

OPEN ACCESS

IRJRS

ISSN (Online): 2959-1384

ISSN (Print): 2959-2569

www.irjrs.com

کمپنیوں کی مصنوعات خریدنے پر انعام کے حکم کا تحقیقی مطالعہ

A RESEARCH STUDY ABOUT REWARDS FOR BUYING PRODUCTS OF COMPANIES

Kashif khan

Ph.d Scholar Department of Islamic Theology Islamia
College Peshawar.

Email : kk2824013@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0005-8737-3110>

Dr Muhammad Riaz khan Al-azhari

Associate Professor Department of Islamic Theology
Islamia College Peshawar.

Email : drriaz@icp.edu.pk

<https://orcid.org/0009-0000-1500-495X>

Abstract

The purpose of rewards on products is to advertise the products as well as to boost the sale of products. In order to advertise their products companies in present era spend millions and billions of moneys to increase the sale rate of their products. The main purpose of advertising is to create awareness in people about products and to logically convince the people to buy the products. To increase the sale of products, companies give sundry rewards to their customers. Since such reward scheme on one hand is a source of benefitting the people while on the other hand it is a source of advertising company's products. For the legality of such rewards three conditions have to be satisfied. The reward shall be considered a gift from the giver. No payment shall be made for it to the giver. The reward shall be from the profit of the company. If the above-mentioned conditions are satisfied by any rewarding scheme it shall be considered Hiba (gift) such hence gift has nothing wrong.

Key Words: Rewards, Products, Advertise, Companies,



موضوع کا تعارف

موجودہ دور میں بڑی کمپنیاں اپنی مصنوعات کی تشہیر یعنی ایڈورٹائزنگ (Advertising) کے لیے کروڑوں اربوں روپے خرچ کرتی ہے اور اس کے ذریعے اپنی مصنوعات کی سیل بڑھانے کی کوشش کرتی ہیں۔ ایڈورٹائزنگ کا بنیادی مقصد یہ ہے کہ اپنی پراڈکٹ یا برانڈ کے متعلق لوگوں میں آگاہی پیدا کر دی جائے اور انہیں اس کے فوائد بتا کر عقلی طور پر اس بات پر قائل کیا جائے کہ وہ ان پراڈکٹس کو خرید لیں۔ کمپنیاں اپنی مصنوعات کو زیادہ سے زیادہ فروخت کرنے کے لیے گاہک کو مختلف طرح کے انعامات دیتی ہیں، ان انعامات کی شرعی حکم معلوم کرنے کے لیے درجہ ذیل سوالات کے جوابات مطلوب ہیں:

- 1- بعض کمپنیاں اپنے پراڈکٹ کو بازار میں اس طور پر پیش کرتی ہیں کہ ایک ہی ڈبے میں اصل مصنوع کے ساتھ کوئی اضافی چیز بھی رکھی ہوتی ہے، مثلاً ٹوتھ پیسٹ کے ساتھ برش بھی ہوتا ہے، جبکہ گاہک سے صرف ٹوتھ پیسٹ کی قیمت وصول کی جاتی ہے۔
- 2- بعض کمپنیاں مصنوعات کے خریداروں کو بذریعہ قرعہ اندازی کچھ انعامات دیتی ہیں۔
- 3- بعض کمپنیاں اپنی مصنوعات کی تشہیر کے لیے نقد انعامات دیتی ہیں، جس کا طریقہ کار یہ ہوتا ہے کہ پراڈکٹ کے دو سو میں سے مثلاً ایک پیسٹ میں نقد رقم پیک کر لیتے ہیں، جس کے بارے میں کسی کو کچھ معلوم نہیں ہوتا۔
- 4- بعض دواساز کمپنیاں اپنی دوائیاں زیادہ تعداد میں فروخت کرنے کے لیے سیل مین کو ماہانہ تنخواہ کے علاوہ اضافی رقم دیتی ہیں، جسے اس کے ماہانہ تنخواہ سے ملایا جاتا ہے۔

5- اکثر میڈیسن (دوائیاں) بنانے والی کمپنیاں بطور نمونہ (SAMPLE) دوائیاں مفت ڈاکٹر حضرات کو دیتی ہیں، جس پر (NOT FOR SALE) لکھا ہوتا ہے۔

6- دواساز کمپنیاں اپنی دواؤں کی فروخت اور ان کی تشہیر کے لیے ڈاکٹروں کو مختلف شکلوں میں انعام اور گفٹ دیتی ہیں۔

7- بعض کمپنیوں نے اپنی ایڈورٹائزنگ کے لیے کھیلوں کے مقابلوں مثلاً پاکستان میں جاری کرکٹ (پاکستان سپر لیگ) کے مقابلے کے دوران گراؤنڈ میں موجود کھلاڑیوں اور تماشائیوں کے لیے انعامات مقرر کی ہیں، جس کو کمپنی PSL فائنل (Final) میچ کے بعد بطور انعام دیتی ہے۔ اسی طرح PSL کے دوران بعض کمپنیاں انعامات میں موٹر سائیکل سکیم نکالتی ہیں، یعنی جو کھلاڑی ٹیم میں اچھی کارکردگی دکھاتے ہیں تو ادارہ یا بورڈ کھلاڑی کو اچھی کارکردگی پر انعام دیتا ہے، جب کہ بعض کمپنیاں موٹر سائیکل کے علاوہ اور اشیاء بھی دیتی ہیں، جو کبھی نقد کی شکل میں ہوتی ہے۔

8- بعض انعامی اسکیم ایسی ہے، جس میں مختلف لوگوں کو قرعہ اندازی کی بنیاد پر انعام حاصل کرنے کا موقع دیا جاتا ہے، عام طور پر اس مقصد کے لیے نمبر لگے ہوئے ٹکٹ فروخت کئے جاتے ہیں، ٹکٹ خریدنے والے انعام کا موقع حاصل کرنے کے لیے کچھ متعین رقم داؤ پر لگاتے ہیں۔ قرعہ اندازی کے نتیجے میں جس کا نمبر انعام یافتہ نمبروں کی فہرست میں آجائے اسے انعام دیا جاتا ہے اور جس کا نام نہ آئے وہ نہ صرف انعام سے بلکہ اپنی اصل رقم سے بھی محروم ہو جاتا ہے۔

کمپنیوں کی مصنوعات خریدنے پر انعام کے حکم کا تحقیقی مطالعہ

9-PSO پاکستان سٹیٹ آئل یا بعض دوسرے کاروباری ادارے گاہک کو راغب کرنے کے لیے انعامی سکیمیں جاری کرتے ہیں جس کی ایک صورت یہ ہے کہ جو شخص 20 لیٹر پٹرول ڈلوائے گا، اس کو ایک کوپن دیا جاتا ہے، قرعہ اندازی کی صورت میں اس کوپن کے ذریعہ کسی شخص کا انعام نکلتا ہے، جبکہ بعض اوقات یہ بھی ہوتا ہے کہ اگر کوئی گاہک یہ کوپن نہ لے تو ڈیلر اس کوپن کو خود استعمال کرتا ہے۔

10- بہت سی مرتبہ اخبارات میں شائع ہوتا ہے کہ فلاں چیز کا مطلب بیان کر دے یا فلاں معاملہ کر دے تو اتنا انعام ملے گا جب کہ کوئی فیس وغیرہ اخبار کے ساتھ ادا نہیں کی جاتی۔

انعامات کی ان مختلف صورتوں کا شرعی حکم کیا ہے؟ کیا ان کی گنجائش ہے یا نہیں؟ زیر نظر مقالہ میں ان تمام سوالات کا جائزہ پیش کیا جاتا ہے:

تمہید:

یہ بات روز روشن کی طرح عیاں ہے کہ کسی کام (کاروبار) کو ترویج دینے کے لیے مختلف قسم کے اقدامات کرنے پڑتے ہیں، جس میں معاشرے کی نبض پر ہاتھ رکھ کر حالات کی مناسبت سے کوئی قدم اٹھانا (فیصلہ کرنا) اس کام (کاروبار) کے کامیاب اور نفع بخش ہونے کی ضمانت دیتی ہے۔ اسی اصول کے پیش نظر کاروبار سے متعلق افراد اور چیزوں و خدمات کے مالکان لوگوں کو کسی چیز یا خدمت کے خریدنے پر ابھارنے اور براہیختہ کرنے کے لیے مختلف قسم کے وسائل اور طریقے استعمال کرتے ہیں، چونکہ پہلے زمانے میں انعام کی صورتیں کم تھیں، لیکن جب زمانہ گزرتا گیا، تو اس کے ساتھ رفتہ رفتہ مختلف قسم کی مشینیں اور دیگر مصنوعات ایجاد ہوئیں، جس سے لوگوں کے زندگیوں اور اقتصادی سرگرمیوں کو فروغ ملا، جس کی وجہ سے تاجروں کے طریقوں، خدمات اور ان کی طرف دعوت دینے میں بھی تبدیلی رونما ہو گئی، جس کی بدولت تاجر حضرات اور کسی چیز یا خدمت کے مالکوں کے درمیان خریداروں کی سب سے بڑی تعداد کو اپنی طرف متوجہ کرنے کے لیے آپس میں تنافس بڑھ گیا، اور یہ سب کچھ بیع و شراء کے اسباب میں ترقی اور وسائل میں جدت آنے کی مرہون منت ہے۔ یہاں تک کہ مختلف بازاروں اور تجارتی مراکز میں چھوٹے بڑے انعامات کو لوگوں کی حوصلہ افزائی اور بیعت (خرید کی ہوئی چیزیں) کی طرف ان کی توجہ مبذول کرانے کے لیے تیار کیے جاتے ہیں۔

پس یہ ترغیب دینے والے وسائل بازار کی نشانیوں میں سے ایک نشانی شمار کی جاتی ہے، جس کا مقصد اپنی طرف لوگوں کی توجہ مبذول کرانا ہے، اور یہ ترغیبی وسائل ساز کے اعتبار سے مختلف قسم کے ہوتے ہیں جس سے ہر خاص اور عام زندگی سے تعلق رکھنے والے لوگ اثر قبول کر کے بیع و شراء میں مصروف عمل ہو جاتے ہیں۔ بیع و شراء میں ترغیب دینے والے محرکات اور داعی کثیر تعداد میں پائے جاتے ہیں، لیکن ان سب وسائل میں سب سے مشہور محرک اور داعی کسی گاہک کو انعام اور تحائف سے نوازنا ہے، جس کی مختلف صورتیں اور شکلیں بازاری دنیا میں پائی جاتی ہیں۔

چنانچہ سب پہلے ہم انعام پر سابقہ کام کا جائزہ، پھر انعام کی تعریف، اقسام اور اس کا حکم بیان کریں گے اور پھر ترتیب کے ساتھ انعام کی وہ صورتیں بیان کریں گے جن کے بارے میں سوالات کی گئی ہیں۔

سابقہ کام کا جائزہ:

اس موضوع پر ابھی تک مستقل کام کسی نے نہیں کیا ہے، البتہ مفتی تقی عثمانی صاحب نے "بحوث فی قضایا فقہیہ معاصرہ" میں تھوڑی کچھ بحث بعنوان "احکام الجواز" کی ہے اور اس کے علاوہ عرب کے علما میں عصر حاضر کے ایک محقق خالد بن علی المشفق نے اپنے ایک رسالہ "احکام الجواز والمسابقات" میں انعام کی اقسام اور اس کی شرعی حکم کچھ حد تک بیان کیا ہے۔

انعام کی تعریف:

انعام کے لیے لغت عربی میں "العطیة" کا لفظ استعمال ہوتا ہے۔ اس کے علاوہ "الجائزة" کا لفظ بھی کثرت سے استعمال ہوتا ہے، جس کے بارے میں ابن منظور افریقی لکھتے ہیں:

"الجائزة - العطیة" یعنی "جائزہ" کا معنی ہے عطیہ۔

حدیث میں بھی "جائزہ" کا لفظ مستعمل ہے، چنانچہ ابو شریح کعبی² رضی اللہ عنہ کا کہنا ہے کہ رسول ﷺ نے فرمایا:

"عَنْ أَبِي شُرَيْحٍ الْكَعْبِيِّ: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: مَنْ كَانَ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ فَلْيُكْرِمْ ضَيْفَهُ، جَائِزَتُهُ يَوْمٌ وَلَيْلَةٌ، وَالضَّيْفَةُ ثَلَاثَةُ أَيَّامٍ، فَمَا بَعْدَ ذَلِكَ فَهَوَ صَدَقَةٌ"³

"ابو شریح کعبی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے ارشاد فرمایا: جو شخص اللہ تعالیٰ اور آخرت کے دن پر ایمان رکھتا ہو، اسے اپنے مہمان کی عزت کرنی چاہیے، اس کی مہمان نوازی ایک دن اور ایک رات ہے اور مہمان نوازی تین دن ہے اور اس کے بعد (یعنی تین دن کے بعد مہمان پر کچھ کھلانا) صدقہ شمار ہوگا۔

انعام کے لفظ میں بہت وسعت پائی جاتی ہے، لیکن یہاں پر ہم کمپنیوں کی انعامی سکیموں کے احکام بطور خاص بیان کریں گے، جس میں مصنوع کی خریداری پر لوگوں کی ترغیب کے لیے کمپنی والے انعامات دیتی ہیں۔ ان انعامی سکیموں کی تعریف کرتے ہوئے عصر حاضر کے ایک محقق خالد بن علی المشفق⁴ فرماتے ہیں:

"العطايا التي يهبها أصحاب السلع للمشتريين"⁵

وہ عطایا جو تاجر کسٹمرز (گاہکوں) کو تحفہ میں دیتے ہیں۔

یوں تو انعام کی بہت سی قسمیں ہو سکتی ہیں، لیکن درجہ ذیل قسمیں معروف ہیں:

پہلے سے کئے گئے وعدے کے بغیر انعام دینا :

انعام کی پہلی قسم یہ ہے کہ بغیر کسی وعدے اور پابندی کے کسی کو انعام دیا جائے، مثلاً اگر کوئی طالب علم امتحان میں کامیاب ہو جائے تو اس کی کامیابی کے بعد اس طالب علم کا استاد، کوئی رشتہ دار یا کوئی اور شخص اس کو اس کامیابی پر انعام دے دے، اور یہ انعام اس طور پر دے کہ پہلے سے کسی وعدہ کی وجہ سے اس کا التزام نہ کیا ہو، تو ایسی صورت میں بغیر کسی شک و شبہ کے یہ تبرع اور ہبہ ہے، اور اس کی حالت میں کوئی شبہ نہیں، لہذا اس طرح انعام لینے میں کوئی حرج نہیں، کسی کمپنی کی طرف سے اپنے خریداروں کو بلا التزام دیا جانے والا انعام اسی حکم میں شامل ہے، چنانچہ بحوث فی قضایا فقہیہ معاصرہ میں ہے:

کمپنیوں کی مصنوعات خریدنے پر انعام کے حکم کا تحقیقی مطالعہ

"فالجائزة على قسمين:--الجائزة التي تمنح بدون التزام أو وعد سابق مثل أن ينجح طالب في امتحان، فيعطى جائزة من استاذہ، أو أحد أقاربه، أو غيرهم بعد نجاحه، بدون أن يكون التزم بذلك في وعد سابق، وهذا تبرع وهبة بدون أي شك ولا شبهة في حلتها"⁶

انعام کی دو قسمیں ہیں: وہ انعام جو بغیر کسی وعدے اور پابندی کے کسی کو دیا جائے، مثلاً اگر کوئی طالب علم امتحان میں کامیاب ہو جائے، تو اس کی کامیابی کے بعد اس طالب علم کے استاد، کوئی رشتہ دار یا ان کے علاوہ کوئی شخص اس کو اس کامیابی پر انعام دے دے، اور پہلے سے کسی وعدہ کی وجہ سے اس کا التزام نہ کیا ہو، تو ایسی صورت میں بغیر کسی شک و شبہ کے یہ تبرع اور ہبہ ہے، اور اس کی حلت میں کوئی شبہ نہیں ہے۔

لہذا اس طرح انعام مقرر کرنا جائز اور حلال ہے، اور اس کے لینے میں کوئی حرج نہیں۔

پہلے سے کئے گئے وعدے کی بنیاد پر دیا جانے والا انعام :

انعام کی دوسری قسم یہ ہے، کہ پہلے سے کئے گئے وعدے اور پابندی کی بنیاد پر انعام دیا جائے، یعنی انعام دینے والا اس بات کی ذمہ داری لیتا ہے کہ وہ کسی معین واقعے کے وقوع کے بعد انعام دے گا، اور پہلے سے اس واقعے کے بارے میں کوئی بھی نہیں جانتا کہ وہ واقعہ رونما ہو گا یا نہیں ہو گا، اس قسم کے انعام کے جواز کے لیے شرط یہ ہے کہ یہ انعام دینے والے کی طرف سے محض تبرع ہو، اور یہ کہ انعام لینے والے پر انعام کے مقابلے میں مالی عوض لازم نہ کیا جائے۔

"الجائزة التي تمنح على أساس التزام أو وعد سابق فيلنظم المجيز بأنه سيمنح المجاز جائزه عند وقوع معين لا يدري أحد هل يقع أو لا؟ ومن شرط جوازه، أن يكون تبرعا محضاً من قبل المجيز وأن لا يشترط على المجاز أن يدفع عوضاً عن الدخول في المخاطرة، لأنه إن اشترط عليه ذلك دخل في عقود المعاوضة التي يحرم فيها الغرر والمخاطرة"⁷

وہ انعام ہے، جو پہلے سے کئے گئے وعدے اور پابندی کی بنیاد پر دیا جائے، سو انعام دینے والا اس بات کا التزام کرتا ہے کہ وہ کسی معین واقعے کے وقوع کے بعد انعام لینے والے کو انعام دے گا، اور اس واقعے کے بارے میں کوئی بھی نہیں جانتا کہ وہ واقعہ رونما ہو گا یا نہیں ہو گا، اس قسم کے انعام کے جواز کے لیے شرط یہ ہے کہ یہ انعام دینے والے کی طرف سے محض تبرع ہو، اور انعام دینے والا انعام لینے والے پر یہ شرط نہ لگائے کہ وہ تاوان اور خطرہ ہونے کے وقت کوئی معاوضہ دے گا، اس لیے اگر اس میں اس قسم کی شرط لگائی گئی، تو پھر یہ معاملہ ان عقود میں داخل ہو جائے گا، جن میں دھوکہ اور مخاطرہ حرام ہے۔ لہذا اگر کسی عقد میں اس طرح کی شرط لگائی گئی جس میں انعام لینے والے پر عوض کا دینا لازم ہو تو اس طرح انعام لینا جائز نہیں، بلکہ یہ جو اس کے حکم میں ہو کر ناجائز ہو گا۔

مقابلوں میں دیا جانے والا انعام:

وہ انعامات جو ایسے مقابلوں میں دیئے جاتے ہیں، جن میں شرکت کرنے کے لیے فیس ادا کرنا ہوتا ہے یہ جوئے کے قبیل سے ہونے کی وجہ سے حرام ہیں:

"القسم الأول: الجوائز التي تكون عن طريق المسابقات، وذكر أن هذا القسم يندرج تحته أنواع عدة: النوع الأول: أن تكون الجائزة عن طريق دفع رسوم للدخول في المسابقة، وهذا النوع من الميسر المحرم" ⁸۔

پہلی قسم کے وہ انعامات جو مقابلوں میں دیئے جاتے ہیں، اس کی مختلف انواع ہیں جن کی تفصیل یہ ہے: پہلی نوع وہ ہے جس میں مقابلے میں شریک ہونے کے لیے فیس ادا کرنے کے بعد انعام دیا جاتا ہے یہ نوع جوئے کے قبیل سے ہونے کی وجہ سے حرام ہے۔

خریداری پر دیا جانے والا انعام:

وہ انعام جو کوئی سامان خریدنے پر دیا جاتا ہے، اس کی دو صورتیں ہیں:

1- اگر انعام قیمت میں مؤثر ہو، یعنی اس انعام کی وجہ سے اس سامان کی قیمت عام مارکیٹ ریٹ سے بڑھایا گیا ہو تو یہ حرام اور ناجائز ہے اور جوئے کے قبیل سے ہے، چنانچہ احکام الجوائز والمسابقات میں ہے:

"النوع الثاني: أن تكون الجائزة عن طريق الشراء، بحيث لا يشترك فيها إلا من يشتري سلعةً يبيعها التاجر، وهذه لها نوعان: أن تكون الجائزة مؤثرة في السعر، فهذه محرمة ولا تجوز، وهي من الميسر" ⁹۔
دوسری نوع وہ ہے، جس میں انعام خریدنے پر دیا جاتا ہے، اس طور پر کہ اس میں صرف وہ شخص شریک ہوتا ہے جو اس سامان کو خریدے جس کو تاجر بیچتا ہے اس نوع کے دو ذیلی انواع ہیں: پہلی نوع یہ ہے کہ انعام قیمت میں مؤثر ہو، یہ حرام اور ناجائز ہے اور جوئے کے قبیل سے ہے۔

2- انعام قیمت میں مؤثر نہ ہو، رائج قول کے مطابق یہ جائز ہے، چنانچہ احکام الجوائز والمسابقات میں ہے:

"ألا يكون للجائزة أثر في السعر، وفي هذه خلاف، ذكره المؤلف، ورجح أن الأقرب هو القول بالجواز" ¹⁰۔

دوسری نوع یہ ہے کہ انعام کا قیمت پر اثر نہ ہو، اس میں اختلاف ہے اور مؤلف نے جواز کے قول کو ترجیح دی ہے۔

تعلیمی مقابلوں میں دیا جانے والا انعام:

اگر انعام ان مقابلوں میں دیا جائے، جن مقابلوں سے لوگوں کی تعلیم اور رہنمائی مقصود ہوتی ہو، اس کے حکم میں اہل علم کا اختلاف ہے، تاہم جواز کا قول رائج ہے، چنانچہ احکام الجوائز والمسابقات میں ہے:

"النوع الثالث: أن تكون الجائزة عن طريق المسابقات التي يظهر منها تعليم الناس وإرشادهم، وذكر المؤلف أنَّ في هذه المسألة خلافًا يبنّي على خلاف أهل العلم في جواز أخذ العوض على المسائل العلميّة أو لا؟ ورَجَّح المؤلف الجواز"¹¹

تیسری نوع یہ ہے کہ انعام ان مقابلوں میں دیا جائے، جن مقابلوں سے لوگوں کی تعلیم اور رہنمائی ظاہر ہوتی ہو، مؤلف نے اس مسئلے میں اختلاف ذکر کیا ہے، جس کی بناء اہل علم کے اس اختلاف پر ہے کہ علمی مسائل پر عوض لینا جائز ہے یا نہیں ہے، مؤلف نے جواز کو راجح قرار دیا ہے۔

قرعہ اندازی کے ذریعے انعام:

اگر قرعہ اندازی کے ذریعے انعام تقسیم کیا جائے تو اس میں متاخرین کا اختلاف ہے، تاہم دو شرطوں کے ساتھ جواز کا قول اقرب ہے وہ شرطیں یہ ہیں:

- 1- پہلی شرط یہ ہے کہ سامان کی قیمت کو نہ بڑھایا جائے۔
 - 2- دوسری شرط یہ ہے کہ سامان کی خریداری ضرورت کی وجہ سے ہو، انعام کی وجہ سے نہ ہو۔
- چنانچہ احکام الجوائز والمسابقات میں ہے:

"القسم الثالث: قسائم السَّحْبِ على الجوائز، وذكر المؤلف أنَّ هذا القسم موضعُ خلاف بين المتأخِّرين، ويبيِّن أنَّ الأقرب هو القولُ بالجواز إذا ضُبِطت بقبدين: الأوَّل: عدم رفعِ قيمةِ السلع- الثاني: أن يكون شراؤه لهذه لِبَيْعَةٍ من أجل حاجته إليها، لا من أجل الجائزة"¹²

تیسری قسم کے انعامات، قرعہ اندازی کے ذریعے انعامات ہیں اور مؤلف نے اس قسم میں متاخرین کا اختلاف ذکر کیا ہے اور یہ وضاحت کی ہے کہ دو شرطوں کے ساتھ جواز کا قول اقرب ہے، وہ شرطیں یہ ہے:

- 1- پہلی شرط یہ ہے کہ سامان کی قیمت کو نہ بڑھایا جائے۔
 - 2- دوسری شرط یہ ہے کہ سامان کی خریداری ضرورت کی وجہ سے ہو، انعام کی وجہ سے نہ ہو۔
- تو ایسی صورت اس طرح انعام مقرر کرنا جائز ہے، اور اس کا لینا حلال ہے"

انعام صحیح ہونے کی عمومی شرائط:

چونکہ ایسی انعامی سکیم ایک طرف لوگوں کو فائدہ پہنچانے کا ذریعہ ہے، جب کہ دوسری طرف کمپنی کی مصنوعات کی ترویج کا ذریعہ ہے، ایسے دو جہتین مسئلہ کو جواز کے دائرہ میں رکھنا جوئے شیر لانے کے مترادف ہے، اس لیے انعام کی صحت کے لیے چند شرائط ہیں:

- 1- جو شخص انعام دیتا ہو وہ اس کی طرف سے ہبہ اور عطیہ ہو۔
- 2- جس شخص کو انعام دیا جاتا ہو وہ اس انعام پر انعام دینے والے کو کوئی مالی عوض حوالہ نہ کرے۔

3- انعام کی وجہ سے سامان کی قیمت کو نہ بڑھایا جائے، چنانچہ بحوث فی قضایا فقہیہ معاصرہ میں ہے:

"وبما أن الحقيقة الجائزة أنها هبة بدون مقابل، فإنها ليست من عقود المعاوضة، وإنما هي من قبيل التبرعات، فمن شروط جوازها أن تكون تبرعا من المجيز بدون أن يلتزم المجاز بدفع عوض مالي مقابل الجائزة"-¹³

اور انعام کی حقیقت یہ بھی ہے کہ یہ بغیر مقابل کے ہبہ ہے اس لیے کہ یہ عوضی عقد میں سے نہیں ہے بلکہ یہ تبرعات کی قبیل سے ہے، پس اس کے جائز ہونے کی شرائط میں سے یہ ہے کہ یہ انعام دینے والے کی طرف سے تبرع ہے بغیر اس کے کہ جس کو انعام دیا جاتا ہے اس پر اس انعام کے مقابلے میں مالی عوض لازم کیا جائے۔

انعام کی تعریف، اقسام اور شرائط بیان کرنے کے بھی اوپر مطلوبہ سوالات کا تفصیلی جواب ملاحظہ فرمائیں:
کمپنی کی طرف سے خریدار کو انعام دینا:

بعض کمپنیاں اپنے پراڈکٹ (Product) کو اس طور پر بازار میں متعارف کرا کر پیش کرتی ہیں کہ ایک ہی ڈبے میں مثلاً ٹوتھ پیسٹ اور اس کے ساتھ استعمال ہونے والا برش دونوں دستیاب ہوتے ہیں، گاہک سے صرف ٹوتھ پیسٹ کی قیمت وصول کی جاتی ہے، اور برش ان کو بطور انعام اور ہدیہ مل جاتا ہے۔ یہ دراصل کمپنی کی طرف سے لوگوں کو اس کے خریدنے پر ابھارنے اور براہیختہ کرنے کی ایک صورت ہے، شرعی طور پر اس طرح انعام لینا جائز ہے۔

"الجائزة التي تمنح بدون التزام أو وعد سابق مثل أن ينجح طالب في امتحان، فيعطى جائزة من استاذة، أو أحد أقاربه، أو غيرهم بعد نجاحه، بدون أن يكون التزم بذلك في وعد سابق، وهذا تبرع وهبة بدون أي شك ولا شبهة في حلتها"-¹⁴

وہ انعام جو بغیر کسی وعدے اور پابندی کے کسی کو دیا جائے، مثلاً اگر کوئی طالب علم امتحان میں کامیاب ہو جائے، تو اس کی کامیابی کے بعد اس طالب علم کے استاد، کوئی رشتہ دار یا ان کے علاوہ کوئی شخص اس کو اس کامیابی پر انعام دے دے، اور پہلے سے کسی وعدہ کی وجہ سے اس کا التزام نہ کیا ہو، تو ایسی صورت میں بغیر کسی شک و شبہ کے یہ تبرع اور ہبہ ہے، اور اس کی حلت میں کوئی شبہ نہیں ہے۔

بذریعہ قرارداد تقسیم کی جانے والی انعامی اسکیمیں:

مختلف تجارتی کمپنیاں اپنی تیار کردہ اشیاء کے خریداروں کے مابین قرعہ اندازی سے انعامات تقسیم کرتی ہیں، مثلاً چائے بیچنے والی کمپنی یہ اعلان کرتی ہے کہ جو شخص ہماری کمپنی کا تیار شدہ چائے کا ڈبہ خریدے، تو وہ اس کے پیکٹ کا فلاں حصہ جس پر مخصوص نمبر لکھا ہوا ہے اپنے پاس محفوظ رکھے۔ قرعہ اندازی کے نتیجے میں جو نمبر کے مستحق قرار پائیں گے، اس نمبر والے کو پن کے حاملین کے درمیان انعام تقسیم کیا جائے گا۔ شرعی نقطہ نظر سے جب منبع کے ساتھ کوئی زائد چیز بھی مشتری کو دے دے، تو یہ اس

کمپنیوں کی مصنوعات خریدنے پر انعام کے حکم کا تحقیقی مطالعہ

کی طرف سے تبرع اور احسان ہوتا ہے، مشتری کے لیے اس کے لینے میں کوئی حرج نہیں۔ لہذا مذکورہ بالا طریقے سے تقسیم کیا جانے والا انعام وصول کرنے میں کوئی حرج نہیں۔

تاہم یہ بات بھی مد نظر رکھنا ضروری ہے کہ اگر تجارتی کمپنی نے چائے فروخت کرنے کے ساتھ کوپن کی قیمت بھی وصول کی ہو تو پھر یہ انعام نہیں ہو گا، بلکہ یہ قمار میں شامل ہو کر ناجائز ہو گا۔

"لأن القمار من القمر الذي يزداد تارة وينقص أخرى، وسي القمار قماراً لأن كل واحد من المقامرين ممن يجوز أن يذهب ماله إلى صاحبه، ويجوز أن يستفيد مال صاحبه وهو حرام بالنص"¹⁵

ترجمہ: قمار کا لفظ قمر یعنی چاند سے ماخوذ ہے جو کبھی بڑھ جاتا ہے اور کبھی گھٹ جاتا ہے اور قمار کو "قمار" اس لیے کہتے ہیں کہ فریقین میں سے ہر ایک کے بارے میں یہ احتمال ہوتا ہے کہ ایک فریق کا مال دوسرا لے جائے اور دوسرا فریق پہلے کا مال حاصل کر لے اور یہ عمل شرعاً حرام ہے۔

کمپنی کی طرف سے مصنوعات خریدنے والے لوگوں کے لیے نقد انعامات:

انعام کی ایک شکل یہ بھی ہے کہ بازار میں بعض تاجر حضرات اپنی پراڈکٹ کو زیادہ تعداد میں نکلانے کے لیے نقد انعامات کی صورت استعمال کرتے ہیں، جس کا طریقہ یہ ہوتا ہے کہ تاجر حضرات جس پراڈکٹ کو تیار کر لیتے ہیں، تو اس کو ایک خاص پیکٹ (ڈبہ) میں پیک کر لیتے ہیں، اور ان میں سے بعض پراڈکٹ کے ساتھ اس پیکٹ میں کچھ نقد رقم بھی رکھ کر پیک کر لیتے ہیں، جس کے بارے میں کسی کو کچھ معلوم نہیں ہوتا، البتہ اتنا ضرور ہوتا ہے کہ نقد رقم بہت کم پراڈکٹ کے ساتھ پیک کیا جاتا ہے، اور اس کے مقابلے میں نقد رقم سے خالی پیکٹ کی تعداد کافی زیادہ ہوتی ہے¹⁶، اس کے بعد لوگوں کو اس پراڈکٹ کے خریدنے پر ابھارنے کے لیے یہ بتا دیا جاتا ہے کہ اس پراڈکٹ کے خریدنے سے قسمت والوں کو یہ رقم ملے گی اور کمپنی کی طرف سے یہ انعام اور ہدیہ شمار کیا جائے گا، پھر لوگ اس پراڈکٹ کو انعام اور ہدیہ ملنے کی غرض سے بار بار خریدتے ہیں، جس کی وجہ سے وہ پراڈکٹ کم وقت میں زیادہ تعداد میں فروخت ہو جاتا ہے، تاجر کو زیادہ نفع حاصل ہو جاتا ہے۔

شرعی طور پر کمپنی کا اپنی مصنوعات کو زیادہ تعداد میں فروخت کرنے کے لیے اس طرح انعام مقرر کرنا جائز ہے، چاہے وہ انعام نقد کی صورت میں ہو یا سامان کی صورت میں ہو، البتہ انعام کی صحت کے لیے جو شرائط مقرر ہے اس کی رعایت کا خیال رکھا جائے گا، چنانچہ بحوث فی قضایا فقہیہ معاصرہ میں انعام کے بارے میں ہے:

"وإن مثل هذه الجوائز التي تمنح على أساس عمل عمله أحد، لا تخرج عن كونها تبرعاً وهبة، لأنها ليس لها مقابل، وإن العمل الذي عمله الموهوب له، لم يكن على أساس الإجارة، أو الجعالة، حتى يقال: إن الجائزة أجرة لعمله، وإنما كان على أساس الهبة للتشجيع"¹⁷

آج کل جو انعامات دیا جاتا ہے، یعنی کسی کو اس کے عمل کے بدلے جو انعام دیا جاتا ہے، یہ تبرع ہبہ سے نہیں نکلتا، یعنی اس کا اطلاق ہبہ اور تبرع پر ہوتا ہے، اس لیے کہ اس کے مقابلے میں کوئی چیز نہیں ہوتا، اور موهوب لہ جو عمل کرتا ہے، یہ اجارہ اور

مزدوری کے بنیاد پر نہیں ہوتا، یہاں تک کہ کہا جاتا ہے کہ یہ انعام اس کی عمل کی مزدوری ہے، اور یہ اس کو ہبہ کی بنیاد پر دیا جاتا ہے ابھارنے کے لیے۔

اس سے معلوم ہوا کہ انعام دینا جائز ہے لیکن اس بنیاد پر کہ اس کے بدلے میں مالی عوض نہ ہو:

"وبما أن الحقيقة الجائزة أنها هبة بدون مقابل، فإنها ليست من عقود المعاوضة. وإنما هي من قبيل التبرعات، فمن شروط جوازها أن تكون تبرعا من المجيز بدون أن يلتزم المجاز بدفع عوض مالي مقابل الجائزة".¹⁸

اور انعام کی حقیقت یہ بھی ہے کہ یہ بغیر مقابل کے ہبہ ہے اس لیے کہ یہ عوضی عقود میں سے نہیں ہے بلکہ یہ تبرعات کی قبیل سے ہے، پس اس کے جائز ہونے کی شرائط میں سے یہ ہے کہ یہ انعام دینے والے کی طرف سے تبرع ہے بغیر اس کے کہ جس کو انعام دیا جاتا ہے اس پر اس انعام کے مقابلے میں مالی عوض لازم کیا جائے۔

یعنی بائع مشتری سے اس انعام کے عوض میں کوئی قیمت وغیرہ وصول نہ کرے، چونکہ بائع نے اس کو انعام کا نام دیا ہے اور انعام شریعت میں تبرع اور ہبہ ہے اور تبرع اور ہبہ کے مقابلے میں قیمت نہیں ہوتا، بلکہ وہ واہب کی طرف سے بغیر عوض کے مفت عطیہ ہوتا ہے تو یہی حکم انعام کا بھی ہے اگر بائع مشتری سے انعام کے عوض قیمت لیے تو چونکہ بائع نے اس کو انعام کا نام دیا ہے اور اب یہ انعام نہیں رہا بلکہ اس کا حکم بیع کا رہا نہ کہ انعام کا اور بیع متعین ثمن کے بدلے ہوتا ہے، جبکہ یہاں انعام موہوم ثمن کے بدلے رہا جس کی وجہ سے اس کا حکم تمار اور جوے کا ہوا اور تمار اور جو شریعت میں ناجائز اور ممنوع ہے۔ لہذا اس طرح انعام لینا جائز نہیں جس کے بدلے مالی عوض ہو۔

مصنوعات زیادہ تعداد میں فروخت کرنے والے سیل مین کو بطور انعام اضافی رقم:

بعض کمپنیاں سیل مین کے ساتھ یہ شرط لگاتی ہیں کہ اگر آپ نے اتنی مقدار میں یہ دو فروخت کی تو ہم آپ کی تنخواہ میں اتنا اضافہ کر دیں گے، جو آپ کے تنخواہ سے ملایا جائے گا اور ماہانہ تنخواہ کے ساتھ آپ کو دیا جائے گا۔ شرعی طور پر کمپنی کا حوصلہ افزائی کے طور پر سیل مین کے لیے اس طرح انعام مقرر کرنا کہ سیل مین زیادہ تعداد میں کمپنی کی اشیاء فروخت کرے اور کمپنی اس کو حوصلہ افزائی کے طور پر انعام دے تو یہ انعام جائز ہے، اس میں کوئی قباحت نہیں، خود نبی کریم نے جنگی حالات میں مجاہد کی حوصلہ افزائی اور دل جوئی کے لیے مقتول کے ساز و سامان کو انعام کے طور پر دینے کا اعلان کیا، چنانچہ حدیث میں ہے:

"عَنْ أَبِي قَتَادَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، قَالَ: خَرَجْنَا مَعَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَامَ حُنَيْنٍ، فَلَمَّا التَقَيْنَا كَانَتْ لِلْمُسْلِمِينَ جَوْلَةٌ، فَرَأَيْتُ رَجُلًا مِنَ الْمُشْرِكِينَ عَلَا رَجُلًا مِنَ الْمُسْلِمِينَ، فَاسْتَدْرَتُ حَتَّى أَتَيْتُهُ مِنْ وَرَائِهِ حَتَّى ضَرَبْتُهُ بِالسَّيْفِ عَلَى حَبْلِ عَاتِقِهِ، فَأَقْبَلَ عَلَيَّ فَضَمَمْتِي ضَمَّةً وَجَدْتُ مِنْهَا رِيحَ الْمَوْتِ، ثُمَّ أَدْرَكَهُ الْمَوْتُ، فَأَرْسَلَنِي، فَلَجَحْتُ عَمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ فَقُلْتُ: مَا بَالُ النَّاسِ؟ قَالَ: أَمُرُ اللَّهِ، ثُمَّ إِنَّ النَّاسَ رَجَعُوا، وَجَلَسَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ "مَنْ قَتَلَ قَتِيلًا لَهُ عَلَيْهِ بَيِّنَةٌ فَلَهُ سَلْبُهُ".¹⁹

کمپنیوں کی مصنوعات خریدنے پر انعام کے حکم کا تحقیقی مطالعہ

ابو قتادہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ ہم رسول اللہ ﷺ کے ساتھ حنین والے سال (8 ہجری کو) نکلے، چنانچہ جب ہم ہمارا دشمن کے ساتھ آمناسا مانا ہوا تو مسلمانوں کو (شروع میں) ناکامی ہوئی۔ میں نے دیکھا کہ ایک مشرک ایک مسلمان پر غالب آگیا ہے تو میں گھوما اور اس کی گردن کی رگ پر تلوار ماری تو وہ میری طرف متوجہ ہو گیا اور مجھے اس زور سے دبا یا کہ مجھے موت کی بو محسوس ہونے لگی، پھر وہ مر گیا اور مجھے بھی چھوڑا۔ پھر میں عمر رضی اللہ عنہ کے ساتھ ملا (اور ان سے پوچھا کہ) لوگوں کو کیا ہوا ہے؟ انہوں نے فرمایا کہ یہی فیصلہ خداوندی تھا (جو پورا ہوا) اس کے بعد مسلمان دوبارہ پلٹے (اور فتح حاصل کیا) پھر رسول اللہ ﷺ نے فرمایا، جس نے کسی کو (میدان جنگ میں) قتل کیا، اور اس کے پاس اس پر گواہ ہوں، تو مقتول کا ساز و سامان قاتل کا ہو گا۔

(نمونہ والی) دوائیوں کی خرید و فروخت

اکثر میڈیسن (دوائیاں) بنانے والی کمپنیاں بطور نمونہ (SAMPLE) دوائیاں مفت ڈاکٹر حضرات کو دیتی ہیں۔ شرعی طور پر اگر کمپنیاں یہ (SAMPLE) ڈاکٹر حضرات کو تملیکاً دیتی ہوں تو وہ قبضہ کرنے کے بعد ان کو فروخت کرنے کا اختیار رکھتے ہیں، البتہ چونکہ ان پر (NOT FOR SALE) لکھا ہوتا ہے، اس لیے ان کو فروخت کرنا مروت کے خلاف ہے، بہتر یہ ہے کہ یہ دوائی مستحقین کو مفت دے کر اپنے لیے آخرت کا ذخیرہ بنا دیا جائے اور اگر کمپنی وہ نمونہ تملیکاً دیتی ہو، بلکہ وہ ڈاکٹر کو صرف مستحقین میں مفت تقسیم کرنے کے لیے وکیل بناتی ہو، تو پھر اس کو فروخت کرنا جائز نہیں، چنانچہ خالد آتما سی اس کے بارے میں فرماتے ہیں:

"الأمر بالتصرف في ملك الغير باطل"۔²⁰

کسی غیر کی ملک میں تصرف کرنا باطل ہے۔

اسی طرح فتاویٰ ہندیہ میں ہے:

"وأما ركنها فقول الواهب "وهبت" لأنه تمليك ---ومنها: أن يكون الموهوب مقبوضا، حتى لا يثبت الملك

للموهوب له قبل القبض"۔²¹

ہبہ کا رکن واہب کا یہ قول کہ: میں نے تم کو ہبہ کر دیا، کیونکہ یہ تملیک ہے۔۔۔ اور ان کے شرائط میں ہے کہ ارکان میں موهوب شے کا مقبوض ہونا بھی ہے، یہاں تک کہ قبضہ سے پہلے موهوب لہ کی ملک ثابت نہیں ہوتی۔
البتہ بہتر یہ ہے کہ اس بارے میں کمپنی پالیسی، کمپنی کے باخبر ذمہ دار افراد سے دریافت کر کے اس کے مطابق حکم پر عمل کیا جائے۔

دوا ساز کمپنیوں کی طرف سے ڈاکٹروں کو ملنے والے انعام اور گفٹ لینا:

دوا ساز کمپنیاں اپنی دواؤں کی فروخت اور ان کی تشہیر کے لیے ڈاکٹروں کو مخصوص مقدار میں انعام اور گفٹ وغیرہ دیتی ہیں، چونکہ کسی چیز کی قیمت کی وجہ سے ڈاکٹر کا متاثر ہونا (influenced or feeling obliged) یا خود کو زیر

بار محسوس کرنا ایک انفرادی فعل ہے اور اس کے لیے کوئی مخصوص بیمانہ مقرر کرنا مشکل ہے۔ اس لیے ہر وہ چیز جس کو لینے میں ڈاکٹر خود کو زیر بار محسوس کرے اس کے لینے سے اجتناب ہی بہتر ہے۔

کمپنیاں چھوٹی موٹی معمولی قیمت کی اشیاء مثلاً پین، پیپر ویٹ، وال کلاک وغیرہ پر اپنی دوائیوں یا دوسری مصنوعات کے نام لکھ لیتی ہیں اور ان کو تعارفی اور تشبیری مقاصد کے لیے استعمال کرتی ہیں۔ اس کے علاوہ وہ قیمتی اشیاء مثلاً کمپیوٹر، موبائل فون وغیرہ بھی اسی مقصد کے لیے استعمال کرتی ہیں۔ ایسی اشیاء جو عرف عام میں زیادہ قیمت والی جانی جاتی ہیں، ان کا لینا جائز نہیں ہے، مثلاً ائرز کنڈیشنر، موٹر کار اور قالین وغیرہ۔ اس سے احتراز لازم ہے، چنانچہ علامہ الوسی روح المعانی میں فرماتے ہیں:

"والمراد بالباطل ما يخالف الشرع كالربوا والقمار والبخس والظلم ، وعن الحسن : وهو ما كان بغير استحقاق في طريق الأعواض"۔²²

اور باطل سے مراد یہ ہے جو شریعت کے مخالف ہو، جیسے سود، جوا، ناقص اور ظلم اور امام حسنؑ سے منقول ہے کہ وہ بغیر استحقاق کے عوض کے مقابلے میں ہو۔
چنانچہ مسلم شریف میں ہے:

"قال رسول الله ﷺ: " من غشنا فليس منا"۔²³

جس نے ہمارے ساتھ دھوکہ کیا وہ ہم میں سے نہیں۔

اسی طرح قرآن شریف میں دھوکہ کے بارے میں ارشاد باری تعالیٰ ہے:

"يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ"۔²⁴

اے ایمان والو! اللہ اور رسول سے بے وفائی نہ کرنا، اور نہ جانتے بوجھتے اپنی امانتوں میں خیانت کے مرتکب ہونا۔

دوسری جگہ ارشاد ہے:

"وَمَا تَخَافَنَّ مِنْ قَوْمٍ خِيَانَةً فَانْبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَى سَوَاءٍ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْخَائِنِينَ"۔²⁵

اگر تمہیں کسی قوم سے بد عہدی کا اندیشہ ہو تو تم وہ معاہدہ ان کی طرف صاف سیدھے طریقے سے چھینک دو۔ یاد رکھو کہ

اللہ بد عہدی کرنے والوں کو پسند نہیں کرتا۔

مذکورہ بالا آیات اور احادیث سے معلوم ہوا کہ اگر ڈاکٹر محض اپنے مالی فائدے یا کسی قسم کی منفعت ہی کو ملحوظ رکھتا ہے تو یہ

دیانت کے خلاف ہے اور مسلمان کو دھوکہ دینا ہے جب کہ مسلمان کو دھوکہ دینا حرام ہے اس لیے اگر ڈاکٹر حضرات کا

مقصد محض کمیشن لینا ہو، تو یہ رشوت ہے جس کا لین دین ناجائز اور حرام ہے۔

اس قسم کی چیزوں کی مالی حیثیت (value) کے بارے میں ایک اچھا معیار یہ ہے کہ اگر وہ تشبیر کی غرض سے بنائی گئی

ہیں اور بڑے پیمانے پر عام ڈاکٹروں کو مہیا کی جاتی ہیں اور جو نیمر، سینئر اور عام پریکٹیشنر اور سپیشلسٹ وغیرہ کو بلا تفریق دی جاتی ہوں

کمپنیوں کی مصنوعات خریدنے پر انعام کے حکم کا تحقیقی مطالعہ

توان کے لینے اور استعمال کرنے میں قباحت نہیں ہوگی، لیکن اگر یہ چند مخصوص ڈاکٹروں (رتبے یا پریکٹس کے اعتبار سے) کو دی جاتی ہوں تو ایسی اشیاء کو قبول نہیں کرنا چاہیے۔

یہ بھی خیال رہے کہ وہ اشیاء جن کا بلا واسطہ (Direct) تعلق مریض سے نہ ہو اور وہ صرف ذاتی استعمال میں لائی جاتی ہوں تو ان کے لیے سے بھی اجتناب کرنا چاہیے۔ اس سلسلے میں برطانیہ کی مروجہ پالیسی کا حوالہ قابل ذکر ہوگا، جس کے مطابق صرف کم قیمت اور طبی پیشے سے متعلق اشیاء ہی وصول کی جاسکتی ہیں۔ 15 مزید برآں Indian Medical Council نے 2009 سے ڈاکٹر حضرات کے لیے ہر قسم کا تحفہ لینا ممنوع قرار دیا ہے۔ 16

ایسے تحائف اور سہولیات جو عملاً کمپنی کی طرف سے ڈاکٹر زکوٰۃ شوت کے طور پر دی جاتی ہیں، مثلاً موٹر کار، ایئر کنڈیشنر یا ذہنی رشوت مثلاً سیر و تفریح کے پروگرام یا فاشی و عریانی پر مشتمل پروگرام۔ ان سے مقصود اس کے ضمیر کا سودا ہوتا ہے، جب ضمیر بک جائے تو مریض کی منفعت جو شعبہ طب میں ڈاکٹر کی اخلاقی اور شرعی ذمہ داری ہے اس کا احساس ختم ہو جاتا ہے اور رشوت بنام تحفہ وصول کرنے کے بعد ڈاکٹر ذاتی مفادات کو مد نظر رکھ کر اور پروڈکٹ (Product) کی کمزوری کو نظر انداز کر کے بلا ضرورت مریضوں کے لیے متعلقہ دوائی لکھ دیتے ہیں، جو انسانی زندگی سے کھیلنے کے مترادف ہے۔

لہذا ایسے تحائف کو قبول کرنا، ایسی محفلوں میں شرکت کرنا یا دوائیاں لکھ کر اس کے بدلے میں رقم (کمیشن) وصول کرنا جائز نہیں۔

"عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو قَالَ: لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الرَّاشِيَّ وَالْمُرْتَشِيَّ" - 17

حضرت عبد اللہ بن عمرو رضی اللہ عنہم فرماتے ہیں کہ رسول اللہ ﷺ نے رشوت دینے والے اور لینے والے پر لعنت فرمائی ہے۔

ایک مؤمن کے لیے یہ ایک ایسا معیار ہے، جس پر وہ اپنے افعال کو پرکھ سکتا ہے۔

کمپنیوں کی طرف سے کھلاڑیوں یا تماشائیوں کے لیے انعامات :

انعام کی ایک شکل یہ بھی ہے کہ بعض کمپنیوں نے اپنی کمپنی کی ایڈورٹائزنگ کے لیے کھیلوں کے مقابلے کے دوران انعامات مقرر کیے ہوتے ہیں، مثلاً پیپسی کینج اے کروڈ کے نام سے ایک انعام کا اعلان کیا، جس کا طریقہ کار یہ تھا کہ پیپسی کمپنی نے ایک کروڈ کا انعام مقرر کیا اور یہ اعلان کیا کہ تماشائیوں میں جو بھی گراؤنڈ میں موجود بیٹنگ کرنے والے کھلاڑی کے چھکے کا بال کینج لے گا تو اس کو ایک کروڈ انعامی سکیم میں شامل کیا جائے گا، جس کو کمپنی PSL فائنل (Final) میچ کے بعد بطور انعام دے گا، یعنی اگر 20 تماشائیوں نے یہ کینج پکڑا ہو تو ایک کروڈ روپیہ ان کے درمیان تقسیم کیا جائے گا اور بطور انعام ان کو ملے گا، جس کو مشترکہ طور پر 20 افراد میں تقسیم کیا جائے گا۔

بعض کمپنیاں اپنی ایڈورٹائزنگ کے لیے یہ طریقہ اختیار کرتی ہیں کہ وہ انعامات میں موٹر سائیکل سکیم نکالتی ہیں، جو وہ انعام میں دیتی ہیں، جس کا طریقہ کاریہ ہے کہ جو کھلاڑی ٹیم میں اچھی کارکردگی کرتے ہیں تو ادارہ یا بورڈ کھلاڑی کو اچھی کارکردگی پر انعام دیتا ہے۔

بعض کمپنیاں موٹر سائیکل کے علاوہ اور اشیاء بھی دیتی ہیں جو کبھی نقد کی شکل میں ہوتی ہیں اور کبھی سامان کی شکل میں، مثلاً Zic کمپنی نے PSL2019 میں Zic super hit کا اعلان کیا تھا، یعنی گراؤنڈ میں ایک ڈبہ رکھا تھا کہ جو کھلاڑی اس کو چھلکے کے ساتھ مارے گا تو اس کو بطور انعام 100 ڈالر ملے گا۔

اسی طرح Zic کمپنی والوں نے PSL2019 میں تماشائیوں کے لیے بھی انعام فراہم کرنے کا موقع دیا تھا اور اس کا طریقہ کاریہ تھا کہ وہ ایک Zic ڈبہ کو دو آدمیوں کے درمیان رکھتے تھے کہ جو کوئی اس کو پہلے اٹھاتا تھا تو کمپنی اس کو انعام کے طور پر نقد تحائف سے نوازتے تھے۔

اسی طرح ایک چوتھی صورت PSL2019 میں یہ تھی کہ Surf Exel سرف ایکسل والے تماشائیوں کے درمیان 2 یا 3 عددی شرت پھینکتے تھے جو اس کو کچھ کرنے میں کامیاب ہوتا تھا تو PSL کے آخر میں بطور قرعہ اندازی کچھ کرنے والوں میں سے بعض کو بطور انعام واشنگ مشین اور دوسرے قیمتی اشیاء دیتے تھے۔

ایک صورت PSL2019 میں ریڈیو پر کرکٹ سننے والوں کے لیے بھی انعام کا ایک موقع دیا جاتا تھا اس طور پر کہ FM106 والے میچ سے پانچ گھنٹے پہلے Facebook پر ایک پوسٹ کرتے تھے کہ آئندہ میچ میں Man of The match کون ہو گا تو صحیح جواب دینے والوں میں قرعہ اندازی کے بعد ایک آدمی کو 32 انچ Lep سے نوازا جاتا تھا۔ شرعی طور پر اس قسم کے مروج انعامات محض ہبہ کی حیثیت رکھتے ہیں، جن کا اصل مقصد لوگوں میں کمپنی کی تشہیر اور ان کو کسی چیز کے خریدنے پر براہمجتنہ کرنا ہوتا ہے۔

مذکورہ انعامات میں جب تک کوئی شرعی مانع موجود نہ ہو، تو اس کے لینے اور دینے میں کوئی حرج نہیں، کیونکہ یہ ایک معاملہ ہے اور فقہ کا قاعدہ ہے: "الأصل في المعاملات الحلال"۔ 18 معاملات میں اصل اباحت اور جواز ہے۔

لاٹری

لاٹری دراصل ایک ایسی انعامی اسکیم کا نام ہے، جس میں مختلف لوگوں کو قرعہ اندازی کی بنیاد پر انعام حاصل کرنے کا موقع دیا جاتا ہے، عام طور پر اس مقصد کے لیے نمبر لگے ہوئے ٹکٹ فروخت کئے جاتے ہیں، ٹکٹ خریدنے والے انعام کا موقع حاصل کرنے کے لیے کچھ متعین رقم داؤ پر لگاتے ہیں۔ قرعہ اندازی کے نتیجے میں جس کا نمبر انعام یافتہ نمبروں کی فہرست میں آجائے اسے انعام دیا جاتا ہے اور جس کا نام نہ آئے وہ نہ صرف انعام سے بلکہ اپنی اصل رقم سے بھی محروم ہو جاتا ہے۔ کانساز آکسفورڈ نے اپنی ڈکشنری میں "لاٹری" کی تعریف اس طرح کی گئی ہے:

Arrangement for distributing Prizes By Chance among Purchasers Of numbered ticket.²⁶

لاٹری ایسے عمل کا نام ہے، جس میں نمبر لگے ہوئے ٹکٹوں کے خریداروں کے درمیان چانس کی بنیاد پر انعام کی تقسیم کیا جاتا ہے "بلیکس لاء" ڈکشنری میں لاٹری کی حقیقت کو مزید واضح انداز میں بیان کیا گیا ہے۔ اس کے الفاظ مندرجہ ذیل ہیں۔

An Unlawful Scheme in which:

(A) The Player Pay or agree to Pay something of value for chances, represented and differentiated by numbers or by combinations of numars or by some other media, one or more of which chances are apt to designated the waning and

(B) The Winning chances are to be determined by a drawing or by some other method based upon the element of chances and (C) the holders of the willing chances are to be receiving something of value.

ایک غیر قانونی جوئے کی اسکیم جس میں:

1- شرکاء مالیت والی کوئی چیز ادا کرتے ہیں یا ادا کرنے پر رضامندی ظاہر کرتے ہیں، انعام کا موقع حاصل کرنے کے لیے جس کا اظہار نمبروں یا نمبروں کے مجموعہ یا کسی اور طریقے سے ہوتا ہے۔ ان نمبروں میں ایک یا ایک سے زائد مواقع جیتنے والوں کے لیے رکھے جاتے ہیں۔

2- جیتنے والوں کے مواقع کا تعین قرعہ اندازی یا کسی اور طریقے سے کیا جاتا ہے، جس میں چانس کا عنصر شامل ہو۔

3- جیتنے والے نمبرز کے حاملین کو مخصوص مالیت کی کوئی چیز دی جاتی ہے۔

اس تعریف سے معلوم ہوا کہ لاٹری کے اندر کل تین مراحل ہوتے ہیں:

1- پہلے مرحلے میں مختلف لوگ ٹکٹ خرید کر یا کسی اور طریقے سے موہوم انعام حاصل کرنے کی خواہش ظاہر کرتے ہیں۔

2- ان شرکاء کے درمیان جاری ہونے والے نمبروں میں سے کچھ نمبر انعام یافتہ نمبرز (Numbers) قرار دے جاتے ہیں۔

3- قرعہ اندازی یا کسی اور طے شدہ طریقہ کار کے ذریعے سے جن شرکاء کے لیے انعام یافتہ نمبر نکل آتے ہیں ان کے

درمیان (اعلان کردہ) انعام تقسیم کیا جاتا ہے۔

آج کل بعض ممالک میں چند جدید صورتیں اور بھی رواج پا چکی ہیں ان میں سے درج ذیل دو طریقے زیادہ معروف اور

مروج ہیں۔

اسکرینچ کارڈ لاٹری:

لاٹری کے اس قسم کے اندر مختلف طرح کے کارڈز ہوتے ہیں ان پر مختلف طرح کی گیمز (games) ہوتی ہیں اور انہی میں نمبرات (numbers) بھی پوشیدہ طور پر موجود ہوتی ہیں۔ بعض کارڈ میں کئی جگہوں پر مختلف نمبرز دیئے جاتے ہیں ان نمبروں کو کھرنے پر نیچے پوشیدہ نمبرز ظاہر ہو جاتے ہیں، اگر وہ نمبرز انعام یافتہ نمبروں (winning numbers) یا ان میں کسی کے ساتھ ملتے ہوں تو اس شخص کو مقررہ انعام مل جاتا ہے ورنہ اس کی اصل رقم بھی ہاتھ سے نکل جاتی ہے، تو اس صورت میں بھی تمہارے حقیقت کار فرما ہے، کیونکہ اس میں انعام کا ملنا غیر یقینی ہے اور ایک طرف سے پیسے دینا اگرچہ یقینی ہے، لیکن دوسری طرف سے انعام موہوم ہے، لہذا ایسے انعام کا لینا جائز نہیں، جس کا لینا غیر یقینی ہو۔

"لأن القمار من القمار الذي يزداد تارة وينقص أخرى، وسعي القمار قمارا لأن كل واحد من المقامرين ممن يجوز أن يذهب ماله إلى صاحبه، ويجوز أن يستفيد مال صاحبه وهو حرام بالنص"۔²⁷

تمہارے لفظ قمار یعنی چاند سے ماخوذ ہے جو کبھی بڑھ جاتا ہے اور کبھی گھٹ جاتا ہے اور قمار کو "قمار" اس لیے کہتے ہیں کہ فریقین میں سے ہر ایک کے بارے میں یہ احتمال ہوتا ہے کہ ایک فریق کا مال دوسرا لے جائے اور دوسرا فریق پہلے کا مال حاصل کر لے اور یہ عمل شرعاً حرام ہے۔

اسٹیٹ لاٹری:

اس کا طریقہ یہ ہے کہ متعلقہ دکانوں یا مقامات پر مشین لگی ہوتی ہیں، لاٹری کھیلنے والے شخص کسی دکان پر جاتا ہے اور اسے کہتا ہے کہ مجھے فلاں لاٹری کے نمبروں میں سے ایک نمبر نکال دو، بعض دفعہ ایک سے زیادہ نمبر بھی نکلائے جاتے ہیں، مشین (machine) میں مختلف لاٹریوں کے نمبرز ہوتے ہیں، مثلاً، mega, picky, million, pica وغیرہ تو بعض مرتبہ لاٹری کھیلنے والا مختلف لاٹریوں کے کئی نمبرز نکلا سکتا ہے۔ اگر ان نکلنے والے نمبروں میں سے کوئی انعام جیتنے والے نمبروں (winning numbers) میں سے کسی ایک یا کچھ کے ساتھ مل گیا تو وہ مقررہ انعام حاصل کر لیتا ہے ورنہ اپنے لگائے ہوئے سرمایہ سے بھی محروم ہو جاتا ہے۔²⁸

PSO کی انعامی سکیم:

PSO پاکستان اسٹیٹ آئل یا بعض دوسرے کاروباری ادارے گاہک کو راغب کرنے کے لیے انعامی سکیمیں جاری کرتے ہیں جس کی ایک صورت یہ ہے کہ جو شخص 20 لیٹر پٹرول ڈلوائے گا، اس کو ایک کوپن دیا جاتا ہے، قرعہ اندازی کی صورت میں اس کوپن کے ذریعہ کسی شخص کا انعام نکلتا ہے، جبکہ بعض اوقات یہ بھی ہوتا ہے کہ اگر کوئی گاہک یہ کوپن نہ لے تو ڈیلر اس کوپن کو خود استعمال کرتا ہے۔ شرعی طور پر PSO کی طرف سے مروجہ انعامی سکیم جو کمپنی اپنی شہرت اور گاہک کو راغب کرنے کے لیے جاری کرتی ہے، جائز اور درست ہے اس کو سود یا جو اسے تعبیر کرنا مشکل ہے، سود اس وجہ سے نہیں ہے کہ فقہاء کے ہاں سود اس زیادتی کو کہتے ہیں جو کسی عوض کے بدلہ میں نہ ہو اور وہ زیادتی عقد میں مشروط ہو۔ چنانچہ ہدایہ میں ہے:

"الربا هو الفضل المستحق لأحد المتعاقدين في المعاوضة الخالي عن عوض شرط فيه"۔²⁹

کمپنیوں کی مصنوعات خریدنے پر انعام کے حکم کا تحقیقی مطالعہ

رہا اور سود وہ زیادتی ہے جو متعاقدین میں سے کسی ایک کے لیے معاوضہ میں مستحق ہو عوض سے خالی ہو اور عقد میں

مشروط ہو۔

اور جو اس وجہ سے نہیں ہے کہ جو اکی تعریف فقہاء نے یہ فرمائی ہے کہ جانبین سے مال کی شرط لگائی جائے، چنانچہ علامہ

ابن نجیمؒ نے جو اکی تعریف اس طرح کی ہے:

"تعليق الملك على الخطر"۔³⁰

عقود معاوضہ میں تملیک کو کسی خطر پر معلق کرنا۔

چونکہ مذکورہ انعامی سکیم پر سود اور جو اکی تعریف صادق نہیں آتی، اس لیے یہ انعام PSO یا کسی دوسرے کاروباری

ادارے کی طرف سے جائز ہے اور مشتری کے لیے اس طرح انعام لینا ایک گونہ تبرع اور زیادتی ہے۔ لہذا PSO یا دوسرے

کاروباری ادارے کی طرف سے گاہکوں کے لیے اس طرح انعام مقرر کرنا جائز ہے، چنانچہ ہدایہ میں ہے:

"ويجوز للمشتري أن يزيد للبائع في الثمن ويجوز للبائع أن يزيد للمشتري في المبيع"۔³¹

خریدنے والے کے لیے جائز ہے کہ وہ بیچنے والے کو زیادہ قیمت ادا کرے۔ اسی طرح بیچنے والے کے لیے جائز ہے کہ وہ

خریدنے والے کے لیے بیع میں زیادتی کرے۔

البتہ ڈیلر کے لیے گاہک کا کوپن خود لینا اور استعمال کرنا جائز نہیں، کیوں کہ بغیر پٹرول بیچنے کوپن خود استعمال کرنا کمپنی کے

ساتھ دھوکہ ہے اور پٹرول بیچ کر گاہک کو کوپن نہ دینا گاہک کے ساتھ دھوکہ ہے جو کہ جائز نہیں۔

اخباری معمہ حل کرنے پر انعام:

بہت سی مرتبہ اخبارات میں شائع ہوتا ہے کہ فلاں چیز کا مطلب بیان کر دے یا فلاں معمہ حل کر دے تو اتنا انعام ملے گا

جب کہ کوئی فیس وغیرہ اخبار کے ساتھ ادا نہیں کی جاتی۔ شرعی طور پر اس کو حل کرنے پر انعام حاصل کرنا جائز اور درست ہے اس

میں کوئی حرج نہیں یہ ایک طرفہ چیز ہے نہ اس میں قمار ہے اور نہ سود۔ اور جو رقم اخبار خریدنے میں خرچ ہوئی اس کے عوض اخبار

مل گیا۔ لہذا یہ انعام لینا جائز ہے، چنانچہ تنویر الابصار میں ہے:

"حَلَّ الْجُعْلُ إِنْ شَرِطَ الْمَالُ مِنْ جَانِبِ وَاحِدٍ وَفِي الشَّامِيِّ قَوْلُهُ: --- جَوَّازَ الْجُعْلِ فِيمَا ذُكِرَ

اسْتِحْسَانًا"۔³²

اگر مال ایک طرف سے شرط ہو تو زیادتی جائز ہے، اور شامی میں ہے کہ زیادتی کا جائز ہونا یہ استحسان کے طور پر ہے۔

نتائج البحث:

تحقیق کے دوران درجہ ذیل نتائج اخذ کیے گئے ہیں:

چونکہ انعامات سے مقصود مصنوعات کی تشہیر اور زیادہ سے زیادہ تعداد میں فروخت کرنا ہوتا ہے، چنانچہ جب تک مذکورہ

انعامات میں کوئی شرعی مانع موجود نہ ہو تو اس طرح کے انعامات لینے اور دینے میں کوئی حرج نہیں، شرعی طور پر اس قسم

کے مروج انعامات محض ہبہ کی حیثیت رکھتے ہیں، جن کا اصل مقصد لوگوں کو کسی چیز کے خریدنے پر براہیجنتہ کرنا ہوتا ہے، درجہ ذیل تین شرائط کے ساتھ یہ انعامات جائز شمار ہوں گے، اس شرط پر کہ:

- 1- جو شخص انعام دیتا ہو وہ اس کی طرف سے ہبہ اور عطیہ ہو۔
- 2- جس شخص کو انعام دیا جاتا ہو وہ اس انعام پر انعام دینے والے کو کوئی مالی عوض حوالہ نہ کرے۔
- 3- انعام کی وجہ سے سامان کی قیمت نہ بڑھایا جائے۔



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

حوالہ جات (References)

- 1 أبو الفضل جمال الدین بن مکرم ابن منظور المصري الرويفي الإفريقي (م 711هـ)، لسان العرب، مادة، ج- و، ز، ج 2، ص 417، بدون الطبعة، دار احیاء التراث العربی، بیروت۔
- 2 آپ کا پورا نام خولید بن عمرو بن صخر بن عبد العزی بن معاویہ ہے۔ مکہ فتح ہونے سے پہلے آپ نے اسلام لایا۔ 68 ہجری میں مدینہ میں آپ فوت ہوئے۔ آپ نے نبی اکرم ﷺ سے 20 احادیث نقل کیے، جس میں دو حدیثوں پر امام بخاری اور امام مسلم نے اتفاق کیا ہے۔ (آبوز کریم یحییٰ الدین یحییٰ بن شرف النووی (التونوی: 676هـ)، تہذیب الأسماء واللغات، حرف شین المعجزة، جلد 2، ص 24، دار الکتب العلمیة، بیروت۔ لبنان۔
- 3 البخاری، أبو عبد اللہ محمد بن إسماعیل البخاری الجعفی، الجامع المسند الصحیح المختصر من أمور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم و سننہ وآیاه المعروف الصحیح البخاری، کتاب الادب، باب اکرام الضیف، و خدمتہ، إیاءہ بنفسہ، جلد 8، ص 32، الطبعة: الأولى، 1422هـ، دار طوق النجاة، رقم الحدیث: 6135۔
- 4 آپ کا پورا نام خالد بن علی بن محمد بن حمود بن علی الشیخ ہے۔ سعودی عرب میں تقسیم کے علاقہ بریدہ میں پیدا ہوئے۔ ایم فل کی ڈگری آپ نے ریاض کے ایک کالج سے حاصل کی۔ پی ایچ ڈی کی ڈگری جو آپ نے قضاء میں کی یونیورسٹی آف امام محمد بن سعود الاسلامیہ سے اچھے نمبرات سے حاصل کیا یونیورسٹی آف امام محمد بن سعود الاسلامیہ میں آپ ایسوسی ایٹ پروفیسر ہے۔ آپ نے

- بہت سی کتابوں کی تالیف کی، جن میں مشہور احکام الجواز والمسابقات، احکام الظہار، احکام الیمین وغیرہ کتابیں ہیں (منتديات الدفاع عن الصحابة اخبار المنتديات الشقيفة، نومبر 2009)
- 5 خالد بن علی الشیخ، احکام الجواز والمسابقات، القسم الأول، ص، 34، الطبعة الأولى (1434ھ)، دار ابن الجوزي - السعودية - الدمام۔
- 6 محمد تقی عثمانی، بحوث فی قضایا فقہیة معاصرة، البحث التاسع عشر، احکام الجواز، ج2، ص155، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية - دولة قطر۔
- 7 بحوث في قضايا فقهية المعاصرة، احكام الجوائز، ج2، ص156،
- 8 احکام الجواز والمسابقات، القسم الأول، النوع الأول، ص:34۔
- 9 احکام الجواز والمسابقات، القسم الأول، النوع الثاني، ص:34۔
- 10 احکام الجواز والمسابقات، القسم الأول، النوع الثاني، ص:34۔
- 11 احکام الجواز والمسابقات، القسم الأول، النوع الثالث، ص:34۔
- 12 احکام الجواز والمسابقات، القسم الثالث، النوع الثالث، ص:34۔
- 13 بحوث في قضايا فقهية معاصرة، البحث التاسع عشر، احکام الجواز، ج2، ص155-156۔
- 14 بحوث في قضايا فقهية معاصرة، البحث التاسع عشر، احکام الجواز، ج2، ص155۔
- 15 ابن عابدین، محمد آمین بن عمر بن عبد العزیز عابدین الدمشقی الحنفی (المتوفی: 1252ھ-)، رد المحتار علی الدر المختار، فصل فی البیع: 6/403، دار الفکر - بیروت۔
- ¹⁶ Adil, Muhammad, and Dr Sardar Muhammad Saad Jaffar. "Role Of Religious Parties In Legislation In Parliament Of Pakistan (2013-18): A Critical Analysis." *Webology* 18, no. 5 (2021): 1890-1900.
- 17 بحوث في قضايا فقهية معاصرة، البحث التاسع عشر، احکام الجواز، ج2، ص155۔
- 18 بحوث في قضايا فقهية معاصرة، البحث التاسع عشر، احکام الجواز، ج2، ص155-156۔
- 19 صحیح البخاری - باب من لم یحسّن الأسلاب ومن قتل قتیلًا فله سلبه، ج4، ص92، رقم الحدیث: 3142۔
- 20 خالد آتاسی (1326ھ)، شرح المحبلة، المادة/ 95/1، 260، مکتبة رحمانية بشاور۔
- 21 لجنة علماء برأسة نظام الدين الحلبي، الفتاوى الهندية، كتاب الهبة، الباب الأول في تفسير الهبة وركنها، ج4، ص374، الطبعة: الثانية، 1310ھ، دار الفکر۔
- 22 شهاب الدين محمود بن عبد الله الحسيني الآلوسي (م: 1270ھ-)، روح المعاني في تفسير القرآن العظيم والسبع المثاني، ج3، ص16، الطبعة: الأولى، 1415ھ، دار الكتب العلمية - بيروت۔

- 23 أبو بكر، عبد اللہ بن محمد بن ابراهيم بن عثمان بن أبي شيبة بن خواستي العنسي (م: 235هـ-)، المصنف في الأحاديث والآثار، باب ما ذكر في الغش، ج 4، ص 563، الطبعة: الأولى، 1409، مكتبة الرشد- الرياض.
- 24 الانفال 27/8
- 25 الانفال 58/8
- 26 Jaffar, Saad, and Nasir Ali Khan. "ENGLISH: Child Marriage: Its Medical, Social, Economic and Psychological Impacts on Society and Aftermath." *Rahat-ul-Quloob* (2022): 01-09.
- 27 ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبدالعزيز عابدين الدمشقي الحنفي (م: 1252هـ-)، رد المحتار على الدر المختار، فصل في البيع، ج 6، ص 403، دار الفكر- بيروت.
- 28 دكتور مولانا اعجاز احمد صداني، مالي معاملات پر غرر کے اثرات: ص: 398، 397، ادارة المعارف.
- 29 الهداية في شرح بداية المبتدي، باب الربا، ج 3، ص 61.
- 30 ابن نجيم زين الدين بن ابراهيم بن محمد المصري (م: 970هـ-)، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، فصل مسائل في المسابقة والقمار، ج 8، ص 554، الطبعة غير معلوم، دار الكتاب الإسلامي.
- 31 الهداية في شرح بداية المبتدي، فصل ومن اشترى شيئاً مملوكاً ويحول له به، ج 3، ص 59.
- 32 رد المحتار على الدر المختار، فصل في البيع، ج 6، ص 402.