

# آن لائن مالی معاملات شریعت اسلامیہ کی روشنی میں

(تجزیاتی مطالعہ)

تحقیقی مقالہ برائے ایم فل (علوم اسلامیہ)

مقالہ نگار

حسن احمد

ایم فل اسکالر علوم اسلامیہ



فیکلٹی آف سوشل سائنسز

نیشنل یونیورسٹی آف ماڈرن لینگویجز اسلام آباد

سیشن 2018-2022ء

# آن لائن مالی معاملات شریعت اسلامیہ کی روشنی میں

(تجزیاتی مطالعہ)

تحقیقی مقالہ برائے ایم فل (علوم اسلامیہ)

مقالہ نگار

حسن احمد

ایم فل اسکالر علوم اسلامیہ

نگران مقالہ

ڈاکٹر عائشہ جدون

لیکچرار شعبہ علوم اسلامیہ، نمل، اسلام آباد

یہ مقالہ ایم فل علوم اسلامیہ کی جزوی تکمیل کے لیے پیش کیا گیا ہے۔



فیکلٹی آف سوشل سائنسز

نیشنل یونیورسٹی آف ماڈرن لینگویجز اسلام آباد

© حسن احمد جون، 2022ء

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# منظوری فارم برائے مقالہ و دفاع مقالہ

(Thesis and Defense Approval form)

زیر دستخط تصدیق کرتے ہیں کہ انہوں نے مندرجہ ذیل مقالہ پڑھا اور مقالہ کے دفاع کو جانچا ہے، وہ مجموعی طور پر امتحانی کارکردگی سے مطمئن ہیں اور فیکلٹی آف سوشل سائنسز کو اس مقالے کی منظوری کی سفارش کرتے ہیں۔

مقالہ بعنوان: آن لائن مالی معاملات شریعت اسلامیہ کی روشنی میں (تجرباتی مطالعہ)

## Online financial transactions in light of Islamic Shariah (analytic study)

نام ڈگری: ایم فل علوم اسلامیہ

نام مقالہ نگار: حسن احمد

رجسٹریشن نمبر: 1638-Mphil/IS/F18

ڈاکٹر عائشہ جدون

(نگران مقالہ)

دستخط نگران مقالہ

ڈاکٹر نور حیات خان

(صدر شعبہ علوم اسلامیہ نمل)

دستخط صدر شعبہ علوم اسلامیہ

پروفیسر ڈاکٹر خالد سلطان

(ڈین فیکلٹی آف سوشل سائنسز)

دستخط ڈین فیکلٹی آف سوشل سائنسز

بریگیڈیئر سید نادر علی

(ڈائریکٹر جنرل، نمل)

دستخط پروفیسر ایکٹو کس

تاریخ:



## حلف نامہ فارم

### (Candidate declaration form)

میں: حسن احمد ولد: شفیق احمد

رول نمبر: M.Phil./ F18/IS/417 رجسٹریشن نمبر: 1638-Mphil/IS/F18

طالب علم، ایم فل علوم اسلامیہ، نیشنل یونیورسٹی آف ماڈرن لینگویجز (نمل) اسلام آباد حلفاً اقرار کرتا ہوں

کہ مقالہ بعنوان:

آن لائن مالی معاملات شریعت اسلامیہ کی روشنی میں (تجزیاتی مطالعہ)

### Online financial transactions in light of Islamic Shariah (analytic study)

ایم فل علوم اسلامیہ کی ڈگری کی جزوی تکمیل کے سلسلہ میں پیش کیا گیا ہے، اور ڈاکٹر عائشہ جدون صاحبہ کی نگرانی میں تحریر کیا گیا ہے، راقم الحروف کا اصل کام ہے، اور یہ کہ مذکورہ کام نہ تو کہیں اور جمع کروایا گیا ہے، نہ ہی پہلے سے شائع شدہ ہے اور نہ ہی مستقبل میں کسی بھی ڈگری کے حصول کے لیے کسی دوسری یونیورسٹی یا ادارے میں میری طرف سے پیش کیا جائے گا۔

نام مقالہ نگار: حسن احمد

دستخط مقالہ نگار:

نیشنل یونیورسٹی آف ماڈرن لینگویجز اسلام آباد

## ملخص مقاله (ABSTRACT)

Financial transactions are an important necessity of human kind. They have been mentioned in Holy Quran by Allah Almighty in different ways. For awareness about those transactions, this topic has been discussed under the light of Quran, Hadith and opinions of previous and present scholars. In online transactions, there are some elements like Ittehad-e-majlis (session of contract), options and risks which are considered essential for correct transactions.

In present era, online transactions are often more practiced and it is considered a safer way too. Therefore, it is needed to explain the juristic teachings about them.

Objectives of the research are gaining awareness about different kinds of online transactions, pointing out different problems pertaining to session of contract, risks and options and examining different online transaction in light of Quran, Sunnah and Islamic jurisprudence.

In the first chapter, teachings extracted from Quran and Hadith about financial transactions have been mentioned. Furthermore, online financial transactions have been discussed i-e history of e-commerce, procedure, merits and demerits.

In the second chapter, session of contract is discussed which includes Islamic concept and definition of session of contract. In addition to, different financial transactions have been discussed in the light of Islamic jurisprudence.

In the third chapter, options in financial transactions have been discussed i-e their definition, concept and kinds. Furthermore, opinions of different Islamic jurists, options in online financial transactions are described specifically options of session and limited time offer.

In the fourth chapter, risk has been discussed which includes definitions, concept, kinds and conditions of risks as well as it is discussed that who will be responsible in case of any damage.

The method of this research is based on analytical study and library research. In this work, original sources of Sharia have been relied on primarily.

The research concludes that any kind of resources, whether new or old, as far as they are not against the text of Quran and Sunnah, can be used for trade. In addition to, one session of contract means oneness of time not the place. When there is no doubt between the both parties, transaction made by audio/video call or voice note will be permissible. Time limit should be adhered in limited time offer. Consent of both parties should not be against Islamic jurisprudence. There is a possibility of promotion of prohibited things in result of online trading.

The research recommends that public should be given awareness about the juristic aspects of online trading. A law should be made to avoid any kind of deceive in online trading. Books about online trading should be included in syllabus of schools, colleges and madrassahs.

## فہرستِ موضوعات

صفحہ نمبر	موضوعات	نمبر شمار
i	منظوری فارم برائے مقالہ و دفاع مقالہ (Thesis and Defence Approval Form)	.1
ii	حلف نامہ فارم (Candidate Declaration Form)	.2
iii	ملخص مقالہ (Abstract)	.3
iv	فہرستِ عنوانات (Table of contents)	.4
vi	اظہار تشکر (A Word of Thanks)	.5
viii	انتساب (Dedication)	.6
ix	رموز او قاف (Acronyms)	.7
01	مقدمہ	.8
09	باب اول: آن لائن مالی معاملات کا مطالعہ و تجزیہ	.9
10	فصل اول: آن لائن مالی معاملات، تعارف، تاریخ اور اہمیت	.10
32	فصل دوم: مالی معاملات تعلیمات اسلامیہ کی روشنی میں	.11
62	باب دوم: آن لائن تجارت اور اتحادِ مجلس	.12
63	فصل اول: اتحادِ مجلس: مفہوم، اقسام اور شرائط	.13
78	فصل دوم: آن لائن مالی معاملات میں اتحادِ مجلس کے احکام	.14
121	باب سوم: آن لائن مالی معاملات میں خیارات کے احکام	.15
122	فصل اول: خیارات کا مفہوم اور اقسام	.16
146	فصل دوم: آن لائن مالی معاملات میں خیارات کے مسائل اور ان کا شرعی حل	.17
175	باب چہارم: آن لائن مالی معاملات میں ضمان کے احکام	.18
176	فصل اول: ضمان کی تعریف اور اقسام	.19
203	فصل دوم: آن لائن تجارت میں ضمان کے مسائل اور ان کا حل	.20
235	نتائج مقالہ	.21
236	سفارشات	.22

237	فهرست آیات قرآنیہ	.23
238	فهرست احادیث	.24
239	فهرست اعلام	.25
240	فهرست اماکن	.26
241	مصادر و مراجع	.27

## اظہارِ تشکر

الحمد لولیه والصلوة علی نبیہ وعلی الہ واصحابہ اما بعد!

دل کی گہرائیوں سے میں اللہ تبارک و تعالیٰ کی بارگاہ میں بصد عجز و انکساری شکر ادا کرتا ہوں، جس نے مجھے اپنے آخری نازل کردہ کلام برحق اور اس سے مستنبط علوم کو حاصل کرنے کیلئے قبول کیا۔ اللہ کریم کی خاص عنایت کے طفیل میں اس بارگراں کو اٹھانے کا متحمل ہوا اور الحمد للہ اسی کی توفیق اور کرم سے میں اس مقالہ کو پایہ تکمیل تک پہنچا سکا۔ لاتعداد درود و سلام حضرت محمد ﷺ کی ذات اقدس پر جنہوں نے انسانیت کو جہالت کی تاریکیوں سے نکال کر علم و ترقی کی راہ پر گامزن کیا۔

علم کی جستجو اور لگن پیدا کرنے اور علمی و فکری آبیاری میں میرے والدین، تایاجان، عزیز و اقارب اور اساتذہ کا کلیدی کردار ہے۔ میں ان سب کا بے حد ممنون و مشکور ہوں۔ دعا ہے کہ اللہ پاک ان کی کوششوں کو قبول فرمائے اور انہیں اپنی شان کے مطابق جزائے خیر عطا فرمائے۔

میں مگر ان مقالہ محترمہ ڈاکٹر عائشہ جدون صاحبہ کا بے حد ممنون و شکر گزار ہوں جنہوں نے تکمیل مقالہ تک ہر مرحلہ پر میری رہنمائی فرمائی اور ہر مشکل کو حل کرنے میں میری مدد کی۔ اللہ رب العزت سے دعا گو ہوں کہ ان کو دنیا و آخرت کی تمام کامیابیاں اور خوشیاں نصیب فرمائے، دلی دعا ہے کہ میرے استاد محترم پر کبھی بھی خزاں نہ آنے پائے۔

میں ادارہ علوم اسلامی، جامعۃ الرشید اور نیشنل یونیورسٹی آف ماڈرن لینگویجز، اسلام آباد کے اپنے تمام اساتذہ بالخصوص ڈاکٹر حافظ راؤ علی فرحان کا شکر یہ ادا کرتا ہوں جنہوں نے مقالہ کے عنوان کے انتخاب میں میری بہترین رہنمائی کی علاوہ ازیں میں اپنے اساتذہ میں سے (مفتی ریاض محمد، مفتی ضیاء الرحمن) دارالافتاء تعلیم القرآن راجہ بازار کا شکر گزار ہوں جنہوں نے فقہی تحقیق کا طریقہ سکھانے کے بعد مشق کرنے کا بھی موقع دیا۔ (مفتی حسین خلیل احمد خلیل اور مفتی اعجاز احمد) مدرس جامعۃ الرشید کراچی کا بھی دلی طور پر مشکور ہوں۔ میں اپنے استاد، مربی اور بانی ادارہ علوم اسلامی مولانا فیض الرحمن عثمانی کو خراج تحسین پیش کرتا ہوں اور دعا کرتا ہوں کہ اللہ تعالیٰ ان کو جنت الفردوس میں اعلیٰ مقام عطا فرمائے۔

میں خراج تحسین پیش کرتا ہوں ڈین فیکلٹی آف سوشل سائنسسز پروفیسر ڈاکٹر خالد سلطان صاحب کو جو ہمہ وقت علم کے پودے کو شجر ثمر بنانے میں مصروف ہیں۔ میں دعا گو ہوں کہ اللہ رب العزت ان کی عمر میں برکت عطا فرمائے۔ میں صدر شعبہ علوم اسلامیہ نمل ڈاکٹر نور حیات خان صاحب اور شعبہ علوم اسلامیہ کے تمام اساتذہ کا

دل کی اتھاہ گہرائیوں سے شکر گزار ہوں، جن کی شفقت، مشاورت، حوصلہ افزائی نے مقالہ کو تکمیل تک پہنچانے میں  
میری بھرپور مدد کی اللہ تعالیٰ انہیں سعادت دارین سے نوازے۔ آمین۔  
اللہم لک الحمد ولک الشکر

# انتساب

حیی قیوم وحدہ لاشریک ذات،

اور

محمد رسول ﷺ

کی ذات مقدس کے بعد

اپنی والدہ اور والد کے نام جن کی دعاؤں سے یہ کام پایہ تکمیل کو پہنچا۔

رب ارحمہما کما ربیانہ صغیرا

اور

بانی ادارہ علوم اسلامی اسلام آباد

مولانا فیض الرحمن عثمانیؒ

جن کی بدولت مجھے ایک مثالی اور تاریخی درگاہ سے فیضیاب ہونے کا موقع ملا۔

## رموز اوقاف

### (Acronyms)

اس مقالے میں درج ذیل رموز اوقاف کو استعمال کیا گیا ہے۔

1. {} : قرآنی آیات کی نشاندہی کے لئے۔
2. (()) : احادیث کے لئے۔
3. "—" : اقتباسات کے لئے۔
4. ص : صفحہ نمبر کے لئے۔
5. (:) : قرآن مجید کی سورۃ اور آیت کے درمیان۔
6. ھ : ہجری کے لئے۔
7. ٤ : سن عیسوی کے لئے۔
8. / : کتاب کی جلد اور صفحہ کے درمیان



## مقدمہ

### تعارف موضوع:

دین اسلام، اللہ اور رسول صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کے احکامات پر مبنی وہ نظام حیات ہے، جو ہر اعتبار سے کامل و مکمل ہے اور انسانی زندگی کے ہر شعبے کی ضروریات کے متعلق بہترین راہنمائی کرتا ہے۔ اس میں انفرادی زندگی سے لے کر اجتماعی، بین الاقوامی زندگی کے ہر گوشے کے بارے میں راہنمائی موجود ہے، بلکہ اسلامی قوانین انسانی زندگی کے لیے پیدائش سے لے کر موت تک پورے معاشرے کے وجود کا احاطہ کیے ہوئے ہیں۔ عمومی طور پر اسلام کو پانچ اہم شعبوں میں تقسیم کیا جاتا ہے۔ عقائد، عبادات، معاملات، معاشرت اور اخلاقیات۔ آج اس مضمون میں ہم صرف معاملات سے بحث کریں گے۔

اسلام نے دیگر شعبہ ہائے زندگی کے ساتھ معاملات میں بھی انسانوں کی راہنمائی کی ہے۔ باہمی لین دین، خرید و فروخت اور قرض وغیرہ کو "معاملات" کہتے ہیں، انسانی زندگی میں باہمی ربط و تعلق کی وجہ سے ایک دوسرے کے ساتھ معاملات ناگزیر ہیں، بلکہ زندگی کا دار و مدار ہی معاملات پر ہے۔

معاملات اور تجارت کے احکام کو شریعت نے اتنی اہمیت دی ہے کہ اگر یہ کہا جائے تو غلط نہیں ہوگا کہ دنیا کے کسی مذہب نے، تاریخ کے کسی نظریے نے اور کسی فلسفے نے معیشت و تجارت کو وہ مقام اور اہمیت نہیں دی جو اسلام نے دی ہے۔ دنیا کے کسی نظام نے معیشت اور تجارت کو اخلاق اور روحانیت سے اس طرح وابستہ نہیں کیا جس طرح اسلام نے ان دونوں کو وابستہ کر دیا ہے۔ دنیا کے کسی نظام میں معیشت و تجارت کی عمارت اخلاقی بنیادوں پر اس طرح قائم نہیں ہوتی جس طرح اسلام نے قائم کی ہے۔ ضرورت اس بات کی ہے کہ تجارت شریعت کے بتائے ہوئے اصول کے مطابق ہو، ورنہ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ تجارت میں غلط صحیح کی تمیز نہیں کی جاتی اور تاجر اللہ کی نظر میں گناہگار ہو جاتا ہے۔ اسی لیے حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ:

((إِنَّ التُّجَّارَ يُبْعَثُونَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فُجَّارًا ، إِلَّا مَنْ اتَّقَى اللَّهَ وَبَرَّ  
وَصَدَّقَ)) هَذَا حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ<sup>1</sup>

”بلاشبہ تاجر حضرات قیامت کے دن فاجروں کی صورت میں اٹھائے جائیں گے  
سوائے ان کے جنہوں نے اللہ کا ڈر رکھا۔ نیکی کی اور سچ بات کہی۔“

<sup>1</sup> الترمذی، محمد بن عیسیٰ، سنن الترمذی (مصر: مطبعة مصطفى البابي، الطبعة: الثانية، 1975)، باب ما جاء في التجار وتسمية النبي صلى الله عليه وسلم إياهم، ح: 1210

اس حدیث سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ مسلمان کو کوئی بھی کام کرنے سے قبل قرآن و حدیث کی طرف رجوع کرنے کی ضرورت ہے، تاکہ وہ اگر دنیاوی کوئی ضرورت بھی پوری کرتا ہے تو وہ اس کے لیے وبال جان نہ بن جائے۔ چنانچہ ایک حدیث میں نبی ﷺ نے ہر مسلمان پر دینی علم حاصل کرنے کو فرض قرار دیا ہے۔ ابن ماجہ میں ہے کہ:

((طَلَبُ الْعِلْمِ فَرِيضَةٌ عَلَى كُلِّ مُسْلِمٍ))<sup>1</sup>

یعنی ”علم (دین) طلب کرنا ہر مسلمان پر فرض ہے“

اس حدیث کی تشریح میں فقہاء نے لکھا ہے کہ آدمی کسب معاش کے لئے جو کوئی پیشہ اختیار کرے اس کا علم حاصل کرنا بھی اس پر فرض ہو جاتا ہے۔ لہذا اگر کسی نے تجارت کو اختیار کرنے کا فیصلہ کیا تو اس پر یہ فرض ہے کہ وہ بیع کے مسائل اور اس کی شرطیں معلوم کرے۔ حضرت عمر رضی اللہ عنہ ایسے شخص کو مسلمانوں کے بازار میں آکر تجارت کرنے سے روکتے تھے جسے تجارت کے مسائل کا علم نہ ہو۔ چنانچہ امام ترمذی نے بھی اپنی سنن میں حضرت عمرؓ کا یہ قول نقل کیا ہے:

((لَا يَبِيعُ فِي سُوقِنَا إِلَّا مَنْ قَدْ تَفَقَّهَ فِي الدِّينِ))<sup>2</sup>

یعنی ”ہمارے بازار میں خرید و فروخت نہ کرے مگر وہ شخص جس نے دین میں خوب سمجھ بوجھ حاصل کر لی ہو۔“

یہاں دین کی سمجھ سے ان کی مراد معاملات اور بیع و شراء (یعنی خرید و فروخت) کے مسائل سے آگاہ ہونا ہے۔ گویا حضرت عمرؓ کی رائے میں صرف ایسے شخص کے لئے تجارت کرنا درست اور جائز ہے جو معاملات اور بیع و شراء کے مسائل سے پوری طرح واقف ہو۔ امام غزالی لکھتے ہیں کہ ”اسی طرح اگر آدمی کوئی پیشہ اختیار کرتا ہے تو اس پیشہ کا علم بھی اس پر واجب (یعنی فرض) ہو جاتا ہے جیسے کہ اگر تاجر ہے تو سود کے مسائل کا علم اس پر واجب ہو جاتا ہے بلکہ اس پر یہ بھی واجب ہو جاتا ہے کہ بیع کی جملہ شرائط سے واقف ہو تاکہ بیع باطل سے بچ سکے۔“<sup>3</sup>

تجارت اور معاملات سے جو شخص سے واقف نہیں ہو گا وہ کاروبار میں بے اصولیاں کرے گا جو معاشرے میں معاشی بگاڑ کا سبب بنیں گی۔ اس لئے ہر مسلمان تاجر بلکہ ہر مسلمان کو چاہیے کہ وہ بیع و شراء کے مسائل کو جانے کیوں

<sup>1</sup> ابن ماجہ، سنن ابن ماجہ، باب فضل العلماء والحث علی طلب العلم، ح: ۲۲۴

<sup>2</sup> ترمذی، سنن ترمذی، باب ماجاء فی فضل الصلاة علی النبی ﷺ، ح: ۴۸۷

<sup>3</sup> غزالی، محمد، احیاء علوم الدین (بیروت: دار ابن حزم للطباعة والنشر و التوزیع، 2005)، ص: ۵۰۴

کہ اپنے بشری تقاضوں کو پورا کرنے کے لئے ضروری اشیاء کی خرید و فروخت کے معاملات میں ملوث ہونا کسی کے لئے بھی ناگزیر ہے۔

## آن لائن مالی معاملات

انٹرنیٹ ہماری زندگی کا لازمی حصہ بن چکا ہے جس سے نہ انکار کیا جاسکتا ہے اور نہ ہی اس کو نظر انداز کیا جاسکتا ہے، اس کی وجہ سے ساری دنیا ایک گاؤں کی شکل اختیار کر چکی ہے۔ اس کے ذریعے سے کوئی بھی شخص کمپیوٹر کی ابتدائی تعلیم حاصل کرنے کے بعد اس بات کی استطاعت رکھتا ہے کہ دنیا میں کسی بھی جگہ کسی بھی آدمی سے بغیر کسی کے واسطے اور رکاوٹ کے معاملات کر سکتا ہے۔ انٹرنیٹ نے معاملات کی دنیا میں اپنا لوہا منوالیا ہے کہ بغیر مشقت اور بغیر کسی تکلیف کے کسی دوسرے ملک میں معاملات طے کیے جاسکیں، لیکن یہ بات بھی یاد رکھنا ضروری ہے کہ آن لائن ہونے والے تمام معاملات صحیح ہی نہیں ہوتے ہیں، بلکہ ان کی صحت اور درستگی کے لیے کچھ شرائط اور قوانین ہیں جن کی رعایت معاملے کو خراب ہونے سے بچاتی ہے۔ جن کے مطابق معاملہ اگر ہوتا ہے تو شرعاً وہ جائز اور حلال ہوگا، بصورتِ دیگر ناجائز تصور کیا جائے گا۔

آج جس میدان میں شریعت کی تعلیم کو نئے انداز سے بیان کرنے کی سب سے زیادہ ضرورت ہے، وہ اسلام کا قانون معاملات ہے۔ یہ مقالہ اسی حوالے سے ادنیٰ کوشش ہے، جس میں اس بات کی تحقیق کی گئی ہے کہ عصر حاضر میں جو مالی معاملات آن لائن انجام پارہے ہیں، ان کے بارے میں شرعی تعلیمات سے ہمیں کیا راہنمائی ملتی ہے؟ اس تحقیق کو قرآن و حدیث کی تعلیمات، فقہاء اربعہ اور معاصر علماء کی آراء کی روشنی میں تکمیل تک پہنچایا گیا ہے۔

## سابقہ کام کا جائزہ:

موضوع سے متعلق سابقہ تحقیقی کام کا جائزہ حسبِ ذیل ہے:

## تحقیقی مقالہ جات:

i. أحكام التجارة الالكترونية في الفقه

الإسلامي، د. عدنان: وهو في الأصل أطروحة دكتوراه،

مقدمة إلى جامعة أم القرى بمكة المكرمة

اس مقالہ میں مقالہ نگار نے کسی بھی چیز کو آن لائن فروخت کے لیے انٹرنیٹ مارکیٹ میں لانے، اس کی بیع کے ذریعے بیع کے طریقہ پر بحث کی ہے، پھر اس کے مختلف پہلوؤں پر شرعی تعلیمات کی روشنی میں بحث کی گئی

ہے۔ موصوف نے آن لائن خرید و فروخت کے معاہدہ کی فقہی تکلیف بھی کی ہے۔ اس کے علاوہ خریدار، فروخت کنندہ، بیع اور الفاظ بیع پر سیر حاصل بحث کی ہے۔

ii. التجارة الالكترونية في الفقه الإسلامي، سليمان عبد

الرزاق: رسالة ماجستير مقدمة إلى الجامعة الإسلامية

بغزة.

اس میں مقالہ نگار نے سب سے پہلے معاہدات کی حقیقت پر بحث کی ہے، پھر ان کے احکام بھی بات کی ہے، دوسرے نمبر پر انٹرنیٹ کے ذریعے ہونے والی تجارت کی حقیقت اور اس سے متعلقہ اسباب ذکر کی ہیں، تیسرے نمبر پر آن لائن تجارتی معاہدات کی اقسام اور کے احکام، اسی کے ضمن میں عقد صحیح اور عقد فاسد پر بھی بحث کی ہے۔

1. فقه اسلامی میں تجارت کا مفہوم اور اس کے بنیادی تصورات، مفتی خیر محمد آصف، پی ایچ ڈی اسکالر، شعبہ

تقابل ادیان و اسلامی تہذیب، سندھ یونیورسٹی جامشورو۔

اس تحقیقی مقالہ میں یہ بتایا گیا ہے کہ اسلام نے تجارت کے لیے بھی کچھ ایسے قوانین بتائے کہ جن پر عمل پیرا ہونے سے نہ صرف دنیا میں کامیابی ملتی ہے بلکہ آخرت بھی سنورتی ہے۔ جیسے "حلال ذریعے سے مال کا حصول، اپنے ہاتھ سے حلال معاش کا حصول وغیرہ۔ اس میں آپ ﷺ کی تجارت پر بھی بات کی گئی ہے، اس میں صحیح، فاسد اور باطل خرید و فروخت پر بات کی گئی ہے، اس کے علاوہ عاقد، نفس عقد، مکان عقد، معقود علیہ ان سب کی شرائط بھی بیان کی گئی ہے۔

2. مقاصد شریعت اور اسلامی مالیات: مالی معاملات میں ضرورت اور حاجت کے فقہی قواعد کا استعمال، محمد

ابوبکر صدیق، لیکچرار، سکول آف اسلامک بینکنگ اینڈ فنانس، فیکلٹی آف انٹرنیشنل انسٹی ٹیوٹ آف

اسلامک اکنامکس، بین الاقوامی اسلامی یونیورسٹی اسلام آباد۔

اس مقالہ میں مقاصد شریعت کی روشنی میں ضرورت و حاجت سے متعلق فرق کو واضح کرتے ہوئے ان اصول و ضوابط کو بیان کیا گیا ہے کہ جن کی مدد سے محقق پر یہ واضح ہو جائے کہ مالی معاملات میں ضرورت و حاجت کے قواعد کب، کہاں اور کیسے استعمال ہوتے ہیں، اور کیا یہ قواعد ہر قسم کے حرام، ناجائز اور غیر شرعی امور میں رخصت کا سبب بنتے ہیں، نیز یہ مستفاد رخصت دائمی یا وقتی کس نوعیت کی ہوتی ہے، کیا حاجت کبھی ضرورت کے قائم مقام ہوتی ہے اور اگر ہوتی ہے تو کیا وہ ضرورت حقیقی کے درجے پر رخصت کا سبب بنتی ہے، آخر میں ان قدیم و جدید مالی معاملات کا فقہی تجزیہ بھی کیا گیا ہے جن میں ضرورت و حاجت کے سبب کہیں بجا تو کہیں بے جا رخصت دی گئی ہے۔

3. احادیث کی روشنی میں عصر حاضر کے چند اہم مالی معاملات کا تحقیقی جائزہ، ڈاکٹر گلزار علی، لیکچرار، شعبہ اسلامیات، جامعہ عبدالولی خان، مردان، استراج خان، ایم فل اسکالر، شعبہ اسلامیات، جامعہ عبدالولی خان مردان۔

اس میں چند ایسے معاملات کی طرف اشارہ کیا گیا ہے جو کہ قومی اور بین الاقوامی سطح پر عام ہیں، جب کہ ان کے خطرات کی وجہ سے حدیث کی رو سے انہیں 1400 سال پہلے ہی ممنوع قرار دیا گیا تھا۔ ان میں، "لا ضرر ولا ضرار، بیع قبل القبض، بیع مالیس عندہ، تلقی رکبان، ذخیرہ اندوزی، بیعناہ، سود" بیع کی یہ اقسام بیان کی گئی ہیں۔

4. جدید معاملات بینکاری احکام شرعیہ کی روشنی میں، ڈاکٹر نسیم محمود، اسٹنٹ پروفیسر، شعبہ علوم اسلامیہ، علامہ اقبال پوسٹ گریجویٹ کالج، سیالکوٹ۔

اس میں بینک کی تعریف کرنے کے بعد ان کی تاریخ بیان کی گئی ہے، اس کے بعد معاملات بینکاری اور ان کے شرعی احکام پر بحث کی گئی ہے، اس میں اکاؤنٹس کی اقسام پر بات کی گئی ہے، بینک اور اجارہ، بینکوں کے ذریعے ہونے والی بیع مرابحہ 1، عام رقوم اور تجارتی قرض پر سود، کرنسی کا تبادلہ، زکوٰۃ کی کٹوتی، مضاربہ 2، مشارکہ 3 اور قرضِ حسنہ 4 کی سکیمیں، قرض کی واپسی میں تاخیر پر سود، جرمانہ یا لازمی صدقہ، بینک سے جاری ہونے والے کارڈز، (C card, D card, ATM) اس کے علاوہ چارج کارڈ پر بھی بحث کی گئی ہے۔

ان تمام تحقیقی ابحاث کا جائزہ لینے سے معلوم ہوتا ہے کہ مالی معاملات اور تجارت کے مختلف پہلوؤں پر سیر حاصل بحث کی گئی ہے، لیکن آن لائن مالی معاملات اتحاد مجلس، خیارات اور ضمان کے حوالے سے ایک مستقل کام کا متقاضی ہے۔

## ضرورت و اہمیت:

1. آن لائن مالی معاملات اور ان کے احکام فقہ اسلامی کے موضوعات میں سے ایک اہم موضوع ہے، جو کہ اسلامی شریعت کے بنیادی مقاصد یعنی کہ مال کی حفاظت سے تعلق رکھتا ہے، اسی وجہ سے اس کا اہتمام کرنے کی تاکید بھی کی گئی ہے۔

1 جس بیع میں مبیع سے کچھ منافع کما کر بیچی جائے۔  
2 ایک فریق کا مال دوسرے کی محنت سے کی جانے والی بیع  
3 جس بیع میں فریقین راس المال اور محنت میں برابر کے شریک ہوں۔  
4 جس قرض میں سود یا کسی اور نام سے عوض لینا مقصود نہ ہو۔

2. موضوع تحقیق شریعت کی روح سے مطابقت رکھتا ہے، کیونکہ اس طریقے سے معاملات کرنے سے محنت اور وقت دونوں کی بچت ہوتی ہے۔ لہذا ایک مسلمان کے لیے اس طریقہ تجارت کے احکامات جاننا ضروری ہے۔

3. دورِ حاضر میں آن لائن مالی معاملات بہت زیادہ ہوتے ہیں، حتیٰ کہ اس کو محفوظ ذریعہ سمجھا جاتا ہے، اس لیے اس بات کی اشد ضرورت تھی کہ اس طریقہ سے ہونے والے معاملات کے بارے میں شرعی تعلیمات کو واضح کیا جائے۔

### مقاصد تحقیق:

1. آن لائن مالی معاملات کی مختلف صورتوں کی اصل تلاش کرنا۔
2. آن لائن مالی معاملات میں اتحادِ مجلس، خیارات اور ضمان سے متعلق مسائل کی نشان دہی کرنا۔
3. انٹرنیٹ کے ذریعے طے پانے والے مالی معاملات کو شریعتِ اسلامیہ کی تعلیمات کی روشنی میں پرکھنا، تاکہ معاہدات کے جواز و عدم جواز کو معلوم کیا جاسکے۔

### تحقیقی سوالات:

- 1- اتحادِ مجلس سے کیا مراد ہے؟ آن لائن خرید و فروخت میں اس کی کیا تطبیق کی جائے گی؟
- 2- آن لائن خرید و فروخت میں کون کون سے خیارات مل سکتے ہیں؟
- 3- آن لائن خرید و فروخت میں ضمان کے مسائل کا شرعی بنیادوں پر حل کس طرح ممکن ہے؟

### موضوع کی تحدید:

مالی معاملات کا شرعی جائزہ ایک وسیع موضوع ہے، لیکن زیرِ نظر مقالہ صرف "آن لائن خرید و فروخت" تک ہی محدود ہے۔ جس کو قرآن و حدیث کی نصوص<sup>1</sup>، فقہاء اربعہ اور عصر حاضر کے فقہاء کی آراء کی روشنی میں پایہ تکمیل تک پہنچایا گیا ہے۔

### اسلوبِ تحقیق:

مقالہ ہذا تجزیاتی اسلوب میں تحریر کیا گیا ہے۔

<sup>1</sup> ایسی صریح اور واضح بات جس میں تاویل و توجہ کی گنجائش نہ ہو، عام طور پر اللہ اور اس کے رسول ﷺ کے کلام کے لیے نص کا لفظ بولا جاتا ہے۔

چاروں فقہی مذاہب کی بنیادی و ثانوی کتبِ فقہ سے استفادہ کیا گیا ہے۔  
آن لائن خرید و فروخت کے موضوع پر لکھی گئی کتب سے استفادہ کرتے ہوئے عصر حاضر میں ہونے والی  
خرید و فروخت کا شرعی جائزہ لیا گیا ہے۔  
قرآن و سنت سے مستفاد اصول و ضوابط کی روشنی میں انٹرنیٹ کے ذریعے ہونے والے مالی معاملات کو پرکھا  
گیا ہے اور جواز و عدم جواز کو بیان کیا گیا ہے، فقہ اور اصولِ فقہ کے علماء کی تحریر کردہ کتب سے بھی استفادہ کیا گیا  
ہے۔

# آن لائن مالی معاملات شریعتِ اسلامیہ کے تناظر میں

## ابواب بندی

باب اول: آن لائن مالی معاملات کا مطالعہ و تجزیہ

فصل اول: آن لائن مالی معاملات، تعارف، تاریخ اور اہمیت

فصل دوم: مالی معاملات تعلیمات اسلامیہ کی روشنی میں

باب دوم: آن لائن تجارت اور اتحادِ مجلس

فصل اول: اتحادِ مجلس: مفہوم، اقسام اور شرائط

فصل دوم: آن لائن مالی معاملات میں اتحادِ مجلس کے احکام

باب سوم: آن لائن مالی معاملات میں خیارات کے احکام

فصل اول: خیارات کا مفہوم اور اقسام

فصل دوم: آن لائن مالی معاملات میں خیارات کے مسائل اور ان کا شرعی حل

باب چہارم: آن لائن مالی معاملات میں ضمان کے احکام

فصل اول: ضمان کی تعریف اور اقسام

فصل دوم: آن لائن تجارت میں ضمان کے مسائل اور ان کا حل



باب اول:

آن لائن مالی معاملات کا مطالعہ و تجزیہ

فصل اول:

آن لائن مالی معاملات، تعارف، تاریخ اور اہمیت

فصل دوم:

مالی معاملات تعلیمات اسلامیہ کی روشنی میں

## فصل اول

آن لائن مالی معاملات، تعارف، تاریخ اور اہمیت

## تمہید

بدلتے وقت کے ساتھ ساتھ کاروباری دنیا میں بھی بہت سی تبدیلیاں آئی ہیں۔ اب اگر کوئی کاروبار میں کامیاب ہونا چاہتا ہے اور چاہتا ہے کہ اس کے کاروبار حالات و واقعات یا پھر لاک ڈاؤن جیسی صورتحال میں نقصان کا سامنا نہ کرنا پڑے۔ تو اسے اپنے کاروبار کو آن لائن کرنا ضروری ہے، جتنا جلدی ایسا کریں گے اتنا ہی فائدہ ہے۔

آن لائن کاروبار کرنے کے کئی طریقے ہیں جیسا کہ سوشل میڈیا کا استعمال کر کے کاروبار کیا جاسکتا ہے۔ اپنے کاروبار کی ویب سائٹ بنا کر کاروبار کو آن لائن کیا جاسکتا ہے، وٹس ایپ کے ذریعے کسٹمرز حاصل کیے جاسکتے ہیں۔ آج کوئی بھی شخص مارکیٹ میں جائے بغیر کوئی بھی چیز خرید کر اپنے گھر تک منگوا سکتا ہے۔

اس فصل میں تجارت کی جدید ترین شکل "آن لائن تجارت" کا پس منظر، اس کا مفہوم وغیرہ بیان کرنے کے ساتھ آن لائن تجارت کا آغاز کب ہوا، کس نے کیا، آن لائن تجارت کیسے کی جاتی ہے؟ پر بھی بحث کی گئی ہے۔

آن لائن تجارت کے ارکان، آن لائن قیمت کی وصولی کے ذرائع اور طریقہ کار، آن لائن تجارت کی اقسام، اس کے خصائص و نقائص بھی ذکر کیے گئے ہیں۔ آخر میں ڈیجیٹلائزیشن سے کاروبار میں آنے والی تبدیلی اور اس کے مقاصد کو بیان کیا گیا ہے۔

## آن لائن تجارت کا پس منظر

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

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

## آن لائن تجارت کا تعارف

دور حاضر میں الیکٹرانک تجارت بہت تیزی سے معاشرتی و تجارتی معاملات کو اپنی گرفت میں لے رہی ہے، بلکہ بے شمار لوگوں نے اسے مروجہ تجارت کے متبادل کے طور پر اختیار کرنا شروع کر دیا ہے۔

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

### (آن لائن) الیکٹرانک

Electronic لفظ کا تعلق انگریزی زبان سے ہے جس کے معنی "برقیات سے متعلق" کے ہیں۔ جس کی درج ذیل تعریف کی گئی ہے۔

"The branch of physics that deals with the emission and effects of electrons and with the use of electronic devices"<sup>1</sup>

طبیعیات کی وہ شاخ جو الیکٹران کے اخراج اور اثرات اور الیکٹرانک آلات کے استعمال سے متعلق ہے۔

اس کو اردو میں برقیات کہہ سکتے ہیں جو کہ بجلی کا ہم معنی ہے۔ اس لفظ کے لغوی مفہوم سے اس کے اصطلاحی مفہوم کی قطعاً وضاحت نہیں ہوتی ہے۔

### تجارت

تجارت دراصل عربی زبان کے سہ حرفی لفظ "تجر" سے مشتق ہے اور اس کو "بیع و شری" بھی کہتے ہیں، اس کے معنی ہیں خوشی خوشی ایک مال کو دوسرے مال سے لینا دینا اور اپنی ملکیت کو بخوشی دوسرے کی ملکیت کی طرف منتقل کر دینا اور دوسرے کی ملکیت کو اپنی طرف منتقل کر لینا۔

لفظ تجارت دراصل مصدر ہے جو ایک پیشہ پر دلالت کرتا ہے۔ تجارت ایک مشروع عمل ہے جو کتاب و سنت سے ثابت ہے، یعنی اس کے جواز پر مسلمانوں کا اجماع ہے اور یہ جواز حکمت پر مبنی ہے کہ لوگ ایسی بہت سی اشیاء کے

<sup>1</sup> <https://www.merriam-webster.com/dictionary/electronics> , 02-06-2022 ,11:52am

ضرورت مند ہوتے ہیں جو دیگر افراد کے پاس ہوتی ہیں اس طرح ہر شخص اپنی ضرورت کی تکمیل کر سکتا ہے۔ عربی زبان میں اس کے ہم معنی اور الفاظ بھی ہیں، جو کہ ذیل میں ذکر کیے جا رہے ہیں۔

بیچ: بیچنا یعنی مال کو مال کے عوض بدلنا۔

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

ویسے اس کا اصطلاحی مفہوم خریدار اور فروخت کنندہ کے مابین رابطہ کار کو کہتے ہیں۔ اردو میں بھی دلال کا لفظ

بھی مروج ہے جو خرید و فروخت کے عمل کو مکمل کرنے میں رہنمائی و معاونت کرتا ہے۔

تجارت کی اصطلاحی تعریفات بہت سی کی گئی ہیں، چند تعریفات کو ذیل میں ذکر کیا جا رہا ہے۔

"التجارة عبارة عن شراء شيء لیباع بالربح"<sup>1</sup>

کسی چیز کو اس نیت سے خریدنا کہ اسے منافع کے ساتھ بیچے گا، تجارت کہلاتا ہے۔

"أما التجارة فهي: عبارة عن شراء الشخص شيئاً لیبیعه بالربح"<sup>2</sup>

کسی شخص کا کوئی چیز اس لیے خریدنا کہ اسے بیچ کر منافع حاصل کرے۔

التجارة تقلیب المال بالتصرف فيه لغرض الربح<sup>3</sup>

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

## آن لائن تجارت کی تعریف

آن لائن تجارت کا اسلامی فقہ میں کوئی تصور یا پس منظر نہیں ہے، لہذا قدیم کتب میں اس کا تعارف نہیں ملتا،

چونکہ یہ دور جدید کی اصطلاح ہے، جس کا آغاز بیسویں صدی کے اواخر میں ہوا۔ اس لیے اس کی تعریف کچھ یوں کی

جاسکتی ہے کہ انٹرنیٹ کے ذریعے سامان تجارت کی خرید و فروخت یا قبضہ میں لینے کے عمل کو آن لائن تجارت کہتے

ہیں۔

اس تعریف سے کچھ نکات نکالے جاسکتے ہیں۔

جدید ترقیاتی وسائل کا استعمال

کمپیوٹر، موبائل اور انٹرنیٹ کی مدد سے تجارت کرنا

1 الجرجانی علی بن محمد، التعریفات (بیروت: دار الکتب العلمیة: الطبعة: الأولى، 1983ء): ص: 73

2 الشئون الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية (الكویت: دار السلاسل، الطبعة الثانية، 1427ء) 10 / 151

3 الحدادی، عبد الرؤوف بن تاج العارفين، التوقيف علی مهمات التعاریف، (القاهرة: عالم الکتب، الطبعة: الأولى،

1990)، ص: 91

آن لائن تجارت انفارمیشن ٹیکنالوجی کی ایک شاخ ہے۔

اس سے کاروبار اور تجارت کا تازہ ترین درست ریکارڈ رکھنے میں مدد ملتی ہے۔

درآمدات اور برآمدات کے لیے بھی سہولت مہیا ہو جاتی ہے۔

اس کے ذریعے دنیا کے صف اول کے تجارتی اداروں سے ان کی ویب سائٹ کے توسط سے رابطہ کیا جاسکتا ہے اور ان کے فراہم کردہ سامان کی تفصیلات، ان کی قیمتیں، مقدار اور ان کے سامان کی رسد کا وقت معلوم کیا جاسکتا ہے، جبکہ اس طریق تجارت میں ادائیگیاں انٹرنیٹ کے ذریعے ہی کی جاسکتی ہیں۔

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

ہے۔

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

## آن لائن تجارت کی تاریخ

آن لائن خرید و فروخت کا آغاز 1979ء میں برطانیہ کے کاروباری شخص مائیکل ایبلڈرک نے کیا تھا۔ ایبلڈرک ترمیم شدہ گھریلو ٹیلی ویژن کو ٹیلیفون لائن کے ذریعے ملٹی پوزر ٹرانزیکشن پروسیسنگ کمپیوٹر سے جوڑنے کے قابل تھا بعد میں یہ برطانیہ، آئرلینڈ اور سپین میں بھی فروخت ہوئے۔ اس نظام کی مارکیٹنگ 1980ء میں کی گئی تھی اور اسے اس وقت بزنس ٹو بزنس سسٹم (B2B) کے طور پر پیش کیا گیا تھا۔ 1960ء میں الیکٹرانک ڈیٹا انٹرنیٹ چینج (ای ڈی آئی) کی ترقی نے الیکٹرانک تجارت کی راہ ہموار کر دی تھی۔ ای ڈی آئی نے ایک کمپیوٹر سے دوسرے کمپیوٹر میں ڈیٹا منتقلی کی سہولت دے کر روایتی میلنگ اور دستاویزات کی فیکسنگ کی جگہ لے لی تھی۔<sup>1</sup>

1982ء میں فرانس نے 'منی ٹیل' نامی آن لائن سروس کا آغاز کیا جس نے ٹیلیفون لائنوں کے ذریعے ویڈیو

ٹیکسٹ ٹرمینل مشین تک رسائی حاصل کی۔ "منی ٹیل" نامی ٹیلیفون صارفین کے لئے بالکل مفت تھا اور لاکھوں

1 History of Business to Business (B2B) Marketing , <https://www.linkedin.com/pulse/history-business-b2b-marketing-joshua-ballantine#:~:text=The%20beginnings%20of%20B2B%20marketing,published%20for%20mins%20and%20manufacturers.,02-06-2022,12:00pm>

صارفین کو ایک کمپیوٹنگ نیٹ ورک سے منسلک کرتا تھا۔ 1997ء تک 70 لاکھ سے زیادہ گھروں میں ’منی ٹیل ٹرینلز‘ موجود تھے۔ انٹرنیٹ کی کامیابی کے بعد ’منی ٹیل سسٹم‘ اپنا وجود برقرار نہ رکھ سکا۔<sup>1</sup>

ای کامرس کی تاریخ کا انٹرنیٹ کی تاریخ کے ساتھ انتہائی گہرا تعلق ہے۔ آن لائن شاپنگ کا عام استعمال اس وقت ممکن ہوا جب 1991ء میں انٹرنیٹ کی رسائی عام لوگوں تک ہوئی۔ ایمازون امریکہ میں پہلی ای کامرس ویب سائٹوں میں سے ایک تھی جو آن لائن اپنی مصنوعات فروخت کرتی تھی اور اس کے بعد ہزاروں کمپنیوں نے اس میدان میں قدم رکھا۔<sup>2</sup>

آج کے جدید دور میں ای کامرس یا الیکٹرانک کامرس کو اپنی مصنوعات کی خرید و فروخت کے لئے دنیا بھر میں استعمال کیا جا رہا ہے۔ آسان الفاظ میں کہا جائے تو ای کامرس ایک ایسی چیز ہے جسے ہم روزانہ کی بنیاد پر استعمال کرتے ہیں، جیسے آن لائن بل کی ادائیگی یا آن لائن خریداری اور بہت سے دوسرے امور گھر بیٹھے اپنے فون کے ساتھ آسانی سے انجام دے سکتے ہیں جو آج سے پہلے ممکن نہیں تھے۔

تھری اور فور جی کی سہولت اور سمارٹ فون کے بڑھتے استعمال کی وجہ سے اب گھر اور تجارت ایک جگہ اکٹھے ہو گئے ہیں یعنی اب ہم گھر بیٹھے کر تجارت بھی کر سکتے ہیں اور خریداری کا عمل بھی انتہائی آسان ہو چکا ہے۔ پہلے لوگ خریداری کے لئے بازاروں کا رخ کرتے تھے، لیکن اب اس میں کمی آنے لگی ہے اور دیگر ممالک کی طرح پاکستان میں بھی آن لائن خریداری میں دن بدن اضافہ ہو رہا ہے۔

## آن لائن تجارت میں خرید و فروخت کا طریقہ کار

آن لائن تجارت میں خرید و فروخت کا طریقہ کار تقریباً ایک ہی جیسا ہوتا ہے، البتہ اتنی بات ہے کہ سب کی شرائط ایک جیسی ہونا ضروری نہیں ہے۔ جب طریقہ کار مختلف نہیں ہے تو اس طریقہ خرید و فروخت کو سمجھنے کے لیے ذیل میں دنیا کی سب سے بڑی آن لائن مارکیٹ ایمازون کی گائیڈ لائنز سے اس کا طریقہ تجارت بیان کیا جا رہا ہے۔

<sup>1</sup> MINI DIGITAL SERVICE HISTORY UPDATES AND CONNECTED DISPLAY, <https://www.pscoutocentre.co.uk/pages/your-mini-digital-service-history-updating-connected-key-and-mini-database> , 02-26-2022, 11:56am

<sup>2</sup> محمد ناصر بیٹ، ای کامرس کی تاریخ اور انسداد غربت میں اس کا کردار 7-2-2021 <https://www.humsub.com.pk/374106/muhammad-nasir-butt-2/> ,20-05-2022 8:46pm



## ایمازون میں خرید و فروخت کا طریقہ

ایمازون دنیا کا سب سے بڑا ای کامرس پلیٹ فارم ہے، یہ دنیا کے ایک سو اسی ممالک میں تجارت کرتا ہے۔ اس میں ہم اپنا اکاؤنٹ بنا کر شاپ اوپن کر سکتے ہیں اور اپنی پروڈکٹ وغیرہ بیچ سکتے ہیں۔ یہ بالکل ایسے ہی ہے جیسے ہمارے ملک میں سپر مارکیٹیں یا شاپنگ مالز ہیں جن میں مختلف برینڈز کام کرتے ہیں، ایسے ہی جب ہم اس میں اپنا اکاؤنٹ بنا کر کچھ فروخت کرتے ہیں تو ہم بھی ایک برینڈ تصور کیے جاتے ہیں۔

اس میں دو قسم کے اکاؤنٹ بنائے جاتے ہیں۔ ایک انفرادی (Individual) اکاؤنٹ ہوتا ہے۔ جس میں ایمازون ایک مہینے میں 40 ایٹمز بیچنے کی اجازت دیتا ہے اور کوئی فیس بھی چارج نہیں کرتا ہے۔ دوسرا اکاؤنٹ پروفیشنل (Professional) اکاؤنٹ ہوتا ہے، جس میں آپ ایک کمپنی تصور ہوتے ہیں، آپ کو ایک ماہ میں 40 سے زیادہ ایٹمز بیچنے کی اجازت ہوتی ہے۔

اکاؤنٹ بنانے کے بعد بیچنے والے نے اپنی پروڈکٹ ایمازون کے ویئر ہاؤس میں پہنچانا ہوتی ہے، اس کے بغیر سامان تجارت کو ایمازون کسٹمرز کے لیے ڈسپلے نہیں کرتا، جب آپ کا سامان ویئر ہاؤس میں پہنچ جاتا ہے تو ایمازون کی طرف سے آپ کو اپنی پروڈکٹ ڈسپلے کرنے کی اجازت مل جاتی ہے، جسے ایمازون کی ٹرمز میں پروڈکٹ لسٹنگ کہا جاتا ہے۔ اس طریقے سے آپ کی پروڈکٹ ایمازون کی ویب سائٹ کے ذریعے 180 سے زائد ممالک کے لوگوں کو دکھائی دیتی ہے۔

پروڈکٹ لسٹنگ کے اس سامان کی تمام تفصیلات بتانا ہوتی ہیں، جس میں مندرجہ ذیل اشیاء شامل ہیں۔  
 پروڈکٹ کا نام، پروڈکٹ کی تصویر، پروڈکٹ کے بارے میں مکمل انفارمیشن (قیمت، کوالٹی، made in، سائز، رنگ) سرچ ٹرمز اور کچھ متعلقہ keywords درکار ہوتے ہیں۔ اسی طرح اگر کوئی ایسی چیز ہو جس میں اس کے علاوہ معلومات درکار ہوتی ہیں تو وہ بھی دینا ضروری ہوتی ہیں۔ اس کے بعد آپ تاجر کا کام تقریباً مکمل ہو جاتا ہے۔  
 اب جب کوئی شخص ایمازون پر بیچی جانے والی پروڈکٹ دیکھ سکتا ہے، دیکھنے والا اس کے بارے میں مکمل انفارمیشن حاصل کرتا ہے، اس سے متعلقہ دیگر پلیٹ فارمز پر بھی اس چیز کی تفصیل معلوم کرتا ہے۔ اگر اسے مزید معلومات درکار ہوں تو ان پروڈکٹ کے ساتھ تاجر سے مزید معلومات حاصل کرنے کے لیے بٹن موجود ہوتا ہے جسے دباتے ہی وہ تاجر سے رابطہ کر لیتا ہے اور اس کے ساتھ معاملہ مکمل کرتا ہے۔ جسے شریعت کی نظر میں عقد بیع کہتے

ہیں۔ خریدار کے ساتھ جب معاملہ فائنل ہو جاتا ہے تو کسٹمر سے اس کی مکمل تفصیل معلوم کی جاتی ہے۔ جس میں اس کا نام، ایڈریس، رابطہ نمبر وغیرہ شامل ہوتے ہیں۔

اب تاجر کے پاس دو آپشنز ہوتے ہیں، چاہے تو وہ اپنی پروڈکٹ اپنی ذمہ داری پر کسٹمر تک پہنچائے چاہے تو وہ ایمازون کو اس کام کے لیے کہے۔ ایمازون اس ذمہ داری کو پوری کرنے کی فیس چارج کر کے یہ چیز کسٹمر تک پہنچاتا ہے، یہ ساری تفصیل خریدار کے لیے تھی۔

جو خریدار ہوتا ہے اس کو بھی ایمازون سے کوئی بھی چیز خریدنے کے لیے سب سے پہلے ایمازون پر اپنا اکاؤنٹ بنانا ہوتا ہے۔ اس کے بعد خریدار ایمازون کی سائٹ پہ جا کر اپنی مطلوبہ چیز کا نام سرچ بار میں لکھ کر سرچ کرتا ہے تو اس کے سامنے بہت سارے برینڈز کی طرف سے لسٹ کی گئی چیزیں سامنے آجائیں گی۔ تفصیل معلوم کرنے کے بعد آڈر کرنے کے دو آپشن موجود ہوتے ہیں۔ ایک (Buy Now) جس میں ایک ہی چیز ڈیلیور ہو جاتی کر دی جاتی ہے اور دوسرا (Add to Cart) اس آپشن کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ اس کے ساتھ کچھ مزید چیزیں بھی مطلوب ہیں۔ جب ان کو بھی فائنل کر دوں گا تو سب کو ایک ساتھ ڈیلیور کر دیا جائے۔

مطلوبہ چیز کو سلیکٹ کرنے کے بعد ایمازون خریدار سے اس کی معلومات حاصل کرتا ہے (جن میں کسٹمر کا ایڈریس وغیرہ ہوتا ہے) اس کے ساتھ ہی ایمازون کسٹمر سے اس کی قیمت کی ادائیگی کی تفصیل مانگتا ہے۔ کسٹمر کو دونوں آپشنز دیے جاتے ہیں کہ آن لائن قیمت ادا کر دے یا cash on delivery کرے۔ اس کے بعد ایمازون ایک ہی پیج میں کسٹمر کو اس کی خریدی ہوئی پروڈکٹ کی ساری تفصیل دکھاتا ہے تاکہ کسی چیز میں غلطی ہو گئی ہو تو اس کو ٹھیک کیا جاسکے اس پیج کے آخر میں Place your Order کا بٹن ہوتا ہے۔ جوں ہی اس بٹن کو دبا دیا جاتا ہے تو مطلوبہ چیز مکمل طور پر ڈیلیوری کے لیے تیار ہو جاتی ہے۔ اور کسٹمر تک پہنچا دی جاتی ہے۔<sup>1</sup>

## آن لائن تجارت کے ارکان

تجارت کسی بھی قسم کی ہو اس میں اسلام کے بیان کردہ اصول و ضوابط اور آداب ملحوظ خاطر رکھے جائیں گے، لہذا الیکٹرانک تجارت میں بھی ان کا خیال رکھا جائے گا۔ چونکہ آن لائن تجارت بھی تجارت کی معروف اقسام میں سے ایک قسم ہے اور اس میں بھی بائع و مشتری کے مابین معاہدہ طے پاتا ہے بسا اوقات یہ معاہدہ مستقل بنیادوں پر طے پاتا ہے اور بسا اوقات صرف موجودہ چیز کی بیع کے مکمل ہونے تک اس کی مدت طے پاتی ہے، یعنی ہر نئی چیز کی

<sup>1</sup> <https://sell.amazon.com/beginners-guide> , 02-06-2022 , 11:43am

خرید و فروخت میں نیا معاہدہ کیا جائے، یہ معاہدہ عارضی ہو یا مستقل بنیادوں پر ہو اس کا تصور اس کے ارکان کے بغیر ناممکن ہے۔ بیع کے ارکان کے حوالے سے بھی فقہاء کے مابین اختلاف ہے۔ حنفیہ کے نزدیک بیع کے ارکان ایجاب و قبول یا جو ان کے قائم مقام ہو، جیسے بیع تعاطی۔ فقہ حنفی کی کتاب الہندیہ میں لکھا ہے کہ:

"وأما ركنه فنوعان أحدهما الإيجاب والقبول والثاني التعاطي"<sup>1</sup>

(بیع کے ارکان دو قسم کے ہیں۔ ایک ایجاب و قبول اور دوسری تعاطی)

جبکہ جمہور فقہاء (شافعیہ، حنابلہ، مالکیہ کے نزدیک ان کی تین ہیں۔) علامہ وہبہ زحیلی لکھتے ہیں کہ:

"وأركان البيع عند الجمهور غير الحنفية ثلاثة أو أربعة : عاقد (بائع ومشتري) ومعقود عليه (ثمن ومثمن) وصيغة (إيجاب وقبول)."<sup>2</sup>

(حنفیہ کے علاوہ جمہور کے نزدیک بیع کے ارکان کی تعداد تین یا چار ہے: عاقد (بائع و مشتری)، معقود علیہ (ثمن و مثمن)، صیغہ (ایجاب و قبول)

ذیل میں عقد کے ارکان کی مختصر وضاحت کی جا رہی ہے۔

1: فریقین: عقد میں فریقین سے مراد بائع اور مشتری (فروخت کنندہ اور خریدار)

2: معقود علیہ: اس سے فقہاء ثمن اور مثمن مراد لیتے ہیں۔ ان کی تفصیل ذیل میں ذکر کی جا رہی ہے۔

(الف) ثمن (قیمت): جس پر فریقین راضی ہو جائیں خواہ وہ اصل قیمت سے زیادہ ہو، اس سے کم ہو

یا اس کی مثل ہو جیسا کہ تاجر کسی دوسرے کو سامان دیتا اور اس سے نقد لیتا ہے اور جس کا بیع ہونا صحیح ہے تو اس کا ثمن ہونا بھی ممکن ہے اور اسی طرح اس کے مثیل جو بھی طے کیا جائے۔

(ب) (عوض): اس سے مراد وہ مباح کام ہے جس پر معاہدے کے اثرات مرتب ہوتے ہیں اور وہ

دونوں یعنی قیمت یا اس کے متبادل میں منفرد ہوں، جیسا کہ مالک قیمت کے لیے منفرد ہوتا ہے اور اسی طرح خریدار سامان کے لیے منفرد ہوتا ہے۔

مطلب یہ ہوا کہ یہاں دو چیزیں ہیں: ایک "ثمن" جس سے مراد بیع کی قیمت یا اس کا بدل ہوتا ہے اور دوسرا

"سامان" جس سے مراد یہ ہے کہ جسے خریدار قیمت کے مقابلہ میں لیتا ہے۔ یعنی "بیع"۔

<sup>1</sup> نظام الدین و جماعتہ، الفتاویٰ الہندیہ (بیروت: دار الفکر، الطبعة الثانية، 1310)، 2/3

<sup>2</sup> الزحیلی، وَهْبَةُ بن مصطفى، الفقه الإسلامي وأدلته (دمشق: دار الفکر، الطبعة الرابعة، 1428ھ)، 6/5

3: صیغہ (ایجاب و قبول) خرید و فروخت میں جس کی طرف سے پہل کی جائے وہ ایجاب ہے اور اسے منظور کر لینے کو قبول کہتے ہیں۔<sup>1</sup>

4: وکیل: اب چونکہ آن لائن تجارت میں بیع صرف و سلم صرف ایک ہی صورت میں ٹھیک ہو سکتی ہے، جب فریقین میں سے ایک دوسرے کے پاس اپنا وکیل مقرر کرے تاکہ عوضین پر قبضہ مجلس عقد میں ہی ہو جائے۔ اس لیے یہ کہنا بے جا نہیں ہو گا کہ آن لائن تجارت میں بیع کے ارکان میں سے ایک رکن "وکیل" بھی ہے۔

### سامان تجارت کی قیمت وصول کرنے کے ذرائع

سامان تجارت کی قیمت وصول کرنے کے متعدد ذرائع ہیں، ذیل میں ان کو ذکر کیا گیا ہے۔

#### بنک کے ذریعے ادائیگی (Bank transfer)

اس طریقہ میں عموماً کسٹمر اپنے بنک اکاؤنٹ کی تفصیل معتبر درمیانی رابطہ کار کو فراہم کر دیتا ہے۔ جس کے بعد وہ مطلوبہ چیز کی قیمت کسٹمر کے اکاؤنٹ سے کاٹ کر اپنے پاس رکھ لیتا ہے۔ کسٹمر جب اپنا سامان وصول کر کے درمیانی رابطہ کار کو کفرم کر دیتا ہے تو وہ رقم تاجر کے اکاؤنٹ میں بھیج دی جاتی ہے۔

#### وصولی کے وقت ادائیگی (Cash on Delivery)

اس طریقہ میں کسٹمر کسی بھی چیز کا آرڈر آن لائن ہی کراتا ہے۔ کمپنی جب مطلوبہ چیز خریدار کے پاس پہنچاتی ہے تو خریدار اپنا سامان وصول کر کے پھر کمپنی کے نمائندہ کو اسی وقت قیمت ادا کر دیتا ہے، اور نمائندہ وہ رقم وصول کر کے کمپنی تک پہنچا دیتا ہے۔

#### موبائل ادائیگیاں (Mobile phone based methods)

آپ کے موبائل ڈیوائس کے ذریعے ہوتی ہیں۔ یعنی، نقد، چیک، یا فزیکل کریڈٹ کارڈز سے سامان کی ادائیگی کرنے کے بجائے، موبائل ادائیگی کی ٹیکنالوجی آپ کو ڈیجیٹل طور پر ایسا کرنے کی اجازت دیتی ہے۔

#### ای والٹ (E-wallet)

E-Wallets میں تاجروں کے ساتھ ساتھ صارفین کو بھی سائن اپ کی ضرورت ہوتی ہے۔ ای والیٹ اکاؤنٹ بنانے اور اسے بینک اکاؤنٹ سے لنک کرنے کے بعد وہ رقم نکال سکتے ہیں یا جمع کر سکتے ہیں۔ ای والٹس کا استعمال بہت زیادہ تیزی سے مقبول ہو رہا ہے۔

<sup>1</sup> الزحلی، الفقہ الاسلامی وأدلته، 6 / 5

## ڈیبٹ نوٹ (Debit note)

ڈیبٹ نوٹ ایک تجارتی دستاویز ہے، جو کاروبار سے کاروبار (B2B) لین دین میں عام ہے، جسے خریداری یا بیچنے والے سامان یا خدمات کی فروخت کے لیے واجب الادا رقم کے حوالے سے استعمال کر سکتے ہیں۔ یہ بنیادی طور پر انوائس سے متعلق ایک اضافی نوٹ ہے، جو عام طور پر انوائس کی رقم کو ایڈجسٹ کرنے کی ضرورت کو ظاہر کرتا ہے۔<sup>1</sup>

## آن لائن تجارت کی اقسام

آن لائن تجارت تین بڑی اقسام ہیں۔ ذیل میں انہی اقسام کو بیان کیا جائے گا۔

### 1: معاشی اداروں کے مابین (B2B)

یہ تعلقات دو معاشی اداروں یا ان کے نمائندوں کے مابین طے پاتے ہیں اور تجارتی دنیا میں یہ سب ایک دوسرے سے متعارف ہوتے ہیں اور ان کے مابین تجارتی روابط اور اعتماد پہلے سے موجود ہوتا ہے۔ ان کے لیے ان روابط کو اپنے تجارتی تعلقات کے لیے استعمال کرنا بہت آسان ہوتا ہے، اس کی سب سے بڑی وجہ یہ ہوتی ہے کہ یہ سب ایک دوسرے کے معاشی مقام و مرتبہ سے واقف ہوتے ہیں کہ بازار میں کس ادارے کا کتنا اعتماد ہے اور اداروں کی یہ معلومات ان کی ویب سائٹس پر تفصیلاً درج ہوتی ہیں۔ اس کی مثال (Ali BaBa) ہے۔ یہ کمپنی آن لائن تجارت کرنے والی کمپنیوں میں سے ایک نامور کمپنی ہے، مگر یہ کمپنی عام صارفین کے ساتھ ڈیل نہیں کرتی، اس کمپنی کے پلیٹ فارمز میں دیکھا جاسکتا ہے کہ یہ سرف ایک چیز کا آرڈر لیتی ہی نہیں ہے۔ اس لیے اس پلیٹ فارم سے خریداری کرنے والے عام طور پر وہ لوگ ہوتے ہیں کہ جن کا اپنا بزنس ہوتا ہے، اور وہ اپنے بزنس کے لیے ہول سیل پر سامان منگواتے ہیں۔<sup>2</sup>

### 2: کمپنی کا عام صارف کے ساتھ (B2C)

یہ معاملہ کمپنی عام صارفین کے ساتھ کرتی ہے۔ اس طریقہ تجارت میں ہوتا یہ ہے کہ کوئی کمپنی جو خود کسی بھی پروڈکٹ کو تیار کرتی ہے، وہ سامان تیار کر کے چھوٹے چھوٹے بزنس اداروں کو دینے کے بجائے خود عام صارفین تک پہنچانے کی کوشش کرتی ہے۔ اس طرح کے بزنس کے لیے سب سے اچھا پلیٹ فارم اس وقت فیس بک ہے۔ ہر

<sup>1</sup> MARTIN KUTZ, Electronic, payment, Introduction to E-Commerce, (Bookboon, IRM Press, London, 2016, 1st edition) 154

<sup>2</sup> E.commerce, Wesley Chai, (University of London, E\_Commerce Magazine, Jun, 2020), 9

کوئی فیس بک استعمال کرنے والا ہر روز کئی دفعہ (Sponsor AIDS) دیکھتا ہے۔ اس طریقہ تجارت کو B2C کہا جاتا ہے۔<sup>1</sup>

### 3: عام صارفین کے ساتھ کاروبار (C2C)

یہ معاملہ ایک عام بائع اور مشتری یعنی صارف کے درمیان طے پاتا ہے، جیسا کہ صارف سامان کی بابت انٹرنیٹ پر تلاش کرتا ہے اور الیکٹرونک کیٹ لاگ کو دیکھتا ہے اور اپنے مطلوبہ سامان کے بارے میں ممکنہ تفصیل و معلومات مثلاً قیمت، ترسیل کے طریقے کی کیفیت کا مکمل طور پر جائزہ لیتا ہے اور صارف اس دوران اپنی مطلوبہ چیز کی تلاش دیگر اداروں کی ویب سائٹس پر بھی کرتا رہتا ہے اور پھر ان کے درمیان موازنہ بھی کرتا ہے، اور بیچنے والوں کے پلیٹ فارمز پر موجودہ تفصیل کی مدد سے وہ کسی ایک کے ساتھ رابطہ کرتا ہے۔<sup>2</sup>

### آن لائن تجارت کے خصائص

آن لائن تجارت کا شمار ان نظاموں میں ہوتا ہے جو مکانی قیود سے ماوراء ہے اور اس میں ایسی معلومات ہیں، جن کا مقصد دنیا بھر میں تجارتی معاملات اور اشیاء کا باہمی تبادلہ کرنا ہوتا ہے، واضح رہے کہ آن لائن تجارت کا طریقہ مروجہ نظام تجارت سے بہت سے معاملات میں مختلف ہے، لہذا اب الیکٹرونک تجارت کے خصائص و نقائص وغیرہ کو بیان کیا جائے گا تاکہ یہ واضح ہو سکے کہ آن لائن تجارت عام تجارت سے کن معاملات میں مختلف ہے اور کن معاملات میں عام تجارت سے مماثلت رکھتی ہے۔

### خصائص

آن لائن تجارت عصر حاضر کی جدید ترین تجارتی شکل ہے، چونکہ اس تجارت کا انحصار جدید ایجادات پر ہے، لہذا اس تجارت سے واقفیت حاصل کرنے کے لیے متعلقہ ایجادات سے بھی کما حقہ واقفیت حاصل کرنا ضروری ہے۔ ذیل میں ان خصائص کا ذکر کیا جا رہا ہے جو آن لائن تجارت میں پائے جاتے ہیں۔

1: سوائے انٹرنیٹ کے بائع اور مشتری کے مابین کوئی اور ذریعہ اتصال نہیں ہوتا ہے۔ آواز، تصویر، مکمل اور

درست معلومات کی منتقلی معاہدہ کی تکمیل میں مدد و معاون ثابت ہوتے ہیں۔

<sup>1</sup> E.commerce, Wesley Chai, P:9

<sup>2</sup> Ibid, P:9

2: ایک وقت میں خریدار ایک سے زائد اطراف میں اپنی مطلوبہ اشیاء کی تلاش جاری رکھنے کی قدرت رکھتا ہے، جبکہ عام تجارت میں یہ ممکن نہیں ہوتا ہے، ایسے ہی بائع ایک سے زائد لوگوں سے سودا کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔

3: کسی قسم کی مکانی یا زمانی قید اس تجارت کی راہ میں حائل نہیں ہوتی۔

4: آن لائن تجارت میں عام تجارت کی بنسبت بہت سارے اخراجات میں کمی آتی ہے، مثلاً سفری اخراجات وغیرہ۔

5: عاقدین کے درمیان بہت سارے معاملات گھر میں بیٹھے بیٹھے ہی طے ہو جاتے ہیں۔

6: اس تجارت میں کرنسی کا براہ راست استعمال عموماً نہیں ہوتا، بلکہ اکثر لین دین بینک کے ذریعے ہوتا ہے۔

7: آن لائن تجارت کے احکامات صرف عصر حاضر کے فقہاء ہی بیان کرتے ہیں، متقدمین<sup>1</sup> کی کتب اس حوالے سے بالکل ہی خالی ہیں۔

8: چونکہ اس طریقہ تجارت میں جدید مشینری استعمال ہوتی ہے، لہذا مشتری ویب سائٹ کے ذریعے بیع کی تمام تر معلومات کو تسلی سے دیکھتا ہے جو بسا اوقات عام تجارت میں ہوتا ہے۔

9: چونکہ خریدار مطلوبہ سامان کی خریداری پر خود رضامندی ظاہر کرتا ہے، اس لیے شریعت اس کے حق کو تسلیم کرتی ہے۔

10: عام تجارت میں کسی چیز کی نقل و حمل اور اسے گودام میں محفوظ رکھنا اضافی اخراجات کا سبب بن جاتی ہے، جبکہ آن لائن معاملات میں ان کاموں کی ضرورت نہیں ہوتی ہے۔

11: کوئی بھی خریدار بہت کم وقت میں بین الاقوامی بازار تک رسائی حاصل کر لیتا ہے۔

12: آن لائن معاملات کی وجہ سے وقت اور محنت کی بچت ممکن ہے۔

13: خریدار ایک ہی وقت میں مختلف کمپنیوں کے پاس مطلوبہ چیز کی قیمت دیکھ سکتا ہے، جس کی وجہ سے

انسان دھوکہ و فراڈ سے بچا رہتا ہے۔<sup>2</sup>

<sup>1</sup> سن 300 ہجری سے قبل کے فقہاء کو کہا جاتا ہے۔  
<sup>2</sup> ڈاکٹر، محمد فیض الابرار و ضیاء الرحمن، آن لائن تجارت (کراچی: مرکز الترجمة والتحقق للاقتصاد الاسلامی، 2019)، ص: 92

## آن لائن تجارت کے نقائص

آن لائن تجارت سے جہاں بہت سارے فوائد حاصل ہوتے ہیں اور جہاں بہت ساری آسانیاں پیدا ہوئی ہیں، وہیں اس کے بہت سارے نقصانات بھی ہیں، ذیل میں ان نقصانات کی طرف اشارہ کیا جا رہا ہے۔

1: آن لائن تجارت کے لیے ابھی تک کوئی خاص قوانین اور مناسب نظام نہیں قائم کیا گیا ہے، البتہ کچھ سابقہ قوانین ضرور وضع کیے گئے ہیں جو انٹرنیٹ کے عمومی استعمال کے حوالے سے ہیں۔ مغربی ممالک نے آن لائن معاملات کے حوالے سے کچھ خاص قوانین بھی وضع کیے ہیں، جو کہ اسلامی ممالک کو اس طرف دعوت دیتے ہیں کہ اسلامی ممالک بھی ایسے قوانین بنائیں جو اسلامی ہدایات کے خلاف نہ ہوں اور تمام ممالک کے درمیان معاملات میں اس سے عدل قائم ہو جائے۔ پاکستان میں بھی کچھ عرصہ قبل چند ایک قوانین وضع کیے گئے ہیں، لیکن ان کی کوئی حتمی و قطعی شکل ابھی تک سامنے نہیں آئی۔

2: آن لائن تجارت میں کسی بھی ادارے کی تمام تر مصنوعات خریدار کے سامنے ہوتی ہیں، لہذا بسا اوقات اس طرح شرعی طور پر حرام اشیاء اور ناجائز معاملات کی خرید و فروخت اور ترویج بھی ممکن ہو جاتی ہے۔ ایسے ہی بہت ساری سائٹس غیر شرعی اشیاء فروخت کرتی ہیں، جن کی طرف نوجوان نسل جلد راغب ہو جاتی ہے۔

3: اس طریقہ تجارت میں خریدار چونکہ سامان کا کلی طور پر معائنہ نہیں کر سکتا ہے، لہذا جب تک سامان اس کے پاس نہیں پہنچتا اس وقت تک وہ عملی طور پر سامان کی حقیقت سے لاعلم ہی رہتا ہے اور اس حوالے سے مغربی ممالک چونکہ باقاعدہ قوانین موجود ہیں، لہذا وہاں فراڈ اور دھوکہ دہی کے امکانات بہت کم ہیں، جبکہ ہمارے ملک میں اس حوالے سے ابھی تک باقاعدہ قوانین موجود نہیں ہیں تو بہت ساری اداروں کی طرف سے دھوکہ دہی کے واقعات سامنے آتے رہتے ہیں جس کی وجہ سے عام لوگوں کا ابھی تک آن لائن خرید و فروخت پر اعتبار قائم نہیں ہوا۔

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



5: صارف کو سامان کی بابت دھوکہ بازی اور جھوٹے اعلانات سے بچانے کے لیے دی گئی ضمانتیں کافی نہیں ہوتیں، بسا اوقات صارف کو بغرض دھوکہ بعض جھوٹی معلومات اور ضمانت دی جاتی ہے۔<sup>1</sup>

آن لائن کاروبار کے ذریعے کاروبار میں پیدا ہونے والی تبدیلیاں ڈیجیٹلائزیشن کے ذریعے ہر کاروبار کے اندر تین طرح کی تبدیلیاں لائی جاتی ہیں۔ ذیل میں ان کو ذکر کیا رہا ہے۔

## 1- طریقہ کار کی تبدیلی (پروسیجر)

اس کا مطلب یہ ہے کہ تجارت کے اندر تیزی لانے کے لیے آن لائن پیمینٹ یا آن لائن سلیکشن کا انتخاب۔ مثال کے طور پر آج سے 15-20 برس پہلے تاجر اپنا سامان ایک شہر سے دوسرے شہر بھیجتا تھا اور پھر کچھ دن بعد خود بھی جاتا تھا تاکہ پیمینٹ وصول کر لے۔ اسی طرح سے پروڈکٹ کا سمپل بھیجا جاتا تھا اگرچہ آج کل بھی سمپل بھیجا جاتا ہے، لیکن اگر خریدار ویڈیو میں ایک چیز کو دیکھتا ہے تو اس کے سامنے بڑی حد تک مینج کا خاکہ واضح ہو جاتا ہے۔ ڈیجیٹل سسٹم کا استعمال کرنے کا ایک جو بڑا مقصد ہے وہ ہے کاروبار میں تیزی لانا، مطلب یہ کہ وہ کام جو پہلے دو ماہ میں ہوتا تھا، اب ایک دن میں ہو جائے۔ اس کی آسان سی مثال اسٹاک ایکسچینج ہے، آج کل ایسی اسٹاک ایکسچینج بھی ہیں جہاں پر اسی وقت ٹرانزیکشن ہو جاتی ہے۔<sup>2</sup>

## پروسیجر کی تبدیلی کے مقاصد

### سہولت پیدا کرنا

سہولت پیدا کرنے کا مطلب یہ ہے کہ آن لائن آرڈر کرنے کا تصور، جیسے ایک شخص اپنے گھر میں بیٹھے ہوئے اپنی مطلوبہ چیز کو سرچ کرتا ہے اور پھر اس کا آرڈر کر دیتا ہے۔ آج کل ہر چیز کی آن لائن خریداری ممکن ہو چکی ہے۔ ایسے ہی لوگوں کے پاس موبائل بینکنگ کے سافٹ ویئر ہوتے ہیں، وہ بھی اسی لیے زیادہ عام ہوتے ہیں کہ سہولت ہوتی ہے۔ انسان کسی بھی جگہ میں رہتے ہوئے اور بینک میں جا کر وقت ضائع کیے بغیر فنڈ ٹرانسفر کر سکتا ہے۔ دن رات میں کسی بھی وقت یہ سہولت موجود ہوتی ہے۔

<sup>1</sup> ڈاکٹر، فیض، ضیاء، آن لائن تجارت، ص: 96

<sup>2</sup> Irshad Ahmad Ijaz, "Online Trading and Marketing Ke Mashhoor Tareeqay" 1,2,2022-1:08pm (https://www.youtube.com/watch?v=0YBf\_YO3lqs&ab\_channel=JTRMediaHouse)

## انسانی عمل دخل کم کرنا

انسانی عمل دخل کم کرنے سے بہت سارے مقاصد حاصل ہوتے ہیں، جن میں ایک بڑا مقصد شفافیت پیدا کرنا ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر جب اسٹاک ایکسچینج میں جب تجارت ہوتی ہے تو وہاں انٹرنیٹ کی وجہ سے آٹومیٹک تجارتی نظام ہے۔ اب یہ سسٹم چیک کرتا ہے اور اسے جہاں بھی کوئی خرابی مل جائے وہیں سے تجارتی عمل کو روک دیتا ہے۔ اس میں کوئی شخص کسی دوسرے تاجر کو ملزم بھی نہیں ٹھہراتا۔

صارفین کے لیے ایک سے زائد جگہوں (ویب سائٹ / پورٹل) سے مطلوبہ چیزوں کی معلومات تک رسائی کا ہونا۔

عام طور پر انسان کے لیے ایک سے زائد مارکیٹوں میں جا کر مطلوبہ چیز کی قیمت، معیار اور اقسام معلوم کرنا آسان نہیں ہوتا ہے، لیکن آن لائن خریداری میں یہ سہولت موجود ہے کہ ایک شخص ایک ہی جگہ میں رہتے ہوئے کئی مارکیٹوں میں اپنی مطلوبہ چیز تک رسائی حاصل کر سکتا ہے۔

ہر طرح کی چیز کی خرید و فروخت کو آسان بنانا

اس کا مطلب یہ ہے سوئی سے لے کر ہوائی جہاز تک ہر طرح کی چیز کی خرید و فروخت کو آسان بنایا جاتا ہے۔ اگر ایک شخص کوئی چیز پہلی بار خرید رہا ہو اور اسے اس کا تجربہ نہیں ہو تو انٹرنیٹ میں کچھ وقت کی ریسرچ کے بعد کافی آسانی سے مطلوبہ چیز کے بارے میں معلومات حاصل کر سکتا ہے تاکہ اس چیز کو خریدنا آسان ہو جائے۔

## 2: فزیکل یعنی حسی چیزوں کے متبادل پیش کرنا

دستاویزی کام یعنی ڈوکیومنٹیشن کے بجائے ڈیٹا بیس کو بنیاد بنانا جیسے شیئرز اور تمسکات اب صرف ڈیجیٹل صورت میں دستیاب ہوتے ہیں۔ آج ہم یہ دیکھ سکتے ہیں کہ اسٹاک ایکسچینج میں کتنی تبدیلی آچکی ہے، ایک زمانے میں وہاں شیئرز کی خرید و فروخت فزیکل ہوتی تھی، لیکن آج کل شیئرز بھی ڈیجیٹل ہو چکے ہیں۔ اور اس کے لیے باقاعدہ ایک کمپنی ہے۔ جس کا نام سنٹرل ڈیپوزیٹری کمپنی آف پاکستان۔ اسی طرح مستقبل میں پراپرٹی کی تمام معلومات کو ڈیجیٹلائز کرنے کا منصوبہ بنایا جا رہا ہے۔ تو یہ معلوم ہوا کہ ایک بڑا مقصد ڈاکومنٹری سسٹم سے جان چھڑائی جائے اور اس کے بجائے ڈیجیٹل معلومات کو ترجیح دی جائے۔<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Irshad Ahmad Ijaz, "Online Trading and Marketing Ke Mashhoor Tareeqay" 1,2,2022-1:08pm  
([https://www.youtube.com/watch?v=0YBf\\_YO3lqs&ab\\_channel=JTRMediaHouse](https://www.youtube.com/watch?v=0YBf_YO3lqs&ab_channel=JTRMediaHouse))

## اس کے مقاصد

### کاغذی کاروائی کم سے کم کرنا

کاغذی کاروائی کم سے کم کر دینے کا مطلب یہ نہیں ہوتا ہے کہ کاغذی کاروائی مکمل طور پر ختم کر دی جائے، لیکن جیسے پہلے ہوتی تھی اس کے مقابلے میں بہت ہی کم کر دی جائے۔

### بايو سسٹم ایجاد کرنا

انسانی جسم یا اعضا کا براہ راست مشینوں سے رابطہ ہونا۔ اس کی مثال ہمیں ان گاڑیوں میں ملتی ہے جن کے ہینڈل میں صرف ہاتھ رکھنے سے اس کا دروازہ کھل جاتا ہے، ایسے ہی بايو میٹرک حاضری سسٹم بھی اسی سسٹم کی ایجاد ہے۔ تو خلاصہ یہ ہوا کہ ایک سسٹم کی وجہ سے انسانوں کا مختلف چیزوں کے ساتھ براہ راست ایک لنک بنایا جاتا ہے تاکہ حسی چیزوں کی طرف محتاجی کم سے کم ہو جائے۔

### مارکیٹ پلیسنگ

مطلب اس کا یہ ہوتا ہے کہ زمین اور عمارتوں میں قائم دکانوں اور بازاروں کے متبادل ڈیجیٹل پلیٹ فارم فراہم کرنا، جیسے آن لائن خرید و فروخت کی ویب سائٹیں جہاں سے لوگ اپنی مطلوبہ اشیاء خود تلاش کر کے خریدتے ہیں۔ عام طور پر ایک کاروباری شخص دکان کھولتے ہوئے جتنی رقم صرف کرتا ہے اس کل رقم کا صرف 30 یا 40% حصہ اشیاء کی خریداری میں صرف ہوتا ہے، باقی رقم اس کے لوازمات میں صرف ہو جاتی ہے، جبکہ ڈیجیٹل بزنس میں اس رقم کو بچایا جاسکتا ہے، اور پھر اس کا ایک اور فائدہ یہ بھی ہوتا ہے کہ پہلے دکان تک عام لوگوں کی رسائی آسان نہیں تھی، جہاں یہ دکان حسی طور پر 50 دکانوں کے مقابلے میں سامنے آرہی تھی وہیں ڈیجیٹل مارکیٹ کی وجہ سے ان گنت دکانوں کے مقابلے میں آچکی ہوتی ہے۔

### آن لائن معلومات اور پیغامات کی ترسیل

ایک بڑا مقصد یہ ہوتا ہے کہ آن لائن معلومات اور ترسیل کے عمومی اور خصوصی نظام کو قائم کیا جائے، جیسے بنکوں کی آپس میں معلومات کے تبادلہ کے لیے، اسٹاک مارکیٹ سے شیئر خریدنے کے لیے، ای میل اور میسج وغیرہ بھی اسی قسم میں شامل ہیں۔<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Irshad Ahmad Ijaz, "Online Trading and Marketing Ke Mashhoor Tareeqay" 1,2,2022-1:08pm  
([https://www.youtube.com/watch?v=0YBf\\_YO3lqs&ab\\_channel=JTRMediaHouse](https://www.youtube.com/watch?v=0YBf_YO3lqs&ab_channel=JTRMediaHouse))

## سر ویلنس کے نظام کو ڈیجیٹائز کرنا

اس سے سسٹم میں فعالیت آتی ہے، جیسے ٹرانسورٹ ٹریکنگ سسٹم ہوتا ہے۔ ایسی ہی فیکٹریوں اور اپنے کام کی جگہوں کی خود کسی بھی جگہ سے نگرانی کرنا، ایسے ہی مزید ڈیجیٹائز کام جو نظام میں فعالیت لانے کے لیے کیے جاتے ہیں وہ بھی اسی زمرے میں شامل ہو جاتے ہیں۔

### 3: افراد یعنی انسانوں کی ضرورت کو کم کرنا

ڈیجیٹائزیشن کا ایک مقصد انسانوں کے بجائے کمپیوٹرائزڈ سسٹم / آن لائن سسٹم سے کام چلانا جس کے مقاصد عموماً مندرجہ ذیل ہوتے ہیں۔

انسانوں کے ساتھ آن لائن سسٹم کو ملا کر کام کرنا جیسے آن لائن مارکیٹنگ میں انسانوں کا عمل دخل کم ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر اگر ایک جگہ 500 ملازمین کی ضرورت تھی تو اب اگر اسی کام کو ڈیجیٹائز کر دیا جائے تو ضرورت کم ہو کر 100 یا 200 تک رہ جائے گی۔ اس سے نظام میں فعالیت کے ساتھ ساتھ شفافیت بھی آتی ہے اور دھوکہ دہی کے مواقع کم یا مشکل ہو جاتے ہیں۔

مثال کے طور پر اک شخص بنک جاتا ہے اور اپنے اکاؤنٹ میں رقم جمع کراتا ہے، لیکن کچھ دنوں کے بعد اسے پتہ چلتا ہے کہ رقم میرے اکاؤنٹ میں جمع ہی نہیں ہوئی ہے۔ یہ شخص بنک جاتا ہے اور جا کر شکایت کرتا ہے تو بنک والے کہتے ہیں کہ ہمارے کسی فرد سے غلطی ہو گئی ہوگی، ہم اس بارے میں کارروائی کرتے ہیں، اب اس شخص کو پیسے تو مل گئے لیکن 20، 25 دن لگے ہیں۔ اب بنکوں نے ایک نیا سسٹم متعارف کرایا کہ سٹمپ اور کلکولیشن ہوگی، اس میں انسانی عمل دخل اتنا تو ہو گا کہ وہ کیش لے اور اکاؤنٹ کر کے رکھے، لیکن یہ جو سٹمپ لگی گی وہ مشین لگائے گی، اور مشین سٹمپ اسی وقت لگائے گی جب مشین کے سسٹم میں پیسے داخل کیے گئے ہوں۔

جو کام عموماً افراد کے لیے کرنا مشکل ہو یا بہت زیادہ افراد درکار ہوں، وہاں سسٹم سے کام لینا کچھ کام ایسے ہوتے ہیں جو انسانی اختیار سے باہر ہوتے ہیں یا اس کام کے لیے اتنے زیادہ افراد چاہیے ہوتے ہیں کہ انسان کے لیے اتنے لوگوں کو جمع کرنا ممکن نہیں ہوتا ہے، جیسے آن لائن کرائے کی گاڑیوں (اوبر، کریم) کی بکنگ کا کام۔ اب اگر کوئی شخص یہ کوشش کرے کہ میں بغیر انٹرنیٹ کے لوگوں کو یہ سہولت فراہم کروں گا تو یہ بے بس ہو

جائے گا، کیونکہ اس کے لیے اتنے زیادہ افراد چاہیے ہیں کہ انسان اگر اپلیکیشن کے بغیر کرنا چاہے تو ممکن ہی نہیں ہوتا ہے۔<sup>1</sup>

### مختلف نظاموں کو باہم ملا کر فعالیت اور تیزی پیدا کرنا

ایک مقصد یہ ہوتا ہے کہ بہت سارے مختلف نظاموں کو ملایا جائے اور پھر اس کی مدد سے کام میں آسانی پیدا کی جائے جو کہ عموماً انسانوں کے لیے مشکل یا ناممکن ہوتا ہے، جیسے ڈیٹا لائیسس کے سسٹم یا بین الاقوامی نظاموں کا باہمی مربوط نظام۔ مثال کے طور پر بنکوں کے پاس ایک ایسا ہی سسٹم ہوتا ہے، اب ایک بینک کے پاس کوئی شخص گاڑی نکوانے کے لیے جاتا ہے اور اس نے کسی اور بینک سے بھی رقم نکوار کھی ہے، تو اب ایک طریقہ یہ ہے کہ یہ بینک تمام بنکوں کو کال ملا کر ان سے معلومات حاصل کرے کہ اس بندے نے تمہارے بینک سے رقم تو نہیں نکوائی ہوئی ہے؟ تو ممکن ہے وہ کہیں کہ ہم نہیں بتائیں گے یا ابھی ہمارے پاس ڈیٹا نہیں ہے، تو مطلب یہ ہوا کہ بہت سارے نظاموں کو ملا کر ایک نیا نظام بنانا ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر شناختی کارڈ کے ساتھ بہت سارے نظاموں کو جوڑ دیا جاتا ہے، جس کی مدد سے کئی معلومات حاصل کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

### کام کے حجم یا غیر معمولی حساسیت کی وجہ سے مشینوں سے کام لینا

ایک مقصد یہ بھی ہوتا ہے کہ کام کے حجم یا اس کے لیے درکار تیز رفتار کارروائی یا اس کے غیر معمولی حساس ہونے کی وجہ سے افراد کا کم سے کم عمل دخل اور مشینوں سے کام لینا، مثال کے طور پر شیئرز کا ڈیٹا بیس ہے، اسے انسان رکھ ہی نہیں سکتا ہے، انسان کے لیے بغیر مشین کی مدد کے یہ کام عملاً ممکن ہی نہیں رہا، یہ سوائے کمپیوٹرائزڈ سسٹم کے ہو نہیں سکتا ہے، اب اگر کوئی خود کرنا چاہے تو کام میں بہت زیادہ سستی آجائے گی، ایسے ہی بنکوں میں رقوم کی منتقلی بھی بغیر مشین کے عملاً مشکل ہو جائے گی۔<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Irshad Ahmad Ijaz, "Online Trading and Marketing Ke Mashhooor Tareeqay" 1,2,2022-1:08pm ([https://www.youtube.com/watch?v=0YBf\\_YO3lqs&ab\\_channel=JTRMediaHouse](https://www.youtube.com/watch?v=0YBf_YO3lqs&ab_channel=JTRMediaHouse))

<sup>2</sup> Irshad Ahmad Ijaz, "Online Trading and Marketing Ke Mashhooor Tareeqay" 1,2,2022-1:08pm ([https://www.youtube.com/watch?v=0YBf\\_YO3lqs&ab\\_channel=JTRMediaHouse](https://www.youtube.com/watch?v=0YBf_YO3lqs&ab_channel=JTRMediaHouse))

## خلاصہ بحث

"آن لائن تجارت" تجارت کی جدید ترین شکل ہے، جس نے خرید و فروخت کو بہت آسان کر دیا ہے، اس کی ابتداء 1979 میں برطانیہ کے ایک مائیکل نامی تاجر نے کی، لیکن 1991 جب انٹرنیٹ کی رسائی عام لوگوں تک ہوئی تو آن لائن خریداری میں ایک نیا موڑ آیا اور یہ طریقہ تجارت مقبول ہوتا چلا گیا جو کہ آج تک مزید ترقی کرتا جا رہا ہے۔

آن لائن تجارت کی تعریف یوں کی جاسکتی ہے کہ:

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

صرف یا سلم کی آن لائن تجارت میں عقد کے ارکان تین نہیں بلکہ چار (چوتھا رکن وکیل) ہوں گے۔

آن لائن تجارت میں قیمت کی وصولی کے متعدد ذرائع ہیں۔ جن میں 1۔ بنک کے ذریعے ادائیگی (Bank transfer)، 2۔ وصولی کے وقت ادائیگی (Cash on Delivery)، 3۔ موبائل ادائیگیاں (Mobile phone based methods)، 4۔ بنک کے ذریعے ادائیگی (Bank transfer)، 5۔ وصولی کے وقت ادائیگی (Cash on Delivery)، 6۔ موبائل ادائیگیاں (Mobile phone based methods)، 7۔ ای والٹ (E-wallet)، 8۔ ڈیبٹ نوٹ (Debit note) شامل ہیں۔

آن لائن تجارت کی مندرجہ ذیل تین بڑی اقسام 1۔ (B2B)، 2۔ (B2C)، 3۔ (C2C) اس طریقہ تجارت میں سوائے انٹرنیٹ کے بائع اور مشتری کے مابین کوئی اور ذریعہ اتصال نہیں ہوتا ہے۔ آواز، تصویر، مکمل اور درست معلومات کی منتقلی معاہدہ کی تکمیل میں مدد و معاون ثابت ہوتے ہیں، چونکہ خریدار مطلوبہ سامان کی خریداری پر خود رضامندی ظاہر کرتا ہے، اس لیے شریعت اس کے حق کو تسلیم کرتی ہے۔

جہاں اس طریقہ سے تجارت آسان ہو گئی ہے کہ انسان کم وقت اور تھوری توانائی صرف کر کے زیادہ منافع حاصل کر سکتا ہے، وہیں اس کے ذریعے شرعی طور پر حرام اشیاء اور ناجائز معاملات کی خرید و فروخت اور ترویج بھی ممکن ہو جاتی ہے۔ ایسے ہی اس سے کسی بھی فرد کی ذاتی اور کمپنیوں کی خاص معلومات کوئی بھی ہیکر معلوم کر سکتا ہے۔

ڈیجیٹلائزیشن کے ذریعے ہر کاروبار کے اندر تین طرح کی تبدیلیاں لائی جاتی ہیں۔ ذیل میں ان کو ذکر کیا رہا ہے۔

1۔ طریقہ کار کی تبدیلی (پروسیجر)

پروسیجر کی تبدیلی کے مقاصد

1- سہولت پیدا کرنا، 2- صارفین کے لیے ایک سے زائد جگہوں (ویب سائٹ / پورٹل) سے مطلوبہ چیزوں کی معلومات تک رسائی کا ہونا۔ 3- ہر طرح کی چیز کی خرید و فروخت کو آسان بنانا

2: فزیکل یعنی حسی چیزوں کے متبادل پیش کرنا

اس کے مقاصد

1- کاغذی کارروائی کم سے کم کرنا، 2- بائوسسٹم ایجاد کرنا، 3- مارکیٹ پلیٹنگ،

4- آن لائن معلومات اور پیغامات کی ترسیل 5- سرویٹنس کے نظام کو ڈیجیٹلائز کرنا

3: افراد یعنی انسانوں کی ضرورت کو کم کرنا

1- جو کام عموماً افراد کے لیے کرنا مشکل ہو یا بہت زیادہ افراد درکار ہوں، وہاں سسٹم سے کام لینا

2- مختلف نظاموں کو باہم ملا کر فعالیت اور تیزی پیدا کرنا۔

## فصل دوم

مالی معاملات تعلیمات اسلامیہ کی روشنی میں



## تمہید

اسلام مکمل ضابطہ ضابطہ حیات ہے، جس نے جہاں انسانوں کی اخروی زندگی کے لیے رہنمائی دی وہیں انسانوں کے لیے دنیا میں رہتے ہوئے ضروریات کو پورا کرنے کے لیے بھی رہنمائی عطا فرمائی ہے۔ مالی معاملات انسانوں کی ایک اہم ضرورت ہے، جس کے لیے اللہ تعالیٰ نے قرآن پاک میں کئی جگہوں پر مختلف انداز میں تعلیم دی ہے۔

فصل ہذا میں اس بات کو بیان کیا جائے گا کہ اللہ تعالیٰ نے مسلمانوں کو مالی معاملات کے حوالے سے قرآن و حدیث میں کیا تعلیمات دی ہیں؟ مالی معاملات کو شریعت میں کتنی اہمیت دی گئی ہے؟ دنیاوی حلال رزق کی تلاش اور کسب معاش کے لیے کتنا زور دیا گیا ہے؟ سچائی، ایمانداری کے ساتھ معاملات کرنے کی کتنی فضیلت ہے؟

اسی طرح فصل ہذا میں اس بات کو بھی ذکر کیا جائے گا کہ مالی معاملات میں کن حدود و قیود کو بیان کیا گیا ہے؟ حرام مال کی تجارت، ناپ تول میں کمی، دھوکہ دہی وغیرہ کے لیے کیا وعیدات سنائی ہیں؟

عہد نبی ﷺ میں کیے جانے والے مالی معاملات کے طریقہ پر بھی روشنی ڈالنے کی کوشش کی جائے گی کہ لوگوں کو معاملہ کرتے وقت کس طرح کا برتاؤ کرنے کا کہا جاتا تھا؟ مسلمانوں اور غیر مسلموں کے ساتھ معاملات کرتے وقت کیا کوئی فرق بھی کیا جاتا تھا؟ اس کے علاوہ قرض کے حوالے سے بھی آپ ﷺ کا طرز عمل بیان کیا جائے گا۔

## مالی معاملات شریعتِ اسلامیہ کی روشنی میں

تجارت حصولِ رزق کے اہم اسباب میں سے ایک ہے اور یہ وہ سبب ہے جس کی اہمیت اور افادیت ہر دور میں یکساں طور پر تسلیم کی گئی ہے لیکن دورِ حاضر میں تو عالمی معیشت میں اس کی حیثیت ریڑھ کی ہڈی کی طرح ہے۔ آج جس قوم نے بھی تجارت کو اپنایا ہوا ہے، اس کی نہ صرف معاشی حالت بہتر ہے بلکہ سیاسی اعتبار سے بھی وہ ملکی اور عالمی سطح پر غالب ہے۔ ایک وقت تھا جب کہ مسلمان تجارت کے میدان میں ساری قوموں سے آگے تھے جس کے بہت سے دینی و دنیوی فوائد حاصل تھے بہ شمول ان کے یہ بھی تھا کہ تجارتی اسفار میں دعوتِ دین ان کے پیش نظر رہتا تھا۔ لیکن دھیرے دھیرے مسلمانوں نے تجارت کو ترک کر دیا اور حصولِ رزق کے دوسرے ذرائع اختیار کر لئے جو مجملہ اور اسباب کے قوم کے زوال کا ایک سبب بنا۔

دینِ اسلام تجارت کو ناپسند نہیں کرتا کیوں کہ تجارت حلال رزق کمانے کے ذرائع میں سے ایک ذریعہ ہے جس کا تذکرہ اللہ تعالیٰ نے قرآن مجید میں تعریفی انداز میں کیا ہے اور فضلِ الہی سے تعبیر کیا ہے۔ اللہ فرماتا ہے کہ:

﴿فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ﴾<sup>1</sup>

"پھر جب نماز پوری ہو جائے تو زمین میں پھیل جاؤ اور اللہ کا فضل تلاش کرو (یعنی رزق تلاش کرو)"

اسی طرح اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے کہ:

﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ﴾<sup>2</sup>

"اور اگر حج کے ساتھ تم اپنے رب کا فضل بھی تلاش کرو تو اس میں کوئی مضائقہ نہیں ہے"

قرآن پاک میں ایک جگہ اللہ تعالیٰ اپنے نیک بندوں کی تعریف کرتے ہوئے فرماتا ہے:

﴿رَجَالٌ لَا تُلْهِبُهُمْ تِجْرَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ﴾<sup>3</sup>

<sup>1</sup> الجمعة: 10

<sup>2</sup> البقرة: 198

<sup>3</sup> النور: 37

”ان میں سے ایسے لوگ صبح و شام اس کی تسبیح کرتے ہیں جنہیں تجارت اور خرید و فروخت اللہ کی یاد سے اور نماز کی ادائیگی اور ادائے زکوٰۃ سے غافل نہیں کر دیتی۔“

مسلمانوں کی کسبی روش میں یہ تبدیلی شاید اس وجہ سے واقع ہوئی کہ انہی دین کی وہ تعلیمات کو جو ایک مسلمان کے لیے دنیاوی لحاظ سے ترقی کی ضامن ہیں، یاد نہ رہیں۔ احیائے العلوم میں امام غزالیؒ نے تجارت کی فضیلت میں رسول اللہ ﷺ کا یہ فرمان ذکر فرمایا ہے کہ:

”عَلَيْكُمْ بِالتَّجَارَةِ فَإِنَّ فِيهَا تِسْعَةَ أَعْشَارِ الرِّزْقِ“<sup>1</sup>

”تم پر تجارت کو اختیار کرنا لازم ہے کیوں کہ رزق کے دس میں سے نو حصے فقط اس میں ہیں۔“

آج کی دنیا میں رسول اکرم ﷺ کے اس قول کی تعبیر ہر کسی کے آنکھوں کے سامنے ہے۔ یہی نہیں، تجارت کی اہمیت اور فضیلت میں نبی کریم ﷺ سے اور بھی اقوال منقول ہیں۔ مثلاً جب آپؐ سے یہ دریافت کیا گیا کہ (أَيُّ الْكُسْبِ أَطْيَبُ)؟ کون سی کمائی سب سے زیادہ پاکیزہ ہے؟ تو آپؐ نے فرمایا:

”عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ“<sup>2</sup>

یعنی ”آدمی کا اپنے ہاتھ سے کوئی کام کرنا اور ہر وہ تجارت جو پاکبازی کے ساتھ ہو“

مطلب اس کا یہ ہے کہ تاجر مسائل تجارت جانتا ہو اور شریعت اسلامیہ کی عائد کردہ پابندیوں کو ملحوظ رکھ کر ہے۔ آپؐ نے یہ بھی فرمایا ہے کہ:

((عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: «لَنْ يَأْخُذَ أَحَدُكُمْ أَحْبَلًا، فَيَأْخُذَ حُرْمَةً مِنْ حَطَبٍ، فَيَبِيعَ، فَيَكُفَّ اللَّهُ بِهِ وَجْهَهُ، خَيْرٌ مِنْ أَنْ يَسْأَلَ النَّاسَ، أُعْطِيَ أَمْ مُنِعَ»))<sup>3</sup>

<sup>1</sup> غزالی، محمد، احیاء علوم الدین (بیروت: دار ابن حزم للطباعة والنشر و التوزيع، 2005)، ص: ۵۰۴

<sup>2</sup> الإمام الميخيل، أحمد بن حنبل، مسند أحمد (بیروت: دار لکتب العلمیة، الطبعة: الثالثة، 2008)، باب: حدیث رافع بن خدیج، ح:

17265

<sup>3</sup> البخاری، محمد بن إسماعیل، صحیح البخاری (بیروت: دار طوق النجاة، الطبعة: الأولى، 1422)، باب: بَيْعِ الْخَطَبِ وَالْكَلَا، ح:

تم میں سے کوئی شخص اگر رسی لے کر لکڑیوں کا گٹھالائے پھر اسے فروخت کرے (اور اس سے اپنا گزر بسر کرے) اور اس طرح اللہ تعالیٰ اس کی آبرو محفوظ رکھے تو یہ اس سے بہتر ہے کہ وہ لوگوں سے سوال کرے اور اسے کچھ دیا جائے یا نہ دیا جائے۔

آپ کا یہ بھی ارشاد ہے:

((عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ، وَالصِّدِّيقِينَ، وَالشُّهَدَاءِ. هَذَا حَدِيثٌ حَسَنٌ))<sup>1</sup>  
 "سچا اور امانت دار تاجر (قیامت کے دن) انبیاء، صدیقین اور شہداء کے ساتھ ہو گا۔"

ان روایات سے تجارت کی فضیلت، روزی کے اسباب میں اس کی اہمیت، اس کے ذریعہ حاصل شدہ مال کی پاکیزگی اور تاجروں کا اللہ تعالیٰ کے نزدیک مقام بالکل واضح ہے، لیکن باوجود ان سب کے دیگر شعبوں کی طرح معیشت کے شعبے میں بھی امت مسلمہ نے رسول اکرم ﷺ کی رہنمائی کو قبول کرنے میں عملاً کوتاہی برتی۔ ایک خوش آئند بات یہ ہے کہ حال میں مسلمان ایک بار پھر تجارت کی طرف متوجہ ہو رہے ہیں، گو کہ اس کے پیچھے کچھ دوسرے عوامل کار فرما ہیں، پھر بھی یہ ایک اچھی پیش رفت ہے۔ اس میں افسوس کا پہلو صرف یہ ہے کہ مسلمان دوسری قوموں کی طرح شرعی اور اخلاقی ضابطوں سے بے نیاز ہو کر تجارت کر رہے ہیں حالانکہ اگر وہ نبی کریم ﷺ کی سنتوں کو اپنی تجارت میں داخل کر لیں تو ان کی تجارت اللہ تعالیٰ کے قرب کے حصول کا ذریعہ بن جائے گی، اس دنیا میں بھی اس کی برکتیں اپنی آنکھوں سے دیکھیں گے اور آخرت میں بھی اللہ سبحانہ و تعالیٰ کے انعامات سے مالا مال ہوں گے۔

اسلام میں تجارت کے احکام فقہ اسلامی کا سب سے بڑا حصہ ہیں۔ فقہ اسلامی کے اگر بڑے بڑے اجزا بیان کیے جائیں تو ایک جز عبادات کا ہے۔ نماز روزہ جو تعلق مع اللہ کے لیے ہے، کیونکہ اسلام کا بنیادی مقصد ہی اللہ کی عبادت ہے۔

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ<sup>2</sup>

<sup>1</sup> الترمذی، محمد بن عیسیٰ، سنن الترمذی (مصر: مطبعة مصطفى البابي، الطبعة: الثانية، 1975)، بابُ مَا جَاءَ فِي التَّجَارِ وَ تَسْمِيَةِ

النَّبِيِّ ﷺ إِيَّاهُمْ، ح: ۱۲۰۹

<sup>2</sup> الذاریات: 56

"اور میں نے جنوں اور انسانوں کو صرف اپنی عبادت کے لیے ہی پیدا کیا۔"  
 اس لیے عبادت الہی کے لیے جو احکام ہیں، وہ بھی اتنی ہی اہمیت رکھتے ہیں جتنی تجارت کے احکام رکھتے ہیں، بلکہ ترتیب میں وہ سب سے پہلے ہیں۔ قرآن پاک کی آیات احکام میں ایک تہائی کا تعلق عبادت سے ہے اور ایک تہائی کا تعلق عائلی احکام و قوانین سے ہے۔ اس کے بعد فقہ المعاملات میں فقہائے اسلام نے جتنی تفصیل سے معاملات کو مرتب کیا ہے، اس تفصیل میں، اس وسعت میں، اس گہرائی میں فقہ اسلامی کا کوئی حصہ مقابلہ نہیں کر سکتا۔

اسلامی شریعت نے اخلاقی قواعد اور اصولوں کو اپنے قانون کے اندر اس طرح سمودیا ہے کہ قانون پر عمل کرنے والا خود بخود اخلاق پر عمل درآمد کرتا ہے اور اسلام کے اخلاقی اصول کی پاسداری کرنے والا خود بخود اسلام کے قانون پر عمل درآمد کرتا ہے۔ دونوں ایک دوسرے سے مکمل طور پر ہم آہنگ اور ایک دوسرے سے مکمل طور پر وابستہ ہو گئے ہیں۔

شریعت نے پہلے دن سے قانون اور اخلاق، ان دونوں کے رشتے کو اس مضبوطی سے قائم کیا تھا کہ وہ رشتہ آج تک اسی مضبوطی کے ساتھ قائم ہے۔ اخلاق اور روحانیت کی ضرورت تجارت اور معیشت میں ہوتی ہے، کیونکہ جہاں دھوکہ دہی کے لیے سو مواقع روزانہ پیدا ہوتے ہیں، جس بازار میں آپ لاکھوں روپے کا کاروبار کر رہے ہوں اور وہ وہاں ایک معمولی غلط بیانی سے لاکھوں روپے کا فائدہ ہونے کا امکان ہو، وہاں اللہ کو حاضر ناظر جان کر اس فائدے سے اپنے کو محروم کرنا یہ دراصل وہ تربیت ہے جو اس روحانی اور اخلاقی اصول سے قائم ہوتی ہے جس پر شریعت نے اپنے احکام کی بنیاد رکھی ہے۔ وہ تجارت جسے فضل الہی سے تعبیر کیا جائے اس میں مندرجہ ذیل خصوصیات کا ہونا ضروری ہے۔

## 1- حرام اشیاء کی خرید و فروخت سے اجتناب کرنا:

ایک مسلمان تاجر کو چاہیے کہ وہ خود کو حلال اشیاء کی تجارت تک ہی محدود رکھے، حرام کی طرف قدم نہ بڑھائے گو مالی منفعت اس میں زیادہ نظر آئے کیوں کہ اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول نے ایسی تجارت کو حرام قرار دیا ہے۔ حضرت جابر بن عبد اللہؓ سے روایت ہے کہ انہوں نے رسول اللہ ﷺ کو فتح مکہ کے سال جب کہ آپ مکہ ہی میں تھے، یہ فرماتے ہوئے سنا:

((إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ، وَالْمَيْتَةِ وَالْخِزِيرِ وَالْأَصْنَامِ))<sup>1</sup>

<sup>1</sup> بخاری، صحیح البخاری، باب بیع المیتة والأصنام، ح: 2236، 84/3

”بے شک اللہ اور اس کے رسولؐ نے شراب، مردار، خنزیر اور بتوں کی تجارت کو حرام قرار دیا ہے۔“

جب آپؐ سے یہ عرض کیا گیا کہ اے اللہ کے رسولؐ! مردار جانور کی چربی کے بارے میں آپؐ کی کیا رائے ہے کیوں کہ اس سے کشتیوں (کے تختوں) کو روغن کیا جاتا ہے، چمڑوں کو نرم (چکنا) کیا جاتا ہے اور لوگ اس سے روشنی کرتے (یعنی چراغ جلاتے) ہیں؟ تو آپؐ نے فرمایا:

((لَا، هُوَ حَرَامٌ))<sup>1</sup>

”نہیں، وہ حرام ہے۔“

پھر اسی وقت رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

((قَاتَلَ اللَّهُ الْيَهُودَ، إِنَّ اللَّهَ (عَزَّ وَجَلَّ) لَمَّا حَرَّمَ عَلَيْهِمْ شُحُومَهَا، أَجْمَلُوهُ ثُمَّ بَاعُوهُ، فَأَكَلُوا ثَمَنَهُ))<sup>2</sup>

یعنی ”اللہ تعالیٰ یہودیوں کو ہلاک کرے! جب اللہ سبحانہ و تعالیٰ نے ان پر جانوروں کی چربی حرام کر دی تو انہوں نے اسے پگھلایا، پھر اسے فروخت کر کے اس کی قیمت کھائی۔“

اس حدیث پر معمولی غور و فکر سے بھی یہ بات سمجھ میں آسکتی ہے کہ جن اشیاء کی تجارت کو یہاں حرام قرار دیا گیا ہے وہ سب اسلام میں حرام ہیں، لہذا اس کا اطلاق ان اشیاء کی تجارت پر بھی ہوگا جن کا نام یہاں تو نہیں لیا گیا، لیکن جن کی حرمت نصوص سے ثابت ہے اور جن کے حرام ہونے پر علماء امت کا اتفاق ہے، مثلاً تمام نشہ آور اشیاء، آلات غنا و مزامیر، حرام و معصیت کے کھیلوں میں استعمال ہونے والے سامان، جھوٹے قصے کہانیاں، عشقیہ شاعری، رومانی ناول و افسانے، فحش لٹریچر اور باطل نظریات پر مبنی کتابیں، عریانیت و فحاشی کو فروغ دینے والی فلمیں اور ویڈیوز، فحش گانوں اور موسیقی کے البم وغیرہ۔ ان تمام بے ہودہ اشیاء کو قرآن کریم نے لَهْوُ الْحَدِيثِ سے تعبیر کیا ہے اور ان کے خرید و فروخت اور استعمال کی سخت مذمت کی ہے کیوں کہ یہ چیزیں انسان کو دین اور فکر آخرت سے غافل کر دیتی ہیں، نیز اس کے اخلاق و کردار کو بھی بری طرح متاثر کرتی ہیں۔ ارشاد باری تعالیٰ ہے:

﴿وَمِنَ النَّاسِ مَن يَشْتَرِي لَهْوَ الْحَدِيثِ لِيُضِلَّ عَن سَبِيلِ اللَّهِ بِغَيْرِ

عِلْمٍ وَ يَتَّخِذَهَا هُزُوًا ط أُولَئِكَ لَهُمْ عَذَابٌ مُّهِينٌ﴾<sup>1</sup>

<sup>1</sup> بخاری، صحیح البخاری، باب بیع المیتة والاصنام، ح: 2236، 84/3

<sup>2</sup> ایضاً

”اور لوگوں میں سے بعض ایسے بھی ہیں جو خریدتے ہیں کھیل کی (فضول و بیہودہ) باتیں تاکہ وہ گمراہ کریں (لوگوں کو) اللہ کے راستے سے (نتائج کو) بے سمجھے بوجھے اور وہ اسے ہنسی مذاق ٹھہراتے ہیں، یہی لوگ ہیں جن کے لئے ذلت والا عذاب ہے۔“

اسی طرح ایسا لٹریچر اور ایسی فلمیں جو معاشرہ میں حسن پرستی، عشق بازی اور فحاشی کو فروغ دینے میں معاون بنیں، ان کی تجارت اور ترویج و اشاعت بھی اخروی عذاب کا موجب ہو سکتی ہیں۔ ارشادِ ربانی ہے:

﴿إِنَّ الَّذِينَ يُحِبُّونَ أَنْ تَشِيعَ الْفَاحِشَةُ فِي الَّذِينَ آمَنُوا لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ﴾<sup>2</sup>

”بے شک جو لوگ اس بات کو پسند کرتے ہیں کہ مومنوں میں بے حیائی پھیلے ان کے لئے دنیا اور آخرت میں دردناک عذاب ہے۔“

موجودہ دور میں ایسی اشیاء اور ایسے اسباب و محرکات کا ایک سیلاب سا امڈ آیا ہے جو مذکورہ برائیوں کو فروغ دے رہی ہیں اور لوگ ان میں ان کے ممکنہ نتائج اور مضمرات سے بے پروا ہو کر ملوث ہو رہے ہیں، بلکہ انہیں ہنسی مذاق اور تفریح کے طور پر لیتے ہیں، لیکن وہی باتیں ان کے دنیوی و اخروی خسارے کا سبب بن رہی ہیں۔ خون کی حرمت بھی نص قطعی سے ثابت ہے جیسا کہ اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے:

﴿حُرِّمَتْ عَلَيْكُمْ الْمَيْتَةُ وَالِدَمُّ﴾<sup>3</sup>

”حرام ہے تم پر مردار جانور اور خون“

اس لئے اس کی تجارت بھی درست نہیں گرچہ اضطرار کی حالت میں یعنی کسی کی جان بچانے کے لئے خون کا عطیہ دینا اور قبول کرنا دونوں جائز ہے، بلکہ قیمت دے کر لینا بھی جائز ہے، لیکن قیمت وصول کرنے والے کے لئے اس کا استعمال قطعاً جائز نہیں ہوگا، حضرت ابی جحیفہؓ سے روایت ہے کہ:

((نَهَى النَّبِيُّ ﷺ عَنْ تَمَنِ الْكَلْبِ وَ تَمَنِ الدَّمِ))<sup>4</sup>

”نبی کریم ﷺ نے کتے کی قیمت اور خون کی قیمت لینے سے منع فرمایا ہے۔“

<sup>1</sup> لقمن: 6

<sup>2</sup> النور: 19

<sup>3</sup> المائدہ: 3

<sup>4</sup> بخاری، صحیح بخاری، بابُ مُوَكَّلِ الرِّبَا، ح: 2086

اس لئے خون دینے والے کو چاہیے کہ وہ قیمت لئے بغیر صرف اللہ کی خوشنودی کی خاطر کسی کی جان بچانے کے لئے خون بہہ کرے۔ ان شاء اللہ وہ سورۃ المائدہ کی آیت ۳۲ میں دی گئی اس بشارت کا مستحق گردانا جائے گا کہ جس شخص نے کسی کی جان بچالی تو یہ ایسا ہے گویا اس نے تمام انسانوں کی جان بچالی۔ ہاں خون کا عطیہ قبول کرنے والے یا ان کے ولی (سرپرست) کو چاہیے کہ عطیہ کرنے والے کو آمد و رفت کے اخراجات عطا کرے، نیز ان کے کھانے پینے کا نظم کرے اور اگر ممکن ہو تو کچھ تحائف دے کر رخصت کرے تاکہ ایسے لوگوں کی حوصلہ افزائی ہو۔ ظاہر ہے کہ یہ خون کی قیمت نہیں ہے بلکہ ایک اخلاقی فریضہ ہے۔ اگر یہ نہیں کیا جائے گا تو لوگ اپنے اخراجات پر کسی کو خون دینے نہیں جائیں گے اور اگر جائیں گے بھی تو انہیں گراں گزرے گا۔

حضرت جابر بن عبد اللہ اور حضرت ابی جحیفہ کی روایات سے اخذ کیا جاسکتا ہے کہ کسی چیز کی قیمت حکم کے اعتبار سے اسی چیز کے تابع ہوتی ہے یعنی اگر کوئی چیز حرام ہوگی تو اس کی قیمت بھی حرام ہوگی اور اگر کوئی چیز حلال ہوگی تو اس کی قیمت بھی حلال ہوگی۔ اس سلسلے میں رسول اللہ ﷺ کا واضح فرمان بھی موجود ہے۔ آپ نے فرمایا:

((إِنَّ اللَّهَ إِذَا حَرَّمَ عَلَى قَوْمٍ أَكْلَ شَيْءٍ حَرَّمَ عَلَيْهِمْ ثَمَنَهُ))<sup>1</sup>

”یقیناً اللہ تعالیٰ نے جب کسی قوم پر کسی چیز کے کھانے کو حرام کیا ہے، تو ان پر اس کی قیمت لینے کو بھی حرام کر دیا ہے۔“

اس اصول کو اگر پیش نظر رکھا جائے تو تمام طرح کی حرام اشیاء کی تجارت سے بچا جاسکتا ہے۔

## ۲۔ نیت کی درستی:

اول یہ کہ تجارت میں تاجر اپنی تمام تر محنت، مشقت اور جدوجہد کے باوجود صرف اللہ تعالیٰ کی ذات پر توکل و اعتماد رکھے کہ رزاق مطلق اسی کی ذات ہے اور کسب و تجارت صرف ایک ظاہری وسیلہ کے درجہ کی چیز ہے اور اس کے پردے میں اللہ تعالیٰ کی قدرت کار فرما ہے۔ لہذا اپنے پیشہ و کسب کو رزاق ہرگز نہ سمجھے کیوں کہ یہ شرک خفی ہے۔<sup>2</sup>

دوئم یہ نیت کرے کہ تجارت اس لئے کرتا ہوں تاکہ لوگوں کی محتاجی نہ رہے۔۔۔ علماء نے اس قدر کمانے کو فرض لکھا ہے اور رسول اللہ ﷺ کی یہ حدیث بھی اس پر دلالت کرتی ہے:

<sup>1</sup> سجستانی، سنن ابی داؤد، باب فی ثَمَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ، ج: 3488

<sup>2</sup> سکروڈھوی، مولانا، جمیل احمد مظاہر حق جدید، (دیوبند: مطبوعہ ادارہ اسلامیات)، 1986، ۳/۴۲۸



((طَلَبُ كَسْبِ الْحَلَالِ فَرِيضَةٌ بَعْدَ الْفَرِيضَةِ))<sup>1</sup>

"حلال روزی کمانا فرض کے بعد ایک فرض ہے۔"

آپ سے اس کی بڑی فضیلت بھی منقول ہے۔ آپ کا ارشاد ہے کہ:

((مَنْ طَلَبَ الدُّنْيَا حَلَالًا اسْتَعْفَافًا عَنِ الْمَسْأَلَةِ، وَ سَعْيًا عَلَى عِيَالِهِ، وَ تَعَطُّفًا عَلَى جَارِهِ، لَقِيَ اللَّهَ وَ وَجْهُهُ كَالْقَمَرِ لَيْلَةَ الْبَدْرِ، وَ مَنْ طَلَبَ الدُّنْيَا حَلَالًا مُكَاثِرًا مُرَائِيًا لَقِيَ اللَّهَ وَ هُوَ عَلَيْهِ غَضَبَانُ))<sup>2</sup>

"جو شخص خود کو سوال سے بچانے، اپنے اہل و عیال کی کفالت کے لئے سعی کرنے اور اپنے پڑوسی پر شفقت و مہربانی کرنے کے لئے دنیا کو حلال اور جائز طریقے پر طلب کرتا ہے وہ بروز قیامت اللہ جل شانہ سے اس حال میں ملاقات کرے گا کہ اس کا چہرہ چودھویں رات کے چاند کی طرح روشن ہوگا اور جو شخص کثرت مال اور ریاکاری (تفاخر) کی نیت سے حلال دنیا طلب کرتا ہے تو ایسا شخص اللہ تعالیٰ سے اس حال میں ملے گا کہ وہ اس پر غضبناک ہوگا"

مذکورہ احادیث سے جہاں تجارت کی فضیلت ظاہر ہوتی ہے وہیں یہ بھی واضح ہو جاتا ہے کہ اپنے اور اہل و عیال کی ضرورت سے زیادہ اس نیت سے کماتا کہ عزیز و اقارب، پڑوسیوں اور فقراء و مساکین کی خبر گیری کروں گا نیز زائد مال اللہ تعالیٰ کے دین کو زندہ کرنے میں لگاؤں گا، مستحب اور مندوب ہے البتہ صرف مال و دولت جمع کر کے فخر تکبر کے اظہار کے لئے زیادہ کماتا حرام ہے اگرچہ حلال ذرائع ہی سے کیوں نہ کمایا جائے۔

سو تم یہ کہ اپنی تجارت سے حصول منفعت کے ساتھ ساتھ تمام انسانوں کی عموماً اور مسلمانوں کی خصوصاً، خدمت اور حاجت روائی کی نیت رکھے تو اس کی تجارت عبادت کی ایک صورت بن جائے گی۔

چونکہ کسی بھی جگہ ضروریات زندگی کی تکمیل سے جڑی اشیاء کی فراہمی کے واسطے تجارت ایک ناگزیر عمل ہے اور اگر یہ نہ ہو تو نظام زندگی کے معطل ہو جانے بلکہ درہم برہم ہو جانے اور بنی نوع انسان کے مصیبت اور پریشانی میں مبتلا ہو جانے کا شدید خدشہ ہے۔ اسی لئے علماء نے ہر جائز پیشہ کو فرض کفایہ قرار دیا ہے اور ان میں لگنے کی ترغیب بھی دی ہے۔ امام غزالیؒ کے مطابق بعض محدثین نے حدیث رسولؐ "اِخْتِلَافُ أُمَّتِي رَحْمَةٌ" یعنی "میری امت کا

<sup>1</sup> البَيْهَقِيُّ، أحمد بن الحسين بن علي، شعب الإيمان (الرياض: مكتبة الرشد، الطبعة الأولى، 2003ء)، باب: حقوق الاولاد والاهلين،

ح: ٨٣٤٧

<sup>2</sup> ابن أبي شيبة، أبو بكر بن أبي شيبة، مصنف ابن أبي شيبة، (رياض: مكتبة الرشد، الطبعة الأولى، 1409)، باب في التجارة

وَالرَّغْبَةُ فِيهَا، ح: 22186

اختلاف رحمت ہے“ کو اسی معنی پر محمول کیا ہے کہ مختلف صنعتوں اور پیشوں کے معاملے میں ان کی پسندوں کا مختلف ہونا رحمت ہے کیوں کہ اگر سب لوگ ایک ہی پیشہ کی طرف متوجہ ہو جائیں یا ایک ہی طرح کی تجارت اختیار کر لیں تو باقی پیشے اور باقی تجارتیں سب معطل ہو کر رہ جائیں گی اور انسانیت پریشانی میں مبتلا ہو جائے گی۔<sup>1</sup>

اس لئے اپنی صنعت و تجارت میں ان فرائض کفایہ میں سے ایک کو قائم کرنے، انسانیت کو مصیبت و پریشانی سے بچانے اور راحت و آرام پہنچانے کی نیت کرنی چاہیے۔

### ۳۔ صبح سویرے تجارت کے لئے جانا:

تجارت کے لئے صبح سویرے نکلنا اور اپنی دکان علی الصباح کھولنا بہتر ہے کیونکہ اس وقت کے لئے نبی کریم ﷺ نے برکت کی دعا فرمائی ہے، اس لئے ایسا کرنے سے اموال تجارت میں بھی برکت کی قوی امید ہے۔ صحیح غامدی سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا:

”اللَّهُمَّ! بَارِكْ لِأُمَّتِي فِي بُكُورِهَا“<sup>2</sup>

”اے اللہ! میری امت کے لئے دن کے ابتدائی حصے میں برکت ڈال دے“

آپ کو جب بھی کوئی سریہ (فوجی دستہ) یا لشکر روانہ کرنا ہوتا تو اسے دن کے ابتدائی حصے میں روانہ فرمایا کرتے تھے۔ (عمارہ بن حدید نے کہا کہ) صحیح ایک تاجر آدمی تھے، وہ اپنی تجارتی کارندوں کو دن کے اول حصے میں روانہ کیا کرتے تھے چنانچہ وہ مال دار ہو گئے تھے اور ان کی دولت بہت بڑھ گئی تھی۔

عبدالرحمن بن عوف کے بارے میں بھی اسی قسم کی روایت ہے کہ جب انہوں نے بنی قینقاع کے بازار میں تجارت شروع کی تھی تو ان کا معمول یہی تھا کہ وہ بازار صبح سویرے چلے جایا کرتے تھے اور تجارت کے کاموں میں مشغول ہو جایا کرتے تھے۔<sup>3</sup>

آگے چل کر وہ بہت ہی مال دار ہو گئے تھے اور عرب کے بڑے تجار میں ان کا شمار ہوتا تھا۔ افسوس کی بات یہ کہ آج ہم غیروں کی طرح دیر رات تک لہو و لعب میں مشغول رہتے ہیں اور صبح کو نماز اور ذکر و تلاوت سے غافل ہو کر سوتے رہتے ہیں۔ ہمیں چاہیے کہ صبح کی نماز اور اوراد و وظائف سے فارغ ہو کر اپنے کاروبار کی طرف نکلیں، گو اس وقت کاروبار نہ ہو جب بھی اس برکت کو حاصل کرنے کی نیت سے اپنے کام پر ضرور جانا چاہیے۔

<sup>1</sup> غزالی، احیاء علوم الدین، ص: ۵۲۸ - ۵۲۹

<sup>2</sup> ترمذی، سنن ترمذی، بابُ مَا جَاءَ فِي التَّنْبِيْهِ بِالتَّجَارَةِ، ج: ۱۲۱۲

<sup>3</sup> بخاری، صحیح بخاری، بابُ إِحْيَاءِ النَّبِيِّ ﷺ نَيْنَ الْمُهَاجِرِيْنَ وَالْأَنْصَارِ، ج: ۳۷۸۰

### ۴۔ گناہ اور ظلم و زیادتی کے کاموں میں معاون بننے سے پرہیز کرنا:

اسلامی تعلیمات اور تمام طریقے کی تبلیغی و اصلاحی جدوجہد کا مقصد یہ ہے کہ ایک ایسا صالح معاشرہ وجود میں آجائے جہاں برائیاں مفقود ہوں اور نیکیوں کا غلبہ ہو جائے، کسی کی حق تلفی نہ ہو اور ہر شخص سکون و عافیت کی زندگی گزار سکے۔ ایسا معاشرہ تب تک وجود میں نہیں آسکتا جب تک اس کا ہر فرد اس مشن میں مدد و معاون نہ بنے۔ اس لئے قرآن حکیم نے اس سلسلے میں ایک واضح اصول دیا ہے:

﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

وَالتَّقُوا اللَّهَ ط إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ﴾<sup>1</sup>

”اور نیکی اور تقویٰ میں ایک دوسرے کے ساتھ تعاون کرو اور گناہ اور ظلم (کے کاموں) میں تعاون نہ کرو اور اللہ سے ڈرتے رہو، بلاشبہ اللہ کا عذاب بہت سخت ہے۔“

اس اصول کا اطلاق تجارت کے میدان میں بھی ہوتا ہے۔ ایک تاجر کو یہ غور و فکر کرنا چاہیے کہ اس کی تجارت بلا واسطہ یا بالواسطہ گناہ کے فروغ میں مددگار تو نہیں ہو رہی ہے اور اگر اسے یہ یقین ہو خریدار مجھ سے خریدی ہوئی چیز کا استعمال حرام مقاصد کے لئے کرے گا تو اس کا اس خریدار کے ساتھ معاملہ کرنا جائز نہیں ہو گا اگرچہ حلال اشیاء کا ہی ہو۔ مثلاً انگور بیچنے والے کو اگر یہ یقین ہو جائے کہ خریدار اس کا استعمال شراب بنانے کے لئے کرے گا تو اس کے ساتھ اس کا تجارتی معاملہ کرنا درست نہیں ہو گا۔ حضرت بریدہؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا:

((مَنْ حَبَسَ الْعِنَبَ أَيَّامَ الْقِطَافِ حَتَّى يَبِيعَهُ مِمَّنْ يَتَّخِذُهُ حَمْرًا، فَكَدَّ تَقَحَّمَ النَّارَ عَلَى بَصِيرَةٍ))<sup>2</sup>

”جس نے انگور کو اس کے توڑنے کے زمانے میں روک لیا تاکہ اسے شراب کش کو فروخت کرے تو وہ جانتے بوجھتے آتش دوزخ میں جاگھسا۔“

اسی طرح فتنے کے زمانے میں جب مسلمانوں کے دو گروہ آپس میں لڑ پڑیں، ہتھیاروں کا فروخت کرنا درست نہیں کیونکہ ان کا استعمال کسی مسلمان کے خلاف ہونے کا قوی امکان ہے اور یہ گناہ پر تعاون کی ایک شکل ہے۔ امام

<sup>1</sup> المائدة: 2

<sup>2</sup> ابن حجر، أحمد بن علي، بُلُوغُ الْمَرَامِ مِنْ أَدَلِّهِ الْأَحْكَامِ (الرياض: دار الفلق، الطبعة: السابعة، 1424)، بَابُ شُرُوطِهِ وَمَا نَهَى عَنْهُ مِنْهُ، ح: ٧٤٩

بخاری نے عمران بن حصینؓ کے سلسلے میں یہ نقل کیا ہے کہ وہ فتنے کے دور میں ہتھیاروں کے فروخت کو مکروہ قرار دیتے تھے۔ روایت کے الفاظ اس طرح ہیں:

((وَكِرِهَ عِمْرَانُ بْنُ حُصَيْنٍ بَيْعَهُ فِي الْفِتْنَةِ))<sup>1</sup>

عمران بن حصینؓ نے فتنے کے زمانے میں ماسلحہ کی فروخت کو مکروہ قرار دیا ہے۔

حرام کاروبار کے لئے جگہ فراہم کرنے یا فروخت کرنے کا معاملہ بھی اسی طرح ہے کہ اگر یہ علم ہو جائے کہ خریدار اس جگہ کا استعمال غلط اور حرام مقاصد کے لئے کرے گا تو اس کے ساتھ معاہدہ بیع کرنا درست نہیں ہو گا اور اگر معاہدہ کے وقت اس کی نیت معلوم نہ ہو سکی اور آگے چل کر اس نے اس جگہ کا غلط استعمال شروع کر دیا تو فروخت کرنے والے پر اس کا گناہ نہیں ہو گا۔ دوسرے معاملات کو بھی ان مثالوں پر قیاس کیا جاسکتا ہے۔

۶۔ جو چیز اپنی ملکیت اور قبضہ میں نہ ہو اس کی بیع سے پرہیز کرنا:

جو اشیاء حلال ہیں ان کی تجارت میں بھی یہ اصول پیش نظر رہنا چاہیے کہ جو چیز اپنے قبضہ میں نہ ہو اس کی بیع سے پرہیز کرے کیوں کہ جناب رسول اللہ ﷺ نے اس طرح کی بیع سے منع فرمایا ہے۔ حضرت حکیم بن حزامؓ سے روایت ہے کہ رسول ﷺ نے فرمایا:

((نَهَانِي رَسُولُ اللَّهِ ﷺ أَنْ أَبِيعَ مَا لَيْسَ عِنْدِي))<sup>2</sup>

”رسول اللہ ﷺ نے منع کیا ہے مجھ کو اس سے کہ بچوں میں وہ چیز جو میرے

پاس نہ ہو“۔

ایک روایت میں یوں ہے کہ حضرت حکیم بن حزامؓ نے عرض کیا: یا رسول اللہ ﷺ! ایک شخص میرے پاس آتا ہے اور مجھ سے ایسی چیز خریدنے کا ارادہ کرتا ہے جو میرے پاس موجود نہیں ہوتی تو میں اس سے اس کا معاملہ کر لیتا ہوں پھر اس چیز کو اس کے لئے بازار سے خرید لاتا ہوں (اور اس شخص کے حوالے کر دیتا ہوں)، آپؐ نے (یہ سن کر) فرمایا:

((لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ))<sup>3</sup>

یعنی ”تم کسی ایسی چیز کی بیع نہ کرو جو تمہارے پاس نہیں ہے“

<sup>1</sup> بخاری، صحیح بخاری، کتاب البيوع، بابُ بَيْعِ السِّلَاحِ فِي الْفِتْنَةِ وَغَيْرِهَا، ح: 2100

<sup>2</sup> ترمذی، جامع ترمذی، بابُ مَا جَاءَ فِي كَرَاهِيَةِ بَيْعِ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ، ح: ۱۲۳۵

<sup>3</sup> النسائي، أحمد بن شعيب، سنن نسائي (حلب: مكتب المطبوعات الإسلامية، الطبعة: الثانية، 1406)، كتاب البيوع، بابُ بَيْعِ مَا

لَيْسَ عِنْدَ الْبَائِعِ، ح: ۴۶۱۳

سنن نسائی کے اسی باب میں ایک روایت عبد اللہ بن عمرو سے ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا:

((لَيْسَ عَلَى رَجُلٍ بَيْعٌ فِيمَا لَا يَمْلِكُ))<sup>1</sup>

”آدمی اس چیز کی بیع نہیں کر سکتا جس کا وہ مالک نہیں ہے“

ان احادیث کا تقاضہ یہی ہے کہ اس امید پر کہ وہ چیز بازار سے خرید کر گاہک کو فراہم کر دے گا، کسی سے کسی متعین چیز کو متعین قیمت کے حصول کے ساتھ فروخت کرنے سے احتراز کرنا چاہیے۔ اس حکم کے پیچھے حکمت یہ ہے کہ اس بات کا امکان ہے کہ وہ سامان بازار میں نہ ملے جس کی قیمت پہلے ہی لے لی گئی ہے یا اگر مل جائے تو اس کا بھی امکان ہے کہ گاہک سے لی گئی قیمت سے کم یا بہت زیادہ قیمت میں ملے اور یہ بھی کہ بازار سے خرید لانے کے بعد وہ گاہک کو پسند آئے یا نہ آئے، ان سب صورتوں میں تاجر اور گاہک کے مابین اختلاف اور جھگڑے کا قوی امکان ہے اس لئے شارع علیہ السلام نے اس طرح کی بیع سے منع فرمادیا بلکہ تاجر اگر کوئی سامان خرید بھی چکا ہو مگر وہ اس کے قبضے میں ابھی تک نہ آیا ہو تو بھی اس کا اس کو بیچنا درست نہیں۔ اس سلسلے میں بھی رسول اللہ ﷺ کی واضح ہدایات موجود ہیں۔ مسند احمد کی ایک روایت ہے کہ کوئی شخص بیع کو اپنی ملکیت میں داخل ہونے سے قبل نہ فروخت کرے۔ حضرت حکیم بن حزام سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا:

((فَإِذَا اشْتَرَيْتَ بَيْعًا فَلَا تَبِعْهُ حَتَّى تَقْبِضَهُ))<sup>2</sup>

”جب تم کوئی چیز خریدو تو اسے اس وقت تک آگے فروخت نہ کرو، جب تک

اسے قبضہ میں نہ لے لو“

۷۔ تجارتی معاملات باہمی رضامندی سے طے کرنا:

بیع و شراء کے انعقاد کے بنیادی شرائط میں سے ایک یہ ہے کہ معاملہ بائع اور مشتری کے باہمی رضامندی سے طے کیا جائے؛ بیچنے والا اپنے اختیار سے اپنی چیز بیچے اور خریدنے والا بھی اپنے اختیار اور خوشنودی سے اسے خریدے، اگر کسی جانب سے بھی دوسرے فریق کو مجبور کر کے معاملہ کرایا گیا جب کہ وہ دل سے اس پر راضی نہ تھا تو یہ بیع درست نہیں ہوگی بلکہ منعقد ہی نہیں ہوگی کیوں کہ فرمان الہی ہے:

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

تِجَارَةً عَنِ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ---﴾<sup>3</sup>

<sup>1</sup> نسائی، سنن نسائی، باب بَيْعُ مَا لَيْسَ عِنْدَ الْبَائِعِ، ح: ۴۶۱۲

<sup>2</sup> شیبانی، مسند احمد، باب: مُسْتَدُّ حَكِيمِ بْنِ حِرَامٍ، ح: ۱۵۷۱۰

<sup>3</sup> النَّسَاء: 29

”اے ایمان والو! آپس میں ایک دوسرے کا مال ناحق طریقے سے نہ کھاؤ، الا یہ کہ کوئی تجارت باہمی رضامندی سے وجود میں آئی ہو (تو وہ جائز ہے)۔“

نبی کریم ﷺ کا بھی ارشاد ہے:

((إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ))

"بیع (فریقین کی) باہمی رضامندی سے ہی ہوتی ہے۔" <sup>1</sup>

آپ کا یہ بھی فرمان ہے کہ:

((لَا يَحِلُّ لِأَمْرٍ أَنْ يَأْخُذَ عَصَا أَخِيهِ بِغَيْرِ طَيْبِ نَفْسٍ مِنْهُ)) <sup>2</sup>

"کسی شخص کے لئے یہ حلال نہیں کہ وہ اپنے بھائی کا عصا بھی اس کی خوشنودی و

رضامندی کے بغیر لے۔"

یہ حدیث اس معاملے میں یعنی بغیر رضامندی کے کسی بھائی کی کوئی چیز لینے کی حرمت کی شدت کو واضح کر رہی ہے جسے سمجھنا کوئی مشکل امر نہیں کہ لاٹھی جیسی معمولی چیز بھی جب کسی سے بغیر اس کی رضامندی کے لینا حلال نہیں تو دوسری اہم چیزیں کیسے حلال ہو سکتی ہیں؟ وہ تو بدرجہ اولیٰ حرام ہوں گی۔ اس لئے ایک مسلمان کو چاہیے کہ وہ خرید و فروخت کے ہر معاملے میں اس بنیادی اصول کا لحاظ رکھے بصورت دیگر وہ دوسرے کا مال باطل طریقے سے ہڑپ لینے والوں یا کھانے والوں میں شمار کیا جائے گا۔

یہاں یہ واضح کر دینا بھی مناسب ہے کہ یہ رضامندی حقیقی ہونی چاہیے، رسمی اور مصنوعی نہیں۔ نہ اس میں جبر کا پہلو شامل ہو جیسا کہ سطور بالا میں ذکر کیا گیا، نہ غلط تاثرات اس کی بنیاد بنے اور نہ ہی دھوکہ اور فریب کہ چیز کی حقیقت یا بازار میں اس کی اصل قیمت سے دوسرے فریق کو اندھیرے میں رکھا گیا ہو۔ اگر ان حیلوں حربوں سے رضامندی حاصل کی گئی تو شریعت میں اس کا کوئی اعتبار نہیں اور متاثرہ فریق کو بیع منسوخ کرنے کا اختیار ہوگا۔ اسی طرح اگر کوئی شخص انتہائی مجبوری اور بے بسی کے عالم میں اپنی کوئی چیز بیچ رہا ہو تو اسے بازار کی در (Rate) یا مروجہ در سے بہت کم پر خریدنا اگرچہ وہ اس پر بظاہر راضی بھی ہو، درست نہیں کیوں کہ یہ بات یقینی ہے مجبور شخص خوش دلی سے غیر معمولی کم در پر اپنی چیز بیچنے کو تیار نہیں ہو تا جب کہ شارع کی منشاء قلبی خوشی کے موجود ہونے کی ہے۔ ہاں اس سلسلے میں معمولی کمی بیشی کا اعتبار نہیں، البتہ ہمارے ملک میں مجبور شخص کا سامان انتہائی کم قیمت پر خریدنے

<sup>1</sup> ابن ماجہ، سنن ابن ماجہ، بابُ بَيْعِ الْخِيَارِ، ح: ۲۱۸۵

<sup>2</sup> الدارمی، محمد بن حبان، صحیح ابن حبان (بیروت: مؤسسة الرسالة، الطبعة: الأولى، 1408)، بابُ ذِكْرِ الْخَبْرِ الدَّالِّ عَلَى أَنَّ قَوْلَهُ ﷺ: إِنَّ أَمْوَالَكُمْ حَرَامٌ عَلَيْكُمْ أَرَادَ بِهِ بَعْضَ الْأَمْوَالِ لَا الْكُلِّ، ح: ۵۹۷۸

کی جو روش دیکھنے کو ملتی ہے وہ یقیناً ناپسندیدہ اور اصلاح طلب ہے کیوں کہ یہ انسانی خیر خواہی کے جذبے کے خلاف ہے جو کہ دین کی اصل اسپرٹ ہے۔

## ۸۔ خریدار کو صحیح مشورہ دینا:

تجارت میں بعض مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ گاہک اپنی کم علمی یا ناتجربہ کاری کی وجہ سے کسی چیز کی نوعیت یا خاصیت کو از خود سمجھ نہیں پاتا اور دکاندار یا تاجر سے ہی مشورہ طلب کرتا ہے، ایسی صورت میں تاجر کو چاہیے کہ اس کو مناسب مشورہ دے کیوں کہ رسول اللہ ﷺ کا ارشاد ہے:

((الْمُسْتَشَارُ مُؤْتَمَنٌ))<sup>1</sup>

”جس سے مشورہ طلب کیا جائے وہ امانت دار ہے۔“

یعنی اسے امانت داری کا لحاظ کرتے ہوئے صحیح اور مفید مشورہ دینا چاہیے اور جس طرح امانت میں خیانت جائز نہیں، اسی طرح کسی کو غلط مشورہ دینا بھی جائز نہیں، اس لئے تاجر کو چاہیے کہ محض ذاتی فوائد کے پیش نظر خریدار کو غلط مشورے نہ دے، اللہ تعالیٰ کی رزاقیت پر بھروسہ رکھے، جو رزق اس کے مقدر میں ہو گا وہ ضرور مل کر رہے گا اور اس کے اس عمل سے خریدار کا اس پر اعتماد قائم ہو جائے گا جو انجام کار اس کے لئے ہی مفید ثابت ہو گا۔

## ۹۔ قیمت متعین کرنا اور اسے مجہول نہ رکھنا:

بیع کے منعقد ہونے کی بنیادی شرائط میں سے یہ ہے کہ بیع یعنی فروخت ہونے والی چیز اور ثمن یعنی قیمت دونوں معلوم اور معین ہوں نیز فریقین باہمی رضامندی سے ان کے تبادلے پر راضی ہوں۔ مجہول اور غیر معین ثمن کے ساتھ بیع صحیح نہیں ہوتی کیونکہ فقہاء نے بیع کی تعریف ہی یہی کی ہے کہ یہ باہمی رضامندی کے ساتھ مال کے عوض مال کا تبادلہ ہے یا ملکیت کی منتقلی ہے۔ حافظ ابن حجر العسقلانی نے بیع کی تعریف یوں کی ہے:

((وَالْبَيْعُ نَقْلُ مِلْكٍ إِلَى الْغَيْرِ بِثَمَنِ))<sup>2</sup>

یعنی ”بیع (کا مطلب) قیمت کے عوض کسی چیز کی ملکیت دوسرے کی طرف منتقل کرنا ہے۔“

<sup>1</sup> ابن ماجہ، سنن ابن ماجہ، باب الْمُسْتَشَارُ مُؤْتَمَنٌ، ح: ۳۷۴۵

<sup>2</sup> ابن حجر، أحمد بن علی، فتح الباری (بیروت: دار المعرفة، 1379/4) 287/4

## ۱۰۔ ادھار معاملات کو ضبط تحریر میں لانا:

یہ بھی اسلامی اصول میں سے ہے کہ خرید و فروخت کا معاملہ اگر ادھار پر مبنی ہو تو اسے ضبط تحریر میں لانا چاہیے۔ ایسی صورت میں قیمت کے ساتھ ادائیگی کی مدت اور اس کی صورت و ترکیب کا بھی طے کیا جانا ضروری ہے۔ یہ معاملہ اتنا اہم ہے کہ اللہ رب العزت نے اپنے کلام میں اس کی تاکید فرمائی ہے۔ ارشاد باری ہے:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾<sup>1</sup>

”اے ایمان والو! جب تم معین میعاد کے لئے ادھار کا کوئی معاملہ کرو تو اسے لکھ لیا کرو۔“

آگے ارشاد باری تعالیٰ ہے کہ:

﴿وَلَا تَسْتَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَٰلِكُمْ أَفْسَطُ

عِنْدَ اللَّهِ وَ أَقْوَمٌ لِلشَّهَادَةِ وَ أَذْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا﴾<sup>2</sup>

”اور جو معاملہ اپنی میعاد سے وابستہ ہو، خواہ وہ چھوٹا ہو یا بڑا، اسے لکھنے میں کاہلی نہ کرو، یہ بات اللہ کے نزدیک زیادہ قرین انصاف ہے اور گواہی کو درست رکھنے کا بہتر ذریعہ ہے، اور اس بات کی قریبی ضمانت ہے کہ تم آئندہ شک میں نہیں پڑو گے۔“

اس لئے اس طرح کے معاملات کو ضرور دستاویزی شکل دینی چاہیے۔ اس کا ایک اور فائدہ یہ ہے کہ فریقین میں سے اگر کسی کا بھی انتقال ہو جائے تو ان کے ورثا کے لئے حق کی ادائیگی یا وصولی دونوں ہی میں یہ دستاویز معاون ثابت ہو گا۔

## ۱۱۔ کم منافع پر اکتفا کرنا:

مسلمان تاجروں کو چاہیے کہ وہ کم منافع پر اکتفا کریں اور اپنی تجارت میں جذبہ احسان کو پیش نظر رکھیں کیوں کہ اللہ تعالیٰ کا فرمان ہے:

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَ الْإِحْسَانِ --﴾<sup>3</sup>

<sup>1</sup> البقرة: ۲۸۲

<sup>2</sup> البقرة: 282

<sup>3</sup> النحل: 90



”بے شک اللہ عدل و احسان کا حکم دیتا ہے“

اسی طرح فرمایا کہ:

﴿إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ﴾<sup>1</sup>

”بے شک اللہ کی رحمت احسان کرنے والوں کے قریب ہے۔“

اس لئے ضرورت مند خریدار اگر اپنی ضرورت کے تحت زیادہ نفع دینے پر بھی تیار ہو تو بھی جذبہ احسان کا تقاضہ یہ ہے کہ زیادہ نفع نہ لے۔ کم نفع لے کر زیادہ مال فروخت کرنا ایک ایسی پالیسی ہے جس سے تجارت کافی اوپر اٹھ جاتی ہے۔ سلف صالحین کی عادت مبارک کہ بھی یہی تھی کہ کم نفع پر زیادہ مال فروخت کرنے کو زیادہ نفع حاصل کرنے کے انتظار سے زیادہ مبارک سمجھتے تھے۔ حضرت علیؓ کو فہ کے بازار میں چکر لگاتے تھے اور فرماتے تھے کہ اے لوگو! تھوڑے نفع کو نہ ٹھکراؤ کہ زیادہ نفع سے بھی محروم ہو جاؤ گے۔<sup>2</sup>

یہ ہے تجارت میں ترقی کاراز! لیکن اس سلسلے میں ہمارے یہاں بڑی بے صبری پائی جاتی ہے۔ ہم چند دنوں میں ہی لاکھ بیتی اور کروڑ پتی بن جانا چاہتے ہیں جس کا نقصان سامنے آکر رہتا ہے جبکہ بعض دوسری قوموں نے اس پالیسی کو اپنا لیا ہے اور وہ اس کا خوب پھل کھا رہے ہیں۔

## ۱۲۔ دھوکا دہی سے پرہیز کرنا:

تاجر کو چاہیے کہ خریدار کو کسی قسم کا دھوکا نہ دے کیوں کہ یہ خدمت اور حاجت روائی کے خلاف تو ہے ہی، دیانت داری کے بھی خلاف ہے۔ اس لئے اگر اس کے سامان میں کسی قسم کا عیب ہو تو اس کو نہ چھپائے بلکہ سچائی کے ساتھ بیان کر دے، اگر چھپائے گا تو خیانت اور ظلم کا مرتکب ہو گا اور ایسی صورت میں خریدار کو شریعت کی رو سے یہ اختیار حاصل ہو گا کہ وہ تاجر کو عیب دار مال واپس کر دے اور اپنی رقم لے لے۔ عقبہ بن عامرؓ سے روایت ہے کہ رسولؐ نے فرمایا:

((الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ، وَلَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَخِيهِ بَيْعًا فِيهِ عَيْبٌ

إِلَّا بَيَّنَّهُ لَهُ))<sup>3</sup>

<sup>1</sup> الاعراف: 56

<sup>2</sup> غزالی، احیاء علوم الدین، ص: ۲۸۰

<sup>3</sup> ابن ماجہ، سنن ابن ماجہ، باب: مَنْ بَاعَ عَيْبًا فَلْيَبَيِّنْهُ، ح: ۲۲۴۶

”مسلمان مسلمان کا بھائی ہے اور کسی مسلمان کے لئے یہ جائز نہیں کہ اپنے بھائی کے ہاتھ کوئی ایسی چیز فروخت کرے جس میں کوئی عیب ہو، الا یہ کہ اس کے سامنے اس (عیب) کو ظاہر کر دے۔“

اس حدیث کا یہ مطلب نہیں کہ غیر مسلموں کو دھوکا دینا جائز ہے؟ یہاں مسلمان کا ذکر خصوصاً اس لئے فرمایا کہ مسلمان گاہک کا ایک مسلمان تاجر پر دو حق عائد ہوتا ہے، ایک گاہک ہونے کی حیثیت سے اور دوسرا مسلمان ہونے کی حیثیت۔ حضرت ابو ہریرہؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ (بازار میں) غلے کی ایک ڈھیری کے پاس سے گزرے، آپ نے اپنا ہاتھ اس کے اندر داخل کر دیا تو آپ کی انگلیوں نے گیلا پن محسوس کیا۔ پس آپ نے فرمایا: اے غلے کے مالک! یہ کیا ہے (یعنی یہ تری اور نمی کیسی ہے)؟ اس نے عرض کیا: یا رسول اللہ ﷺ! اس پر بارش کی بوندیں پڑ گئی تھیں۔ آپ نے فرمایا: تو تم نے اس (بھیگے ہوئے غلے) کو ڈھیری کے اوپر کیوں نہیں کر دیا تاکہ لوگ اسے دیکھ سکتے؟ (یاد رکھو!) جو شخص دھوکے بازی کرے وہ مجھ سے نہیں (یعنی اس کا مجھ سے کوئی تعلق نہیں)۔<sup>1</sup>

لہذا ایک مسلمان تاجر کو چاہیے کہ وہ چند سکوں کی خاطر اپنی آخرت کو داؤ پر نہ لگائے اور یہ یقین رکھے کہ چالبازی سے رزق میں اضافہ نہیں ہوتا بلکہ الثامال سے برکت اٹھ جاتی ہے۔ ایسے شخص کی خیانت دھیرے دھیرے لوگوں میں مشہور ہو جاتی ہے اور گاہک اس سے گریز کرنے لگتے ہیں جس کے نتیجے میں اس کا کاروبار بھی ختم ہو جاتا ہے۔ اس لئے بجائے دھوکا دینے کے دیانت داری کے ذریعے گاہکوں کو اپنے اعتماد میں لینے کی سعی کرنا چاہیے اور سامان میں اگر کوئی عیب ہو تو اسے واضح کر دینا چاہیے تاکہ ان کو یہ یقین اور اطمینان ہو جائے کہ آپ انہیں کبھی دھوکا نہیں دے سکتے۔

### ۱۳۔ جھوٹ سے پرہیز کرنا:

تجارت میں جھوٹ سے بھی پرہیز لازمی ہے۔ دور حاضر کی تجارت میں لوگ اس کو جائز سمجھتے ہیں۔ غیروں کی تو بات ہی کیا بعض سادہ لوح مسلمان بھی ایسا خیال رکھتے ہیں۔ یاد رکھیں کہ جھوٹ بولنے والوں پر اللہ تعالیٰ کی لعنت کا اعلان قرآن کریم میں موجود ہے۔ ارشاد باری ہے:

﴿لَعْنَتَ اللَّهِ عَلَى الْكٰذِبِیْنَ﴾<sup>2</sup>

"جھوٹوں پر اللہ کی لعنت ہو۔"

<sup>1</sup> نیشاپوری، صحیح مسلم، باب قول النبی ﷺ: مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا، ج: 102

<sup>2</sup> آل عمران 61

رسول پاکؐ سے بھی دروغ گوئی کی مذمت میں بہت سے اقوال منقول ہیں مجملہ ان کے یہ بھی ہے کہ اس کو منافقین کی صفت بتایا ہے۔ حکیم بن حزامؒ سے روایت ہے کہ بیع و شرا کرنے والے فریقین (بائع اور مشتری) کو اختیار ہے (فسخ بیع کا) جب تک جدا نہ ہوں پھر اگر وہ دونوں سچ بولیں اور واضح کر دیں حقیقت کو (یعنی جو کچھ عیب ہے سامان میں یا قیمت میں) تو ان کی بیع میں برکت ڈال دی جاتی ہے اور اگر وہ جھوٹ بولیں اور چھپائیں (عیوب کو) تو ان کی بیع سے برکت ختم کر دی جاتی ہے۔<sup>1</sup>

اس طرح جھوٹ کا نتیجہ تجارت میں بے برکتی کی صورت میں ظاہر ہوتا ہے تو پھر یہ کھلی ہوئی بات ہے ان کی تجارت کو کبھی فروغ نہ ہوگا جو جھوٹ کی لعنت سے اپنی تجارت کو پاک نہیں کرتے۔ ایسے لوگ نہ صرف دنیاوی گھائے میں رہ جاتے ہیں بلکہ آخرت میں بھی نقصان اٹھانے والوں میں سے ہوں گے۔ حضرت رافع بن رافع انصاریؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: ”تاجر لوگ قیامت کے دن فاجر اور گنہگار اٹھائے جائیں گے سوائے ان لوگوں کے جنہوں نے (اپنی تجارت میں) تقویٰ اور نیکی اور سچائی کی روش اختیار کی“۔<sup>2</sup>

اب اگر کوئی قیامت میں فاسق و فاجر اٹھایا جائے تو اس کا جو حشر ہوگا اسے بہ آسانی قیاس کیا جاسکتا ہے۔ اسی طرح کسی سامان کی اصل نوعیت سے زیادہ تعریف بھی جھوٹ میں شامل ہے، لہذا اس سے بھی پرہیز لازم ہے۔

## ۱۴۔ قسم کھانے سے اجتناب کرنا:

کچھ تاجروں کی یہ عادت ہوتی ہے کہ وہ گاہکوں کو مطمئن کرنے کے لئے بات بات پر قسمیں کھاتے ہیں، رسول اکرمؐ نے اس سے بھی منع فرمایا ہے۔ آپؐ نے فرمایا:

((إِيَّاكُمْ وَ كَثْرَةَ الْحَلْفِ فِي الْبَيْعِ، فَإِنَّهُ يُنْفِقُ ثُمَّ يَمْحَقُ))<sup>3</sup>

یعنی ”تم بیع میں بہت قسمیں کھانے سے اجتناب کرو اس لئے کہ وہ (اولاً) مال کو

تو نکلوادیتی ہے (فروخت کروادیتی ہے) پھر مٹا دیتی ہے (اس کی برکت کو)۔

ایک روایت میں ہے کہ آپؐ فرماتے تھے کہ:

((الْحَلْفُ مَنْقَعَةٌ لِلْسَّلْعَةِ مَمْحَقَةٌ لِلْبَرَكَاتِ))<sup>4</sup>

”قسم مال کو نکالنے والی ہے اور (بعد ازاں) برکت کو مٹانے والی ہے“

<sup>1</sup> مسلم، صحیح مسلم، باب الصِّدْقِ فِي الْبَيْعِ وَالْبَيْانِ، ح: 1532

<sup>2</sup> ترمذی، سنن ترمذی، باب مَا جَاءَ فِي الشُّجَارِ وَ تَسْمِيَةِ النَّبِيِّ ﷺ إِيَّاهُمْ، ح: ۱۲۱۴

<sup>3</sup> مسلم، صحیح مسلم، باب النَّهْيِ عَنِ الْحَلْفِ فِي الْبَيْعِ، ح: 1607

<sup>4</sup> بخاری، صحیح بخاری، باب يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَ يُزِي الصَّدَقَاتِ، ح: ۲۰۸۷

ان حدیثوں کا حاصل یہ ہے کہ قسم کھانے سے گرچہ ابتدا میں خریدار بھروسہ کر لیتا ہے اور مال نکل جاتا ہے لیکن آئندہ نفع مٹ کر نقصان لاحق ہوتا ہے اور دکان برباد ہو جاتی ہے۔ یہ سب نقصانات تو تب ہیں جب کہ قسم سچی ہو، اگر جھوٹی قسم کھائی تو اور بھی برا ہے۔ علماء نے اسے گناہ کبیرہ بتایا ہے۔

## ۱۵۔ جعلی کرنسی چلانے سے پرہیز کرنا:

جعلی نوٹ چلانے کا رواج بھی آج کی تجارت میں زوروں پر ہے۔ بعض لوگ منظم ڈھنگ سے اس دھندے کو چلا رہے ہیں اور بعض نادانی میں اس کا شکار ہو رہے ہیں۔ جو لوگ اس سازش کا شکار ہو جاتے ہیں وہ بھی اپنے نقصان کی تلافی کے لئے کسی دوسرے کو دھوکا دینے کی کوشش کرتے ہیں، اس طرح فریب دہی کا یہ سلسلہ چلتا رہتا ہے۔ فریب دہی کی مذمت تو سطور بالا میں کی جا چکی ہے، لیکن یہ چونکہ اس کی بدترین صورت ہے اس لئے اس کے چند خاص پہلوؤں کا ذکر یہاں ایک مستقل عنوان کے تحت کیا جا رہا ہے۔ ایک تو اس عمل کے ذریعہ دوسرے کا مال بالکل ناحق اور باطل طریقے سے کھایا جاتا ہے جس سے اللہ سبحانہ و تعالیٰ نے منع فرمایا ہے۔ ارشاد باری عزاسمہ ہے:

﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾<sup>1</sup>

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

اس لئے ایسے پیسوں سے حاصل کیا گیا مال بالکل بھی جائز نہیں ہے۔ دوسرے یہ کہ اس اصول کے تحت کہ جس نے کسی گناہ کا کام جاری کیا اس کو ان تمام لوگوں کے گناہ کے برابر گناہ حصہ میں آئے گا جو قیامت تک اس پر عمل کریں گے، بازار میں جعلی کرنسی چلانے والے کو بھی ان تمام لوگوں کے گناہ کے برابر گناہ ملے گا جو سلسلے کے اخیر تک اس میں شریک ہوں گے اور جو درمیان میں شامل ہو اس کے ذمہ بھی اس کے بعد والوں کے گناہ کے برابر گناہ ہو گا۔

## ۱۶۔ ماپ تول کر لین دین کرنا:

تاجروں کو نبی کریمؐ کی تعلیم یہ بھی ہے کہ وہ خرید و فروخت میں چیزوں کا تبادلہ ماپ تول کر ہی کریں۔ حضرت عثمانؓ سے روایت ہے کہ نبی کریمؐ نے فرمایا کہ جب تو کوئی چیز بیچا کرے تو ماپ کے دیا کر اور جب تو کوئی چیز خریدے تو اسے بھی مپوالیا کر۔<sup>2</sup>

<sup>1</sup> البقرة: 188

<sup>2</sup> بخاری، صحیح بخاری، بَابُ الْكَيْلِ عَلَى الْبَائِعِ وَالْمُعْطِي

رسول اکرمؐ کے اس ارشاد میں دو حکمتیں پوشیدہ ہیں؛ ایک تو اس سے دھوکا دھڑی کا دروازہ بند ہو جاتا ہے اور دوسرے اس میں مستقبل میں رونما ہونے والے آپس کے اختلافات اور فتنوں سے حفاظت ہے۔ ساتھ ہی ایسے لین دین میں برکت کی بشارت بھی ہے۔ حضرت مقدم بن معدیکربؓ رسول اللہ ﷺ سے روایت کرتے ہیں کہ آپؐ نے فرمایا:

((كَيْلُوا طَعَامَكُمْ يُبَارِكْ لَكُمْ))<sup>1</sup>

”اپنے اناج کو ماپ لیا کرو، اس میں تم کو برکت ہوگی“

اس لئے تاجروں کو چاہیے کہ اپنی تجارت میں اس اصول کا پورا لحاظ رکھیں۔ ہاں جو چیزیں ہمارے دیار میں تول کر نہیں بلکہ گنتی سے فروخت ہوتی ہیں ان میں اس حکم کا اطلاق گنتی پر ہی ہوگا۔ اسی سے یہ اصول بھی اخذ ہوتا ہے کہ آپس میں پیسے کا لین دین بھی گن کر ہی کرنا چاہیے۔

## ۷۔ ماپ تول میں کمی نہ کرنا:

ماپ تول میں کمی کرنا بھی ایک بدترین اخلاقی بیماری ہے جو آج کے بازاری نظام میں ایک وبا کی شکل اختیار کر چکی ہے۔ یہ بدترین قسم کی خیانت ہے کہ پیسے تو پورے لئے جائیں اور چیز کم دی جائے۔ قرآن کریم میں اس کی سخت الفاظ میں مذمت کی گئی ہے۔ ارشاد خداوندی ہے:

﴿وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ هَ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ هَ وَإِذَا كَالُوا لَهُمْ أَوْ وَزَنُوا لَهُمْ يُخْسِرُونَ هَ أَلَا يَظُنُّ أُولَئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ هَ لِيَوْمٍ عَظِيمٍ هَ يَوْمَ يَقُومُ النَّاسُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ﴾<sup>2</sup>

”بڑی خرابی ہے ناپ تول میں کمی کرنے والوں کی کہ جب لوگوں سے ماپ کر لیتے ہیں تو پورا پورا لیتے ہیں اور جب انہیں ماپ کر یا تول کر دیتے ہیں تو کم دیتے ہیں، کیا ایسے لوگ یہ خیال (بھی) نہیں کرتے کہ وہ (اپنے مرنے کے بعد زندہ کر کے قبروں سے) اٹھائے جانے والے ہیں؟ ایک عظیم دن (کی پیشی) کے لئے جس دن سب لوگ رب العالمین کے سامنے کھڑے ہوں گے۔“

<sup>1</sup> بخاری، صحیح بخاری، بابُ مَا يُسْتَحَبُّ مِنَ الْكَيْلِ، ح: ۲۱۲۸

<sup>2</sup> المطففين: 1-6

مطلب یہ ہے کہ اس طرح کی حرکت وہی لوگ کرتے ہیں جن کے دلوں میں اللہ کا خوف اور یوم آخرت میں اللہ تعالیٰ کے سامنے پیشی کا یقین نہیں۔ دوسری جگہ صحیح وزن کرنے کی تاکید ان الفاظ میں کی گئی ہے:

﴿وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ط ذَلِكَ خَيْرٌ  
وَ أَحْسَنُ تَأْوِيلًا﴾<sup>1</sup>

”اور جب (کوئی چیز کسی کو) ماپ کر دینے لگو تو بھر پور پیمانے سے ماپو اور (جب) تول کر دو تو (سیدھی ترازو سے) تول کرو، یہ (نی نفسہ بھی) بہتر ہے اور انجام کے لحاظ سے بھی بہت اچھا ہے۔“

اس میں ایک بہتری تو اجر و ثواب کے لحاظ سے ہے جس کا انجام جنت ہے اور دوسری بہتری تجارت کے فروغ کے اعتبار سے ہے کہ ناپ تول میں دیانت داری سے گاہکوں میں اعتماد پیدا ہوتا ہے اور تجارتی تعلقات زیادہ دنوں تک استوار رہتے ہیں۔ نبی کریم ﷺ نے ناپ تول کرنے والوں سے فرمایا:

”تم لوگ دو ایسے کام کے ذمے دار بنائے گئے ہو (یعنی ماپنا اور تولنا) جن میں (کو تاہی کے سبب) تم سے پہلے کی (بعض) امتیں ہلاک ہو گئی ہیں۔“<sup>2</sup>

۱۸۔ جھکتی ڈنڈی تولنا:

کم تولنے کو اسلام میں جہاں ناپسند کیا گیا ہے وہیں جھکتا تولنے کو پسند کیا گیا ہے کیوں کہ اس میں ایثار اور احتیاط دونوں ہی پہلو شامل ہے۔ نبی کریم ﷺ سے اس سلسلے میں ہدایات بھی منقول ہے۔ رسول اللہ ﷺ نے اس سے فرمایا:

((زَنْ، وَ أَرْجَحُ))<sup>3</sup>

”وزن کرو اور جھکتی ڈنڈی تولو۔“

دوسری روایت حضرت جابرؓ سے ملتی ہے کہ رسول اکرمؐ نے فرمایا کہ:

((إِذَا وَزَنْتُمْ فَأَرْجِحُوا))<sup>4</sup>

”جب تم تولو تو جھکتا ہو تولو۔“

<sup>1</sup> بیئ اسراء یل: 35

<sup>2</sup> ترمذی، سنن ترمذی، ابواب البیوع، بَابُ مَا جَاءَ فِي الْمِكْيَالِ وَالْمِيزَانِ، ح: ۱۲۱۷۔ ۱۲۲۱

<sup>3</sup> سجستانی، سنن ابی داؤد، کتاب البیوع، بَابُ فِي الرَّجْحَانِ فِي الْوَزْنِ وَالْوَزْنِ بِالْأَجْرِ، ح: ۳۳۳۶

<sup>4</sup> ابن ماجہ، سنن ابن ماجہ، بَابُ الرَّجْحَانِ فِي الْوَزْنِ، ح: ۲۲۲۲

ان احادیث کی بنیاد پر علماء نے جھکتی ڈنڈی تولنے کو مستحب کہا ہے۔ اس لئے تاجروں کو چاہیے کہ کسی کو سامان دیتے وقت اس اصول کو بھی مد نظر رکھیں۔

### ۱۹۔ ذخیرہ اندوزی سے پرہیز کرنا:

تجارت میں زیادہ نفع خوری کے لئے ایک حربہ یہ اختیار کیا جاتا ہے کہ ضروری اشیاء کی ذخیرہ اندوزی کر کے بازار میں مصنوعی قلت پیدا کر دیجاتی ہے جس سے مہنگائی بڑھ جاتی ہے اور چیزوں کے نرخ میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ پھر گراں بازاری کے اس موقع سے ذخیرہ اندوز تجار خوب فائدہ اٹھاتے ہیں۔ فقہی اصطلاح میں اس عمل کو احتکار کہا جاتا ہے جو شرعی نقطہ نظر سے حرام اور انتہائی ناپسندیدہ عمل ہے کیوں کہ اس میں انسانوں کی خدمت اور حاجت روائی کے جذبہ کے بجائے ضرر رسانی اور استحصال کا جذبہ داخل ہو جاتا ہے۔ رسول اللہ ﷺ نے ارشاد فرمایا:

((مَنْ احْتَكَرَ فَهُوَ خَاطِئٌ))<sup>1</sup>

”جس نے ذخیرہ اندوزی کی وہ گناہ گار ہے۔“

آپ سے یہ بھی روایت ہے کہ جس شخص نے چالیس دن تک گرانی کے خیال سے غلہ کو روک رکھا وہ اللہ سے بیزار ہو اور اللہ اس سے بیزار ہو۔<sup>2</sup>

مذکورہ بالا احادیث سے ذخیرہ اندوزی کی شنیعت بالکل واضح ہے۔ اس سلسلے میں چند اہم نکتوں پر غور کرنا ضروری ہے۔

اول یہ کہ ذخیرہ اندوزی خواہ کسی بھی چیز کی ہو اس میں استحصال اور موقعہ پرستی کا جذبہ شامل ہوتا ہے اور یہ انسانی حاجت روائی اور نفع رسانی کے جذبہ کے خلاف ہے۔

دوئم یہ کہ یہ رسول اللہ ﷺ کی لائی ہوئی شریعت کے مزاج کے بھی خلاف ہے جس کا رخ یہ ہے کہ معاشی نظام ایسا ہو جس میں عوام خصوصاً غریبوں اور کم آمدنی والوں کا زندگی گزارنا دشوار نہ ہو۔ اس لئے احتیاط کا تقاضہ یہ ہے کہ ہر قسم کی ذخیرہ اندوزی سے بچنا چاہیے۔

اس لئے موجودہ دور میں رائج سوئی گیس، تیل، ڈیزل، پٹرول، دوا وغیرہ کی ذخیرہ اندوزی بھی قابل ملامت فعل ہے اور اس سے حتی الامکان پرہیز کرنا چاہیے۔ ہاں ایک کسان کو یہ اختیار ہے کہ اپنی زمین سے پیدا شدہ غلہ کی ذخیرہ اندوزی کرے اور حسب ضرورت فروخت کرے۔ اس پر جلدی فروخت کر دینا لازمی نہیں، لیکن اگر بازار میں

<sup>1</sup> مسلم، صحیح مسلم، باب تَحْرِيمِ الْاِحْتِكَارِ فِي الْاَقْوَاتِ، ح: 1605

<sup>2</sup> احمد بن حنبل، مسند احمد، مسند عبد اللہ بن عمر، ح: 4990

اناج کی قلت ہو اور عوام کو پریشانی کا سامنا ہو تو اس کے لئے بھی اولیٰ اور بہتر یہی ہے کہ فروخت کرنے میں تاخیر نہ کرے۔

## ۲۰۔ خرید و فروخت میں نرمی کا رویہ اختیار کرنا:

یوں تو اسلام میں نرمی اور خوش خلقی کا رویہ اختیار کرنے کی عمومی تعلیم دی گئی ہے، لیکن تجارت کے شعبے میں اسے خصوصاً پسند کیا گیا ہے۔ رسول اکرمؐ نے ایسے تاجر کے لئے جو خرید و فروخت میں نرمی کا رویہ اختیار کرتا ہے، دعا فرمائی ہے۔ آپؐ نے فرمایا: ”اللہ تعالیٰ اس شخص پر رحم فرمائے جو بیچتے وقت، خریدتے وقت اور تقاضا کرتے وقت فیاضی اور نرمی سے کام لیتا ہے“۔<sup>1</sup> اسی طرح ایک دوسری روایت میں ہے کہ ”بے شک اللہ تعالیٰ پسند فرماتا ہے نرمی اور خوبی سے بیچنے کو، نرمی سے خریدنے کو اور نرمی و آسانی سے قرض ادا کرنے کو“۔<sup>2</sup>

ان روایتوں کا تقاضہ یہ ہے کہ ایک مسلمان تاجر کو خرید و فروخت میں نرمی ہی کا رویہ اختیار کرنا چاہیے اور حقیقتاً یہ ایک ایسی پالیسی ہے جس کے ذریعہ ایک تاجر بہت کم وقفہ میں گاہکوں میں اپنی ساکھ قائم کر سکتا ہے اور اس کی تجارت چمک سکتی ہے۔ اس طرح تجارت میں اس سنت کو اپنانے سے دنیوی اور اخروی دونوں فوائد ہیں۔

## ۲۱۔ فروخت کی ہوئی چیز واپس لینا:

تجارت میں کبھی کبھی ایسی صورت بھی پیش آتی ہے کہ بیع کا معاملہ ہونے کے بعد خریدار سامان یا قیمت سے مطمئن نہیں ہونے کی وجہ سے یا کسی اور مصلحت کی وجہ سے پشیمانی میں مبتلا ہو جاتا ہے اور خریدی ہوئی چیز کو واپس کرنا چاہتا ہے یا کبھی فروخت کرنے والا افسوس کرنے لگتا ہے کہ میں نے اتنے کم قیمت پر یہ سامان کیوں فروخت کر دیا اور اسے واپس لینا چاہتا ہے تو ایسی صورت میں فریقین کو چاہیے کہ باہمی رضامندی سے اس معاملہ کو ختم کر دیں یعنی تاجر بکا ہو سامان واپس لے لے یا خریدار خرید ہو سامان واپس کر دے۔ اسے شریعت کی اصطلاح میں اقالہ کہتے ہیں۔ اگرچہ ایسا کرنا فریقین پر واجب نہیں ہے لیکن اس کا ثواب بہت زیادہ ہے کیوں کہ ایسا کرنا احسان میں داخل ہے۔ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا:

((مَنْ أَقَالَ مُسْلِمًا أَقَالَهُ اللَّهُ عَثْرَتَهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ))<sup>3</sup>

<sup>1</sup> بخاری، صحیح بخاری، بابُ السُّهُولَةِ وَالسَّمَاخَةِ فِي الشَّرَايِ وَالْبَيْعِ، وَ مَنْ طَلَبَ حَقًّا فَلْيَطْلُبْهُ فِي عَفَافٍ، ح: ۲۰۷۶

<sup>2</sup> ترمذی، سنن ترمذی باب ماجاء فی سَمَحِ الْبَيْعِ وَالشَّرَاءِ وَالْقَضَاءِ، ح: ۱۳۱۹

<sup>3</sup> ابن ماجہ، سنن ابن ماجہ، بابُ الْإِقَالَةِ، ح: ۲۱۹۹



یعنی جو شخص اپنے کسی مسلمان بھائی کے ساتھ اقالہ کا معاملہ کرے (یعنی اس کی بیچی ہوئی یا خریدی ہوئی چیز کی واپسی پر راضی ہو جائے) تو اللہ تعالیٰ قیامت کے دن اس کے گناہ بخش دے گا۔

اس لئے مسلمان تاجروں کو چاہیے کہ ان فضیلتوں کے پیش نظر اس طرح کے معاملات میں احسان کی روش ہی اختیار کریں۔ بعض مسلم تجار غیروں کی نقل میں اپنی دکان میں ”بکا ہو اسامان واپس نہیں ہو گا“ کا بورڈ لگا دیتے ہیں گویا وہ علی الاعلان یہ کہہ رہے ہیں کہ اس سنت کی ان کے یہاں کوئی جگہ نہیں! یہ نہایت افسوس کی بات ہے۔ انہیں مذکورہ روایات پر غور کرنا چاہیے اور ایسے کسی موقع کو ہاتھ سے نہیں جانے دینا چاہیے کیوں کہ ہر شخص گناہوں کی بخشش کا محتاج ہے۔

## ۲۲۔ کسی دو شخص کے تجارتی معاملہ میں دخل اندازی سے احتراز کرنا:

یہ بھی اسلامی تعلیمات کا حصہ ہے کہ کسی دو شخص کے جائز تجارتی معاملے میں تیسرے کو مداخلت نہیں کرنی چاہیے۔ مداخلت کی ایک صورت یہ ہے کہ قیمت بڑھا کر اس چیز کو خریدنے کا اظہار کرے جس کا معاملہ زیر غور ہے، اس میں خریدار کے نقصان کا امکان ہے۔ دوسری صورت یہ ہے کہ خریدار سے یہ کہے کہ بالکل یہی چیز یا اس سے بہتر میں آپ کو اس سے کم قیمت پر فراہم کر سکتا ہوں اگر آپ اس معاملہ کو فسخ کر دیں، اس صورت میں بیچنے والے کے نقصان کا امکان ہے۔ یہ دونوں ہی صورتیں درست نہیں اور اگر مقصد خود خریدنا یا بیچنا نہ ہو صرف معاملہ کو بگاڑنا ہو تو یہ اور بھی برا فعل ہے۔ حضرت عبداللہ بن عمرؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا:

((لَا يَبِيعُ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ بَعْضٍ))<sup>1</sup>

”تم میں سے کوئی شخص کسی دوسرے کی بیچ پر بیع نہ کرے۔“

حضرت ابو ہریرہؓ سے روایت ہے کہ آپ نے ارشاد فرمایا:

((لَا يَسُمُّ الْمُسْلِمُ عَلَى سَوْمِ أَخِيهِ))<sup>2</sup>

”کوئی مسلمان اپنے بھائی کے سودے پر سودا بازی نہ کرے۔“

”بخش“ اسی عمل کو کہتے ہیں کہ دو شخصوں کے بیچ کوئی تجارتی معاملہ طے پارہا ہو اور تیسرا شخص آکر اس چیز کی بے جا تعریف کرنے لگے جس کا معاملہ زیر بحث ہو یا اس کی زیادہ قیمت لگا دے اور اس کا مقصد خریدنا نہ ہو بلکہ اس

<sup>1</sup> بخاری، صحیح بخاری، بابُ التَّهْمِي عَنْ تَلْقَى الرَّكْبَانِ، ح: ۲۱۶۵

<sup>2</sup> نیشاپوری، صحیح مسلم، بابُ تَخْرِيْمِ بَيْعِ الرَّجُلِ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ، ح: 1515

خریدار کو گمراہ کرنا اور دھوکہ میں ڈالنا ہوتا کہ وہ اس چیز کی خریداری کی طرف راغب ہو جائے یا زیادہ قیمت دینے کو تیار ہو جائے۔

یہ ہیں تجارت کے میدان میں دی گئی اسلامی تعلیمات اگر ان کی رعایت کرتے ہوئے تجارت کی جائے گی تو بلاشبہ وہ تجارت دنیوی و اخروی اعتبار سے بڑی نفع بخش ثابت ہوگی لیکن ان کا اہتمام وہی لوگ کر سکتے ہیں جنہیں اللہ عز و جل کے وعدوں اور اس کے رسول کی خبروں پر کامل یقین ہو۔ جو لوگ اللہ تعالیٰ کے وعدوں اور اس کے رسول کی خبروں کے تئیں شکوک و شبہات میں مبتلا ہوں یا جنہیں شرعی احکام کی تعمیل میں تجارت کا نقصان نظر آتا ہو تو ظاہر ہے ان سے ان اصولوں کی پاسداری کی توقع نہیں کی جاسکتی۔

### حرام مال کی نحوست اور بد انجامی

اللہ تعالیٰ نے جہاں انسان کے حلال مال کو نعمت کہا ہے، وہیں حرام مال کو نحوست اور بے برکتی کا سبب بھی کہا ہے، اللہ تعالیٰ نے کبھی ترغیب سے اور کبھی ترہیب سے انسان کو حرام مال سے بچنے کی تعلیم دی ہے۔ چنانچہ نبی کریم ﷺ نے ایک حدیث میں حرام مال کو جہنم کی آگ میں بڑھوتری کا سبب قرار دیا ہے۔ ارشاد ہوتا ہے کہ:

((عَبْدُ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ عَنِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: «لَا يَكْسِبُ عَبْدُ مَالٍ حَرَامٍ فَتِيصَدَّقَ مِنْهُ فَيُقْبَلُ مِنْهُ وَلَا يُنْفِقُ مِنْهُ فَيُبَارِكُ لَهُ فِيهِ وَلَا يَتْرُكُهُ خَلْفَ ظَهْرِهِ إِلَّا كَانَ زَادَهُ إِلَى النَّارِ. إِنَّ اللَّهَ لَا يَمْحُو السَّيِّئَ بِالسَّيِّئِ وَلَكِنْ يَمْحُو السَّيِّئَ بِالْحَسَنِ إِنَّ الْخَبِيثَ لَا يَمْحُو الْخَبِيثَ». رَوَاهُ أَحْمَدُ وَكَذًا فِي شَرْحِ السُّنَنِ))<sup>1</sup> إسناده ضعيف

"حضرت عبد اللہ ابن مسعود رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ نے ارشاد فرمایا کہ ایسا نہیں ہوتا کہ کوئی بندہ (کسی ناجائز طریقہ سے) حرام مال کمائے اور اس میں سے اللہ کی راہ میں صدقہ کرے تو اس کا صدقہ قبول ہو گا اور اس میں سے خرچ کرے تو اس میں (منجانب اللہ) کی برکت ہو۔ اور جو شخص حرام مال (مرنے کے بعد) پیچھے چھوڑ کے جائے گا تو وہ اس کے لئے جہنم کا گوشہ

<sup>1</sup> التبریزی، محمد بن عبد اللہ الخطیب، مشکاة المصابیح (بیروت: المكتبة الإسلامية، الطبعة: الثالثة، 1985) باب الكسب وطلب الحلال، ح: 2771، 2/844

ہی ہو گا۔ یقیناً اللہ تعالیٰ بدی کو بدی سے نہیں مٹاتا، بلکہ بدی کو نیکی سے مٹاتا ہے۔ یہ حقیقت ہے کہ گندگی گندگی کو نہیں دھو سکتی۔"

حدیث کا حاصل اور مدعا یہ ہے کہ حرام مال سے کیا ہوا صدقہ قبول نہیں ہوتا، حرام کمائی میں برکت نہیں ہوتی اور جب کوئی آدمی ناجائز و حرام طریقے سے کمایا ہو مال میراث<sup>1</sup> میں چھوڑ گیا تو وہ آخرت میں اس کے لیے وبال ہی کا باعث ہو گا اس کو حرام کمانے کا بھی گناہ ہو گا اور وارثوں کو حرام کھلانے کا بھی۔ (حالانکہ وارثوں کے لیے حلال مال چھوڑ جانا ایک طرح کا صدقہ ہے اور اس پر یقیناً اجر و ثواب ملنے والا ہے) آگے جو فرمایا گیا ہے "إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى لَا يَمْحُو السَّيِّئَ بِالسَّيِّئِ الْخ" میں مال حرام کا صدقہ قبول نہ ہونے اور مرنے کے بعد باعث وبال ہونے کا سبب بیان فرمایا گیا ہے۔ مطلب یہ ہے کہ صدقہ اگر صحیح اور پاک مال سے ہو تو وہ گناہوں کا کفارہ<sup>2</sup> اور مغفرت کا وسیلہ بن جاتا ہے، لیکن اگر حرام اور ناپاک مال سے صدقہ کیا گیا تو نجس اور ناپاک ہے وہ گناہوں کی گندگی کو دھونے کی اور گناہوں کا کفارہ اور مغفرت کا وسیلہ بننے کی صلاحیت نہیں رکھتا جس طرح گندے اور ناپاک پانی سے ناپاک کپڑا پاک صاف نہیں کیا جاسکتا ہے۔ اسی طرح ایک دوسری حدیث میں بھی نبی کریم ﷺ نے حرام مال سے بچنے کی ترغیب دی ہے

((عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "أَيُّهَا النَّاسُ، إِنَّ اللَّهَ طَيِّبٌ لَا يَقْبَلُ إِلَّا طَيِّبًا، وَإِنَّ اللَّهَ أَمَرَ الْمُؤْمِنِينَ بِمَا أَمَرَ بِهِ الْمُرْسَلِينَ، فَقَالَ: {يَا أَيُّهَا الرُّسُلُ كُلُّوا مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَاعْمَلُوا صَالِحًا، إِنِّي بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ} وَقَالَ: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ} ثُمَّ ذَكَرَ الرَّجُلَ يُطِيلُ السَّفَرَ أَشْعَثَ أَغْبَرَ، يَمُدُّ يَدَهُ إِلَى السَّمَاءِ، يَا رَبِّ، يَا رَبِّ، وَمَطْعَمُهُ حَرَامٌ، وَمَشْرَبُهُ حَرَامٌ، وَمَلْبَسُهُ حَرَامٌ، وَغُذِيَ بِالْحَرَامِ، فَأَنَّى يُسْتَجَابُ لِذَلِكَ؟" ))<sup>3</sup>

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا لوگو اللہ تعالیٰ پاک ہے وہ صرف پاک ہی کو قبول کرتا ہے اور اس نے اس بارے میں جو حکم اپنے پیغمبروں کو دیا ہے وہی اپنے سب مومن بندوں کو دیا ہے پیغمبروں کے لئے اس کا ارشاد ہے کہ "اے پیغمبروں! تم کھاؤ پاک اور غذا اور

<sup>1</sup> میت کا چھوڑا ہوا مال۔

<sup>2</sup> گناہ کی تلافی کے لیے شریعت کی جانب سے جو سزا مقرر ہو اس کو کفارہ کہا جاتا ہے۔

<sup>3</sup> مسلم، صحیح مسلم، باب: باب قبول الصدقة من الكسب الطيب وتربيتها، ح: 1015، 2/703

عمل کرو صالح”۔ اور اہل ایمان کو مخاطب کر کے اس نے فرمایا ہے کہ “اے

ایمان والو تم ہمارے رزق میں سے حلال اور طیب کھاؤ (اور حرام سے بچو)۔”

اس کے بعد حضور ﷺ نے ذکر فرمایا ایک ایسے آدمی کا جو طویل سفر کر کے (کسی مقدس مقام پر) ایسے حال میں جاتا ہے کہ اس کے بال پر اگندہ ہیں اور جسم اور کپڑوں پر گرد و غبار ہیں اور آسمان کی طرف ہاتھ اٹھا اٹھا کے دعا کرتا ہے۔ اے میرے رب! اے میرے پروردگار! اور حالت یہ ہے کہ اس کا کھانا حرام ہے اس کا پینا حرام ہے اس کا لباس حرام ہے اور حرام غذا سے اس کی نشوونما ہوئی ہے تو ایسے آدمی کی دعا کیسے قبول ہوگی۔

حدیث کا مطلب اور پیغام یہ ہے کہ اللہ تعالیٰ مقدس اور پاک ہے اور وہ اسی صدقہ اور اسی نذرونیاز کو قبول کرتا ہے جو پاک مال سے ہو۔ آگے فرمایا گیا ہے کہ حرام سے بچنے اور صرف حلال استعمال کرنے کا حکم وہ امر الہی ہے جو تمام اہل ایمان کی طرح سب پیغمبروں کو بھی دیا گیا تھا۔ لہذا ہر مومن کو چاہیے کہ وہ اس حکم الہی کی عظمت و اہمیت کو محسوس کرے اور ہمیشہ اس پر عمل پیرا رہے اس کے ساتھ رسول اللہ ﷺ نے یہ بھی بیان فرمایا کہ حرام مال اتنا خبیث اور ایسا منحوس ہے کہ اگر کوئی آدمی سر سے پاؤں تک درویش اور قابل رحم فقیر بن کے کسی مقدس مقام پر جا کے دعا کرے لیکن اس کا کھانا پینا اور لباس حرام سے ہو تو اس کی دعا قبول نہ ہوگی۔

## خلاصہ بحث

قرآن و حدیث میں دی گئی تعلیمات سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ مالی معاملات کو شریعت اسلامیہ نے بہت اہمیت دی ہے۔ حلال روزی حاصل کرنے کی فکر و کوشش فرائض میں سے ہے، جائز اور حلال طریقہ سے حاصل کیے ہوئے مال کو مومن بندہ کے لیے اللہ تعالیٰ کی طرف سے عطا کی ہوئی نعمت قرار دیا گیا ہے۔ سچائی، ایمان داری اور دیانت داری سے تجارت کرنے والے تاجر کو نبی کریم ﷺ نے نبیوں، صدیقین اور شہداء کے ساتھ ہونے کی بشارت دی ہے، جبکہ شرعی تعلیمات کو روند کر معاملات کرنے والے کے لیے سخت وعیدات بھی بیان کی گئی ہیں۔

معاشرے کے امن کو قائم رکھنے کے لیے معاملات طے ہو جانے کے بعد انہیں تحریر کرنے کا حکم بیان کیا گیا ہے۔ شریعت اسلامیہ نے تجارت میں حرام مال کی تجارت، جھوٹ بولنے، قسم کھانے، ناپ تول میں کمی، ذخیرہ اندوزی، گناہ کے کاموں میں تعاون، بیع الم یقبض، قیمت مجہول رکھنا، بہت زیادہ منافع کمانا، ان تمام چیزوں سے منع کیا ہے۔

جبکہ صبح سویرے تجارت کے لیے جانا، خریدار کو صحیح مشورہ دینا، کم منافع، تولتے ہوئے زیادہ تولنا، تجارت میں نرمی والا معاملہ کرنا، فروخت کی ہوئی چیز واپس لینا، ان خوبیوں کو اپنانے کی ترغیب دی ہے۔

مالی معاملات میں خریدار کو بہت اہمیت دی گئی ہے، اور اس کے ساتھ نرمی اور فراخ دلی سے پیش آنے کی ہدایت کی گئی ہے۔ بوقت ضرورت بقدر ضرورت قرض لینے کی اجازت بھی ہے، لیکن اس کی بروقت ادائیگی پر بھی زور دیا گیا ہے۔

## باب دوم آن لائن تجارت اور اتحادِ مجلس

فصل اول:

اتحادِ مجلس: مفہوم، اقسام اور شرائط

فصل دوم:

آن لائن مالی معاملات میں اتحادِ مجلس کے احکام

## فصل اول

اتحاد مجلس: مفهوم، اقسام اور شرائط

## تمہید

باب دوم کی پہلی فصل اتحاد مجلس کی تعریف، مفہوم اقسام و شرائط پر مشتمل ہے۔ جس کے شروع میں مجلس کی لغوی و اصطلاحی تعریف بیان کی جائے گی۔ اس کے بعد مجلس کی اقسام بیان کی جائیں گی۔

اس فصل میں اس چیز کو دیکھا جائے گا کہ عقد بیع کی مجلس کے اتحاد و اختلاف سے کیا مراد ہے، جو فقہاء کرام مجلس کے اتحاد سے مراد زمانہ عقد لیتے ہیں ان کی بات میں کتنا وزن ہے اور دیگر فقہاء کے نقطہ نظر میں کتنا وزن ہے؟ یہاں یہ بحث بھی کی جائے گی کہ مجلس عقد کب اور کن کن وجوہات سے ختم ہو جاتی ہے۔

آخر میں یہ دیکھتے ہوئے کہ فقہاء نے کن کن جگہوں پر مجلس کے متحد اور مختلف ہونے کا اعتبار کیا ہے؟ یہ بھی بیان کیا جائے گا کہ عقد کب مکمل ہو جائے گا۔



## اتحادِ مجلس: مفہوم، اقسام اور شرائط

فقہائے کرام نے مختلف مسائل میں مجلس کے ایک ہونے اور مختلف ہونے کا اعتبار کیا ہے چنانچہ اگر ایک ہی مجلس میں ایک ہی آیتِ سجدہ کی بار بار تلاوت کی جائے اور سنا جائے تو ایک ہی سجدہ واجب ہوگا، لیکن اگر ایک ہی آیتِ سجدہ کی بار بار تلاوت مختلف مجالس میں کی جائے تو ایک سے زائد سجدہ تلاوت واجب ہوں گے۔

اگر خرید و فروخت میں دیکھا جائے تو اس میں اصول یہ ہے کہ ایجاب کے بعد مجلس کے اندر ہی دوسرے فریق کی طرف سے قبول کا پایا جانا ضروری ہے، اگر مجلس بدل جانے کے بعد دوسرے فریق نے قبول کیا تو اس کا اعتبار نہیں، اسی لیے یہ اہم مسئلہ ہے کہ کب تک مجلس ایک سمجھی جائے گی اور کب مجلس بدل جائے گی۔ اس فصل میں اتحادِ مجلس کا معنی و مفہوم بیان کرنے کے بعد اس کی اقسام اور شرائط بھی بیان کی جائیں گی۔

## لغوی معنی

مجلس باب ضرب یضرب سے اسم ظرف کا صیغہ ہے۔ اس کے حروفِ اصلی "ج، ل، س" ہیں۔ ابن منظور<sup>1</sup> لسان العرب میں اس کے معنی لکھتے ہیں کہ:

(جلس) الْجُلُوسُ الْقُعُودُ جَلَسَ يَجْلِسُ جُلُوساً فَهُوَ جَالِسٌ<sup>2</sup>

"جلوس" کے معنی بیٹھنے کے ہیں اور یہ باب ضرب کا صیغہ ہے۔

المعجم الوسيط میں مجلس کے معنی بیان کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

(المجلس) مكان الجلوس والطائفة من الناس تخصص للنظر

فيما يناط بها من أعمال<sup>3</sup>

(مجلس کا معنی بیٹھنے کی جگہ کے ہیں اور لوگوں کا خاص گروہ جن کا کام اپنے ذمے

سپرد کاموں پر غور و فکر کرنا ہوتا ہے۔)

اسی طرح تاج العروس میں لکھا ہے کہ:

جلس جلس يجلسُ جُلُوساً ، بِالضَّمِّ ، وَمَجْلَساً ، كَمَقْعَدٍ ، وَمِنْهُ

الحدیث : فَإِذَا أَبَيْتُمْ إِلَّا الْمَجْلِسَ فَأَعْطُوا الطَّرِيقَ حَقَّهُ<sup>4</sup>

<sup>1</sup> ابن منظور (630 - 711 هـ) محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفي الإفريقي. جائے پیدائش مصر ہے۔ آپ کی کتاب لسان العرب عربی لغت میں مستند کتاب ہے۔

<sup>2</sup> ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب (بيروت: دار صادر، الطبعة الأولى، س - ن)، 39/6

<sup>3</sup> إبراهيم مصطفى - أحمد الزيات - حامد عبد القادر - محمد النجار، المعجم الوسيط (بيروت: دار الدعوة. س - ن)، 130/1

<sup>4</sup> زبيدي، محمد بن محمد، تاج العروس من جواهر القاموس (بيروت: دار الهداية، 1965)، 506/15

جَلَسَ يَجْلِسُ كَامصدر ج کے ضمہ کے ساتھ "جُلوساً" بھی آتا ہے اور "مجلساً" لام کے فتح کے ساتھ بھی آتا ہے۔ اسی قبیل سے حدیث میں لفظ آیا ہے۔ "فَإِذَا أَبَيْتُمْ إِلَّا الْمَجْلِسَ" (اگر تم نے بیٹھنا ہی ہو تو راستہ کو اس کا حق دو)

"مجلس" اسی سے اسم ظرف ہے۔ جس کے معنی بیٹھنے کی جگہ کے بھی ہو سکتے ہیں اور بیٹھنے کے وقت کے بھی، عام طور پر معاملات کے طے کرنے کے لیے "گفت و شنید" اور "تبادلہ خیال کی بیٹھک" کے الفاظ استعمال کیے جاتے ہیں۔

اس لیے کسی معاملہ کے وجود میں لانے کے لیے تبادلہ خیال کی صورت کو فقہاء "مجلس" سے تعبیر کرنے لگے۔ معاملات کے علاوہ عبادات میں بھی بعض مسائل مثلاً سجدہ تلاوت وغیرہ کے احکام "مجلس" سے متعلق ہیں۔

## مجلس کا اصطلاحی معنی

مجلس چونکہ ایک معروف و مروج لفظ ہے، اس لیے عام طور پر قدیم فقہاء کے یہاں اس کی تعریف نہیں ملتی ہے۔ جدید دور کے اہل علم نے مجلس کی اصطلاحی تعریف کرنے کی کوشش کی ہے، مجلس کی باضابطہ تعریف سب سے پہلے "مجلة الاحكام العدلية" کے مرتبین نے کی ہے۔ چنانچہ انہوں نے لکھا ہے کہ:

مجلس البيع هو الاجتماع الواقع لعقد البيع.<sup>1</sup>

مجلس بیع وہ اجتماع ہے جو عقد بیع کے لیے منعقد ہوا ہو۔

لیکن درر الحکام میں اس تعریف پر اعتراض کیا گیا ہے۔ چنانچہ اس تعریف کے نیچے لکھتے ہیں کہ:

ويرد على هذه المادة أن المجلس اسم مكان بمعنى مكان استقرار

الناس أما الاجتماع فهو وصف المتبايعين فحمل لفظ " اجتماع "

على المجلس غير جائز وغير صحيح والجواب من وجهين:

الأول: أن الكلام على حذف مضاف تقديره "محل الاجتماع" على

حد قوله تعالى {وَأَسْأَلُ الْقُرْيَةَ} [يوسف: 82] أي أهل القرية.

الثاني: أنا لا نسلم أن المجلس اسم مكان بل هو مصدر ميمي

فيكون معنى مجلس البيع "الجلوس لأجل البيع".<sup>2</sup>

1 علماء وفقهاء في الخلافة العثمانية، مجلة الأحكام العدلية (نور محمد، كارخانه، آرام باغ، كراتشي، س-ن)

ص: 38

2 أفندي، علي حيدر، درر الحکام (بيروت: دار الجليل، الطبعة الأولى، 1991م)، 1/153

اس تعریف پر اعتراض ہوتا ہے کہ مجلس تو جگہ کا نام ہوتا ہے یعنی کہ بیٹھنے کی جگہ کو کہتے ہیں، جہاں تک اجتماع (جو کہ تعریف میں ذکر کیا گیا) کا تعلق ہے، تو وہ عاقدین کی صفت ہوتی ہے۔ اس لیے لفظ "اجتماع" کو مجلس پر محمول کرنا درست نہیں ہے، لہذا یہ تعریف صحیح نہیں ہے۔

اعتراض ذکر کرنے کے بعد انہوں نے اس اعتراض کے جوابات دو طرح سے ذکر کیے ہیں جو کہ ذیل میں ہیں:  
 پہلا جواب یہ ہے کہ اس تعریف میں مضاف محذوف ہے، اس کی تقدیری عبارت "محل الاجتماع" ہوگی  
 تو اس طرح سے یہ تعریف درست ہو جائے گی اور ایسے مضاف کو حذف کرنا کلام عرب میں اکثر ہوتا ہے، چنانچہ  
 ارشاد باری تعالیٰ میں بھی ہے:

واسأل القرية<sup>1</sup> اس کی تفسیر میں مفسرین نے لکھا ہے کہ "القرية" سے  
 پہلے "اہل" محذوف ہے۔

دوسرا جواب یہ دیتے ہیں کہ تعریف پر کیا گیا اعتراض ہی درست نہیں ہے کہ "مجلس" جگہ کو کہتے ہیں، بلکہ  
 مجلس مصدرِ میمی<sup>2</sup> ہے جس کے معنی "مجلس البیع" کے ہیں یعنی وہ مجلس جو بیع کی وجہ سے منعقد ہوئی ہو۔

### اتحاد مجلس سے مراد زمانہ عقد ہے

بعض فقہائے کرام کی یہ رائے ہے کہ اتحاد مجلس مراد یہ نہیں کہ حسی طور پر ایک جگہ دونوں فریق جمع  
 ہوں، بلکہ اس سے مراد وہ وقت و زمانہ ہے جس میں طرفین کی اس سلسلے میں بات چیت جاری رہے۔  
 علامہ مصطفیٰ الزرقاء<sup>3</sup> کی رائے بھی یہی ہے کہ مجلس عقد سے مراد زمانہ ہے جس میں کاروباری بات چیت و  
 معاملہ چلتا ہے، وہ لکھتے ہیں کہ:

" مجلس العقد: هو الحال التي يكون فيها المتعاقدان مقبلين على  
 التفاوض في العقد"<sup>4</sup>

مجلس عقد وہ زمانی مدت ہوتی ہے جو ایجاب کے بعد ہوتی ہے، جب تک کہ طرفین معاملہ کرنے کی طرف  
 متوجہ رہیں اور اس کے علاوہ کسی اور طرف متوجہ نہ ہوئے ہوں۔

<sup>1</sup> يوسف: 82

<sup>2</sup> وهو: "ما يدل على معنى مجرد، وفي أوله "ميم" زائدة، وليس في آخره باء مشددة زائدة بعدها تاء تأنيث مربوطة

<sup>3</sup> الزرقاء (1904-1999) مصطفى أحمد الزرقاء عالم سوري من أبرز علماء الفقه في العصر الحديث.

<sup>4</sup> الزرقاء، مصطفى أحمد، المدخل الفقهي العام (دار القلم، دمشق، الطبعة الثانية، 2004ء)، 432/1

علامہ مصطفیٰ الزرقاء کے علاوہ شیخ وہبہ الزحیلی<sup>1</sup> نے بھی اسی رائے کو اختیار کیا ہے۔ چنانچہ انہوں نے سب سے پہلے شیخ الزرقاء کی رائے کو نقل کیا ہے اور پھر اسی کو لیا ہے۔

وعلى هذا يكون مجلس العقد في المكاملة الهاتفية أو اللاسلكية:  
هو زمن الاتصال ما دام الكلام في شأن العقد، فإن انتقل  
المتحدثان إلى حديث آخر انتهى المجلس.<sup>2</sup>

اسی وجہ سے ٹیلیفون یا وائرلس کی بیچ میں مجلس عقد اس زمانہ کو کہیں گے، جس دوران دونوں فریق عقد کے بارے میں بات چیت جاری رکھیں، جب وہ بیچ کی بحث سے کسی اور بحث کی طرف منتقل ہو جائیں تو مجلس ختم ہو جائے گی۔ علامہ سنہوری نے اپنی کتاب میں لکھا ہے کہ:

" هوالمكان الذى يضم المتعاقدين ، وليس الملحوظ فيه المعنى  
المادى للمكان ، بل الملحوظ فيه هو الوقت الذى يبقى فيه  
المتعاقدان مشغولين بالتعاقد دون ان يصرفهما عن ذلك شاغل  
آخر"<sup>3</sup>

مجلس وہ مکان ہے جو متعاقدين کو جمع کرے، لیکن اس میں مکان کا مادی مفہوم ملحوظ نہیں ہے، بلکہ اس میں ملحوظ وہ وقت ہے جس میں متعاقدين معاملہ کرنے میں اس طرح مشغول رہیں کہ کوئی دوسرا کام ان دونوں کو اس معاملے سے پھیر نہ سکے۔

## مجلس عقد بیع کا اتحاد و اختلاف

لغوی اور اصطلاحی تعریفات بیان کرنے کے بعد اب اتحاد مجلس کا وہ مفہوم بیان کیا جائے گا جس سے دور حاضر میں ہونے والے آن لائن معاملات کا حل نکالا جاسکے۔

مجلس کے اتحاد و اختلاف سے کیا مراد ہے؟ ظاہر ہے کہ یہ خود مجلس کی تعریف اور اس کی اصطلاحی تحدید سے متعلق ہے، مجلس کی تعریف کے سلسلہ میں بنیادی طور پر دو نقطہ نظر پائے جاتے ہیں۔

<sup>1</sup> وہبہ الزحیلی (1932ء تا 2015ء) عالم اسلام کے مشہور عالم اور جید فقیہ تھے۔ اور ان کا شمار عالم اسلام کی بلند پایہ فقیہی و علمی شخصیات میں ہوتا ہے۔ وہبہ الزحیلی جامعہ الازہر، مصر میں مدرس بھی رہے۔ ان کی کتاب الفقه الاسلامی و ادلتہ کو خاص اہمیت حاصل ہے۔

<sup>2</sup> الزحیلی، الفقه الإسلامی وأدلتہ، 4/ 463

<sup>3</sup> سنہوری، شیخ عبدالرزاق، الوسیط فی شرح القانون المدنی، (بیروت: دار احیاء التراث العربی، 1964)،

ایک نقطہ نظر یہ ہے کہ مجلس سے مراد "اتحاد مکان" ہے۔ یہ رائے فقہائے عصر کے ایک بڑے طبقہ کی ہے۔ ان حضرات کی رائے پر اتحاد مجلس سے یہ مراد ہے کہ ایجاب و قبول کا مقام ایک ہو اور ایجاب کے بعد دوسرے فریق کی طرف سے کوئی ایسا عمل پیش نہ آئے جو اعراض کو بتاتا ہو، ان حضرات کا استدلال فقہاء کی ان عبارتوں سے ہے جن میں مجلس کے لیے "مکان" یا خود "مجلس" کا لفظ استعمال کیا گیا ہے۔ اس کی توضیح میں علماء نے فقہاء کی عبارتوں سے ثابت کیا ہے کہ اختلاف مجلس کا مدار عرف پر ہوگا، یعنی کہ جسے لوگ عرفاً اختلاف شمار کریں وہ اختلاف مجلس ہے۔ علامہ نیاز احمد<sup>1</sup> نے حضرت عبداللہ بن عمر کی اس روایت سے بھی استدلال کیا ہے جس سے خیابار مجلس کو ثابت کیا جاتا ہے، کیونکہ اس میں اختلاف مجلس کے لیے تفرق کا لفظ آیا ہے اور تفرق سے مراد اکثر فقہاء کے نزدیک "تفرق ابدان" ہے۔

دوسرا نقطہ نظر یہ ہے کہ مجلس اس حالت کا نام ہے، جس میں ایجاب و قبول کیا جائے، خواہ عاقدین ایک ہی مقام پر ہوں یا الگ الگ مقام پر، پس ان حضرات کے نزدیک اتحاد مجلس سے مراد ایک ہی زمانہ میں ایجاب و قبول کا ایک دوسرے سے مربوط ہونا ہے اور اختلاف مجلس ایجاب و قبول کا ایک ہی زمانہ میں مربوط نہ ہونا ہے، گویا مجلس کے اتحاد و اختلاف کی بنیاد ارتباط اور اقتران پر ہے، نہ کہ وحدت مکان پر۔ اس نقطہ نظر کے حاملین میں بھی معاصرین علماء کی ایک کثیر تعداد ہے۔

اس کے علاوہ ایک نقطہ نظر جو مولانا عبید اللہ اسعدی<sup>2</sup> کی رائے ہے کہ مجلس کا مدار نہ اتحاد مکان پر ہے اور نہ ہی اتحاد زمان پر، بلکہ دوسرے فریق کے علم اور اس کی مجلس علم پر اس کا مدار ہے۔

فقہاء عصر میں سے دوسرے نقطہ نظر کے حاملین فقہاء نے اپنے موقف کے لیے قدیم فقہاء کے اصول "الکتاب کا الخطاب" سے استدلال کیا ہے۔ بعض نے مصطفیٰ زرقاء اور بعض نے وہبہ زحیلی کی اس عبارت سے استدلال کیا ہے جس میں مجلس عقد کی تعریف اس طرح کی گئی ہے: "مجلس العقد هو الحال التي يكون المتعاقدان مشتغلين فيه لاجل المجلس المتعاقدين"، بعض نے البحر الرائق کی عبارت کو اپنا مستدل بنایا ہے کہ: "بأن يتحد مجلس الايجاب والقبول لاجل المجلس متعاقدين"، اسی طرح ان میں سے کچھ نے فتح القدير، بحر الرائق اور شامی کی عبارت اور اس کے سیاق سے استدلال کیا ہے۔ کہ: "شرط الارتباط اتحاد الزمان"<sup>3</sup>۔

<sup>1</sup> عصر حاضر کے ایک ہندوستانی عالم جو اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا کے رکن ہیں۔

<sup>2</sup> عصر حاضر کے ہندوستانی عالم ہیں۔ اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا کی مجلس ادارت میں ہیں۔ جامعہ عربیہ ہتھورا بانڈہ کے مدرس ہیں۔

<sup>3</sup> جماعة من علماء و دكتوراه، جدید فقہی مباحث (کراچی: ادارة القرآن والعلوم الاسلامیہ، 2009ء)، 218/21

خالد سیف اللہ رحمانی لکھتے ہیں کہ مجلس کی تعریف اور اتحاد و اختلاف کے سلسلہ میں یہ دوسرا نقطہ نظر زیادہ درست اور شریعت کے اصول و قواعد سے ہم آہنگ ہے۔ اس کی حسب ذیل وجوہ ہیں۔

(1) نصوص میں عقد کے لیے بنیادی شرط تراضی طرفین کی ذکر کی گئی ہے، رضا چونکہ قلب کا فعل ہے، جس پر مطلع نہیں ہوا جاسکتا ہے، اس لیے فقہاء کرام نے تراضی طرفین سے تین باتیں اخذ کی ہیں۔

1- ایک فریق کی طرف سے ایجاب ہو، 2- دوسرے کی طرف سے قبول ہو، 3- قرآن مجید میں صیغہ تفاعل کا ذکر کیا ہے جو خود اس بات کی طرف اشارہ کر رہا ہے کہ ایجاب و قبول باہم مربوط ہوں۔ قدیم ادوار میں یہ ارتباط و اتحاد اسی وقت قائم ہو سکتا تھا کہ جب فریقین ایک ہی مکان (جگہ) پر موجود ہوں، اس لیے فقہاء نے اپنے ادوار کے اعتبار سے اسے اتحاد مکانی سے تعبیر کر دیا، حالانکہ قرآن و حدیث میں کہیں اتحاد مکانی کی صراحت نہیں ہے۔ سورۃ بقرۃ میں اللہ تعالیٰ نے ایجاب و قبول کے باہم مرتبط ہونے کی طرف اشارہ کرتے ہوئے ارشاد فرمایا ہے کہ:

"وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ"<sup>1</sup>

اور گواہ کر لیا کرو جب تم سودا کرو۔

اب چونکہ وسائل تبدیل ہو چکے ہیں اس لیے قدیم وسائل پر ہی انحصار درست نہیں ہو گا اور یہ بات لازمی ہے کہ شریعت کے مقصد و منشاء کو اپنے دور کے وسائل کے مطابق پورا کیا جائے۔ موجودہ دور میں ایسے وسائل وجود میں آچکے ہیں کہ اتحاد مکان نہ ہونے کے باوجود بھی باہم ارتباط و اقتران پیدا ہو جائے۔ اس لیے اتحاد مکان نہیں شرط ضروری نہیں ہونا چاہیے۔

(2) فقہاء کے نزدیک بھی صراحتیں موجود ہیں کہ ایجاب و قبول میں اصل مقصود اتحاد زمان ہے۔ چنانچہ علامہ شامی اور ابن نجیم کی عبارتیں اوپر گزر چکی ہیں۔

(3) اس کے علاوہ کتب فقہ میں ایسی جزئیات بھی ملتی ہیں کہ جہاں تھوڑے سے اختلاف مکان کے باوجود بھی مجلس عقد کو متحد مانا گیا ہے، مثلاً دو شخص پیدل یا سواری پر چلتے ہوئے معاملہ کریں، ایک شخص کے ایجاب کے بعد قدم دو قدم چلنے کے بعد اگر دوسرا شخص قبول کرے تو بیع منعقد ہو جائے گی۔ اسی طرح ایک شخص کمرے میں ہو اور دوسرا چھت پہ ہو اور بعد مکان کی وجہ سے ان کے کلام میں التباس نہ ہو تو یہ بیع بھی درست ہے۔ اسی طرح یہ بھی ہے کہ اگر معمولی نہر کا فاصلہ ہو، جس سے دوسرے کی بات سننے اور سمجھنے میں خلل نہ آتا ہو تو یہ بیع بھی درست ہوگی۔<sup>2</sup>

<sup>1</sup> البقرۃ: 282

<sup>2</sup> رحمانی، جدید ذرائع مواصلات کے ذریعے عقود و معاملات، 218/21

اوپر مذکورہ جزئیات میں اگرچہ عاقدین میں فاصلہ کم ہے، کیونکہ اُس دور میں بظاہر زیادہ بُعد مکانی کے ساتھ ایجاب و قبول میں اتصال و ارتباط ممکن نہ تھا، لیکن یہ بات بہر حال سمجھ میں آجاتی ہے کہ اتحاد مکان نہ منصوص ہے نہ مقصود ہے، بلکہ تراضی طرفین کے تحقق کے لیے فقہاء نے اپنے دور کے وسائل کی روشنی میں یہ شرط لگائی اور مجلس کی تعریف بھی اتحاد مکان والی کی، ورنہ اختلاف مکان کے باوجود بھی معاملات منعقد ہو جاتے ہیں۔ لہذا موجودہ زمانہ میں اگر اختلاف مکان کے باوجود بھی ایجاب و قبول میں اتصال پایا جاسکتا ہے، تو معاملہ ٹھیک ہونا چاہیے۔ فقہائے کرام کی تصریحات کی روشنی میں یہ کہا جاسکتا ہے کہ بیع میں ایجاب و قبول ایک مجلس میں پایا جانا ضروری ہے اور اتحاد مجلس کے ساتھ یہ ایجاب اگر عاقدین آمنے سامنے ہی کریں تو یہ بالکل ظاہر ہے کہ ایک شخص بیع کا ایجاب کرے گا اور دوسرا قبول کرے گا یا رد کر دے گا اور دونوں کی بات ایک ہی مجلس میں ہی ہوگی۔ فقہائے کرام نے حاضر کے علاوہ غائب کی بیع پر بھی بحث کی ہے، چنانچہ کتب فقہ میں یہ کافی جگہوں پر ملتا ہے کہ اگر ایک فریق تحریر کے ذریعے یا قاصد کے ذریعے اپنی طرف سے خرید و فروخت کی پیش کش کرے اور دوسرے شخص کے علم میں جب یہ تحریر یا قاصد پیغام لے کر آیا اور اس نے اسی مجلس میں قبول کر لیا تو اس صورت میں بیع منعقد ہو جائے گی۔

علامہ ابن الہمام اس مسئلے کی وضاحت کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

فلما بلغه الكتاب وفهم ما فيه قال قبلت في المجلس انعقد<sup>1</sup>

جب اسے خط پہنچ جائے اور اس کے مضمون کو سمجھ لے اور مجلس ہی میں کہے میں نے قبول کیا تو بیع منعقد ہو

جائے گی۔

خلاصہ یہ ہے کہ اگر دو شخصوں میں سے ایک نے دوسرے کو عقد بیع کی تحریر پیش کش کی اور صورت حال یہ ہے کہ دونوں مختلف جگہوں پر ہیں اور دوسرے شخص کو جس مجلس میں پیش کش پہنچی اور اس کے علم میں آئی اسی مجلس میں اس نے زبانی یا تحریری طور پر اس پیش کش کو قبول کر لیا تو بیع منعقد ہو جائے گی۔ اس سے پتہ چلتا ہے کہ فقہاء کے یہاں ایجاب و قبول کی صحت کے لئے اتحاد مجلس جو شرط ہے اس کا مطلب حقیقی مجلس کا ایک ہونا نہیں ہے، بلکہ ایجاب و قبول کا ارتباط و اتصال کافی ہے۔

بہر حال بیع میں ایجاب و قبول کے لئے اتحاد مجلس کا مقصد ارتباط و اتصال ہے، اسی لئے غائب شخص سے بیع و شراء درست ہے، اس پس منظر میں موجودہ ٹیکنالوجی کی دنیا اور اس میں پیدا ہونے والی نت نئی صورتوں کو بھی دیکھنا چاہئے، انٹرنیٹ کے ذریعے خرید و فروخت کی مختلف صورتیں ہیں، اس پر کلی طور پر جواز یا عدم جواز کا حکم نہیں لگایا

<sup>1</sup> ابن الہمام، محمد بن عبد الواحد، فتح القدير (بيروت: دار الفكر، 1996ء) 14/188

جاسکتا ہے، بلکہ ہر صورت کا حکم علیحدہ علیحدہ اس کی نوعیت کے اعتبار سے لگایا جائے گا۔ اس فصل میں یہی کوشش کی جائے گی کہ اتحاد مجلس کے باب میں جو بھی نئی صورتیں پیدا ہوئی ہیں، شریعت اسلامیہ سے ان کے لیے کیا رہنمائی ملتی ہے۔

## بمہ منقطع اتحاد المجلس؟ (اتحاد مجلس کس چیز سے ختم ہو جاتی ہے)

تمام فقہاء کے نزدیک مجلس عقد کا اتحاد ایجاب سے (اعراض) بے توجہی برتنے کی وجہ سے منقطع ہو جاتی ہے، البتہ بعض فقہاء نے بے توجہی پر دلالت کرنے والے کچھ امور سے اختلاف کیا ہے۔

شواہع نے کسی اجنبی کے ساتھ بات چیت میں مشغول ہو جانے کو مجلس کا ابطال کہا ہے، ایجاب و قبول کے درمیان دیر تک خاموشی اختیار کرنے سے بھی مجلس کا اتحاد ختم ہو جاتا ہے، البتہ تھوڑی دیر کی خاموشی سے کچھ نہیں ہوتا۔<sup>1</sup>

مالکیہ اور حنابلہ نے عرف کو اتحاد مجلس کے لیے پیمانہ بنایا ہے، یعنی جسے عرف عام میں انقطاع مجلس کہا جاتا ہو، اسی سے مجلس بدل جاتی ہے۔<sup>2</sup>

احناف کے نزدیک اتحاد مجلس، اختلاف مجلس سے ختم ہو جاتی ہے۔ چنانچہ اگر کوئی اپنی جگہ سے کھڑا ہو جائے اور اس مکان سے کہیں نہ گیا ہو تب بھی ایجاب باطل ہو جائے گا، کیونکہ قیام کی وجہ سے مجلس ختم ہو جاتی ہے۔ ایسے ہی اگر متعاقدین نے چلتے ہوئے بیچ کی، اگرچہ وہ دونوں کسی جانور پر سوار تھے، تو بھی اختلاف مجلس کی وجہ سے بیچ درست نہیں ہوئی، البتہ امام طحاوی اور دیگر کچھ احناف کہتے ہیں کہ اگر ایجاب کے بعد دوسرے نے قبول فوراً کیا تو جائز ہے، ایسے ہی نوازل میں لکھا ہے کہ اگر ایک دو قدم چلنے کے بعد جواب دیا تو بھی جائز ہے۔ ایسے ہی کھانے پینے میں مشغول ہو جانے کی وجہ سے بھی مجلس مختلف ہو جاتی ہے، اگرچہ ایک ہی لقمہ کھایا ہو۔ اگر ہاتھ میں پانی کا برتن اٹھایا ہو، ایجاب ہو جانے کے بعد پانی پیا اور پھر جواب دیا تو بھی جائز ہے۔ ایسے ہی اگر بیٹھے بیٹھے سو جائے تو مجلس نہیں تبدیل ہوگی، لیکن فریقین میں سے کوئی ایک بھی لیٹ کر سو گیا تو مجلس تبدیل ہو جائے گی۔<sup>3</sup>

<sup>1</sup> اسنوی، عبد الرحیم، المهمات فی شرح الروضة (بیروت: دار ابن حزم، الطبعة الاولى)، 2 / 5  
<sup>2</sup> الحطاب، محمد بن محمد، مواہب الجلیل (بیروت: دار الفکر، الطبعة الثالثة، 1992ء)، 1 / 245، السیوطی، مصطفیٰ بن سعد، مطالب أولی النهی (لبنان: المکتب الإسلامی، الطبعة: الثانية، 1994ء) 3 / 6  
<sup>3</sup> وزارة الأوقاف، الموسوعة الفقهية الكويتية (الکویت: دار السلاسل، الطبعة الثانية، 2006ء)، 1 / 206



مندرجہ بالا آراء کی روشنی میں یہ کہا جاسکتا ہے کہ ایجاب صادر ہونے کے بعد قبول کرنے سے قبل کسی بھی فریق سے ایسا کوئی بھی فعل یا قول ظاہر ہو جائے، جو اعراض پر دلالت کرتا ہو تو اس سے مجلس عقد ختم ہو جائے گی، جس کا نتیجہ یہ نکلے گا کہ فریق اول کی طرف سے کیے گئے ایجاب کو قبول کرنے سے شرعا کوئی حکم نہیں لگایا جائے گا۔

## مجلس کی اقسام

فقہاء کرام نے اتحاد مجلس کا ذکر فقہ کی کتب کے مختلف ابواب میں کیا ہے۔ چنانچہ!

عبادات کے ابواب میں سے وضو، سجدہ تلاوت، حالت احرام میں ناخن کاٹنا، درود علی النبی ﷺ، ثبوت حد اور وجوب حد وغیرہ کی اثبات میں مجلس کا تذکرہ کیا ہے۔ معاملات کے ابواب میں عقد بیع، صرف، سلم، خیار مجلس، اسی طرح نکاح، طلاق وغیرہ کی اثبات میں بھی مجلس کی بحث کی ہے۔ مقالے کا عنوان چونکہ مالی معاملات سے متعلق ہے، اس لیے ذیل میں صرف ان جگہوں پر بحث کی جائے گی، جن کا تعلق معاملات سے ہے۔

### 1:- بیع صرف (نقدی کی نقدی سے خرید و فروخت)

بیع صرف میں مجلس عقد میں ہی بیع اور ثمن پر قبضہ ضروری ہے۔ اگر کسی مجلس میں عقد بیع صرف ہوا، لیکن قبضہ نہیں کیا تو ایسی صورت میں یہ عقد باطل ہو جائے گا۔ چنانچہ امام جزیریؒ لکھتے ہیں کہ:

بیع صرف ایک نقدی کو دوسری نقدی کے عوض بیچنے کو کہتے ہیں، دوسری نقدی چاہے پہلی نقدی کی جنس میں سے ہو یا پہلی نقدی کی جنس میں سے نہ ہو، ہاں اگر پہلی نقدی کی جنس میں سے ہو تو پھر بیع صرف کی صحت کے لیے تین شرائط ہیں۔ 1:- بیع معجل ہو مگر جل نہ ہو (نقدی ہو ادھار نہ ہو)۔ 2:- عوضین پر قبضہ ہاتھوں ہاتھ ہو۔ 3- عوضین ایک دوسرے کے برابر ہوں۔ اگر دوسری نقدی پہلی کی جنس میں سے نہ ہو تو بھی پہلی دو شرائط کا پایا جانا ضروری ہے۔<sup>1</sup>

### 2:- بیع سلم (ثمن نقدی اور بیع ادھار) میں مجلس کا اعتبار

بیع سلم میں فقہاء کے نزدیک جس مجلس میں عقد بیع کیا ہو، اسی مجلس میں ثمن پر قبضہ کرنا بھی ضروری ہوتا ہے۔ چنانچہ اگر ایک مجلس میں عقد سلم کیا لیکن ثمن پر قبضہ نہیں کیا تو ایسی صورت میں عقد سلم باطل ہو جائے گا۔ شیخ وہبہ زحیلی بیع سلم کی شرائط ذکر کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

<sup>1</sup> الجزیری، عبد الرحمن بن محمد، الفقه علی المذاهب الأربعة (بیروت: دار الکتب العلمیة، الطبعة الثانية 2003) 113 /2

(چھٹی شرط) یہ ہے کہ راس المال<sup>1</sup> معجل ہو اور عاقدین کے افتراق سے قبل مجلس عقد میں ہی ثمن پر بالفعل قبضہ کیا جائے، چاہے راس المال عین ہو یا دین<sup>2</sup> ہو۔ اگر متعاقدین ثمن پر قبضہ سے قبل ہی جدا ہو گئے تو ایسی صورت میں عقد سلم باطل ہو جائے گا اور بیع فسخ ہو جائے گی۔<sup>3</sup>

### 3:- خیارِ مجلس میں مجلس کا اعتبار

قائلین خیارِ مجلس کے نزدیک متبايعین کو خیارِ مجلس کا حق ملنے کے لیے اتحادِ مجلس کی شرط رکھی گئی ہے۔ اگر مجلس عقد کی ہیئت تبدیل ہو گئی، چاہے وہ متعاقدین میں سے کسی ایک کی مشغولیت سے ہی کیوں نہ ہو جائے، جیسا کہ کوئی ایک فریق تلاوت کلام پاک شروع کر دے، یا دوست احباب کے ساتھ باتوں میں مشغول ہو جائے، تو ایسی صورتوں میں عقد بیع لازم ہو جاتی ہے چنانچہ مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی میں ہے کہ:

هناك خلاف بين العلماء في هذا الخيار الذي يعطي كل بائع الحق في فسخ العقد ولو بعد إبرامه ما دام المجلس مستمرًا ، فإذا افترقنا لزم البيع إذ أثبتته الكثير من علماء السلف والشافعية والحنابلة وأنكره المالكية والحنفية.<sup>4</sup>

خیارِ مجلس جو کہ متبايعین کو مجلس کے ختم ہونے سے پہلے تک فسخ عقد کا حق دیتا ہے، کے بارے میں علماء کی مختلف آراء ہیں، لیکن جب فریقین جدا ہو جائیں تو بیع لازم ہو جائے گی۔ متقدمین شوافع اور حنابلہ خیارِ مجلس کے قائلین میں سے ہیں، جبکہ مالکیہ اور شوافع اس کو نہیں مانتے۔

### 4:- اموالِ ربویہ میں عموضین پر قبضہ کرنے میں مجلس کا اعتبار

اموالِ ربویہ<sup>5</sup> میں سے جب کسی چیز کو اسی کی جنس کے عوض بیچا جائے تو اس میں اتحادِ مجلس کی شرط ہے۔ چاہے تو بیع کی جنس میں سے ہی ہو یا اس کی جنس میں سے نہ ہو، کیونکہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے سونے کو سونے کے بدلے، چاندی کو چاندی کے بدلے، گیہوں کو گیہوں کے بدلے، جو کو جو کے بدلے اور کھجور کو کھجور کے

<sup>1</sup> راس المال ثمن کو کہا جاتا ہے۔

<sup>2</sup> قرض کو کہا جاتا ہے۔

<sup>3</sup> الزحیلی، الفقہ الاسلامی وأدلته: 271 / 5

<sup>4</sup> منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقہ الاسلامي (بيروت: دار البشائر الإسلامية، الطبعة الأولى

2012، 12017 / 2،

<sup>5</sup> وہ چیزیں جن کے تبادلے کے ساتھ خرید و فروخت میں کمی بیشی ناجائز ہوتی ہے۔

بدلے اور نمک کو نمک کے بدلے برابر برابر اور نقد نقد ایچنا صحیح حدیث سے ثابت ہے۔ جب اجناس مختلف ہو جائیں تو پھر جیسے مرضی بیچو، لیکن سود نقدی نقدی ہونا چاہیے۔<sup>1</sup>

## 5:- خیار القبول میں مجلس کا اعتبار

احناف کے نزدیک متعاقبین کو مجلس ختم ہونے سے قبل تک خیار قبول کا حق رہتا ہے اور ہر ایک کو رجوع کا حق بھی ملے گا۔<sup>2</sup>

حنابلہ بھی اس قول کو ہی لیتے تھے، کیونکہ ان کے ہاں خیار مجلس عقد سے قبل اور بعد میں بھی ایک ہی ہوتی ہے، اسی لیے ان کی کتب میں خیار قبول خیار مجلس کے تحت ملتا ہے۔<sup>3</sup>

مالکیہ اور شوافع کے نزدیک خیار قبول نہیں ملتا ہے، البتہ شوافع قبول کرنے کے بعد جب تک مجلس ختم نہ ہوئی ہو، رجوع کی اجازت دیتے ہیں۔ مالکیہ کے نزدیک تو سوائے ایک حالت کے رجوع کا حق بھی نہیں رہتا ہے اور وہ حق بھی تب ہی ملتا ہے کہ جب ایجاب یا قبول کے لیے مضارع کا صیغہ استعمال کیا گیا ہو اس صورت میں سامنے والا یا موجب کہے کہ میں نے بیع کا ارادہ نہیں کیا تھا، تو سامنے والے سے قسم لے کر اس کی تصدیق یا تکذیب کیا جائے گی۔<sup>4</sup> مندرجہ بالا تفصیل سے یہ واضح ہوا کہ "19" جگہیں ایسی ہیں، جہاں پر فقہاء کرام نے مجلس کی متحد ہونے یا تبدیل ہونے کی وجہ سے حکم میں تبدیلی کی ہے، یہ اقسام فقہ کے مختلف ابواب سے متعلق ہیں۔ ان میں سے صرف پانچ اقسام کا تعلق مالی معاملات سے ہے، جبکہ باقی سب مختلف ابواب فقہ سے تعلق رکھتی ہیں۔

## جن امور کی وجہ سے عقد مکمل ہو جاتا ہے

احناف کے نزدیک اس کا مطلب یہ ہے کہ متعاقبین میں سے کوئی ایک بھی غیر مقصودی کام میں مشغول نہ ہو جائے، یا کسی ایسے کام میں جو ایجاب سے اعراض سمجھا جاتا ہو۔ احناف کے نزدیک یہ بیع منعقد ہونے کے لیے شرط ہے، یہ تمام امور احناف کے نزدیک انعقاد بیع کے لیے شرائط ہیں۔<sup>5</sup>

1 المرغینانی، علی بن ابو بکر، الهدایة (بیروت: دار احیاء التراث العربی، 2005)، 3 / 61، 62، شمس الدین، نہایة المحتاج: 3 / 410، 411 - الصاوی، أحمد بن محمد، بلغة السالك (بیروت: دار الکتب العلمیة، 1995)، 2 / 15

2 ابن نجیم، زین الدین بن ابراہیم، البحر الرائق (بیروت: دار الکتب الإسلامی، الطبعة الثانیة)، 5 / 284

3 السیوطی: مطالب أولی النهی: 3 / 85

4 بجیرمی، سلیمان بن محمد، حاشیة البجیرمی علی الخطیب (بیروت: دار الفکر، 1995ء)، 3 / 26 -

الخرشی، شرح مختصر خلیل: 5 / 7

5 ابن عابدین، ردالمحتار: 4 / 21 - ابن نجیم، البحر الرائق: 5 / 279، 293 - ابن الہمام، فتح القدر، 5 /

باقی مذاہب کے نزدیک صیغہ عقد بیع میں یہ امور اسی معنی میں شرط کی حیثیت رکھتے ہیں۔<sup>1</sup> اسی طرح شوافع اور حنابلہ کے ہاں یہ مجلس عقد میں داخل ہے۔<sup>2</sup>

مطلب یہ ہوا کہ چاروں مذاہب فقہ کے نزدیک ایجاب صادر ہونے کے بعد کسی قرینہ اعراض کے ظاہر ہونے سے قبل قبول کرنے سے عقد تام ہو جاتا ہے۔

### خلاصہ بحث

مجلس چونکہ ایک معروف و مروج لفظ ہے، اس لیے عام طور پر قدیم فقہاء کے یہاں اس کی تعریف نہیں ملتی ہے۔ جدید دور کے اہل علم نے مجلس کی اصطلاحی تعریف کرنے کی کوشش کی ہے، مجلس کی باضابطہ تعریف سب سے پہلے "مجلة الاحكام العدلیہ" کے مرتبین نے کی ہے۔

بیع کے لیے قرآن مجید میں صیغہ تفاعل (إِذَا تَبَايَعْتُمْ) کا ذکر کیا ہے جو خود اس بات کی طرف اشارہ کر رہا ہے کہ ایجاب و قبول باہم مربوط ہوں۔ قدیم ادوار میں یہ ارتباط و اتحاد اسی وقت قائم ہو سکتا تھا کہ جب فریقین ایک ہی مکان (جگہ) پر موجود ہوں، اس لیے فقہاء نے اپنے ادوار کے اعتبار سے اسے اتحاد مکانی سے تعبیر کر دیا۔ یہ کہنا بے جا نہ ہو گا کہ اتحاد مکان نہ منصوص ہے نہ مقصود ہے، بلکہ تراضی طرفین کے تحقق کے لیے فقہاء نے اپنے دور کے وسائل کی روشنی میں یہ شرط لگائی اور مجلس کی تعریف بھی اتحاد مکان والی کی، ورنہ اختلاف مکان کے باوجود بھی معاملات منعقد ہو جاتے ہیں۔ عصر حاضر میں مجلس کے حوالے اس نقطہ نظر کے حاملین میں شامل فقہاء میں "علامہ مصطفیٰ الزرقاء، شیخ وہبہ زحیلی، مولانا خالد سیف اللہ رحمانی اور مفتی تقی عثمانی وغیرہ شامل ہیں۔

کتب فقہ میں ایسی جزئیات بھی ملتی ہیں کہ جہاں تھوڑے سے اختلاف مکان کے باوجود بھی مجلس عقد کو متحد مانا گیا ہے، مثلاً دو شخص پیدل یا سواری پر چلتے ہوئے معاملہ کریں، ایک شخص کے ایجاب کے بعد قدم دو قدم چلنے کے بعد اگر دوسرا شخص قبول کرے تو بیع منعقد ہو جائے گی۔ اسی طرح ایک شخص کمرے میں ہو اور دوسرا چھت پہ ہو اور بُعد مکان کی وجہ سے ان کے کلام میں التباس نہ ہو تو یہ بیع بھی درست ہے۔ اسی طرح یہ بھی ہے کہ اگر معمولی نہر کا فاصلہ ہو، جس سے دوسرے کی بات سننے اور سمجھنے میں خلل نہ آتا ہو تو یہ بیع بھی درست ہوگی۔

1 الحطاب، مواہب الجلیل: 4 / 240، الشروانی، حاشیة علی تحفة المحتاج: 4 / 223، 224، ابن قدامہ، المغنی: 4 / 4، المقدسی، الفروع: 2 / 442

2 الشروانی، حاشیة علی تحفة المحتاج: 7 / 481

اب چونکہ وسائل تبدیل ہو چکے ہیں اس لیے قدیم وسائل پر ہی انحصار درست نہیں ہو گا اور یہ بات لازمی ہے کہ شریعت کے مقصد و منشاء کو اپنے دور کے وسائل کے مطابق پورا کیا جائے۔ موجودہ دور میں ایسے وسائل وجود میں آچکے ہیں کہ اتحاد مکان نہ ہونے کے باوجود بھی باہم ارتباط و اقتراں پیدا ہو جائے۔ اس لیے اتحاد مکان نہیں شرط ضروری نہیں ہونا چاہیے۔ لہذا انٹرنیٹ، ٹیلیفون یا وائرلس کی بیج میں مجلس عقد اس زمانہ کو کہیں گے، جس دوران دونوں فریق عقد کے بارے میں بات چیت جاری رکھیں، جب وہ بیج کی بحث سے کسی اور بحث کی طرف منتقل ہو جائیں تو مجلس ختم ہو جائے گی۔

چاروں مذاہب فقہ کے نزدیک ایجاب صادر ہونے کے بعد کسی قرینہ اعراض کے ظاہر ہونے سے قبل قبول کرنے سے عقد تام ہو جاتا ہے، جبکہ ایجاب صادر ہونے کے بعد قبول کرنے سے قبل کسی بھی فریق سے ایسا کوئی بھی فعل یا قول ظاہر ہو جائے، جو اعراض پر دلالت کرتا ہو تو اس سے مجلس عقد ختم ہو جائے گی۔

معاملات میں پانچ ایسی جگہیں ہیں جہاں پر مجلس کے تبدیل ہونے سے حکم بھی تبدیل ہو جاتا ہے، جن میں مندرجہ ذیل اقسام ہیں۔

- 1:- بیج صرف (نقدی کی نقدی سے خرید و فروخت)
- 2:- بیج سلم (شمن نقدی اور بیع ادھار) میں مجلس کا اعتبار
- 3:- خیار مجلس میں مجلس کا اعتبار
- 4:- اموال ربویہ میں عوضین پر قبضہ کرنے میں مجلس کا اعتبار
- 5:- خیار القبول میں مجلس کا اعتبار

## فصل دوم

آن لائن مالی معاملات میں اتحاد مجلس کے احکام

## تمہید

پچھلی فصل میں اتحاد مجلس کی تعریف، مفہوم، اقسام و ارکان پر بحث کی گئی ہے۔ جب آن لائن مالی معاملات کے طریقہ پر نظر ڈالی جائے تو معلوم ہوتا ہے کہ آن لائن تجارت میں مختلف ذرائع استعمال ہوتے ہیں۔ جن کی مثال قدیم زمانہ میں بظاہر نظر نہیں آتی ہے۔

اس طریقہ تجارت میں فریقین دور رہتے ہوئے جدید ذرائع کمیونیکیشن کا استعمال کرتے ہوئے معاملہ مکمل کرتے ہیں۔ ان جدید ذرائع میں ٹیلیفون، ای میل، آڈیو کال، ویڈیو کال ہیں۔ اس کے علاوہ آواز ریکارڈ کر کے اسے دوسرے فریق تک پہنچانا بھی ایک طریقہ گفتگو ہوتا ہے، جو آج کل واٹس ایپ اور اس سے ملتی جلتی ایپ میں استعمال ہوتا ہے۔ جدید طریقہ تجارت میں ایک طریقہ بذریعہ اشتہار بھی ہوتا ہے، اس کے ذریعے ایک آفر سے کئی لوگوں کو قبول کرنے کی دعوت دی جاتی ہے۔

فصل ہذا میں بحث اس بات پر کی جائے گی کہ آڈیو یا ویڈیو کال میں فریقین کے اتحاد سے کیا مراد ہے، ایسے ہی ای میل، اشتہار، یا میسج وغیرہ میں فریقین کی مجلس کو کن دلائل کی بنیاد پر متحد مانا جائے گا؟

یہ بحث بھی کی جائے گی کہ تاخیر سے قبول کرنے سے عقد پر کیا اثرات مرتب ہوگا۔ قبول کب شمار کیا جائے گا، جس کو میسج بھیجا گیا ہو اسے کب تک قبول کرنے کا اختیار رہے گا؟ اگر آفر کرنے والا رجوع کرنا چاہے تو اس کا کیا حکم ہے؟

اس کے علاوہ لمیٹڈ ٹائم آفر اور آٹومیٹک مشینوں سے خرید و فروخت کا کیا حکم ہوگا۔ آخر میں ڈراپ شپنگ پر بھی بحث کی جائے گی۔

## اتحادِ مجلس کے متعلقہ مسائل

کوئی بھی مالی معاملہ جو کیا جائے اس کی مجلس کے حوالے سے ایک اہم اصول ہے اس کو اگر مد نظر رکھا جائے تو وہ معاملہ درست (valid) ہوتا ہے، اور اگر اس سے صرف نظر کیا جائے تو وہ معاملہ ناجائز بن جاتا ہے اور پھر اس کی جو کمائی ہوتی ہے وہ بھی خلاف شریعت بن جاتی ہے۔

### اتحادِ مجلس ہے کیا؟

سیشن آف کنٹریکٹ ظاہر ہے جب کوئی دو فریق آپس میں معاملہ کرتے ہیں تو ان میں سے کوئی ایک ایجاب (offer) کرتا ہے اور دوسرا قبول (acceptance) کرتا ہے۔ یہ جو آفر اور ایکسپنشن کا مرحلہ ہے، اور ان دونوں کا آپس میں مربوط ہو جانا ہے اس چیز کو سیشن آف کنٹریکٹ کہا جاتا ہے۔ فقہ کی کتب میں اس کے لیے اتحادِ مجلس کی اصطلاح استعمال کی گئی ہے، جس کے بارے میں اس باب کی پہلی فصل میں تفصیل سے بحث گزر بھی چکی ہے کہ (اتحادِ مجلس) سیشن آف کنٹریکٹ کا ایک ہونا ضروری ہے اور ایک ہونے کا مطلب یہ ہے کہ آفر صادر ہونے کے بعد اور ایکسپنشن آنے سے پہلے اس درمیان میں کوئی ایسی سرگرمی یا ایسی بات نہ پائی جائے، جس کا اس معاملہ سے کوئی تعلق نہ ہو تاکہ کوئی غیر متعلقہ بات درمیان میں نہ آئے، اگر کوئی بھی ایسی بات یا صورت حال سامنے آئی جس کا اس معاملہ سے ڈائریکٹ تعلق نہ ہو جیسے ایک شخص نے آفر کی اور کسی دوسرے کام میں لگ گیا، یا پہلے نے آفر کر دی اور دوسرے نے کوئی اور گفتگو شروع کر دی تو جو بھی یہ درمیان میں مرحلہ آئے گا تو اس کی وجہ سے اس معاملہ کو ایک معاملہ نہیں کہا جائے گا۔ علامہ کاسانی اسی پر بحث کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

"وأما الذي يرجع إلى مكان العقد فواحد وهو اتحاد المجلس. بأن كان الإيجاب والقبول في مجلس واحد، فإن اختلف المجلس لا ينعقد حتى لو أوجب أحدهما البيع فقام الآخر عن المجلس قبل القبول أو اشتغل بعمل آخر يوجب اختلاف المجلس ثم قبل لا ينعقد"<sup>1</sup>

بیع کی شرائط میں سے وہ شرائط جو مکان عقد کی طرف لوٹی ہیں وہ ایک ہی ہے کہ فریقین کی جگہ ایک ہی ہونا چاہیے، جسے اتحادِ مجلس کہا جاتا ہے، مطلب اس کا یہ ہے کہ ایجاب و قبول ایک ہی مجلس میں مکمل ہو جائیں، اگر مجلس مختلف ہو جائے تو بیع منعقد نہیں ہوگی، چنانچہ اگر ایک شخص نے ایجاب کیا اور دوسرا فریق ایجاب کو قبول کرنے سے

<sup>1</sup> کاسانی، بدائع الصنائع: 137 / 5



قبل ہی مجلس سے اٹھ گیا یا کسی اور کام میں لگ گیا تو یہ مجلس مختلف ہو جائے گی۔ اب اس کے بعد اگر دوسرے فریق نے ایجاب کو قبول کیا تو بیع کا انعقاد نہیں ہو گا۔

## آن لائن معاملہ کے دوران مجلس عقد

اب جب ہم آن لائن کاروبار کرتے ہیں تو آفر اور ایکسپنشن دو طریقے ہوتے ہیں، ایک زبانی اور ایک تحریری۔ زبانی جو معاملہ ہوتا ہے اس میں مجلس تو منعقد ہوتی ہے لیکن حقیقی نہیں ہوتی ہے بلکہ غیر حقیقی ہوتی ہے، یعنی کہ ایک فریق دوسرے فریق کے ساتھ باہم گفتگو تو کر رہا ہوتا ہے لیکن وہ دونوں ایک جگہ میں نہیں ہوتے ہیں، اور پھر یہ معاملہ کبھی تصویر کے ساتھ ہوتا ہے اور کبھی بغیر تصویر کے ہوتا ہے۔ جب زبانی معاملہ ہو رہا ہو تو یہ بہت حساس مرحلہ ہوتا ہے، جب زبانی طور پر ایک فریق آفر کر دے تو دوسرے فریق کو چاہیے کہ فوراً اس آفر کو قبول کر لے یا اگر اس نے کوئی گفتگو کرنی ہے تو اسی کے حوالے سے کرے اگر کوئی غیر متعلقہ بات درمیان میں آگئی تو یہ مجلس الگ شمار ہوگی اور نتیجہ یہ نکلے گا کہ مطلوبہ معاملہ وجود میں نہیں آسکے گا۔ فتح القدر میں علامہ ابن ہمام لکھتے ہیں کہ "اگر وہ (آفر) قبول نہ کرے یہاں تک کہ مجلس بدل جائے تو بیع منعقد نہیں ہوگی"۔<sup>1</sup>

## کال کے ذریعے خرید و فروخت کرنا

انٹرنیٹ کے ذریعے ہونے والی زبانی خرید و فروخت فون کال کی طرح ہی ہوتی ہے، جو فوراً اور راست طور پر دو مخاطبوں کے بیچ گفتگو پہنچاتا ہے، کال پر بات کرنے والوں کے بیچ اگرچہ بعد المشرقین ہو، لیکن مکانی فاصلہ کے علاوہ فون کی بات چیت بھی راست گفتگو کے مثل ہی ہوتی ہے، کال کی موجودہ دور میں دو قسمیں ہیں: وہ آڈیو کال جو صرف بات (آواز) منتقل کرتی ہے، یہ قسم قدیم اور دنیا بھر میں سب سے زیادہ پھیلی ہوئی ہے اور دوسری وہ کال جو آواز کے ساتھ تصویر بھی نقل کرتی ہے، یہی قسم جدید ہے اور دن بدن پھیلتی جا رہی ہے، لہذا اگلی سطور میں ان دونوں قسموں کے ذریعے ہونے والے مالی معاملات پر بات کی جائے گی۔

<sup>1</sup> ابن ہمام، فتح القدر، 6/ 254

## آڈیو (آواز منتقل کرنے والی) کال سے بیع و شراء

آڈیو کال اگر صحیح اور صاف آواز منتقل کرے تو اس سے بیع و شراء کرنا جائز ہوگی۔ اس کا قیاس فقہاء کے اس قول پر کیا جاسکتا ہے کہ دو دور رہنے والے افراد کے بیچ تعاقد جائز ہوگا، اگر دونوں آواز دیں اور ایک فریق دوسرے فریق کی آواز سن لے، اگرچہ ایک دوسرے کو نہ دیکھیں۔ چنانچہ امام نووی لکھتے ہیں کہ:

"لو تناديا وهما متباعداں وتبايعا صح البيع بلا خلاف"<sup>1</sup>

اگر دونوں ایک دوسرے کو آواز دیں اور دونوں آپس میں بہت دور ہوں اور خرید و فروخت کریں تو یہ بیع صحیح ہوگی۔

وہبہ زحیلی نے لکھا ہے کہ اگر آواز قریب سامعین کو نہ سنائی دے تو عقد نہیں ہوگا اگرچہ مقابل فریق سن بھی لے، چنانچہ وہ لکھتے ہیں کہ:

"أن يكون كلام كل واحد من العاقدين مسموعاً لصاحبه ولمن يقرب منه من الحاضرين. فإن لم يسمعه من كان قريباً لا يكفي، وإن سمعه العاقد."<sup>2</sup>

یہ کہ ہر فریق کی بات دوسرے فریق اور اس کے قریب موجود لوگوں کو سنائی دے۔ اگر قریب موجودین کو نہ سنائی دی تو یہ تکمیل عقد کے لیے کافی نہیں ہوگا، اگرچہ عاقد کو سنائی بھی دے۔

چونکہ انٹرنیٹ یا فون کال کے ذریعے بیع کرتے وقت متعاقدین کے درمیان آڑ ہوتی ہے کہ دونوں ایک دوسرے کو دیکھ نہیں سکتے اور دیکھ بھی سکیں تو دوری بہت ہوتی ہے، تو فقہاء نے لکھا ہے کہ اگر متعاقدین کے درمیان کوئی چیز حائل ہو، لیکن وہ ایک دوسرے کی بات کو سن اور سمجھ سکیں تو بیع درست ہو جائے گی۔ چنانچہ علامہ ابن نجیم<sup>3</sup> لکھتے ہیں کہ:

"إن كان البعد بحال يوجب التباس ما يقول كل واحد منهما لصاحبه يمنع وإلا فلا فعلى هذا الستر بينهما الذي لا يمنع الفهم والسمع لا يمنع."<sup>4</sup>

1 النوي، المجموع: 9/ 181

2 زحیلی، الفقه الإسلامي وأدلته: 9/ 83

3 ابن نجيم ( 000 - 970 هـ ) زين الدين بن إبراهيم بن محمد، الشهير بابن نجيم: فقيه حنفي، مصري.

4 ابن نجيم، البحر الرائق: 5/ 294

اگر دوری اتنی زیادہ ہو کہ متعاقبین کی گفتگو میں التباس پیدا کرے تو ایسی دوری سے ایجاب و قبول ٹھیک نہیں ہے، اور اگر اتنی زیادہ دوری نہ ہو تو کوئی ممانعت نہیں ہوگی، ایسے ہی متعاقبین کے درمیان ایسی پردہ جو ان کو ایک دوسرے کی بات سننے اور سمجھنے سے مانع نہ ہو، وہ بھی ایجاب و قبول سے مضر نہیں ہے۔

ایسے ہی ابن قدامہؒ کے نزدیک بھی بیع ایسے عاقدین کے بیچ بھی جائز ہے جن کے درمیان پردہ اور آڑ ہو۔<sup>1</sup> دوری عدم موجودگی، پردہ اور ٹیلی فون یا آڈیو کال وغیرہ کی وجہ سے عدم رویت عقد کی صحت پر اثر انداز نہیں ہوتی ہے اور نہ فریقین کے بیچ رضامندی کے تحقق اور حصول ارادہ میں مانع ہوتی ہے، ٹیلی فون صرف نکلنے والی آواز کو دوسرے تک پہنچانے کا ذریعہ ہے، ارادہ کے اظہار کا کوئی نیا آلہ نہیں ہے۔<sup>2</sup>

اگر جدید بیوعات پر نظر ڈالی جائے تو معلوم ہوتا ہے کہ یہاں بھی یہی طریقہ کار ہوتا ہے۔ مثلاً ایک شخص جو واٹس ایپ کے ذریعے معاملہ کرے گا تو وہاں بھی یا میسج بھیجے گا جس پر بحث آگے آئے گی، اور اگر کال کر کے ساری تفصیل معلوم کر کے پھر معاملہ تکمیل تک پہنچائے گا تو پھر یہی ٹیلی فون کے حکم میں داخل ہو جائے گی۔ ایسے ہی وہ تمام سائٹس یا ایپس جن میں کال کے ذریعے بھی معاملہ کیا جاسکتا ہے ان کا حکم بھی یہی ہوگا۔

### عقد بیع میں عرف و عادت کا اعتبار

اگر عرف و عادت میں آڈیو، ویڈیو یا انٹرنیٹ کے ذریعے خرید و فروخت کا تحقق ہو جائے اور غرر (دھوکہ) کا اندیشہ نہ ہو تو شرعاً خرید و فروخت کا معاملہ منعقد ہو جائے گا۔ دراصل اسلامی شریعت نے بیوع اور اجارہ وغیرہ میں مختلف قوموں اور ملکوں میں رائج عرف و عادت کا اعتبار کیا ہے۔ امیر المؤمنین فی الحدیث امام بخاریؒ نے بہت سی آیات و احادیث کی روشنی میں ایک مستقل باب اس طرح قائم کیا ہے "باب من أجرى أمر الأمصار على ما يتعارفون بينهم: في البيوع والإجارة والمكيا والوزن، وسننهم على نياتهم ومذاهبهم المشهورة"<sup>3</sup> (اس مسئلہ کا باب کہ مختلف شہروں کو بیع، اجارہ اور ناپ تول میں ان کے متعارف طریقوں پر باقی رکھا جائے اور ان کی نیتوں اور مشہور طریقوں کے مطابق ان کی عادت کو محمول کیا جائے) اس باب میں احادیث سے یہ بات ثابت کرنے کی کوشش کی ہے کہ عرف و عادت کا بیع اور اجارہ میں اعتبار کیا جائے گا۔

مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی میں ہے کہ:

<sup>1</sup> ابن قدامہ، المغنی: 3/484

<sup>2</sup> حکم التعاقد عبر اجهزة الاتصال الحديثة في الشريعة الإسلامية: (عبد الرزاق رحيم الهيتي) ص: 18

<sup>3</sup> البخاری، صحیح البخاری: 3/78

"قال ابن المنير : وغيره مقصود بهذه الترجمة إثبات الاعتماد على العرف وأنه يقضي به على ظواهر الألفاظ ، ولو أن رجلا وگل رجلا في بيع سلعة فباعها بغير النقد الذي عرف الناس لم يجز ، وكذا لو باع موزونًا أو مكيلًا بغير الكيل والوزن المعتاد. وذكر القاضي الحسين من الشافعية أنَّ الرجوع إلى العرف أحد القواعد الخمس التي بني عليها الفقه."<sup>1</sup>

(ابن منیر نے کہا ہے کہ: سابقہ ساری بحث سے عرف کا احکام فقہ میں معتبر ہونے کو ثابت کرنا مقصود ہے۔ الفاظ کا ظاہر بھی یہی تقاضا کرتا ہے۔ چنانچہ اگر کسی شخص کو کوئی چیز فروخت کرنے کے لیے وکیل بنایا جائے اور وکیل معروف نقدی کے علاوہ کسی غیر معروف نقدی کے ذریعے سودا کر لے تو یہ جائز نہیں ہوگا۔ ایسے ہی اگر کوئی کیلی یا موزونی چیز غیر معروف کیل یا وزن کے ساتھ فروخت کر دی تو بھی جائز نہیں ہوگا۔ شوافع میں سے قاضی حسین نے ذکر کیا ہے کہ عرف عام کی طرف رجوع کرنا فقہ کے پانچ بنیادی قواعد میں سے ایک قاعدہ ہے۔)

ڈاکٹر نور الدین مختار الحادی<sup>2</sup> لکھتے ہیں کہ عرف و عادت کا معاوضات و معاملات میں اعتبار ہوتا ہے اور کمپنیوں، مملکتوں اور اداروں کے درمیان ٹیلی فون سے گفتگو کا عام رواج ہے اور اس کی بنیاد پر مالی حقوق و التزامات عرفاً مرتب ہوتے ہیں اور کتاب و سنت کے نصوص یا دین کے ثوابت اور ضوابط شرعیہ میں کوئی چیز ایسی نہیں ہے جو عرف و عادت سے معارض ہو، بلکہ یہ عرف ان مقاصد شریعت کے مطابق ہے جو تعامل کو آسان بنانے، منافع کے حصول اور حقوق کو اصحاب حقوق تک پہنچانے سے متعلق ہیں، اور تدریس ظلم غبن غرر اور زیادتی وغیرہ مفسدات عقود کو روکتے ہیں۔<sup>3</sup>

مندرجہ بالا آراء کو سامنے رکھتے ہوئے یہ کہا جاسکتا ہے کہ عرف عام کا بہت سارے احکامات میں اعتبار ہوتا ہے۔ اس لیے آڈیو ویڈیو یا ایسے ہی کسی اور آلہ کے ذریعے خرید و فروخت کرتے ہوں تو اس کے ذریعے خرید و فروخت جائز ہوگی۔

## فون کے ذریعے خرید و فروخت کی شرائط

انٹرنیٹ و ٹیلیفون پر خرید و فروخت کے لیے ان شرائط کا پورا کرنا لازم ہے، جو فقہاء کرام نے بیع کے سلسلہ میں تفصیلاً بیان کیں ہیں۔ علامہ شامی لکھتے ہیں کہ:

1 منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقه الإسلامي: 12289 /2

2 الأستاذ الدكتور / نور الدين بن مختار الخادمي، تونسسي الجنسية - مواليد مدينة ( تالة ) بولاية (القصيرين ) ١٩٦٣م.

3 جماعة من علماء و دكتوراه، جديد فقهي مباحث: 272/27

"وذكر في البحر أن شرائط البيع أربعة أنواع: شرط انعقاد ونفاذ وصحة ولزوم. فالأول أربعة أنواع: في العاقد، وفي نفس العقد، وفي مكانه، وفي المعقود عليه، فشرائط العاقد اثنان: العقل والعدد، .... ولا وكيل من الجانبين ..... الخ"<sup>1</sup>

انہی شرائط کو ذکر کرتے ہوئے مزید لکھتے ہیں کہ:

والذي يظهر من كلامهم تفريعا وتعليلا أن المراد بمعرفة القدر  
..... الخ<sup>2</sup>

علامہ شامیؒ کی ان دونوں عبارات سے جو شرائط معلوم ہوتی ہیں، ذیل میں انہیں لکھا جا رہا ہے۔

1: عاقدین دوران عقد ایک دوسرے کو اچھی طرح پہچان رہے ہوں۔

2: دونوں فریق عقل مند اور سوچ بوجھ رکھنے والے ہوں۔

3: معاملہ دونوں جانب سے ہو، ایک ہی شخص دو طرفہ وکیل نہیں بن سکتا۔

4: ایجاب و قبول میں مکمل مطابقت ہو۔

5: عقد کی تعبیر ماضی کے صیغے سے کی جائے۔

6: مجلس متحد ہو۔

7: بیع موجود ہو۔

8: قابل انتفاع ہو۔

9: بائع کی ملکیت میں ہو۔

10: بائع بکنے والی چیز کو خریدار کے حوالہ کرنے کی پوری قدرت رکھتا ہو۔

11: جس چیز کو بیچا جا رہا ہے، اس کی مقدار اور صفت اس طرح واضح کی جائے کہ خریدار سمجھ جائے اور اس

کے ذہن میں کوئی ابہام باقی نہ رہے۔

12: اس بات کو بھی واضح کیا جائے کہ چیز کس کو الٹی کی ہے، کس کمپنی کی ہے اور کس جگہ کی وغیرہ وغیرہ،

تا کہ بعد میں جھگڑا نہ پیدا ہو اس بات کا خاص خیال رکھا جائے اور پوری وضاحت کی جائے۔

<sup>1</sup> ابن عابدین، رد المحتار: 4/ 504

<sup>2</sup> ابن عابدین، رد المحتار، 4/ 530

اس وقت عالمی و ملکی طور پر بڑے بڑے کاروبار آن لائن خوشگوار انداز میں ہوتے ہیں، اس لیے وہ عرف و عادت میں شامل ہو گیا ہے، لہذا درست ہے، البتہ آن لائن جو خرید و فروخت ہوتی ہے اسے ادھار بیع کہا جاسکتا ہے، جس کی صحت کی مندرجہ ذیل شرائط ہیں۔

اول: قیمت معلوم و متعین ہو۔

دوم: بیع متعین و متعارف ہو۔

سوم: مدت متعین ہو۔

چہارم: طرفین مکمل طور پر رضامند ہوں۔

فون پر جو معاملہ ہوتا ہے، اس میں یہ چاروں شرطیں پائی جاتی ہیں، اس لیے وہ معاملہ درست ہو گا۔<sup>1</sup>  
اب اگر کوئی شخص انٹرنیٹ کے ذریعہ کال کر کے خرید و فروخت کرے گا تو اس کے جواز کے لیے بھی انہی شرائط کا لحاظ رکھنا لازم ہو گا۔

### آڈیو کال کے ذریعے بیع و شراء میں مجلس عقد

آڈیو کال یا ٹیلی فونی بات چیت میں مجلس عقد ایجاب صادر ہونے سے قبول صادر ہونے تک ہو گی، اس حالت میں ایجاب و قبول کرنے والے یا قبول کرنے والے کے لیے رجوع کرنا درست نہ ہو گا، گرچہ گفتگو چل ہی رہی ہو یا گفتگو دونوں کی طرف سے یا ایک کی طرف سے اختیاری یا اضطراری طور پر منقطع ہو جائے تو اس حالت میں عقد لازم ہو گا، جتنا عرصہ بات ہو گی، وہ مجلس عقد نہ سمجھا جائے گا، بلکہ جتنی دیر میں ایجاب و قبول صادر ہو اس وہی عرصہ مجلس عقد میں شمار ہو گا، زائد وقت مجلس سے خارج ہو گا۔ اسے عقد فورہ کی جتنی قسمیں ہیں، مثلاً دوپیدل چلنے والوں یا سواروں کے بیچ عقد پر قیاس کیا جائے گا، جن میں قبول کرنے والے کے لیے خیار نہیں ہوتا، دو بیٹھے ہوئے افراد کے عقد کے برخلاف۔<sup>2</sup>

اگر بات چیت کٹ جائے اور قبول کرنے والے کی طرف سے قبولیت کا صدور نہ ہو، لیکن وہ عقد کرنا چاہتا ہو تو دوبارہ رابطہ کیا جاسکتا ہے، اس صورت میں وہ ایجاب کرنے والا ہو گا اور فریق ثانی کی قبولیت پر معاملہ موقوف

<sup>1</sup> ابن عابدین، رد المحتار: 346/27

<sup>2</sup> مرجع السابق، 25، 26، 27

رہے گا۔ یہ ان لوگوں کی رائے پر مبنی ہے جو اس کے قائل ہیں کہ فریقین میں سے کوئی بھی فریق ایجاب و قبول کر سکتا ہے۔<sup>1</sup>

ڈاکٹر نور الدین مختار الخادی لکھتے ہیں کہ اس رائے میں تھوڑا تو وسیع اور بھی ہو سکتا ہے کہ مجلس عقد پوری ٹیلیفونی گفتگو کو قرار دیا جائے، جب تک وہ اسی معاملہ کے بارے میں ہو اور جس میں ایجاب و قبول ساتھ ساتھ ہی ہو، کلام اسی موضوع پر ہو اور کوئی ایسا فصل نہ پایا جائے جو عقد سے انصراف سمجھا جائے، چنانچہ موسوعۃ میں لکھا ہے کہ:

"أن لا يصدر من الموجب أو الطرف الآخر أو كليهما ما يدل على الإعراض عن انعقاد العقد ، وذلك بأن يكون الكلام في موضوع العقد ، ولا يتخلله فصل يعد قرينة على الانصراف عن العقد."<sup>2</sup>

موجب یا دوسرے فریق یا دونوں سے کسی بھی ایسے فعل کا صدور نہیں ہونا چاہیے جو بیع کی تکمیل سے اعراض پر دلالت کر رہا ہو، یہ اس لیے ہے کہ جب بات عقد کے بارے میں ہو رہی ہو تو کسی ایسے فعل سے خلل نہیں ڈالنا چاہیے جو عقد سے اعراض سمجھا جاتا ہو۔

البتہ تھوڑا سا فصل مضر نہ ہو گا بس اعراض والی بات نہ ہو، کسے اعراض سمجھا جائے گا اور کسے عقد کی طرف

توجہ اس کا مدار عرف پر ہو گا جیسا کہ فقہاء کے کلام سے معلوم ہوتا ہے۔ علامہ جزیری لکھتے ہیں کہ:

"أما الفاصل اليسير وهو الذي لا يدل على الإعراض بحسب العرف فإنه لا يضر"<sup>3</sup>

تھوڑا سا فصل جو عرفاً عقد سے اعراض پر دلالت نہ کرتا ہو عقد کی تکمیل کے لیے مضر نہیں ہو گا۔

### ویڈیو کالنگ کے ذریعہ عقد بیع:

تعاقد کی یہ قسم جائز و مباح ہے، جبکہ اتحاد مجلس ہو اور اعراض و انصراف پر دلالت والی کوئی چیز یا قرینہ نہ پایا جائے۔ اس قسم کو اس معاملہ کی طرح سمجھا جائے گا جو دو ایسے افراد کے درمیان ہو جو آپس میں دور ہوں لیکن ایک دوسرے کو دیکھتے بھی ہوں اور سنتے بھی ہوں، یہ اس شرط کے ساتھ جائز ہے کہ اس میں اتحاد مجلس، ایجاب و قبول کے ساتھ ہونے اور اعراض و تفریق پر دلالت کرنے والی کوئی چیز نہ ہو، اس میں یہ سہولت دی جائے گی کہ عقد سے

<sup>1</sup> الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة: 157/2

<sup>2</sup> وزارة الأوقاف، الموسوعة الفقهية الكويتية: 30/ 214

<sup>3</sup> الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة: 119/2

متعلق چیز کو لانے کے لیے مجلس چھوڑ دے اور مجلس عقد اس سلسلہ میں تین حالات میں سے کسی ایک حالت میں ختم ہو جائے گی۔

فون پر گفتگو ختم ہو جائے۔

دونوں کے بیچ گفتگو جاری رہنے کے باوجود اعراض عن العقد کی دلیل پائی جائے۔

متعاقدین ایک دوسرے کو مجلس چھوڑتا ہوا دیکھ لیں، گرچہ دونوں کے بیچ گفتگو جاری ہو، اس سے مجلس کا اس

طور پر چھوڑنا مستثنیٰ ہو گا جو معاملہ کی تیاری کے سلسلے میں ہو۔<sup>1</sup>

**ویڈیو کا نفرسنگ کے ذریعے عقد بیع و شراء کرنا:**

ویڈیو کا نفرس ان لوگوں کے بیچ ملاقات کا نام ہے، جو اس ویڈیو کے ذریعے رابطہ کرتے ہیں، جو آواز اور شکل

دونوں کو نقل کرتا ہے، یہ ملاقات کبھی براہ راست ہوتی ہے، جیسا کہ آواز اور شکل دونوں کو منتقل کرنے والے فون

میں ہوتا ہے یا انٹرنیٹ اور سیٹلائٹ کے ذریعے رابطہ میں ہوتا ہے۔ کبھی کبھار یہ ملاقات براہ راست نہیں ہوتی

ہے، جیسا کہ ریکارڈ شدہ ویڈیو میں ہوتا ہے، جسے ہر وقت نشر نہیں کیا جاتا، بلکہ ضرورت پڑنے پر نشر کیا جاتا ہے، ذیل

میں اس عقد بیع کا حکم بیان کیا جائے گا۔

**راست ویڈیو کا نفرس کے ذریعے عقد بیع و شراء کا حکم:**

اس قسم کے عقد میں عاقدین زماناً متحد اور مکاناً مختلف ہوتے ہیں، یعنی وہ ایک دوسرے کو دیکھتے ہیں، سنتے ہیں

اور گفتگو کرتے ہیں۔ اس قسم کا عقد تعاقد من المتباعدين کے حکم میں ہے، جس میں سے ایک شخص دوسرے کو

سنتا اور دیکھتا ہے، فقہاء نے صراحت کی ہے کہ یہ تعاقد صحیح ہو گا۔ چنانچہ المجموع میں آیا ہے کہ:

"لو تناديا وهما متباعداں وتبايعا صح البيع بلا خلاف"<sup>2</sup>

اگر دونوں ایک دوسرے کو آواز دیں اور دونوں آپس میں بہت دور ہوں اور

خرید و فروخت کریں تو یہ بیع صحیح ہوگی۔

اسی طرح علامہ ابن قدامہ<sup>3</sup> لکھتے ہیں کہ:

1 حکم التعاقد عبر اجهزة الاتصال الحديث، ص: 31 و ما بعده، بحوالہ جدید فقہی مباحث، ص: 273

2 النووی، المجموع: 9/ 181

3 موفق الدين ابن قدامة (541 - 620 هـ). عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي. فقيه محدث ولد بجماعيل، وهي قرية بجبل نابلس بفلسطين. كان حجة في المذهب الحنبلي.



"ولو أقاما في المجلس وسدلا بينهما سترا أو بنيا بينهما حاجزا أو  
 ناما أو قاما فمضيا جميعا ولم يتفرقا فالخيار بحاله وإن طالت  
 المدة لعدم التفرق"<sup>1</sup>

"اگر فریقین مجلس میں ہی رہیں اور درمیان میں کوئی پردہ لٹکا دیا جائے یا کوئی  
 میں کوئی اور چیز حائل کر دی جائے یا سو جائیں یا دونوں مجلس سے اٹھ جائیں لیکن  
 جدائیں نہ ہوں، تو اگرچہ زیادہ وقت گزر جائے لیکن جدائیگی نہ ہونے کی وجہ  
 سے اختیار برقرار رہے گا۔"

لہذا جب فقہاء نے ایسے دور دور رہنے والے عاقدین کے معاملہ کو جائز قرار دیا ہے، جن میں سے ایک  
 دوسرے کو نہ دیکھتا ہو تو ایسے دور دور رہنے والوں کے مابین تعاقباً تو بدرجہ اولیٰ جائز ہو گا جن میں سے ایک دوسرے کو  
 دیکھتا ہو، کیونکہ اس میں مشاہدہ اور روایت کا عنصر ہے، جس سے رضائین العاقدین اور موکد ہو جاتی ہے، پہلے میں یہ  
 عنصر نہیں ہے، لہذا اس قسم کا معاملہ عدم اتحاد مکانی اور دوری کے باوجود عقد مشروع اور تعامل مباح کے درجہ میں ہو  
 گا، کیونکہ لوگوں کے مابین معاملات میں اساس یہ ہے کہ رضامندی ہو اور ظلم، غبن، دھوکہ اور مال الغیر کو باطل سے  
 کھانا نہ پایا جائے۔

موجودہ زمانے کے رجحانات، مطالبات اور لوگوں کی ضرورتوں و مصلحتوں اور ان کے معتبر عرف و عادت  
 وغیرہ کا تقاضا یہی ہے کہ جواز کا حکم ہو، کیونکہ یہ معلوم ہے کہ صحیح عادات و عرف کی رعایت کی جاتی ہے۔ چنانچہ  
 علامہ نوویؒ لکھتے ہیں کہ:

"فوجب الرجوع إلى العرف فكلما عدہ الناس بیعا كان بیعا."<sup>2</sup>

عرف کی طرف رجوع واجب ہے، اور جسے لوگ بیع سمجھتے ہوں وہ بیع شمار ہوگی۔

## راست ویڈیو کا نفرنس کے ذریعہ عقد بیع کی مجلس

اس سے قبل ویڈیو فون اور انٹرنیٹ کے بارے میں جو کچھ مجلس عقد کے سلسلہ میں کہا گیا ہے وہی یہاں بھی  
 کہا جائے گا، یہاں اسے دہرانے کی ضرورت نہیں ہے، کیونکہ جدید آلات مواصلات ایک جیسا ہی کام انجام دیتے ہیں  
 اور راست آواز وغیرہ کو نقل کرنے میں ایک جیسے ہیں۔

<sup>1</sup> ابن قدامہ، المغنی: 4/7

<sup>2</sup> النووی، المجموع: 9/163

مولانا بوسفیان مفتاحی لکھتے ہیں کہ ویڈیو کا نفر نسنگ میں دو معاملہ کرنے والے ایک دوسرے سے بات کر سکتے ہیں، نیز دیکھ بھی رہے ہوتے ہیں، نیز تمام معاملات کا ریکارڈ بھی محفوظ ہوتا ہے، جسے آسانی حاصل بھی کیا جاسکتا ہے، بنا بریں رکن بیع ایجاب و قبول اتحاد مجلس کی شرط کے ساتھ پایا جاتا ہے، لہذا ویڈیو کا نفر نسنگ کے ذریعہ خرید و فروخت، لین دین اور تجارت ممکن ہونے کی وجہ سے اس کی شرعی حیثیت صحت بیع کی ہوگی اور خرید و فروخت لین دین اور تجارت کرنا شرعاً جائز ہوگا۔<sup>1</sup>

علامہ شامی لکھتے ہیں کہ:

"ویکون بقول أو فعل، أما القول فالایجاب والقبول) وهما رکنه،  
وشرطه أهلية المتعاقدين. ومحلّه المال..... (فالایجاب) هو (ما  
یذکر أولاً من کلام) أحد (المتعاقدين) والقبول ما یذکر ثانياً من  
الآخر سواء کان بعت أو اشتريت (الدال علی التراضی)."<sup>2</sup>  
(بیع) قول یا فعل سے ہوگی، جہاں تک قول کی بات ہے تو وہ ایجاب و قبول کو  
کہتے ہیں، اور یہ دونوں بیع کے رکن ہیں، اور بیع کی شرط متعاقدین کا بیع کا اہل ہونا  
ہے، اور اس کا محل مال (بیع) ہوتا ہے۔۔۔۔۔ ایجاب متعاقدین میں سے جس  
کا کلام پہلے ذکر کیا جائے، اور قبول اس قول کو کہیں گے جو بعد میں ذکر کیا جائے  
، چاہے، (وہ قول) "بعت" ہو یا "اشتريت" ہو، لیکن رضامندی پر دلالت  
کرنے والا ہو۔

مولانا مفتاحی ایک دوسری جگہ لکھتے ہیں کہ چونکہ صحت بیع کے لیے رکن بیع ایجاب و قبول اور شرط بیع اہلیت متعاقدین اور محل بیع مال پایا جانا چاہیے اور انعقاد بیع کے لیے شہادت شاہدین کی کوئی قید نہیں ہے اور فون پر یہ ساری چیزیں پائی جاتی ہیں اور آج کل کی دنیا میں فون پر خرید و فروخت کا ابتلاء عام بھی ہے، لہذا فون پر خرید و فروخت جائز ہے۔ اور اتحاد مجلس سے مراد یہ نہیں ہے کہ متعاقدین حقیقۃً آمنے سامنے ایک جگہ میں ہوں، بلکہ مراد یہ ہے کہ مجلس جس کے لیے منعقد ہوئی ہے، تو متعاقدین اس کے علاوہ کسی اور کام میں مشغول نہ ہوں<sup>3</sup>

<sup>1</sup> جماعت من علماء و دکتوراه ، جدید فقہی مباحث: 329/27

<sup>2</sup> حصکفی، الدر المختار: 4/ 506

<sup>3</sup> مرجع السابق

## وائس نوٹ (ریکارڈ شدہ آڈیو) کے ذریعے خرید و فروخت

وائس نوٹ کے ذریعے بھی خرید و فروخت درست ہوگی، اس کو اُس ٹیلیفون پر قیاس کر سکتے ہیں جس میں آواز ٹیپ ہو سکتی ہو اور کوئی شخص اس میں ایجاب کر لے اور اس کا جواب اس وقت نہ دے، بلکہ دوسرے کسی وقت فون کے ٹیپ کو آن کر کے ایجاب کے الفاظ گواہوں کو سنائے اور پھر انہی گواہوں کے سامنے فون پر متعلقہ شخص کو اپنی منظوری کی اطلاع دے تو یہ صورت شرعاً جائز نہیں ہے، اس لیے کہ ایجاب کا جواب دوسری مجلس میں دینے کا اختیار صرف تحریر و کتابت والے رابطہ میں ہے، زبانی گفتگو والے رابطہ میں نہیں ہے۔ اس لیے انٹرنیٹ میں تو یہ بات چل سکتی ہے، فون میں نہیں، اس لیے کہ فون بات چیت کا رابطہ ہے، تحریر کا نہیں ہے۔

البتہ ایک صورت اس میں یہ بھی آتی ہے کہ فریقین کو فون کی صورت حال کا علم ہو کہ اس میں آواز ٹیپ ہو سکتی ہے اور یہ جانتے ہوئے فریق اول اپنا ایجاب اس میں محفوظ کر دے، تاکہ دوسرا فریق کسی وقت جب ٹیپ کو آن کرے اور ایجاب سنے تو فون پر اس کا جواب دے، اس صورت میں ٹیپ کی آواز سن کر اپنا جواب فون پر فریق اول کو سنائے تو گنجائش معلوم ہوتی ہے۔<sup>1</sup>

فقہاء کی اوپر ذکر کی گئی آراء کو دیکھتے ہوئے یہ کہا جاسکتا ہے کہ اگر آڈیو اور ویڈیو کال کے ذریعے خرید و فروخت کرتے ہوئے بائع اور مشتری کو ایک دوسرے کے بارے میں کوئی شک و شبہ نہ ہو تو عقد درست ہوگا۔ البتہ اس میں مجلس اس دورانیہ کو کہا جائے گا جب تک فریقین کی باہمی بات چیت ہو رہی ہو، اگر فون بند کر دیا جائے یا گفتگو منقطع ہو جائے تو مجلس عقد ختم ہو جائے گی۔ اس کے بعد اگر قبول کیا جائے گا تو یہ نیا عقد شمار ہوگا۔ اگر دوران گفتگو اتنا زیادہ فصل کیا جائے جسے عرف عام جسے اعراض سمجھا جاتا ہو تو اس سے بھی مجلس عقد ختم ہو جائے گی، البتہ تھوڑا فصل کرنے سے مجلس کے حکم میں کوئی فرق نہیں پڑے گا۔ ایسے ہی وائس نوٹ کے ذریعے اگر بیع کی جائے تو وہ بھی درست ہوگی۔

## ریکارڈ شدہ ویڈیو کا نفرنس کے ذریعے عقد بیع و شراء کا حکم:

ریکارڈ شدہ ویڈیو کا نفرنس میں آواز و شکل راست طریقہ پر نقل نہیں ہوتی ہے، بلکہ ایجاب کرنے والے کی رائے اور پیشکش ریکارڈ ہوتی ہے اور فریق ثانی کو اس کی رائے جاننے کے لیے دی جاتی ہے، الگ جگہوں کے علاوہ اس میں زمانی اختلاف بھی پایا جاتا ہے، حق یہ ہے کہ اس طرح کا معاملہ غائبین کے بیچ تحریر یا مراسلت کے ذریعے عقد جیسا

<sup>1</sup> جماعت من علماء و دکتوراہ، جدید فقہی مباحث: 325/27

ہی سمجھا جائے، ساتھ ہی اس میں روایت اور مشاہدہ کا عنصر بھی ہے، اس لیے ان علماء کی رائے زیادہ راجح اور قوی ہے جو غائبین کے درمیان تحریر کے ذریعہ عقد کو مباح قرار دیتے ہیں، اسی طرح ویڈیو کو محفوظ رکھنا اور ضرورت کے وقت بسہولت حاصل کرنا بھی ممکن ہے، اس لیے کہ موجودہ مواصلاتی طریقہ سے معاملہ کرنا زیادہ اطمینان کا باعث بنتا ہے، بشرطیکہ ایجاب و قبول، عاقدین اور شئی معقود علیہ وغیرہ سے متعلق لازم تمام شرطیں پوری ہوں۔<sup>1</sup>

امام ابو داؤد نے ایک حدیث نقل کی ہے کہ جس سے یہ بات معلوم ہوتی ہے کہ حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ<sup>2</sup> کے نزدیک مجلس لوگوں فریقین کی جدائیگی کے وقت ختم ہوتی ہے، چنانچہ روایت ہے کہ:

((غزونا غزوة لنا، فنزلنا منزلاً فباع صاحب لنا فرساً بغلام، ثم أقامنا بقية يومهما وليلتهما فلما أصبحنا من الغد حضر الرحيل، فقام إلى فرسه يسرجه فندم، فأتى الرجل وأخذه بالبيع فأبى الرجل أن يدفعه إليه، فقال: بيني وبينك أبو برزة صاحب النبي صلى الله عليه وسلم فأتيا أبا برزة في ناحية العسكر فقالا له: هذه القصة، فقال: أترضيان أن أقضي بينكما بقضاء رسول الله صلى الله عليه وسلم قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «البيعان بالخيار ما لم يتفرقا»، قال هشام بن حسان: حدث جميل أنه، قال: ما أراكما افترقتما.))<sup>3</sup>

("ہم نے ایک جنگ لڑی ایک جگہ قیام کیا تو ہمارے ایک ساتھی نے غلام کے بدلے ایک گھوڑا بیچا، اور معاملہ کے وقت سے لے کر پورا دن اور پوری رات دونوں وہیں رہے، پھر جب دوسرے دن صبح ہوئی اور کوچ کا وقت آیا، تو وہ (بیچنے والا) اٹھا اور (اپنے) گھوڑے پر زین کسے لگا اسے بیچنے پر شرمندگی ہوئی (زین کس کر اس نے واپس لے لینے کا ارادہ کر لیا) وہ مشتری کے پاس آیا اور اسے بیع کو فسخ کرنے کے لیے پکڑا تو خریدنے والے نے گھوڑا لوٹانے سے انکار کر دیا، پھر اس نے کہا: میرے اور تمہارے درمیان رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے صحابی ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ موجود ہیں (وہ جو فیصلہ کر دیں ہم مان لیں گے) وہ دونوں ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ کے پاس آئے، اس وقت ابو ہریرہ لشکر کے ایک جانب (پڑاؤ) میں تھے، ان دونوں نے ان سے یہ واقعہ بیان کیا تو انہوں نے ان دونوں سے کہا: کیا تم اس بات پر راضی ہو کہ میں تمہارے درمیان رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے فیصلہ کے مطابق فیصلہ کر دوں؟ رسول

1 ایضاً: 329/27

2 ابو ہریرہ اسلمی صحابی رسول، ان کی کنیت بے اصل نام نضلہ بن عبید تھا اصحاب صفہ سے تھے۔ نضلہ نام، کنیت ابو ہریرہ، والد کا نام عبید، قبیلہ بنو اسلم سے تعلق رکھتے ہیں۔ یہ اپنی کنیت ابو ہریرہ سے مشہور ہیں۔

3 سجستانی، سنن أبي داود، باب في خيار المتبايعين، ح: 3457، 3/273

اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا ہے: ”دونوں خرید و فروخت کرنے والوں کو اس وقت تک بیع فسخ کر دینے کا اختیار ہے، جب تک کہ وہ دونوں (ایک مجلس سے) جدا ہو کر ادھر ادھر نہ ہو جائیں۔“ ہشام بن حسان کہتے ہیں کہ جمیل نے بیان کیا ہے کہ انہوں نے کہا: میں سمجھتا ہوں کہ تم دونوں جدا نہیں ہوئے ہو۔“

چونکہ یہ دونوں اسی جگہ ٹھہرے رہے جہاں آپس میں خرید و فروخت کا معاملہ ہوا تھا اور ایجاب و قبول کے بعد دونوں جسمانی طور پر جدا نہیں ہوئے بلکہ ابو برزہ رضی اللہ عنہ کی خدمت میں اپنا معاملہ بھی ایک ساتھ ہو کر لائے اسی لئے انہوں نے بیچنے والے کے حق میں فیصلہ دیا، اس سے یہی ثابت ہوتا ہے کہ صحابی رسول صلی اللہ علیہ وسلم آپ کے قول "مالم يتفرقا" کو "تفرق بالأبدان" پر محمول کرتے تھے نہ کہ تفرق بالاقوال پر۔

### اشتہار کے ذریعہ آفر

آن لائن تجارت میں ایک صورت یہ بھی وجود میں آتی ہے کہ ایک شخص نے اپنی ویب سائٹ پر اشتہار لگا دیا یا کوئی پیغام شائع کر دیا جسے دیکھنے والے جب بھی دیکھیں گے قبول کر سکتے ہیں، تو (ایجاب) آفر کرنے والے کو جب وقت ملے گا اپنی مرضی سے کوئی اشتہار یا آفر لگا دے گا اور آفر دیکھنے والا جب اس آفر کو دیکھے گا اسی وقت وہ قبول کرے گا، ایسے مواقع میں بعض اوقات دوسرا فریق کچھ وقت سوچ و بچار میں بھی لگا دیتا ہے۔ اس کو ہم تحریری ایجاب و قبول کہہ سکتے ہیں۔

اس حوالے سے یہ بات ہے کہ تحریری ایجاب و قبول میں تھوڑی سی وسعت ہے اور وہ یہ ہے کہ جب تحریری ایجاب و قبول ہو جائے تو اس میں جو ٹائم اور وقت ہے، جب تک وہ برقرار ہے تو اس وقت تک یہ ایجاب (آفر) برقرار رہے گا اور قبول کرنے کی اجازت ہے۔ لہذا یہ ہو سکتا ہے کہ میں ایک آفر کروں اور ایک مہینے تک میری طرف سے وہ آفر برقرار رہے اور دوسرا فریق ایک مہینے کے بعد اس آفر کو قبول کرے۔ اس طرح کے ایجاب (آفر) میں دیے گئے وقت کی پابندی کرنا لازم ہو گا۔ چنانچہ مجلہ میں لکھا ہے کہ:

"إذا حدد الموجب للطرف الآخر مدة للقبول ، فيلتزم بها عند فقهاء المالكية ، لأنهم قالوا كما تقدم : ليس للموجب الرجوع عن إيجابه قبل قبول الآخر ، فيكون من باب أولى ملتزمًا بالبقاء على إيجابه إذا عين ميعادًا للقبول ، كأن يقول : أنا على إجابي مدة يومين أو يوم أو ساعات مثلًا ، فيلزمه هذا التقييد ، ولو انتهى

المجلس. وهذا يتفق مع المبدأ العام في الشريعة وهو (( المسلمون  
على شروطهم )) . ومثل هذا الشرط لا ينافي مقتضى العقد.<sup>1</sup>

(جب ایجاب کرنے والے نے دوسرے فریق کے لیے ایجاب میں کوئی وقت متعین کر دیا ہو تو فقہاء مالکیہ کے نزدیک موجب کے لیے اس وقت کی پابندی لازمی ہے، کیونکہ وہ کہتے ہیں کہ موجب کے لیے دوسرے فریق کے قبول کرنے سے پہلے اپنے ایجاب سے رجوع کرنا درست نہیں ہے، لہذا جب موجب ایجاب کو کسی وقت کے ساتھ متعین کر دے تو اس وقت کی پابندی کرنا تو بطریق اولیٰ لازم ہو گا۔ مثلاً یہ کہے کہ یہ آفر ایک دن، دو دن یا کچھ وقت تک ہی ہے تو اس وقت کی پابندی کرنا لازم ہو گا، اگرچہ مجلس ختم ہو جائے، اور یہ شریعت کے عمومی اصول سے مطابقت رکھتا ہے۔ اور وہ یہ ہے کہ "مسلمان اپنی شرائط پر عمل کے پابند ہیں"، اس لیے ایسی شرائط معاملہ کے تقاضے کے خلاف نہیں ہیں۔)

البتہ اس تحریر میں کوئی وقت دیا گیا ہے اور وہ وقت گزر گیا یا اس تحریر کو ڈیلیٹ کیا گیا یا واپس لیا گیا تو پھر یہ آفر غیر مؤثر رہے گی یعنی ختم ہو جائے گی، لیکن جب تک کوئی ایسی بات نہ ہو تو یہ آفر برقرار رہے گی۔  
آن لائن خرید و فروخت کی اس صورت میں یہ نہیں کہہ سکتے ہیں کہ یہاں مجلس مختلف ہو گئی ہے، کیونکہ فقہاء نے مجلس کو جس طرح سے بیان کیا ہے اس سے اندازہ ہوتا ہے کہ مجلس سے مراد کوئی حسی مجلس کا انعقاد نہیں ہوتا ہے، بلکہ اتحاد مجلس اگر حکمی ہو تو اس میں بھی بیع کے جواز کا حکم لگایا جاتا ہے۔ ان فقہاء کے نزدیک اتحاد مجلس سے مراد یہ ہے کہ فریقین کی بات چیت کا زمانہ ایک ہی ہو، جیسا کہ فقہاء نے اپنی کتب میں یہ لکھا ہے، چنانچہ شیخ مصطفیٰ زرقاء لکھتے ہیں کہ:

" مجلس العقد: هو الحال التي يكون فيها المتعاقدان مقبلين على  
التفاوض في العقد"<sup>2</sup>

(مجلس عقد وہ زمانی مدت ہوتی ہے جو ایجاب کے بعد ہوتی ہے، جب تک کہ طرفین معاملہ کرنے کی طرف متوجہ رہیں اور اس کے علاوہ کسی اور طرف متوجہ نہ ہوئے ہوں۔)  
علامہ مصطفیٰ الزرقاء کے علاوہ شیخ وہبہ الزحیلی نے بھی اسی رائے کو اختیار کیا ہے۔ چنانچہ انہوں نے سب سے پہلے شیخ الزرقاء کی رائے کو نقل کیا ہے اور پھر اسی کو لیا ہے۔

1 منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقه الاسلامي: 12081 / 2  
2 الزرقاء، مصطفى احمد، المدخل الفقهي العام (دمشق: دار القلم، الطبعة الثانية، 2004) 432/1

"وعلى هذا يكون مجلس العقد في المكاملة الهاتفية أو اللاسلكية:  
هو زمن الاتصال ما دام الكلام في شأن العقد، فإن انتقل  
المتحدثان إلى حديث آخر انتهى المجلس."<sup>1</sup>

(اسی وجہ سے ٹیلیفون یا وائرلس کی بیچ میں مجلس عقد اس زمانہ کو کہیں گے، جس دوران دونوں فریق عقد کے بارے میں بات چیت جاری رکھیں، جب وہ بیچ کی بحث سے کسی اور بحث کی طرف منتقل ہو جائیں تو مجلس ختم ہو جائے گی۔) علامہ سنھوری نے اپنی کتاب میں لکھا ہے کہ:

" هوالمكان الذى يضم المتعاقدين ، وليس الملحوظ فيه المعنى  
المادى للمكان ، بل الملحوظ فيه هو الوقت الذى يبقى فيه  
المتعاقدان مشغولين بالتعاقد دون ان يصرفهما عن ذلك شاغل  
آخر"<sup>2</sup>

(مجلس وہ مکان ہے جو متعاقدين کو جمع کرے، لیکن اس میں مکان کا مادی مفہوم ملحوظ نہیں ہے، بلکہ اس میں ملحوظ وہ وقت ہے جس میں متعاقدين معاملہ کرنے میں اس طرح مشغول رہیں کہ کوئی دوسرا کام ان دونوں کو اس معاملے سے پھیر نہ سکے۔)

ایک فریق کے ایجاب کے بعد سے لے کر دوسرے فریق کے قبول کرنے تک جو وقت دیا گیا ہے اسے حکمی طور پر مجلس ہی شمار کیا جائے گا، کیونکہ جس شخص نے آفر دیکھی تو ذہنی طور پر وہ آفر میں دیے گئے وقت کے ختم ہونے تک اسی ایجاب (آفر) کی طرف ہی متوجہ رہے گا جس سے معاملہ میں کوئی فساد نہیں آئے گا۔

تو خلاصہ یہ ہوا کہ زبانی ایجاب اور قبول (آفر اینڈ ایکسپٹنس) میں فوری فوری قبول کرنا ضروری ہے۔ درمیان میں کوئی غیر متعلقہ سرگرمی نہیں آسکتی ہے۔ البتہ جو تحریری ایجاب و قبول ہے اس میں کافی وسعت ہے اور جب تک اس تحریر میں درج شدہ وقت برقرار ہے تب تک دوسرا فریق اس آفر کو قبول کر کے اس آفر سے فائدہ اٹھا سکتا ہے۔

### مکتوب پیغام کے ذریعہ بیچ (ای میل یا اس کے مثل ذرائع)

انٹرنیٹ پر ای میل کے ذریعہ عقد بیچ کرنے کو فقہاء کے نزدیک معروف عقد بالکتابۃ یا عقد بالرسالة کے قبیل سے شمار کیا جاتا ہے، لیکن یہ اسی وقت جبکہ اس میں بیچ کی شرائط و ضوابط پائی جائیں، عقد بالکتابۃ یا بالرسالة کی صحت و انعقاد پر فی الجملہ فقہاء کا اتفاق ہے، اگر ایجاب و قبول ہو جائے۔ جیسے موسوعۃ میں ہے کہ:

1 الزحيلي، و هبة مصطفى، الفقه الإسلامي وأدلته (سوريّة: دار الفكر، الطبعة الرابعة، س-ن)، 4/ 463  
2 السنهوري، شيخ عبدالرزاق، الوسيط في شرح القانون المدني (بيروت: دار احياء التراث العربي، س، ن)، 1/ 214

اتفق الفقهاء في الجملة على صحة العقود وانعقادها بالكتابة  
وإرسال رسول إذا تم الإيجاب والقبول بهما.<sup>1</sup>

فی الجملہ فقہاء کا عقد بالکتابہ اور عقد بالرسالہ کے ذریعے عقد کی صحت پر اتفاق ہے، جب ایجاب و قبول مکمل ہو  
جائے۔ صاحب الہدایہ لکھتے ہیں کہ: "الکتاب کا الخطاب"<sup>2</sup> (کتابت خطاب کی طرح ہی ہے)

علامہ دسوقی<sup>3</sup> نے باب البیع میں لکھا ہے کہ:

"قَوْلٍ مِنَ الْجَانِبَيْنِ أَوْ كِتَابَةٍ مِنْهُمَا أَوْ قَوْلٍ مِنْ أَحَدِهِمَا وَكِتَابَةٍ مِنَ  
الْآخَرِ."<sup>4</sup>

بیع جانبین کے قول یا کتابت سے یا ایک کے قول اور دوسرے کی کتابت سے  
درست ہوگی۔

لہذا کتابت مستبینہ جو ارادہ کے اظہار کا ایک ذریعہ اور متعاقدین کے درمیان رضامندی کی ایک دلیل  
سمجھی جاتی ہے، بالکل یہ نطق کی طرح ہے۔ چنانچہ حاشیہ الدسوقی میں لکھا ہے کہ:

"يَنْعَقِدُ الْبَيْعُ بِمَا يَدُلُّ عَلَى الرِّضَا مِنَ الْعَاقِدَيْنِ كَالْكِتَابَةِ وَالْإِشَارَةِ  
وَالْمُعَاطَاةِ"<sup>5</sup>

(عاقدين کی طرف سے رضامندی پر دلالت کرنے والے قرینہ کے پائے جانے کے وقت بیع منعقد ہو جائے  
گی۔ جیسے کتابت، اشارہ یا تعاطی سے بیع منعقد ہو جاتی ہے۔)

ڈاکٹر الخادی کے نزدیک یہی رائے فقہاء کے ذکر کردہ دلائل کی وجہ سے رائج ہے، اور اس وجہ سے بھی کہ یہ  
معاملات کے ان اصول و مقاصد سے ہم آہنگ ہے، جن کا تعلق عاقدین کے درمیان رضا کے تحقق اور غبن، غرر اور  
ضرر کے نہ پائے جانے سے ہے اور جن کا تعلق تعامل کی تسہیل اور منافع کے فوری تبادلہ اور عقد کے مصالح کے  
حصول اور عقد کے باطل یا اہمال کی صورت میں مفاسد کے ازالہ سے ہے، نیز یہ رائے اس لیے بھی رائج ہے کہ روح  
عصر سے قریب تر اور جدید ترقیوں کا ساتھ دینے والی ہے، جن سے اسلامی ترقیاتی نظام کو بڑھوتری اور افزائش ملے  
گی، اگر حقیقی زندگی میں مثبت اور تعمیری شکل میں اور ایسے طریقے سے وہ داخل ہو جائے، جس میں معتبر شرعی ضوابط  
کا لحاظ کیا گیا ہو، اور اگر اس کا لٹ ہو، یعنی اس رائے کو ترجیح نہ دی جائے اور ای میل کے ذریعے بیع و شراء کی ممانعت کا

1 وزارة الاوقاف، موسوعة فقهية: 209 / 30

2 مرغینانی، الہدایة: 23/3

3 محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي: من علماء العربية. من أهل دسوق (بمصر) تعلم وأقام وتوفي بالقاهرة. وكان  
من المدرسين في الأزهر. الدسوقي (1230 هـ)

4 الدسوقي، حاشية الدسوقي: 3 / 3

5 ايضاً



حکم لگایا جائے تو پورے اسلامی ترقیاتی نظام میں تراجیح، جمود اور پسپائی کی کیفیت پیدا ہو جائے گی، اس لیے انٹرنیٹ کے ذریعے تعامل بطور خاص تجارتی اور اقتصادی میدانوں میں عموم بلوی کی قبیل سے ہو گیا ہے اور یہ قوموں اور ملکوں کی اقتصادیات پر زبردست اثر ڈل رہا ہے۔<sup>1</sup>

مجمع الفقہ الاسلامی جدہ نے اپنے چھٹے سیمینار میں جدید ذرائع مواصلات کے ذریعہ عقود و معاملات کے موضوع پر اکیڈمی کو موصول ہونے والے مباحث دیکھنے کے بعد اور ذرائع مواصلات میں ہونے والی زبردست ترقی اور عقود و معاملات کے طے کرنے میں ان کے استعمال کو دیکھنے کے بعد تاکہ مالی معاملات و تصرفات تیزی سے انجام پائیں اور عقود کی تکمیل سے متعلق فقہاء نے جن امور کا ذکر کیا ہے، یعنی: خطاب، اشارہ، قاصد، اور یہ کہ متعاقدین حاضر ہوں تو اس وقت شرط یہ ہوگی کہ اتحاد مجلس ہو، ایجاب و قبول میں زمانی لحاظ سے تطابق ہو، متعاقدین میں سے کسی کی طرف سے عقد سے اعراض پر دلالت کرنے والا کوئی امر پیش نہ آئے اور عرف کے مطابق ایجاب و قبول کے درمیان تسلسل پایا جائے، ان سب پر غور و فکر کرنے کے بعد یہ فیصلہ کیا ہے کہ:

1- إذا تم التعاقد بين غائبين لا يجمعهما مكان واحد، ولا يرى أحدهما الآخر معاينة، ولا يسمع كلامه، وكانت وسيلة الاتصال بينهما الكتابة أو الرسالة أو السفارة (الرسول)، وينطبق ذلك على البرق والتلکس والفاکس وشاشات الحاسب الآلي (الكمبيوتر) ففي هذه الحالة ينعقد العقد عند وصول الإيجاب إلى الموجه إليه وقبوله.

2- إذا تم التعاقد بين طرفين في وقت واحد وهما في مكانين متباعدين، وينطبق هذا على الهاتف واللاسلكي، فإن التعاقد بينهما يعتبر تعاقداً بين حاضرين وتطبق على هذه الحالة الأحكام الأصلية المقررة لدى الفقهاء المشار إليها في الديباجة.

3- إذا أصدر العارض بهذه الوسائل إيجاباً محدد المدة يكون ملزماً بالبقاء على إيجابه خلال تلك المدة، وليس له الرجوع عنه.

5- ما يتعلق باحتمال التزيف أو التزوير أو الغلط يرجع فيه إلى القواعد العامة للإثبات.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> جماعت من علماء و دكتوراه، جدید فقہی مباحث: 266/27

<sup>2</sup> منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقہ الإسلامي: 958 /6

(1)۔ جب دو ایسے غائب افراد کے مابین معاملہ طے پائے، جو ایک جگہ پر جمع نہ ہوں، نہ ایک دوسرے کو دیکھ رہے ہوں اور نہ گفتگو سن رہے ہوں، اور ان کے بیچ رابطہ کا ذریعہ کتابت، رسالہ یا قاصد ہو اور اس کا انطباق تار، ٹیکس، فیکس اور کمپیوٹر اسکرین پر ہوتا ہے، تو ایسی صورت میں جب ایجاب موجب الیہ کو پہنچے اور وہ اسے قبول کر لے تو عقد منعقد ہو جائے گا۔

2۔ جب معاملہ ایک وقت میں دو فریقوں کے بیچ طے ہو اور وہ دونوں دور اور الگ مقام پر ہوں اور اس کا انطباق ٹیلیفون اور وائر لیس پر ہوتا ہے، تو دونوں کے بیچ عقد کا معاملہ دو حاضر افراد کے بیچ عقد کے معاملہ کی طرح سمجھا جائے گا اور اس حالت پر وہ اصل احکام منطبق ہوں گے، جو ان فقہاء کے نزدیک معتبر ہیں۔

3۔ ان وسائل کے ذریعہ اگر کوئی شخص کسی متعینہ مدت تک کے لیے ایجاب کرے تو اس مدت تک اس کے لیے اپنے ایجاب پر باقی رہنا ضروری ہو گا اور اس سے رجوع کا حق اس کو نہیں ہو گا۔

5۔ جس معاملہ میں کھوٹ یا دھوکہ یا غلطی کا احتمال ہو اس میں اثبات کے عام قواعد کی طرف رجوع کیا جائے

(گا۔)

## انٹرنیٹ کے ذریعہ لکھے جانے والے رسائل کے لیے شرطیں

انٹرنیٹ کے ذریعہ جو پیغام بھیجے جائیں اس میں شرط یہ ہے کہ وہ واضح ہوں، تاکہ ان کی مراد سمجھ میں آجائے، اور دھوکہ، غلطی، غبن اور دوسرے کے مال کو باطل طریقہ سے کھانے کا احتمال ختم ہو جائے، چنانچہ اس میں مرسل اور مرسل الیہ کا نام مذکور ہو، دستخط ہوں اور مہر وغیرہ بھی لگے ہوں۔ چنانچہ موسوعہ فقہیہ میں آیا ہے کہ:

"يشترط لانعقاد العقد أن يكون الإيجاب والقبول في مجلس واحد، فإن اختلف المجلس لا ينعقد العقد، ويختلف المجلس العقد باختلاف حالة المتعاقدين وطبيعة العقد وكيفية التعاقد، فمجلس العقد في حالة حضور العاقدین غير مجلس العقد في حال غيابهما، كما أن مجلس العقد في حالة الإيجاب والقبول بالألفاظ والعبارة يختلف عنهما بالكتابة والرسالة."<sup>1</sup>

(عقد کے منعقد ہونے کے لیے شرط یہ ہے کہ ایجاب و قبول ایک ہی مجلس میں انجام پائیں، اگر مجلس مختلف

ہو تو عقد منعقد نہیں ہو گا اور مجلس عقد متعاقدين کی حالت، عقد کی نوعیت اور تعاقد کی کیفیت کے فرق سے علیحدہ

<sup>1</sup> وزارة الاوقاف، موسوعة فقہیة: 215 / 30

علیحدہ ہوتی ہے، فریقین کی موجودگی والی مجلس عقد ان کی غیر موجودگی والی مجلس عقد سے مختلف ہوگی، اسی طرح الفاظ و عبارت کے ذریعے ایجاب و قبول والی مجلس عقد تحریر و پیغام رسانی والی مجلس عقد سے مختلف ہوگی۔)

اگر کتابت واضح نہ ہو، مثلاً روشنائی صاف نہ ہو، کاغذ خراب ہو یا پرنٹ اچھا نہ آئے یا بجلی منقطع ہو جائے یا انٹرنیٹ کام کرنا بند کر دے یا کوئی اور سبب ہو تو اس صورت میں مذکورہ بالا شرط معدوم تصور ہوگی، ایسے ہی اگر لکھائی صحیح نہ ہو، اس کے نقوش درست نہ ہوں اور جلد ختم ہو جانے والے ہوں، اس طرح کہ کاغذ اور روشنائی خراب ہوں، آلات میں بگاڑ ہو جائے تو بھی یہی حکم ہوگا، اس لیے کہ اس صورت میں حقوق ضائع ہو جائیں گے، کیونکہ ان حقوق و منافع کے سرٹیفکیٹ ہی تلف ہو گئے۔<sup>1</sup>

### الیکٹرانک دستخط کا حکم:

دستخط ایک شخصی میسر علامت ہوتی ہے، دستخط کنندہ کسی بھی ذریعہ سے اپنی قبولیت کے وثیقہ پر اسے کرتا ہے، وہ یا تو لکھ کر یا ریز سے یا انگوٹھے کے ٹھپے سے کی جاتی ہے، یا ان کے علاوہ وہ طریقے جو وثیقہ کے التزام اور اسے تسلیم کر لینے پر دلالت کرتے ہوئے، موجودہ دور میں ایک طریقہ الیکٹرانک دستخط کا بھی ہے۔ یعنی اس میں انٹرنیٹ یا فیکس وغیرہ کے ذریعے دستخط ہوتی ہے، کوئی خفیہ کوڈ یا متعین اشارہ کیا جاتا ہے، جو اس کے ارادہ و رضامندی کی دلیل ہوتا ہے، اس دستخط کو استحقاق و التزام میں معتبر مانا جانا جاتا ہے، کیونکہ ارادہ اور رضامندی کے اظہار میں وہ روایتی دستخط کے مانند ہوتی ہے، اور اس لیے بھی کہ اس طرح کے ذرائع مواصلات سے جو لوگ تعامل کرتے ہیں، ان کے بیچ یہ دستخط متعارف ہو چکی ہے اور میں جو چیز معروف ہے وہ مشروط کی طرح ہے، تاجروں میں جو معروف ہو، وہ مشروط کی طرح ہے، الشرح الکبیر اور اس کے حاشیہ میں آیا ہے کہ

"ینعقد البیع بما یدل علی الرضا من قول أو کتابة أو إشارة منہما

أو من أحدهما"<sup>2</sup>

(بیع ہر ایسے قول یا تحریر یا فریقین کے اشارہ یا کسی ایک فریق کے اشارہ سے منعقد ہو جاتی ہے، جو رضامندی پر

دلالت کرے۔)

<sup>1</sup> جماعت من علماء و دکتوراء، جدید فقہی مباحث: 267/27

<sup>2</sup> الشرح الکبیر: 2/3

## انٹرنیٹ پر تحریری پیغام کے ذریعہ عقد بیع کی مجلس

انٹرنیٹ کے ذریعے تحریری پیغام (ایک میل وغیرہ) بھیج کر کی گئی خرید و فروخت درست ہے، یہ بیع غائب کی مثل ہوگی اور بیع غائب جائز ہے، صرف اس میں یہ بات ہے کہ مجلس عقد کیسے منعقد ہوگی، تو اس کے لیے بھی ہمیں رہنمائی ملتی ہے کہ بیع غائب کی صورت میں مجلس عقد، عقد کو قبول کرنے والے کی مجلس کو سمجھا جائے گا۔ چنانچہ موسوعہ میں ہے کہ:

" والظاهر من نصوص الفقهاء : أن مجلس العقد حالة غياب العاقدين هو مجلس قبول من وجه له الكتاب ، أو أرسل إليه الرسول".<sup>1</sup>

(فقہاء کے نصوص سے ظاہر ہے کہ عاقدین کے غائبانہ میں مجلس عقد اس شخص کی مجلس کو سمجھا جائے گا، جس کو تحریراً یا قاصد کے ذریعے پیغام بھیجا گیا ہے۔) علامہ بہوتی<sup>2</sup> لکھتے ہیں کہ:

" (وإن كان) المشتري (غائبا عن المجلس فكتابه) البائع (أو راسله: إني بعتك) داري بكذا (أو) إني (بعث فلانا) ونسبه بما يميزه (داري بكذا فلما بلغه) أي: المشتري (الخبير) قبل البيع (صح) العقد"<sup>3</sup>

(اگر مشتری مجلس سے غائب ہو اور بائع نے اس سے خط و کتابت کی ہے یا پیغام بھیجا ہو کہ میں نے تجھے اپنا گھرا تنے میں بیچ دیا، خریدار کو جب یہ خبر پہنچے اور خریدار قبول کر لے تو عقد صحیح ہو جائے گا۔)

اسی طرح فتح القدير میں ہے کہ:

" والكتاب كالخطاب ، وكذا الإرسال ، حتى اعتبر مجلس بلوغ الكتاب وأداء الرسالة"<sup>4</sup>

(تحریر خطاب کی طرح ہی ہے، اسی طرح خط کا بھی حکم ہے، یہاں تک کہ مجلس عقد تحریر اور خط پہنچ جانے والی مجلس کو ہی سمجھا جائے گا۔)

<sup>1</sup> وزارة الاوقاف، موسوعة فقهية: 217 / 30

<sup>2</sup> البهوتي (1000-1051ھ)، منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي، كان شيخ الحنابلة بمصر في عصره. نسبته إلى (بهوت) في غربية مصر.

<sup>3</sup> البهوتي، كشاف القناع، 3/ 148

<sup>4</sup> ابن بمام، فتح القدير: 5 / 81

توانٹرنیٹ پر تحریراً مجلس عقد مجلس قبول ہوگی، یعنی مرسل نے انٹرنیٹ کے ذریعہ جسے پیغام بھیجا ہے وہ قبول کر لے اور اس کا پیغام کی اطلاع پانا ہی وصولی ایجاب سمجھا جائے گا، گویا کہ ایجاب کرنے والا خود وہاں آیا اور اس نے اسی وقت عقد واجب کر دیا، لہذا جب مرسل الیہ پیغام کے مضمون سے موافقت کر لے تو وہ قبولیت سمجھی جائے گی اور بیع منعقد اور تام ہوگی، لیکن اگر اس کی طرف سے کوئی ایسی بات صادر ہو جو عرفاً اعراض عن القبول پر دلالت کرتی ہو یا مجلس ختم ہو جائے تو بیع نہ ہوگی۔ اس طرح ایجاب اس وقت ہو گا جب انٹرنیٹ کے ذریعہ پیغام پہنچ جائے اور قبولیت پیغام کے وصول کر لینے کے فوراً بعد ہوگی، صرف مرسل الیہ کے کمپیوٹر اور میموری میں پیغام پہنچنے سے ایجاب نہیں ہو گا اور چونکہ ممکن ہے کہ کمپیوٹر میں پیغام پہنچا اور اسے ایک زمانہ کے بعد اس کی اطلاع ہو اس سے مرسل کے بہت سے حقوق کو نقصان پہنچ سکتا ہے۔ اس لیے مرسل کو حق ہے کہ قبولیت صادر ہونے کے لیے ایک مدت متعین کر لے، اس مدت کے ختم ہونے سے پہلے وہ ایجاب سے رجوع نہیں کر سکتا۔ البتہ جب یہ مدت ختم ہو جائے اور مرسل الیہ اسے قبول نہ کرے تو ایجاب کرنے والا اپنی پیشکش سے رجوع کر سکتا ہے۔ علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:

"ولو كتب شطر العقد ثم رجع صح رجوعه؛ لأن الكتاب لا يكون فوق الخطاب، ولو خاطب ثم رجع قبل قبول الآخر صح رجوعه فہنا أولى"<sup>1</sup>

(اگر بائع نے کچھ لکھا پھر اس سے رجوع کر لیا تو یہ رجوع کرنا درست ہے، کیونکہ تحریر نطق سے اعلیٰ نہیں ہے اور نطق کے بارے میں یہ ہے کہ اگر ایک شخص نے دوسرے کو مخاطب کیا اور پھر دوسرے کے قبول کرنے سے پہلے ہی اس نے رجوع بھی کر لیا تو یہ رجوع کرنا درست ہو جائے گا، لہذا تحریر میں رجوع کرنا بدرجہ اولیٰ درست ہے۔)

اسی طرح مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی میں ہے کہ:

"فعند الجمهور - ما عدا المالکية: يجوز للموجب أن يرجع من إيجابه... قَبْلَ قبول المكتوب إليه"<sup>2</sup>

(جمہور کے نزدیک (سوائے مالکیہ کے) موجب کے لیے مکتوب الیہ کے قبول کرنے سے قبل تک اپنے ایجاب سے رجوع کرنا جائز ہے۔)

1 کاسانی، بدائع الصنائع: 5/ 138

2 منظمة المؤتمر الإسلامي، مجلة مجمع الفقہ الإسلامي: 2/ 12131

اس میں یہ شرط بھی نہیں ہے کہ موجب (آفر کرنے والا) مرسل الیہ کے اس پیغام کے قبول کرنے کو جان لے، کیونکہ عقد تو محض مرسل الیہ کی پیشکش کو قبول کرنے سے ہی ہو جائے گا۔ فقہاء نے اس بات کی صراحت کی ہے کہ غائبین کے درمیان عقد مجلس میں محض قبول کرنے سے ہی ہو جائے گا۔ چنانچہ موسوعہ میں ہے کہ:

"ولا يشترط في حالة انعقاد العقد بين الغائبين علم الموجب بقبول القابل ، فعبارات الفقهاء صريحة بأن العقد يحصل بمجرد قبول القابل في المجلس"<sup>1</sup>

(غائبین کے درمیان ہونے والی بیع میں انعقاد بیع کے لیے موجب کا دوسرے فریق کی قبولیت سے واقف ہونا ضروری نہیں ہے، کیونکہ فقہاء کی عبارات سے یہ واضح ہوتا ہے کہ عقد دوسرے فریق کے مجلس میں صرف قبول کرنے سے تام ہو جائے گا۔)

اس بارے میں علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:

"وبلغ الرسالة فقال المشتري في مجلسه ذلك: قبلت انعقد البيع"<sup>2</sup>  
پیغام پہنچایا تو مشتری نے اسی مجلس میں کہا کہ میں نے قبول کر لیا تو بیع منعقد ہو جائے گی۔

اسی بنیاد پر انٹرنیٹ پر تحریری پیغام کے ذریعہ عقد بیع کی مجلس وہی ہوگی، جس میں مرسل الیہ کو انٹرنیٹ کا پیغام مل جائے، اور وہ اسے قبول کر لے، اس میں یہ شرط نہیں ہے کہ مرسل بھی اس کے قبول کو جان لے۔ مرسل اپنے ایجاب اور پیشکش کے لیے تین دن یا ہفتہ وغیرہ کی مدت بھی متعین کر سکتا ہے، چونکہ عقود میں شرعی شرطوں کا لحاظ رکھنا ضروری ہے، اس لیے شرط کی اجازت ہے، کیونکہ مدت کی شرط سے عقد کے مقصود اور جوہر میں کوئی خلل نہیں پڑتا ہے، بلکہ اس کا مقصود یہ ہے کہ قبولیت کی تاخیر سے مرسل کو بچایا جاسکے۔

اعلان قبول اور موافقت کی کاروائی میں عرف عام کا اعتبار ہوگا، مثلاً عرف اگر یہ ہے کہ مکتوب الیہ اپنے قبول کے بارے میں جوابی خط سے مطلع کرے یا یہ کہ عرفاً جوابی پیغام مدت متعینہ میں ہونا چاہیے یا اس کے علاوہ کوئی ایسا طریقہ ہو جو انٹرنیٹ اور جدید ذرائع اتصال کے ذریعہ تعامل کرنے والوں کے عرف میں ہو تو اس کا اعتبار ہوگا، کہ اس سلسلہ میں عادت<sup>3</sup> اور عرف<sup>1</sup> معتبر کو صحیح سمجھا جاتا ہے۔<sup>2</sup>

<sup>1</sup> وزارة الاوقاف، موسوعة فقهية، 30/ 218

<sup>2</sup> کاسانی، بدائع الصنائع: 5/ 138

<sup>3</sup> راجح قول کے مطابق عرف و عادت مترادف ہیں۔

## انٹرنیٹ کے ذریعہ بھیجے گئے پیغام کی تجدید

قدیم فقہاء اور معاصر علماء دوسری مجلس میں ایجاب بالکتابہ کی تجدید سے متعلق مسئلہ کا ذکر کرتے ہیں۔ چنانچہ

ابن عابدینؒ لکھتے ہیں کہ:

"وذكر شيخ الإسلام خواهر زاده في مبسوطه الكتاب والخطاب سواء إلا في فصل واحد، وهو أنه لو كان حاضراً فخطبها بالنكاح، فلم تجب في مجلس الخطاب، ثم أجابت في مجلس آخر، فإن النكاح لا يصح وفي الكتاب إذا بلغها وقرأت الكتاب ولم تزوج نفسها منه في المجلس الذي قرأت الكتاب فيه، ثم زوجت نفسها في مجلس آخر بين يدي الشهود، وقد سمعوا كلامها وما في الكتاب يصح النكاح؛ لأن الغائب إنما صار خاطباً لها بالكتاب والكتاب باق في المجلس الثاني فصار بقاء الكتاب في مجلسه وقد سمع الشهود ما فيه في المجلس الثاني بمنزلة ما لو تكرر الخطاب من الحاضر في مجلس آخر فأما إذا كان حاضراً فإنما صار خاطباً لها بالكلام، وما وجد من الكلام لا يبقى إلى المجلس الثاني وإنما سمع الشهود في المجلس الثاني أحد شطري العقد. اهـ..... وظاهره أن البيع كذلك وهو خلاف ظاهر الهداية فتأمل." <sup>3</sup>

شیخ الاسلام خواہر زادہ<sup>4</sup> نے اپنی "مبسوط" میں لکھا ہے کہ خطاب اور تحریر یکساں ہیں، سوائے ایک فرق کہ، وہ یہ کہ اگر شخص حاضر ہو اور اس نے نکاح کے متعلق عورت کو خطاب کیا، اس نے مجلس خطاب میں جواب نہ دیا، دوسری مجلس میں جواب دیا تو نکاح صحیح نہیں ہوگا، لیکن پیغام کی شکل میں جب عورت کو پیغام پہنچے، وہ خط کو پڑھ لے اور اسی مجلس میں قبول نہ کرے، لیکن دوسری مجلس میں گواہوں کی موجودگی میں قبول کر لے، اس کے کلام کو گواہ سن لیں اور خط کے مضمون کو بھی، تو نکاح صحیح ہوگا، کیونکہ غائب اسے پیغام دے گا

<sup>1</sup> قول و فعل یا ترک کی بابت عام لوگوں "جمہور" کا وہ طریقہ جو عقلی تلازم کا نتیجہ نہ ہو عرف ہے۔

<sup>2</sup> جماعت من علماء و دکتوراہ، جدید فقہی مباحث: 27 / 229

<sup>3</sup> ابن عابدین، رد المحتار: 4 / 512

<sup>4</sup> امام، شیخ الاسلام: محمد بن حسین بن حسن ابوبکر بخاری، حنفی، المعروف: بیکر خواہر زادہ. حنفی فقیہ اور نحوی ہے ماوراء النہر کے شیخ تھے ان کی ولادت اور وفات بخارا میں ہوئی بڑے صاحب علم ان کا رحجان حدیث کی طرف تھامرو میں ان کے پائے کا حدیث کو جاننے والا اور کوئی نہ تھا خواہر زادہ کے لقب سے ملقب ہوئے اور ابو سعید کنیت تھی۔

تحریر کے ذریعہ اور تحریر دوسری مجلس میں بھی اپنی جگہ باقی ہے، جیسے کہ حاضر کا خطاب دوسری مجلس میں دوبارہ ہو گیا ہو اور حاضر ہونے کی صورت میں اسے کلام کے ذریعہ پیغام دے گا جو دوسری مجلس میں باقی نہ رہے۔ آگے لکھتے ہیں کہ: اس کا ظاہر یہ ہے کہ بیچ بھی اسی طرح ہو اور یہ ہدایہ کے قول کے ظاہر کے خلاف ہے۔

دوسری مجلس میں تحریر کے ذریعہ ایجاب کی تجدید کے حوالے سے شیخ علی الخفیف نے علماء معاصرین کی دو آراء بیان کی ہیں۔

پہلی رائے یہ ہے کہ دوسری مجلس میں ایجاب کی تحریراً تجدید نہ ہوگی، یہ رائے، استاذ محمد ابو زہرہ اور ڈاکٹر محمد یوسف موسیٰ کی ہے۔

دوسری رائے شیخ علی الخفیف نے ہدایہ اور فتح القدر کی رائے پر اپنے تبصرہ میں کہا ہے کہ میری رائے میں عقد بیع وغیرہ مالی عقود نکاح کے مقابلہ میں اس حکم کا بدرجہ اولیٰ مستحق ہیں، کہ عقد بیع وغیرہ میں ان چیزوں کی چھوٹ ہوتی ہے جن کی عقد نکاح میں نہیں ہوتی ہے، اسی بنیاد پر جو تحریراً ایجاب موصول ہوا ہے، جب اسے پڑھے اور اول مجلس میں قبول نہ کرے اسے یہ حق ہونا چاہیے کہ دوسری مجلس میں پڑھے پھر قبول کرے، ہر بار پڑھنا ہی مجلس عقد ہو گی۔<sup>1</sup>

انٹرنیٹ کے ذریعہ مسلسل پیغام کی تجدید کی صورت یہ ہوگی کہ مرسل (ایجاب کرنے والا) انٹرنیٹ کے ذریعہ تحریری پیغام بھیجے اور اس میں پیشکش کرے، پھر قبول کرنے والا اسی مجلس میں بغیر پڑھے قبول کہے، پھر دوسری مجلس میں پڑھے اور قبول کرے، کیا اس قبول سے بیع ہو جائے گی یا نہیں؟

ہماری رائے میں ہر بار پڑھنے کی مجلس میں عقد ہو جائے گا، جیسا کہ شیخ علی الخفیف کا کہنا ہے کہ مجلس عقد ہر بار پڑھنے کی مجلس ہوگی، کیونکہ انٹرنیٹ کے سرعت اتصال کے باعث تجدید ایجاب سے وہ تاخیر نہ ہوگی، جس سے نقصان ہو، البتہ اس سے بہت زیادہ تاخیر مستثنیٰ ہوگی، جس سے غالباً اور عرفاً مرسل (ایجاب کرنے والے) کو ضرر لاحق ہوگا۔

اسی طرح مالی صرفہ کم ہونے اور آسانی و سہولت کی وجہ سے انٹرنیٹ کے ذریعہ رابطہ اور بار بار رابطہ آج کا معمول بن چکا ہے، اس لیے بار بار ایجاب کے اعادہ میں کوئی حرج نہیں، جب کہ مرسل کو کوئی ضرر نہ پہنچے اور اس کا

<sup>1</sup> علی الخفیف، احکام المعاملات المالیہ (القاهرة: دار الفكر العربي، 2008)، 179/1



کوئی حق یا مصلحت فوت نہ ہو رہا ہو۔ انٹرنیٹ سے تحریری پیغام کی تجدید کی قبیل سے ہی یہ ہو گا کہ مرسل الیہ کو مثلاً فون یا قاصد کے ذریعہ پیغام بھیجے جانے کی یاد دہانی کرائے اور اسے دوبارہ پڑھنے اور اس پر غور کر کے موافقت یا انکار کی گزارش کرے۔<sup>1</sup>

## ایجاب (آفر) تاخیر سے قبول کرنا

آن لائن معاملات میں کبھی کبھار ایسا بھی ہوتا ہے کہ ایک فریق سے ایجاب کا صدور ہو گیا لیکن دوسرے فریق نے قبول فوراً نہیں کیا، بلکہ کچھ وقت تک سوچ و بچار کی اور جب اس سودے میں فائدہ نظر آیا تو کچھ وقت گزرنے کے بعد دوسرے فریق نے آفر کو قبول کیا تو اس کی فقہی تکلیف کیا کی جائے گی کہ معاملہ شرعاً بھی درست ہو جائے؟

اس حوالے سے یہ بات ہے کہ شافیہ کے علاوہ تمام جمہور کے نزدیک فوراً قبول کرنا ضروری نہیں ہے، کیونکہ قبول کرنے والے کو غور و فکر کے لیے کچھ وقت چاہیے ہے اور فوریت کی شرط لگانے سے اس کے لیے غور و فکر کرنا ممکن نہیں ہو گا، ہاں مجلس ایک ہونا کافی ہے، جس کے حوالے سے بحث گزر چکی ہے کہ مجلس سے مراد مکان نہیں، بلکہ زمان لیا جائے گا، کیونکہ لوگوں کی آسانی، ان سے تنگی اور حرج اور فریقین سے بقدر الامکان ضرر کو دور کرنے کے مقصد کے لیے مجلس کا زمانی دائرہ یا وسعت ایک وحدت سمجھا جائے گا۔ علامہ کا سانی لکھتے ہیں کہ:

"أن في ترك اعتبار الفور ضرورة؛ لأن القابل يحتاج إلى التأمل، ولو اقتصر على الفور لا يمكنه التأمل"<sup>2</sup>

(ایجاب کو فوراً قبول کرنے میں تاخیر کا اعتبار ضرور تاً ہے، اور اس لیے بھی ہے کہ دوسرا فریق غور و فکر کا بھی محتاج ہوتا ہے اور اگر قبول کرنے کو علی الفور پر محمول کیا جائے تو دوسرے فریق کے لیے سوچ و بچار کرنا ممکن نہیں ہو گا۔)

ایسے ہی فقہ مالکی کی کتاب "المواہب الجلیل" میں ہے کہ:

"ولا يشترط أن لا يحصل بين الإيجاب والقبول فصل بكلام أجنبي عن العقد ولو كان يسيراً"<sup>3</sup>

(ایجاب اور قبول کے درمیان بیچ کے علاوہ کسی کلام سے فصل نہ ہونے کی شرط نہیں لگائی جائے گی۔)

<sup>1</sup> جماعت من علماء و دکتوراہ، جدید فقہی مباحث: 271/27

<sup>2</sup> کاسانی، بدائع الصنائع: 137/5

<sup>3</sup> الرُّعَيْنِي، محمد بن محمد، مواہب الجلیل (بیروت: دار عالم الکتب، طبعة خاصة، 2003)، 30/6

موسوعہ میں لکھا ہے کہ اگر دوسرے دوسرے فریق کے کسی نمائندے یا کسی ساتھی نے بھی اسی مجلس میں آفر قبول کر دی تو اس سے بھی عقد مکمل ہو جائے گا۔ موسوعہ میں لکھا ہے کہ:

فإن أجابہ صاحبه في المجلس صح<sup>1</sup>

کہ اگر دوسرے فریق نے اسی مجلس میں جواب دے دیا تو یہ معاملہ درست ہو جائے گا۔  
اسی طرح علامہ بہوتی لکھتے ہیں کہ:

"وإن تراخى القبول عن الإيجاب صح ما دام في المجلس"<sup>2</sup>

(اگر قبول ایجاب سے مؤخر ہو جائے تو جب تک مجلس میں ہیں تب تک قبول کرنے سے معاملہ درست ہو جائے گا۔)

مندرجہ بالا فقہی عبارات سے معلوم ہوا کہ ائمہ ثلاثہ کے نزدیک مجلس جب تک برقرار ہے تب تک فریق ثانی کو قبول کرنے کا اختیار باقی رہے گا، اور آن لائن معاملہ میں مجلس سے مراد عقد بیع کے لیے کیے جانے والی بات چیت کا زمانہ مراد ہو گا اگر وہ طویل ہو جائے۔

البتہ شوافع کے نزدیک ایجاب اور قبول کے درمیان زیادہ فاصلہ نہیں آنا چاہیے، کیونکہ زیادہ دیر کے بعد قبول کرنا جواب کو جواب ہونے سے نکال دیتی ہے، لہذا ایجاب کے بعد فوراً قبول لازمی ہے تاکہ معاملہ درست ہو جائے، چنانچہ علامہ شربینی لکھتے ہیں کہ:

"يشترط أن لا يطول الفصل بين الإيجاب والقبول بسكوت ولو سهوا أو جهلا على المعتمد ؛ لأن طول الفصل يخرج الثاني أن يكون جوابا عن الأول"<sup>3</sup>

(عقد میں یہ شرط ہے کہ ایجاب اور قبول کے درمیان زیادہ فاصلہ نہ ہو چاہے چاہے خاموشی بھول سے ہو جائے یا جہالت کی وجہ سے ہو جائے، کیونکہ زیادہ خاموشی جواب کو جواب ہونے سے خارج کر دیتی ہے۔)

قبول کب شمار کیا جائے گا؟ (ایجاب (offer) کو قبول کرنے کے چار طریقے)

قانون پر اگر نظر ڈالی جائے یا دنیا میں اس کے لیے جو طریقے استعمال ہوتے ہیں تو معلوم ہوتا ہے کہ چار

نظریات اس حوالے سے پائے جاتے ہیں کہ دوسرے فریق کا قبول کرنا کب شمار ہو گا؟

1 وزارة الاوقاف، الموسوعة الفقهية الكويتية: 216 /30

2 البهوتی، كشاف القناع: 148 /3

3 الشربيني، معني المحتاج: 5 /2

## قبول (Acceptance) کا اظہار

پہلا نظریہ یہ ہے کہ جیسے ہی دوسرا فریق آفر کو قبول کرے گا تو یہ معاملہ مکمل ہو گیا، خواہ وہ تحریری طور پر قبول کرے یا زبانی طور پر قبول کرے ایسے ہی خواہ پہلے فریق کو جس نے آفر کی تھی، معلوم ہو یا نہ ہو اس سے کوئی فرق نہیں پڑے گا۔

## قبول بھیجنے کا اقدام

دوسرا نظریہ یہ ہے کہ صرف قبول کرنا ہی کافی نہیں ہو گا بلکہ یہ ضروری ہے کہ ایکسٹنس دوسرے فریق کی طرف روانہ بھی کیا جائے اور ایسے ذریعے سے روانہ کیا جائے جسے واپس نہ لیا جاسکے تو جب دوسرا فریق ناقابل واپسی طریقے سے آفر کو واپس کرے گا تو تب یہ معاملہ مکمل ہو جائے گا۔

## ایجاب کرنے والے (Offeror) کو پیشکش وصول ہو جانا

جب کہ تیسری رائے اس بارے میں یہ ہے کہ صرف بھیجنے سے ہی معاملہ مکمل نہیں ہو گا، بلکہ جس نے آفر کی تھی اس تک پہنچ جائے تب ہی معاملہ مکمل ہو گا، جب تک آفر کرنے والے کے پاس یہ پہنچے گا نہیں تب تک یہ معاملہ مکمل نہیں ہو گا۔

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

چوتھی رائے اس کے بارے میں یہ ہے کہ صرف یہ بھی کافی نہیں ہے کہ آفر کرنے والے کے پاس قبول پہنچ جائے، بلکہ یہ بھی ضروری ہے کہ جس نے آفر کی ہے وہ پڑھ بھی لے اور اسے سمجھ بھی لے تب یہ معاملہ مکمل ہو گا۔ یہ چاروں چیزیں قانون کی کتب میں موجود ہیں۔<sup>1</sup>

فقہی حوالے سے اس میں جو گفتگو ہے اس کا خلاصہ یہ ہے کہ یہاں دو فریق ہیں اور دونوں کا حکم الگ الگ ہے، ایجاب کرنے والا جو ہے اس نے جب آفر کر لی تو اس کی طرف سے آفر مکمل ہوئی۔ پھر دوسرے فریق نے جب آفر قبول کر لی، تو اس کی طرف سے بھی معاملہ مکمل ہو گا لہذا وہ اس سے رجوع نہیں کر سکتا ہے، البتہ یہ قبولیت جب تک پہلے فریق کے پاس پہنچ نہ جائے تب تک اس پہلے فریق کے پاس یہ اختیار ہے کہ وہ اس سے رجوع کر لے۔ اگر دوسرے فریق کی قبولیت آفر کرنے والے کے پاس پہنچ بھی جائے تو دونوں کے لیے یہ معاملہ مکمل ہو جائے گا۔

<sup>1</sup> منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقه الاسلامي: 2/ 12168

خلاصہ یہ ہوا کہ قبول کرنے والے کی قبولیت اس کے اپنے ہاں کافی ہے، لیکن دونوں کے لیے معاملہ مکمل تب ہوگا، جب یہ قبولیت پہلے فریق کے پاس پہنچ بھی جائے اور اسے علم بھی ہو جائے اور جب تک یہ نہ ہو تو اس وقت تک اسے اپنے معاملے سے واپسی اور جوع کرنے کا اختیار رہے گا۔

### مکتوب الیہ (Receiver) کو کب تک قبول کرنے کا اختیار رہے گا

آفر کرنے اور اسے قبول کرنے کے حوالے جو بات ہے اس میں ایک اہم مرحلہ یہ ہے کہ جو آفر کی گئی ہے اسے قبول کرنے کا وقت کب تک رہے گا؟ اگر وقت مقرر ہے تو وہی ہوگا اور جب وہ وقت گزر جائے گا تو یہ اختیار خود بخود ہی ختم ہو جائے گا، لیکن اگر کوئی وقت مقرر نہیں ہے تو دوسرے فریق کے پاس کب تک قبول کرنے کا وقت رہے گا تو اس کے بارے میں بھی فقہاء نے بحث کی ہے، جس سے معلوم یہ ہوتا ہے کہ ہم دوسرے فریق کو بہت لا محدود وقت تو نہیں دے سکتے ہیں، البتہ اسے کچھ محدود کرنا پڑے گا، اور وہ یہ ہے کہ ہمیں اس چیز کو دیکھنا ہوگا کہ معاملہ کس چیز کے بارے میں ہو رہا ہے، اگر ایسی چیز ہو جو جلدی خراب ہو جانے والی ہو تو اس کے لیے وقت کم دینا ہوگا اور اگر ایسی چیز ہے جو جلدی خراب نہ ہونے والی ہو تو اس وقت کچھ زیادہ وقت دینا ہوگا، ایسے ہی اگر کسی چیز کی مقدار زیادہ ہے تو اس میں زیادہ وقت ملے گا اور اگر کم ہے تو اس میں نسبتاً کم وقت ملے گا۔ اب اس حوالے سے فقہاء نے کوئی دنوں کی تحدید نہیں کی ہے، بلکہ اسے مارکیٹ کی پریکٹس پر رکھا ہے، کہ مارکیٹ میں جس چیز کے حوالے سے جو عرف ہوگا، اس حوالے سے دوسرے فریق کو اختیار ہوگا، اگر اس وقت تک دوسرے فریق نے اس آفر کو قبول نہیں کیا تو یہ معاملہ مکمل نہیں ہو سکے گا۔

جیسے کہ خیار شرط میں بھی تین جو چیزیں جلدی خراب ہونے والی ہوتی ہیں ان میں زیادہ دنوں تک خیار نہیں

مل سکتا ہے، چنانچہ مجلہ مجمع میں ہے کہ:

"إذا أصدر العارض بهذه الوسائل إيجاباً محدد المدة يكون ملزماً بالبقاء على إيجابه خلال تلك المدة، وليس له الرجوع عنه. وما يتعلق باحتمال التزيف أو التزوير أو الغلط يرجع فيه إلى القواعد العامة للإثبات."<sup>1</sup>

(ان وسائل کے ذریعہ اگر کوئی شخص کسی متعینہ مدت تک کے لیے ایجاب کرے تو اس مدت تک اس کے لیے اپنے ایجاب پر باقی رہنا ضروری ہوگا اور

اس سے رجوع کا حق اس کو نہیں ہو گا۔ اور جس معاملہ میں کھوٹ یا دھوکہ یا غلطی کا احتمال ہو اس میں اثبات کے عام قواعد کی طرف رجوع کیا جائے گا۔)

## ایجاب (Offer) سے رجوع کرنے کا حکم

اگر ایک شخص نے آفر کر دی ہو اور بعد میں اسے اس آفر سے رجوع کرنا پڑے تو کیا اسے رجوع کا اختیار ہو گا؟ تو اس حوالے سے علماء نے یہ بات بیان کی ہے کہ اگر آفر کرنے والا اپنی آفر سے رجوع کرنا چاہتا ہے تو اسے رجوع کا اختیار ہے، علامہ ابن ہمام لکھتے ہیں کہ:

"وللموجب أيهما كان بائعا ومشتريا أن يرجع قبل قبول الآخر عن الإيجاب"<sup>1</sup>

(موجب بائع ہو یا مشتری، دوسرے فریق کے قبول کرنے سے پہلے اپنے ایجاب سے رجوع کر سکتا ہے۔)

عبدالرحمن الجزیری لکھتے ہیں کہ:

"ولكل واحد من البائع والمشتري حق الرجوع قبل قبول الآخر ما دام في المجلس"<sup>2</sup>

(بائع اور مشتری میں سے ہر ایک کو مجلس میں رہتے ہوئے دوسرے کے قبول کرنے سے پہلے رجوع کا حق حاصل ہے۔)

اسی طرح مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی میں ہے کہ:

"أن يكون للطرف الموجب خيار الرجوع عن إيجابه إلى أن يصدر القبول أو ينفذ المجلس ، وهذا هو رأي جمهور الفقهاء من الحنفية والشافعية ، والحنابلة. وخالف المالكية حيث لم يجزوا للموجب حق الرجوع"<sup>3</sup>

(موجب کو اپنے ایجاب سے رجوع کا حق حاصل ہے، جب تک دوسرے فریق نے قبول نہ کیا ہو یا مجلس ختم نہ ہوئی ہو۔ یہ رائے جمہور فقہاء حنفیہ، شافعیہ اور حنابلہ کی ہے، جب کہ مالکیہ کا اس بارے اختلاف ہے کہ موجب کو اپنے ایجاب سے رجوع کا حق نہیں ملے گا۔)

1 ابن ہمام، فتح القدير: 6/ 253

2 الجزیری، الفقہ علی المذاهب الأربعة: 2/ 119

3 منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقہ الإسلامي: 2/ 12061

البتہ اس میں یہ بات ہے کہ اگر اس نے آفر کا علم دوسرے فریق کو دیا ہے، لیکن رجوع کا علم دوسرے فریق کو نہیں دیا ہے تو اس رجوع کا اعتبار نہیں ہوگا، جیسے کہ آفر کا علم دوسرے فریق کو دیا ہے ایسے ہی رجوع کا علم بھی دوسرے فریق کو دینا لازمی ہے، اگر دوسرے فریق کو علم نہیں دیا اور دوسرے فریق نے آفر کو قبول کر لیا اور معاملہ مکمل کر لیا تو اس معاملہ کو تام سمجھا جائے گا۔ چنانچہ مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی میں ہے کہ:

"أن الإيجاب يمكن الرجوع عنه - في الحالات العادية - إلى وقت القبول ( وهذا هو الرأي السائد في الكتب الفقهية )، غير أننا لاحظنا أن اشتراط علم الطرف المقابل بالرجوع عن الإيجاب لترتب الحكم على هذا الرجوع هو الأوفق لمبادئ الفقه الإسلامي"<sup>1</sup>  
 (موجب (آفر کرنے والا) کے لیے دوسرے فریق کے قبول کرنے سے پہلے تک ایجاب سے رجوع کرنا عام حالات میں ممکن ہے۔ (کتب فقہ میں یہی صحیح رائے ہے) البتہ ہمیں یہ ادراک ہوا ہے کہ دوسرے فریق کو اپنے ایجاب کے رجوع سے باخبر کر دینا فقہ اسلامی کی مبادیات سے زیادہ موافقت کرتا ہے۔)

نتیجہ یہ نکلا کہ موجب کو آفر سے رجوع کرنے کا حق تو ملے گا، البتہ اس میں موجب کے لیے یہ بات لازمی ہے کہ موجب اپنے ایجاب سے رجوع کی اطلاع قابل کو بھی دے۔

## وقتی تحریری ایجاب

تحریری ایجاب و قبول جیسے کہ آن لائن کاروبار میں بہت زیادہ ہوتا ہے، ای میل یا دوسرے ذرائع سے اس میں یہ بات بھی ہوتی ہے کہ کوئی وقت بھی دیا گیا ہوتا ہے کہ ایک ہفتے تک یہ آفر ہے، تو اس وقت کے گزرنے کے ساتھ یہ آفر خود بخود ختم ہو جائے گی، لیکن کیا جو وقت اس نے آفر میں دیا ہے اس وقت تک موجب کو اپنی آفر پر برقرار رہنا ضروری ہے یا اس سے پہلے یہ رجوع بھی کر سکتا ہے؟ تو اس حوالے سے فقہاء کی دو آراء پائی جاتی ہیں۔

ایک رائے یہ ہے کہ یہ وقت کا دورانیہ دینا ایک وعدہ کی حیثیت رکھتا ہے، چنانچہ آفر کرنے والا ایک وعدہ کرتا ہے کہ میں فلاں وقت تک اپنی اس آفر کو واپس نہیں لوں گا تو یہ وعدہ ہے اگر اس کو پورا کر لے تو اچھی بات ہے، لیکن اگر پورا نہ کرے تو قانونی طور پر یہ پابند نہیں ہے کہ اس وقت تک اپنی آفر کو برقرار رکھے، بلکہ اس کو اختیار ہے کہ دیے گئے وقت سے پہلے بھی اپنی آفر سے رجوع کر لے۔

لیکن اس حوالے سے جو "مجمع الفقہ الاسلامی" اور "المعايير الشرعية" جو اسلامی بنکوں اور مالیاتی اداروں کے لیے شریعہ سٹینڈر ہے، تو ان دو اداروں کی طرف سے جو رائے اختیار کی گئی ہے، وہ یہ ہے کہ اگر آفر کرنے والے نے خود کوئی وقت دیا ہے تو اس کے لیے لازم ہے کہ اس وقت کی پابندی کرے اور اس سے پہلے اس کو رجوع کا حق نہیں ہو۔ مطلب یہ کہ اس وعدہ کو انہوں نے لازمی حیثیت دی ہے اور ظاہر ہے آج کل جو بین الاقوامی معاملات ہیں وہ ایسے وعدوں کو لازمی حیثیت دے بغیر اچھے اور صحیح طریقے سے مکمل وجود نہیں پاتے ہیں۔ چنانچہ مجلہ مجمع میں ہے کہ:

"إذا حدد الموجب للطرف الآخر مدة للقبول ، فيلتزم بها عند فقهاء المالكية ، لأنهم قالوا كما تقدم : ليس للموجب الرجوع عن إيجابه قبل قبول الآخر ، فيكون من باب أولى ملتزمًا بالبقاء على إيجابه إذا عين ميعادًا للقبول ، كأن يقول : أنا على إيجابى مدة يومين أو يوم أو ساعات مثلاً ، فيلزمه هذا التقيد ، ولو انتهى المجلس. وهذا يتفق مع المبدأ العام في الشريعة وهو (( المسلمون على شروطهم )) . ومثل هذا الشرط لا ينافي مقتضى العقد.<sup>1</sup>

(جب ایجاب کرنے والے نے دوسرے فریق کے لیے ایجاب میں کوئی وقت متعین کر دیا ہو تو فقہاء مالکیہ کے نزدیک موجب کے لیے اس وقت کی پابندی لازمی ہے، کیونکہ وہ کہتے ہیں کہ موجب کے لیے دوسرے فریق کے قبول کرنے سے پہلے اپنے ایجاب سے رجوع کرنا درست نہیں ہے، لہذا جب موجب ایجاب کو کسی وقت کے ساتھ متعین کر دے تو اس وقت کی پابندی کرنا تو بطریق اولیٰ لازم ہوگا۔ مثلاً یہ کہے کہ یہ آفر ایک دن، دو دن یا کچھ وقت تک ہی ہے تو اس وقت کی پابندی کرنا لازم ہوگا، اگرچہ مجلس ختم ہو جائے، اور یہ شریعت کے عمومی اصول سے مطابقت رکھتا ہے۔ اور وہ یہ ہے کہ "مسلمان اپنی شرائط پر عمل کے پابند ہیں"، اس لیے ایسی شرائط معاملہ کے تقاضے کے خلاف نہیں ہیں۔)

"إذا أصدر العارض بهذه الوسائل إيجابًا محدد المدة يكون ملتزمًا بالبقاء على إيجابه خلال تلك المدة، وليس له الرجوع عنه.<sup>2</sup>

(ان وسائل کے ذریعہ اگر کوئی شخص کسی متعین مدت تک کے لیے ایجاب کرے تو اس مدت تک اس کے لیے اپنے ایجاب پر باقی رہنا ضروری ہوگا اور اس سے رجوع کا حق اس کو نہیں ہوگا۔)

1 منظمة المؤتمر الإسلامي، مجلة مجمع الفقہ الإسلامي: 12081 /2

2 منظمة المؤتمر الإسلامي، مجلة مجمع الفقہ الإسلامي: 958 /6

فقہاء کی آراء کو دیکھتے ہوئے یہ کہا جاسکتا ہے کہ وقتی تحریری ایجاب میں موجب کو ایجاب سے رجوع کا حق نہیں ملنا چاہیے، کیونکہ اس دورانیہ میں قابل فریق بہت سوچ و بچار کرتا ہے، بعض اوقات ماہرین کی آراء بھی لی جاتی ہیں، جس میں بہت زیادہ خرچہ بھی آجاتا ہے۔ یہی رائے مجمع الفقہ الاسلامی کی بھی ہے اور یہی رائے المعاییر الشرعیہ کی بھی ہے۔ اسی طرح عصر حاضر کے عجمی فقہاء بھی اسی رائے کو ترجیح دیتے ہیں کہ تجارتی وعدوں کی حیثیت عام وعدوں سے مختلف ہوتی ہے اور جب آفر کرنے والے نے قبول کے لیے کوئی وقت مقرر کر لیا ہو تو اس سے وقت کی پابندی بھی ضروری ہوگی۔

## بیع صرف اور سلم میں آن لائن تجارت کا حکم

تحریری ایجاب ہو یا زبانی ایجاب ہو، اس میں حساسیت عام معاملات میں نہیں ہوتی، جب بھی ایک فریق چاہے آفر کرے جب بھی دوسرا فریق چاہے قبول کرے، اور جب بھی دوسرا فریق چاہے اس چیز پر قبضہ کر لے، اس میں کوئی جلدی یا حساسیت کی بات نہیں ہے، لیکن کچھ معاملات ایسے ہیں جن میں حساسیت زیادہ پائی جاتی ہے اور دو معاملات اس حوالے سے زیادہ ہیں۔ ایک بیع صرف ہے (قدرتی زرمبادلہ - سونا، چاندی - کیے تبادلہ کے معاملات) اور ایک بیع سلم ہے (قیمت پہلے ادا کر دینا اور بیع بعد میں کسی وقت وصول کرنا)۔ جو ان معاملات میں ضروری ہے کہ اسی مجلس میں لازماً بیع پر قبضہ بھی ہو، لہذا بیع صرف میں ضروری ہے کہ جانبین کا قبضہ اسی وقت ہو آپس کی چیزوں پر، اور بیع سلم میں ضروری ہے کہ جو اس المال یعنی پیسہ ہے اس پر دوسرے فریق کا قبضہ اسی مجلس میں ہو۔ لہذا اگر آن لائن ذرائع سے خرید و فروخت سونے اور چاندی کی ہو رہی ہے، یا بیع سلم کا معاملہ ہو رہا ہے تو اس میں بہتر طریقہ یہی ہے کہ یہ معاملہ بذات خود آن لائن انجام نہ دیا جائے، کیونکہ اس میں شرائط پورے نہیں ہو سکتے۔ تو بہتر طریقہ یہ ہے کہ اس میں کوئی وکیل بنایا جائے اور اس سے کہا جائے کہ آپ میری طرف سے یہ معاملہ فلاں کے ساتھ انجام دیں اور وہ ایک دوسرے سے اسی وقت قبضہ کریں، اور چیزیں حوالے کریں اور وہ معاملہ فیزیکی وہاں انجام دیں۔ تو بہتر یہ ہے کہ ایجنسی کا طریقہ اس میں اختیار کیا جائے۔ آن لائن ایجاب و قبول سے ایسے معاملہ کو انجام نہ دیا جائے، پھر بھی اگر انجام دینا ضروری ہے، تو ضروری ہے کہ جس مجلس میں ایجاب و قبول ہو رہا ہو، اسی مجلس میں ہی جانبین اپنی اپنی چیزوں پر قبضہ کر لیں۔ جس کا طریقہ ظاہر ہے، یہی ہے کہ ہر فریق دوسرے فریق کے ہاں اپنا ایک وکیل بنا دے۔ جب یہ فریق ایجاب و قبول کریں تو دونوں کے وکیل اپنے موکل کی چیز اسی وقت وصول کر کے اس پہ قبضہ کر لیں، تو جو حساس معاملات ہیں، ان میں بنسبت خود معاملہ کرنے کے توکیل کا طریقہ بہتر ہے۔ مجلہ مجمع میں ہے کہ:



"إن العقود بالتليفون ونحوه تصح فيما لا يشترط فيه القبض الفوري بدون إشكال. أما ما يشترط فيه القبض الفوري فإنما تصح بالتليفون إذا تم القبض بعد انتهاء المكالمة مباشرة كأن يكون لكل واحد منهما عند الآخر وكيل التسليم مثلاً أو نحو ذلك. فالعقود الربوية والأموال الربوية لا يتم فيها العقد بالنسبة للتليفون إلا مع هذه الضابطة، وهي ضابطة القبض والقبض مرجعه إلى العرف وطبعاً الشريعة الإسلامية شددت في القبض الفوري يدًا بيد في الأمور الستة."<sup>1</sup>

(جن اشیا میں خرید و فروخت کے وقت فوری قبضہ ضروری نہ ہو ان میں ٹیلیفون وغیرہ سے معاملہ بغیر کسی اشکال کے درست ہے، البتہ جن میں فوری قبضہ کرنا ضروری ہو اور ان کی شرائط میں ہو، تو ان میں ٹیلیفون یا اس جیسی کسی چیز (انٹرنیٹ وغیرہ) سے معاملہ تب درست ہو گا کہ جب خرید و فروخت کی بات چیت مکمل ہونے کے فوراً بعد قبضہ کیا جائے، بایں طور کہ ہر فریق کا دوسرے فریق کے پاس وکیل ہو یا ایسی کوئی صورت ہو۔ چنانچہ سودی عقود اور اموال ربویہ میں ٹیلیفون کے ذریعے عقد مکمل نہیں ہو گا مگر اسی طریقہ سے اور طریقہ اسی وقت قبضہ کرنے کا ہے۔ البتہ قبضہ کا طریقہ عرف کے مطابق ہو گا۔ اس لیے کہ شریعت اسلامیہ نے چھ امور میں فوری قبضہ کرنے پر زیادہ زور دیا ہے۔)

خلاصہ یہ نکلتا ہے کہ بیع صرف اور سلم میں ایک فریق دوسرے فریق کے پاس کسی کو اپنا وکیل بنا کر اس سے مجلس عقد میں قبضہ کرنا ضروری ہے۔ اس کے بغیر کیے گئے عقد کی کوئی حیثیت نہیں ہوگی۔

### تشہیر (Marketing) اور ایجاب (Offer) میں فرق کو ملحوظ رکھنا

دو چیزوں میں فرق کرنا ضروری ہے۔ ایک کسی خاص قیمت پر کسی خاص چیز کی آفر ہے۔ جس کو تشہیر (Marketing) میں استعمال کیا جاتا ہے، یہ فقہی حوالے سے بھی اور قانونی حوالے سے بھی کوئی آفر شمار نہیں ہوتی، یعنی اس کے بعد دوسرا فریق اگر اس آفر کو قبول کرے گا تو معاملہ وجود میں آجائے گا تو ایسا نہیں ہوتا، کیونکہ اس پر ایجاب کی فقہی تعریف منطبق نہیں ہوتی ہے۔ فقہاء نے ایجاب کی یہ تعریف کی ہے۔

«الإيجاب: أول كلام يصدر من أحد العاقدين لأجل إنشاء

التصرف، وبه يوجب ويثبت التصرف»<sup>2</sup>

<sup>1</sup> منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقه الاسلامي: 12360 / 2

<sup>2</sup> أفندي، درر الحکام، 103 / 1

ایجاب: اس پہلے کلام کو کہا جائے گا جس کا صدور عاقدین میں سے کسی ایک فریق سے کسی چیز پر تصرف حاصل کرنے کے لیے ہوتا ہے۔  
اسی طرح ڈاکٹر براہیم کافی لکھتے ہیں کہ:

إذا وُجِّهَ عرض إلى أشخاص غير معينين وهذا العرض يعتبر دعوة إلى الإيجاب فقط، إلا إذا صح صاحب الإيجاب بعكس ذلك بشكل جلي<sup>1</sup>

جب کسی چیز کی عام تشہیر کی جائے تو یہ تشہیر صرف ایجاب کی طرف کہلائے گی، الا یہ کہ تشہیر کرنے والا اس کے عکس تصریح کر دے۔

البتہ جو مستقل آفر ہو، جس میں چیز کی فروختگی کی پیشکش بھی ہو اور ساری تفصیلات بھی طے ہو جائیں، قیمت کے حوالے سے بھی بات ہو، کوئی اس میں ابہام نہ رہے، باقی ساری چیزیں واضح ہوں تو ایسی آفر جو ہوگی اس کے بعد جو قبولیت ہوگی اس سے معاملہ وجود میں آجائے گا۔ ڈاکٹر علی محی الدین القرۃ داغی لکھتے ہیں کہ:

يمكن إجراء العقد من خلال الراديو أو التلفزيون، ولا سيما الإيجابات الموجهة للجمهور، فلو عرض أحد من خلال الراديو أو التلفزيون عرضاً خاصاً ببيع شيء معين، أو إيجار، وأوضح الشروط المطلوبة، والمواصفات المطلوبة المعروفة للمعقود عليه بشكل يزيل الجهالة عنه فإن هذا الإيجاب مقبول ويبقى قائماً إلى أن يتقدم آخر فيقبله.<sup>2</sup>

(ریڈیو اور ٹیلیفون کے ذریعے عقود کا اجراء ممکن ہے، خاص کر اشتہارات جو عوام کے لیے ہوں۔ چنانچہ اگر کسی نے ریڈیو یا ٹی وی کے ذریعے کسی متعین چیز کی تشہیر کی اور مطلوبہ شرائط و اوصاف جن سے چیز کی پہچان ہو سکے ان کو اس طور پر واضح کر دیا کہ چیز کی جہالت ختم ہو جائے تو یہ ایجاب درست ہو گا اور تب تک قائم رہے گا جب تک دوسرے فریق نے قبول نہ کر لیا۔

جیسا کہ پیچھے گزر چکا کہ محض کسی اشتہار کے جواب میں جو قبول ہو گا اس سے معاملہ وجود میں نہیں آسکتا، لہذا کسی نے اگر اشتہار دیا ہے جس میں قیمت اور شرائط طے کی ہیں اور بعد میں اس قیمت میں تبدیلی کرنا چاہتا ہے تو شرعی

<sup>1</sup> مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 6/ 734

<sup>2</sup> مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 6/ 706

حوالے سے اس کے پاس اختیار ہے۔ اس لیے کہ ابھی تک معاملہ وجود میں آیا نہیں ہے اور جب تک معاملہ وجود میں نہ آیا ہو تو ہر فریق اپنا منشا اور شرائط میں رد و بدل کر سکتا ہے

## آٹومیٹک مشینوں کے ذریعے مالیاتی معاملہ انجام دینا

عام جو خرید و فروخت ہوتی ہے اس میں تعاطی جس کو فقہ میں کہا جاتا ہے، کہ عملی لین دین، کہ ایک شخص نے پیسے دیے اور دوسرے نے چیز حوالے کر دی، کوئی زبانی یا تحریری ایجاب و قبول نہیں ہے، اس طرح بھی معاملہ وجود میں آسکتا ہے، لیکن ظاہر ہے کہ آن لائن کاروبار میں یہ نہیں ہو سکتا ہے، کیونکہ آن لائن کاروبار میں ظاہر سی بات ہے کہ یا زبانی ایجاب و قبول ہو گا یا تحریری ایجاب و قبول ہو گا، اور جب بھی ایجاب و قبول آئے گا، چاہے زبانی ہو یا تحریری ہو، تو وہ تعاطی سے نکلے جائے گا اور ایک نارمل معاملہ بن جائے گا۔ البتہ ایک صورت ہے جو کہ بیع تعاطی کی ہے جو بہت دلچسپ بھی ہے، کہ جو آٹومیٹک مشینیں ہوتی ہیں، جیسے عموماً بیرون ممالک میں ایئر پورٹ اور عوامی جگہوں میں پائی جاتی ہیں۔ اس میں کچھ رقم ڈال کر سروس بھی حاصل کر سکتے ہیں اور کوئی چیز بھی حاصل کر سکتے ہیں، تو ان آٹومیٹک مشینوں کے ذریعے جو معاملہ ہے اسے فقہی حوالے سے کیا کہا جائے گا؟ تو فقہی حوالے سے یہ جو معاملہ ہے یہ تعاطی کے اصول کے تحت آتا ہے، کہ آپ نے وہاں پیسے رکھ دیے اور آپ کو چیز ملی، یہ تعاطی یعنی عملی لین دین کے ذریعے معاملہ وجود میں آیا۔ علامہ ابن نجیم مصریؒ لکھتے ہیں کہ:

"و حقيقة التعاطي وضع الثمن وأخذ المثل من عن تراض منهما من غير لفظ وهو يفيد"<sup>1</sup>

تعاطی کی حقیقت یہ ہے کہ قیمت رکھ دی جاتی ہے اور جس چیز کی قیمت رکھی جاتی ہے وہ لے لی جاتی ہے۔ یہ معاملہ فریقین کی رضامندی سے طے پاتا ہے، بغیر کسی لفظ کے ادا کیے ہوئے۔

اب یہاں ایک بات ذرا باریکی کی ہے کہ کسی نے مشین میں پیسے ڈال دیے اور اسے چیز نہیں ملی، تو کیا یہ شخص اس کمپنی کے خلاف کلیم کر سکتا ہے کہ میں نے پیسے ادا کیے ہیں اور مجھے یہ چیز نہیں ملی اور مجھے ملنا چاہیے۔ فقہی حوالے سے یہ شخص کلیم نہیں کر سکتا ہے، اس لیے کہ عملی لین دین میں معاملہ جب ہی وجود میں آتا ہے کہ جب عملی لین دین ہو اور مشین میں اگر چیزیں ختم ہو گئی ہیں مثلاً تو عملی لین دین کی کوئی صورت ہی نہیں رہی، تو جب عملی لین دین کی صورت نہیں رہی تو آپ کے پیسے وہاں رکھنے سے کوئی معاملہ وجود میں نہیں آیا، جب نہیں ہوا تو اس شخص کو کلیم

<sup>1</sup> ابن نجیم، البحر الرائق، 5/ 291

کرنے کا کوئی حق نہیں ہے، لہذا وہاں اس کو پیسے تو واپس ملیں گے، لیکن چیز کا کلیم نہیں کر سکتا ہے، اگر کسی نے کوئی بڑا سود ایسی کسی مشین سے کیا ہے اور وہ معاملہ عدالت میں چلا جائے تو قاضی یہی فیصلہ سنائے گا کہ اس میں یہ حکم ہے۔ تو تعاطی کا فقہی اصول آٹوینک مشینوں پہ لاگو ہوتا ہے۔

### ڈراپ شپنگ (کسی چیز پر قبضہ حاصل کیے بغیر معاملات کرنا)

یہ بہت بڑا ابتلائے عام کی صورت ہے، جسے ڈراپ شپنگ کہا جاتا ہے۔ انٹرنیٹ پر ہونے والا کاروبار 60 سے 70 فیصد اسی طریقے سے ہوتا ہے۔

اس کا طریقہ یہ ہوتا ہے کہ کوئی شخص ویب سائٹ یا کوئی اکاؤنٹ بنا کر اس پر اشتہار لگا دیتا ہے، جس میں قیمتیں بھی لکھی ہوتی ہیں اور لوگ اس سے خریداری کرتے ہیں، لیکن اس کے پاس کوئی چیز ہوتی نہیں ہے۔ جب اسے کوئی آڈر آتا ہے تو اس وقت یہ کسی کمپنی کے ساتھ رابطہ کرتا ہے اور اسے خریدار کا مکمل ایڈرس بھی دے دیتا ہے کہ آپ اس شخص کو فلاں چیز بھیج دیں اور میں آپ کو پیسے دوں گا۔ مطلب یہ کہ ایسی چیز کو بیچا جاتا ہے، جو ملکیت میں نہیں ہوتی اور جب ملکیت میں نہیں ہوتی تو ظاہر ہے وہ چیز موجود بھی نہیں ہے اور قبضہ میں بھی نہیں ہے، تو غیر مملوک، غیر موجود غیر مقبوض چیز کی خرید و فروخت ہوتی ہے، جو شرعی حوالے سے بالکل ناجائز، باطل اور حرام ہے۔ اس میں بیچنے والے نے اگر کوئی نفع کمایا ہے تو وہ بھی حرام ہے جسے صدقہ کرنا ضروری ہے اور خریدار کے لیے اس چیز کا استعمال حرام ہے۔ چنانچہ حدیث میں آتا ہے کہ:

"حدثنا عبد الله بن دينار، قال: سمعت ابن عمر رضي الله عنهما، يقول: قال النبي صلى الله عليه وسلم: «من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يقبضه»<sup>1</sup>"

(ابن عمر رضی اللہ عنہما فرماتے ہیں کہ نبی ﷺ نے فرمایا جس نے بھی کھانے کی کوئی چیز خریدی تو اس پر قبضہ کرنے سے پہلے اسے آگے فروخت نہ کرے۔) اسی طرح موسوعہ میں لکھتے ہیں کہ:

"وقد ذهب الفقهاء مذاهب في بيع المبيع قبل قبضه . فمذهب الشافعية ، وهو قول أبي يوسف الأول ، وقول محمد ، وهو أيضا رواية عن الإمام أحمد : أنه لا يصح بيع المبيع قبل قبضه..... ومذهب الحنفية أنه لا يصح بيع المنقول قبل قبضه....."

<sup>1</sup> البخاری، الصحيح البخاري، ح: 2133، باب ما يذكر في بيع الطعام والحكرة، 68/3

ومذهب المالكية أن المحرم المفسد للبيع ، هو بيع الطعام دون  
غيره من جميع الأشياء قبل قبضه<sup>1</sup>

(فقہاء کرام نے بیع قبل القبض کے بارے میں مختلف مذاہب ہیں۔ چنانچہ شوافع کا مذہب یہ ہے کہ بیع پر قبضہ سے پہلے اسے بیچنا جائز نہیں ہے۔ یہی مذہب امام ابو یوسف، امام محمد کا بھی ہے اور امام احمد سے بھی ایسی ہی روایت ہے۔ (آگے لکھتے ہیں کہ) احناف کے نزدیک منقولی اشیاء میں قبضہ سے پہلے بیع درست نہیں ہے۔ اور مالکیہ کے نزدیک مطعومات (کھانے کی اشیاء) میں قبضہ سے قبل بیع درست نہیں ہے۔)

اب یہاں یہ صورت ہوتی ہے کہ بائع نے خود بھی نہیں خریدی ہوتی کہ اس کی ملکیت میں آچکی ہو تو ایسی چیز کی بیع کیسے درست ہوگی جو ملکیت میں ہی نہ ہو۔ اس لیے اس سے احتراز بہر حال لازمی ہے۔ پھر یہاں خریدار کو تو معذور سمجھا جاسکتا ہے کہ اس کے علم میں نہیں ہے کہ چیز بائع کی ملکیت میں ہے یا نہیں ہے، لیکن بیچنے والے کو تو معلوم ہے، لہذا بیچنے والے کا جو بھی نفع ہو گا وہ بیع باطل کے زمرے میں ہونے کی وجہ سے ناجائز ہو گا اور اسے صدقہ کرنا لازم ہو گا، تو اس سے اجتناب کرنا ضروری ہے۔

## شرعی متبادل

اس صورت میں ذہن میں سوال آسکتا ہے کہ شریعت نے ہمیں بندگلی میں ڈال دیا کہ اتنے عام طریقہ تجارت سے ہمیں روک دیا، تو اس حوالے سے یہ بات ذہن میں رکھنا چاہیے کہ شریعت انسان کو بندگلی میں بند نہیں کرتی۔ اس طریقہ تجارت کے بہت ہی آسان ایک دو متبادل موجود ہیں، ذیل میں ان کو بیان کیا جائے گا۔

### 1- وعدہ بیع

پہلی بات یہ ہے کہ خریدار سے بیع نہ کی جائے، بلکہ وعدہ کیا جائے کہ آپ کو یہ چیز چاہیے ہے تو میں آپ سے وعدہ کرتا ہوں کہ اتنے وقت میں اتنے یہ چیز میں آپ کو فراہم کروں گا۔ پھر وہ چیز پہلے خود خریدے اور پھر جس سے وعدہ کیا ہے اسے بیچے۔ یہاں ایک اشکال ہو سکتا ہے کہ یہاں تو بیع نہیں کی ہے، بلکہ وعدہ بیع کیا ہے اور وعدہ تو بہت کمزور چیز ہے۔ تو اس حوالے سے یہ بات پیچھے گزر چکی ہے کہ اصول یہ ہے کہ کاروباری وعدے لازم ہوتے ہیں، جن کا پورا کرنا دینا، یعنی اللہ کی نظر میں بھی لازم ہے اور قانون کی نظر میں بھی لازم ہے۔ تو کاروباری وعدے کوئی کچی چیز

<sup>1</sup> وزارة الاوقاف، الموسوعة الفقهية: 123 / 9

نہیں ہوتے جنہیں نظر انداز کیا جائے، اس لیے ڈراپ شپنگ میں وعدے کا طریقہ اختیار کیا جائے۔ تجارتی وعدے پر بحث پیچھے "وقتی تحریری ایجاب" کے ضمن میں گزر چکی ہے۔ جسے وہاں ملاحظہ کیا جاسکتا ہے۔

## 2- ایجنٹ کا طریقہ

دوسرا طریقہ یہ ہے کہ بائع مشتری سے یہ کہے کہ آپ کو یہ چیز چاہیے تو یہ چیز میرے پاس تو نہیں ہے، البتہ میں یہ چیز کسی ادارے یا کمپنی سے لے کر آپ کو فراہم کر سکتا ہوں، اور اس کی میں اتنی اجرت لوں گا، تو جو نفع کمانا چاہتا ہے وہ اجرت کی مد میں وصول کر لے۔ اس طریقے سے یہ شخص مشتری کا ایجنٹ بن جائے گا اور مطلوبہ چیز جب مشتری مشتری کو فراہم کرنے پر اپنی اجرت لے گا۔ ایجنٹ کی اجرت جائز ہے، چنانچہ حدیث میں آتا ہے کہ:

"عن قیس بن ابي غرزة قال : خرج علينا رسول الله صلى الله عليه  
و سلم ونحن نسعي السماسرة فقال يا معشر التجار ! إن  
الشیطان والإثم یحضران البیع فشوبوا بیعکم بالصدقة"<sup>1</sup>  
(حضرت قیس بن ابو غرزہ رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ: نبی کریم ﷺ  
ہمارے بازار میں تشریف لائے، لوگ ہمیں "سامسرہ" (یعنی وہ شخص جو  
خریدنے یا فروخت کرنے میں واسطہ بنتا ہے) تو نبی کریم ﷺ نے فرمایا کہ  
اے تاجروں کے گروہ شیطان اور گناہ بیع کے وقت حاضر ہو جاتے ہیں، اس  
لیے تم اپنی بیع کو صدقہ کے ساتھ ملا دو۔)

حاصل یہ ہوا کہ ڈراپ شپنگ میں بیع قبل القبض کی شکل وجود میں آتی ہے، جو کہ شریعت میں ممنوع ہے۔ لہذا شریعت میں اس کے بہت ہی بہترین متبادل موجود ہیں، جن کی وجہ سے تاجر اپنا منافع بھی حاصل کر سکتا ہے اور یہ نفع یا معاملہ جائز بھی ہو گا۔

<sup>1</sup> الترمذی، سنن الترمذی، ج: 1208، باب ما جاء في التجار وتسمية النبي صلى الله عليه و سلم إياهم، 3/ 514

## خلاصہ بحث

انٹرنیٹ کے ذریعے آڈیو، ویڈیو کال یا ٹیلی فونی بات چیت میں مجلس عقد ایجاب صادر ہونے سے قبول صادر ہونے تک ہوگی۔

آڈیو یا ویڈیو کال کے ذریعے معاملہ کے وقت فریقین اگر ایک دوسرے کو پہچان جائیں اور بلا کسی شک و شبہ اپنی رضامندی سے معاہدہ کریں تو یہ معاملہ درست تصور ہوگا۔

ریکارڈ شدہ آڈیو یا ویڈیو آفر میں اگر کوئی شک و شبہ نہ پایا جائے تو اس سے بھی معاملہ مکمل ہو جاتا ہے۔

انٹرنیٹ سے میسج یا ای میل کے ذریعے خرید و فروخت کرنا ایسا ہی ہے جیسے کہ خط کے ذریعے بیع کی جائے، اس میں انہی شرائط کو ملحوظ خاطر رکھنا لازم ہوگا جو خط کے لیے فقہاء نے بیان کی ہیں، البتہ فقہائے عصر کی رائے یہ ہے کہ عرف عام کے مطابق قبول کرنے کے لیے وقت میں تھوڑا توسع ملنا چاہیے۔

دوسرے فریق کا قبول کرنا کب شمار ہوگا؟ چار نظریات اس حوالے سے پائے جاتے ہیں۔ لیکن قرین صواب یہی معلوم ہوتا ہے کہ معاملہ مکمل تب ہوگا، جب یہ قبولیت پہلے فریق کے پاس پہنچ بھی جائے اور اسے علم بھی ہو جائے اور جب تک یہ نہ ہو تو اس وقت تک موجب کو اپنے معاملے سے واپسی اور جوع کرنے کا اختیار رہے گا۔

آفر کو قبول کرنے کا وقت کب تک رہے گا فقہاء نے کوئی دنوں کی تحدید نہیں کی ہے، بلکہ اسے مارکیٹ کی پریکٹس پر رکھا ہے، کہ مارکیٹ میں جس چیز کے حوالے سے جو عرف ہوگا، اس حوالے سے دوسرے فریق کو اختیار ہوگا۔

موجب نے اگر آفر کا علم دوسرے فریق کو دیا ہے، لیکن رجوع کا علم دوسرے فریق کو نہیں دیا ہے تو اس رجوع کا اعتبار نہیں ہوگا۔

لمیٹڈ ٹائم آفر میں وقت کا دورانیہ دینا ایک وعدہ کی حیثیت رکھتا ہے، اگر اس کو پورا کر لے تو اچھی بات ہے، لیکن اگر پورا نہ کرے تو قانونی طور پر یہ پابند نہیں ہے۔ مگر "مجمع الفقہ الاسلامی" اور "المعايير الشرعيه" کی رائے یہ ہے کہ اگر آفر کرنے والے نے خود کوئی وقت دیا ہے تو اس کے لیے شرعاً قانوناً لازم ہے کہ اس وقت کی پابندی کرے۔

محض کسی اشتہار کے جواب میں جو قبول ہوگا اس سے معاملہ وجود میں نہیں آسکتا۔

تشریح marketing صرف اس صورت میں ایجاب شمار ہو گا جب اس میں بیع کی جملہ صفات لکھ دی گئی ہوں، جن سے جہالت ختم ہو جائے۔

اگر اشتہار ایسا ہے جس میں بیع کی قیمت اور شرائط کی ہیں اور بعد میں اس قیمت میں تبدیلی کرنا چاہتا ہے تو شرعی حوالے سے اس کے پاس اختیار ہے۔

آن لائن اگر بیع صرف یا بیع سلم کا معاملہ ہو رہا ہے تو بہتر طریقہ یہ ہے کہ اس میں کوئی وکیل بنایا جائے اور اس سے کہا جائے کہ آپ میری طرف سے یہ معاملہ فلاں کے ساتھ انجام دیں تاکہ فریقین عوضین پر اسی وقت قبضہ کریں اور یہ معاملہ فیزیکی وہاں انجام دیں۔

آٹومیک مشینیں کے ذریعہ کیا جانے والا معاملہ بیع تعاطی کے اصول کے تحت آتا ہے۔

ڈراپ شپنگ میں بیع قبل القبض کی شکل وجود میں آتی ہے، جو کہ شریعت میں ممنوع ہے۔ لہذا شریعت میں اس کے بہت ہی بہترین متبادل موجود ہیں۔

1- خریدار سے بیع نہ کی جائے، بلکہ وعدہ کیا جائے۔

2- مشتری کا ایجنٹ بن جائے، اور ایجنٹ بننے کی وجہ سے اپنا کمیشن حاصل کیا جائے۔



## باب سوم

### آن لائن مالی معاملات میں خیارات کے احکام

فصل اول:

#### خیار کا مفہوم اور اقسام

فصل دوم:

آن لائن مالی معاملات میں خیارات کے مسائل اور ان کا شرعی حل

# فصل اول

## خیار کا مفہوم اور اقسام

## تمہید

خرید و فروخت انسانوں کی اہم ضرورت ہے، جس کے بغیر کسی کو کوئی چارہ نہیں ہے، لیکن کوئی بھی شخص جب خریداری کرنے کے لیے معاہدہ کرے گا تو اسے یہ اندیشہ بھی ضرور ہو گا کہ اگر بیع میں کوئی خرابی نکل آئی تو نقصان کا بار اٹھانا پڑے گا۔ شریعت مطہرہ نے انسان کی ذات کو پیش نظر ان اندیشوں کو مد نظر رکھتے ہوئے عقد کے مختلف مواقع پر مشتری کو بیع واپس بائع کو واپس کرنے کی اجازت دی ہے۔ جس کو فقہاء خیار یا اختیار سے ذکر کرتے ہیں۔

اس بحث میں خیار کی تعریف، اس کا مفہوم ذکر کیا جائے گا۔ اس کے علاوہ یہ بھی ذکر کیا جائے گا کہ خیار کی کتنی اقسام ہیں۔ خیار کی مختلف اقسام کے لیے شرائط وغیرہ کو بھی ذکر کیا جائے گا۔

خیار کی اقسام اور ان کی شرائط کو ذکر کرنے کے بعد اس پر بحث کی جائے گی کہ وہ کون سے معاملات ہیں کہ جن میں شریعت کی طرف سے خیار دیا جاتا ہے اور کون سے معاملات میں شریعت کی طرف سے خیار نہیں ملتا ہے۔

یہ بھی بیان کیا جائے گا کہ کون کون سے خیارات معاہدہ ہونے سے قبل ملتے ہیں اور کون سے خیار معاہدہ مکمل ہونے کے بعد ملتے ہیں اور یہ بھی بیان کیا جائے گا کہ ان میں کیا فرق ہے؟

## خيار

خيار کے معنی دو چیزوں میں سے کسی ایک اچھی چیز کا انتخاب کرنا، چنانچہ کسی تجارتی معاملے کو فسخ کر دینے یا اس کو باقی رکھنے کا وہ اختیار جو خریدار اور تاجر کو حاصل ہوتا ہے اصطلاح فقہ میں خيار کہلاتا ہے۔ تجارتی معاملات میں اس اختیار کی کئی قسمیں ہیں، جن کے تفصیلی احکامات اور فقہی اختلاف فقہ کی کتابوں میں مذکور ہیں، تاہم اس موقع پر ان قسموں کے نام اور تعریفات ذکر کی جائیں گی۔

## لغوی تعریف

"خيار" کے معنی "اختيار" کے ہیں۔

" (الخيار) اسم بمعنى طلب خير الأمرين ويقال هو بالخيار يختار ما يشاء<sup>1</sup> "

(خيار) اسم ہے جس کے معنی دو چیزوں میں سے کسی ایک اچھی چیز کو اختیار کرنا کے ہیں، اسی معنی میں یہ جملہ کہا جاتا ہے کہ اسے اختیار حاصل ہے جس کو مرضی چن لے۔

علامہ محمد بن عبدالقادر رازی اپنی کتاب مختار الصحاح میں لکھتے ہیں کہ:

" [خير] خ ي ر : الخَيْرُ ضد الشر وبابه باع --- و الخِيَارُ بالكسر خلاف الأشرار وهو أيضا الاسم من الاختيار---- و الاختِيَارُ الاصطفاء<sup>2</sup> "

(لفظِ خیر "خ" کے فتح اور "ی" کے سکون کے ساتھ شر کے مقابلے میں آتا ہے، عربی ابواب میں سے یہ باب "باع" سے ہے اور "الخيار" "خ" کے کسرہ کے ساتھ شرور کے عکس کے معنی میں آتا ہے اور "الخيار" اسی طرح "الاختيار" سے اسم بھی بنتا ہے اور "الاختيار" کے معنی منتخب کرنے کے ہیں۔)

"خار" کے معنی بیان کرتے ہوئے لکھتے ہیں "اچھا اور بھلا ہونا، مفید ہونا، مال دار ہونا، صاحب خیر ہونا، فیض

رساں ہونا،"۔ اور "الخيار" کے معنی دو چیزوں میں سے بہتر چیز کی طلب کرنا اور انتخاب کرنا۔<sup>3</sup>

<sup>1</sup> إبراهيم مصطفى، أحمد الزيات، حامد عبد القادر، محمد النجار، المعجم الوسيط (بيروت: دار الدعوة، سن 1/1)

264

<sup>2</sup> الرازي، مختار الصحاح، ص: 196

<sup>3</sup> ابن منظور، لسان العرب: 4 / 264

تاج العروس میں اس کے معنی بیان کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

" ( و ) الخِيَارُ! ( الاسمُ مِنَ الاختِيَارِ ) وهو طَلَبُ \* خَيْرِ الْأَمْرَيْنِ ،  
إِمَّا إِمْضَاءَ الْبَيْعِ أَوْ فسخه . وفي الْحَدِيثِ : ( الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ  
يَتَفَرَّقَا ) . " <sup>1</sup>

(لفظ "خيار" اختیار سے بنایا گیا اسم ہے جس کے معنی دو کاموں میں سے خیر والے کام کو طلب کرنا کے ہیں، چاہے وہ معاملہ بیع کو منعقد کرنے سے ہو یا معاملہ بیع کو فسخ کرنے سے ہو۔) اور اسی معنی میں حدیث میں بھی استعمال ہوا ہے (چنانچہ حدیث میں ہے کہ "دو سودا کرنے والوں کو اختیار رہتا ہے جب تک کہ وہ جدا نہ ہو جائیں۔")  
" الخِيَارُ : الاسمُ مِنَ الاختِيَارِ وهو طلب خَيْرِ الْأَمْرَيْنِ إِمَّا إِمْضَاءَ  
الْبَيْعِ أَوْ فسخه " <sup>2</sup>

خيار اختیار سے لیا گیا اسم ہے، جس کے معنی دو میں سے کسی اچھی چیز کو طلب کرنا کے ہیں، یا تو بیع کو مکمل کر کے یا اسے فسخ کر کے۔

## خيار کی اصطلاحی تعریف

کسی معاملہ کے منعقد ہونے کے بعد معاملہ کے دو فریق میں سے ہر ایک یا کسی ایک کو اس معاملہ کے ختم کر دینے کا جو حق حاصل ہوتا ہے، اصطلاح فقہ میں وہ "خيار" کہلاتا ہے۔ خيار کا تعلق زیادہ تر خرید و فروخت کے معاملہ سے ہوتا ہے، فقہائے امت نے خيار کی جو تعریفیں کی ہیں ان میں سے چند ایک کو ذیل میں ذکر کیا جاتا ہے۔

درر الحکام میں خيار کی اصطلاحی تعریف کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

" الخيار هو أن يكون الإنسان مخيرا بين تنفيذ العقد وبين  
فسخه... الاختيار صفة قائمة بأحد المتعاقدين فإذا كان البائع  
مخيرا بخيار الشرط مثلا فخيار الشرط هنا قائم بالبائع وبذلك  
يكون البائع وحده مقتدرا على إنفاذ البيع أو فسخه ولو لم يرض  
المشتري " <sup>3</sup>

خيار کا مطلب ہے کہ انسان کو عقد نافذ کرنے یا فسخ کرنے کا اختیار حاصل ہو۔۔۔ اختیار اس صفت کا نام ہے جو متعاقدين میں سے کسی ایک کے ساتھ قائم ہو، مثلا اگر بائع کو، خيار شرط حاصل ہو تو کہا یہ جائے گا کہ خيار شرط صرف

<sup>1</sup> الزبيدي، محمد بن محمد، تاج العروس من جواهر القاموس، 11/ 243 ( الناشر دار الهداية، 1409 )  
<sup>2</sup> الجزري، المبارك بن محمد، النهاية في غريب الأثر (بيروت: المكتبة العلمية، 1979، ط: ندارد)، 2/ 189  
<sup>3</sup> أفندي، علي حيدر، درر الحکام (بيروت: دار الجبل، الطبعة: الأولى، 1991)، 1/ 110

بائع کے ساتھ قائم ہے اس طور پر کہ یہاں بائع اکیلا ہی بیع کے نفاذ اور عدم نفاذ پر قادر ہے، اگرچہ مشتری راضی نہ ہو۔

خیار کی تعریف کرتے ہوئے ابن نجیم اپنی کتاب میں لکھتے ہیں کہ:

" في المصباح الخيار الاختيار وفسره في فتح الباري بالتخيير بين الإمضاء والفسخ " <sup>1</sup>

(مصباح) (عربی لغت کی کتاب) میں خیار کے معنی اختیار سے کیے گئے ہیں، اور فتح الباری میں اس کی تفسیر "بیع کو نافذ کرنے یا اس کو فسخ کرنے کا اختیار" سے کی گئی ہے۔)

خیار دو چیزوں میں سے ایک کو متعین کرنے یا عقد کو نافذ یا فسخ کرنے کا اختیار جو فریقین میں سے کسی ایک کو بھی کسی بھی وجہ سے ملتا ہے، اسے کہتے ہیں۔ چنانچہ موسوعۃ میں خیار کی تعریف کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

" هو حق العاقد في فسخ العقد أو إمضاءه " <sup>2</sup>

(عقد کو نافذ کرنے یا اسے فسخ کرنے کے حوالے سے عاقد کو ملنے والا کا حق ہوتا ہے۔)

شیخ وہبہ زحیلی نے خیار کی تعریف یوں کی گئی ہے:

" معنى الخيار: أن يكون للمتعاقد الحق في إمضاء العقد أو فسخه، إن كان الخيار خيار شرط أو رؤية أو عيب. أو أن يختار أحد المبيعين إن كان الخيار خيار تعيين. " <sup>3</sup>

(عقد میں اگر خیار شرط، رؤیت یا خیار عیب ہو تو خیار کے معنی فریق کو عقد نافذ کرنے یا فسخ کرنے کے لیے ملنے والے حق کے ہوں گے، یا اگر خیار تعین ہو تو خیار والے کو دو چیزوں میں سے کسی ایک کو لینے کا اختیار ہو۔)

ابن جزیری خیار کی اصطلاحی تعریف میں لکھتے ہیں کہ:

" معنى الخيار في البيع وغيره : طلب خير الأمرين منهما والأمران في البيع الفسخ والإمضاء فالعاقد مخير بين الأمرين " <sup>4</sup>

<sup>1</sup> ابن نجيم المصري، زين الدين بن إبراهيم، البحر الرائق (بيروت: دار الكتاب الاسلامي، الطبعة الثانية، س-ن) 6/

<sup>2</sup> وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية، 20/ 41، (الكويت: دار السلاسل، 1427 هـ، الطبعة الثانية)

<sup>3</sup> زحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، 4/ 603

<sup>4</sup> الجزيري، عبد الرحمن، الفقه على المذاهب الأربعة (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الثانية، 2003) 2/

(خيار کے معنی خرید و فروخت یا کسی بھی چیز میں ایسے ہی دو کاموں میں سے کسی خیر والے کام کو طلب کرنا یا بیع میں دو امور نفاذ بیع ہے یا فسخ بیع میں سے کسی بھی امر کو اختیار کرنے کے ہیں۔)

مندرجہ بالا تعریفات سے حاصل یہ نکلتا ہے کہ فریقین میں سے کسی بھی فریق کو ملنے عقد نافذ کرنے یا اسے فسخ کرنے کے لیے شریعت کی طرف سے ملنے والے حق کو اختیار کہا جاتا ہے۔

## خيارات کی اقسام

### خيار کی قسمیں

بنیادی طور پر خيار کی دو صورتیں ہیں۔ ایک وہ جو شریعت کی طرف سے دیا گیا خصوصی حق ہے اور معاملہ کے وقت صراحت کیے بغیر بھی حاصل ہوتا ہے۔ دوسرے وہ جو معاملہ طے ہوتے وقت شرط لگانے کی صورت میں حاصل ہوتا ہے۔ پھر ان میں سے ہر ایک کی مختلف انواع و اقسام ہیں، البتہ یہ بات ہے کہ مختلف فقہاء کے نزدیک خياريات کی اقسام کی تعداد میں بھی اختلاف پایا جاتا ہے۔ شیخ وہبہ الزحیلی لکھتے ہیں کہ:

"والخيارات سبعة عشر، سأجمل هنا الكلام عن ستة منها فقط هي خيار المجلس، وخيار التعيين، وخيار الشرط، وخيار العيب، وخيار الرؤية<sup>1</sup>"

(خيارات کی سترہ اقسام ہیں، لیکن ہم یہاں کلام کو صرف چھ تک محدود کریں گے، جن میں خيار مجلس، خيار تعیین، خيار شرط، خيار عيب اور خيار رؤیت ہیں۔) فقہ حنفی کی کتاب البحر الرائق میں مصنف لکھتے ہیں کہ:

"والخيارات في البيع لا تنحصر في الثلاثة كما قدمناه بل هي ثلاثة عشر خياراً<sup>2</sup>"

(خيارات جو بیع میں حاصل ہوتے ہیں وہ صرف تین پر ہی منحصر نہیں ہیں جیسا کہ ہم نے پیچھے ذکر کر دیا، بلکہ خياريات تیرہ اقسام کے ہیں۔)

علامہ ابن نجيم خياريات کے باب کی تمهيد بیع کے مواعظ ذکر کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

<sup>1</sup> زحیلی، الفقه الإسلامي وأدلته: 4/603  
<sup>2</sup> ابن نجيم، البحر الرائق: 2/6

"الموانع خمسة مانع يمنع انعقاد العلة... ومانع يمنع ابتداء الحكم وهو خيار الشرط ومانع يمنع تمامه كخيار الرؤية للمشتري ومانع يمنع لزومه كخيار العيب"<sup>1</sup>

بیع کے موانع پانچ ہیں ایک مانع جو علت کے انعقاد سے مانع ہوتا ہے۔۔ ایک مانع وہ ہے جو بیع پر ابتدائی حکم لگنے سے روکتا ہے اور ایک مانع جو بیع کو مکمل ہونے سے روکے رکھتا ہے، جیسے خیار رویت مشتری کے لیے اور ایک مانع جو بیع کے لزوم کو روکتا ہے، جیسے خیار عیب ہوتا ہے۔

حنابلہ میں سے امام ابوالنجا الحجاوی<sup>2</sup> نے خیارات کی سات اقسام ذکر کی ہیں، چنانچہ وہ لکھتے ہیں کہ:

"الخيار: اسم مصدر اختار وهو طلب خير الأمرين وهو على سبعة أقسام... خيار المجلس، خيار الشرط، خيار الغبن، خيار التديس، خيار العيب، خيار التولية، خيار لاختلاف المتبايعين"<sup>3</sup>

(خيار اختار سے اسم مصدر ہے، اس کے معنی دو امور میں سے خیر والے امر کو طلب کرنا کے ہیں اور اس کی سات اقسام ہیں۔ جن میں خيار مجلس، شرط، غبن، تدليس، عيب، توليه اور فریقین کے اختلاف کی وجہ سے ملنے والا خيار شامل ہیں۔)

مندرجہ بالا عبارات سے یہ حاصل ہوا کہ خیار کی اقسام کی تعداد میں اختلاف پایا جاتا ہے اوپر مذکور کردہ اقسام کے علاوہ بھی فقہاء نے کچھ مزید اقسام ذکر کی ہیں، چنانچہ علامہ حصکفی<sup>4</sup> نے "خيار" کی سترہ صورتیں شمار کرائی ہیں۔<sup>5</sup> ہمارے عہد کے معروف فقیہ ڈاکٹر وہبہ زحیلی نے شوافع سے بھی خیار کی سولہ اور حنابلہ سے آٹھ صورتیں نقل کی ہیں، اس کے علاوہ فقہ حنفی کے معروف عالم دین مفتی محمد تقی نے خیارات کی گیارہ اقسام کا تذکرہ کیا ہے۔ مگر ان سب میں سے چند اقسام کو چھوڑ کر باقی ساری اقسام ذیلی نوعیت کی ہیں۔<sup>6</sup>

1 ايضاً

2 الحجاوي (968هـ)، أبو النجا موسى بن أحمد بن موسى بن سالم بن عيسى بن سالم الحجاوي المقدسي، ثم الصالحي، شرف الدين، فقيه حنبلي، من أهل دمشق. كان مفتي الحنابلة وشيخ الإسلام فيها.

3 الحجاوي، موسى بن أحمد، الإقناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل (بيروت: دار المعرفة، 2003)، 83/2

4 غلاء الدين الحصنكي (1025-1088هـ) محمد بن علي بن محمد الحصنكي المعروف بعلاء الدين الحصنكي، مفتي الحنفية في دمشق. مولده ووفاته فيها. كان فاضلاً عالي الهمة، عاكفاً على التدريس والإفادة.

5 حصکفی، درمختار: 47/4

6 العثماني، محمد تقی، فقه البيوع 816/2-817 (کراچی: مکتبہ معارف القرآن، 2015)



مندرجہ بالا عبارات کی روشنی میں یہ بات واضح ہو جاتی ہے کہ خیارات کی اقسام کے حوالے سے فقہاء کی آراء مختلف ہیں، بعض نے کم اور بعض نے زیادہ کا تذکرہ کیا ہے، لیکن اگر بغور مطالعہ کیا جائے تو یہ معلوم ہوتا ہے کہ خیارات کی 11 گیارہ بڑی اقسام (خیار مجلس، خیار قبول، خیار رجوع، خیار رؤیۃ، خیار عیب، خیار خلف، خیار غبن، خیار تبدیل یا تالیس، خیار شرط، خیار نقد، خیار تعیین) ہیں۔ ذیل میں ان شاء اللہ ان اقسام کی تفصیل ایک ایک کر کے ذکر کی جائے گی۔

## 1. خیار مجلس

خیار مجلس کا مطلب یہ ہے کہ جب بائع اور مشتری نے آپس میں ایجاب و قبول کر لیا، تو اگرچہ عقد مکمل ہو گیا، لیکن جب تک مجلس باقی ہے اس وقت تک فریقین میں سے ہر ایک کو اختیار ہے کہ وہ یک طرفہ طور پر بیع کو فسخ کر دے؛ لیکن اگر مجلس ختم ہو جائے تو یہ اختیار بھی ساقط ہو جائے گا، اس اختیار کو خیار مجلس کہتے ہیں۔ حدیث میں آتا ہے کہ:

((البيعان بالخيار ما لم يفترقا))<sup>1</sup>

"خرید و فروخت کرنے والوں کو جدا ہونے تک خیار حاصل ہوتا ہے۔"

فقہ حنبلی کے معروف عالم ابن قدامہ اپنی کتاب میں لکھتے ہیں کہ:

أن البيع يقع جائزا ولكل من المتبايعين الخيار في فسخ البيع  
ماداما مجتمعين لم يفترقا۔<sup>2</sup>

بیع جائز ہو جاتی ہے اور جدا ہونے تک فریقین میں سے ہر ایک کو بیع فسخ کرنے کا اختیار حاصل ہوتا ہے۔

مفتی تقی عثمانی خیار مجلس کی بحث میں لکھتے ہیں کہ:

ائمہ ثلاثہ کے نزدیک خیار مجلس وہ ہوتا ہے اگر ایجاب و قبول ہو گیا ہو، لیکن مجلس باقی ہے تو ائمہ ثلاثہ فرماتے ہیں کہ متعاقبین میں سے ہر ایک کو اختیار ہے کہ مجلس ختم ہونے سے پہلے بیع کو ختم کر دے اس کو خیار مجلس کہتے ہیں۔<sup>3</sup>

<sup>1</sup> البخاري، صحيح البخاري، ح: 2108، باب: كم يجوز الخيار، 3/ 64

<sup>2</sup> ابن قدامة، عبد الله بن أحمد، المغني في فقه الإمام أحمد (بيروت: دار الفكر، الطبعة الأولى، 1405)، 4/ 7

<sup>3</sup> عثمانی، مفتی محمد تقی، اسلام اور جدید معاشی مسائل (لاہور: ادارہ اسلامیات، اشاعت اول، 2008)، 28/2

لیکن خیار کی اس قسم میں اختلاف ہے۔ چنانچہ حضرت امام شافعیؒ اور حنابلہؒ اس خیار کے قائل ہیں، جبکہ حضرت امام ابوحنیفہؒ اور مالکیہؒ اس کے قائل نہیں ہیں۔ یہ حضرات کہتے ہیں کہ جب بیع کا ایجاب و قبول ہو گیا، یعنی معاملہ تکمیل پا گیا تو اب کسی کو بھی اس معاملے کو فسخ کرنے کا اختیار نہیں رہے گا۔

## 2. خیار قبول

القَبُولُ ، بِالْفَتْحِ: مصدرٌ<sup>1</sup> "القبول" باب سمع سے مصدر ہے۔ اس کے معنی مقبولیت، پسندیدگی، منظوری، تسلیم وغیرہ کے ہیں۔<sup>2</sup>

معجم الوسیط میں اس کے معنی بیان کرتے ہوئے لکھا ہے کہ:

(القبول) الرضا بالشيء وميل النفس إليه (ج) قبائل<sup>3</sup>

قبول کے معنی کسی چیز پر راضی ہونا اور طبیعت کا اس کی طرف میلان ہونا، اس کی جمع قبائل آتی ہے۔

## اصطلاحی معنی

فریقین میں سے جب کوئی ایک ایجاب کر دے تو دوسرے فریق کو اختیار حاصل ہوتا ہے کہ چاہے تو مجلس میں ہی قبول کر لے، چاہے تو رد کر دے، اصطلاح فقہ میں یہی خیار قبول کہلاتا ہے۔ چنانچہ درر الحکام میں لکھا ہے کہ:

مجلس البيع هو الاجتماع الواقع لعقد البيع. بعد أن يوجب أحد المتبايعين في مجلس فالآخر في هذا المجلس مخير بين قبول البيع ورده وهذا يسمى خيار القبول ويثبت هذا الخيار قبل انعقاد البيع أما سائر الخيارات فتثبت بعد انعقاد البيع.<sup>4</sup>

مجلس بیع اس اجتماع کو کہتے ہیں جو بیع کا عقد کرنے کے لیے منعقد ہوا ہو، لیکن کسی ایک فریق کے ایجاب کر لینے کے بعد دوسرے فریق کو اسی مجلس میں بیع کو قبول کرنے کا یار د کرنے کا حق ملے گا، اسی کو خیار قبول کہتے ہیں۔ یہ واحد خیار ہے جو بیع کے منعقد ہونے سے پہلے وجود میں آتا ہے، جہاں تک باقی تمام خیارات کا تعلق ہے تو وہ انعقاد بیع کے بعد وجود میں آتے ہیں۔

اسی طرح شیخ وہبہ الزحیلی لکھتے ہیں کہ:

<sup>1</sup> الزبيدي، تاج العروس، 30/ 209  
<sup>2</sup> ابن منظور، لسان العرب: 11 / 534  
<sup>3</sup> المعجم الوسيط، 2 / 713  
<sup>4</sup> أفندي، درر الحکام: 1 / 153

فإذا أوجب أحد المتعاقدين، فالآخر بالخيار: إن شاء قبل في المجلس، وإن شاء رد، وهذا هو خيار القبول<sup>1</sup>  
 جب ایک فریق ایجاب کر دے، تو دوسرے کو اختیار ملتا ہے چاہے تو اسی مجلس میں قبول کر لے یا رد کر دے، اور یہی اختیار قبول کہلاتا ہے۔

### 3. خيار رجوع

"الرجوع" باب ضرب سے اسم مصدر ہے، جس کے معنی واپس لانا، لوٹانا، دوبارہ اختیار دینا وغیرہ کہ ہیں۔<sup>2</sup>  
 علامہ مقرئ لکھتے ہیں کہ:

رَجَع: من سفره وعن الأمر ..... هو نقيض الذهاب، رَجَعْتُ  
 الكلام وغيره أي رددته.<sup>3</sup>

رجع "من" یا "عن" کے صلہ کے ساتھ آئے تو اس کا معنی واپس آنا ہوتا ہے۔ اس کے علاوہ کبھی کبھار بغیر صلہ کے بھی استعمال ہوتا ہے جیسا کہ مثال میں موجود ہے تو اس وقت واپس لانا یا لوٹانا کے معنی میں استعمال ہوتا ہے۔

### اصطلاحی معنی

اس کا مطلب یہ ہے کہ جب کسی ایک فریق نے ایجاب کر دیا تو دوسرے کے قبول کرنے سے پہلے ہی ایجاب کرنے (آفر دینے) والا اس سے رجوع بھی کر سکتا ہے۔ چنانچہ علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:  
 إذا وجد أحد الشطرين من أحد المتبايعين، فالآخر خيار القبول،  
 وله خيار الرجوع قبل قبول الآخر<sup>4</sup>  
 جب کسی ایک سے بھی کوئی ایک چیز بھی وجود میں آجائے تو دوسرے کو اختیار قبول حاصل ہو گا، اور پہلے کرنے والے کو دوسرے کے قبول کرنے سے پہلے تک اس سے رجوع کا حق بھی ملے گا۔  
 اسی طرح عبدالرحمن الجزیری لکھتے ہیں کہ:

ولكل واحد من البائع والمشتري حق الرجوع قبل قبول الآخر ما  
 داما في المجلس<sup>5</sup>

1 زحیلی، الفقه الإسلامي وأدلته: 5/11

2 ابن منظور، لسان العرب: 8/11

3 الحموي، المصباح المنير: ص: 116

4 کاسانی، بدائع الصنائع: 5/134

5 الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة: 2/119

بائع اور مشتری میں سے ہر ایک کو مجلس میں رہتے ہوئے دوسرے کے قبول کرنے سے پہلے رجوع کا حق حاصل ہے۔

خیار رجوع بائع اور مشتری میں سے جو بھی پہل کرے گا اسی کو حاصل ہوگا، اس طرح اگر دیکھا جائے تو، جب دوسرے فریق نے خیار قبول کو استعمال کر لیا تو خیار رجوع نہیں کیا جاسکتا ہے، البتہ فریقین کو خیار عیب یا خیار شرط کی وجہ سے بیع فسخ کرنے کا حق باقی رہے گا۔

#### 4. خیار رؤیت

بن دیکھی ہوئی چیز کو خریدنے کے بعد اس چیز کو رکھ لینے یا واپس کر دینے کا جو اختیار خریدار کو حاصل ہوتا ہے اسے خیار رؤیت کہتے ہیں مثلاً کسی خریدار نے بغیر دیکھے کوئی چیز خریدی تو یہ بیع جائز ہو جائے گی لیکن خریدار کو یہ اختیار حاصل ہوگا کہ وہ اس چیز کو جس وقت دیکھے چاہے تو اسے رکھ لے اور چاہے تو بیچنے والے کو واپس کر دے۔

لسان العرب میں "الرؤية" کے معنی بیان کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

الرؤية: اي النَّظْرُ بِالْعَيْنِ وَالْقَلْبِ.<sup>1</sup>

رؤیت کے معنی آنکھ یا دل سے دیکھنے کے ہیں۔ یہاں دل سے دیکھنے سے سوچ و بچار اور غور و فکر کرنا مراد ہے۔

#### اصطلاحی معنی

"خیار رؤیت" سے مراد یہ ہے کہ اگر خریدار نے بن دیکھے کوئی چیز خریدی تو دیکھنے کے بعد اس کو اس معاملہ

کے باقی رکھنے یا ختم کر دینے کا اختیار حاصل ہوگا۔ چنانچہ شیخ وہبہ زحیلی لکھتے ہیں کہ:

خيار الرؤية: هو أن يكون للمشتري الحق في إمضاء العقد أو فسخه عند رؤية المعقود عليه، إذا لم يكن رأه عند إنشاء العقد أو قبله بوقت لا يتغير فيه عادة.<sup>2</sup>

مشتری نے بیع کو خریدتے وقت نہ دیکھا ہو یا اتنا تھوڑا عرصہ قبل دیکھا ہو کہ اتنے کم عرصے میں بیع میں عموماً تغیر نہ آتا ہو، ایسی بیع کو مشتری جب دیکھے تو

<sup>1</sup> ابن منظور، لسان العرب: 14 / 291

<sup>2</sup> زحیلی، الفقہ الاسلامی وأدلته: 4 / 620

اس کے پاس عقد کو تام کرنے یا فسخ کرنے کا اختیار ہو، یہ خیار رؤیت کہلاتا ہے۔

موسوعہ میں لکھا ہے کہ:

"بيع الشيء قبل رؤيته يثبت خيار الرؤية للمشتري"<sup>1</sup>

کسی چیز کو دیکھنے سے قبل ہی خریدنا مشتری کے لیے خیار رؤیت کو ثابت کرتا ہے۔

علامہ جرجانی نے لکھا ہے کہ:

خيار الرؤية هو أن يشتري ما لم يره ويرده بخياره.<sup>2</sup>

خیار رؤیت یہ ہے کہ مشتری ایسی چیز خریدے جس کو مشتری نے دیکھا نہ ہو اور اپنے اختیار سے اسے واپس کر دے۔

اسی طرح مفتی محمد تقی عثمانی لکھتے ہیں کہ:

هو حق يتخير به الممتلك بين فسخ العقد او امضائه عند رؤية المعقود عليه.<sup>3</sup>

یہ ایک ایسا حق ہے، کہ جس کی بناء پر مشتری جب بیع کو دیکھے گا تو اسے عقد جاری رکھنے یا عقد فسخ کرنے کا اختیار ملے گا۔

چونکہ بعض دفعہ دیکھے بغیر خرید و فروخت کی معاملات کرنے ہوتے ہیں، یا اسی طرح کے دوسرے معاملات طے کیے جاتے ہیں، اس لیے شریعت نے دیکھے بغیر خرید و فروخت کی اجازت دی ہے، البتہ امکانی نزاع و اختلاف اور دھوکہ سے بچانے کے لیے یہ گنجائش بھی رکھی ہے کہ دیکھنے کے بعد معاملہ کو باقی رکھنے یا ختم کر دینے کا حق ہو گا، یہ

رائے حنفیہ اور مالکیہ رحمہما اللہ کی ہے اور حنابلہ بھی اس سے متفق ہیں۔<sup>4</sup>

اسی طرح فقہ مالکی کے امام ابن بزیڑ اپنی کتاب میں لکھتے ہیں کہ:

"وقد روي عن مالك الجواز في بيع الغائب في غير صفة على شرط خيار الرؤية"<sup>5</sup>

1 الموسوعة الفقهية الكويتية 4 / 248

2 الجرجاني، التعريفات: ص: 137

3 عثمانی، فقہ البیوع: 817/2

4 کاسانی، بدائع الصنائع: 292/5؛ ابن قدامہ، المغنی: 16/4

5 ابن بزیڑ، عبد العزيز بن إبراهيم، روضة المستبين (دار ابن حزم، الطبعة: الأولى، 2010)، 912 / 2

امام مالک سے غائب کی بیع کے بارے میں خیار رویت کی شرط کے ساتھ بغیر کسی قید کے جواز نقل کیا گیا ہے۔

فقہ حنبلی کے امام ابن قدامہؒ اپنی کتاب میں خیار رویت کے بارے میں بیان کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

فلو باع ثوبا مطويا أو عينا حاضرة لا يشاهد منها ما يختلف  
الثلث لأجله كان كبيع الغائب وإن حكمنا بالصحة فللمشتري  
الخیار عند رؤية المبيع في الفسخ<sup>1</sup>

اگر کسی نے لپٹا ہوا کپڑا یا کوئی اور چیز خریدی لیکن اس میں اس صفت کو نہ دیکھا  
جس کی وجہ سے قیمت میں اختلاف ہو جاتا ہے تو یہ بھی بیع غائب کی طرح ہوئی  
، اب اگر اس کی صحت کا حکم لگا دیں تو مشتری کو بیع میں وہی صفت دیکھتے وقت  
خیار رویت ملے گا، چاہے تو بیع کو نافذ کر دے چاہے تو فسخ کر دے۔

شوافع کے نزدیک بن دیکھی چیز کا خریدنا جائز نہیں، اس لیے ان کے ہاں "خیار رویت" کا سوال ہی

نہیں۔ چنانچہ الام میں لکھا ہے کہ:

"(قال الربيع) رَجَعَ الشَّافِعِيُّ فَقَالَ وَلَا يَجُوزُ بَيْعُ خِيَارِ الرُّؤْيَةِ وَلَا  
بَيْعُ الشَّيْءِ الْغَائِبِ بِعَيْنِهِ لِأَنَّهُ قَدْ يَتَلَفُ وَلَا يَكُونُ عَلَيْهِ أَنْ يُعْطِيَهُ  
غَيْرُهُ"<sup>2</sup>

ربیع لکھتے ہیں کہ امام شافعیؒ نے اپنے پہلے قول سے رجوع کیا اور کہا کہ خیار رویت کو بیچنا جائز نہیں ہے اور نہ ہی

کسی غیب چیز کو، کیونکہ بسا اوقات ایسا ہو جاتا ہے کہ وہ چیز تلف ہو جاتی ہے اور بائع کے پاس اس کے علاوہ دینے کے  
لیے کچھ نہیں ہوتا۔

## 5. خیار عیب

بیع ہو جانے کے بعد خریدی گئی چیز میں کوئی عیب معلوم ہونے کے بعد اس چیز کو رکھ لینے یا واپس کر دینے کا جو اختیار

خریدار کو حاصل ہوتا ہے اسے خیار عیب کہتے ہیں مثلاً تاجر نے ایک چیز بیچی جسے خریدار نے خرید لی اب اس بیع کے بعد اگر

خریدار واپس کر کے اپنی دی ہوئی قیمت لوٹالے البتہ اگر بیچنے والے نے اس چیز کو بیچنے کے وقت خریدار سے یہ کہہ دیا تھا کہ

اس چیز میں جو عیب ہو میں اس کا ذمہ دار نہیں ہوں خواہ تم اس وقت اسے خریدو یا نہ خریدو اور اس کے باوجود بھی خریدار رضا

مند ہو گیا تھا تو خواہ کچھ ہی عیب اس میں نکلے خریدار کو واپسی کا اختیار حاصل نہیں ہوگا۔ خیار عیب ایسا حق ہے جو مشتری کو بیع

<sup>1</sup> ابن قدامہ، المغنی، 4/ 77

<sup>2</sup> الامام الشافعی، الام، 3/ 74

واپس کر دینے کے لیے ملتا ہے، کسی ایسے عیب کی وجہ سے جو عقد کرتے وقت تھا، لیکن مشتری کو اس سے باخبر نہیں کیا گیا تھا۔<sup>1</sup>

خلاصہ یہ ہوا کہ ایسا کوئی بھی عیب جس کی وجہ سے بیع کی ذات میں، ملکیت میں یا قیمت میں کمی کچھ کمی آگئی ہو اور تجارت اس کی کو عیب شمار کرتے ہوں تو ایسی کمی کی وجہ سے خیاب عیب دیا جائے گا۔

## خیاب عیب کے لیے شرائط

فقہ البیوع میں مفتی تقی عثمانی لکھتے ہیں کہ خیاب عیب کے ثبوت کے لیے فقہاء نے جو شرائط لکھی ہیں، ان کا خلاصہ تین امور ہیں۔

1- عیب معتبر ہو۔

2- وہ معتبر عیب عین بیع کے وقت موجود ہو۔

3- مشتری اس عیب سے راضی بھی نہ ہو۔

## خیاب عیب کے حق کا استعمال کس طرح کیا جائے

"خیاب شرط" اور "خیاب رؤیت" میں قاضی کا فیصلہ یا دوسرے فریق کی آمادگی ضروری نہیں ہے، شوائع کے نزدیک یہی حال "خیاب عیب" کا بھی ہے، اس لیے ان کے نزدیک دوسرا فریق راضی ہو یا نہ ہو، سامان سابق مالک ہی کے قبضہ میں ہو یا خریدار کے قبضہ میں، بہر صورت خریدار کا ایک طرفہ طور پر معاملہ کو ختم کر دینا اور کہہ دینا کہ "میں نے اس کو رد کیا" کافی ہے، امام ابو حنیفہؒ کے نزدیک یہ تفصیل ہے کہ سامان بیچنے والے کے قبضہ میں ہو تب تو خریدار ایک طرفہ طور پر معاملہ کو ختم کر سکتا ہے، اور اگر خریدار قبضہ کر چکا ہو تب ضروری ہے کہ یا تو دوسرے فریق کو بھی سامان کی واپسی پر راضی کر لے یا قاضی کے یہاں استغاثہ کرے اور قاضی تحقیق و تفتیش کے بعد واپسی کا حکم صادر کر دے۔<sup>2</sup>

خلاصہ یہ ہوا کہ شوائع کے نزدیک "خیاب شرط و رؤیت" کی طرح خیاب عیب میں بھی یکطرفہ معاملہ ختم کرنا یا رد کرنا کافی ہے، جبکہ حنفیہ کے نزدیک مشتری نے اگر قبضہ نہیں کیا تو یکطرفہ واپسی درست ہے، بصورت دیگر فریق ثانی کی رضامندی یا قاضی کے سے واپسی کی جائے۔

<sup>1</sup> عثمانی، فقہ البیوع: ص: 826

<sup>2</sup> عثمانی، فقہ البیوع: ص: 281

## 6. خيار شرط

شرط کے معنی لزوم و پابندی کے لیے بیع وغیرہ میں لگائی جانے والی قید، جس کی پابندی کی جائے اور فقہ اسلامی میں اس سے مراد وہ قید ہے جس کے بغیر کوئی چیز مکمل نہ ہو، لیکن اس کی حقیقت سے خارج ہو۔ اس کے لغوی معنی بیان کرتے ہوئے ابن منظور لکھتے ہیں کہ:

(شرط) له أمر التزمه وعليه أمر أُلزمه إياه..... (الشرط) ما يوضع ليلتزم في بيع أو نحوه و(في الفقه)<sup>1</sup> "لام" کے صلہ کے ساتھ اس کے معنی کسی کی شرط ماننا، پابند ہونا اور "علی" کے صلہ کے ساتھ اس کا معنی: دوسرے کو پابند کرنا کے ہوں گے۔..... بیع وغیرہ میں لزوم اور پابندی کے لیے لگائی جانے والی قید شرط کہلاتی ہے۔  
الشَّرْطُ الزَّامُ الشَّيْءَ وَالتَّزَامُهُ فِي الْبَيْعِ وَنَحْوِهِ وَالْجَمْعُ شُرُوطٌ<sup>2</sup>  
شرط کے معنی خود کو یا کسی دوسرے کو بیع وغیرہ میں کسی چیز کا پابند کرنا، اس کی جمع "شروط" آتی ہے۔

خيار شرط یہ ہے کہ کسی ایک فریق یا دونوں یا بالکل کسی تیسرے فریق کو خاص مدت تک عقد مکمل کرنے یا اسے ختم کر دینے کا حق دے دیا جائے۔

علی حیدر<sup>3</sup> درر الحکام میں لکھتے ہیں کہ:

هو أن يكون صاحب الخيار أي الذي اشتراطه له الخيار في أصل العقد مخيرا في قبول العقد وردة.<sup>4</sup>

خيار شرط یہ ہے کہ صاحب خيار یعنی جس کے لیے اختیار کی شرط لگائی گئی ہے، اصل عقد میں قبول اور رد کرنے کا مجاز ہو جائے۔

مندرجہ بالا تعریفات سے یہ بات واضح ہو جاتی ہے کہ جب فروخت کنندہ یا مشتری خریداری کا معاملہ کرتے وقت یہ کہے کہ مجھے اتنی مدت تک بیع فسخ کرنے کا اختیار ہو گا اور دوسرا فریق بھی اس پر راضی ہو تو اس کو خيار شرط کہتے ہیں۔ یا یہ کہ تجارتی معاملہ طے ہو جانے کے بعد تاجر یا خریداری دونوں کو اس معاملے کے ختم کر دینے یا باقی رکھنے

1 المعجم الوسيط: 478 / 1

2 ابن منظور، لسان العرب: 329 / 7

3 علي حيدر خواجه أمين أفندي، فقيه حنفي كان الرئيس الأول لمحكمة التمييز وأمين الفتيا ووزير العدلية في الدولة العثمانية ومدرس مجلة الأحكام العدلية بمدرسة الحقوق بالأستانة، توفي سنة: 1353هـ

4 أفندي، درر الحکام: 289 / 1



کا حق دیا جانا خیار شرط کہلاتا ہے، مثلاً تاجر نے ایک چیز فروخت کی جسے خریدار نے خرید لیا مگر اس خرید و فروخت کے بعد تاجر نے یا خریدار نے یہ کہا کہ باوجود بیع ہو جانے کے مجھ کو ایک روز یا دو روز یا تین روز تک یہ اختیار حاصل ہو گا کہ خواہ اس بیع کو باقی رکھا جائے خواہ ختم کر دیا جائے۔ خرید و فروخت میں یہ صورت جائز ہے اور اس کا حکم یہ ہے کہ اگر مدت اختیار میں بیع کو فسخ کیا جائے تو وہ فسخ ہو جائے گی اور اگر اس مدت کے ختم ہونے تک بیع کو برقرار رکھایا سکوت کیا تو مدت ختم ہونے کے بعد بیع پختہ ہو جائے گی۔

## کن معاملات میں خیار شرط ہے؟

- 1- ایک وہ جو منعقد ہونے کے بعد فسخ کا احتمال نہیں رکھتے، جیسے نکاح، طلاق، خلع وغیرہ، اس میں "خیار شرط" کا کوئی سوال ہی نہیں ہے، اس لیے کہ اس خیار کے ذریعہ صاحب معاملہ کو معاملہ کے منعقد ہو جانے کے بعد پھر اس کے رد کرنے کا حق حاصل ہو جاتا ہے اور ظاہر ہے ان معاملات میں اس کا کوئی امکان نہیں ہے۔
- 2- دوسری قسم کے وہ معاملات ہیں جو "عقود لازمہ" میں نہیں ہیں، یعنی جن کو کوئی بھی فریق ایک طرفہ طور پر ختم کر سکتا ہے، جیسے، وکالت، شرکت، رہن، وصیت وغیرہ ان میں خیار شرط کی ضرورت ہی نہیں ہے، اس لیے کہ خیار شرط کے ذریعہ صاحب معاملہ کو جو اختیار حاصل ہوتا ہے وہ اس کو پہلے سے حاصل ہے۔
- 3- تیسری قسم کے معاملات وہ ہیں، جو فریقین کے حق میں لازم ہوتے ہیں، لیکن ان کو فسخ کرنے کی گنجائش ہوتی ہے، جیسے خرید و فروخت، اجارہ، کھیتی، اور پھلوں کی بٹائی، کفالت وغیرہ، ان معاملات میں خیار شرط کا اعتبار ہے۔<sup>1</sup>

## 7. خیار تعین

"عَيْنُ الشَّيْءِ، تَعْيِينًا": کے معنی مقرر کرنا، تخصیص کرنا، تحدید کرنا، ممتاز کرنا، سوراخ کرنا، نامزد کرنا، متعین اور خاص کرنے کے ہیں۔ لغت کی کتاب التعاریف میں لکھا ہے کہ:

"التعین ما به امتیاز الشیء عن غیره بحیث لا یشارکہ فیہ  
غیرہ"<sup>2</sup>

جس سے کسی چیز کو کسی دوسری چیز سے ایسا نمایاں کیا جائے کہ اس کے ساتھ دوسرا کوئی بھی شریک نہ ہو۔

<sup>1</sup> بک، احمد ابراہیم، کتاب المعاملات الشرعیہ (استاذ الشریعۃ الاسلامیہ، بکلینیۃ الحقوق، 1936) 103  
<sup>2</sup> المناوی، محمد عبد الرؤوف، التوقیف علی مهمات التعاریف (بیروت: دار الفکر، الطبعة الأولى، 1410)، ص: 190

"تَعْيِينُ الشَّيْءِ : تَخْصِيصُهُ مِنَ الْجَمَلَةِ."

"تعيين الشيء" کا معنی ہے بہت ساری چیزوں سے کسی ایک چیز کو خاص کرنا۔<sup>1</sup>

خيار تعيين کسی فریق کا جن دو چیزوں میں سے کسی ایک پر سودا ہوا ہے ان میں سے کسی ایک کو متعین کرنے کا حق ہوتا ہے، وہ اس طور پر کہ مشتری دو چیزوں کو لیتا ہے اور عقد ایک پر کرتا ہے، اور ساتھ یہ شرط لگاتا ہے کہ ایک خاص مدت تک مجھے ان میں سے کسی ایک کو متعین کرنے کا اختیار ملے گا۔<sup>2</sup>

## 8. خيار نقد: قیمت کی بروقت عدم ادائیگی کی صورت

"نقد" کے معنی ہاتھ کے ہاتھ قیمت ادا کرنے کے ہیں۔<sup>3</sup>

علامہ زبیدی لکھتے ہیں کہ:

النَّقْدُ: إِعْطَاءُ النَّقْدِ<sup>4</sup>

کسی کو رقم فوراً ہی ادا کر دینا نقد کہلاتا ہے۔

اسی طرح القاموس المحيط میں اس کے معنی بیان کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

النَّقْدُ : خِلَافُ النَّسِيئَةِ<sup>5</sup>

نقد ادھار کے متضاد کو کہا جاتا ہے۔

خيار نقد وہ ہوتا ہے جو بائع کو عقد بیع فسخ کرنے کا حق دیتا ہے، اگر مشتری ایک خاص مدت تک ادا نہ کر سکے۔

موسوعة میں لکھتے ہیں کہ:

وخيار النقد اصطلاحاً هو: (حق يشترطه العاقد للتمكن من

الفسخ لعدم النقد)<sup>6</sup>

خيار نقد کی اصطلاحی تعریف یہ ہے کہ: یہ ایسا حق ہوتا ہے جو عقد کرنے والے کو نقدی نہ ملنے کی صورت میں

عقد فسخ کرنے پر قدرت دیتا ہے۔

هو أن يشترط المتبايعان في عقد البيع بالنسيئة أن المشتري إذا لم

يدفع الثمن في الأجل المعين، وهو ثلاثة أيام، فلا بيع بينهما.<sup>7</sup>

1 الزبیدی، تاج العروس: 35/ 463

2 عثمانی، فقہ البیوع: ص: 927

3 ابن منظور، لسان العرب: 3/ 425

4 الزبیدی، تاج العروس: 9/ 230

5 فیروز آبادی، القاموس المحيط: ص: 412

6 الموسوعة الفقهية الكويتية: 20/ 181

7 زحیلی، الفقہ الإسلامي وأدلته: 5/ 201

خيار نقدیہ ہے کہ دونوں فریق ادھار والی عقد بیع میں یہ شرط لگائیں کہ اگر مشتری نے وقت مقرر (جو کہ تین دن ہے) کے اندر اندر قیمت ادا نہ کی تو ان دونوں کے درمیان کوئی سودانہ ہو گا۔

خيار نقد سے مراد یہ ہے کہ خرید و فروخت کے وقت قیمت ادھار ہو اور فروخت کنندہ کہے کہ اگر تین دنوں کے اندر قیمت ادا کر دو تو معاملہ باقی رہے گا ورنہ ختم ہو جائے گا یا قیمت نقد ہو اور بیچنے والا کہے کہ تین دنوں کے اندر میں نے قیمت لوٹا دی تو معاملہ ختم ہو جائے گا، یہ بھی دراصل "خيار شرط" ہی کی ایک صورت ہے۔

## خيار نقد اور خيار شرط میں فرق

مفتی تقی عثمانی لکھتے ہیں کہ:

وجعله بعض الفقهاء نوعاً من خيار الشرط، ولكنه يختلف عنه في ان البيع يفسخ بمضى المدة تلقائياً ، بخلاف الشرط حيث يلزم فيه البيع بمضيها اذا لم يفسخ فيها.<sup>1</sup>

بعض فقہاء کرام نے خيار نقد کو خيار شرط کی ایک نوع بنایا ہے، لیکن یہ خيار شرط سے کچھ مختلف ہے، اس طور پر کہ خيار نقد میں بیع فسخ ہو جاتی ہے مقررہ مدت کے گزرنے کے ساتھ ہی، جبکہ خيار شرط میں بیع مقررہ وقت تک اگر بیع فسخ نہ کی گئی تو خود بخود لازم ہو جاتی ہے۔

اسی طرح شیخ وہبہ الزحیلی بھی لکھتے ہیں کہ:

الفرق بينه وبين خيار الشرط: أن الأصل في خيار الشرط اللزوم، فإذا انتهت المدة المشروطة دون فسخ، لزم. أما خيار النقد فالأصل فيه عدم اللزوم، فإذا لم ينقد الثمن في الثلاث فسد البيع إذا بقي المبيع على حاله، ولا يفسخ.<sup>2</sup>

خيار نقد اور خيار شرط کے درمیان فرق یہ ہے کہ خيار شرط میں لزوم اصل ہے اور اگر مدت گزر گئی اور بیع فسخ نہ کی تو بیع لازم ہو جاتی ہے، جبکہ خيار نقد میں اصل عدم لزوم ہے، اگر مدت مقررہ تک نقدی ادا نہ کی گئی اور بیع اپنی حالت پر ہی ہے تو بیع فاسد ہو جائے گی، فسخ نہیں ہوگی۔

مندرجہ بالا اقوال سے یہ بات واضح ہو گئی کہ خيار نقد اور خيار شرط دونوں الگ الگ ہیں، خيار نقد خيار شرط کی

کوئی ذیلی نوع نہیں ہے۔

1 عثمانی، فقہ البيوع: ص: 934

2 مرجع السابق

## 9. خیارِ تدلیس

"دلّس تدلیس" کا معنی دھوکہ دینا یا تجارت میں مشتری کو دھوکہ دینا کے ہیں۔ چنانچہ لغت کی کتاب التعاریف میں لکھا ہے کہ:

التدلیس: عدم تبیین العیب<sup>1</sup>

خریدار کو عیب کے بارے میں کچھ نہ بتانا تدلیس کہلاتا ہے۔

الدلس بالتحريك الظلمة<sup>2</sup>

"دلّس" کا معنی اندھیرا ہے، یعنی جب خریدار کو بیع کے عیب سے اندھیرے میں رکھا جائے تو وہ تدلیس کہلاتا ہے۔

موسوعۃ میں لکھتے ہیں کہ تدلیس "دلّس" سے مصدر ہے، اور یہ فعل بیع کے ساتھ بھی استعمال ہوتا ہے اور اسی طرح ہر چیز کے ساتھ استعمال ہو سکتا ہے، جب کہ اس کا عیب بیان نہ کیا گیا ہو۔<sup>3</sup>

فقہاء کے نزدیک تدلیس کے دو معنی ہیں۔ پہلا معنی کہ بیع سے عیب کو چھپانا اور دوسرا معنی تدلیس کا یہ ہے کہ بائع کوئی ایسا کام کرے جس کی وجہ سے بیع میں عہدگی نظر آئے اور اس کے اوصاف میں کمال نظر آئے، اگرچہ بائع صراحتاً ان کمالات کے بارے میں کچھ بھی نہ بتائے۔<sup>4</sup>

تعریفات سے یہ بات واضح ہو جاتی ہے کہ مشتری کو اندھیرے میں رکھ کر کوئی چیز فروخت کی جائے تو اسے تدلیس کہا جاتا ہے۔ ایسی صورت میں شریعت مشتری کو یہ اختیار دیتی ہے کہ وہ حقیقتِ حال واضح ہونے پر بیع فسخ کر سکتا ہے۔

## 10. خیارِ خُلف

"خلف یخلفُ خُلوفاً" کا معنی ہوتا ہے کہ کسی چیز کا بدل جانا، یا خراب ہو جانا۔ "الخُلف" اسی سے بنا ہوا ہے

اس کا معنی ہے وعدہ پورا نہ کرنا، اسی طرح اس "الخُلفۃ" کے معنی بھی عیب یا خرابی کے ہیں۔<sup>5</sup>

والخُلفُ بالضم: الاسمُ من الاِخلافِ هو أنْ تَعَدَّ عِدَّةً وَلَا تُنَجِّزَهَا<sup>6</sup>

<sup>1</sup> زبیدی، تاج العروس: 85 / 16

<sup>2</sup> ابن منظور، لسان العرب: 6 / 86

<sup>3</sup> الموسوعۃ، 126/11

<sup>4</sup> عثمانی، فقہ البیوع: ص: 826

<sup>5</sup> ابن منظور، لسان العرب: 58/13

<sup>6</sup> فیروز آبادی، القاموس المحیط: ص: 1042

خُلف "خ" کے ضمہ کے ساتھ "الاخلاف" سے مصدر ہے، اس کا مطلب یہ ہے کہ کوئی وعدہ کرے لیکن پورا نہ ہو سکے۔

موسوعہ میں اس کی تعریف کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ "کسی ایسے وصف کی وجہ سے بیع کو فسخ کرنے کا حق ہوتا ہے جس وصف کی وجہ سے مشتری نے اس چیز کو خریدا تھا۔"<sup>1</sup>

عصر حاضر کے معروف حنفی عالم مفتی تقی عثمانی لکھتے ہیں کہ: "وصف کے فوت ہونے پر خیار" اور اس خیار کو "خیار خُلف بھی کہا جاتا ہے، اس کا معنی یہ ہے کہ اگر مشتری بیع میں کسی صفت کی شرط لگائے، جب خریدے تو اسی صفت کو مشتری نہ پائے تو مشتری کو خیار ملے گا، چاہے تو بیع کو جاری رکھے چاہے تو بیع کو فسخ کر دے۔"<sup>2</sup>

مندرجہ بالا تفصیل سے یہ بات معلوم ہوتی ہے کہ "خیار خلف اور خیار فقدان صفت" ایک ہی خیار کے دو نام ہیں، اور اس کا مطلب یہ ہے کہ مشتری نے جس وجہ یا جس صفت یا خوبی کی وجہ سے ایک چیز دیکھی تھی، جب بیع خریدی تو یہ بات معلوم ہوئی کہ بیع میں وہ خوبی موجود نہیں ہے جس کی وجہ سے چیز خریدی تھی، تو اس وقت مشتری کو خیار ملے گا چاہے تو بیع کو فسخ کر دے چاہے تو بیع کو نافذ رکھے۔

### خیار خُلف کے ثبوت کے لیے شرائط

مفتی تقی عثمانی لکھتے ہیں کہ فقہاء نے اس خیار کے ثبوت کے لیے کچھ شرائط ذکر کی ہیں، ذیل میں ان شرائط کو ذکر کیا جاتا ہے۔

ا. جس خوبی کی وجہ سے خیار لیا جا رہا ہے، عقد بیع میں وہ صراحتاً ذکر کی گئی ہو، یا صراحتاً تو ذکر نہ کی گئی ہو، لیکن دلالت حال سے یہ ثابت ہو، ان دونوں صورتوں کے علاوہ "خیار خلف" ثابت نہیں ہوگا۔

ب. اس وصف مرغوب سے مقصود اچھا مقصد ہو، اگر کوئی وصف بھی مرغوب نہ ہو اور اس سے غرض بھی کوئی اچھی نہ ہو تو بھی خیار خلف ثابت نہیں ہوگا۔

ت. غرض کوئی شرعی ہو نہ کہ فضولیات کے لیے ہو۔ مثال کے طور پر ایک شخص باندی خریدے اس شرط پر کہ یہ گانے گانے والی ہوگی، اب اگر بعد میں معلوم ہوا کہ گانے گانے والی نہیں ہے تو اب مشتری کو خیار خلف نہیں حاصل ہوگا۔

1 الموسوعة الفقهية الكويتية، 20/ 157  
2 عثمانی، فقہ البیوع: ص: 874

ث. اس وصف مرغوب میں کوئی دھوکہ نہ ہو۔ اس کی مثال یہ ہے کہ کوئی شخص اس شرط پر بکری خریدتا ہے کہ یہ بکری ایک خاص متعین دودھ دیا کرے گی، تو اس غرر آئے گا، کیونکہ یہ بات یقین سے نہیں کہی جا سکتی ہے کہ مستقبل میں یہ بکری کتنا دودھ دیا کرے گی۔

## 11. خیار التغریر

"غرر بہ تغیراً" ہلاکت میں ڈالنا، خطرے کا نشانہ بنانا، اسی طرح "غرر بنفسہ و مالہ" کے معنی خود کو اور اپنے مال کو تباہی کے راستہ پر ڈال دیا کے ہیں۔<sup>1</sup>

الغرر: بفتح تین اسم من التغریر بالراء وهو التعریر للہلاک.  
وشرعا ما یوہم آتہ لیس.<sup>2</sup>

الغَرَرُ، غ اور راء کے فتح کے ساتھ "التغریر" سے بنا ہوا اسم ہے، جس کے معنی ہلاکت کے لیے پیش کرنا کے ہیں اور شرعاً اس کے معنی ایسی چیز کے ہیں جس کے بارے میں یہ گھمان کیا جاتا ہو کہ وہ موجود ہی نہیں ہے۔

غرر بنفسہ تغیراً: عرضہا للہلکة والاسم: الغرر محرکة<sup>3</sup>

"غرر بنفسہ تغیراً" کا معنی کسی کو ہلاکت کے لیے پیش کرنا کے ہیں اور اس سے اسم "الغرر" دو حرکات کے ساتھ بنے گا۔ مختار الصحاح میں اس کے معنی بیان کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ: "الغَرَرُ" دو فتحوں کے ساتھ خطرہ کے معنی میں ہے۔<sup>4</sup>

شیخ وہبہ الزحیلی لکھتے ہیں کہ: "اس غرر سے مراد صفت میں غرر ہے، مثلاً کوئی گائے یہ بتا کر بیچتا ہے کہ یہ گائے اتنا دودھ دے گی، چونکہ اس دودھ کی مقدار موہوم ہے اس لیے یہ بیچ ٹوٹ جائے گی۔"<sup>5</sup>

اسی طرح موسوعۃ میں لکھا ہے کہ:

تغریر کسی شخص کو جہالت میں رکھنے کا نام ہے، مثلاً مشتری کو خریدنے پر ترغیب دینے کے لیے بیچ کی ایسی صفات بیان کی جائیں جو اس کی حقیقی صفات نہیں ہوں، پس جب کسی ایک فریق نے دوسرے کو دھوکہ دیا اور یہ ثابت ہو گیا کہ بیچ میں غبن فاحش ہوا ہے تو جسے دھوکہ ہوا ہے اسے بیچ کو فسخ کرنے کا حق ملے گا۔<sup>6</sup>

<sup>1</sup> ابن منظور، لسان العرب: 249/12

<sup>2</sup> التهانوی، محمد بن علی، کشف اصطلاحات الفنون والعلوم (ببیروت: مکتبۃ لبنان ناشرون، الطبعة

الأولی، 1996)، 2/1249

<sup>3</sup> فیروز آبادی، القاموس المحیط، ص: 577

<sup>4</sup> الرازی، مختار الصحاح، ص: 488

<sup>5</sup> زحیلی، الفقہ الاسلامی وادلتہ: 5/3347

<sup>6</sup> وزارة الاوقاف، الموسوعة الفقهية الكويتية: 11/158

## 12. خیار غبن

الغبن یا الغبن "غبن یغبن" سے ہے جس کا معنی دھوکہ دینا، نقصان پہنچانا یا نقصان رسائی، دھوکا دہی۔<sup>1</sup>

"غَبْنُهُ فِي الْبَيْعِ خُدْعُهُ"<sup>2</sup>

غَبْنَهُ فِي الْبَيْعِ كَمَا مَطْلَبُ دَهْوِكَ دِينَا هِيَ۔

غبن باکے سکون کے ساتھ جب بیع کے ساتھ استعمال ہوتا ہے تو اس کا معنی دھوکہ دینا ہوتا ہے۔<sup>3</sup>

"أما الغبن اليسير: فهو ما يدخل تحت تقويم المقومين وأما الغبن

الفاحش: فهو ما لا يدخل تحت تقويم المقومين"<sup>4</sup>

نار مل دھوکہ وہ ہے جو مختلف قیمت لگانے والوں کو ہو جائے۔ بڑا دھوکہ وہ ہے جو عموماً قیمت لگانے والوں کو نہ

ہو، بلکہ اس سے زیادہ ہو۔ علامہ ابن نجیم لکھتے ہیں کہ:

"من اشترى شيئاً، وغبن فيه غبنا فاحشا فله أن يردّه على البائع

بحكم الغبن"<sup>5</sup>

کسی شخص نے کوئی چیز خریدی اور اس میں اسے بڑا دھوکہ لگ گیا، اسے دھوکہ کا حکم لگاتے ہوئے یہ حق ہے

کہ بائع کو چیز واپس کرے۔ اسی طرح علی حیدر لکھتے ہیں کہ:

"إذا غرر أحد المتبايعين، أو الدلال الطرف الآخر وكان في البيع

غبن فاحش فيثبت للمغبون خيار الغبن والتغري."<sup>6</sup>

جب فریقین میں سے کوئی ایک یا دوسرے فریق کا دلال دھوکہ دے، حالانکہ سودے میں بڑا دھوکہ دیا ہو تو

جس کو دھوکہ دیا گیا ہے اس کو خیار غبن یا خیار تغیر ملے گا۔

خیار غبن یہ ہے کہ کوئی چیز جس کی قیمت دس ہو آٹھ میں بیچ دے یا جس کی قیمت آٹھ ہو دس کی خرید لے تو

اسے خیار فسخ بیع دیا جائے گا۔<sup>7</sup>

<sup>1</sup> زبیدی، لسان العرب: 347/8

<sup>2</sup> الرازی، مختار الصحاح: ص: 488

<sup>3</sup> الزبیدی، تاج العروس: 469/35

<sup>4</sup> زحیلی، الفقہ الاسلامی و ادلتہ: 576/4

<sup>5</sup> ابن نجیم، البحر الرائق: 125/6

<sup>6</sup> آفندی، درر الحکام: 367/1

<sup>7</sup> ابن ضویان، ابراہیم بن محمد، منار السبیل (بیروت: المکتب الاسلامی، الطبعة السابعة، 1409ھ)، 318/1

## خلاصہ بحث

کسی معاملہ کے منعقد ہونے کے بعد معاملہ کے فریقین میں سے ہر ایک یا کسی ایک کو اس معاملہ کے ختم کر دینے کا جو حق حاصل ہوتا ہے، اصطلاح فقہ میں وہ "خیار" کہلاتا ہے۔

بنیادی طور پر خیار کی دو صورتیں ہیں۔ ایک وہ جو شریعت کی طرف سے دیا گیا خصوصی حق ہے اور معاملہ کے وقت صراحت کیے بغیر بھی حاصل ہوتا ہے۔ دوسرے وہ جو معاملہ طے ہوتے وقت شرط لگانے کی صورت میں حاصل ہوتا ہے۔ پھر ان میں سے ہر ایک کی مختلف انواع و اقسام ہیں خیارات کی (11) گیارہ بڑی اقسام (خیار مجلس، خیار قبول، خیار رجوع، خیار رویۃ، خیار عیب، خیار خُلف، خیار عُبن، خیار تبدیل یا تدریس، خیار شرط، خیار نقد، خیار تعیین) ہیں۔

خیار مجلس میں فقہاء کا اختلاف ہے۔ چنانچہ حضرت امام شافعیؒ اور حنابلہؒ اس خیار کے قائل ہیں، جبکہ حضرت امام ابوحنیفہؒ اور مالکیہؒ اس کے قائل نہیں ہیں۔

کسی ایک فریق کے ایجاب کر لینے کے بعد دوسرے فریق کو اسی مجلس میں بیع کو قبول کرنے کا یا رد کرنے کا حق ملے گا، اسی کو خیار قبول کہتے ہیں۔ یہ واحد خیار ہے جو بیع کے منعقد ہونے سے پہلے وجود میں آتا ہے۔ فون بند ہونے کے ساتھ ہی یا گفتگو مکمل ہونے کے ساتھ جدا بیگی شمار کی جائے گی۔ اگر کسی نے بات ختم ہونے تک قبول نہ کیا تو یہ ایجاب باطل ہو جائے گا۔

خیار رجوع کا وقت تب تک ہی ہے جب تک کہ خیار قبول کو استعمال نہیں کیا گیا۔ موجب اگر وقت کی قید کے بغیر ہی ایجاب صادر کر دے تو دوسرے فریق کے قبول سے قبل اسے رجوع کا حق ملے گا۔

دیکھے بغیر خرید و فروخت کی اجازت ہے، البتہ دیکھنے کے بعد معاملہ کو باقی رکھنے یا ختم کر دینے کا حق ہو گا۔ یہ جمہور کی رائے ہے۔ شوافع کے نزدیک بن دیکھی چیز کا خریدنا جائز نہیں، اس لیے ان کے ہاں "خیار رویت" کا سوال ہی نہیں۔

خیار عیب ایسا حق ہے جو مشتری کو بیع واپس کر دینے کے لیے ملتا ہے، کسی ایسے عیب کی وجہ سے جو عقد کرتے وقت تھا، لیکن مشتری کو اس سے باخبر نہیں کیا گیا تھا۔



شوائف کے نزدیک "خیار شرط و رویت" کی طرح خیارِ عیب میں بھی یکطرفہ معاملہ ختم کرنا یا رد کرنا کافی ہے، جبکہ حنفیہ کے نزدیک مشتری نے اگر قبضہ نہیں کیا تو یکطرفہ واپسی درست ہے، بصورت دیگر فریقِ ثانی کی رضامندی یا قاضی کے حکم سے واپسی کی جائے۔

خیار شرط کسی ایک فریق یا دونوں یا بالکل کسی تیسرے فریق کو خاص مدت تک عقد مکمل کرنے یا اسے ختم کر دینے کا حق دینے کو کہتے ہیں۔

خیارِ نقد سے مراد یہ ہے کہ خرید و فروخت کے وقت قیمت ادھار ہو اور فروخت کنندہ کہے کہ اگر تین دنوں کے اندر قیمت ادا کر دو تو معاملہ باقی رہے گا ورنہ ختم ہو جائے گا یا قیمت نقد ہو اور بیچنے والا کہے کہ تین دنوں کے اندر میں نے قیمت لوٹادی تو معاملہ ختم ہو جائے گا، یہ خیار شرط سے کچھ مختلف ہے، اس طور پر کہ خیار نقد میں مقررہ مدت کے گزرنے کے ساتھ ہی بیع فسخ ہو جاتی ہے، جبکہ خیار شرط میں مقررہ وقت تک اگر بیع فسخ نہ کی گئی تو خود بخود لازم ہو جاتی ہے۔

خیارِ حُلف کسی ایسے وصف کی وجہ سے بیع کو فسخ کرنے کا حق ہوتا ہے جس وصف کی وجہ سے مشتری نے اس چیز کو خریدا تھا۔

کسی شخص نے کوئی چیز خریدی اور اس میں اسے بڑا دھوکہ لگ گیا، اس پر دھوکہ کا حکم لگاتے ہوئے یہ حق دیا گیا ہے کہ بائع کو چیز واپس کرے۔ اسے خیارِ عین یا خیارِ تفریر کہتے ہیں۔

## فصل دوم

آن لائن معاملات میں خیارات کے مسائل اور ان کا شرعی حل

## تمہید

پچھلی فصل میں خیارات تعریف، مفہوم اور اس کی مختلف اقسام بیان کی جا چکی ہیں۔ آن لائن خرید و فروخت کرتے ہوئے فریقین کو کون سے خیارات ملیں گے اور ان کی کیفیت کیا ہوگی، اس پر بحث اس فصل میں کی جائے گی۔ خاص کر وہ خیارات جو مجلس عقد میں ملتے ہیں، یا عقد تام ہونے سے قبل ملتے ہیں ان کو زیر بحث لایا جائے گا۔ خیار رجوع کس وقت تک رہے گا اور کب خیار رجوع ختم ہو جائے گا؟ ایسے ہی خیار مجلس کی کیا کیفیت ہوگی اور آڈیو یا ویڈیو کال کے دوران کتنی دیر تک رہے گا اور کب ختم ہو جائے گا یہ بھی بیان کیا جائے گا۔

یہ بھی بیان کیا جائے گا کہ ای میل، واٹس ایپ پیغامات یا ایسے کسی اور سافٹ ویئر کے ذریعے کیے جانے والے معاملے میں کب اور کس کو خیار ملے گا؟

اشتہار کے ذریعے کی گئی آفر یا ایجاب میں کب تک خیار حاصل ہوگا، ایسے ہی محدود مدت کے لیے کی گئی آفر میں کون کون سے خیارات حاصل ہوں گے اور ان کا انتہائی وقت کون سا ہوگا؟

ایسے ہی مشتری کو اگر کسی بھی درجہ میں کسی مشکل کا سامنا کرنا پڑا تو اسے کون سا خیار کس وقت حاصل ہوگا؟ اس فصل میں یہی بیان کیا جائے گا۔

## خیار رجوع

جمہور فقہاء احناف، شوافع اور حنابلہ۔۔۔؟ خیار رجوع کے قائلین میں سے ہیں، چنانچہ بدائع الصنائع میں علامہ

کاسانی لکھتے ہیں کہ:

"وله (ای للبائع) خيار الرجوع قبل قبول الآخر"<sup>1</sup>

(بائع کے لیے قبول سے پہلے پہلے خیار رجوع ہے۔)

احکام القرآن میں ہے کہ:

"إذا قال البائع قد بعته فله أن يرجع ما لم يقل المشتري قبلت"<sup>2</sup>

(جب بائع کہے کہ میں نے تجھے بیچ دی تو اس کو رجوع کا حق حاصل ہو گا جب تک مشتری لفظ "قبلت" نہ

کہے۔)

شوافع اور حنابلہ خیار رجوع تب تک دینے کے قائل ہیں کہ جب تک مجلس عقد باقی ہو، اس کو خیار مجلس بھی

کہتے ہیں جس کی تفصیل پیچھے گزر چکی ہے۔<sup>3</sup>

فقہاء مالکیہ کے نزدیک جب تک مجلس عقد باقی ہے، تب تک اپنے ایجاب سے رجوع کرنا جائز نہیں ہے۔<sup>4</sup>

چنانچہ مقدمات میں ہے کہ:

"من أوجب البيع من المتبايعين لصاحبه، لزمه إن أجابه في

المجلس بالقبول ولم يكن له أن يرجع عنه قبل ذلك"<sup>5</sup>.

متعاقدين میں سے جو بھی اپنے ساتھی کے لیے بیع کا ایجاب کرے، تو اگر دوسرے نے مجلس میں ہی جواباً قبول

کر دیا تو یہ بیع لازم ہو جائے گی، اور ایجاب کرنے والے کے لیے اس سے قبل رجوع کرنا جائز نہیں ہے۔

اگر ایجاب و قبول میں سے کسی ایک کو دوسرے کے وجود میں آنے سے قبل ہی لازم کر دیا جائے تو ایجاب

کرنے والے کا ساتھی اسے قبول کرنے پر مجبور ہو گا، جو کہ جائز نہیں ہے۔<sup>6</sup>

1 کاسانی، بدائع الصنائع: 134/5

2 جصاص، أحكام القرآن، ص: 1549

3 وذلك لأنهم يقولون بخيار المجلس . النووي، روضة الطالبين: 432/3، السنكي، أسنى المطالب: 46/2

لأنهم أيضاً يقولون بخيار المجلس كما سيأتي . ابن قدامه، المغني: 10/6، برهان الدين، المبدع: 63/4

4 مالك بن أنس، المدونة: 510/2، الحطاب، مواهب الجليل: 238/4

5 ابن رشد، المقدمات الممهدة: 98/2

6 کاسانی، بدائع الصنائع: 134/5

## "آن لائن" معاملہ کی صورت میں خیار رجوع

### آڈیو، ویڈیو کال کے ذریعے معاملہ

فقہاء نے جب ٹیلیفون یا انٹرنیٹ کے ذریعے آڈیو یا ویڈیو معاملہ کو حاضرین کے مابین معاملہ کی طرح کہا ہے جیسے مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی میں صراحت بھی ہے کہ:

"فالتعاقد بالتليفون لا يفترق عن التعاقد بين الحاضرين"<sup>1</sup>

"ٹیلیفون کے ذریعے کیے جانے والا عقد حاضرین کے مابین طے ہونے والے

عقد سے مختلف نہیں ہے۔"

لہذا انٹرنیٹ کے ذریعے معاملہ کرنے والوں پر رجوع کرنے کے حوالے سے بھی وہی احکامات جاری ہوں گے جو حاضرین کے مابین طے ہونے والے عقد کی صورت میں جاری ہوتے ہیں۔ اس صورت میں موجب کو یہ حق دیا جائے گا کہ دوسرے فریق کے قبول کرنے سے قبل ہی اپنے ایجاب سے رجوع کر لے۔

موجب اگر وقت کی قید کے بغیر ہی ایجاب صادر کر دے تو دوسرے فریق کے قبول سے قبل اسے رجوع کا حق ملے گا۔ مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی میں یہ بھی ہے کہ اگر ایجاب ٹیلیفون یا اس جیسے کسی آلہ سے کیا جائے تو عقد ہو جاتا ہے اگرچہ قبول فوراً نہ بھی کیا جائے، لیکن جب ایسا کوئی قرینہ نہ موجود ہو جو موجب کے ایجاب سے رجوع پر دل ہو اور قبول مجلس عقد کے ختم ہونے سے پہلے کیا ہو۔ چنانچہ لکھا ہے کہ:

"إذا صدر الإيجاب في مجلس العقد دون أن يُعيَّن ميعاد للقبول ،

فإن الموجب يتحلل من إيجابه إذا لم يصدر القبول فوراً ، وكذلك

الحال إذا صدر الإيجاب من شخص إلى آخر بطريق التليفون أو

بأي طريق مماثل ، ومع ذلك يتم العقد ولو لم يصدر القبول فوراً

إذا لم يوجد ما يدل على أن الموجب قد عدل عن إيجابه في الفترة

ما بين الإيجاب والقبول وكان القبول قد صدر قبل أن ينفذ

المجلس"<sup>2</sup>

(مجلس عقد میں جب ایجاب غیر محدود صادر کیا جائے، تو موجب کے لیے اپنے آپ کو ایجاب سے الگ کرنا

درست ہے، ایسا ہی حکم تب بھی ہے جب ایجاب ٹیلیفون یا اس جیسے کسی آلہ سے کیا جائے۔ اس کے ساتھ بھی عقد

<sup>1</sup> مجلة مجمع الفقہ الإسلامی: 2/ 12038

<sup>2</sup> ايضاً: 6/ 656

مکمل ہو جاتا ہے اگر قبول فوراً صادر نہ ہو، لیکن عقد تام اسی وقت ہو گا کہ جب ایسی کوئی چیز نہ پائی جائے جو اس بات پر دلالت کرتی ہو کہ موجب نے ایجاب اور قبول کے درمیانی وقت میں ایجاب سے رجوع کر لیا اور قبول صادر بھی مجلس عقد میں ہی ہو (ہو۔)

"وقد رجحنا بهذا الخصوص رأي الجمهور من حيث إن المتحدث بالتلفون الموجب له الحق في الرجوع عن إيجاب قبل قبول الآخر"<sup>1</sup>

"اسی خصوصیت کی وجہ سے ہم نے جمہور فقہاء کی رائے کو ترجیح دی ہے کہ ٹیلیفون کے ذریعے کیے گئے ایجاب میں موجب کو قابل کے قبول کرنے سے پہلے پہلے تک رجوع کا حق ہو گا۔"

مطلب یہ ہوا کہ فقہاء عصر نے جمہور فقہاء کی رائے کو دیکھتے ہوئے یہ کہا ہے کہ آڈیو یا ویڈیو کال کے ذریعے کیے جانے والے معاملہ میں موجب کو قابل کے قبول کرنے سے قبل تک اپنے ایجاب سے رجوع کا حق ملے گا۔

ای میل، ٹیلیکس یا ایسے آلات کے ذریعے معاملہ

مالکیہ کے علاوہ جمہور فقہاء کے نزدیک موجب کو مکتوب الیہ کے قبول ایجاب سے پہلے تک اپنے ایجاب سے رجوع کا حق ملتا ہے۔ جب دوسرے فریق نے ایجاب کو قبول کر لیا تو احناف اور مالکیہ کے ہاں عقد تام ہو جائے گا، جو کہ خیار مجلس کے قائل نہیں ہیں۔ شوافع اور حنابلہ کے نزدیک دونوں کو خیار مجلس ملے گا۔ علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:

"ولو كتب شطر العقد ثم رجع صح رجوعه؛ لأن الكتاب لا يكون فوق الخطاب، ولو خاطب ثم رجع قبل قبول الآخر صح رجوعه فهنا أولى، وكذا لو أرسل رسولا ثم رجع؛ لأن الخطاب بالرسالة لا يكون فوق المشافهة، وذا محتمل للرجوع فهنا أولى"<sup>2</sup>

(اگر عقد کی ایک سطر لکھی اور پھر رجوع کیا تو رجوع درست ہے، کیونکہ کتابت باہم گفتگو سے کم درجہ کی چیز ہے، ایسے ہی اگر کسی کو مخاطب کیا پھر دوسرے فریق کے قبول کرنے سے قبل ہی رجوع بھی کر لیا تو بھی رجوع صحیح ہو گا، تو کتابت کی صورت میں رجوع بطریق اولی صحیح ہو گا۔ ایسے اگر کوئی نمائندہ بھیجا اور پھر رجوع کر لیا تو بھی یہی حکم ہے، کیونکہ نمائندہ کے ذریعے متوجہ کرنا بالمشافہ متوجہ کرنے سے اعلیٰ نہیں ہے، اور وہاں تو کئی احتمال بھی ممکن ہیں تو پھر یہاں تو بطریق اولی رجوع جائز ہو گا۔) ایسے ہی ہندیہ میں ہے کہ:

<sup>1</sup> منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقه الإسلامي: 6/ 722  
<sup>2</sup> کاسانی، بدائع الصنائع: 5/ 138

"وللموجب أيا كان أن يرجع قبل قبول الآخر ويصح رجوع الكاتب والمرسل عن الإيجاب الذي كتبه وأرسله قبل بلوغ الآخر وقبوله سواء علم الآخر أو لم يعلم حتى لو قبل الآخر بعد ذلك لا يتم البيع"<sup>1</sup>

(موجب کوئی بھی ہو دوسرے کے قبول کرنے سے قبل اس کے لیے رجوع کرنا جائز ہے۔ موجب جب دوسرے فریق کے قبول سے پہلے ہی رجوع کر لے تو رجوع کے بارے میں دوسرے فریق کو معلوم ہونا ضروری نہیں ہے۔) چنانچہ ہندیہ میں ایک جگہ لکھا ہے کہ کاتب اور مرسل کا ایجاب سے رجوع اپنا ایجاب دوسرے فریق تک پہنچنے یا قبول کرنے سے پہلے تک درست ہے، چاہے تو دوسرے فریق کو اس کا علم ہو یا نہیں ہو، حتیٰ کہ اگر دوسرے فریق نے اس (رجوع) کے بعد قبول کیا تو بیع مکمل نہیں ہوگی۔

فقہاء شوافع کے نزدیک ایجاب کے صادر ہونے کے فوراً بعد قبول کرنا لازمی ہے۔ المجموع میں ہے کہ:

" فشرطه أن يقبل المكتوب إليه بمجرد اطلاعه على الكتاب هذا هو الاصح "<sup>2</sup>

(شوافع کے نزدیک شرط یہ ہے کہ مکتوب الیہ خط حاصل کرنے کے ساتھ فوراً ہی قبول کر لے اور یہی اصح قول ہے۔)

مالکیہ حضرات کے نزدیک اختیار رجوع نہیں ملتا ہے، چنانچہ جب ایجاب کسی بھی ذریعے سے کر دیا گیا تو اس کے بعد مجلس عقد کے ختم ہونے یا قابل کے اعراض کرنے یا قبول کرنے سے پہلے موجب کو اپنے ایجاب سے رجوع کا حق نہیں ملے گا۔ مجلہ میں ہے کہ:

" أما المالكية فقد ذهبوا إلى أن الإيجاب ملزم-بشروطه كما سبق- وحينئذ إذا كتب البرقية أو الفاكس ، أو التلكس فقد أصبح ملزماً به فلا يجوز له الرجوع ما دام الموجه إليه قبله في مجلس الوصول. "<sup>3</sup>

(مالکیہ حضرات اس طرف گئے ہیں کہ ایجاب اپنی تمام شرائط کے ساتھ لازم ہو جاتا ہے، تب اگر کوئی ٹیلیگرام، فیکس یا ٹیلیکس کے ذریعے ایجاب کرے تو یہ لازم ہو جائے گا، چنانچہ اس سے رجوع کرنا تب تک جائز نہیں ہوگا، جب تک مکتوب الیہ اسے قبول نہ کر لے۔)

1 نظام الدين وجماعته، الفتاوى الهندية: 8/3، 9

2 النووى، المجموع، 9/167

3 ايضاً 6/718

علامہ خطاب مالکی اپنی کتاب میں لکھتے ہیں کہ:

"لو رجع أحد المتبايعين عما أوجبه لصاحبه قبل أن يجيبه الآخر  
لم يفده رجوعه إذا أجابه صاحبه بعد بالقبول"  
(فریقین میں سے اگر کوئی ایک اپنے کیے گئے ایجاب سے دوسرے فریق کے  
قبول سے قبل رجوع کرنا چاہے تو اس کا کوئی فائدہ نہیں ہوگا، اگر دوسرا فریق  
اس کے بعد قبول کر لے۔)

مندرجہ بالا آراء سے یہ معلوم ہوا کہ اس باب میں فقہاء کا اختلاف ہے، عصر حاضر میں کس رائے کے مطابق  
حکم لگایا جائے تاکہ لوگوں کی ضرورت بھی پوری کی جاسکے اور گناہ سے بھی بچا جائے۔ چنانچہ اس حوالے سے فقہاء کی  
آراء کو دیکھا جائے تو یہ بات واضح ہوتی ہے کہ عصر حاضر میں خیاری رجوع کی اجازت دی جانا چاہیے، چنانچہ جمہور فقہاء  
نے یہی کہا ہے کہ مالکیہ کے مذہب کے مطابق عمل کرنے میں حرج ہوگی، لہذا خیاری رجوع جائز ہے۔ مفتی تقی عثمانی  
مالکیہ کا مذہب ذکر کرنے کے بعد لکھتے ہیں کہ:

"ولكن هذا الموقف يبدو مخالفا لظاهر قوله عليه الصلاة  
والسلام" البيعان كل واحد منهما بالخيار على صاحبه مالم  
يتفرقا، الا بيع الخيار" سواء اكان المراد من التفريق فيه التفريق  
بالابدان، على رأى الشافعية والحنابلة، او التفريق بالاقتوال، على  
رأى الحنفية والمالكية - وان الحديث صريح في ان لكل واحد من  
المتعاقدين خيارا للرجوع او الرّفض، بل او الرّفض قبل ان يتم  
الايجاب والقبول، فكيف يقال ان الموجب لا خيار له في الرجوع  
عن ايجابه قبل تمام العقد؟ ثم ان في الزامية الايجاب حرجاً بينا  
للموجب، فالظاهر ان قول الجمهور في هذا الباب ارجح بالنسبة  
الى قول المالكية."

(لیکن یہ مالکیہ کا) موقف آپ ﷺ کے قول ((البيعان كل واحد منهما بالخيار على صاحبه  
مالم يتفرقا" - متعاقدين میں سے ہر ایک کو اپنے ساتھی سے جدا ہونے تک اختیار ہے)) کے ظاہر کے خلاف ہے۔  
چاہے تفریق سے حنابلہ اور شوافع کی طرح تفریق ابدان مراد لیا جائے یا احناف اور مالکیہ کے کی طرح تفریق اقوال  
مراد لیا جائے۔ حدیث میں صراحت ہے اس بات کی کہ متعاقدين میں سے ہر ایک کو ایجاب و قبول مکمل ہونے سے  
پہلے تک رد یا رجوع کرنے کا اختیار ہوگا، تو یہ بات کیسے کی جاسکتی ہے کہ عقد مکمل ہونے سے پہلے تک موجب کو اختیار



رجوع نہیں ہوگا؟ اور پھر ایجاب کو لازم کرنے سے موجب کے لیے بہت ضرر ہوگا، لہذا یہ بات واضح ہوتی ہے کہ اس بارے میں جمہور کا قول مالکیہ کے قول سے زیادہ راجح ہے۔<sup>1</sup>

حاصل کلام یہ ہوا کہ آن لائن معاملات اگر ای میل، میسج یا ایسے ہی کسی اور ذریعے سے کیے جائیں تو موجب کا اپنا ایجاب دوسرے فریق تک پہنچنے یا اس کے قبول کرنے سے پہلے تک درست ہے، چاہے تو دوسرے فریق کو اس کا علم ہو یا نہیں ہو۔

## آن لائن مالی معاملات میں خیار قبول

خیار قبول کا مطلب یہ ہے کہ موجب سے ایجاب کے صدور کے بعد سامنے والے فریق کو اسی مجلس میں رہتے ہوئے ایجاب کو قبول یا رد کرنے کا شرعاً حق ملتا ہے، سوائے اس صورت کے کہ موجب اپنے ایجاب سے ہی مکر جائے۔ خیار قبول حاصل ہونے میں تمام ائمہ کا اتفاق ہے۔ ہدایہ میں ہے کہ:

"إذا أوجب أحد المتعاقدين البيع فالآخر بالخيار إن شاء قبل في المجلس وإن شاء رد"، وهذا خيار القبول؛ لأنه لو لم يثبت له الخيار يلزمه حكم البيع من غير رضا. <sup>2</sup>

(جب ایک فریق نے ایجاب کر لیا تو دوسرے فریق کو اختیار ملے گا، چاہے تو اسی مجلس میں قبول کرے اور چاہے تو رد کر دے، اسے خیار قبول کہا جاتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ اگر یہ اختیار نہ ملے تو دوسرے فریق کی رضامندی کے بغیر ہی بیع کا حکم لازم ہو جائے گا۔)

مجلہ مجمع الفقہ میں ہے کہ:

"خيار القبول فهو أن يكون للقابل الحق في الرفض والقبول ما دام في مجلس العقد، إلا إذا رجع الموجب عن إيجابه قبل قبوله، وهذا هو ما ذهب إليه الحنفية والحنابلة، وخالفهم في ذلك الشافعية حيث اشترطوا الفورية، وذكر القرافي أنه لا يجوز التأخير، والفصل الكثير حسب العرف. <sup>3</sup>

(احناف اور حنابلہ کے نزدیک خیار قبول کا مطلب یہ ہے کہ موجب سے ایجاب کے صدور کے بعد سامنے والے فریق کو اسی مجلس میں رہتے ہوئے ایجاب کو قبول یا رد کرنے کا شرعاً حق ملتا ہے، سوائے اس صورت کے کہ

<sup>1</sup> عثمانی، فقہ البیوع: 54/1

<sup>2</sup> المرغینانی، الہدایہ: 3/23

<sup>3</sup> منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقه الإسلامي: 2/12114

موجب اپنے ایجاب سے ہی مکر جائے۔ شواہع کہتے ہیں کہ مجلس کے آخر تک قبول کرنے کی اجازت نہیں ہوگی، بلکہ ایجاب کے صدور کے فوراً بعد ہی قبول کرنا لازم ہے۔ اسی طرح علامہ قرانیؒ نے لکھا ہے کہ تاخیر اور عرف کے مطابق زیادہ دیر کرنا جائز نہیں ہے۔)

فقہ مالکی کی کتاب الذخیرہ میں ہے کہ:

"إذا أوجب البيع لزيد فلورثته خيار القبول أو الرد"<sup>1</sup>

(جب زید کے لیے بیع کا ایجاب ہو جائے تو زید کے ورثاء کو اختیار قبول یا رد ملے گا۔)

اسی طرح الاستذکار میں ہے کہ:

"فإذا قال بعتك بعشرة فللمشتري خيار القبول في المجلس"<sup>2</sup>

(بائع نے کسی کو جب یہ الفاظ "یہ چیز میں نے تجھے دس کی بیچ دی تو مشتری کے

لیے اسی مجلس عقد میں اختیار قبول بھی ملے گا۔)

امام شافعیؒ کے نزدیک اختیار قبول علی الفور ہے، یعنی کہ جوں ہی ایک فریق نے ایجاب کر دیا تو دوسرے پر لازم ہے کہ اسی وقت ہی قبول کر دے۔ امام نوویؒ لکھتے ہیں کہ:

"ثم إذا قبل لفظاً أو كتابة يشترط كونه على الفور"<sup>3</sup>

(جب لفظاً یا کتابتاً قبول کر لیا تو اس کے لیے شرط یہ ہے کہ علی الفور ہو۔)

"والصحيح هو الأول لانه تملك مال في حال الحياة فكان القبول فيه على الفور كالبيع"<sup>4</sup>

(صحیح بات پہلا قول ہے، کیونکہ اس میں زندگی میں ہی مالک بنانا ہوتا ہے، اس

میں قبول علی الفور ہو گا جیسے کہ بیع میں ہوتا ہے۔)

اسی طرح علی حیدرؒ لکھتے ہیں کہ:

"وعند الشافعي يجب أن يكون القبول فوراً ولا يجوز أن يمتد إلى

آخر المجلس"<sup>5</sup>

(امام شافعیؒ کے نزدیک قبول فوراً کرنا ہو گا اور مجلس کے آخر تک اس کی مہلت

دینا جائز نہیں ہے۔)

1 القرافي، الذخيرة: 36 / 5

2 القرطبي، يوسف بن عبد الله، الاستذكار (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 2000)، 474 / 6

3 النووي، المجموع: 168 / 9

4 الشيرازي، المهذب: 44 / 1

5 علي حيدر، درر الحكام: 154 / 1

## آڈیو یا ویڈیو معاملہ کے وقت خیار قبول

یہ بات پیچھے بھی گزر چکی ہے کہ آن لائن معاملات میں عقد بیع اگر ٹیلیفون یا اس جیسے کسی آلہ کے ذریعے کیا جائے، جس میں دونوں فریق ایک دوسرے کی صرف آواز کو یا آواز کے ساتھ تصویر بھی دیکھ سکیں تو ایسے آلہ کے ذریعے عقد بیع کرنا جائز ہے۔ اب اس میں خیار قبول ملے گا یا نہیں تو اس کا جواب یہی ہے کہ خیار قبول ملے گا، کیونکہ فقہاء نے ایسے آلات سے بیع کرنے کو مشافہہ بیع کرنے جیسا کہا ہے۔ تو جیسا مشافہہ بیع میں خیار قبول تب تک رہتا ہے جب تک مجلس عقد برقرار ہے یا قبول ہو گیا ہو تو ایسے ہی یہاں بھی مجلس عقد کے ختم ہونے تک خیار قبول رہے گا، مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی میں ہے کہ مجلس عقد تب ختم ہوگی جب ٹیلیفون یا اس طرح کا گفتگو کرنے کا آلہ بند ہو جائے یا بات ختم کر دی جائے۔ چنانچہ مجلہ میں لکھتے ہیں کہ:

"وأما العقد بالتليفون فالذي يظهر أنه كالعقد مشافهة مهما طالت الشُّقة بينهما"<sup>1</sup>

(جہاں تک ٹیلیفون کے ذریعے عقد کی بات ہے تو اس کے ذریعے عقد بالمشافہ

عقد کرنے جیسا ہے چاہے ان کے درمیان زمینی بعد پایا جا رہا ہے۔)

فریقین میں جدائیگی کب شمار کی جائے گی؟ تو اس حوالے سے بھی اسی میں یہ بات ہے کہ فون بند ہونے کے ساتھ ہی یا گفتگو مکمل ہونے کے ساتھ جدائیگی شمار کی جائے گی، چنانچہ اگر کسی نے بات ختم ہونے تک قبول نہ کیا تو یہ ایجاب باطل ہو جائے گا۔ مجلہ میں ہی لکھا ہے کہ:

"إن التفرق يحصل بمجرد انتهاء التحدث بالتليفون ، وذلك لأن التفرق الحقيقي من حيث البدن حاصل بينهما ، والشيء الوحيد الذي وصلهما هو التليفون ، فإذا انتهى التحدث فقد انقطع الوصل"<sup>2</sup>

ٹیلیفون کے ذریعے معاملہ کے وقت بات ختم ہوتے ہی تفریق ہو جائے گی، کیونکہ حقیقی تفریق تو پہلے سے ہی موجود ہے اور ٹیلیفون ہی ایسا آلہ ہے جس نے فریقین کو آپس میں جوڑ رکھا ہے، لہذا جوں ہی بات ختم ہوگی تو جدائیگی آجائے گی۔

<sup>1</sup> منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقه الإسلامي: 12039 /2

<sup>2</sup> ايضاً: 12119 /2

"فإن خيار القبول ينتهي بمجرد انتهاء المكالمة وسد التليفون ، فلا يكون لمن وُجِّهَ إليه الجواب الحق في القبول بعد ذلك ، وإذا قدم رضاه فيكون إيجاباً يحتاج إلى القبول من الشخص السابق."<sup>1</sup>

خيار قبول فقط بات مکمل ہونے اور ٹیلیفون بند ہونے سے ہی ختم ہو جائے گا، اس کے بعد جسے آفر یا ایجاب کیا جائے اس کو آفر قبول کرنے کا اختیار نہیں ملے گا۔ اور اگر اس کے بعد فریق ثانی رضامندی ظاہر کرتا ہے تو یہ اس کی طرف سے ایجاب ہو جائے گا جسے فریق اول کی طرف سے قبول چاہیے ہو گا۔

مطلب یہ ہوا کہ جب تک فریقین آڈیو کال کے ذریعے ایک دوسرے کے ساتھ باہم گفتگو ہوں تو اس وقت تک فریق ثانی کو اختیار قبول ملے گا، لیکن جب گفتگو ختم ہو جائے یا فون بند ہو جائے یا کسی اور موضوع پر بات چیت شروع ہو جائے تو اختیار قبول بھی ختم ہو جائے گا۔

### ای میل، میسج یا ایسے کسی ذریعے سے معاملہ کے وقت اختیار قبول

ای میل یا ایسے ہی کسی ذریعے سے کیے جانے والے معاملے میں اختیار قبول ملے گا، لیکن اس میں فقہاء عصر نے جمہور فقہاء کی رائے کو ترجیح دیتے ہوئے تھوڑی وسعت دی جسے کہ قابل کے لیے قبول علی الفور لازم نہیں ہے، بلکہ قبول علی التراخی ہے۔

"وقد رجحنا قول الجمهور القائلين بعدم فورية القبول ، فعلى ضوء ذلك يحق للموجه إليه البرقية أو التلكس ، أو الفاكس أن يقبل العرض الموجه إليه ما دام في مجلس وصول الإيجاب ما دام لم يعرض عنه، أما إذا أعرض عنه ، أو قام من مجلسه دون قبوله ، فقد سقط حقه."<sup>2</sup>

"ہم نے جمہور فقہاء جو کہ فوراً قبول کرنے کے قائل نہیں ہیں، کے قول کو ترجیح دی ہے۔ اس کی روشنی میں موجه الیہ (مکتوب الیہ) جس کی طرف ٹیلیکس، ٹیلیگرام یا فیکس کے ذریعے ایجاب بھیجا جائے، اس کو یہ حق دیا جائے گا کہ مجلس ختم ہونے یا آفر سے اعراض کرنے تک قبول کر سکے، لیکن جب اعراض کر دیا اور مجلس سے بغیر قبول کیے اٹھ گیا تو پھر اس کا یہ حق ساقط ہو جائے گا۔"

<sup>1</sup> منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقه الإسلامي 2 / 12116  
<sup>2</sup> ايضاً، 6 / 718

اسی طرح مفتی محمد تقی عثمانی اپنی کتاب فقہ البیوع میں ایجاب ساقط ہونے کی چار وجوہ لکھی ہیں۔  
 اول: یہ کہ مکتوب الیہ صراحةً انکار کر دے، چاہے تو بول کر انکار کرے اور چاہے تو خط کے ذریعے ہی کرے۔  
 دوم: اگر ایجاب محدود مدت کے لیے ہو تو اس مدت کے گزرنے کے ساتھ خود بخود ہی ختم ہو جائے گا۔  
 سوم: موجب مکتوب الیہ کے قبول سے قبل ہی اپنے ایجاب سے رجوع کر لے۔  
 چہارم: مکتوب الیہ اتنے عرصے تک خاموشی اختیار کیے رکھے جو انکار پر دلالت کرتا ہو۔<sup>1</sup>  
 لہذا یہ کہا جاسکتا ہے کہ ای میل کے ذریعے اگر ایجاب کیا جائے تو قابل کو قبول کے لیے اتنا وقت دیا جائے گا جو عرف عام میں اعراض نہ سمجھا جاتا ہو۔ اگر اتنی دیر تک خاموشی اختیار کر لی جسے عرف عام میں اعراض سمجھا جاتا ہو تو پھر قابل کے لیے خیار قبول نہیں رہے گا۔

### اشتہار کے ذریعے ایجاب میں خیار قبول

اشتہار کے ذریعے کیے گئے ایجاب میں اگر مدت مقرر کی گئی ہو تو اس مدت کے گزرنے کے ساتھ ہی ایجاب باطل ہو جائے گا اور خیار قبول بھی ختم ہو جائے گا۔ مجلہ میں ہے کہ:

"إذا ذكر في تلكه مدة معلومة محددة أن الإيجاب سيستمر إلى

هذه المدة وعند انقضاء تلك المدة سينقضي فعل القبول"<sup>2</sup>

اگر ٹیلیکس کے ذریعے کی گئی آفر میں کوئی معلوم مدت مقرر کی گئی ہو کہ فلاں

وقت تک یہ آفر رہے گی تو اس ایجاب اس مدت تک رہے گا اور اس مدت کے

ختم ہوتے ہی خیار قبول بھی ختم ہو جائے گا۔

اگر وقت نہ دیا گیا ہو تو یہ آفر (ایجاب) قبول ہونے یا ایجاب کو ختم کرنے والا کوئی امر واقع ہو جانے کے ساتھ

ہی ختم ہو جائے گا، چنانچہ مجلہ میں لکھا ہے کہ:

أما الإيجاب العام الموجه إلى الجمهور فإنه لا ينتهي بل يستمر إلى

أن يتصل به القبول ، أو يحدث عارض يقطعه"<sup>3</sup>

ایسا ایجاب (آفر) جو عام لوگوں کی طرف کی گئی ہو وہ تب تک ختم نہیں ہوتی جب تک اس کے ساتھ قبول نہ

مل جائے یا ایجاب کو قطع کرنے والا کوئی عارض نہ وارد ہو جائے۔

1 عثمانی، فقہ البیوع: 48، 49/1

2 منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقه الاسلامي: 2/ 12366

3 ايضاً: 2/ 12120

یہاں اس امر کو بھی مد نظر رکھنا ہو گا کہ ایجاب کس چیز کے بارے میں ہے، اگر ایجاب کسی ایسی چیز کے بارے میں ہے کہ جو جلدی خراب ہو جاتی ہو تو ایس چیز میں خیار قبول لمبے وقت تک نہیں دیا جائے گا اور اگر ایسی چیز کے بارے میں ہو جو جلدی خراب ہونے والی نہ ہو تو ایسی چیز کے لیے خیار قبول کی زیادہ دیر تک گنجائش ہوگی۔ مطلب یہ ہے کہ یہاں مارکیٹ کے عرف کو دیکھا جائے گا۔ جس چیز میں زیادہ دیر تک وقت دیا جاتا ہو تو اس چیز میں خیار قبول دیر تک ملے گا اور جس چیز میں زیادہ وقت نہ دیا جاتا ہو تو اس چیز میں خیار قبول بھی کم وقت کے لیے ملے گا۔ فقہ البیوع میں ہے کہ:

"ولكن ان لم يقع شيئاً من ذلك فهل يبقى الايجاب سارى المفعول الى مدة لا نهاية لها؟ والظاهر ان في ذلك ضرراً بينا للموجب فلا بد ان يقع القبول في حدود المدة المعروفة فيما بين التجار لقبول الايجاب في مثل تلك المعاملة، فانه يبطل الايجاب بسكوتة الى مدة طويلة ولا يسع له بعد ذلك ان يبني قبوله على اساس ذلك الايجاب"<sup>1</sup>

اگر ایجاب موقت بھی نہ ہو اور کوئی عارض بھی نہ پایا جائے تو کیا لامحدود وقت تک یہ ایجاب رہے گا؟ ظاہر اس میں یہی ہے کہ اس طرح کرنے میں موجب کو ضرر ہو گا، تو لازمی ہو گا کہ تجار کے ہاں ایسے معاملات کے لیے قبول کرنے کی معروف مدت کے اندر ہی قبول کیا جائے، لہذا ایجاب لمبے وقت تک سکوت سے باطل ہو جائے گا اور اس کے بعد یہ گنجائش نہیں دی جائے گی کہ اسی ایجاب کو قبول کیا جاسکے۔

## آن لائن بیع میں خیارِ مجلس

### ٹیلی فون کے ذریعے بیع و شراہ کی مجلس عقد کا خیار

خیارِ مجلس کا مطلب یہ ہے کہ جب بائع اور مشتری نے آپس میں ایجاب و قبول کر لیا، تو اگرچہ عقد مکمل ہو گیا، لیکن جب تک مجلس باقی ہے اس وقت تک فریقین میں سے ہر ایک کو اختیار ہے کہ وہ ایک طرفہ طور پر بیع کو فسخ کر دے؛ لیکن اگر مجلس ختم ہو جائے تو یہ اختیار بھی ساقط ہو جائے گا، اس اختیار کو خیارِ مجلس کہتے ہیں۔

شوافع اور حنابلہ کے نزدیک خیارِ مجلس کی اجازت ہے، چنانچہ فریقین جب تک ایک ہی مجلس میں ہوں گے تب تک انہیں رجوع کرنے کا حق ہو گا۔ اسی کو خیارِ مجلس کہا جاتا ہے۔ چنانچہ موسومہ میں ہے کہ:

<sup>1</sup> عثمانی، فقہ البیوع: ص: 56

"وقال الشافعية والحنابلة : إنه لا يلزمه البيع إلا بافتراقهما عن المجلس ، ولكل منهما الخيار ما لم يفترقا ، وذلك استنادا إلى ما ورد في الحديث أن النبي صلى الله عليه وسلم قال : البيعان بالخيار ما لم يتفرقا"<sup>1</sup>

(شوافع اور حنابلہ حضرات کہتے ہیں کہ بیع فریقین کے مجلس بیع سے جدا ہو جانے سے ہی لازم ہوتی ہے، اور فریقین کو جدا ہونے تک اختیار ملے گا، کیونکہ حدیث میں آتا ہے کہ نبی کریم ﷺ نے فرمایا کہ عاقدین کو اختیار ملے گا جب تک وہ جدا نہ ہو جائیں۔)

بیع میں اختیار کے جواز کے سلسلہ میں حدیث سے استدلال کیا ہے۔ چنانچہ حدیث میں آتا ہے کہ:  
 ((عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما: أن رسول الله صلى الله عليه وسلم، قال: «المتبايعان كل واحد منهما بالخيار على صاحبه ما لم يتفرقا، إلا بيع الخيار»)<sup>2</sup>

حضرت ابن عمر رضی اللہ عنہما سے روایت ہے، نبی کریم ﷺ نے فرمایا کہ خریدنے اور بیچنے والے دونوں کو اس وقت تک اختیار ہوتا ہے، جب تک وہ ایک دوسرے سے جدا نہ ہوں، مگر بیع اختیار میں۔

## نور الدین الخادی کی رائے

ڈاکٹر نور الدین الخادی نے لکھا ہے کہ راجح یہ ہے کہ فون پر بیع کرنے والوں کے لیے اختیار مجلس ہے، یہ اختیار تفرق سے ختم ہو گا اور اس صورت میں تفرق احوال سے ہو گا، جسموں سے نہیں، کیونکہ فون پر گفتگو کرنے والے باہم مکانی دوری کی وجہ سے فی الواقع متفرق ہیں۔<sup>3</sup>

## احناف و مالکیہ حضرات کی رائے

حنفیہ اور مالکیہ خیار مجلس کے قائل نہیں ہیں، سوائے اس صورت کے کہ خیار کی شرط لگی ہو۔  
 "فإذا وجد الإيجاب والقبول لزمهما البيع بلا خيار مجلس) لأن العقد تم بالإيجاب والقبول لوجود ركنه وشرايطه، فخير أحدهما الفسخ إضرار بالآخر لما فيه من إبطال حقه."<sup>4</sup>

<sup>1</sup> وزارة الاوقاف، الموسوعة الفقهية الكويتية: 279 / 5

<sup>2</sup> البخاري، الصحيح البخاري، باب: البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، ح: 2111، 64 / 3

<sup>3</sup> جماعة من علماء و دكتوراه، جديد فقهي مباحث: 273/27

<sup>4</sup> موصلي، عبد الله بن محمود، الاختيار (القاهرة: مطبعة الحلبي، 1937)، 5 / 2

جب ایجاب و قبول ہو گیا تو خیار مجلس کے بغیر ہی بیع لازم ہو جائے گی، کیونکہ عقد ایجاب و قبول سے مکمل ہوتا ہے، عقد کے ارکان اور شرائط کے پائے جانے کی وجہ سے، لہذا خیار فسخ دوسرے کو نقصان دینے کے مترادف ہے، کیونکہ اس میں دوسرے کے حق کو باطل کرنا پایا جا رہا ہے۔

مالکہ حضرات کے نزدیک خیار مجلس نہیں ملتا، اسی لیے علامہ صاوی<sup>1</sup> خیارات کی بحث میں لکھتے ہیں کہ:

"ولیس لنا قسم ثالث ، خلافاً للشافعية فإنهم أجازوا خيار المجلس." <sup>2</sup>

ہمارے ہاں تیسری قسم نہیں ہے، برخلاف شوافع کے کہ انہوں نے خیار مجلس کی اجازت دی ہے۔

## مفتی محمد تقی عثمانی کی رائے

مفتی محمد تقی عثمانی لکھتے ہیں خیار مجلس کا تصور دو حاضرین کی بیع میں تو ممکن ہے، لیکن ملکوں کی تجارت جو اکثر اوقات جہازوں سے ہوتی ہے اس میں خیار مجلس کی وجہ سے بہت مشکلات پیدا ہو جائیں گی۔ اس لیے اس زمانے میں عقد خیار مجلس کے بغیر کرنا ہی بہتر ہو گا اور یہ ممکن بھی ہے۔<sup>3</sup>

## خیار مجلس کب ختم ہو گا

موبائل یا انٹرنیٹ پر کال کے ذریعے جب معاملہ کیا جائے گا تو فریقین کو جو خیار مجلس ملے گا وہ کب ختم ہو گا تو فقہاء کرام کی عبارات کو دیکھتے ہوئے یہ بات واضح ہوتی ہے کہ اس صورت میں تفرق سے مراد تفرق اقوال لیا جائے گا نہ کہ تفرق ابدان، اس لیے کہ فریق الگ الگ جگہوں پر ہیں، وہ ایک جگہ جمع ہی نہیں ہوئے کہ تفرق ابدان کی نوبت آئے۔ اس لیے ایک ہی صورت باقی رہ جائے گی کہ تفرق اقوال مراد لیا جائے، چنانچہ جب فریقین نے بیع کی بات ختم کر کے اور کوئی بات شروع کر دی یا رابطہ منقطع ہو گیا تو مجلس بھی ختم ہو جائے گی اور سوادا مکمل ہو جائے گا۔ مجلہ مجمع میں ہے کہ:

"الذي يظهر لنا رجحانه هو القول بخيار المجلس...، ولكن الذي ينبغي بيانه هو أن مجلس العقد في التعاقد بالتليفون الحكمي ، إذ لا يوجد في الواقع اتحاد حقيقي لمجلس التعاقد ، ومن هنا

<sup>1</sup> الصاوي (1175-1241ھ) أبو العباس أحمد بن محمد الخلوئي، فقيه مالكي، نسبته إلى (صاء الحجر) في إقليم الغربية، بمصر. توفي بالمدينة المنورة.

<sup>2</sup> الصاوي، بلغة السالك: 3/79

<sup>3</sup> العثماني، محمد تقی، فقہ البیوع علی المذاهب الاربعہ (کراچی: مکتبہ معارف القرآن، 2015ء)، 1/64



فالمجلس قائم ما دام المتحدثان متصلين من خلال التليفون ،  
ولم يغلقا التليفون.<sup>1</sup>

جو بات کی طرف ہمارا رجحان ہے وہ کال کے ذریعہ عقد میں خیار مجلس کے ثبوت کا قول ہے...، لیکن یہاں جو بات بیان کرنا زیادہ ضروری ہے وہ یہ ہے کہ موبائل وغیرہ میں مجلس عقد حکمی ہوتی ہے، کیونکہ اس صورت میں مجلس عقد کے لیے حقیقتاً اتحاد نہیں ہے، لہذا مجلس تب تک قائم رہے گی، جب تک موبائل وغیرہ کے ذریعے بات کر رہے ہوں گے، اور موبائل بند نہ کیا ہو۔

### ای میل وغیرہ کے ذریعے کی گئی بیع میں خیار مجلس معاملہ

جب ای میل یا اس جیسے ذرائع کے ذریعے درست ہے تو اگر ایک شخص نے دوسرے کو ای میل کے ذریعے (ایجاب، آفر) لکھا اور دوسرے فریق نے اسے قبول بھی کر لیا، تو اسے مجلس کے اختتام تک خیار مجلس ملے گا۔ ای میل کے ذریعے آفر کرنے والے کا حق خیار تب تک رہے گا، جب تک مکتوب الیہ (جس کو خط لکھا گیا ہے) کا خیار ختم نہیں ہوتا، حتیٰ کہ اگر مکتوب الیہ کو اپنی مجلس ختم ہونے سے قبل یہ معلوم ہو گیا کہ آفر کرنے والے نے ایجاب سے رجوع کر لیا ہے تو اس کا رجوع درست کہلائے گا۔ فقہ شافعی کی معروف کتاب "حاشیة الجمل" میں لکھتے ہیں کہ:

ويمتد خيار مجلسه ما دام في مجلس القبول ويمتد خيار الكاتب  
إلى انقطاع خيار المکتوب إليه<sup>2</sup>

(قبول کرنے والے کا خیار مجلس تب تک جائے گا جب تک وہ مجلس قبول میں رہے گا، اور کاتب (موجب) کا خیار مکتوب الیہ کے خیار کے ختم ہونے تک رہے گا۔)

اسی طرح علامہ نووی لکھتے ہیں کہ:

"ويتمادي خيار الكاتب إلى أن ينقطع خيار المکتوب إليه حتى لو  
علم أنه رجع عن الإيجاب قبل مفارقة المکتوب إليه مجلسه صح  
رجوعه ولم ينعقد البيع"<sup>3</sup>

کاتب (آفر کرنے والے) کو مکتوب الیہ کی مجلس ختم ہونے تک خیار مجلس رہے گا، اور اگر مکتوب الیہ کو اپنی مجلس ختم ہونے سے قبل یہ اس بات کا علم ہو گیا کہ

<sup>1</sup> منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقه الإسلامي: 2/ 12118

<sup>2</sup> الجمل، سليمان بن عمر، حاشية الجمل على شرح المنهج (بيروت: دار الفكر، س. ط ندارد)، 3/ 10

<sup>3</sup> النووي، المجموع: 9/ 168

کاتب نے اپنی آفر سے رجوع کر لیا ہے تو اس کا رجوع کرنا درست ہو گا اور بیع منعقد نہیں ہوگی۔

مندرجہ بالا آراء کو دیکھتے ہوئے یہ کہا جاسکتا ہے کہ آڈیو، ویڈیو، ای میل، میسج یا ایسے ہی کسی بھی ذریعہ سے عقد کرنے کے دوران خیابار مجلس تب تک رہے گا، جب تک فریقین عقد کے بارے میں گفتگو کر رہے ہوں یا پھر دونوں سے کسی ایسے امر کا ظہور نہ ہو جائے جو اعراض پر دلالت کرتا ہو۔ اگر دوسرے نے قبول کر لیا یا کسی ایک سے بھی ایسے کسی امر کا صدور ہو گیا جو اعراض پر دلالت کرتا ہو تو فریقین کا خیابار مجلس ختم ہو جائے گا۔

### خیابار رویت

اگر کسی نے ساری تفصیلات جاننے کے بعد کوئی چیز خریدی تو کیا اب اسے خیابار رویت ملے گا یا نہیں؟ تو اس بارے میں علمائے حنفیہ نے لکھا ہے کہ خیابار رویت کا جو ذکر آتا ہے، اس سے مقصود بیع کے وصف کا علم ہی ہے، لہذا جہاں وصف اس طرح بیان کر دیا گیا کہ بیع کی پہچان ایک حد تک اس طرح ہو گئی ہو کہ جھگڑے کی نوبت نہ آئے تو اس سے خیابار رویت ساقط ہو جاتا ہے، مطلب یہ ہوا کہ ایک شخص کسی غائب چیز کا سودا کرے تو یہ بیع جائز ہو جاتی ہے اور اس کو خیابار رویت ملتا ہے، مگر رویت سے مراد وہی وصف و کیفیت کا معلوم ہو جانا ہے، لہذا جب وصف و کیفیت بیع کی معلوم ہونے کے بعد خرید اتوا اس کو خیابار رویت نہیں ملے گا۔

علامہ ابن نجیم مصری نے اپنی کتاب بحر الرائق میں اور انہی کے حوالے سے علامہ شیحی زادہ<sup>1</sup> نے "مجمع الاثر" اور علامہ شامی نے "رد المحتار" میں فرمایا ہے کہ:

"والمراد بالرؤية العلم بالمقصود من باب عموم المجاز فصارت  
الرؤية من أفراد المعنى المجازي، فيشمل ما إذا كان المبيع مما  
يعرف بالشم كالمسك، وما اشتراه بعد رؤيته فوجده متغيرا، وما  
اشتراه الأعمى."<sup>2</sup>

(رویت سے مراد عموم مجاز کی قبیل سے مقصود چیز کا علم ہو جانا ہے، لہذا رویت معنی مجاز کے افراد میں سے ہو گئی، تاکہ یہ ان صورتوں کو بھی شامل ہو جائے کہ بیع سو گنھی جانے والی چیزوں میں سے ہو، جیسے مشک اور یہ کہ بیع دیکھنے کے بعد خرید ہو، پھر اس کو اس صفت سے متغیر پائے اور یہ کہ نابینا نے خرید ہو۔)

<sup>1</sup> عبد الرحمن بن محمد بن سليمان المدعو بشيخي زاده، يعرف بداماد أفندي (المتوفى: 1078هـ) من أهل كليبولي بتركيا.  
شيخ الإسلام، فقيه حنفي، مفسر، ولي الجيش بالروم.

<sup>2</sup> ابن عابدين، رد المحتار: 4/ 593

لہذا اصل مقصود بیع کی حالت و کیفیت کا علم ہے، جب ایک شخص اس کو کسی بھی طرح جان لے تو یہ بات جائز ہے کہ اس کی خریداری کرے اور اس کے بعد اس کو اختیار رویت نہ ہوگا۔

جہاں تک آن لائن کاروبار کا مسئلہ ہے، اس میں یہ بات قابل غور ہے کہ کیا ویب سائٹ پر تصویروں کے ذریعے یا کسی بروشر پر لکھی ہوئی تفصیلات سے بات اس قدر واضح ہو جاتی ہے کہ اس کو فقہاء کے کلام پر منطبق کیا جاسکے؟

اگر اس کو فقہاء کے کلام پر منطبق کرتے ہیں تو اس کا نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ ان تفصیلات کو معلوم کر لینے کے بعد اس کا اختیار رویت ساقط ہو گیا اور وہ گویا اس چیز سے راضی ہو گیا، لہذا جب وہ اپنی خریدی ہوئی چیز کو حاصل کرے تو اسے یہ اختیار نہیں ہے کہ وہ اختیار رویت کی بنا پر واپس کر دے۔

اگر اس کو فقہاء کے کلام پر منطبق نہیں سمجھتے ہیں تو پھر اس کو اختیار رویت حاصل ہوگا اور جب وہ اپنی خریدی ہوئی چیز کو پائے تو اس کو اختیار ہوگا کہ وہ لوٹا دے۔

مگر دونوں صورتوں میں صعوبت و حرج ہے۔ پہلی صورت میں جبکہ ہم اس کو کلام فقہاء پر منطبق مانیں، خریدار کے لیے صعوبت کا باعث ہے اور اگر ہم اس کو کلام فقہاء پر منطبق نہ مانیں، تو بائع کے لیے صعوبت ہے۔

اس کا ایک حل یہ نکل سکتا ہے کہ اس میں آن لائن معاملات میں اگر بیع مطلوبہ اوصاف کے مطابق ہو تو خریدار کو واپسی کا اختیار نہیں ہونا چاہیے اور اگر ان اوصاف کے مطابق نہ ہو تو اس کو واپسی کا حق ہونا چاہیے۔ یہ فیصلہ بین بین حیثیت رکھتا ہے اور اس کی تائید ان فقہاء کے کلام سے ہوتی ہے جو "بیع بالصفة" اور "بیع علی البرنامج" کی صورت میں یہ فرماتے ہیں کہ اگر بیع اس صفت کے مطابق ہو تو واپسی کا حق نہیں رہتا، بلکہ لازم ہو جاتی ہے۔

فقہ مالکی کی کتاب "الثمر الدانی" میں ہے کہ:

"فإن وجدہ علی الصفة التي فی البرنامج لزمه البیع ولا خيار له وإن

وجدہ علی غیرها فهو بالخيار باللزوم والفسخ"<sup>1</sup>

(پس اگر بیع کو اس صفت پر پایا جو دفتر میں لکھی ہوئی ہے تو بیع لازم ہوگئی اور خریدار کو اس میں کوئی اختیار

نہیں ہوگا اور اگر اس صفت کے خلاف بیع کو پایا تو خریدار کو اختیار ہوگا کہ لازم کر لے یا فسخ کر دے۔)

اسی طرح علامہ ابوالحسن مالکی فرماتے ہیں کہ:

<sup>1</sup> الأزهری، صالح بن عبد السمیع، الثمر الدانی، ص: 521، (بیروت: المكتبة الثقافية، 1399ھ)

"فإن وجدته على الصفة التي في البرنامج لزمه البيع ولا خيار له،  
وإن وجدته على غيرها فهو بالخيار في لزوم البيع وفسخه"<sup>1</sup>

(پس اگر بیع کو اس صفت پر پایا جو دفتر میں لکھی ہوئی ہے تو بیع لازم ہوگئی اور خریدار کو اس میں کوئی اختیار نہیں ہوگا اور اگر اس صفت کے خلاف بیع کو پایا تو خریدار کو اس بیع کے لازم کرنے کا یا فسخ کرنے کا اختیار ہوگا۔)  
اسی طرح علامہ شہاب الدین لکھتے ہیں کہ:

"فأقيمت الصفة مقام الرؤية، فإن وجد على الصفة لزم المشتري،  
وإلا خير المشتري"<sup>2</sup>

پس یہاں صفت بیان کرنے کو رویت کا مقام قرار دیا گیا ہے، لہذا اگر بیع کو اس  
صفت کے مطابق پائے تو وہ بیع خریدار کو لازم ہوگی ورنہ خریدار کو اختیار ہوگا۔

فقہ حنبلی میں بھی اسی کو لیا گیا ہے۔ ابن قدامہ نے اپنی کتاب میں لکھا ہے کہ:

"إِذَا ثَبَتَ هَذَا، فَإِنَّهُ مَتَى وَجَدَهُ عَلَى الصِّفَةِ، لَمْ يَكُنْ لَهُ الْفَسْخُ.  
وبهذا قال ابن سيرين، وأيوب، ومالك، والعبدي، وإسحاق، وأبو  
ثور، وابن المنذر."<sup>3</sup>

(جب یہ بات ثابت ہوگئی تو جو شخص بیع کو اسی صفت پر پائے تو اس کو فسخ کا  
اختیار نہ ہوگا، یہی قول ابن سیرین، ایوب، مالک، عنبری<sup>4</sup>، اسحاق، ابو ثور<sup>5</sup> اور  
ابن منذر رحمہم اللہ کا ہے۔)

اسی طرح علامہ مرداوی<sup>6</sup> لکھتے ہیں کہ:

"واعلم أن للمشتري الفسخ إن وجدته متغيرا، أو وجدته على خلاف  
ما وصفه له، على الصحيح من المذهب مطلقا."<sup>7</sup>

1 العدوي، علي بن أحمد، حاشية العدوي على كفاية الطالب الرباني (بيروت: دار الفكر، 1994)، 2/ 188

2 نفاوي، أحمد بن غانم، الفواكه الدواني (بيروت: دار الفكر، 1995)، 2/ 106

3 شمس الدين، عبد الرحمن بن محمد، الشرح الكبير (القاهرة: دار الكتاب، 1995)، 11/ 100

4 العنبري (100ھ او 106-168ھ)، عبید اللہ بن الحسن بن الحصین ابي الحر، قاضي البصرة في زمن الخليفة المهدي. ولي قضاء البصرة بعد سوار بن عبد الله، وكان محمودا ثقة عاقلا من الرجال.

5 أبو ثور الكلبي (170-240ھ) إبراهيم بن خالد بن أبي اليمان الكلبي البغدادي هو فقيه من بغداد وصاحب الإمام الشافعي، وناقل الأقوال القديمة عنه، وبعد أحد أهم فقهاء الدين المأخوذ برأيهم.

6 علاء الدين المرادوي (۸۱۴-۸۸۵ھ)، علي بن سليمان بن أحمد المرادوي ثم الدمشقي، علاء الدين، فقيه حنبلي، من العلماء. ولد في مردا (قرب نابلس) وانتقل في كبره إلى دمشق فتوفي فيها.

7 المرادوي، الإنصاف: 4/ 298

یہ معلوم ہونا چاہیے کہ خریدار کو فسخ کرنے کا حق ہے، اگر چیز کو بدلا ہوا پائے، یا اس صفت کے خلاف پائے جو بیان کی گئی تھی، یہ مذہب کے صحیح قول کے مطابق ہے۔)

لہذا ان ائمہ کرام کے مسلک کے مطابق گنجائش ہے کہ ہم بیع کے موافق وصف ہونے کی صورت میں خریدار کے اختیار کو ساقط مانیں اور اگر وصف کے موافق نہ ہو تو اس کا اختیار تسلیم کریں۔

### خیار شرط

خیار شرط کی تعریف تو فصل اول میں گزر چکی، اس فصل میں اس کے احکام اور آن لائن معاملات میں خیار شرط کی تطبیق کریں گے۔ جمہور فقہاء احناف، مالکیہ، شوافع اور حنابلہ رحمہم اللہ معاملات میں متعین مدت تک خیار شرط کے جواز کے قائلین میں سے ہیں۔ فقہاء کرام نے اس کے جواز کے لیے مندرجہ ذیل آیت سے استدلال کیا ہے، ارشاد باری تعالیٰ ہے کہ:

"يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ"<sup>1</sup>

اے ایمان والو! عہد و پیمان پورا کیا کرو

اسی طرح حدیث میں ہے کہ:

((ان رجلا ذکر للنبي صلى الله عليه وسلم انه يخدع في البيوع ،

فقال : إذا بايعت ، فقل : لا خلافة)<sup>2</sup>

(ایک شخص نے نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم سے عرض کیا کہ وہ اکثر خرید و

فروخت میں دھوکہ کھا جاتے ہیں۔ اس پر آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے ان سے

فرمایا کہ جب تم کسی چیز کی خرید و فروخت کرو تو یوں کہہ دیا کرو کہ ”بھائی

دھوکہ اور فریب کا کام نہیں۔)

اس حدیث سے فقہاء نے خیار شرط کے ساتھ بیع کے جواز پر استدلال کیا ہے، اور اسی طرح صرف مشتری کے

لیے خیار پر بھی۔

فقہاء نے لکھا ہے کہ خیار شرط کے جواز پر اجماع ہے، امام نووی نے لکھا ہے کہ:

<sup>1</sup> سورة المائدة: 1

<sup>2</sup> البخاري، الصحيح البخاري، كتاب البيع، باب ما يكره من الخداع في البيع، ح: 2117

"واعلم أن أقوى ما يحتج به في ثبوت خيار الشرط الإجماع، وقد نقلوا فيه الإجماع وهو"<sup>1</sup>

(یہ جان لیجئے کہ سب سے قوی دلیل جس سے خيار شرط ثابت ہوتا ہے وہ اجماع ہے، چنانچہ فقہاء نے اس کے بارے میں اجماع نقل کیا ہے جو کہ اس کے جواز کے لیے کافی ہے۔)

اگر عقلی اعتبار سے دیکھا جائے تو بھی خيار شرط مبیع کے بارے میں اچھی طرح غور و خوض کرنے، عقد کرنے والے سے ضرر کو دور کرنے اور خریدار کو ناقص چیز سے بچانے کے لیے شریعت کی طرف سے بیع میں دی گئی ایک رخصت ہے۔ اس بات کی تائید شیخ الاسلام زکریا انصاریؒ سے بھی ملتی ہے وہ لکھتے ہیں کہ:

"أَنَّ الْخِيَارَ فِي الْبَيْعِ رُخْصَةٌ شُرِعَ لِلتَّرْوِي وَدَفْعِ الضَّرَرِ"<sup>2</sup>

(بیع میں خيار رخصت ہے، جو نقصان کو کم کرنے یا دور کرنے کے لیے مشروع کیا گیا ہے۔)

## خيار شرط کی مدت

خيار شرط کی مدت کتنی ہوگی اس بارے میں فقہاء کے مابین اختلاف ہے، چنانچہ اس کے حوالے سے تین آراء ہیں۔

اول: خيار شرط لمبے عرصے کے لیے بھی جائز ہے، بشرطیکہ مدت معلوم و متعین ہو۔ یہ رائے احناف میں سے امام ابو یوسف اور محمد بن حسن الشیبانی رحمہما اللہ کی ہے۔<sup>3</sup> اس کے علاوہ ابن ابی لیلیٰ، امام اسحاق<sup>4</sup> اور امام ابو ثور رحمہما اللہ<sup>5</sup> اور فقہاء حنابلہ<sup>6</sup> کی بھی ہے۔

دوم: خيار شرط کی مدت صرف تین دن رات یا اس سے کم ہے۔ یہ رائے امام ابو حنیفہؒ اور فقہاء شوافع<sup>1</sup> کی ہے۔

<sup>1</sup> النووی، المجموع : 181/9 ، 182 ، ابن حزم نے جمہور فقہاء سے اختلاف کیا ہے اور کہتے ہیں کہ: وقال "كل بيع وقع بشرط خيار للبائع ، أو للمشتري أو لهما جميعاً، أو لغيرهما خيار ساعة أو يوم ، أو ثلاثة أيام ، أو أكثر أو أقل فهو باطل". المحلى: 260/7

<sup>2</sup> زکریا، اسنی المطالب (بیروت: دارالکتب العلمیة، الطبعة الأولى، 2000)، 47/2،

<sup>3</sup> کاسانی، بدائع الصنائع: 157/5 ، الزیلعی، تبیین الحقائق: 14/4، ابن عابدین، رد المحتار: 565/4

<sup>4</sup> اسحاق بن راہویہ ( 161ھ 238ھ) اسحاق بن ابراہیم بن مخلد حنظلی تمیمی مروزی، ابو یعقوب ابن راہویہ: خراسان اور اپنے وقت کے بہت بڑے عالم تھے۔ امام احمد بن حنبل امام بخاری امام مسلم امام ترمذی اور نسائی وغیرہم کے اساتذہ میں سے تھے۔ آپ کبار حفاظ حدیث میں سے ایک ہیں۔

<sup>5</sup> ابن قدامہ، المغنی: 38/6

<sup>6</sup> ابن قدامہ، المغنی: 38/6، برہان الدین، المبدع: 67/4، البہوتی، کشاف القناع: 203/3

<sup>7</sup> کاسانی، بدائع الصنائع: 157/5- نظام الدین و جماعته، الفتاویٰ الہندیة: 38/3

سوم: خیار شرط کی مدت بیع کے بدلنے سے بدلتی رہتی ہے، ہر بیع کے لیے اسی کی مناسبت سے مدت خیار شرط ہوگی۔ یہ رائے فقہاء مالکیہ کی ہے۔

## خیار شرط کا انتہائی وقت

شریعت کی طرف سے عاقدین میں سے دونوں کے لیے یا کسی ایک کے لیے خیار شرط غور و فکر، سوچ و بچار اور معقود علیہ کی جانچ پر تال کے لیے دیا گیا ہے۔<sup>2</sup> چنانچہ جس کے لیے شرط لگائی گئی ہو اگر اس نے عقد کو فسخ کرنے کو اختیار کیا تو عقد فسخ ہو جائے گا اور اگر اس نے عقد کو فسخ نہ کیا تو عقد تام ہو جائے گا اور لازم ہو جائے گا۔

خیار شرط عاقدین میں سے ہر ایک کے لیے اور کسی اجنبی کے لیے جائز ہے، چنانچہ جس نے خیار شرط لیا ہو اگر اس نے عقد کو جاری رہنے دیا تو بیع لازم اور تام ہو جائے گی، اور اگر مدت خیار کے اندر اندر عقد کو فسخ کر دیا تو بیع فسخ ہو جائے گی۔

اسی طرح جب خیار فریقین میں ہر ایک کے لیے خیار شرط ہو اور مدت خیار کے اندر ایک فریق نے بیع کو نافذ کر دیا تو ضروری ہے کہ دوسرے فریق کی طرف سے اجازت کا انتظار کیا جائے یا مدت خیار گزرنے کا انتظار کیا جائے۔

تمام فقہاء اس پر متفق ہیں کہ خیار شرط دو وجوہات میں کسی ایک کی وجہ سے ختم ہو جاتی ہے۔<sup>3</sup>

1- مدت خیار میں عقد کی صریح الفاظ میں اجازت دینے سے مثلاً: میں نے عقد کی اجازت دے دی، میں نے عقد لازم کر دیا وغیرہ یا ایسے الفاظ میں اجازت سے جو صریح تو نہ ہوں لیکن اجازت پر دال ہوں۔

2- عقد کو مدت خیار میں صراحتاً فسخ کرنے سے، جیسے میں نے عقد کو فسخ کر دیا، ختم کر دیا، میں نے اپنی بیع سے رجوع کر دیا وغیرہ یا بیع کو فسخ کرنے پر دلالت کرنے والے الفاظ سے۔<sup>4</sup>

## الیکٹرانک معاملات میں خیار شرط

خیار شرط سے متعلق بعض مسائل ذکر کرنے کے بعد اب یہ بیان کیا جائے گا کہ آن لائن معاملات میں خیار شرط کی کیا تطبیق کی جائے گی۔

1 البکری أبي بكر ابن السيد محمد شطا، إعانة الطالبين (بيروت: دار الفكر، الطبعة الأولى، 1997)، 29/3، الشريبي، معني المحتاج: 47/2

2 المقدسي، محمد بن مفلح، الفروع (بيروت: مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى، 2003)، 67/4

3 كاساني، بدائع الصنائع: 267/5، الشريبي، معني المحتاج: 49/2، ابن قدامه، المعني: 45/6، برهان الدين، المبدع: 70/4، السمرقندي، محمد بن أحمد، تحفة الفقهاء (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الثانية، 1994)، 66/2

4 ابن قدامه: المعني: 45/6، المرادوي، الإنصاف: 378/4، برهان الدين، المبدع: 70/4

آن لائن معاملات کے لیے خیار شرط کو مندرجہ ذیل طریقہ سے بیان کرنا ممکن ہے۔  
 آن لائن طے پانے والے معاملات میں صراحۃً خیار شرط اختیار کیا جائے، اور یہ طرفین کی رضامندی سے ہو، چاہے تو دونوں کے لیے ہو یا کسی ایک فریق کے لیے ہو یا کسی اجنبی کے لیے ہو۔ اور اس میں خیار شرط کی مدت بھی معلوم ہونا چاہیے۔

آزمائشی شرط پر فروخت: کچھ ویب سائٹس آپ بیع خریدنے سے پہلے اس کی جانچ کرنے کی اجازت دیتی ہیں، اور خریدار کو پروگرام ڈاؤن لوڈ کر کے اسے مخصوص مدت تک استعمال کرنے کے قابل بناتی ہیں، عام طور پر ایسی چیزیں الیکٹرانک اشیاء ہی میں سے ہوتی ہیں۔

اس کے علاوہ ایسی سائٹس بھی ہوتی ہیں جو بیع کرنے سے قبل بیع سے استفادہ کی اجازت بھی دیتی ہیں۔  
 اس کے علاوہ کچھ کمپنیاں خاص وقت تک مشروط تجربہ کی اجازت دیتی ہیں، ایسی صورت میں ان پر خیار شرط کے احکام جاری ہوں گے۔

## خیار العیب

### خیار عیب کے لیے شرائط

فقہ البیوع میں مفتی تقی عثمانی لکھتے ہیں کہ خیار عیب کے ثبوت کے لیے فقہاء نے جو شرائط لکھی ہیں، ان کا خلاصہ تین امور ہیں۔

1- عیب معتبر ہو۔

2- وہ معتبر عیب عین بیع کے وقت موجود ہو۔

3- مشتری اس عیب سے راضی بھی نہ ہو۔<sup>1</sup>

### وقت ثبوت خیار العیب

فقہاء کرام کا اس بارے میں اختلاف ہے کہ علی الفور ہے یا علی التراخی؟ مطلب یہ کہ جب عیب پر مطلع ہوا ہو تو فوراً بیع کو رد کر دے ورنہ رد کرنے کا حق ساقط ہو جائے گا یا پھر بعد میں کسی مناسب وقت میں رد کر دے۔ فقہاء کرام کی اس بارے میں تین آراء ہیں۔

<sup>1</sup> عثمانی،، فقہ البیوع: ص: 832



پہلی رائے: خیار عیب علی التراخی ثابت ہوتا ہے، چنانچہ اگر کوئی عیب پر مطلع ہو اور رد کرنے میں دیر کی تو خیار عیب تب تک باطل نہیں ہوگا، جب تک مشتری کی رضامندی پر دلالت نہ کرے۔ یہ رائے فقہائے احناف کی ہے۔ فتح القدير میں ہے کہ:

"لو وجده معيبا فخاصم بائعه فيه ثم ترك الخصومة أياما ثم عاد إليها فقال له بائعه : لم سكت عن الخصومة مدة ؟ فقال : لأنظر أنه يزول أو لا فله رده"<sup>1</sup>

(مشتری اگر بیع کو عیب دار پائے، پھر چند دنوں تک بائع کے ساتھ اس عیب کی وجہ سے خصومت کرے اور پھر ترک کر دے کچھ دن بعد پھر خصومت شروع کر دے تو بائع اسے کہے کہ تو اتنا عرصہ خصومت سے کیوں خاموش رہا؟ مشتری اسے کہے کہ میں سوچنے کے لیے رکا تھا تو اس کو رد کرنے کا حق تھا۔)

اور فقہاء حنابلہ<sup>2</sup> کا بھی یہی مذہب ہے۔ اس مذہب کے قائلین کہتے ہیں کہ ثبوت عیب کے بعد بیع کو اپنے پاس رکھنا رضامندی کی دلیل نہیں ہوتی، کیونکہ اسے ایک ثابت شدہ ضرر کو دور کرنے کے لیے خیار حاصل ہو چکا ہے اور تراخی کرنے میں یہ خیار قصاص کی طرح ہو جاتا ہے۔<sup>3</sup>

دوسری رائے: خیار عیب علی الفور ہی ہوگا، چنانچہ اگر کسی نے عیب پر مطلع ہونے کے باوجود رد کرنے میں دیر کی تو اس کا خیار باطل ہو جائے گا۔ یہ رائے فقہائے شافعیہ کی ہے اور حنابلہ<sup>4</sup> سے بھی ایک روایت ایسی ہی ہے۔ امام نووی<sup>5</sup> لکھتے ہیں کہ:

"الرد بالعیب علی الفور فیبطل بالتأخیر بلا عذر"<sup>5</sup>

(عیب کی وجہ سے رد علی الفور کرنا ہوگا، چنانچہ بغیر عذر تاخیر کرنے کی وجہ سے، رد کا خیار باطل ہو جائے گا)۔

ایسے ہی حنابلہ میں سے ابن قدامہ<sup>6</sup> لکھتے ہیں کہ:

"فیہ روایتین إحداهما : هو علی التراخی والثانية : هو علی الفور

وهو مذهب الشافعي"<sup>1</sup>

<sup>1</sup> ابن الهمام، فتح القدير، 14/ 477

<sup>2</sup> ابن قدامہ: المغني: 6/226، المرادوي، الإنصاف: 4/426، البهوتي، كشف القناع: 3/224، الرحبياني، مصطفى بن سعد، مطالب أولي النهى (بيروت: المكتبة الإسلامية الطبعة: الثانية، 1994): 3/150

<sup>3</sup> البهوتي، منصور بن يونس، شرح منتهى الإرادات (بيروت: عالم الكتب، 1996)، 2/679

<sup>4</sup> ابن قدامہ، المغني: 6/226، المرادوي، الإنصاف: 4/426

<sup>5</sup> نووی، روضة الطالبين، 3/ 476

(اس حوالے سے دو روایتیں ہیں، ایک یہ کہ خیار علی التراخی ہے اور دوسرا یہ کہ علی الفور ہوگا، یہی مذہب شافعی بھی ہے۔)

اس رائے کے قائلین کہتے ہیں کہ بیع میں اصل تو لزوم ہوتا ہے، رد کا جواز تو ایک عارض ہے، اور شرعاً خیار عیب مالک سے دفع ضرر کے لیے ثابت ہوتا ہے لہذا یہ علی الفور ہی ہوگا جیسا کہ "شفعه" ہوتا ہے۔<sup>2</sup> تیسری رائے اس بارے میں یہ ہے کہ خیار عیب علی التراخی ہوگا، لیکن تھوڑی مدت تک ملے گا یعنی ایک یا دو دن تک، چنانچہ دو دن کے بعد اگر کوئی رد کرنا چاہے تو اس کا کوئی اعتبار نہیں ہوگا اگرچہ قسم کے ساتھ رد کرنا چاہے، البتہ اگر سکوت کسی عذر کی وجہ سے ہوا ہو تو اسے رد کرنے کی اجازت ہوگی اگرچہ زیادہ وقت گزر جائے۔ یہ فقہائے مالکیہ کی رائے ہے۔<sup>3</sup>

طریق استدلال ان کا یہ ہے کہ عیب پر مطلع ہونے کے بعد دو دن سے زیادہ وقت تک بلا عذر بیع کو واپس نہ کرنا عیب کے ساتھ اس بیع پر رضامندی کی دلیل ہے۔ اگر تاخیر کسی عذر کی وجہ سے ہوئی ہو، جیسے کہ مرض، قید اور کسی ظالم کے خوف کی وجہ سے تو اس صورت میں رضامندی کی دلیل نہیں ہوگی۔<sup>4</sup>

## رائح مذہب

مفتی تقی عثمانی مندرجہ بالا تینوں مذاہب کو ذکر کرنے کے مذہب مالک کے حوالے سے لکھتے ہیں کہ:

"وهذا التفصيل حسن، الا ان التقييد بيومين فيه صعوبة بالنظر

الى بعض المبيعات، فينبغي ان يترك على العرف والتعامل"<sup>5</sup>

یہ تفصیل اچھی ہے، البتہ صرف دو دن کی قید کی وجہ سے بعض چیزوں کی بیع میں تھوڑی مشکل ہو جائے گی، اس لیے مناسب یہ ہے کہ اسے عرف اور تعامل پر چھوڑ دیا جائے۔

آن لائن معاملات میں خیار شرط کے لیے مناسب یہ ہے کہ اسے کچھ دنوں کے ساتھ مقید نہ کیا جائے بلکہ

عرف و تعامل پر چھوڑا جائے۔

1 ابن قدامة، المغني، 4/ 257

2 الشربيني، مغني المحتاج: 2/ 56، زكريا، أسنى المطالب: 2/ 66

3 الدسوقي، حاشية الدسوقي: 3/ 121، العبدري، التاج والإكليل: 6/ 355، الصاوي، بلغة السالك: 3/ 167

4 الدريري، الشرح الصغير: 3/ 166

5 عثمانی، فقہ البیوع: 841

## آن لائن معاملات میں خیار العیب

خیار عیب سے متعلق کچھ فقہی مسائل کے بارے میں بات کرنے کے بعد ہم الیکٹرانک معاہدہ کے اندر اس مسئلہ کی تطبیق کے حوالے سے بحث کریں گے۔

یہ بات پہلے بیان کی جا چکی ہے کہ ہر وہ عیب خیار عیب کا سبب بنے گا، جو تجارت کی کے عرف میں ثمن یا قیمت میں کمی کا باعث ہو، چنانچہ اگر ان عیوب میں سے کوئی عیب سامان میں ظاہر ہو جائے، چاہے تو ظاہری عیب ہو یا مخفی عیب ہو تو مشتری کے لیے خیار عیب ثابت ہو جائے گا۔ پھر مشتری کے لیے دو صورتیں ہوں گی۔ ایک صورت یہ ہے کہ مشتری چیز رکھ لے اور قیمت میں سے کچھ رقم واپس لے لے یا پھر بیع واپس کر کے سارا ثمن یا قیمت واپس لے لے۔ بعض ممالک نے یہ قانون بنا رکھا ہے کہ ایسی صورت میں بائع مشتری کو معین مدت کے اندر ہی ثمن یا قیمت واپس کرنے کا پابند ہو گا۔

مشتری جب بائع کو سامان واپس کر دے تو جس دن سامان واپس کرے گا اس کے بعد دس دن کے اندر اندر بائع مشتری کو قیمت یا ثمن واپس کر دے۔ یا کوئی سروس حاصل کی تھی تو اس سروس کی واپسی یا دستبرداری کے دس دن کے اندر واپس کر دے۔ بیع کی واپسی پر ہونے والے اخراجات مشتری اٹھائے گا۔<sup>1</sup>

کچھ مواقع ایسے ہوتے ہیں کہ جہاں مشتری کو ثمن یا قیمت کی واپسی کے مطالبے کا اختیار نہیں ہوتا ہے۔ وہ مندرجہ ذیل ہیں۔

جن مصنوعات کی واپسی ناممکن ہو، تلف ہو گئیں ہوں، یا اس کے استعمال کی مدت ختم ہو گئی ہو (ایکسپائر) ہو گئی ہو، تو اس صورت میں مشتری کو بیع کی واپسی کا حق بھی نہیں ملے گا اور ادا کیے گئے مالی معاوضے کے مطالبے کا استحقاق بھی ملے گا۔<sup>2</sup>

جب مشتری کسی بیع کی سیل کھول دے، ایسے ہی بیع یا اوصاف جن پر فریقین کا اتفاق ہوا تھا، کا معائنہ سیل کھولے بغیر ممکن ہو، لیکن پھر بھی مشتری نے سیل کھول دی ہو تو ایسی صورت میں مشتری کو واپسی کا مطالبہ کرنے کا حق نہیں ہو گا۔<sup>3</sup>

1 الفصل الثلاثين، قانون تنظيم التجارة الإلكترونية في تونس

[https://www.mtc.gov.tn/index.php?id=313&no\\_cache=1&L=1&no\\_cache=1&tx\\_textejuridiques\\_pi1%5B%40widget\\_0%5D%5BcurrentPage%5D=41&hash=c3ad1c0651e0cdc18ee1ffa30cfc18eb](https://www.mtc.gov.tn/index.php?id=313&no_cache=1&L=1&no_cache=1&tx_textejuridiques_pi1%5B%40widget_0%5D%5BcurrentPage%5D=41&hash=c3ad1c0651e0cdc18ee1ffa30cfc18eb), 25-05-2022, 10:47pm

2 السادسة عشرة، المشروع النهائي لنظام التعاملات الإلكترونية السعودي

<https://www.news.kifaharabi.com/saudi-arabia-services/%D8%AA%D9%81%D8%A7%D8%B5%D9%8A%D9%84-%D9%84%D8%A7%D8%A6%D8%AD%D8%A9-%D9%86%D8%B8%D8%A7%D9%85-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B9%D8%A7%D9%85%D9%84%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%84%D9%83%D8%AA%D8%B1%D9%88/>, 25-05-2022, 10:50pm

3 المادة السادسة عشرة، المشروع النهائي لنظام التعاملات الإلكترونية السعودي

اگر کوئی آڈیو یا ویڈیو ریکارڈنگ سے پاسورڈ ختم کر دے یا ایسے کسی سافٹویئر یا میڈیا وغیرہ سے متعلق کسی چیز سے پاسورڈ ختم کر دے جس سے وہ شخص اس ڈیٹا کو اپنے پاس منتقل کر سکے تو ایسی صورت میں بھی بیع واپس کرنے کا مستحق نہیں ہوگا۔

ایسا سامان جس سے مہر (پاسورڈ ہو سیل ہو یا کچھ اور) ختم کیے بغیر چیک کرنا ممکن نہ ہو، اس کی مہر ختم کرنا عیب کے ساتھ سامان پر رضامندی کی دلیل نہیں ہوتی ہے، اس لیے اس پر بھی عیب کی وجہ سے واپسی کا اختیار ملنا چاہیے۔<sup>1</sup>

## خیار خلف

### خیار خلف کے ثبوت کے لیے شرائط

جمہور فقہاء کا اس بات پہ اتفاق ہے کہ مشتری جب بیع میں کسی وصف مرغوب کی شرط لگائے، خریدنے کے بعد معلوم ہو کہ بیع میں وہی وصف مفقود پائے تو اسے عقد بیع فسخ کر کے اپنا مکمل ثمن واپس لینے کا اختیار ہوگا۔ اس خیار کے لیے استدلال خیار عیب کے دلال سے ہی کیا جاتا ہے جو کہ خیار عیب کی جگہ پہ گزر چکے ہیں، کیونکہ وصف مرغوب فیہ کافوت ہونا خیار کو ثابت کرنے میں عیب کی طرح ہی ہے، اور اس کا موجود نہ ہونا بیع میں نقصان شمار ہوتا ہے۔<sup>2</sup>

مفتی تقی عثمانی لکھتے ہیں کہ فقہاء نے اس خیار کے ثبوت کے لیے کچھ شرائط ذکر کی ہیں، ذیل میں ان شرائط کو ذکر کیا جاتا ہے۔

جس وصف مرغوب فیہ کی وجہ سے خیار لیا جا رہا ہے، عقد بیع میں وہ صراحتاً ذکر کی گئی ہو، یا صراحتاً تو ذکر نہ کی گئی ہو، لیکن دلالت حال سے یہ ثابت ہو ا ہو، ان دونوں صورتوں کے علاوہ "خیار خلف" ثابت نہیں ہوگا۔ اس وصف مرغوب سے مقصود اچھا مقصد ہو، اگر کوئی وصف بھی مرغوب نہ ہو اور اس سے غرض بھی کوئی اچھی نہ ہو تو بھی خیار خلف ثابت نہیں ہوگا۔

غرض کوئی شرعی ہونہ کہ فضولیات کے لیے ہو۔ مثال کے طور پر ایک شخص باندی خریدے اس شرط پر کہ یہ گانے گانے والی ہوگی، اب اگر بعد میں معلوم ہوا کہ گانے والی نہیں ہے تو اب مشتری کو خیار خلف نہیں حاصل ہوگا۔

<sup>1</sup> الفصل الثاني والثلاثون، قانون تنظيم التجارة الإلكترونية في تونس

<https://www.news.kifharabi.com/saudi-arabia-services/%D8%AA%D9%81%D8%A7%D8%B5%D9%8A%D9%84-%D9%84%D8%A7%D8%A6%D8%AD%D8%A9-%D9%86%D8%B8%D8%A7%D9%85-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B9%D8%A7%D9%85%D9%84%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%84%D9%83%D8%AA%D8%B1%D9%88/>

<sup>2</sup> سرخسی، المبسوط: 93/15- الزيلعي، تبیین الحقائق: 6/4

اس وصف مرغوب میں کوئی دھوکہ نہ ہو۔ اس کی مثال یہ ہے کہ کوئی شخص اس شرط پر بکری خریدتا ہے کہ یہ بکری ایک خاص متعین دودھ دیا کرے گی، تو اس غرر آئے گا، کیونکہ یہ بات یقین سے نہیں کہی جاسکتی ہے کہ مستقبل میں یہ بکری کتنا دودھ دیا کرے گی۔<sup>1</sup>

خلاصہ یہ ہوا کہ اگر مشتری نے دوران بیع کسی خاص وصف کی شرط لگائی تھی اور اس وصف سے کوئی غیر شرعی غرض بھی نہیں تھی تو یہ شرط جائز ہے۔ اب اگر مشتری بیع میں وہی اوصاف مشروطہ مفقود پائے تو اسے خیار خلف ملے گا۔

### خلاصہ بحث

آڈیو یا ویڈیو کال کے ذریعے کیے جانے والے معاملہ میں موجب کو قابل کے قبول کرنے سے قبل تک اپنے ایجاب سے رجوع کا حق ملے گا۔

آن لائن معاملات اگر ای میل، میسج یا ایسے ہی کسی اور ذریعے سے کیے جائیں تو موجب کا اپنا ایجاب دوسرے فریق تک پہنچنے یا اس کے قبول کرنے سے پہلے تک درست ہے، چاہے تو دوسرے فریق کو رجوع کا علم ہو یا نہیں ہو۔ آڈیو، ویڈیو کال میں خیار قبول تب تک باقی رہے گا، جب تک فریقین عقد کے لیے باہم گفتگو کر رہے ہوں۔ ای میل، واٹس ایپ، میسیجز یا ایسے کسی بھی ذریعے سے اگر ایجاب کیا جائے تو قابل کو خیار قبول اتنے وقت تک دیا جائے گا، جو عرف عام میں اعراض نہ سمجھا جاتا ہو۔

اشتبہ کے ذریعے کیے گئے ایجاب میں اگر مدت مقرر کی گئی ہو تو اس مدت کے گزرنے کے ساتھ ہی خیار قبول بھی ختم ہو جائے گا، لیکن اگر وقت نہ دیا گیا ہو تو یہ آفر (ایجاب) قبول ہونے یا ایجاب کو ختم کرنے والا کوئی امر واقع ہو جانے کے ساتھ ہی ختم ہو جائے گا۔

جس چیز میں زیادہ دیر تک وقت دیا جاتا ہو، اس چیز میں خیار قبول کے لیے زیادہ وقت ملے گا۔ آن لائن معاملات میں خیار مجلس تفرق سے ختم ہو گا اور اس صورت میں تفرق اقوال سے ہو گا، جسموں سے نہیں، کیونکہ فون پر گفتگو کرنے والے باہم مکانی دوری کی وجہ سے فی الواقع متفرق ہیں۔

آڈیو، ویڈیو، ای میل، میج یا ایسے ہی کسی بھی ذریعہ سے عقد کرنے کے دوران خیارِ مجلس تب تک رہے گا، جب تک فریقین عقد کے بارے میں گفتگو کر رہے ہوں یا پھر دونوں سے کسی ایسے امر کا ظہور نہ ہو جائے جو اعراض پر دلالت کرتا ہو۔

آن لائن معاملات میں اگر میج مطلوبہ اوصاف کے مطابق ہو تو خریدار کو واپسی کا اختیار نہیں ہونا چاہیے اور اگر ان اوصاف کے مطابق نہ ہو تو اس کو واپسی کا حق ہونا چاہیے۔

تصویر دیکھنے اور مکمل تفصیلات معلوم کر لینے کے بعد خیارِ رویت ساقط ہو جائے گا، لہذا اب خیارِ رویت کی بنا پر واپس کرنے کا اختیار نہیں ملے گا۔

آن لائن معاملات میں فریقین کی رضامندی اور عرفِ عام کے مطابق مدت کی شرائط کا خیال رکھتے ہوئے خیارِ شرط درست ہے۔

جن مصنوعات کی واپسی ناممکن ہو، تلف ہو گئیں ہوں، یا اس کے استعمال کی مدت ختم ہو گئی ہو (ایکسپائر) ہو گئی ہو ایسے ہی اگر کسی آڈیو یا ویڈیو ریکارڈنگ سے پاسورڈ ختم کر دے یا ایسے کسی سافٹویئر یا میڈیا وغیرہ سے متعلق کسی چیز سے پاسورڈ ختم کر دے جس سے وہ شخص اس ڈیٹا کو اپنے پاس منتقل کر سکے تو ایسی صورت میں بھی میج واپس کرنے کا مستحق نہیں ہو گا۔

ایسا سامان جس سے مہر (پاسورڈ ہو سیل ہو یا کچھ اور) ختم کیے بغیر چیک کرنا ممکن نہ ہو، اس کی مہر ختم کرنا عیب کے ساتھ سامان پر رضامندی کی دلیل نہیں ہوتی ہے، اس لیے اس پر بھی عیب کی وجہ سے واپسی کا اختیار ملنا چاہیے۔ اگر مشتری نے دورانِ بیع کسی خاص وصف کی شرط لگائی تھی اور اس وصف سے کوئی غیر شرعی غرض بھی نہیں تھی تو یہ شرط جائز ہے۔ اب اگر مشتری بیع میں وہی اوصاف مشروطہ مفقود پائے تو اسے خیارِ خلف ملے گا۔

باب چہارم  
آن لائن مالی معاملات میں ضمان کے احکام

فصل اول:

ضمان کی تعریف اور اقسام

فصل دوم:

آن لائن تجارت میں ضمان کے مسائل اور ان کا حل

# فصل اول

## ضمان کی تعریف اور اقسام



## تمہید

مالیاتی معاملات میں مختلف مواقع ایسے آتے ہیں جہاں بیع کو نقصان ہو جاتا ہے، اب نقصان کی وجہ کبھی تو بائع بنتا ہے، کبھی مشتری بنتا ہے اور کبھی اور اجنبی شخص بنتا ہے۔ دوران بیع ہونے والے اس نقصان کا مداوا کرنے کو ضمان سے ذکر کیا جاتا ہے۔ جس میں ضامن، اور ثنی مضمونہ قابل ذکر چیزیں ہیں۔

پھر یہ نقصان کبھی تو بیع کے بائع کے قبضہ میں ہوتے ہوئے ہو جاتا ہے، کبھی مشتری کے قبضہ میں ہوتے ہوئے ہوتا ہے اور کبھی درمیان میں کسی وکیل یا اجنبی کے پاس ہوتے ہوئے ہو جاتا ہے۔

اس فصل میں سب سے پہلے ضمان کی تعریف اور اس کا مفہوم بیان کیا جائے گا۔ یہ بات معلوم کرنے کی کوشش کی جائے گی کہ ضمان کیوں واجب ہوتا ہے اور کب واجب ہوتا ہے۔

اس کے بعد ضمان کی شرائط، اس کی وجوہ پر بھی بحث کی جائے گی ساتھ ہی یہ بھی معلوم کرنے کی کوشش کی جائے گی کہ کیا ہر بیع مضمون بنے گی یا کچھ چیزیں ایسی بھی ہیں جو مضمون نہیں ہوں گی۔

## ضمان کی تعریف اور اقسام

کتب فقہ میں ضمان کی اصطلاح مذکور ہے جس کے معنی نقصان کا ازالہ کرنے کے ہیں، یعنی کسی کی چیز میں اگر کوئی خرابی یا نقص پیدا ہو جائے تو اس کا ازالہ کیا جائے گا، یہ ازالہ کبھی تو بائع کرے گا اور کبھی مشتری کرے گا۔ اس فصل میں ضمان کی تعریف اور اقسام کو ذکر جائے گا۔

### لغوی تعریف

ضمان کے معنی "گارنٹی، ضمانت، ذمہ داری، تحفظ<sup>1</sup> اسی طرح کفالت، تاوان، ڈنڈ، یقین دہانی، ٹھیکہ، کرایہ اور التزام" یعنی کسی شئی کے لزوم کو دور کرنے کے ہیں، یہی معنی اس کی فقہی اور شرعی تعریف میں بھی ملحوظ ہے۔

"ضمن (الضمین الکفیل ضمن الشیء"<sup>2</sup>

(ضمن اس کفیل کو کہتے ہیں جو کسی چیز کا ضامن بنے)

### اصطلاحی تعریف

اکثر فقہائے کرام "ضمان اور کفالت" کے الفاظ کو ایک دوسرے کی جگہ استعمال کرتے ہیں، ان کے نزدیک یہ مال اور جان دونوں کے لیے استعمال ہوتا ہے۔ البتہ ضمان کا لفظ کفالت سے کچھ عمومی مفہوم رکھتا ہے اور وہ یہ ہے کہ عقد یا بغیر عقد کے لازم ہونے والے نقصان کی تلافی کرنا ضمان کہلاتا ہے۔ بدایۃ المجتہد میں لکھتے ہیں کہ:

"الضمان هو: التزام ما وجب أو يجب علی غیره مع بقائه علیہ"<sup>3</sup>

(جو ذمہ داری کسی دوسرے پر لازم ہے یا ہوگی اس پر لازم ہونے کے ساتھ

اپنے اوپر لازم کرنا۔)

اسی طرح مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی میں لکھا ہے کہ:

"الضمان بمعنی وجوب المثل أو القيمة علی من أتلّف مال غیره

بفعل ضار غیر مشروع"<sup>4</sup>

(ضمان تلف شدہ چیز کی قیمت یا مثل واجب کرنے کو کہتے ہیں، اس شخص پر جس

نے کسی دوسرے کا مال غیر شرعی طریقے تلف کیا ہو۔)

1 ابراہیم مصطفیٰ، أحمد الزیات، حامد عبد القادر، محمد النجار، المعجم الوسیط (دار النشر، دار الدعوة، سن ندارد)، 1/ 544

2 ابن منظور، محمد بن مکرم، لسان العرب (بیروت: دار صادر، الطبعة الأولى، سن ندارد )، 13/ 257

3 بدایة المجتہد 298/2

4 مجلة مجمع الفقہ الإسلامی، 2/ 7733

امام غزالی کے نزدیک کوئی شی یا اس کے مماثل کوئی دوسری شی یا اس شی کی قیمت کو واپس کرنے کی ذمہ داری کا نام ضمان ہے۔ الوجیز میں لکھتے ہیں کہ:

"هو واجب رد الشيء او بدله بالمثل او بالقيمة"<sup>1</sup>

(ضمان: ذمہ میں لازم چیز بعینہ یا اس کا بدلہ بالقیمتہ یا بالمثل سے ادا کرنے کو کہتے ہیں۔)

مجاہد الاحکام العدلیہ میں ضمان کی تعریف کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

"الضمان هو إعطاء مثل الشيء إن كان من المثليات وقيمته إن كان من القيميات"<sup>2</sup>

مثلی اشیاء میں "مثل" اور قیمتی اشیاء میں "قیمت" کی ادائیگی کا نام ضمان ہے۔  
شیخ مصطفیٰ زرقاء اس کی تعریف یوں کرتے ہیں کہ:

"التزام بتعويض مالي عن ضرر للغير"<sup>3</sup>

"دوسرے شخص کو پہنچنے والے ضرر کے مالی معاوضہ کی ذمہ داری قبول کرنا ضمان ہے۔"

انہیں تعریفات کو سامنے رکھ کر ڈاکٹر وہبہ زحیلی نے کسی قدر زیادہ وضاحت اور تفصیل سے تعریف کی ہے، جو جامع بھی ہے اور جس سے ان اسباب کی طرف اشارہ بھی ہوتا ہے جن کی بناء پر ضمان عائد ہوا کرتا ہے، ضمان کی تعریف میں وہ کہتے ہیں کہ:

"الالتزام بتعويض الغير عما لحقه من تلف المال او ضياع المنافع، او عن الضرر الجزئي او الكلي الحادث بالنفس الانسانية"<sup>4</sup>

(کسی کا مال تلف کر دینے، منافع ضائع کر دینے، جزئی یا کلی جسمانی نقصان پہنچا دینے کے معاوضہ کی ذمہ داری قبول کرنے کا نام ضمان ہے۔)

ضمان کی یہ تعریف ان تمام صورتوں کو شامل ہے جو جرم و سزاء سے متعلق ہوں یا مالی امور سے متعلق ہوں۔

1 غزالی، أبو حامد، محمد بن محمد، الوجیز فی فقہ الإمام الشافعی (دار الأرقم بن أبي الأرقم، الطبعة: 1، 1997) 208/1

2 أفندي، علي حيدر، درر الحکام (دار الجبل، الطبعة: الأولى، 1991)، دفعه: 416، 448 / 1

3 الزرقاء، مصطفى أحمد، المدخل الفقهي العام (دمشق: دار القلم، الطبعة الثانية، 2004ء)، ص: 1017

4 الزحيلي، وهبة بن مصطفى، نظرية الضمان (دمشق: دار الفكر، 1997)، ص: 15

## قرآن میں وجوب ضمان کی طرف اشارہ

انسانی جان و مال اور عزت و آبرو چونکہ شریعت کے مقاصد میں سے ایک اہم مقصد ہے اس لیے قرآن کریم کی متعدد آیات نیز مختلف احادیث میں قانون ضمان کی طرف اشارہ کیا گیا ہے، چنانچہ اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے کہ:

"فَمَنْ اعْتَدَىٰ عَلَيْكُمْ فَاعْتَدُوا عَلَيْهِ بِمِثْلِ مَا اعْتَدَىٰ عَلَيْكُمْ"<sup>1</sup>

"جو تم پر زیادتی کرے تو تم بھی اس پر زیادتی کرو، جیسی اس نے تم پر کی ہے۔"

"وَجَزَاءٌ سَيِّئَةٍ سَيِّئَةٌ مِّثْلُهَا"<sup>2</sup>

"اور برائی کا بدلہ اسی کے مثل برائی ہے۔"

"وَإِنْ عَاقَبْتُمْ فَعَاقِبُوا بِمِثْلِ مَا عُوقِبْتُمْ بِهِ"<sup>3</sup>

"اور بدلہ لینے لگو تو اتنا ہی بدلہ لو کہ جتنا تمہارے ساتھ برتاؤ کیا گیا ہے۔"

## حدیث سے وجوب ضمان کا ثبوت

کتب احیث میں ایسے واقعات بھی ملتے ہیں جن میں نبی کریم ﷺ نے خود کسی صحابی یا صحابیہ کو ضامن بنایا اسی طرح آپ نے ضمان کے حوالے سے قاعدہ بھی ذکر فرمایا ہے۔ ذیل میں وہ احادیث ذکر کی جا رہی ہیں، جن سے استدلال کیا گیا ہے۔

((عَنْ أَنَسٍ قَالَ: أَهَدَتْ بَعْضُ أَزْوَاجِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ طَعَامًا فِي قَصْعَةٍ، فَضَرَبَتْ عَائِشَةُ الْقَصْعَةَ بِيَدِهَا، فَأَلْقَتْ مَا فِيهَا، فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: طَعَامٌ بِطَعَامٍ، وَإِنَاءٌ بِإِنَاءٍ. هَذَا حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ.))<sup>4</sup>

"حضرت انس رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ بعض ازواج، مطہرات نے ایک برتن میں کھانا رکھ کر خدمت اقدس میں بھیجا، حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے برتن پر اس طرح مارا کہ برتن ٹوٹ گیا، کھانا گر گیا، آپ ﷺ نے فرمایا کہ: کھانے کے بدلے کھانا اور برتن کے بدلے برتن واپس کیا جائے۔"

ایک دوسری حدیث ہے حضرت حرام بن محیصہ سے منقول ہے کہ:

1 البقرة: 194

2 الشورى: 40

3 النحل: 126

4 الترمذی، سنن الترمذی، ج: 1359، باب ما جاء فيمن يكسر له الشيء ما يحكم له من مال الكاسير؟، 3/ 33

(( عَنْ حَرَامِ بْنِ مُحَيَّبَةَ «أَنَّ نَاقَةَ الْبَرَاءِ بْنِ عَازِبٍ دَخَلَتْ حَائِطًا فَأَفْسَدَتْ فِيهِ، فَقَضَى نَبِيُّ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - أَنَّ عَلَى أَهْلِ الْحَوَائِطِ حِفْظَهَا بِالنَّهَارِ، وَأَنَّ مَا أَفْسَدَتْ الْمُوَأْثِي بِاللَّيْلِ ضَامِنٌ عَلَى أَهْلِهَا» رَوَاهُ أَحْمَدُ وَأَبُو دَاوُدَ وَابْنُ مَاجَةَ))<sup>1</sup>

حضرت براء بن عازب رضی اللہ عنہ کی اونٹنی ایک باغ میں گھس گئی اور نقصان پہنچایا تو آپ ﷺ نے فیصلہ فرمایا کہ دن میں باغ کی حفاظت مالکان کی ذمہ داری ہے اور رات میں جانور کو باند کر رکھنا مالکان مویشی کی ذمہ داری ہے۔

اس لیے اگر مویشی رات کے وقت نقصان پہنچائے تو مالکان مویشی اس کے ذمہ دار ہوں گے۔ اسی طرح آپ ﷺ نے نقصان کے سلسلہ میں جو اصول مقرر فرمایا ہے اس سے بھی ضمان کے ثبوت پر روشنی پڑتی ہے۔ چنانچہ ابن ماجہ میں حضرت عبادہ بن صامت رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ:

((أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَضَى أَنْ لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ)) (صحیح)<sup>2</sup>

"رسول اللہ ﷺ نے فیصلہ فرمایا کہ نہ ابتداءً نقصان پہنچایا جائے اور نہ رد عمل میں نقصان پہنچایا جائے۔"

اس سے ثابت یہ ہوا کہ ضمان کا ثبوت ہمیں قرآن پاک کی نصوص سے بھی ملتا ہے اور احادیث مبارکہ سے بھی ملتا ہے۔ اس لیے کسی کو ضامن بنایا جانا خلاف شرع نہیں ہے۔ یہاں تک ہم نے قرآن و حدیث سے ضمان کے ثبوت کو بیان کیا۔ اس کے بعد ہم وہ اسباب ذکر کریں گے جن کی وجہ سے کسی پر ضمان کو واجب کیا جاتا ہے۔

## ضمان کی اقسام

مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی میں ضمان کی بحث میں یہ لکھتے ہیں کہ ضمان کی بنیادی دو قسمیں ہیں۔ پہلی قسم جان کا ضمان اور دوسری قسم مال کا ضمان۔

ضمان کی پہلی قسم چونکہ مباحث مقالہ سے متعلق نہیں، لہذا مقالہ ہذا میں صرف دوسری قسم کے بیان پر ہی

اکتفاء کیا جائے گا۔

1 الشوکانی، محمد بن علی، نیل الأوطار (مصر: دار الحدیث، 1993، الطبعة الأولى)، ح: 2439، باب جنایة البهيمية/6/56

2 ابن ماجة، محمد بن یزید، سنن ابن ماجة (بیروت: دار إحياء الكتب العربية)، 3/430، ح: 2340، باب مَنْ بَنَى فِي حَقِّهِ مَا يَصْنُرُ بَجَارِهِ

## مال کا ضمان:

مال کے ضمان کا مطلب دوسروں کو پہنچنے والے نقصان کے لیے رقم کا معاوضہ ہوتا ہے۔ مال کے ضمان کے لیے یہ قاعدہ بھی ہے کہ بقدر ضرر یا بقدر تعدی کے ہی ہو گا زیادہ نہیں ہو گا۔

اب مال کے ضمان کی بھی دو انواع ہیں۔ ایک ضمان کلی اور دوسری ضمان جزئی ہے۔

ضمان کلی کا مطلب یہ ہے کہ اگر چیز مکمل طور پر ضائع ہو گئی یا اتنا زیادہ نقصان پہنچا ہو کہ مکمل ضائع ہو جانے کے قریب ہو تو اس چیز کی مکمل قیمت کی ادائیگی کو اپنے ذمہ لازم کرنا۔ یہ حنفیہ اور مالکیہ کا مذہب ہے۔

کتب فقہ کے مطالعہ سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ ضمان کی متعدد اقسام ہیں، مقالہ میں ان سب سے بحث نہیں کی گئی، کیونکہ مقالہ بنیادی طور پر مالی معاملات کے موضوع پر ہے، لیکن ذیل میں ان اقسام کے نام اور ان کا مختصر مفہوم ذکر کیا جائے گا۔

## ضمان الاجیر

اجیر کا معنی مزدور، نوکر، ملازم کے ہیں، اس کی جمع "اجراء" آتی ہے۔<sup>1</sup> اسی طرح معجم الوسیط میں لکھا ہے کہ:

(الأجير) من يعمل بأجر (ج) أجراء<sup>2</sup>

اجیر اسے کہتے ہیں جو اجرت لے کر کام کرے، اس کی جمع "اجراء" آتی ہے۔

معجم لغت الفقہاء میں لکھا ہے کہ:

"الانسان الذي يعمل لحساب الغير مقابل مبلغ معين هو من أجر نفسه أو أجره وليه"<sup>3</sup>

(ایک شخص جو کسی خاص رقم کے بدلے دوسروں کے لئے کام کرتا ہے وہ اپنے یا اس کے سرپرست کے اجر سے ہوتا ہے۔) علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:

"الأجير الذي استأجره الرجل ليخدمه"<sup>4</sup>

(اجیر وہ شخص ہوتا ہے جسے کسی نے خدمت کرنے کے لیے اجرت پر لیا ہو۔)

<sup>1</sup> ابن منظور، لسان العرب: 245/17

<sup>2</sup> المعجم الوسيط: 7/1

<sup>3</sup> قلجی، محمد رواس، قنیبی، حامد صادق، معجم لغة الفقهاء (بيروت: دار النفائس للطباعة، الطبعة: الثانية،

1988)، ص: 45

<sup>4</sup> کاسانی، بدائع الصنائع: 107/2

## اجیر کے ضمان کا مفہوم

اجیر کے ضمان کا مطلب یہ ہے کہ جس شخص سے خدمت کرائی جا رہی تھی اس سے کوئی چیز ضائع ہو گئی تو اس چیز کا بدل کس کے ذمہ ہو گا، اس بارے میں علامہ آفندی نے تین قواعد لکھے ہیں جو کہ ذیل میں ذکر کیے جا رہے ہیں۔

1. اگر کوئی چیز اجیر کی غلطی سے ضائع ہو گئی یا اس کی طرف سے چیز کی حفاظت میں کوتاہی کرنے سے گم ہو گئی تو اب اجیر چاہے خاص ہو یا عام ہو اور اجارہ بھی چاہے صحیح ہو یا فاسد ہو سب صورتوں میں اجیر ہی ضامن ہو گا۔

2. اگر شئی ماجورہ اجیر کی تعدی کے بغیر ضائع ہو جائے تو اس صورت میں امام ابو حنیفہؒ کے نزدیک اجیر ضامن نہیں ہو گا۔

3. اجیر مشترک کے اپنے فعل سے جو نقصان ہو اس کا ضامن وہی ہو گا اگرچہ جان بوجھ کر یا اپنی کوتاہی سے نہ بھی کیا ہو۔<sup>1</sup>

## ضمان الاخطار (السوکرہ)

اخطار باب کرم کا مصدر ہے، جس کے معنی متنبہ کرنا، باخبر کرنا، اطلاع دینا، نوٹس دینا، آگاہ کرنا وغیرہ کے ہیں۔<sup>2</sup>

بین الاقوامی تجارت میں سامان تجارت کو ایک ملک سے دور دراز کسی ملک تک لے جانا ہوتا ہے۔ ایسی تجارت میں تاجر کو راستے کے بے شمار خطرات کا سامنا ہوتا ہے۔ ان خطرات کے پیش نظر بے شمار کمپنیاں قیمتاً راستے کے خطرات کو اپنے ذمہ لے لیتی ہیں، اس طریقے سے تاجر کو اگر سامان مطلوبہ مقام تک پہنچانے تک کسی قسم کا نقصان ہو جائے تو یہ کمپنیاں اس نقصان کی تلافی کرتی ہیں۔ اسی ذمہ داری کو فقہاء ضمان الاخطار یا السوکرہ کہتے ہیں۔<sup>3</sup>

علامہ ابن عابدین شامیؒ نے ایک مثال کے ذریعے اس کو بیان کیا ہے، جس سے اس کا اصطلاحی مفہوم بھی ذہن نشین ہو جاتا ہے۔ چنانچہ وہ لکھتے ہیں کہ:

1 آفندی، درر الحکام: 704/1

2 ابن منظور، لسان العرب: 191/17

3 محمد تقی، فقہ البیوع: 1097/2

"یہ معمول بن گیا تھا کہ تاجر لوگ جب کسی حربی سے ان کے ملک میں کوئی سواری کرائے پر لیتے تو ادھر ہی کسی اور حربی کو کچھ معلوم رقم بھی دے دیتے تھے۔ تاکہ اگر کسی وقت بھی سواری میں لادنا ہو مال غرق ہو جائے یا جل جائے یا لوٹ لیا جائے یا اس طرح کی کسی بھی وجہ سے ہلاک ہو جائے تو جس شخص کو کچھ رقم ویسے ہی دی تھی وہ اسی رقم کے عوض اس سامان یا نقصان کا ضامن بنے گا۔ اب اس حربی کا کوئی وکیل بلاد اسلام میں ہو گا تو اس سے ضمان کی رقم وصول کی جائے گی۔"<sup>1</sup>

مندرجہ بالا صورت میں غیر بائع کو جو رقم دی گئی اور مشتری نے اس کے عوض جو رقم ضمان کی مد میں وصول کی، اسی ضمان کو ضمان السوکرۃ کہا جاتا ہے۔

### ضمان الاتلاف

"تَلْفٌ" کے معنی ہلاک و برباد ہونا، ضائع ہونا یا خراب ہونا کے ہیں۔ "الاتلاف" بھی اسی مادہ سے باب افعال کا مصدر ہے۔ جس کے معنی ضائع، برباد، ہلاک یا خراب کرنا یا نقصان پہنچانے کے ہیں۔ ابن منظور لکھتے ہیں کہ:

"(تلف) اللیث التلّف الہلاک والعطب فی کل شیء"<sup>2</sup>

تلف کے معنی ہر قسم کی ہلاکت اور نقصان کے ہوتے ہیں۔

اسی طرح تاج العروس اور المعجم الوسیط میں اتلاف کے معنی لکھتے ہیں کہ:

"(أُتْلِفُهُ) أَهْلَكَه وَأَعْطَبَهُ"<sup>3</sup>

أُتْلِفُهُ کے معنی کسی کو ہلاک کرنا، برباد کرنا اور ضائع کرنا کے ہیں۔

علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:

"إِتْلَافَ الشَّيْءِ إِخْرَاجُهُ مِنْ أَنْ يَكُونَ مُنْتَفِعًا بِهِ مَنَفَعَةً مَطْلُوبَةً مِنْهُ"

عَادَةً"<sup>4</sup>

کسی چیز سے اس منفعت کو نکال دینا جو عام طور پر اس سے مطلوب ہوتی ہے، اس چیز کو تلف کرنا کہلاتا ہے۔

"الإتلاف هو: إفناء عين الشيء وإذهاب لها بالكلية"<sup>5</sup>

اتلاف کسی چیز کے عین کو تباہ کر دینے کو کہتے ہیں۔

1 ابن عابدین، محمد امین بن عمر، رد المحتار (بیروت: دار الفکر، الطبعة: الثانية، 1992)، 4/170

2 ابن منظور، لسان العرب: 234/12

3 المعجم الوسیط: 87/1، الزبیدی، محمد بن محمد، تاج العروس: (بیروت: دار الهدایة)، 56/23

4 کاسانی، بدائع الصنائع: 164/7

5 وزارة الاوقاف، الموسوعة الفقهية الكويتية: 129/4



اتلاف کی دو اقسام ہیں، حقیقی اور معنوی۔

اتلاف یا تو کسی عین پر واقع ہو گا یا کسی منفعت پر واقع ہو گا، پھر دونوں صورتوں میں اتلاف کلی ہو گا یا اتلاف جزئی ہو گا۔ یہ دونوں انواع تو اتلاف حقیقی کی تھیں۔

جہاں تک اتلاف معنوی کی بات ہے تو اسے یوں سمجھ لیجئے کہ جو چیز عاریتاً لی ہو، مالک کے طلب کرنے کے وقت یا عاریت کی مدت ختم ہونے کے باوجود بھی اس چیز کو اپنے پاس روکے رکھنا اتلاف معنوی کہلاتا ہے۔<sup>1</sup>

اتلاف معنوی کے بارے میں علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ عاریتاً لی ہوئی چیز میں کسی قسم کی تبدیلی اس کی حیثیت امانت سے ضمان کی طرف پھیر دیتی ہے، وہ تبدیلی یا حقیقی ہوگی جیسا شئی مستعار کو ضائع کر دے یا معنوی ہوگی، جیسا کہ مالک کے واپس طلب کرنے کے باوجود یا مدت عاریت ختم ہو جانے کے باوجود واپس نہ کرنا یا اس چیز کی حفاظت میں کسی قسم کی کوتاہی برتنا یا مالک کی اجازت سے بڑھ کر انتفاع کرنا بھی معنوی اتلاف کہلائے گا جو کہ ضمان کا سبب بنے گا۔<sup>2</sup> یہ سب چیزیں معنوی اتلاف شمار کی جائیں گی اور موجب ضمان ہوں گی۔

**ضمان التَّعْطِيلِ وَالْاَضْرَارِ بِوَجْهِ عَامٍ (رکاوٹ وغیرہ کی وجہ سے لازم ضمان)**

عطل الدار کے معنی بے کار کرنے کے ہیں۔ التَّعْطِيلِ اسی باب کا مصدر ہے جس کے معنی بے کاری / خرابی، رکاوٹ وغیرہ کے ہیں۔<sup>3</sup> علامہ فیروز آبادی لکھتے ہیں کہ:

التَّعْطِيلُ: تَرْكُ الشَّيْءِ ضَيَاعاً.<sup>4</sup>

تعطیل کے معنی کسی چیز کو ضائع کرنے کے ہیں۔

کوئی شخص جب کسی دوسرے کی کوئی چیز ضائع کر دے یا غصب کرے اور وہ چیز ہلاک ہو جائے یا گم ہو جائے، کسی جرم یا سبب سے دوسرے کو کوئی نقصان پہنچا دے تو ان صورتوں میں مُتَلَفٍ پر ان تمام اشیاء کا ضمان آئے گا جو اس نے ضائع کیں اور بالواسطہ یا بلاواسطہ ضائع کی گئی اشیاء کا عوض لازم ہو جائے گا۔

ان صورتوں میں جس کا نقصان ہوا ہے وہ (ضمان) نقصان کے عوض کا مالک بن جائے گا، کیونکہ یہ عوض اسے پہنچائے گئے ضرر کے بدل کے طور پر دیا گیا ہے۔ چاہے وہ نقصان مالی ہو، منفعت کا ہو یا کسی عضو کا ہو۔

<sup>1</sup> وزارة الاوقاف، الموسوعة الفقهية الكويتية: 1/ 217

<sup>2</sup> کاسانی، بدائع الصنائع: 6 / 218

<sup>3</sup> ابن منظور، لسان العرب: 11 / 453

<sup>4</sup> فیروز آبادی، محمد بن یعقوب، القاموس المحيط (بیروت: مؤسسة الرسالة للطباعة، الطبعة: الثامنة، 2005) ص: 1335

فقہائے کرام نے دیت، کسی نقصان کے معاوضے یا کسی سنگین جرم کی وجہ سے ادا کیے گئے جرمانے کو اس میں شمار کیا ہے۔ چنانچہ شیخ مصطفیٰ احمد الزرقاء لکھتے ہیں کہ:

ویدخل في ذلك الدية وارث الجنایات<sup>1</sup>

اس قسم میں دیت اور جنایات کے جرمانے داخل ہیں۔

اسی طرح سے اس قسم میں بیعانہ کی رقم کو بھی شمار کیا گیا ہے۔ چنانچہ مصطفیٰ احمد الزرقاء لکھتے ہیں کہ اگر کسی نے سودا کیا، لیکن بیع مکمل نہیں کی تو اس صورت میں بیعانہ بائع کا ہو جائے گا، یہ بات بھی ذہن نشین رہے کہ سوائے حنابلہ کے کسی کے نزدیک اس کی اجازت نہیں ہوگی، البتہ عصر حاضر میں یہ تجارت کی اساس کی حیثیت رکھتا ہے، تاکہ انتظار کرنے یا سودے سے انکار کرنے کے نقصان کا ازالہ کیا جاسکے۔<sup>2</sup>

یہ بات واضح ہو جاتی ہے کہ بیعانہ کی مد میں لی جانے والی رقم وصول کرنے کو فقہاء کرام نے جائز کہا ہے، البتہ جہاں تک میری ذاتی رائے ہے، وہ یہ ہے کہ عصر حاضر میں بعض لوگ بیعانہ کی مد میں رقم لیتے ہیں، لیکن اسے بعد میں قیمت میں شامل نہیں کرتے، یہ درست نہیں ہے، کیونکہ بغیر کسی عوض کے منافع کے حصول کو شریعت نے جائز نہیں کہا ہے۔

## ضمان الجنایات

"الجنایة" کا معنی قابل سزا جرم، گناہ، قصور، خطا اور بد عنوانی کے ہیں۔ اس کی جمع "جَنایا" آتی ہے۔<sup>3</sup> اسی طرح محمد بن عبدالرزاق لکھتے ہیں کہ:

"الجنایة: التي یجنیها الرجل علی غیره من قتل أو نهب أو سب" <sup>4</sup>

(ایسے جرم کو کہتے ہیں جس میں ایک شخص دوسرے کو قتل، لوٹ مار یا قید کے

ذریعے نقصان پہنچاتا ہے۔)

جنایت لنتہ اس چیز کا نام ہے جو کسی شر سے حاصل کی جائے اور شرعاً ایسے حرام فعل کا نام ہے جو مال یا جان سے

حلال کیا جائے۔ اسی لیے جنایات کی تعریف کرتے ہوئے علامہ جرجانی لکھتے ہیں کہ:

"الجنایة هو کل فعل محظور يتضمن ضرراً علی النفس أو

غیرها"<sup>1</sup>

<sup>1</sup> الزرقاء، المدخل الفقہی، ص: 343

<sup>2</sup> ایضاً، ص: 566

<sup>3</sup> ابن منظور، لسان العرب: 289/19

<sup>4</sup> الرّبیدی، تاج العروس: 337 / 14

ہر وہ ممنوع کام جس میں کسی جان یا غیر جان کو نقصان پہنچانا مقصود ہو۔  
علامہ حصکفی اپنی شہرہ آفاق کتاب میں لکھتے ہیں کہ:

"الْجِنَايَةُ... وَشَرُّهَا اسْمٌ لِفِعْلِ مُحَرَّمٍ حَلَّ بِمَالٍ أَوْ نَفْسٍ"<sup>2</sup>

ایسے حرام فعل کا نام ہے، جسے جان یا مال کے ذریعے حلال کیا جائے۔

ایسے جرائم جن پر اللہ تعالیٰ نے حد جاری کرنے کا حکم دیا ہے، اگر کوئی شخص ایسے کسی جرم کا مرتکب ہو جائے اور اس پر یہ جرم ثابت بھی ہو جائے تو ایسے شخص پر حد جاری کی جائے گی۔ جرم ثابت ہو جانے کے بعد مجنبی علیہ یا حاکم کو یہ جرم معاف کرنے کا اختیار نہیں رہے گا، کیونکہ ایسے جرائم حقوق الشرع یا حقوق العباد میں شمار ہوتے ہیں۔ کیونکہ ان کے نفاذ سے اسلامی معاشرے کی بنیاد محفوظ رہتی ہے اور وہ پانچ چیزیں ہیں۔ دین، جان، نسل، عقل، مال۔<sup>3</sup>

خلاصہ یہ ہوا کہ فقہاء کے ہاں جنایت کا لفظ بول کر ہر وہ حرام فعل مراد لیا جاتا ہے، جو مال سے حلال کیا جاتا ہے، جیسے کسی کا مال غصب کرنا، چوری کرنا، یا تلف کرنا۔ اسی طرح جنایت کا لفظ بول کر جانوروں نے جو کچھ نقصان کیا ہوتا ہے وہ بھی مراد لیا جاتا ہے، اور اسے "جنایۃ البہائم" کہا جاتا ہے۔ اسی طرح فقہاء نے ہر اس فعل جس کی حرمت حرم یا احرام کی وجہ سے ہوتی ہو، کے لیے بھی جنایت کا لفظ استعمال کیا ہے۔

## ضمان الدرک

"الدرک" کے معنی تاوان، انجام بد، نتیجہ، ذمہ داری وغیرہ کے ہیں۔<sup>4</sup> بعض اوقات کوئی خریدار بائع سے کچھ خریدتا ہے تو بیع مکمل ہونے کے فوراً یا کچھ عرصہ کوئی تیسرا شخص بعد مبیع کا مستحق نکل آتا ہے یوں مشتری کا نقصان ہونے کا اندیشہ رہتا ہے تو ایسے نقصان سے بچانے کے لیے کسی گارنٹی / ذمہ داری کی ضرورت پڑتی ہے تاکہ مشتری مطمئن ہو کر خریداری کر سکے۔ فقہ میں اس کو ضمان الدرک کہا جاتا ہے۔

"ضمان الدرک: هو التزام سلامة المبيع مما يمكن أن يلحقه

ويدرکه من حقوق لغير البائع في عينه، وتحمل تبعه الاستحقاق

عند ظهور حق فيه لأحد"<sup>5</sup>

1 الجرجانی، علی بن محمد، التعریفات (بیروت: دار الکتب العلمیة، الطبعة: الأولى، 1983) ص: 107

2 ابن عابدین، محمد أمین بن عمر، رد المحتار (بیروت: دار الفکر، الطبعة: الثانية، 1992) 6/ 527

3 الزرقاء، المدخل الفقہی: ص: 677

4 ابن منظور، لسان العرب: 10/ 419

5 الزرقاء، مصطفیٰ احمد، عقد البیع (دمشق: دار الفکر، الطبعة: الثانية، 2007)، ص: 97

کسی مبیع کو ممکنہ طور پر لاحق ہونے والے یا اس میں پائے جانے والے غیر بائع کے حقوق سے سلامتی کو اپنے اوپر لازم کرنا اور کسی حق کے ظہور کے وقت حقدار کی ذمہ داری برداشت کرنا "ضمان درک" کہلاتا ہے

"ضمان الدَّرَك : وهو أن يضمن شخص للمشتري الثمن إن خرج المبيع مستحقاً أو معيباً أو ناقصاً إما لردائه أو لنقص صنجات الوزن التي وزن بها"<sup>1</sup>

مشتری کو اعتماد دلانے کے لیے مبیع میں ظاہر ہونے والے استحقاق، عیب، نقص (چاہے وہ ردی پن کی وجہ سے ہو یا ترازو کی وجہ سے ہو) کی صورت میں نثرن واپس دلانے کی ذمہ اٹھانے کو ضمان الدرک کہا جاتا ہے۔

### ضمان درک کا مفہوم

ضمان درک یہ ہے کہ بائع مبیع میں دوسرے کا حق ثابت ہونے کی صورت میں مشتری کو نثرن لوٹا دینے کا ضمان لے۔ چونکہ اس میں بائع یہ کہہ کر مشتری کو ضمان دیتا ہے کہ "تکفلت بما يدرك في هذا المبيع" اس لئے اسے ضمان درک کہتے ہیں۔<sup>2</sup>

اگر مبیع میں کسی غیر بائع کا حق نکل آنے کی صورت میں بائع مبیع کا نثرن یا قیمت واپس کرنے کی ذمہ داری اٹھائے۔ یہ مفہوم ضمان درک کا مفہوم حنفیہ کے نزدیک ہے۔

شوافع کے نزدیک اس کا مطلب و مفہوم یہ ہے کہ کوئی شخص عاقدین میں سے کسی ایک کا ضامن بنے۔ علامہ

نووی لکھتے ہیں کہ:

"وإن ضمن عنه ضامن ليرجع المشتري عليه بالثمن لو خرج المبيع مستحقاً فهذا ضمان العهدة ويسمى ضمان الدرك"<sup>3</sup>

اگر بائع کی طرف سے کوئی ضامن بن جائے تاکہ مبیع میں اگر استحقاق نکل آئے تو مشتری اس کی طرف رجوع بالثمن کرے تو اسے ضمان العہدہ کہا جاتا ہے، اسی کا ایک نام ضمان الدرک بھی ہے۔

<sup>1</sup> زحیلی، وھبۃ بن مصطفیٰ، الفقہ الإسلامی وأدلته (دمشق: دار الفکر، الطبعة: الرابعة، سن ندارد)، 22 /6

<sup>2</sup> الجرجانی، التعریفات، ص: 181

<sup>3</sup> نووی، روضة الطالبین، 246 /4

## ضمان الطفل في افعاله الضارة

"ضمان الطفل في افعاله الضارة" کے معنی "نابالغ بچے سے صادر ہونے والے وہ کام جن کی وجہ سے کسی کو نقصان پہنچا ہو" بنتے ہیں۔

کتب فقہ میں یہ مسئلہ لکھا گیا ہے کہ اگر بچے سے کوئی ایسا کام سرزد ہو جائے جس سے کسی کا نقصان ہو جائے، تو بچے کو ضامن بنایا جائے گا اور نقصان کی تلافی کی جائے گی۔ اسی کے لیے فقہاء نے "ضمان الطفل في افعاله الضارة" کی اصطلاح استعمال کی ہے۔

بچے، مجنون اور معتوہ سے صادر ہونے والے نقصان وہ افعال جن کا تعلق کسی غیر سے ہو، کے بارے ان سے مؤاخذہ کیا جائے گا اور یہ تمام اپنے ایسے افعال کے بارے میں جواب دہ ہوں گے۔ چنانچہ ان میں سے کوئی ایک بھی کسی غیر کا مال ضائع کر دے تو ہونے والے نقصان کا ضامن ہو گا۔<sup>1</sup>

## ضمان العين المعصوبه

عربی زبان میں "العين" کے کئی معانی بیان کیے گئے ہیں۔ ان میں سے ایک معنی "کسی چیز کی ذات" کے بھی آتے ہیں۔ چنانچہ المصباح المنیر میں لکھا ہے کہ:

"(عَيْنٌ) الشَّيْءِ نَفْسَهُ وَ مِنْهُ يُقَالُ أَخَذْتُ مَالِي (بِعَيْنِهِ) وَ الْمَعْنَى أَخَذْتُ (عَيْنًا) مَالِي"<sup>2</sup>

"عينُ الشَّيْءِ" کا معنی کسی چیز کی ذات ہوتی ہے، اسی طرح عربی میں ایک جملہ کہا جاتا ہے کہ "أَخَذْتُ مَالِي بِعَيْنِهِ" اس کا معنی یہ ہے کہ میں نے اپنے مال کی ذات وصول کی۔

شریعت مطہرہ نے یہ قاعدہ بتلایا ہے کہ کسی بھی شخص کے لیے دوسرے کا مال بغیر کسی شرعی سبب کے لے لینا جائز نہیں ہے۔ کسی دوسرے کا مال پر قبضہ حاصل کرنے کے لیے کسی شرعی سبب کا ہونا ضروری ہے۔ جیسے کہ کوئی چیز خرید کر حاصل کرنا، یا کوئی فوت ہو جائے تو اس کی میراث حاصل کرنا وغیرہ۔

اسی لیے شیخ مصطفیٰ احمد زرقاء لکھتے ہیں کہ جب اجنبی کو کسی کے مال میں مالک کی اجازت کے بغیر تولى تصرف (بولنے) کا حق نہیں ہے تو اس کا تقاضا یہ ہے کہ بغیر کسی سبب شرعی کے اس کے لیے دوسرے کا مال لینا بالکل بھی جائز نہیں ہو گا۔ پھر بھی اگر کسی کا مال بغیر کسی شرعی سبب کے لے لیا تو مال لینے والا ضامن ہو گا جب تک مال

1 الجزیری، الفقہ علی المذاهب الأربعة: 2/ 243

2 الحموی، أحمد بن محمد، المصباح المنیر (بیروت: المكتبة العلمية، سن ندارد)، 2/ 440

واپس نہ کیا ہو۔ کیونکہ ایک روایت میں آتا ہے کہ "مقبوضہ چیز قابض کے ذمہ ہے جب تک کہ وہ اسے ادا نہ کر دے" <sup>1</sup>

### ضمان الما جور

"الما جور" اور "المستاجر" دونوں ہم معنی الفاظ ہیں جن کے لغوی معنی کرائے کی چیز، کرائے کا آدمی (مزدور) وغیرہ کے ہیں۔ <sup>2</sup>

اس کے اصطلاحی معنی اور لغوی معنی میں کوئی فرق نہیں ہے، کیونکہ فقہاء بھی اس چیز کو ہی "الما جور" کہتے ہیں جس پر اجرت کا فعل واقع ہوا۔ یعنی کہ اجرت پر لیا ہوا آدمی یا چیز وغیرہ۔

### ضمان الما جور کا مفہوم

عقد اجارہ صحیح ہو یا فاسد ہو لیکن شے ما جور مستاجر کے پاس بطور امانت کے ہوتی ہے <sup>3</sup>۔ اسلئے شے ما جور پر وہی احکام جاری ہوں گے جو امانت پر جاری ہوتے ہیں۔

اسی طرح اگر مستاجر فیہ کے ساتھ کچھ اور بھی دیا گیا تو اس کا حکم بھی امانت والا ہو گا۔ مثال کے طور پر ایک شخص نے تلوار ٹھیک کرانے کے لیے دی اور اس کے ساتھ ہی ایک چھری بھی دے دی تو اس چھری کا حکم بھی امانت والا ہو گا۔ <sup>4</sup>

### ضمان المبیع فی البیع الباطل والفساد

جو باتیں بیع کے رکن میں خلل پیدا کر دیں، وہ بیع کے باطل ہونے کا باعث ہیں اور بیع کے ارکان ایجاب و قبول ہیں۔ مطلب اس کا یہ ہوا کہ اگر ایجاب و قبول ایسے شخص نے کیا ہو جو معاملہ کرنے کا اہل ہی نہ ہو یا بیع ایسی چیز کو بنایا ہو جو شریعت کی نگاہ میں مال نہ ہو تو بیع باطل ہے۔

اگر بیع کے ارکان تو ٹھیک ہوں لیکن کسی خارجی چیز کی وجہ سے خرابی پیدا ہو رہی ہو تو ایسی صورت میں بیع فاسد ہو جائے گی۔

<sup>1</sup> الزرقاء، المدخل الفقہی، ص: 1042

<sup>2</sup> ابن منظور، لسان العرب: 4/10

<sup>3</sup> آفندی، درر الحکام: 1/695

<sup>4</sup> ایضاً

اب اگر ایسی بیع میں مبیع ضائع ہو جائے یا کوئی نقص آجائے تو اس کا ضمان کس پر آئے گا؟ اس کو "ضمان المبیع فی البیع الباطل والفساد" کہا جاتا ہے۔

بیع باطل کی اصطلاحی تعریف کرتے ہوئے علامہ جرجانی لکھتے ہیں کہ:

"الباطل هو الذي لا يكون صحيحا بأصله وما لا يعتد به ولا يفيد شيئاً وما كان فائت المعنى من كل وجه مع وجود الصورة إما لانعدام الأهلية أو المحلية كبيع الحر وبيع الصبي"<sup>1</sup>

کسی معاملہ میں ایسے فساد اور بگاڑ پیدا ہو جانے کو کہتے ہیں کہ وہ معاملہ سرے سے درست ہی نہ ہو۔ چاہے یہ اس لیے ہو کہ جو معاملہ کر رہا ہے وہ اس کا اہل ہی نہ ہو، مثلاً نابالغ بچے کی بیع یا صاحب معاملہ تو اس کا اہل ہو لیکن جس چیز کو معاملہ کی بنیاد اور اساس بنایا جا رہا ہے وہ درحقیقت اس کی متحمل ہی نہ ہو، مثلاً کسی آزاد آدمی کو فروخت کیا جائے تو یہ خرید و فروخت فقہ کی اصطلاح میں "باطل" ہوگی، کیونکہ کسی آزاد آدمی کو خرید اور بیچا نہیں جاسکتا ہے۔

اور اصطلاح فقہاء میں بیع فاسد کی تعریف یہ کی جاتی ہے کہ:

"ما يكون مشروعاً أصلاً لا وصفاً. والمراد بالأصل: الصيغة،  
والعاقدان، والمعقود عليه. وبالوصف: ما عدا ذلك"<sup>2</sup>

ایسی بیع جو اصلاً تو مشروع ہو لیکن وصفاً غیر مشروع ہو، اور اصل سے الفاظ بیع، عاقدین، اور معقود علیہ مراد ہیں اور وصف سے اس کے علاوہ کی چیزیں مراد ہیں۔ جیسے شرائط وغیرہ۔

**ضمان المرهون والمبيع وفاء (بیع صحیح میں شئی مرہونہ کا ضمان)**

لغت عربی میں "الوفاء" تکمیل، ادائیگی، نباہ اور خیر خواہی کو کہتے ہیں<sup>3</sup>، جبکہ اصطلاحاً بیع وفاء اس شرط کے ساتھ بیع کرنے کو کہتے ہیں کہ بائع جب مبیع کا ثمن واپس کرے گا تو مشتری بائع کو وہی مبیع واپس کرے گا، چونکہ مشتری پر یہ شرط مکمل کرنا لازمی ہے اسی لیے اسے بیع وفا کہتے ہیں۔ اسی طرح بعض حضرات کے نزدیک اس پر "بیع امانة" کا لفظ بھی بولا جاتا ہے، کیونکہ یہ بیع مشتری کے پاس امانت کی طرح ہی ہوتی ہے، مشتری کے پاس یہ مشتری اسی بائع کو بیچنے کے علاوہ کوئی حق نہیں ہوتا ہے۔

<sup>1</sup> الجرجانی، التعريفات: ص: 61

<sup>2</sup> وزارة الاوقاف، الموسوعة الفقهية الكويتية: 98 / 9

<sup>3</sup> ابن منظور، لسان العرب: 398 / 15

مالکیہ حضرات اس بیع کو "بیع الثنیا" شوافع حضرات "بیع العہدہ" اور حنابلہ اس کو "بیع الامانہ" کہتے ہیں۔<sup>1</sup> علامہ شامی لکھتے ہیں کہ:

"أن يبيعه العين بألف على أنه إذا رد عليه الثمن رد عليه العين"<sup>2</sup>

بیع وفاء کہتے ہیں، اس شرط کے ساتھ بیع کرنا کہ مشتری جس وقت زر ثمن بائع کو واپس کر دے بائع کو بیع کا واپس کرنا ضروری ہوگا۔

اسی طرح شیخ مصطفیٰ الزر تاء لکھتے ہیں کہ:

"هو عقد توثيقي في صورة بيع على اساس احتفاظ الطرفين بحق التراد في العوضين"<sup>3</sup>

یہ بیع کی صورت میں ایک پکا معاہدہ ہے جس کی بنیاد پر دونوں فریقوں کو عوضین کی واپسی کا حق برقرار ہے۔

## مرہون

رہن کے لغوی معنی یا "ثبوت اور دوام" کے آتے ہیں یا پھر "قید اور لزوم" کے آتے ہیں اور رہن کا اطلاق شی مرہونہ پر بھی ہوتا ہے، اور مرہون وہ چیز ہوتی ہے جسے دین کے لیے دستاویز کی طرح بنایا جاتا ہے۔ یہ مفعول کو مصدر کا نام دینے کی قبیل میں سے ہے۔<sup>4</sup>

لغت عرب میں مرہون کا معنی اس چیز کے ہیں جو کسی دوسری چیز کے قائم مقام ہو یا گروی رکھی ہوئی چیز کے ہیں۔ لسان العرب میں لکھتے ہیں کہ:

"ما وضع عند الإنسان مما ينوب مناب ما أخذ منه"<sup>5</sup>

کسی شخص کے پاس رکھی گئی ایسی چیز کہ جو اس سے لیا گیا ہے، اس کی جگہ لے لے۔

مرہون کے لغوی اور اصطلاحی معنی میں فرق نہیں ہے، کیونکہ اصطلاح فقہ میں بھی شی مرہونہ سے مراد وہ مال ہے جو کسی دوسرے شخص سے لیے گئے قرض کے نائب کی حیثیت سے رکھا جائے۔ شیخ زحیلی لکھتے ہیں کہ:

"المرهون: مال حبس لدى المرتهن لاستيفاء الحق الذي رهن به"<sup>6</sup>

1 وزارة الاوقاف، الموسوعة الفقهية الكويتية: 48 / 9

2 الحصكفي، الدر المختار: 276 / 5

3 الزرقاء، المدخل الفتهى: ص: 611

4 زحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته: 60 / 6

5 ابن منظور، لسان العرب: 13 / 188

6 زحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته: 6 / 82



(مرہون اس مال کو کہتے ہیں جسے مرہن کے پاس قید رکھا جاتا ہے اس حق کو پورا کرنے کے لیے جس کے لیے رہن رکھا گیا ہے۔)

### ضمان المرہون کا مفہوم

بیع صحیح میں اگر کوئی شخص دوسرے فریق کے پاس کوئی بھی چیز بطور ضمان رکھوادیتا ہے تو دوسرے فریق کے لیے شیئ مرہونہ کی حفاظت کی ذمہ داری لازم ہوتی ہے، اگر یہ چیز کسی تعدی کی وجہ سے ہلاک ہو جاتی ہے تو یہ ضامن ہوگا اور شیئ مرہونہ کے مالک کو ضمان ادا کرے گا۔

### ضمان الودیعة و سائر الامانات

"الودیعة" لغت عربی میں امانت رکھی ہوئی چیز کو کہا جاتا ہے، اس کی جمع "ودائع" آتی ہے۔<sup>1</sup>

"اودعت الرجل وديعه اذا أقررتها في يده على سبيل الامانه  
وسميت وديعه بالهاء"<sup>2</sup>

جب کوئی چیز کسی دوسرے شخص کے پاس بطور امانت رکھی جاتی ہے تو اس وقت عرب لوگ "اودعت الرجل وديعه" کہتے ہیں اور اس کو "ودیعه" آخر میں "ہ" کے ساتھ نام دیا گیا ہے۔  
اسی طرح علامہ زحیلی لکھتے ہیں کہ:

"الودیعة لغة: الشيء الموضوع عند غير صاحبه للحفظ"<sup>3</sup>

لغة "الودیعة" کسی دوسرے کے پاس حفاظت کی نیت سے رکھی گئی چیز کو کہتے ہیں۔

شرعاً "الودیعة" کا اطلاق "ایداع" اور "العین المودعة" (امانت دی ہوئی چیز کی ذات) پر بھی ہوتا ہے۔ راجح اس میں یہ ہے کہ یہ ایک عقد ہے، البتہ اس میں صحیح یہ ہے "ایداع" عقد ہے نہ کہ "الودیعة"۔ ایداع کی تعریف حنفیہ کے نزدیک "کسی غیر کو صراحتاً یا دلالتاً اپنے مال کی حفاظت کا ذمہ دار بنانا" ہے۔ جبکہ شوافع اور مالکیہ نے "کسی مملوکہ چیز یا کسی مخصوص محترم مال کی حفاظت کا وکیل بنانا" ایداع "کہلاتا ہے۔

امانت دینے والے کو "مودع" دال کے کسرہ کے ساتھ، اور امانت لینے والے کو "مودع" دال کے فتح کے ساتھ، کہا

جاتا ہے۔<sup>1</sup>

<sup>1</sup> ابن منظور، لسان العرب: 8/ 380

<sup>2</sup> الهروي، محمد بن أحمد، الزاهر في غريب ألفاظ الشافعي (كویت: وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، الطبعة

الأولى، 1399)، ص: 279

<sup>3</sup> زحیلی، الفقه الإسلامي وأدلته: 5/ 4016

علامہ جرجانی<sup>1</sup> "ودیعة" کی اصطلاحی تعریف کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

"الوديعة هي أمانة تركت عند الغير للحفظ قصدا"<sup>2</sup>

("ودیعه" یہ امانت ہوتی ہے، جو کسی کے پاس بالارادہ حفاظت کے طور پر رکھی جاتی ہے۔)

## ضمان الودیعة کا مفہوم

لقط چیز کی ذات، ودیعت اور شئی مستعار میں اصل یہ ہے کہ لقط جس نے اٹھایا، امین (جس کے پاس کوئی چیز امانت رکھی جائے) اور مستعیر (جس کو کوئی چیز بغیر قیمت استعمال کے لیے دی جائے) کے پاس امانت ہوتی ہیں اور اصل یہ ہے کہ امین بغیر تعدی یا لاپرواہی کے ضامن نہیں بنتا، کیونکہ بنی کریم ﷺ کا ارشاد ہے کہ:

"عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده عن النبي صلى الله عليه و

سلم قال: ليس على المستعير غير المغل ضمان ولا على المستودع

غير المغل ضمان"<sup>3</sup>

(مستعیر، مستودع، جنہوں نے کوئی خیانت نہ کی ہو، پر کوئی ضمان نہیں ہے۔)

چونکہ لوگوں کی اس کی طرف حاجت بھی بہت ہوتی ہے تو اگر ہم ان سب کو ضامن بنائیں گے تو لوگ امانت رکھنے سے رک جائیں گے۔ جمہور فقہاء کا اس پر اتفاق ہے کہ جو نقصان بغیر کسی تعدی کے ہوا ہو اس کی وجہ سے ان لوگوں کو ضامن نہیں بنائیں گے، التبتہ جہاں تعدی پائی جائے گی تو وہاں ضامن بنایا جائے گا۔ شیخ الاسلام زکریا انصاری<sup>4</sup> لکھتے ہیں کہ:

"كُلُّ مَالٍ تَلَفَ فِي يَدِ أَمِينٍ مِنْ غَيْرِ تَعَدٍّ لَا ضَمَانَ عَلَيْهِ"<sup>4</sup>

"ہر وہ مال جو امین کے پاس بغیر تعدی کے تلف ہو جائے تو اس پر ضمان نہیں ہو

گا۔"

علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:

"إذا ضاعت في يد المودع بغير صنعه، لا يضمن"<sup>5</sup>

"جب کوئی چیز امین کے پاس اس کی کسی کارگیری کے بغیر ضائع ہو جائے تو وہ

ضامن نہیں ہو گا۔"

1 ایضا: 5/ 655

2 الجرجانی، التعريفات، ص: 325

3 الدارقطني، سنن الدارقطني، كتاب البيوع، ح: 168، 3/ 41

4 شيخ الاسلام، أسنى المطالب، 3/ 87

5 كاساني، بدائع الصنائع، 6/ 211

## ضمان منافع المعصوب

عربی زبان میں "منافع - المنفعة" کی جمع ہے جس کے معنی فائدہ اور نفع کے ہیں۔<sup>1</sup> اور "المعصوب" جبراً و ظلماً ہوئی چیز کو کہتے ہیں۔<sup>2</sup>

"الغصبُ أخذ الشيء ظلماً --- والشيء غصبٌ و مَعْصُوبٌ"<sup>3</sup>

غصب کسی چیز کو ظلماً لینے کو کہتے ہیں۔۔۔ اور جس چیز کو ظلماً لیا گیا ہو اسے غصب شدہ چیز یا معصوب کہا جاتا ہے۔

شرعاً غصب کسی قیمتی اور محترم مال کو مالک کی اجازت کے بغیر لینے کو کہتے ہیں۔ موسوعہ فقہیہ میں لکھا ہے کہ:

"الغصب: وهو أخذ مال متقوم محترم بغیر إذن المالك على سبيل

المجاهرة، وعلى وجه يزيل يده أو يقصر يده"<sup>4</sup>

غصب کسی قیمتی اور محترم مال کو علی الاعلان مالک کی اجازت کے بغیر اس طور پر لینا کہ مالک کا کنٹرول یا مکمل ختم ہو جائے یا پھر اس کے کنٹرول میں کمی آجائے۔

علامہ جرجانی نے لکھا ہے کہ:

"في الشرح أخذ مال متقوم محترم بلا إذن مالكة بلا خفية"<sup>5</sup>

شرعاً غصب کسی قیمتی اور محترم مال کو مالک کی اجازت کے بغیر لینے کو کہتے ہیں۔

## ضمان منافع المعصوب کا مفہوم

فقہاء کے مطابق معصوب شدہ چیز سے مدت غصب میں اٹھائے گئے فوائد کو منافع المعصوب سے تعبیر کیا جاتا

ہے۔ چنانچہ اس بارے میں الموسوعة الفقهية الكويتية میں لکھتے ہیں کہ:

جہاں تک معصوبہ شے اور ودیعت سے انتفاع کی بات ہے تو یہ جمہور فقہاء کے نزدیک موجب ضمان ہے، کیونکہ

یہ انتفاع بغیر اجازت کے ہے سوائے یہ کہ شوائع نے کہا ہے کہ امانت رکھے ہوئے کپڑے اگر پہن لیے یا سواری پر سوار

ہو گیا تو اس صورت میں ضامن نہیں بنایا جائے گا۔ ایسے ہی ضامن بنایا جائے گا وہ شخص جو معصوبہ گھر سے انتفاع کر رہا

ہو، چاہے، گھر کو وہ ضائع کرے یا خود ہی ضائع ہو جائے۔ اس طور پر کہ گھر میں سکونت اختیار کرے اور سواری پر

1 المعجم الوسيط: 2/ 942

2 ابن منظور، لسان العرب: 1/ 648

3 الرازی، مختار الصحاح، ص: 488

4 وزارة الاوقاف: الموسوعة الفقهية الكويتية، 1/ 217

5 الجرجانی، التعريفات، ص: 208

سوار ہو، یا ایسا نہ بھی کرے۔ اس مسئلہ پر مالکیہ اور حنابلہ کی صراحتیں دلالت کرتی ہیں، لیکن مالکیہ کہتے ہیں کہ اگر کسی عین کو انتفاع کے لیے غصب کیا نہ کہ ملکیت کے حصول کے لیے اور وہ عین ضائع ہو گئی تو ضامن نہیں بنے گا، ایسے ہی جو شخص کسی مغصوبہ گھر میں سکونت اختیار کرے اور وہ گھر خود بخود گر جائے تو بھی صرف سکونت کی قیمت (کرایہ) ہی دینا ہو گا نہ کہ مکمل گھر کی قیمت۔

حنفیہ نے یہ موقف اختیار کیا ہے کہ غصب شدہ منقولہ اعیان کے منافع کے لیے ضامن نہیں بنایا جائے گا، چنانچہ اگر کسی سواری کو غصب کر کے کچھ دن اسے پاس رکھا لیکن استعمال نہ کیا اور پھر مالک کے قبضہ میں واپس کر دی تو اس صورت میں ضامن نہیں بنایا جائے گا، کیونکہ منافع سے مالک کے قبضہ کا ختم ہو جانا نہیں پایا گیا، اس لیے کہ یہ ایسی چیز ہے کہ جو تھوڑی تھوڑی کر ظاہر ہوتی رہتی ہے تو غاصب کے قبضہ کے دوران پائی جانے والی منفعت مالک کے قبضہ کے وقت موجود نہیں تھی لہذا اس سے مالک کے قبضہ کا ختم ہونا نہیں پایا گیا۔ لیکن اگر مال مغصوبہ مال وقت ہو یا بچے کا مال ہو یا کس منفعت کے حصول کے لیے تیار کیا گیا تھا، تو ایسی صورتوں میں منفعت کا ضمان لازم ہو گا۔<sup>1</sup>

اسی طرح شیخ و ہبہ الزحیلی الفقہ الاسلامی میں لکھتے ہیں کہ:

حنفیہ کے نزدیک غاصب سواری کے لیے غصب کیے گئے جانور اور سکونت کے لیے غصب کیے ہوئے گھر کے منافع کا ضامن نہیں بنے گا چاہے تو اس نے کچھ منفعت حاصل کی ہو یا ایسے ہی چھوڑ دیا ہو، کیونکہ ان کے نزدیک منفعت کوئی مال نہیں ہے اور دوسری بات یہ کہ غاصب کے قبضہ میں وجود میں آنے والی منفعت مالک کے قبضہ کے وقت موجود نہیں تھی، اس لیے منفعت میں غصب کا تحقق نہیں ہوا ہے، کیونکہ قبضہ کے دوران وجود میں آنے والی منفعت سے مالک کا قبضہ ختم ہی نہیں ہوا ہے۔<sup>2</sup>

مندرجہ بالا تفصیل ان تین جگہوں کے علاوہ کے لیے ہے جن مواقع پر متاخرین حنفیہ کے نزدیک اجر مثل لازم ہوگی اور اسی پر فتویٰ بھی ہے۔ وہ تین جگہیں یہ ہیں کہ مغصوبہ شی کسی یتیم کی ہو، یا وقف ہو یا مالک نے اسے تیار ہی حصول منفعت کے لیے کیا ہو۔

1 الموسوعة الفقهية الكويتية: 6/ 309  
2 زحیلی، الفقہ الاسلامی وأدلته: 6/ 559

## ضمان واجب ہونے کے اسباب

کسی شخص پر ضمان عائد کرنے کے لیے چند امور بنیاد و اساس کی حیثیت رکھتے ہیں، یہاں اختصار کے ساتھ اس کا ذکر کیا جاتا ہے۔

### (الف) تعدی کا پایا جانا:

جس شخص کو ضامن قرار دیا جا رہا ہو اس کی جانب سے تعدی اور زیادتی کا پایا جانا، مثلاً کسی کا سامان جلا دینا، ڈبو دینا، قصداً تلف کر دینا یا امانت کی مناسب طور پر حفاظت نہ کرنا۔

### (ب) دوسرے شخص کو نقصان پہنچنا:

زیادتی کی وجہ سے دوسرے شخص کو نقصان پہنچانا، خواہ مالی نقصان پہنچے یا عزت و آبرو پر حملہ کیا جائے۔

### (ج) مباشر ہونا:

اس تعدی اور نقصان کے درمیان جو رابطہ ہے وہی ضمان کی تیسری اساس و بنیاد ہے، اب کبھی تو ایسا ہوتا ہے کہ کسی شخص کا فعل براہ راست ضرر کا باعث ہوتا ہے جیسے مار پیٹ، غصب وغیرہ اور کبھی اس کا فعل بالواسطہ نقصان کا باعث بنتا ہے، مثلاً بے موقع کنواں کھود دیا اور گزرنے والا گر کر ہلاک ہو گیا، کسی نے پنجرہ میں پرندے رکھے تھے، پنجرہ کھول دیا اور پرندے اڑ گئے، پہلی صورت فقہاء کے یہاں "مباشرت" اور دوسری صورت "تسبب" کہلاتی ہے، یعنی یوں سمجھا جا سکتا ہے کہ اگر کسی شخص کے فعل اور نقصان کے درمیان فاعل مختار کا فعل نہ پایا جائے تو وہ مباشر ہے اور اگر پایا جائے تو وہ تسبب ہے۔<sup>1</sup>

مباشرت تو ضامن ہوتا ہی ہے، بشرطیکہ وہ مکلف ہو لیکن تسبب کب ضامن ہو گا اور کب نہیں؟ اس بارے میں فقہائے کرام کے درمیان اختلاف ہے۔<sup>2</sup> جس کی تفصیل ان شاء اللہ دوسری فصل میں بیان کی جائے گی۔

## ضمان واجب ہونے کی شرائط

ضمان عائد کیے جانے کے لیے فقہاء کرام نے کچھ شرطیں متعین کی ہیں۔ وہ شرائط مندرجہ ذیل ہیں۔

1۔ جس شئی کو تلف کیا گیا ہے وہ مال ہو، جو شئی نہ شریعت کی نظر میں مال ہو اور نہ عرف کی نظر میں، جیسے

مردار، فضلہ وغیرہ، ان کو تلف کرنے پر کوئی ضمان واجب نہیں ہے۔

1 الحموي، أحمد بن محمد مكي، غمز عيون البصائر (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، 1985) 196/1  
2 الزحيلي، نظرية الضمان، ص: 27-32

2۔ جس شخص کی چیز تھی اس کے حق میں اس شے کا قابل قیمت ہونا ضروری ہے، چنانچہ اگر کوئی مسلمان کی شراب یا سور کو تلف کر دے تو تلف کنندہ مسلمان ہو یا غیر مسلم، کوئی ضمان واجب نہیں ہے، کیونکہ مسلمانوں کے حق میں شرعی اشیاء بے قیمت ہیں اور اگر یہی اشیاء غیر مسلم کی تلف کر دی جائیں تو ضمان واجب ہوگا، گو تلف کرنے والا مسلمان ہی ہو۔

3۔ ضرر دائمی طور پر پیدا ہوا ہو، اگر ضرر دور ہو جائے تو امام ابو حنیفہؒ کے نزدیک ضمان واجب نہیں ہوگا، مثلاً کسی شخص کی زیادتی کی وجہ سے مریض ہو گیا، لیکن قاضی کے فیصلہ سے پہلے ہی صحت مند ہو گیا تو اب اس مرض کا تاوان واجب نہیں ہوگا۔

4۔ تلف کنندہ ضمان واجب ہونے کی اہلیت رکھتا ہو، مثلاً جانور نے کسی کو ہلاک کر دیا تو مالک پر اس کا ضمان نہیں۔

5۔ ضمان عائد کرنے میں کوئی فائدہ بھی ہو اگر اس کا نفاذ ممکن نہ ہو اور ضمان واجب قرار دے کر مطلوبہ فائدہ حاصل نہ ہو تو ظاہر ہے کہ ضمان عائد کرنا ایک بے معنی بات ہوگی، مثلاً کسی غیر مسلم نے اپنے ملک میں مسلم ملک سے آئے ہوئے مسلمان کی کوئی چیز تلف کر دی تو ظاہر ہے کہ اس ملک کے قاضی کا تلف کنندہ کو ضامن قرار دینا ایک لا حاصل امر ہوگا۔<sup>1</sup>

اوپر جو شرائط ذکر کی گئی ہیں، یہ نہ سمجھنا چاہیے کہ وہ متفق علیہ ہیں، بلکہ ان کی تفصیل و توضیح اور انطباق میں فقہاء کے درمیان متعدد امور میں اختلاف پایا جاتا ہے۔

## ضمان واجب ہونے کے اسباب

ضامن اور ضمان ایک ہی مادہ سے مشتق الفاظ ہیں۔ ضامن اسم فاعل کا صیغہ ہے۔ ضامن اس شخص کو کہتے ہیں جو کسی چیز کی ذمہ داری اٹھاتا ہے اور نقصان کا تدارک کرتا ہے۔

اب یہ دیکھنا چاہیے کہ ضامن قرار دیے جانے کے کیا اسباب ہیں، یعنی کن حالات میں کسی شخص کو ضامن قرار دیا جاسکتا ہے؟ فقہاء کی تصریحات پر غور کیا جائے تو وہ تین ہیں، 1۔ معاملہ (عقد)، 2۔ قبضہ، 3۔ اتلاف

<sup>1</sup> ایضاً، ص: 57-62

## معاملہ

کسی معاملہ کے وقت صراحتاً جو بات طے پائی ہو یا بتقاضہ عرف و عادت صاحب معاملہ جس بات کا ذمہ دار سمجھا جاتا ہو، اس کی عدم تکمیل کی وجہ سے وہ شخص ضامن قرار دیا جاتا ہے، مثلاً خرید و فروخت میں بیچنے والے پر سامان اور خریدنے والے پر قیمت کی حوالگی واجب ہے اور یہ بھی واجب ہے کہ اس میں کوئی ناقابل، قبول عیب نہ پایا جاتا ہو، اب اگر فریقین میں سے کسی نے اپنی جانب سے عوض ہی ادا نہیں کیا یا ایسی شئی لی جو عیب دار تھی تو وہ مطلوبہ سامان یا اس میں پائے جانے والے نقص کی تلافی کا ذمہ دار نہ ہوگا۔

## قبضہ

اگر غیر مجاز ہو اور اس نے مقبوضہ شئی کو نقصان پہنچا دیا تو یہ بہر صورت اس کا ضامن ہوگا، چاہے وہ چیز اس کی زیادتی یا تعدی کی وجہ سے ضائع ہوئی ہو یا اس کے بغیر، جیسے چور کے ہاتھ سے چوری کی ہوئی چیز یا غاصب کے ہاتھ سے غصب کی ہوئی چیز غائب ہو جائے، اگر قبضہ جائز ہو تو پھر قابض اس وقت ضامن ہوگا، جب کہ اس شئی کے ضائع ہونے میں اس کی تعدی اور زیادتی کو دخل ہو، جیسے کسی کے پاس کوئی چیز بطور امانت رکھی گئی ہو، مضاربت کے سلسلہ میں پیسے وغیرہ دیئے گئے ہوں، یتیم کے مال پر کسی کو وصی یا ذمہ دار بنایا گیا ہو ان صورتوں میں اگر مال کے تلف ہونے میں اس شخص کی زیادتی اور تعدی کو دخل نہ ہو تو وہ ضامن نہ ہوگا۔

## تیسرا سبب اتلاف

تیسرا سبب اتلاف ہے، یہی ضمان کا اصل سبب ہے، خواہ تنہا پایا جائے یا مذکورہ صورتوں میں سے کسی ایک کے ساتھ اتلاف کے معنی کسی شئی کو برباد اور ضائع کر دینے کے ہیں، فقہ کی اصطلاح میں اتلاف یہ ہے کہ کسی چیز کو ایسا نقصان پہنچا دیا جائے کہ اس کا مطلوبہ فائدہ نہ اٹھایا جاسکے۔<sup>1</sup>

فقہاء نے یہی تین وجوہ ذکر کی ہیں۔ بعض نے مزید بھی ذکر کی ہیں مگر وہ ذیلی نوعیت کی ہیں۔

## جن اشیاء کا ضمان ہے

ضمان سے متعلق ایک اہم سوال یہ ہے کہ کن چیزوں کا ضمان واجب قرار دیا جاسکتا ہے؟ اس سلسلہ میں بھی فقہاء کے درمیان اختلاف رائے ہے، تاہم بحیثیت مجموعی وہ پانچ ہیں: 1- اعیان، 2- منافع، 3- زوائد، 4- نواقض،

<sup>1</sup> کاسانی، أبو بکر بن مسعود، بدائع الصنائع (بیروت: دار الکتب العلمیة، الطبعة: الثانية، 1986)، 164/7

اور 5- اوصاف۔ عبد الکریم بن محمد القزوی نے اس کی وضاحت یوں کی ہے۔<sup>1</sup>

## عین

"عین" سے مراد بعینہ سامان ہے، جیسے کپڑے، اجناس وغیرہ، باعتبار ضمان کے اعیان کی دو قسمیں کی گئی ہیں، امانات اور مضمونات میں، جیسا کہ مذکور ہوا۔ جب تک امین کی طرف زیادتی نہ ہوگی اس کا ضمان واجب نہیں ہوگا، مضمونات سے مراد وہ چیزیں ہیں جن کی حوالگی کی کوئی شخص ذمہ داری قبول کرتا ہے، پھر "مضمون" کی دو صورتیں ہوتی ہیں۔

### 1- مضمون بذاتہ 2- مضمون بغیرہ

"مضمون بذاتہ" وہ ہے کہ اگر وہ خود موجود ہو تو اس کو بعینہ لوٹانا واجب ہے اور خود موجود نہ ہو تو اگر مثلی شئی ہو تو اس کا مثل لوٹانا ضروری ہے، مثلی نہ ہو تو اس کی قیمت کا لوٹانا، جیسے غصب کیا ہو اسامان یا مہر، بدل خلع وغیرہ۔ "مضمون لغیرہ" وہ شئی ہے کہ اگر موجود ہو تو اس کا لوٹانا ضروری ہے اور ضائع ہو جائے تو نہ مثل لوٹانا ضروری ہے اور نہ قیمت، جیسے کسی شخص نے کوئی چیز بیچی اور خریدار کو قبضہ دینے سے پہلے ہی وہ اس کے پاس سے ضائع ہو گئی۔

## منافع

"منافع" سے مراد کسی شئی سے حاصل ہونے والا غیر مادی اور ناقابلِ ذخیرہ فائدہ ہے، جیسے مکان میں سکونت، امام ابو حنیفہؒ کے نزدیک منافع میں غصب کا تحقق نہیں ہوتا، اس لیے منافع اسی وقت قابلِ معاوضہ ہوگا، جب کہ اجارہ و کرایہ کا معاملہ طے کیا جائے، اس کے بغیر منافع کا کوئی تاوان واجب نہیں، اسی لیے امام صاحب کے نزدیک منافع ناقابلِ ضمان ہے۔ چنانچہ اگر کسی شخص نے مکان پر جبراً قبضہ کر لیا اور اس میں ایک عرصہ تک رہا، تو دوسرے فقہاء کے نزدیک غاصب سے بطور ضمان امکانی کرایہ وصول کیا جائے گا، امام ابو یوسفؒ کے نزدیک اس پر ضمان عائد نہیں ہوگا۔ تاہم فقہاء حنفیہ میں بھی متاخرین نے وقف اور یتیموں کی جائیداد میں منافع کو قابلِ ضمان قرار دیا ہے، کیونکہ ان جائیدادوں کے تحفظ میں عام طور پر کوتاہی برتی جاتی ہے، لیکن ہمارے زمانے کے حالات اور معاشرے میں شرپسند عناصر کے غلبہ کو دیکھتے ہوئے شاید یہ کہنا بیجا نہ ہو کہ حنفیہ کی اس رائے سے ایسے لوگوں کو حوصلہ ملے گا، اس لیے اس زمانہ میں جمہور کا نقطہ نظر قرین صواب نظر آتا ہے۔

<sup>1</sup> القزوی، عبد الکریم بن محمد، فتح العزیز (بیروت: دار الفکر، سن ندارد) 256/11



## زوائد

"زوائد" سے مراد کسی شئی سے متعلق وصف یا اس کے ذریعہ ظہور میں آنے والا اضافہ ہے، جیسے جمال و خوبصورتی، دودھ، نسل، پھل، غلہ وغیرہ، حنفیہ کے نزدیک اگر غاصب کے زیر قبضہ ان کو نقصان پہنچ جائے اور اس میں خود اس کی زیادتی کو دخل نہ ہو تو اس کا کوئی ضمان واجب نہیں، ہاں اگر اس کی زیادتی کی وجہ سے تلف ہوئی ہے تو ضمان واجب ہوگا، یہی رائے مالکیہ کی بھی ہے، شوافع اور حنابلہ کے نزدیک کسی شئی کو ناجائز طریقہ پر اپنے زیر قبضہ رکھنا بجائے خود زیادتی ہے، اس لیے بہر صورت اس کا تاوان واجب ہے۔

## نواقص

"نواقص" سے مراد کسی شئی میں نقص کا پیدا کر دینا ہے، نقص کے دو درجات ہیں، نقصان یسیر اور نقصان فاحش۔

نقصان یسیر یہ ہے کہ سامان میں جو نقص پیدا ہوا ہے وہ اصل سامان کی چوتھائی قیمت سے کم کے مماثل ہو، اگر چوتھائی یا اس سے زیادہ کے مماثل ہو تو نقصان فاحش ہے، نقصان یسیر میں نقصان کے بقدر تاوان غاصب سے لیا جائے گا اور اصل شئی واپس لے لی جائے گی اور نقصان، فاحش کی صورت مالک کو اختیار ہوگا کہ اصل سامان لینے کے بجائے پوری قیمت وصول کر لے۔

## اوصاف

"اوصاف" میں نقص کی ایک صورت یہ ہے کہ مقبوضہ سامان کی قیمت کم ہو جائے، مثلاً جس وقت سونا غصب کیا، اس وقت پانچ ہزار روپے تولہ تھا اور اب اس کی قیمت ہزار روپے ہو گئی ہے، اس کا کوئی ضمان غاصب وغیرہ پر واجب نہ ہوگا، اور اصل شئی واپس کرنا ہوگی۔

دوسری صورت یہ ہے کہ کسی وصف مرغوب کے فوت ہو جانے کی وجہ سے نقص پیدا ہو، جیسے جانور اندھا ہو گیا، گبیہوں سڑ گیا یا نوٹ میں وہ حصہ پھٹ گیا جس پر نوٹ کا نمبر درج تھا تو ان اور ان جیسی صورتوں میں نقصان کی نسبت سے غاصب پر ضمان واجب ہوگا۔<sup>1</sup>

<sup>1</sup> الزحیلی، نظریہ الضمان: ص 111-130

## خلاصہ بحث

کسی کا مال تلف کر دینے، منافع ضائع کر دینے، جزئی یا کلی جسمانی نقصان پہنچا دینے کے معاوضہ کی ذمہ داری قبول کرنے کا نام ضمان ہے۔ مال کے ضمان کا مطلب دوسروں کو پہنچنے والے نقصان کے لیے رقم کا معاوضہ ہوتا ہے۔ مال کے ضمان کے لیے یہ قاعدہ بھی ہے کہ بقدر ضرر یا بقدر تعدی کے ہی ہو گا زیادہ نہیں ہو گا۔

اگر شئی ماجورہ اجیر کی تعدی کے بغیر ضائع ہو جائے تو اس صورت میں کے نزدیک اجیر ضامن نہیں ہو گا۔ تاجر کو درپیش راستے کے مختلف خطرات مختلف کمپنیاں اپنے ذمہ لے لیتی ہیں، اس کو ضمان الاخطار یا ضمان السوکرہ سے موسوم کیا جاتا ہے۔

عاریت کی مدت ختم ہونے کے باوجود بھی اس چیز کو اپنے پاس روکے رکھنا اتلاف معنوی کہلاتا ہے، جو کہ ضمان کا سبب بنے گا۔

بیعانہ کی مد میں لی جانے والی رقم وصول کرنے کو فقہاء کرام نے جائز کہا ہے، لیکن اس بات کا خیال رکھا جائے کہ یہ رقم بعد میں اصل قیمت میں شامل کی جائے۔

فقہاء کے ہاں جنایت کا لفظ بول کر ہر وہ حرام فعل مراد لیا جاتا ہے، جو مال سے حلال کیا جاتا ہے، جیسے کسی کا مال غضب کرنا، چوری کرنا، یا تلف کرنا۔

ضمان درک یہ ہے کہ بائع مبیع میں دوسرے کا حق ثابت ہونے کی صورت میں مشتری کو ثمن لوٹا دینے کا ضمان لے۔

بچے، مجنون اور معتوہ میں سے کوئی ایک بھی کسی غیر کا مال ضائع کر دے تو ہونے والے نقصان کا ضامن ہو گا۔ بیع و فاء اس شرط کے ساتھ بیع کرنے کو کہتے ہیں کہ بائع جب مبیع کا ثمن واپس کرے گا تو مشتری بائع کو وہی مبیع واپس کرے گا۔

مالکیہ کہتے ہیں کہ اگر کسی عین کو انتفاع کے لیے غضب کیا نہ کہ ملکیت کے حصول کے لیے اور وہ عین ضائع ہو گئی تو ضامن نہیں بنے گا۔

ضمان واجب ہونے کی پانچ شرائط ہیں۔

- 1- شئی مضمونہ مال ہو۔
- 2- قیمتی ہو۔
- 3- ضرر دائمی ہو۔
- 4- ضامن ضمان واجب ہونے کی اہلیت رکھتا ہو۔
- 5- ضمان سے کوئی فائدہ بھی ہو۔

ضمان واجب ہونے کے اسباب تین ہیں، 1- معاملہ (عقد)، 2- قبضہ، 3- اتلاف۔

جن اشیاء کا ضمان ہے۔ بحیثیت مجموعی وہ پانچ ہیں: 1- اعیان، 2- منافع، 3- زوائد، 4- نواقض اور 5- اوصاف۔

## فصل دوم

آن لائن تجارت میں ضمان کے مسائل اور ان کا حل

تمہید

فصل اول میں ضمان کے تین اسباب بیان کیے جا چکے ہیں، جن میں سے ایک سبب عقد یا معاملہ ہے، دوسرا سبب قبضہ ہے اور تیسرا سبب اتلاف یعنی کسی چیز کو ضائع کرنا ہے۔ ان تینوں میں سے کوئی سبب بھی پایا جائے گا تو ضمان لازم ہو جائے گا۔

اس فصل میں آن لائن مالی معاملات کے طریقہ کار کو دیکھتے ہوئے، ان جگہوں کی نشاندہی کی جائے گی کہ جہاں بیع کو نقصان لاحق ہو سکتا ہے۔ یہ بھی دیکھا جائے گا کہ نقصان کی وجہ کون بنا ہے تاکہ اس کو ضامن ٹھہرایا جاسکے۔

آن لائن بیع میں وضع ید اور قبضہ میں کیا فرق ہوتا ہے، کن جگہوں پر قبضہ امانت ہو گا اور کن جگہوں پر قبضہ ضمانت ہو گا؟

کیا ضمان عقد تام ہونے کے ساتھ ہی مشتری کی طرف منتقل ہو جائے گا یا قبضہ پر موقوف ہو گا؟

یہ بھی زیر بحث لایا جائے گا کہ بیع صحیح میں اور بیع فاسد میں ضامن کون بنے گا؟ اور دوران خیار کس کی کتنی ذمہ داری ہو گی تاکہ اس کے مطابق فریقین میں سے کسی کو نقصان کا ضامن بنایا جائے۔ اس کے علاوہ دوران اقالہ یا اجارہ کس کو ذمہ دار ٹھہرائیں گے تاکہ معاملات میں لوگ فساد کی طرف نہ بڑھ جائیں۔ شیئ منصوصہ کے ضمان پر بحث کی جائے گی۔

اس میں کسی کا بھی اختلاف نہیں کہ عقد بھی ضمان کا ایک سبب ہے، ہاں یہ بات ضرور ہے کہ عقد کا مقصد ضمان لازم کرنا نہیں ہے، بلکہ اس کے اپنے تقاضے اور احکامات ہیں، چاہے احکام اصلی ہوں جیسے انتقال ملکیت یا ثبوت ملکیت یا فرعی جن کا عقد تقاضا کرتا ہو، لیکن ضمان کا حکم بھی عقد کی وجہ سے بھی لگایا جاتا ہے۔ ہاں یہ بات ضرور ہے کہ ضمان براہ راست کسی کی طرف منتقل نہیں ہوتا ہے، بلکہ انتقال ملک کے تابع ہو کر منتقل ہوتا ہے۔

اب یہ سوال بھی ذہن میں آتا ہے کہ کیا صرف عقد کی وجہ سے جیسے ملکیت دوسرے کی طرف منتقل ہوتی ہے ویسے ہی ضمان بھی دوسرے شخص کی طرف منتقل ہو جاتا ہے یا ضمان کسی اور چیز پر موقوف رہتا ہے، یعنی قبضہ پر؟ اس بارے میں فقہاء کے مابین اختلاف ہے، جسے اپنے مقام پر ذکر کیا جائے گا۔

ضمان کے سبب کے طور پر عقد کی مشروعیت کی اصل قرآن کریم کی آیت ہے۔ چنانچہ ارشاد باری تعالیٰ ہے۔

{يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ}<sup>1</sup>

اے ایمان والو! معاہدوں کو پورا کرو۔

زجاج لکھتے ہیں کہ اس کے معنی ہیں۔

"الْمَعْنَى أَوْفُوا بِعَقْدِ اللَّهِ عَلَيْكُمْ وَبِعَقْدِكُمْ بَعْضِكُمْ عَلَى بَعْضٍ"<sup>2</sup>

کہ اللہ کا تم پر جو عقد ہے اسے پورا کرو، ایسے ہی تمہارے آپس میں جو عقود ہیں وہ بھی پورے کرو۔

آیت بالا میں عقد کی مشروعیت پر دلالت ہے۔ عقد کے بہت سارے احکام ہیں، جن میں سے ایک ضمان بھی

ہے، لہذا عقد کا وجود میں آنا ضمان کا سبب بھی بن گیا۔ اسی طرح حدیث میں ہے کہ:

((عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: " الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ ))<sup>3</sup>

(حضرت ابو ہریرہ فرماتے ہیں کہ نبی کریم ﷺ نے فرمایا کہ مسلمان اپنی

شرائط کے پابند ہیں۔)

اس میں کوئی شک نہیں ہے کہ مستقبل میں کچھ کرنے کے حوالے سے انسان اپنے لیے یا کسی دوسرے کے

لیے جو شرائط لگاتا ہے، ان میں سے ایک شرط عقد کرنا بھی ہوتا ہے، اسی سے ہم عرب کا عرف اور ان کی لغت کو بھی

1 المائدة: 1

2 القرطبي، محمد بن أحمد، تفسير القرطبي (قاهرة: دار الكتب المصرية، الطبعة: الثانية، 1964)، 6/ 33

3 البيهقي، أحمد بن الحسين، السنن الكبرى، باب الشرط في الشركة وغيرها (بيروت: دار الكتب

العلمية، الطبعة: الثالثة، 2003)، 6/ 131

معلوم کر سکتے ہیں، چونکہ مسلمانوں کے لیے اپنی شرائط اور عقود کو پورا کرنا شرعاً لازم ہے۔ جب عقد ہو گا تو پھر اس پر

احکامات مترتب ہوں گے، جن میں سے ایک حکم ضمان کا بھی ہے۔ ایک اور جگہ آپ ﷺ نے ارشاد فرمایا کہ:

((عَنْ عَائِشَةَ، قَالَتْ: قَضَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّ

«الْخَرَجَ بِالضَّمَانِ»<sup>1</sup>)

(حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا سے روایت ہے کہ نبی کریم ﷺ نے فیصلہ فرمایا

کہ کسی چیز کو نفع ضمان کے ساتھ ہو گا (یعنی، جو نقصان برداشت کرے گا وہی

نفع اٹھائے گا۔)

یہ حدیث عقد مشروع کے حوالے ہے۔ شریعت نے حق ملکیت اس شخص کو دیا ہے کہ جو ضمان کے ذمہ

داری اٹھانے کی وجہ سے منافع کا بھی حق رکھتا ہے، اس سے ثابت ہوا کہ اس طرح ضمان عقد ہوتا ہے۔ ثابت یہ ہوا

کہ عقد ضمان کا سبب ہے۔<sup>2</sup>

## ڈیلیوری کمپنی

ایجاب و قبول ہو جانے کے ساتھ ہی عقد بیع مکمل ہو جاتا ہے، لیکن آن لائن مالی معاملات میں بیع پر اکثر

مواقع پر بیع غائب کے احکامات جاری ہوں گے، اور بیع غائب میں جو حقوق مشتری کو ملتے ہیں وہی آن لائن مالی

معاملات کے دوران بھی مشتری کو ملیں گے۔ جن کی تفصیل باب دوم میں گزر چکی ہے۔

عقد کی تکمیل کے بعد اہم مرحلہ بیع پر قبضہ کا ہوتا ہے۔ بائع بیع کو کسی کمپنی کے حوالے کرتا ہے جو کہ اس

بیع کو مشتری تک لے کر جاتی ہے۔ جب تک بیع بائع کے قبضہ میں رہے گی، تب تک اس کا ضمان بھی بائع پر ہی آئے

گا، اور جب بیع مشتری کے قبضہ میں چلی جائے گی اس کے بعد بیع مشتری کے ضمان میں داخل ہو جائے گی۔

اہم مرحلہ درمیانی ہوتا ہے کہ جب بیع بائع کسی ڈیلیوری کرنے والی کمپنی کے حوالے کرتا ہے، اب اس کمپنی کے

پاس اگر بیع ہلاک ہو جائے گی تو اس کا ضمان بائع پر آئے گا یا مشتری پر آئے گا؟ اس کا حکم معلوم کرنے سے قبل اس کمپنی کی

حیثیت معلوم کرنا ضروری ہے، آیا کہ یہ کمپنی بائع کی طرف سے وکیل بنے گی یا مشتری کی طرف سے وکیل بنے گی، اسی کے

مطابق حکم لگایا جائے گا۔ مفتی تقی عثمانی نے فقہ البیوع میں اس کی مندرجہ ذیل صورتیں بیان کی ہیں۔<sup>3</sup>

1 ابن أبي شيبة، أبو بكر بن أبي شيبة، مصنف ابن أبي شيبة، باب: في الرجل يشتري العبد أو الدار فيستغلها، (رياض: مكتبة الرشد، الطبعة: الأولى، 1409) 4/373

2 الخراج بالضمنان: ص: 287

3 محمد تقی، فقہ البیوع: 1077/2

## ڈیلیوری کمپنی کی ضمانت کے اعتبار سے حیثیت

پہلی صورت: فریقین اس بات پر اتفاق کر لیں کہ بائع مبیع کو مشتری تک پہنچانے کا ذمہ دار ہو گا۔ اس صورت میں کمپنی بائع کی وکیل متصور ہوگی۔

دوسری صورت: اس بات پر دونوں کا اتفاق ہو جائے کہ بائع صرف ڈاک کی کمپنی تک پہنچانے کا ذمہ دار ہو گا اور یہ بھی صراحت ہو جائے کہ راستے میں ہونے والے کسی بھی نقصان کا ذمہ دار بائع نہیں ہو گا، مشتری بھی اس شرط پر رضامندی اختیار کر دے۔ اس صورت میں یہ کمپنی مشتری کی وکیل متصور ہوگی۔

تیسری صورت: معاہدہ میں فریقین کسی بات کی تصریح نہ کریں۔ مشتری بائع کو یہ کہہ دے کہ بذریعہ ڈاک یہ مبیع مجھے بھیج دو۔ کسی فریق کی ذمہ داری کی کوئی صراحت نہ کی جائے۔ ایسی صورت میں کیا بائع صرف کمپنی تک مبیع پہنچانے کا ذمہ دار ہو گا یا مشتری تک پہنچانے کی ذمہ داری بھی بائع پر ہی ہوگی؟ اس بارے فقہائے کرام کی رائے یہ ہے کہ بائع ہی ذمہ دار ہو گا اور کسی بھی نقصان کا ضامن بھی اسی کو ٹھہرایا جائے گا۔ یہ حضرات دودلیلوں سے استدلال کرتے ہیں۔

پہلی دلیل: کمپنی کے ساتھ براہ راست معاہدہ کرنے والا بائع ہی ہے نہ کہ مشتری۔

دوسری دلیل: کمپنی سے مبیع مشتری تک پہنچانے کے حوالے سے پوچھ گچھ کرنے والا بائع ہی ہو گا، ایسے ہی اگر کمپنی مبیع مشتری تک پہنچانے سے قاصر ہو جائے تو اس صورت میں بائع کی طرف رجوع کرے گی نہ کہ مشتری کی طرف، اس تفصیل یہ معلوم ہو گیا کہ کمپنی بائع کی وکیل ہوگی نہ کہ مشتری کی اور اس کے تمام تصرفات بائع کے وکیل کے تصرفات کی طرح ہی ہوں گے۔<sup>1</sup>

## مبیع کا ضمانت کب مشتری کی طرف منتقل ہوگا؟

اگر مبیع بائع کے ہاتھ سے نکلنے اور مشتری کے ہاتھ تک پہنچنے سے قبل ہلاک ہو جائے تو اس کا ضمانت کس پر آئے گا؟ اس کا جواب کمپنی کی حیثیت پر موقوف ہے۔ اگر کمپنی بائع کی وکیل ہوگی تو اس کا ضمانت بھی بائع پر آئے گا، اگر مشتری کی وکیل ہوگی تو ضمانت بھی مشتری پر ہی آئے گا۔<sup>2</sup>

1 عثمانی، فقہ البیوع: 1078/2  
2 ایضاً

## ڈاک کمپنی کا قبضہ امانت ہو گا یا قبضہ ضمان

مبیع بائع سے مشتری تک لے جانے والی ڈیلیوری کمپنی کی حیثیت وکیل کی ہے اور وکیل کا قبضہ امانت ہوتا ہے، چنانچہ اگر بغیر کسی تعدی کے مبیع کو نقصان ہو گیا تو اس صورت میں وہ جس کی وکیل ہو گی ضمان بھی اسی پر آئے گا، البتہ اگر کمپنی رقوم کو منتقل کرتی ہو تو اس صورت میں چونکہ کمپنی رقوم دوسری رقوم کے ساتھ خلط ملط کر دیتی ہے اس لیے نقد کا حکم امانت سے نکل کر قرض کی طرف پھر جائے گا، اب اگر کسی قسم کا نقصان ہو گا تو اس کی ذمہ داری کمپنی پر ہی ہو گی اور کمپنی ہی اس نقصان کا ضمان ادا کرے گی۔<sup>1</sup>

## وضع ید کی تعریف

جمہور فقہائے کرام نے اگرچہ فقہ کے ابواب میں مختلف جگہوں پر لفظ "الید" ذکر کیا ہے۔ اگر غور و فکر کر کے دیکھا جائے تو معلوم ہوتا ہے کہ فقہاء کرام نے اس لفظ کو بعض جگہوں میں اپنے حقیقی معنی میں استعمال کیا ہے اور بہت ساری جگہوں میں اسے مطلق چھوڑا ہے اور اس کے معنی مجازی مراد لیے ہیں یعنی قبضہ چاہے تو یہ قبضہ ہمیشہ کے لیے ہو، مطلب یہ کہ قبضہ ملکیت ہو یا وقتی قبضہ ہو، یعنی کہ قبضہ امانت ہو، یا تعدی کے لیے قبضہ کیا جائے کسی سے اجازت لے کر یا بغیر کسی کی اجازت کے قبضہ کیا جائے، لیکن یہ تعریف غیر واضح ہے، اس کو واضح کرنے کے لیے پہلے "الحیازة" کی تعریف کرنا پڑے گی اور پھر اس کی روشنی میں "الید" کی تعریف کی جاسکے گی۔ چنانچہ علامہ الدردیر<sup>2</sup> "الحیازة" کی تعریف کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ:

"وَالْحِيَازَةُ: وَضْعُ الْيَدِ عَلَى الشَّيْءِ وَالِاسْتِیْلَاءُ عَلَيْهِ"<sup>3</sup>

(کسی چیز پر علی وجہ الاستیلاء ہاتھ رکھنے کو الحیازة کہتے ہیں۔)

اس سے واضح ہوا کہ فقہاء نے جو "الید" کا استعمال کیا ہے اس کا معنی کسی چیز پر علی وجہ الاستیلاء قبضہ کرنا ہے۔

## وضع ید ضمان کا سبب

1 ایضاً

2 أبي البركات الدردير (المنوفى: 1127هـ)، أحمد بن أحمد بن أبي حامد الغدوي المالكي الأزهرى الخلوئي، الشهير بأحمد الدردير، ولد بقرية بني عدي بصعيد مصر، وكان كبيرهم رجل مبارك من أهل العلم والفضل يدعى الدردير، فلقب الشيخ أحمد به تفاقلاً.

3 الصاوي، أحمد بن محمد الخلوئي، الشرح الصغير (ناشر: دار المعارف، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ) /4



اوپر یہ بات بیان ہو چکی کہ "وضع الید" بھی ضمان کے اسباب میں سے ایک سبب ہے۔ وضع الید کی وجہ سے بہت سارے فقہی شرعی احکامات جاری ہوتے ہیں، جن میں ضمان لازم ہونا یا نہ ہونا بھی ہے۔ یہ احکامات وضع الید کی نوعیت کے اعتبار سے ہوتے ہیں، کبھی وضع الید بطور ملکیت اور کبھی امانت ہوتا ہے۔

قبضہ کی وجہ سے ضمان کا حکم جاری ہونے کے حوالے سے استدلال آپ ﷺ کے اس قول سے کیا جاتا ہے۔ چنانچہ ابوداؤد میں ہے کہ:

((عَنْ سَمُرَةَ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: «عَلَى الْيَدِ مَا أَخَذْتَ حَتَّى تُؤَدِّيَ»، ثُمَّ إِنَّ الْحَسَنَ نَسِيَ، فَقَالَ: «هُوَ أَمِينُكَ لَا ضَمَانَ عَلَيْهِ»))<sup>1</sup>

"نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: "لینے والے ہاتھ کی ذمہ داری ہے کہ جو لیا ہے اسے واپس کرے" پھر حسن بھول گئے اور یہ کہنے لگے کہ جس کو تو مانگنے پر چیز دے تو وہ تمہاری طرف سے اس چیز کا امین ہے) اگر وہ چیز خود سے ضائع ہو جائے تو اس پر کوئی تاوان (معاوضہ و بدلہ) نہ ہو گا۔"

علامہ صنعانی<sup>2</sup> لکھتے ہیں کہ حدیث بالا کسی کی مقبوضہ چیز کو واپس کرنے پر دلالت کرتی ہے اور اس پر کہ کوئی شخص مقبوضہ چیز کے ذمہ سے اسی وقت بری ہو سکتا ہے کہ جب یہ چیز مالک یا اس کے کسی نمائندے تک پہنچا دے۔<sup>3</sup>

علامہ شوکانی لکھتے ہیں کہ اس حدیث سے ضمان پر استدلال کیا جا سکتا ہے، کیونکہ قبضہ کرنے والے کے لیے چیز کی واپسی لازم ہے، اس کا مطلب یہی ہے کہ چیز قبض کے ضمان میں ہے، جیسے کہ لفظ "علی" سے معلوم ہوتا ہے۔<sup>4</sup>

## قبضہ کی اصطلاحی تعریف

کسی شئی میں تصرف کی قدرت حاصل کرنا اور تخلی (خالی) کر دینا اس طور پر کہ عرف، وعادت اور حقیقت کے اعتبار سے کوئی مانع نہ پایا جائے، عام ہے اس شئی مقبوض کو ہاتھ سے پکڑنا ممکن ہو یا نہ ہو۔ فقہاء کرام رحمہم اللہ نے قبضہ کی تعریف مختلف الفاظ متقاربہ سے کی ہے۔ چنانچہ علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:

1 سجستانانی، سلیمان بن الأشعث، سنن أبي داود، باب في تضمين العور، ح: 3561، (بيروت: المكتبة

العصرية، سن ندارد) 296 / 3

2 الأمير محمد بن إسماعيل الصنعاني (1099-1182) مؤرخ وشاعر ومصنف من أهل صنعاء. هو أحد أئمة اليمن المتأخرين، والذين يعدون في المجتهدين القلائل المتحررين المتبعين للدليل من الكتاب والسنة

3 الصنعاني، محمد بن إسماعيل، سبيل السلام (بيروت: دار الحديث، الطبعة الثانية، 1428) 96/3

4 الشوكاني، محمد بن علي، نيل الاوطار (مصر: دار الحديث، الطبعة الأولى، 1993)، 298/5

معنى القبض هو التمكين، والتخلي، وارتفاع الموانع عرفاً وعادة  
حقيقة<sup>1</sup>۔

قبضہ قدرت دینا، چھوڑ دینا، عرفاً و عادتاً موانع کو ہٹا دینا ہیں۔ اسی طرح قوانین الفقہیہ لابن جزی میں ہے:

القبض عبارة عن حيازة الشيء والتمكن منه ، سواء اكان مما  
يمكن تناوله باليد او لم يمكن<sup>2</sup>۔

قبضہ کسی چیز کو علی وجہ الاستیلاء حاصل کرنے اور اس پر قدرت حاصل کرنے کا نام ہے، چاہے وہ ہاتھ سے  
پکڑی جاسکتی ہو یا نہیں۔

مجلہ مجمع فقہ الاسلامی میں ہے کہ:

أما تعريف القبض في الاصطلاح فيمكن القول أنه : حيازة الشيء  
حقيقة أو حكماً. فوضع اليد على الشيء حقيقة كأخذ الشيء  
وتسلمه ، أما حيازة الشيء حكماً فإنه التخلية بين مستحق  
الشيء وحقه ، فإنه في حكم المقبوض وإن لم يقبض حقيقة<sup>3</sup>

قبضہ کی اصطلاحی تعریف یوں کی جاسکتی ہے کہ: حقیقتاً یا حکماً کسی چیز کو حاصل کر لینا، کسی چیز پر ہاتھ رکھنا حقیقی  
طور حاصل کرنا ہوتا ہے اور کسی چیز اور اس کے حق دار کے درمیان تخلیہ کر دینا حکمی طور پر حاصل کرنا ہوتا ہے۔

## قبضہ کی اقسام

### 1۔ قبضہ امانت

قبضہ امانت کا مطلب یہ ہے کہ مال کو کسی دوسرے کے لیے نہیں، بلکہ کسی شرعی ولایت کی وجہ سے قبضہ میں  
رکھا ہو اور کوئی شرعی دلیل بھی اس قابض کے ساتھی پر ضمان لازم کرنے پر دال نہ ہو۔

### قبضہ امانت کا حکم

اس کا حکم یہ ہے کہ قابض یہاں امین تصور کیا جاتا ہے اور امین صرف اسی وقت ضامن بنتا ہے کہ جب امین  
سے تعدی ثابت ہو جائے۔۔ شیخ الاسلام زکریا انصاری لکھتے ہیں کہ:

"كُلُّ مَالٍ تَلَفَ فِي يَدِ أَمِينٍ مِنْ غَيْرِ تَعَدٍّ لَا ضَمَانَ عَلَيْهِ"<sup>4</sup>

1 کاسانی، بدائع الصنائع: ۵/ ۲۴۴

2 وزارة الاوقاف، الموسوعه الفقہیة: ۳۲/ ۲۵۷

3 العاني، محمد رضا عبد الجبار، مجله مجمع فقہ الاسلامی (الشامله) ۱۱۷۶۶/۲

4 شیخ الاسلام، أسنى المطالب ، 87/3

"ہر وہ مال جو امین کے پاس بغیر تعدی کے تلف ہو جائے تو اس پر ضمان نہیں ہوگا۔"

## 2۔ قبضہ ضمان

قبضہ ضمان کی تعریف کرتے ہوئے شیخ علی الحقیف لکھتے ہیں کہ:

"ما حازت المال اعتداء او من ولاية شرعية، وكانت لمصلحة  
صاحبها خاصة او دل دليل على ضمان صاحبها"<sup>1</sup>

جب مال شرعی حق ولایت سے قبضہ میں آئے اور صاحب مال کی اپنی مصلحت کے لیے ہو یا صاحب مال پر  
ضمان ثابت کرنے والی کوئی دلیل شرعی ہو تو یہ قبضہ ضمان ہوگا۔

الفقه الإسلامي وأدلته میں ہے

قبض الضمان: هو ما كان فيه القابض مسؤولاً عن المقبوض  
تجاه الغير، فيضمنه، إذا هلك عنده، ولو بأفة سماوية، كالمغصوب  
في يد الغاصب، والمبيع في يد المشتري.<sup>2</sup>

قبضہ ضمان اس قبضہ کو کہتے ہیں جس میں قابض دوسرے کے سامنے مقبوض کے حوالے سے ذمہ دار ہوتا  
ہے، چنانچہ قابض ضامن ہوگا اگر اس کے پاس چیز ہلاک ہو جائے، اگرچہ کسی آسمانی آفت سے ہی ہلاک ہو، جیسے کہ  
شیئ مغصوبہ اگر غاصب کے پاس ہلاک ہو جائے یا مبیع مشتری کے پاس ہلاک ہو جائے۔

## قبضہ ضمان کا حکم

بطور ضمان قابض بننے والے سے اگر کوئی چیز تلف ہو جائے تو وہ ضامن بنے گا۔ چاہے وہ تلف کسی بھی سبب

سے ہو اہو۔

## بیع صحیح میں مبیع کا ضمان

جب بیع عقد مکمل ہونے کے بعد ہلاک یا تلف ہو جائے تو مشتری کے مبیع پر قبضہ کرنے سے قبل ہلاک ہوگی  
یا قبضہ کرنے کے بعد ہلاک ہوگی۔ اگر مشتری کے قبضہ کرنے کے بعد ہلاک ہو تو یہ مشتری پر ضمان آئے گا۔ بایں طور  
کہ ہلاکت کی ذمہ داری مشتری کے مال پر ہی ہوگی۔ اس مسئلہ پر فقہاء کا اتفاق ہے۔ چنانچہ علامہ ابن رشد لکھتے ہیں کہ:

(وَلَا خِلَافَ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ أَنَّهُ مِنْ ضَمَانِ الْمُشْتَرِي بَعْدَ الْقَبْضِ) (وَقَدْ  
اتَّفَقُوا عَلَى أَنَّ ضَمَانَ الْمَبِيعَاتِ بَعْدَ الْقَبْضِ مِنَ الْمُشْتَرِي).<sup>1</sup>

<sup>1</sup> علی الخفیف، الضمان فی الفقه الاسلامی (بیروت: دار الفکر، 2000)، ص: 292  
<sup>2</sup> زحیلی، الفقه الإسلامی وأدلته، 76 / 5

مسلمانوں میں اس بات پر کوئی اختلاف نہیں ہے کہ قبضہ کے بعد بیع مشتری کے ضمان میں ہوگی۔ دوسری جگہ لکھتے ہیں کہ اس بات پر بھی اتفاق ہے کہ قبضہ کے بعد بیعت کا ضمان مشتری سے وصول کیا جائے گا۔

ثابت یہ ہوا کہ بیع اگر مشتری کے قبضہ کرنے کے بعد ہلاک ہو جائے تو ضمان مشتری پر آئے گا، اس طور کہ ضمان مشتری کے مال سے وصول کیا جائے گا، موضع اختلاف یہ ہے کہ بیع عقد کے بعد مشتری کے قبضہ سے قبل ہلاک ہو جائے تو کیا ہوگا؟

### بیع پر قبضہ کے بعد بیع کی ہلاکت

فقہاء احناف، مالکیہ، شافعیہ اور حنابلہ کا اس بات پر اتفاق ہے کہ بیع اگر مشتری کے قبضہ کرنے کے بعد ہلاک ہو جائے تو ہلاکت کی ذمہ داری مشتری پر ہی ہوگی، کیونکہ بیع قبضہ کرنے سے تام ہو جاتی ہے<sup>2</sup> لہذا قبضہ کے بعد مشتری کے ضمان میں داخل ہو جاتی ہے۔

ہلاکت کسی بھی سبب سے ہوئی ہو اس سبب کا ضمان پر کوئی اثر نہیں ہوتا، البتہ اگر بائع کے کسی فعل سے ہلاکت ہو جائے اس طور پر کہ مشتری کے پاس بیع کو ہلاک کر دے اور بائع نے مشتری کی اجازت کے بغیر بیع پر قبضہ کیا ہو ثمن بھی ثمن حال ہونہ کہ نقدی تو اس صورت میں بیع بائع کو رد کی جائے گی تلف کرنے کی وجہ سے اور اسی کے ضمان میں ہو جائے گی یہ حکم احناف اور شوافع کے نزدیک ہے، جبکہ حنابلہ اور مالکیہ کے نزدیک بھی راجح یہی ہے۔<sup>3</sup>

### بیع پر قبضہ سے قبل ہلاکت

بیع اگر مشتری کے قبضہ میں جانے سے قبل ہی ہلاک ہو جائے تو اس کے بارے میں کیا حکم ہے اس کو دو حصوں میں بیان کرنا آسان ہوگا۔

اول: بیع کا ضمان بائع پر ہے، مطلب یہ ہے کہ بیع فسخ ہو جائے گی اور مشتری سے ثمن بھی ساقط ہو جائے گا۔<sup>4</sup> عقد تو ثمن سے ضمان لازم ہونے کا تقاضا کرتا ہے<sup>5</sup> لہذا بیع کا ضمان بائع پر اس کے مال سے لازم ہو جائے گا۔ یہ حکم احناف نے مطلقاً

1 ابن رشد، بدایة المجتہد: 186/2

2 کاسانی، بدائع الصنائع: 239/5

3 رافعی، عبد الکریم بن محمد، فتح العزیز (بیروت: دار الفکر، س- ن)، 404/8، شریبینی، محمد بن

أحمد، مغنی المحتاج (بیروت: دار الکتب العلمیة، الطبعة: الأولى، 1994): 67/2

4 سمرقندی، محمد بن أحمد، تحفة الفقہاء (بیروت: دار الکتب العلمیة، الطبعة: الثانية، 1994): 41/2، رافعی، فتح

العزیز: 398/8

5 ابن قدامہ، عبد اللہ بن أحمد، المغنی (ریاض: عالم الکتب، الطبعة: الثالثة، 1997): 237/4

لگایا ہے، جبکہ مالکیہ نے اس میں کہا ہے کہ جہاں حق توفیہ<sup>1</sup> ہو اور اندازاً بیع کی گئی ہو۔ اسی طرح جس میں حق توفیہ تو نہ ہو لیکن غائب ہو اس میں بھی یہی حکم ہے۔<sup>2</sup> شواہح کے نزدیک مطلقاً یہی حکم ہے، امام احمد کے قول سے بھی یہی ظاہر ہوتا ہے۔<sup>3</sup>

مندرجہ بالا حکم اس صورت میں ہے کہ جب بیع ہلاک یا تلف کسی آسمانی آفت سے ہوئی ہو، بائع کے کسی فعل سے ہوئی ہو، اجنبی کے کسی فعل یا بیع کے اپنے کسی فعل سے ہو گئی ہو، لیکن اگر یہاں بھی بیع مشتری کے کسی فعل سے ہی ہلاک ہوئی ہو تو اس صورت میں ضمان بہر حال مشتری کے مال پر ہی لازم ہو گا۔<sup>4</sup>

دوسری صورت یہ ہوگی کہ بیع کا ضمان مشتری کے مال سے ادا کیا جائے گا، مطلب یہ ہے کہ بیع کی ہلاکت کی ذمہ داری مشتری کے مال پر آئے گی۔ احناف کے بعض فقہاء کا صرف زمین کے حوالے سے یہی حکم ہے، جبکہ مالکیہ کا ان اموال میں یہ حکم ہے کہ جن میں حق توفیہ نہ ہو اور بیع حاضر ہو۔<sup>5</sup>

### خیار شرط کے دوران ضمان

بیع یا تو ایسی ہوگی کہ جس کے ساتھ حق توفیہ متعلق ہو گا یعنی کہ بیع کیلی، موزونی، معدودی یا مذروعی اشیاء میں سے کوئی چیز ہوگی، یا ایسی چیز ہوگی جس کے ساتھ حق توفیہ متعلق نہیں ہو گا۔ دونوں کو ذیل میں بیان کیا جا رہا ہے۔

### دوران خیار قبضہ سے قبل بیع کا ضمان

بیع اگر ایسی ہو جس کے ساتھ حق التوفیہ کا تعلق ہو اور قبضہ سے قبل ہی ہلاک ہو جائے تو اس صورت میں فقہاء کا اس میں اتفاق ہے کہ بیع کا ضمان بائع پر ہی ہو گا۔ ابن قدامہ فرماتے ہیں کہ:

"لا أعلم في هذا خلافا إلا أن يتلفه المشتري فيكون من ضمانه"<sup>6</sup>

میری معلومات کی حد تک اس میں کوئی اختلاف نہیں ہے، الا یہ کہ بیع کو

مشتری خود ہی تلف کر دے تو پھر مشتری کے ضمان میں داخل ہو جائے گی۔

علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:

1 فقہ مالکیہ کی اصطلاح ہے، جس کا مطلب پورا پورا حق لینے کے ہیں، چاہے وہ کبل کے ساتھ بویا وزن کے ساتھ۔  
 2 باجی، سلیمان بن خلف، منتقى (مصر: مطبعة السعادة، الطبعة: الأولى، 1332)، ص: 250، ابن رشد، بداية المجتهد: 139/2، ابن جزری، القوانين الفقهية، ص: 213، مواق، محمد بن يوسف، الناج والاکلیل (بیروت: دار الکتب العلمیة، الطبعة: الأولى، 1994)، 477، 478/4: (1994)، قرافی، الذخيرة: 121/5  
 3 شیرازی، التنبیه: ص: 62، غزالی الوجیز: 397/8، رافعی، فتح العزیز: 8: 397، 398  
 4 سمرقندی، تحفة الفقهاء: 41/2، دردیر، الشرح الصغير: 269/4، رافعی، فتح العزیز: 399/8، ابن قدامہ، مغنی: 236/4  
 5 باجی، المنتقى: 251، 283/4، ابن رشد، بداية المجتهد: 184/2، ابن جزری، محمد بن أحمد، القوانين الفقهية (الشاملة): ص: 213، دردیر، الشرح الصغير: 259/4  
 6 ابن قدامہ، المغنی: 14/4

"أن يهلك المبيع قبل القبض، فيبطل البيع سواء كان الخيار للبايع أو للمشتري أو لهما جميعاً"<sup>1</sup>

(مبيع قبضہ سے قبل ہی ہلاک ہو جائے، تو بیع باطل ہو جائے گی، چاہے خیيار بائع کے لیے ہو یا مشتری کے لیے یا دونوں کے لیے۔)

مبيع اگر ایسی چیز ہو جس کے ساتھ حق توفیہ متعلق نہ ہو تو اس کے ضمان میں فقہاء کا اختلاف ہے کہ کس کے ضمان میں ہو گی بائع کے یا مشتری کے؟

## موضع اختلاف

### مبيع جس کے ساتھ حق توفیہ کا تعلق ہو

تمام فقہاء کا اس پر اتفاق ہے کہ جس مبيع میں حق توفیہ ہو وہ قبضہ سے قبل اگر آفت سماوی سے، بائع کی مرضی یا اس کے کسی فعل سے یا مبيع کے اپنے کسی فعل سے ہلاک ہو جائے تو بائع کے ضمان میں ہوگی۔<sup>2</sup>

### مبيع جس کے ساتھ حق توفیہ کا تعلق نہ ہو

خیار یا توفیقین میں سے کسی ایک کے لیے ہو گا یا دونوں کے لیے ہو گا یا کسی تیسرے اجنبی شخص کے لیے ہو گا۔ ایسے ہی تلف آفت سماوی سے ہو گا یا بائع کی مرضی سے ہو گا یا اس کے کسی فعل سے یا مشتری یا مبيع کے اپنے کسی فعل سے ہو گا۔ ان صورتوں کو ذیل میں بیان کیا جا رہا ہے۔

### خیار بائع کے لیے ہو

مبيع جب مشتری کے کسی فعل سے تلف ہو جائے یا ہلاک ہو جائے تو فقہاء کا اس پر اتفاق ہے کہ ضمان مشتری پر ہوگا۔ "لا أعلم في هذا خلافاً إلا أن يتلفه المشتري فيكون من ضمانه"<sup>3</sup>

میں نے اس مسئلہ میں کسی کا اختلاف نہیں پایا، البتہ اگر مشتری ضائع کر دے تو اسی کے ضمان سے ہوگا۔ لیکن جب آفت سماوی، بائع کی مرضی یا کسی فعل یا مبيع کے اپنے کسی فعل کی وجہ سے ہلاک ہو جائے تو ایسی صورت میں فقہاء کی دو آراء ہیں۔

<sup>1</sup> کاسانی، بدائع الصنائع، 5/ 272

<sup>2</sup> سرخسی، محمد بن أحمد، المبسوط (بیروت: دار المعرفة، 1993) 48/13، کاسانی، بدائع الصنائع: 272/5، ابن رشد، بدایة المجتهد: 208/2، مرغینانی، علی بن ابی بکر، الہدایة (بیروت: دار احیاء التراث

العربی، 1379): 48/7، ابن جلاب، عبید اللہ بن الحسین، التفريع (بیروت: دار الکتب العلمیة، الطبعة الأولى، 2007) 171/2، 172،

<sup>3</sup> ابن قدامة، المغنی، 4/ 14

## ضمان بائع پر ہو گا

احناف، امام اوزاعی، امام لیث، مالکیہ، شافعیہ اور امام احمد رحمہم اللہ کی ایک روایت کے مطابق بھی جب بائع مشتری کو قبضہ سے روکے تو ایسی صورت میں ضمان بائع پر آئے گا۔<sup>1</sup> علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:

"وأما حبس ... فالمضمون بالثمن كالمبيع في يد البائع حتى لو هلك سقط الثمن"<sup>2</sup>

(جہاں تک بیع کو روکنے کی بات ہے۔۔۔ اس میں سے جو بیع مضمون بالثمن ہو گی وہ ایسے ہو گی جیسے کہ بائع کے قبضہ میں ہے، یہاں تک کہ اگر ہلاک ہو جاتی ہے تو ثمن (مشتری) سے ساقط ہو جائے گا۔)

اسی طرح مجلہ میں لکھتے ہیں کہ:

"أن المبيع يكون على ضمان البائع عند جماعة من الفقهاء ما دام لم يقبض ، فعلى هذا لو هلك يضمنه البائع"<sup>3</sup>

فقہاء کی ایک جماعت کے نزدیک بیع بائع کے ضمان میں ہو گی، جب تک مشتری قبضہ نہ کر لے، لہذا ایسی صورت میں ہلاکت کی وجہ سے ضمان بائع پر ہو گا۔

## ضمان مشتری پر آئے گا

حنا بلہ کہتے ہیں کہ جب مشتری نے خود ہی قبضہ کرنے سے انکار کیا ہو یا اس کی رضامندی سے بیع بائع کے قبضہ میں ہو تو ضمان مشتری پر ہی آئے گا، کیونکہ مشتری کو کوئی رکاوٹ نہیں تھی اور اس نے اپنی مرضی سے بیع کو بائع کے قبضہ میں رہنے دیا تو ضمان اسی پر آئے گا۔<sup>4</sup> مجلہ میں لکھا ہے کہ:

"خلى البائع بينه وبينها حصل القبض --- ولو تلف فممن ضمانه"

بائع نے مشتری اور بیع کے درمیان رکاوٹ ختم کر دی تو مشتری کا قبضہ ثابت ہو گیا۔۔۔ اور اگر (اب) ضائع ہو گئی تو مشتری کے ضمان سے ہو گی۔)

اسی طرح الخراج بالضمان میں لکھا ہے کہ:

<sup>1</sup> کاسانی، بدائع الصنائع: 272/5، ابن رشد، بدایة المجتهد: 208/2، قرافي، الذخيرة: 130/5، نووی، الروضة: 451/3، ابن قدامہ: المغنی: 14/4، مرداوی، الانصاف: 389/4، بھوتی: کشف القناع: 209/3

<sup>2</sup> کاسانی، بدائع الصنائع، 175/7

<sup>3</sup> مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 11861/2

<sup>4</sup> ايضاً

"ضمانه من المشتري ، اذا كان عدم قبضه لامتناع منه او برضا  
منه بالبقاء في يد البائع بعد تمكينه منه وعرضه عليه"<sup>1</sup>  
بیع کا ضمان مشتری سے لیا جائے گا، جب اس پر قبضہ مشتری کے انکار کی وجہ  
سے یا بائع کے ہاتھ میں چھوڑ دینے پر رضامندی ظاہر کرنے سے نہ ہو اہو۔

## خيار مشتری کے لیے ہو

خيار اگر مشتری کے لیے ہو اور قبضہ سے پہلے بیع اگر مشتری کے کسی فعل سے ہی ہلاک ہو جائے تو ضمان  
مشتری پر ہی آئے گا۔

"إن هلك بفعل المشتري لا يفسخ البيع وعليه الثمن ، لأنه  
بالإتلاف صار قابضا"<sup>2</sup>

(اگر بیع مشتری کے کسی فعل سے ہلاک ہو جائے تو بیع فسخ نہیں ہوگی اور  
مشتری کے ذمہ ثمن لازم ہو جائے گا، کیونکہ اسے ہلاکت کی وجہ سے قبضہ  
کرنے والا ہو گیا ہے۔)

لیکن جب آفت سماوی، بائع کی مرضی یا فعل یا بیع کے اپنے ہی کسی فعل سے بیع ہلاک ہو جائے تو اس صورت  
میں فقہاء کی دو آراء ہیں۔

## ضمان بائع پر ہو گا

جمہور فقہاء کا اس بات پر اتفاق ہے کہ بائع جب مشتری کو قبضہ سے روکے گا تو اس صورت میں ضمان بھی بائع  
کے ذمے ہو گا۔<sup>3</sup> بدائع الصنائع میں ہے کہ:

"وأما حبس ... فالمضمون بالثمن كالمبيع في يد البائع حتى لو هلك  
سقط الثمن"<sup>4</sup>

(جہاں تک بیع کو روکنے کی بات ہے۔۔۔ اس میں سے جو بیع مضمون بالثمن ہو  
گی وہ ایسے ہوگی جیسے کہ بائع کے قبضہ میں ہے، یہاں تک کہ اگر ہلاک ہو جاتی  
ہے تو ثمن (مشتری) سے ساقط ہو جائے گا۔)

1

2 کاسانی، البدائع 5 / 238

3 سرخسی: المبسوط: 48/13 ، سمرقندی: تحفة الفقهاء: 73/2 ، ابن جلاب: التفریع: 271/2 ، 272 ،

نووی: الروضة 451/3 ، ابن قدامہ: المغنی: 14/4

4 کاسانی، بدائع الصنائع، 7 / 175



## ضمان مشتری پر ہو گا

امام مالک اور حنابلہ کے نزدیک بیع پر قبضہ اگر قدرت ملنے کے باوجود بھی قبضہ نہ کیا ہو تو ضمان مشتری پر ہی آئے گا۔ ابن رشد لکھتے ہیں کہ:

"اذا كان عدم قبضه لامتناع منه او برضا منه بالبقاء في يد البائع بعد تمكينه منه وعرضه عليه فضمانه من المشتري"<sup>1</sup>  
 (قدرت کے باوجود بیع پر قبضہ نہ کرنا مشتری کی پرہیز کرنے سے یا بائع کے قبضہ میں رہنے دینے کی رضامندی کی وجہ سے ہو تو اس کا ضمان مشتری سے ہو گا۔)

مشتری اور بائع دونوں کے لیے ایک ساتھ یا صرف اجنبی کے لیے خیاری صورت میں ضمان بائع کے لیے خیاری صورت میں جو حکم ہے وہی حکم اس صورت میں بھی ہو گا جو کہ اوپر گزر چکا۔

## قبضہ کے بعد خیاری کے دوران بیع کا ضمان

اگر خیاری بائع کے لیے ہو اور بیع مشتری کے پاس ہلاک ہو جائے تو اس میں دو آراء ہیں۔

## ضمان بائع پر آئے گا

احناف، مالکیہ اور شوافع کے نزدیک ضمان بائع پر آئے گا۔ بعض حنابلہ بھی امام احمد کے قول پر اعتماد کرتے ہوئے اس کے قائل ہیں۔<sup>2</sup>

## ضمان مشتری پر ہو گا

مالکیہ کہتے ہیں کہ جب بائع کے تلف کرنے پر گواہ نہ ہوں تو اس صورت میں مشتری پر ضمان ہو گا، حنابلہ کا قول بھی ہی ہے۔<sup>3</sup>

1 ابن رشد: **بداية المجتهد**: 208/2، ضياء الدين، اطفيش: كتاب النيل: 279/9

2 ابن هبيرة، يحيى بن هبيرة بن محمد، الافصاح (دار الوطن، 1417)، 322/1، ابن رشد، المقدمات (بيروت: دار الغزب الإسلامي، الطبعة: الأولى، 1988)، 92/2، مرغيناني، **بداية**: 83/7، الدسوقي، حاشية الدسوقي (بيروت: دار الفكر، 1416)، 95/3

3 قرافي: **الذخيرة**: 130/5، ابن جزري: **القوانين الفقهية**: ص: 235، ابن قدامه: **المغنى**: 380/4، البهوتي: **كشف القناع**: 206/3

## خيار مشتری کے لیے ہو

مشتری نے اپنے لیے خیار لے کر عقد کے بعد مبیعہ پر قبضہ بھی کر لیا اور مبیعہ خیار کی مدت مکمل ہونے سے پہلے ہی ضائع ہو گئی تو ایسی صورت میں مبیعہ کے ضمان کے حوالے سے فقہاء کی دو آراء ہیں، ایک رائے یہ ہے کہ اس کا ضمان مشتری پر آئے گا، دوسری رائے یہ ہے کہ بائع پر ہی آئے گا، ذیل میں ان آراء کو بیان کیا جا رہا ہے۔

## مشتری پر ضمان ہو گا

جمہور فقہاء احناف<sup>1</sup>، امام مالک<sup>2</sup>، ابن لیلیٰ رحمہم اللہ، کے نزدیک ایسی صورت میں ضمان مشتری پر آئے گا۔ جبکہ مالکیہ کے نزدیک یہ شرط بھی ہے کہ بائع کے تلف پر گواہ نہ ہوں تو مشتری پر ہی ضمان آئے گا۔<sup>3</sup> شوافع کے صحیح قول اور حنابلہ کے مذہب کے مطابق بھی یہی حکم ہے۔<sup>4</sup>

## ضمان بائع پر آئے گا

امام زفر احناف میں سے اور مالکیہ، شوافع کے نزدیک بھی مندرجہ بالا صورت میں ضمان بائع پر آئے گا۔<sup>5</sup>

## اختلاف کا سبب

کیا خیار بیع کو فسخ کرنے کے لیے ہے یا بیع کو مکمل کرنے کے لیے شرط ہے، اگر ہم کہیں کہ فسخ بیع کے لیے شرط ہے تو بائع کے ضمان سے نکل گئی اور اگر یہ کہا جائے کہ بیع مکمل کرنے کے لیے شرط ہے تو بائع کے ضمان میں ہی رہے گی۔<sup>6</sup>

دوسری بات یہ ہے کہ خیار کے زمانے میں مبیعہ کس کی ملکیت میں ہوگی بائع یا مشتری؟ جن کے نزدیک بائع مالک ہو گا ان کے نزدیک ضمان بھی بائع پر آئے گا اور جن کے نزدیک مشتری کی ملکیت آجائے گی ان کے نزدیک انتقال ضمان کے لیے اختلاف ہے جو کہ پیچھے گزر چکا ہے۔

<sup>1</sup> ابو یوسف، یعقوب بن ابراہیم، اختلاف ابی حنیفہ و ابی لیلیٰ (الہند: إحياء المعارف النعمانية، الطبعة:

الأولى، ص 17، ص: 17

<sup>2</sup> ابن رشد: المقدمات: 92/2

<sup>3</sup> ابن جزری، القوانین الفقہیہ، ص: 206

<sup>4</sup> ماروردی، الحاوی: 65/5، ابن قدامہ، المغنی: 14، 41/4، مرداوی، الانصاف: 380، 389/4

<sup>5</sup> العینی، محمود بن أحمد، البناية (بیروت: دارالکتب العلمیة، الطبعة الأولى، 2000)، 86/7، ابن الجلاب:

التفریح: 172/2، الدسوقی، حاشیة الدسوقی: 95/3، 104، ماروردی، الحاوی: 65/5

<sup>6</sup> ابن رشد، بدایة المجتہد: 209/2

## خيار رويت میں مبيع کا ضمان

اکثر فقہاء کرام نے خيار رويت کا مبيع کی ملکیت پر اثر کے بارے میں کوئی بحث نہیں کی ہے، شاید اس کی وجہ یہ ہے کہ خيار رويت کا مبيع کی ملکیت پر کوئی اثر نہیں پڑتا ہے جیسے کہ خيار عيب سے ہو جاتا ہے۔

دوسری وجہ یہ بھی ہو سکتی ہے کہ یہ خيار شرعاً ثابت ہے نہ کہ شرط کے طور پر اس لیے عقد کی تکمیل میں اس کا کوئی اثر نہیں ہوتا، کیونکہ جب ایجاب و قبول مکمل ہو جاتا ہے تو اس کا حکم بھی وجود میں آجاتا ہے، یعنی کہ مبيع کی ملکیت مشتری کی طرف اور ثمن کی ملکیت بائع کی طرف منتقل ہو جاتی ہے۔ چنانچہ موسوعۃ میں لکھا ہے کہ:

"يملك المشتري المبيع ، ويملك البائع الثمن ، ويكون ملك المشتري

للمبيع بمجرد عقد البيع الصحيح"<sup>1</sup>

(مشتری مبيع کا اور بائع ثمن کا مالک بن جائے گا، اور مبيع کی ملکیت مشتری کے

لیے فقط عقد مبيع سے ہی ثابت ہو جائے گی۔

فقہاء کی آراء سے یہ بات واضح ہوتی ہے کہ شوافع کے علاوہ باقی فقہاء کے نزدیک مبيع کی ملکیت عقد مکمل ہوتے ہی مشتری کی طرف منتقل ہو جاتی ہے اور ثمن کی بائع کی طرف منتقل ہو جاتی ہے۔ اس کی تعبیر مندرجہ ذیل دو اقوال میں کی جاسکتی ہے۔

### قول اول

خيار رويت میں مبيع کی ملکیت بغیر کسی رکاوٹ کے مشتری کی طرف منتقل ہو جاتی ہے اور بیع لازم ہو جاتی ہے۔ یہ قول احناف، مالکیہ<sup>2</sup>، حنابلہ اور شوافع ایک قول ہے۔ یہی ابو علی<sup>3</sup> بن ابو ہریرہ کا قول بھی ہے۔<sup>4</sup> علامہ کاسانی<sup>5</sup> لکھتے ہیں کہ:

"(وأما) حكمه فحكم المبيع الذي لا خيار فيه وهو ثبوت الحل

للمشتري في المبيع وثبوت الملك للبائع في الثمن للحال"<sup>5</sup>

<sup>1</sup> الموسوعة الفقهية الكويتية، 36 / 9

<sup>2</sup> منظور الحق، الخراج بالضمان: ص: 456

<sup>3</sup> ان کا اصل نام حسن بن حسین بن ابو ہریرہ ہے، قاضی تھے اور شافعی مسلک کے امام تھے، بغداد کے رہنے والے تھے۔

<sup>4</sup> نووی، بحیی بن شرف، المجموع (بیروت: دار الفکر، 2000) 299/9

<sup>5</sup> کاسانی، بدائع الصنائع، 292 / 5

(خیار رویت کا حکم ایسی بیع کی طرح ہے جس میں خیار نہیں ہوتا، وہ یہ کہ بیع میں مشتری کے لیے حلت کا ثابت ہو جانا اور اسی وقت بائع کے لیے ثمن میں ملکیت کا ثابت ہو جانا۔)

علامہ ماوردیؒ ابو علی بن ابی ہریرہؓ کا قول ذکر کرنے کے بعد لکھتے ہیں کہ:

"لأن عنده أن بالبذل والقبول قد تم العقد."<sup>1</sup>

(کیونکہ ان کے ہاں یہ ہے کہ کوشش اور قبول کرنے سے عقد مکمل ہو جاتا ہے۔)

شیخ وہبہ زحیلی لکھتے ہیں کہ:

"تنتقل ملكية البدلين للطرفين المتعاقدين، سواء أكان الخيار للعاقدين أم لأحدهما"<sup>2</sup>

(بدلین کی ملکیت طرفین کی طرف منتقل ہو جائے گی، چاہے دونوں کے لیے ہو یا کسی ایک کے لیے۔)

علامہ ابن حزم الاندلسیؒ لکھتے ہیں کہ:

"كُلُّ بَيْعٍ صَحَّ وَتَمَّ فَهَلَكَ الْمُبِيعُ إِثْرَ تَمَامِ الْبَيْعِ فَمُصِيبَتُهُ مِنَ الْمُبْتَاعِ وَلَا رُجُوعَ لَهُ عَلَى الْبَائِعِ."<sup>4</sup>

(ہر بیع صحیح جو تام ہو جائے پھر بیع عقد کے فوراً بعد ہلاک ہو جائے تو اس کا نقصان مشتری کے اوپر آئے گا، اور اسے رجوع علی البائع نہیں ملے گا۔)

## قول دوم

ابو اسحاق اور شوافع کے ایک قول کے مطابق خیار رویت میں بیع کی ملکیت تب تک مشتری کی طرف منتقل

نہیں ہوتی ہے، جب تک مشتری بیع کو دیکھ نہ لے۔ علامہ ماوردیؒ لکھتے ہیں کہ:

"هل يكون العقد تاما قبل الرؤية أم لا؟ على وجهين: أحدهما:

وهو قول أبي إسحاق المروزي: أن العقد ليس بتام قبل الرؤية:

<sup>1</sup> ماوردی، الحاوی، 5/ 22

<sup>2</sup> الزحیلی، الفقہ الإسلامي وأدلته، 4/ 612

<sup>3</sup> ابن حزم کا پورا نام علی بن احمد بن سعید بن حزم، کنیت ابو محمد ہے اور ابن حزم کے نام سے شہرت پائی۔ آپ اندلس کے شہر قرطبہ میں پیدا ہوئے اور عمر کی 72 بہاریں دیکھ کر 452 ہجری میں فوت ہوئے۔

<sup>4</sup> ابن حزم، علی بن احمد، المحلی (بیروت: دار الفکر، سن ندارد)، 6/ 829

لأن تمام العقد يكون بالرضا به ، وقبل الرؤية لم يقع الرضا به ،  
فلم يكن العقد تاماً<sup>1</sup>

(کیا عقد رویت سے قبل تام ہو جاتا ہے یا نہیں؟ دو قول ہیں۔ ان میں سے ایک  
جو کہ ابو اسحاق کا بھی ہے یہ ہے کہ 'عقد رویت سے قبل تام نہیں ہوتا کیونکہ  
عقد رضامندی سے تام ہوتا ہے، جبکہ دیکھنے سے قبل رضامندی نہیں  
ہوتی، لہذا عقد تام نہیں ہوتا۔)

### خيار رویت میں مبیع کا ضمان

عقد تام ہونے کے بعد مشتری نے جب تک مبیع کو دیکھا نہ ہو یا دیکھا تو ہو، لیکن رضامندی ظاہر نہ کی ہو، ایسی  
صورت میں جب مبیع ہلاک ہو جائے تو دو حال سے خالی نہ ہوگی یا تو مبیع بائع کے پاس ہوگی یا مشتری کے پاس ہوگی۔

### قبضہ سے قبل مبیع کا ضمان

عقد تام ہونے کے بعد مشتری کے قبضہ کرنے سے قبل مبیع اگر بائع کے پاس ہلاک ہو جائے تو اس کا ضمان کس  
پر آئے گا اس بارے میں فقہاء کی دو آراء ہیں۔

### پہلی رائے

احناف اور مالکیہ کی رائے یہ ہے کہ گھر اور زمین کے علاوہ اگر کوئی مبیع ہو تو ضمان بائع پر آئے گا، مطلب یہ ہے  
کہ عقد فسخ ہو جائے گا اور ثمن مشتری پر لازم نہیں رہے گا۔ علاء الدین سمرقندی لکھتے ہیں کہ:

"ولو هلك المبيع قبل التسليم فالهالك يكون على البائع يعني  
يسقط الثمن وينفسخ العقد"<sup>2</sup>

(اگر مبیع مشتری کے حوالے کرنے سے قبل ہلاک ہو جائے تو ہلاکت کا بوجھ  
بائع پر آئے گا، مطلب ثمن ساقط ہو جائے گا اور عقد فسخ ہو جائے گا۔)

علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:

"أن هلاك المبيع قبل القبض يوجب انفساخ البيع"<sup>3</sup>

"مشتری کے قبضہ سے قبل مبیع کی ہلاکت بیع کے ختم ہونے کو لازم کرتا ہے۔"

1 ان العقد ليس بتام قبل الرؤية ، ماوردى، الحاوى: 22/5

2 سمرقندی، تحفة الفقهاء، 41/2

3 کاسانی، بدائع الصنائع: 238، 292، 298/5

## دوسری رائے

اگر مبیع گھریا زمین ہو تو مالکیہ کی رائے یہ بھی ہے کہ ضمان مشتری کے مال پر آئے گا، اگرچہ گزروں کے حساب سے بیچی ہو معتمد قول کے مطابق، یا غیر زمین کوئی مبیع ہو لیکن بائع نے مشتری پر ضمان کی شرط لگائی تھی تو بھی یہی حکم ہو گا۔ شرح الکبیر میں لکھا ہے کہ:

" (وضمنه) أي العقار الغائب (المشتری) بالعقد أي دخل في ضمانه بمجرد العقد ولو بيع مزارعة على المعتمد بيع بشرط النقد<sup>1</sup>"

(غائب مشتری کی مبیع زمین ہو تو فقط عقد بیع سے ہی اس کے ضمان میں داخل ہو جائے گی، معتمد قول کے مطابق اگرچہ یہ زمین گزروں کے حساب سے بیچی ہو۔)

## قبضہ کے بعد مبیع کا ضمان

خیار رویت کی صورت میں مشتری کے قبضہ کرنے کے بعد مبیع کو دیکھنے سے قبل مبیع جب مشتری کے پاس ہی ہلاک ہو جائے تو اس بارے میں بھی فقہاء کی دو آراء ہیں۔

## پہلی رائے

احناف، مالکیہ، حنابلہ اور شوافع کی ایک رائے کے مطابق اس کا ضمان مشتری پر آئے گا۔ چنانچہ علامہ سرخسی<sup>2</sup>

لکھتے ہیں کہ:

"ولو استودعها المشتري البائع بعدما قبضها فماتت عند البائع قبل أن يرضى المشتري ففي خيار الرؤية هي من مال المشتري وعليه الثمن"<sup>2</sup>

(اگر مشتری نے قبضہ کرنے کے بعد مبیع بائع کے پاس ہی بطور امانت رکھ دی، پھر مشتری کے راضی ہونے سے پہلے ہی بائع کے پاس وہ چیز ضائع ہو گئی تو خیار رویت کی صورت میں یہ ضیاع مشتری کے مال سے شمار کیا جائے گا اور اس پر ثمن لازم ہو جائے گا۔)

علامہ ابن جلاب مالکی لکھتے ہیں کہ:

<sup>1</sup> زرقانی، شرح الزرقانی: 40/5، درذیر، الشرح الکبیر: 28/3

<sup>2</sup> سرخسی، المبسوط، 167/13

"وإن قبضها المبتاع ثم تلفت في يده وكانت مما يغلب عليه  
فضمانها منه."<sup>1</sup>

(خيار کے دوران مشتری اگر بیع پر قبضہ کر لے پھر اس کے قبضہ میں ہی ہلاک  
ہو جائے تو اس کا ضمان مشتری پر ہی ہوگا۔)

علامہ ابن قدامہؒ لکھتے ہیں کہ:

"وأما إن تلف المبيع بعد القبض في مدة الخيار فهو من ضمن  
المشتري"<sup>2</sup>

(مدتِ خيار میں بیع اگر مشتری کے قبضہ کے بعد ضائع ہو جائے تو وہ مشتری کے  
ضمان میں ہوگی۔)

فقہ شافعی کے امام علامہ رافعیؒ لکھتے ہیں کہ:

"(وان) كان بعد التسليم فوجهان --- (أصحهما) انه من ضمان  
المشتوي"

(اگر مشتری کے قبضہ کے بعد ہلاک ہو جائے تو دو آراء ہیں۔۔۔ ان میں سے  
زیادہ صحیح رائے یہی ہے کہ مشتری کے ضمان میں ہوگی۔)

## دوسری رائے

شوافع کی ایک رائے یہ ہے کہ ایسی صورت میں بھی ضمان بائع پر ہی آئے گا۔ علامہ رافعیؒ لکھتے ہیں کہ:

"(وان) كان بعد التسليم فوجهان ---- (والثاني) أنها من ضمان  
البائع"<sup>3</sup>

(بیع مشتری کے حوالے کرنے کے بعد ہلاک ہو جائے تو دو آراء میں سے  
دوسری رائے یہ ہے کہ بائع کے ضمان میں داخل ہوگی۔)

## اختلاف کا سبب

فقہاء کے اقوال اور ان کے استدلالات پر غور و فکر کرنے سے یہ واضح ہوتا ہے کہ اختلاف کا بنی مندرجہ ذیل

چیزوں پر ہے۔

<sup>1</sup> ابن جلاب، التفریح، 2/ 116

<sup>2</sup> ابن قدامة، المغنی، 4/ 14

<sup>3</sup> فتح العزیز، الرافعی، 8/ 300، نووی، الروضة: 375/3

اول: رویت سے قبل عقد تام ہوتا ہے کہ نہیں ہوتا؟ جن فقہاء کے نزدیک عقد تام نہیں ہوتا ہے ان کے نزدیک بیع کا ضمان بائع پر ہی آئے گا، کیونکہ بائع کی ملکیت ابھی تک باقی ہے اور رویت سے قبل ملکیت مشتری کی طرف منتقل نہیں ہوتی ہے اور جن حضرات کے مطابق ملکیت تام ہو جاتی ہے<sup>1</sup> ان کا بھی پھر آپس میں اختلاف ہے۔  
 دوم: کیا قبضہ عقد کی شرائط میں سے شرط ہے یا حکم ہے؟ جن حضرات کے نزدیک قبضہ عقد کی شرائط میں سے ہے ان کے نزدیک قبضہ کرنے سے قبل بیع کا ضمان بائع پر ہو گا۔ جن حضرات کے نزدیک قبضہ بیع کا حکم ہے طلب یہ کہ عقد رویت سے قبل ہی منعقد ہو جاتا ہے لہذا ضمان مشتری پر آئے گا۔<sup>2</sup>

### آن لائن بیع میں اس کا اطلاق

آن لائن بیع میں خیار رویت کی صورت میں مشتری کے قبضہ کرنے کے بعد بیع کو دیکھنے سے قبل بیع جب مشتری کے پاس ہی ہلاک ہو جائے تو احناف، مالکیہ، حنابلہ اور شوافع کی ایک رائے کے مطابق اس کا ضمان مشتری پر آئے گا۔ جبکہ شوافع کی ایک رائے یہ ہے کہ ایسی صورت میں بھی ضمان بائع پر ہی آئے گا۔

### خیار عیب میں بیع کا ضمان

جس عقد میں خیار عیب ثابت ہوتا ہے وہ بھی عقد صحیح ہوتا ہے جو کہ مشتری پر عیب واضح ہونے سے قبل ہی لازم ہو جاتا ہے، البتہ عیب پر مطلع ہونے کے بعد عقد غیر لازم ہو جاتا ہے اور مشتری کو یہ حق حاصل ہو جاتا ہے کہ وہ اس عقد کو جاری رکھے یا فسخ کر دے اور بیع واپس کر کے ثمن واپس لے لے۔ علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:

"وخیار العیب لا یمنع ثبوت الملك للمشتري"<sup>3</sup>

(خیار عیب مشتری کے لیے بیع کی ملکیت کے ثبوت کو نہیں روکتا۔)

مندرجہ بالا حکم سے یہ ثابت ہوتا ہے کہ خیار عیب کا ثبوت ملک اور انتقال ملک میں کوئی اثر نہیں پڑتا، کیونکہ عقد خیار عیب ملنے سے قبل ہی تام ہو جاتا ہے اور اس پر شرعی احکام لگانا بھی درست ہوتا ہے، ایسے ہی اس کا انتقال ملک اور ضمان میں کوئی اثر نہیں ہوتا ہے، کیونکہ ان چیزوں کا دار و مدار مشتری کے لیے خیار کے ثبوت پر نہیں ہوتا ہے، اس لیے کہ عیب پر اطلاع کبھی قبضہ سے قبل ہوتی ہے اور کبھی انتقال کے بعد ہوتی ہے۔ جیسے عیب پر اطلاع سے

1 ماروردی: الحاوی: 22/5، نووی، المجموع: 295/9

2 ابن رشد، بدایة المجتہد، 184/2، اطفیش، شرح کتاب النیل: 515/8

3 کاسانی، بدائع الصنائع، 254/5



قبل عقد تام ہوتا ہے بلکہ لازم ہوتا ہے ایسے ہی جب عیب ثابت ہو جاتا ہے تو وہ عقد کے لزوم کو ختم کر دیتا ہے۔ شیخ وہبہ زحیلی لکھتے ہیں کہ:

"يثبت خيار العيب متى ظهر العيب ولو بعد العقد بزمان طويل.  
أما فسخ العقد بعد العلم بالعيب فوراً أو على التراخي ففيه رأيان  
للفقهاء"<sup>1</sup>

(عیب ظاہر ہونے کے بعد خیار عیب ثابت ہو جاتا ہے، اگرچہ عقد کے بعد  
طویل عرصہ گزر چکا ہو، جہاں تک فسخ عقد کا تعلق ہے تو وہ عیب پر مطلع ہونے  
کے فوراً بعد ملے گا یا دیر سے ملے گا، اس بارے میں فقہاء کی دو آراء ہیں۔)  
ایسے ہی علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:

"وأما كيفية الرد والفسخ بالعيب بعد ثبوته"<sup>2</sup>

(جہاں تک اس کے حکم کی بات ہے تو عیب کے ظہور کے بعد بیع کو رد کرنا اور  
عیب کی وجہ سے فسخ کرنا ثابت ہو جاتا ہے۔)

## عیب کی وجہ سے ضمان

بیع میں عیب یا تو مشتری کے ضمان میں داخل ہونے سے پہلے پیدا ہوا ہو گا یا مشتری کے ضمان میں داخل ہونے  
کے بعد پیدا ہوا ہو گا۔ اگر عیب بعد میں پیدا ہوا تو مشتری کو چیز کی واپسی کا اختیار نہیں ہو گا، کیونکہ بیع مشتری کے  
ضمان میں صحیح اور سالم داخل ہوئی تھی۔ بائع پر ضمان تب آئے گا جب کہ مطلوبہ یا مقصودی صفت یا خوبی بیع میں نہ  
ہو۔ اگر عیب مشتری کے ضمان میں داخل ہونے سے قبل پیدا ہوا ہو تو اس صورت میں بیع کا ضمان بائع پر ہو گا، کیونکہ  
عیب اس وقت پیدا ہوا ہے جب کہ بیع بائع کے ضمان میں تھی۔

## بیع مشتری کے ضمان میں کب داخل ہوگی

عیب دار بیع مشتری کے ضمان میں کب داخل ہوگی، اور اگر مطلق عقد کے بعد بیع ہلاک ہو جائے تو کس کے  
ضمان میں ہوگی؟ یعنی قبضہ سے قبل یا بعد میں۔ قبضہ کے بعد تو تمام فقہاء کے نزدیک بیع مشتری کے ضمان میں ہی  
داخل ہو جائے گی، لیکن قبضہ سے قبل کس کے ضمان میں ہوگی اس بارے میں فقہاء کے تین مذاہب ہیں، جن کی  
تفصیل سابق میں گزر چکی۔ 1- بائع کے ضمان میں ہوگی، 2- مشتری کے ضمان میں ہوگی، 3- اگر بیع

<sup>1</sup> الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، 4/ 616

<sup>2</sup> کاسانی، بدائع الصنائع، 5/ 281

ایسی اشیاء میں سے ہو جن میں حق توفیہ ہوتا ہے، تو وہ بائع کے ضمان میں ہوگی، لیکن اگر اس کے علاوہ کوئی بیع ہو تو وہ مشتری کے ضمان میں ہوگی۔<sup>1</sup>

## بیع فاسد میں بیع کا ضمان

جمہور فقہاء نے بیع فاسد کی تعریف تو نہیں کی، لیکن احکامات بیان کیے ہیں، جبکہ احناف نے اس کی تعریف کی ہے، چنانچہ وہ کہتے ہیں کہ ایسی بیع جو اصل کے اعتبار سے مشروع ہو، لیکن وصف کے اعتبار سے غیر مشروع ہو، بیع فاسد کہلاتی ہے۔<sup>2</sup>

## بیع فاسد میں جب مشتری بائع کی اجازت سے قبضہ کرے

فاسد عقد میں مشتری جب بائع کی اجازت سے بیع پر قبضہ کرے اور بیع مشتری کے ہاتھ سے تلف ہوگئی تو اس کے حکم میں فقہاء کی دو آراء ہیں۔

## پہلی رائے: ضمان مشتری پر آئے گا

احناف، مالکیہ، شوافع اور حنابلہ کے مختار مذہب کے مطابق بیع جب ایسی چیز ہو جس کا مالک بننا یا بنا جائز ہو اور اس سے انتفاع بھی جائز ہو اور وہ بیع بھی منقولی اشیاء میں سے ہو اور قبضہ کر کے اپنے پاس رکھی ہو تو بیع کا ضمان مشتری پر آئے گا۔ علامہ کاسانی لکھتے ہیں کہ:

"لأن المبيع بيعًا فاسدًا يضمن بالقبض، كالمغصوب، والقبض ورد على جميع أجزائه، فصار مضمونًا بجميع أجزائه،"<sup>3</sup>

(کیونکہ بیع فاسد کی صورت میں بیع کا ضمان قبضہ کی وجہ سے لازم ہوتا ہے، جیسے کہ غصب میں ہوتا ہے۔ چونکہ قبضہ بیع کے تمام اجزاء پر واقع ہوا ہے، لہذا بیع اپنے تمام اجزاء کے ساتھ مضمون بنے گی۔) ایسے ہی علامہ حطاب لکھتے ہیں کہ:

"إن مصيبتها من البائع، وإن كان فاسدًا قال ابن رشد: هذا بين لأن البيع الفاسد إنما يدخل في ضمان المشتري بالقبض"<sup>4</sup>

<sup>1</sup> دیکھنے عنوان: مبيع پر قبضہ سے قبل بلاکت

<sup>2</sup> ابن نجيم، زين الدين بن ابراهيم، البحر الرائق (بيروت: دار الكتاب الإسلامي، 1995) 74/6

<sup>3</sup> كاساني، بدائع الصنائع: 302/5، 303، مرغيناني، الهداية: 191/7

<sup>4</sup> حطاب، مواهب الجليل، 308/6

(مبیع کا نقصان بائع سے ہو گا، اگرچہ بیع فاسد ہو، ابن رشد فرماتے ہیں کہ! یہ واضح ہے، کیونکہ بیع فاسد میں مبیع مشتری کے ضمان میں قبضہ سے داخل ہوتی ہے۔)

ایسے ہی امام نووی لکھتے ہیں کہ:

"وَإِذَا فَسَدَ الْقَبْضُ فَالْمَقْبُوضُ مضمون علی القابض"<sup>1</sup>

(جب قبضہ فاسد ہو تو وہ تو شئی مقبوضہ قابض کے ضمان پر ہوگی۔)

فقہ حنبلی کے امام علامہ رحیبانی لکھتے ہیں کہ:

"( وَكُلُّ عَقْدٍ لَازِمٍ ) أَوْ جَائِزٍ ( يَجِبُ الضَّمَانُ فِي صَحِيحِهِ ) ;  
كَالْمُدْكُورَاتِ ( يَجِبُ ) الضَّمَانُ ( فِي فَاسِدِهِ )"<sup>2</sup>

(ہر جائز یا لازم عقد جس کے عقد صحیح میں ضمان واجب ہوتا ہو، جیسے کہ پیچھے مذکورہ عقود) ان کے عقد فاسد

میں بھی ضمان واجب ہو گا۔)

فقہاء کی مندرجہ بالا آراء کو دیکھتے ہوئے یہ کہا جاسکتا ہے کہ جمہور فقہاء کے نزدیک اگر بیع فاسد ہو اور بیع پر

قبضہ بھی ہو جائے تو ایسی صورت میں بیع کا ضمان بائع پر نہیں بلکہ مشتری پر ہی آئے گا۔

## دوسری رائے: ضمان بائع پر آئے گا

جن چیزوں کا مالک بننا یا بنا جائز نہیں ہے اور شرعا ان سے استفادہ بھی درست نہ ہو تو ایسی اشیاء کے بارے میں

فقہاء مالکیہ کا یہ موقف ہے کہ ہلاکت کی صورت میں ضمان بائع پر آئے گا۔ علامہ دسوقی اپنی کتاب میں لکھتے ہیں کہ:

"وَأَعْلَمُ أَنَّ مَحَلَّ انْتِقَالِ ضَمَانِ الْفَاسِدِ بِالْقَبْضِ إِذَا كَانَ ذَلِكَ  
الْمَبِيعُ الْفَاسِدُ مُنْتَفِعًا بِهِ شَرْعًا فَخَرَجَ شِرَاءُ الْمَيْتَةِ وَالزَّيْلِ فَإِنْ  
ضَمَّانَهُ مِنْ بَائِعِهِ وَلَوْ قَبْضَهُ الْمُشْتَرِي"<sup>3</sup>

(جان لیں کہ ضمان فاسد کی منتقلی قبضہ سے تب ہوتی ہے کہ جب ایسے حاصل ہونے والی بیع ان چیزوں میں

سے ہو، جن سے نفع اٹھانا شرعاً بھی درست ہو، چنانچہ اس سے مردار اور فضلہ کی بیع نکل گئی، لہذا ان کا ضمان بائع پر ہی

ہو گا، اگرچہ مشتری ان چیزوں پر قبضہ بھی کر لے۔)

حنابلہ کا بھی ایسا مذہب نقل کیا گیا ہے۔ ابن رجب اپنی کتاب "قواعد" میں لکھتے ہیں کہ:

<sup>1</sup> نووی، روضة الطالبین، 3/519

<sup>2</sup> الرحیبانی، مطالب أولی النهی، 3/512

<sup>3</sup> ابو الحسن، علی بن أحمد، کفایة الطالب الربانی (بیروت: دار الفکر، 1994) 2/134، دسوقی، حاشیة

الدسوقی: 3/71

"لا ضمان في الجميع، ويكون المبيع بعد فسخه أمانةً محضةً".<sup>1</sup>

(کسی صورت میں بھی ضمان 'مشتري' پر نہیں آئے گا، اور مبيع بچ فسخ ہونے کے بعد دوسرے کے پاس محض امانت کے طور پر رہے گی۔)

مندرجہ بالا آراء کا خلاصہ یہ ہے کہ مبيع اگر ایسی چیز ہو جو شریعت کی نظر میں بھی مال ہو تو ایسی صورت میں بچ فاسد کی وجہ سے قبضہ کرنے سے ضمان مشتری پر لازم ہوتا ہے، لیکن اگر کوئی چیز شرعاً مال نہیں ہے تو ایسی صورت میں اس کا ضمان مشتری کی طرف منتقل ہی نہیں ہوگا، بائع کی حوالگی کی وجہ سے مشتری کے پاس بطور امانت ہوگی۔

### اقالہ فی البیع

اقالہ مصدر ہے جس کے معنی "فسخ، رد اور اٹھانا یا ختم کرنا" سے کیے جاتے ہیں۔ فقہی اصطلاح میں اقالہ عقد بچ کو ختم کرنا،<sup>2</sup> بچ کو فسخ کرنا، مبيع کو بائع کے لیے وہی ثمن لے کر چھوڑ دینا۔

### اقالہ میں مبيع کا ضمان

بیچے بچ لازم کی بحث میں جو بات ضمان کے حوالے سے گزر چکی ہے وہی بعینہ یہاں کے لیے بھی موزوں ہے، کیونکہ بچ جیسے وہاں لازم تھی بالکل ویسے ہی یہاں بھی بچ لازم تھی۔ اس کے علاوہ اقالہ کی طرف تو مشتری کی احتیاج ہوتی بھی تب ہی ہے کہ جب بچ لازم ہو چکی ہوگی اور پھر مبيع کی ہلاکت قبضہ سے قبل ہوئی ہوگی یا بعد میں۔ وہی حکم یہاں کے لیے بھی ہوگا۔<sup>3</sup>

### اجارہ میں ضمان

فقہائے کرام کا اس پر اتفاق ہے کہ اجارہ میں اگر معقود علیہ کے منافع شے ماجور پر قبضہ کرنے سے قبل ضائع ہو جائیں یا ایسے ہی اگر کوئی چیز کرایہ دار کو دکھانے سے قبل ضائع ہو جائیں تو ضمان موجر پر آئے گا جس کو علامہ ابن قدامہ نے ان الفاظ کے ساتھ ذکر کیا ہے کہ: "بغیر خلاف نعلمہ" چنانچہ وہ لکھتے ہیں کہ:

"أن تتلف قبل قبضها فإن الإجارة تنفسخ بغیر خلاف نعلمہ"<sup>4</sup>

1 ابن رجب، الفوائد: ص: 301، ق: 43

2 ابن نجيم، البحر الرائق: 110/6، الشافعي، محمد بن إدريس، الام (بيروت: دار الفكر، 1994) 77/3،  
الدهوتي، كشاف القناع: 248/3، الحطاب، محمد بن محمد، مواهب الجليل (بيروت: دار الفكر، الطبعة الثالثة،  
1992) 484/4

3 دیکھیے: بیع صحیح میں ضمان

4 ابن قدامہ، المغنی: 30/6

(مستاجر کے قبضہ کرنے سے قبل ہی چیز ضائع ہو جائے، ایسی صورت میں اجارہ بغیر کسی اختلاف کے فسخ ہو جاتا ہے۔)

ایسے ہی بعض فقہاء کی رائے یہ بھی ہے کہ شے ماجور پر قبضہ کے بعد اور اجارہ کی مدت ختم ہونے سے قبل اس سے استفادہ کیا جاسکتا ہے، مگر یہ چیز پھر بھی موجر ہی کے ضمان میں رہے گی۔ موسوعہ فقہیہ میں لکھا ہے کہ:

"أنه لا خلاف بينهم في أن ضمان العين لا ينتقل إلى المستأجر بعد القبض ، وأنها تكون أمانة في يده ، فإن تلفت من غير تعديه أو تفریطه ، فلا ضمان عليه"<sup>1</sup>

(فقہاء کے مابین اس بات میں کوئی اختلاف نہیں ہے کہ شے ماجورہ کا ضمان مستاجر کی طرف قبضہ کے بعد بھی منتقل نہیں ہوتا ہے، یہ چیز مستاجر کے پاس بطور امانت ہوتی ہے، چنانچہ اگر اس کی تعدی کے بغیر ضائع ہو جائے تو مستاجر پر ضمان واجب نہیں ہوگا۔)

لیکن علامہ ابو ثور کے نزدیک ان منافع کا ضمان مستاجر پر ہو گا نہ کہ موجر پر، کیونکہ یہ عین پر قبضہ کرنے کے بعد ہلاک ہوئے ہیں۔ علامہ ابن حزم اندلسی لکھتے ہیں کہ:

"وَقَالَ أَبُو ثَوْرٍ: لَا تَنْفَسِحُ الْإِجَارَةُ بِهَذَا أَيْضًا، بَلْ هِيَ بَاقِيَةٌ إِلَى أَجْلِهَا، الْأُجْرَةُ كُلُّهَا وَاجِبَةٌ لِلْمُؤَاجِرِ عَلَى الْمُسْتَأْجِرِ."<sup>2</sup>

(ابو ثور کہتے ہیں کہ: شے مستاجرہ کی ہلاکت کی وجہ سے اجارہ فسخ نہیں ہوگا، بلکہ یہ اپنے مدت تک باقی رہے گا۔ (اسی طرح) مستاجر پر شے ماجورہ کی ساری اجرت لازم ہو جائے گی۔)

اس کا جواب یوں دیا جاسکتا ہے کہ یہاں معقود علیہ تو شے کے منافع ہیں، اور ان پر قبضہ ان سے استفادہ کرنے یا استفادہ کرنے پر قادر ہونے سے ہی ہوتا ہے، جو کہ حاصل نہیں ہو سکا تو یہ ایسا ہو گیا جیسے عین پر قبضہ کرنے سے قبل ہی کوئی چیز ہلاک ہو جائے۔ ابن قدامہ امام ابو ثور کی رائے ذکر کرنے کے بعد لکھتے ہیں کہ:

"وهذا غلط لأن المعقود عليه المنافع وقبضها باستيفائها أو التمكن من استيفائها ولم يحصل ذلك فأشبه تلفها قبل قبض العين"<sup>3</sup>

<sup>1</sup> الموسوعة الفقهية الكويتية، 32/ 293 ، ابن قدامه، المغنى: 3/6

<sup>2</sup> ابن حزم، المحلى، 6/ 344 ، شيرازى، المهذب: 547/2

<sup>3</sup> الشيرازى وابن قدامه: مراجع السابق

(یہ بات ٹھیک نہیں ہے، کیونکہ معقود علیہ منافع ہیں، اور منافع پر قبضہ عین پر مکمل قبضہ حاصل کرنے یا قبضہ حاصل کرنے پر قدرت رکھنے سے آتا ہے، جو کہ یہاں حاصل نہیں ہوا، یہ ایسا ہی ہو گیا جیسے بیع میں بیع قبضہ سے قبل ہی ہلاک ہو گئی ہو۔)

مندرجہ بالا حکم اس وقت تک ہے کہ جب تک معقود علیہ کے منافع سے استفادہ پر قادر نہ ہو، لیکن اگر معقود علیہ کے منافع سے استفادہ پر قدرت حاصل ہونے کے بعد ہلاک ہو جائے تو ضمان موجر پر آئے گا یا مستاجر پر؟ یہی محل اختلاف ہے، جس کو دو مذاہب میں بیان کیا جاسکتا ہے۔

### پہلا مذہب: ضمان مستاجر پر آئے گا

حضرت عروہ بن زبیر، امام طاووس، حسن بصری، مکحول، نافع، امام زہری، مالکیہ، امام شافعی اور حنابلہ (یہی ان کا اصل مذہب ہے) رحمہم اللہ فرماتے ہیں کہ منافع المعقود علیہ پر قادر ہونے کے بعد ہلاکت کی صورت میں ضمان مستاجر پر آئے گا۔ چنانچہ ابواسحاق شیرازیؒ لکھتے ہیں کہ:

"فإن سلم إليه العين التي وقع العقد على منفعتها ومضت مدة  
يمكن فيها الاستيفاء استقر البديل لان المعقود عليه تلف تحت  
يده فاستقر عليه البديل كالمبيع إذا تلف في يد المشتري"<sup>1</sup>

(اگر موجر نے شے ماجورہ حوالے کر دی، جس کے منافع پر عقد ہوا ہے اور کچھ اتنا وقت گزر گیا کہ جس میں مستاجر استفادہ کر سکتا تھا تو اس کا بدل لازم آجائے گا، کیونکہ معقود علیہ مستاجر کے قبضہ میں ضائع ہوئی، لہذا اس کا بدل لازم آئے گا، جیسے بیع پر آتا ہے، جب بیع مشتری کے پاس ہلاک ہو جائے۔)

شہاب الدین علامہ ربلیؒ لکھتے ہیں کہ:

"يَضْمَنُ إِذَا هَلَكَتْ فِي غَيْرِ حَالِ الْإِسْتِعْمَالِ ، لِأَنَّهُ قَبْضُ مَالِ الْغَيْرِ  
لِنَفْسِهِ"

(شے ماجورہ اگر استعمال کے دوران کسی علاوہ کسی وقت ضائع ہو جائے تو ضامن بنے گا، کیونکہ مستاجر نے کسی

کامال اپنی ذات کے لیے حاصل کیا ہے۔)

علامہ ابن قدامہؒ لکھتے ہیں کہ:

<sup>1</sup> الشيرازي، المذهب، 1/ 399

"الْعَارِيَةُ الْمُقْبُوضَةُ مَضْمُونَةٌ بِقِيمَتِهَا يَوْمَ التَّلْفِ بِكُلِّ حَالٍ ، وَلَا فَرْقَ بَيْنَ أَنْ يَتَعَدَّى فِيهَا أَوْ يُقَرِّطَ فِيهَا أَوْ لَا."<sup>1</sup>

(عاریتہ قبضہ میں لی ہوئی چیز جس دن ضائع ہوگئی اسی دن کی قیمت کے حساب سے مضمون بنے گی، اور کوئی فرق نہیں ہے، اس میں کہ تعدی کر کے ضائع کی ہو یا ویسے ہی ضائع ہو جائے۔)

### دوسرا مذہب: ضمان موجر پر آئے گا

ابن عمر رضی اللہ عنہ، قاضی شریح، امام شعبی، مسروق، مجاہد رحمہم اللہ اسی طرح امام ابو حنیفہ اور امام احمدؒ کی ایک روایت بھی یہی ہے کہ ضمان موجر پر آئے گا۔

موسوعہ میں لکھا ہے کہ:

"الأصل أن الانتفاع المباح والمأذون بعين من الأعيان لا يوجب الضمان ، وعلى ذلك فمن انتفع بالمأجور على الوجه المشروع ، وبالصفة التي عينت في العقد ، أو بمثلها ، أو دونها ضررا ، أو على الوجه المعتاد فتلف لا يضمن"<sup>2</sup>

بدائع الصنائع میں لکھتے ہیں کہ:

"لأن المنافع تفوت من غير عوض"<sup>3</sup>

(کیونکہ منافع بغیر کسی عوض کے ضائع ہوتے ہیں۔)

علامہ ابن قدامہؒ لکھتے ہیں کہ:

"والمنافع لم تدخل في ضمانه"<sup>4</sup>

(منافع مستاجر کے ضمان میں داخل نہیں ہوتے۔)

### اختلاف کا منشاء

فقہاء کرام میں اختلاف کا منشاء اصل اور معقود علیہ کے اعتبار سے آپس میں اختلاف ہے۔

جو اصل کا اعتبار کرتے ہیں، وہ یہ کہتے ہیں کہ شیئ موجرہ کے منافع موجر کے ضمان میں ہوں گے، کیونکہ اصل

بھی موجر کے ضمان میں ہے، لہذا اگر ہلاک ہو جائے تو ایسے ہے جیسا کہ مستاجر نے انتفاع ہی نہیں کیا، اس لیے ہلاکت

کی صورت میں ضمان بھی موجر پر آئے گا۔<sup>1</sup>

<sup>1</sup> ابن قدامة، المغني، 6/ 65

<sup>2</sup> الموسوعة الفقهية الكويتية، 6/ 309

<sup>3</sup> كاساني، بدائع الصنائع، 4/ 223

<sup>4</sup> ابن قدامة، المغني، 6/ 60

جن حضرات نے معقود علیہ کا اعتبار کیا ہے ان کے نزدیک ہلاکت کی صورت میں مستاجر پر آئے گا، کیونکہ اگر عین سے انتفاع پر قدرت حاصل ہو جائے، اگرچہ انتفاع نہ کرے، ایسے ہی منافع انتفاع پر قدرت حاصل ہو جائے، اگرچہ نفع نہ اٹھائے اور چیز ہلاک ہو جائے تو اجرت لازم ہو جاتی ہے، کیونکہ چیز مستاجر کے پاس ہی تلف ہوئی ہے اور اس کے اختیار میں داخل تھی۔ اس لیے ثابت یہ ہوا کہ ضمان مستاجر پر آئے گا۔<sup>2</sup>

### مغصوب کا ضمان

شئی مغصوبہ یا تو غاصب کے پاس صحیح سالم حالت میں ہوگی، یا صحیح سالم نہیں ہوگی، اگر پہلی صورت ہو تو اسی چیز کا عین واپس کرنا لازم ہوگا۔ المغنی میں لکھا ہے کہ:

"فمن غصب شیئا لزمه ردہ ما کان باقیاً بغير خلاف"<sup>3</sup>

(جو کوئی بھی چیز کو غصب کرے دے، تو غاصب پر بعینہ وہی چیز مالک کی طرف لوٹانا لازم ہے، بغیر کسی

اختلاف کے)

البتہ اگر صحیح سالم نہ ہو، بلکہ ہلاک یا تلف کر دی گئی ہو تو اس صورت میں یا تو اس مثل ہوگا یا نہیں ہوگا۔ اس میں اگر کوئی مثلی چیز ہے تو اس کا مثل ادا کرنا لازم ہے اور اگر غیر مثلی ہو تو اس کی قیمت ادا کرنا لازم ہوگی۔ فتاویٰ ہندیہ میں لکھا ہے کہ:

"وإن عجز عن رد عينه بهلاكه في يده بفعله أو بغير فعله فعليه

مثله إن كان مثلياً... وإن غصب ما لا مثل له فعليه قيمة يوم

الغصب بالإجماع."<sup>4</sup>

(غاصب اگر شئی مغصوبہ کی ہلاکت کی وجہ سے عین کو واپس کرنے سے عاجز ہو جائے تو اس کے ذمہ مغصوبہ کا

مثل لوٹانا لازم ہے، اگر شئی مغصوبہ مثلی ہو۔۔۔ اگر غیر مثلی ہو تو بالاتفاق ہلاکت کے دن کے حساب سے اس کی قیمت

لازم ہوگی۔)

مندرجہ بالا تفصیل منقولی اشیاء کے بارے میں ہے۔ اگر شئی مغصوبہ غیر منقولی ہو، جیسے کہ زمین غرق ہو

جائے یا ایسا کوئی اور حادثہ رونما ہو جائے تو امام ابو حنیفہ، امام ابو یوسف اور امام احمد کہتے ہیں کہ غاصب ضامن نہیں بنے

گا۔ جبکہ باقی فقہاء کرام کہتے ہیں کہ ضامن بالقیمت بنے گا۔ موسوعۃ فقہیہ میں لکھتے ہیں کہ:

1 کاسانی، بدائع الصنائع: 206/4

2 شیرازی، المہذب: 33/15

3 ابن قدامة، المغنی، 5/ 374

4 الفتاویٰ الہندیہ، 5/ 119



"وَاخْتَلَفُوا فِي غَاصِبِ الْعَقَارِ ، إِذَا تَلَفَ الْعَقَارُ عِنْدَهُ بِسَيْلِ أَوْ حَرِيقٍ أَوْ شِبْهِ ذَلِكَ هَلْ عَلَيْهِ الضَّمَانُ أَمْ لَا ؟ ، فَذَهَبَ جُمْهُورُ الْفُقَهَاءِ ( الْمَالِكِيَّةُ وَالشَّافِعِيَّةُ وَالْحَنَابِلَةُ وَمُحَمَّدُ بْنُ الْحَسَنِ مِنَ الْحَنَفِيَّةِ ) إِلَى تَضْمِينِهِ ، ذَهَبَ الْحَنَفِيَّةُ إِلَى عَدَمِ تَضْمِينِهِ"<sup>1</sup>

(مغصوبہ زمین اگر سیلاب، جلنے یا ایسی ہی کسی اور وجہ سے ضائع ہو جائے تو غاصب پر ضمان آئے گا یا نہیں؟ اس بارے میں فقہاء کے مابین اختلاف ہے۔ جمہور فقہاء (مالکیہ، شوافع، حنابلہ اور حنفیہ میں سے محمد بن حسن رحمہم اللہ) کے نزدیک ضمان آئے گا۔ جبکہ احناف کے نزدیک ایسی مغصوبہ زمین کا ضمان نہیں ہوگا۔)

مندرجہ بالا تفصیل سے یہ بات واضح ہوتی ہے کہ اگر غیر منقولی مغصوبہ چیز بغیر تعدی کے ہلاک ہو جائے تو غاصب ضامن نہیں بنے گا، بعض کے نزدیک اگر بنے گا تو بھی بالقیمہ بنے گا، لیکن پہلی رائے زیادہ زیادہ اسہل ہے۔ البتہ اگر کوئی منقولی چیز ہو تو اس میں دو صورتیں ہوں گی، یا مثلی ہوگی یا قیمی ہوگی، اگر مغصوبہ چیز مثلی ہو تو ضمان بالمثل آئے گی اور اگر قیمی چیز ہوگی تو ضمان بالقیمہ آئے گا۔

## خلاصہ بحث

بیع اگر کوئی سافٹ ویئر وغیرہ ہو تو بائع کی طرف سے مشتری کو جب اس تک رسائی دے دی جائے تو اسی وقت سے مشتری کا قبضہ متصور ہو گا۔

بیع اگر کوئی منقولی اشیاء میں سے کوئی چیز ہو تو اس صورت میں فریقین کے باہمی معاہدے کو دیکھا جائے گا، جس موقع تک بائع ذمہ داری اٹھائے گا اس تک ضمان بھی بائع پر آئے گا، اس کے بعد کا ضمان مشتری پر آئے گا۔

بیع مشتری کی طرف لے جانے والی کمپنی بائع یا مشتری کی وکیل متصور ہوگی۔  
کمپنی سے بغیر تعدی کے اگر نقصان ہو جائے تو ضمان بائع یا مشتری پر ہی آئے گا۔  
کمپنی کار قوم پر قبضہ قبضہ ضمان ہو گا، اس صورت میں ہونے والے کسی بھی نقصان ذمہ دار کمپنی ہی ہوگی اور اسی کو ضامن بنایا جائے گا۔

دوران خیار اگر بیع ہلاک ہو جائے گی تو بھی ضمان بائع پر ہی آئے گا۔  
بیع فاسد میں بیع پر مشتری اگر قبضہ کر چکا ہو تو ضمان بھی اسی پر آئے گا۔  
اجارہ میں شئی ناجور پر قبضہ کرنے کے بعد ہلاکت کی صورت میں ضمان مستاجر پر آئے گا۔  
مغصوبہ چیز اگر مشلی ہو تو غاصب پر ضمان بالمثل آئے گا اور اگر قیسی ہو تو ضمان بالقیمہ آئے گا۔

## نتائج مقالہ

1. آن لائن تجارت کا خلاصہ وقت کی بچت، کام میں سہولت، مشینوں سے مدد اور خرید و فروخت میں آسانی سے بیان کیا جاسکتا ہے۔
2. اسلام ایسے رہنما اصول پیش کرتا ہے، جنہیں اپنا کر آن لائن خرید و فروخت بھی شریعت کی نظر میں جائز تصور ہوگی۔
3. بیع میں اتحاد مجلس سے مراد "اتحاد زمان" ہے نہ کہ اتحاد مکان، اور اسی رائے کو عصر حاضر کے فقہاء نے راجح قرار دیا ہے۔
4. جب ہر فریق کو دوسرے فریق کے حوالے سے کوئی شبہ نہ ہو تو آڈیو، ویڈیو کال یا وائس نوٹ کے ذریعے معاملہ کرنا درست ہوگا۔
5. لمیٹڈ ٹائم آفر میں وقت کی پابندی ضروری ہے۔
6. ویب سائٹ، سافٹ ویئر یا ایسی ہی کسی بیع میں بائع مشتری کو جب پاسورڈ بتادے تو مشتری کا قبضہ متصور ہوگا۔
7. ڈیلیوری کمپنی کی حیثیت وکیل کی سی ہے، جو بغیر تعدی کے ہونے والے نقصان کی ذمہ دار نہیں ہوگی۔
8. فریقین کی باہمی رضامندی شریعت کے مخالف نہیں ہونی چاہیے۔
9. آن لائن تجارت میں خریدار کو ایک ہی وقت میں ایک سے زائد بازاروں تک رسائی حاصل ہو جاتی ہے۔
10. آن لائن تجارت کی وجہ سے غیر شرعی اور حرام اشیاء کی ترویج بھی ممکن ہے۔
11. آن لائن تجارت میں تاجر کی ذاتی معلومات چوری ہونے کا اندیشہ رہتا ہے۔
12. "ٹیلی گراف، ٹیکس، ٹیلی فیکس، انٹرنیٹ، ویب سائٹ، الیکٹرونک میل وغیرہ تحریر کے جدید وسائل ہیں۔
13. وسائل خواہ قدیم ہوں یا جدید اگر شریعت کی نصوص کے مخالف نہ ہوں تو ان سے ہونے والی تجارت درست ہوگی۔

## سفارشات

### مقتدر حلقے کے لیے

حکومتی سطح پر ایسی اتھارٹی قائم کی جائے جو آن لائن تجارت کے متعلق امور کی مکمل نگرانی کرے۔  
سائبر قوانین وضع کیے جائیں اور ان قوانین پر عمل درآمد کروانے کے لیے تعزیری سزائیں وضع کی جائیں۔

### خطباء، واعظین اور میڈیا

منبر و محراب اور ایسے ہی ٹی وی چینلز یا سوشل میڈیا کے ذریعے عوام الناس کو آن لائن تجارت کے شرعی پہلوؤں سے آگاہ کیا جائے۔

مالی معاملات کے لیے دی گئی اسلامی تعلیمات سے عوام کو روشناس کرایا جائے۔

### تعلیمی اداروں کے لیے

تعلیم کے ساتھ طلباء کی ایسی اسلامی و اخلاقی تربیت کی جائے کہ وہ جدید وسائل کا مثبت استعمال کرتے ہوئے نظام اقتصاد کی مضبوطی کے لیے اپنا کردار ادا کر سکیں۔

### اسکالرز کے لیے

آن لائن تجارت سے مکمل آگاہ ہونے کے لیے باقاعدہ ان تاجروں سے رابطہ کیا جائے جو عملاً یہ تجارت کر رہے ہیں۔

آن لائن تجارت میں ڈیجیٹل کرنسی کے شرعی پہلوؤں پر تحقیقی بنیادوں پر کام کیا جائے۔

آن لائن تجارت کے مختلف پہلوؤں پر تحقیقی بنیادوں پر کام کیا جائے۔

اس طریقہ تجارت میں "ضمان" یعنی دوران عقد ہونے والے نقصان کی ذمہ داری پر مزید کام کرنے کی ضرورت ہے۔

اس طریقہ تجارت میں بیع پر قبضہ پر مزید مقالہ لکھا جاسکتا ہے۔

## فهرست آیات قرآنیہ

نمبر شمار	آیات	سورة	صفحہ نمبر
1.	﴿ وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا ----- ﴾	البقرة:188	61،12
2.	﴿ فَمَنْ اعْتَدَىٰ عَلَيْكُمْ فَاعْتَدُوا عَلَيْهِ --- ﴾	البقرة:194	169
3.	﴿ لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ﴾	البقرة:198	43
4.	﴿ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا ----- ﴾	البقرة:275	16
5.	﴿ يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ --- ﴾	البقرة:276	16
6.	﴿ إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ ----- ﴾	البقرة:277	18
7.	﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا --- ﴾	البقرة:278	54
8.	﴿ فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ --- ﴾	ايضا:279	101
9.	﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى ----- ﴾	البقرة:282	57،13
10.	﴿ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى --- ﴾	ايضاً	14
11.	﴿ وَلَا تَسْتَمُوا أَنْ تَكْتُمُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ آجَلِهِ ----- ﴾	ايضا	57
12.	﴿ لَعْنَتَ اللَّهِ عَلَى الْكٰذِبِينَ ﴾	عمران:61	59
13.	﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا ----- ﴾	عمران:130	15
14.	﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ -- ﴾	النساء:29	54،10
15.	﴿ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ----- ﴾	ايضاً	11
16.	﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ----- ﴾	المائدة:1	222،166
17.	﴿ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ --- ﴾	المائدة:2	52
18.	﴿ حُرِّمَتْ عَلَيْكُمْ الْمَيْتَةُ وَالدَّمُ ----- ﴾	المائدة:3	48
19.	﴿ وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ----- ﴾	انعام:152	12
20.	﴿ إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ ﴾	الاعراف:56	58

122	يوسف:20	﴿وَشَرُّهُ يُتَمَنَّىٰ بَخْسٍ دَرَاهِمٍ مَّعْدُودَةٍ ---	.21
138	يوسف:82	﴿وَاسْأَلِ الْقَرْيَةَ ---	.22
57	النحل:90	﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ --	.23
203	النحل:126	﴿وَإِنْ عَاقَبْتُمْ فَعَاقِبُوا بِمِثْلِ مَا عُوقِبْتُمْ بِهِ ---	.24
165	الاسراء:34	﴿وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا ---	.25
63	الاسراء:35	﴿وَ أَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ ----	.26
43	النور:37	﴿رَجَالٌ لَا تُلْهِهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَن ذِكْرِ اللَّهِ ---	.27
48	النور:19	﴿إِنَّ الَّذِينَ يُحِبُّونَ أَنْ تَشِيعَ الْفَاحِشَةُ -----	.28
14	الروم:39	﴿وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رِبَا لِيَرْزُقُوا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ ----	.29
47	لقمن:6	﴿وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يَشْتَرِي لَهْوَ الْحَدِيثِ لِيُضِلَّ ---	.30
203	شورى:40	﴿وَجَزَاءٌ سَيِّئَةٍ سَيِّئَةٌ مِثْلُهَا	.31
45	الذاريات:56	﴿وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ	.32
150	الصف:1	﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ---	.33
43،44	الجمعة:10	﴿فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ ----	.34
62	المطففين:1-6	﴿وَيْلٌٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ----- لِرَبِّ الْعَالَمِينَ ﴿	.35

## فهرست احاديث

نمبر شمار	طرف حديث	كتاب	صفحة نمبر
1.	((رَجِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ، ---	صحيح البخاري	25
2.	((إِنَّ رَجُلًا كَانَ فِي مَنِّ كَانَ قَبْلَكُمْ، أَتَاهُ ---	صحيح البخاري	26
3.	((مَنْ أَخَذَ أَمْوَالَ النَّاسِ يُرِيدُ أَدَاءَهَا ---	صحيح البخاري	29
4.	((لَإِنْ يَأْخُذَ أَحَدُكُمْ أَحِبَّالًا، فَيَأْخُذَ حُزْمَةً ---	صحيح البخاري	44
5.	((إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ ---	صحيح البخاري	46
6.	((لَا، هُوَ حَرَامٌ))	صحيح البخاري	48
7.	((لَمَّا حَرَّمَ عَلَيْهِمْ شُحُومَهَا، أَجْمَلُوهُ ثُمَّ بَاعُوهُ ---	صحيح البخاري	48
8.	((نَهَى النَّبِيُّ ﷺ عَنْ ثَمَنِ الْكَلْبِ وَ ثَمَنِ الدَّمِ))	صحيح البخاري	48
9.	((وَكْرَهُ عِمْرَانُ بْنُ حُصَيْنٍ بَيْعَهُ فِي الْفِتْنَةِ))	صحيح البخاري	53
10.	((الْحَلْفُ مَنْفَقَةٌ لِلْسِّلْعَةِ مَمْحَقَةٌ لِلْبَرَكَةِ))	صحيح البخاري	60
11.	((كَيْلُوا طَعَامَكُمْ يُبَارِكْ لَكُمْ))	صحيح البخاري	62
12.	((لَا يَبِيعُ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ بَعْضٍ))	صحيح البخاري	67
13.	((من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يقبضه ---	صحيح البخاري	113
14.	((يا معشر التجار! إن الشيطان ---	صحيح البخاري	115
15.	((المتبايعان كل واحد منهما بالخيار ---	صحيح البخاري	163
16.	((إذا بايعت ، فقل : لا خلافة ---	صحيح البخاري	169
17.	((وربما الجاهلية موضوع وأول --	صحيح مسلم	17
18.	((أَيُّهَا النَّاسُ، إِنَّ اللَّهَ طَيِّبٌ لَا يَقْبَلُ ---	صحيح مسلم	24
19.	((أَنَّ رَجُلًا تَقَاضَى رَسُولَ اللَّهِ ﷺ، فَأَغْلَظَ لَهُ ---	صحيح مسلم	30
20.	((إِيَّاكُمْ وَ كَثْرَةَ الْحَلْفِ فِي الْبَيْعِ، فَإِنَّهُ ---	صحيح مسلم	60
21.	((مَنْ احْتَكَرَ فَهُوَ خَاطِئٌ))	صحيح مسلم	64
22.	((لَا يَسْمُ الْمُسْلِمُ عَلَى سَوْمِ أَخِيهِ))	صحيح مسلم	66
23.	((إِنَّ أَعْظَمَ الذُّنُوبِ عِنْدَ اللَّهِ أَنْ يَلْقَاهُ بِهَا ---	سنن أبي داود	29

30	سنن أبي داود	((كَانَ لِي عَلَى النَّبِيِّ ﷺ دَيْنٌ فَفُضِيَ لِي وَرَادَنِي.	24.
49	سنن أبي داود	((إِنَّ اللَّهَ إِذَا حَرَّمَ عَلَى قَوْمٍ أَكَلَ شَيْئٍ ----	25.
63	سنن أبي داود	((زِنٌ، وَ أَرْجِحُ))	26.
90	سنن أبي داود	(( قال: غزونا غزوة لنا---	27.
218	سنن أبي داود	((عَلَى الْيَدِ مَا أَخَذْتُ حَتَّى تُؤَدِّيَ----	28.
20،45	سنن ترمذی	((التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ ---	29.
22	سنن ترمذی	((لَا تَزُولُ قَدَمَا ابْنِ آدَمَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ ---	30.
51	سنن ترمذی	((اللَّهُمَّ! بَارِكْ لِأُمَّتِي فِي بُكُورِهَا -----	31.
53	سنن ترمذی	((تَهَانِي رَسُولُ اللَّهِ ﷺ أَنْ أُبَيْعَ مَا لَيْسَ عِنْدِي))	32.
182	سنن ترمذی	((أَهْدَتْ بَعْضُ أَزْوَاجِ النَّبِيِّ ﷺ ----	33.
53	سنن نسائي	((لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ))	34.
25	سنن ابن ماجه	((لَا يَبْلُغُ الْعَبْدُ أَنْ يَكُونَ مِنَ الْمُتَّقِينَ،---	35.
28	سنن ابن ماجه	((يا جبريل ما بال القرض أفضل من ---	36.
56	سنن ابن ماجه	((الْمُسْتَشَارُ مُؤْتَمَنٌ))	37.
58	سنن ابن ماجه	((الْمُسْلِمُ أَحْوَابُ الْمُسْلِمِ، وَلَا يَجِلُّ الْمُسْلِمُ بَاعَ ----	38.
63	سنن ابن ماجه	((إِذَا وَزَنْتُمْ فَأَرْجِحُوا))	39.
65	سنن ابن ماجه	((مَنْ أَقَالَ مُسْلِمًا أَقَالَهُ اللَّهُ عَثْرَتَهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ))	40.
183	سنن ابن ماجه	((قضى أن لا ضرر ولا ضرار ---	41.
19	مسند احمد	((لَيَأْتِيَنَّ عَلَى النَّاسِ زَمَانٌ لَا يَنْفَعُ ---	42.
21	مسند احمد	((أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: ---	43.
21	مسند احمد	((أَبْعَثَكَ عَلَى جَيْشٍ فَيُسَلِّمَكَ اللَّهُ ---	44.
44	مسند أحمد	((عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَ كُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ))	45.
23	مشكاة المصابيح	لَا يَكْسِبُ عَبْدٌ مَالًا حَرَامًا فَتِيصَدَّقَ ---	46.
19،67،68	مشكاة المصابيح	طَلَبُ كَسْبِ الْحَلَالِ فَرِيضَةٌ بَعْدَ الْفَرِيضَةِ	47.
50	مصنف ابن أبي شيبة	((مَنْ طَلَبَ الدُّنْيَا حَلَالًا اسْتِعْقَافًا -----	48.
215	مصنف ابن أبي شيبة	«الْخَرَجُ بِالضَّمَانِ»	49.



50	شعب الإيمان	((طَلَبُ كَسْبِ الْحَلَالِ فَرِيضَةٌ بَعْدَ الْفَرِيضَةِ))	.50
27	المعجم الكبير	دَخَلَ رَجُلٌ الْجَنَّةَ فَرَأَى عَلَى بَابِهَا مَكْتُوبًا ---	.51
154	السنن الصغير	((الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطٌ ---	.52
55	صحيح ابن حبان	((لَا يَجِلُّ لِأَمْرٍ أَنْ يَأْخُذَ عَصَا أَخِيهِ ---	.53
183	نيل الاوطار	دخلت حائطا فافسدت فيه ---	.54
52	بُلُوغُ الْمَرَامِ مِنْ أُدْلَةِ الْأَحْكَامِ	((مَنْ حَبَسَ الْعِنَبَ أَيَّامَ الْقِطَافِ حَتَّى يَبِيعَهُ ---	.55
56	فتح الباری	((وَالْبَيْعُ نَقْلٌ مِلْكٍ إِلَى الْغَيْرِ بِثَمَنِ))	.56

## فہرست اعلام

صفحہ نمبر	اسماء	نمبر شمار
78	ابوبرزہ رضی اللہ عنہ	.1
78	بہوتی	.2
228	خواہر زادہ	.3
174	حسکفی	.4
91	ابوالنجا الحجاوی	.5
93	علی حیدر	.6
100	صاوی	.7
109	شیخینی زادہ	.8
112	عنبری	.9
136	ابو ثور	.10
136	مرداوی	.11
144	اسحاق	.12
168	ابن حزم	.13
170	نیاز احمد	.14
172	عبید اللہ اسعدی	.15
172	ابن نجیم	.16
172	نور الدین مختار الخاوی	.17

## فهرست اصطلاحات

صفحه نمبر	اصطلاح	نمبر شمار
15	نص	.1
23	سمسرة	.2
32	متقدمين	.3
68	ميراث	.4
68	كفاره	.5
76	مصدر ميمى	.6
82	دين	.7
82	راس المال	.8
83	اموال ربويه	.9
195	جنائت	.10
222	حق توفيه	.11

## مصادر ومراجع

### القرآن

#### كتب حديث

- ابن أبي شيبة، أبو بكر بن أبي شيبة، مصنف، (رياض: مكتبة الرشد، الطبعة: الأولى، 1409)
- ابن ماجه، محمد بن يزيد، سنن (القاهرة، دار إحياء الكتب العربية، سن ندارد)
- ابن مرتضى، أحمد بن عمرو، مسند البزار المنشور باسم البحر الزخار (المدينة المنورة، مكتبة العلوم والحكم، 2009)
- أحمد بن حنبل، مسند (مؤسسة الرسالة، الطبعة: الأولى، 2001)
- البخاري، محمد بن إسماعيل، الصحيح (بيروت: دار طوق النجاة، الطبعة: الأولى، 1422)
- بيهقي، أحمد بن حسين، السنن الصغير (كراتشي: جامعة الدراسات الإسلامية، الطبعة: الأولى، 1989)
- البيهقي، أحمد بن الحسين، السنن الكبير، (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة: الثانية، 2003)
- التبريزي، محمد بن عبد الله الخطيب، مشكاة المصابيح (بيروت: المكتب الإسلامي، الطبعة: الثانية، 1985)
- الترمذي، محمد بن عيسى، السنن (مصر: مطبعة مصطفى البابي، الطبعة: الثانية، 1975)
- السجستاني، سليمان بن الأشعث، السنن (القاهرة: مكتبة ابن تيمية، سن ندارد)
- الطبراني، سليمان بن أحمد، المعجم الكبير (القاهرة: مكتبة ابن تيمية، الطبعة: الثانية)
- الطحاوي، أبو جعفر أحمد بن محمد، مختصر (القاهرة: دار الكتب العربي، 1370)
- البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي، شعب الإيمان (الرياض: مكتبة الرشد، الطبعة الأولى، 2003ء)
- نيشاپوري، مسلم بن الحجاج، الصحيح (بيروت: دار إحياء التراث العربي، ٢٠٠٣)
- الدارمي، محمد بن حبان، الصحيح (بيروت: مؤسسة الرسالة، الطبعة: الأولى، 1408)
- النسائي، أحمد بن شعيب، السنن (حلب: مكتب المطبوعات الإسلامية، الطبعة: الثانية، 1406)

#### تفسير

- القرطبي، محمد بن أحمد، تفسير القرطبي (قاهرة: دار الكتب المصرية، الطبعة: الثانية، 1964)

## شرح الحديث

- ابن حجر، أحمد بن علي، فتح الباري (بيروت: دار المعرفة، 1379)
- ابن هبيرة، يحيى بن (هبييرة بن) محمد، الافصاح (دار الوطن، 1417)
- الأمير، محمد بن إسماعيل بن صلاح، سبل السلام (بيروت: دار الحديث، س-ن)
- باجي، سليمان بن خلف، منتقى (مصر: مطبعة السعادة، الطبعة: الأولى، 1332)
- الشوكاني، محمد بن علي، نيل الاوطار (مصر: دار الحديث، الطبعة: الأولى، 1993)
- العثماني، محمد تقي، تكملة فتح الملهم (بيروت: دار احياء التراث العربي، الطبعة: الاولى، 2006)
- النووي، أبو زكريا، يحيى بن شرف، المنهاج في شرح صحيح مسلم (مؤسسة قرطبة، الطبعة الثانية، 1994)

## كتب لغت

- إبراهيم مصطفى- أحمد الزيات- حامد عبد القادر- محمد النجار، المعجم الوسيط (بيروت: دار الدعوة- س-ن)
- ابن علي المقرئ، أحمد بن محمد، المصباح المنير (بيروت: المكتبة العلمية، الطبعة الرابعة، 1989)
- ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب (بيروت: دار صادر، الطبعة الأولى، س-ن)
- الجزري، المبارك بن محمد، النهاية في غريب الأثر (بيروت: المكتبة العلمية، 1979، ط: نادر)
- الحدادي، عبد الرؤوف بن تاج العارفين، التعاريف (القاهرة: عالم الكتب، الطبعة: الأولى، 1990)
- الرازي، محمد بن أبي بكر، مختار الصحاح (بيروت: المكتبة العصرية، الطبعة: الخامسة، 1999)
- الرازي، محمد بن أبي بكر، مختار الصحاح (بيروت: مكتبة لبنان ناشرون، طبعة جديدة، 1995)
- زبيدي، محمد بن محمد، تاج العروس من جواهر القاموس (بيروت: دار الهداية، 1965)
- فيروز آبادي، محمد بن يعقوب، القاموس المحيط (بيروت: مؤسسة الرسالة للطباعة، الطبعة: الثامنة، 2005)
- قلنجي، محمد رواس، قنيبي، حامد صادق، معجم لغة الفقهاء (بيروت: دار النفائس للطباعة، الطبعة: الثانية، 1988)
- الهروي، محمد بن أحمد، الزاهر في غريب ألفاظ الشافعي (كويت: وزارة الأوقاف، الطبعة الأولى، 1399)

## فقه عام

- ابن المنذر، محمد بن إبراهيم، الاشراف (الإمارات: مكتبة مكة الثقافية، الطبعة الأولى، 2004)

- ابن حزم، علي بن أحمد، المحلى (بيروت: دار الفكر، سن ندراد)
- الأزهري، صالح بن عبد السميج، الثمر الداني، ص: 521، (بيروت: المكتبة الثقافية، 1399هـ-)
- الجزيري، عبد الرحمن بن محمد، الفقه على المذاهب الأربعة (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الثانية، 2003)
- الزحيلي، وهبة بن مصطفى، الفقه الإسلامي وأدلتها (دمشق: دار الفكر، الطبعة الرابعة، 1428هـ)
- الزحيلي، وهبة بن مصطفى، نظرية الضمان (دمشق: دار الفكر، 1997)
- الزرقاء، مصطفى أحمد، المدخل الفقهي العام (دمشق: دار القلم، الطبعة الثانية، 2004)
- الزرقاء، مصطفى أحمد، عقد البيع (دمشق: دار الفكر، الطبعة الثانية، 2007)
- سنهوري، شيخ عبد الرزاق، الوسيط في شرح القانون المدني، (بيروت: دار احياء التراث العربي، 1964)
- الشرواني، عبد الحميد الهمي، الشرواني على التحفة (مصر: المكتبة التجارية الكبرى، 1983)
- ضياء الدين، عبد العزيز التميمي، كتاب النيل (عمان: دار الفتح، الطبعة الثانية، 1971)
- العثماني، محمد تقي، فقه البيوع على المذاهب الأربعة (كراچی: مكتبة معارف القرآن، 2015ء)
- على الحنيف، احكام المعاملات المالية (القاهرة: دار الفكر العربي، 2008)
- على الحنيف، الضمان في الفقه الاسلامي (بيروت: دار الفكر، 2000)
- منظمة المؤتمر الاسلامي، مجلة مجمع الفقه الاسلامي (بيروت: دار البشائر الإسلامية، الطبعة الأولى، 2012)
- وزارة الاوقاف، الموسوعة الفقهية الكويتية (كويت: دار السلاسل، الطبعة الثانية، 1427ء)
- بک، احمد ابراهيم، كتاب المعاملات الشرعية (استاذ الشريعة الاسلامية، بكلية الحقوق، 1936)
- الهييتي، عبد الرزاق رحيم، حكم التعاقد عبر اجهزة الاتصال الحديثة في الشريعة الاسلامية، (جامعة الازهر، مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي، سبتمبر-ديسمبر، 2002)

## فقه حنفی

- ابن الصمام، محمد بن عبد الواحد، فتح القدير (بيروت: دار الفكر، 1996ء)
- ابن عابدين، محمد أمين بن عمر، رد المحتار (بيروت: دار الفكر، الطبعة الثانية، 1992)
- ابن قاضي، محمود بن اسمعيل، جامع الفصولين (مصر: المطبعة الازهرية، 1300)
- أبو الفضل، عبد الله بن محمود، الاختيار لتعليل المختار (القاهرة: مطبعة الحلبي، 1937)

ابو يوسف، يعقوب بن إبراهيم، اختلاف ابي حنيفة وابي ليلى (الهند: إحياء المعارف النعمانية، الطبعة: الأولى، س، ن)

- أفندي، علي حيدر، درر الحكام في شرح مجلة الأحكام (بيروت: دار الجيل، الطبعة الأولى، 1991م)
- أفندي، عبد الرحمن بن محمد، مجمع الانهر (بيروت: دار إحياء التراث العربي، 2004)
- البزازي، محمد بن محمد بن شهاب، الفتاوى البزازية (بيروت: دار الكتب العلمية، 2009)
- بغدادى، غانم بن محمد، مجمع الضمانات (بيروت: دار الكتاب الإسلامي)
- الحصكفي، محمد بن علي، الدر المختار (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 2002)
- زبيح، عثمان بن علي، تبين الحقائق (القاهرة: المطبعة الكبرى، الطبعة الأولى، 1313)
- سرخسي، محمد بن أحمد، المبسوط (بيروت: دار المعرفة، 1993)
- سمرقندي، محمد بن أحمد، تحفة الفقهاء (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة: الثانية، 1994)
- الشرنبلالي، حسن بن عمار، مراقي الفلاح (المكتبة العصرية، الطبعة: الأولى، 2005)
- علماء وفقهاء في الخلافة العثمانية، مجلة الأحكام العدلية (نور محمد، كارخانه، آرام باغ، كراتشي، س-ن)
- العيني، محمود بن أحمد، البناية (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 2000)
- فخر الدين، حسن بن منصور، فتاوى قاضيجان (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 2009)
- كاساني، أبو بكر بن مسعود، بدائع الصنائع (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة: الثانية، 1986)
- مرغيناني، علي بن أبي بكر، الهداية (بيروت: دار إحياء التراث العربي، 1379)
- موصلي، عبد الله بن محمود، الاختيار (القاهرة: مطبعة الحلبي، 1937)
- نظام الدين وجماعته، الفتاوى الهندية (بيروت: دار الفكر، الطبعة الثانية، 1310)

## فقه حنبلي

- ابن الفراء، محمد بن الحسين، المسائل الفقهية (الرياض، مكتبة المعارف، الطبعة، الأولى، 1985)
- ابن ضويان، إبراهيم بن محمد، منار السبيل (بيروت: المكتبة الإسلامي، الطبعة السابعة، 1409هـ)
- ابن قدامة، عبد الله بن أحمد، المغني (رياض: عالم الكتب، الطبعة: الثالثة، 1997)
- ابن مفلح، إبراهيم بن محمد، المبدع (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 1997)

برهان الدين، إبراهيم بن محمد، المبدع (الرياض: دار عالم الكتب، 2003)  
 الجهوتي، منصور بن يونس، كشف القناع عن متن الإقناع (بيروت: دار الفكر، الطبعة الثالثة، 1402)  
 الجهوتي، منصور بن يونس، شرح منتهى الارادات (بيروت: عالم الكتب، الطبعة الأولى، 1993)  
 الحجاوي، موسى بن أحمد، الإقناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل (بيروت: دار المعرفة، 2003)  
 السيوطي، مصطفى بن سعد، مطالب أولي النهى (لبنان: المكتب الإسلامي، الطبعة: الثانية، 1994ء)  
 المرادوي، علي بن سليمان، الانصاف في معرفة الرائج من الخلاف (بيروت: دار إحياء التراث العربي، الطبعة الأولى، 1419هـ)

مقدسي، شمس الدين، عبد الرحمن بن محمد، الشرح الكبير (القاهرة: دار الكتب، 1995)  
 المقدسي، محمد بن مفلح، الفروع (بيروت: مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى، 2003)

## فقه شافعي

اسنوي، عبد الرحيم، المهمات في شرح الروضة (بيروت: دار ابن حزم، الطبعة الأولى)  
 بجري، سليمان بن محمد، تحفة الجيب على شرح الخطيب = حاشية البجيري على الخطيب (بيروت: دار الفكر، 1995ء)

بغوي، أبو محمد، حسين بن مسعود، التهذيب في فقه الإمام الشافعي (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 1997)

البكري أبي بكر ابن السيد محمد شطا، إغاثة الطالبين (بيروت: دار الفكر، الطبعة الأولى، 1997)  
 الجمل، سليمان بن عمر، الجمل على المنهج (بيروت: دار النشر، س-ن)

خطيب، شربيني، محمد بن أحمد، مغني المحتاج (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 1994)  
 رافعي، عبد الكريم بن محمد، فتح العزيز (بيروت: دار الفكر، س-ن)

الرملي، محمد بن أبي العباس، نهاية المحتاج (بيروت: دار الفكر، ط أخيرة، 1984)  
 السنسكي، زكريا بن محمد، أسنى المطالب (بيروت: دار الكتب الإسلامي)

الشافعي، محمد بن إدريس، الام (بيروت: دار الفكر، 1994)



الشرواني، عبد الحميد، حاشية الإمام عبد الحميد الشرواني على تحفة المحتاج (بيروت: دار إحياء التراث العربي، 1983)

- شيخ الإسلام، زكريا انصاري، أسنى المطالب (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 2000)
- الشيرازي، إبراهيم بن علي، المهذب في فقه الإمام الشافعي، (بيروت: دار الكتب العلمية، 1991)
- الشيرازي، إبراهيم بن علي، التنبيه (بيروت: عالم الكتب، 1402)
- غزالي، أبو حامد، محمد بن محمد، الوجيز في فقه الإمام الشافعي (دار الآر قم بن أبي الآر قم، الطبعة: 1، 1997)
- مارودي، علي بن محمد، الحاوي (بيروت، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 1999)
- النووي، يحيى بن شرف، روضة الطالبين وعمدة المفتين (بيروت: المكتب الإسلامي، الطبعة الثالثة، 1991)
- نووي، يحيى بن شرف، المجموع (بيروت: دار الفكر، 2000)

## فقه مالكي

- ابن بزيّة، عبد العزيز بن إبراهيم، روضة المستبين (دار ابن حزم، الطبعة الأولى، 2010)
- ابن جزري، محمد بن أحمد، القوانين الفقهية (الشاملة)
- ابن جلاب، عبید اللہ بن الحسین، التفریح (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 2007)
- ابن رشد، محمد بن أحمد، المقدمات للمهدات (بيروت: دار الغرب الإسلامي، الطبعة الأولى، 1988)
- ابن رشد، محمد بن أحمد، بداية المجتهد (القاهرة: دار الحديث، بدون طبعة، 2004)
- أبو البركات، أحمد بن محمد، الشرح الصغير على أقرب المسالك (قاهرة: دار المعارف، 1984)
- الأصمعي، مالك بن أنس، المدونة (بيروت: دار الكتب العلمية)
- الخطاب الرُّشَيْدِي، محمد بن محمد، مواهب الجليل (بيروت: دار عالم الكتب، طبعة خاصة، 2003)
- الخرشي، محمد بن عبد الله، شرح مختصر خليل الخرشبي (بيروت: دار الفكر، 2013)
- الدردير، أبو البركات أحمد بن محمد، الشرح الصغير على أقرب المسالك (القاهرة: دار المعارف، 2007)
- الدسوقي، محمد، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير (بيروت: دار الفكر، الطبعة الثانية، 2004ء)
- الصاوي، أحمد بن محمد الخلوّتي، الشرح الصغير = بلغة السالك (بيروت: دار الكتب العلمية، 1995)
- ضياء الدين، خليل بن إسحاق، مختصر خليل (القاهرة: دار الحديث، الطبعة الأولى، 2005)

- العبدري، محمد بن يوسف، التاج والإكليل (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، 994)
- العدوي، علي بن أحمد، حاشية العدوي على كفاية الطالب الرباني (بيروت: دار الفكر، 1994)
- عليش، محمد بن أحمد، منح الجليل (بيروت: دار الفكر، 1989)
- عليش، محمد بن أحمد، شرح منح الجليل (بيروت: دار الفكر، 1989)
- قراني، أحمد بن إدريس، الذخيرة (رياض: عالم الكتب، الطبعة: الثالثة، 1997)
- القرطبي، يوسف بن عبد الله، الاستذكار (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 2000)
- نفرأوي، أحمد بن غانم، الفواصه الدواني (بيروت: دار الفكر، 1995)

## اصول فقه

- ابن رجب، عبد الرحمن بن أحمد، القواعد (مكتبة الكليات الأزهرية، الطبعة الأولى، 1971)
- ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم، الأشباه والنظائر (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، 1999)
- أطفيش، محمد بن يوسف، شرح كتاب النيل وشفاء العليل (عمان: دار الفتح، الطبعة الثانية، 1972)
- الحجوري، محمد بن الحسن، الفكر السامي (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 1995)
- الحموي، أحمد بن محمد كي، غرر عيون البصائر (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 1985)
- الزحيلي، محمد مصطفى الوجيز في أصول الفقه الإسلامي (دمشق: دار الخير للطباعة والنشر، 2006)
- الزركشي، محمد بن بهادر، المنثور في القواعد (وزارة الأوقاف الكويتية، الطبعة الثانية، 1985)

## التراجم والطبقات

- غزالي، محمد، احياء علوم الدين (بيروت: دار ابن حزم للطباعة والنشر والتوزيع، 2005)
- ابن حجر، أحمد بن علي، تقريب التهذيب (سوريا: دار الرشيد، الطبعة الأولى، 1986)
- أبو الحسين، أحمد بن فارس، معجم مقاييس اللغة (دمشق: دار الفكر، 1979)
- التهانوي، محمد بن علي، كشاف اصطلاحات الفنون والعلوم (بيروت: مكتبة لبنان ناشرون، الطبعة الأولى، 1996)،
- الجرجاني، علي بن محمد، التعريفات (بيروت: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 1983ء)
- المناوي، محمد عبد الرؤوف، التوقيف على مهمات التعاريف (بيروت: دار الفكر، الطبعة الأولى، 1410)،

النووي، يحيى بن شرف، تهذيب الاسماء واللغات (بيروت: دار الكتب العلمية، 2010)

## اردو کتب

عثمانی، مفتی محمد تقی، اسلام اور جدید معاشی مسائل (لاہور: ادارہ اسلامیات، اشاعت اول، 2008)  
ڈاکٹر، محمد فیض الابرار و ضیاء الرحمن، آن لائن تجارت (کراچی: مرکز الترجمة والتحقق للاقتصاد

الاسلامی، 2019)

جماعة من علماء ودكتوراه، جدید فقہی مباحث (کراچی: ادارة القرآن والعلوم الاسلامیة، 2009ء)

## انگریزی کتب

E.commerce, Wesley Chai, (University of London, E\_Commerce Magazine, Jun, 2020)  
MARTIN KUTZ, Electronic, payment, Introduction to E-Commerce, (Bookboon, IRM  
Press, London, 2016, 1st edition)

## لنکس

MINI DIGITAL SERVICE HISTORY UPDATES AND CONNECTED DISPLAY,  
<https://www.pscautocentre.co.uk/pages/your-mini-digital-service-history-updating-connected-key-and-mini-database> , 02-26-2022, 11:56am

محمد ناصر بٹ، ای کامرس کی تاریخ اور انسداد غربت میں اس کا کردار 7-2-2021

<https://www.humsub.com.pk/374106/muhammad-nasir-butt-2/>, 20-05-2022 8:46pm

<https://www.bankrate.com/glossary/a/atm-card/>

<https://www.bankrate.com/glossary/c/credit-card/>

<https://www.merriam-webster.com/dictionary/debit%20card>

<https://www.investopedia.com/terms/c/chargecard.asp>

<https://islamicurdubooks.com/>

<https://sunnah.one/>

[https://iri.aiou.edu.pk/indexing/?page\\_id=3924](https://iri.aiou.edu.pk/indexing/?page_id=3924)

<https://almerja.com/reading.php?idm=49025>

History of Business to Business (B2B) Marketing , [https://www.linkedin.com/pulse/history-business-b2b-marketing-joshua-](https://www.linkedin.com/pulse/history-business-b2b-marketing-joshua-ballantine#:~:text=The%20beginnings%20of%20B2B%20marketing,published%20for%20miners%20and%20manufacturers.)

[ballantine#:~:text=The%20beginnings%20of%20B2B%20marketing,published%20for%20miners%20and%20manufacturers.](https://www.linkedin.com/pulse/history-business-b2b-marketing-joshua-ballantine#:~:text=The%20beginnings%20of%20B2B%20marketing,published%20for%20miners%20and%20manufacturers.) ,02-06-2022,12:00pm