’’KalPay‘‘ کمپنی کے ساتھ معاملات کا شرعی حکم

ادارہ

ایک کاروباری مسئلہ میں شرعی راہ نمائی درکار ہے، مسئلہ یہ ہے کہ ہمارا الیکٹرانک آئٹم کا کاروبار ہے، ہم اپنی پراڈکٹ مختلف پلیٹ فارمز کے ذریعہ فروخت کرتے ہیں، جس میں سے ایک طریقہ ’’Online E Commerce‘‘ کا بھی ہے، جس میں ہم اپنی پراڈکٹ اپنی ویب سائٹ اور دیگر اس طرح کی مارکیٹ سے آن لائن فروخت کرتے ہیں، ہم چاہتے ہیں ہم اپنے کسٹمرز کو زیادہ سے زیادہ سہولیات دے سکیں، تاکہ کسٹمر کی ضرورت بھی پوری ہو، اور ہمارے کسٹمرز کی تعداد بھی بڑھے، اس سہولت کے پیشِ نظر ایک طریقہ قسطوں (Instalment) پر اشیاء فروخت کرنے کا ہے، چوں کہ ہم خود مختلف وجوہات کی بنا پر یہ طریقہ اختیار نہیں کرتے، اس لیے اس سہولت کو حاصل کرنے کے لیے ہم نے انسٹالمنٹ کی سہولت فراہم کرنے والی کمپنی سے بات چیت کی ہے، ان میں ایک کمپنی ’’KalPay‘‘ ہے۔

انہوں نے جو ہمیں اپنا طریقہ کار بتایا اور اپنا ایگریمنٹ بھی دیا (جو استفتاء کے ساتھ منسلک ہے) اور زبانی طور پر بھی ہم نے ان سے تفصیلات معلوم کیں، جس کا حاصل یہ ہے کہ:

اگر کسی کسٹمر کو ہماری پراڈکٹ چاہیے ہو تو وہ ہماری ویب سائٹ پر آئے گا، اور وہاں کسی بھی پراڈکٹ کو خریدے گا، اس کے بعد اس چیز کی قیمت ادا کرنے کے لیے اس کے پاس مختلف آپشن میں سے ایک ’’KalPay‘‘ کا آپشن ہوگا، اگر وہ اس آپشن کو منتخب کرے تو ’’KalPay‘‘ اس پراڈکٹ کی مکمل قیمت (سروس چارجز کاٹ کر) ہمیں ادا کردے گا، اور اس کسٹمر سے وہ رقم دو، تین یا چار ماہ کی قسطوں میں وصول کرلے گا، اس کے عوض وہ کسٹمر سے کسی قسم کے چارجز نہیں لے گا، اور وہ ہم سے فی پراڈکٹ ۵٪ (پانچ فیصد) سروس چارجز لے گا۔

اس کا فائدہ کسٹمر کو یہ ہوگا کہ اس کو جو پراڈکٹ نقد میں جتنے کی ملنی تھی، اتنی ہی قیمت میں اس کو

وہ پراڈکٹ قسطوں پر مل جائے گی، اور اس کو کسی قسم کے اضافی چارجز ادا نہیں کرنے ہوں گے۔ اور ہمیں اس کا فائدہ یہ ہوگا کہ ہمیں اپنی پراڈکٹ کے مکمل پیسے فوری مل جائیں گے، جس سے ہمارے کسٹمر کی تعداد میں اضافہ ہوگا، اور ہمارا پیمنٹ وصول کرنے کا رسک ختم ہو جائے گا۔

نوٹ:

’’KalPay‘‘ کے منسلکہ ایگریمنٹ اور ان سے بات چیت کرنے سے مزید جو باتیں واضح ہوئیں، وہ درج ذیل ہیں:

❶ -’’KalPay‘‘ ہم سے خرید و فروخت کا معاملہ نہیں کرتا، بلکہ صرف پیمنٹ کی ادائیگی کی سروس فراہم کرتا ہے، خرید و فروخت کی انوائس بھی عام خریداروں کی طرح ہمارے اور کسٹمر کے درمیان کی ہی بنتی ہے۔

❷ -’’KalPay‘‘ ہماری پراڈکٹ کی باقاعدہ مارکیٹنگ نہیں کرتا، کسٹمر ہمارے اسٹور سے ہی سامان خریدتا ہے، البتہ صرف پیمنٹ کے طریقہ میں ’’KalPay‘‘ کے آپشن کا اضافہ ہو جاتا ہے، تاہم یہ ممکن ہے کہ بالواسطہ ایک قسم کی مارکیٹنگ خود ہی ہو جاتی ہے۔

❸ - اگر کسٹمر پیمنٹ (یعنی قسطوں کی ادائیگی) نہیں کر سکا تو ہماری ذمہ داری نہیں ہوگی، بلکہ یہ ’’KalPay‘‘ کی ذمہ داری ہوگی، ہم ۵٪ (پانچ فیصد) سروس چارجز دے کر اس پیمنٹ کے رسک سے بری ہو جاتے ہیں۔

❹ - کسٹمر اگر وقت پر پیمنٹ نہیں کر سکا، یا وہ درمیان میں ماہانہ اقساط بڑھانا چاہے تو اس پر اضافی رقم لاگو ہوتی ہے۔

مذکورہ بالا تمام تفصیلات کی روشنی میں آپ سے یہ درخواست ہے کہ ہمیں اپنے کسٹمرز کو سہولت دینے کے لیے ’’KalPay‘‘ سے مذکورہ معاملہ کرنا کیسا ہے؟ اگر شرعاً یہ جائز ہو تو ہم ان سے کام شروع کر دیں، اور اگر ناجائز ہو تو اس کا اگر کوئی حل ممکن ہو تو اس کی راہ نمائی فرما دیں۔ مستفتی: محمد محفوظ

الجواب باسمہٖ تعالیٰ

سوال میں بیان کردہ صورت اور منسلک معاہدہ کے مندرجات کے مطابق ’’KalPay‘‘ کمپنی کے معاملات کے شرعی حکم کا تعلق کمپنی کے مندرجہ ذیل معاملات سے ہے:

① - بیچنے والے (سائل) کو یہ سہولت فراہم کرے گی کہ وہ خریدار پر واجب الاداء رقم سائل کو نقد میں ادا کر دے گی اور خریدار سے وصولی کی مکمل ذمہ داری خود لے لے گی، حتیٰ کہ اگر خریدار رقم ادا

نہیں کرتا ہے تو ’’KalPay‘‘ کو سائل سے وصولی کا بھی اختیار نہیں ہوگا۔

② - اس سہولت کے عوض ’’KalPay‘‘ کمپنی سائل سے اس معاہدہ کے مطابق ۵٪ (پانچ فیصد) سروس چارجز وصول کرے گی۔ اور اس سروس چارجز کی وصولی کا طریقہ یہ ہوگا کہ ’’KalPay‘‘ سائل کو رقم کی ادائیگی کے وقت یہ ۵٪ (پانچ فیصد) منہا کرکے ہی ادا کرے گی۔

③ - اسی طرح ’’KalPay‘‘ کمپنی خریدار سے وقت پر ادائیگی نہ کرنے کی صورت میں یا اقساط بڑھانے کی صورت میں اضافی رقم وصول کرے گی۔

اب نمبر وار کمپنی کے مذکورہ تینوں معاملوں کا شرعی حکم بیان کیا جاتا ہے:

❶ - ’’KalPay‘‘ (کمپنی) کا سائل (بیچنے والے) کو سامان کی مکمل قیمت ادا کردینا اور وصولی کی مکمل ذمہ داری خود لینا (حتیٰ کہ وصولی نہ ہونے کی صورت میں بھی سائل سے مطالبہ کا اختیار نہ ہونا) شرعاً یہ دین (ادھار) کی خرید وفروخت کا معاملہ ہے، یعنی ’’KalPay‘‘ (کمپنی) سائل سے اس کا ادھار (وہ دین جو سامان کی خریداری کے عوض ہے) خرید لیتا ہے، گویا کہ اب ’’KalPay‘‘ (کمپنی) کا ادھار (دین) اس خریدار پر ہے اور سائل کا اب اس ادھار سے کوئی تعلق نہیں ہے، اسی وجہ سے خریدار کے ادا نہ کرنے کی صورت میں بھی سائل پر کسی قسم کا مالی بوجھ نہیں ہے۔ اس طرح ادھار (دین) کی خریداری درست نہیں ہے اور یہ بیع شرعاً باطل ہے، لہٰذا یہ معاملہ درست نہیں ہے۔

❷ - ’’KalPay‘‘ کمپنی جو ۵٪ (پانچ فیصد) سروس چارجز سائل سے لیتی ہے، وہ اس نقد ادائیگی کی سہولت کے عوض لیتی ہے، یعنی ’’KalPay‘‘ جو سائل سے اس کا ادھار (دین) خریدتی ہے، اس پر ۵٪ (پانچ فیصد) سروس چارجز لیتی ہے، جس کا نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ ’’KalPay‘‘ سائل سے اس کا زیادہ قیمت کا ادھار (دین) کم قیمت پر خرید لیتی ہے (مثلاً ۱۰۰ روپے کا ادھار ۹۵ روپے میں خرید لیتی ہے)۔ اول شق نمبر: ۱ میں گزر چکا کہ یہ ادھار خریداری کا معاملہ ہی درست نہیں ہے اور کم قیمت پر خریدنا اس کو سودی معاملہ بھی بنادے گا، کیونکہ نتیجہ کے اعتبار سے ’’KalPay‘‘ ۱۰۰ روپے کے عوض ۹۵ روپے خرید رہی ہے، لہٰذا اس معاملہ میں سودی معاملہ کا گناہ بھی ہوگا۔

❸ - ’’KalPay‘‘ کمپنی کا وقت پر قیمت کی ادائیگی نہ کرنے کی صورت میں اور قسطوں کی تعداد بڑھانے کی صورت میں اضافی رقم لینا جائز نہیں ہے، بلکہ یہ بھی سود ہے۔

خلاصہ یہ ہوا کہ ’’KalPay‘‘ کمپنی کے مذکورہ تینوں معاملات ناجائز ہیں اور نمبر ۲ اور ۳ سودی معاملے ہیں، لہٰذا اس کمپنی کا کاروبار کا طریقۂ کار درست نہیں ہے، لہٰذا اس کمپنی کے ساتھ منسلکہ معاہدہ کے مطابق معاملہ کرنا جائز نہیں ہے، کیونکہ کمپنی کے معاملہ نمبر: ۱ اور ۲ میں سائل براہِ راست شریک

ہوگا، کیونکہ کہ اُدھار (دین) کی خریداری کا معاملہ سائل سے ہی ہوگا اور سائل ہی سروس چار چیز کی شکل میں سود کی ادائیگی ''KalPay'' کو کرے گا اور معاملہ نمبر: ۳ میں سائل براہِ راست شریک نہیں ہوگا، کیونکہ وہ اضافی رقم ''KalPay'' کمپنی خریدار سے لے گی، لیکن اس معاہدہ کی رو سے اس سودی معاملہ پر سائل کی رضامندی ضرور شامل ہوجائے گی اور وہ سودی معاملہ میں معاون بن جائے گا۔

مذکورہ معاملہ جس میں بیچنے والے کو نقد مکمل رقم مل جائے اور خریدار کو ادھار پر سامان مل جائے اور ''KalPay'' کو مطلوبہ نفع مل جائے کی متبادل صورت یہ ممکن ہے کہ ''KalPay'' کمپنی سائل سے مطلوبہ سامان خرید لے اور قبضہ بھی کرلے (قبضہ کی جو صورت ممکن ہو، مثلاً ''KalPay'' کمپنی کا کوئی نمائندہ سائل کے پاس آکر سامان پر قبضہ لے لے یا ''KalPay'' کمپنی اپنے کسی گوڈاون وغیرہ میں وہ سامان منگوالے یا جو ممکنہ صورت ہو) اور پھر ''KalPay'' کمپنی خریدے ہوئے مال کو خریدار کے ہاتھ مثلاً پانچ فیصد نفع شامل کرکے کل قیمت متعین کرکے ادھار پر فروخت کردے۔ ادھار فروخت کرتے وقت قسطیں طے کرلے اور قسطوں میں تاخیر کی صورت میں قیمت میں کسی قسم کا اضافہ نہ کرے، یعنی جب کوئی خریدار سامان خریدنے کا ارادہ ظاہر کرے اور ادھار پر خریدنا چاہتا ہو تو سائل اس کو مال فروخت نہ کرے، بلکہ سائل ''KalPay'' کو سامان فروخت کرے اور ''KalPay'' اس سامان پر قبضہ کرلے اور پھر ''KalPay'' اس خریدار کو قیمت میں اضافہ کرکے سامان فروخت کرے۔ ''KalPay'' کم قیمت پر سائل سے خریدے اور قبضہ کرنے کے بعد زیادہ قیمت پر خریدار کو فروخت کرے، بعد میں کسی وجہ سے اضافہ نہ کرے۔ ایسا کرنے کی صورت میں سائل کو مکمل رقم نقد کی صورت میں مل جائے گی، خریدار کو سامان اُدھار مل جائے گا اور ''KalPay'' کمپنی کو ۵٪ (پانچ فیصد) یا جتنا نفع لینا چاہے مل جائے گا اور سائل کی بکری (سیل) میں بھی اضافہ ہوجائے گا۔

فتاویٰ شامی میں ہے:

''وأفتی المصنف ببطلان بيع الجامكية، لما في الأشباه بيع الدين إنما يجوز من المديون وفيها (قوله: وأفتى المصنف إلخ) تأييد لكلام النهر، وعبارة المصنف في فتاواه سئل عن بيع الجامكية: وهو أن يكون لرجل جامكية في بيت المال ويحتاج إلى دراهم معجلة قبل أن تخرج الجامكية فيقول له رجل: بعتني جامكيتك التي قدرها كذا بكذا، أنقص من حقه في الجامكية فيقول له: بعتك فهل البيع المذكور صحيح أم لا لكونه بيع الدين بنقد أجاب إذا باع الدين من غير من هو عليه كما ذكر لا يصح قال: مولانا في فوائده: و بيع

الدين لا يجوز ولو باعه من المديون أو وهبه.....‘‘

(کتاب البیوع، ج:۱، نمبر:۴، ص:۵۱۷، ایچ ایم سعید)

’’الأشباه والنظائر‘‘ میں ہے:

’’وبيع الدين لا يجوز، ولو باعه من المديون أو وهبه جاز والبنت لو وهبت مهرها من أبوها أو ابنها الصغير من هٰذا الزوج . إن أمرت بالقبض صحت وإلا لا؛ لأنه هبة الدين من غير من عليه الدين، (انتهى) .

وفي مداينات القنية: قضى دين غيره ليكون له ما على المطلوب فرضي جاز، ثم رقم لآخر بخلافه: ولو أعطى الوكيل بالبيع للآمر الثمن من ماله قضاء على المشتري على أن يكون الثمن له كان القضاء على هٰذا فاسدا و يرجع البائع على الآمر بما أعطاه وكان الثمن على المشتري على حاله. (انتهى) ....

وخرج عن تمليك الدين لغير من هو عليه الحوالة؛ فإنها كذٰلك مع صحتها كما أشار إليه الزيلعي منها. وخرج أيضًا الوصية به لغير من هو عليه، فإنها جائزة كما في وصايا البزازية؛ فالمستثنى ثلاث.

وفرع الإمام الأعظم رحمه الله على عدم صحة تمليكه من غير من عليه أنه لو وكلهٗ بشراء عبد بما عليه ولم يعين المبيع والبائع لم يصح التوكيل.‘‘

(الأشباه والنظائر، الفن الثالث، القول فی الدین، ص:۳۰۹، دار الکتب العلمیۃ)

’’فتاویٰ ہندیہ‘‘ میں ہے:

’’يحتاج إلى شرط رابع في عقد الصرف إذا كان المعقود عليه من جنس واحد وهو التساوي في الوزن كذا في خزانة المفتين .... الدراهم والدنانير لا تتعينان في عقود المعاوضات عندنا ولا يجوز بيع الذهب بالذهب ولا الفضة بالفضة إلا مثلًا بمثل تِبرًا كان أو مصنوعا أو مضروبا ولو بيع شيء من ذٰلك بجنسه ولم يعرفا وزنهما أو عرفا وزن أحدهما دون الآخر أو عرف أحد المتصارفين دون الآخر ثم تفرقا ثم وزنا وكانا سواء فالبيع فاسد.‘‘

(فتاویٰ ہندیہ، کتاب الصرف، باب ثانی، فصل اول، ج:۳، ص:۲۱۸، دار الفکر)

فتاویٰ شامی میں ہے:

’’هو لغة: مطلق الزيادة وشرعًا (فضل) ولو حكمًا فدخل ربا النسيئة

...... (خال عن عوض) . خرج مسألة صرف الجنس بخلاف جنسهٖ (بمعيار شرعي)..... (مشروط) ذلك الفضل (لأحد المتعاقدين) أي بائع أو مشتر، فلو شرط لغيرهما، فليس بربًا بل بيعًا فاسدًا (في المعاوضة).‘‘

(فتاویٰ شامی، کتاب البیوع، باب الربا، ج:۵،ص:۱۶۸، ایچ ایم سعید)

فتاویٰ شامی میں ہے:

’’قوله: لزم كل الثمن حالا) لأن الأجل في نفسه ليس بمال، فلا يقابله شيء حقيقة إذا لم يشترط زيادة الثمن بمقابلته قصدا، و يزاد في الثمن لأجله إذا ذكر الأجل بمقابلة زيادة الثمن قصدا، فاعتبر مالا في المرابحة احترازا عن شبهة الخيانة، ولم يعتبر مالا في حق الرجوع عملا بالحقيقة بحر.‘‘

(فتاویٰ شامی، کتاب البیوع، باب المرابحہ والتولیۃ، ج:۵،ص:۱۴۲، ایچ ایم سعید)

فقط واللہ اعلم

الجواب صحیح	الجواب صحیح	کتبہ
محمد انعام الحق	شعیب عالم	مصطفیٰ امین
		تخصصِ فقہِ اسلامی

جامعہ علوم اسلامیہ علامہ بنوری ٹاؤن کراچی

..... ❁ ..... ❁ ..... ❁ .....