

خرید و فروخت کے زریں اسلامی اصول

یہ ایک مسلمہ حقیقت ہے کہ جب تک کسی معاشرہ کے معاشی اور مالی معاملات مناسب اصول و ضوابط کے پابند نہ ہوں، تب تک اس معاشرہ کی منصفانہ تشکیل ممکن نہیں۔ اسلام چونکہ منصفانہ معاشرہ قائم کرنے کا داعی ہے، اس لیے اسلام نے لین دین اور تجارتی تعلقات کے متعلق نہایت عمدہ اور جامع اصول عطا کئے ہیں جن کی روشنی میں ہم اپنی معیشت کو صحت مند بنیادوں پر استوار کر سکتے ہیں۔

معیشت و تجارت کے حوالہ سے دین اسلام کا ایک نمایاں وصف ہے کہ یہ نہ تو سرمایہ دارانہ نظام کی طرح لوگوں کو کھلی چھٹی دیتا ہے اور نہ ہی آہنی زنجیروں میں جکڑتا ہے۔ بلکہ اس کا رویہ اعتدال پر مبنی ہے کہ جہاں اپنے ماننے والوں کو تجارت کے ذریعے کسب مال کی ترغیب دیتا ہے، وہاں ایسے رہنما اصول بھی پیش کرتا ہے جن کو ملحوظ رکھنا اشد ضروری ہے۔ ان اصولوں کی پابندی کر کے جو بھی لین دین کیا جائے، وہ شریعت کی نگاہ میں جائز تصور ہوگا خواہ وہ دور جدید کی ہی پیداوار ہو، یعنی اسلام کا رویہ معتدل ہونے کے ساتھ ساتھ جامع اور پیک دار بھی ہے جو ہر دور کے تقاضے پورے کر سکتا ہے۔

اس میں شبہ نہیں کہ اسلام جہاں معاشی ترقی کا خواہاں ہے، وہاں دینی، روحانی اور اخلاقی ہدایات کا معلم بھی ہے جن کی خلاف ورزی کر کے فلاحی نظام معیشت کا قیام ممکن نہیں، اس لیے اسلام اس بات کی اجازت نہیں دیتا کہ انسان حصول مال کی خاطر بے مہار ہو جائے اور حلال و حرام کا امتیاز ہی ختم کر دے کیونکہ اس طرح معاشی بگاڑ پیدا ہوتا ہے جس سے پورا معاشرہ متاثر ہوتا ہے، اس لیے اسلامی ریاست میں ان لوگوں کو کاروبار کی اجازت نہیں ہے جو

ان احکام سے واقف نہ ہوں جو اسلام نے تجارت کے سلسلے میں دیئے ہیں، چنانچہ خلیفہ ثانی حضرت عمرؓ بن خطاب کا فرمان ہے:

لَا يَبِيعُ فِي سُوقِنَا إِلَّا مَنْ تَفَقَّهَ فِي الدِّينِ

(جامع ترمذی: ۲۸۷، أبواب الوتر، باب ما جاء في فضل الصلاة على النبي ﷺ)

”ہمارے بازاروں میں وہی خرید و فروخت کرے جسے دین (تجارتی احکام) کی سمجھ ہو۔“

تیرھویں صدی ہجری کے مالکی فقیہ مَحْمَد بن احمد الرہوئی (متوفی ۱۱۳۰ھ) نے اپنے شیخ ابو محمدؒ کے حوالہ سے نقل کیا ہے:

”کہ انہوں نے مراکش میں محتسب کو بازاروں میں گشت کرتے دیکھا، جو ہر دکان کے پاس

ظہرتا اور دکان دار سے اس کے سامان سے متعلق لازمی احکام کے بارہ میں پوچھتا اور یہ

دریافت کرتا کہ ان میں سود کب شامل ہوتا ہے اور وہ اس سے کیسے محفوظ رہتا ہے؟ اگر وہ صحیح

جواب دیتا تو اس کو دکان میں رہنے دیتا اور اگر اسے علم نہ ہوتا تو اسے دکان سے نکال دیتا اور کہتا

تیرے لیے مسلمانوں کے بازار میں بیٹھنا ممکن نہیں تو لوگوں کو سود اور ناجائز کھلائے گا۔“

(أوضح المسالك، بحوالہ بحوث فقہیة في قضايا اقتصادية معاصرة ج ۱ ص ۱۲۵)

اسلامی تعلیمات سے نا آشنا بعض حلقے یہ پراپیگنڈہ کرتے ہیں کہ معیشت و تجارت کے

بارہ میں اسلامی احکام پر عمل کرنے سے ہمارا سارا کاروبار ٹھپ ہو جائے گا اور ہم معاشی

اعتبار سے بہت پیچھے رہ جائیں گے، مگر وہ یہ بھول جاتے ہیں کہ حقیقی اور دیرپا ترقی کے لیے

تجارتی سرگرمیوں کو مناسب اصول و ضوابط کے دائرہ میں رکھنا انتہائی ضروری ہے۔ حقیقت

پسند ماہرین کے نزدیک موجودہ معاشی بحران کا بنیادی سبب معاشی سرگرمیوں کا اخلاقی قیود اور

پابندیوں سے مستثنیٰ ہونا ہے اور مارکیٹ کو اخلاقی ضوابط کا پابند بنا کر معیشت میں بہتری پیدا کی

جا سکتی ہے۔

اور اگر یہ ناقدین اسلام کے تجارتی احکام کا حقیقت پسندی سے جائزہ لیں تو خود گواہی دیں

گے کہ اسلامی طریقہ تجارت میں شتر بے مہار آزادی، ہوس، مفاد پرستی اور خود غرضی کو کنٹرول

کرنے کا شاندار میکانزم موجود ہے اور یہی وہ خرابیاں ہیں جو معاشرے کے اجتماعی مفادات پر

اثر انداز ہوتی ہیں اور معاشی بے اعتمادیوں اور ناہمواریوں کا باعث بنتی ہیں۔

یہ حقیقت ہے کہ اکثر و بیشتر صحابہ کرام تجارت پیشہ تھے اور ان کی تمام کاروباری سرگرمیاں شریعت کے تابع ہی ہوتی تھیں مگر اس کے باوجود انہوں نے معاشی میدان میں بے مثال ترقی کی، ہر طرف مال و دولت کی فروانی، آسودگی اور خوش حالی عام تھی اور وسیع اسلامی مملکت میں کوئی زکوٰۃ قبول کرنے والا نہ ملتا تھا۔ معاشی اعتبار سے کمزور ترین افراد بھی زکوٰۃ ادا کرنے کے قابل ہو گئے تھے جو اس بات کا بین ثبوت ہے کہ معاشی ترقی کے لیے بے قید آزادی ناگزیر نہیں بلکہ یہ مقصد حدود و قیود کے اندر رہ کر بھی بخوبی حاصل کیا جاسکتا ہے۔

لیکن دین کے وہ کونسے احکام ہیں جو شریعت کی رو سے لازمی اور واجب التعمیل ہیں، ذیل میں اس کی تفصیل پیش خدمت ہے:

بیع کا تعارف

مناسب ہوگا کہ خرید و فروخت کے متعلق احکام شرعیہ بیان کرنے سے قبل بیع کا مفہوم واضح کر دیا جائے کیونکہ کتب حدیث میں لین دین کے معاملات اور ان سے متعلقہ احکام بالعموم کتاب البیوع کے تحت ذکر ہوتے ہیں، قرآن نے بھی ان معاملات کے لیے یہی اصطلاح استعمال کی ہے جبکہ ہمارے معاشرے میں بھی خرید و فروخت کے معاہدے بیع نامہ کے نام سے ہی تحریر ہوتے ہیں۔

بیع کا معروف معنی ہے: بیچنا لیکن یہ خریدنے کے معنی میں بھی استعمال ہوتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ زمانہ قدیم میں ایشیا کالین دین ایشیا کے بدلے ہی ہوتا تھا یعنی ہارٹسٹم رائج تھا، اس طریقہ میں ہر شخص گویا فروخت کنندہ بھی ہوتا تھا اور خریدار بھی، اس سے بیع کے لفظ میں دونوں معنی پیدا ہو گئے۔

علمائے شریعت کے نزدیک لین دین کے وہ تمام معاملات جو کسی معاوضہ کی اساس پر طے پاتے ہیں، بیع کہلاتے ہیں اس لیے بیع کا شرعی مفہوم یوں بیان کیا جاتا ہے:

والبیع نقل ملک إلى الغير بشمن (فتح الباری: ج ۳ ص ۳۶۴)

”بیع کا معنی ہے قیمت کے عوض چیز کی ملکیت دوسرے کی طرف منتقل کرنا۔“

ملکیت کی منتقلی تو سودی معاملات میں بھی ہوتی ہے مگر ان کو بیع نہیں کہا جاتا۔ ایسے ہی

قرض کا لین دین بھی بیع میں داخل نہیں کیونکہ قرض کا مقصد قرض لینے والے کے ساتھ احسان کرنا ہے نہ کہ قیمت وصول پانا۔ واضح رہے کہ بیع میں ملکیت کی منتقلی دائمی ہونی چاہیے۔

بیع اور تجارت کا باہمی فرق

بیع کے مقابلہ میں تجارت کا مفہوم قدرے محدود ہے۔ تجارت کا مطلب ہے Trade یعنی کوئی چیز اس غرض سے خریدنا تاکہ اسے بیع کر نفع حاصل کیا جائے خواہ بعد میں نفع ہو یا نقصان، جبکہ بیع کا لفظ وسیع تر معنی میں استعمال ہوتا ہے۔

خرید و فروخت کی دو قسمیں ایسی ہیں جو بیع تو ہیں مگر تجارت میں شامل نہیں:

① ذاتی استعمال کے لیے چیز خریدنا، یہ بیع تو ہے لیکن تجارت نہیں کیونکہ اس کا محرک نفع کا حصول نہیں بلکہ اپنی ضرورت ہے۔

② کسان کا اپنی فصل یا مینوفیکچرر کا اپنی مصنوعات بیچنا بیع تو ہے مگر تجارت نہیں کیونکہ یہ دونوں کسی سے چیز خرید کر نہیں بیچتے بلکہ خود پیدا یا تیار کرتے ہیں۔ تجارت تب ہی ہوگی جب چیز ایک سے خرید کر دوسرے کو بیچی جائے۔

بیع کی اقسام

مختلف اعتبار سے بیع کی مختلف قسمیں ہیں:

● جو چیز بطور قیمت دی جائے، اس کے اعتبار سے بیع کی چار قسمیں ہیں:

① چیز کا تبادلہ چیز کے ساتھ ہو، مثلاً گندم کے بدلے چاول یا زمین دے کر مکان لینا۔ اس کو بارٹر سیل (الْمُقَابَلَةُ) کہتے ہیں۔

② روپے پیسے کے بدلے کوئی چیز خریدنا، یہ صورت بغیر کسی قید کے بیع مُطْلَق کہلاتی ہے کیونکہ عموماً خرید و فروخت اسی طرح ہوتی ہے۔

③ نقدی کے بدلے نقدی کا لین دین، اسکو بیع الصرْف، منی چیئجر کا کاروبار کہتے ہیں۔

④ ایک طرف کسی چیز کا حق استعمال یا کسی شخص کی محنت ہو خواہ وہ محنت جسمانی ہو یا ذہنی اور دوسری طرف اس کا معاوضہ تو اس کے لیے اجازت کی اصطلاح استعمال ہوتی ہے۔ جس کا معنی ہے: کرایہ داری اور محنت مزدوری کا معاملہ۔ اسکے احکام علیحدہ بیان کئے جائیں گے۔

● قیمت کی ادائیگی کے اعتبار سے بھی بیع کی چار قسمیں ہیں:

- ① خریدی گئی چیز کی حوالگی اور قیمت کی ادائیگی دونوں نقد ہوں تو اس کو نقد خرید و فروخت
- ② اور اگر چیز کی سپردگی تو فوری ہو مگر قیمت کی ادائیگی مستقبل کی کسی تاریخ پر طے ہو تو اسے ادھار خرید و فروخت (بیع مؤجل) کا نام دیتے ہیں۔ ③ جب قیمت کی مکمل ادائیگی تو پیشگی کر دی جائے لیکن چیز کی حوالگی کے لیے مستقبل کی کوئی تاریخ مقرر ہو تو اس کو بیع سلم کہتے ہیں جو کچھ مخصوص شرائط کے ساتھ جائز ہے۔ ④ اگر قیمت کی ادائیگی اور چیز کی سپردگی دونوں ادھار ہوں تو اس کو حدیث میں بیع الکالی بالکالی کہا گیا ہے جو کہ ناجائز ہے۔
- فائدہ: بعض اوقات مشتری فوری ادائیگی کی بجائے یہ کہہ دیتا ہے کہ پیسے بعد میں دوں گا، بعد میں کب دوں گا، یہ طے نہیں ہوتا۔ یہ صورت ادھار میں شامل نہیں بلکہ نقد کی ہی ایک شکل ہے جس میں فروخت کنندہ کچھ رعایت دے دیتا ہے۔ اس میں اور ادھار میں فرق ہے، وہ یہ کہ ادھار میں مقررہ مدت سے قبل ادائیگی کا مطالبہ نہیں کیا جاسکتا جبکہ اس میں فروخت کنندہ جب چاہے تقاضا کر سکتا ہے، اگرچہ وہ اپنی مرضی سے جب تک چاہے تاخیر کرتا رہے لیکن اسے بیع کے فوری بعد مطالبے کا حق حاصل ہو جاتا ہے۔

● قیمت فروخت کے لحاظ سے بھی بیع کی مختلف قسمیں ہیں:

- ① مساومۃ: یہ خرید و فروخت کی ایک عام قسم ہے جس میں فروخت کنندہ اپنی قیمت خرید یا لاگت ظاہر کئے بغیر کسی بھی قیمت پر فروخت کرتا ہے۔ مساومہ کا معنی ہے: بھاؤ تاؤ۔ اس میں چونکہ فروخت کنندہ اور خریدار کے درمیان قیمت کا تعین بھاؤ تاؤ کے ذریعے ہوتا ہے اور فروخت کنندہ اپنی لاگت بتانے کا پابند نہیں ہوتا، اس لیے اسے 'مساومہ' کہتے ہیں۔ جہاں فروخت کنندہ ان اشیاء کی لاگت کا صحیح اندازہ نہ لگا سکتا ہو جو وہ فروخت کرنا چاہتا ہو تو وہاں مساومہ ایک مثالی طریقہ ہو سکتا ہے۔

- ② نیللام: فروخت کنندہ یوں کہے جو مجھے زیادہ قیمت دے گا، میں یہ چیز اس کو بیع دوں گا۔ یہ بھی اصل میں مساومہ کی ہی ایک قسم ہے جس میں فروخت کنندہ ایک متعین قیمت طلب کرنے کی بجائے خریداری کے خواہاں کو دعوت دیتا ہے کہ وہ قیمت لگائیں اور جس

کی بولی زیادہ ہوگی اس کے ساتھ بیع منعقد ہو جائے گی۔

اس کے مقابلے میں ٹینڈر (مُنَاقَصَة) پر خریداری ہے جس میں خریدار یہ کہتا ہے کہ مجھے فلاں چیز کی ضرورت ہے جو کم قیمت پر مہیا کرے گا، میں اس سے لوں گا۔ یہ جدید صورت ہے جس کا قدیم فقہی ذخیرہ میں تذکرہ نہیں ملتا، تاہم اس کا بھی وہی حکم ہے جو نیلام کا ہے۔

③ صَرَابِحَة: مرابحہ سے مراد ہے کہ فروخت کنندہ کوئی چیز اس وضاحت کے ساتھ بیچے کہ اس پر میری یہ لاگت آئی ہے اور اب میں اتنے منافع کے ساتھ فلاں قیمت پر آپ کو بیچتا ہوں۔ مرابحہ کا معنی ہے: 'نفع پر بیچنا' مرابحہ میں قیمت نقد بھی ہو سکتی ہے اور ادھار بھی۔ فروخت کنندہ کی جانب سے مشتری کو اپنی لاگت اور اس میں شامل منافع سے آگاہ کرنا ہی وہ نکتہ ہے جو مرابحہ کو مسادہ سے الگ کرتا ہے۔

④ تَوَلِيَّة: جب فروخت کنندہ کوئی چیز نفع و نقصان کے بغیر لاگت قیمت پر ہی فروخت کرے تو اس کو بیع تَوَلِيَّة کہتے ہیں۔ تَوَلِيَّة کا لغوی معنی ہے: والی بنانا، فروخت کنندہ چونکہ نفع حاصل کئے بغیر ہی خریدار کو چیز کا مالک بنا دیتا ہے، اسلئے اس کو تَوَلِيَّة کے نام سے موسوم کرتے ہیں۔

⑤ وَضْعِيَّة: وضعیہ کا معنی ہے قیمت خرید سے کم پر بیچنا، یعنی خسارے کا سودا۔ آخری تین قسموں میں چونکہ فروخت کنندہ اپنی قیمت خرید یا لاگت بتا کر سودا کرتا ہے اور خریدار اس پر اعتماد کرتا ہے، اس لیے ان کو بِيُوعُ الْأَمَانَةِ امانت داری پر مبنی بیوع کا نام دیا جاتا ہے۔

خرید و فروخت کی اجازت کا فلسفہ

یہ بات مسلم ہے کہ خرید و فروخت 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 ہو سکتیں کیونکہ دنیا میں ہر شخص کسی نہ کسی لحاظ سے دوسروں کا دست نگر ہے، یہ ممکن نہیں کہ وہ اپنے استعمال کی تمام اشیاء خود ہی پیدا یا تیار کر لے۔ 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: الإنسان مدنی بالطبع انسان اپنی حاجات و

ضروریات کے لیے ہر آن دوسروں کا محتاج ہے۔ جب ہر شخص کی ضرورتیں دوسروں کے ساتھ بندھی ہوئی ہیں تو پھر خرید و فروخت کے معاملات ناگزیر ہیں۔

اگر خرید و فروخت کا سلسلہ نہ ہوتا تو نظام حیات درہم برہم ہو جاتا، انسانیت اضطراب اور بے چینی میں مبتلا ہو جاتی اور انسان ضروریات زندگی کے حصول کے لیے یا تو چوری اور لوٹ مار کا سہارا لیتا جس سے نہ صرف لوگوں کے اموال 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، لہذا اللہ تعالیٰ نے اپنے بندوں پر یہ خاص لطف و کرم فرمایا کہ انہیں اپنی ضرورتیں پوری کرنے کے لیے نہ صرف خرید و فروخت کی اجازت مرحمت فرمائی بلکہ اس کے متعلق احکام و ہدایات دے کر ثواب اور اپنے قرب کا ذریعہ بنا دیا ہے۔

تجارت کی فضیلت

ایک دوسرے کے ساتھ اشیا کا تبادلہ چونکہ انسانی معاشرہ کی بنیادی ضرورت ہے، اس لیے قرآن حکیم اور احادیثِ نبویؐ میں بڑے شوق آفرین انداز میں خرید و فروخت کے ذریعے کسب مال کی ترغیب دی گئی ہے۔ قرآن حکیم نے متعدد مقامات پر تجارت کے ذریعے حاصل ہونے والے فوائد کو اللہ کا فضل قرار دیا ہے۔ حج کے معاشی اور تجارتی پہلو کا تذکرہ کرتے ہوئے فرمایا:

﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِنْ عَرَفَاتٍ فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوا كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ﴾ (البقرہ: ۱۹۸)

”تم پر کوئی گناہ نہیں کہ تم (تجارت کے ذریعے) اپنے رب کا فضل تلاش کرو۔ پھر جب تم عرفات سے واپس آؤ تو مشعر حرام (مزدلفہ میں ایک پہاڑی) کے پاس اللہ کو یاد کرو۔ اور اس کو اس طرح یاد کرو جس طرح اس نے تمہیں ہدایت کی ہے بلاشبہ اس سے پہلے تم نادانف تھے۔“

حج کے دنوں میں جب سارے عرب سے لوگ مکہ مکرمہ میں حاضر ہوتے تو بازارِ مال تجارت سے بھر جاتے اور خرید و فروخت کا تانتا بندھا رہتا جیسا کہ آج کل بھی ہوتا ہے۔ بعض

مسلمان احتیاط کے پیش نظر دورانِ حج تجارت سے اجتناب کرتے تھے۔ اللہ تعالیٰ نے ان کی غلط فہمی دور کرنے کے لیے یہ آیت نازل فرمائی۔ رب کے فضل سے مراد یہاں تجارت اور کاروبار ہے یعنی دورانِ حج مالی، تجارتی اور معاشی فوائد حاصل کرنے میں کوئی قباحت نہیں ہے کیونکہ یہ اللہ کا فضل تلاش کرنے کے مترادف ہے بشرط کہ حج کے مناسک متاثر نہ ہوں۔

ایک اور جگہ نماز جمعہ کے بعد تجارت کرنے کی ہدایت دی گئی ہے:

﴿فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ (المجمد: ۱۰)

”پھر جب نماز پوری ہو جائے تو زمین میں پھیل جاؤ اور اللہ کا فضل تلاش کرو اور اللہ کو بکثرت یاد کرو تا کہ تم فلاح پا جاؤ۔“

یہاں بھی اللہ کا فضل تلاش کرنا سے مراد کسبِ مال ہے جس میں خرید و فروخت بھی شامل ہے۔ گویا تجارت محض دنیاوی کام نہیں جیسا کہ بعض لوگ سمجھتے ہیں بلکہ یہ اللہ کا فضل تلاش کرنے کے مترادف ہے۔ اس کا مطلب یہی ہے کہ اگر کاروبار میں اسلامی احکام کو ملحوظ رکھا جائے تو یہ کاروبار بھی اللہ کے قرب کا ذریعہ بن جاتا ہے۔ اس کے علاوہ قرآن حکیم میں دوسرے مقامات پر بھی تجارت اور مال کو اللہ کے فضل سے تعبیر کیا گیا ہے۔

سید الانبیاء ﷺ نے بعثت سے قبل خود بھی تجارت کی اور صحابہ کو بھی اس کی ترغیب دیتے، چنانچہ اکثر و بیشتر صحابہ کرام تجارت ہی کرتے تھے۔ احادیثِ نبویؐ میں تجارت کو بہت معزز پیشہ قرار دیا گیا اور دیانت دار تاجر کا بڑا مرتبہ تسلیم کیا گیا ہے۔ ایک حدیث میں سرور کائنات ﷺ نے سچے اور دیانتدار تاجر کو جنت میں انبیاء، صدیقین اور شہداء کی رفاقت کی بشارت سنائی ہے:

«التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصَّدِّيقِينَ وَالشَّهَدَاءِ»

”راست باز اور امانت دار تاجر انبیاء، صدیقین اور شہداء کے ساتھ ہوگا۔“

(سنن ترمذی، ۱۳۰۹، باب ما جاء في التجار وقال: لهذا حديث حسن)

ایک مرتبہ حضور نبی اکرم ﷺ سے دریافت کیا گیا کہ کسبِ معاش کا بہترین اور باعثِ برکت ذریعہ کونسا ہے تو آپ ﷺ نے فرمایا:

«عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ» (مسند احمد: ۱۷۷۲۸)

”انسان کا اپنے ہاتھ سے کام کرنا اور ہر بیع مبرور۔“

یعنی بہترین پیشہ وہ ہے جس میں انسان کو اپنے ہاتھ سے محنت کرنا پڑے یا پھر ایسی تجارت جس میں امانت و دیانت کی روح کار فرما ہو۔ ثابت ہوا کہ تجارت بابرکت ذریعہ معاش ہے، تاہم اس میں دنیا ہی مد نظر نہیں ہونی چاہیے بلکہ آخرت کی فلاح بھی مطلوب ہے اس لیے یہ شریعت کے تابع ہونی چاہیے۔ جو خرید و فروخت شریعت کی طرف سے عائد کردہ پابندیوں کو ملحوظ رکھ کر کی جائے، اس کو بیع مبرور کہتے ہیں۔ یہ حدیث بھی اس بات کی دلیل ہے کہ اسلام ہماری معاشی سرگرمیوں کو ایک نظم و نسق کے تحت دیکھنا چاہتا ہے۔

خرید و فروخت کے متعلق بنیادی ہدایات

خرید و فروخت کا جو معاملہ بھی ہو، اس میں تین چیزیں بنیادی حیثیت رکھتی ہیں:

① معاملہ کرنے والے فریقین

② وہ چیز جس کا سودا کیا جا رہا ہو

③ چیز کی قیمت

شریعت مطہرہ نے ہر ایک کے لیے الگ الگ ہدایات دی ہیں:

فریقین کے لیے ہدایات

① معاملہ باہمی رضامندی سے طے پانا چاہیے

بیع کی شرط اول 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 ہو ناجائز ہیں۔ ارشاد باری تعالیٰ ہے:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾

(النساء: ۲۹)

”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 اصول 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۔ شریعت 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۔

آنحضور ﷺ نے لامٹی جیسی معمولی چیز کی زبردستی خرید و فروخت کو بھی قابل حرمت قرار دیا ہے، آپ ﷺ کا ارشاد ہے:

”کسی شخص کے لیے یہ جائز نہیں ہے کہ وہ اپنے بھائی کی لامٹی (بھی) اس کی قلبی خوشی کے بغیر لے۔“ (بلوغ المرام بحوالہ ابن حبان والحاکم)

بطور خاص خرید و فروخت کے متعلق آپ ﷺ کا صریح فرمان ہے:

«إنما البيع عن تراض» (إرواء الغلیل ج ۵ ص ۱۲۵)

”بیع صرف باہمی رضامندی سے ہوتی ہے۔“

واضح رہے کہ یہ رضامندی حقیقی ہونی چاہیے نہ کہ مصنوعی۔ لہذا 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 ہونا جائز ہے، درست نہیں۔ معمولی کمی بیشی کی تو گنجائش ہے لیکن بہت زیادہ فرق درست نہیں کیونکہ نبی ﷺ 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۔

□ البتہ بعض صورتوں میں حکومت یا کوئی مجاز اتھارٹی مالک کو اس بات پر مجبور کر سکتی ہے

کہ وہ اپنی چیز فروخت کرے:

✓ پہلی صورت یہ ہے کہ مقروض اپنے ذمے قرض ادا نہ کر رہا ہو اور اس کے پاس نقد رقم بھی موجود نہ ہو تو عدالت اس کو اپنی جائیداد فروخت کر کے قرض ادا کرنے کا حکم دے سکتی ہے۔ اگر وہ عدالتی حکم کے باوجود لیت و لعل سے کام لے تو عدالت قرض خواہ کی داد رسی کے لیے خود بھی اس کی جائیداد مارکیٹ ریٹ پر فروخت کر سکتی ہے۔

✓ دوسری صورت یہ ہے کہ کسی شخص نے جائیداد رہن رکھ کر قرض لے رکھا ہو اور وہ متعدد مرتبہ کی یاد دہانی کے باوجود ادائیگی نہ کر رہا ہو تو قرض خواہ رہن شدہ جائیداد فروخت کر کے اپنا حق وصول پاسکتا ہے، چاہے مقروض اس پر راضی نہ بھی ہو بشرطیکہ عدالت اور قرض خواہ منصفانہ قیمت پر بیچنے کو یقینی بنائیں، اپنی رقم کھری کرنے کے لالچ میں کوڑیوں کے بھاؤ بیچنے کی اجازت نہیں ہے۔

✓ تیسری صورت جب مالک کو اپنی ایشیا فروخت کرنے پر مجبور کیا سکتا ہے، یہ ہے کہ جب غذائی ایشیا کی قلت ہو اور کچھ لوگ ذخیرہ اندوزی کر رہے ہوں تو حکومت کو یہ اختیار حاصل ہے کہ وہ تاجروں کو ذخیرہ کی گئی ایشیا فروخت کرنے کا حکم دے، اگر وہ تعمیل نہ کریں تو حکومت ان کی مرضی کے خلاف خود بھی مارکیٹ ریٹ پر فروخت کر سکتی ہے، جیسا کہ الموسوعة الفقهية میں ہے:

إذا خيف الضرر على العامة أجبر بل أخذ منه ما احتكره وباعه وأعطاه
المثل عند وجوده أو قيمته وهذا قدر متفق عليه بين الأئمة ولا يعلم
خلاف في ذلك (ج ۲ ص ۹۵)

”جب عوام کے متاثر ہونے کا اندیشہ ہو تو حاکم ذخیرہ اندوز کو مجبور کرے گا بلکہ اس سے ذخیرہ شدہ مال لے کر فروخت کر دے گا اور اس کو اس مال کا مثل جب موجود ہو یا اس کی قیمت دے گا۔ اتنی بات تمام ائمہ میں متفق علیہ ہے اور اس میں کوئی اختلاف نہیں ہے۔“

کسی کی چیز زبردستی لینے کی چوتھی صورت یہ ہے کہ حکومت کو عوامی مقاصد کے لیے کسی جگہ کی حقیقی ضرورت ہو اور مالکان بیچنے پر آمادہ نہ ہوں تو حکومت وہ جگہ زبردستی بھی حاصل کر سکتی ہے، تاہم حکومت پر فرض ہو گا کہ مالکان کو مارکیٹ ریٹ کے حساب سے ادائیگی کرے۔ حکومت بازاری قیمت ادا کئے بغیر کسی شہری کو جائیداد سے محروم نہیں کر سکتی۔

② خریدنے سے پہلے بیچنا ممنوع ہے!

نبی ﷺ نے یہ تلقین بھی فرمائی ہے کہ بیچنے والا فقط اسی چیز کا سودا کرے جس کا وہ کئی 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 دیں گے، 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، لہذا شریعت اسلامیہ نے ان کے سدباب کے لیے یہ اصول 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 جناب حکیم بن حزام فرماتے ہیں کہ میں نے رسول اللہ ﷺ سے عرض کیا:

”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 کر لوں پھر وہ چیز بازار سے خرید کر اسے دے دوں۔“

آپ ﷺ نے جواب فرمایا:

«لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ» (سنن النسائي: ۴۶۱۷ باب بیع ما لیس عند البائع)

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

حضرت حکیم بن حزام 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 آنحضرت ﷺ کے جواب سے واضح ہے۔ لیکن 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 بشرط کہ مکمل قیمت پیشگی ادا کر دی جائے، اس کو بیع سَلَم کہتے ہیں۔ مکمل قیمت کی پیشگی ادائیگی لازمی شرط ہے، اس کے بغیر یہ جائز نہیں ہو سکتی۔

③ 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 جلب منفعت ان کا صحیح نظر ہوتا ہے۔ یہ طریقہ سراسر خلاف شریعت ہے کیونکہ اسکیم نے ایک ہزار پلاٹس کی جو زائد فائلیں فروخت کی ہیں، ان کی زمین ابھی اس کی ملکیت میں نہیں آئی، لہذا اسکیم مالکان کو ان کی فروخت کا حق بھی نہیں پہنچتا۔

ہمارے ہاں جائیداد کی خرید و فروخت کے مروجہ طریقہ کار کے مطابق خریدار معاہدہ خرید کر کے کچھ رقم (بیعانہ) ادا 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 ہو گیا تو بیعانہ کی رقم ضبط ہو جائے گی اور اگر فروخت کنندہ اپنی بات پر قائم نہ رہا تو اس سے بیعانہ کی رقم وگنی وصول کی جائے گی۔ اور یہ بات بھی معاہدے کا حصہ ہوتی ہے کہ معاہدہ 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 مذکورہ کا ابھی مالک نہیں بنا۔ اگر اصل مالک دگنا بیعانہ ادا کر کے منحرف ہو جائے جیسا کہ بعض اوقات ہو جاتا ہے تو ایسی صورت میں نزاع پیدا ہوگا۔ ہاں اگر پر اپنی 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۔

⑤ 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 امید 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 بیچ ہے جو ناجائز ہے۔ اگر مارکیٹ میں مندرے کی بجائے تیزی غالب رہے تو Shot Sales کرنے والوں کو اچھا خاصا نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ جب بھی سٹاک مارکیٹ کسی بڑے بحران سے دوچار ہوتی ہے، اس میں نمایاں کردار ای سٹاک سیل کا ہوتا ہے۔

③ 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 منزل 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 شریعت 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۔

صحیح چنانچہ احادیث صحیحہ سے ثابت ہے کہ نبی اکرم ﷺ نے فرمایا:

«مَنْ ابْتَاعَ طَعَامًا فَلَا يَبِيعُهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ»

(صحیح بخاری: ۲۱۳۶، کتاب البیوع باب بیع الطعام قبل أن يقبض)

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

صہ جناب عبد اللہ بن عمر فرماتے ہیں:

كُنَّا فِي زَمَانِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ نَبْتَاغُ الطَّعَامِ فَيَبِعُ عَلَيْنَا مَنْ يَأْمُرُنَا بِانْتِقَالِهِ
مِنَ الْمَكَانِ الَّذِي ابْتَعْنَاهُ فِيهِ إِلَى مَكَانٍ سِوَاهُ قَبْلَ أَنْ نَبِيعَهُ

(صحیح مسلم: ۳۸۳۱، کتاب البیوع، باب بطلان بیع المبیع قبل القبض)

”ہم رسول اللہ ﷺ 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 اٹھا کر دوسری جگہ لے جائیں۔“

صہ سیدنا زید بن ثابت سے روایت ہے:

نَهَى أَنْ تَبَاعَ الْمَسْلُوعُ حَيْثُ تَبْتَاغُ حَتَّى يَحْوِزَهَا التُّجَّارُ إِلَى رِحَالِهِمْ

(سنن ابوداؤد: ۳۴۹۹، باب فی بیع الطعام قبل أن يستوفي)

”رسول اللہ ﷺ نے اس سے منع فرمایا کہ سامان کو وہاں بیچا جائے جہاں سے خریدا گیا تھا حتیٰ

کہ تاجر اسے اپنے مقامات پر منتقل کر لیں۔“

صہ جو تاجر اس حکم کی تعمیل نہ کریں ان کے خلاف تادیبی کارروائی بھی کی جاسکتی ہے جیسا

کہ سیدنا عبد اللہ بن عمر فرماتے ہیں:

رَأَيْتُ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ الطَّعَامَ مُجَازَفَةً يُضْرَبُونَ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ أَنْ

يَبِيعُوهُ حَتَّى يَبْدُوهُ إِلَى رِحَالِهِمْ (صحیح بخاری: ۱۲۳۱، باب ما یذکر فی بیع الطعام)

”میں نے رسول اللہ ﷺ کے زمانہ میں تخمینے سے اتناج خریدنے والوں کی پٹائی ہوتی دیکھی

یہاں تک کہ وہ اس کو اٹھا کر اپنے ٹھکانوں میں منتقل کر دیں پھر فروخت کریں۔“

ذکورہ 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۔ امام بخاری کی رائے بھی یہی

ہے کہ چیز اٹھائے بغیر شرعی قبضہ ثابت نہیں ہوتا، چنانچہ شارح بخاری علامہ ابن حجر لکھتے ہیں:

وَيُعْرَفُ مِنْ ذَلِكَ أَنَّ إِخْتِيَارَ الْبَخَّارِيِّ أَنَّ اسْتِيفَاءَ الْمَبِيعِ الْمَنْقُولِ مِنْ

الْبَائِعِ وَتَبَقُّعَتُهُ فِي مَنْزِلِ الْبَائِعِ لَا يَكُونُ قَبْضًا شَرْعِيًّا حَتَّى يَنْقُلَهُ الْمُسْتَرِي

إِلَى مَكَانٍ لَا إِخْتِصَاصَ لِلْبَائِعِ بِهِ (فتح الباری: ج ۴ ص ۴۴۳)

”اس سے پتا چلتا ہے کہ امام بخاریؒ کا نقطہ نظر یہ ہے کہ منقولی چیز کو فروخت کنندہ سے وصول پانا اور اسے فروخت کنندہ کے ٹھکانے پر ہی رکھ چھوڑنا شرعی قبضہ نہیں ہے تا آنکہ خریدار اسے ایسی جگہ لے جائے جو فروخت کنندہ کے لیے مخصوص نہ ہو۔“

ممانعت کا سبب کیا ہے؟ نامور تابعی حضرت طاووسؒ کہتے ہیں کہ میں نے عبد اللہ بن

عباسؒ سے قبضہ سے قبل فروخت کرنے کی ممانعت کا سبب پوچھا تو انہوں نے فرمایا:

ذَلِكَ دَرَاهِمٌ بَدَرَاهِمٍ وَالطَّعَامُ مُرَجَأٌ (صحیح بخاری: ۱۲۳۲ باب ما یذکر فی بیع الطعام)
”یہ درہم کے بدلے درہم کا لین دین ہے جبکہ غلہ وہیں پڑا ہوا ہے۔“

یعنی سودی لین دین کے مشابہ ہونے کی بنا پر ناجائز ہے، اس کی توضیح یوں ہے مثلاً خالد نے ایک لاکھ کی گندم خریدی اور وہاں سے منتقل کئے بغیر ایک لاکھ دس ہزار میں فروخت کر دی تو گویا اس نے رقم دی اور رقم ہی لی اور اس پر نفع کمایا، عملی طور پر کوئی خدمت انجام نہیں دی۔

امام شوکانیؒ نے بھی اسی علت کی تحسین فرمائی ہے، چنانچہ وہ لکھتے ہیں:

وَهَذَا التَّعْلِيلُ أَجْوَدُ مَا عِيلَلَّ بِهِ النَّهْيُ؛ لِأَنَّ الصَّحَابَةَ أَعْرَفَ بِمَقَاصِدِ الرَّسُولِ ﷺ (نیل الاوطار: باب نہی المشتري عن بیع ما اشتراه قبل قبضه)

”ممانعت کی باقی وجوہ کی نسبت یہ وجہ بہترین ہے کیونکہ صحابہ کرامؓ نبی ﷺ کے مقاصد کو بہتر جانتے ہیں۔“

امام ابن قیمؒ ممانعت کی وجوہ پر روشنی ڈالتے ہوئے فرماتے ہیں:

”ممانعت کی وجہ یہ ہے کہ نہ تو قبضہ مکمل ہوا ہے اور نہ ہی فروخت کنندہ سے اس کا تعلق ختم ہوا ہے، لہذا جب وہ دیکھے گا کہ خریدار کو اس سے خوب نفع حاصل ہو رہا ہے تو وہ معاملہ فسخ کرنے اور قبضہ نہ دینے کا سوچ سکتا ہے۔ ہو سکتا ہے فسخ کے لیے بات ظالمانہ چلیے، جھگڑے اور عداوت تک جا پہنچے جیسا کہ واقعات اس کے شاہد ہیں۔ چنانچہ حکمت پر مبنی شریعت کا ملہ کی یہ خوبی ہے کہ اس نے خریدار پر یہ پابندی لگا دی ہے کہ جب تک خریدی گئی چیز پر قبضہ مکمل نہ ہو جائے اور فروخت کنندہ سے اس کا تعلق ختم نہ ہو اور اس سے چھڑا نہ لی جائے وہ اس میں تصرف نہ کرے تاکہ وہ بیع فسخ کرنے اور قبضہ نہ دینے کا سوچ نہ سکے۔ یہ وہ فوائد ہیں جن کو شارع نے نظر انداز نہیں کیا، حتیٰ کہ وہ تاجر بھی انہیں مد نظر رکھتے ہیں جن کو شریعت کا علم

نہیں کیونکہ ان کے خیال میں مصلحت بھی اسی میں ہے اور خرابیوں کا سدباب بھی اسی طرح ہو سکتا ہے۔“ (تہذیب: ج ۵ ص ۱۳۷)

اس کا مطلب یہی ہے کہ جب تک خریدار فروخت کنندہ کے قبضہ سے مال چھڑا کر اپنے قبضہ میں نہیں لے لیتا، آگے فروخت نہ کرے تاکہ نزاع کا خطرہ نہ رہے۔ کیونکہ جب تک خریدار چیز اپنے قبضہ میں نہیں لیتا، اس بات کا اندیشہ باقی رہتا ہے کہ فروخت کنندہ زیادہ نفع کے لالچ میں وہی چیز کسی اور کو فروخت نہ کر دے۔

بعض اہل علم کے نزدیک جب بیچی گئی چیز کے نقصان کی ذمہ داری خریدار کی طرف منتقل ہو جائے اور اس کے اختیار پر کوئی قدرغن باقی نہ رہے تو قبضہ متحقق ہو جاتا ہے، حقیقی طور پر چیز کو منتقل کرنا ضروری نہیں ہے کیونکہ حدیث میں ہے:

لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَيَبِيعُ وَلَا شَرَطَانٍ فِي بَيْعٍ وَلَا رِبْحٌ مَا لَمْ يُضْمَنْ وَلَا بَيْعٌ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ (سنن ترمذی: ۱۲۳۳، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك)

”قرض اور بیع، ایک بیع میں دو شرطیں اور جس چیز کے نقصان کی ذمہ داری نہ لی گئی ہو، اس کا منافع جائز نہیں اور نہ ہی اس چیز کی بیع درست ہے جو تیرے پاس موجود نہ ہو۔“

ان حضرات کی دلیل حدیث کے یہ الفاظ ہیں:

”جس چیز کے نقصان کی ذمہ داری نہ لی گئی ہو، اس کا منافع جائز نہیں۔“

ان حضرات کے بقول یہاں قبضہ سے قبل فروخت ممنوع ہونے کی وجہ رسک نہ لینا بیان ہوئی ہے، لہذا جب مال کے نقصان کی ذمہ داری خریدار کی طرف منتقل ہو جائے تو وہ آگے فروخت کر سکتا ہے، دوسری جگہ منتقل کرنا ضروری نہیں۔ مگر دو وجہ سے یہ استدلال درست نہیں ہے:

① یہ اوپر مذکور ان احادیث کے خلاف ہے جو اس امر پر صریح دلالت کر رہی ہیں کہ فروخت سے قبل نقل و حمل لازمی ہے۔

② یہ استدلال فرمان رسول ﷺ کی حکمت کے خلاف ہے۔ چنانچہ امام ابن قیمؒ اس کی تشریح میں رقم طراز ہیں:

”اس کی علت (کے تعین) نے بعض فقہاء کو مشکل میں ڈال دیا ہے، حالانکہ یہ شریعت کے محاسن میں سے ہے کہ جب پوری طرح قبضہ نہیں ہوگا اور فروخت کنندہ کا اس سے تعلق ختم

نہیں ہوگا تو وہ مشتری کو فائدہ ہوتا دیکھ کر معاملہ منسوخ کرنے اور قبضہ نہ دینے کا لالچ کرے گا۔ اور اگر قبضہ دے گا بھی تو آنکھیں بند کر کے اور نفع سے محرومی کا لمس لے لئے ہوئے دے گا، چنانچہ اس کا نفس ادھر ہی متوجہ رہے گا، اس کا طبع ختم نہیں ہوگا۔ یہ مشاہدے سے ثابت ہے، لہذا یہ شریعت کا کمال اور خوبی ہے کہ جب تک چیز کو حاصل نہ کر لے اور اس کی ذمہ داری میں نہ آجائے، نفع ممنوع ہے تاکہ فروخت کنندہ منسوخ کرنے سے مایوس ہو جائے اور اس کا تعلق ختم ہو جائے۔“ (تہذیب: ج ۵ ص ۱۵۳، ۱۵۴)

اس سے ثابت ہوا کہ اگر مشتری نقصان کی ذمہ داری لے بھی لیتا ہے لیکن اپنے قبضہ میں نہیں لیتا تو بھی اسی جگہ فروخت نہیں کر سکتا کیونکہ یہ بات فرمان رسول ﷺ کی حکمت کے خلاف ہے۔

کیا یہ حکم صرف خوردنی اشیاء کے لیے ہے: فروخت سے قبل خریدی گئی چیز کی نقل و حمل کا حکم صرف غذائی اجناس کے ساتھ خاص نہیں بلکہ اس میں وہ تمام اشیاء داخل ہیں جو ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل ہو سکتی ہیں، چنانچہ حضرت عبداللہ بن عباسؓ فرماتے ہیں:

وَلَا أَحْسِبُ كُلَّ شَيْءٍ إِلَّا مِثْلَهُ

(صحیح بخاری: ۲۱۳۵، باب بیع الطعام قبل أن يقبض)

”میرے خیال میں تمام اشیاء کا یہی حکم ہے۔“

امام ابن قیمؒ اس کے بارے میں رقمطراز ہیں:

وهذا القول هو الصحيح الذي نختاره (تہذیب ج ۵ ص ۱۳۲)

”یہی قول صحیح ہے جس کو ہم پسند کرتے ہیں۔“

اس کی تائید اوپر مذکورہ حضرت زید بن ثابتؓ کی روایت سے بھی ہوتی ہے جس میں غلے کی بجائے سامان کا تذکرہ ہے۔ البتہ وہ اشیاء جن کو دوسری جگہ منتقل کرنا ممکن نہیں جیسے اراضی اور مکانات ہیں، ان کے قبضے کی نوعیت مختلف ہوگی۔ ان میں قبضہ کا معنی صرف اتنا ہے کہ فروخت کنندہ تمام رکاوٹیں دور کر کے مشتری کو تصرف کا پورا موقع فراہم کر دے۔ اسی طرح جو اشیاء ہاتھ میں لے کر قبضہ کی جاتی ہیں جیسے کرنسی نوٹ ہیں تو ان کا قبضہ یہ ہے کہ ان کو ہاتھ میں لے لیا جائے۔

(جاری ہے)