98
سلسلہ منبر اللجنۃ العلمیۃ

التبیان
Islamic Center

خطبہ جمعۃ المبارک

خطبہ رائٹر

حافظ زبیر بن خالد مرجالوی حفظہ اللہ تعالیٰ

بعنوان

خرید وفروخت کے احکام ومسائل

29 جنوری 2021ء 15 جمادی الثانی 1442ھ

زیر اہتمام التبیان اسلامک سنٹر لاہور پاکستان

0308-6222418 0311-1701903

بِسۡمِ اللّٰہِ الرَّحۡمٰنِ الرَّحِیۡمِ

خرید وفروخت کے احکام ومسائل

خطبہ جمعہ کے اہم عناصر:

❀ تجارت باہم رضامندی سے ❀ بائع (بیچنے والے) سے متعلقہ مسائل

❀ مشتری (خریدار) سے متعلقہ مسائل

إِنَّ الْحَمْدَ لِلَّهِ، نَحْمَدُهُ وَنَسْتَعِينُهُ، مَنْ يَهْدِهِ اللّٰهُ فَلَا مُضِلَّ لَهُ، وَمَنْ يُضْلِلْ فَلَا هَادِيَ لَهُ، وَأَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللّٰهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ، وَأَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ اَمَّا بَعدُ فَاَعُوذُ بِاللَّهِ مِنَ الشَّيْطَانِ الرَّجِيمِ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ (النساء:29)﴾

حضرات محترم!

یہ بات مسلم ہے کہ خرید وفروخت ہمیشہ سے انسانی زندگی کا لازمی حصہ رہا ہے، اس لیے کہ یہ انسان کی فطری ضرورت ہے جس کے بغیر اس کی ضروریات پوری نہیں ہوسکتیں کیونکہ دنیا میں ہر شخص کسی نہ کسی لحاظ سے دوسروں کا دست نگر ہے، یہ ممکن نہیں کہ وہ اپنے استعمال کی تمام اشیا خود ہی پیدا یا تیار کرلے۔ مثلاً ایک شخص کسان ہے جو اپنی غذائی ضروریات پوری کرنے کے لیے خود ہی کھیتی باڑی کرتا ہے مگر زرعی آلات، لباس اور رہائش کے سلسلے میں وہ دوسروں کا محتاج ہوتا ہے۔ اسی لیے کہا جاتا ہے: اِنسان مدنی بالطبع انسان اپنی حاجات وضروریات کے لیے ہر آن دوسروں کا محتاج ہے۔ جب ہر شخص کی ضرورتیں دوسروں کے ساتھ بندھی ہوئی ہیں تو پھر خرید وفروخت کے معاملات ناگزیر ہیں۔

اگر خرید وفروخت کا سلسلہ نہ ہوتا تو نظامِ حیات درہم برہم ہوجاتا، انسانیت اضطراب اور بے چینی میں مبتلا ہوجاتی اور انسان ضروریاتِ زندگی کے حصول کے لیے یا تو چوری اور لوٹ مار کا سہارا لیتا جس سے نہ صرف لوگوں کے اَموال خطرات میں پڑ جاتے بلکہ خونریزی کا بازار بھی گرم ہوتا یا دوسروں کے سامنے دستِ سوال دراز کرنے پر مجبور ہوتا جو کہ باعثِ ذلت ہے اور بسا اوقات مالک معاوضہ کے بغیر دینے پر آمادہ بھی نہیں ہوتا، لہٰذا اللہ تعالی نے اپنے بندوں پر یہ خاص لطف وکرم فرمایا کہ اُنہیں اپنی ضرورتیں پوری کرنے کے لیے نہ صرف

خرید وفروخت کی اجازت مرحمت فرمائی بلکہ اس کے متعلق احکام وہدایات دے کر ثواب اور اپنے قرب کا ذریعہ بنادیا ہے۔

تجارت باہمی رضامندی سے

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

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ (النساء:29)

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

سورہ نساء کی یہ آیت تجارتی اور معاشی تعلقات کے متعلق بنیادی اُصول پیش کر رہی ہے کہ وہ کاروباری اور تجارتی معاملات جن پر دونوں فریق یکساں مطمئن اور راضی نہ ہوں ، باطل ہیں ۔ یہ اس بات کا قطعی ثبوت ہے کہ لین دین میں فریقین کی باہمی رضامندی لازم ہے ۔شریعتِ اسلامیہ اس امر کی اجازت نہیں دیتی کہ کوئی کسی کو اپنی چیز بیچنے پر مجبور کرے یا زبردستی اپنی پسند کی قیمت پر حاصل کرنے کی کوشش کرے ۔اسلام نے ایک دوسرے کی جان، مال اور عزت کو یکساں محترم قرار دیا ہے۔

خرید وفروخت کے متعلق آپ ﷺ کا صریح فرمان ہے ،چنانچہ سیدنا ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا:

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

بیع صرف باہمی رضامندی سے ہوتی ہے۔

سنن ابن ماجہ:2185 قال الالبانی:صحیح

واضح رہے کہ یہ رضامندی حقیقی ہونی چاہیے نہ کہ مصنوعی ۔لہٰذا کسی دباؤ کے تحت یا غلط تاثر کی بنیاد پر یا دوسرے فریق کو چیز کی حقیقت سے بے خبر یا اصل قیمت سے دھوکے میں رکھ کر حاصل کی گئی رضامندی قابل اعتبار نہیں ہے کیونکہ یہ مصنوعی ہوتی ہے، یہی وجہ ہے شریعت نے اس قسم کی دھوکہ دہی کی صورت میں متاثرہ فریق کو معاملہ منسوخ کرنے کا اختیار دیا ہے۔

اسی طرح ایک شخص اگر انتہائی بے بسی اور مجبوری کی بنا پر اپنی چیز بیچ رہا ہو تو ایسے شخص سے مارکیٹ ریٹ سے بہت کم پر خریدنا، اگرچہ بظاہر وہ اس پر راضی بھی ہو نا جائز ہے، درست نہیں۔ معمولی کمی بیشی کی تو گنجائش ہے لیکن بہت زیادہ فرق درست نہیں کیونکہ نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے قلبی خوشی کی تاکید فرمائی ہے اور یہ بات طے ہے کہ مجبور شخص خوش دلی سے غیر معمولی کم ریٹ پر بیچنے کے لیے تیار نہیں ہوتا۔ ہمارے ہاں مجبور شخص سے سستے داموں خریدنے کو ترجیح دی جاتی ہے، یہ ناپسندیدہ رویہ ہے جس کی اصلاح ہونی چاہیے۔

بائع (بیچنے والے) کے احکام وآداب

① اشیاء کی قیمت چیز کا مالک متعین کرے گا:

عام طور پر دیکھنے میں آتا ہے کہ جب کسی چیز کی خریداری کے لیے جائیں اور دکاندار سے ریٹ پوچھیں تو وہ کہتا ہے جو مناسب دے دو، یا آپ ہی بتائیں کیا دو گے۔ ایسی صورت میں اصل یہ ہے کہ یہ دکاندار کی ذمہ داری ہے کہ وہ چیز کی قیمت کا تعین کرے۔ جیسا کہ سیدنا انس رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

يَا بَنِي النَّجَّارِ ثَامِنُونِي بِحَائِطِكُمْ

اے بنو نجار! اپنے باغ کی قیمت کر کے مجھے بتاؤ۔

صحیح البخاری:2106

اس سے معلوم ہوا کہ چیز کا مالک ہی چیز کا ریٹ مقرر کرے گا۔

② عیب نہ چھپائیں:

دین اسلام خیر خواہی کا دین ہے، اس لیے مسلمان تاجر پر لازم ہے کہ لین دین کے وقت سچائی سے کام لے اور خریدار پر حقیقتِ حال واضح کرے، مال کے نقص کو نہ چھپائے اور ملاوٹ، مکر وفریب، جھوٹ اور دھوکہ دہی سے مکمل اجتناب کرے۔ یہ سوچ نہ رکھے کہ سچ بولنے سے منافع میں کمی واقع ہوگی کیونکہ سچ بولنے سے اللہ تعالیٰ تھوڑے منافع میں بھی برکت ڈال دیتا ہے جبکہ جھوٹ سے حاصل کیا ہوا زیادہ منافع بھی بے برکت ہوتا ہے، چنانچہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشادِ گرامی ہے:

فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا

اگر وہ دونوں (تاجر اور گاہک) سچ بولیں اور ایک دوسرے پر حقیقتِ حال واضح کر دیں تو ان کے سودے میں برکت ہوگی، اور اگر دونوں نے جھوٹ بولا اور عیب کو چھپایا تو ان کے سودے سے برکت مٹا دی جائے گی۔

[صحیح البخاری:2079]

فریقین کو چاہیے کہ وہ معاملہ کرتے وقت ہمیشہ اس حدیث کو پیش نظر رکھیں۔بعض دکاندار چیز کا نقص واضح نہیں کرتے بلکہ اس کی ذمہ داری خریدار پر ڈال دیتے ہیں کہ آپ خود دیکھ لیں اگر بعد میں کوئی نقص نکلا تو ہم ذمہ دار نہ ہوں گے حالانکہ ان کو اس کا علم ہوتا ہے کہ یہ طریقہ خلافِ شریعت ہے۔جیسا کہ سیدنا عقبہ بن عامر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ، وَلَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَخِيهِ بَيْعًا فِيهِ عَيْبٌ إِلَّا بَيَّنَهُ لَهُ

ایک مسلمان دوسرے مسلمان کا بھائی ہے۔اور کسی مسلمان کے لیے یہ جائز نہیں کہ وہ اپنے بھائی کو ایسی چیز بیچے جس میں عیب ہو سوائے اس کے کہ وہ اس پر واضح کر دے۔

[سنن ابن ماجه:2246]

۞ یعنی فروخت کنندہ کو چاہیے کہ وہ خریدار پر واضح کرے کہ مال میں یہ نقائص ہیں۔مال کے عیوب چھپانا کتنا عظیم جرم ہے، اس کی سنگینی کا اندازہ اس امر سے لگایا جا سکتا ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے ایسے لوگوں سے بیزاری اور بے تعلقی کا اعلان فرمایا ہے جو چیز کا عیب ظاہر کئے بغیر فروخت کر دیتے ہیں۔چنانچہ سیدنا ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ بیان کرتے ہیں:

مَرَّ عَلَى صُبْرَةِ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا، فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بَلَلًا

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم غلے کے ایک ڈھیر کے پاس سے گزرے تو آپ نے اپنا ہاتھ اس ڈھیر میں داخل کیا۔آپ کی اُنگلیوں نے گیلا پن محسوس کیا۔

تو آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ؟

اے غلے والے! یہ کیا ہے؟

اُس نے کہا:

أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللهِ

یارسول اللہ! اس پر بارش پڑ گئی تھی۔

آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ، مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي

تم نے اس بھیگے ہوئے غلے کو اوپر کیوں نہ کر دیا تا کہ لوگ اس کو دیکھ سکتے۔(اور فرمایا:) جس نے دھوکا دیا، اس

کا میرے ساتھ کوئی تعلق نہیں ہے۔

[صحیح مسلم:102]

❀ یہاں یہ نکتہ غور طلب ہے کہ تاجر نے غلے کو خود گیلا نہیں کیا تھا بلکہ محض گیلے حصے کو چھپایا تھا مگر آپ ﷺ نے اسے بھی قابل گرفت قرار دیا۔ کیونکہ ناقص خوراک سے لوگوں کی صحت پر برے اثرات مرتب ہوتے ہیں۔ کم روشنی میں گاہک کے سامنے مال پیش کرنا یا مال کی دو تہیں ہوں تو صرف عمدہ تہہ ہی دکھانا بھی دھوکہ دہی میں داخل ہے۔

③ ناپ تول میں کمی نہ کریں:

دھوکا دہی اور فریب کی بدترین قسم ناپ تول میں کمی ہے۔ جو لوگ اس سنگین جرم کے مرتکب ہیں وہ اسلام کی نگاہ میں قابل نفرت اور سخت سزا کے مستحق ہیں۔ قرآنِ مجید نے اس جرم کی شناعت وقباحت اور اُخروی سزایوں بیان فرمائی ہے:

وَيْلٌ لِلْمُطَفِّفِينَ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ (المطففين:1 / 3)

ناپ تول میں کمی کرنے والوں کے لیے ہلاکت ہے۔ یہ وہ لوگ ہیں کہ جب لوگوں سے ناپ کر لیتے ہیں تو پورا پورا لیتے ہیں اور جب اُنہیں ناپ کر یا تول کر دیتے ہیں تو کم دیتے ہیں۔

❀ شعیب علیہ السلام جس قوم میں مبعوث کئے گئے، ان میں شرک کے علاوہ ایک نمایاں بیماری یہ بھی تھی کہ وہ ناپ تول میں کمی کرتے تھے، حالانکہ یہ بڑے آسودہ حال تھے۔ جب یہ لوگ حضرت شعیبؑ کی نصیحت پر بھی باز نہ آئے تو اللہ تعالیٰ نے ان پر آگ برسا کر ان کو مال ودولت سمیت تباہ کر دیا۔ یہ عذاب اس طرح آیا کہ پہلے سات دن تک ان پر سخت گرمی اور دھوپ مسلط کر دی۔ اس کے بعد بادلوں کا ایک سایہ آیا، چونکہ یہ لوگ سات دن کی سخت گرمی سے بلبلائے ہوئے تھے، اس لیے سب سائے تلے جمع ہو گئے تا کہ ٹھنڈی ہواؤں کا لطف اُٹھائیں۔ لیکن چند لمحے بعد ہی آسمان سے آگ کے شعلے برسنا شروع ہو گئے، زمین زلزلے سے لرز اُٹھی اور ایک سخت چنگھاڑ نے اُنہیں ہمیشہ کے لیے موت کی نیند سلا دیا۔ قرآنِ حکیم نے اس واقعہ کی طرف ان الفاظ سے اشارہ کیا ہے:

فَكَذَّبُوهُ فَأَخَذَهُمْ عَذَابُ يَوْمِ الظُّلَّةِ إِنَّهُ كَانَ عَذَابَ يَوْمٍ عَظِيمٍ (الشعرا:189)

اُنھوں نے اسے (شعیب علیہ السلام کو) جھٹلایا تو اُنہیں سائبان والے دن کے عذاب نے پکڑ لیا۔ وہ بڑے بھاری دن کا عذاب تھا۔

۞ اسی طرح سیدنا عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما کی روایت میں ہے کہ رسول اللہ نے فرمایا:

وَلَمْ يَنْقُصُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ، إِلَّا أُخِذُوا بِالسِّنِينَ، وَشِدَّةِ الْمَئُونَةِ، وَجَوْرِ السُّلْطَانِ عَلَيْهِمْ

جوقوم ناپ تول میں کمی کرتی ہے تو اس پر قحط سالی، سخت محنت اور حکمرانوں کا ظلم مسلط کر دیا جاتا ہے۔

[سنن ابن ماجه: 4019 قال الالبانی: حسن]

❀ چونکہ ناپ تول میں ڈنڈی مارنا ظلم ہے جس کی دین اسلام میں قطعاً گنجائش نہیں۔ اس لیے احتیاط کا تقاضا یہی ہے کہ دیتے وقت ذرا جھکتا ہوا دیا جائے۔ فرمانِ نبویؐ ہے:

إِذَا وَزَنْتُمْ فَأَرْجِحُوا

جب تول کرو تو جھکتا ہوا دو۔

[سنن ابن ماجه: 2222 قال الالبانی: صحیح]

④ قسمیں نہ کھائیں:

بعض تاجر اگر جھوٹی قسمیں کھا کر دھوکا دہی کے مرتکب ہوتے ہیں تو بعض گاہکوں کو مطمئن کرنے کے لیے بہت زیادہ قسمیں کھاتے ہیں۔ جھوٹی قسم تو بدترین گناہ ہے، روزِ قیامت اللہ تعالیٰ ایسے لوگوں کی طرف نظر رحمت سے نہیں دیکھے گا لیکن سچی قسم سے بھی پرہیز کرنا چاہیے۔

کیونکہ قسمیں کھانے کی عادت برکت کھو دینے کا باعث ہے کیونکہ دنیاوی مفاد کے لیے اللہ تعالیٰ کے بابرکت نام کا استعمال غیر مناسب ہے اور بالآخر جب لوگ ایسے تاجر کی عادت سے واقف ہو جاتے ہیں تو پھر اس کی قسموں پر یقین نہیں کرتے۔ یوں اس کی دکانداری خراب ہوتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ اسلام نے قسمیں کھا کر مال بیچنے سے منع کیا ہے۔ سیدنا ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

الحَلِفُ مُنَفِّقَةٌ لِلسِّلْعَةِ، مُمْحِقَةٌ لِلْبَرَكَةِ

قسم تجارت کو تو چلاتی ہے مگر برکت کو ختم کر دیتی ہے۔

[صحیح بخاری: 2087]

۞ اسی طرح ابوقتادۃ انصاری رضی اللہ عنہ کہتے ہیں کہ اُنہوں نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کو یہ فرماتے سنا:

إِيَّاكُمْ وَكَثْرَةَ الْحَلِفِ فِي الْبَيْعِ، فَإِنَّهُ يُنَفِّقُ، ثُمَّ يَمْحَقُ

بیع میں زیادہ قسمیں کھانے سے بچو کیونکہ یہ چیز فروخت تو کر دیتی ہے، مگر اس کی برکت ختم کر دیتی ہے۔

[صحیح مسلم: 1607]

⑤ نرم رویہ اختیار کریں:

کاروباری معاملات اور لین دین میں دوسرے فریق کو رعایت اور سہولت دینا اللہ تعالیٰ کو بہت محبوب ہے۔ یہی وجہ ہے کہ اسلام یہ تلقین کرتا ہے کہ فریقین ایک دوسرے کے ساتھ فراخ دلی، نرمی اور سیر چشمی کا مظاہرہ کریں۔ بنئے کی طرح سخت اور بے لچک رویہ اختیار نہ کریں۔ چنانچہ جابر بن عبداللہ رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمْحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَى

اللہ تعالیٰ اس آدمی پر رحم فرمائے جو بیچتے، خریدتے اور تقاضا کرتے وقت نرمی کرتا ہے۔

[صحیح بخاری: 2076]

❁ اسی طرح ایک دوسری روایت میں ہے:

أَفْضَلُ الْمُؤْمِنِينَ رَجُلٌ سَمْحُ الْبَيْعِ، سَمْحُ الشِّرَاءِ، سَمْحُ الْقَضَاءِ، سَمْحُ الِاقْتِضَاءِ

بہترین مؤمن وہ ہے جو خرید و فروخت، قرض کی ادائیگی اور مطالبہ میں نرم ثابت ہوتا ہے۔

[المعجم الاوسط: 7544]

⑥ خریدا ہوا مال واپس ہوگا!

بعض اوقات چیز خریدنے کے بعد انسان کو اس کی ضرورت نہیں رہتی یا وہ یہ محسوس کرتا ہے کہ مجھ سے غلطی ہوگئی، اس صورت میں اگرچہ شریعت دوسرے فریق کو مجبور نہیں کرتی کہ وہ ضرور واپس کرے لیکن اگر وہ ایسا کرلے تو یہ بہت بڑی نیکی ہوگی۔ سیدنا ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

مَنْ أَقَالَ مُسْلِمًا أَقَالَهُ اللَّهُ عَثْرَتَهُ

جو مسلمان کا سودا واپس کرے گا اللہ تعالیٰ قیامت کے دن اسکی غلطیوں سے درگزر فرمائے گا۔

سنن ابی داود: 3460، قال الالبانی صحیح

❁ ہمارے ہاں بعض دکان داروں نے یہ عبارت لکھ کر آویزاں کی ہوتی ہے:

''خریدا ہوا مال واپس یا تبدیل نہیں ہوگا۔''

یہ رویہ نہ تو اس جذبہ اخوت و محبت کے مطابق ہے جس کی تعلیم اِسلام اپنے ماننے والوں کو دیتا ہے اور نہ ہی کاروباری لحاظ سے فائدہ مند، کیونکہ جب کسی تاجر کی یہ شہرت ہوجائے کہ وہ خریدی گئی چیز واپس یا تبدیل نہیں کرتا تو لوگ اس کی دکان پر جانے سے کتراتے ہیں جس کا نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ کاروبار سے برکت ختم ہوجاتی ہے۔

⑦ خریدنے سے پہلے بیچنا جائز نہیں!

شریعت یہ کہتی ہے کہ بیچنے والا فقط اسی چیز کا سودا کرے جس کا وہ کلی طور پر مالک بن چکا ہو۔ بعض دفعہ کاروباری حضرات کے پاس چیز موجود نہیں ہوتی مگر وہ اس اُمید پر سودا طے کر لیتے ہیں کہ بعد میں کہیں سے خرید کر فراہم کر دینگے، ایسا کرنا منع ہے، کیونکہ ممکن ہے مالک وہ چیز بیچنے پر آمادہ ہی نہ ہو یا وہ اس کی قیمت فروخت سے دگنی قیمت طلب کر لے اور یہ نقصان سے بچنے کے لیے خود ہی خریدنے پر تیار نہ ہو۔ اس طرح فریقین کے مابین تنازعات جنم لینے کا اندیشہ ہے، لہٰذا شریعتِ اسلامیہ نے ان کے سدباب کے لیے یہ اُصول بنا دیا ہے کہ وہ متعین چیز جو فی الحال فروخت کنندہ کی ملکیت میں نہ ہو، اس کا سودا نہ کیا جائے، جیسا کہ سیدنا حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ میں نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے عرض کی:

يَا رَسُولَ اللهِ، يَأْتِينِي الرَّجُلُ يَسْأَلُنِي الْبَيْعَ، لَيْسَ عِنْدِي مَا أَبِيعُهُ، ثُمَّ أَبِيعُهُ مِنَ السُّوقِ

میرے پاس ایک آدمی آتا ہے اور وہ مجھ سے ایسی چیز کا سودا کرنا چاہتا ہے جو میرے پاس نہیں ہوتی۔ کیا میں اس سے سودا کرلوں پھر وہ چیز بازار سے خرید کر اسے دے دوں۔

آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے جواباً فرمایا:

لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

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

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

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

❁ ملکیت سے قبل فروخت کی بعض صورتیں:

بعض ہاؤسنگ اسکیمیں اپنی ملکیتی زمین سے زیادہ تعداد میں پلاٹس کی فائلیں فروخت کر دیتی ہیں مثلاً ابھی تک اسکیم کے پاس زمین صرف ایک ہزار پلاٹس موجود ہیں لیکن فائلیں دو ہزار پلاٹس کی بیچ دی جاتی ہیں اور ان کا

خیال یہ ہوتا ہے کہ بقیہ زمین بعد میں خرید لی جائے گی۔اس طرح اسکیم مالکان کو کچھ مدت کے لیے لوگوں کی دولت سے فائدہ اٹھانے کا موقع مل جاتا ہے اور یہی جلبِ منفعت ان کا مطمحِ نظر ہوتا ہے۔یہ طریقہ سراسر خلافِ شریعت ہے کیونکہ اسکیم نے ایک ہزار پلاٹس کی جو زائد فائلیں فروخت کی ہیں، اُن کی زمین ابھی اس کی ملکیت میں نہیں آئی،لہٰذا اسکیم مالکان کو ان کی فروخت کا حق بھی نہیں پہنچتا۔

ہمارے ہاں جائیداد کی خرید وفروخت کے مروّجہ طریقہ کار کے مطابق خریدار معاہدہ خرید کر کے کچھ رقم (بیعانہ) اَدا کر دیتا ہے اور بقیہ ادائیگی کے لیے مہلت لے لیتا ہے اور معاہدے میں یہ شرائط بھی طے ہوتی ہیں کہ اگر خریدار منحرف ہوگیا تو بیعانہ کی رقم ضبط ہو جائے گی اور اگر فروخت کنندہ اپنی بات پر قائم نہ رہا تو اس سے بیعانہ کی رقم دگنی وصول کی جائے گی۔اور یہ بات بھی معاہدے کا حصہ ہوتی ہے کہ معاہدۂ بیعانہ کرنے والا اس معاہدے کی بنیاد پر کسی تیسرے فریق کو فروخت کرنا چاہے تو مالک کو کوئی اعتراض نہ ہوگا، بیعانہ دینے والا جس خریدار کا نام پیش کرے گا، مالک اس کے نام ملکیت منتقل کرنے کا پابند ہوگا۔بسا اوقات بیعانہ دینے والا کچھ منافع لے کر آگے فروخت بھی کر دیتا ہے۔شرعی لحاظ سے اس طرح آگے فروخت کرنا جائز نہیں کیونکہ معاہدہ بیعانہ کرنے والا جائیداد مذکور کا ابھی مالک نہیں بنا۔اگر اصل مالک دگنا بیعانہ ادا کر کے منحرف ہو جائے جیسا کہ بعض اوقات ہوجاتا ہے تو ایسی صورت میں نزاع پیدا ہوگا۔ہاں اگر پراپرٹی مالک کے پاس منحرف ہونے کا اختیار نہ ہو یا سودا مکمل ہو چکا ہو،صرف بقیہ رقم کی ادائیگی باقی ہو تو پھر آگے فروخت کرنے میں کوئی حرج نہیں۔ اس سلسلہ میں یہ امر بھی قابل ذکر ہے کہ مالک کے انکار کی صورت میں اس سے دگنا بیعانہ وصول کرنا شرعی لحاظ سے درست نہیں ہے۔

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

⑧ قبضہ سے قبل فروخت نہ کریں:

عصر حاضر میں خریدی گئی چیز کو قبضہ میں لئے بغیر آگے فروخت کرنے کا عام رواج ہے بالخصوص درآمدات میں

سامان منزلِ مقصود پر پہنچنے سے قبل کئی جگہ فروخت ہو چکا ہوتا ہے اور ظاہر ہے، ہر خریدار کچھ منافع رکھ کر ہی آگے فروخت کرے گا، اس لیے مارکیٹ پہنچتے پہنچتے اس چیز کی قیمت بڑھ کر کہیں سے کہیں پہنچ جاتی ہے۔ اس کے علاوہ ایک معاشی نقصان یہ بھی ہوتا ہے کہ بار برداری کے شعبہ سے وابستہ مزدوروں کا روزگار متاثر ہوتا ہے۔ یہ شریعتِ مطہرہ کے محاسن میں سے ہے کہ اس نے یہ قانون بنا دیا ہے جب کسی چیز کا سودا طے پا جائے اور خریدار اس کو آگے فروخت کرنا چاہتا ہو تو اس کو چاہیے وہ اسے قبضہ میں لے کر کسی دوسری جگہ منتقل کر دے، اسی جگہ فروخت کرنا منع ہے۔ چنانچہ عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما فرماتے ہیں کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

مَنِ ابْتَاعَ طَعَامًا فَلاَ يَبِعْهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ

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

صحیح البخاری:2136

❁ جناب عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں:

كُنَّا فِي زَمَانِ رَسُولِ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَبْتَاعُ الطَّعَامَ، فَيَبْعَثُ عَلَيْنَا مَنْ يَأْمُرُنَا بِانْتِقَالِهِ مِنَ الْمَكَانِ الَّذِي ابْتَعْنَاهُ فِيهِ، إِلَى مَكَانٍ سِوَاهُ، قَبْلَ أَنْ نَبِيعَهُ

ہم رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے دور میں غلہ خریدتے تو آپ ہمارے پاس ایک شخص کو بھیجتے جو ہمیں حکم دیتا کہ ہم بیچنے سے قبل جہاں سے خریدا ہے، وہاں سے اُٹھا کر دوسری جگہ لے جائیں۔

صحیح مسلم:1527

❁ سیدنا زید بن ثابت رضی اللہ عنہ سے روایت ہے:

نَهَى أَنْ تُبَاعَ السِّلَعُ حَيْثُ تُبْتَاعُ، حَتَّى يَحُوزَهَا التُّجَّارُ إِلَى رِحَالِهِمْ

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے اِس سے منع فرمایا کہ سامان کو وہاں بیچا جائے جہاں سے خریدا گیا تھا حتیٰ کہ تاجر اسے اپنے مقامات پر منتقل کر لیں۔

سنن ابو داود:3499

❁ جو تاجر اس حکم کی تعمیل نہ کریں ان کے خلاف تادیبی کارروائی بھی کی جا سکتی ہے جیسا کہ سیدنا عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما فرماتے ہیں:

رَأَيْتُ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ الطَّعَامَ مُجَازَفَةً، يُضْرَبُونَ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، أَنْ يَبِيعُوهُ حَتَّى يُؤْوُوهُ إِلَى رِحَالِهِمْ

میں نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانہ میں تخمینے سے اناج خریدنے والوں کی پٹائی ہوتی دیکھی یہاں تک کہ وہ اس

کو اُٹھا کر اپنے ٹھکانوں میں منتقل کر دیں پھر فروخت کریں۔

صحیح بخاری:1231

مذکورہ بالا احادیث کی روشنی میں ثابت ہوا کہ تاجروں کے لیے یہ جائز نہیں کہ منقولی اشیا اپنی تحویل میں لے کر دوسری جگہ منتقل کئے بغیر فروخت کریں۔

⑨ سودے پر سودا کرنا ممنوع ہے!

دو پارٹیوں کے درمیان معاملہ طے پا جانے کے بعد تیسرے فریق کو یہ اجازت نہیں کہ وہ کسی پارٹی کو ورغلا کر سودا خراب کرنے کی کوشش کرے۔ نہ تو خریدار سے یہ کہا جا سکتا ہے کہ آپ سودا ختم کر دیں میں تمھیں یہی چیز اس سے کم قیمت پر مہیا کر دیتا ہوں اور نہ ہی فروخت کنندہ کو یہ پیشکش کی جا سکتی ہے کہ تم یہ چیز اسے نہ دو بلکہ میں اس سے زیادہ میں خریدتا ہوں۔ یہ دونوں طریقے اسلامی تعلیم کے خلاف ہیں کیونکہ اس طرح لوگوں کے درمیان نفرت وعدوات پیدا ہوسکتی ہے۔اس لیے حدیث میں اس سے منع کیا گیا ہے۔ چنانچہ سیدنا ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ بیان کرتے ہیں کہ نبی ﷺ نے فرمایا:

لَا يَبِعْ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ بَعْضٍ

کوئی شخص کسی کے سودے پر سودا نہ کرے۔

[صحیح مسلم:1412]

۞ دوسری حدیث میں ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا:

وَلَا يَسُومُ عَلَى سَوْمِ أَخِيهِ

مسلمان اپنے بھائی کی قیمت پر قیمت نہ لگائے۔

[صحیح مسلم:1408]

❀ اگرچہ نیلامی (بولی) میں بھی ایک شخص دوسرے شخص کی طرف سے لگائی گئی قیمت پر قیمت لگاتا ہے مگر یہ صورت جائز ہے۔

① ایک تو اس لیے کہ نیلامی کا جواز موجود ہے۔امام بخاری رحمہ اللہ نے صحیح بخاری میں اس کے حق میں یوں عنوان قائم کیا ہے:

بابُ بَيْعِ الْمُزايَدَة

نیلامی کے جواز میں۔

② دوسرا اس لیے کہ قیمت پر قیمت لگانا تب ناجائز ہے جب فروخت کنندہ پہلے شخص کو فروخت کرنے پر آمادگی

ظاہر کر چکا ہو یعنی سودا طے پا چکا ہو،لیکن اگر اس نے ابھی تک اپنی آمادگی کا اظہار نہ کیا ہو بلکہ صرف خواہشمندوں کو قیمت لگانے کی دعوت دے رہا ہو تو پھر یہ جائز ہے۔نیلامی میں چونکہ فروخت کنندہ کی دعوت پر قیمت لگائی جا رہی ہوتی ہے لہٰذا یہ اس ممانعت میں داخل نہیں ہے۔

مشتری (خریدار) کے احکام و آداب

① نرم رویہ اختیار کریں:

ہمارے ہاں بہت سے لوگ سمجھتے ہیں کہ خریداری کے وقت بحث کرنی چاہیے،بحث و تکرار کے ساتھ جتنا ریٹ ہو سکے کم کروانا چاہیے۔اس حد تک بات تو ٹھیک ہے کہ ریٹ کم کروانے کی کوشش کر لینی چاہیے مگر اس میں نرم لہجہ ہونا چاہیے،لڑائی جھگڑے کی شکل پیدا نہیں ہونی چاہیے کیونکہ جو شخص خریدار کرتے وقت نرمی سے تقاضا کرتا ہے تو اللہ ایسے شخص پر اپنی رحمت فرماتا ہے۔چنانچہ جابر بن عبداللہ رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا:

رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمْحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَى

اللہ تعالیٰ اس آدمی پر رحم فرمائے جو بیچتے،خریدتے اور تقاضا کرتے وقت نرمی کرتا ہے۔

[صحیح بخاری:2076]

② سودا بغور دیکھ لے:

بہت سے لوگ خریداری کے وقت جلد بازی سے کام لیتے ہیں یا ریٹ کے چکر میں آکر مال دیکھتے ہی نہیں۔جبکہ وہ مال عیب دار ہوتا ہے،گھر جا کر جب علم ہوتا ہے تو پھر واپس یا تبدیل کرنے کا کہا جاتا ہے تو دکاندار نہیں مانتا۔ اصل یہ ہے کہ جب بائع اور مشتری ایک معاملہ کر چکے ہوں تو ان دونوں کے جدا ہونے تک وہ بااختیار ہوتے ہیں کہ وہ ایک دوسرے کو مال یا پیسے واپس لے دے سکتے ہیں۔مگر جب وہ جدا ہو جائیں تو پھر یہ دکان دار کی ویسے نیکی ہوگی کہ وہ مال واپس یا تبدیل کرے کیونکہ شریعت اسے پابند نہیں کرتی۔چنانچہ

الْبَيِّعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا

دو خرید و فروخت کرنے والے بااختیار ہیں جب تک کہ وہ جدا نہ ہو جائیں۔

صحیح البخاری:2079

③ سودا کرتے وقت کوئی شرط لگانا:

سودا کرتے وقت کوئی شرط لگانا؛ مثلاً یہ ہے کہ اگر یہ چیز ٹھیک نہ نکلی تو واپس کر دوں گا، یا اتنا وقت گزرنے

سے پہلے اگر خراب ہوگئی تو واپس کر دوں۔ ایسے شرائط لگانا جائز ہے۔ عہد نبوی سے اس کی بہت سی مثالیں ملتی ہے۔ چنانچہ سیدنا جابر رضی اللہ عنہ کے بارے میں آتا ہے کہ وہ (ایک غزوہ کے موقع پر) اپنے اونٹ پر سوار آ رہے تھے، اونٹ تھک گیا تھا۔ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کا ادھر سے گزر ہوا تو آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اونٹ کو ایک ضرب لگائی اور اس کے حق میں دعا فرمائی، چنانچہ اونٹ اتنی تیزی سے چلنے لگا کہ کبھی اس طرح نہیں چلا تھا۔ پھر آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ اسے ایک اوقیہ میں مجھے بیچ دو۔ میں نے انکار کیا مگر آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے اصرار پر پھر میں نے آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے ہاتھ بیچ دیا، لیکن اپنے گھر تک اس پر سواری کو مستثنیٰ کرا لیا۔ پھر جب ہم (مدینہ) پہنچ گئے، تو میں نے اونٹ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کو پیش کر دیا اور آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس کی قیمت بھی ادا کر دی۔

صحیح البخاری:2718

اس سے معلوم ہوا کہ سودہ کرتے وقت کوئی شرط لگا لینا جائز ہے۔

④ اَن دیکھی چیز کا سودا کرنا:

سیدنا عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما فرماتے ہیں:

بِعْتُ مِنْ أَمِيرِ المُؤْمِنِينَ عُثْمَانَ بْنِ عَفَّانَ مَالًا بِالوَادِي بِمَالٍ لَهُ بِخَيْبَرَ، فَلَمَّا تَبَايَعْنَا رَجَعْتُ عَلَى عَقِبِي حَتَّى خَرَجْتُ مِنْ بَيْتِهِ خَشْيَةَ أَنْ يُرَادَّنِي البَيْعَ

میں نے امیر المومنین عثمان کو اپنی وادی قریٰ کی زمین، ان کی خیبر کی زمین کے بدلے میں بیچی تھی۔ پھر جب ہم نے بیع کر لی تو میں اپنے الٹے پاؤں ان کے گھر سے اس خیال سے باہر نکل گیا کہ کہیں وہ بیع فسخ نہ کر دیں۔

صحیح البخاری:2116

❁ اَن دیکھی چیز کا سودا کرنا جائز ہے بشرط یہ کہ بیچنے والے کی صاف گوئی کی وجہ سے اس پر اعتماد ہو۔ اس چیز اس کے بیان کردہ اوصاف کے مطابق ہوگی تو سودا لازم ہو جائے گا اور اگر بیان کردہ اوصاف کے مطابق نہیں ہوگا تو اختیار رہے۔

⑤ سود سے بچیں:

مشتری کے لیے ضروری ہے کہ وہ جب بھی کوئی چیز خریدے تو اس بات کا خیال کا رکھے کہ جو چیز خریدی جائے اس میں سود کی امیزش نہ ہو۔ اس کی بہت سی مثالوں میں سے ایک مثال قسطوں پر خرید و فروخت ہے۔ کیونکہ جس چیز کے دو ریٹ ہوں (نقد اور اور ادھار اور) ان میں سے کم ریٹ والا لینا جائز ہوگا جب کہ زیادہ ریٹ لینا سود ہوگا۔ چنانچہ سیدنا ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ

’’رسول اللہ ﷺ نے ایک بیع میں دو بیع کرنے سے روکا ہے۔‘‘

[سنن الترمذی:1231،قال الالبانی:صحیح]

✿ اسی طرح سیدنا ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی کریم ﷺ نے فرمایا:

مَنْ بَاعَ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ، فَلَهُ أَوْكَسُهُمَا أَوِ الرِّبَا

’’جس نے ایک سودے میں دو سودا کیا تو اس کے لیے یا تو دونوں میں سے کم قیمت ہوگی یا پھر سود ہوگا۔‘‘

[ابو داؤد:3461،قال الالبانی:صحیح]

اس لیے اشیاء کی خریداری کرتے وقت اس بات کا خصوصی التزام کرنا چاہیے کہ ہم جس چیز کی خریداری کر رہے ہیں اس میں سود نہ ہو، کیونکہ سو انتہائی سنگین گناہ ہے جس سے دنیا و آخرت برباد ہوجاتی ہے۔

استفادہ: دور حاضر کے مالی معاملات، از: ذوالفقار علی وغیرہ

❀❀❀❀

رائٹر: حافظ زبیر بن خالد مرجالوی

ہمارے خطبات اور دروس حاصل کرنے کے لیے رابطہ کیجئے

کال کے لیے:
حافظ زبیر بن خالد مرجالوی
03086222418
03111701903

واٹس ایپ رابطہ کے لیے:
03111701903
03036604440
03086222416