

## آن لائن بزنس کی انواع و جهات: عصری و اسلامی تناظر میں تحقیقی و تجزیاتی مطالعہ

### **TYPES AND DIMENSIONS OF ONLINE BUSINESS AND LITERATURE WRITTEN ON IT: A RESEARCH AND ANALYTICAL STUDY IN CONTEMPORARY AND ISLAMIC CONTEXT**

1. *Saba Aorangzaib*  
[sabas1211@gmail.com](mailto:sabas1211@gmail.com)

Ph.D Scholar, Department of Islamic Studies, DIOL, University of Education, Lower Mall Campus, Lahore / Lecturer Islamic Studies, Govt Graduate College for Women Baghbanpura, Lahore (GGCW, Baghbanpura, Lahore).

2. *Dr Shahzada Imran Ayub*  
[Shahzada.imran@ue.edu.pk](mailto:Shahzada.imran@ue.edu.pk)

Associate Professor, Department of Islamic Studies, Division of Islamic & Oriental Learning, University of Education, Lower Mall Campus, Lahore.

Vol. 03, Issue, 01, Jan-March 2024, PP:1-19

OPEN ACCES at: [www.irjicc.com](http://www.irjicc.com)

Article History

Received

15-01-25

Accepted

03-02-25

Published

30-03-25

### **Abstract**

Online businesses have become a significant part of the global economy, offering countless opportunities for individuals and entrepreneurs. However, online business can be challenging, especially when considering ethical and religious perspectives. This research aims to provide a simplified overview of online business, its types, challenges and how to align it with Islamic principles. The online business is constantly evolving, shaped by technological advancements, Artificial Intelligence and changing consumer behaviours. Islam great emphasis on ethical conduct in



business. This study highlighted the Islamic teachings related to online earning. This descriptive qualitative and quantitative research methodology utilizes textual analysis of Islamic Economics relevant Quranic verses and Prophetic Ahadiths. This study explores Islamic teachings on preventing economic crises in online businesses. The contemporary situation analysis focuses on different methods of online businesses. Online businesses present both opportunities and challenges. By aligning online business practices with Islamic principles, it's possible to create a sustainable and ethical business model. This requires careful consideration of halal and haram, justice, trustworthiness and social responsibility. By embracing these principles, online businesses can contribute to the economic and social well-being of society while adhering to Islamic values. This research will contribute to a better understanding of the complexities of online business in the contemporary world, particularly from an Islamic perspective.

**Key Words:** Online business, Technology, Artificial Intelligence, Islamic economics, e-commerce, halal, haram, ethics, business ethics.

#### موضوع کا تعارف:

اسلام ایک مکمل ضابطہ حیات ہے جس نے انسانوں کے لیے فلاح دارین کا نظریہ بھرپور طریقے سے پیش کیا ہے۔ اسی لیے اسلام میں جہاں عاقبت سنوارنے کے طریقے سکھائے گئے ہیں، وہاں موجودہ زندگی میں بھی کامیابی حاصل کرنے کے اصول بیان کئے گئے ہیں۔ اسلام نے دونوں جہانوں کی کامیابی کے نظریے کو اس طرح باہم مربوط کر کے پیش کیا ہے کہ ایک کے بغیر دوسرے کی کامیابی کا تصور ناممکن ہے۔ یہی وجہ ہے کہ اسلام میں جہاں عبادت کے طور طریقے سکھائے گئے ہیں، وہاں زندگی گزارنے کے اصول اور مسائل کا حل بھی بیان کیا گیا ہے۔ عصر حاضر میں مسلمانوں کو بہت سے مسائل در پیش ہیں جن میں سے ایک اہم مسئلہ معاش کا ہے۔ آج کے اس ترقی یافتہ دور میں انتہائی کا استعمال عام ہو گیا ہے بلکہ یہ کہنا بھی مناسب ہو گا کہ یہ زندگی کا ضروری جز بن گیا ہے۔ اس غیر معمولی سہولت اور آسانی نے دنیا کو سمیٹ کے رکھ دیا ہے۔ ضروریات زندگی کا سامان با آسانی میسر ہو رہا ہے۔ اور اس میں بھی شک نہیں کہ دور حاضر میں انتہائی سے جہاں روابط میں آسانی ہو گئی ہے وہیں کمائی اور خرید و فروخت کے بے شمار موقع پیدا ہو چکے ہیں لہذا صورت حال یہ ہے کہ مختلف کمپنیاں اور ماہر معاشیات حصول زرک کے مختلف طریقے ایجاد کر چکے ہیں۔ اسی آسانی کو مد نظر رکھتے ہوئے آج عوام کا ایک اکثریت حصہ انتہائی سے مستغفید ہو رہا ہے کیونکہ اب اس پلیٹ فارم سے فائدہ اٹھا کرنا نہ تو دقت ضائع ہوتا ہے نہ ہی کسی قسم کی پریشانی کا شکار ہونا پڑتا ہے، نہ گھر سے باہر سفر کرنا پڑتا ہے اور نہ ہی بازار کی صعوبت کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ لیکن اس تمام سہولت اور آسانی کے باوجود یہ بات سمجھ لینا بھی نہایت اہم اور ضروری ہے کہ آن لائن کاروبار کے معاملات یہ کافی احتیاط کے مقاضی ہیں، نیز اسی بناء پر ایک مسلمان ہونے کی حیثیت

سے تجارت کے تمام پہلووں پر شرعی احکامات کی مناسبت سے مکمل دسترس رکھنا ہم میں سے ہر ایک کے لئے لازم اور ضروری ہے۔ لہذا اس عالمی منڈی میں قدم رکھنے سے پہلے اس کی مکمل تفصیلات و معلومات حاصل کرنا فرض کے درجہ میں ہے کہ پہلے اسے سمجھ کر اس کے جواز اور عدم جواز کی حدود کا تعین کرنے کے بعد اس کو اختیار اور ترک کرنے کا فیصلہ کریں۔ مقالہ ہذا میں آن لائن بزنس کی انواع و جہات کا عصری و اسلامی تناظر میں تحقیقی و تجزیاتی مطالعہ کیا جائے گا۔

### آن لائن بزنس کی انواع و جہات

آن لائن بزنس آج کے دور میں تیزی سے ترقی کرنے والا شعبہ ہے، جو مختلف انواع و جہات پر مشتمل ہے۔ درج ذیل آن لائن بزنس کی چند اہم انواع و اقسام ہیں:

#### ﴿ فری لانسینگ (Freelancing)

یہ وہ کاروبار ہے جس میں مہارتوں کو آن لائن فروخت کرتے ہیں، جیسے:

- گرافیک ڈیزائنگ (Graphic Designing)
- ویب ڈیلپونٹ (Web Development)
- ڈیجیٹل مارکیٹنگ (Digital Marketing)
- کنٹینٹ رائٹنگ (Content Writing)
- ویڈیو ایڈیٹنگ (Video Editing)

اس کے لیے مشہور پلیٹ فارمز<sup>1</sup>، Upwork<sup>2</sup>، Fiverr<sup>3</sup> اور Freelancer<sup>4</sup> ہیں۔

#### ﴿ انفار میشن پر اڈ کٹس (Digital Products & Courses)

کسی خاص مضمون میں مہارت ہونے کی صورت میں آن لائن کورسز، ای بکس، اور ویسینارز فروخت کر سکتے ہیں، جیسے

Teachable اور Udemy پر۔

#### ﴿ بلاگنگ اور کنٹینٹ کریٹیشن (Blogging and Content Creation)

اگر لکھنے کا شوق رکھتے ہیں تو بلاگنگ کے ذریعے آمدنی حاصل کر سکتے ہیں، جیسے گوگل ایڈ سینس، سپانسرڈ پوسٹس، اور افیٹ مارکیٹنگ کے ذریعے (Google Adsense,<sup>4</sup> Sponsored Posts, and Affiliate Marketing)۔

#### ﴿ یوٹیوب اور ویڈیو کاٹنیٹ کریٹیشن (YouTube<sup>5</sup> and Video Content Creation)

اگر ویڈیو بنانے کے ماہر ہیں تو یوٹیوب، فیس بک اور انٹھا گرام جیسے پلیٹ فارمز سے آمدنی حاصل کر سکتے ہیں، جیسے:

- گوگل ایڈ سینس (Google Adsense)
- برائٹ اسپانسر شپس (Brand Sponsorships)
- پرودکٹ ریویوو (Product Reviews)

#### ﴿ سوچل میڈیا مارکیٹنگ اور مینیجنٹ (Social Media Marketing and Management)

کمپنیاں اپنی سوچل میڈیا مارکیٹنگ کے لیے ماہرین کی خدمات حاصل کرتی ہیں جو ان کے برائٹ کی پہچان بڑھانے میں مدد دیتے ہیں۔

#### ► ای کامرس (E-Commerce) بزنس

ای کامرس یہ اصل میں انگریزی لفظ الیکٹریٹ ونک کامرس کا مخفف ہے۔ یہ وہ کاروبار ہے جس میں مصنوعات اور خدمات کو آن لائن فروخت کیا جاتا ہے۔ اس کی مزید اقسام درج ذیل ہیں:

- بی 2 بی: (B2B - Business to Business) جب کمپنیاں ایک دوسرے کو مصنوعات یا خدمات فراہم کرتی ہیں، جیسے - Alibaba
- بی 2 سی: (B2C - Business to Consumer) جب کمپنیاں برادرست صارفین کو فروخت کرتی ہیں، جیسے Amazon اور Daraz
- سی 2 سی: (C2C - Consumer to Consumer) جب افراد ایک دوسرے کو چیزیں فروخت کرتے ہیں، جیسے eBay<sup>7</sup> اور OLX<sup>6</sup>

#### ► افیلیٹ مارکیٹنگ (Affiliate Marketing)

یہ بزنس ماؤل ان لوگوں کے لیے ہے جو دوسروں کی پروڈکٹس کو پروموٹ کر کے کمیشن کماتے ہیں، جیسے Amazon اور Daraz Affiliate<sup>8</sup> اور غیرہ<sup>9</sup>

اس پر کمائی کے تین طریقے ہیں:

- پرائیویٹ لیبل Private label
- ہول سیل Whole sale
- ڈرپ شپنگ Drop shipping

پرائیویٹ لیبل Private label اس کا مطلب یہ ہے کہ کسی جگہ سے چیز لے کر اس پر اپنے نام کا برائٹ لگا کر پہچانا، ایمازوں اور دراز وغیرہ پر ایکیویٹ لیبل کا مطلب یہ ہے کہ اپنے نام یا برائٹ سے تجارت اور بزنس کریں گے جس کے لئے ایمازوں آپ کو صرف جگہ فراہم کرے گا اور وہ آپ کی تجارت سے ایک خاص مقدار میں اپنا حصہ یا کمیشن لے گا۔ ہول سیل Whole sale پر بھی ہول سیل کے طریقے پر کمائی کی جاسکتی ہے، اس میں طریقہ یہ ہوتا ہے کہ کسی ایسے ہول سیل سے سامان خرید کر جس کو ایمازوں نے اپنی کمپنی میں رجسٹر کیا ہوا ہو، ایمازوں اور دراز کے ویسر ہاؤس میں بھیجن دیا جاتا ہے پھر اس میں دو طریقے ہوتے ہیں:

- ہول سیل ایف بی اے FBA یعنی ایمازوں خود ہی اس کو پھر خریدار تک پہنچانے کا ذمے دار ہوتا ہے اور اپنا کمیشن کاٹ کر بقیہ قیمت آپ کے اکاؤنٹ میں بھیجن دیتا ہے اس کو ہول سیل ایف بی اے یعنی Fulfillment by Amazon (FBA) یا Fulfillment by Daraz کہتے ہیں۔
- ہول سیل ایف بی ایم FBM دوسرا طریقہ یہ ہے کہ ایمازوں خود آرڈر نہیں بھجواتا بلکہ آپ کو خود وہ آرڈر بھجوانا

پڑتا ہے اس کو ہول سیل ایف بی ایم یعنی یعنی (FBM) Fulfilled by Merchant کہتے ہیں۔ البتہ بعض مہرین کے نزدیک ہول سیل ایف بی اے زیادہ بہتر اور مناسب ہے جبکہ ہول سیل ایف بی ایم میں ایمازوں کو شکایت ہو جانے کی صورت میں اکاؤنٹ کے بند ہو جانے کا بھی خطرہ ہوتا ہے۔

- ڈرپ چینگ(Dropshipping) اس بزرگ ماؤل میں آپ اپنی کوئی پروڈکٹ خرید کر اسکا نہیں رکھتے بلکہ آرڈر ملنے پر سپلائر سے براہ راست گاہک تک پہنچاتے ہیں، جیسے<sup>10</sup> eBay، Shopify<sup>11</sup> ایمازوں، دراز، علی بابا، علی ایکسپریس وغیرہ<sup>12</sup> کے ذریعے سے کمائی میں اگر اسلامی اصولوں کا لحاظ رکھا جائے گا اور دھوکہ بازی، خلاف اصول اور خلاف قانون کاموں سے بچا جائے گا تو اس کا استعمال، اس میں خرید و فروخت اور اس کے ذریعے سے کمانا بھی درست ہو گا۔

#### ► پرنٹ آن ڈیمانڈ (Print on Demand - POD)

اس بزرگ میں آپ بغیر انویٹری رکھے ٹی شرٹس، مگز، اور دیگر اشیاء پر اپنی ڈیزائنگ کرو کر فروخت کر سکتے ہیں، جیسے

<sup>13</sup> Printful اور Redbubble<sup>12</sup>

#### ► موبائل اپیس اور سافٹ ویئر ڈولپمنٹ

کوڈنگ معلوم ہونے کی صورت میں موبائل اپیس اور سافٹ ویئر بنا کر آن لائن فروخت کر سکتے ہیں یا سرویس فراہم کر سکتے ہیں۔ آن لائن بزرگ میں کامیابی کے لیے مستقل مزاجی، سمارٹ ورک اور مارکیٹ کی سمجھ ضروری ہے۔ ہر فرد اپنی دلچسپی اور مہارت کے مطابق کسی بھی ماؤل کا اختبا کر سکتا ہے اور اپنی آن لائن کمائی کا آغاز کر سکتا ہے۔ آن لائن بزرگ کی جہات کا مطلب ہے کہ یہ مختلف پہلوؤں اور طریقوں سے ہماری زندگی اور معیشت پر اثر انداز ہوتا ہے۔

#### ► تکنیکی جہت (Technological Aspect)

ویب سائٹس (Websites)، اپیس (Apps)، اور آرٹیفیشیل انٹلیجنس (AI, Artificial Intelligence) کے ذریعے بزرگ میں جدت آرہی ہے۔ آٹو میشن اور ڈیٹا بیانی لیکس (Automation and Data Analytics) کے ذریعے کاروباری فیصلے زیادہ موثر ہو رہے ہیں۔ سائنسر سیکورٹی اور ڈیجیٹل پرائیویٹی کے چینیخانہ پیدا ہو رہے ہیں۔ بلاک چین اور فن ٹیک (FinTech) نے مالیاتی نظام میں انقلاب برپا کر دیا ہے۔

#### ► معاشی جہت (Economic Aspect)

آن لائن بزرگ عالمی معیشت میں نمایاں کردار ادا کر رہا ہے۔ نئے کاروباری موقع پیدا کر رہا ہے، خاص طور پر نوجوانوں اور خاتمین کے لیے۔ اس میں رواتی کاروبار کے مقابلے میں لگات کم ہے، اس لیے زیادہ لوگ اسے اپنارہ ہے ہیں۔ ڈیجیٹل جیمنٹ اور ای والٹس جیسے مالیاتی نظاموں کو فروغ دے رہا ہے۔

#### ► سماجی جہت (Social Aspect)

آن لائنس تعلیم، ڈیجیٹل سکلز اور ای لرننگ کے ذریعے افراد کی صلاحیتیں بڑھ رہی ہیں۔ لوگوں کو روزگار کے موقع مل رہے ہیں، خاص طور پر فری لانسینگ اور ریموٹ ورک کے ذریعے۔ کاروباری افراد اور صارفین کے درمیان براہ راست تعلق قائم ہو رہا ہے۔ سوچل میڈیا مارکیٹنگ اور انفلوئنسر کلپر کو فروغ مل رہا ہے۔

#### ► تجارتی جہت (Commercial Aspect)

روایتی دکانوں کے بجائے ای کامرس مارکیٹ کا فروغ (Amazon, Daraz, AliExpress) ہو رہا ہے۔ عالمی سطح پر کاروبار کرنے کی سہولت، کسی بھی ملک میں مصنوعات اور خدمات فروخت کی جاسکتی ہیں۔ مارکیٹنگ میں ڈیجیٹل اشتہارات (Facebook Ads, Google Ads) کا کردار بڑھ رہا ہے۔ صارف کے انتخاب اور روبی (Consumer Behavior) کا تجربیہ آسان ہو گیا ہے، جس سے زیادہ ہدفی (Targeted) مارکیٹنگ ممکن ہے۔

#### ► تعلیمی جہت (Educational Aspect)

آن لائنس کورسز، ای بکس، اور ورچوکل لرننگ پلیٹ فارمز سے تعلیم کا فروغ ہو رہا ہے۔ یوٹیوب، بلاگنگ، اور ویب سائٹس کے ذریعے نالج شیئرنگ کارجان بڑھ رہا ہے۔ ڈیجیٹل سکلز کی تربیت کے لیے مختلف آن لائنس اکیڈمیز اور پلیٹ فارمز بڑھ رہے ہیں جیسے (Udemy<sup>14</sup>, Coursera, Digiskills<sup>15</sup>)۔

#### ► قانونی اور اخلاقی جہت (Legal & Ethical Aspect)

آن لائنس میں دھوکہ دہی اور اسکیسرز کی موجودگی ایک بڑا چیلنج ہے۔ کاپی رائٹ، پرائیویٹ پالسیز، اور ڈیٹا پر ٹکنیکشن کے قوانین کا اطلاق ضروری ہو گیا ہے۔ صارفین کے حقوق کے تحفظ کے لیے حکومتوں کی جانب سے نئے ضوابط بن رہے ہیں۔ اخلاقی طور پر شفاقتی اور ایمانداری کو فروغ دینا ضروری ہے تاکہ صارفین کا اعتماد جیتا جاسکے۔

آن لائنس نہ صرف میعشت اور تجارت کو بدل رہا ہے بلکہ سماجی، تعلیمی، تکنیکی اور قانونی پہلوؤں پر بھی اثر انداز ہو رہا ہے۔ اس کے ثابت فوائد کے ساتھ ساتھ کچھ چیلنجز بھی ہیں، جنہیں سمجھ کر آگے بڑھنا ضروری ہے۔

### عصری و اسلامی ناظر

عصر حاضر میں آن لائنس عالمی میعشت اور معاشرت میں انقلابی تبدیلیاں لا رہا ہے اس نے عالمی تجارت کو ایک نیا رخ دیا ہے، جہاں کاروبار سرحدوں سے آزاد ہو گیا ہے۔ چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار بھی ڈیجیٹل پلیٹ فارمز کے ذریعے عالمی مارکیٹ میں داخل ہو سکتے ہیں۔ ڈیجیٹل والٹس جیسے جدید مالیاتی نظام متعارف ہو رہے ہیں۔ مصنوعی ذہانت (AI) اور ڈیٹا اینالیٹکس کے ذریعے کاروباری حکمت عملی مزید موثر ہو گئی ہے۔ آن لائنس نے ورک فریم ہوم (Work From Home) کلپر کو فروغ دیا ہے۔ خواتین، نوجوانوں اور معدود افراد کے لیے روزگار کے نئے موقع پیدا ہوئے ہیں۔ سوچل میڈیا مارکیٹنگ، انفلوئنسر کلپر، اور ورچوکل کیو نیٹیور کے ذریعے صارفین کے رجحانات بدلتے ہیں۔

آن لائنس نے بہت سی آسانیوں کے ساتھ قانونی اور اخلاقی چیلنجز بھی پیدا کیے ہیں۔ آن لائنس فرما، سماجی کرام، اور جعلی مصنوعات جیسے مسائل نے جنم لیا ہے۔ صارفین کے ڈیٹا کی راہداری (Privacy) اور اس کے غلط استعمال پر بحث جاری ہے۔ گلوبل مارکیٹس میں ناہمواری (Inequality) اور ڈیجیٹل مونوپلیز جیسے چیلنجز بھی موجود ہیں۔

اسلامی تعلیمات کے مطابق کاروبار اور تجارت میں ایمانداری، عدل اور حلال کمالی کی اہمیت بیشادی حیثیت رکھتی ہے۔ آن لائن بزرنس کے مختلف پہلوؤں کو اسلامی اصولوں کے مطابق پر کھا جاسکتا ہے۔

اسلام کے معاشری نظام نے تجارتی کاروبار کیلئے ایک ضابطہ اخلاق مقرر کیا ہے تاکہ معاشرہ کے باہمی تعلقات خوش گوار ہوں اور منصافانہ میکیت فروغ پاسکے جس کیلئے اسلام نے بنیادی اصول وضع کئے ہیں۔ اسلام میں تجارت کی بنیاد باہمی رضامندی پر ہے۔ قرآن کریم میں ارشاد ہے۔

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تُفْتَنُوا  
أَنفُسَكُمْ ۖ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَّحِيمًا <sup>17</sup>

اے ایمان والو! تم ایک دوسرے کامال آپس میں نا حق طریقے سے نہ کھاؤ سوائے اس کے کہ تمہاری باہمی رضا مندی سے کوئی تجارت ہو، اور اپنی جانوں کو مت ہلاک کرو، یہیک اللہ تم پر مہربان ہے۔

اس آیت کریمہ کے مفہوم سے ظاہر ہے کہ اسلام صرف باہمی رضامندی کے کار و بار کو جائز قرار دیتا ہے اور اس کے بر عکس حق تلفی اور دھوکہ دہی، مکروہ فریب اور ظلم و زیادتی وغیرہ پر مبنی لین دین کو ناجائز ٹھہراتا ہے۔ اسی طرح معاملات کی وہ تمام صورتیں جن میں دوسرے کی کمزوری و مجبوری سے فائدہ اٹھایا گیا ہو ناجائز ہیں۔

رُزْقُ حَلَالٍ كُوْتُبْ كَرْنَا دِينَ كَهْ أُلِيْنَ فَرَأَيْنَ كَهْ بَعْدَ دُوْسَرَهْ دَرْبَهْ كَافِرَهْ بَعْنَهْ - رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَىْ إِرْشَادَ فَرْمَاهَا:

رزق حلال کو طلب کرنا فرض ہے، فرض کے بعد۔

اللہ تعالیٰ کا فرمان ہے:

فَإِذَا قُنْتَبَتِ الصَّلَوةُ فَتَسْتَرُ وَأَنْتَ أَنْتَ وَلَتَغْوِي مِنْ فَتْلِ الْمَلِكِ۔ وَإِذَا كُنْزُوا مِلْكُونَ ۖ ۱۹

پس جب نماز ادا ہو چکے تو زمین میں پھیل جاؤ اور اللہ کا فضل تلاش کرو اور اللہ کو بہت یاد کرو تاکہ تم فلاج پاؤ۔ یعنی تجارت کے لیے اور اپنی ضروریات میں لگنے کے لیے زمین پر پھیل جاؤ اور رزق تلاش کرو۔

ارشاد باری تعالیٰ ہے:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْمُبْيَعَ وَحَرَمَ الرِّبَا<sup>20</sup>

اور اللہ نے حلال کیا بیع اور حرام کیا سود۔

اللہ نے خرید و فروخت کو حلال اور سود کو حرام قرار دیا ہے۔

آن لائن کاروبار میں اشیاء اور خدمات کا حلال ہونا ضروری ہے۔ وہ چیز جس کی خرید و فروخت ہو رہی ہے وہ چیز حلال ہو۔

حدیث مبارکہ ہے۔

وَإِنَّ اللَّهَ إِذَا حَرَمَ عَلَىٰ قَوْمًا أَعْلَمَ شَيْءًا حَرَمَ عَلَيْهِمْ شَيْئًا 21

اور بے شک اللہ جب کسی یہ کسی چیز کے کھانے کو حرام کر دیتے ہیں، تو اس پر اس کے شمن (قیمت) کو بھی حرام کر دیتے

بیس۔

بائع اور مشتری دونوں خریدنے اور بیچنے پر رضامند بھی ہو جیسا کہ حدیث مبارکہ ہے:

إِنَّمَا الْتَّبَغَ عَنْ تَرَاضٍ<sup>22</sup>

بے شک بیج تو رضامندی سے ہوتی ہے۔

جو چیز بیچی جا رہی ہے وہ بائع کے قبضے میں موجود ہو، آن لائن کاروبار میں جو چیز فروخت کرنا مقصود ہو وہ بائع کی ملکیت میں ہو ناشر عاضر و ری ہوتا ہے۔ جیسا کہ حدیث مبارکہ میں ہے۔

اللَّهُ أَيَّتَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقْلُتُ: يَا أَيُّتَنِي الرَّبُّكُلُّ يَنْأَنِي مِنَ السَّعْدِ نَلِيَّسْ عِنْدِي، إِبْتَاعُكَ لِمِنَ السُّوقِ، ثُمَّ أَبْيَخُ؟

قال: نَأْتَيْتُ نَلِيَّسْ عِنْدَكَ<sup>23</sup>

میں رسول اللہ ﷺ کے پاس حاضر ہو اور عرض کیا کہ میرے پاس کچھ لوگ آتے ہیں اور اس چیز کو بیچنے کے لئے کہتے ہیں جو میرے پاس نہیں ہوتی، تو کیا میں اس چیز کو ان کے لئے بازار سے خرید کر لاوں پھر فروخت کروں؟ آپ نے فرمایا: جو چیز تمہارے پاس نہ ہو اس کو مت بیچو۔

اسی طرح ایک اور حدیث پاک میں ہے کہ نبی کریم ﷺ نے ارشاد فرمایا:

مَنْ ابْتَاعَ طَعَالًا فَلَا يَبْيَعُ حَتَّىٰ يَسْتَوْفِيَهُ<sup>24</sup>

جو شخص کوئی کھانے کی چیز بیچے تو اس کو اس وقت تک آگے نہ بیچ جب تک کہ اس کو مکمل طور پر اپنے اختیار میں نہ لے

۔

آن لائن تجارت میں اکثر مقامات پر بیکی کیا جا رہا ہوتا ہے کہ مختلف چیزوں کا اشتہار و کھایا جاتا ہے جو کہ بائع کی ملکیت اور قبضے میں موجود نہیں ہوتی بلکہ امتنیت ہی سے اس کی تصاویر اور معلومات اپنے پاس محفوظ کر کے اس کو آن لائن فروخت کرنے کا اشتہار دے دیا جاتا ہے پھر اگر کسی خریدار کی طرف سے آرڈر آتا ہے تو اس چیز کو کہیں سے خرید کر اس خریدار کے پتے پر بھجوا دیتے ہیں بغیر دیکھے کیا وہ چیز تصویر جیسی ہے بھی یا نہیں اور قبضہ بھی نہیں ہوتا بیچنے والے کا، حدیث میں ایسی بیج سے منع کیا گیا ہے۔ آپ ﷺ نے بغیر قبضہ کئے کسی چیز کے بیچنے سے منع فرمایا ہے چنانچہ ارشاد مبارکہ ہے۔

مَنْ ابْتَاعَ طَعَالًا فَلَا يَبْيَعُ حَتَّىٰ يَقْضِيَهُ<sup>25</sup>

جو شخص کوئی کھانے کی چیز بیچے تو اس کو اس وقت تک آگے نہ بیچ جب تک کہ اس کو مکمل طور پر اپنے قبضے میں نہ لے

۔

اس میں دھوکہ اور ضرر دونوں ہیں خریدار نے کوئی چیز آرڈر کی اور پھر اگر وہ چیز اس بائع کو بازار میں نہیں ملی تو خریدار کو تکمیل ہو گی، اب تصاویر تو دکھادی کہ یہ چیز بیچی جا رہی ہے اور وہ چیز بازار میں نہیں مل رہی تو وہ خریدار کو نہیں دے سکتا اور پھر اس میں بعض تو دکان داروں کی اجازت کے بغیر ہی ان کی چیزوں کی تصاویر لے لیتے ہیں اور پھر اسے آن لائن اشتہار دے کر فروخت شروع کر دیتے ہیں تو یہ بھی اخلاقی طور پر ایک غیر مناسب طریقہ ہے۔

البته اس میں جواز کی چند صورتیں موجود ہیں اور وہ یہ ہیں۔

بائع مشتری سے یہ کہہ دے کہ یہ سامان میری ملکیت میں نہیں، اگر آپ کو چاہیے تو میں اسے خرید کر آپ کو اتنی قیمت میں فروخت کر سکتا ہوں، یوں بائع اس سامان کو خرید کر اپنے قبضہ میں لے کر باقاعدہ سودا کر کے مشتری کو فروخت کرے تو یہ درست ہے۔

آن لائن کام کرنے والا، دکان دار سے اجازت تامہ حاصل کر لے کہ میں آپ کی دکان سے مختلف اشیاء کی تصاویر لے کر آن لائن فروخت کروں گا اور جب بھی آرڈر آئے گا تو آپ سے وہ چیز لے کر خریدار تک پہنچاوں گا اور پھر جب آرڈر آنے کے بعد وہ اس چیز کو لینے آئے تو دکان دار اس کو روکے بھی نہیں تو یہ قبضہ معنویہ شمار ہو گا یعنی کہ چیز قبضے میں اگرچہ نہیں ہے لیکن اختیار میں ہے، جب چاہے اس میں تصرف کر سکتا ہے۔ آن لائن کام کرنے والا فرد یا کمپنی ایک فرد (مشتری) سے آرڈر لے اور مطلوبہ چیز کسی دوسرے فرد یا کمپنی سے لے کر خریدار تک پہنچائے اور اس عمل کی اجرت مقرر کر لے تو یہ بھی جائز ہے۔ یعنی بجائے اشیاء کی خرید و فروخت کے بروکری کی اجرت مقرر کر کے یہ معلمہ اگر پیچی جانے والی چیز بائع کی ملکیت میں موجود ہو اور تصویر دکھلا کر سودا کیا جا رہا ہو تو ایسی صورت میں بھی آن لائن خریداری شرعاً درست ہو گی۔ آن لائن خریداری کی ہر صورت میں خریدار کو مطلوبہ چیز ملنے کے بعد خیار رؤیت حاصل ہو گا، یعنی جب وہ چیز خریدار کو مل جائے تو دیکھنے کے بعد اس کی مطلوبہ شرائط کے مطابق نہ ہونے کی صورت میں اسے واپس کرنے کا اختیار حاصل ہو گا، کوئکہ تصاویر میں دیکھ لینا یہ کافی نہیں ہوتا جب تک کہ انسان وہ چیز اپنے ہاتھ میں نہ دیکھ لے، کیونکہ تصاویر یہ اشیاء کا عکس اور مثل دکھاتی ہیں عین نہیں دکھاتی اور اعتبار عین کا ہوا کرتا ہے عکس یا مثل کا نہیں۔

یعنی توڑدینے کا اختیار یعنی اور خریدنے والے کو جب تک وہ جدالہ ہوں تب تک رہتا ہے جب تک بات واضح نہ ہو جائے۔

نبی کریم ﷺ نے فرمایا:

البیان بالحیار مالمیقرقا، فیان صدق البیان وینابورک لھما فی بیحصما، وإن کذباؤ کتما، فعی ان یرکھار بیجاً ویمکھا بزکة

بیحصما<sup>26</sup>

یعنی اور خریدنے والے کو جب تک وہ جدالہ ہوں (یعنی توڑدینے کا اختیار ہے۔ پس اگر دونوں نے سچائی اختیار کی اور بات صاف صاف واضح کر دی تو انہیں ان کی یعنی میں برکت ملتی ہے اور اگر انہوں نے جھوٹی باتیں بنا کیں اور (کسی عیب کو) چھپایا تو تھوڑا سا نفع شاید وہ کمایں، لیکن ان کی یعنی میں برکت نہیں ہو گی۔

آپ ﷺ نے فرمایا:

مَنْ عَشَ فَلَيْسَ مِنَّا<sup>27</sup>

جس نے دھوکہ دیا وہ ہم میں سے نہیں۔

امانت دار تاجر قیمت میں انبیاء اور شہداء کے ساتھ ہو گا۔ آپ ﷺ نے فرمایا:

التاجر الصدق و الأمين مع النبىين والصديقين والشهداء<sup>28</sup>

سچا، امانت دار تاجر (قیمت میں) انبیاء، صدیقین اور شہداء کے ساتھ ہو گا۔

ایمیزون، دراز، علی بابا، علی ایک پریس وغیرہ کے ذریعے سے کمائی میں اگر اسلامی اصولوں کا لحاظ رکھا جائے گا تو اس کا استعمال اور اس کے ذریعے سے کمائنا بھی درست ہو گا۔

مارکٹنگ میں جدید آلات اور سائنسی ایجادات کے ذریعے کو استعمال کرتے ہوئے کمائی کرنا مثلاً: کمپیوٹر، لیپ ٹاپ، انٹرنیٹ، موبائل، مصنوعی ذہانت وغیرہ کے ذریعے کمائی کرنا، سو شل میڈیا کو استعمال کرنا حدود شرعیہ کے تحت رہتے ہوئے جائز ہے، اور پھر اس کو آمدن کا ذریعہ بنانا اور اس کے ذریعے سے کمائی کرنا جبکہ اس میں منکرات شرعیہ اور حرام یا ممنوع شدہ پروٹکٹس کی تشویہ اور ترویج نہ ہو تو یہ بالکل درست ہے اور اس کو حلال کمائی کے لئے ذریعہ بنایا جاسکتا ہے کیونکہ اشتہارات مختلف بورڈز، دیواروں پر چھاپ کر لگائے جاتے تھے جس سے بہت کم تعداد میں لوگوں تک اس چیز کی تشویہ ہوتی تھی لیکن وہ بھی چونکہ جائز تھی، لہذا اب اگر حدود شریعت کے مطابق ڈیجیٹل طور پر اس کو استعمال کر کے لاکھوں لوگوں تک اس کی تشویہ ہو سکتی ہے تو اس میں بھی کوئی قباحت نہیں ہے۔

الْأَمُورُ بِرِبِّقَا صِدِّيقَةَ عَنْهُ: إِنَّ الْجَمْعَ الَّذِي يَتَرَبَّ عَلَى إِنْرِيْگُونَ عَلَى مُنْتَهَىٰ مَا هُوَ لِلْفُصُودُ مِنْ ذَلِكَ الْأَمْرِ<sup>29</sup>

یعنی معاملات اپنے مقاصد پر مختصر ہیں: کسی معاملے سے جو حکم لکھے وہ اس کے مطابق ہو گا۔

لَا إِنَّ الْأَخْلَلَ فِي الْأَنْتِيَمَاءِ إِلَّا يَحْتَمِلُ<sup>30</sup>

کیوں کہ چیزیں نمیادی جائز ہیں۔

اور چیزیں نمیادی طور پر جائز ہیں۔ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی کمائی میں جب کوئی اور شرعی مانع نہ ہو تو اس زمرے میں آنے کی بنا پر جائز ہے۔

سو شل میڈیا کے استعمال کے ذریعے اپنی کسی چیز، مہارت، کورس کی تشویہ کرنا، خرید و فروخت کرنا ڈیجیٹل مارکیٹنگ کملاتا ہے۔

گوگل انٹرنیٹ کی دنیا کا بہت اہم اور نمیادی سرچ اجھن ہے۔ جس میں بہت ساری آن لائن کمپنیاں گوگل سے ملک ہو کر کام کرتی ہیں، اسی بناء پر گوگل کو آن لائن نظام کی جڑ بھی کہا جاسکتا ہے۔ گوگل کمپنی کو باضابطہ طور پر 1998ء میں لیری چیج (Larry Page) اور سر جی برن (Sergey Brin) نے مارکیٹ میں متعارف کروایا تھا۔ اور اس کا مرکزی دفتر کیلی فور نیا میں واقع ہے۔<sup>31</sup> گوگل کے ذریعے کمائی کرنا اور گوگل جس پلیٹ فارم سے کمائی ادا کرتا ہے اسے گوگل ایڈ سنس کہا جاتا ہے۔ گوگل ایڈ سنس کے ذریعے کمائی کے طریقے میں یو ٹیوب (YouTube)، ویب سائٹس (Websites)، موبائل ایپ (Mobile Apps) وغیرہ شامل ہیں۔

یو ٹیوب ویڈیو یور پر چینل مائینائز (Monitize) ہونے کے بعد گوگل ایڈ سنس کی طرف سے اشتہارات ویڈیو یور پر لگائے جاتے ہیں، جن سے کمائی ہو کر پیسے گوگل ایڈ سنس پر بنے اس فرد کے اکاؤنٹ میں جمع ہو جاتے ہیں۔ Blog، موبائل ایپ (Mobile Apps)، ویب سائٹس (Websites) پر بھی گوگل ایڈ سنس کی طرف سے اشتہارات جاری کئے جاتے ہیں، جن سے کمائی ہو کر پیسے گوگل ایڈ سنس اکاؤنٹ میں جمع ہو جاتے ہیں۔ اصل کمائی گوگل ایڈ سنس میں انکی طرف سے جاری کردہ اشتہارات کے ذریعے سے ہوتی ہے جب لوگ اس فرد کی اپلڈوڈ کی ہوئی ویڈیو یور یا ویب سائٹس یا اپلیکیشن اسکے استعمال کر کے اس میں آنے

والے اشتہارات کو دیکھتے ہیں، تو اس سے کمائی ہو کر پیسے گوگل ایڈ سنس پر بنے اس فرد کے اکاؤنٹ میں جمع ہوتے رہتے ہیں۔ گوگل ایڈ سنس کا بنیادی کام اُنکی طرف سے جاری کردہ اشتہارات کے ذریعے سے ہوتا ہے۔ مصنوعات کی تشویش کرانے والی کمپنیوں سے مختلف مصنوعات کے اشتہارات حاصل کر کے، امنریٹ پر ویب سائٹ یا اپلیکیشنز کے مالکان کو معابدہ فراہم کرتی ہیں، لہذا گوگل ایڈ سنس ان کمپنیوں اور ویب سائٹس اور اپلیکیشنز مالکان کے درمیان ایک لنک (رابطہ) کی طرح ہے۔ شرعی نقطہ نظر سے یہ کہا جاسکتا ہے کہ گوگل ایڈ سنس دو طرفہ ایجنت یا ایک بروکر ہے اور یہ اپنی ایجمنی فیس یا بروکر تجہی کی فیس لیتا ہے، اسلامی فقہی اصطلاح میں یہ اسے دلال یا مسماڑ کہا جاتا ہے۔ جیسا کہ التعريفات الفقهية میں ہے۔

الدلال: هو المسار إِلَى الْذِي يَدْعُونَ الْبَالَغُ وَالْمُشْتَرِى مُتَوَسِّطًا لِلِّامْضَاءِ الْبَيِّن<sup>32</sup>

دلال یعنی مسماڑہ شخص ہے جس کے ذریعے بالع اور مشتری کا لین دین مکمل ہوتا ہے۔

شریعت اسلامیہ کی رو سے ایجنت اور بروکر کے ذریعے سے کسی چیز کی خرید و فروخت کرنے میں کوئی مضائقہ نہیں بلکہ درست اور جائز ہے۔ کیونکہ ابیر مشترک اجرت کا مستحق اپنی مزدوری کے بعد ہوتا ہے۔ گوگل ایڈ سنس اور کمپنی کے درمیان معاملہ کی نوعیت اجارہ کی ہے اور ظاہر ہے کہ اجارہ شرعاً درست ہے۔ نیز اسی بناء پر گوگل ایڈ سنس کے ذریعے سے کمائی میں شرعاً کوئی حرج نہیں ہے۔ لیکن جیسا کہ بیان ہوا کہ اصل کمائی گوگل ایڈ سنس میں اُنکی طرف سے جاری کردہ اشتہارات کے ذریعے سے ہوتی ہے جب لوگ اس فرد کی اپلوڈ کی ہوئی ویڈیو یا بنا کی ہوئی ویب سائٹ یا اپلیکیشن استعمال کر کے اس میں آنے والے اشتہارات کو دیکھتے ہیں، تو اس سے کمائی ہو کر پیسے گوگل ایڈ سنس پر بنے اس فرد کے اکاؤنٹ میں جمع ہوتی رہتے ہیں تو اگر کوئی شخص ایسے اشتہارات شائع کرتا ہے جو حدود شرعیہ کے مخالف نہیں ہیں اور ازروئے شرع ان میں کوئی خرابی نہیں ہے تو ان کو دیکھنا بھی جائز ہو گا اور اس کے ذریعے سے حاصل ہونے والی کمائی بھی حلال ہو گی تاہم اگر ان اشتہارات میں کوئی ناجائز چیزوں کا اشتہار آجائے تو جلد از جلد اس کو ہٹا کر اور اس سے حاصل شدہ کمائی کا حصہ صدقہ کر دیں۔

لیکن چینل مونیٹائز (Monitize) ہونے کے بعد ہی گوگل ایڈ سنس کی طرف سے سارا کام شروع ہوتا ہے، اس میں اکاؤنٹ بنایا جاتا ہے، پھر اس کی طرف سے اس میں اپلوڈ کی جانے والی ویڈیو یا اور ان پر جاری کردہ اشتہارات کے ذریعے کمائی ہوتی ہے۔ چینل مونیٹائز (Monitize) ہونے کے لئے یوٹیوب کی شرائط درج ذیل ہیں:

- اس فرد کے چینل کے ایک ہزار سبکر اپنر (Subscribers) (یعنی شرکاء ہوں۔
- اس چینل کی ویڈیو کو چار ہزار گھنٹے تک لوگوں نے دیکھ لیا ہو تب جا کر وہ چینل مونیٹائزنگ (Monitizing) پر آئے گا اور کمائی کے قابل بنے گا۔

یوٹیوب کی کمائی کا اصل دار و مدار یوٹیوب پر اپلوڈ کردہ ویڈیو یا اور گوگل ایڈ سنس کی طرف سے جاری کردہ اشتہارات کے ذریعے ہی سے ہوتا ہے، تو اسی اعتبار سے اس کا بھی شرعی حکم لگایا جائے گا یعنی اگر کوئی شخص ایسی ویڈیو اپلوڈ کرتا ہے جن میں ازروئے شرع کوئی مانع نہیں یا اپنی اپلوڈ کی ہوئی ویڈیو میں ایسے اشتہارات شائع کرتا ہے جو حدود شرعیہ کے مخالف نہیں ہیں اور ازروئے شرع ان میں کوئی خرابی نہیں ہے تو ان کو دیکھنا بھی جائز ہو گا اور اس کے ذریعے سے حاصل ہونے والی کمائی بھی حلال

ہو گی تاہم اگر ان اشتہارات میں کوئی قابل منوع و یہ یو زیانا جائز چیزوں کا اشتہار آجائے تو یہ حرام امور پر مشتمل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہو گا اور اس کے ذریعے سے حاصل ہونے والی کمائی بھی صحیح نہیں ہو گی۔

آن لائن ٹریڈنگ Online Trading میں عموماً ایک چیز کو کم قیمت پر خرید کر اس کو محفوظ کر لیتے ہیں اور پھر جب اس کی قیمت بڑھ جاتی ہے تو اس کو بچ دیتے ہیں۔ آن لائن ٹریڈنگ میں عمومی طور پر قبضہ اصل نہیں ہوتا بلکہ قیمت اصل ہوتی ہے کہ اس کو خرید لیا جاتا ہے اور جب قیمت بڑھ جاتی ہے تو اس کو قبضہ کئے بغیر ہی آگے فروخت کر دیا جاتا ہے جو کہ بالکل منوع اور حرام ہے۔

آن لائن ٹریڈنگ کرنے والی کمپنی فاریکس ٹریڈنگ Forex Trading ہے، اس میں مختلف اشیاء کی خرید و فروخت کی جاتی ہے۔ اس میں پہلے بروکر (دلال) کمپنی ہوتی ہے جیسے اوکٹا لایف ایکس (Octa FX) وغیرہ تو سب سے پہلے بروکر کمپنی کے پاس اکاؤنٹ کھلوانا ضروری ہوتا ہے، اس اکاؤنٹ کو کھلوانے کے لئے کسی ڈیل سے رقم کو ڈیجیٹل کرنی میں تبدیل کرایا جاتا ہے اور کرنی ڈیل پھر ڈیجیٹل کرنی کو اخترنیٹ پر موجود اکاؤنٹ میں منتقل کر دیتا ہے اس کے بعد اس ڈیجیٹل کرنی سے اکاؤنٹ کھلوا کر ٹریڈنگ کی جاتی ہے۔ فاریکس ٹریڈنگ کے ذریعے کاروبار کرنا شرعاً جائز نہیں ہے کیونکہ کوئی شخص برادر است اس مارکیٹ میں خریداری کا اہل نہیں ہوتا بلکہ وہ کسی کمپنی میں کچھ رقم سے اپنا اکاؤنٹ کھلوا کر اس کے ذریعے اس مارکیٹ میں داخل ہوتا ہے اپنے نیٹ پر اس مارکیٹ کے حوالے سے مختلف اشیاء کے ریٹ آر ہے ہوتے ہیں اور لمحہ بہ لمحہ کم زیادہ ہوتے رہتے ہیں یہ شخص کمپنی کی طرف سے فرایم کر دہ رقم سے کوئی سودا کرتا ہے اور پھر ریٹ بڑھتے ہی اسے آگے فروخت کر کے فتح کرتا ہے اور اگر قیمت گر جاتی ہے تو یہ اس کا نقصان شمار ہوتا ہے کمپنی ایک ٹریڈ مکمل ہونے پر اپناتھے شدہ کمیشن و صول کرتی ہے اور اگر مقررہ وقت پر سودا کمل نہ ہو سکے تو کمپنی اسکے بعد مزید چار بڑے صول کرتی ہے اور اس شخص کا کوئی چیز خریدنا اور فروخت کرنا سب کا غذی کاروائی ہوتی ہے خریدی ہوئی اشیاء پر نہ قبضہ ہوتا اور نہ قبضہ کرنا مقصود ہوتا ہے بلکہ محض لفغ و نقصان برابر کیا جاتا ہے اس لیے یہ سڑ کی ایک صورت ہونے کی وجہ سے ناجائز ہیں لہذا اس کاروبار میں شریک ہونا اور لفغ کمانا شرعاً جائز نہیں اس سے اجتناب لازم ہے۔

فری لانسگ Freelancing یہ بھی آن لائن کمائی کا بہت بڑا ذریعہ اور مرکز ہے۔ فری لانسگ کے معنی آزاد تجارت کے آتے ہیں یعنی کسی کا آن لائن کام کر کے اس سے اپنی محنت کے آن لائن پیسے وصول کرنا ہے۔ چند ویب سائٹس پر ایک فرد ہر وہ کام جس میں وہ مہارت رکھتا ہے اسے بیان کر دیتا ہے، جو عموماً بذریعہ کمپیوٹر یا موبائل سے ہوتا ہے یعنی کوئی بھی ڈیجیٹل کام (Digital Work) مثلاً: کسی کو ویب سائٹ بنانی ہو، ایڈیٹنگ یا ڈیٹا اسٹری کا کام کروانا ہو تو ان کاموں میں مہارت رکھنے والے اشخاص کو تلاش کر کے انکی طلب کر دہ رقم ادا کر کے اپنا کوئی بھی کام کرایا جاسکتا ہے۔ فری لانسگ کے ذریعے کمائی ایسی ہے کہ ہر کوئی اسے وقت دے کر محنت کر کے سیکھ سکتا ہے۔ چند مشہور فری لانسگ کمپنیوں اور ویب سائٹس میں فائیور (Fiverr)، اپ ورک (Upwork)، فری لانسر (Freelancer)، ٹیچر آن (Teacher On) وغیرہ شامل ہیں۔ فری لانسگ کسی کا آن لائن کام کر کے اس سے اپنی محنت کے پیسے وصول کرنا، چونکہ یہ ڈیجیٹل دور ہے تو ایسے معاملات کی بہت زیادہ ضرورت پیش آتی ہے اور ہمارا اکثر طبقہ اس سے مسلک کاموں کو سیکھ کر کمائی کر رہا ہے تو اس میں بھی ان امور کو اختیار کرنا

ضروری ہے جو اصول شرعیہ کے مخالف نہ ہو، لہذا جب یہ کمالی شریعت کے اصولوں کے تحت رہتے ہوئے ہو گی تو جائز اور حلال ہو گی۔

آن لائن کمالی میں چونکہ مختلف مالک کے افراد سے تعلق جوتا ہے تو رقم بھجوانے کے لیے آن لائن بینک کا استعمال کرتے ہیں جیسے ویسٹرن یونین (Western Union) کے ذریعے پیسے بھجواتے ہیں، اسی طرح جو بینک آن لائن کمانے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے وہ پے پال PayPal، پائیونیر Payoneer ہیں۔ پاکستان میں پے پال ابھی تک او فیشل رجسٹرڈ (Official Registered) نہیں ہوا ہے، اسی لئے اس سے پاکستانی بینک میں رقم وصول کرنے کے لئے لوگ مختلف طریقے استعمال کرتے ہیں۔ پے پال سے ایک دوسرے آن لائن بینک پائیونیر میں پیسے منتقل کر کے پھر اس سے پاکستانی بینک میں پیسے وصول کر کے ڈاؤنر (Withdraw) کروائے جاتے ہیں۔ پے پال کے مقابلے میں پائیونیر میں کمپنی زیادہ کمیشن کا تھی ہے جس سے لوگوں کو رقم کم ملتی ہے تو اسی بنا پر لوگ پے پال کو ترجیح دیتے ہیں اور مختلف مالک میں پے پال کی سہولت موجود ہے اور لوگ اس کا استعمال کرتے ہیں اسی لئے وہ اس کے ذریعے رقم بھیجنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ اسی طرح فرد اور رقم کے درمیان جتنے واسطے استعمال ہو گے اتنی ہی رقم میں کمی ہوتی رہے گی کیونکہ ہر ایک اپنا کمیشن لے گا۔ جب رقم پے پال پر جائیگی تو کمیشن کاٹ لیا جائے گا، پھر پائیونیر میں رقم منتقل ہوئی تو وہ کمیشن وصول کرتا ہے، جب وہ رقم پاکستانی بینک میں آتی ہے تو وہ اپنا کمیشن رکھ کر اس فرد کے اکاؤنٹ میں رقم جمع کر دیتا ہے تو اس طرح سے رقم کافی کم ہو جاتی ہے۔ آن لائن بینکنگ سسٹم کے ذریعے عام طور پر وہی معاملات سر انجام دیئے جاتے ہیں، جو عملی طور پر کسی بینک میں جا کر ہوتے ہیں۔ اس لئے آن لائن بینکنگ کا الگ سے کوئی شرعی حکم نہیں ہے، بلکہ جس طرح آف لائن بینک سے فوائد اور سہولیات حاصل کرنا شرعاً جائز ہیں، وہی سہولیات اور فوائد اس کے آن لائن سسٹم کے ذریعے بھی حاصل کئے جاسکتے ہیں اور جو معاملات بینک کے جائز نہیں ہیں، آن لائن بینکنگ کے ذریعے بھی وہ معاملات ناجائز ہو گے۔

آن لائن بزرنس میں بھی تجارت اور لین دین کا واضح، دھوکہ اور فریب سے پاک ہونا ضروری ہے۔ تجارت کو فروغ دینے کے خفیہ ہنگمنڈے مثلاً ناپ قول میں کمی، وعدہ خلافی، خیانت، بد دیانت وغیرہ اختیار کرنا جائز نہیں ہے۔ سودی کاروبار (Interest-based transactions) اور حرام مصنوعات (مثلاً شراب، جوا، غیر اخلاقی مواد) کا فروغ ناجائز ہے۔ کسی بھی قسم کی دھوکہ دہتی (Fraud) اور ملاوٹ کی اسلام میں سختی سے ممانعت ہے۔ اسلام صداقت اور دیانت داری کا حکم دیتا ہے۔ آن لائن بزرنس میں شفافیت اور اعتماد قائم رکھنا اسلامی تجارت کا بنیادی اصول ہے۔ مصنوعات کی حقیقت کے مطابق تشبیہ (Advertisement) کرنا ضروری ہے۔ اسلامی تجارت میں خریدار کو مکمل معلومات فراہم کرنا لازم ہے تاکہ کوئی ایہام نہ رہے۔ اسلامی تعلیمات کے مطابق کاروباری آمدی سے زکوٰۃ نکالنا فرض ہے، جو معاشرتی عدل اور دولت کی منصافتانہ تقسیم میں مدد دیتی ہے۔ آن لائن بزرنس کو فلاحی مقاصد کے لیے بھی استعمال کیا جاسکتا ہے، جیسے Crowdfunding اور خیرات کے ڈیجیٹل پلیٹ فارمز۔

ڈیجیٹل اکاؤنٹ میں اسلامی مالیاتی اصولوں (Islamic Finance) کو اپانا ممکن ہے۔ تاکہ حلال سرمایہ کاری ہو

سکے۔ فری لانسنسگ، ای کامرس اور انفار میشن بزنس کو دیانت داری اور شفافیت کے اصولوں پر استوار کیا جاسکتا ہے۔ سود سے پاک ادا میگی کے نظام (Islamic Payment Solutions) اور ٹینکنالوجی کے ذریعے اسلامی اصولوں کی پاسداری ممکن ہے۔ آن لائن بزنس جدید دور کی ایک اہم معاشری حقیقت ہے، جو اسلامی اصولوں سے متصادم نہیں بشرطیکہ اسے حلال تجارت، دیانت داری، اور عدل کے اصولوں کے مطابق چلایا جائے۔ اس شعبے میں اسلامی مالیاتی ماذلز کو متعارف کر کے حلال آن لائن بزنس کو فروغ دیا جاسکتا ہے، جو نہ صرف معاشری ترقی بلکہ سماجی بھلائی کا بھی ذریعہ بنے گا۔ آن لائن بزنس کے لیے علم تجارت سے اولاد اس قدر جاننا ضروری ہے کہ جس سے جائز و ناجائز میں تمیز ہو اور یہ پتہ چل سکے کہ کون سا معاملہ وضاحت کے ساتھ جائز ہے، صحیح ہے اور کس میں اشکال ہے۔ تاکہ ہم حدود و شرعیہ کے اندر رہتے ہوئے کسب معاش کریں اور حصول معاش سے قبل اس کا علم شرعی ضرور حاصل کر لیں۔ مبادا یہ کہ یہ کمالی بروز قیامت ہمارے لیے و بال بن جائے اور ہماری آخرت بر باد ہو جائے۔ یہی وجہ تھی کہ حضرت عمرؓ فرمایا کرتے تھے کہ: ہمارے بازار میں وہی شخص خرید و فروخت کیا کرے، جس نے اپنے اس کاروبار سے متعلق علم حاصل کر لیا ہو۔ ”لَا يَسْعِ فِي سُوقٍ إِلَّا مَنْ قَدْ تَفَقَّهَ فِي الدِّينِ۔“<sup>33</sup> اللہ رب العزت زندگی کے ہر ہر شعبے میں احکامات معلوم کر کے ان پر عمل پیدا ہونے کی توفیق عطا فرمائے، آمین۔

### پاکستان میں آن لائن بزنس اور چینیجنس

پاکستان میں آن لائن بزنس تیزی سے ترقی کر رہا ہے، لیکن اس کے ساتھ کئی چینیجنس بھی در پیش ہیں۔ پاکستان میں کئی علاقوں میں انٹرنیٹ کی رفتار کم ہے۔ ڈیجیٹل سہولیات، جیسے کہ آن لائن چینمنٹ گیٹ ویز، عالمی معیار کے مطابق نہیں ہیں۔ زیادہ تر کاروباری افراد اور صارفین آن لائن بزنس کے جدید تقاضوں سے ناواقف ہیں۔ فری لانسنسگ، ای کامرس اور ڈیجیٹل مارکینگ جیسے شعبوں میں مہارت رکھنے والے افراد کی کمی ہے۔ پاکستان میں PayPal جیسی عالمی سطح کی سرویس دستیاب نہیں، جس سے فری لانسرز اور آن لائن مالکان کو مشکلات ہوتی ہیں۔ زیادہ تر لوگ (COD - Cash on Delivery) کو ترجیح دیتے ہیں، جو کاروباری افراد کے لیے رسک پیدا کرتا ہے۔ آن لائن بزنس مالکان کو پینک اکاؤنٹ ہکلوانے اور ٹیکس فائنگ کے مراحل میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ زیادہ تر فری لانسرز اور آن لائن سٹورز والے ٹیکس کے نظام میں رجسٹر نہیں ہوتے، جس کی وجہ سے مستقبل میں قانونی پیچیدگیاں پیدا ہو سکتی ہیں۔ آن لائن بزنس کو یگولیٹ کرنے کے لیے واضح قوانین موجود نہیں، جس سے کاروباری افراد بے یقینی کا شکار ہوتے ہیں۔ صارفین کو تحفظ دینے والے قوانین بھی محدود ہیں، جس کی وجہ سے آن لائن فراؤڈر ہر رہا ہے۔

آن لائن شاپنگ اور فری لانسنسگ میں جعلی ویب سائٹس، سکیمرز، اور ڈیٹائلک جیسے مسائل عام ہیں۔ ڈیجیٹل پلیٹ فارمز پر کاروبار کرنے والے افراد کے لیے کوئی مخصوص سکیمروٹی پالیسی موجود نہیں۔ پاکستانی صارفین آن لائن خریداری پر کمل اعتماد نہیں کرتے، کیونکہ کئی بار جعلی یا غیر معیاری پروڈکٹس بھیج دی جاتی ہیں۔ ریٹریٹ اور ریفینڈ پالیسیز کمزور ہیں، جس کی وجہ سے خریدار دھوکہ کھاتے ہیں۔ بڑی بین الاقوامی کمپنیوں (AliExpress, Amazon, eBay) کی موجودگی سے پاکستانی شارٹ اپس کے لیے مقابلہ سخت ہو جاتا ہے۔ مارکیٹ میں مقامی اور بین الاقوامی برائٹز کی اجارہ داری کی وجہ سے نئے آن لائن بزنس کے لیے جگہ بنا مسئلک ہے۔ فیس بک، گوگل اور انٹھا گرام پر اشتہارات مہنگے ہو رہے ہیں، جو چھوٹے کاروباری افراد کے لیے مشکلات

پیدا کرتے ہیں۔ پاکستان میں زیادہ تر کاروبار کرنے والے افراد کو ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی سمجھ نہیں ہوتی، جس کی وجہ سے وہ موثر اشتہارات نہیں بناتے ہیں۔

آن لائن بزرنس میں ویب سائٹ (Search Engine Optimization) SEO بہت ضروری ہے، لیکن اس فیلڈ میں ماہرین کی کمی ہے۔ نئے آن لائن بزرنس کو گوگل، دراز یا سو شل میڈیا پر نمایاں ہونے میں وقت لگتا ہے، جس سے ان کا بزرنس سست روی کا شکار ہوتا ہے۔ پاکستانی معاشرے میں لوگ مارکیٹ جا کر چیزیں خریدنے کو زیادہ پسند کرتے ہیں، جس کی وجہ سے آن لائن خریداری کم ہے۔ بزرگ طبقہ ڈیجیٹل شہریوں میں خریدنے کا اتفاق ہے، جس کی وجہ سے وہ آن لائن خریداری میں دلچسپی نہیں لیتے۔ آن لائن بزرنس میں خواتین کے لیے بے شمار مواقع موجود ہیں، لیکن انہیں گھر بیوی اور سماجی دباؤ کا سامنا رہتا ہے۔ کئی خواتین آن لائن کام کرنے میں پچھلائیت محسوس کرتی ہیں کیونکہ سو شل میڈیا پر ہر انسانی (Harassment) اور اسکیمز کا خطرہ ہوتا ہے۔ پاکستانی آن لائن بزرنس کی زیادہ تر مصنوعات عالمی معیار پر پوری نہیں اترتیں، جس سے ان کا ایکسپورٹ کمزور رہتا ہے۔ کشمیر سروس اور ڈیلیوری کا نظام بہتر بنانے کی ضرورت ہے۔ پاکستانی بزرنس کی برائندگ کمزور ہوتی ہے، جس کی وجہ سے لوگ بین الاقوامی برائندز کو ترجیح دیتے ہیں۔ زیادہ تر بزرنس آن لائن تو آ جاتے ہیں، مگر برائند اسٹریٹجی، کشمیر انگیجنٹ، اور مارکیٹنگ پر زیادہ کام نہیں کرتے ہیں۔

آن لائن بزرنس کی سب سے بڑی مشکل یہ ہے کہ اس میں مستقل کام کا دباؤ بڑھ جاتا ہے۔ چونکہ لوگ گھر بیٹھے کام کرتے ہیں، اس لئے اکثر وقت کی کمی اور کام کی زیادتی سے نگ آ جاتے ہیں۔ فری لانسرز کو اکثر وقت پر کام مکمل کرنے کے دباؤ میں رہنا پڑتا ہے، جو ذہنی دباؤ کا باعث بنتا ہے۔ پاکستان میں آن لائن ارنسگ کے ذرائع عالمی سطح پر موجود ہیں، مگر مقامی سطح پر مارکیٹ کا دائرہ محدود ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر، پاکستانی فری لانسرز کو عالمی سطح پر کام ملنے کا امکان زیادہ ہوتا ہے لیکن مقامی سطح پر کام کی فراہمی کی صورتحال مختلف ہو سکتی ہے، جس سے آمدنی کے ذرائع پر اثر پڑتا ہے۔ آن لائن ارنسگ کے بہت سے موقع انگریزی زبان میں ہوتے ہیں۔ جس کی وجہ سے کام اور ادائیگی کے طریقہ کار کو سمجھنے میں مشکلات ہوتی ہیں۔ کچھ آن لائن ارنسگ پلیٹ فارمز ادائیگی میں تاخیر کرتے ہیں یا بالکل بھی ادائیگی نہیں کرتے ہیں۔ اس مسئلے سے منٹنے کے لیے ضروری ہے کہ کسی بھی پلیٹ فارم پر کام کرنے سے پہلے اس کی ادائیگی کی پالیسی کو اچھی طرح سمجھ لیں۔ اس لیے ضروری ہے کہ مختاطر ہیں، اپنی مہارتوں کو بہتر بنائیں اور قابلِ اعتماد پلیٹ فارمز پر کام کریں۔

### حل اور تجاوز

- تیز رفتار اٹرنسیٹ اور جدید ڈیجیٹل سہولیات فراہم کرنا ضروری ہے۔
- حکومت اور نجی ادارے فری لانسنگ، ای کامرس، اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی ٹریننگ فراہم کریں۔
- پیمنٹ سسٹمز میں بہتری PayPal اور دیگر اٹرنسیٹ پیش کی ٹریننگ کی ضرورت ہے۔
- قانون سازی اور سماجی سیکیورٹی صارفین کے تحفظ کے لیے سخت قوانین بنائے جائیں اور آن لائن بزرنس کے لیے

آسان ریگولیٹری فریم ورک بنایا جائے۔

- حکومتی سطح پر علماء کا ایک بورڈ تشکیل دیا جائے جو اس بات سے عوام کو آگاہ کرے کہ مختلف کمپنیاں جو آن لائن کاروبار کرتی ہیں ان کی تحقیق کر کے عوام کو ناجائز رائے سے محفوظ کر سکیں۔
- پاکستانی آن لائن بزنس کو عالمی معیار کے مطابق مارکینگ اور برائند و بیلو پر کام کرنا ہو گا۔
- آن لائن ارنگ کے بہت سے موقع انگریزی زبان میں ہوتے ہیں۔ اس لیے ضروری ہے کہ انگریزی زبان پر عبور حاصل کریں۔

پاکستان میں آن لائن بزنس کے بے شمار موقع ہیں، لیکن کئی چیز بھی در پیش ہیں۔ اگر ٹینکنالوجی، مالیاتی نظام، قانون سازی اور صارفین کے اعتماد کو بہتر بنایا جائے تو آن لائن بزنس پاکستان کی میکسٹ میں مزید نمایاں کردار ادا کر سکتا ہے۔

#### خلاصہ بحث

اسلامی تعلیمات کے مطابق، کاروبار ایک ایسا عمل ہے جسے اللہ تعالیٰ نے انسانوں کے لیے جائز قرار دیا ہے۔ تاہم، اس بات کا خیال رکھنا ضروری ہے کہ کاروبار اسلامی تعلیمات کے مطابق کیا جائے۔ آن لائن بزنس نے دنیا بھر میں کاروبار کرنے کے طریقے بدل کر رکھ دیے ہیں، لیکن اس بات کا خیال رکھنا ضروری ہے کہ آن لائن بزنس بھی اسلامی تعلیمات کے دائے میں رہے۔ انٹرنیٹ کی تیز رفتار رسائی، سمارٹ فونز، اور مختلف ای کامرس پلیٹ فارمز نے آن لائن بزنس کو آسان اور سستا بنادیا ہے۔ اب کاروبار کی کوئی حدود نہیں رہیں۔ آن لائن بزنس دنیا کے کسی بھی کونے میں اپنے پروڈکٹس یا خدمات فروخت کرنے کا موقع فراہم کرتا ہے۔ موبائل فونز کا بڑھتا ہوا استعمال آن لائن بزنس کو مزید آسان بناتا ہے۔ سو شل میڈیا پلیٹ فارمز نے بزنس کو اپنے کشمکش سے براہ راست رابطہ کرنے کا موقع فراہم کیا ہے۔ کوڈ 19 کو رو ناوبانے آن لائن بزنس کو ایک نیا راقہ دیا ہے۔ لاک ڈاؤن کے دوران لوگوں نے زیادہ تر آن لائن بزنس کی طرف توجہ دی ہے۔ مصنوعی ذہانت (آرٹیفیشل انٹلیجنس) آن لائن بزنس کو مزید آسان اور موثر بناتا ہے۔ آن لائن بزنس میں مقابلہ بہت زیادہ ہے۔ آن لائن بزنس چلانے کے لیے کچھ ٹینکنکل مہارتوں کے ساتھ ساتھ وقت کی پابندی بھی بہت ضروری ہے تاکہ وقت پر کشمکش کی ضرورت پوری ہو سکے۔ آن لائن بزنس کے لیے سامبھر سیکورٹی ایک بڑا چیخ ہے۔ آن لائن بزنس ایک بہت بڑا موقع ہے، لیکن اس بات کا خیال رکھنا بھی ضروری ہے کہ یہ اسلامی تعلیمات کے دائے میں رہے۔ تجارت اور لین دین کے جو اصول اسلام نے بتائے ہیں ان پر عمل کرنا بھی ضروری ہے کہ کاروبار دھوکہ اور فریب سے پاک ہونا ضروری ہے۔ تجارت کو فروع دینے کے خفیہ ہتھکنڈے مثلاً تاپ قول میں کی، وعده خلافی، خیانت، بد دیناتی وغیرہ سے بچنا بھی ضروری ہے۔ سودی کاروبار) اور حرام مصنوعات مثلاً شراب، جواہ، غیر اخلاقی مواد کا کاروبار ناجائز ہے۔ دھوکہ دھی اور ملاوٹ کی اسلام میں سخت ممانعت ہے۔ اسلام صداقت اور دینات داری کا حکم دیتا ہے۔ آن لائن بزنس میں شفافیت اور اعتماد قائم رکھنا اسلامی تجارت کا بنیادی اصول ہے۔ مصنوعات کی تحقیقت کے مطابق تشبیہ کرنا ضروری ہے۔ اسلامی تجارت میں خریدار کو مکمل معلومات فراہم کرنا لازم ہے تاکہ کوئی ابہام نہ رہے اگر اسلامی تعلیمات کے مطابق کاروبار کریں گے تو دیناوی و آخری دنوں طرح سے کامیاب ہوں گے۔



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](#).

حواله جات (References)

- <sup>1</sup> <https://www.fiverr.com/>
- <sup>2</sup> <https://www.upwork.com/>
- <sup>3</sup> <https://www.freelancer.pk/>
- <sup>4</sup> <https://adsense.google.com/>
- <sup>5</sup> <https://www.youtube.com/>
- <sup>6</sup> <https://www.olx.com.pk/>
- <sup>7</sup> <https://www.ebay.com/>
- <sup>8</sup> <https://www.amazon.com>
- <sup>9</sup> <https://www.daraz.pk>
- <sup>10</sup> <https://www.shopify.com/>
- <sup>11</sup> <https://www.amazon.com>, <https://www.alibaba.com>, <https://best.aliexpress.com>,  
<https://www.daraz.pk>
- <sup>12</sup> <https://www.redbubble.com/>
- <sup>13</sup> <https://www.printful.com/>
- <sup>14</sup> <https://www.udemy.com/>
- <sup>15</sup> <https://www.coursera.org/>
- <sup>16</sup> <https://digiskills.pk/>

An-Nisa 4:29<sup>17</sup>  
النساء ٢٩:٤

<sup>18</sup> Al-Bayhaqi, Abu Bakr Ahmad ibn Husayn ibn 'Ali ibn Mūsā al-Khusrawjirdī al-Bayhaqi, *Shu'ab Al Iman* (Al-Riadh: Al Rushad, 2003). Hadis 8367.

البيهقي، ابوبكر احمد ابن حسين على ابن موسى الخوارزمي شعب الایمان (الرياض: الرشد، ٢٠٠٣) ٥: ٣٢، رقم الحديث: ٨٣٦٧

<sup>19</sup> Al- Jumu'ah 62:10

الجمعية ١٠:٦٢

<sup>20</sup> Al-Baqarah 2: 275

البقرة ٢٧٥

<sup>21</sup> Abu Dawood, Sulaiman bin Al-Ash'ath Al-Azdi As-Sijistani, As-Sunan (Riyadh: Dar Al-Hadra, 2015), Kitab al-Ijarah, Bab fi Thaman al-Khamr wal-Mayyitah, Hadith 3488.

ابو داؤد سليمان بن اشعث الازدي السجستاني، السنن، (الرياض دار الحضرة، ٢٠١٥)، كتاب الاجارة، باب في ثمن الخمر والمية، حدیث: 3488

<sup>22</sup> Ibnu Mājah, Abū 'Abdillāh Muḥammad ibn Yazīd, Ibnu Mājah al-‘Arabī al-Qazwīnī, Sunan Ibn Mājah (Al-

Riyāḍ: Dār al-Ḥaḍrah, 2015). Kitāb al-Tijārāt, Bāb Bay ‘al-Khiyār, ḥadīth: 2185.  
ابن ماجہ ابو عبد اللہ محمد ابن یزیدی، ابن ماجہ العربی الفزوینی، سنن ابن ماجہ (الریاض دار الحضرة، ۲۰۱۵)، کتاب  
التجارات، باب بیع الخیار، حدیث: 2185.

<sup>23</sup> Abū Ḫālid Muḥammad ibn Ḫālid al-Tirmidhī, Al-Jāmi‘ al-Tirmidhī (Al-Riyāḍ: Dār al-Ḥaḍrah, 2015), Abwāb  
al-Buyū‘, Bāb Mā Jā'a fī Karāhiyyat Bay ‘Mā Layṣa ‘Indak, ḥadīth: 1232.

ابو عیسیٰ محمد بن عیسیٰ الترمذی، الجامع الترمذی (الریاض دار الحضرة، ۲۰۱۵)، أبواب البيوع، باب ما جاء في كراهية بیع ما ليس  
عندك حدیث: 1232.

<sup>24</sup> Al-Bukhārī, Muḥammad ibn Ismā‘īl al-Bukhārī, Al-Jāmi‘ al-Ṣaḥīḥ (Al-Riyāḍ: Dār al-Ḥaḍrah, 2015), Kitāb  
al-Buyū‘, Bāb al-Kayl ‘alā al-Bā‘i‘ wa al-Mu‘tī, ḥadīth: 2126; Muslim ibn Ḥajjāj al-Qushayrī, Ṣaḥīḥ Muslim  
(Al-Riyāḍ: Dār al-Ḥaḍrah, 2015), Kitāb al-Buyū‘, Bāb Buṭlān Bay ‘al-Mabī‘ Qabla al-Qabḍ, ḥadīth: 3840.;  
Mālik ibn Anas, Al-Muwaṭṭa‘ (Bayrūt - Lubnān, Dār Iḥyā’ al-Turāth al-‘Arabī, 1406), Kitāb al-Buyū‘, Bāb al-  
‘Inah wa mā Yushbihuhā, ḥadīth: 1329

البخاری، محمد بن اسماعیل البخاری الجامع الصحيح، (الریاض دار الحضرة، ۲۰۱۵)، كتاب البيوع باب الكيل على البائع  
والمعطي ، حدیث: 2126؛ مسلم بن حجاج القشیری، صحيح مسلم (الریاض دار الحضرة، ۲۰۱۵)، كتاب البيوع ، باب  
بطلان بیع المبیع قبل القبض ، حدیث: 3840؛ مالک بن انس، الموطأ (بیروت - لبنان ، دار إحياء التراث العربي، 1406)،  
كتاب البيوع، باب العينة وما يشبهها، حدیث: 1329

<sup>25</sup> Al-Bukhārī, Muḥammad ibn Ismā‘īl al-Bukhārī, Al-Jāmi‘ al-Ṣaḥīḥ, Kitāb al-Buyū‘, ḥadīth: 2136.; Al-  
Imām Aḥmad ibn Ḥanbal, Musnad al-Imām Aḥmad ibn Ḥanbal (Mu’assasat al-Risālah, 1421 AH), Musnad Banī  
Hāshim, Musnad ‘Abdullāh ibn al-‘Abbās ibn ‘Abd al-Muṭṭalib, ‘an al-Nabī ﷺ, ḥadīth: 3481.  
البخاری، محمد بن اسماعیل البخاری الجامع الصحيح، كتاب البيوع ، حدیث: 2136؛ الإمام أحمد بن حنبل، مسنون الإمام أحمد  
بن حنبل، (مؤسسة الرسالة، ۱۴۲۱ هـ) مسنون بنی هاشم ، مسنون عبد الله بن العباس بن عبد المطلب، عن النبي صلی الله علیه  
وسلم حدیث: 3481

<sup>26</sup> Al-Bukhārī, Muḥammad ibn Ismā‘īl al-Bukhārī, Al-Jāmi‘ al-Ṣaḥīḥ, Kitāb al-Buyū‘, ḥadīth: 2136.; Al-  
Imām Aḥmad ibn Ḥanbal, Musnad al-Imām Aḥmad ibn Ḥanbal (Mu’assasat al-Risālah, 1421 AH),  
البخاری، محمد بن اسماعیل البخاری الجامع الصحيح، كتاب البيوع ، حدیث: 2114.

<sup>27</sup> Abū Ḫālid Muḥammad ibn Ḫālid al-Tirmidhī, Al-Jāmi‘ al-Tirmidhī, Abwāb al-Buyū‘, Bāb Mā Jā'a fī Karāhiyyat  
al-Ghishsh fī al-Buyū‘, ḥadīth: 1315-  
ابو عیسیٰ محمد بن عیسیٰ الترمذی، الجامع الترمذی، أبواب البيوع، أبواب البيوع باب ما جاء في كراهية الغش في البيوع  
- حدیث: 1315 -

<sup>28</sup> Abū Ḫālid Muḥammad ibn Ḫālid al-Tirmidhī, Al-Jāmi‘ al-Tirmidhī (Al-Riyāḍ: Dār al-Ḥaḍrah, 2015), Abwāb  
al-Buyū‘, ḥadīth: 1209.

ابو عيسى محمد بن عيسى الترمذى، الجامع الترمذى (الرياض دار الحضره، ٢٠١٥)، أبواب البيوع، باب ما جاء في التجار وتنمية، حديث: 1209

<sup>29</sup> Alī Ḥaydar Amīn, Durar al-Āḥkām fī Sharḥ Majallat al-Āḥkām (Al-Riyāḍ: Dār 'Ālam al-Kutub, 2003), 1/19.

على حيدر امين، در الاحكام فى شرح مجلة الاحكام،(الرياض، دار عالم الكتب،2003) 19/1.

<sup>30</sup> Ibn Nujaym, Zayn al-Dīn ibn Ibrāhīm, Al-Ashbāh wa al-Naẓār (Bayrūt: Dār al-Kutub al-`Ilmiyyah, 1999), 93

ابن نجيم، زين الدين بن ابراهيم، الاشباه والظواهر،(بيروت ، دار الكتب العلمية، ١٩٩٩) ، ٩٣

<sup>31</sup> <https://en.wikipedia.org/wiki/Google>

<sup>32</sup> Muḥammad 'Amīm al-Barkatī, Al-Ta'rifāt al-Fiqhiyyah (Bayrūt: Dār al-Kutub al-`Ilmiyyah, 2003), 96.

محمد عميم البركتى،التعريفات الفقهية،(بيروت،دار الكتب العلمية،2003) 96

<sup>33</sup> Abū 'Isā Muḥammad ibn 'Isā al-Tirmidhī, Al-Jāmi' al-Tirmidhī, Kitāb al-Ṣalāh, Ḥadīth: 487

ابو عيسى محمد بن عيسى الترمذى، الجامع الترمذى، كتاب الصلاة،Hadīth: 487