تجارتی انعامی سکیموں کا شرعی حکم

﴿ حضرت مولانا ڈاکٹر مفتی عبدالواحد صاحب ﴾

بسم اللہ حامدا و مصلیا !

انعام وہ ہوتا ہے جو کسی مطلوب وصف پر حوصلہ افزائی کے لیے دیا جاتا ہے۔ مثلاً امتحان میں اول و دوم وغیرہ آنے پر انعام دیا جاتا ہے تاکہ علم میں جس کا سیکھنا مطلوب وصف ہے طلبہ کی حوصلہ افزائی کی جائے یا گھڑ دوڑ میں جو اول و دوم آئے اُس کو انعام دیا جاتا ہے کیونکہ گھڑ دور میں جہاد کی تربیت ہے اور یہ تربیت حاصل کرنا وصف مطلوب ہے۔ پیدل دوڑ اور تیراکی وغیرہ بھی جہاد کی تربیت کی نیت سے ہوں تو یہ بھی مطلوب ہیں۔

ولا بأس بالمسابقة فی الرمی والفرس والبغل والحمار ...... والابل وعلی الاقدام لانه من اسباب الجهاد فکان مندوبا وعندالثلاثة لایجوز فی الاقدام ای بالجعل اما بدونه فیباح فی کل الملاعب. (دُر مختار ص 285 ج5)

(قوله فیباح فی کل الملاعب) ای التی تعلم الفروسیة وتعین علی الجهاد لان جواز الجعل فیما مرانماثبت بالحدیث علی خلاف القیاس فیجوز ماعداها بدون الجعل وفی القهستانی عن الملتقط من لعب بالصولجان یرید الفروسیة یجوز وعن الجواهر قد جاء الاثر فی رخصة المصارعة لتحصیل القدرة علی المقاتلة دون التلهی فانه مکروه. (رَد المحتار ص 285 ج5)

حل الجعل وطاب ...... ان شرط المال فی المسابقة من جانب واحد وحرم لو شرط فیها من الجانبین لانه یصیر قمارا الا اذا أدخلا ثالثا محللا بینهما بفرس کفؤ لفرسیهما یتوهم ان یسبقهما والا لم یجز......

وكذا الحكم فى المتفقهة فاذا شرط لمن معه الصواب صح.(درمختار ص 285ج 5) وان شرطاه لكل على صاحبه لا والمصارعة ليست ببدعة الا للتلهى فتكره...... واما السباق بلا جعل فيجوز فى كل شى (اى مما يعلم الفروسية ويعين على الجهاد بلا قصد التلهى...... (دُرمختار ورَد المحتار ص 285ج 5)

مذکورہ بالا اِن عبارتوں کا حاصل یہ ہے کہ مسابقت یا تو علم میں مہارت حاصل کرنے میں جائز ہے یا صرف اُن کاموں میں جائز ہے جن میں جہاد کی تربیت ہو اور وہ بھی جبکہ جہاد کی نیت سے ہو۔ اگر محض کھیل کود کے طور پر ہو تو اُس وقت مسابقت اگرچہ بغیر انعام کے ہو مکروہ ہے۔ جہاد کی تربیت کو اتنی اہمیت حاصل ہے کہ اس کے لیے دوطرفہ انعام تک کو جائز رکھا مگر قمار نکالنے کے لیے اِس میں محلل کو داخل کیا۔

اب ہم کاروباری انعام کے بارے میں گفتگو کرتے ہیں :

I- پہلی بات یہ ہے کہ زیادہ خریداری خواہ دُکاندار کی ہو یا صارف کی یہ کوئی وصف مطلوب نہیں ہے۔ اس میں نہ تو جہاد کی تربیت ہے نہ علمی مہارت کی تحصیل ہے اور نہ ہی کسی اور پسندیدہ خلق مثلاً خدمت خلق وغیرہ کی تحصیل ہے۔ لہٰذا اِس میں مسابقت کی ترغیب دینا اُصولی طور پر غلط بات ہے۔

II- دوسری بات یہ ہے کہ بائع جس کسی صورت میں بھی مبیع میں اضافہ کرتا ہے خواہ وہ انعام کے نام سے ہو وہ اصل مبیع کا حصہ قرار پاتا ہے اور مشتری قیمت میں جس نام سے بھی اضافہ کرے وہ اصل قیمت میں اضافہ شمار ہوتا ہے۔

وصح الزيادة فى المبيع ولزم البائع دفعها ان فى غير سلم .زيلعى وقبل المشترى وتلتحق ايضا بالعقد. فلو هلكت الزيادة سقط حصتها من الثمن و كذا لو زاد فى الثمن عرضا فهلك قبل تسليمه انفسخ العقد بقدره. (دُر مختار ص 187ج 4)

جب یہ بات واضح ہوئی کہ مزعومہ انعام کی صورت درحقیقت مبیع یا ثمن میں کمی بیشی ہوتی ہے تو اِس میں مندرجہ ذیل شرطوں کا لحاظ رکھنا ضروری ہے :

1- انعام ایسی چیز ہو جو مبیع اور ثمن بن سکے۔

2- اس کے وجود میں خطر و اندیشہ نہ ہو کہ نہ جانے ہو یا نہ ہو۔

3- اس کی مقدار میں جہالت یا تردد نہ ہو۔

اگر ایسی صورت پائی جائے کہ جس میں یہ تینوں شرطیں پائی جاتی ہوں تو وہ انعام صحیح ہوگا اور اگر کوئی ایسی صورت ہو جس میں پہلی یا دوسری یا تیسری شرط یا تینوں ہی مفقود ہوں تو انعام صحیح نہ ہوگا۔

انعام صحیح ہونے کی مثال :

لپٹن چائے کی پیکنگ کے اندر بسکٹ کی ایک چھوٹی پیکنگ ملتی رہی ہے۔ اسی طرح کسی ٹوتھ پیسٹ کے ساتھ دانتوں کا برش رکھ دیا جائے یا کسی فریج کے ساتھ ٹوسٹر یا سینڈوچ میکر رکھ دیا جائے یا گھی کی مقدار میں 20 فیصد کا اضافہ دیا جائے تو صحیح ہے کیونکہ یہ اشیاء مبیع بھی بن سکتی ہیں اور اِن کے وجود اور اِن کی مقدار میں کسی قسم کی جہالت اور تردد نہیں ہے۔

انعام صحیح نہ ہونے کی مثالیں :

1- پہلی شرط مفقود ہو :

اِس کی مثال یہ ہے کہ کمپنی والا یہ طے کرے کہ جو ہم سے اتنی مالیت کا سامان خریدے گا ہم اُس کو عمرہ کرائیں گے یا ہم اُس کو ڈرائیور سمیت گاڑی فراہم کریں گے جس پر وہ مری کی سیر کے لیے جا سکتا ہے۔ اِن صورتوں میں کمپنی منافع مہیا کر رہی ہے جن پر اَجارہ ہوتا ہے بیع نہیں ہوتی لہٰذا وہ مبیع بننے کی صلاحیت نہیں رکھتے اِس لیے انعام بھی دُرست نہیں ہے۔

2- دوسری شرط مفقود ہو :

اِس کی مثال یہ ہے کہ کمپنی دُکانداروں سے یا کوئی بھی بائع اپنے خریداروں سے کہے کہ جو لوگ اتنا اتنا سامان خریدیں گے ہم اُن کو کوپن دیں گے اور اُن کے درمیان قرعہ اندازی کریں گے جس کے ذریعے سے صرف اُن خریداروں کو انعام ملے گا جن کے نام کا قرعہ نکلے گا۔ اِس صورت میں ہو سکتا ہے کہ زید کے نام قرعہ نکلے اور ہو سکتا ہے کہ نہ نکلے۔

3- تیسری شرط مفقود ہو :

اِس کی مثال یہ ہے کہ کمپنی دُکانداروں سے کہے کہ جو ہم سے اتنا سامان خریدیں گے ہم سب کو انعام دیں گے لیکن قرعہ اندازی سے خریداروں کو کم وبیش مالیتوں کے انعام دیں گے۔

4- تینوں شرطیں مفقود ہوں :

اِس کی مثال یہ ہے کہ کمپنی اپنے خریداروں سے کہے کہ جو کوئی ہم سے اتنی اتنی خریداری کرے گا ہم اُس کو کوپن دیں گے اور پھر قرعہ اندازی کریں گے۔ جس کے نام کا قرعہ نکلے گا اُس کو ہم عمرہ کرائیں گے۔ جس کا مطلب یہ ہے کہ ہم سعودیہ آنے جانے اور وہاں کی رہائش کا بندوبست کریں گے لیکن اُس کو ٹکٹ نہیں دیں گے۔

III- تیسری بات یہ ہے کہ چونکہ انعام مشروط ہوتا ہے اور بعض صورتوں میں شرط فاسد ہوتی ہے تو اس سے سودا بھی فاسد ہو جاتا ہے۔

1- جب کمپنی کے اعلان کے مطابق خریدار سامان خریدتے ہوئے یوں کہے کہ میں اِس شرط پر اتنا سامان خریدتا ہوں کہ آپ کو مجھے عمرہ کرانا ہوگا یا مری کی سیر کے لیے گاڑی فراہم کرنا ہوگی۔ چونکہ یہ شرط سودے کے تقاضے کے خلاف ہے اور اِس میں خریدار کا فائدہ ہے۔ لہٰذا یہ شرط فاسد ہے اور اس کی وجہ سے سارا سودا ہی فاسد ہو جاتا ہے اور بائع اور خریدار دونوں گناہگار ہوتے ہیں اور دونوں پر لازم ہے کہ وہ اِس سودے کو ختم کریں اور اگر چاہیں تو اس شرط کے بغیر نئے سرے سے سودا کریں۔

2- انعامی سکیم یہ ہو کہ جو اِتنا سودا خریدے گا اُس کو کار کی قرعہ اندازی میں شریک کیا جائے گا۔ اب جو شخص اس انعامی سکیم کے مطابق سودا خریدتا ہے اور کوپن بھر کر دیتا ہے تو جیسا کہ ہم نے اُوپر ذکر کیا کار بھی مبیع کا حصہ بنے گی لیکن چونکہ یہ معلوم نہیں کہ وہ ملے گی یا نہیں اِس مبیع کی مقدار بھی مجہول رہی۔ اس لیے اِس میں قمار کے ساتھ بیع بھی فاسد ہوئی۔

تنبیہات :

1- بعض اوقات کمپنی کے ملازم خریدار کو کہتے ہیں کہ اگر تمہیں اس انعامی سکیم میں کچھ تردد ہے تو ہم تمہاری طرف سے کوپن خود بھر دیتے ہے اور اِس کو قرعہ اندازی میں شامل کر دیتے ہیں۔ کمپنی کے ملازم کے اس طرح کرنے سے قباحت میں کچھ کمی نہیں آتی کیونکہ جب انہوں نے کہا کہ ہم کوپن خود بھر دیتے ہیں تو وہ

خریدار کے وکیل بن گئے اور وکیل کا تصرف مؤکل کی طرف منسوب ہوتا ہے۔ دوسری بات یہ ہے کہ جب یہ ایک منکر ہے تو اُس وقت ملازموں کے کہنے پر خاموشی دُرست نہیں بلکہ ''نہی'' کرنا واجب ہے۔

2- کمپنیوں والے جو اِتنے بیش قیمت انعامات دُکانداروں کو دیتے ہیں یہ سرمایہ دارانہ نظام کا طریقہ ہے۔ اصل ہمدردی تو صارف سے ہونی چاہیے کہ اُس کو رعایت ملے ورنہ دُکانداروں کو دیے گئے انعامات کا بوجھ بھی بالآخر صارفین پر پڑے گا کیونکہ عام طور سے انعامات کو بھی اخراجات میں شمار کرکے اشیاء کی قیمت طے کی جاتی ہے۔

3- بعض اوقات کمپنی والے اپنی مصنوعات کی کسی ایک یا چند ایک پیکنگ میں انعامی پرچی رکھ دیتے ہیں تاکہ لوگ اُس انعام کے لالچ میں زیادہ خریداری کریں۔ چونکہ وہ انعام کسی ایک کا یا چند کا نکلنا ہے اِس لیے ہر خریدار کیلیے اُس انعام کے نکلنے کا وجود خطر و اندیشہ کا شکار ہے اور چونکہ جوئے کے معنی میں یہ بات شامل ہوتی ہے اسلیے جو خریدار اِس موہوم انعام کے لالچ میں وہ سامان خریدتا ہے وہ ایک درجہ میں جوا کرتا ہے۔

حضرت مولانا مفتی محمد شفیع صاحب رحمہ اللہ اِسی کی مثل ایک صورت بیان کرتے ہوئے لکھتے ہیں :

''مختلف قسم کی نمائشوں کے اندر داخلہ کا ٹکٹ ہوتا ہے اور نمائش کے منتظمین یہ اعلان کرتے ہیں کہ جو شخص مثلاً دس روپے کا ٹکٹ یکمشت خریدے گا وہ اپنے اِس ٹکٹ کے ذریعہ عام لوگوں کی طرح نمائش میں بھی داخل ہوسکے گا اور اِن ٹکٹوں پر بذریعہ قرعہ اندازی کچھ انعام مقرر ہوتے ہیں جس کا نمبر نکل آئے اُس کو وہ انعام بھی ملتا ہے۔ یہ صورت صریح قمار سے تو نکل جاتی ہے کیونکہ ٹکٹ خریدنے والے کو اُس ٹکٹ کا معاوضہ بصورتِ داخلہ نمائش مل جاتا ہے۔ لیکن اب مدار نیت پر رہ جاتا ہے جو شخص موہوم انعام کی غرض سے یہ ٹکٹ خریدتا ہے وہ ایک گونہ قمار کا اِرتکاب کر رہا ہے۔'' (جواہر الفقہ ج2 ص 351)

ایک شخص نے ایسی کوئی شے خریدی اور اُس میں انعامی پرچی نکل آئی جبکہ اُس کو پرچی سکیم کا علم تھا اور اگر علم نہ بھی تھا تو اُس نے شے کو اپنی ضرورت سے خریدا تھا انعام کے لالچ میں نہیں خریدا تھا۔ اس صورت میں بھی اُس شخص کو اِس پرچی پر انعام لینا جائز نہیں کیونکہ ایک تو اِس میں ناجائز سکیم کے ساتھ تعاون اور شراکت ہے اور دوسرے نیت تو ایک مخفی چیز ہوتی ہے لہٰذا حکم اِس پر نہیں لگتا بلکہ ظاہر پر لگتا ہے اور ظاہر یہ ہے کہ جب یہ انعام وصول کر رہا ہے تو اِسی کے لیے اُس نے شے خریدی ہوگی، واللہ تعالیٰ اعلم۔