراب یا دکھائی گئی تفصیل سے مختلف جوتے بھیج دیتی ہے اور 2000 روپے وصول کرتی ہے۔ یہ دھوکا (Fraud/Deception) ہونے کی وجہ سے جائز نہیں۔

تیسری مثال: خریدار کا سامان وصول نہ کرنا: اگر کمپنی نے سامان، قیمت اور ڈیلیوری کی تمام شرائط صحیح بتائی ہوں اور خریدار نے آرڈر کرنے کے بعد بلا عذر سامان وصول نہ کیا یا جان بوجھ کر غائب ہو گیا تو اس کا ایسا کرنا درست نہیں۔

اگر پہلے سے جائز شرائط طے کی گئی ہوں تو پیکنگ، بھیجنے اور واپسی کے حقیقی اخراجات (Actual Delivery/Return Costs) کا حکم انہی شرائط اور معاملے کی نوعیت کے مطابق ہوگا۔ البتہ کمپنی محض سزا کے طور پر من مانی اضافی رقم وصول نہیں کر سکتی۔

جائز طریقہ اور شرائط

سامان حلال، معلوم اور واضح ہو، اس کی قیمت اور ڈیلیوری چارج (Delivery Charge) پہلے سے معلوم ہو اور سامان کی ضروری خصوصیات درست طور پر بیان کی گئی ہوں۔ ادائیگی اور ڈیلیوری کا طریقہ بھی واضح ہو اور معاملہ دھوکے اور ناجائز شرائط سے پاک ہو۔

ناجائز طریقے اور شرائط

تصویر یا تفصیل کچھ اور دکھا کر سامان کچھ اور بھیجنا، عیب چھپانا، قیمت یا اضافی اخراجات غیر واضح رکھنا، جعلی سامان کو اصلی بتانا یا خریدار کو کسی اور طریقے سے دھوکا دینا جائز نہیں۔ اسی طرح حرام سامان یا سود اور دوسری ناجائز شرائط پر مشتمل COD معاملہ بھی درست نہیں۔

۲۳۔ آن لائن پیشگی ادائیگی
(Online Advance Payment)

اصول (Principle)

آن لائن سامان یا خدمات کا آرڈر دیتے وقت کارڈ (Card)، بینک ٹرانسفر (Bank Transfer)، UPI یا کسی دوسرے جائز ذریعے سے قیمت پہلے ادا کرنا آن لائن پیشگی ادائیگی (Online Advance Payment) کہلاتا ہے۔ صرف ادائیگی کا ڈیجیٹل ہونا کسی معاملے کو حلال یا حرام نہیں بناتا، بلکہ اصل خرید و فروخت اور ادائیگی کا طریقہ شرعی اصولوں کے مطابق ہونا ضروری ہے۔

مثال (Examples)

جائز مثال: ایک شخص آن لائن 3000 روپے کی کتابیں آرڈر کرتا ہے اور UPI کے ذریعے پوری رقم پہلے ادا کر دیتا ہے۔ کتابوں کی تفصیل، قیمت اور ڈیلیوری کا وقت واضح ہے اور کمپنی طے شدہ کتابیں مقررہ طریقے سے پہنچا دیتی ہے۔ یہ اصولاً جائز ہے۔

ناجائز مثال: خریدار آن لائن کسی سامان کی پوری قیمت پہلے ادا کر دیتا ہے، لیکن فروخت کنندہ جعلی یا مختلف سامان بھیجتا ہے، عیب چھپاتا ہے یا رقم وصول کر کے سامان ہی نہیں بھیجتا۔ یہ دھوکا اور خیانت ہے اور جائز نہیں۔

جائز طریقہ اور شرائط

سامان یا خدمت حلال اور واضح ہو، قیمت، مقدار، معیار، ادائیگی اور ڈیلیوری کی ضروری شرائط معلوم ہوں۔ آن لائن ادائیگی کا ذریعہ بھی جائز ہو اور معاملے میں سود (Riba) یا کوئی دوسری ناجائز شرط شامل نہ ہو۔

ناجائز طریقے اور شرائط

حرام سامان یا خدمات کی پیشگی ادائیگی، سودی طریقے سے ادائیگی، غلط معلومات دے کر رقم وصول کرنا، عیب چھپانا یا رقم وصول کرنے کے بعد جان بوجھ کر سامان فراہم نہ کرنا جائز نہیں۔ اسی طرح صرف Online Payment کا نام استعمال کرنے سے کوئی ناجائز معاملہ جائز نہیں ہو جاتا۔

۲۴۔ کمیشن اور بروکری
(Commission/Brokerage)

اصول (Principle)

خریدار اور فروخت کنندہ کے درمیان جائز خرید و فروخت یا کاروباری معاملہ کرانے کے بدلے کمیشن یا اجرت (Commission/Brokerage Fee) لینا اصولاً جائز ہے۔ یہ کام کرنے والا شخص دلال، بروکر یا ایجنٹ (Broker/Agent) کہلاتا ہے۔ کمیشن کی مقدار یا اسے متعین کرنے کا طریقہ واضح ہونا چاہیے۔

مثال (Examples)

جائز مثال: ایک پراپرٹی بروکر (Property Broker) مکان کے مالک اور خریدار کے درمیان سودا کراتا ہے اور پہلے سے طے شدہ 1 فیصد کمیشن وصول کرتا ہے۔ دونوں فریق اس سے واقف اور راضی ہیں تو یہ اصولاً جائز ہے۔

ناجائز مثال: کسی بروکر کو مالک نے مکان 50 لاکھ روپے میں فروخت کرنے کے لیے دیا، لیکن بروکر خریدار یا مالک کو دھوکا دے کر قیمت یا کمیشن کے بارے میں غلط معلومات دیتا ہے اور خفیہ طور پر اضافی رقم (Secret Commission) اپنے لیے رکھ لیتا ہے۔ ایسی خیانت اور دھوکا جائز نہیں۔

جائز طریقہ اور شرائط

جس کام کے لیے بروکری کی جارہی ہو وہ حلال اور جائز ہو۔ بروکر کا کام اور کمیشن (Commission) واضح ہو اور وہ اپنے اختیار کی حدود میں رہ کر دیانت داری سے معاملہ کرائے۔ سامان، قیمت یا دوسری اہم معلومات میں فریقین کو دھوکا نہ دے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

حرام کاروبار میں دلالی کرنا، جھوٹ یا دھوکے سے سودا کرانا، عیب چھپانا، قیمت میں خیانت کرنا یا جس فریق کا نمائندہ ہو اس کی اجازت کے بغیر خفیہ کمیشن (Secret Commission) لینا جائز نہیں۔ اسی طرح بروکر کو فریقین کے اعتماد اور طے شدہ شرائط کی خلاف ورزی نہیں کرنی چاہیے۔

۲۵۔ پراپرٹی، زمین اور فلیٹ کی تجارت (Real Estate Trade)

اصول (Principle)

زمین، پلاٹ، مکان، دکان یا فلیٹ (Land/Property/Flat) خریدنا، فروخت کرنا یا کئی افراد کا مل کر پراپرٹی میں سرمایہ لگانا اصولاً جائز ہے، بشرطیکہ ملکیت، قیمت، حصہ اور دوسری ضروری شرائط واضح ہوں اور معاملہ سود، دھوکے اور ناجائز شرائط سے پاک ہو۔

مثال (Examples)

خرید وفروخت کی مثال: ایک شخص 20 لاکھ روپے میں پلاٹ خریدتا ہے اور کچھ عرصے بعد اسے 25 لاکھ روپے میں فروخت کر دیتا ہے۔ اگر معاملہ شرعی اصولوں کے مطابق ہو تو حاصل ہونے والا 5 لاکھ روپے نفع جائز ہے۔

پارٹنرشپ کی مثال: پانچ افراد مل کر ایک فلیٹ خریدتے ہیں۔ کوئی 5 لاکھ، کوئی 10 لاکھ اور کوئی 15 لاکھ روپے لگاتا ہے۔ ہر شخص کا حصہ اس کے سرمایہ کے مطابق متعین کر دیا جاتا ہے۔ بعد میں فلیٹ فروخت ہونے پر نفع طے شدہ جائز تناسب کے مطابق تقسیم ہوگا، جبکہ مالی نقصان ہر شریک اپنے سرمایہ کے تناسب (Capital Ratio) سے برداشت کرے گا۔

جائز طریقہ اور شرائط

پراپرٹی کی ملکیت (Ownership)، جگہ، حدود، قیمت اور ہر شریک کا حصہ (Ownership Share) واضح ہو۔ خرید وفروخت باہمی رضامندی سے ہو اور قانونی وشرعی طور پر فروخت کرنے کا حق موجود ہو۔ پارٹنرشپ میں سرمایہ، نفع کی تقسیم اور نقصان کے اصول پہلے سے واضح کیے جائیں۔

ناجائز طریقے اور شرائط

دوسرے کی زمین بغیر اختیار فروخت کرنا، ایک ہی پراپرٹی دھوکے سے کئی لوگوں کو بیچنا، جعلی کاغذات (Fake Documents) استعمال کرنا، زمین یا فلیٹ کے اہم عیوب یا قانونی رکاوٹیں چھپانا، یا معاملے میں سود (Riba)، دھوکا (Fraud) اور ناجائز شرائط شامل کرنا جائز نہیں۔

نفع اور نقصان کی تقسیم

مثلاً تین افراد مل کر 30 لاکھ روپے کی پراپرٹی خریدتے ہیں۔ ساجد 5 لاکھ، احمد

10 لاکھ اور خالد 15 لاکھ روپے لگاتا ہے۔

اگر پراپرٹی 36 لاکھ روپے میں فروخت ہوئی تو 6 لاکھ روپے نفع ہوا۔ اگر نفع سرمایہ کے تناسب سے تقسیم کرنا طے ہو تو ساجد کو 1 لاکھ، احمد کو 2 لاکھ اور خالد کو 3 لاکھ روپے نفع ملے گا۔

اگر پراپرٹی 24 لاکھ روپے میں فروخت ہوئی تو 6 لاکھ روپے نقصان ہوگا۔ یہ نقصان لازماً سرمایہ کے تناسب سے ہوگا؛ چنانچہ ساجد 1 لاکھ، احمد 2 لاکھ اور خالد 3 لاکھ روپے نقصان برداشت کرے گا۔

اصول: نفع پہلے سے طے شدہ جائز تناسب (Profit-Sharing Ratio) کے مطابق تقسیم ہوگا، جبکہ حقیقی مالی نقصان ہر شریک کے سرمایہ کے تناسب (Capital Ratio) سے ہوگا۔

۲۶۔ درآمد و برآمد کی تجارت
(Import & Export Trade)

اصول (Principle)

ایک ملک سے دوسرے ملک سامان بھیج کر فروخت کرنا (Export) یا دوسرے ملک سے سامان منگوا کر خریدنا (Import) درآمد و برآمد کی تجارت کہلاتا ہے۔ اسلام میں یہ تجارت اصولاً جائز ہے، بشرطیکہ سامان حلال ہو اور خرید و فروخت، ادائیگی، ترسیل اور معاہدے کی شرائط شریعت کے مطابق ہوں۔

مثال (Examples)

ایکسپورٹ (Export) کی مثال: ایک ہندوستانی تاجر کپڑے یا چاول خرید کر سعودی عرب کی کسی کمپنی کو طے شدہ قیمت پر فروخت کرتا اور وہاں بھیجتا ہے۔ شرائط واضح

ہوں تو یہ جائز برآمدی تجارت ہے۔

امپورٹ (Import) کی مثال: ایک ہندوستانی تاجر چین سے مشینیں خریدتا ہے، قیمت اور سامان کی ضروری تفصیلات طے کرتا ہے اور انہیں ہندوستان منگوا کر فروخت کرتا ہے۔ معاملہ شرعی اصولوں کے مطابق ہو تو یہ جائز درآمدی تجارت ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

سامان حلال، معلوم اور واضح ہو۔ اس کی مقدار (Quantity)، معیار (Quality)، قیمت (Price)، ادائیگی (Payment)، شپنگ (Shipping)، ڈیلیوری (Delivery) اور متعلقہ اخراجات و ذمہ داریاں واضح ہوں۔ ملکیت، قبضہ اور خطرے (Risk) کی منتقلی بھی متعلقہ شرعی اصولوں کے مطابق ہو۔ درآمد و برآمد کے جائز قانونی تقاضوں کی پابندی بھی کی جائے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

شراب، منشیات یا دوسری حرام اشیاء کی درآمد و برآمد، اسمگلنگ (Smuggling)، جعلی دستاویزات (Fake Documents)، سامان کی مقدار یا معیار میں دھوکا، حرام چیز کو غلط نام سے ظاہر کرنا یا سودی اور دوسری ناجائز شرائط کے ذریعے تجارت کرنا جائز نہیں۔

ادائیگی اور ڈیلیوری کی عملی مثال

مثلاً ہندوستان کا ایک تاجر چین کی کمپنی سے 10 لاکھ روپے کی مشینیں خریدتا ہے۔ معاہدے میں پہلے ہی طے کر دیا جاتا ہے کہ 2 لاکھ روپے ایڈوانس (Advance Payment) دیے جائیں گے اور باقی 8 لاکھ روپے مقررہ مرحلے، مثلاً سامان کی شپنگ یا طے شدہ دستاویزات ملنے پر ادا کیے جائیں گے۔

اسی طرح یہ بھی واضح کر دیا جاتا ہے کہ کمپنی سامان کس تاریخ تک بھیجے گی، شپنگ کا خرچ کون دے گا، انشورنس و کسٹم کے اخراجات کس کے ذمہ ہوں گے، سامان کہاں

پہنچایا جائے گا اور کس مرحلے پر سامان کا خطرہ اور ذمہ داری (Responsibility Risk) خریدار کو منتقل ہوگی۔

اگر سامان راستے میں لوٹ لیا جائے، آگ لگ جائے، جہاز ڈوب جائے یا کسی حادثے سے سامان ضائع ہوجائے تو نقصان کی ذمہ داری اس بات پر ہوگی کہ اس وقت سامان کا شرعی خطرہ اور ذمہ داری (LiabilityRisk) کس فریق پر تھی۔

اگر سامان کا خطرہ ابھی فروخت کنندہ (Seller) کے ذمہ تھا تو نقصان وہ برداشت کرے گا، اور اگر شرعی طور پر خطرہ خریدار (Buyer) کو منتقل ہو چکا تھا تو نقصان خریدار کے ذمہ ہوگا۔

اس لیے امپورٹ اور ایکسپورٹ کے معاہدے میں ڈیلیوری، قبضہ، شپنگ اور خطرے کی منتقلی (Transfer of Risk) کا وقت اور طریقہ پہلے سے واضح ہونا چاہیے۔

۲۷۔ شیئر مارکیٹ میں تجارت
(Stock/Share Market)

اصول (Principle)

کسی کمپنی کا شیئر (Share/Stock) خریدنے کا مطلب اصولاً اس کمپنی کی ملکیت میں ایک متناسب حصہ حاصل کرنا ہے۔ اس لیے ایسی کمپنی کے شیئر خریدنا اصولاً جائز ہوسکتا ہے جس کا بنیادی کاروبار حلال ہو اور سرمایہ کاری وخرید وفروخت کا طریقہ بھی شرعی اصولوں کے مطابق ہو۔

مثال (Examples)

جائز مثال: ایک شخص ایسی کمپنی کے 100 شیئر خریدتا ہے جس کا بنیادی کاروبار حلال مصنوعات تیار کرنا ہے۔ وہ حقیقتاً شیئر کا مالک بنتا ہے اور بعد میں قیمت بڑھنے پر

اپنے شیئر فروخت کر کے نفع حاصل کرتا ہے۔ اگر کمپنی اور معاملہ شرعی شرائط کے مطابق ہوں تو یہ اصولاً جائز ہوسکتا ہے۔

ناجائز مثال: کسی ایسی کمپنی کے شیئر خریدنا جس کا بنیادی کاروبار شراب (Alcohol)، جوا (Gambling)، سودی بینکاری (Interest-Based Banking) یا دوسری حرام اشیاء وخدمات ہوں، جائز نہیں۔

جائز طریقہ اور شرائط

کمپنی کا بنیادی کاروبار حلال (Shariah-Compliant Business) ہو۔ شیئر حقیقتاً خریدار کی ملکیت میں آئے اور خرید وفروخت دھوکے، سود اور ناجائز شرائط سے پاک ہو۔ کمپنی کے مالی معاملات، سودی قرضوں، سودی آمدنی اور اثاثوں وغیرہ کے بارے میں بھی معتبر شرعی معیار (Shariah Screening) کی پابندی کی جائے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

حرام کاروبار کرنے والی کمپنی کے شیئر خریدنا، سودی قرض لے کر شیئر خریدنا (Interest-Based Margin Trading)، اپنی ملکیت میں آئے بغیر شیئر فروخت کرنا (Short Selling) یا ایسی صورت اختیار کرنا جس میں جوا (Gambling)، شدید غرر (Excessive Uncertainty) یا سود شامل ہو، جائز نہیں۔

اسی طرح شیئر مارکیٹ کو محض سٹے اور جوے کی صورت بنا دینا، یعنی حقیقی سرمایہ کاری کے بجائے ناجائز طریقوں سے صرف قیمت کے اتار چڑھاؤ پر شرط نما معاملات کرنا بھی درست نہیں۔

شیئر مارکیٹ کے اہم شرعی اصول

(Shariah Principles of Stock Market)

شیئر مارکیٹ میں صرف کمپنی کا کاروبار حلال ہونا کافی نہیں؛ کمپنی کی مالی ساخت

کی شرعی اسکریننگ (Shariah Screening) بھی ضروری ہوتی ہے۔ حنفی فقہ اور معاصر شرعی معیار کے مطابق اس کی تفصیلی درج ذیل ہے:

۱۔ کمپنی کا بنیادی کاروبار (Core Business) حلال ہو؛ شراب، جوا، سودی بینکاری، فحش کاروبار وغیرہ نہ ہو۔

۲۔ شیئر خریدنے سے خریدار کو کمپنی میں حقیقی ملکیت (Ownership) کا حصہ حاصل ہو۔

۳۔ شیئر کی خرید وفروخت سود (Riba) سے پاک ہو۔

۴۔ سودی مارجن ٹریڈنگ (Interest-Based Margin Trading) سے بچا جائے۔

۵۔ اپنی ملکیت میں نہ آنے والے شیئر کی شارٹ سیلنگ (Short Selling) سے بچا جائے۔

۶۔ معاملہ جوا، سٹا اور شدید غرر (Gambling & Excessive Uncertainty) پر مبنی نہ ہو۔

۷۔ کمپنی کے سودی قرض، سودی سرمایہ کاری اور ناجائز آمدنی کی شرعی جانچ (Shariah Screening) کی جائے۔

۸۔ اگر کمپنی کی آمدنی میں معمولی ناجائز آمدنی شامل ہو اور معتبر شرعی معیار کے تحت شیئر کی اجازت ہو، تو اس ناجائز حصے کی تطہیر (Purification) کی جائے۔

۹۔ شیئر کی خرید وفروخت میں دھوکا، جھوٹی معلومات اور مصنوعی طور پر قیمت بڑھانا یا گھٹانا (Market Manipulation) جائز نہیں۔

۱۰۔ سرمایہ کاری سے پہلے کمپنی اور شیئر کی شرعی حیثیت (Shariah Compliance) کی معتبر اہلِ علم یا شرعی اسکریننگ کے ذریعے تحقیق کر لی جائے۔

نوٹ: معاصر شرعی اداروں کے درمیان مالی تناسب (Financial Ratios) اور بعض جزوی شرائط میں اختلاف پایا جاتا ہے، اس لیے کسی ایک مخصوص فیصد کو تمام علماء کا متفقہ شرعی معیار نہیں سمجھنا چاہیے۔

۲۸۔ بینک سے قرض لے کر تجارت، سامان یا پراپرٹی خریدنا
(PropertyBank Loan for Business)

اصول (Principle)

کاروبار، سامان، گاڑی، مشین، مکان یا پراپرٹی خریدنے کے لیے قرض (Loan) لینا فی نفسہٖ ممنوع نہیں، لیکن اگر قرض پر پہلے سے اضافی رقم یا سود (Interest/Riba) ادا کرنا شرط ہو تو ایسا سودی قرض شرعاً جائز نہیں۔ قرض کی اصل رقم پر مدت کے بدلے مشروط اضافہ ربا ہے۔

مثال (Examples)

جائز مثال: ایک شخص کسی فرد یا ادارے سے کاروبار کے لیے 10 لاکھ روپے بلاسود قرض (Interest-Free Loan/Qard Hasan) لیتا ہے اور مقررہ مدت کے بعد صرف 10 لاکھ روپے واپس کرتا ہے۔ یہ اصولاً جائز ہے۔

ناجائز مثال: ایک شخص بینک سے مکان، دکان یا کاروبار کے لیے 10 لاکھ روپے قرض لیتا ہے اور معاہدے کے مطابق اسے اصل رقم کے ساتھ مثلاً 2 لاکھ روپے سود بھی ادا کرنا ہے۔ یہ سودی قرض (Interest-Based Loan) ہے اور شرعاً جائز نہیں۔

جائز طریقہ اور شرائط

کاروبار یا پراپرٹی کے لیے بلاسود قرض (Interest-Free Loan) لیا جا سکتا ہے۔ اسی طرح ضرورت کے مطابق ایسی حقیقی شرعی مالیاتی صورت اختیار کی جا سکتی ہے جس میں مرابحہ (Murabaha)، اجارہ (Ijarah)، مشارکہ (Musharakah) یا دوسری جائز صورت کی تمام شرعی شرائط حقیقتاً پوری کی گئی ہوں۔

ناجائز طریقے اور شرائط

بینک یا کسی شخص سے ایسا قرض لینا جس میں اصل رقم پر متعین سود (Interest) دینا شرط ہو، جائز نہیں؛ خواہ وہ رقم کاروبار شروع کرنے، سامان خریدنے، مشین لینے، مکان، دکان یا زمین خریدنے کے لیے استعمال کی جائے۔ حلال مقصد کے لیے بھی سودی قرض کا طریقہ اختیار کرنے سے سود حلال نہیں ہوجاتا۔

مثلاً: بینک سے 50 لاکھ روپے ہوم لون (Home Loan) لے کر یہ طے کرنا کہ مدت کے ساتھ اصل رقم سے زائد سود بھی ادا کیا جائے گا، سودی معاملہ ہے۔ اس کے برعکس محض کسی معاملے کو Islamic Finance کہہ دینا کافی نہیں؛ اس کا حقیقی معاہدہ اور عملی طریقہ بھی شرعی اصولوں کے مطابق ہونا ضروری ہے۔

بینک فنانسنگ کی شرعی صورتیں

(Shariah-Compliant Bank Financing)

اسلامی اصولوں کے مطابق بینک یا مالیاتی ادارہ مختلف جائز طریقوں سے کاروبار، مشین، گاڑی یا پراپرٹی کے لیے فنانسنگ فراہم کرسکتا ہے، بشرطیکہ متعلقہ عقد کی تمام شرعی شرائط حقیقتاً پوری ہوں۔

۱۔ مرابحہ (Murabaha):

بینک مطلوبہ سامان، مثلاً مشین، پہلے خود خرید کر اس کا مالک بنتا ہے، پھر معلوم نفع شامل کرکے گاہک کو نقد یا مؤخر قیمت پر فروخت کرتا ہے۔ یہ قرض پر سود نہیں بلکہ حقیقی خرید وفروخت ہونی چاہیے۔

۲۔ اجارہ (Ijarah/Lease):

بینک گاڑی، مشین یا دوسری قابلِ اجارہ چیز خرید کر گاہک کو مقررہ مدت کے لیے کرایے پر دیتا ہے۔ اس دوران اصل ملکیت بینک کے پاس رہتی ہے اور ملکیت سے متعلق

بنیادی ذمہ داریاں بھی اصولاً مالک پر ہوتی ہیں۔

۳۔مشارکہ(Musharakah/Partnership):

بینک اور گاہک دونوں کسی کاروبار یا اثاثے میں سرمایہ لگاتے ہیں۔نفع طے شدہ جائز تناسب سے تقسیم ہوتا ہے، جبکہ حقیقی مالی نقصان سرمایہ کے تناسب سے برداشت کیا جاتا ہے۔

۴۔مشارکہ متناقصہ(Diminishing Musharakah):

مکان یا پراپرٹی کی فنانسنگ میں بینک اور گاہک مشترکہ طور پر پراپرٹی خریدتے ہیں۔ پھر گاہک وقت کے ساتھ بینک کا حصہ خریدتا جاتا ہے، یہاں تک کہ پوری ملکیت گاہک کی ہوجاتی ہے۔ بینک کے باقی ماندہ حصے کے استعمال پر شرعی اصولوں کے مطابق کرایہ بھی ہوسکتا ہے۔

۵۔مضاربت(Mudarabah):

ایک فریق سرمایہ فراہم کرتا ہے اور دوسرا کاروبار چلاتا ہے۔نفع پہلے سے طے شدہ تناسب سے تقسیم ہوتا ہے، جبکہ حقیقی مالی نقصان اصولاً سرمایہ فراہم کرنے والے کے سرمایہ میں ہوتا ہے، بشرطیکہ کاروبار کرنے والے کی غفلت یا خیانت نہ ہو۔

۶۔استصناع(Istisna/Manufacturing Finance):

کسی عمارت، مشین یا مخصوص چیز کی تیاری کے لیے استصناع کا معاملہ کیا جاسکتا ہے۔ چیز کی خصوصیات، قیمت اور دوسری ضروری شرائط پہلے سے واضح کی جاتی ہیں۔

۲۹۔امانت کے مال سے تجارت
(Trading with Entrusted Property)

اصول(Principle)

اگر کوئی شخص اپنا مال یا رقم کسی کے پاس امانت (Amanah/Trust) رکھے تو

امانت رکھنے والے کو مالک کی اجازت کے بغیر اسے اپنے استعمال یا کاروبار میں لگانے کا حق نہیں۔ امانت کی حفاظت کرنا اور مالک کے مطالبے پر واپس کرنا ضروری ہے۔

مثال (Examples)

جائز مثال: زید نے بکر کے پاس 5 لاکھ روپے امانت رکھے اور اسے اجازت دی کہ وہ یہ رقم تجارت میں استعمال کرسکتا ہے۔ اب معاملہ محض امانت نہیں رہے گا، بلکہ اجازت اور طے شدہ شرائط کے مطابق قرض، مضاربت یا کسی دوسرے جائز عقد کی صورت اختیار کرے گا۔

ناجائز مثال: زید نے بکر کے پاس 5 لاکھ روپے صرف حفاظت کے لیے امانت رکھے، لیکن بکر نے زید کی اجازت کے بغیر وہ رقم اپنے کاروبار میں لگادی۔ یہ امانت میں ناجائز تصرف اور خیانت (Unauthorized Use/Breach of Trust) ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

امانت کو اسی مقصد کے لیے رکھا جائے جس کے لیے مالک نے دی ہو۔ اگر امانت کی رقم کاروبار میں استعمال کرنی ہو تو پہلے مالک کی واضح اجازت (Permission) حاصل کی جائے اور یہ بھی طے کیا جائے کہ رقم قرض (Loan)، مضاربت (Mudarabah) یا کسی دوسری جائز حیثیت سے دی جارہی ہے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

مالک کی اجازت کے بغیر امانت کی رقم خرچ کرنا، اسے تجارت میں لگانا، کسی کو قرض دینا یا اپنے فائدے کے لیے استعمال کرنا جائز نہیں۔ ایسا کرنے والا شخص امانت کی شرعی حدود سے تجاوز کرتا ہے اور مال ضائع ہونے کی صورت میں اس پر ضمان (Liability) بھی آسکتا ہے۔

امانت، قرض اور مضاربت کا فرق

1۔امانت (Amanah/Trust):

رقم یا مال صرف حفاظت کے لیے دیا جاتا ہے۔ امانت رکھنے والا مالک کی اجازت کے بغیر اسے استعمال یا تجارت میں نہیں لگا سکتا۔ اگر بغیر کوتاہی کے مال ضائع ہوجائے تو اصولاً وہ ضامن نہیں، لیکن خیانت، غلط استعمال یا کوتاہی کی صورت میں نقصان کا ذمہ دار ہوگا۔ امانت پر نفع طے نہیں ہوتا۔

2۔قرض (Loan/Qard):

رقم یا مال دوسرے شخص کو استعمال کرنے کے لیے دیا جاتا ہے اور وہ اس کا مثل یا اتنی ہی رقم واپس کرنے کا ذمہ دار ہوتا ہے۔ قرض لینے والا اسے جائز کام یا تجارت میں استعمال کرسکتا ہے۔ تجارت کا نفع بھی اسی کا اور نقصان بھی اسی کا ہوگا، لیکن قرض دینے والے کو اصل قرض سے زیادہ مشروط رقم دینا سود (Riba) ہے۔

3۔مضاربت (Mudarabah):

ایک شخص سرمایہ (Capital) دیتا ہے اور دوسرا اس سے کاروبار کرتا ہے۔ نفع پہلے سے طے شدہ تناسب (Profit-Sharing Ratio) کے مطابق دونوں میں تقسیم ہوتا ہے۔ حقیقی مالی نقصان اصولاً سرمایہ دینے والے کا ہوتا ہے اور مضارب کی محنت ضائع ہوتی ہے، بشرطیکہ مضارب کی غفلت، خیانت یا خلافِ شرط عمل نہ ہو۔

امانت سے بغیر اجازت تجارت: اگر کسی نے امانت کی رقم مالک کی اجازت کے بغیر کاروبار میں لگا دی تو یہ ناجائز تصرف ہے اور وہ اصل رقم کا ضامن ہوگا۔ اصل رقم مالک کو واپس کرنا ضروری ہے۔ حاصل شدہ نفع کے بارے میں حنفی فقہ میں تفصیل ہے؛ اسے بلا تحقیق نہ خود استعمال کیا جائے اور نہ لازماً مالک کا نفع قرار دیا جائے، بلکہ صورتِ معاملہ کے مطابق شرعی حکم معلوم کیا جائے۔

اگر رقم صرف امانت تھی اور امین نے مالک کی اجازت کے بغیر اسے کاروبار میں لگا دیا تو اس نے ناجائز تصرف کیا اور وہ اصل رقم کا ضامن ہو گیا۔ بعض معتبر حنفی فتاویٰ میں اس صورت میں حاصل ہونے والے نفع کو مالک کا حق قرار دینے کے بجائے، تصرف کرنے والے کے لیے اسے اپنے استعمال میں رکھنا درست نہیں کہا گیا اور صدقہ کر کے تخلّص کرنے کا حکم دیا گیا ہے۔

۳۰۔ ہول سیل اور ریٹیل تجارت
(Retail TradeWholesale)

اصول (Principle)

بڑی مقدار میں سامان خرید کر دکانداروں، تاجروں یا کاروباری اداروں کو فروخت کرنا ہول سیل (Wholesale) کہلاتا ہے، جبکہ سامان کم مقدار میں براہِ راست عام صارف کو فروخت کرنا ریٹیل (Retail) کہلاتا ہے۔ دونوں طرح کی تجارت اصولاً جائز ہے، بشرطیکہ خرید و فروخت شرعی اصولوں کے مطابق ہو۔

مثال (Examples)

ہول سیل کی مثال: ایک تاجر فیکٹری سے 10000 گھڑی خریدتا ہے اور انہیں مختلف دکانداروں کو بڑی مقدار میں نفع کے ساتھ فروخت کرتا ہے۔ یہ ہول سیل تجارت ہے۔

ریٹیل کی مثال: دکاندار انہی گھڑیوں کو اپنی دکان یا آن لائن اسٹور کے ذریعے ایک ایک یا دو دو پیس عام صارفین کو فروخت کرتا ہے۔ یہ ریٹیل تجارت ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

سامان حلال، معلوم اور واضح ہو، قیمت اور ضروری شرائط طے ہوں، فروخت کنندہ کو سامان فروخت کرنے کا شرعی حق حاصل ہو اور سامان کے عیوب نہ چھپائے

جائیں۔ ہول سیل اور ریٹیل دونوں میں مناسب نفع رکھنا جائز ہے، بشرطیکہ معاملہ دھوکے اور دوسری ناجائز چیزوں سے پاک ہو۔

ناجائز طریقے اور شرائط

حرام سامان فروخت کرنا، جعلی چیز کو اصلی بتانا، عیب چھپانا، ناپ تول میں کمی کرنا، ملاوٹ کرنا، جھوٹ اور دھوکے سے قیمت وصول کرنا یا سودی اور دوسری ناجائز شرائط پر کاروبار کرنا جائز نہیں۔ اسی طرح لوگوں کو نقصان پہنچانے کے لیے ضروری اشیاء روک کر ناجائز فائدہ اٹھانے کی صورتوں سے بھی بچنا ضروری ہے۔

نوٹ: اسلام میں عام حالات میں تجارت کے نفع کا کوئی ایک مقررہ فیصد، مثلاً 10% یا 20%، لازم نہیں کیا گیا۔ تاجر باہمی رضامندی اور بازار کے حالات کے مطابق مناسب نفع رکھ سکتا ہے۔ اسی طرح Bulk Sale میں زیادہ مقدار خریدنے والے کو کم قیمت اور ریٹیل خریدار کو الگ قیمت دینا اصولاً جائز ہے، بشرطیکہ قیمت سودا کرتے وقت واضح ہو اور دھوکا، جھوٹ یا ناجائز استحصال نہ ہو۔

مثلاً ایک دکاندار ایک جوڑا جوتا 1000 روپے میں فروخت کرتا ہے، لیکن 100 جوڑے خریدنے والے ہول سیل خریدار کو 900 روپے فی جوڑا دیتا ہے۔ دونوں قیمتیں الگ خریدار اور الگ مقدار کے اعتبار سے طے ہوں تو یہ اصولاً جائز ہے۔

۳۱۔ ڈراپ شپنگ (Dropshipping)

اصول (Principle)

ڈراپ شپنگ (Dropshipping) آن لائن تجارت کی ایک صورت ہے جس میں تاجر اپنی ویب سائٹ یا آن لائن اسٹور پر سامان دکھاتا ہے، جبکہ سامان کسی دوسرے سپلائر (Supplier) کے پاس موجود ہوتا ہے۔ تاجر سپلائر کو آرڈر کی تفصیل بھیجتا ہے اور سپلائر

سامان براہِ راست گاہک کو بھیج دیتا ہے۔اس کاروبار کا شرعی حکم اس بات پر منحصر ہے کہ تاجر کس حیثیت سے معاملہ کر رہا ہے؛ مالک، وکیل یا دلال۔

مثال (Example)

مثلاً زید اپنی ویب سائٹ پر ایک بیگ 2000 روپے میں دکھاتا ہے، جبکہ بیگ سپلائر کے پاس موجود ہے۔اگر زید سپلائر کا وکیل یا دلال (Agent/Broker) ہے اور طے شدہ کمیشن کے بدلے گاہک کا آرڈر سپلائر تک پہنچاتا ہے اور سپلائر گاہک کو سامان بھیج دیتا ہے، تو شرائط پوری ہونے کی صورت میں یہ جائز ہوسکتا ہے۔

جائز صورت 1 وکالت یا دلالی: زید سپلائر کا وکیل یا دلال (Agent/Broker) ہے۔وہ اپنی ویب سائٹ پر سپلائر کا بیگ 2000 روپے میں دکھاتا ہے اور فروخت کرانے کے بدلے طے شدہ کمیشن (Commission) لیتا ہے۔آرڈر آنے پر سپلائر بیگ براہِ راست گاہک کو بھیج دیتا ہے۔شرائط واضح ہوں تو یہ اصولاً جائز ہے۔

جائز صورت 2 پہلے خود خریدنا: زید پہلے سپلائر سے بیگ خرید کر اس کا مالک بن جاتا ہے اور شرعی طور پر مطلوب قبضہ حاصل کر لیتا ہے۔ اس کے بعد وہ بیگ گاہک کو 2000 روپے میں فروخت کرتا ہے اور سپلائر زید کی طرف سے بیگ گاہک تک پہنچا دیتا ہے۔یہ بھی اصولاً جائز ہے۔

ناجائز صورت 1 ملکیت سے پہلے فروخت: زید نہ بیگ کا مالک ہے اور نہ سپلائر کا وکیل، لیکن وہ بیگ کو اپنا سامان ظاہر کر کے گاہک سے فروخت کا معاملہ مکمل کر لیتا ہے اور رقم وصول کرنے کے بعد سپلائر سے بیگ خریدتا ہے۔ اپنی ملکیت یا شرعی اختیار کے بغیر اس طرح سامان فروخت کرنا درست نہیں۔

ناجائز صورت 2 دھوکا اور غلط معلومات: زید ویب سائٹ پر اصلی اور اعلیٰ معیار کا بیگ دکھاتا ہے، لیکن سپلائر سے سستا، جعلی یا مختلف معیار کا بیگ گاہک کو بھجوا دیتا ہے، یا

عیب اور اہم معلومات چھپاتا ہے۔ یہ دھوکا (Fraud/Deception) ہے اور شرعاً جائز نہیں۔

جائز طریقہ اور شرائط

سامان حلال، معلوم اور واضح ہو۔ قیمت، معیار، مقدار، ڈیلیوری اور دوسری ضروری شرائط واضح ہوں۔ تاجر اگر وکیل یا دلال ہے تو اپنی اسی حیثیت سے معاملہ کرے اور کمیشن یا اجرت کا طریقہ واضح ہو۔ اگر وہ سامان اپنی طرف سے فروخت کر رہا ہے تو اسے فروخت سے پہلے سامان کی ملکیت اور جہاں شرعاً ضروری ہو قبضہ حاصل کرنا چاہیے۔

ناجائز طریقے اور شرائط

تاجر کسی ایسے سامان کو اپنی ملکیت کا سامان ظاہر کر کے باقاعدہ فروخت کر دے جس کا وہ ابھی مالک نہیں اور نہ اسے فروخت کرنے کا شرعی اختیار حاصل ہے، پھر گاہک سے سودا مکمل کرنے کے بعد بازار یا سپلائر سے اسے خریدے، تو یہ صورت شرعی خرابی کا باعث ہو سکتی ہے۔ اسی طرح جعلی تصاویر، غلط معلومات، عیب چھپانا، ایسی چیز فروخت کرنا جس کی فراہمی یقینی نہ ہو، یا سود، دھوکا اور دوسری ناجائز شرائط شامل کرنا درست نہیں۔

۳۲۔ فرنچائز اور ڈیلرشپ
(Franchise & Dealership)

اصول (Principle)

کسی کمپنی سے باقاعدہ اجازت لے کر اس کے نام، برانڈ، مصنوعات یا کاروباری نظام کے تحت کاروبار کرنا فرنچائز (Franchise) یا ڈیلرشپ (Dealership) کہلاتا ہے۔ یہ اصولاً جائز ہے، بشرطیکہ کمپنی کا اصل کاروبار حلال ہو اور فیس، کمیشن، خرید و فروخت اور دوسری شرائط شرعی اصولوں کے مطابق ہوں۔

مثال (Examples)

فرنچائز کی مثال: ایک کمپنی اپنے برانڈ اور کاروباری نظام کے تحت دکان چلانے کی اجازت دیتی ہے اور اس کے بدلے طے شدہ Franchise Fee یا جائز معاوضہ وصول کرتی ہے۔ اگر کاروبار حلال اور تمام شرائط واضح ہوں تو یہ اصولاً جائز ہوسکتا ہے۔

ڈیلرشپ کی مثال: ایک کمپنی کسی تاجر کو اپنی مصنوعات، مثلاً گاڑیاں، مشینیں یا الیکٹرانک سامان فروخت کرنے کی ڈیلرشپ دیتی ہے۔ تاجر کمپنی سے سامان خرید کر اپنی ملکیت میں لیتا ہے اور پھر نفع کے ساتھ گاہکوں کو فروخت کرتا ہے۔ یہ اصولاً جائز ہے۔

فرنچائز کی ناجائز مثال: ایک کمپنی شراب، جوا یا دوسری حرام اشیاء و خدمات کا کاروبار کرتی ہے اور کسی شخص کو اپنے برانڈ کے تحت اس کاروبار کی فرنچائز دیتی ہے۔ کاروبار کی اصل نوعیت حرام ہونے کی وجہ سے ایسی فرنچائز لینا اور چلانا جائز نہیں۔

ڈیلرشپ کی ناجائز مثال: ایک کمپنی کسی تاجر کو اپنی مصنوعات کی ڈیلرشپ دیتی ہے، لیکن سامان ادھار دیتے وقت یہ شرط لگاتی ہے کہ مقررہ وقت پر قیمت ادا نہ کرنے کی صورت میں تاخیر کے بدلے سود (Interest) بڑھتا جائے گا۔ سودی شرط پر مبنی ایسا معاملہ شرعاً جائز نہیں۔

ناجائز مثال جعلی فرنچائز

اگر کسی شخص نے کمپنی سے فرنچائز (Franchise) یا اجازت حاصل نہیں کی، لیکن کمپنی کا نام، لوگو، بورڈ یا برانڈ استعمال کر کے لوگوں کو یہ ظاہر کرتا ہے کہ وہ اس کمپنی کی باقاعدہ فرنچائز ہے، تو یہ دھوکا (Fraud/Misrepresentation) ہے اور شرعاً جائز نہیں۔

البتہ کسی کمپنی کی اصلی مصنوعات جائز طریقے سے خرید کر عام تاجر کی حیثیت سے فروخت کرنا الگ معاملہ ہے، بشرطیکہ وہ خود کو کمپنی کا مجاز فرنچائز یا نمائندہ ظاہر نہ کرے۔

جائز طریقہ اور شرائط

کمپنی کا بنیادی کاروبار اور مصنوعات حلال ہوں۔ فرنچائز یا ڈیلرشپ کی فیس (Fee)، کمیشن (Commission)، مدت، اختیارات اور ذمہ داریاں واضح ہوں۔ سامان کی خرید و فروخت، قیمت اور ادائیگی کا طریقہ بھی معلوم ہو اور معاملہ باہمی رضامندی، دیانت اور شرعی اصولوں کے مطابق ہو۔

ناجائز طریقے اور شرائط

شراب، جوا، سودی خدمات یا دوسری حرام مصنوعات و خدمات کی فرنچائز یا ڈیلرشپ لینا جائز نہیں۔ اسی طرح معاہدے میں سود (Riba)، دھوکا (Fraud)، خفیہ ناجائز چارجز یا ایسی شرائط شامل کرنا جو شریعت کے خلاف ہوں، درست نہیں۔

۳۳۔ ذخیرہ اندوزی (Hoarding/Ihtikar)

اصول (Principle)

لوگوں کی ضرورت کی اشیاء کو اس مقصد سے روک کر رکھنا کہ بازار میں قلت پیدا ہو، لوگوں کو دشواری ہو اور بعد میں زیادہ قیمت پر فروخت کر کے ناجائز فائدہ حاصل کیا جائے، ذخیرہ اندوزی (Hoarding/Ihtikar) کی ممنوع صورت ہے۔ البتہ معمول کی تجارتی ضرورت کے لیے سامان کا اسٹاک (Stock) رکھنا بذاتِ خود ناجائز نہیں۔

مثال (Examples)

جائز مثال: ایک تاجر اپنی دکان یا گودام میں آئندہ مہینوں کی فروخت کے لیے چاول، آٹا یا دوسری اشیاء مناسب مقدار میں رکھتا ہے۔ اس کا مقصد مصنوعی قلت پیدا کرنا نہیں بلکہ کاروبار کو معمول کے مطابق جاری رکھنا ہے۔ یہ اصولاً جائز تجارتی اسٹاک ہے۔

ناجائز مثال: ایک بڑا تاجر بازار سے ضرورت کی بڑی مقدار میں اشیاء خرید کر روک لیتا ہے تاکہ بازار میں قلت پیدا ہو جائے اور قیمت بڑھنے کے بعد انہیں مہنگے داموں فروخت کرے۔ اگر اس عمل سے لوگوں کو نقصان اور تنگی پہنچتی ہے تو یہ ممنوع ذخیرہ اندوزی (Ihtikar) کی صورت ہے۔

جائز طریقہ اور شرائط

تاجر کاروباری ضرورت، آئندہ فروخت یا سامان کی مسلسل فراہمی کے لیے مناسب Stock رکھ سکتا ہے۔ سامان محفوظ کر کے بعد میں فروخت کرنا بھی اصولاً جائز ہے، بشرطیکہ مقصد مصنوعی قلت پیدا کرنا، لوگوں کو نقصان پہنچانا یا ناجائز طریقے سے قیمت بڑھانا نہ ہو۔

ناجائز طریقے اور شرائط

ضروری اشیاء کو جان بوجھ کر بازار سے روکنا، مصنوعی قلت پیدا کرنا، لوگوں کی مجبوری سے ناجائز فائدہ اٹھانا یا تاجروں کا باہمی گٹھ جوڑ کر کے سامان روکنا اور قیمتیں غیر معمولی طور پر بڑھانا درست نہیں۔

نوٹ: ہر قسم کا سامان ذخیرہ کرنا ذخیرہ اندوزی (Ihtikar) نہیں؛ ممنوع صورت وہ ہے جس میں سامان روکنے کے نتیجے میں عام لوگوں کو نقصان اور بازار میں مصنوعی تنگی پیدا ہو۔

اس طرح اسلام تجارت کو کسی ایک زمانے یا ایک طریقے تک محدود نہیں کرتا۔ کاروبار روایتی ہو یا جدید، چھوٹا ہو یا بڑا، سامان کا ہو یا خدمات کا، دکان پر ہو یا آن لائن؛ بنیادی اصول یہی ہے کہ کاروبار اور اس کی چیز حلال ہو، معاملہ واضح ہو، فریقین کی حقیقی رضامندی ہو، حقوق ادا کیے جائیں اور سود، جوا، دھوکا، خیانت، شدید غرر اور ظلم سے بچا جائے۔ یہی اسلامی تجارت کی بنیاد ہے۔

ایک مسلمان تاجر کے لیے آسان چیک لسٹ

اسلامی تجارت کا مقصد صرف نفع کمانا نہیں، بلکہ حلال، پاکیزہ اور دیانت دار طریقے سے نفع کمانا ہے۔ ایک مسلمان تاجر کو ہر نئے کاروبار، خرید وفروخت، سرمایہ کاری یا معاہدے سے پہلے چند بنیادی باتوں پر ضرور غور کرنا چاہیے۔ اگر ان سوالات کے جواب شریعت کے مطابق درست اور اطمینان بخش ہوں تو تجارت بھی پاکیزہ ہوگی اور کمائی بھی حلال ہوگی۔

تجارت سے پہلے اپنے آپ سے یہ 10 سوالات ضرور پوچھیں

1۔ کیا جس چیز یا سروس کی تجارت کر رہا ہوں وہ حلال ہے؟

سب سے پہلے دیکھیں کہ سامان، سروس اور کاروبار کی اصل نوعیت شرعاً جائز ہے یا نہیں۔

2۔ کیا میں اس چیز کا مالک ہوں یا مجھے اسے بیچنے کا اختیار حاصل ہے؟

یہ اطمینان کر لیں کہ سامان آپ کی ملکیت میں ہے یا مالک کی طرف سے آپ کو اسے فروخت کرنے کی اجازت یا وکالت حاصل ہے۔

3۔ کیا قیمت واضح اور طے شدہ ہے؟

قیمت، ادائیگی کا طریقہ، قسطیں اور ادائیگی کی مدت وغیرہ ایسی واضح ہوں کہ بعد میں جھگڑا پیدا نہ ہو۔

4۔ کیا سامان یا سروس پوری طرح واضح ہے؟

سامان کی قسم، مقدار، معیار اور اہم خصوصیات یا سروس کی نوعیت اور حدود واضح ہونی چاہئیں۔

5۔ کیا دونوں فریق اپنی خوشی سے معاملہ کر رہے ہیں؟

خرید وفروخت باہمی رضامندی (Mutual Consent) سے ہو اور کسی فریق پر ناجائز دباؤ یا زبردستی نہ ہو۔

6۔ کیا اس معاملے میں سود (Riba) تو شامل نہیں؟

قرض، ادھار، قسط، بینک فنانسنگ یا کسی دوسرے مالی معاملے میں سودی شرط موجود نہ ہو۔

7۔ کیا اس میں جھوٹ، دھوکا یا عیب چھپانا تو نہیں؟

سامان اور کاروبار کی حقیقت درست بتائی جائے۔ جعلی معلومات، جھوٹا اشتہار اور عیب چھپانے سے بچا جائے۔

8۔ کیا اس معاملے میں بہت زیادہ غیر یقینی (Gharar) تو نہیں؟

ایسا سودا نہ کیا جائے جس میں بنیادی چیزیں غیر واضح ہوں یا شدید غیر یقینی کی وجہ سے فریقین کے درمیان نزاع کا قوی اندیشہ ہو۔

9۔ کیا اس تجارت میں کسی کا حق تو نہیں مارا جا رہا؟

گاہک، شریک، ملازم، سپلائر، قرض خواہ اور دوسرے متعلقہ افراد کے مالی اور معاہداتی حقوق کا خیال رکھا جائے۔

10۔ کیا میرا کاروبار کسی حرام کام میں مدد تو نہیں دے رہا؟

کاروبار بظاہر جائز ہونے کے ساتھ ایسا بھی نہ ہو کہ اس کے ذریعے کسی حرام کام میں براہِ راست تعاون کیا جا رہا ہو۔

خلاصہ

ایک مسلمان تاجر کی پہچان صرف یہ نہیں کہ وہ کتنا نفع کماتا ہے، بلکہ یہ بھی ہے کہ وہ نفع کس طریقے سے کماتا ہے۔ اس لیے ہر معاملے میں حلال وحرام، دیانت وامانت، عدل وانصاف اور دوسروں کے حقوق کو سامنے رکھنا چاہیے۔

اگر کسی نئے یا پیچیدہ تجارتی معاملے میں شرعی حکم واضح نہ ہو تو معاملہ کرنے سے پہلے کسی مستند مفتی یا دارالافتاء سے اس کی مکمل صورت بیان کر کے شرعی رہنمائی حاصل کر لینی چاہیے۔ یعنی جب ایک مسلمان اسلامی اصولوں، دیانت، امانت، عدل اور حلال طریقوں کے مطابق تجارت کرتا ہے تو اس کی تجارت محض دنیاوی نفع کمانے کا ذریعہ نہیں رہتی، بلکہ اللہ تعالیٰ کی رضا اور اجر حاصل کرنے کا وسیلہ بھی بن جاتی ہے۔

حلال تجارت میں اللہ تعالیٰ کی مدد اور برکت کی امید ہوتی ہے، دل کو اطمینان ملتا ہے، لوگوں کا اعتماد حاصل ہوتا ہے اور دھوکے، ظلم اور ناجائز معاملات سے پیدا ہونے والے بہت سے نقصانات سے حفاظت رہتی ہے۔ اگر کبھی دنیاوی طور پر نفع کم بھی ہو تو حلال کمائی کی برکت اور آخرت کا اجر اس سے کہیں زیادہ قیمتی ہے۔

اس کے برعکس اگر کوئی شخص زیادہ نفع اور مال کی لالچ میں سود، دھوکا، جھوٹ، فراڈ یا حرام اشیاء اور ناجائز طریقوں سے تجارت کرتا ہے تو بظاہر اسے وقتی فائدہ حاصل ہو سکتا ہے، لیکن ایسی کمائی اللہ تعالیٰ کی برکت اور رضا سے محروم ہوتی ہے اور انسان گناہ اور آخرت کی جواب دہی کا مستحق بنتا ہے۔

اس لیے ایک مسلمان تاجر کی حقیقی کامیابی صرف زیادہ مال جمع کرنے میں نہیں، بلکہ حلال کمانے، حلال کھانے، دوسروں کے حقوق ادا کرنے اور اللہ تعالیٰ کی رضا کے ساتھ دنیا سے رخصت ہونے میں ہے۔

اللہ تعالیٰ تمام مسلمانوں کو اسلامی طریقے سے تجارت کرنے کی توفیق نصیب فرمائے۔ والسلام

دعاؤں کا طالب
مفتی محمد سرور فاروقی ندوی

مصنف کا مختصر تعارف

نام: مفتی محمد سرور فاروقی ندوی

ولدیت: جناب محمد حنیف فاروقی

تاریخ پیدائش: ایک جولائی ۱۹۶۸ء۔ محمد پور گونتی، محلہ پورب، ضلع فتحپور، سوہ، یوپی، انڈیا

دینی تعلیم:

تجوید قرآن الکریم: روایت حفص (دار العلوم ندوۃ العلماء، لکھنؤ)

عالمیت، فضیلت، افتاء: دار العلوم ندوۃ العلماء، لکھنؤ، یوپی انڈیا

تدریبی کورس: "**جامعہ اسلامیہ**" مدینہ منورہ (سعودی عرب)

اختصاص:

تفسیر قرآن الکریم اور فقہ: دار العلوم ندوۃ العلماء، لکھنؤ

عصری تعلیم:

ہائی اسکول وانٹر میڈیٹ: یوپی بورڈ، الہ آباد

بے، اے (B.A.)، ایم، اے (M.A.): لکھنؤ یونیورسٹی، لکھنؤ

اردو کی تعلیم:

ادیب ماہر، ادیب کامل، معلم: جامعہ اردو، علی گڑھ

ہندی وسنسکرت کی اعلیٰ تعلیم (الہ آباد)

تدریسی وتحقیقی خدمات:

- شعبۂ صحافت ولسانیات: دار العلوم ندوۃ العلماء، لکھنؤ
- کلیۃ الدعوۃ والاعلام: دار العلوم ندوۃ العلماء، لکھنؤ
- رفیق علمی: مجلس تحقیقات، دار العلوم ندوۃ العلماء، لکھنؤ

موجودہ ذمہ داریاں

رفیق علمی : **مجلس تحقیقات** (دار العلوم ندوۃ العلماء، لکھنؤ)
صدر : **جمعیت پیام امن** (لکھنؤ)
ناظم وبانی : **جامعہ دار ارقم** (فتحپور)
ناظم : **جامعہ دار التوحید الاسلامی** (لکھنؤ)
مینیجر : **J.D.C. اسکول** (فتحپور)
صدر : **قرآن ریسرچ اکیڈمی** (لکھنؤ)
ڈائرکٹر : **مکتبہ پیام امن** (لکھنؤ)

قرآنی خدمات

"**قرآن کا پیغام**" قرآن مجید کا ہندی ترجمہ
"**معانی قرآن الکریم**" قرآن مجید کا لفظی اردو ترجمہ
"The Holy Qur'an" قرآن مجید کا انگریزی ترجمہ
"**تفسیر فاروقی**" قرآن مجید کی ہندی تفسیر مکمل سات جلدوں میں
"**معانی القرآن الکریم**" قرآن مجید کی مختصر تفسیر (اردو)
"**معانی القرآن الکریم**" قرآن مجید کی مختصر تفسیر (ہندی)
"**لغات القرآن الکریم**" قرآن مجید کا ترجمہ اور الفاظ کی لغوی، صرفی، نحوی ترکیب

مفتی محمد سرور فاروقی ندوی کی تصانیف

اردو کتابیں

۱۔معانی قرآن الکریم
(لفظی ترتیب کے اعتبار سے رواں اردو ترجمہ)
۲۔قرآنی آیات اور اسلامی معاشرہ
۳۔ہندوستان میں قرآن کے ترجمے وتفاسیر کا مختصر تعارف
۴۔تفسیر کا بنیادی ماخذ اور مفسر کی خصوصیت
۵۔قرآن میں انسان کا مقام اور اس کا اعلیٰ مقصد
۶۔قرآن کی دعوت اور اسلامی جہاد
۷۔قرآن کے مثالی نمونے اور لازوال معجزہ
۸۔کائنات کے عجائبات اور انسان کا اللہ سے تعلق
۹۔کلمۂ طیبہ کی حقیقت اور اس کے تقاضے
۱۰۔اللہ تعالیٰ کا تعارف اور کلمۂ شہادت کے فضائل
۱۱۔اسلامی کویز (سوال وجواب کی روشنی میں)
۱۲۔کفر وشرک کی حقیقت (شریعت کی روشنی میں)
۱۳۔کفر، شرک اور فسق کا ذکر اور صحابہ سے متعلق عقیدہ
۱۴۔رسول اللہ ﷺ کی سیرت کے انمول موتی
۱۵۔رسول اللہ ﷺ کی مختصر سیرت مستند کتب کی روشنی میں
۱۶۔حضرت محمد ﷺ اور جزیرۂ عرب
۱۷۔رسول اکرم ﷺ کے کریمانہ اخلاق اور آپ ﷺ کی سیرت
۱۸۔رسول اللہ ﷺ کا حلیہ مبارک اور آپ ﷺ کی سنتیں
۱۹۔رسول اللہ ﷺ کی صفات احادیث کی روشنی میں
۲۰۔اعمال صالحہ حصہ اول (حقوق اللہ)
۲۱۔اعمال صالحہ حصہ دوم (حقوق العباد)
۲۲۔خاتم النبیین (قرآن کی روشنی میں)
۲۳۔نبیوں کی سیرت (قرآن وسنت کی روشنی میں)
۲۴۔اعمال کو باطل کرنے والی چیزیں اور نیت کی اہمیت
۲۵۔مسلمانوں کے فرقے اور ان کے عقائد
۲۶۔حرام، حلال اور مباح چیزیں
۲۷۔اخلاص کی فضیلت (قرآن وحدیث کی روشنی میں)
۲۸۔آخرت کا عقیدہ (قرآن وحدیث کی روشنی میں)
۲۹۔تعداد ازدواج اور اسلام (مذاہب عالم کی روشنی میں)
۳۰۔مستند مسنون دعائیں
۳۱۔امت محمدیہ کی عزت کا معیار اور بنی اسرائیل
۳۲۔اسلام میں جزیہ، خراج اور ذمیوں کے اختیارات
۳۳۔جہاد آتنکواد اور اسلام
۳۴۔داڑھی کی اہمیت (شریعت کی روشنی میں)
۳۵۔مدارس اسلامیہ کے نصاب کا تاریخی جائزہ اور ہندی زبان کی ضرورت
۳۶۔جنات وشیاطین کا تعارف اور معالج کی صفات
۳۷۔قیامت تک کے فتنے
(رسول اللہ ﷺ کی پیشین گوئی کی روشنی میں)
۳۸۔اسلام کی دعوت کا اثر انسانی دنیا پر
۳۹۔غیر عربی رسم الخط (فانٹ) میں قرآن کی
اشاعت (شریعت کی روشنی میں)
۴۰۔دعوت کی ذمہ داری (قرآن وحدیث کی روشنی میں)
۴۱۔آخری رسول ﷺ کہاں کب اور کون؟
۴۲۔حضرت محمد ﷺ کا ذکر اور مورتی پوجا کی ممانعت ویدوں کی دنیا میں
۴۳۔ہندو دھرم فرقے تنظیمیں اور اداروں کا تعارف
۴۴۔غیر مسلموں میں طریقہ دعوت
۴۵۔اسلام کے خلاف الزامات اور اس کی دعوت کا اثر انسانی دنیا پر
۴۶۔بدھ مت اور اسلام
۴۷۔غیر مسلموں سے تعلقات اور مذہبی آزادی
۴۸۔اسلام میں غیر مسلموں کے حقوق
۴۹۔غیر مسلموں سے دوستی یا دشمنی اعتراضات کے تناظر میں
۵۰۔عطیات قدرت اور دولت کی پیدائش
۵۱۔قرآن کے مطابق دولت کا استعمال
۵۲۔اللہ کی طرف سے رزق کی تقسیم اور کمزور طبقے کی کفالت
۵۳۔اسلامی معاشیات کا تقابلی جائزہ
۵۴۔اسلام میں تجارت کا طریقہ (قرآن وسنت کی روشنی میں)
۵۵۔اسلام کا زرعی نظام (شریعت کی روشنی میں)
۵۶۔جنت کے حالات اور جنت کی نعمتوں کا ذکر
۵۷۔جہنم کے حالات اور جہنمی (قرآن وحدیث کی روشنی میں)
۵۸۔کاغذی نوٹ اور بیع کی حقیقت
۵۹۔اسلامی قانون وراثت اور میراث کی تقسیم
۶۰۔مسافر اور سفر کے مسائل (قرآن وسنت کی روشنی میں)
۶۱۔عید اور قربانی کی حقیقت اور اس سے متعلق مسائل
۶۲۔عمرہ کا آسان طریقہ
۶۳۔حج اور عمرہ کا مکمل طریقہ
۶۴۔روزہ، تراویح، صدقہ اور اعتکاف کے احکام ومسائل

۶۵۔طلاق کا اسلامی طریقہ (قرآن وسنت کی روشنی میں)
۶۶۔صدقۂ فطر اور عقیقہ سے متعلق مسائل
۶۷۔زکوۃ اور مصارفِ زکوۃ
۶۸۔اسلامی پردہ اور آزاد معاشرے کی بربادی
۶۹۔محرم کی حقیقت اور عاشوراء کے واقعات، اسلامی جنتری اور اعمال
۷۰۔زبردستی اسلام قبول کروانے کی ممانعت اور اسلامی جہاد
۷۱۔غیر مسلموں سے متعلق مسائل (شریعت کی روشنی میں)
۷۲۔وفات سے پہلے رسول کریم ﷺ کی امت کو نصیحتیں
۷۳۔دعا کی قبولیت کے اوقات وآداب اور مانگنے کا طریقہ
۷۴۔صحابہ کی سیرت (تاریخ کی روشنی میں)

عربی کتابیں

۷۵۔أهمية المرأة فی ضوء القرآن والسنة
۷۶۔الإنسان فی ضوء القرآن والسنة
۷۷۔نبذة عن صفات رسول الله ﷺ
۷۸۔غزوة حنين والطائف فی ضوء القرآن والسنة
۷۹۔أسباب تحبط الأعمال وأهمية النية فی ضوء القرآن والسنة
۸۰۔الفتن الواقعة إلى قيام الساعة فی ضوء القرآن والسنة
۸۱۔النبی الخاتم من، متى، وأين
۸۲۔الهندوسية فرقها، عقائدها، منظماتها، أهدافها
۸۳۔أهمية الدعوة والتبليغ فی ضوء القرآن والسنة
۸۴۔ذكر سيدنا محمد ﷺ والمنع عن عبادة
الأوثان فی الكتب الهندوسيه
۸۵۔أهمية المرأة فی ضوء القرآن والسنة

انگریزی

۸۶۔قرآن (20X3016)
۸۷۔اسلام؟
۸۸۔محمد ﷺ اینڈ دا اسٹیٹس آف ورشپ
۸۹۔اذان اے کالنگ فار ہیومینٹی
۹۰۔بیسک ٹیچنگ آف اسلام
۹۱۔محمد دی لاسٹ پرفٹ انڈر وی شیڈ آف وید
۹۲۔ہندو رلیجین اٹس سیکٹ آرگنائزیشن اینڈ انٹروڈکشن آف اٹس انسٹی ٹیوشن
۹۳۔دی سوارڈ آف اسلام

ترجمہ کی ہوئی کتابیں

۹۴۔رمضان کا تحفہ (مولانا سید محمد رابع حسنی ندوی)
۹۵۔منتخب احادیث (حضرت مولانا محمد یوسف کاندھلویؒ)
۹۶۔دارارقم کا احسان انسانی دنیا پر (حضرت مولانا سید ابوالحسن علی ندویؒ)
۹۷۔قادیانیت نبوت محمدی کے خلاف بغاوت (شیخ محمد بن عبداللہ السبیل)
۹۸۔یکساں سول کوڈ اور مہلاؤں کے ادھکار (محمد سید محمد رابع حسنی ندوی)
۹۹۔مالک ومخلوق (محمد مصطفیٰ قادری)
۱۰۰۔یتیموں کی کفالت (محمد عامر صدیقی ندوی)
۱۰۱۔مانو تا آج بھی اسی چوکھٹ کی محتاج ہے (سید محمد حسنیؒ)

ہندی کتابیں

۱۰۲۔قرآن کا پیغام (قرآن آسان ہندی ترجمہ۔20X30X8)
۱۰۳۔قرآن کا پیغام (قرآن آسان ہندی ترجمہ۔20X30X16)
۱۰۴۔قرآن کا پیغام (قرآن آسان ہندی ترجمہ۔20X30X32)
۱۰۵۔تفسیر فاروقی (جلد اول)
۱۰۶۔تفسیر فاروقی (جلد دوم)
۱۰۷۔تفسیر فاروقی (جلد سوم)
۱۰۸۔تفسیر فاروقی (جلد چہارم)
۱۰۹۔تفسیر فاروقی (جلد پنجم)
۱۱۰۔تفسیر فاروقی (جلد ششم)
۱۱۱۔تفسیر فاروقی (جلد ہفتم)
۱۱۲۔قرآن کا پیغام (پارہ عمہ کی تفسیر)
۱۱۳۔اسلام دھرم کیا ہے؟
۱۱۴۔انتم سندیشٹا کب کہاں اور کون
۱۱۵۔جہاد آتنکواد اور اسلام
۱۱۶۔پوتر قرآن کا سندیش انسانی دنیا کے نام
۱۱۷۔تفسیر سورۃ الفاتحہ
۱۱۸۔اسلام کیا ہے؟
۱۱۹۔کفر وشرک کی حقیقت
۱۲۰۔توحید کی حقیقت
۱۲۱۔لا الہ الا اللہ کی گواہی
۱۲۲۔سرشٹی کا شرشٹا کون؟
۱۲۳۔پراکرتک ایشی دوتوں کا دھرم اور پرلوک وشواش
۱۲۴۔اللہ کے ادھکار اور بندوں کے ادھکار
۱۲۵۔اسلامی شاشن اور شاشک اہنتا سک درشٹی سے
۱۲۶۔اسلام کی بنیادی معلومات