

## اداریہ

دور حاضر میں خرید و فروخت کی بہت سی ایسی صورتیں مروج ہیں جن میں فروخت شدہ شے پر قبضہ کے بغیر خریدار اسے دوسروں کے ہاتھ فروخت کر دیتا ہے۔ رسول ﷺ نے بیع قبل القبض سے منع فرمایا ہے۔

تجارت، لین دین اور باہمی معاہدہ کی مختلف دور میں مختلف صورتیں رائج رہی ہیں، بہت سے عقود اور معاملات بنیادی طور پر قدیم زمانہ میں بھی رائج تھے اور عہد جدید میں ان کی ترقی یافتہ صورتیں رائج ہو گئی ہیں، کہیں جو پہلے مطلق تھا اب مقید ہو گیا ہے اور کچھ جو پہلے مقید تھا اب مطلق ہو گیا ہے، آج کے دور میں زیادہ سے زیادہ فائدہ کی طلب مقصود ہوتی ہے، معاملات میں عدل و قسط کی رعایت کم سے کم یا معدوم ہے، اور غرر اور دھوکہ عام ہے، نہ ذہنوں میں خدا کا تصور ہے نہ آخرت کی جواب دہی کی فکر، اس لئے تجارت کے رائج طریقوں میں صرف مادی اور نقد نفع مطلوب رہ گیا ہے، ایسے نازک موقع پر ایک مسلمان کے لئے بہت سی دشواریاں کھڑی ہو جاتی ہیں، ظاہر ہے کہ وہ تجارت کی دنیا میں جلا وطن نہیں ہو سکتا اور نہ محرمات اور ظلم کا مرتکب ہو سکتا ہے، اس لئے وہ صحیح احکام شرعی کو جاننے کے لئے بے چین ہے۔

علماء و فقہاء اسلام نے عبادات میں اصل حرمت اور خطر کو قرار دیا ہے، اور معاملات میں حلت و اباحت کو، یعنی معاملہ اور عقد کی ہر وہ صورت جائز ہوگی جو نصوص میں کتاب و سنت اور قواعد شرع سے متعارض نہ ہو، عام طور پر ہمارے فقہاء نے معاملات میں سہولت کو پیش نظر رکھا ہے، اور مسائل اجتہاد میں دفع حرج دفع ضرر کے اصول کو سامنے رکھتے ہوئے ایک امام مجتہد کے قول سے دوسرے امام مجتہد کے قول کی طرف رجوع کو جائز قرار دیا ہے۔

اس طرح کے تجارتی مسائل میں ایک اہم مسئلہ یہ ہے کہ کیا خریدی ہوئی شے پر قبضہ کرنے سے پہلے اس کو فروخت کیا جا سکتا ہے یا نہیں اور اس کا منافع حاصل کرنا جائز ہوگا یا نہیں؟ آج قبضہ کے عنوان سے بہت سارے مسائل پیدا ہو رہے ہیں، مثلاً صرف کے وہ تمام عقود جن میں تقابض بدلین کا مجلس واحد میں ہونا ضروری ہے، کیا چیک، ڈرافٹ، کریڈٹ کارڈ یا دوسری سندات مالی کو قبضہ تصور کیا جائے گا یا نہیں؟ یا کریڈٹ کارڈ کے ذریعے ادائیگی کو فوری قبضہ تسلیم کیا جائے یا نہیں؟ بین الاقوامی تجارت میں جو آج زیادہ تر فون، فیکس اور ای میل کے ذریعے انجام پارتے ہیں، کروڑ ہا کروڑ روپے کے

معاملات اور لین دین طے ہو جاتے ہیں جب کہ ہر دو فریق ہزار بائیل کی دوری پر ہیں، اسی طرح ایک ملک کا تاجر دوسرے ملک میں LC (سند اعتماد) کھلوا کر کاروبار کرتا ہے، دوسرے ملک کا تاجر مال کا شپمنٹ (shipment) کرتا ہے اور قبل اس کے کہ مال خریدار تک پہنچے خریدار محسوس کرتے ہوئے کہ بازار میں تیزی آچکی ہے اگر میں ابھی اس مال کو فروخت کر ڈالوں تو مجھے زیادہ نفع ملے گا، اس لئے وہ اس مال کو اپنے قبضہ میں آنے سے پہلے ہی جبکہ مال راستے میں ہے فروخت کر ڈالتا ہے، تجارت کی یہ صورتیں کئی سوالات کھڑے کرتی ہیں:

۱۔ اتحاد مجلس کی صورتیں: کیا ٹیلیفون، فیکس اور ای میل کی صورت میں بائع اور خریدار کی مجلس متحد قرار پائے گی اور وہ ایجاب و قبول جس میں اتحاد مجلس ضرور کی ہے اس صورت میں اس ضروری شرط کے پورا ہونے کی کیا صورت ہے؟

۲۔ قبضہ کی حقیقت کیا ہے؟ اور اشیاء کی نوعیت کے مختلف ہونے کی وجہ سے کیا قبضہ کی نوعیت بھی مختلف ہو جائے گی، چیک یا ڈرافٹ پر قبضہ اصل نقد پر قبضہ تسلیم کیا جائے گا یا نہیں؟

۳۔ اگر وہ شے جو خریدی گئی ہے درمیان میں ضائع ہو جائے تو اصل بائع پر اس کی ضمانت ہوگی یا درمیان والے اس خریدار پر ضمانت ہوگی جس نے اس کو تیسری پارٹی کے ہاتھ فروخت کیا ہے، یا اس تیسری پارٹی کو اس نقصان کو بھگتنا پڑے گا، پس **بیع مالم یقبض** کے ذیل میں **ربح مالم یضمن** کا سوال پیدا ہوتا ہے، یعنی ایسا تو نہیں کہ کوئی شخص ایسی چیز سے فائدہ اٹھا رہا ہے جس کے ضائع ہوجانے کی صورت میں اس کے خسارہ اور نقصان کو اسے نہ بھگتنا پڑے۔

مشہور قاعدہ فقہیہ **الخراج بالضمنان اور الغنم بالغرم** کا تقاضا یہ ہے کہ اگر کوئی شخص کسی چیز کے ضائع ہوجانے کی صورت میں اس کے نقصان کا ذمہ دار نہیں تو اس سے حاصل ہونے والے فائدہ کا بھی وہ ذمہ دار نہیں۔

یہ اور اس طرح کے کئی وہ سوالات ہیں جن کا حل عہد حاضر کے بہت سے تجارتی مسائل، مشکلات اور دشواریوں کو حل کرنے کا ذریعہ بن سکتا ہے۔

علماء کرام، سے التماس ہے کہ وہ ایسے مسائل پر علمی مناقشات کا اہتمام کریں، المجلس الفقہی الاسلامی جو اس مقصد کے لئے قائم ہوئی تھی اگر اس کا وجود باقی ہے تو اسے ایسے جدید مسائل پر غور کر کے ان کا حل پیش کرنا چاہئے، جدید دور کی بیع قبل القبض کی صورتوں کا کیا شرعی حکم ہے، اور اس کے ذیل میں جو دیگر مسائل پیدا ہوتے ہیں ان کا کیا حل ہے؟