

تجارت میں اسلام کی رہنمائی

ڈاکٹر محمد واسع ظفر

تجارت اور کاروبار حصولِ رزق کے اہم اسباب میں سے ایک بڑا ذریعہ ہے۔ یہ وہ سبب ہے جس کی اہمیت اور افادیت ہر دور میں یکساں طور پر تسلیم کی گئی ہے۔ تاہم، ایک وقت تھا کہ جب مسلمان تجارت کے میدان میں ساری قوموں سے نمایاں مقام رکھتے تھے، جس کے بہت سے دینی و دنیوی فوائد حاصل ہوتے تھے۔ تجارتی اسفار میں دعوتِ دین بھی ان کے پیش نظر رہتی تھی۔ لیکن آہستہ آہستہ مسلمانوں نے تجارت کے میدان میں بھی شکست کھانا شروع کی۔

تجارت کی اہمیت

قوم کی معاشی روش میں یہ تبدیلی شاید اس وجہ سے واقع ہوئی کہ اس کی نگاہوں کے سامنے رسول پاک صلی اللہ علیہ وسلم کا یہ فرمان نہ رہا: عَلَيكُمْ بِالْتِجَارَةِ فَإِنَّ فِيهَا تِسْعَةَ أَعْشَارِ الرِّزْقِ، یعنی ”تم پر تجارت کو اختیار کرنا لازم ہے کیوں کہ رزق کے دس میں سے نو حصے فقط اس میں ہیں“۔ (احیاء علوم الدین، امام غزالی، دار ابن حزم، بیروت، ۲۰۰۵ء، ص ۵۰۴)

آج کی دنیا میں رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کے اس فرمان کی تعبیر ہر کسی کی آنکھوں کے سامنے ہے۔ تجارت کی اہمیت اور فضیلت کے بارے میں نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے اور بھی ارشاداتِ مبارک موجود ہیں۔ مثلاً: جب آپ سے یہ دریافت کیا گیا کہ کون سی کمائی سب سے زیادہ پاکیزہ ہے؟ (أَيُّ الْكَيْفِ أَطْيَبُ؟) تو آپ نے فرمایا: ”آدمی کا اپنے ہاتھ سے کوئی کام کرنا اور ہر وہ تجارت جو پاک بازی کے ساتھ ہو“۔ گویا شریعتِ اسلامیہ کی عائد کردہ پابندیوں کو ملحوظ رکھ کر تجارت کی جائے۔ (مسند احمد، حدیث: ۱۷۷۲۸، بروایت رافع بن خدیجؓ)

آپ نے یہ بھی فرمایا ہے کہ: ”تم میں سے کوئی شخص اگر رسی لے کر لکڑیوں کا گٹھا لائے پھر اسے فروخت 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“ (بخاری، حدیث: ۲۳۷۳، بروایت زبیر بن عوامؓ)۔ آپ کا یہ بھی ارشاد ہے: ”سچا اور امانت دار تاجر (قیامت کے دن) انبیاء صدیقین اور شہداء کے ساتھ ہوگا“۔ (سنن ترمذی، حدیث: ۱۲۰۹، بروایت ابوسعید خدریؓ)

ان چند روایات سے تجارت کی فضیلت، روزی کے اسباب میں اس کی اہمیت، اس کے ذریعے حاصل شدہ مال کی پاکیزگی اور تاجروں کا اللہ تعالیٰ کے نزدیک مقام واضح ہوتا ہے۔ باوجود ان سب بشارتوں کے، دیگر شعبوں کی طرح معیشت کے شعبے میں بھی امت مسلمہ نے رسول اکرمؐ کی رہنمائی کو قبول کرنے میں عملاً کوتاہی برتی۔ البتہ حال میں مسلمان ایک بار پھر تجارت کی طرف متوجہ ہوتے دکھائی دے رہے ہیں، لیکن اس میں افسوس کا پہلو یہ ہے کہ وہ شرعی اور اخلاقی ضابطوں سے بے نیاز ہو کر تجارت کر رہے ہیں۔ حالانکہ اگر وہ نبی کریمؐ کی ہدایات کو اپنی تجارت میں داخل کر لیں، تو ان کی تجارت اللہ تعالیٰ کے قرب 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۔

اسی مقصد کے پیش نظر اس تحریر میں تجارت کے چند بنیادی اسلامی اصولوں کو پیش کرنے کی کوشش کی گئی ہے کہ شاید یہ کوشش تجارت کے شعبے میں رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی سنتوں کو زندہ کرنے میں کچھ کام آجائے۔ چونکہ تجارت کا علم بہت ہی دقیق ہے اور کتب حدیث و فقہ میں اس کی بہت سی جزئیات ملتی ہیں اور ان سب کا احاطہ ایک مضمون میں ناممکن ہے، اس لیے یہاں صرف تجارت کے عام اصولوں پر اکتفا کیا گیا ہے۔

تجارت کے علوم کا حصول

سب سے بنیادی بات یہ ہے کہ تجارت میں مشغول ہونے سے پہلے اس سے متعلق علوم کو سیکھنا چاہیے۔ رسول پاکؐ کے فرمان: **طَلَبُ الْعِلْمِ فَرِيضَةٌ عَلَى كُلِّ مُسْلِمٍ**، یعنی ”علم (دین) طلب کرنا ہر مسلمان پر فرض ہے“ (سنن ابن ماجہ، حدیث: ۲۲۴، بروایت انس بن مالکؓ) کی تشریح میں فقہانے لکھا ہے کہ: ”آدمی کسبِ معاش کے لیے 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 ہے تو اس پر یہ فرض ہے کہ وہ بیع کے مسائل اور اس کی شرطیں معلوم کرے۔

امام غزالیؒ لکھتے ہیں: ”اسی طرح اگر آدمی کوئی پیشہ اختیار کرتا ہے تو اس پیشے 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۔“ (کیمیائے سعادت، ص ۱۱۵)۔ پھر امام غزالیؒ نے لکھا ہے کہ: ”بیع کے مسائل جاننا سب پر فرض ہے، کیونکہ ہر ایک کو اس سے واسطہ پڑ سکتا ہے، کوئی شخص اس سے بری نہیں ہو سکتا (حوالہ سابق، ص ۲۵۹)۔ انھوں نے حضرت عمرؓ کے بارے میں لکھا کہ: جب وہ بازار جاتے تو تاجروں سے بیع کے مسائل پوچھتے اور جو نہیں بتاتا اسے کوڑے لگا کر علم سیکھنے کے لیے بھیجتے، اور فرماتے کہ جو بیع کے احکام نہ جانے اسے بازار میں نہیں ہونا چاہیے، یعنی تجارت نہیں کرنی چاہیے کہ لاعلمی میں حرام اور سود میں مبتلا ہو جائے گا اور اسے خبر بھی نہ ہوگی۔“ (ایضاً، ص ۱۱۵)

امام ترمذیؒ نے حضرت عمر فاروقؓ کا یہ فرمان نقل کیا ہے: ”ہمارے بازار میں خرید و فروخت نہ کرے مگر وہ شخص جس نے دین میں خوب سمجھ بوجھ حاصل کر لی ہو۔“ (مسند ترمذی)

یہاں دین کی سمجھ سے ان کی مراد ہے، معاملات اور بیع و شراء (یعنی خرید و فروخت) کے مسائل سے آگاہ ہونا۔ گویا حضرت عمرؓ کی رائے میں صرف ایسے شخص کے لیے تجارت کرنا درست اور جائز ہے، جو معاملات اور بیع و شراء کے مسائل سے پوری طرح واقف ہو، کیونکہ جو شخص ان سے واقف نہیں ہوگا، وہ کاروبار میں بے اصولیاں کرے گا، جو معاشرے میں معاشی بگاڑ کا سبب بنیں گی۔ اس لیے ہر مسلمان تاجر بلکہ ہر مسلمان کو چاہیے کہ وہ بیع و شراء کے مسائل کو جانے۔

نیت کی درستی

تجارت میں نیت کی درستی بہت ضروری ہے:

● اول یہ کہ 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 وسیلے کے درجے 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۔ یہ شرک خفی ہے۔ (مظاہر حق جدید، شرح مشکوٰۃ، علامہ قطب الدین دہلوی، تدوین جدید: مولانا عبداللہ جاوید، مطبوعہ ادارہ اسلامیات، دیوبند، ۱۹۸۶ء، جلد ۳، ص ۴۲۸)

● دوم یہ کہ یہ نیت کرے کہ تجارت اس لیے کرتا ہوں تاکہ خود کی اور اہل و عیال کی معاشی ضروریات عزت کے ساتھ پوری ہو جائیں، لوگوں کی محتاجی نہ رہے اور اس قدر فراغت میسر آجائے کہ دل جمعی کے ساتھ اللہ عزوجل کی عبادت کر سکیں۔ علمائے اس قدر کمانے کو فرض لکھا ہے اور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی یہ حدیث بھی اس پر دلالت کرتی ہے: **ظَلَبْتُ كَمَسَبِ الْحَلَالِ فَرِيضَةً بَعْدَ الْفَرِيضَةِ**، یعنی حلال روزی کمانا فرض کے بعد ایک فرض ہے۔ (النجاشی للشمس الأيمنان للبتتہفی، حدیث: ۸۳۶۷، بروایت عبداللہ بن مسعود)۔ آپ کا ارشاد ہے: جو شخص خود کو سوال سے بچانے، اپنے اہل و عیال (کی کفالت) کے لیے سعی کرنے اور اپنے پڑوسی پر شفقت و مہربانی کرنے کے لیے 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 غضب ناک ہوگا۔ (بروایت ابو ہریرہ)

امام غزالی نے یہ روایت نقل کی ہے کہ: ایک دن نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم اپنے اصحاب کے ساتھ تشریف فرما تھے کہ ان لوگوں کی نگاہ ایک طاقت ور اور مضبوط جسم والے نوجوان پر پڑی، جو صبح سویرے ہی طلب معاش کے لیے بھاگ دوڑ کرنے میں مصروف تھا۔ بعض صحابہ کرام نے کہا کہ افسوس ہے اس پر، کاش! اس کی جوانی اور طاقت اللہ کی راہ میں صرف ہوتی۔ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ایسا نہ کہو! کیوں کہ اگر وہ محنت و کوشش اس لیے کر رہا ہے کہ خود کو سوال کرنے سے بچائے اور لوگوں سے بے نیاز ہو جائے تو وہ اللہ کی راہ میں ہے، اور اگر وہ اس لیے محنت کر رہا ہے تاکہ اپنے ضعیف والدین یا کمزور و ناتواں اولاد کو لوگوں سے بے نیاز کر دے اور ان کی کفالت کرے تو بھی وہ اللہ کی راہ میں ہے، اور (ہاں) اگر وہ دوسروں پر دھونس جمانے اور کثرت مال کی غرض سے بھاگ دوڑ کر رہا ہے تو (یقیناً) وہ شیطان کی راہ میں ہے۔ (احیاء علوم الدین للغزالی، ص ۵۰۳)

اسی مضمون کی روایت کو حافظ سلیمان بن احمد طبرانی نے معاجم ثلاثہ میں کعب بن عجرہؓ

سے، امام بیہقی نے سنن الکبریٰ میں انس بن مالکؓ سے، اور امام ابن ابی الدین نے کتاب العیال میں ابی الخارقؓ سے نقل کیا ہے۔ اختصار کے لیے صرف امام طبرانیؒ کی روایت نقل کی جاتی ہے: ایک صاحب کا نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے پاس سے گزر رہا تھا تو صحابہ کرامؓ اس کے جسم کی ساخت اور چستی کو دیکھ کر بڑے متعجب ہوئے اور کہنے لگے یا رسول اللہ! کاش! کہ یہ اللہ کی راہ (یعنی جہاد) میں ہوتا۔ رسول اللہ نے فرمایا: ”اگر یہ اپنے چھوٹے بچوں کے رزق کی تگ و دو میں نکلا ہے تو یہ بھی اللہ کی راہ میں ہے، اور اگر یہ اپنے بوڑھے والدین کی دیکھ بھال کی کوشش میں نکلا ہے تو بھی اللہ کی راہ میں ہے، اور اگر یہ اپنی ذات کو سوال و محتاجی سے بچانے کی سعی میں نکلا ہے تو بھی اللہ کی راہ میں ہے، اور اگر اپنے گھر والوں (کی کفایت) کے لیے محنت کی خاطر نکلا ہے تو بھی اللہ کی راہ میں ہے، اور (ہاں) اگر فخر اور ہوس مال کے لیے نکلا ہے تو طاعوت کی راہ میں ہے“۔ (المعجم الصغیر، ج ۲، ص ۶۰)

مذکورہ احادیث سے جہاں کسب معیشت کی فضیلت ظاہر ہوتی ہے، وہیں یہ بھی واضح ہوتا ہے کہ اپنے اور اہل و عیال کی ضرورت سے زیادہ اس نیت سے کمائنا، تاکہ عزیز واقارب، پڑوسیوں اور فقرا 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 و تکبر کے اظہار کے لیے زیادہ کمائنا حرام ہے اگر چہ حلال ذرائع ہی سے کیوں نہ کمایا جائے۔ (مظاہر حق جدید، جلد ۳، ص ۳۶)

● سوم 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۔ کیونکہ کسی بھی جگہ ضروریات زندگی کی تکمیل سے جڑی اشیا کی فراہمی کے لیے تجارت ایک ناگزیر عمل ہے اور اگر یہ نہ ہو تو نظام زندگی کے درہم برہم ہو جانے اور انسانوں کے مصیبت میں مبتلا ہو جانے کا شدید خدشہ ہے۔ مثلاً: اگر کسی جگہ دوا کی دکان نہ ہو تو لوگ کسی کے بیمار ہو جانے پر دوا کی عدم دستیابی کی وجہ سے پریشانی میں مبتلا ہوں گے۔ اگر کسی جگہ کپڑے کی تجارت نہ ہو تو لوگ کسی میت کے کفن یا دیگر انسانی ضروریات کی تکمیل کے لیے پریشان ہوں گے۔ اسی طرح شہروں میں اگر غلہ اور دیگر اشیائے خوردنی کی تجارت نہ ہو تو لوگوں کے لیے روپیہ پیسہ ہوتے ہوئے بھوکوں مرنے کی نوبت آسکتی ہے۔ انھی مثالوں پر دیگر کاروبار اور پیشوں کو قیاس کیا

جاسکتا ہے۔ اسی لیے علمائے ہر جائز پیشے کو فرض کفایہ قرار دیا ہے اور ان میں تنگ و دو کی ترغیب بھی دی ہے۔ امام غزالیؒ کے مطابق تو بعض محدثین نے حدیث رسولؐ: **إِخْتِيَارُ الْفَيْحِ رَحْمَةٌ**، یعنی ”میری امت کا اختلاف رحمت ہے“ کو اسی معنی پر محمول کیا ہے کہ مختلف صنعتوں اور پیشوں کے معاملے میں ان کی پسند کا مختلف ہونا رحمت ہے کیونکہ اگر سب لوگ ایک ہی پیشے 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۔ (احیاء علوم الدین، ص ۵۲۸-۵۲۹)

اس لیے 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۔

- چہارم، نیت یہ کرے، کہ تجارت اس لیے کر رہا ہوں تاکہ اس شعبے میں اللہ سبحانہ و تعالیٰ کے احکام اور رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی سنتوں کو عملاً زندہ کروں۔
- پنجم، نیت یہ بھی کرے، کہ بازار میں جا کر امر بالمعروف اور نہی عن المنکر کا فریضہ انجام دوں گا اور ایسے کسی موقعے کو ہاتھ سے جانے نہ دے۔

ان نیتوں کے ساتھ ایک بندہ مومن تجارت کے لیے بازار میں جائے گا تو اللہ تعالیٰ کی مدد شامل حال ہوگی اور اس کی تجارت بھی عبادت کی ایک صورت بن جائے گی۔

صبح سویرے تجارت کے لیے نکلنا

تجارت کے لیے صبح سویرے نکلنا اور اپنی دکان علی الصبح کھولنا بہتر ہے، کیونکہ اس وقت کے لیے نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے برکت کی دعا فرمائی ہے۔ اس لیے ایسا کرنے سے اموال تجارت میں بھی برکت کی قوی امید ہے۔

حضرت صخر غامدیؒ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: **اللَّهُمَّ! بَارِكْ لَنَا فِي بُكُورِهَا** (ابوداؤد، کتاب الجہاد، حدیث: ۲۲۵۳) یعنی ”اے اللہ! میری امت کے لیے دن کے ابتدائی حصے میں برکت ڈال دے“۔ آپؐ 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) صخر غامدیؒ ایک تاجر تھے۔ وہ اپنی تجارتی کارندوں کو دن کے اول حصے میں روانہ کیا کرتے

تھے، چنانچہ وہ مال دار ہو گئے اور ان کی دولت بہت بڑھ گئی تھی۔ (سنن ترمذی، حدیث: ۱۲۱۲)

عبدالرحمن بن عوفؓ کے بارے میں بھی اسی قسم کی روایت ہے کہ جب انھوں نے بنی قینقاع کے بازار میں تجارت شروع کی تھی، تو ان کا معمول یہی تھا کہ وہ با صبح سویرے جا کر تجارت کے کاموں میں مشغول ہو جاتے تھے (بخاری، حدیث: ۳۷۸۰)۔ پھر 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 رات گئے 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، گواس وقت کاروبار نہ ہو جب بھی اس برکت کو حاصل کرنے کی نیت سے اپنے کام پر ضرور جانا چاہیے۔

حرام اشیاء کی خرید و فروخت سے اجتناب

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 اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ایسی تجارت کو حرام قرار دیا ہے۔ حضرت جابر بن عبد اللہؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فتح مکہ کے سال، جب کہ آپؐ مکہ ہی میں تھے، یہ فرمایا: **إِنَّ لَنَا وَرَسُولَهُ حَزْمَ بَيْعِ الْخَمِيرِ، وَالْمَيْتَةِ، وَالْخِنْزِيرِ، وَالْأَصْتَاةِ،** (بخاری، کتاب البیوع، حدیث: ۲۱۴۲) یعنی ”بے شک اللہ اور اس کے رسولؐ نے شراب، مردار، خنزیر اور بتوں کی تجارت کو حرام قرار دیا ہے۔“

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 علمائے امت کا اتفاق ہے، مثلاً تمام نشہ آور اشیاء، آلات غنا و مزامیر، حرام و معصیت کے دھندوں میں استعمال ہونے والے سامان، فحش لٹریچر اور باطل نظریات پر مبنی کتابیں، عریانیت و فحاشی کو فروغ دینے والی فلمیں اور ویڈیوز اور موسیقی کے البم وغیرہ۔ ان تمام بے ہودہ اشیاء کو قرآن کریم نے لَقَدْ الْخَدِيثُ سے تعبیر کیا ہے، اور ان کی خرید و فروخت اور استعمال کی سخت مذمت کی ہے،

کیوں کہ یہ چیزیں انسان کو دین اور فکرِ آخرت سے غافل کر دیتی ہیں، نیز اس کے اخلاق و کردار کو بھی بُری طرح متاثر کرتی ہیں۔ ارشاد باری تعالیٰ ہے:

اور انسانوں ہی میں سے کوئی ایسا بھی ہے جو کلامِ دل فریب خرید کر لاتا ہے تاکہ لوگوں کو اللہ کے راستے سے علم کے بغیر بھٹکا دے اور اس راستے کی دعوت کو مذاق میں اڑا دے۔ ایسے لوگوں کے لیے سخت ذلیل کرنے والا عذاب ہے۔ (لقمن: ۳۱:۶)

بے شک جو لوگ اس بات کو پسند کرتے ہیں کہ مومنوں میں بے حیائی پھیلے ان کے لیے دنیا اور آخرت میں دردناک عذاب ہے۔ (النور: ۲۴:۱۹)

افسوس یہ ہے کہ موجودہ دور میں ایسی اشیا اور ایسے اسباب و محرکات کا ایک سیلاب سا اُٹ آیا ہے، جو مذکورہ برائیوں کو فروغ دے رہا ہے اور لوگ ان میں ان کے ممکنہ نتائج اور مضمرات سے بے پردا ہو کر ملوث ہو رہے ہیں، بلکہ انھیں ہنسی مذاق اور تفریح کے طور پر لیتے ہیں لیکن وہی باتیں ان کے دنیوی و اخروی خسارے کا سبب بن رہی ہیں۔

اسی طرح اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے: ”حرام ہے تم پر مُردار جانور اور خون“ (المائدہ: ۵:۳)۔ اس لیے اس کی تجارت بھی درست نہیں گرچہ اضطرار کی حالت میں، یعنی کسی کی جان بچانے کے لیے خون کا عطیہ دینا اور قبول کرنا دونوں جائز ہیں بلکہ قیمت دے کر لینا بھی جائز ہے، تاہم خون دینے والے کو چاہیے کہ وہ قیمت لیے بغیر صرف اللہ کی خوشنودی کی خاطر کسی کی جان بچانے کے لیے خون ہبہ کرے۔ ان شاء اللہ وہ سورۃ المائدہ (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۔ خون کا عطیہ ایک اخلاقی فریضہ ہے۔ اگر خون کا عطیہ دینے والوں کو سہولت فراہم نہیں کی جائے گی تو لوگ اپنے اخراجات پر کسی کو خون دینے جانے کے لیے متردد ہوں گے۔

اسی طرح رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کا واضح فرمان موجود ہے: إِنْ لَدَا حَزْمَةَ عَلِيٍّ قَوْهِ أَكَلَتْ نَبِيَّ حَزْمَةَ عَلَيْهِمْ تَمَّتْهُ، یعنی ”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“ (سنن ابی داؤد، کتاب البیوع، حدیث: ۳۰۴۳، بروایت عبداللہ بن عباسؓ)۔ اس اصول کو اگر پیش نظر رکھا جائے تو تمام طرح کی

حرام اشیا کی تجارت سے بچا جاسکتا ہے۔ 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۔

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 کہ خریدار مجھ سے خریدی ہوئی چیز کا استعمال حرام مقاصد کے لیے کرے گا، تو اس کا اس خریدار کے ساتھ معاملہ کرنا جائز نہیں ہوگا۔ اگرچہ حلال اشیا کا ہی ہو۔ مثلاً انگور بیچنے والے کو اگر یہ یقین ہو جائے کہ خریدار اس کا استعمال شراب بنانے کے لیے کرے گا تو اس کے ساتھ اس کا تجارتی معاملہ کرنا درست نہیں ہوگا۔

حضرت بریدہؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ”جس نے انگور کو اس کے توڑنے کے زمانے میں روک لیا تاکہ اسے شراب بنا کر فروخت کرے، تو وہ جانتے بوجھتے آتش دوزخ میں جاگھسا“۔ (بلوغ النعمان، ابن حجر العسقلانی، کتاب البیوع، حدیث: ۷۴۹)

اسی طرح فتنے کے زمانے میں جب مسلمانوں کے دو گروہ آپس میں لڑ پڑیں، تو انھیں ہتھیاروں کا فروخت کرنا درست نہیں، کیوں کہ ان کا استعمال کسی مسلمان کے خلاف ہونے کا قوی امکان ہے اور یہ گناہ میں تعاون کی ایک شکل ہے۔ امام بخاریؒ نے عمران بن حصینؓ کے سلسلے میں یہ نقل کیا ہے کہ وہ فتنے کے دور میں ہتھیاروں کی فروخت کو مکروہ قرار دیتے تھے۔ روایت کے الفاظ اس طرح ہیں: ”وَكَيْفَ كَانَتْ عَمْرَانُ بْنُ حُصَيْنٍ بَيْعَهُ فِي الْفِتْنَةِ، یعنی ”عمران بن حصینؓ نے فتنے کے زمانے میں اسلحے کی فروخت کو مکروہ قرار دیا ہے“۔ (بخاری، کتاب البیوع، حدیث: ۲۱۰۰)

حرام کاروبار کے لیے 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 لیے کرے گا تو اس کے ساتھ معاہدہ بیع کرنا درست نہیں ہوگا، اور اگر معاہدے 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 ہوگا۔ دوسرے معاملات کو بھی ان مثالوں پر قیاس کیا جاسکتا ہے۔

ملکیت اور قبضے کے بغیر بیع سے پرہیز

جو اشیا حلال ہیں، ان کی تجارت میں بھی یہ اصول پیش نظر رہنا چاہیے کہ جو چیز اپنے قبضے میں نہ ہو، اس کی بیع سے پرہیز کرے، کیوں کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس طرح کی بیع سے منع فرمایا ہے۔ حضرت حکیم بن حزامؓ سے روایت ہے: ”رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے مجھے منع کیا ہے کہ اس چیز کو بیچوں جو چیز میرے پاس نہ ہو“۔ (جامع ترمذی، کتاب البیوع، حدیث: ۱۲۳۵)۔ ایک روایت میں یوں ہے کہ حکیم بن حزامؓ نے عرض کیا: یا رسول اللہ! 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 لیے بازار سے خرید لاتا ہوں (اور اس شخص کے حوالے کر دیتا ہوں)۔ آپؐ نے (یہ سن کر) فرمایا: لَا تَبِيعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ، یعنی ”تم کسی ایسی چیز کی بیع نہ کرو جو تمہارے پاس نہیں ہے“۔ (سنن نسائی، حدیث: ۴۶۱۳)

سنن نسائی کے اسی باب میں ایک روایت حضرت عبداللہ بن عمروؓ سے ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: لَيْسَ عَلَى رَجُلٍ بَيْعٌ فِيهَا لَا يَمْلِكُ، یعنی ”آدمی اس چیز کی بیع نہیں کر سکتا جس کا وہ مالک نہیں ہے“۔ (سنن نسائی، کتاب البیوع، حدیث: ۴۶۱۲)۔ حضرت عبداللہ بن عمروؓ سے ہی اس سلسلے میں ایک روایت ابن ماجہؓ نے نقل کی ہے جس کے الفاظ ہیں: لَا يَجْلِبُ بَيْعُ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ، یعنی ”جو چیز تمہارے پاس نہ ہو اس کا فروخت کرنا تیرے لیے حلال (جائز) نہیں ہے“۔ (سنن ابن ماجہ، کتاب التجارت، حدیث: ۲۱۸۸)

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۔ اگر مل جائے تو اس کا بھی امکان ہے کہ گاہک سے لی گئی قیمت سے کم یا بہت زیادہ قیمت میں ملے۔ 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 لیے نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم 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 بیچنا درست نہیں۔ اس سلسلے میں بھی رسول اللہ کی واضح ہدایات موجود ہیں۔ حضرت عبداللہ بن عمروؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ

صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ”جو شخص غلہ خریدے تو اس کو اس وقت تک فروخت نہ کرے جب تک کہ اسے پوری طرح قبضے میں نہ لے لے۔“ (بخاری، کتاب البیوع، حدیث: ۲۱۳۶)

حکیم بن حزامؓ سے ہی اس طرح روایت ہے کہ انھوں نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے یہ عرض کیا کہ میں ایک غیر معمولی کاروباری آدمی ہوں تو میرے لیے کون سی چیز حلال ہے اور کون سی چیز حرام؟ اس پر آپؐ نے فرمایا: ”کسی بھی چیز کو اس وقت تک فروخت نہ کرو، جب تک اسے قبضے میں نہ لے لو۔“ (معجم الکبیر، طبرانی، جلد ۳، حدیث: ۳۱۰۸)

امام ابوداؤدؓ نے حضرت زید بن ثابتؓ سے ایک ایسی روایت نقل کی ہے، جس سے یہ پتا چلتا ہے کہ خریدی ہوئی منقولہ شے پر (یعنی وہ چیز جو ایک جگہ سے دوسری جگہ لے جائی جاسکے) صرف قبضہ کافی نہیں بلکہ جب تک اسے خریدنے کی جگہ سے منتقل کر کے اپنے ٹھکانے پر نہ لے آئے، اس وقت تک اسے فروخت کرنا درست نہیں۔ انھوں نے حضرت عبداللہ بن عمرؓ کو ان کا خریدا ہوا تیل بازار میں اسی جگہ فروخت کرنے سے یہ کہہ کر روکا: یعنی ”اسے فروخت نہ کرو جہاں پر تم نے خریدا ہے، حتیٰ کہ تم اسے اپنے ٹھکانے پر لے جاؤ، کیونکہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے سووے کو اسی جگہ بیچنے سے منع فرمایا ہے، جہاں اسے خریدا جاتا ہو، حتیٰ کہ تجارا سے اپنے گھروں کی طرف لے جائیں۔“ (سنن ابی داؤد، کتاب الاجارۃ، حدیث: ۳۴۹۹)

یہاں یہ سوال کسی کے بھی ذہن میں آسکتا ہے کہ آخر اس حکم کی حکمت کیا ہے؟ اس کے جواب میں پہلی بات تو یہ کہی جاسکتی ہے کہ یہ ایک طرح سے کرنسی کے بدلے زائد کرنسی کی بیچ ہے (جو کہ شریعت میں درست نہیں)۔ کیونکہ اس میں دوسرے تاجر کی عملی طور پر کوئی خدمت شامل نہیں ہوئی۔ اس وجہ سے کہ سامان وہیں کا وہیں پڑا ہوا ہے۔ یہی وجہ حضرت عبداللہ بن عباسؓ نے حضرت طاؤس کے سوال پر بتائی، جسے امام بخاریؒ نے روایت کیا ہے۔ آپؓ نے فرمایا: ”یہ تو روپے کا روپے کے بدلے بیچنا ہوا اور غلہ تو بعد میں دیا جائے گا۔“ (بخاری، کتاب البیوع، حدیث: ۲۱۳۲)

دوسری وجہ یہ ہو سکتی ہے کہ پہلا تاجر جب یہ دیکھے گا کہ دوسرا بغیر کسی محنت کے بہت زیادہ نفع حاصل کر رہا ہے، تو اس کے دل میں یہ خیال پیدا ہو سکتا ہے کہ کیوں نہیں وہ پہلی بیچ کو فسخ کر کے تیسرے شخص سے براہ راست زیادہ قیمت پر معاملہ کر لے؟ اس طرح وہ قبضہ نہ دینے اور پہلی بیچ کو

فسخ کرنے کے حیلے بہانے بنا سکتا ہے، جس سے آپس میں جھگڑے کی نوبت آسکتی ہے۔ اگر وہ قبضہ دے بھی دے تو اس زائد نفع سے محرومی کا احساس اسے ستائے گا۔ تیسری بات یہ ہے کہ ایسا کرنے میں بار برداری کے شعبے سے وابستہ مزدوروں کے روزگار کے متاثر ہونے کا بھی قومی امکان ہے جس سے حفاظت مقصود ہے۔ چوتھی بات یہ کہ قبضے میں لیے بغیر آگے فروخت کرنے کا یہ سلسلہ اگر یوں ہی چلتا رہا، جیسا کہ کسی صنعت و حرفت کی کمپنی سے نکلنے والی مصنوعات یا درآمدات کے ذریعے بازار میں آنے والی اشیاء کے ساتھ اکثر دیکھنے کو ملتا ہے، تو اصل صارف (consumer) تک پہنچتے پہنچتے متعلقہ شے کی قیمت بڑھ کر کہیں سے کہیں پہنچ جائے گی۔ کیوں کہ بیچ کا ہر تاجر کچھ نہ کچھ نفع پر ہی اگلے تاجر کو سامان فروخت کرے گا۔ اس عمل کے نتیجے میں سب سے زیادہ مالی نقصان تو اصل صارف کو ہی برداشت کرنا پڑے گا جو کہ ایک عام آدمی ہے۔

تاہم، اس مسئلے پر فقہاء کے درمیان اختلاف رائے ہے۔ امام مالکؒ کے نزدیک قبضے سے پہلے صرف غلے کا فروخت کرنا جائز نہیں، باقی تمام اشیاء کا بیچنا جائز ہے۔ امام ابوحنیفہؒ اور امام یوسفؒ کے نزدیک اشیاء منقولہ میں سے کسی بھی چیز کا قبضے سے قبل بیچنا جائز نہیں، لیکن عقار، یعنی زمین کا بیچنا جائز ہے۔ امام احمدؒ کا بھی بظاہر یہی مسلک ہے۔ امام شافعیؒ اور حنفیہ میں سے امام محمدؒ کے نزدیک کسی بھی چیز کو خواہ وہ غلہ ہو یا اشیاء منقولہ میں سے کوئی اور چیز ہو یا پھر زمین، خریدنے کے بعد قبضے سے قبل فروخت کرنا درست نہیں۔ (مظاہر حق جدید، جلد ۳، حدیث ۴۹۶)

امام بخاریؒ نے اس سلسلے میں حضرت عبداللہ بن عباسؓ کا یہ قول نقل کیا ہے: **أَمَّا الَّذِي نَهَى عَنْهُ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَهُوَ الطَّعَامُ أَنْ يُبَاعَ حَتَّى يُقْبَضَ** یعنی ”نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے جس چیز سے منع فرمایا تھا، وہ اس غلے کی بیچ تھی جس پر ابھی قبضہ نہ کیا گیا ہو“۔ پھر ابن عباسؓ نے فرمایا: **وَلَا أَحْسِبُ كُلَّ شَيْءٍ إِلَّا مِثْلَهُ**، یعنی میرا گمان یہ ہے کہ اس سلسلے میں ہر چیز اسی (غلہ) کی مانند ہے۔ (بخاری، کتاب المبیوع، حدیث: ۲۱۳۵)

گو یا انھوں نے بھی اس مسئلے میں غلے پر ہی غیر غلے کو قیاس کیا اور کسی بھی چیز کو خریدنے کے بعد قبضے سے پہلے بیچنے کو صحیح نہیں ٹھہرایا اور اسی رائے کو امام شافعیؒ اور امام محمدؒ نے اختیار کیا ہے جس کی مطابقت حضرت حکیم بن حزامؒ اور حضرت زید بن ثابتؓ کی روایات سے بھی ہوگی۔ رہی یہ بات کہ

واضح نصوص، یعنی حضرت حکیم بن حزامؓ اور حضرت زید بن ثابتؓ کی روایات کی موجودگی میں حضرت عبداللہ بن عباسؓ کو قیاس کرنے کی ضرورت کیوں پیش آئی، تو اس کا جواب یہ ہے کہ یہ عین ممکن ہے کہ ان تک اس وقت تک یہ نصوص نہ پہنچے ہوں جیسا کہ حضرت عبداللہ بن عمرؓ کو یہ حکم اس وقت تک نہ پہنچا تھا جب حضرت زید بن ثابتؓ نے ان کے تیل کی تجارت میں مداخلت کی۔

اسی خدشے کا اظہار علامہ شوکانیؒ نے اس مسئلے کی بحث میں نیل الاوطار میں کیا ہے۔ وہ لکھتے ہیں: ابن عباسؓ نے قیاس کا استعمال کیا اور یہ شاید اس وجہ سے ہو کہ ان تک ضروری نصوص نہ پہنچے ہوں کہ سودے میں تمام اشیائے غلے کی مانند ہیں (نیل الاوطار شرح منقہی الأخبار، کتاب البیوع، ص ۹۸۶)۔ اس لیے احتیاط کا تقاضا یہی ہے کہ ایک مسلمان تاجر کوئی بھی چیز، گو اس نے اسے خرید لیا ہو، اپنے قبضے میں آنے سے قبل کسی کو فروخت نہ کرے۔

تجارتی معاملات بابصی رضامندی سے طے کرنا

بیع و شراء کے انعقاد کی بنیادی شرائط میں سے ایک یہ ہے کہ معاملہ بائع اور مشتری کی 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 أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا بِتَرَائِغٍ

عَنْ تَرَائِغٍ قَتَب (النساء: ۲۹) 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۔

نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کا بھی ارشاد ہے: اِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَائِغٍ، یعنی ”بیع (فریقین کی)

باہمی رضامندی سے ہی ہوتی ہے“ (سنن ابن ماجہ، کتاب التجار، باب بَيْعِ الْخِيَارِ، حدیث:

۲۱۸۵، بروایت ابوسعید خدریؓ)۔ آپؐ کا یہ بھی فرمان ہے: ”کسی شخص کے لیے یہ حلال نہیں کہ وہ

اپنے بھائی کا عصا بھی اس کی خوشنودی و رضامندی کے بغیر لے“۔ (صحیح ابن حبان، بہ ترتیب ابن

بلبان، کتاب الجنایات، حدیث: ۵۹۷۸، بروایت ابوجمید ساعدیؓ)

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 لاشی جیسی معمولی چیز بھی جب کسی سے بغیر اس کی رضامندی کے لینا حلال نہیں، تو دوسری اہم چیزیں کیسے حلال ہو سکتی ہیں؟ اس لیے 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 کر لینے والوں میں شمار کیا جائے گا۔

یہاں یہ واضح کر دینا بھی مناسب ہے کہ یہ رضامندی حقیقی ہونی چاہیے، رسی اور جبری نہیں، نہ دھوکے اور فریب کے ذریعے اس کی اصل قیمت سے دوسرے فریق کو اندھیرے میں رکھا گیا ہو۔ اگر ان حربوں سے رضامندی حاصل کی گئی ہو تو شریعت میں اس کا کوئی اعتبار نہیں اور متاثرہ فریق کو بیچ 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 کے نرخ (rate) یا موجود نرخ سے بہت کم پر خریدنا، اگرچہ وہ اس پر بظاہر راضی بھی ہو، درست نہیں۔ کیوں کہ یہ بات یقینی ہے کہ مجبور شخص خوش دلی سے غیر معمولی کم نرخ پر اپنی چیز بیچنے کو تیار نہیں ہوتا، جب کہ رسول کریم صلی اللہ علیہ وسلم کی منشاء قلبی خوشی کے موجود ہونے کی ہے۔ بد قسمتی سے ہمارے ہاں مجبور شخص کا سامان انتہائی کم قیمت پر خریدنے کی جو روش دیکھنے کو ملتی ہے، وہ یقیناً ناپسندیدہ اور اصلاح طلب ہے کیونکہ یہ انسانی خیر خواہی کے جذبے اور دین کی اصل روح کے خلاف ہے۔

خریدار کو صحیح مشورہ دینا

تجارت میں بعض مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ گاہک اپنی کم علمی یا ناکام تجربہ کاری کی وجہ سے کسی چیز کی نوعیت یا خاصیت کو از خود سمجھ نہیں پاتا اور دکان دار یا تاجر ہی سے مشورہ طلب کرتا ہے۔ ایسی صورت میں تاجر کو چاہیے کہ اس کو درست مشورہ دے، کیونکہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے: **أَلْمُسْتَشَارُ مُؤْتَمَرٌ**، ”جس سے مشورہ طلب کیا جائے وہ امانت دار ہے“۔ (مسند ابن ماجہ، ابواب الادب، حدیث: ۳۷۴۵، بروایت ابو ہریرہؓ)۔ اسے امانت داری کا لحاظ کرتے ہوئے صحیح اور مفید مشورہ دینا چاہیے۔ جس طرح امانت میں خیانت جائز نہیں ہے، اسی طرح کسی کو غلط مشورہ دینا بھی جائز نہیں، یہ بھی دھوکا دہی کی ہی ایک صورت ہے۔ ایک شخص نے آپ پر بھروسہ کیا اور آپ نے

اسے گمراہ کر دیا۔ اس لیے 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 ہوگا وہ ضرور مل کر رہے گا۔ اس کے اس عمل سے خریدار کا اس پر اعتماد قائم ہو جائے گا، جو انجام کار اس کے لیے ہی مفید ثابت ہوگا۔

قیمت متعین کرنا، غیر متعین 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 متعین ہوں۔ نیز فریقین باہمی رضامندی سے ان کے تبادلے پر راضی ہوں۔ مجہول اور غیر متعین ثمن کے ساتھ بیع صحیح نہیں ہوتی، کیونکہ فقہانے بیع کی تعریف ہی یہی بیان کی ہے کہ یہ باہمی رضامندی کے ساتھ مال کے عوض مال کا تبادلہ ہے یا ملکیت کی منتقلی ہے۔ شارح بخاری حافظ ابن حجر العسقلانی (م: ۱۳۲۹ء) نے بیع کی تعریف یوں کی ہے: **وَالْبَيْعُ نَقْلُ مِلْكٍ إِلَى الْغَيْرِ بِثَمَنِ**، یعنی ”بیع (کا مطلب) قیمت کے عوض کسی چیز کی ملکیت دوسرے کی طرف منتقل کرنا ہے“۔ (فتح الباری، ابن حجر العسقلانی، دمشق، ۲۰۱۳ء، جلد ۷، ص ۵)

۲۰ ویں صدی کے معروف فقیہ سید سابق مصری (م: ۲۰۰۰ء) اپنی مایہ ناز تصنیف **فہم السنۃ** میں، بیع کی تعریف میں رقم طراز ہیں: ”شرعاً بیع سے مراد باہمی رضامندی کے راستے سے مال کا مال کے عوض تبادلہ یا ماذون (جس کی شریعت نے اجازت دی ہے) طریقے پر کسی عوض کے بدلے ملک کا دوسرے کے نام انتقال ہے“۔ (فہم السنۃ، ص ۸۹۸)

اس لیے یہ ضروری ہے کہ فروخت ہونے والی چیز کی قیمت متعین کی جائے جو فریقین کے علم میں بھی آجائے، خواہ وہ معاملہ نقد ہو یا ادھار کا اور سامان کی قیمت متعین کیے بغیر کوئی بھی تجارتی معاملہ نہ کیا جائے۔ کبھی کبھی ایسا ہوتا ہے کہ باہمی تعلقات کی وجہ سے سامان فروخت کرنے والا خریدنے والے سے یہ کہتا ہے کہ: ”آپ یہ سامان لے جائیں اور بازار میں جو قیمت رائج ہے یا جس قیمت پر لوگ اسے فروخت کر رہے ہیں، وہ مجھے آپ ادا کر دیں“، جب کہ بازار میں رائج قیمت کا فریقین یا خریدار کو علم نہیں ہوتا۔ اس صورت میں قیمت کے مجہول (Indeterminate) رہنے کی وجہ سے بیع درست نہیں ہوتی۔ اسی طرح یہ کہنا بھی درست نہیں کہ جو قیمت آپ کو پسند ہو وہ دے دیں، کیوں کہ یہ عین ممکن ہے جو قیمت خریدار اپنی پسند سے دے، وہ فروخت کرنے والے

کی توقع سے کم ہو، جو اس کی دل شکنی کا باعث بنے اور باہمی نزاع کی کوئی صورت پیدا کر دے۔ اس لیے ہر حال میں سامان کی قیمت طے کر کے ہی خرید و فروخت کا معاملہ کرنا چاہیے اور اس حکم کے پیچھے حکمت یہی ہے کہ آگے چل کر آپس میں جھگڑے کا کوئی اندیشہ اور امکان باقی نہ رہے۔ یہ کوئی ضروری نہیں ہے کہ قیمت مروجہ کرنسی میں ہی طے ہو بلکہ ہر وہ چیز جو شریعت کی نظر میں جائز ہو اور معاشرے میں اس کا بطور معاوضہ قبول کیا جانا رائج ہو، قیمت بننے کی اہل ہے۔

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۔ مثال کے طور پر یہ کہ ادائیگی کب ہوگی یا قسطوں میں؟ اور اگر قسطوں میں ہوگی تو کتنی قسطوں میں ہوگی وغیرہ؟ ان سب باتوں کو تحریر کے تحت لانا چاہیے، تاکہ آگے چل کر کسی بھی فریق کی بھول چوک سے، جس کا وقت گزرنے کے ساتھ امکان رہتا ہے، کسی قسم کی غلط فہمی اور اختلاف کی راہ ہموار نہ ہو۔

یہ معاملہ اتنا اہم ہے کہ اللہ تعالیٰ نے اپنے کلام میں اس کی تاکید فرمائی ہے:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ آجَلٍ مُّسَمًّى، فَاكْتُبُوهُ (البقرة ۲: ۲۸۲)
اے ایمان والو! جب تم معینہ میعاد کے لیے ادھار کا کوئی معاملہ کرو تو اسے لکھ لیا کرو۔
آگے ارشاد باری تعالیٰ ہے:

وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ آجَلِهِ ۗ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ
وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا (البقرة ۲: ۲۸۲) اور جو معاملہ اپنی میعاد سے
وابستہ ہو، خواہ وہ چھوٹا ہو یا بڑا، اسے لکھنے میں کاہلی نہ کرو، یہ بات اللہ تعالیٰ 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 لیے 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 لیے حق کی ادائیگی یا وصولی

دونوں ہی میں یہ دستاویز معاون ثابت ہوگی۔ بدقسمتی سے عام طور پر لوگ اس طرح کی تحریر کو باہمی اعتماد اور تعلقات کی نزاکتوں کے خلاف سمجھتے ہیں اور اس سلسلے میں کوتاہی برتتے ہیں، جو بسا اوقات آگے چل کر نسیان یا غلط فہمی کے باعث باہمی نزاع کا سبب بن جاتا ہے۔ کبھی کبھی تو مقدمہ بازی تک کی نوبت آجاتی ہے۔ اس لیے ہمیں اللہ تعالیٰ کے اس حکم کی حکمت کو پیش نظر رکھنا چاہیے اور سماجی اقدار کے خود ساختہ معیار قائم کر کے اس سلسلے میں کوتاہی نہیں برتنی چاہیے۔

ساتھ ہی فریقین کو چاہیے کہ وہ معاہدہ بیع کی پابندی کریں، فروخت کنندہ میعاد معین سے پہلے ادائیگی کا مطالبہ نہ کرے اور خریدار اس سے تاخیر نہ کرے اور نہ ٹال مٹول ہی کا رویہ اختیار کرے، بلکہ حُسن ادائیگی کی صورت اختیار کرے۔ قرض کی ادائیگی پر قادر ہوتے ہوئے بھی ٹال مٹول کا رویہ اختیار کرنا ظلم ہے۔ اس لیے اس سے بچنا ضروری ہے اور اگر کسی معقول وجہ سے خریدار وقت پر ادھار کی رقم ادا نہ کر سکے تو تا جبر کو خریدار سے نرمی کا رویہ اختیار کرنا چاہیے، اسے مہلت دینی چاہیے، اور جرمانہ وصول نہیں کرنا چاہیے کیونکہ یہ سود ہی کے زمرے میں داخل ہو جائے گا۔ (جاری)