

استفتاء برائے فریجنرز

atlf mahmood <atlfattokki@gmail.com>

To: Darul Ifta Darul Uloom <daruliftadaruloom@gmail.com>

14 March 2012 17:42

بسم اللہ الرحمن الرحیم

بخدمت جناب حضرات مفتیان کرام دارالعلوم کراچی صاحبان دامت برکاتہم

والسلام علیکم ورحمت اللہ وبرکاتہ

خادمہ اوسلیہ مسلمہ۔۔۔ مابعد:

امید ہے کہ مزاج بخیر ہوں گے، آپ حضرات کی خدمت اقدس میں ایک استفتاء اس برقی ڈاک کے ساتھ منسلک کر کے ارسال کیا جا رہا ہے، آپ سے درخواست ہے کہ اس کا فوری منایت فرما کر امت مسلمہ کے تجارت کے شعبہ میں دین زکوٰۃ کرنے میں مدد و معاونت فرمائیں۔

العارض

یافت محمود

پتہ کی



atiftaa-furunchise.pdt  
412K

محترمین و مکرمین حضرات مفتیان کرام مدظلہم العالی و دامت برکاتہم العالیہ

السلام علیکم ورحمۃ اللہ وبرکاتہ

گزارش ہے کہ درج ذیل مسئلہ کا حکم شریعت مظہرہ کی روشنی میں واضح فرمادیں:

۱. بعض صنعتی ادارے اپنی مصنوعات کی ترویج و فروخت کے لئے فرنیچائز کا طریقہ استعمال کرتے ہیں، صنعتی

ادارے کا فرنیچائز لینے والے سے معاہدہ کئی شرائط پر مشتمل ہوتا ہے، جو درج ذیل ہیں:

۱. فرنیچائز لینے والا صنعتی ادارے کا نام، تجارتی علامت (مونو) وغیرہ استعمال کرے گا اور اس کے

عوض یا ہم طے شدہ رقم صنعتی ادارے کو دے گا۔

۲. صنعتی ادارہ فرنیچائز لینے والے کے علاوہ کسی اور کو مخصوص علاقہ میں اپنی مصنوعات فراہم نہیں

کرے گا۔

۳. فرنیچائز لینے والا صنعتی ادارے کے علاوہ کسی اور کی مصنوعات کی نہ ترویج (مارکیٹنگ) کرے گا نہ

فروخت کرے گا۔

۴. فرنیچائز لینے والا صنعتی ادارے کی مقرر کردہ قیمت سے کم و بیش پر مصنوعات نہ بیچے گا، نیز بیچنے کا

طریقہ کار، فرنیچائز کی جگہ کی کیت و کیفیت، بیچنے کے لئے ملازمین اور ان کا لباس وغیرہ یہ سب

چیزیں صنعتی ادارے کی طے کردہ شرائط کے مطابق ہوں گی۔

ب. اسی طرح فرنیچائز کا معاہدہ کسی ادارے اور فرنیچائز کے درمیان یوں بھی ہوتا ہے کہ فرنیچائز لینے والا اشیاء

خود تیار کر کے فروخت کرے گا، البتہ نام، تجارتی علامت معروف (فرنیچائز دینے والے ادارہ) کی ہی

استعمال ہوگی۔ اشیاء کو تیار کرنے کے لئے خام مال، تیار کرنے کا طریقہ، بیچنے کی جگہ کی نوعیت، بیچنے کا

طریقہ، وغیرہ فرنیچائز دینے والے ادارہ کی لگائی ہوئی شرائط کے مطابق ہوگا۔



ج. نیز بعض سکول، کالج، اسپتال یا دیگر خدماتی ادارہ بھی اپنی فرنیچر دیتے ہیں، جس میں خدمات تو فرنیچر لینے والا لوگوں کو مہیا کرے گا، البتہ معیار، طریقہ کار، اجرت وغیرہ فرنیچر دینے والا ادارہ طے کرتا ہے اور فرنیچر لینے والا اس معروف ادارہ کا نام استعمال کرنے کے عوض مخصوص رقم ادا کرتا ہے۔

مذکورہ تینوں صورتوں میں بعض فرنیچر لینے والے متعلقہ ادارہ کو یک مشت ادائیگی کے علاوہ ماہانہ یا سالانہ کچھ ادائیگی بھی کرتے ہیں، جس کی عموماً درج ذیل صورتیں ہوتی ہیں:

۱. بعض اوقات یہ رقم گلی بندھی ہوتی ہے۔
۲. بعض اوقات حاصل ہونے والے نفع میں سے کچھ فیصد طے ہوتا ہے۔
۳. بعض اوقات کل آمدنی پر کچھ رقم متعین ہوتی ہے۔

نیز یہ مذکورہ تینوں قسم کی ادائیگیاں کبھی فقط متعلقہ ادارے کا نام، تجارتی علامت وغیرہ استعمال کرنے کے عوض ہوتی ہیں اور کبھی متعلقہ ادارہ کے فرنیچر لینے والے کے کام کی وقتاً فوقتاً نگرانی کے بدلہ یا اس طرح کی کچھ دیگر خدمات مہیا کرنے کے عوض ہوتی ہیں۔

پس گزارش ہے کہ مذکورہ بالا تمام اقسام کی فرنیچر لینے دینے کا کیا حکم ہے؟ بیٹو! تو جروا

نیز فرنیچر کے متعلق اگر کوئی مفصل فتویٰ اس کے علاوہ جاری کیا گیا ہو تو اس کی نقل بھی بھیج کر ممنون فرمائیں۔ جزاکم

اللہ خیر الجزاء



نقطہ والسلام

باتحترامات فرماں

المستأمن:

عاطف محمود

مدرسۃ القرآن مدنی مسجد

مکتبہ نئی عظیمہ منڈی منہل کالونی، منڈی، ضلع ممبئی

تلفون نمبر: 417 6572 - 0300

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ  
الجواب، حامداً و مصلياً

فرنچائز کا کام چونکہ آج کل کی تجارتی دنیا میں بہت پھیل گیا ہے، اور بڑی بڑی کمپنیاں (بالخصوص ماٹھی نیشنل کمپنیاں) اپنی مصنوعات کی ترویج اور فروخت کے لئے عام طور پر فرنچائز کے طریقہ کے تحت ہی ڈیلروں سے معاملات کرتی ہیں، اس لئے ذیل میں پہلے فرنچائز کی حقیقت ذکر کی جاتی ہے، اس کے بعد صورت مسئولہ کا جواب دیا جائے گا۔

فرنچائز کی حقیقت مختصر الفاظ میں کیمرج کی ڈکشنری میں یوں بیان کی گئی ہے کہ:

[ C ] a right to sell a company's products in a particular area using the company's name (Cambridge Advanced Learner's Dictionary Third Edition)

اور آکسفورڈ کی ڈکشنری میں یہ تعریف کی گئی ہے کہ:

Formal Permission given by a Company to sb who wants to sell its goods or services in a particular area. (Oxford Dictionary 8th Edition)

ان دونوں تعریفوں کا حاصل یہ ہے کہ کسی مخصوص علاقے میں کسی کمپنی کی مصنوعات اسی کے نام سے فروخت کرنے کے حق اور اجازت نامہ کو فرنچائز سے تعبیر کیا جاتا ہے۔

جبکہ ”الموسوعة العربية العالمية“ میں درج ذیل الفاظ کے ساتھ مزید وضاحت کی گئی ہے:

الإعفاء

## Franchise

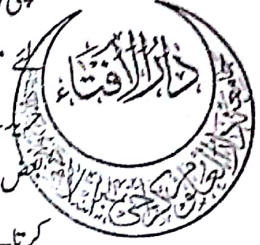
الإعفاء في التجارة والأعمال (الفرانشايز) نوع من اتفاقيات الأعمال التجارية. وبموجب هذه الاتفاقيات تمنح الشركة أو الفرد أو المصلحة الحكومية شركة أخرى أو فرداً حق بيع سلع أو خدمات لفترة محددة وفي مكان معين. ويُسمى هذا الحق أيضاً امتيازاً. وهناك نوعان أساسيان من اتفاقيات الامتياز: الخاص والعام  
الامتياز الخاص. طريقة شائعة لإدارة الأعمال. ووحدات الامتياز تشمل أعمالاً تجارية مثل هوليدي إن وكنٹاكي، وفرايد تشيكن، وماكدونالد، وبيتزا هت.  
وبمقتضى اتفاقية الامتياز يدفع الشخص الذي يشتري هذا الامتياز رسماً للمانح (البائع) ليحصل على الحق. وقد يدفع المشتري نسبة مئوية من مبيعات الشركة للجهة البائعة وفي المقابل يقدم البائع خدمات مثل تدريب العاملين، والمساعدة



المائدة، والإعلان. وبالإضافة إلى ذلك، يسمح البائع عادة للمشتري باستخدام اسمه التجاري الذي يكون عادة معروفًا لدى الجميع. وهذه الميزة تكون ذات قيمة كبيرة للمشتري، وعلى سبيل المثال، إذا كانت هناك عائلة مسافرة عبر مدينة غير معروفة وقد حان وقت الطعام، ورأت العائلة ثلاثة أماكن وأرادت التوقف في أحدها لتناول الطعام، فإنها ستتوقف بلاشك أمام المكان الذي يحمل اسمًا تجاريًا معروفًا لديها. يحدث ذلك بالرغم من أن الناس الذين يتناولون وجباتهم في أي واحد من الأماكن الثلاثة يعرفون أن طعامهم على نفس القدر من الجودة. ومن المحتمل أن تتعرف هذه العائلة على اسم الخبز لأنها قد تناولت الطعام في الماضي في مطعم يحمل نفس الاسم.

مطلب:

”يعني تجارت اور خدمات میں فرنچائز ایک قسم کے معاہدے کا نام ہے جسکی رو سے کوئی کمپنی / شخص یا سرکاری ادارہ، دوسری کمپنی یا شخص کو متعین علاقے میں طے شدہ مدت تک کے لئے مصنوعات اور خدمات (services) کے فروخت کرنے کا حق دیتا ہے۔ اس حق کو خریدنے والا (franchisee) فروخت کرنے والے (franchisor) کو فیس ادا کرتا ہے، بعض مرتبہ وہ کمپنی کی مصنوعات کے فروخت کے تناسب سے کمپنی کو مخصوص فیصدی حصہ ادا کرتا ہے۔ جبکہ اس کے بدلے میں کمپنی یا متعلقہ ادارہ (franchisor) اسے مختلف سروسز مہیا کرتا ہے، مثلاً ملازمین کی تربیت، تشہیر اور مالی تعاون وغیرہ۔ مزید برآں متعلقہ ادارہ اپنا تجارتی مارکہ (goodwill) استعمال کرنے کی اجازت دیتا ہے جسکی عام طور پر مارکیٹ میں بہت زیادہ قیمت اور اہمیت ہوتی ہے۔“



اس تمام تفصیل سے معلوم ہوا کہ فرنچائز کے کاروبار میں کبھی کمپنی صرف اپنا نام دینے کے عوض فرنچائز لینے والے سے اجرت لیتی ہے اور کبھی فرنچائز کے لئے متعلقہ خدمات سرانجام دینے پر، فرنچائز لینے والے سے اجرت کا مطالبہ کرتی ہے۔ اس تمہید کے بعد سوال میں مذکور فرنچائز کی صورتوں کا حکم یہ ہے کہ:

الف:۔۔۔ سوال میں مذکور معاملہ خرید و فروخت کا ہو یا کالت کا (یعنی فرنچائز لینے والا، کمپنی کا متخواہ دار ملازم اور کمپنی کا ہی سامان بیچنے کا ایجنٹ ہو یا کمپنی اور فرنچائز لینے والے کے درمیان بنیادی معاملہ تو سامان کی خرید و فروخت کا ہی ہو لیکن چونکہ کمپنی کی شہرت کی وجہ سے لوگ سامان خریدنے کی طرف رغبت رکھتے ہیں اس لئے فرنچائز لینے والا، کمپنی سے خریدا ہو یا سامان بیچنے کے لئے مذکورہ کمپنی کا نام استعمال کر کے کمپنی کو اس کا عوض ادا کرتا ہو) تو مذکورہ معاہدے کی شق نمبر

(۲، ۳، ۴) کا باہمی رضامندی سے طے کرنا صحیح ہے کیونکہ یہ شرائط ایسی ہیں جو اگرچہ منقضی عقد کے تو خلاف ہیں لیکن آج کل تجارت کے ہاں چونکہ اس پر عرف جاری ہو چکا ہے اور جن شرائط پر عرف جاری ہو جائے اور وہ کسی نص کے خلاف بھی نہ ہوں تو احناف کے ہاں اس کی گنجائش ہوتی ہے۔ (دیکھئے ”العلیہ الشرعیہ، رقم المعیار، ۹، ص ۱۳۸، تقریر ترمذی، ۱۰۹/۱“)

البتہ جہاں تک شق نمبر ایک (۱) یعنی صنعتی ادارے کا نام استعمال کرنے کے عوض اس ادارے کو مخصوص رقم بطور اجرت دینے کی بات ہے تو واضح رہے کہ یہ معاملہ ”اجارہ“ یعنی کرایہ داری کا ہے، یعنی فرنیچر لینے والا، مخصوص مدت کے لئے کمپنی کا نام استعمال کرنے کے عوض طے شدہ معاوضہ کمپنی کو دیتا ہے، اس طرح کرایہ داری کا معاملہ کرنا اگرچہ درست نہیں کیونکہ اجارہ اعیانِ حسیہ اور مادی اشیاء کا ہوتا ہے، غیر مادی اشیاء کا اجارہ صحیح نہیں ہے، اور ظاہر ہے کہ ٹریڈ مارک اور گڈول وغیرہ اعیانِ حسیہ میں سے نہیں ہیں بلکہ ایک معنوی چیز ہیں اس لئے اسے کرایہ پر لینا دینا درست نہیں ہونا چاہئے، تاہم عصر حاضر کے محقق علماء کے نزدیک اس بات میں بھی کوئی شک نہیں کہ بعض اشیاء کو اعیان کے ساتھ ملحق کرنے میں عرف کا بڑا دخل ہے کیونکہ علامہ ابن عابدین شامی کے مطابق مالیت، لوگوں کے مال بنانے سے ثابت ہوتی ہے اور یہ بھی حقیقت ہے کہ موجودہ زمانے میں تجارتی نام اور ٹریڈ مارک کی رجسٹریشن کے بعد تاجروں کے عرف میں یہ حق، بڑی قیمتی چیز اور اعیان ”مادی اشیاء“ کے حکم میں ہو گیا ہے تو جس طرح اس حق کی خرید و فروخت کو جائز کہا گیا ہے، اسی طرح اگر کوئی ٹریڈ مارک باقاعدہ قانونی طور پر رجسٹرڈ ہو تو اس کو اعیان کے ساتھ ملحق کر کے اجارہ کی دیگر شرائط کو ملحوظ رکھتے ہوئے اس حق کو کرایہ پر لینے دینے کی بھی گنجائش معلوم ہوتی ہے، بالخصوص جب کہ پوری دنیا میں فرنیچر کے معاملات اسی طرح ہو رہے ہوں تو اس کی ضرورت اور بھی زیادہ ہو گئی ہے۔

البتہ یہ بات واضح رہے کہ کمپنی کا نام استعمال کرنے پر اجرت کا مطالبہ اسی وقت درست ہو سکتا ہے جب فرنیچر لینے والا، کمپنی کا سامان بیچنے کا وکیل اور تنخواہ دار ملازم نہ ہو، اگر فرنیچر میں موجود سامان کمپنی کی ہی ملکیت ہو اور فرنیچر لینے والا کمپنی کا ہی ملازم ہو تو اس وقت محض نام استعمال کرنے کی وجہ سے کمپنی کا اس سے اجرت کا مطالبہ کرنا درست نہیں ہوگا۔ (حقوق کی خرید و فروخت سے متعلق تفصیلی بحث کے لئے ”بحوث فی قضایا فقہیہ معاصرہ“ مؤلفہ حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب اور ”جدید معاشی نظام میں اسلامی قانون اجارہ“ مؤلفہ حضرت مولانا محمد زبیر اشرف عثمانی صاحب زید مجدہم، کا مطالعہ فرمائیں

Trademark



الموسوعة العربية العالمية:

العلماء الشارح

وتُصنح العلامة التجارية ملكاً خاصاً للشخص الذي قام بتسجيلها. وتحدد  
تسجيل العلامة التجارية فإنه لا يمكن لغير المالك أن يستعملها، أو أن يستعمل علامة  
مشابهة لها بفرض إرباك المستهلكين. وبما أن العلامة التجارية ملك خاص؛ فمن  
الممكن تأجيرها للمصانع الأخرى. وغالباً ما يحدث ذلك عندما تسمح إحدى  
الشركات لشركة أخرى بتصنيع المنتجات نفسها في بلد أجنبي.

## Copyright

## حق المؤلف

حقوق المالك. يتضمن حق المؤلف حق الامتياز بإنتاج وتوزيع النسخ والمصنفات  
 المسجلة للعمل الخمي. ولكن في الحالة التي يتم فيها بيع نسخة من المصنف، يحق  
 للمشتري أن يتصرف فيها بالبيع أو الإيجار دون إذن المؤلف

الفتاوى الهندية - (411 / 4)

ومنها أن تكون المنفعة مقصودة معتادا استيفاؤها بعقد الإجارة ولا يجري بها التعامل  
 بين الناس فلا يجوز استئجار الأشجار لتخفيف الثياب عليها

وفي المعايير الشرعية: (148)

٤/١/٥ يجب على المستأجر التقيد بالاستعمال الملائم للعين المؤجرة أو بالمتعارف  
 عليه، والتقيد بالشروط المتفق عليها المقبولة شرعاً. كما يجب تجنب الحاق ضرر  
 بالعين بسوء الاستعمال أو بالتعدى أو بالاهمال.



ب: --- مذکورہ صورت میں اگر فرنیچر لینے والا، اشیاء کی تیاری میں اسی معروف کمپنی کی شرائط، معیار اور طریقہ کار کو  
 ملحوظ رکھتا ہو اور خریدار کے حق میں کسی بھی قسم کے دھوکے اور التباس کا خدشہ نہ ہو نیز قانونی طور پر بھی ایسی اجازت دینا  
 کمپنی کے اختیارات میں شامل ہو تو کمپنی کے لئے فرنیچر لینے والے شخص سے، سوال میں مذکور معاملہ کرنے اور کمپنی کا نام  
 استعمال کرنے پر اجرت لینے کی گنجائش ہوگی۔

ج: --- اگر متعلقہ اداروں کے نام قانونی طور پر رجسٹرڈ ہوں، اگرچہ خدمات فرنیچر لینے والا ہی مہیا کرے تو اس  
 صورت میں بھی مذکورہ بالا شرائط کو ملحوظ رکھتے ہوئے فرنیچر لینے والے کے لئے، کسی رجسٹرڈ ادارے کا نام کرائے پر لینا اور  
 اس کے عوض مخصوص رقم ادا کرنا درست ہے۔

مذکورہ بالا تینوں صورتوں میں رقم کی ادائیگی (خواہ ادارے کا نام استعمال کرنے کی وجہ سے ہو یا متعلقہ ادارے کی وقتاً  
 فوقتاً نگرانی اور دیگر خدمات کا معاوضہ ہو، یک مشت دی جائے یا ماہانہ اور سالانہ بنیادوں پر دینا طے ہو) کے لئے سوال میں

مذکورہ صورتوں میں سے صرف پہلی صورت جائز ہے باقی دونوں صورتیں جائز نہیں ہیں، کیونکہ متعلقہ ادارہ اور فرنیچر لینے والے کے درمیان ہونے والے مذکورہ معاملے کی شرعی حیثیت، شرکت یا مضاربت کی نہیں بلکہ اجارہ کی ہے (یعنی محض کمپنی کا نام استعمال کرنے یا کمپنی کی دیگر خدمات حاصل کرنے کے عوض کرایہ دینا) اور اجارہ میں اجرت کا متعین ہونا ضروری ہے مستاجر کے ہونے والے موبوم نفع میں سے اجرت کے طور پر کچھ فیصد طے کرنا یا کل آمدنی پر کچھ رقم متعین کرنا جائز نہیں ہے۔

البتہ ان کے جواز کے لئے یہ طریقہ اختیار کیا جاسکتا ہے کہ کمپنی، فرنیچر لینے والے سے اپنا نام استعمال کرنے کے عوض ہر ماہ کچھ کم رقم اور منافع یا کل آمدنی کا کچھ فی صد مقرر کر لے تو اس صورت میں اگرچہ منافع یا کل آمدنی مجبول ہے لیکن اگر یہ جہالت مفضی الی التزاع نہ ہو (جیسا کہ عموماً ان معاملات میں نہیں ہوتی) تو اس طرح اجرت طے کرنا عقد کے لئے مفید نہیں ہوگا کیونکہ اجرت میں وہ جہالت مفید عقد ہوتی ہے جو مفضی الی التزاع ہو، لہذا پہلے سے مخصوص و متعین اجرت طے کر کے، فرنیچر کے ہونے والے منافع سے بھی فی صد کے اعتبار سے یا کل آمدنی پر کچھ متعین رقم بطور اجرت وصول کرنے کی گنجائش ہے۔

لیکن اگر آئندہ تجربات سے معلوم ہو کہ اس جہالت کے باعث، اجیر و مستاجر (کمپنی اور فرنیچر لینے والا) کے درمیان نزاعات پیدا ہونے لگے ہیں جو حسابات سے بھی مرتفع نہیں ہوتے تو اس وقت سے اس اجارہ کو فاسد قرار دیا جائے گا۔ (اس مسئلہ کی مزید تفصیل کے لئے ”نوادیر الفقہ“ مولفہ حضرت مولانا مفتی محمد رفیع عثمانی صاحب زید مجدہم، کا مطالعہ فرمائیں) و ملا فی الہدایۃ: (۲۹۷/۳)

باب الأجر متى يستحق الأجرة لا تجب بالعقد وتستحق بأحد معان ثلاثة: إما بشرط التعجيل، أو بالتعجيل من غير شرط، أو باستيفاء المعقود عليه.  
وفي شرح جملۃ (۲۶۵/۱)

يعتبر و يراعى كل ما اشترطه العاقدان في تعجيل الأجرة وتأجيلها.  
الدر المختار - (46 / 6)

تَفْسُدُ الْإِجَارَةُ بِالشَّرْطِ الشَّخَالِفَةِ لِلمُقْتَضَى الْعَقْدِ فَكُلُّ مَا أَفْسَدَ الْبَيْعَ بِمَا مَرَّ  
(يُفْسِدُهَا) كَخَالِفَةِ مَا جُورٍ أَوْ أَجْرَةٍ أَوْ مُدَّةٍ أَوْ عَمَلٍ، وَكشَرْطِ طَعَامٍ عَبْدٍ وَعَلْفٍ دَابَّةٍ  
وَمَرْقَةِ الدَّارِ أَوْ مَعَارِمِهَا وَعَشْرِ أَوْخَرَجٍ أَوْ مُؤْتَةٍ زِدَّ أَشْبَاهَ

حاشية ابن عابدين (47 / 6)

قَوْلُهُ وَكشَرْطِ طَعَامٍ عَبْدٍ وَعَلْفٍ دَابَّةٍ) فِي الطَّهْرِيَّةِ: اسْتَأْجَرَ عَبْدًا أَوْ دَابَّةً عَلَى أَنْ يَكُونَ  
عَلْفًا عَلَى الْمُسْتَأْجِرِ، ذَكَرَ فِي الْكِتَابِ أَنَّهُ لَا يَجُوزُ.





وَقَالَ الْفَقِيه أَبُو اللَّيْث: فِي الدَّابَّةِ نَأْخُذُ بِقَوْلِ الْمُتَقَدِّمِينَ، أَمَا فِي زَمَانِنَا فَالْمَعْنَى نَأْخُذُ  
 مِنْ مَالِ الْمُسْتَأْجِرِ عَادَةً اهـ. قَالَ الْخَمَوِيُّ: أَيْ فَيَصِحُّ اشْتِرَاطُهُ.  
 وَاعْتَرَضَهُ ط بِقَوْلِهِ فَرَّقَ بَيْنَ الْأَكْلِ مِنْ مَالِ الْمُسْتَأْجِرِ بِلَا شَرْطٍ وَمِنَهُ بِشَرْطٍ اهـ.  
 أَقُولُ: الْمَعْرُوفُ كَالْمَشْرُوطِ، وَبِهِ يُشْمَرُ كَلَامُ الْفَقِيهِ كَمَا لَا يَخْفَى عَلَى النَّبِيِّ، ثُمَّ ظَاهِرُ  
 كَلَامِ الْفَقِيهِ أَنَّهُ لَوْ تَعَوَّرَ فِي الدَّابَّةِ ذَلِكَ يَجُوزُ تَأْمُنُ.

حاشية ابن عابدين - (6 / 63)

مطلَب في أجرة الدَّال [تَبَيَّنَ]

قَالَ فِي التَّارِيخِيَّةِ: وَفِي الدَّلَالِ وَالسِّتْسَارِ يَجِبُ أَخْرُ الْمِثْلِ، وَمَا تَوَاضَعُوا عَلَيْهِ أَنَّ فِي  
 كُلِّ عَشْرَةِ دَنَانِيرٍ كَذَا فَذَلِكَ حَرَامٌ عَلَيْهِمْ. وَفِي الْحَاوِي: سُئِلَ مُحَمَّدُ بْنُ سَلَمَةَ عَنْ أَجْرَةِ  
 السِّتْسَارِ، فَقَالَ: أَرْجُو أَنَّهُ لَا بَأْسَ بِهِ وَإِنْ كَانَ فِي الْأَصْلِ قَائِدًا لِكثْرَةِ التَّعَامُلِ وَتَكْثِيرِ  
 مِنْ هَذَا غَيْرُ جَائِزٍ، فَحَوِّزُوهُ لِحَاجَةِ النَّاسِ إِلَيْهِ كَدْخُولِ الْحُمَامِ... وَاللَّهُ سَمِيعٌ وَتَعَالَى أَعْلَمُ بِالصَّوَابِ

شهر رمضان

محمد وقاص

بإذن من  
 دار الافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

۱۲/۲ / ۱۴۳۲ھ / ۲ ذوالحجہ / ۱۴۳۳ھ

۱۸ اکتوبر / ۲۰۱۳ء



محمد رفیع  
 محمد رفیع  
 ۱۲/۲ / ۱۴۳۲ھ

ابو اسحاق  
 محمد عبدالمنان  
 ۱۲/۲ / ۱۴۳۲ھ

ابو اسحاق  
 محمد  
 ۱۲/۲ / ۱۴۳۲ھ



ابو اسحاق  
 محمد

۲۱ / ۱۴ / ۱۴۳۲ھ

یہ تحریر فقہی کے ساتھ لفظوں کی بنا پر ہے  
۲۹-۷۱  
۱۴۳۵ھ

1

بسم اللہ الرحمن الرحیم

حسب اوقاف نے تحریر کیا ہے بعض ساتھیوں سے معلوم ہوا کہ حضرت نائب صدر صاحب مدظلہم کو فریچائز کے اس فتویٰ پر کچھ شبہ ہے جس پر احقر محمد وقاص نے فریچائز کے کاروبار سے متعلق یہ مسئلہ (۱۵۶۷/۷) حضرت نائب صدر صاحب دامت برکاتہم کی خدمت میں تصدیق کے لئے پیش کیا تو حضرت نے منسلک فتویٰ کی خط کشیدہ عبارت کے بارے میں فرمایا کہ میرے خیال میں فریچائز کے کاروبار میں صرف تجارتی نام دینے پر اجرت وصول نہیں کی جاتی بلکہ فریچائز دینے والا اپنا مکمل طریقہ کار بھی بتانا اور فراہم کرتا ہے، اس پر بندہ نے حضرت کی خدمت میں چند رُف صفحات پیش کئے (منسلک ہیں) جن میں فریچائز کی مختلف اقسام اور ان کا طریقہ کار تفصیل سے بیان کیا گیا تھا، حضرت دامت برکاتہم نے رُف صفحات ملاحظہ فرمانے کے بعد مزید غور کے لئے اپنے پاس رکھ لئے اور اصل مسئلہ واپس فرمادیا۔

کچھ دنوں بعد حضرت دامت برکاتہم نے ایک فتویٰ دکھانے والے ساتھی سے ان رُف صفحات سے متعلق وضاحت طلب فرمائی کہ یہ کیا مسئلہ ہے اور یہاں کیسے آیا؟ تو اس ساتھی نے تفصیل سے بتایا کہ دارالافتاء سے یہ مسئلہ پہلے جاری ہوا ہے، اس کے بعد اسی نوعیت کا ایک اور سوال آیا جس کا جواب پہلے سے جاری شدہ مسئلہ کو ماخذ بنا کر لکھا گیا تھا، تو وہ سوال اور پہلے جاری شدہ مسئلہ، دونوں حضرت کی خدمت میں بھیجے گئے تھے، حضرت نے جدید مسئلہ پر توجہ فرمادئے تھے لیکن قدیم مسئلہ کے بارے میں تامل کا اظہار فرمایا تھا، تو یہ رُف اسی مسئلہ کا ہے۔ حضرت دامت برکاتہم نے فرمایا کہ جب مسئلہ جاری ہو گیا ہے تو ٹھیک ہے، مزید دیکھنے کی ضرورت نہیں۔

اس ساتھی نے بعد میں جناب مولانا شاکر بکھور صاحب کو تفصیل بتائی کہ حضرت دامت برکاتہم سے تصدیق ضروری ہے تو انہوں نے فرمایا کہ جس ساتھی نے مسئلہ لکھا ہے، وہ خود حضرت سے مل کر تفصیل سے بتائے تو بہتر ہے۔

بعد میں بندہ حضرت کی خدمت میں حاضر ہوا اور تفصیل بتانے ہی لگا تھا تو حضرت نے فرمایا کہ یہ مسئلہ تو جاری ہو چکا ہے نا؟ تو بس کافی ہے۔ اب مزید کیا کرنا ہے؟ عرض کیا کہ حضرت اگر تصدیق فرمادیں یا اگر تعبیر میں ترمیم ضروری ہو تو۔۔۔ حضرت دامت برکاتہم نے فرمایا کہ ترمیم وغیرہ کی حاجت نہیں ہے، بس ٹھیک ہے۔ یہ فرما کر حضرت، نشت گاہ سے اٹھ کر اندر کی طرف تشریف لے گئے۔

محمد وقاص

بندہ محمد وقاص

دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

۲۹/رجب/۱۴۳۵ھ

۲۹/مئی/۲۰۱۴ء

وقد حان وقت الطعام، وراة العائلة ثلاثة أماكن وأرادت التوقف في أحدها لتناول الطعام، فإنها ستتوقف بلاشك أمام المكان الذي يحمل اسمًا تجاريًا معروفًا لديها. يحدث ذلك بالرغم من أن الناس الذين يتناولون وجباتهم في أي واحد من الأماكن الثلاثة يعرفون أن طعامهم على نفس القدر من الجودة. ومن المحتمل أن تتعرف هذه العائلة على اسم المحل لأنها قد تناولت الطعام في الماضي في مطعم يحمل نفس الاسم.

”یعنی تجارت اور خدمات میں فرنچائز ایک قسم کے معاہدے کا نام ہے جسکی رو سے کوئی کمپنی / شخص یا سرکاری ادارہ، دوسری کمپنی یا شخص کو متعین علاقے میں طے شدہ مدت تک کے لئے مصنوعات اور خدمات (services) کے فروخت کرنے کا حق دیتا ہے۔ اس حق کو خریدنے والا (franchisee) فروخت کرنے والے (franchisor) کو فیس ادا کرتا ہے، بعض مرتبہ وہ کمپنی کی مصنوعات کے فروخت کے تناسب سے کمپنی کو مخصوص فیصدی حصہ ادا کرتا ہے۔ جبکہ اس کے بدلے میں کمپنی یا متعلقہ ادارہ (franchisor) اسے مختلف سروسز مہیا کرتا ہے، مثلاً ملازمین کی تربیت، تشہیر اور مالی تعاون وغیرہ مزید برآں متعلقہ ادارہ اپنا تجارتی مارکہ (goodwill) استعمال کرنے کی اجازت دیتا ہے جسکی عام طور پر مارکیٹ میں بہت زیادہ قیمت اور اہمیت ہوتی ہے۔“ (اس سیکلہ میں مزید معلومات فتویٰ کے آخر میں ملاحظہ فرمائیں)

رنچائز کی بنیادی طور پر تین قسمیں یا صورتیں معروف ہیں:

۱۔ یہ کہ فرنچائز لینے والا (franchisee) خود ہی کمپنی کے مقرر کردہ معیارات اور اوصاف کی مصنوعات تیار کر کے، رنچائز دینے والی کمپنی (franchisor) کے نام اور تجارتی مارکہ کے ساتھ وہ مصنوعات فروخت کرتا ہے، اور نام اور تجارتی مارکہ استعمال کرنے کی بنیاد پر وہ کمپنی کو معاوضہ دیتا ہے۔ اس قسم کو ”Manufacturing Franchise“ کہتے ہیں۔ بعض کمپنیاں مصنوعات کی تیاری کے لازمی عناصر بھی مہیا کرتی ہے، کھانے پینے کی اشیاء کی فرنچائز (مشہور ہوٹل، پیزا ہٹ، میکڈونلڈ وغیرہ) عام طور پر اسی نوعیت کی ہوتی ہیں۔

۲۔ دوسری صورت، جو زیادہ تر معروف بھی ہے، یہ ہے کہ مصنوعات کمپنی ہی تیار کر کے دیتی ہے، فرنچائز میں کام کرنے والے ملازمین کمپنی کے ہی ماتحت اور تنخواہ دار ہوتے ہیں، ان کا کام صرف کمپنی کی مصنوعات فروخت کرنا ہوتا ہے۔ اس کو

**Distributing Franchise:** کہا جاتا ہے۔ ( یہ تمام تفصیل، الموسوعة العربية العالمية اور انٹرنیٹ پر فرمچائز سے متعلق دستیاب مواد سے لی گئی ہے، تفصیل کے لئے وکی پیڈیا اور انٹرنیشنل فرمچائز فیڈریشن کی ویب سائٹ ملاحظہ فرمائیں )

۳۔۔ تیسری صورت یہ ہے کہ مخصوص رقم کے عوض متعلقہ کمپنی یا ادارہ، فرمچائز لینے والے کو اپنا تجارتی نام، تمام تر طریقہ کار اور کام کا معیار وغیرہ بتا کر خود اشیاء کی تیاری سے الگ ہو جاتا ہے، فرمچائز لینے والا وہی سب کام خود کرتا ہے جو متعلقہ کمپنی کے اختیارات میں تھے، البتہ کمپنی، فرمچائز لینے والے کو خام مال وغیرہ کی سپلائی کرتا ہے، پروڈکٹس میں صرف نام اور خام مال سپلائی کرنے کے عوض فرمچائز سے کرایہ وصول کرتا ہے۔

### الأشكال المختلفة لنظام الامتياز:

يوجد في واقع الحال أشكال وأنواع متعددة لنظام الامتياز، إلا أنه وبصورة عامة يمكن تقسيم هذه الأشكال إلى ثلاثة أنواع أساسية كما يلي:

#### الامتياز التصنيعي: Manufacturing Franchise:

-ويمنح المرخص بموجب المرخص له حقوق تصنيع سلعة وبيعها تحت اسم المرخص التجاري وعلامته التجارية، مستخدماً بذلك المواد الأولية أو المواصفات أو التقنيات الخاصة بالمرخص، ويكثر العمل بهذا النوع من الامتياز في صناعات الغذاء والشراب، بحيث يقوم المرخص بتزويد الصانع أو المنتج (المرخص له) بمكونات أساسية أو مواد خام أو معرفة تقنية، ويرخص له بذات الوقت باستعمال علامته التجارية واسمه التجاري، وفي بعض الأحيان استعمال السر التجاري أو التكنولوجيا الخاصة لبراءة اختراع.

#### الامتياز التوزيعي: Distributing Franchise:

-يهدف هذا الشكل من أشكال الامتياز بصورة أساسية إلى العمل على إقامة مركز توزيع للسلع المصنعة من قبل المرخص أو المصنعة له، ويقوم المرخص - أو من يقوم مقامه - بموجب هذا الشكل بتصنيع السلعة وبيعها إلى المرخص لهم الذين يتولون بأنفسهم البيع إلى المستهلكين وذلك تحت العلامة التجارية الخاصة بالمرخص. ويوفر هذا الشكل من الامتياز للمرخص نظاماً توزيعياً لتسويق سلعته بشكل شبيه بالعلاقة بين الموزعين والبائعين، إلا أن الفارق هنا هو أن نظام الامتياز يولي أهمية أكبر لعلامة المرخص التجارية حيث يمكن للمرخص منع المرخص له من بيع سلع منافسة، ومن الأمثلة على هذا النوع من الامتياز محطات تعبئة الوقود وبائعي السيارات.

#### امتياز صيغة العمل: ( Business Format Franchise )

-يتم بموجب الترخيص باستعمال طريقة العمل أو النظام الخاص به بدلاً من التركيز على إعطاء الحق ببيع السلعة أو الخدمة محل حق الامتياز، وبهذا، فإن هذا الشكل من

الامتياز منح المرخص له بخصصة تؤهله للأجار تحت اسم المرخص التجاري أو علامته التجارية مستفيداً أيضاً من الحزمة الكاملة و/أو الخطة الكافية أو الصيغ المتعلقة بإدارة وتشغيل المنشأة، شاملة كل العناصر اللازمة لإدارة العمل إضافة إلى التدريب والمساعدة اللازمين، وذلك لقاء رسوم يتم تحديدها مسبقاً. ووفقاً للعلاقة القائمة بموجب هذا الشكل من أشكال الامتياز لا يقوم المرخص عادة بتصنيع أية سلع وإنما يوفر المعدات والمواد الخام و مواد التغليف والدعاية، وما إلى ذلك من وسائل لتوزيع السلع، والخدمات التي تم تطويرها تحت علامة تجارية معينة. ومن ناحية أخرى، يتعامل المرخص له في العادة حصرياً مع خدمات المرخص عمل حتى الامتياز بحيث يتبنى العلامة التجارية المرخص وطريقته الشاملة في عرض المنتجات لتصبح جزءاً من هويته التجارية الحصرية. لقد عرف هذا الشكل من أشكال الامتياز إبان الحرب العالمية الثانية، ويعتبر اليوم الشكل الأكثر رواجاً وشعبية من أشكال الامتياز، إضافة إلى اعتباره الشكل المثالي لامتياز الفنادق والنزل ومطاعم الوجبات السريعة

۴۔۔ ایک صورت یہ بھی ہوتی ہے کہ کمپنی اپنی مصنوعات کی ترویج اور فروخت کے لئے مختلف علاقوں میں اپنے ڈسٹری بیوٹر مقرر کرتی ہے، کمپنی اور ڈسٹری بیوٹر کے درمیان ہونے والا یہ معاملہ بنیادی طور پر خرید و فروخت (Purchase and Sale) کا ہوتا ہے جس میں کمپنی، بائع اور ڈسٹری بیوٹر، خریدار ہوتا ہے، اس معاملہ میں بھی بس اوقات ایسی ہی شرائط لگائی جاتی ہیں جو فرنیچائز سے متعلق سوال میں مذکور ہیں۔

حاصل یہ ہے کہ کمپنی اور فرنیچائز کے درمیان ہونے والا معاہدہ مختلف اقسام کا ہوتا ہے:

(۱)۔۔ کمپنی اور فرنیچائز لینے والے کے درمیان بنیادی معاملہ سامان کی خرید و فروخت کا ہوتا ہے۔

(۲)۔۔ کبھی فرنیچائز لینے والا کمپنی کا سامان بیچنے کا وکیل اور تنخواہ دار ملازم ہوتا ہے۔

(۳)۔۔ فرنیچائز لینے والا کمپنی کے معیار کے مطابق سامان خود بناتا ہے، البتہ کمپنی کا تجارتی نام استعمال کرنے کی وجہ سے کمپنی کو مخصوص معاوضہ ادا کرتا ہے۔

نیز فرنیچائز لینے کے لئے اس بات کو بھی ملحوظ رکھنا بہت ضروری ہے کہ اگر غذائی مواد سپلائی کرنے والی کمپنی کی فرنیچائز لی جائے تو اس بات کا اطمینان ضروری ہے کہ اس کی پروڈکٹس حرام نہ ہوں یا ان کی تیاری میں کوئی حرام عنصر شامل نہ ہو۔

اس تمہید کے بعد سوال میں مذکور معاہدے کے متعلق عرض یہ ہے کہ:

ذکر کردہ فرنیچائز کا حکم یہ ہے کہ