

آن لائن کاروبار میں خرید و فروخت کے جدید طریقے شریعت کی روشنی میں Modern-day methods of selling and purchasing in online business in the light of Sharia

Mr. Hasan Ahmad

Mphil, Scholar, Department of Islamic Studies, National University of
Modern Languages, Islamabad

Email: Hasan.5394052@gmail.com

Abstract

Change is a natural process in life. Nothing stays in one state forever, but it goes through a process of evolution. So there have been many changes in the business world as well. So, in recently, online business has been introduced in the business world. In this paper, the latest form of trade "online trade" is described with its background, its meaning, when did online trade start, who did start it, how is online trade done? All these details have been discussed. Kinds of online commerce, sources and methods of online price recovery, process of online commerce, its features and advantages and disadvantages will also be mentioned. Finally, the change brought about by digitalization in business and its objectives are described as well.

Keywords: Business, On-line trading, Sharia, Sale and purchase.

تمہید

آن لائن تجارت کا پس منظر

عصر حاضر کی جدید ایجادات نے شعبہ حیات کے تمام معاملات کو متاثر کیا ہے اور بعض جدید ایجادات شعبہ ہائے زندگی کے ساتھ لازم و ملزوم کی حیثیت اختیار کر چکی ہیں، انہی ایجادات میں انٹرنیٹ اور اس کے متعلقات و لوازمات شامل ہیں، جہاں اس نے زندگی کے تمام شعبوں کو متاثر کیا ہے وہاں تجارت کا شعبہ بھی اس سے متاثر ہوا ہے۔ خرید و فروخت کے طریقوں میں تنوع آتا گیا اور اس تنوع میں بسا اوقات شرعی حدود و قیود کی پابندی مشکل سے مشکل ہوتی جاتی ہے، جیسا کہ آن لائن تجارت میں خرید و فروخت کی کیفیت کا معاملہ ہے، عمومی طور پر فریقین کی باہمی رضامندی اور آمنے سامنے ایک دوسرے سے لینا دینا وغیرہ جیسی شرط تجارت میں لازمی ہیں، لیکن تجارت کی اس کیفیت میں بہت سی بنیادی شرط ناپید ہیں، لہذا ضرورت اس امر کی ہے کہ اس پر تفصیل سے بات کی جائے تاکہ یہ معلوم ہو جائے کہ آن لائن تجارت کیا ہے، اس کے خدو خال کیا ہیں، اور کیا یہ

جائز ہے یا حرام ہے اور شریعت کے نکتہ نگاہ سے اس کی کیا حیثیت ہے؟

چونکہ آن لائن تجارت دنیا کے اکثر ممالک میں پھیل چکی ہے اور روزمرہ کے معاملات پر اس کا تسلط بہت زیادہ ہو چکا ہے، آن لائن تجارت بے شمار اداروں اور شاپنگ مالز نے مہیا کی ہوئی ہے اس اعتبار سے موجودہ اقتصادیات میں اس کی اہمیت سے انکار ممکن ہی نہیں ہے، جبکہ اس کے دائرہ کار میں بہت تیزی سے اضافہ ہو رہا ہے اور اس کا سب سے بڑا سبب انٹرنیٹ کی توسیع ہے جو ہر گھرنٹک رسائی حاصل کر چکا ہے، بلکہ ہر شخص کے ہاتھ میں سمارٹ فون کا ہونا دراصل انٹرنیٹ کے ہونے کی دلیل ہے۔

آن لائن تجارت کا تعارف

دور حاضر میں الیکٹرانک تجارت بہت تیزی سے معاشرتی و تجارتی معاملات کو اپنی گرفت میں لے رہی ہے، بلکہ بے شمار لوگوں نے اسے مروجہ تجارت کے متبادل کے طور پر اختیار کرنا شروع کر دیا ہے۔

الیکٹرانک تجارت یا آن لائن تجارت درحقیقت دو لفظوں کا مجموعہ ہے، ایک الیکٹرانک اور دوسرا تجارت۔ تعارف کے باب میں ہمیں سب سے پہلے اصطلاح تجارت کا لغوی و شرعی مفہوم سمجھنا چاہیے۔ آن لائن تجارت کے لیے انگریزی میں الیکٹرانک بزنس کی اصطلاح استعمال ہوتی ہے۔ جس کا مطلب یہ ہے کہ انٹرنیٹ کے ذریعے تجارت کی جائے یا تجارت کی زیادہ تر سرگرمیاں انٹرنیٹ کے ذریعے مکمل ہوتی ہوں۔ ذیل میں ان دونوں الفاظ کی الگ الگ تحقیق و تعریف کرنے کے بعد آن لائن تجارت کی تعریف کی جائے گی۔

(آن لائن) الیکٹرانک

Electronic لفظ کا تعلق انگریزی زبان سے ہے جس کے معنی "برقیات سے متعلق" کے ہیں۔ جس کی درج ذیل تعریف کی گئی ہے۔

"The branch of physics that deals with the emission and effects of electrons and with the use of electronic devices"¹

طبیعیات کی وہ شاخ جو الیکٹران کے اخراج اور اثرات اور الیکٹرانک آلات کے استعمال سے متعلق ہے۔ اس کو اردو میں برقیات کہہ سکتے ہیں جو کہ بجلی کا ہم معنی ہے۔ اس لفظ کے لغوی مفہوم سے اس کے اصطلاحی مفہوم کی قطعاً وضاحت نہیں ہوتی ہے۔

تجارت

تجارت دراصل عربی زبان کے سہ حرفی لفظ "ت ج ر" سے مشتق ہے اور اس کو "بیع و شری" بھی کہتے ہیں، اس کے معنی ہیں خوشی خوشی ایک مال کو دوسرے مال سے لینا دینا اور اپنی ملکیت کو نجوشی دوسرے کی ملکیت کی طرف منتقل کر دینا اور دوسرے کی ملکیت کو اپنی طرف منتقل کر لینا۔

لفظ تجارت دراصل مصدر ہے جو ایک پیشہ پر دلالت کرتا ہے۔ تجارت ایک مشروع عمل ہے جو کتاب و سنت سے ثابت ہے، یعنی اس کے جواز پر مسلمانوں کا اجماع ہے اور یہ جواز حکمت پر مبنی ہے کہ لوگ ایسی بہت سی اشیاء کے ضرورت مند ہوتے ہیں جو دیگر افراد کے پاس ہوتی ہیں اس طرح ہر شخص اپنی ضرورت کی تکمیل کر سکتا ہے۔ عربی زبان میں اس کے ہم معنی اور الفاظ بھی ہیں، جو کہ ذیل میں ذکر کیے جا رہے ہیں۔

بیع: بیچنا یعنی مال کو مال کے عوض بدلنا۔

سمسرة: لغت کی رو سے یہ لفظ بھی تجارت کے لیے استعمال ہوتا ہے۔

ویسے اس کا اصطلاحی مفہوم خریدار اور فروخت کنندہ کے مابین رابطہ کار کو کہتے ہیں۔ اردو میں بھی دلال کا لفظ بھی مروج ہے جو خرید و فروخت کے عمل کو مکمل کرنے میں رہنمائی و معاونت کرتا ہے۔

تجارت کی اصطلاحی تعریفات بہت سی کی گئی ہیں، چند تعریفات کو ذیل میں ذکر کیا جا رہا ہے۔

"التجارة عبارة عن شراء شيء لبيع بالربح"²

کسی چیز کو اس نیت سے خریدنا کہ اسے منافع کے ساتھ بیچے گا، تجارت کہلاتا ہے۔

"أما التجارة فهي: عبارة عن شراء الشخص شيئاً لبيعه بالربح"³

کسی شخص کا کوئی چیز اس لیے خریدنا کہ اسے بیچ کر منافع حاصل کرے۔

التجارة تقليب المال بالتصرف فيه لغرض الربح⁴

تجارت سرمایہ میں تصرف کرنے کا نام ہے جس سے منافع ہو۔

آن لائن تجارت کی تعریف

آن لائن تجارت کا اسلامی فقہ میں کوئی تصور یا پس منظر نہیں ہے، لہذا قدیم کتب میں اس کا تعارف نہیں ملتا، چونکہ یہ دور جدید کی اصطلاح ہے، جس کا آغاز بیسویں صدی کے اواخر میں ہوا۔ اس لیے اس کی تعریف کچھ یوں کی جاسکتی ہے کہ انٹرنیٹ کے ذریعے سامان تجارت کی خرید و فروخت یا قبضہ میں لینے کے عمل کو آن لائن تجارت کہتے ہیں۔

اس تعریف سے کچھ نکات نکالے جاسکتے ہیں۔

جدید ترقیاتی وسائل کا استعمال

کمپیوٹر، موبائل اور انٹرنیٹ کی مدد سے تجارت کرنا

آن لائن تجارت انفارمیشن ٹیکنالوجی کی ایک شاخ ہے۔

اس سے کاروبار اور تجارت کا تازہ ترین درست ریکارڈ رکھنے میں مدد ملتی ہے۔

درآمدات اور برآمدات کے لیے بھی سہولت مہیا ہو جاتی ہے۔

اس کے ذریعے دنیا کے صف اول کے تجارتی اداروں سے ان کی ویب سائٹ کے توسط سے رابطہ کیا جاسکتا ہے اور ان کے

فراہم کردہ سامان کی تفصیلات، ان کی قیمتیں، مقدار اور ان کے سامان کی رسد کا وقت معلوم کیا جاسکتا ہے، جبکہ اس طریق

تجارت میں ادائیگیاں انٹرنیٹ کے ذریعے ہی کی جاسکتی ہیں۔

اب اگر ان نکات کو بھی شامل کیا جائے تو آن لائن تجارت کی جامع و مانع تعریف اس طرح بیان کی جاسکتی ہے۔

"بائع و مشتری کے مابین مال کو مال کے ساتھ جائز کیفیات میں جدید ترقیاتی وسائل کے ذریعے تبدیل کرنا۔"

آن لائن تجارت کی تاریخ

آن لائن خرید و فروخت کا آغاز 1979ء میں برطانیہ کے کاروباری شخص مائیکل ایبلڈرک نے کیا تھا۔ ایبلڈرک ترمیم شدہ

گھریلو ٹیلی ویژن کو ٹیلیفون لائن کے ذریعے ملٹی یوزر ٹرانزیکشن پروسیڈنگ کمپیوٹر سے جوڑنے کے قابل تھا بعد میں یہ برطانیہ،

آئرلینڈ اور سپین میں بھی فروخت ہوئے۔ اس نظام کی مارکیٹنگ 1980ء میں کی گئی تھی اور اسے اس وقت بزنس ٹوبزنس

آن لائن کاروبار میں خرید و فروخت کے جدید طریقے شریعت کی روشنی میں

سسٹم (B2B) کے طور پر پیش کیا گیا تھا۔ 1960ء میں الیکٹرانک ڈیٹا انٹرنیٹ چینج (ای ڈی آئی) کی ترقی نے الیکٹرانک تجارت کی راہ ہموار کر دی تھی۔ ای ڈی آئی نے ایک کمپیوٹر سے دوسرے کمپیوٹر میں ڈیٹا منتقلی کی سہولت دے کر روایتی میلنگ اور دستاویزات کی فیکسنگ کی جگہ لے لی تھی۔⁵

1982ء میں فرانس نے ’منی ٹیل‘ نامی آن لائن سروس کا آغاز کیا جس نے ٹیلیفون لائنوں کے ذریعے ویڈیو ٹیکس ٹرمینل مشین تک رسائی حاصل کی۔ ’منی ٹیل‘ نامی ٹیلیفون صارفین کے لئے بالکل مفت تھا اور لاکھوں صارفین کو ایک کمپیوٹنگ نیٹ ورک سے منسلک کرتا تھا۔ 1997ء تک 70 لاکھ سے زیادہ گھروں میں ’منی ٹیل ٹرمینلز‘ موجود تھے۔ انٹرنیٹ کی کامیابی کے بعد ’منی ٹیل سسٹم‘ اپنا وجود برقرار نہ رکھ سکا۔⁶

ای کامرس کی تاریخ کا انٹرنیٹ کی تاریخ کے ساتھ انتہائی گہرا تعلق ہے۔ آن لائن شاپنگ کا عام استعمال اس وقت ممکن ہوا جب 1991ء میں انٹرنیٹ کی رسائی عام لوگوں تک ہوئی۔ ایمازون امریکہ میں پہلی ای کامرس ویب سائٹوں میں سے ایک تھی جو آن لائن اپنی مصنوعات فروخت کرتی تھی اور اس کے بعد ہزاروں کمپنیوں نے اس میدان میں قدم رکھا۔⁷

آج کے جدید دور میں ای کامرس یا الیکٹرانک کامرس کو اپنی مصنوعات کی خرید و فروخت کے لئے دنیا بھر میں استعمال کیا جا رہا ہے۔ آسان الفاظ میں کہا جائے تو ای کامرس ایک ایسی چیز ہے جسے ہم روزانہ کی بنیاد پر استعمال کرتے ہیں، جیسے آن لائن بل کی ادائیگی یا آن لائن خریداری اور بہت سے دوسرے امور گھر بیٹھے اپنے فون کے ساتھ آسانی سے انجام دے سکتے ہیں جو آج سے پہلے ممکن نہیں تھے۔

تھری اور فوری کی سہولت اور سمارٹ فون کے بڑھتے استعمال کی وجہ سے اب گھر اور تجارت ایک جگہ اکٹھے ہو گئے ہیں یعنی اب ہم گھر بیٹھے کر تجارت بھی کر سکتے ہیں اور خریداری کا عمل بھی انتہائی آسان ہو چکا ہے۔ پہلے لوگ خریداری کے لئے بازاروں کا رخ کرتے تھے، لیکن اب اس میں کمی آنے لگی ہے اور دیگر ممالک کی طرح پاکستان میں بھی آن لائن خریداری میں دن بدن اضافہ ہو رہا ہے۔

آن لائن تجارت میں خرید و فروخت کا طریقہ کار

آن لائن تجارت میں خرید و فروخت کا طریقہ کار تقریباً ایک ہی جیسا ہوتا ہے، البتہ اتنی بات ہے کہ سب کی شرائط ایک جیسی ہونا ضروری نہیں ہے۔ جب طریقہ کار مختلف نہیں ہے تو اس طریقہ خرید و فروخت کو سمجھنے کے لیے ذیل میں دنیا کی سب سے بڑی آن لائن مارکیٹ ایمازون کی گائیڈ لائنز سے اس کا طریقہ تجارت بیان کیا جا رہا ہے۔

ایمازون میں خرید و فروخت کا طریقہ

ایمازون دنیا کا سب سے بڑا ای کامرس پلیٹ فارم ہے، یہ دنیا کے ایک سو اسی ممالک میں تجارت کرتا ہے۔ اس میں ہم اپنا اکاؤنٹ بنا کر شاپ اپن کر سکتے ہیں اور اپنی پروڈکٹ وغیرہ بیچ سکتے ہیں۔ یہ بالکل ایسے ہی ہے جیسے ہمارے ملک میں سپر مارکیٹیں یا شاپنگ مالز ہیں جن میں مختلف برینڈز کام کرتے ہیں، ایسے ہی جب ہم اس میں اپنا اکاؤنٹ بنا کر کچھ فروخت کرتے ہیں تو ہم بھی ایک برینڈ تصور کیے جاتے ہیں۔

اس میں دو قسم کے اکاؤنٹ بنائے جاتے ہیں۔ ایک انفرادی (Individual) اکاؤنٹ ہوتا ہے۔ جس میں ایمازون ایک مہینے میں 40 ایٹمز بیچنے کی اجازت دیتا ہے اور کوئی فیس بھی چارج نہیں کرتا ہے۔ دوسرا اکاؤنٹ پروفیشنل (Professional)

اکاؤنٹ ہوتا ہے، جس میں آپ ایک کمپنی تصور ہوتے ہیں، آپ کو ایک ماہ میں 40 سے زیادہ ایٹمز بیچنے کی اجازت ہوتی ہے۔

اکاؤنٹ بنانے کے بعد بیچنے والے نے اپنی پروڈکٹ ایمازون کے ویس ہاؤس میں پہنچانا ہوتی ہیں، اس کے بغیر سامان تجارت کو ایمازون کسٹمرز کے لیے ڈسپلے نہیں کرتا، جب آپ کا سامان ویس ہاؤس میں پہنچ جاتا ہے تو ایمازون کی طرف سے آپ کو اپنی پروڈکٹ ڈسپلے کرنے کی اجازت مل جاتی ہے، جسے ایمازون کی ٹرژ میں پروڈکٹ لسٹنگ کہا جاتا ہے۔ اس طریقے سے آپ کی پروڈکٹ ایمازون کی ویب سائٹ کے ذریعے 180 سے زائد ممالک کے لوگوں کو دکھائی دیتی ہے۔

پروڈکٹ لسٹنگ کے اس سامان کی تمام تفصیل بتانا ہوتی ہیں، جس میں مندرجہ ذیل اشیاء شامل ہیں۔

پروڈکٹ کا نام، پروڈکٹ کی تصویر، پروڈکٹ کے بارے میں مکمل انفارمیشن (قیمت، کوالٹی، made in، سائز، رنگ) سرچ ٹرژ اور کچھ متعلقہ keywords درکار ہوتے ہیں۔ اسی طرح اگر کوئی ایسی چیز ہو جس میں اس کے علاوہ معلومات درکار ہوتی ہیں تو وہ بھی دینا ضروری ہوتی ہیں۔ اس کے بعد آپ تاجر کا کام تقریباً مکمل ہو جاتا ہے۔

اب جب کوئی شخص ایمازون پر بیچی جانے والی پروڈکٹ دیکھ سکتا ہے، دیکھنے والا اس کے بارے میں مکمل انفارمیشن حاصل کرتا ہے، اس سے متعلقہ دیگر پلیٹ فارمز پر بھی اس چیز کی تفصیل معلوم کرتا ہے۔ اگر اسے مزید معلومات درکار ہوں تو ان پروڈکٹ کے ساتھ تاجر سے مزید معلومات حاصل کرنے کے لیے بٹن موجود ہوتا ہے جسے دباتے ہی وہ تاجر سے رابطہ کر لیتا ہے اور اس کے ساتھ معاملہ مکمل کرتا ہے۔ جسے شریعت کی نظر میں عقد بیع کہتے ہیں۔ خریدار کے ساتھ جب معاملہ فائنل ہو جاتا ہے تو کسٹمر سے اس کی مکمل تفصیل معلوم کی جاتی ہے۔ جس میں اس کا نام، ایڈریس، رابطہ نمبر وغیرہ شامل ہوتے ہیں۔

اب تاجر کے پاس دو آپشنز ہوتے ہیں، چاہے تو وہ اپنی پروڈکٹ اپنی ذمہ داری پر کسٹمر تک پہنچائے چاہے تو وہ ایمازون کو اس کام کے لیے کہے۔ ایمازون اس ذمہ داری کو پوری کرنے کی فیس چارج کرے گی یہ چیز کسٹمر تک پہنچاتا ہے، یہ ساری تفصیل خریدار کے لیے تھی۔

جو خریدار ہوتا ہے اس کو بھی ایمازون سے کوئی بھی چیز خریدنے کے لیے سب سے پہلے ایمازون پر اپنا اکاؤنٹ بنانا ہوتا ہے۔ اس کے بعد خریدار ایمازون کی سائٹ پہ جا کر اپنی مطلوبہ چیز کا نام سرچ بار میں لکھ کر سرچ کرتا ہے تو اس کے سامنے بہت سارے برینڈز کی طرف سے لسٹ کی گئی چیزیں سامنے آجائیں گی۔ تفصیل معلوم کرنے کے بعد آڈر کرنے کے دو آپشن موجود ہوتے ہیں۔ ایک (Buy Now) جس میں ایک ہی چیز ڈیلیور ہو جاتی کر دی جاتی ہے اور دوسرا (Add to Cart) اس آپشن کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ اس کے ساتھ کچھ مزید چیزیں بھی مطلوب ہیں۔ جب ان کو بھی فائنل کر دوں گا تو سب کو ایک ساتھ ڈیلیور کر دیا جائے۔

مطلوبہ چیز کو سلیکٹ کرنے کے بعد ایمازون خریدار سے اس کی معلومات حاصل کرتا ہے (جن میں کسٹمر کا ایڈریس وغیرہ ہوتا ہے) اس کے ساتھ ہی ایمازون کسٹمر سے اس کی قیمت کی ادائیگی کی تفصیل مانگتا ہے۔ کسٹمر کو دونوں آپشنز دیے جاتے ہیں کہ آن لائن قیمت ادا کر دے یا cash on delivery کرے۔ اس کے بعد ایمازون ایک ہی بیچ میں کسٹمر کو اس کی خریدی ہوئی پروڈکٹ کی ساری تفصیل دکھاتا ہے تاکہ کسی چیز میں غلطی ہو گئی ہو تو اس کو ٹھیک کیا جاسکے اس بیچ کے آخر میں Place your Order کا بٹن ہوتا ہے۔ جوں ہی اس بٹن کو دبا دیا جاتا ہے تو مطلوبہ چیز مکمل طور پر ڈیلیوری کے لیے تیار ہو جاتی ہے۔ اور کسٹمر تک پہنچادی جاتی ہے۔ 8

آن لائن تجارت کے ارکان

تجارت کسی بھی قسم کی ہو اس میں اسلام کے بیان کردہ اصول و ضوابط اور آداب ملحوظ خاطر رکھے جائیں گے، لہذا الیکٹرانک تجارت میں بھی ان کا خیال رکھا جائے گا۔ چونکہ آن لائن تجارت بھی تجارت کی معروف اقسام میں سے ایک قسم ہے اور اس میں بھی بائع و مشتری کے مابین معاہدہ طے پاتا ہے بسا اوقات یہ معاہدہ مستقل بنیادوں پر طے پاتا ہے اور بسا اوقات صرف موجودہ چیز کی بیع کے مکمل ہونے تک اس کی مدت طے پاتی ہے، یعنی ہر نئی چیز کی خرید و فروخت میں نیا معاہدہ کیا جائے، یہ معاہدہ عارضی ہو یا مستقل بنیادوں پر ہو اس کا تصور اس کے ارکان کے بغیر ناممکن ہے۔ بیع کے ارکان کے حوالے سے بھی فقہاء کے مابین اختلاف ہے۔ حنفیہ کے نزدیک بیع کے ارکان ایجاب و قبول یا جو ان کے قائم مقام ہو، جیسے بیع تعاطی۔ فقہ حنفی کی کتاب الھندیہ میں لکھا ہے کہ:

"وأما ركنه فنوعان أحدهما الإيجاب والقبول والثاني التعاطي"⁹

(بیع کے ارکان دو قسم کے ہیں۔ ایک ایجاب و قبول اور دوسری تعاطی)

جبکہ جمہور فقہاء (شافعیہ، حنابلہ، مالکیہ کے نزدیک ان کی تین ہیں)۔ علامہ وہبہ زحیلی لکھتے ہیں کہ:

"وأركان البيع عند الجمهور غير الحنفية ثلاثة أو أربعة : عاقد (بائع ومشتري) ومعقود عليه (ثمن ومثمن) وصيغة (إيجاب وقبول)."¹⁰

(حنفیہ کے علاوہ جمہور کے نزدیک بیع کے ارکان کی تعداد تین یا چار ہے: عاقد (بائع و مشتری)، معقود علیہ (ثمن و

مثمن)، صیغہ (ایجاب و قبول)

ذیل میں عقد کے ارکان کی مختصر وضاحت کی جا رہی ہے۔

1: فریقین: عقد میں فریقین سے مراد بائع اور مشتری (فروخت کنندہ اور خریدار)

2: معقود علیہ: اس سے فقہاء ثمن اور مثمن مراد لیتے ہیں۔ ان کی تفصیل ذیل میں ذکر کی جا رہی ہے۔

(الف) ثمن (قیمت): جس پر فریقین راضی ہو جائیں خواہ وہ اصل قیمت سے زیادہ ہو، اس سے کم ہو یا اس کی مثل ہو جیسا کہ تاجر کسی دوسرے کو سامان دیتا اور اس سے نقد لیتا ہے اور جس کا بیع ہونا صحیح ہے تو اس کا ثمن ہونا بھی ممکن ہے اور اسی طرح اس کے مثیل جو بھی طے کیا جائے۔

(ب) (عوض): اس سے مراد وہ مباح کام ہے جس پر معاہدے کے اثرات مرتب ہوتے ہیں اور وہ دونوں یعنی

قیمت یا اس کے متبادل میں منفرد ہوں، جیسا کہ مالک قیمت کے لیے منفرد ہوتا ہے اور اسی طرح خریدار سامان کے لیے منفرد ہوتا ہے۔

مطلب یہ ہوا کہ یہاں دو چیزیں ہیں: ایک "ثمن" جس سے مراد بیع کی قیمت یا اس کا بدل ہوتا ہے اور دوسرا "سامان" جس سے مراد یہ ہے کہ جسے خریدار قیمت کے مقابلہ میں لیتا ہے۔ یعنی "بیع"۔

3: صیغہ (ایجاب و قبول) خرید و فروخت میں جس کی طرف سے پہل کی جائے وہ ایجاب ہے اور اسے منظور کر لینے کو

قبول کہتے ہیں۔¹¹

4: وکیل: اب چونکہ آن لائن تجارت میں بیع صرف و سلم صرف ایک ہی صورت میں ٹھیک ہو سکتی ہے، جب

فریقین میں سے ایک دوسرے کے پاس اپنا وکیل مقرر کرے تاکہ عوضین پر قبضہ مجلس عقد میں ہی ہو جائے۔ اس لیے یہ کہنا بے جا نہیں ہوگا کہ آن لائن تجارت میں بیع کے ارکان میں سے ایک رکن "وکیل" بھی ہے۔

سامان تجارت کی قیمت وصول کرنے کے ذرائع

سامان تجارت کی قیمت وصول کرنے کے متعدد ذرائع ہیں، ذیل میں ان کو ذکر کیا گیا ہے۔

بنک کے ذریعے ادائیگی (Bank transfer)

اس طریقہ میں عموماً کسٹمر اپنے بنک اکاؤنٹ کی تفصیل معتبر درمیانی رابطہ کار کو فراہم کر دیتا ہے۔ جس کے بعد وہ مطلوبہ چیز کی قیمت کسٹمر کے اکاؤنٹ سے کاٹ کر اپنے پاس رکھ لیتا ہے۔ کسٹمر جب اپنا سامان وصول کر کے درمیانی رابطہ کار کو کنفرم کر دیتا ہے تو وہ رقم تاجر کے اکاؤنٹ میں بھیج دی جاتی ہے۔

وصولی کے وقت ادائیگی (Cash on Delivery)

اس طریقہ میں کسٹمر کسی بھی چیز کا آرڈر آن لائن ہی کرتا ہے۔ کمپنی جب مطلوبہ چیز خریدار کے پاس پہنچاتی ہے تو خریدار اپنا سامان وصول کر کے پھر کمپنی کے نمائندہ کو اسی وقت قیمت ادا کر دیتا ہے، اور نمائندہ وہ رقم وصول کر کے کمپنی تک پہنچا دیتا ہے۔

موبائل ادائیگیاں (Mobile phone based methods)

آپ کے موبائل ڈیوائس کے ذریعے ہوتی ہیں۔ یعنی، نقد، چیک، یا فزیکل کریڈٹ کارڈز سے سامان کی ادائیگی کرنے کے بجائے، موبائل ادائیگی کی ٹیکنالوجی آپ کو ڈیجیٹل طور پر ایسا کرنے کی اجازت دیتی ہے۔

ای والٹ (E-wallet)

E-Wallets میں تاجروں کے ساتھ صارفین کو بھی سائن اپ کی ضرورت ہوتی ہے۔ ای والٹ اکاؤنٹ بنانے اور اسے بینک اکاؤنٹ سے لنک کرنے کے بعد وہ رقم نکال سکتے ہیں یا جمع کر سکتے ہیں۔ ای والٹس کا استعمال بہت زیادہ تیزی سے مقبول ہو رہا ہے۔

ڈیبٹ نوٹ (Debit note)

ڈیبٹ نوٹ ایک تجارتی دستاویز ہے، جو کاروبار سے کاروبار (B2B) لین دین میں عام ہے، جسے خریدار یا بیچنے والے سامان یا خدمات کی فروخت کے لیے واجب الادا رقم کے حوالے سے استعمال کر سکتے ہیں۔ یہ بنیادی طور پر انوائس سے متعلق ایک اضافی نوٹ ہے، جو عام طور پر انوائس کی رقم کو ایڈجسٹ کرنے کی ضرورت کو ظاہر کرتا ہے۔¹²

آن لائن تجارت کی اقسام

آن لائن تجارت تین بڑی اقسام ہیں۔ ذیل میں انہی اقسام کو بیان کیا جائے گا۔

1: معاشی اداروں کے مابین (B2B)

یہ تعلقات دو معاشی اداروں یا ان کے نمائندوں کے مابین طے پاتے ہیں اور تجارتی دنیا میں یہ سب ایک دوسرے سے متعارف ہوتے ہیں اور ان کے مابین تجارتی روابط اور اعتماد پہلے سے موجود ہوتا ہے۔ ان کے لیے ان روابط کو اپنے تجارتی تعلقات کے لیے استعمال کرنا بہت آسان ہوتا ہے، اس کی سب سے بڑی وجہ یہ ہوتی ہے کہ یہ سب ایک دوسرے کے معاشی مقام و مرتبہ

آن لائن کاروبار میں خرید و فروخت کے جدید طریقے شریعت کی روشنی میں

سے واقف ہوتے ہیں کہ بازار میں کس ادارے کا کتنا اعتماد ہے اور اداروں کی یہ معلومات ان کی ویب سائٹس پر تفصیلاً درج ہوتی ہیں۔ اس کی مثال (Ali BaBa) ہے۔ یہ کمپنی آن لائن تجارت کرنے والی کمپنیوں میں سے ایک نامور کمپنی ہے، مگر یہ کمپنی عام صارفین کے ساتھ ڈیل نہیں کرتی، اس کمپنی کے پلیٹ فارمز میں دیکھا جاسکتا ہے کہ یہ سرف ایک چیز کا آرڈر لیتی ہی نہیں ہے۔ اس لیے اس پلیٹ فارم سے خریداری کرنے والے عام طور پر وہ لوگ ہوتے ہیں جن کا اپنا بزنس ہوتا ہے، اور وہ اپنے بزنس کے لیے ہول سیل پر سامان منگواتے ہیں۔¹³

2: کمپنی کا عام صارف کے ساتھ (B2C)

یہ معاملہ کمپنی عام صارفین کے ساتھ کرتی ہے۔ اس طریقہ تجارت میں ہوتا یہ ہے کہ کوئی کمپنی جو خود کسی بھی پروڈکٹ کو تیار کرتی ہے، وہ سامان تیار کر کے چھوٹے چھوٹے بزنس اداروں کو دینے کے بجائے خود عام صارفین تک پہنچانے کی کوشش کرتی ہے۔ اس طرح کے بزنس کے لیے سب سے اچھا پلیٹ فارم اس وقت فیس بک ہے۔ ہر کوئی فیس بک استعمال کرنے والا ہر روز کئی دفعہ (Sponsor AIDS) دیکھتا ہے۔ اس طریقہ تجارت کو B2C کہا جاتا ہے۔¹⁴

3: عام صارفین کے ساتھ کاروبار (C2C)

یہ معاملہ ایک عام بائع اور مشتری یعنی صارف کے درمیان طے پاتا ہے، جیسا کہ صارف سامان کی بابت انٹرنیٹ پر تلاش کرتا ہے اور الیکٹرونک کیٹ لاگ کو دیکھتا ہے اور اپنے مطلوبہ سامان کے بارے میں ممکنہ تفصیل و معلومات مثلاً قیمت، ترسیل کے طریقے کی کیفیت کا مکمل طور پر جائزہ لیتا ہے اور صارف اس دوران اپنی مطلوبہ چیز کی تلاش دیگر اداروں کی ویب سائٹس پر بھی کرتا رہتا ہے اور پھر ان کے درمیان موازنہ بھی کرتا ہے، اور بیچنے والوں کے پلیٹ فارمز پر موجودہ تفصیل کی مدد سے وہ کسی ایک کے ساتھ رابطہ کرتا ہے۔¹⁵

آن لائن تجارت کے خصائص

آن لائن تجارت کا شمار ان نظاموں میں ہوتا ہے جو مکانی قیود سے ماوراء ہے اور اس میں ایسی معلومات ہیں، جن کا مقصد دنیا بھر میں تجارتی معاملات اور اشیاء کا باہمی تبادلہ کرنا ہوتا ہے، واضح رہے کہ آن لائن تجارت کا طریقہ مروجہ نظام تجارت سے بہت سے معاملات میں مختلف ہے، لہذا اب الیکٹرونک تجارت کے خصائص و نقائص وغیرہ کو بیان کیا جائے گا تاکہ یہ واضح ہو سکے کہ آن لائن تجارت عام تجارت سے کن معاملات میں مختلف ہے اور کن معاملات میں عام تجارت سے مماثلت رکھتی ہے۔

خصائص

آن لائن تجارت عصر حاضر کی جدید ترین تجارتی شکل ہے، چونکہ اس تجارت کا انحصار جدید ایجادات پر ہے، لہذا اس تجارت سے واقفیت حاصل کرنے کے لیے متعلقہ ایجادات سے بھی کما حقہ واقفیت حاصل کرنا ضروری ہے۔ ذیل میں ان خصائص کا ذکر کیا جا رہا ہے جو آن لائن تجارت میں پائے جاتے ہیں۔

1: سوائے انٹرنیٹ کے بائع اور مشتری کے مابین کوئی اور ذریعہ اتصال نہیں ہوتا ہے۔ آواز، تصویر، مکمل اور درست معلومات کی منتقلی معاہدہ کی تکمیل میں مدد و معاون ثابت ہوتے ہیں۔

2: ایک وقت میں خریدار ایک سے زائد اطراف میں اپنی مطلوبہ اشیاء کی تلاش جاری رکھنے کی قدرت رکھتا ہے، جبکہ

عام تجارت میں یہ ممکن نہیں ہوتا ہے، ایسے ہی بائع ایک سے زائد لوگوں سے سودا کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔

3: کسی قسم کی مکانی یا زمانی قید اس تجارت کی راہ میں حائل نہیں ہوتی۔

4: آن لائن تجارت میں عام تجارت کی بنسبت بہت سارے اخراجات میں کمی آتی ہے، مثلاً سفری اخراجات وغیرہ۔

5: عائدین کے درمیان بہت سارے معاملات گھر میں بیٹھے بیٹھے ہی طے ہو جاتے ہیں۔

6: اس تجارت میں کرنسی کا براہ راست استعمال عموماً نہیں ہوتا، بلکہ اکثر لین دین بینک کے ذریعے ہوتا ہے۔

7: آن لائن تجارت کے احکامات صرف عصر حاضر کے فقہاء ہی بیان کرتے ہیں، متقدمین¹⁶ کی کتب اس حوالے سے

بالکل ہی خالی ہیں۔

8: چونکہ اس طریقہ تجارت میں جدید مشینری استعمال ہوتی ہے، لہذا مشتری ویب سائٹ کے ذریعے بیع کی تمام

تر معلومات کو تسلی سے دیکھتا ہے جو بسا اوقات عام تجارت میں ہوتا ہے۔

9: چونکہ خریدار مطلوبہ سامان کی خریداری پر خود رضامندی ظاہر کرتا ہے، اس لیے شریعت اس کے حق کو تسلیم کرتی

ہے۔

10: عام تجارت میں کسی چیز کی نقل و حمل اور اسے گودام میں محفوظ رکھنا اضافی اخراجات کا سبب بن جاتی ہے، جبکہ

آن لائن معاملات میں ان کاموں کی ضرورت نہیں ہوتی ہے۔

11: کوئی بھی خریدار بہت کم وقت میں بین الاقوامی بازار تک رسائی حاصل کر لیتا ہے۔

12: آن لائن معاملات کی وجہ سے وقت اور محنت کی بچت ممکن ہے۔

13: خریدار ایک ہی وقت میں مختلف کمپنیوں کے پاس مطلوبہ چیز کی قیمت دیکھ سکتا ہے، جس کی وجہ سے انسان دھوکہ و

فراڈ سے بچا رہتا ہے۔¹⁷

آن لائن تجارت کے فوائد

آن لائن تجارت سے جہاں بہت سارے فوائد حاصل ہوتے ہیں اور جہاں بہت ساری آسانیاں پیدا ہوئی ہیں، وہیں اس

کے بہت سارے نقصانات بھی ہیں، ذیل میں ان نقصانات کی طرف اشارہ کیا جا رہا ہے۔

1: آن لائن تجارت کے لیے ابھی تک کوئی خاص قوانین اور مناسب نظام نہیں قائم کیا گیا ہے، البتہ کچھ سائبر قوانین

ضرور وضع کیے گئے ہیں جو انٹرنیٹ کے عمومی استعمال کے حوالے سے ہیں۔ مغربی ممالک نے آن لائن معاملات کے حوالے سے

کچھ خاص قوانین بھی وضع کیے ہیں، جو کہ اسلامی ممالک کو اس طرف دعوت دیتے ہیں کہ اسلامی ممالک بھی ایسے قوانین بنا لیں جو

اسلامی ہدایات کے خلاف نہ ہوں اور تمام ممالک کے درمیان معاملات میں اس سے عدل قائم ہو جائے۔ پاکستان میں بھی کچھ

عرصہ قبل چند ایک قوانین وضع کیے گئے ہیں، لیکن ان کی کوئی حتمی و قطعی شکل ابھی تک سامنے نہیں آئی۔

2: آن لائن تجارت میں کسی بھی ادارے کی تمام تر مصنوعات خریدار کے سامنے ہوتی ہیں، لہذا بسا اوقات اس طرح

شرعی طور پر حرام اشیاء اور ناجائز معاملات کی خرید و فروخت اور ترویج بھی ممکن ہو جاتی ہے۔ ایسے ہی بہت ساری سائٹس غیر

شرعی اشیاء فروخت کرتی ہیں، جن کی طرف نوجوان نسل جلد راغب ہو جاتی ہے۔

3: اس طریقہ تجارت میں خریدار چونکہ سامان کا کلی طور پر معائنہ نہیں کر سکتا ہے، لہذا جب تک سامان اس کے پاس

آن لائن کاروبار میں خرید و فروخت کے جدید طریقے شریعت کی روشنی میں

نہیں پہنچتا اس وقت تک وہ عملی طور پر سامان کی حقیقت سے لاعلم ہی رہتا ہے اور اس حوالے سے مغربی ممالک چونکہ باقاعدہ قوانین موجود ہیں، لہذا وہاں فراڈ اور دھوکہ دہی کے امکانات بہت کم ہیں، جبکہ ہمارے ملک میں اس حوالے سے ابھی تک باقاعدہ قوانین موجود نہیں ہیں تو بہت ساری اداروں کی طرف سے دھوکہ دہی کے واقعات سامنے آتے رہتے ہیں جس کی وجہ سے عام لوگوں کا ابھی تک آن لائن خرید و فروخت پر اعتبار قائم نہیں ہوا۔

4: آن لائن تجارت کی وجہ سے ایک نقصان یہ بھی ہوتا ہے کہ اس کے ذریعے ہر فرد کی ذاتی معلومات اور کمپنیوں کی خاص معلومات کوئی بھی ہیکر معلوم کر سکتا ہے، جس کے بعد آن لائن ٹرانزیکشن میں فراڈ کے امکانات میں اضافہ ہو جاتا ہے۔

5: صارف کو سامان کی بابت دھوکہ بازی اور جھوٹے اعلانات سے بچانے کے لیے دی گئی ضمانتیں کافی نہیں ہوتیں، بسا اوقات صارف کو بغرض دھوکہ بعض جھوٹی معلومات اور ضمانت دی جاتی ہے۔¹⁸

خلاصہ بحث

1. آن لائن طریقہ تجارت کاروباری دنیا میں ایک نیا ایڈیشن اور اضافہ ہے۔
2. آن لائن طریقہ تجارت میں خوبیوں کے ساتھ کچھ خامیاں بھی پائی جاتی ہیں۔
3. سائنس و ٹیکنالوجی کی ترقی کی بدولت آن لائن تجارت کو روز افزوں فروغ مل رہا ہے۔
4. ایک تاجر کو مسلمان ہونے کے ناطے شرعی طور پر پائی جانے والی خامیوں سے مکمل احتراز کرنا چاہئے۔
5. سہولت کے پیش نظر مباح امور میں سائنس و ٹیکنالوجی سے مدد لینے میں کوئی حرج نہیں۔



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

حواشی و حوالہ جات

1 <https://www.merriam-webster.com/dictionary/electronics> , 02-06-2022 , 11:52am

2 البحر جانی علی بن محمد، التعریفات (بیروت: دار الکتب العلمیۃ: الطبعة: الأولى، 1983ء): ص: 73

3 الشہون الاسلامیۃ، الموسوعۃ الفقہیۃ الکویتیۃ (الکویت: دار السلاسل، الطبعة: الثانیۃ، 1427ء) 10/151

4 الحدادی، عبدالرؤف، بن تاج العارفین، التوقیف علی مہمات التعاریف، (القاهرة: عالم الکتب، الطبعة: الأولى، 1990)، ص: 91

5 History of Business to Business (B2B) Marketing , <https://www.linkedin.com/pulse/history-business-b2b-marketing-joshua-ballantine#:~:text=The%20beginnings%20of%20B2B%20marketing,published%20for%20miners%20and%20manufacturers.> , 02-06-2022, 12:00pm

6 MINI DIGITAL SERVICE HISTORY UPDATES AND CONNECTED DISPLAY, <https://www.pscautocentre.co.uk/pages/your-mini-digital-service-history-updating-connected-key-and-mini-database> , 02-26-2022, 11:56am

7 محمد ناصر بٹ، ای کامرس کی تاریخ اور انسداد غربت میں اس کا کردار 7-2-2021
<https://www.humsub.com.pk/374106/muhammad-nasir-butt-2/>, 20-05-2022 8:46pm

8 <https://sell.amazon.com/beginners-guide>, 02-06-2022, 11:43am

9 نظام الدین و جماعتہ، الفتاویٰ الہندیہ (میرت: دار الفکر، الطبعہ الثانیہ، 1310)، 2/3

10 الزحیلی، وہب بن مصطفیٰ، الفقہ الاسلامی وإدلتہ (دمشق: دار الفکر، الطبعہ الرابعہ، 1428ھ)، 6/5

11 الزحیلی، الفقہ الاسلامی وإدلتہ، 6/5

12 MARTIN KUTZ, *Electronic, payment, Introduction to E-Commerce*, (Bookboon, IRM Press, London, 2016, 1st edition) 154

13 *E.commerce*, Wesley Chai, (University of London, *E_Commerce Magazine*, Jun, 2020), 9

14 *E.commerce*, Wesley Chai, P:9

15 *Ibid*, P:9

16 سن 300 ہجری سے قبل کے فقہاء کو کہا جاتا ہے۔

17 ڈاکٹر، محمد فیض الابرار و ضیاء الرحمن، آن لائن تجارت (کراچی: مرکز الترجمة والتحقق للاقتصاد الاسلامی، 2019)، ص: 92

18 ڈاکٹر، فیض، ضیاء، آن لائن تجارت، ص: 96