International Research Journal on Islamic Studies (IRJIS)
ISSN 2664-4959 (Print), ISSN 2710-3749 (Online)
Journal Home Page: https://www.islamicjournals.com
E-Mail: tirjis@gmail.com / info@islamicjournals.com
Published by: "Al-Riaz Quranic Research Centre" Bahawalpur

پاکستانی منڈیوں میں رائج ''بیع المزایدہ''(نیلامی کی بیع) کی صورتوں کا فقہ اسلامی کی روشنی میں تحقیقی جائزہ

A Research Analysis of Bay' al-Muzayadah (Auction Sale) in Pakistani Markets in the Light of Islamic Jurisprudence

1. **Muhammad Nauman Ishaq**
PhD Scholar, Bahauddin Zakariya University, Multan, Punjab, Pakistan
Email: muftinoman121@gmail.com
ORCID ID: https://orcid.org/0009-0004-2438-0375

2. **Dr. Altaf Hussain Langrial**
Director, Department of Islamic Studies,
Bahauddin Zakariya University, Multan, Punjab, Pakistan
Email: altaflangrial@gmail.com
ORCID ID: https://orcid.org/0000-0002-2499-4383

To cite this article: Humaira Manzoor & Raana Mudaser. 2024. "پاکستانی منڈیوں میں رائج "بیع المزایدہ" (نیلامی کی بیع) کی صورتوں کا فقہ اسلامی کی روشنی میں تحقیقی جائزہ: A Research Analysis of Bay' al-Muzayadah (Auction Sale) in Pakistani Markets in the Light of Islamic Jurisprudence". International Research Journal on Islamic Studies (IRJIS) 6 (Issue 2), 01-13.

Journal	International Research Journal on Islamic Studies Vol. No. 6 || July - December 2024 || P. 01-13
Publisher	Al-Riaz Quranic Research Centre, Bahawalpur
URL:	https://www.islamicjournals.com/urdu-6-2-1/
DOI:	https://doi.org/10.54262/irjis.06.02.u1
Journal Homepage	www.islamicjournals.com & www.islamicjournals.com/ojs
Published Online:	31 December 2024

License: This work is licensed under an Attribution-ShareAlike 4.0 International (CC BY-SA 4.0)

Abstract:

This research explores the permissibility of Bay' al-Muzayadah (auction sale) in Islamic jurisprudence, with a particular focus on the roles and actions of commission agents in Pakistani markets. The study investigates prohibited practices such as Najash (artificially inflating prices without intent to buy) and Sawm 'ala Sawm Akhīh (bidding over a fellow Muslim's bid unjustly), which are explicitly condemned in authentic Hadith. The Prophet Muhammad (ﷺ) forbade such deceptive methods to ensure fairness and trust in trade. The research also presents the views of the four major Islamic schools of thought (Hanafi, Maliki, Shafi'i, and Hanbali) regarding auction sales, highlighting that while auctions are generally permitted, they must adhere to ethical principles and avoid deception. Special attention is

given to the conduct of commission agents who often manipulate bids for personal gain. The study concludes by recommending Shariah-compliant guidelines to ensure integrity, transparency, and justice in auction-based transactions in contemporary markets.

Keywords: Bay' al-Muzayadah, Auction, Commission Agents, Najash, Sawm ‘ala Sawm Akhīh

مزایدہ کا تعارف

دنیا میں انسان اپنی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے دوسرے کا محتاج ہے، اس لیے دوسرے کا محتاج ہوئے بغیر وہ اپنی ضروریات پوری نہیں کر سکتا، کیونکہ اپنی تمام اشیاء ضروریات کو نہ تو وہ خود پیدا کر سکتا ہے اور نہ ہی خود تیار کر سکتا ہے، اس لیے انسانی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے خرید وفروخت کے معاملات ناگزیر ہیں، اگر خرید وفروخت کا سلسلہ نہ ہوتا تو زندگی کا نظام معطل ہو کر رہ جاتا، انسانیت اپنی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے بے چینی اور اضطراب میں مبتلا ہو کر غلط راستے کا انتخاب کرتی، اللہ تعالی نے اپنے بندوں پر یہ احسان عظیم فرمایا کہ انہیں اپنی حاجات و ضروریات کی تکمیل کے لیے خرید وفروخت کی اجازت مرحمت فرمائی، اور بیع کی مختلف اقسام کے اعتبار سے مختلف احکامات عطاء فرمائے، بیع کی مختلف اقسام میں سے ایک اہم قسم **"بیع المزایدہ"** (نیلامی کی بیع) بھی ہے۔

مزایدہ کی ضرورت واہمیت

بیع مزایدہ (نیلامی) کا عمل چونکہ عوامی ہوتا ہے، جس میں تمام بولی دہندگان کے سامنے اشیاء کی قیمتیں بڑھتی رہتی ہیں، جس کی وجہ سے کرپشن، جانبداری کے امکانات کم ہوتے ہیں، اور چیز کی مارکیٹ ویلیو(Market Value) بھی کھل کر سامنے آجاتی ہے، اور اشیاء کی حقیقی قدر کے سامنے آنے کی وجہ سے مالک کو اس کی چیز کا درست اور صحیح ریٹ مل جاتا ہے، بلکہ خریداروں کے مقابلہ کی وجہ سے بسااوقات مبیع کی زیادہ قیمت مل جاتی ہے، اس طرح کی بیع کو سرکاری املاک اور اثاثہ جات میں زیادہ استعمال کیا جاتا ہے، لیکن زیر نظر تحقیق صرف سبزی اور غلہ منڈیوں میں ہونے والی بیع مزایدہ سے متعلق ہے، بیع کی دیگر اقسام کی طرح اس قسم (بیع مزایدہ) کے بھی مختلف احکامات ہیں، جن کے عدم علم کی وجہ سے یہ صورت مکروہ وممنوع بیع میں بھی داخل ہوسکتی، اس لیے اس سے متعلقہ مختلف احکامات ومسائل کو جاننا بے حد ضروری ہے۔

پاکستانی منڈیوں میں بیع المزایدہ:

سبزی اور غلہ منڈیوں میں فروٹ، سبزیوں اور اجناس وغیرہ کی خرید وفروخت بولی (نیلامی) کے ذریعے ہوتی ہے، جس میں ایک جنس یا پھل وغیرہ کے ریٹ کے تعین کے لیے منڈی میں مقرر بروکر(Broker) اس چیز کی بولی لگاتا ہے اور لوگ اس پر بڑھ چڑھ کر ریٹ لگاتے ہیں سب سے آخری بولی وہی سمجھی جاتی ہے، جس کے مقابل تین دفعہ اعلان کے باوجود اور کوئی بولی نہ دے۔ اس طرح اس چیز کا وہی ریٹ متعین ہو جاتا ہے، تو جو اس چیز کو خریدے گا اتنے ہی ریٹ میں خریدے گا جو آخر میں متعین ہوا ہے۔ نیلامی کے دوران ایسے ایجنٹ مقرر کرنا جن کا مقصد خرید نا نہ ہو اس کا شرعا کیا حکم ہے؟ نیلامی کی بیع میں کب تک بولی لگانا جائز ہے؟ کیا "نیلامی" میں لگنے والا ریٹ حتمی تصور ہوگا؟ ان مذکورہ بالا صورتوں سے متعلق راقم کو کوئی تحقیقی مقالہ یا آرٹیکل نہیں مل سکا، البتہ مختلف مکاتب کے دار الافتاؤں سے اس کی بعض صورتوں سے متعلق رہنمائی کے لیے فتاوی جاری کیئے گئے ہیں، لیکن چونکہ یہ فتاوی جات منتشر اور بکھرے ہوئے تھے، اور منڈیوں کی کچھ خاص صورتوں کا ان فتاوی میں ذکر نہیں کیا گیا تھا، اس لیے اس موضوع پر تحقیق کی گئی۔

بیع مزایدہ کا مفہوم و معنی:

بیع مزایدہ کا عمومی معنی و مفہوم یہ ہے کہ فروخت کرنے والا لوگوں میں اپنی چیز کے بارے میں آوز لگا کر کہتا ہے کہ یہ چیز میں فروخت کرنا چاہتا ہوں۔ جو آدمی زیادہ قیمت لگائے گا، اس کو یہ چیز دی جائے گی۔ اس صورت میں خریدار ایک نہیں، بلکہ کئی اور بہت سارے ہوتے ہیں۔ ہر ایک، دوسرے سے بڑھ کر قیمت اور بولی لگاتا ہے اور آخر میں جو سب سے زیادہ قیمت لگاتا ہے، اس کی بولی پر اس معاملہ کو روک لیا جاتا ہے اور فروخت کنندہ اس کو وہ چیز دے دیتا ہے۔ مثلا ایک چیز کا ریٹ 1000 سے شروع ہوتا ہے پھر اس سے زیادہ ہو کر 1100 ہو جاتا ہے، پھر اس سے زیادہ 1200 سے 1400 تک ہو جاتا ہے عربی میں اس معاملہ کے ''بیع المزایدہ'' اور ''بیع من یزید'' کے علاوہ کئی مزید نام اور بھی ہیں، مثلا اس کو ''بیع الدلالہ''، ''بیع المناداۃ'' اور ''بیع المفالیس'' بھی کہتے ہیں[1]۔ اور اردو میں اس کو ''نیلامی کی بیع'' اور ''بولی لگا کر بیچنا'' کہا جاتا ہے ۔اور انگلش میں " bidding " یا " bid at an auction" کہا جاتا ہے[2]۔

بیع المزایدہ کی مخصوص اصطلاحات:

بیع مزایدہ کے معاملہ میں فروخت ک2کنندہ یا اس کا وکیل اپنی چیز بیچنے کے لیے جو اعلان کرتا ہے، اس کو ''نداء'' یا ''صیاح'' کہتے ہیں۔ خریداروں کی طرف سے جو بولی یا قیمت پیش کی جاتی ہے، اس کو ''عطاء'' یا ''عرض'' کہتے ہیں۔ جب فروخت کنندہ کسی ایک بولی کو قبول کرتا ہے تو اس کے قبول کرنے کو ''رسو'' کہتے ہیں[3]۔

لغوی معنی: بولی لگانے کو عربی میں ''بیع من یزید'' کہتے ہیں۔ یہ لفظ ''المزایدۃ'' باب مفاعلہ سے مشتق ہے، جس کا معنی ہے ''زیادتی کرنا'' [4]۔

اصطلاحی معنی: فقہی اصطلاح میں مزایدۃ کی تعریف یہ ہے کہ:

''النداء على السلعة وزيادة الناس بعضهم على بعض في ثمنها حتى يتم الشراء لاكثرهم زيادة''[5]

مزایدہ کا حکم:

(1) بیع مزایدہ کے جواز اور عدم جواز کے بارے میں احادیث میں غور و فکر کرنے سے یہ معلوم ہوتا ہے نیلامی کے ذریعے خرید و فروخت کرنا جائز ہے ایک مشہور حدیث ہے جس میں آپ ﷺ نے ایک صحابی کی چادر اور پیالہ فروخت کرنے کے لیے صحابہ کرام میں آواز لگائی کہ : **کون مجھ سے یہ چادر اور پیالہ خریدے گا** ؟ ایک شخص نے عرض کیا کہ میں ایک درہم میں خریدتا ہوں۔ تو آپ ﷺ نے دو مرتبہ **فرمایا کہ ایک درہم سے زیادہ کون دے گا؟** اس پر ایک شخص نے دو درہم پیش کیے، اور آپ ﷺ نے اس کو وہ چیزیں دے دیں[6]۔ اسی کو نیلامی کی بیع اور حراج کہتے ہیں[7]۔

---

[1]Wazārat al-Awqāf wa al-Shu'ūn al-Islāmiyyah, al-Mawsū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaytiyyah 1430H, 2009, Māddah al-Muzāyadah, 39/88

[2])https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/auction (Accessed on: 20-06-2025 ,04:48 pm)

[3] Taqī 'Uthmānī, Shaykh al-Islām, Fiqh al-Buyū', Maktabah Ma'ārif al-Qur'ān, Karāchī, Rabī' al-Awwal 1436H, Nawambar 2015, 1/124

[4]Zubaydī, Muḥammad ibn Muḥammad ibn 'Abd al-Razzāq, al-Ḥusaynī, Tāj al-'Arūs min Jawāhir al-Qāmūs, Dār al-Hidāyah, 8/156

[5] Sarkhasī, Muḥammad ibn Aḥmad ibn Abī Sahl, Shams al-A'immah, al-Mabsūṭ, Dār al-Ma'rifah – Bayrūt, Tārīkh al-Nashr: 1414H - 1993M, 15/75

[6]Tirmidhī, Muḥammad ibn 'Īsā, Sunan Tirmidhī, Dār al-Gharb al-Islāmī – Bayrūt, Sanat al-Nashr: 1998M, Ḥadīth No: 1218

[7] Raḥmānī, Khālid Sayf Allāh, Qāmūs al-Fiqh, Zamzam Publishers, Karāchī, San-i Nashr: Sattambar 2007, Jild 2/362

(2) صحیح بخاری میں بھی نیلامی کے جواز پر ایک مستقل باب ہے جس میں محدثین کے اقوال سے اس کے جائز ہونے کو ثابت کیا ہے[8]

بیع المزایدہ (نیلامی کی بیع) کے متعلق فقہاء کی آراء

نیلامی کے ذریعے خرید وفروخت کے جواز کے متعلق تابعین اور فقہاء کرام کے تین اقوال ہیں۔

پہلا قول:

جمہور صحابہ، تابعین اور فقہاء اربعہ (امام ابو حنیفہؒ[9]، امام شافعیؒ[10]، امام مالکؒ[11]، امام احمد بن حنبلؒ[12]) کے نزدیک نیلامی (بولی) کے ذریعے خرید وفروخت کرنا جائز ہے۔

دوسرا قول:

تابعین میں سے "ابراہیم نخعیؒ" کے نزدیک "بیع من یزید" مکروہ ہے[13]۔ کیونکہ یہ سوم علی سوم أخیه (کسی کے سودے پر سودا کرنا) کے زمرے میں آتا ہے جو کہ حدیث کی رو سے منع ہے، جمہور اس کا جواب دیتے ہوئے فرماتے ہیں کہ سوم علی سوم اخیه (دوسرے کے بھاؤ پر بھاؤ کرنا) اس وقت منع ہے جب خریدار اور فروخت کنندہ کا قیمت پر اتفاق ہو جائے اور دونوں فریقین بیع کی طرف راغب ہو جائیں، جب کہ نیلامی کی بیع بالکل دوسری نوعیت رکھتی ہے، اس میں بائع ابھی تک کسی ایک جانب مائل ہی نہیں ہوتا اور نہ ہی کسی ایک ریٹ کی طرف اپنا رجحان ظاہر کرتا ہے اس لیے مزید ریٹ پر ریٹ لگتا رہتا ہے، اور بائع انتظار کرتا رہتا ہے کہ کون سب سے زیادہ بولی دیتا ہے، وہ کسی بولی والے کے ساتھ بات طے نہیں کرتا۔ بلکہ جس شخص کی آخری اور بڑی بولی ہوتی ہے اسی کے ساتھ معاملہ طے کر کے وہ چیز اسے بیچ دی جاتی ہے[14]۔

اس لحاظ سے دونوں معاملات میں فرق ہے۔ دونوں کو ایک حکم دینا شرعا درست نہیں ہے۔

تیسرا قول:

نیلامی کے ذریعے خرید وفروخت کے متعلق تیسرا قول "امام اوزاعیؒ" اور "اسحاقؒ" کا ہے، وہ فرماتے ہیں کہ صرف مال غنیمت اور میراث کی خرید وفروخت نیلامی کے ذریعے جائز ہے[15]۔ ان کی دلیل دار قطنی کی ایک روایت ہے جس میں حضور ﷺ نے مال غنیمت اور میراث کے علاوہ اموال میں بیع من یزید سے منع کیا ہے[16]۔ اس روایت کا جمہور کی طرف سے یہ جواب ہے کہ اولا تو یہ حدیث ضعیف ہے۔ جس کی وجہ سے استدلال نہیں کیا جا سکتا، دوسرا اگر یہ حدیث ثابت بھی ہو تو یہ یہ راوی نے روایت بالمعنی کرتے ہوئے اس کو نہی پر محمول کر دیا، حالانکہ

[8] Bukhārī, Muḥammad ibn Ismāʿīl, Amīr al-Muʾminīn fī al-Ḥadīth, al-Jāmiʿ al-Musnad al-Ṣaḥīḥ al-Mukhtaṣar min Umūr Rasūl Allāh ﷺ wa Sunanih wa Ayyāmih, Dār Ṭawq al-Najāt, al-Ṭabʿah al-Ūlā: 1422H, Ḥadīth No. 2141

[9] Kāṣānī, Abū Bakr ibn Masʿūd ibn Aḥmad, ʿAlāʾ al-Dīn, Badāʾiʿ al-Ṣanāʾiʿ fī Tartīb al-Sharāʾiʿ, Dār al-Kutub al-ʿIlmiyyah, al-Ṭabʿah al-Thāniyah, 1406H - 1986M, 5/222

[10] Ramlī, Muḥammad ibn Abī al-ʿAbbās Aḥmad, Shams al-Dīn, Nihāyat al-Muḥtāj ilā Sharḥ al-Minhāj, Dār al-Fikr, Bayrūt, al-Ṭabʿah al-Akhīrah – 1404H/1984M, 3/468

[11] al-Ruʿaynī, Muḥammad ibn Muḥammad ibn ʿAbd al-Raḥmān, Mawāhib al-Jalīl fī Sharḥ Mukhtaṣar Khalīl, Dār al-Fikr, al-Ṭabʿah al-Thālithah, 1412H - 1992M, 4/239

[12] al-Buhūtī, Manṣūr ibn Yūnus, Kashshāf al-Qināʿ ʿan Matn al-Iqnāʿ, Dār al-Kutub al-ʿIlmiyyah, 2/183

[13] al-ʿAynī, Maḥmūd ibn Aḥmad ibn Mūsā, Badr al-Dīn, ʿUmdat al-Qārī Sharḥ Ṣaḥīḥ al-Bukhārī, Dār Iḥyāʾ al-Turāth al-ʿArabī – Bayrūt, 17/62

[14] Sarkhasī, Muḥammad ibn Aḥmad ibn Abī Sahl, Shams al-Aʾimmah, al-Mabsūṭ, Dār al-Maʿrifah – Bayrūt, Tārīkh al-Nashr: 1414H - 1993M, 15/75

[15] Ibn Ḥajar, Aḥmad ibn ʿAlī ibn Ḥajar, al-ʿAsqalānī, Fatḥ al-Bārī Sharḥ Ṣaḥīḥ al-Bukhārī, Dār al-Maʿrifah – Bayrūt, 1379H, 4/355

[16] Dārquṭnī, ʿAlī ibn ʿUmar ibn Aḥmad ibn Mahdī al-Baghdādī al-Dārquṭnī, Muʾassasat al-Risālah, Bayrūt – Lubnān, al-Ṭabʿah al-Ūlā: 1424H - 2004M, Ḥadīth No. 2827

غنائم اور میراث کے علاوہ نیلامی کے ذریعے خرید و فروخت کرنا خود حضور ﷺ سے ثابت ہے، جو اس بات کی دلیل ہے کہ بیع من یزید کا جواز مطلقا ہے[17]

راجح قول:

مذکورہ بالا تینوں اقوال میں سے جمہور کا مذہب راجح ہے، اس کے راجح ہونے کی درج ذیل دو وجوہات ہیں:

(1) واضح اور صریح احادیث اس کے جواز پر دلالت کرتی ہیں۔

(2) بیع مزایدہ کے جواز پر مسلمانوں کا اجماع ہے[18]

پاکستانی منڈیوں (غلہ منڈیوں اور سبزی منڈیوں) میں بولی لگانے کی مروج صورت کا حکم

نیلامی اور بولی کے ذریعے خرید و فروخت میں منڈیوں کے اندر درج ذیل صورتیں رائج ہیں:

(1) امانت و دیانت کے ساتھ کسی چیز کی بولی لگانا اور آخری ریٹ پر چیز کو بیچ دینا:

اس طرح خرید و فروخت کرنا شرعا جائز ہے، اس میں کسی قسم کی کوئی قباحت نہیں۔(تفصیل ماقبل میں گزر چکی ہے)

(2) بولی کے دوران کسی شخص کا دھوکہ دہی کے لیے بولی میں شامل ہو جانا

بیع مزایدہ بصورت "نجش": بیع مزایدہ کی ایک صورت یہ بھی ہے جسے عربی میں **"نجش"** کہا جاتا ہے۔

نجش کی تعریف:

کسی چیز کی نیلامی کے ذریعے خرید و فروخت کے وقت بولی میں ایسا شخص کا آکر شریک ہو جانا جس کا مقصد خریداری نہیں ہوتی، اس کے شامل ہونے کا مقصد محض ریٹ لگانا اور دوسروں کو دھوکہ دینا ہوتا ہے ایسا عمل شرعا نجش کہلاتا ہے، جس کا قبیح اور ناجائز ہونا متعدد احادیث سے ثابت ہے۔

نجش کا حکم:

مزایدہ کی یہ صورت ناجائز ہے، اور گناہ کا کام ہے آپ ﷺ نے اس سے منع فرمایا ہے۔

''عن أبي هريرة، أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: لا تلقوا الركبان للبيع، ولا يبع بعضكم على بيع بعض، ولا تناجشوا، ولا يبع حاضر لباد''[19]۔

نجش کی صورت میں بیع کا حکم:

اگر کوئی شخص بولی میں آکر شریک ہو جاتا ہے، جس کا مقصد خریدنا نہیں ہوتا بلکہ محض ریٹ لگانا اور دھوکہ دینا ہوتا ہے، تو شرعا ایسا کرنا ناجائز ہے، لیکن کیا ایسا کرنے کی صورت میں بیع فاسد ہوگی یا منعقد ہوگی؟

---

[17] Taqī ʻUthmānī, Shaykh al-Islām, Islām aur Jadīd Maʻāshī Masā'il, Idārah Islāmiyyāt, Jamādī al-Awwal 1429H, Jūn 2008, 2/184

[18] Ibn Qudāmah, 'Abd Allāh ibn Aḥmad, Muwafaq al-Dīn, al-Mughnī li Ibn Qudāmah, Maktabat al-Qāhirah, Tārīkh al-Nashr: 1388H - 1968M, 4/236

[19] Mālik, Mālik ibn Anas al-Madanī, al-Muwaṭṭa' li Imām Mālik, Dār Iḥyā' al-Turāth al-ʻArabī, Bayrūt – Lubnān, 'Ām al-Nashr: 1406H - 1985M, Ḥadīth No. 96

جمہور حضرات فقہاء کا موقف:

نجش اگرچہ دھوکہ اور ناجائز ہے، لیکن چونکہ اس عمل سے بیع کی ماہیت اور حقیقت میں کسی قسم کی تبدیلی نہیں آتی، اور تمام شرائط (ایجاب و قبول، مبیع و ثمن وغیرہ) بھی پائی جاتی ہیں، اور یہ نجش (دھوکہ دینا) بائع اور مشتری کا عمل بھی نہیں ہے، اس لیے جمہور فقہاء (مالکیہ[20]، شافعیہ[21]، حنابلہ[22]، حنفیہ[23]) کے نزدیک اس سے بیع کی صحت پر کسی قسم کا اثر نہیں ہوگا۔

اہل ظواہر کی رائے:

اصحاب ظواہر فرماتے ہیں یہ بیع درست نہ ہوگی، بلکہ فاسد ہوگی، احناف میں سے امام ابن ہمامؒ کی بھی یہی رائے ہے، حنابلہ کا قول مرجوح اور امام مالک کی ایک روایت بھی یہی ہے[24]۔

(3) کمیشن ایجنٹ (آڑھتیوں) کا بولی کے دوران ایسے ایجنٹ مقرر کرنا جن کا مقصد ریٹ بڑھانا ہو

منڈیوں میں نجش کا رواج:

تجارتی منڈیوں میں تاجر حضرات عموماً اپنے ایسے ایجنٹ مقرر کر دیتے ہیں، جن کا کام صرف یہ ہوتا ہے کہ وہ خریدار کو ہر ممکن طریقے سے دھوکہ دے کر زیادہ قیمت دینے پر آمادہ کرتے ہیں۔ یہ ایجنٹ بعض اوقات خریدار کی موجودگی میں مطلوبہ چیز کی قیمت بڑھا کر خود کو خریدار ظاہر کرتے ہیں، حالانکہ یہ لوگ خریدار نہیں ہوتے، بلکہ محض بھاؤ بڑھانے کے لیے نیلامی میں حصہ لیتے ہیں۔

آڑھتیوں کا یہ طرز عمل شرعاً ناجائز اور دھوکہ دہی ہے، اس لیے اس سے اجتناب کرنا لازم ہے۔

چنانچہ مجمع الفقہ الاسلامی میں ہے کہ:

''لا يجوز للدلال الذي هو وكيل البائع - في المناداة - أن يكون شريكا لمن يزيد بغير علم البائع؛ فإن هذا يكون هو الذي يزيد، ويشتري في المعني وهذا خيانة للبائع، ومن عمل مثل هذا لم يجب أن يزيد أحد عليه، ولم ينصح البائع في طلب الزيادة، وإنهاء المناداة''[25]..

انٹرنیشنل فقہ اکیڈمی (جدہ) کی رائے:

انٹرنیشنل فقہ اکیڈمی (جدہ) کی رائے بھی یہ ہے کہ تاجروں کے لیے اس طرح ایجنٹ چھوڑنا دھوکہ دہی ہے، اس لیے اس سے اجتناب کرنا لازم ہے[26]۔

(4) کمیشن ایجنٹ (آڑھتی) کے ساتھ مالک کا بھی بولی (نیلامی) میں شامل ہو جانا

اگر ریٹ لگانے کے لیے مالک خود بھی بولی میں شریک ہو تو اس کا بھی یہی (نجش والا) حکم ہوتا ہے، کیونکہ اس کا مقصد بھی ریٹ بڑھانا ہے، خریدنا نہیں۔

---

[20] Qurṭubī, Yūsuf ibn ‘Abd Allāh, al-Kāfī fī Fiqh Ahl al-Madīnah, Maktabat al-Riyāḍ al-Ḥadīthah, al-Riyāḍ, al-Mamlakah al-‘Arabiyyah al-Su‘ūdiyyah, al-Ṭab‘ah al-Thāniyah, 1400H/1980M, 2/739

[21] Nawawī, Yaḥyā ibn Sharaf, Muḥyī al-Dīn, al-Majmū‘ Sharḥ al-Muhadhdhab, Dār al-Fikr, 13/14

[22] Ibn Badrān, ‘Abd al-Qādir ibn Badrān al-Dimashqī, al-Madkhal ilā Madhhab al-Imām Aḥmad ibn Ḥanbal, al-Nāshir: Mu’assasat al-Risālah – Bayrūt, al-Ṭab‘ah al-Thāniyah: 1401H, 1/234

[23] Maydānī, ‘Abd al-Ghanī ibn Ṭālib, al-Lubāb fī Sharḥ al-Kitāb, al-Nāshir: al-Maktabah al-‘Ilmiyyah, Bayrūt – Lubnān, 2/30

[24] Nawawī, Yaḥyā ibn Sharaf, Muḥyī al-Dīn, al-Majmū‘ Sharḥ al-Muhadhdhab, Dār al-Fikr, 13/14

[25] Majallat Majma‘ al-Fiqh al-Islāmī, al-‘Adad al-Thāmin, ‘Aqd al-Muzāyadah bayna al-Sharī‘ah al-Islāmiyyah wa al-Qānūn, ‘Abd al-Wahhāb Ibrāhīm Abū Sulaymān, 8/593

[26] International Fiqh Academy (Jeddah) ke Shar‘ī Faislay, Nāshir: IFA Publications, Dūsra Edition, San-i Nashr: 2012, Ṣafḥah No. 238, Qarār No: 73 (4/8)

امام ابن تیمیہؒ فرماتے ہیں:

''المالك إذا زاد في السلعة كان ظالما ناجشًا، وهو شر من التاجر الذي ليس بمالك، وهو الذي يزيد في السلعة ولا يقصد شراءها''[27]

انٹرنیشنل فقہ اکیڈمی (مکہ مکرمہ کی رائے):

انٹرنیشنل فقہ اکیڈمی (جدہ) کی رائے بھی یہ ہے کہ مالک کا بولی میں شریک ہو کر ریٹ لگانا ناجائز ہے، اس لیے مالک پر اس سے اجتناب کرنا لازم ہے[28]۔

نجش کے معاملہ میں خیار کا حکم:

اگر نجش کا معاملہ بائع، کمیشن ایجنٹ، دلال اور ناجش (دھوکہ دینے والے) کی باہمی رضامندی سے ہو تو اس صورت میں مشتری کے خیار کے متعلق دو قول ہیں:

پہلا قول: پہلا قول یہ ہے کہ مشتری کو خیار ملے گا، جیسا کہ اس کے عیب پر مطلع ہونے کے بعد اس کو خیار ملتا ہے۔

دوسرا قول: مشتری کو خیار نہیں ملے گا، اس لیے کہ اس میں مشتری کی اپنی کوتاہی ہے کہ اس نے کسی اور سے اس کے متعلق مشورہ کیوں نہیں کیا[29]۔

حنابلہ کی عبارات بھی مذکورہ بالا تفصیل پر دلالت کرتی ہیں[30]۔

نجش کی صورت میں مشتری کو خیار ملے گا؟

مالکیہ[31]، حنابلہ[32]، اور حنفیہ[33] کے نزدیک اس کو دونوں صورتوں میں (جب نجش کا معاملہ مشتری کے اتفاق سے ہو یا لاعلمی کی وجہ سے ہو) خیار ملے گا۔

جبکہ امام شافعیؒ سے خیار کے متعلق دو قول ہیں۔

پہلا قول: پہلا قول یہ ہے کہ اگر نجش (دھوکہ دینا) بائع اور دھوکہ دینے والے کے اتفاق سے ہو، تو اس صورت میں مشتری کو خیار ملے گا۔

دوسرا قول: اگر اس نجش میں بائع اور مالک دونوں میں سے کسی کا دخل نہ ہو تو اس کو خیار نہیں ملے گا۔ اس لیے کہ اس میں ان دونوں کا تو دخل ہی نہیں ہے، اور دوسری بات یہ کہ اس میں مشتری کی اپنی کوتاہی ہے کہ اس نے کسی اور سے اس کے متعلق مشورہ کیوں نہیں کیا[34]۔

---

[27] Ibn Taymiyyah, Aḥmad ibn ʻAbd al-Ḥalīm ibn Taymiyyah Taqī al-Dīn, Majmūʻ al-Fatāwā, al-Nāshir: Majmaʻ al-Malik Fahd li Ṭibāʻat al-Muṣḥaf al-Sharīf, al-Madīnah al-Nabawiyyah, al-Mamlakah al-ʻArabiyyah al-Suʻūdiyyah, ʻĀm al-Nashr: 1416H/1995M, 29/358

[28] International Fiqh Academy (Jeddah) ke Sharʻī Faislay, Nāshir: IFA Publications, Dūsra Edition, San-i Nashr: 2012, Ṣafḥah No. 238, Qarār No: 73 (4/8)

[29] Nawawī, Yaḥyā ibn Sharaf, Muḥyī al-Dīn, al-Majmūʻ Sharḥ al-Muhadhdhab, Dār al-Fikr, 13/14

[30] Ibn Badrān, ʻAbd al-Qādir ibn Badrān, al-Dimashqī, al-Madkhal ilā Madhhab al-Imām Aḥmad ibn Ḥanbal, al-Nāshir: Mu'assasat al-Risālah – Bayrūt, al-Ṭabʻah al-Thāniyah: 1401H (1/234)

[31] Nawawī, Yaḥyā ibn Sharaf, Muḥyī al-Dīn, al-Majmūʻ Sharḥ al-Muhadhdhab, Dār al-Fikr, 13/14

[32] al-Mardāwī, ʻAlī ibn Sulaymān, ʻAlā' al-Dīn, al-Insāf fī Maʻrifah al-Rājih min al-Khilāf, Dār Iḥyā' al-Turāth al-ʻArabī, al-Ṭabʻah al-Thāniyah – Bidoon Tārīkh (4/284)

[33] Ibn Humām, Muḥammad ibn ʻAbd al-Wāḥid, Kamāl al-Dīn, Fatḥ al-Qadīr, Dār al-Fikr, al-Ṭabʻah: Bidoon Ṭabʻah wa Bidoon Tārīkh, 6/487

[34] al-Māwardī, ʻAlī ibn Muḥammad ibn Muḥammad, al-Ḥāwī al-Kabīr fī Fiqh Madhhab al-Imām al-Shāfiʻī, Dār al-Kutub al-ʻIlmiyyah, Bayrūt – Lubnān, al-Ṭabʻah al-Ūlā, 1419H - 1999M, 5/345

(5) ثمن مثلی تک (نجش) کرنا:

اگر کوئی ایسا شخص بولی میں شریک ہوتا ہے، جس کا مقصد خرید نا نہیں ہوتا ، بلکہ محض بھاؤ بڑھانے کے لیے نیلامی میں حصہ لیتا ہے تو یہ معاملہ اس وقت ناجائز ہے، جب وہ اس چیز کا ثمن مثلی سے بھی زیادہ ریٹ لگائے۔ لیکن اگر وہ ثمن مثلی کے حصول تک ریٹ لگاتا ہے، اس سے زیادہ بولی نہیں لگاتا تو ایسا کرنا جائز ہے یا نہیں؟ اس میں فقہاء کے مختلف اقوال ہیں۔

احناف کی رائے:

حضرات احناف کے نزدیک ثمن مثلی تک ریٹ لگانے کی اجازت ہے ، کیونکہ ایسا کرنے میں کسی کا کوئی نقصان نہیں، ایسی صورت میں بائع کو بھی اپنا حقیقی ریٹ مل جاتا ہے اور ثمن مثلی دینے میں خریدار کا بھی کوئی نقصان نہیں ہے[35]۔ بلکہ فتاوی ہندیہ میں ہے کہ ایسا کرنے پر اس کو اجر ملے گا[36] ۔

مالکیہ کی رائے:

حضرات مالکیہ کی کتب میں اس بارے میں دو قول ملتے ہیں:

(1)۔۔۔ مالکیہ میں سے امام مارزیؒ فرماتے ہیں نجش مطلقا ممنوع ہے، چاہے ثمن مثلی تک ہو یا اس سے زیادہ ہو۔

(2)۔۔۔ جبکہ مالکیہ میں سے ابن العربیؒ فرماتے ہیں کہ اگر یہ ریٹ بڑھانا اس نیت سے ہو کہ چیز اپنے اصل ریٹ اور ثمن مثلی تک پہنچ جائے تو ایسا کرنا مندوب ہے[37]۔

شوافع کی رائے:

جمہور شوافع کے نزدیک نجش مطلقا ناجائز ہے، البتہ بعض متاخرین شوافع نے ثمن مثلی تک نجش کی گنجائش دی ہے[38]۔

حنابلہ کی رائے:

غور و فکر اور تتبع کے بعد مذکورہ بالا مسئلہ میں حنابلہ کی رائے نہیں مل سکی۔

6) نیلامی کی بیع میں آڑھتی کے لیے کب تک بولی لگانا جائز ہے؟

نیلامی (بولی) میں کب تک زیادتی کرنا جائز ہے، تو اس کی تین صورتیں ہیں:

(1) بولی لگانے والا سامان کا مالک خود ہو۔

(2) بولی لگانے والا دلال اور کمیشن ایجنٹ ہو، لیکن مالک کے مشورہ کا پابند ہو۔

(3) بولی لگانے والا دلال اور کمیشن ایجنٹ ہو، اور اسے مالک کی طرف سے ریٹ طے کرنے کی حتمی اجازت ہو۔

پہلی صورت کا حکم:

جب بولی لگانے والا سامان کا مالک خود ہو اور وہ ایک ریٹ پر آکر خاموش ہو جائے اور وہ اس ریٹ پر بیع کرنے کے لیے مطمئن ہو جائے تو اب کسی اور کے لیے اس ریٹ پر زیادتی کرنا جائز نہیں ہے، یہی اس حدیث کا محمل ہے[39]۔

---

[35] Ibn Najīm, Zayn al-Dīn ibn Ibrāhīm ibn Muḥammad, al-Baḥr al-Rā'iq Sharḥ Kanz al-Daqā'iq, al-Nāshir: Dār al-Kitāb al-Islāmī, 6/107

[36] Lajnat 'Ulamā' bir Ra'sāt Niẓām al-Dīn al-Balkhī, al-Fatāwā al-Hindīyah, Dār al-Fikr, al-Ṭab'ah al-Thāniyah, 1310H (3/210)

[37] al-Dasūqī, Muḥammad ibn Aḥmad ibn 'Arfah, Ḥāshiyat al-Dasūqī 'alā al-Sharḥ al-Kabīr, Dār al-Fikr, 3/68

[38] Nawawī, Yaḥyā ibn Sharaf, Muḥyī al-Dīn, al-Majmū' Sharḥ al-Muhadhdhab, Dār al-Fikr, 13/14

دوسری صورت کا حکم:

جب بولی لگانے والا سمسار (دلال، کمیشن ایجنٹ) ہو اور وہ کسی ایک ریٹ پر خاموش ہو کر کہتا ہے کہ میں مالک سے مشورہ کر لیتا ہوں تو چونکہ ابھی تک مالک کی رضامندی معلوم نہیں ہوئی ہے، اس لیے بیع بھی تام نہیں ہوئی ہے، لہذا کسی اور مشتری کے لیے بولی دیے گئے ریٹ سے زیادہ ریٹ لگانا جائز ہے۔ جب مالک نے مشورہ کرنے کے بعد کہا کہ اس ریٹ پر بیچ دو تو اب کسی اور مشتری کے لیے جائز نہیں کہ اس ریٹ سے زیادہ کرے۔

تیسری صورت کا حکم:

اگر مالک نے اس کو کہا کہ ''اعمل برایک'' یعنی تجھے جو ریٹ مناسب لگے، اس پر بیچ دینا، مجھ سے مشورہ کرنے کی ضرورت نہیں ہے، تو اس صورت میں مشتری کے لیے جائز ہے کہ وہ ریٹ میں زیادتی کر لے۔ تاہم کمیشن ایجنٹ کو اختیار ہے اگر چاہے تو پہلے ریٹ لگانے والے کو مال دے دے اور اگر چاہے تو بعد میں اضافی بولی دینے والے شخص کو مال فروخت کر دے۔ مذکورہ بالا تمام تفصیل احناف[40]، شوافع اور مالکیہ[41] کی کتب میں موجود ہے۔

شوافع کا مسلک:

حضرات شوافع کے نزدیک اگر ریٹ میں زیادتی کرنے والا خریدنے کی نیت سے ریٹ میں اضافہ کر رہا ہے تو مطلقا زیادتی کرنا جائز ہے، چاہے بولی لگانے والا سامان کا مالک خود ہو یا بولی لگانے والا دلال اور کمیشن ایجنٹ ہو، لیکن اگر وہ ایسا مشتری کو ضرر پہنچانے کی نیت سے کر رہا ہے، تو پھر ایسا کرنا حرام ہے[42]۔

(7) کیا ''نیلامی'' میں لگنے والا ریٹ حتمی تصور ہو گا؟

اس مسئلے کی دو صورتیں بن سکتی ہیں:

(1) مشتری کی طرف سے لگایا گیا ریٹ اس پر لازم ہو گا یا وہ اس سے رجوع بھی کر سکتا ہے؟

(2) لگائی گئی بولی کا اثر مجلس عقد تک رہے گا یا مجلس کے بعد بھی یہ بولی مؤثر ہو گی؟

پہلی صورت کا حکم:

فقہ مالکی میں اس بات کی تصریح ہے کہ بولی میں شریک ہونے والے ہر شخص پر اس کی طرف سے دی گئی بولی لازم ہو گی، چاہے بعد میں کسی اور کی طرف سے ریٹ لگے یا نہ لگے۔

تاہم مالکیہ میں سے امام ابیانیؒ فرماتے ہیں کہ سب سے آخری ریٹ لگانے والے پر اس کا لگایا گیا ریٹ لازم ہو گا۔ پہلے والوں کی بولی و آفر کالعدم سمجھی جائے گی۔ کیونکہ ظاہر ہے کہ ان کی آفر سن کر بائع کا مزید مطالبہ کرنا اس بات کی دلیل ہے کہ وہ ان کے ایجاب پر راضی نہیں ہے، ایسی صورت میں وہ ایجاب کالعدم شمار ہو گا اور وہ بولی ان پر لازم نہیں ہو گی[43]۔

---

[39] Lajnat ‘Ulamā’ bir Ra’sāt Niẓām al-Dīn al-Balkhī, al-Fatāwā al-Hindīyah, Dār al-Fikr, al-Ṭab‘ah al-Thāniyah, 1310H (3/210

[40] Ibn Māzah, Maḥmūd ibn Aḥmad, Burhān al-Dīn, al-Maḥīṭ al-Burhānī fī al-Fiqh al-Nu‘mānī, Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah, Bayrūt – Lubnān, al-Ṭab‘ah: al-Ūlā, 1424H - 2004M (5/386)

[41] al-Ru‘aynī, Muḥammad ibn Muḥammad ibn ‘Abd al-Raḥmān, Mawāhib al-Jalīl fī Sharḥ Mukhtaṣar Khalīl, Dār al-Fikr, al-Ṭab‘ah: al-Thālithah, 1412H - 1992M (4/239)

[42] al-Dumyāṭī, ‘Uthmān ibn Muḥammad, I‘ānat al-Ṭālibīn ‘alā Ḥall Alfāẓ Fatḥ al-Mu‘īn, Dār al-Fikr li al-Ṭibā‘ah wa al-Nashr wa al-Tawzī‘, al-Ṭab‘ah al-Ūlā: 1418H - 1997M, 3/32

دوسری صورت کا حکم:

اس مسئلہ کا تعلق عرف سے ہے، اگر کسی علاقے یا منڈی کا عرف یہ ہو کہ عرف یہ ہو کہ مجلس باقی ہو تو یہ بولی و آفر برقرار رہے گی تو اسی کے مطابق عمل ہو گا، یعنی اگر بائع نے اسی مجلس میں عقد مکمل کر لیا تو معاملہ درست ہو جائے گا، ورنہ یہ بولی و آفر لغو ہو جائے گی۔

اور اگر عرف یہ ہو کہ مجلس ختم ہو جانے کے بعد بھی یہ آفر برقرار رہتی ہو تو اسی عرف کے مطابق عمل ہو گا۔ اور افتراق مجلس کے بعد بھی جتنے دن کا عرف ہو گا اتنے دن تک یہ زیادتی لازم رہے گی، بشرطیکہ اس میں فریقین کا کوئی نقصان نہ ہو۔ اور اگر عرف مطلقا عدم لزوم کا ہو تو زیادتی بالکل بھی لازم نہ ہو گی۔

اور اگر اس بارے میں کوئی عرف واضح نہ ہو تو دیگر عقود پر قیاس کرتے ہوئے، مناسب یہ معلوم ہوتا ہے کہ یہ بولی و آفر مجلس کے اختتام تک باقی رہے، مجلس بدل گئی یا موضوع تبدیل ہو گیا تو یہ آفر خود بخود لغو ہو جائے گی۔

یہ تمام تفصیل فقہاء احناف اور مالکیہ کے نزدیک ہے[44] ۔

جبکہ حنابلہ اور شافعیہ کے نزدیک زیادتی مطلقا (کسی صورت میں) لازم نہیں ہو گی، کیونکہ ان دونوں حضرات کے نزدیک خیار مجلس ثابت ہے۔ جب اس کے لیے خیار مجلس ثابت ہے تو اس کی آفر اور بولی بھی اس پر لازم نہ ہو گی۔

(8) بائع یا آڑھتی پر کونسا ریٹ لازم ہو گا؟

بیع مزایدہ میں جب چیز کو بیچنے کے لیے بائع یا آڑھتی بولی شروع کرتا ہے، اور کوئی اس چیز کا کم ریٹ لگاتا ہے اور کوئی زیادہ، تو یہاں پر درج ذیل دو سوالات ہیں:

(1) کیا بائع یا آڑھتی پر آخری ریٹ والے کو وہ چیز بیچنا لازم ہے؟

(2) کیا بائع یا آڑھتی زیادہ ریٹ لگانے والے کے بجائے کم ریٹ والے کو وہ چیز فروخت کر سکتا ہے؟

پہلے سوال کا جواب:

فقہاء کی عبارات سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ بولی لگانے والوں کی طرف سے بولی لگانا ایک ایجاب ہے، بائع یا آڑھتی پر یہ لازم نہیں ہے کہ اس ایجاب کو قبول کرے، اور اس کے لیے یہ بھی جائز ہے کہ بولی کو ترک کر دے اور اپنا سامان بولی لگنے کے بعد بھی فروخت نہ کرے۔

دوسرے سوال کا جواب:

فقہ مالکیہ میں اس بات کی تصریح ہے کہ بائع یا آڑھتی زیادہ عطاء یا ریٹ کے بعد بھی کم عطاء اور ریٹ والے کو وہ چیز فرخت کر سکتا ہے علامہ ابن رشد لکھتے ہیں:

وهو مخير في أن يمضيها لمن شاء ممن أعطى فيها ثمنا، وإن كان غيره قد زاد عليه[45]

احناف کی کتب میں اس صورت کے متعلق صریح جزئیہ تو نہیں مل سکا، لیکن اصول کے مطابق یہ معلوم ہوتا ہے کہ بائع یا آڑھتی کے لیے ایسا کرنا جائز ہو گا، کیونکہ احناف کے نزدیک ہر ریٹ اور عطاء مستقل ایجاب کی حیثیت رکھتا ہے، اس لیے مالک (بائع یا آڑھتی) کو اختیار ہے جس کو چاہے وہ قبول کرے۔

---

[43] al-Ru'aynī, Muḥammad ibn Muḥammad ibn 'Abd al-Raḥmān, Mawāhib al-Jalīl fī Sharḥ Mukhtaṣar Khalīl, Dār al-Fikr, al-Ṭab'ah: al-Thālithah, 1412H - 1992M (4/239)

[44] al-Ru'aynī, Muḥammad ibn Muḥammad ibn 'Abd al-Raḥmān, Mawāhib al-Jalīl fī Sharḥ Mukhtaṣar Khalīl, Dār al-Fikr, al-Ṭab'ah: al-Thālithah, 1412H - 1992M, (4/239)

[45] Ibn Rushd, Muḥammad ibn Aḥmad ibn Rushd, al-Bayān wa al-Taḥṣīl, Dār al-Gharb al-Islāmī, Bayrūt – Lubnān, al-Ṭab'ah al-Thāniyah: 1408H - 1988M, 8/476

(9) آڑھتی یا مالک کا خود سے ریٹ مقرر کرنا:

آڑھتی یا مالک کا بولی شروع ہونے سے پہلے مبیع کا کم سے کم ریٹ مقرر کرنا تاکہ اس سے کم کوئی ریٹ نہ لگائے تو ایسا کرنا شرعاً جائز ہے اس کو فقہی اصطلاح میں ''المزایدۃ مع الاحتفاظ''(Auction With Reserve) کہا جاتا ہے[46]۔

(10) تمام کمیشن ایجنٹ کا کسی چیز کے اصل ریٹ سے کم بولی لگانے پر اتفاق کرلینا:

اگر منڈی کے تمام لوگ اس بات پر اتفاق کرلیں کہ ہم فلاں کے سامان پر بولی نہیں لگائیں گے (یعنی اس کے سامان کی بڑھ چڑھ کر قیمت نہیں لگائیں گے) بلکہ اس کی جنس کو ایک خاص ثمن اور قیمت پر خریدیں گے جو کہ اس شئ کے ثمن مثلی سے بھی کم ہوگی۔

مثال: ایک جنس کا بازاری ریٹ 2000 روپے چل رہا ہے اور تمام حاضرین اس بات پر اتفاق کرلیں کہ ہم اس جنس کو 1900 میں خریدیں گے اس سے زیادہ اس کا ریٹ نہیں لگائیں گے (مطلب اس کے اصل ریٹ سے بھی کم پر خریدیں گے) کیا آڑھتیوں کا آپس میں اس طرح کا اتفاق کرنا جائز ہے؟

فقہاء کی عبارات اس پر دلالت کرتی ہیں کہ ایسا کرنا جائز نہیں ہے، کیونکہ یہ صورت مالک پر ظلم ہونے کی وجہ ''تعاون علی الاثم'' پر مشتمل ہے[47]۔اسی طرح اگر مشتری منڈی کے صدر کو اپنی حمایت میں لے کر ریٹ لگوائے تو اس کا بھی یہی حکم ہے۔

''القوم يجتمعون في البيع يقولون لا تزيدوا على كذا وكذا فقال: لا والله ما هذا بحسن. ابن رشد: هذا لأن تواطؤهم على ذلك إفساد على البائع وإضرار به''[48]

خلاصہ تحقیق:

(1) کسی چیز کی بولی لگا کر بیچنے میں شرعاً کوئی قباحت نہیں۔

(2) اگر کوئی شخص بولی میں آکر شریک ہو جاتا ہے، جس کا مقصد محض ریٹ لگانا اور بڑھانا ہوتا ہے، خریداری مقصود نہیں ہوتی۔مزایدہ کی یہ صورت ناجائز ہے۔

(3) منڈیوں میں آڑھتی عموماً اپنے ایسے ایجنٹ مقرر کردیتے ہیں، جو خریدار کی موجودگی میں مطلوبہ چیز کی قیمت بڑھا کر خود کو خریدار ظاہر کرتے ہیں، حالانکہ یہ لوگ خریدار نہیں ہوتے، بلکہ محض بھاؤ بڑھانے کے لیے نیلامی میں حصہ لیتے ہیں۔ تاکہ خریدار کو ہر ممکن طریقے سے دھوکہ دے کر زیادہ قیمت دینے پر آمادہ کریں۔آرھتیوں اور کمیشن ایجنٹس کا یہ طرز عمل دھوکہ پر مشتمل اور ناجائز ہے۔ جس سے احتراز کرنا لازم ہے۔

(4) اگر کمیشن ایجنٹ کے ساتھ ساتھ مالک خود بھی بولی میں شریک ہو اور ریٹ لگائے تو اس کا بھی (نجش والا) حکم ہوتا ہے، کیونکہ اس کا مقصد بھی ریٹ بڑھانا ہے، خریدنا نہیں۔

(5) اگر کوئی ایسا شخص بولی میں شریک ہوتا ہے ''جس کا مقصد خریدنا نہیں ہوتا'' بلکہ محض بھاؤ بڑھانے کے لیے نیلامی میں حصہ لیتا ہے تو یہ معاملہ اس وقت ناجائز ہے، جب وہ اس چیز کی ثمن مثلی سے بھی زیادہ ریٹ لگائے۔لیکن اگر وہ ثمن مثلی کے حصول تک ریٹ لگاتا ہے، اس سے زیادہ بولی نہیں لگاتا تو ایسا کرنا جائز ہے۔

---

[46] Taqī ʻUthmānī, Shaykh al-Islām, Fiqh al-Buyūʻ, Maktabah Maʻārif al-Qur'ān, Karāchī, Rabīʻ al-Awwal 1436H, Nawambar 2015, 1/130

[47] Nawawī, Yaḥyā ibn Sharaf, Muḥyī al-Dīn, al-Majmūʻ Sharḥ al-Muhadhdhab, Dār al-Fikr, (13/16)

[48] al-Gharnāṭī, Muḥammad ibn Yūsuf, al-Tāj wa al-Ikhlīl li Mukhtaṣar Khalīl, Dār al-Kutub al-ʻIlmiyyah, al-Ṭabʻah al-Ūlā: 1416H - 1994M, (4/377)

(6) نیلامی کی بیع میں اگر بولی لگانے والا سامان کا مالک خود ہو، اور وہ ایک ریٹ پر آکر خاموش ہو جائے اور وہ اس ریٹ پر بیع کرنے کے لیے مطمئن ہو جائے تو اب کسی اور کے لیے اس ریٹ پر زیادتی کرنا جائز نہیں ہے۔

(7) جب بولی لگانے والا سمسار (دلال، کمیشن ایجنٹ) ہو اور وہ کسی ایک ریٹ پر خاموش ہو کر کہتا ہے کہ میں مالک سے مشورہ کر لیتا ہوں تو کسی اور مشتری کے لیے بولی دیے گئے ریٹ سے زیادہ ریٹ لگانا جائز ہے۔

(8) جب بولی لگانے والا دلال اور کمیشن ایجنٹ ہو، اور اسے مالک نے یہ بھی کہا کہ "اعمل برایک" یعنی تجھے جو ریٹ مناسب لگے، اس پر بیچ دینا، مجھ سے مشورہ کرنے کی ضرورت نہیں ہے تو اس صورت میں مشتری کے لیے جائز ہے کہ وہ ریٹ میں زیادتی کر لے۔

(9) بولی میں شریک ہونے والے ہر شخص پر اس کی طرف سے دی گئی بولی لازم ہو گی، چاہے بعد میں ریٹ لگے یا نہ لگے۔ اس بات کی تصریح فقہ مالکی میں ہے، جبکہ مالکیہ میں سے امام ابیانیؒ فرماتے ہیں کہ سب سے آخری ریٹ لگانے والے پر اس کا لگایا گیا ریٹ لازم ہو گا۔ پہلے والوں کی بولی و آفر کالعدم سمجھی جائے گی۔

(10) لگائی گئی بولی کا اثر مجلس عقد تک رہے گا یا مجلس کے بعد بھی یہ بولی مؤثر ہو گی؟ اس مسئلہ کا تعلق عرف سے ہے، اگر کسی علاقے یا منڈی کا عرف یہ ہو کہ مجلس کے ختم ہونے سے پہلے پہلے یہ زیادتی لازم ہو گی، تو جب تک مجلس باقی ہو تو یہ بولی و آفر برقرار رہے گی اگر عرف یہ ہو کہ مجلس ختم ہو جانے کے بعد بھی یہ آفر برقرار رہتی ہو تو اسی عرف کے مطابق عمل ہو گا۔ اگر عرف مطلقاً عدم لزوم کا ہو تو زیادتی بالکل بھی لازم نہ ہو گی۔ اگر اس بارے میں کوئی عرف واضح نہ ہو تو دیگر عقود پر قیاس کرتے ہوئے، مناسب یہ معلوم ہوتا ہے کہ یہ بولی و آفر مجلس کے اختتام تک باقی رہے، مجلس بدل گئی یا موضوع تبدیل ہو گیا تو یہ آفر خود بخود لغو ہو جائے گی۔ یہ تمام تفصیل فقہاء احناف اور مالکیہ کے نزدیک ہے۔ جبکہ حنابلہ اور شافعیہ کے نزدیک زیادتی مطلقاً (کسی صورت میں) لازم نہیں ہو گی۔

(11) اگر منڈی کے تمام لوگ اس بات پر اتفاق کر لیں کہ ہم فلاں کے سامان پر بولی نہیں لگائیں گے (یعنی اس کے سامان کی بڑھ چڑھ کر قیمت نہیں لگائیں گے) بلکہ اس کی جنس کو ایک خاص ثمن اور قیمت پر خریدیں گے جو کہ اس شئی کے ثمن مثلی سے بھی کم ہو گی، ایسا کرنا جائز نہیں ہے۔

سفارشات و تجاویز

منڈیوں میں رائج نیلامی کی صورتوں کا شرعی جائزہ لینے سے یہ بات معلوم ہوئی ہے کہ اس شعبہ کو حکومتی اور دینی سرپرستی نہ ہونے کے برابر ہے، جس کی وجہ سے ہر منڈی اپنے نظام میں خود مختار ہے، کاشتکار کا استحصال عام ہے، معاملات میں شرعی احکامات کی پاسداری عملاً ناپید ہے، لوگ شرعی احکامات سے واقف ہی نہیں اور لاعلمی میں بسا اوقات ناجائز بلکہ حرام معاملات کا ارتکاب کر بیٹھتے ہیں۔

اس لیے راقم کی یہ رائے ہے کہ منڈیوں کے معاملات کو درست کرنے اور تاجروں کی مؤثر راہنمائی کے سلسلے میں حکومت، علماء اور عوام الناس کو درج ذیل امور کا خیال رکھنا ضروری ہے:

1) عصر حاضر میں منڈیوں کے مسائل کے حل کے لیے ملکی سطح پر اجتماعی غور و فکر کا ادارہ قائم کیا جائے۔
2) حکومتی سطح پر کتب، رسائل و جرائد کا سلسلہ شروع کیا جائے، اور تاجروں کو ان کی فراہمی کو یقینی بنائی جائے تاکہ تجار تجارتی مسائل سے آگاہ ہو سکیں۔
3) حکومت اسلامی اصول تجارت کی طرف رہنمائی کے لیے تمام وسائل کو بھرپور انداز میں استعمال میں لائے، مثلاً میڈیا اور دیگر وسائل کو تاجروں کی رہنمائی کے لیے مختص کریں۔

4) مارکیٹ کمیٹیوں کو فعال کیا جائے۔
5) علماء کرام جائز اور ناجائز اشکال کی وضاحت کریں اور تمام معاملات کو ہر لحاظ سے کھول کھول کر عوام کے سامنے لائیں، اور ناجائز صورتوں کا شرعی حل اور متبادل پیش کریں۔
6) علماء اور مفتیان کرام کو چاہیے کہ منڈیوں میں دارالافتاء قائم کر کے براہ راست ان کے معاملات کو دیکھ کر ان کے مسائل کا شرعی حل بتائیں۔
7) حضرات مفتیان کرام بھی شرعی حکم کو بیان کرنے اور فتوی دینے میں میں صرف قواعد کو بنیاد نہ بنائیں بلکہ حقیقی اور مروج صورتوں کا گہرائی سے مشاہدہ کر کے شرعی حکم بیان کریں۔
8) عوام کو بھی اپنے اندر یہ احساس پیدا کرنے کی ضرورت ہے کہ اسلام نے ہر فرد پر اس کے شعبہ سے متعلق تعلیم کے حصول کو فرض و لازم قرار دیا ہے۔ اگر وہ جائز اور ناجائز کی تمیز کے بارے میں آگاہی حاصل کیئے بغیر حصول معاش میں مصروف ہوں گے تو اللہ کی ناراضگی اور غضب کے مستحق ہوں گے اور ان کی عبادت بھی اس وقت تک مقبول نہیں ہو گی، جب تک کہ وہ حلال ذرائع سے حصول معاش کو یقینی نہیں بنائیں گے۔
9) لوگ ایک دوسرے کو شریعت کے مطابق معاملات کرنے کے بارے میں آگاہ کرتے رہیں۔ کیونکہ اللہ تعالی کے فرمان کے مطابق یاد دہانی مؤمنوں کو فائدہ دیتی ہے۔

This work is licensed under an Attribution-ShareAlike 4.0 International (CC BY-SA 4.0)