

کمیشن کی مروجہ صورتیں اور قرآن و سنت کی روشنی میں شرعی احکام کا تحقیقی جائزہ

Prevailing forms of Commission and Shari‘ah Rulings in the light of Qur‘ān and Sunnah

Hina Anwar

Scholar Jamia Abbasia, Bahawalpur

Dr. Hafiz Hamid Hammad*

Assistant Professor, Department of Islamic Studies, GC University Faisalabad

Abstract

This article provides an overview of the Commission market. Taking commission in Islam is permissible and halal. There are instructions about it in the Qur'an and Hadith. The Holy Prophet (PBUH) said, Muslims are bound by mutual terms. That is, in the case of buying and selling, if such a condition is imposed which is not contrary to the contract of sale, nor is it declared invalid and illegal by the Sharia, then it may be followed, Since the practice of receiving commission is neither contrary to the contract of sale nor invalidated by shari‘ah, it is obligatory to be fulfilled. The Holy prophet (PBUH) has prohibited only one special form of transaction from commission which is, letting a city-dweller buy and sell and take commission from desert-dweller. Since these people usually buy and sell only in times of extreme need and on a limited scale. Therefore, it is not fair to collect commission from such people. It is permissible and halal to take the wages/commission of brokerage, however ignorance of halal and haram, selfishness, greed, and other unethical practices are prevalent among Muslims. As Muslims have moved away from Islamic teachings, Due to this digression, situations arise which are completely illegal and wrong. The Shariah rulings about these clarify the legal and illegal situations.

Keywords: Forms of Commission, City-Dweller, Shari‘ah Rulings, Qur‘ān, Sunnah

کمیشن۔ ایک تعارف

کمیشن انگریزی کا زبان کا لفظ ہے جس کے لئے اردو میں دلالی کا لفظ استعمال ہوتا ہے۔ اردو میں اس کے لیے اجرت، معاوضہ، صلہ وغیرہ کے الفاظ بھی استعمال کر لیے جاتے ہیں۔ کمیشن سے مراد حق السعی یعنی محنت کا حق ہے۔ عربی زبان میں اسے السمرۃ کہا جاتا ہے اور انگریزی میں اس کے لیے بروکری (Brokery) کا لفظ بھی مستعمل ہے۔

* Email of corresponding author: hammad3316@yahoo.com

دو آدمی جو کوئی مالی معاملہ انجام دینا چاہتے ہیں ان کا ایک دوسرے سے تعارف نہیں ہے تو کوئی تیسرا آدمی ان کے درمیان واسطہ کی حیثیت سے داخل ہو کر ان کے معاملے کو آسان بنا کر منطقی انجام تک پہنچانے کی کوشش کرتا ہے تو اس شخص کو عربی زبان میں سمسار کہتے ہیں۔ ساسرہ سمسار کی جمع ہے۔ سمسار اصل میں فارسی زبان کا لفظ ہے جس کو عربی میں ڈھالا گیا ہے اور انگریزی میں اسے بروکری ایجنٹ اور اردو میں دلال کہتے ہیں۔ اس کی دو صورتیں ہیں:

i. پہلی صورت: یہ کہ ایک آدمی صرف واسطہ بننے کا کام کرے اور خود معاملہ انجام دینے میں حصہ نہ بنے تو ایسے شخص کو بروکر کہا جاتا ہے۔ فقہ میں ایسے شخص کے لئے سمسار کی اصطلاح استعمال کی جاتی ہے۔

ii. دوسری صورت: یہ کہ وہ باقاعدہ معاملے میں فریق بنے مثلاً بیچنے والے کی طرف سے باقاعدہ وہ چیز بیچنے کا وکیل بن جائے اور خود معاملہ انجام دے اور اصل مالک معاملہ کا حصہ نہ ہو تو ایسے شخص کو کمیشن ایجنٹ کہا جاتا ہے۔ فقہ میں اس کے لئے دلال کی اصطلاح استعمال کی جاتی ہے۔

مارکیٹ میں جو افراد مختلف افراد یا کمپنیوں کا مال اجرت لے کر کسی اور کو بیچتے ہیں یا بیچنے میں مدد کرتے ہیں ان کو کمیشن ایجنٹ، دلال، سمسار یا بروکر کہا جاتا ہے۔ کمیشن ایجنٹ، دلال، بروکر یا سمسار کی اجرت کو کمیشن کہا جاتا ہے۔

عَنْ قَيْسِ بْنِ أَبِي عَزْرَةَ، قَالَ: كُنَّا فِي عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نُسَعَى السَّمَاوِسَةَ، فَمَرَّ بِنَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَسَمَّانَا بِاسْمِ هُوَ أَحْسَنُ مِنْهُ، فَقَالَ: يَا مَعْشَرَ الثُّجَّارِ، إِنَّ الْبَيْعَ يَحْضُرُهُ اللَّغْوُ، وَالْحَلْفُ، فَشُوبُوهُ بِالصِّدْقَةِ.

قیس بن ابی غرزہ کہتے ہیں کہ ہمیں رسول اللہ ﷺ کے زمانہ میں ساسرہ کہا جاتا تھا، پھر رسول اللہ ﷺ ہمارے پاس سے گزرے تو ہمیں ایک اچھے نام سے نوازا، آپ ﷺ نے فرمایا: اے سوداگروں کی جماعت! بیچ میں لایعنی باتیں اور (جھوٹی) قسمیں ہو جاتی ہیں تو تم اسے صدقہ سے ملا دیا کرو۔³

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: رَجَمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا، إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا افْتَضَى.

جابر بن عبد اللہ انصاریؓ نے بیان کیا ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا اللہ تعالیٰ ایسے شخص پر رحم کرے جو بیچتے وقت اور خریدتے وقت اور تقاضا کرتے وقت فیاضی اور نرمی سے کام لیتا ہے۔⁴

مختلف شعبہ ہائے کاروبار میں کاروبار کی نوعیت کے اعتبار سے اس کے لیے مختلف نام استعمال ہوتے ہیں۔ مثلاً:

a. آڑھتی (سبزی، فروٹ اور غلہ منڈی میں)

b. دلال (مویشی منڈی میں)

c. ڈیلر (پراپرٹی کاروبار میں)

d. بروکر (سٹاک اور کموڈٹی ایکسچینج میں واسطہ بننے والے کو کہا جاتا ہے)

کمیشن کی اقسام

کمیشن کی مختلف اقسام ہیں۔ جو کاروباری حضرات اپنی خدمات یا مصنوعات کے لحاظ سے استعمال میں لاتے ہیں۔

1- بنیادی تنخواہ / صرف کمیشن

بنیادی تنخواہ میں نمائندوں کو فی گھنٹہ یا ماہانہ تنخواہ پر رکھا جاتا ہے اس میں فائدہ صرف کاروباری حضرات کو ہوتا ہے۔ کیونکہ سبیلز میں اپنی تعلیم اور صلاحیت کے حساب سے صارفین کو سہولت مہیا کرتے ہیں۔ کم یا زیادہ سیل ہونے پر سبیلز میں کی تنخواہ متعین رہتی ہے۔ مثال: کمپنی کے چار افراد کو ہر ہفتے پانچ ہزار روپے تنخواہ ملتی ہے چاہے وہ کتنی ہی سبیلز کریں۔

2- بنیادی تنخواہ کے علاوہ کمیشن

بنیادی تنخواہ کے علاوہ کمیشن بہت عام ہو گیا ہے۔ اس میں سبیلز میں اپنی صلاحیت اور تعلیم کی بنیاد پر اپنی تنخواہ کے علاوہ اضافی پیسے کما سکتے ہیں۔ یہ منصوبہ فروخت میں اضافہ کا بہترین کام کرتا ہے۔ مثال: اگر سبیلز میں کی تنخواہ 5000 ماہانہ ہے اور اس کو 10% کمیشن دیا جائے گا جتنی مالیت کی اشیاء وہ فروخت کر دے گا۔ اگر وہ 20,000 کی مالیت کی اشیاء فروخت کرتا ہے تو اس کو 10% کے حساب سے بنیادی تنخواہ کے ساتھ 2000 بطور کمیشن مزید دیا جائے گا۔ اس طرح اس کی آمدن 7000 ہو جائے گی۔

3- پیشگی (ایڈوانس) کمیشن

اس طرح کا کمیشن سیل میں کے کمائے ہوئے کمیشن پر انحصار کرتا ہے اس قسم میں نئے آنے والے سبیلز میں کی مدد ہوتی ہے۔ اس طرح کے کمیشن میں مہینے کے شروع میں ہی سبیلز میں کی پیشگی (ایڈوانس) رقم دے دی جاتی ہے۔ جو کہ مہینے کے اختتام پر سبیلز میں کی بنیادی تنخواہ کے علاوہ اس کے کمیشن سے کاٹی جاتی ہے۔

مثال: اگر ایک سبیلز میں کو شروع میں 10,000 کی پیشگی رقم دی جاتی ہے اور مہینے کے اختتام پر اس کا 20,000 روپے کمیشن بنتا ہے تو اسے 10,000 پیشگی کے کاٹ کر بقایا 10,000 کمیشن دیا جائے گا۔

4- مجموعی نفع پر کمیشن

اس کمیشن کا انحصار فروخت کی گئی اشیاء کی بنیادی قیمت کو چھوڑ کر اس کے نفع پر ہوتا ہے۔ چونکہ اس کمیشن کا انحصار فروخت کی حتمی قیمت پر ہوتا ہے اس لئے صارفین کے لئے مصنوعات میں رعایت کا امکان کم ہوتا ہے۔ سبیلز میں جتنے زیادہ ریٹ پر اشیاء فروخت کرے گا اس کا کمیشن بھی اتنا ہی زیادہ ہو گا۔ مثال: ایک گاڑی دس لاکھ کی قیمت میں فروخت ہوئی ہے جس کی لاگت 600,000 روپے ہے۔ اور منافع 400,000 روپے ہے۔ اگر اس پر 10% کمیشن ہے تو سبیلز میں کو 40000 روپے ملیں گے۔

5- بقایا کمیشن

بقایا کمیشن جاری اکاؤنٹس یا کلائنٹس والے فروخت کنندگان کو فائدہ پہنچاتا ہے۔ جیسے جیسے کھاتوں میں آمدنی آتی رہتی ہے ویسے ہی کمیشن بھی ملتا رہتا ہے۔ فروخت کنندگان کو اپنے گاہکوں کو برقرار رکھنے پر ہی کمیشن حاصل ہوتا ہے۔ یہ زیادہ تر انشورنس ایجنسیوں میں عام ہے، جو طویل مدت تک اکاؤنٹ سنبھالتی ہیں۔ مثال: ایک انشورنس سیل پر سن ایک کار کی انشورنس کے عوض ہر ماہ کمپنی کے اکاؤنٹس میں پیسے جمع کرواتا ہے تو ہر ماہ اس کو کمیشن ملے گا۔ اگر انشورنس کی قسط 10,000 ماہانہ ہے تو اسے 10% کے حساب سے 1000 روپے ملیں گے۔

6- آمدنی کمیشن

اس طرح کے کمیشن کا انحصار قیمت فروخت پر ہوتا ہے۔ اکثر بڑی کمپنیاں کمیشن پالیسی میں اس طرح کی شرطیں شامل کرتی ہیں۔
مثال: اگر ایک موبائل 60,000 روپے کا سیل ہوا ہے اور اس کا کمیشن 2% ہے تو سیلز مین کو 1200 روپے ملیں گے۔

7- براہ راست کمیشن

اس طرح کا کمیشن صرف فروخت یا سروس مکمل ہونے پر ہی ملتا ہے۔ اس میں سیلز مین آزاد ہوتا ہے۔ اس طرح کی کمپنی بہت فائدہ میں ہوتی ہے۔ کیونکہ اس میں ٹیکس اور اخراجات بہت کم ہوتے ہیں۔
مثال: پراپرٹی ڈیلر فی ڈیل میں 1% کمیشن رکھتا ہے۔ اگر وہ ایک گھر 10,000,000 میں ڈیل کرواتا ہے تو اسے 100000 روپے کمیشن ملتا ہے۔

8- درجہ وار کمیشن

اس قسم میں سیلز مین ایک مقررہ رقم تک ایک خاص حد تک منافع کماتے ہیں اس طرح جیسے جیسے رقم کی حد بڑھتی ہے تو اس کے ساتھ ہی کمیشن کی حد میں اضافہ ہوتا ہے اور مخصوص حد کے بعد کمیشن کی حد نہیں بڑھتی۔ مثال: اگر ایک سیلز مین ماہانہ 100,000 روپے کی سیل کرتا ہے تو اسے 5% کمیشن ملے گا۔ اگر وہ 200,000 تک کی مالیت کی فروخت کرے گا تو اسے 7% کمیشن ملے گا۔ اور 200,000 روپے کی مالیت کی فروخت سے زیادہ پر اسے 10% کمیشن ملے گا۔

9- علاقائی کمیشن

اس قسم میں سیلز مین اپنے متعین کردہ علاقوں میں اپنے ساتھیوں کے ساتھ یکساں طور پر کماتے ہیں۔ ایک علاقے میں جتنا بھی کمیشن ملے گا وہ تمام ساتھیوں یا سیلز مین میں برابری کی بنیاد پر تقسیم ہو گا۔ مثال: ایک مقرر کردہ علاقے میں ماہانہ اشیاء فروخت کی رقم کم از کم 100,000 روپے ہے۔ اس علاقے میں دو سیلز مین ہیں۔ اگر ایک 70,000 کی اشیاء فروخت کرتا ہے اور دوسرا 30,000 کی اور کمیشن 10% ہے، جو کہ 10,000 روپے بنتا ہے۔ تو دونوں سیلز مین کو 5000 الگ الگ دیئے جائیں گے۔

کمیشن طے کرنے کی مختلف صورتیں

فقہاء نے کمیشن یا اجرت کی تقریباً پانچ صورتیں ذکر فرمائی ہے کہ ان پانچ طریقوں سے اجرت طے ہو سکتی ہے۔ جو درج ذیل ہیں۔

(a) لم سم اجرت یا کمیشن طے ہو

ایک آدمی کہے کہ میں یہ گاڑی بیچنا چاہتا ہوں آپ میرے لیے خریدار ڈھونڈھ دیں اگر آپ نے خریدار ڈھونڈھ دیا تو میں آپ کو دس ہزار روپے دوں گا۔ تو کمیشن یا اجرت کی یہ سب سے بہتر صورت ہے۔

(b) قیمت کا فیصد

کوئی شخص یہ کہے کہ تم مجھے یہ چیز دلا دو یا میری یہ چیز بکوا دو، جتنے کی بکے گی اس کا مثال کے طور پر میں دو فیصد کمیشن تمہیں دوں گا۔
یعنی چیز کی جو بھی قیمت آئے گی اس کا فیصد کے حساب سے کمیشن دوں گا۔

(c) اختیار

تیسری صورت یہ ہے کہ بائع کمیشن ایجنٹ سے کہے کہ میری چیز آپ ایک لاکھ کی بیچ دیں، ایک لاکھ مجھے دے دیں اور ایک لاکھ سے زائد جتنی بھی رقم آپ نے حاصل کر لی وہ آپ کی ہوگی۔ بعض حضرات اس کو منع کرتے ہیں۔ بعض حضرات اس شرط کے ساتھ اجازت دیتے ہیں کہ اس میں اس کو اختیار یہ دیا جائے کہ اس کی جو اصل قیمت ہے یعنی ٹارگٹ پر اُس ہے اس سے کم بیچنے پر کمیشن ایجنٹ کو مجبور نہ کیا جائے۔

(d) عرف

لوگوں کا جو ایسے معاملات کے حوالہ سے آپس کا معاملہ ہے اس کی رو سے جو اجرت بنتی ہے تو وہ فریقین کے درمیان بھی طے ہوگی۔

(e) جماعت المسلمین

چند ایسے لوگ جن میں امانت دار تاجر بھی شامل ہوں، عالم بھی ہوں وہ ایسے شخص کے لئے جو اجرت طے کریں تو وہ اجرت اس کے لیے شمار ہوگی۔

کمیشن کی افادیت

کمیشن کی بنیاد پر کام کرنے کے کچھ فوائد یہ ہیں:

i. کمیشن پر کام کرنے والے سیلز پرسنز کے پاس آمدنی کی حد شاذ و نادر ہی ہوتی ہے۔ ان کی آمدنی فروخت سے آتی ہے، جس کا مطلب ہے کہ انتہائی زیادہ فروخت انتہائی زیادہ آمدنی کا باعث بنتی ہے۔ یہ سیلز لوگوں کے لیے سخت محنت کرنے اور سرشار رہنے کے لیے ایک طاقتور محرک کے طور پر کام کر سکتا ہے۔

ii. تجربہ کار کمیشن پر مبنی سیلز پرسنز اکثر اپنے کام کے سلسلے میں اعلیٰ سطح کی آزادی سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔ جب تک وہ اپنے متوقع اعداد و شمار تک پہنچ جاتے ہیں، وہ عام طور پر بہت کم براہ راست نگرانی کے ساتھ کام کر سکتے ہیں۔ یہ آزادی مینیجرز اور سپروائزرز کی طرف سے ملازمین کے دباؤ کو کم کرنے میں مدد کر سکتی ہے۔

iii. کمیشن پر سیلز پرسنز عام طور پر اپنا شیڈول بنا سکتے ہیں، اپنا ٹائمٹبل لے سکتے ہیں اور کلائنٹس سے ملاقات کر سکتے ہیں اس لیے کہ یہ سخت مقررہ اوقات کے بجائے آسان ہو۔ اس سے فروخت کنندگان کو ہفتے کے دوران مزید آزادی اور ضرورت کے مطابق اپنے معمولات کو ایڈجسٹ کرنے کی اہلیت ملتی ہے۔

کمیشن کے نقصانات

کمیشن کے نقصانات درج ذیل ہیں:

a. انتہائی حوصلہ افزائی والے سیلز پر سنز بہت زیادہ پیسہ کما سکتے ہیں، لیکن کچھ معاملات میں، وہ کمیشن پر بہت زیادہ توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ وہ ممکنہ گاہکوں کو اپنی مصنوعات یا خدمات کی مکمل وضاحت کرنے میں ناکام رہتے ہیں۔ سیلز جرنیل کرنے کے بجائے، وہ لوگوں کو اپنی پیشکش خریدنے سے حوصلہ شکنی کر سکتے ہیں۔ جس وجہ سے سیلز پر سنز کو نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔

b. قدرتی طور پر، ایک کمپنی جو کمیشن ادا کرتی ہے خوشی سے مضبوط آمدنی کی کارکردگی کے بدلے میں اعلیٰ کمیشن کے اخراجات اٹھائے گی۔ تاہم، کمیشن کی تنخواہ کے ساتھ غیر یقینی صورتحال بجٹ کے چیلنجوں کا باعث بن سکتی ہے، اگر آپ خریداری کے فوراً بعد کمیشن ادا کرتے ہیں لیکن ایک توسیعی مدت کے لیے ادائیگیاں جمع نہیں کرتے ہیں، تو آپ کے پاس آمدنی اور معاوضے میں صف بندی کی کمی ہو جاتی ہے۔ کچھ سیلز پر سنز کمیشن پلان کی غیر یقینی صورتحال کے ساتھ بھی جدوجہد کرتے ہیں۔ اس طرح انھیں نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔

c. سیلز پوزیشن کی کسی بھی شکل کو تیار کرنے میں وقت لگتا ہے۔ یہ ان ملازمین پر بھی لاگو ہوتا ہے جو سیلز کے اندر اچھی پوزیشن سنبھالتے ہیں۔ کلائنٹ صرف اس شخص سے خریدیں گے جس پر وہ بھروسہ کرتے ہیں، اور اعتماد قائم کرنے میں وقت لگتا ہے۔

کمیشن یا بروکری کا شرعی حکم

کمیشن یا بروکری وہ ذریعہ آمدنی ہے جس نے اپنی محنت کے ذریعے ایک سروس دی جاتی ہے اور شرعی ضابطے پورے کرتے ہوئے اس ذریعے سے روزی کمانا حلال ہے۔ اور یہ طریقہ آمدنی صدیوں سے رائج ہے اور کسی دور میں بھی علماء نے اس کو حرام نہیں کہا البتہ رشوت کو کمیشن کہنے سے رشوت حلال نہیں ہوگی بلکہ وہ حرام ہی رہے گی۔

بنیادی طور پر دین اسلام میں بروکری اور کمیشن ایجنٹ کے طور پر کام کرنے کی کوئی ممانعت نہیں بلکہ متعدد نصوص سے اس کا جواز ثابت ہوتا ہے۔

سرخیل محدثین امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ نے صحیح بخاری شریف میں بڑی وضاحت کے ساتھ یہ مسئلہ بیان کیا ہے کہ کمیشن لے کر خرید و فروخت جائز ہے انہوں نے اس سلسلے میں جو دلائل پیش کئے ہیں وہ یہ ہیں۔

1- حضرت عبد اللہ بن عباسؓ فرماتے ہیں:

نَبِي رَسُولُ اللَّهِ ﷺ أَنْ يُتْلَى الرُّكْبَانُ وَلَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ۔ قَالَ قُلْتُ لِابْنِ عَبَّاسٍ: مَا قَوْلُهُ لَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ؟ قَالَ: لَا يَكُونُ لَهُ سِمَسًا⁵۔

رسول اللہ ﷺ نے منڈی سے باہر جا کر تجارتی قافلوں کو ملنے سے اور بات سے منع کیا کہ کوئی شہری کسی صحرائی کے سامان کی بیع کرے۔ راوی کہتے ہیں کہ میں نے کہا! اے عبد اللہ بن عباسؓ آپ کے اس ارشاد کا کیا مطلب ہے تو انہوں نے کہا کہ اس کا معنی ہے کہ اس کا دلال نہ بنے۔

امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ کا استدلال یہ ہے کہ نبی اکرم ﷺ نے کمیشن پر لین دین کی صرف ایک خاص صورت سے منع کیا ہے وہ مخصوص صورت یہ ہے کہ شہری صحرائین کو کمیشن پر خرید و فروخت کرائے یعنی جب آبادی سے دور جنگلات میں رہنے والے خریداری یا اپنا مال فروخت کرنے کے لیے شہر میں آئیں تو انہیں براہ راست خرید و فروخت کرنے دی جائے کیونکہ یہ لوگ عموماً انتہائی ضرورت کے وقت اور محدود پیمانے پر ہی خرید و فروخت کرتے ہیں۔ ظاہر ہے اس قسم کے لوگوں سے کمیشن کی وصولی قرین انصاف نہیں ہے۔ اس حدیث مبارکہ سے یہ عیاں ہے کہ شہروں کے رہائشی ایک دوسرے کے ساتھ کمیشن کا لین دین کر سکتے ہیں۔ اسی لئے فقہ امت امام بخاری نے اس پر کمیشن کے جواز کا عنوان قائم کیا ہے۔ اور ان لوگوں کی تردید کی ہے جو اس کو جائز نہیں سمجھتے۔ واضح رہے کہ دیہاتی شرعاً صحرائین نہیں ہیں، صحرائین صرف وہ ہیں جو جنگلات میں رہتے ہوں۔⁶

2- حضرت ابو ہریرہؓ سے مروی ہے کہ نبی اکرمؐ نے فرمایا:

الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ۔⁷

مسلمان باہمی شرائط کے پابند ہیں۔

اس حدیث میں قاعدہ کلیہ یہ بیان ہوا ہے کہ اگر خرید و فروخت کے معاملے میں ایسی شرط لگالی جائے جو عقد بیع کے منافی نہ ہو اور نہ ہی شریعت نے اسے باطل اور ناجائز قرار دیا ہو تو اس پر عمل کرنا لازم ہے چونکہ کمیشن کی شرط نہ تو عقد بیع کے منافی ہے اور نہ ہی شریعت نے اسے باطل قرار دیا ہے لہذا اس کا پورا کرنا واجب ہے۔⁸

3- حضرت عطاء سیدنا عبد اللہ بن عباس سے نقل کرتے ہیں:

أَنَّه كَانَ لَا يَرَى بَأْسًا أَنْ يُعْطِيَ الرَّجُلُ الرَّجُلَ الثَّوْبَ، فَيَقُولُ: بَعُهُ بِكَذَا وَكَذَا، فَمَا أَزْدَدْتُ فَلَكَ۔

وہ اس میں کوئی مضائقہ نہیں سمجھتے تھے کہ ایک شخص دوسرے کو کپڑا دے کر یوں کہے کہ اسے اتنے اتنے میں بیچ دو، اس سے جتنے زائد ہوں گے وہ تمہارے ہیں۔

4- علاوہ ازیں حضرات تابعین میں سے امام ابن سیرین، عطاء بن ابی رباح، ابراہیم نخعی اور حسن بصری رحمہ اللہ بھی کہتے ہیں کہ کمیشن کا لین دین جائز ہے۔⁹

درج بالا روایات اس بات کا واضح ثبوت ہیں کہ کمیشن وصول کر کے خرید و فروخت کرانے میں کوئی حرج نہیں ہے۔ نیز شریعت کے اصول ”کہ جن معاملات سے منع نہیں کیا گیا وہ جائز ہیں“ کا بھی یہی تقاضا ہے کہ کمیشن جائز ہو کیونکہ قرآن و حدیث سے اس کی ممانعت ثابت نہیں ہے۔ حضرت امام ابو حنیفہ رحمہ اللہ کی طرف یہ بات منسوب کی جاتی ہے کہ وہ دلالی کی اجرت کو جائز نہیں سمجھتے۔¹⁰ تاہم متاخرین حنفیہ اسے جائز ہی قرار دیتے ہیں جیسا کہ علامہ ابن عابدین شامی نے وضاحت کی ہے: وفي الحاوي: سئل محمد بن سلمة عن أجرة السمسار، فقال: أرجو أنه لا بأس به (حاوی میں ہے کہ محمد بن سلمہ سے بروکر کی کمیشن کے

بارے میں پوچھا گیا تو انہوں نے فرمایا میں اُمید رکھتا ہوں کہ اس میں کوئی حرج نہیں۔¹¹ ان کے علاوہ ابن نجیم حنفی نے بھی اپنی کتاب 'الاشباہ والنظائر' میں اسے لوگوں کی ضرورت ہونے کی بنا پر جائز قرار دیا ہے۔

5- ارشاد باری تعالیٰ ہے:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۗ¹²

اور نیکی اور تقویٰ پر ایک دوسرے کی مدد کرو اور گناہ اور زیادتی پر ایک دوسرے کی مدد نہ کرو اور اللہ سے ڈرو اور بے شک اللہ بہت سخت سزا دینے والا ہے۔

دو افراد اگر کوئی معاملہ کرتے ہیں اور وہ معاملہ غیر شرعی نہیں ہے۔ اب کوئی دلال ان کے درمیان معاملہ کی تکمیل کے لیے واسطے کا کام کرے۔ تو واسطے کا یہ عمل جائز منفعت میں شمار ہوگا، اور اس کا یہ عمل تعاون علی البر بھی کہلائے گا۔
6- سیدنا قیس بن ابو غرزہ رضی اللہ عنہ روایت کرتے ہیں:

كُنَّا نَبْتَاعُ الْأَوْسَاقَ بِالْمَدِينَةِ، وَكُنَّا نَسْعَى السَّمَامِزَةَ، قَالَ: فَأَتَانَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَسَمَّانَا بِاسْمٍ هُوَ أَحْسَنُ مِمَّا كُنَّا نَسْعَى بِهِ أَنْفُسَنَا، فَقَالَ: "يَا مَعْشَرَ التُّجَّارِ إِنَّ هَذَا الْبَيْعَ يَحْضُرُهُ اللَّغْوُ، وَالْحَلْفُ، فَشُوبُوهُ بِالصَّدَقَةِ."

ہم لوگ مدینے میں بیمانے (اوساق) خرید رہے تھے اور خود کو ساسرہ بولتے تھے کہ رسول گرامی صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ہمارے پاس آئے اور ہمیں اس سے اچھے نام سے یاد کیا، فرمایا: اے تاجروں کی جماعت: فروختگی میں لغو باتیں اور قسم (کیا کچھ نہیں) شامل ہو جاتا، اس لیے تم اسے صدقہ سے ملا لو، (یعنی اس گناہ کو صدقہ سے

مٹاؤ)۔¹³

حدیث کی عبارت میں غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ ان کے کام کی نوعیت کو دیکھتے ہوئے رسول اللہ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نے ساسرہ کا کام درست سمجھا البتہ (بغیر انکار کئے) ایک دوسرا نام پسند فرمایا اور انہیں تجار کے لقب سے یاد کیا۔ امام خطابی نے تو باقاعدہ سمسار کو تاجر سے بدل دینے کی خوبی پر بھی گفتگو کی ہے ان کا کہنا ہے کہ سمسار عجمی لفظ ہے اور ان میں اکثر خرید و فروخت کرنے والے عجمی تھے یہ نام انہی عجمیوں سے اخذ کردہ ہے جسے رسول اللہ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نے تاجر سے بدل دیا ہے اور یہ ایک عربی نام ہے۔ عموماً لوگوں کو دلالی کی سخت ضرورت ہوتی ہے کیونکہ بہت سارے ایسے ہیں جو خرید و فروخت کے بارے میں نہیں جانتے، سودے بازی اور مول بھاؤ سے بھی وہ واقف نہیں ہوتے۔ کتنے ایسے ہیں کہ انہیں کچھ خریدنا پڑ جائے تو اشیاء کی پرکھ اور چیزوں کے عیوب جاننے کی صلاحیت ہی نہیں رکھتے۔

کمیشن پر خرید و فروخت کی فقہی نوعیت

بعض فقہاء و محدثین کرام کمیشن پر خرید و فروخت کے مسائل جعالہ، اجارہ یعنی کرایہ داری اور ایجنسی کے ضمن میں ذکر کرتے ہیں۔ چونکہ بنیادی طور پر جعالہ، اجارہ اور وکالہ تینوں جائز ہیں اس لیے اس اختلاف کی کمیشن کے جواز پر زور نہیں پڑتی۔

کمیشن متعین رقم کی صورت میں بھی وصول کی جاسکتی ہے مثلاً یہ طے کر لیا جائے کہ میں یہ سودا کرانے کے عوض دس ہزار روپے وصول کروں گا اور فیصد کے حساب سے لینا بھی جائز ہے۔ جیسا کہ نبی ﷺ کی حدیث ہے کہ آپ کے پاس ایک آدمی آیا اور اس نے کہا اے اللہ کے نبی ﷺ میرے ساتھ بیچ میں دھوکا ہو جاتا ہے۔ لیکن اگر ہر سودر ہم کے بدلے ایک طے شدہ یعنی فیصد کے حساب سے معاوضہ دے تو انہوں نے کہا یہ مجھے زیادہ پسند ہے۔

بعض حضرات کے نزدیک کمیشن کو قیمت فروخت کے ساتھ مربوط کرنا یعنی یہ کہنا کہ میں اس چیز کی قیمت فروخت کا ایک فیصد یا دو فیصد کمیشن لوں گا جیسا کہ آج کل رواج ہے۔ درست نہیں، ایک تو اس لیے کہ اس صورت میں کمیشن کی رقم متعین نہیں ہوتی بلکہ مبہم رہتی ہے جبکہ شرعاً کمیشن کی رقم متعین ہونی چاہیے۔ اور دوسرا اس وجہ سے کہ کمیشن دراصل ایجنٹ کی محنت کا معاوضہ ہے۔ اب چیز دس لاکھ میں فروخت ہو یا گیارہ لاکھ میں، دونوں صورتوں میں محنت مساوی ہے قیمت کی کمی و بیشی سے کم و زیادہ نہیں ہوئی، لہذا قیمت فروخت کی بنیاد پر کمیشن لینا جائز نہیں۔

لیکن اگر غور کیا جائے تو یہ دو دونوں اعتراض درست نہیں جیسا کہ صحیح بخاری و مسلم میں سیدنا عبد اللہ بن عمر رضی اللہ تعالیٰ عنہما سے منقول ہے:

أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ عَامَلَ خَيْبَرَ بِشَطْرِ مَا يَخْرُجُ مِنْهَا مِنْ ثَمَرٍ أَوْ زَيْعٍ۔

نبی ﷺ نے اہل خیبر سے اناج اور پھلوں کی نصف پیداوار پر معاملہ کیا تھا۔¹⁴

اہل خیبر کو اناج اور پھلوں کی پیداوار کی مقدار کا قطعی علم نہ تھا کیونکہ اس میں کمی بیشی ہوتی رہتی ہے البتہ انہیں اس مقدار سے اپنے حصے کا علم ضرور تھا۔ کمیشن ایجنٹ کو فیصد کے اعتبار سے معاوضہ دینا اس سے ملتا جلتا مسئلہ ہے اس لیے یہ حدیث اس امر کی مضبوط دلیل ہے کہ قیمت کو معیار بنا کر معاوضہ طے کیا جاسکتا ہے۔

الغرض کمیشن ایجنٹ کو مختلف معاملات میں خاصا وقت اور محنت درکار ہوتی ہے اس لیے معاوضہ لینے میں کوئی حرج نہیں، اس کا نام کمیشن رکھا جائے یا کچھ اور یہ درست ہو گا لیکن جھوٹ بول کر غلط بیانی کے ذریعے پیسے لے گا تو جائز نہیں ہوں گا۔

کمیشن ایجنٹ کے لیے شرعی اصول و ہدایات

مندرجہ بالا دلائل سے ثابت ہوا کہ جو بھی شخص کمیشن ایجنٹ اور بروکر کی حیثیت سے کام کرتا ہے اس کیلئے درج ذیل امور کا شرعاً لحاظ رکھنا لازمی ہے:

اول: جس معاملے میں وہ ایجنٹ کی حیثیت میں کام کر رہا ہے اسے اس کام کا ماہر اور تمام داؤ پیچ کا عالم ہونا چاہئے یہ نہ ہو کہ فریقین میں سے کسی ایک کو اس کی لاعلمی اور عدم مہارت کے باعث نقصان اٹھانا پڑے۔

دوم: کمیشن ایجنٹ صادق اور امین ہونا چاہئے ایسا نہ ہو کہ وہ ایک فریق سے زیادہ منافع ایجنٹ کر دوسرے فریق کی کسی لحاظ سے طرفداری کرے یا اسے اضافی مالی فائدہ پہنچائے۔ بلکہ اسے چاہئے کہ وہ چیز کی خامیاں و خوبیاں مکمل طور پر واضح کر کے بیان کر دے

سوم: کمیشن ایجنٹ اپنے کام سے قبل بائع یا مشتری جس کے لیے بطور ایجنٹ کام کر رہا ہے۔ اس سے مدت کا تعین کرے کہ کتنا وقت لگے گا اور بیع کی نوعیت کا تعین بھی کرے تاکہ تنازعات سے بچا جاسکے۔

چہارم: کمیشن ایجنٹ اپنے کام سے قبل بائع یا مشتری جس کے لیے بطور ایجنٹ کام کر رہا ہے اپنی اجرت طے کر لے کہ وہ کتنی ہوں گی اور کس صورت میں ہوگی تاکہ تنازعات سے بچا جاسکے اور اپنی من مانی سے رقم کے مطالبہ کی صورت میں وہ ایک دوسرے مسلمان بھائی کی رقم ناحق کھانے والا ہوگا جو کہ شریعت میں حرام عمل ہے۔ فرمان باری تعالیٰ ہے:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ۔

اور تم اپنے مال آپس میں باطل طریقوں سے ہڑپ نہ کرو۔¹⁵

پنجم: کسی بھی ایسے معاملے میں ایجنٹ نہ بنے جو کہ حرام ہو یا اس سے کسی حرام کام میں اعانت ہو رہی ہو۔ جیسے بینکوں کے کاروبار ہوں، سود پر مشتمل سودے ہوں، یا شراب، جو، موسیقی کے آلات وغیرہ کے سودے ہوں۔

مروجہ جائز صورتیں

شریعت میں بلا محنت کی کمائی کی حوصلہ شکنی کی گئی ہے اور اپنی محنت کی کمائی حاصل کرنے کی ترغیب دی گئی ہے۔ لہذا جس معاملہ میں خود اپنی محنت اور عمل شامل ہو اس معاملہ میں کمیشن ایجنٹ کے لیے اپنا مقررہ یا معروف کمیشن وصول کرنا شرعاً جائز ہے۔ معاشرے میں مروج کمیشن لینے کی مختلف صورتوں کو شرعی حکم سمیت درج ذیل سطور میں بیان کیا جا رہا ہے۔

1۔ دو طرفہ کمیشن لینا

سبزی اور فروٹ منڈی کے آڑھتی کمیشن پر سودا بھیجتے ہیں، کمیشن ایجنٹ مالک اور مشتری دونوں سے کمیشن وصول کرتے ہیں۔

شرعی حیثیت

واضح رہے کہ دلال / کمیشن ایجنٹ کی دو حیثیتیں ہیں، ایک تو یہ ہے وہ ایسا کمیشن ایجنٹ ہو جو صرف خریدنے والے یا بیچنے والے کی ترجمانی کرتے ہوئے اس کا وکیل بنتا ہے اور خود اس کی طرف سے عقد کرتا ہے، اس صورت میں وہ صرف اسی سے کمیشن لے سکتا ہے کیونکہ جب اس نے دوسرے فریق کی ترجمانی نہیں کی تو وہ اس کی طرف سے کمیشن لینے کا حق دار نہیں ہوگا۔

اور اس کی دوسری حیثیت یہ ہے کہ وہ کسی کا وکیل نہ بنے، بلکہ دونوں جانب یعنی بیچنے والے اور خریدنے والے دونوں کی خدمات انجام دے اور دونوں کے درمیان رابطہ کرانے کے عمل کی اجرت لے اس صورت میں دونوں طرف سے کمیشن لینا جائز ہوگا۔

لہذا صورتِ مسئلہ میں اگر آڑھتی مالک سے مال لے کر خود مالک کے لئے فروخت کرتے ہیں تو آڑھتیوں کے لیے خریدنے والوں سے کمیشن لینا جائز نہیں ہے بلکہ وہ صرف مالک ہی سے طے شدہ کمیشن لے سکتے ہیں، نیز اگر انہوں نے مالک کو قرض دیا ہو تو اس میں یہ بھی ضروری ہے کہ وہ ان سے مارکیٹ ویلیو کے مطابق ہی کمیشن کا معاملہ کریں، قرض کی وجہ سے اس سے زیادہ نفع لیں گے تو یہ

بھی جائز نہیں ہوگا اور اگر آڑھتی کا کام صرف خریدنے والے شخص اور مالک کے درمیان رابطہ کرنا ہو اور عقد خود مالک ہی کرتا ہے تو اب وہ دونوں طرف سے کمیشن لے سکتے ہیں۔

2- ممبر شپ کی فیس سے کمیشن وصول کرنا

پاکستان کی معروف ہاؤسنگ سوسائٹی۔ بحریہ ٹاؤن۔ نے کراچی میں اپنی ہاؤسنگ اسکیم لانچ کی ہے۔ پہلے مرحلہ میں سوسائٹی نے کراچی بحریہ ٹاؤن کی ممبر شپ کا آغاز کیا ہے۔ یہ ممبر شپ مبلغ پندرہ ہزار روپے میں جاری کی گئی ہے۔ اب جب کہ بحریہ ٹاؤن کراچی میں پلاٹ برائے فروخت کے لیے پیش کیے جا رہے ہیں تو صرف ممبر شپ حاصل کرنے والے افراد ہی پلاٹ خریدنے کے لئے فارم جمع کروانے کے اہل ہیں۔ چونکہ ممبر شپ حاصل کرنے والے افراد کی تعداد لاکھوں میں ہے، لہذا پلاٹ قرعہ اندازی کے ذریعے الاٹ کیے جا رہے ہیں۔ قرعہ اندازی میں پلاٹ حاصل نہ کر سکنے والے اپنی ممبر شپ کی فیس میں سے دس ہزار واپس لینے کے اہل ہیں جبکہ پانچ ہزار روپے پیشگی اعلان کے مطابق ناقابل واپس ہوں گے۔

شرعی حیثیت

کمیشن ایجنٹ جو خریدار اور فروخت کنندہ کے درمیان واسطے کا کام کرتا ہے اس کے کام اور اجرت کو شرعاً جائز قرار دیا ہے لیکن شرط یہ ہے کہ اجرت پہلے طے کر لی جائے اور مجہول نہ رکھی جائے، اور بائع و مشتری کے ساتھ سودے یا قیمت کے حوالے سے کوئی جھوٹ نہ بولا جائے۔ اور چونکہ مذکورہ صورت میں اجرت پہلے سے طے کی گئی ہے۔ یہ بھی مزدوری ہی کی ایک قسم ہے۔

مروجہ ناجائز صورتیں

البتہ یہ بات ذہن نشین رہے کہ جس طرح مسلمانوں میں دیگر معاملات میں بہت سی کمزوریاں اور بے راہ رویاں آچکی ہیں اسی طرح یہ پیشہ بھی ایک لحاظ سے مافیاز کے ہاتھوں یرغمال بن چکا ہے۔ جہاں حلال و حرام کے ضابطوں کی تمیز کیے بغیر محض متاع دنیا اور نفع عاجل کو مطمع نظر بناتے ہوئے شرعی حدود و قیود کو پامال کیا جاتا ہے۔ اور اس پیشے میں بھی کئی نئی ناجائز صورتیں در آئی ہیں۔ جنہیں درج ذیل سطور میں بیان کیا جا رہا ہے۔

1- قرض کے بدلے زائد کمیشن لینا

بعض بیوپاری¹⁶ اپنی طرف سے بہت کم سرمایہ لگاتے ہیں اور زیادہ سرمایہ آڑھتی سے قرض لے کر کاروبار کرتے ہیں۔ اور زیادہ سرمایہ آڑھتی سے قرض لے کر کاروبار کرتے ہیں۔ آڑھتی اس شرط پر قرض دیتا ہے کہ وہ اپنا خرید اہو مال اسی کے پاس لا کر فروخت کریں گے اور پھر وہ اس بیوپاری سے جس کو اس نے قرض دے رکھا ہے، کمیشن زیادہ وصول کرتا ہے۔

شرعی حیثیت

یہ حرام ہے کیونکہ حدیث میں ایسے قرض کی ممانعت آئی ہے۔ جو فائدے کا باعث بنے۔ اور عموماً اس قسم کے بیوپاریوں سے دوسروں کی نسبت کمیشن بھی زائد لیا جاتا ہے جو کہ سود کی تعریف میں آتا ہے۔ بعض حضرات اس کی یہ تاویل کرتے ہیں کہ آڑھتی

کی طرف سے دی گئی رقم قرض نہیں بلکہ پیشگی ہوتی ہے جس طرح کہ بیع سلم میں پیشگی قیمت ادا کی جاتی ہے مگر یہ تاویل باطل ہے کیونکہ یہ رقم نہ بیع کی بنیاد پر لی جاتی ہے اور نہ ہی اس میں بیع سلم کی شرائط ملحوظ رکھی جاتی ہیں۔

2- بروکر کا ٹاپ مارنا

بروکر بسا اوقات اس طرح کرتے ہیں کہ پراپرٹی کے مالک کو کم پیسے بتاتے ہیں اور خریدنے والے کو زیادہ پیسوں میں فروخت کرتے ہیں اور درمیان کے پیسے خود رکھ لیتے ہیں مثال کے طور پر ایک پراپرٹی پچاس لاکھ کی فروخت کی ہے اور مالک کو کہا کہ یہ پینتالیس لاکھ کی فروخت کی ہے اسے بروکرز کی اصطلاح میں ٹاپ مارنا کہا جاتا ہے۔

شرعی حیثیت

بروکر کا اس طرح کرنا دھوکہ اور حرام ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ بروکر ایک نمائندے کی حیثیت رکھتا ہے نہ ہی اس کا مال ہے اور نہ ہی رقم۔ لہذا بروکر پر یہ بات لازم ہے کہ پراپرٹی جتنے کی فروخت ہوئی ہے اس کی کل رقم مالک کے حوالے کرے۔

اللہ رب العزت کا فرمان ہے:

يَا أَيُّهَا الرُّسُلُ كُلُّوا مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَاعْمَلُوا صَالِحًا إِنِّي بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ¹⁷

اے رسولو! پاکیزہ چیزوں میں سے کھاؤ اور نیک عمل کرو، یقیناً میں جو تم کرتے ہو، خوب جاننے والا ہوں۔

اس آیت سے واضح ہوتا ہے کہ اللہ پاک نے اپنے تمام انبیاء اور پیغمبروں کو اپنے وقت میں دو ہدایات دی ہیں۔

i. حلال پاکیزہ کھانا کھاؤ۔

ii. نیک و صالح عمل کرو۔

ہم مسلمانوں کا یہ عقیدہ ہے کہ انبیاء معصوم ہوتے ہیں ان کا غیر طیب و غیر پاکیزہ غذا کھانا اور غیر صالح عمل کرنا ممکن نہیں، تو انہیں حکم دے کر درحقیقت ان کی امتوں کو یہ حکم دیا جا رہا ہے کہ وہ ان دو چیزوں کا اہتمام کریں۔

علماء کرام نے ان دونوں حکموں کو ایک ساتھ ذکر کرنے کی حکمت بیان فرمائی ہے کہ حلال غذا کا عمل صالح میں بڑا دخل ہوتا ہے، جب انسان کی غذا حلال و پاکیزہ ہوتی ہے، تو اسے نیک اعمال کی توفیق خود بخود ہونے لگتی ہے، اور اگر غذا حرام ہو تو نیک کاموں کا ارادہ کرنے کے باوجود بھی اسے اس میں بڑی مشکلات پیش آتی ہیں، اور وہ نیک کاموں سے دور ہی رہتا ہے، یہی وجہ ہے کہ حلال آمدنی و کمائی کے لئے محنت و کوشش کو پیغمبر اسلامؐ نے فرض قرار دیا، جیسا کہ حضرت عبداللہ ابن مسعودؓ فرماتے ہیں کہ اللہ کے رسولؐ نے فرمایا: حلال کمائی کا طلب کرنا فرض ہے۔¹⁸

خلاصہ

شرعی احکام کو ایک مسلمان کی انفرادی اور اجتماعی زندگی میں بہت زیادہ اہمیت حاصل ہے قرآن پاک میں انسان کو ہدایت دی گئی ہے کہ نیکی اور پرہیزگاری پر ایک دوسرے کی مدد کرو اور گناہ اور زیادتی پر ایک دوسرے کی مدد نہ کرو۔ ہر نبی اپنے اپنے زمانے میں

اپنی قوم کو آکر شرعی احکام کی یاد دہانی کراتا رہا پھر نبی آخر الزمان آئے تو انہوں نے بھی لوگوں کو راہ راست پر لانے کے لیے شرعی احکام یاد دلانے۔ اسلام میں بروکری اور دلالی اجرت / کمیشن لینا جائز اور حلال ہے۔ کمیشن یا بروکری وہ ذریعہ آمدنی ہے جس میں اپنی محنت کے ذریعے ایک سروس دی جاتی اور شرعی ضابطے پورے کرتے ہوئے اس ذریعے سے روزی کمانا حلال ہے۔ کمیشن ایجنٹ کا کام کرنا ایک بہترین پیشہ ہے جس کے ذریعے بہت سے لوگ بواسطہ کمیشن ایجنٹ کے اپنی جائیداد یا کسی بھی چیز کی باآسانی خرید و فروخت کروا سکتے ہیں۔ کمیشن ایجنٹ کے توسط سے ایسے لوگوں کو ایک راستہ مل سکتا ہے جو بغیر کسی محنت و مشقت کے اپنی پسندیدہ یعنی جس چیز کے وہ خواہشمند ہیں وہ خرید سکتے ہیں یا بیچ سکتے ہیں اور کمیشن ایجنٹ حلال و جائز طریقے سے اپنی محنت کا معاوضہ / کمیشن وصول کر سکتا ہے۔ قرآن و حدیث میں اس کے بارے میں ہدایات موجود ہیں۔ نبی اکرمؐ نے فرمایا مسلمان باہمی شرائط کے پابند ہیں۔ یعنی خرید و فروخت کے معاملے میں ایسی شرط لگائی جائے جو عقد بیع کے منافی نہ ہو اور نہ ہی شریعت نے اداے باطل اور ناجائز قرار دیا ہو تو اس پر عمل کرنا لازم ہے چونکہ کمیشن کی شرط نہ تو عقد بیع کے منافی ہے اور نہ ہی شریعت نے اسے باطل قرار دیا ہے لہذا اس کا پورا کرنا واجب ہے۔ رسول اکرمؐ نے کمیشن پر لین دین کی صرف ایک خاص صورت سے منع کیا ہے وہ مخصوص صورت یہ ہے کہ شہری صحرائین کو کمیشن پر خرید و فروخت کروائے کیونکہ یہ لوگ عموماً انتہائی ضرورت کے وقت اور محدود دہانے پر ہی خرید و فروخت کرتے ہیں اس لیے اس قسم کے لوگوں سے کمیشن کی وصولی قرین انصاف نہیں ہے۔ اگرچہ زمانہ قدیم میں بھی یہ کاروبار کیا جاتا تھا البتہ دور جدید میں اس کاروبار میں مزید وسعت پیدا ہوئی ہے اور کمیشن لینے کی مزید نئی جائز و ناجائز صورتیں بھی سامنے آئی ہیں۔ اس دور انحطاط میں حلال و حرام سے ناواقفیت خود غرضی، لالچ اور جاہلیت کے دوسرے آثار مسلمانوں میں صرف اس لئے زندہ ہیں کہ مسلمان اسلامی تعلیمات سے دور ہو گئے ہیں جس کی وجہ سے اس پیشے میں بھی متعدد ایسی صورتیں در آئی ہیں جو سراسر ناجائز اور غلط ہیں۔ شرعی احکام کو مد نظر رکھتے ہوئے ان ناجائز صورتوں کا سدباب کیا جاسکتا ہے تاکہ ایک مستحکم اور صالح معاشرہ قائم ہو سکے۔



All Rights Reserved © 2023 This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

حوالہ جات حواشی

¹ وارث سرہندی، قاموس مترادفات، باب ک، (لاہور: اردو سائنس بورڈ، سن)، ص 886۔

Wāris Sarhendi, Qāmūs Mufredāt, Bab Kaf, (Lahore: Urdu Science Board, S.N.), p. 886.

² حافظ ذوالفقار علی، معیشت و تجارت کے اسلامی احکام، (لاہور: ابوہریرہ اکیڈمی، 2010ء)، ص 116۔

Hafiz Zulfiqār ‘Alī, Ma’īshat o Tijārat ky Islāmī Aḥkām, (Lahore: Abu Hurairah Academy, 2010), p. 116.

³ ابو داؤد سلیمان بن اشعث سجستانی، السنن، کتاب البیوع، باب فی التجارۃ یخالطہا الخلف واللغو، (لاہور: دارالسلام، سن)، رقم الحدیث: 3326۔

Abu Dawūd Suleimān bin Ash’ath Sijistānī, Al-Sunan, Kitāb al-Buyū’, Bāb Fi al-Tijārah Ykhālithohā al-Ḥalf wa al-Laghwo, (Lahore: Dar al-slām, n.d), Ḥadīth: 3326.

⁴ محمد بن اسماعیل بخاری، الجامع المسند الصحيح، کتاب البیوع، باب السُّهُولَةِ وَالسَّمَاخَةِ فِي الشِّرَاءِ وَالْبَيْعِ، وَمَنْ طَلَبَ حَقًّا فَلْيَطْلُبْهُ فِي غَفَافٍ، (لابور: مکتبہ علوم الحکم، 2009ء)، رقم الحدیث: 2076۔

Muhamad bin Ismā'īl al-bukhārī, al-Jam' e al-Sahīh, Ḥadīth: 2076

⁵ ایضاً، کتاب البیوع، باب: هَلْ يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ بِغَيْرِ أَجْرٍ، وَهَلْ يُعِينُهُ أَوْ يُنَصِّحُهُ، رقم الحدیث: 2158۔

Ibid, Ḥadīth: 2158.

⁶ حافظ ذوالفقار علی، معیشت و تجارت کے اسلامی احکام، ص 119۔

Hafiz Zulfiqār 'Alī, Ma'īshat o Tijārat ky Islāmī Aḥkām, p. 119.

⁷ ابوداؤد، السنن، کتاب الأفضیة، باب فی الصُّلْحِ، دارالاسلام، رقم الحدیث: 3594۔

Abu Dawūd, Al-Sunan, Ḥadīth: 3594.

⁸ حافظ ذوالفقار علی، معیشت و تجارت کے اسلامی احکام، ص 119۔

Hafiz Zulfiqār 'Alī, Ma'īshat o Tijārat ky Islāmī Aḥkām, p. 119.

⁹ احمد بن علی ابن حجر العسقلانی، فتح الباری شرح صحیح بخاری، کتاب الاجارة، باب أجر السمسرة، (بیروت: دار المعرفة، 2001ء)، ج 4، ص 527۔

Ahmad bin Ali Ibn Hajar al-Asqalani, Fath al-Bari Sharh Sahih Bukhari, Kitab al-Jajara, Chapter Ajr al-Samsara, (Beirut: Dar Al-Marafah, 2001), vol. 4, p. 527.

¹⁰ بدر الدین محمد بن محمود بن احمد العینی، عمدة القاری، دار الکتب العلمیة، بیروت، س ن، ج 8، ص 623۔

Badr al-Din Muhammad bin Mahmud bin Ahmad al-Aini, Umadat al-Qari, (Beirut: Dar al-Kitab al-Ulamiyya), No. 8, p. 623.

¹¹ محمد امین ابن عابدین شامی، ردالمحتار علی الدرالمختار، حاشیة: ابن عابدین، دارالمعرفة، بیروت، س ن، ج 6، ص 63۔

Muhammad Amin Ibn Abidin Shami, Rid al-Muhtar Ali al-Dar al-Mukhtar, Hashiyyah: Ibn Abidin, (Beirut: Dar al-Malafah, S.N.), vol.6, p.63.

¹² القرآن 2:5۔

The Quran 2:5.

¹³ ابوداؤد، السنن، کتاب البیوع، باب فی التَّجَارَةِ يُخَالِطُهَا الْخُلْفُ وَاللَّغْوُ، رقم الحدیث: 3326۔

Abu Dawūd Suleimān bin Ash'ath Sijistānī, Al-Sunan, Kitāb al-Buyū', Bāb Fi al-Tijārah Ykhālītōhā al-Ḥalf wa al-Laghwo, Ḥadīth: 3326

¹⁴ ایضاً، رقم الحدیث: 3408۔

Ibid, Ḥadīth: 3408.

¹⁵ القرآن 26: 188۔

The Qur'an 26: 188.

¹⁶ بیوپاری بیوپار کرنے والے، سوداگر، تاجر کو کہتے ہیں۔

Bevpari are called traders, merchants, sellers.

¹⁷ القرآن 51:23۔

The Quran 51:23.

¹⁸ ابو بکر احمد بن الحسين بن علی البیهقی، السنن الكبرى، کتاب الاجاره، باب: الكسب، دار الکتب العلمیة، بیروت، 1424ھ - 2003ء، رقم الحدیث: 11700۔

Abū Bakr Ahmad bin Al-Hussein bin Ali al-Bayhaqī, Sunan al-Kubra, Kitab al-Ijarah, Chapter: Al-Kasb, Dar al-Kitab al-Ulamiyyah, Beirut, 1424 AH./2003, Amount of Ḥadīth: 11700.