



باسمہ تعالیٰ

محترم مفتیان کرام! السلام علیکم ورحمۃ اللہ وبرکاتہ

گزارش ہے کہ بندہ درسی نظامی کا فاضل ہے اور اب کچھ عرصہ سے ٹریول ایجنسی کے کاروبار سے منسلک ہے، اس سلسلہ میں پیش آمدہ مسائل کی وجہ سے کافی پریشان ہے، کیونکہ مارکیٹ میں رائج اکثر صورتیں شرعی اصولوں پر پورا اترتے نظر نہیں آتیں، جبکہ ان کا کوئی جائز متبادل بھی سمجھ میں نہیں آرہا۔ اس لئے آپ حضرات کی خدمت میں چند سوالات بھیج رہا ہوں۔ صورت حال کو واضح کرنے کی غرض سے ممکن ہے سوالنامہ ذرا طویل ہو جائے۔ اس کیلئے پیشگی معذرت چاہتا ہوں۔

پہلا مسئلہ ایئرلائنز کی ٹکٹوں کی خرید و فروخت کا ہے۔ کچھ ایئرلائنز وہ ہیں جو ٹریول ایجنٹس کو 5 یا 7 فیصد تک کمیشن دیتی ہیں۔ جبکہ کچھ ایئرلائنز ٹریول ایجنٹ کو کمیشن نہیں دیتی۔ ایک صورت یہ ہے کہ گاہک ہمارے پاس آکر اپنی ڈیمانڈ بتلاتا ہے کہ میں نے فلاں فلاں تاریخ کو سفر کرنا ہے، مجھے چیک کر کے بتائیں کہ کتنے میں ٹکٹ ملے گا۔ ہم سسٹم میں چیک کرتے ہیں اور سسٹم سے مثلاً معلوم ہوا کہ اس وقت ٹکٹ کی قیمت 50,000 روپے ہے، اس میں سے پانچ یا سات فیصد کمیشن ہمیں ایئرلائن سے ملتا ہے۔ ایک صورت تو یہ ہے کہ ہم گاہک کو اتنے میں ہی ٹکٹ فروخت کر دیں۔ دوسری صورت یہ ہے جو اکثر ہوتی ہے کہ ٹریول ایجنٹ گاہک کو 50,000 میں مزید اپنا کمیشن ڈال کر مثلاً 52,000 روپے بتلا دیتا ہے۔ گاہک کو یہ تو معلوم ہوتا ہے کہ ٹریول ایجنٹ مجھ سے کمیشن لے رہا ہے، بلکہ بعض اوقات اسکو یہ کہہ بھی دیا جاتا ہے کہ ہمارا کمیشن ڈال کر ٹکٹ اتنے کا بنے گا۔ لیکن عموماً اس کو ٹکٹ کی اصل قیمت خرید کا علم نہیں ہوتا۔ اور تجربہ یہ ہے کہ اگر بتلا دیا جائے تو وہ 500 روپے بھی بطور کمیشن دینے پر مشکل سے آمادہ ہوتا ہے۔ لیکن بغیر بتلائے یا جعلی طور پر بتلا کر کہ مثلاً ہم آپ سے اس ٹکٹ پر 3 فیصد کمیشن لے رہے ہیں کہہ کر زیادہ کمیشن بھی لے لیا جاتا ہے۔ اب سوال یہ ہے کہ:

1- کیا بغیر بتلائے گاہک سے کمیشن وصول کرنا جائز ہے؟

2- کیا جعلی طور پر یہ کہہ دینا یا لکھ کر لگا دینا کافی ہوگا کہ ہر ٹکٹ پر ہم مثلاً 3 فیصد کمیشن لیں گے؟

3- اسی ضمن میں ایک مسئلہ یہ پیش آتا ہے کہ گاہک کو جب ایجنٹ نے بتلا دیا کہ ٹکٹ مثلاً 50,000 کا ہے، اسی وقت وہ اس گاہک کے نام کی بکنگ بھی ڈال دیتا ہے، جس کے بعد گاہک مارکیٹ میں جاتا ہے لیکن دوسرے ایجنٹس اس کو زیادہ قیمت بتلاتے ہیں تو نتیجتاً وہ واپس پہلے ایجنٹ کے پاس آتا ہے کہ ٹکٹ کر دوایں۔ وہ ایجنٹ کیونکہ جانتا ہے کہ مارکیٹ میں اس وقت ٹکٹ 60,000 سے کم میں نہیں مل رہا لہذا وہ کہتا ہے کہ پہلے والی آخر آپ نے قبول نہیں کی تھی لہذا اب یہ ٹکٹ آپ کو 55,000 میں دوں گا۔ گاہک کیلئے یہ کیونکہ یہ بھی مارکیٹ سے سستا ہوتا ہے لہذا وہ اس پر راضی ہو جاتا ہے۔

4- بعض اوقات گاہک سے 50,000 روپے ملے ہو جاتے ہیں، لیکن اسے ٹکٹ اگلے دن لینے کا کہہ دیا جاتا ہے، اور 50,000 والی بکنگ ڈال دی جاتی ہے لیکن اس کا ٹکٹ ایئر نہیں کر دیا جاتا۔ اس دوران ایجنٹ تلاش کرتا رہتا ہے، اور اسے وہی ٹکٹ 45,000 میں مل جاتا ہے۔ لیکن وہ گاہک کو 50,000 میں ہی دیتا ہے جو پہلے ملے شہہ ہے۔ کیا یہ صورت جائز ہے؟ کیا ایجنٹ اپنی محنت کے عوض جو اس نے سستا ٹکٹ تلاش کرنے کیلئے کی ہے

کمل 5000 رکھ سکتا ہے؟ یا اگر وہ گاہک کو اجازت دے کہ وہ اس کے ٹکٹ سٹا کر دیا ہے لہذا اب میرا کمیشن کاٹ کر آپ کو  
47000 کا ٹکٹ مل جائے گا تو یہ صورت جائز ہوگی؟

5- ایک صورت کبھی یہ بھی ہوتی ہے کہ گاہک کو 50,000 والے ٹکٹ کا پرنٹ بھی دیدیا جاتا ہے۔ لیکن اس کے جانے کے بعد لیجنٹ دیکھتا ہے کہ سسٹم  
میں اس سے سٹا ٹکٹ دستیاب ہے، تو لیجنٹ وہ ٹکٹ کینسل کر کے اسی پر ایک نیا ٹکٹ بنا دیتا ہے۔ گاہک کو اس سارے قصے کا علم ہی نہیں ہوتا۔ اور وہ  
پرنٹ ہی اس کیلئے کارآمد ہوتا ہے کیونکہ ایئر پورٹ پر پی این آر بیک کیا جاتا ہے اور اس میں درست ٹکٹ موجود ہوتا ہے۔ کیا اس صورت میں کیا جانے  
والا نفع حلال ہوگا؟

6- بعض اوقات گاہک کئی سروسز خریدتا ہے مثلاً ویزہ گوانے سے لیکر ٹکٹ خریدنے تک۔ اگر اس وقت ساری سروسز کی اکٹھی قیمت بتلا دی جائے  
اور ہر ایک کی الگ قیمتیں نہ کی جائے تو کیا یہ جائز ہوگا۔ جیسا کہ عموماً عمرہ وغیرہ کے ویزہ میں کیا جاتا ہے کہ پورا چیکجیٹ دیا جاتا ہے کہ اس میں اکانومی کلاس کا  
ٹکٹ، ہوٹل، ٹرانسپورٹ وغیرہ سب کی ایک ہی قیمت ملے کر لی جاتی ہے۔

7- بعض اوقات گاہک سے اس طرح معاملہ طے کیا جاتا ہے کہ ہمیں پیچھے سے جتنے میں بھی مل رہا ہو ہم آپ کو یہ آفر دیتے ہیں کہ اگر آپ کل اتنے بچے  
سے پہلے خریدیں تو ہم آپ کو یہ ٹکٹ 45,000 میں دیں گے۔ اب اس لیجنٹ مثلاً 40,000 میں بکنگ ڈال لی ہوتی ہے، جبکہ مارکیٹ میں گاہک کو وہ  
ٹکٹ 50,000 سے کم نہیں مل رہا ہوتا لہذا وہ اس پر راضی ہوتا ہے کہ آپ کو جتنے میں بھی ملی ہو میں 45,000 میں خریدنے پر راضی ہوں، کیا یہ  
صورت درست ہوگی؟

8- ایک صورت کوئی خریدنے کی ہے کہ ہم مثلاً چھ ماہ پہلے کسی ایئر لائن کے 100 اوپن ٹکٹ خرید لیتے ہیں۔ اب وہ ٹکٹ فروخت ہوں یا نہ ہوں اس سے  
ایئر لائن کو کوئی غرض نہیں رہتی، کیونکہ انہوں نے چھ ماہ پہلے ان کی قیمت وصول کر لی۔ فروخت نہ ہونے کی صورت میں سارا نقصان ہمیں ہوتا ہے۔ اور  
چھ ماہ بعد جب مارکیٹ میں ٹکٹ نہیں مل رہا ہوتا تو وہی ٹکٹ جو چھ ماہ قبل ہم نے 40,000 میں خریدا تھا اب ہم اس کو 60,000 میں بھی فروخت  
کریں تو لوگ خرید لیتے ہیں، کیونکہ مارکیٹ میں حالیہ ٹکٹ ایئر لائن بھی اس سے زیادہ مہنگا دے رہی ہوتی ہے یا ٹکٹ مل ہی نہیں رہا ہوتا۔ کیا یہ صورت  
شرعاً جائز ہے؟

9- بعض اوقات ٹکٹ میں تبدیلی یا کینسل کروانے کیلئے گاہک ہم سے رابطہ کرتا ہے۔ مثلاً آئیر لائن کی طرف سے کوئی 2000 روپے ہے تو ہم اپنا کمیشن  
ملا کر اس کو کہتے ہیں کہ اس کام پر 3000 روپیہ لگے گا۔ کیا یہ جائز ہے یا کمیشن اور ایئر لائن کی کوئی الگ الگ بتانا ضروری ہے؟

10- اسی طرح بعض لوگوں کو کئی کام کروانے کیلئے ہم سے رابطہ کرتے ہیں۔ مثلاً ویزہ پر پری ڈیکسٹر لگوانا یا اس قسم کے اور کام۔ ان میں کچھ فیس گورنمنٹ کی  
ہوتی ہے اور کچھ کمیشن وہ لیجنٹ لیتا ہے جس کے ذریعہ ہم کام کرتے ہیں۔ اور کچھ کمیشن ہم اپنا شامل کرتے ہیں۔ کیا اس سب کو جمع کر کے ہم یہ کہہ سکتے  
ہیں کہ آپ کل اتنی رقم دیدیں ہم آپ کا کام کروادیں گے؟



11- اسی طرح ہم سعودیہ اور مختلف ممالک کے ویزوں کا کاروبار بھی کرتے ہیں۔ درک ویزہ بعض اوقات وہاں کسی کفیل سے خرید کر یہاں فروخت کرتے ہیں۔ اور اس کے درمیان اپنا نفع وصول کرتے ہیں۔ کبھی یہاں پاکستان میں کام کرنے والی کسی ایجنسی سے ویزہ خرید کر اس میں اپنا نفع رکھ کر آگے فروخت کرتے ہیں۔ اس میں شرعاً کوئی قباحت تو نہیں؟

12- آج کل اکثر معاملات میں اس طرح سے کام چلتا ہے کہ مالک ایجنٹ سے رابطہ کرتا ہے کہ میں نے یہ چیز استے میں فروخت کرنی ہے، اس سے ذلک جتنے میں فروخت کر لو وہ تمہارا، کیا یہ جائز ہے؟ اگر یہ جائز ہے تو اگر مرد مز میں یہی طریقہ اختیار کیا جائے کہ مردس فراہم کرنے والا ایجنٹ سے کہتا ہے کہ میرے چار جز 10,000 ہیں اس سے زیادہ جتنے آپ وصول کر لو وہ آپ کے۔ تو کیا یہ جائز ہوگا؟

السققی: حافظ محمد بلال۔ ملتان

03002624723



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ  
الجواب حامدًا ومصلياً

واضح رہے کہ بنیادی طور پر ٹکٹوں کی خرید و فروخت کا معاملہ ”عقد اجارہ“ (کرایہ داری) ہے جس میں گاہک جہاز پر سفر کرنے کی منفعت کو کرائے پر لے کر مقررہ وقت میں سفر کی منفعت کا حق دار بن جاتا ہے اور ٹکٹ اس حق منفعت کی علامت اور رسید ہے اور ٹکٹ کی خرید و فروخت کا مطلب اس حق منفعت کی خرید و فروخت ہے۔ البتہ حق منفعت چونکہ کوئی حسی چیز نہیں ہے اس لیے یہ شبہ ہو سکتا ہے کہ وہ مال نہیں ہے اور خرید و فروخت کے لئے اشیاء کا مال ہونا ضروری ہے۔

تاہم علامہ ابن عابدین الثامیؒ کے مطابق مالیت لوگوں کے بنانے سے بنتی ہے اور عرف عام میں لوگ اس حق منفعت کو مال سمجھتے ہیں اور اس کی خرید و فروخت کرتے ہیں۔ اور یہ حق عین سے متعلق ہے اور مضبوط ہے یعنی اپنے اوصاف کے اعتبار سے بھی متعین ہے۔ لہذا عرف عام اور ضرورت کو مد نظر رکھتے ہوئے ٹکٹوں کی خرید و فروخت کی بعض صورتوں کو بیع قرار دیا جاسکتا ہے۔ سوال میں ذکر کردہ وضاحت سے معلوم ہوتا ہے کہ ٹکٹوں کی خرید و فروخت کی بنیادی طور پر دو صورتیں ہیں:

(۱)۔۔۔ کوئی شخص ایئر لائن کمپنی سے براہ راست ٹکٹ خریدتا ہے اس میں کسی ایجنٹ کا واسطہ نہیں ہوتا اور کمپنی خریدار کے نام سے ہی ٹکٹ جاری کرتی ہے۔ اس صورت میں مذکورہ شخص اور ایئر لائن کمپنی کے درمیان اجارہ (کرایہ داری) کا معاملہ ہے۔

(۲)۔۔۔ کوئی شخص ٹریول ایجنٹ کے واسطے سے ٹکٹ خریدتا ہے پھر ٹریول ایجنٹ کے ذریعے ٹکٹ خریدنے کی دو صورتیں ہوتی ہیں:

(الف) پہلی صورت یہ ہے کہ ٹریول ایجنٹ نے کسی ایئر لائن کمپنی سے معاہدہ کر رکھا ہوتا ہے کہ جب کوئی گاہک ٹکٹ خریدنے آئے گا تو میں آپ کا ٹکٹ اسے فروخت کروں گا اور اس پر کمپنی اسے متعین مثلاً پانچ یا سات فیصد کمیشن دیتی ہے، یا پھر ٹریول ایجنٹ کمپنی سے معاہدہ تو نہیں ہوتا لیکن گاہک کے آنے پر ٹریول ایجنٹ آن لائن ٹکٹ تلاش کرتا ہے اور جس کمپنی کا ٹکٹ گاہک کے زیادہ مناسب ہوتا ہے اس کا ٹکٹ متعین کمیشن پر خرید کر گاہک کو دے دیتا ہے۔ اس صورت میں چونکہ ٹریول ایجنٹ سفر کی منفعت کا حق دار نہیں بنتا بلکہ وہ صرف گاہک اور کمپنی کے درمیان واسطہ بنتا ہے اور بیع بالشراء کا خود عاقد نہیں ہوتا، اور دراصل عقد کمپنی اور گاہک کے درمیان ہوتا ہے۔ اس لئے اسمیں ٹریول ایجنٹ کی حیثیت سمسار (دلال) کی ہے، اور ٹریول ایجنٹ کی طرف سے لیا جانے والا کمیشن



13

سمار کی اجرت ہے۔ اور چونکہ سمسار پہلے سے متعین کر کے جانین سے اجرت لے سکتا ہے اس لئے اس صورت میں ٹریول ایجنٹ کا کمپنی کا ٹکٹ بیچنے پر کمپنی سے کمیشن لینا اور گاہک کو ٹکٹ فراہم کرنے پر گاہک سے کمیشن لینا درست ہے، بشرطیکہ کمپنی اور گاہک دونوں کے ساتھ کمیشن پہلے سے متعین کر کے لیا جائے۔

(ب) دوسری صورت یہ ہے کہ ٹریول ایجنٹ نے کسی ایئر لائن کمپنی سے اوپن ٹکٹ خرید رکھے ہوں اور وہ ان کی قیمت بھی کمپنی کو ادا کر چکا ہو۔ اس کے بعد وہ اپنا نفع رکھ کر وہ ٹکٹ گاہکوں کو فروخت کرے اور وہ ٹکٹ کسی خاص شخص کے نام پر بھی نہ ہوں بلکہ جب ٹریول ایجنٹ وہ ٹکٹ کسی گاہک کو فروخت کرے تو اسی وقت خریدار کا نام اور دیگر تفصیل درج کر کے ٹکٹ جاری کرے۔ اس صورت میں چونکہ کمپنی سے ٹکٹ خرید لینے کے بعد ٹریول ایجنٹ سفر کی منفعت کا حقدار بن جاتا ہے، لہذا اس صورت میں چونکہ ٹریول ایجنٹ گاہک کو ایسا حق فروخت کر رہا ہے جس کا وہ مالک ہے اور ٹکٹ کسی مخصوص شخص کے نام پر نہ ہونے کی وجہ سے کمپنی کی طرف سے کوئی ممانعت بھی نہیں ہے اس لئے صرف اس صورت میں ٹریول ایجنٹ اور گاہک کے درمیان ٹکٹ کی خرید و فروخت کو بیع قرار دیا جاسکتا ہے۔ (جیسا کہ حضرت الاستاذ مولانا مفتی محمد تقی عثمانی حفظہ اللہ تعالیٰ نے ”عملہ فتح الہلم ۱/۳۵۰“ میں اسی کی طرف رجحان ظاہر فرمایا ہے)۔

اس تمہید کے بعد آپ کے سوالات کے جوابات مندرجہ ذیل ہیں:

۱. ایجنٹ کا گاہک کو بتائے بغیر کمیشن لینا جائز نہیں ہے۔ (البتہ اگر یہ بات معروف ہو تو کمیشن کی گنجائش ہوگی مگر کمیشن کی شرح طے کرنا ضروری ہے اور دھوکہ دہی پھر بھی حرام ہے)

۲. گاہک سے کمیشن لینے کا اصل حکم تو یہ ہے کہ فیصد یا متعین رقم کے اعتبار سے کمیشن پہلے سے متعین کر کے لیا جائے تاہم اگر کمیشن کی تفصیل لکھ کر کسی ایسی جگہ چسپاں کر دی جائے کہ گاہک آسانی سے پڑھ سکے اور پھر اسی تفصیل کے مطابق کمیشن لیا جائے یعنی اس سے زیادہ نہ لیا جائے تو اس کی بھی گنجائش ہے۔

۳. اس صورت میں اگر ایجنٹ نے اوپن ٹکٹ خرید رکھے ہوں اور وہ ان کا مالک ہو تو چونکہ گاہک صرف ٹکٹ کی قیمت معلوم کرتا ہے، اور ٹریول ایجنٹ اسے ٹکٹ مثلاً ۵۰,۰۰۰ میں دینے کی پیشکش کرتا ہے اور ابھی تک ان کے درمیان باقاعدہ ٹکٹ کا معاملہ طے نہیں ہوتا، اس لئے جب گاہک دوبارہ اسی ٹریول ایجنٹ کے پاس آئے تو اگر یہ اوپن ٹکٹ کا معاملہ ہو تو دونوں باہمی رضامندی سے کسی بھی نئی یا پرانی قیمت پر بیع کا معاملہ کر سکتے ہیں۔



اور اگر اوپن ٹکٹ کا معاملہ نہ ہو بلکہ سمسار والی صورت ہو تو اس صورت میں جب گاہک دوبارہ ایجنٹ کے پاس بکنگ کے لئے آئے تو اس صورت میں چونکہ ایجنٹ کا کمیشن پہلی مرتبہ بتائے ہوئے کمیشن سے زیادہ ہو جائے گا اس لئے از سر نو گاہک کو ایئر لائن کی طرف سے وصول کی جانے والی قیمت اور اپنا کمیشن بتلانا ضروری ہے۔

۴. اگر اس صورت میں ٹریول ایجنٹ کی حیثیت سمسار والی ہے اور وہ گاہک اور کمپنی میں صرف واسطہ ہے اور عقد گاہک اور کمپنی کے درمیان ہے تو اس صورت میں گاہک کو بتائے بغیر مکمل رقم رکھ لینا شرعاً درست نہیں کیونکہ اس صورت میں بھی ایجنٹ کا کمیشن طے شدہ کمیشن سے زیادہ ہو جاتا ہے اور گاہک کو بتائے بغیر ایسا کرنا جائز نہیں ہے۔ لہذا اس صورت میں ایجنٹ کے لئے ضروری ہے کہ جب گاہک ٹکٹ لینے آئے تو اسے بتادے کہ میں نے آپ کے لئے سستا ٹکٹ ڈھونڈ لیا ہے اور اتنے کمیشن کے ساتھ میں آپ کو دے سکتا ہوں، پھر اگر گاہک راضی ہو جائے تو از سر نو زیادہ کمیشن پر معاملہ کر لے۔

۵. اس صورت میں بھی گاہک کو بتائے بغیر ٹکٹ کینسل کرنا اور اس پر نیا سستا ٹکٹ بنا دینا شرعاً جائز نہیں، کیونکہ اس میں بھی ایجنٹ کا گاہک کو بتائے بغیر زیادہ کمیشن لینا لازم آ رہا ہے جو کہ جائز نہیں ہے۔ تاہم اس کے لئے جواب نمبر (۴) میں ذکر کردہ صورت اختیار کی جاسکتی ہے، اور اگر اس صورت میں گاہک اجازت دے دیتا ہے یعنی ایجنٹ اور گاہک درمیان نیا معاملہ ہو جاتا ہے تو ایجنٹ کے لئے پرانا ٹکٹ کینسل کر کے اسی پر نیا ٹکٹ بنا دینا شرعاً درست ہے، بشرطیکہ اس میں حکومت کے قانون کی خلاف ورزی یا کمپنی وغیرہ کے ساتھ دھوکہ دہی لازم نہ آتی ہو۔

۶. ۱۰۔ جن مختلف خدمات (سروسز) کے لیے گاہک آپ سے رجوع کرتا ہے ان کی الگ الگ قیمت بتانا ضروری نہیں، سب کی مجموعی قیمت کا حساب لگا کر بتانے کی بھی گنجائش ہے، لیکن محتاط اور بہتر طریقہ یہ ہے کہ سب خدمات کی الگ الگ قیمت بیان کر دی جائے تاکہ اگر کسی وقت کئی خدمات (سروسز) میں سے کوئی خدمت فراہم نہ کر سکا تو قیمت کی کمی میں کسی قسم کا نزاع نہ ہو۔

۷. بظاہر یہ سمسار والی صورت ہے تو چونکہ ایجنٹ کے لئے اپنا کمیشن بتانا ضروری ہے اس لئے مذکورہ صورت شرعاً درست نہ ہوگی، البتہ وہ یوں کہہ سکتا ہے کہ اگر آپ آج خریدیں گے تو ہم ۳ فیصد کمیشن لیں گے اور



10/1/15

اگر کل خریدیں گے تو ۵ فیصد لیس گے اور پھر گاہک کسی ایک شرح پر راضی ہو جائے اور عقد کے وقت ہی اس شرح کا تعین بھی کر لیا جائے تو ایسا کرنا درست ہے۔

۸. یہ چونکہ بیع کی صورت ہے اور اس میں ایجنٹ اپنا حق منفعت بیچتا ہے اس لئے شرعاً اس کی اجازت ہے۔ بشرطیکہ قانونی طور پر اس میں کوئی خرابی نہ ہو۔

۹. یہ ایک مستقل مسئلہ ہے کہ کمپنی کے لیے ٹکٹ میں تبدیلی یا اسے کینسل کرنے پر کٹوتی جائز ہے یا نہیں۔ اس تفصیل میں جانے کا موقع نہیں۔ لیکن چونکہ واقعہ یہی ہے کہ کٹوتی ہوتی ہے لہذا اگر ٹکٹ کی واپسی یا تبدیلی کے لیے ایجنٹ کو واسطہ بنایا جائے تو اگر ٹریول ایجنٹ گاہک کو صاف صاف بتادے کہ میں واپسی یا تبدیلی کی وجہ سے کمپنی کی کٹوتی کے علاوہ اتنی رقم اپنے اخراجات اور خدمات کے معاوضہ کے طور پر علیحدہ سے لوں گا اور گاہک اس پر رضامند ہو جائے تو اس کی گنجائش ہے۔ (ماخذ: التوبہ: ۲۲/۸۳۰)

۱۱. ویزوں کی خرید و فروخت شرعاً بیع کے دائرہ میں نہیں آتی کیونکہ ویزہ کی تعریف کیمرج ڈکشنری میں یہ کی گئی ہے:

An official mark made in a passport which allows you to enter or leave a particular country

”ویزہ پاسپورٹ کی بنیاد پر ایک اجازت نامہ ہے جو حامل پاسپورٹ کو کسی خاص ملک میں داخلہ اور نکلنے کی سرکاری طور پر اجازت دیتا ہے۔“

اس تعریف کی رو سے ویزہ کی شرعی حیثیت عقد استیمان کی ہے اور عقد استیمان کوئی ایسی چیز نہیں جس کو فروخت کیا جاسکے لہذا ویزوں کی خرید و فروخت جائز نہیں، بالخصوص جبکہ ویزہ جاری کرنے والی اتھارٹی کی طرف سے بھی اس کی اجازت نہ ہو، البتہ اگر کوئی شخص (ٹریول ایجنٹ) حامل پاسپورٹ اور کسی ملک کے مابین یہ عقد استیمان کروانے میں اپنی خدمات پیش کرے تو چونکہ اس صورت میں اسے حکومت سے اجازت لینے اور ویزہ حاصل کرنے میں محنت کرنی پڑتی ہے اور اس میں رقم بھی خرچ ہوتی ہے اس لئے اگر کوئی شخص (ٹریول ایجنٹ) پہلے سے طے کر کے اپنی خدمات کا معاوضہ لے تو اس کی گنجائش معلوم ہوتی ہے۔



19116

۱۲. اوپن ٹکٹوں کی خرید و فروخت کے معاملے میں اگر ٹریول ایجنٹ مالک سے ایک متعین رقم کے عوض ٹکٹ خرید لے اور پھر مناسب منافع رکھ کر اس کو جتنے کی چاہے بیچ دے تو اوپن ٹکٹوں کے معاملے میں ایسا کرنا جائز ہے۔

تاہم سمسار والی صورت میں ایئر لائن کمپنی کا ٹریول ایجنٹ سے یا کسی بھی شخص کا کمیشن ایجنٹ سے یوں کہہ کر کمیشن مقرر کرنا کہ ”میں نے یہ چیز اتنے میں فروخت کرنی ہے اس سے زائد جتنے میں فروخت کر لو وہ تمہارا“ جائز نہیں، کیونکہ اس میں دو خرابیاں ہیں:

۱. اس میں اجرت متعین نہیں۔

۲. اس میں غرر ہے کیونکہ ہو سکتا ہے کہ جتنے میں مالک نے فروخت کرنے کو کہا ہے اس سے زیادہ

ملے ہی نہیں۔ لہذا اس طرح اجرت مقرر کرنا جائز نہیں۔

البتہ اس کی جائز صورت یہ ہو سکتی ہے کہ ایئر لائن یا کوئی شخص کمیشن ایجنٹ سے یوں معاملہ کرے کہ آپ یہ چیز اتنے (مثلاً ۰۰ روپے) میں فروخت کر دیں۔ اس پر آپ کی اجرت (مثلاً ۰۰ روپے) ہوگی اور ۰۰ روپے سے زائد جتنے میں بھی فروخت کر دیں وہ آپ کا انعام ہوگا۔ اس طرح عقد کرنے سے مذکورہ دونوں خرابیاں لازم نہیں آئیں گی اور عقد جائز ہو جائے گا۔

تکملة فتح الملهم - للشيخ المفتي محمد تقي العثماني حفظه الله تعالى: ۳۵۰/۱

والنوع الرابع من الحقوق عبارة عن حق الاستفادة باجازات كتبها الجيز علي ورقة ، فثبتت الاجازة لكل من يحملها ، ، مثل طوابع البريد فانها عبارة عن اجازة استعمال البريد ، ومثل تذاكر القطار والطائرة والاتوبيسات ، فانها عبارة عن اجازة استعمالها لكل من يحملها ، ولم أر عند الفقهاء حكما صريحا لبيع مثل هذه الحقوق ، ولكن الذي يظهر أن الاجازة المكتوبة ان كانت مقتصرة علي من أعطيتها باسمه الخاص ، فلا يجوز بيعها ، كما في تذكرة الطائرة فانها تكون مخصوصة بالاسم ، فلا يجوز بيعها لكون الشركة انما رضيت بعقد الاجارة مع رجل مخصوص ، فلا يجوز له ان ينقل هذا الحق الي غيره۔

واما اذا كانت الاجازة غير مخصوصة باسم رجل ، فينبغي ان يجوز بيع ورقة الاجازة ، مثل طوابع البريد ، فانها لا تكون لرجل مخصوص ، وهي في الحقيقة عبارة عن اجازة استيجار البريد لارسال الرسائل او غيرها من الاشياء،





فلو اشترها رجل من مكتب البريد ثم باعها الي آخر فلا وجه للمنع فيه ،  
وينبغي أن يجوز فيه الاسترباح أيضا ، اما لان الطوايع عين قائمة ، واما لانها  
حقوق في ضمن الاعيان ، ففارقت الحقوق المجردة ، واما لان الربح الذي  
يحصل لبائعه اجرة ماعمل في الحصول علي الطوايع ، فاشبهت اجرة  
السمسار- وكذلك حكم التذاكر التي لا تكون باسم مخصوص ، بل  
تكون اجازتها مفتوحة لكل من يحملها-

بحوث في قضايا فقهية معاصرة لقاضي محمد تقي العثماني حفظه الله تعالى (٧٨ / ١)  
وان للعرف مجالا في إدراج بعض الأشياء في الأموال، فإن المالية كما يقول ابن  
عابدين رحمه الله، تثبت بتمول الناس. فلو كانت بعض الحقوق تعتبر في  
العرف أموالا متقومة، وتعامل بها الناس تعامل الأموال، ينبغي أن يجوز بيعها  
عندهم أيضا بشروط آتية:

- ١- أن يكون الحق ثابتا في الحال، لا متوقفا في المستقبل.
- ٢- أن يكون الحق ثابتا لصاحبه أصالة، لا للدفع الضرر عنه فقط.
- ٣- أن يكون الحق قابلا للانتقال من واحد إلى آخر.
- ٤- أن يكون الحق منضبطا بالضبط، ولا يستلزم غررا أو جهالة.
- ٥- أن يكون في عرف التجار يسلك به مسلك الأعيان والأموال في تداولها.

الأشباه والنظائر - حنفي - (١ / ١٠٧)

الأولى : الضرورات تبيح المحظورات :

ومن ثم جاز أكل الميتة عند المخمصة و إساعة اللقمة بالخمير والتلفظ بكلمة  
الكفر للإكراه

الدر المختار - (٤ / ٥٦٠)

وأما الدلال فإن باع العين بنفسه بإذن ربها فأجرته على البائع وإن سعى  
بينهما وباع المالك بنفسه يعتبر العرف وتماه في شرح الوهبانية.

حاشية ابن عابدين (رد المختار) - (٤ / ٥٦٠)

(قوله: فأجرته على البائع) وليس له أخذ شيء من المشتري؛ لأنه هو العاقد  
حقيقة شرح الوهبانية وظاهره أنه لا يعتبر العرف هنا؛ لأنه لا وجه له. (قوله:

يعتبر العرف) فتجب الدلالة على البائع أو المشتري أو عليهما بحسب

العرف جامع الفصولين

درر الحكام في شرح مجلة الأحكام - (١ / ٦٦٢)



وإذا أعطى أحد مالا للدلال قائلا: إذا بعث المال بزيادة عن كذا فلك الزيادة

فالإجارة فاسدة

حاشية ابن عابدين (رد المحتار) - (٤ / ٥٠١)

والمالية تثبت بتمول الناس كافة أو بعضهم، والتقوم يثبت بها وبإباحة الانتفاع

به شرعا؟

درر الحکام فی شرح مجلة الأحكام - (١ / ٦٦٢)

وإذا أعطى أحد مالا للدلال قائلا: إذا بعث المال بزيادة عن كذا فلك الزيادة

فالإجارة فاسدة..... والله تعالى اعلم بالصواب



ہدایت

اسامہ احسان

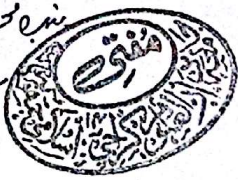
جنید احمد خان

دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

ٹریول ایجنسی کی جو صورتیں سوال میں مذکور ہیں ان میں سے پہلی صورت میں جواب دیا گیا ہے جو صحیح ہے، البتہ نکتہ (۲) الف میں ایک صورت متعین کر کے جواب دیا گیا ہے اس کے بارے میں یہ بات تحقیق طلب ہے کہ وہ صورت واقعہ میں مطابقت سے یا نہیں؟ تفتیح طلب اس لیے ہے کہ آیا اس صورت میں ٹریول ایجنٹ کے حساب رکھنے اور عاقدین کے درمیان واسطہ ہے، یا وہ بائع یا مشتری کا وکیل ہو کر عاقد بنتا ہے؟ اگر بائع کا وکیل بن کر عقد کرے تو مشتری کے یقین لہذا درست نہ ہوگا۔ اور مشتری کا وکیل بن کر عقد کرے تو بائع کے یقین لہذا درست نہ ہوگا۔ دونوں کے لینے کی صورت صرف یہ ہے کہ وہ عاقد نہ ہو، لہذا واسطہ ہو گیا ہے نہ کہ ذریعہ شکیف بنانے میں اسے واسطہ کہنے قرار دیا جا سکتا ہے؟ اسکی تحقیق کے لیے بہتر یہ ہے کہ مستفتی صاحب جو خود عالم ہیں، کسی وقت دارالافتاء کراچی لائبریری صورت حال کی وضاحت فرمائیں۔

واللہ سبحانہ و تعالیٰ اعلم  
نائب مفتی عثمانی عظمیٰ عمدہ

۲۰۲۳/۲/۲۶



الجواب صحیح  
افتخار محمد رفیق مفتی



الجواب صحیح

الجواب صحیح  
محمد عبدالمنان مفتی



۲۰۲۳/۲/۲۶

الجواب صحیح  
محمد حنیف مفتی

الجواب صحیح  
۲۰۲۳/۲/۲۶

00119