

آن لائن بزنس کی انواع و اقسام: 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	Accepted	Published
	15-01-25	03-02-25	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 درپیش ہیں جن میں سے ایک اہم مسئلہ معاش کا ہے۔ آج کے اس ترقی یافتہ دور میں انٹرنیٹ 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 انٹرنیٹ سے جہاں رابطہ میں آسانی ہو گئی ہے وہیں کمائی اور خرید و فروخت کے بے شمار مواقع پیدا ہو چکے ہیں لہذا صورت حال یہ ہے کہ مختلف کمپنیاں اور ماہر معاشیات حصول زرق کے مختلف طریقے ایجاد کر چکے ہیں۔ اسی آسانی کو مد نظر رکھتے ہوئے آج عوام کا ایک اکثریت حصہ انٹرنیٹ سے مستفید ہو رہا ہے کیونکہ اب اس پلیٹ فارم سے فائدہ اٹھا کر نہ تو وقت 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 متقاضی ہیں، نیز اسی بناء پر ایک مسلمان ہونے کی حیثیت

سے تجارت کے تمام پہلوؤں 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 لانسنگ (Freelancing)

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

- گرافک ڈیزائننگ (Graphic Designing)
- ویب ڈویلپمنٹ (Web Development)
- ڈیجیٹل مارکیٹنگ (Digital Marketing)
- کنٹینٹ رائٹنگ (Content Writing)
- ویڈیو ایڈیٹنگ (Video Editing)

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

#### ➤ انفارمیشن پراڈکٹس (Digital Products & Courses)

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

Udemy اور Teachable پر۔

#### ➤ بلاگنگ اور کنٹینٹ کریئیشن (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

افیلیٹ مارکیٹنگ کے ذریعے (Google AdSense<sup>4</sup>, Sponsored Posts, and Affiliate Marketing)۔

#### ➤ یوٹیوب اور ویڈیو کا مینٹ کریئیشن (YouTube<sup>5</sup> and Video Content Creation)

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

- گوگل ایڈ سینس (Google AdSense)
- برانڈ اسپانسر شپس (Brand Sponsorships)
- پروڈکٹ ریویوز (Product Reviews)

#### ➤ سوشل میڈیا مارکیٹنگ اور مینجمنٹ (Social Media Marketing and Management)

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

➤ ای کامرس (E-Commerce) بزنس

ای کامرس یہ اصل میں انگریزی لفظ الیکٹرونک 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 براہ راست 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 ماڈل ان لوگوں کے لیے ہے جو دوسروں کی پروڈکٹس کو پروموٹ کر کے کمیشن کماتے ہیں، جیسے Amazon Affiliate<sup>8</sup> اور Daraz Affiliate<sup>9</sup> وغیرہ اس پر کمائی کے تین طریقے ہیں:

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

پرائیویٹ لیبل Private label اس کا مطلب یہ ہے کہ کسی جگہ سے چیز لے کر اس پر اپنے نام کا برانڈ لگا کر بیچنا، ایمازون اور دراز وغیرہ پر پرائیویٹ لیبل کا مطلب یہ ہے کہ اپنے نام یا برانڈ ہی سے تجارت اور بزنس کریں گے جس کے لئے ایمازون 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 سیلر سے سامان خرید کر جس کو ایمازون نے اپنی کمپنی میں رجسٹرڈ کیا ہوا ہو، ایمازون اور دراز کے ویئر ہاؤس میں بھیج دیا جاتا ہے پھر اس میں دو طریقے ہوتے ہیں:

- ہول سیل ایف بی اے FBA یعنی ایمازون خود ہی اس کو پھر خریدار تک پہنچانے کا ذمہ دار ہوتا ہے اور اپنا کمیشن کاٹ کر بقیہ قیمت آپ کے اکاؤنٹ میں بھیج 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 ایمازون خود آرڈر نہیں بھیجتا بلکہ آپ کو خود وہ آرڈر بھیجنا

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

• ڈراپ شپنگ (Dropshipping) اس بزنس ماڈل میں آپ اپنی کوئی پروڈکٹ خرید کر اسٹاک نہیں رکھتے بلکہ آرڈر ملنے پر سپلائر سے براہ راست گاہک تک پہنچاتے ہیں، جیسے eBay, Shopify<sup>10</sup>۔ ایمازون، دراز، علی بابا، علی ایکسپریس وغیرہ<sup>11</sup> کے ذریعے سے کمائی میں اگر اسلامی اصولوں کا لحاظ رکھا جائے گا اور دھوکے 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 بزنس میں آپ بغیر انویسٹری رکھے ٹی شرٹس، گمز، اور دیگر اشیاء پر اپنی ڈیزائننگ کروا کر فروخت کر سکتے ہیں، جیسے

Redbubble اور Printful<sup>12</sup>۔

➤ موبائل ایپس اور سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ

کوڈنگ معلوم ہونے کی صورت میں موبائل ایپس اور سافٹ ویئر بنا کر آن لائن فروخت کر سکتے ہیں یا سروسز فراہم کر سکتے ہیں۔ آن لائن بزنس کی دنیا میں کامیابی کے لیے مستقل مزاجی، سمارٹ ورک اور مارکیٹ کی سمجھ ضروری ہے۔ ہر فرد اپنی دلچسپی اور مہارت کے مطابق کسی بھی ماڈل کا انتخاب کر سکتا ہے اور اپنی آن لائن کمائی کا آغاز کر سکتا ہے۔

آن لائن بزنس 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)، ایپس (Apps)، اور آرٹیفیشل انٹیلیجنس (AI, Artificial Intelligence) کے ذریعے بزنس ماڈل میں جدت آرہی ہے۔ آٹومیشن اور ڈیٹا اینالیٹکس (Automation and Data Analytics) کے ذریعے کاروباری فیصلے زیادہ مؤثر ہو رہے ہیں۔ سائبر سیکیورٹی اور ڈیجیٹل پرائیویسی کے چیلنجز 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 بزنس عالمی معیشت میں نمایاں کردار ادا کر رہا ہے۔ نئے کاروباری مواقع پیدا کر رہا ہے، خاص طور پر نوجوانوں اور خواتین کے لیے۔ اس میں روایتی کاروبار کے مقابلے میں لاگت کم ہے، اس لیے زیادہ لوگ اسے اپنا رہے ہیں۔ ڈیجیٹل پیمینٹ اور ای والٹس جیسے مالیاتی نظاموں کو فروغ دے رہا ہے۔

➤ سماجی جہت (Social Aspect)

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

آن لائن تعلیم، ڈیجیٹل سکولز اور ای لرننگ کے ذریعے افراد کی صلاحیتیں بڑھ رہی ہیں۔ لوگوں کو روزگار کے مواقع مل رہے ہیں، خاص طور پر فری لانسنگ اور ریموٹ ورک کے ذریعے۔ کاروباری افراد اور صارفین کے درمیان براہ راست تعلق قائم ہو رہا ہے۔ سوشل میڈیا مارکیٹنگ اور انفوٹنس کلچر 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 رویہ (Consumer Behavior) کا تجزیہ آسان ہو گیا ہے، جس سے زیادہ ہدفی (Targeted) مارکیٹنگ ممکن ہے۔

### ➤ تعلیمی جہت (Educational Aspect)

آن لائن کورسز، ای بکس، اور ورجوئل لرننگ پلیٹ فارمز سے تعلیم کا فروغ ہو رہا ہے۔ یوٹیوب، بلاگنگ، اور ویب سائٹس کے ذریعے ناچ شیزنگ کا رجحان بڑھ رہا ہے۔ ڈیجیٹل سکولز کی تربیت کے لیے مختلف آن لائن اکیڈمیز اور پلیٹ فارمز بڑھ رہے ہیں جیسے (Udemy<sup>14</sup>, Coursera<sup>15</sup>, Digiskills<sup>16</sup>)۔

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

آن لائن بزنس میں دھوکہ دہی اور اسکیمز کی موجودگی ایک بڑا چیلنج ہے۔ کاپی رائٹ، پرائیویسی پالیسیز، اور ڈیٹا پروٹیکشن 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 شفافیت اور ایمانداری کو فروغ دینا ضروری ہے تاکہ صارفین کا اعتماد جیتا جاسکے۔

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

## عصری و اسلامی تناظر

عصر حاضر میں آن لائن بزنس عالمی معیشت 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 لائن بزنس نے ورک فرام ہوم (Work From Home) کلچر کو فروغ دیا ہے۔ خواتین، نوجوانوں اور معذور افراد کے لیے روزگار کے نئے مواقع پیدا ہوئے ہیں۔ سوشل میڈیا مارکیٹنگ، انفوٹنس کلچر، اور ورجوئل کمیونٹیز کے ذریعے صارفین کے رجحانات بدلے ہیں۔

آن لائن بزنس نے بہت سی آسانیوں کے ساتھ قانونی اور اخلاقی چیلنجز بھی پیدا کیے ہیں۔ آن لائن فراڈ، سائبر کرائم، اور جعلی مصنوعات جیسے مسائل نے جنم لیا ہے۔ صارفین کے ڈیٹا کی رازداری (Privacy) اور اس کے غلط استعمال پر بحث جاری ہے۔ گلوبل مارکیٹس میں ناہمواری (Inequality) اور ڈیجیٹل مونیوپولیز جیسے چیلنجز بھی موجود ہیں۔

اسلامی تعلیمات کے مطابق کاروبار اور تجارت میں ایمانداری، عدل اور حلال کمائی کی اہمیت بنیادی حیثیت رکھتی ہے۔ آن لائن بزنس کے مختلف پہلوؤں کو اسلامی اصولوں کے مطابق پرکھا جاسکتا ہے۔

اسلام کے معاشی نظام نے تجارتی کاروبار کیلئے ایک ضابطہ اخلاق مقرر کیا ہے تاکہ معاشرہ کے باہمی تعلقات خوش گوار ہوں اور منصفانہ معیشت 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 أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا<sup>17</sup>

اے ایمان والو! تم ایک دوسرے کا مال آپس میں ناحق طریقے سے نہ کھاؤ سوائے اس کے کہ تمہاری باہمی رضامندی سے کوئی تجارت ہو، اور اپنی جانوں کو مت ہلاک کرو، بیشک اللہ تم پر مہربان ہے۔

اس آیت کریمہ کے مفہوم سے ظاہر ہے کہ اسلام صرف باہمی رضامندی کے کاروبار کو جائز قرار دیتا ہے اور اس کے برعکس حق تلفی اور دھوکہ دہی، مکرو 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۔

رزق حلال کو طلب کرنا دین کے اولین فرائض کے بعد دوسرے درجے کا فرض ہے۔ رسول اللہ ﷺ نے ارشاد فرمایا:

طَلَبُ كَسْبِ الْحَلَالِ فَرِيضَةٌ بَعْدَ الْفَرِيضَةِ<sup>18</sup>

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

اللہ تعالیٰ کا فرمان ہے:

فَادْفَعْهُنَّ إِلَى الصَّمَاةِ فَتَنْشُرْنَ فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ۚ هَٰذَا ذِكْرُ وَاللَّهِ ۚ هَٰذَا شَيْءٌ مِّنَ الْعِلْمِ تَقْلِبُون<sup>19</sup>

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 فلاح پاؤ۔ یعنی تجارت کے لیے اور اپنی ضروریات میں لگنے کے لیے زمین پر پھیل جاؤ اور رزق تلاش کرو۔

ارشاد باری تعالیٰ ہے:

وَإِذَا حَلَ اللَّهُ الْمُبَيْعَ وَحَرَّمَ 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 حَرَّمَ عَلَى قَوْمٍ أَكْلَ شَيْءٍ حَرَّمَ عَلَيْهِمْ مَبِئْتَهُ<sup>21</sup>

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

ہیں۔

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

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

بے شک بیع تور 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 ہونا ضروری ہوتا ہے۔ جیسا کہ حدیث مبارکہ میں ہے۔

اللَّهُ أَتَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقُلْتُ: يَا بَنِي الرَّجُلِ يَسْأَلُنِي مِنَ الْبَيْعِ مَا لَيْسَ عِنْدِي، ابْتِغَاءً لِمَنْ السُّوقِ، ثُمَّ أَيْسُرُ؟ قَالَ: مَا تَبِيعَ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ<sup>23</sup>

میں رسول اللہ ﷺ کے پاس حاضر ہوا 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 لاؤں 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 ابْتِغَاءَ طَعَامًا فَلَا يَبِيعُهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ<sup>24</sup>

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

لے۔

آن لائن تجارت میں اکثر مقامات پر یہی کیا جا رہا ہوتا ہے کہ مختلف چیزوں کا اشتہار دکھایا جاتا ہے جو کہ بائع کی ملکیت اور قبضے میں موجود نہیں ہوتی بلکہ انٹرنیٹ 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 بیع سے منع کیا گیا ہے۔ آپ ﷺ نے بغیر قبضہ کئے کسی چیز کے بیچنے سے منع فرمایا ہے چنانچہ ارشاد مبارکہ ہے۔

مَنْ ابْتِغَاءَ طَعَامًا فَلَا يَبِيعُهُ حَتَّى يَقْبِضَهُ<sup>25</sup>

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

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 تکلیف ہوگی، اب تصاویر تو دکھا دی 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۔

البتہ 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 سوداگر کے مشتری کو فروخت کرے تو یہ درست ہے۔

آن لائن کام کرنے والا، دکان دار سے اجازت نامہ 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 پہنچا دوں 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 ہوگا 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 معاملہ اگر بیچنے 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 ہوگی۔ آن لائن خریداری کی ہر صورت میں خریدار کو مطلوبہ چیز ملنے کے بعد خیر رائیت حاصل ہوگا، 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 ہوگا، کوئیک 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۔

بیع توڑ دینے کا اختیار بیچنے اور خریدنے والے کو جب تک وہ جدا نہ ہوں تب تک رہتا ہے جب تک بات واضح نہ ہو جائے۔ نبی کریم ﷺ نے فرمایا:

البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا البيعان ويئنا بُورِك لهما في بيعهما، وإن كذبا وكتما، فعسى أن يرجعا رجاءً ويحكما بركة بيعهما<sup>26</sup>

بیچنے اور خریدنے والے کو جب تک وہ جدا نہ ہوں (بیع توڑ دینے کا) اختیار ہے۔ پس اگر دونوں نے سچائی اختیار کی اور بات صاف صاف واضح کر دی تو انہیں ان کی بیع میں برکت ملتی ہے اور اگر انہوں نے جھوٹی باتیں بنائیں اور (کسی عیب کو) چھپایا تو تھوڑا سا نفع شاید وہ کمالیں، لیکن ان کی بیع میں برکت نہیں ہوگی۔

آپ ﷺ نے فرمایا:

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

جس نے دھوکہ دیا وہ ہم میں سے نہیں۔

امانت دار تاجر قیامت میں انبیاء اور شہداء کے ساتھ ہوگا۔ آپ ﷺ نے فرمایا:

التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء<sup>28</sup>

سچا، امانت دار تاجر (قیامت میں) انبیاء، صدیقین اور شہداء کے ساتھ ہوگا۔

ایمازون، دراز، علی بابا، علی ایکسپریس وغیرہ کے ذریعے سے کمائی میں اگر اسلامی اصولوں کا لحاظ رکھا جائے گا تو اس کا استعمال اور اس کے ذریعے سے کمانا بھی درست ہوگا۔

مارکنگ میں جدید آلات اور سائنسی ایجادات کے ذرائع کو استعمال کرتے ہوئے کمائی کرنا مثلاً: کمپیوٹر، لیپ ٹاپ، انٹرنیٹ، موبائل، مصنوعی ذہانت وغیرہ کے ذریعے کمائی کرنا، سوشل 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 پروڈکٹس کی تشہیر 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 تشہیر 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 تشہیر ہو سکتی ہے تو اس میں بھی کوئی قباحت نہیں ہے۔

اَلْاُمُوْرُ بِمَقَاصِدِهَا يَعْنِي: اِنَّ اَلْحَلْمَ اَلَّذِي يَتَرْتَّبُ عَلٰى اَمْرِ يَكُوْنُ عَلٰى مُقْتَضٰى مَا هُوَ الْمَقْصُوْدُ مِنْ ذٰلِكَ اَلْاَمْرِ<sup>29</sup>

یعنی معاملات اپنے مقاصد پر منحصر ہیں: کسی معاملے سے جو حکم نکلے وہ اس کے مطابق ہوگا۔

بَاَنَّ الْاَصْلَ فِي الْاَشْيَاءِ الْاِبَاحَةُ<sup>30</sup>

کیونکہ چیزیں بنیادی جائز ہیں۔

اور چیزیں بنیادی طور پر جائز ہیں۔ ڈیجیٹل مارکنگ کی کمائی میں جب کوئی اور شرعی مانع نہ ہو تو اس زمرے میں آنے کی بناء پر جائز ہے۔

سوشل میڈیا کے استعمال کے ذریعے اپنی کسی چیز، مہارت، کورس کی تشہیر کرنا، خرید و فروخت کرنا ڈیجیٹل مارکنگ کہلاتا ہے۔

گوگل انٹرنیٹ کی دنیا کا بہت اہم اور بنیادی سرچ انجن ہے۔ جس میں بہت ساری آن لائن کمپنیاں گوگل سے منسلک 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 پیج (Larry Page) اور سرجی برن (Sergey Brin) نے مارکیٹ میں متعارف کروایا تھا۔ اور اس کا مرکزی دفتر کیلی فورنیا میں واقع ہے۔<sup>31</sup> گوگل کے ذریعے کمائی کرنا اور گوگل جس پلیٹ فارم سے کمائی ادا کرتا ہے اسے گوگل ایڈسنس کہا جاتا ہے۔ گوگل ایڈسنس کے ذریعے کمائی کے طریقے میں یوٹیوب (YouTube)، ویب سائٹس (Websites)، موبائل ایپ (Mobile Apps)، Blog writing وغیرہ شامل ہیں۔

یوٹیوب ویڈیوز پر چینل مانیٹائز (Monitize) ہونے کے بعد گوگل ایڈسنس کی طرف سے اشتہارات ویڈیوز پر لگائے جاتے ہیں، جن سے کمائی ہو کر پیسے گوگل ایڈسنس پر بنے اس فرد کے اکاؤنٹ میں جمع ہو جاتے ہیں۔ Blog، موبائل ایپ (Mobile Apps)، ویب سائٹس (Websites) پر بھی گوگل ایڈسنس کی طرف سے اشتہارات جاری کئے جاتے ہیں، جن سے کمائی ہو کر پیسے گوگل ایڈسنس اکاؤنٹ میں جمع ہو جاتے ہیں۔ اصل کمائی گوگل ایڈسنس میں انکی طرف سے جاری کردہ اشتہارات کے ذریعے سے ہوتی ہے جب لوگ اس فرد کی اپلوڈ کی ہوئی ویڈیوز یا ویب سائٹس یا ایپلیکشنز 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 سینس کا بنیادی کام انکی طرف سے جاری کردہ اشتہارات کے ذریعے سے ہوتا ہے۔ مصنوعات کی تشہیر کرانے والی کمپنیوں سے مختلف مصنوعات کے اشتہارات حاصل کر کے، انٹرنیٹ پر ویب سائٹ یا ایپلیکشنز کے مالکان کو معاہدہ فراہم کرتی ہیں، لہذا گوگل ایڈ سینس ان کمپنیوں اور ویب سائٹس اور ایپلیکشنز مالکان کے درمیان ایک لنک (رابطے) کی طرح ہے۔ شرعی نقطہ نظر سے یہ کہا جاسکتا ہے کہ گوگل ایڈ سینس دو طرفہ ایجنٹ یا ایک بروکر ہے اور یہ اپنی ایجنسی فیس یا بروکر تاج کی فیس لیتا ہے، اسلامی فقہی اصطلاح میں یہ اسے دلال یا مسماہر کہا جاتا ہے۔ جیسا کہ التعریفات الفقہیہ میں ہے۔

الدلال: هو السمسار ای الذی یدخل بین البائع والمشتري متوسطاً بمضاء البيع<sup>32</sup>

دلال یعنی مسماہر وہ شخص ہے جس کے ذریعے بائع اور مشتری کا لین دین مکمل ہوتا ہے۔

شریعت اسلامیہ کی رو سے ایجنٹ اور بروکر کے ذریعے سے کسی چیز کی خرید و فروخت کرنے میں کوئی مضائقہ نہیں بلکہ درست اور جائز ہے۔ کیونکہ اجیر مشترک اجرت کا مستحق اپنی مزدوری کے بعد ہوتا ہے۔ گوگل ایڈ سینس اور کمپنی کے درمیان معاملہ کی نوعیت اجارہ کی ہے اور ظاہر ہے کہ اجارہ شرعاً درست ہے۔ نیز اسی بناء پر گوگل ایڈ سینس کے ذریعے سے کمائی میں شرعاً کوئی حرج نہیں ہے۔ لیکن جیسا کہ بیان ہوا کہ اصل کمائی گوگل ایڈ سنس میں انکی طرف سے جاری کردہ اشتہارات کے ذریعے سے ہوتی ہے جب لوگ اس فرد کی اپلوڈ کی ہوئی ویڈیوز یا بنائی ہوئی ویب سائٹس یا ایپلیکشنز 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 از روئے 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 ویڈیوز 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 سبسکرائبرز (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 ویڈیوز پر 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 ویڈیوز اپلوڈ کرتا ہے جن میں از روئے شرع کوئی ممانعت نہیں یا اپنی اپلوڈ کی ہوئی ویڈیوز میں ایسے اشتہارات شائع کرتا ہے جو حدود شرعیہ کے مخالف نہیں ہیں اور از روئے 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

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

ہوگی تاہم اگر ان اشتہارات میں کوئی قابل ممنوع ویڈیو یا ناجائز چیزوں کا اشتہار آجائے تو یہ حرام امور پر مشتمل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہوگا اور اس کے ذریعے سے حاصل ہونے والی کمائی بھی صحیح نہیں ہوگی۔

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 بیچ 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 ممنوع 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 لائف ایکس (Octa FX) وغیرہ تو سب سے پہلے بروکر کمپنی کے پاس اکاؤنٹ کھلوانا ضروری ہوتا ہے، اس اکاؤنٹ کو کھلوانے کے لئے کسی ڈیلر سے رقم کو ڈیجیٹل کرنسی میں تبدیل کرایا جاتا ہے اور کرنسی ڈیلر پھر ڈیجیٹل کرنسی کو انٹرنیٹ پر موجود اکاؤنٹ میں منتقل کر دیتا ہے اس کے بعد اس ڈیجیٹل کرنسی سے اکاؤنٹ کھلوا کر ٹریڈنگ کی جاتی ہے۔ فاریکس ٹریڈنگ کے ذریعے کاروبار کرنا شرعاً جائز نہیں ہے کیونکہ کوئی شخص براہ راست 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 انٹرنیٹ پر اس مارکیٹ کے حوالے سے مختلف اشیاء کے ریٹ آرہے ہوتے ہیں اور لمحہ بہ لمحہ کم زیادہ ہوتے رہتے ہیں یہ شخص کمپنی کی طرف سے فراہم کردہ رقم سے کوئی سودا کرتا ہے اور پھر ریٹ بڑھتے ہی اسے آگے فروخت کر کے نفع کماتا ہے اور اگر قیمت گر جاتی ہے تو یہ اس کا نقصان شمار ہوتا ہے کمپنی ایک ٹریڈ مکمل ہونے پر اپنا طے شدہ کمیشن وصول کرتی ہے اور اگر مقررہ وقت پر سودا مکمل نہ ہو سکے تو کمپنی اسکے بعد مزید چار جز وصول کرتی ہے اور اس شخص کا کوئی چیز خریدنا اور فروخت کرنا سب کا غدی کاروائی ہوتی ہے خریدی ہوئی اشیاء پر نہ قبضہ ہوتا اور نہ قبضہ کرنا مقصود ہوتا ہے بلکہ محض نفع و نقصان برابر کیا جاتا ہے اس لیے یہ سٹہ کی ایک صورت ہونے کی وجہ سے ناجائز ہیں لہذا اس کاروبار میں شریک ہونا اور نفع کمانا شرعاً جائز نہیں اس سے اجتناب لازم ہے۔

فری لانسنگ: Freelancing یہ بھی آن لائن کمائی کا بہت بڑا ذریعہ اور مرکز ہے۔ فری لانسنگ 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 انٹری کا کام کروانا ہو تو ان کاموں میں مہارت رکھنے والے اشخاص کو تلاش کر کے انکی طلب کردہ رقم ادا کر کے اپنا کوئی بھی کام کرایا جاسکتا ہے۔ فری لانسنگ کے ذریعے کمائی ایسی ہے کہ ہر کوئی اسے وقت دے کر محنت کر کے سیکھ سکتا ہے۔ چند مشہور فری لانسنگ کمپنیوں اور ویب سائٹس میں فائیور (Fiverr)، اپ ورک (Upwork)، فری لانسر (Freelancer)، ٹیچر آن (Teacher On) وغیرہ شامل ہیں۔ فری لانسنگ 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 منسلک 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 کمائی شریعت کے اصولوں کے تحت رہتے ہوئے ہوگی تو جائز اور حلال ہوگی۔

آن لائن کمائی میں چونکہ مختلف ممالک کے افراد سے تعلق جڑتا 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 فیشیبل 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 وڈڈرا (Withdraw) کروائے جاتے ہیں۔ پے پال کے مقابلے میں پائیونیر میں کمپنی زیادہ کمیشن کاٹتی ہے جس سے لوگوں کو رقم کم ملتی ہے تو اسی بناء پر لوگ پے پال کو ترجیح دیتے ہیں اور مختلف ممالک 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 ہونگے 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 سرانجام 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 ہونگے۔

آن لائن بزنس میں بھی تجارت اور لین دین کا واضح، دھوکہ اور فریب سے پاک ہونا ضروری ہے۔ تجارت کو فروغ دینے کے خفیہ ہتھکنڈے مثلاً ناپ تول میں کمی، وعدہ خلافی، خیانت، بددیانتی 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 دہی (Fraud) اور ملاوٹ کی اسلام میں سختی سے ممانعت ہے۔ اسلام صداقت اور دیانت داری کا حکم دیتا ہے۔ آن لائن بزنس میں شفافیت اور اعتماد قائم رکھنا اسلامی تجارت کا بنیادی اصول ہے۔ مصنوعات کی حقیقت کے مطابق تشہیر (Advertisement) کرنا ضروری ہے۔ اسلامی تجارت میں خریدار کو مکمل معلومات فراہم کرنا لازم ہے تاکہ کوئی ابہام نہ رہے۔ اسلامی تعلیمات کے مطابق کاروباری آمدنی سے زکوٰۃ نکالنا فرض ہے، جو معاشرتی عدل اور دولت کی منصفانہ تقسیم میں مدد دیتی ہے۔ آن لائن بزنس کو فلاحی مقاصد کے لیے بھی استعمال کیا جاسکتا ہے، جیسے Crowdfunding اور خیرات کے ڈیجیٹل پلیٹ فارمز۔

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

سکے۔ فری لانسنگ، ای کامرس اور انفارمیشن بزنس کو دیانت داری اور شفافیت کے اصولوں پر استوار کیا جاسکتا ہے۔ سود سے پاک ادائیگی کے نظام (Islamic Payment Solutions) اور ٹیکنالوجی کے ذریعے اسلامی اصولوں کی پاسداری ممکن ہے۔ آن لائن بزنس جدید دور کی ایک اہم معاشی 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 ماڈلز کو متعارف کر کے حلال آن لائن بزنس کو فروغ دیا جاسکتا ہے، جو نہ صرف معاشی ترقی بلکہ سماجی بھلائی کا بھی ذریعہ بنے گا۔ آن لائن بزنس کے لیے علم تجارت سے اوّل 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 شرعیہ کے اندر رہتے ہوئے کسب معاش کریں اور حصول معاش سے قبل اس کا علم شرعی ضرور حاصل کر لیں۔ مبادیہ کہ یہ کمائی، روز قیامت ہمارے لیے وبال بن جائے اور ہماری آخرت برباد 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۔ ”لایبیع فی سوقنا الا من قد تفقہ فی الدین۔“<sup>33</sup> اللہ رب العزت زندگی کے ہر شعبے میں احکامات معلوم کر کے ان پر عمل پیرا ہونے کی توفیق عطا فرمائے، آمین۔

### پاکستان میں آن لائن بزنس اور چیلنجز

پاکستان میں آن لائن بزنس تیزی سے ترقی کر رہا ہے، لیکن اس کے ساتھ کئی چیلنجز بھی درپیش ہیں۔ پاکستان میں کئی علاقوں میں انٹرنیٹ کی رفتار کم ہے۔ ڈیجیٹل سہولیات، جیسے کہ آن لائن پیمنٹ گیٹ ویز، عالمی معیار کے مطابق نہیں ہیں۔ زیادہ تر کاروباری افراد اور صارفین آن لائن بزنس کے جدید تقاضوں سے ناواقف ہیں۔ فری لانسنگ، ای کامرس اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ جیسے شعبوں میں مہارت رکھنے والے افراد کی کمی ہے۔ پاکستان میں PayPal جیسی عالمی سطح کی سروسز دستیاب نہیں، جس سے فری لانسرز اور آن لائن بزنس مالکان کو مشکلات ہوتی ہیں۔ زیادہ تر لوگ (Cash on Delivery - COD) کو ترجیح دیتے ہیں، جو کاروباری افراد کے لیے رسک پیدا کرتا ہے۔ آن لائن بزنس مالکان کو بینک اکاؤنٹ کھلوانے اور ٹیکس فائلنگ 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 ریگولیٹ 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 فراڈ بڑھ رہا ہے۔

آن لائن ٹاپنگ اور فری لانسنگ میں جعلی ویب سائٹس، سکیمرز، اور ڈیٹالیک جیسے مسائل عام ہیں۔ ڈیجیٹل پلیٹ فارمز پر کاروبار کرنے والے افراد کے لیے کوئی مخصوص سیکیورٹی پالیسیز موجود نہیں۔ پاکستانی صارفین آن لائن خریداری پر مکمل اعتماد نہیں کرتے، کیونکہ کئی بار جعلی یا غیر معیاری پروڈکٹس بھیج دی جاتی ہیں۔ ریٹرن اور ریفرنڈ پالیسیز کمزور ہیں، جس کی وجہ سے خریدار دھوکہ کھاتے ہیں۔ بڑی بین الاقوامی کمپنیوں (AliExpress, Amazon, eBay) کی موجودگی سے پاکستانی سٹارٹ اپس کے لیے مقابلہ سخت ہو جاتا ہے۔ مارکیٹ میں مقامی اور بین الاقوامی برانڈز کی اجارہ داری کی وجہ سے نئے آن لائن بزنسز کے لیے جگہ بنانا مشکل ہے۔ فیس بک، گوگل اور انسٹاگرام 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 بنا پاتے ہیں۔

آن لائن بزنس میں ویب سائٹ (SEO) بہت ضروری ہے، لیکن اس فیلڈ میں ماہرین کی کمی ہے۔ نئے آن لائن بزنس کو گوگل، دراز یا سوشل میڈیا پر نمایاں ہونے میں وقت لگتا ہے، جس سے ان کا بزنس 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 ٹیکنالوجی سے ناواقف ہے، جس کی وجہ سے وہ آن لائن خریداری میں دلچسپی نہیں لیتے۔ آن لائن بزنس میں خواتین کے لیے بے شمار مواقع موجود ہیں، لیکن انہیں گھریلو اور سماجی دباؤ کا سامنا رہتا ہے۔ کئی خواتین آن لائن کام کرنے میں ہچکچاہٹ محسوس کرتی ہیں کیونکہ سوشل میڈیا پر ہراسانی (Harassment) اور اسکیمز کا خطرہ ہوتا ہے۔ پاکستانی آن لائن بزنسز کی زیادہ تر مصنوعات عالمی معیار پر پوری نہیں اترتیں، جس سے ان کا ایکسپورٹ کمزور رہتا ہے۔ کسٹمر سروس اور ڈیلیوری کا نظام بہتر بنانے کی ضرورت ہے۔ پاکستانی بزنسز کی برانڈنگ کمزور ہوتی ہے، جس کی وجہ سے لوگ بین الاقوامی برانڈز کو ترجیح دیتے ہیں۔ زیادہ تر بزنس آن لائن تو آ جاتے ہیں، مگر برانڈ اسٹریٹیجی، کسٹمر انگیجمنٹ، اور مارکیٹنگ پر زیادہ کام نہیں کرتے ہیں۔

آن لائن بزنس کی سب سے بڑی مشکل یہ ہے کہ اس میں مستقل کام کا دباؤ بڑھ جاتا ہے۔ چونکہ لوگ گھریلو کام کرتے ہیں، اس لئے اکثر وقت کی کمی اور کام کی زیادتی سے تنگ 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 آرنگ کے ذرائع عالمی سطح پر تو 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 صورت حال مختلف ہو سکتی ہے، جس سے آمدنی کے ذرائع پر اثر پڑتا ہے۔ آن لائن آرنگ کے بہت سے مواقع انگریزی زبان میں ہوتے ہیں۔ جس کی وجہ سے کام اور ادائیگی کے طریقہ کار کو سمجھنے میں مشکلات ہوتی ہیں۔ کچھ آن لائن آرنگ پلیٹ فارمز ادائیگی میں تاخیر کرتے ہیں یا بالکل بھی ادائیگی نہیں کرتے ہیں۔ اس مسئلے سے نمٹنے 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 محتاط رہیں، اپنی مہارتوں کو بہتر بنائیں اور قابل اعتماد پلیٹ فارمز پر کام کریں۔

### حل اور تجاویز

- تیز رفتار انٹرنیٹ 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 انٹرنیشنل پیمنٹ گیٹ ویز متعارف کرانے کی ضرورت ہے۔
- قانون سازی اور سائبر سیکیورٹی صارفین کے تحفظ کے لیے سخت قوانین بنائے جائیں اور آن لائن بزنس 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 ذرائع سے محفوظ کر سکیں۔
- پاکستانی آن لائن بزنسز کو عالمی معیار کے مطابق مارکیٹنگ اور برانڈ ویلیو پر کام کرنا ہوگا۔
- آن لائن آرنگ کے بہت سے مواقع انگریزی زبان میں ہوتے ہیں۔ اس لیے ضروری ہے کہ انگریزی زبان پر عبور حاصل کریں۔

پاکستان میں آن لائن بزنس کے بے شمار مواقع ہیں، لیکن کئی چیلنجز بھی درپیش ہیں۔ اگر ٹیکنالوجی، مالیاتی نظام، قانون سازی اور صارفین کے اعتماد کو بہتر بنایا جائے تو آن لائن بزنس پاکستان کی معیشت 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 دائرے میں رہے۔ انٹرنیٹ کی تیز رفتار رسائی، سمارٹ فونز، اور مختلف ای کامرس پلیٹ فارمز نے آن لائن بزنس کو آسان اور سستا بنا دیا 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 بنا رہا ہے۔ سوشل میڈیا پلیٹ فارمز نے بزنسز کو اپنے کسٹمرز سے براہ راست رابطہ کرنے کا موقع فراہم کیا ہے۔ کووڈ-19 کو روکنا و بانے آن لائن بزنس کو ایک نیا ارتقاء دیا ہے۔ لاک ڈاؤن کے دوران لوگوں نے زیادہ تر آن لائن بزنس کی طرف توجہ دی ہے۔ مصنوعی ذہانت (آرٹیفیشل انٹیلیجنس) آن لائن بزنس کو مزید آسان اور موثر بنا رہی ہے۔ آن لائن بزنس میں مقابلہ بہت زیادہ ہے۔ آن لائن بزنس چلانے کے لیے کچھ ٹیکنیکل مہارتوں کے ساتھ ساتھ وقت کی پابندی بھی بہت ضروری ہے تاکہ وقت پر کسٹمر کی ضرورت پوری ہو سکے۔ آن لائن بزنس کے لیے سائبر سیکیورٹی ایک بڑا چیلنج ہے۔ آن لائن بزنس ایک بہت بڑا موقع ہے، لیکن اس بات کا خیال رکھنا بھی ضروری ہے کہ یہ اسلامی تعلیمات کے دائرے میں رہے۔ تجارت اور لین دین کے جو اصول اسلام نے بتائے ہیں ان پر عمل کرنا بھی ضروری ہے کاروبار دھوکہ اور فریب سے پاک ہونا ضروری ہے۔ تجارت کو فروغ دینے کے خفیہ ہتھکنڈے مثلاً ناپ تول میں کمی، وعدہ خلافی، خیانت، بددیانتی وغیرہ سے بچنا بھی ضروری ہے۔ سودی کاروبار اور حرام مصنوعات مثلاً شراب، جوا، غیر اخلاقی مواد کا کاروبار ناجائز ہے۔ دھوکہ دہی اور ملاوٹ کی اسلام میں سخت ممانعت ہے۔ اسلام صداقت اور دیانت داری کا حکم دیتا ہے۔ آن لائن بزنس میں شفافیت اور اعتماد قائم رکھنا اسلامی تجارت کا بنیادی اصول ہے۔ مصنوعات کی حقیقت کے مطابق تشہیر 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 دنیاوی و آخروی دونوں طرح سے کامیاب ہوں گے۔





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

### حوالہ 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 29:4

<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.

البیہقی، ابوبکر احمد ابن حسین علی ابن موسی الخوارزمی شعب الایمان (الریاض: الرشاد، 2003) 5: 32، رقم الحديث: 8367

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

الجمعة 62:10

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

البقرة 2:275

<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 سلیمان بن اشعث الازدی السجستانی، السنن، (الریاض دار الحضرة، ۲۰۱۵)، کتاب الإجارة، باب فی ثمن الخمر والمیتة، 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 القزوینی، سنن ابن ماجہ (الریاض دار الحضرة، ۲۰۱۵)، کتاب التجارات، باب بیع الخيار، حدیث: 2185.

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

ابو عیسیٰ محمد بن عیسیٰ الترمذی، الجامع الترمذی (الریاض دار الحضرة، ۲۰۱۵)، أبواب البیوع، باب ما جاء في كراهية بيع 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'ṭī, 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-Ṭnah wa mā Yushbihuhā, Ḥadīth: 1329

البخاری، محمد بن اسماعیل البخاری الجامع الصحیح، (الریاض دار الحضرة، ۲۰۱۵)، کتاب البیوع باب الکیل علی البائع والمعطی، حدیث: 2126؛ مسلم بن حجاج القشیری، صحیح مسلم (الریاض دار الحضرة، ۲۰۱۵)، کتاب البیوع، باب بطلان بیع المبیع قبل القبض، حدیث: 3840؛ مالک بن انس، الموطأ (بیروت - لبنان، دار إحياء التراث العربی، 1406)، کتاب البیوع، باب العینة 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 الصحیح، کتاب البیوع، حدیث: 2136؛ الإمام أحمد بن حنبل، (مؤسسة الرسالة، ۱۴۲۱ هـ) مسند بني هاشم، مسند عبد الله بن العباس بن عبد المطلب، عن النبي صلى الله عليه 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 الصحیح، کتاب البیوع، حدیث: 2114.

<sup>27</sup> Abū 'Isā Muḥammad ibn 'Isā 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 البیوع، أبواب البیوع باب ما جاء في كراهية الغش في البیوع، حدیث: 1315 -

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

ابو عيسى محمد بن عيسى الترمذی، الجامع الترمذی (الرياض دار الحضرة، ٢٠١٥)، أبواب البيوع، باب ما جاء في التجار وتسمية، حديث: 1209.

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

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

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

ابن نجيم، زين الدين بن ابراهيم، الاشباه والنظائر، (بيروت، دار الكتب العلمية، 1999ء)، 93.

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

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

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

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

ابو عيسى محمد بن عيسى الترمذی، الجامع الترمذی، كتاب الصلاة، حديث: 487