

ارحله = ۲۵ ۲۲
ولیں = ۲۵ ۲۲

(559)

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

السلام علیکم ورحمۃ اللہ وبرکاتہ

کیا فرماتے ہیں مفتیان کرام اس مسئلے کے بارے میں مضمون ادھار پر چیز بیچنا مثلاً بائیک یا موبائل وغیرہ آیا اس پر کتنا منافع رکھنا جائز ہے 5 فیصد ماہانہ 6 فیصد 7 یا 8 فیصد اور منافع سب کیلئے ایک ہی ہو یا مختلف ہو اگر ایک ہی رکھتے ہیں الگ الگ رکھتے تو اسکا کیا حکم ہے نیز یہ بھی بتائیں کہ ایڈوانس کی مد میں کسی سے 30 فیصد اور کسی سے 40 فیصد رقم لیتے ہیں؟

مستفتی: عبد اللہ مری

واٹس ایپ

فون نمبر: 03045460474





السلام علیکم ورحمۃ اللہ وبرکاتہ:

کیا فرماتے ہیں مفتیان کرام اس مسئلے کے بارے میں مضمون ادھار پر چیز بیچنا مثلاً بائیک یا موبائل وغیرہ:
آیا اس پر کتنا منافع رکھنا جائز ہے 5 فیصد ماہانہ 6 فیصد 7 یا 8 فیصد اور منافع سب کے لیے ایک ہی ہو یا مختلف ہو اگر ایک ہی
رکھتے ہیں یا الگ الگ تو اس کا کیا حکم ہے نیز یہ بھی بتائیں کہ ایڈوانس کی مد میں کسی سے 30 فیصد اور کسی سے 40 فیصد رقم
لیتے ہیں؟

مستفتی: عبد اللہ مری

فون نمبر: 03045460474



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

الجواب حامد اومصلیٰ

واضح رہے کہ موبائل، بائیک وغیرہ کی قسطوں پر خرید و فروخت کرنا شرعاً جائز ہے لیکن اس میں مندرجہ ذیل

امور کا لحاظ رکھنا ضروری ہے :

(1) معاملہ کرتے وقت ہی قیمت متعین کرنا ضروری ہے اس لیے اگر قیمت متعین کئے بغیر جدا ہو گئے تو معاملہ درست
نہ ہو گا (2) ہر قسط پر ادا کی جانے والی رقم متعین ہو، نیز یہ تمام قسطیں کتنی مدت میں ادا کرنی ہوں گی اس کو بھی متعین کرنا
ضروری ہے (3) اگر متعین مدت تک قسطیں کسی وجہ سے ادا نہ کی جاسکیں تو طے شدہ رقم میں اضافہ کی کوئی شرط نہ ہو

مثلاً ایک مہینے کی قسط ادا نہ کی جاسکے تو طے شدہ رقم میں ایک ہزار روپے کا اضافہ کیا جائے گا۔ (ماخوذ از تبویب 133/12)

لہذا مندرجہ بالا شرائط کا لحاظ رکھتے ہوئے صورت مسئولہ میں موبائل وغیرہ قسطوں پر فروخت کرنے کی

صورت میں کسی سے ایڈوانس 30 فیصد اور کسی سے 40 فیصد رقم لینا شرعاً درست ہے، اسی طرح متعینہ قسط ادا کرنے پر

کسی کے لیے کم اور کسی کے لیے زیادہ رقم مقرر کرنا بھی جائز ہے اور منافع لینے میں فروخت کرنے والے کو اختیار ہے

البتہ بہت زیادہ نفع رکھنا جو عام بازاری ریٹ سے اوپر ہو مناسب نہیں۔

کافی الدر المختار مع رد المحتار (531/4) مط: سعید

(وصح بٹمن حال) وهو الأصل (ومؤجل إلى معلوم) لثلا يفضي إلى النزاع۔۔ (قوله: وهو

الأصل)؛ لأن الحلول مقتضى العقد وموجبه والأجل لا يثبت إلا بالشرط بحر عن السراج

(قوله: لثلا يفضي إلى النزاع) تعليل لا اشتراط كون الأجل معلوما؛ لأن علمه لا يفضي إلى

النزاع، وأما مفهوم الشرط المذكور وهو أنه لا يصح إذا كان الأجل مجهولاً فعلته كونه يفضي

إلى النزاع فافهم.



وفي بحوث في قضايا فقهية معاصرة (1/1) مط: معارف القرآن

البيع بالتقسيط بيع بثمن مؤجل يدفع البائع في أقساط متفق عليها فيدفع البائع البضاعة المبيعة الى المشتري حالة ويدفع المشتري الثمن في اقساط مؤجلة وان اسم (البيع التقسيط) يشمل كل بيع بهذه الصفة، سواء كان الثمن المتفق عليه مساويا لسعر السوق او اكثر منه او اقل ولكن المعلن به في الغالب ان الثمن في (البيع التقسيط) يكون اكثر من سعر تلك البضاعة في السوق.... اما الائمة الاربعة وجمهور الفقهاء والمحدثين، فقد اجازوا البيع المؤجل باكثر من سعر النقد، بشرط ان يبيت العاقدان بانه بيع مؤجل باجل معلوم وبثمن متفق عليه عند العقد، فاما اذا قال البائع: ابيعك نقدا بكذا ونسيئة بكذا وافترقا على ذلك دون ان يتفقا على تحديد واحد من السعرين، فان مثل هذا البيع لا يجوز ولكن اذا عين العاقدان احد الشقين في مجلس العقد، فالبيع جائز

وفي فقه البيوع (1/545-539) مط: معارف القرآن

وكما يجوز ضرب الاجل لاداء الثمن دفعة واحدة كذلك يجوز ان يكون اداء الثمن باقساط بشرط ان تكون آجال الاقساط ومبالغها معينة عند العقد... وان زاد الثمن من اجل الاجل وان كان جائزا عند بداية العقد ولكن لا تجوز الزيادة عند التخلف في الاداء، فانه ربا في معنى اتقضى ام تربي وذلك لان الاجل وان كان منظوراً عند تعيين الثمن في بداية العقد ولكن لما تعين الثمن، فان كله مقابل للمبيع وليس مقابلا للاجل ولذلك لا يجوز وضع وتعجل كما سيأتي تفصيله ان شاء الله تعالى، اما اذا زيد في الثمن عند التخلف في الاداء فهو مقابل للاجل مباشرة لا غير وهو الربا.

والله تعالى اعلم بالصواب

عمر درازين مير سلام عفا الله عنهما
دارالافتاء جامعہ اشرف المدارس کراچی
۲۹ / جمادی الاولیٰ / ۱۴۴۲ھ
14 / جنوری / 2021ء

الجواب صحیح
بندہ عبد اللہ سلیم عفا اللہ عنہ
۲۹ / ۵ / ۱۴۴۲ھ



الجواب صحیح

محمد یونس

بندہ محمد یونس لغاری عفی عنہ
مفتی جامعہ اشرف المدارس کراچی
۲۹ / جمادی الاولیٰ / ۱۴۴۲ھ

