

بخدمت جناب حضرت مفتی صاحب مدظلہم..... السلام علیکم ورحمۃ اللہ وبرکاتہ

ہماری ایک تجارتی کمپنی ہے اور ہمیں اپنی مصنوعات کی پروموشن اور تشریح کے حوالے سے ایک مسئلے کے سلسلے میں شرعی رہنمائی درکار ہے؛

آجکل دکانوں کی جگہ اکثر بڑے بڑے سپراستور وجود میں آچکے ہیں جہاں گاہکوں کو ایک ہی چھت کے نیچے اپنی ضرورت کی تمام چیزیں عام دکانوں کے مقابلے میں سستے ریٹ پر مل جاتی ہیں۔ ان سپراستورز کو کمپنیوں سے بڑی مقدار میں مال خریدنے کی وجہ سے عام دکانداروں کے مقابلے میں زیادہ ڈسکاؤنٹ کے ساتھ مال ملتا ہے۔

سیلز کے نقطہ نظر سے آجکل سپراستور دو قسم کے ہیں؛

- ایک تو وہ ہیں جو بہت بڑے بڑے ہیں انہیں پرائمری کسٹمرز کہا جاتا ہے جیسے کہ؛ ہاپیراسٹار، امتیاز، الفچ، وغیرہ
 - جب کہ دوسرے وہ ہیں جن کا حجم ان سے کم ہے وہ ہر شہر میں بے شمار ہیں۔ اور انہیں سیکنڈری کسٹمرز کہا جاتا ہے۔
- کمپنیوں کا مال عمومی طور پر ڈسٹری بیوٹرز کے ذریعے ہی دکانوں اور اسٹورز تک پہنچتا ہے تاہم پہلی قسم کے کسٹمرز کو مال کچھ کمپنیاں براہ راست خود فراہم کرتی ہیں اور دوسری قسم کے کسٹمرز کو حسب ترتیب ڈسٹری بیوٹرز کے ذریعے ہی مال کی سپلائی کی جاتی ہے۔

عموماً وہی مال زیادہ بکتا ہے جو ڈپلے پر نمایاں نظر آئے۔ چنانچہ ایک ہی جیسی مصنوعات بنانے والی مختلف کمپنیوں میں سے ہر ایک کی بیبی کوشش ہوتی ہے کہ ان کی تیار کردہ مصنوعات نظر آئیں۔ گاہکوں کی اس نفسیات اور کمپنیوں کی مقابلہ بازی سے فائدہ اٹھاتے ہوئے سپراستورز مالکان نے اپنے اسٹورز میں سامان رکھنے کی جگہ کرائے پر دینا شروع کر کے اس طرح بھی منافع کمانا شروع کر دیا ہے۔ اور یہ کام مارکیٹ میں اتنا عام ہو گیا ہے کہ اب مصنوعات تیار کرنے والی کمپنیوں کی مجبوری اور ضرورت بن گئی ہے کہ وہ ان اسٹورز کو اشیاء سستی فراہم کرنے کے ساتھ ساتھ اپنی اشیاء مناسب جگہ پر رکھوانے کیلئے الگ سے جگہ بھی ضرور کرائے پر لیں، اگر جگہ نہ خریدی جائے تو اسٹور مالکان یا تو سامان خریدنے سے انکار کر دیتے ہیں یا سامان کو ڈپلے میں نہیں رکھتے جس کی وجہ سے وہ پروڈکٹ زیادہ نہیں بکتی، اور انتہاء اس کا نقصان کمپنی کو ہوتا ہے، اس لئے مجبوراً ان سے شیلف لینا پڑتا ہے اور اس کے بدلے ماہانہ متعین چارجز ادا کئے جاتے ہیں۔

مارکیٹ کے اس چیلن کی وجہ سے اب ہماری بھی مجبوری بن گئی ہے کہ ہم بھی اپنی مصنوعات کیلئے جگہ (شیلف) کرائے پر لیں، کیونکہ نہ لینے کی صورت میں مناسب ڈپلے نہیں ملے گا جبکہ دوسری طرف مقابلے میں موجود کمپنیاں اس طریق کار کو اختیار کر کے ہماری سیلز پر اثر انداز ہو سکتی ہیں۔ اب جگہ کرائے پر لینے کیلئے جو معاہدہ کیا جاتا ہے اسکی دو صورتیں ہیں۔

- یا تو یہ معاہدہ اور سامان کی فروختی کا معاملہ ایک ساتھ ہی کئے جاتے ہیں جیسا کہ پرائمری کسٹمرز وغیرہ کے ساتھ جو معاہدے ہوتے ہیں ان میں چونکہ کمپنی انہیں براہ راست فروخت کر رہی ہوتی ہے اسلئے دونوں معاملے ایک ساتھ ہی کرائے جاتے ہیں۔



• یا مال فروخت کرنے کا معاملہ الگ ہوتا ہے اور جگہ خریدنے کا معاملہ الگ ہوتا ہے، جیسا کہ سیکنڈری کسٹمرز کو مال توڈسٹری بیوٹرز دیتے ہیں، تاہم جگہ کرائے پر لینے کا کام کمپنی اپنے سیلز کے شعبہ کے ذریعہ کرتی ہے۔

ان کے ساتھ جو معاہدہ نامہ (agreement) کیا جاتا ہے اس میں یہ بات طے ہوتی ہے کہ اس اسٹور میں فلاں متعین جگہ اتنے عرصہ کیلئے ہم نے کرائے پر لے لی ہے اور اب اسٹور ان نظامیہ اس بات کی پابند ہوگی کہ اس جگہ پر صرف ہمارا مال ہی رکھے گی، اور اس بات کو یقینی بنانے کیلئے ہم کسی بھی وقت چیک بھی کر سکتے ہیں۔ معاہدے کی بنیادی شقیں یہ ہوتی ہیں:

• دوکاندار طے شدہ دورانے مثلاً ایک ماہ تک دو ہزار کے عوض اپنی دوکان کے شیلف نمبر۔۔۔ میں ہماری مصنوعات رکھے گا۔

• دوکاندار طے شدہ دورانے میں کسی اور کمپنی کی پروڈکٹ مذکورہ شیلف میں نہیں رکھے گا۔

• دوکاندار طے شدہ پروڈکٹ کے کم از کم 40 پیک اس مذکورہ دورانے میں اس شیلف میں رکھے گا۔ (یہ پیک دوکاندار کو ہمارے ڈسٹری بیوٹر سے خریدنا ہونگے)

• اگلے ماہ کے لئے یہ معاہدہ تبھی برقرار رہے گا جبکہ دوکاندار سابقہ پروڈکٹس بیچ چکا ہوگا اور آئندہ ماہ مزید ۴۰ پیک خریدے گا۔

اس ساری صورت حال کے پیش نظر اب سوال یہ ہے کہ:

۱. کیا سپر اسٹورز والوں کا ہم سے ہی خرید کردہ سامان رکھنے اور بیچنے کیلئے ہمیں اپنے اسٹور کی جگہ کرائے پر دے کر اس کا معاوضہ لینا ٹھیک ہے؟ اسکی شرعی حیثیت کیا ہوگی؟

۲. بعض اسٹور مالکان کمپنی سے مال خریدنے سے پہلے یہ شرط لگاتے ہیں کہ ہم آپ کا مال اسی وقت خریدیں گے جب آپ ہمارے اسٹور کا کوئی شیلف کرائے پر لیں گے۔ اسلئے مجبوراً پہلے شیلف کے کرائے کا معاملہ کرنا پڑتا ہے۔ اور اس کے بعد مال سپلائی کیا جاتا ہے، اسکی شرعی حیثیت کیا ہے؟ کیا کسی شخص کیلئے کوئی چیز خریدنے کیلئے اس قسم کی شرط لگانا جائز ہے؟ آج کل جتنے بڑے سپر اسٹورز ہیں ان میں بھی وہ عموماً کسی کمپنی کی چیز اس وقت تک نہیں خریدتے، جب تک وہ اس کو رکھنے کی جگہ (شیلف) کرایہ پر نہ لے لیں، اور عموماً یہ اسٹورز اپنی شرائط میں رد و بدل پر بھی آمادہ نہیں ہوتے، ایسی صورت میں کمپنی اور سپر اسٹورز کے لئے کیا حکم ہے؟

۳. منسلک معاہدے میں کوئی شق شرعاً محل نظر ہو تو نشانہ ہی فرمادیں؟ اس قسم کے معاہدے میں کن شرائط کو ملحوظ رکھا جائے براہ کرم تفصیل سے آگاہ فرمائیں۔ (معاہدے کا مضمون منسلک ہے)

سعد زبیری

سیلز ڈیپارٹمنٹ

مینوفیکچرنگ انڈسٹریز لمیٹڈ

0322. 9209120

(جواب منسلک ہے)



display Contract Form

Product: _____
 Contract Person: _____
 Contract Details _____
 Date of Agreement: _____
 Shelf Position: _____
 Shelf Size: _____
 Net Amount: _____

We agree to the following points.

1. No reimbursement will be made on A/c of display in case the agreed display is not available.
2. No other company products shall be displayed in the agreed display counter during the said period.
3. Complete cooperation to be extended for improving the sales of the above products that also promotes the display proposal.
4. Display will be for the period as agreed with the company.
5. A minimum of 40 product packs 120 ml stock will be maintained by the chemist during the shelf hiring period.
6. Periodic audit will be conducted by authorized company representative.
7. A&B is our authorized distributor & responsible for supply and receiving payments, according to terms & conditions of A&B.
8. Company will pay monthly shelf rent within the 15 days of signing of contract.
9. You are also requested to cooperate with Company ZSM / BDO from time to time.
10. The validity of this contact form will be renewed by signing a new contract form

We agree to the above terms & conditions and will abide by them.

Signature and Seal
(Retail Outlet)

Marketing Manager



Address:

Name & Signature of ZSM. Name: Mr. Sign: _____ Date: 07-12-2018
 Name & Signature of BDO: Name: Mr. Sign: _____ Date: 07-12-2018



صورتِ مسئلہ میں جب کمپنی کا نمائندہ باقاعدہ ایجاب و قبول کے ذریعہ مال فروخت کر دے تو مال خریدنے کے بعد سپر اسٹور اور دکان والے اس مال کے مالک ہو جاتے ہیں، اس کے بعد سپر اسٹور اور دکان والے کیلئے اپنا ہی مملوکہ مال اپنی دکان میں نمایاں جگہ پر رکھنے کیلئے جگہ کے کرایہ کا مطالبہ کرنا جائز نہیں، اور عقدِ بیع میں اس طرح کی شرط لگانا بھی درست نہیں۔

البتہ اس کے متبادل کے طور پر درج ذیل صورتوں میں سے کوئی صورت اختیار کی جاسکتی ہے:

۱..... کمپنی کی طرف سے اسٹور کو مال حتمی طور پر فروخت نہ کیا جائے، بلکہ سپر اسٹور میں فروخت کیلئے رکھا جائے اور وہ جتنا مال فروخت کریں انہیں اس کا کمیشن ملے، مال کے نفع و نقصان کا اُن سے تعلق نہ ہو، بلکہ وہ کمپنی کا نفع و نقصان ہو۔ اس صورت میں سامان چونکہ کمپنی ہی کی ملکیت ہے، اس لئے اگر سپر اسٹور والے یاد کا انداز یہ مال نمایاں شیلف میں رکھنے کیلئے شیلف کا کرایہ طلب کریں تو یہ صورت جائز ہے۔

۲..... دوسری صورت ”حِطْ ثَمَن“ کی ہے، یعنی کمپنی شیلف کا کرایہ دینے کے بجائے اپنے مال کی قیمت کم کر دے، مثلاً عقد کے وقت اسٹور والوں کے ساتھ یوں معاملہ کیا جائے کہ اگر آپ ہم سے خریدنا ہوا مال نمایاں شیلف میں نہیں رکھیں گے تو اس کی قیمت (مثلاً) مارکیٹ ویلیو کے مطابق ہوگی، اور اگر نمایاں شیلف میں رکھیں گے تو قیمت میں اتنا ڈسکاؤنٹ ملے گا اور اس ڈسکاؤنٹ میں کرایہ کی مقدار کو بھی مد نظر رکھا جاسکتا ہے۔ اس کے بعد سپر اسٹور والے جس شق پر متفق ہوں اُس قیمت پر مال فروخت کر دیا جائے، لیکن مجلس عقد ہی میں دو قیمتوں میں سے کسی ایک قیمت پر اتفاق ضروری ہے۔ تاہم اس صورت میں مال فروخت کرنے کے بعد اسٹور والوں کو نمایاں شیلف میں رکھنے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا، البتہ عقد سے پہلے یا بعد میں اُن سے وعدہ لیا جاسکتا ہے جس کی پاسداری اُن پر دینا تہ لازم ہوگی۔

۳..... سپر اسٹور کا شیلف کرایہ پر لینے کے بجائے کمپنی از خود شیلف تیار کروائے یا سپر اسٹور سے اُن کا شیلف خرید لے، پھر وہ شیلف سپر اسٹور میں رکھنے کیلئے اُن سے جگہ کرایہ پر لے۔ اس صورت میں شیلف کمپنی کی ملکیت ہوگا اور کرایہ اسٹور کی جگہ کا ہوگا۔ اس کے بعد کمپنی، سپر اسٹور والوں کو اس بات کا پابند بنا سکتی ہے کہ ہمارے مملوکہ شیلف میں آپ وہی سامان رکھ سکتے ہیں جس کی ہماری طرف سے اجازت ہو۔

۴..... نیز یہ بھی ممکن ہے کہ کمپنی پہلے سپر اسٹور سے (مثلاً) پورا ایک شیلف کرایہ پر لیکر اُس کے کچھ حصہ میں اپنا سامان کمیشن پر فروخت کرنے کیلئے وہاں رکھ دے، اس کے بعد سپر اسٹور کو مال فروخت کرتی رہے، اور سپر اسٹور والوں کو اجازت دیدے کہ ہمارا رکھا ہوا سامان ہمارے کرایہ پر لئے ہوئے شیلف میں ایک طرف رکھ کر بقیہ حصہ میں (جاری ہے۔۔۔)

آپ ہم سے خریدا ہوا اپنا سامان رکھ سکتے ہیں۔ البتہ اس صورت میں کمیشن پر فروخت کیلئے رکھا ہوا مال جب ختم ہو جائے تو دوبارہ کچھ مال برائے فروخت دینا ہوگا۔

الهدایة فی شرح بدایة المبتدی - (۳/ ۴۹)

قال: "وكذلك لو باع عبدا على أن يستخدمه البائع شهرا أو دارا على أن يسكنها أو على أن يقرضه المشتري درهما أو على أن يهدي له هدية؛ لأنه شرط لا يقتضيه العقد وفيه منفعة لأحد المتعاقدين؛ ولأنه عليه الصلاة والسلام نهى عن بيع وسلف؛ ولأنه لو كان الخدمة والسكنى يقابلهما شيء من الثمن يكون إجارة في بيع، ولو كان لا يقابلهما يكون إعارة في بيع. وقد نهى النبي عليه الصلاة والسلام عن صفقتين في صفقة

المغني لابن قدامة - (۴/ ۱۷۶)

[مسألة النهي عن بيعتان في بيعة] (۳۱۲۹) مسألة قال وإذا قال بعتك بكذا على أن آخذ منك الدينار بكذا لم يتعقد البيع وكذلك إن باعه بذهب على أن يأخذ منه دراهم بصرف ذكره. وجملة أن البيع بهذه الصفة باطل لأنه شرط في العقد أن يصارفه بالثمن الذي وقع العقد به، والمصارفة عقد بيع فيكون بيعتان في بيعة قال أحمد هذا معناه، وقد روى أبو هريرة قال «نهى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - عن بيعتين في بيعة»، أخرجه الترمذي وقال حديث حسن صحيح وروى أيضا عن عبد الله بن عمرو عن النبي - صلى الله عليه وسلم - وهكذا كل ما كان في معنى هذا مثل أن يقول بعتك داري هذه على أن أبيعك داري الأخرى بكذا أو على أن تبيعني دارك أو على أن أؤجرك أو على أن تؤجرنني كذا أو على أن تزوجني ابنتك أو على أن أزوجك ابنتي ونحو هذا فهذا كله لا يصح. قال ابن مسعود الصفقتان في صفقة ربا وهذا قول أبي حنيفة والشافعي وجمهور العلماء.




الفتاوى الهندية - (۳/ ۱۳۶)

رجل باع شيئا وقال بعث منك بكذا على أن أحط من ثمنه كذا جاز البيع ولو قال على أن أهب لك من ثمنه كذا لا يجوز ولو قال بعث منك بكذا على أن (جاری ہے۔۔)

حطت عنك كذا أو قال على أن وهبت لك كذا جاز البيع لأن الهبة قبل
الوجوب حط وفي الوجه الأول شرط الهبة بعد الوجوب كذا في فتاوى قاضي
خان.

حاشية ابن عابدين - (٥ / ٨٥)

قوله (وفيه نفع للمشتري) ومنه ما لو شرط على البائع طحن الخنطة أو قطع
الثمرة وكذا ما اشتراه على أن يدفعه البائع إليه قبل دفع الثمن أو على أن يدفع
الثمن في بلد آخر أو على أن يهب البائع منه كذا بخلاف على أن يحط من ثمنه كذا
لأن الحط ملحق بما قبل العقد ويكون البيع بما وراء المخطوط
بجر..... والله سبحانه وتعالى أعلم بالصواب



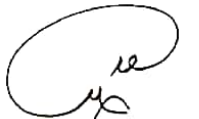
محمد حذيفة عفا الله عنه

الجواب صحیح
اقدم محمودة غفاله
دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی
۱۶ جمادی الاولیٰ - ۱۴۴۰ھ
۲۳ جنوری - ۲۰۱۹ء
23-01-2019

الجواب صحیح
بندہ انور
۱۶-۵-۱۴۴۰ھ


الجواب صحیح





الجواب صحیح

الجواب صحیح
تم عبدالمنان محمد
۱۶-۵-۱۴۴۰ھ

نائب مفتی


۱۶/۵/۱۴۴۰ھ
۲۰/۵/۱۴۴۰ھ

دارالافتاء
فتویٰ زیر نمبر ۴۶۲۰
۱۶ جمادی الاولیٰ - ۱۴۴۰ھ
۲۰ جمادی الاولیٰ - ۱۴۴۰ھ
