ADVANCE SOCIAL SCIENCE ARCHIVE JOURNAL
Available Online: https://assajournal.com
Vol. 04 No. 02. October-December 2025.Page# 2383-2393
Print ISSN: 3006-2497 Online ISSN: 3006-2500
Platform & Workflow by: Open Journal Systems

The Sharʿīʿah Concept of Sale before Taking Possession (Bayʿ Qabl al-Qabḍ) in Commercial Transactions and a Fiqhī Analysis of Its Applications on Digital Platforms

تجارتی معاملات میں بیع قبل القبض کا شرعی تصور اور ڈیجیٹل پلیٹ فارمز پر اس کے اطلاقات کا فقہی تجزیہ

Muhammad Usman
MPhil Scholar, Department of Islamic Studies Kohat University of Science and Technology
Dr. Sadiq Ali*
Lecturer, Department of Islamic Studies Kohat University of Science and Technology
Corresponding Author Email: sadiqaliktk@gmail.com
Qaisar Bilal
Assistant Professor, Department of Islamic Studies Kohat University of Science and Technology
Email:qaisarbilal@kust.edu.pk

Abstract

This paper will discuss the Sharʿīʿah principle of Bayʿ Qabl al-Qabḍ (sale before taking possession), in commercial transactions and the modern interpretation of it on the digital platform, in terms of fiqh. It is a unanimously agreed rule of classical Islamic jurisprudence not to resell goods until possession is taken, due to pure Prophetic traditions, like Do not sell what is not in your possession. This prohibition is based on the need to avoid gharar(uncertainty), fraud, unfair transfer of risks and unjust enrichment. However, the high growth of e-commerce, online markets, electronic goods, drop-shipping, and online property has caused substantial changes in the nature of possession (qabḍ), and there is a complex juristic question about the applicability of this classical rule in the digital era. The study, based using the Qurʾān, Sunnah, juristic consensus and the authoritative opinion of the four Sunni schools, first elucidates the linguistic and technical meaning of Bayʿ Qabl al-Qabḍ, the fiqhī typology of possession, such as physical (ḥaqikie) and constructive (Hukmie) possession. It proceeds to discuss how modern digital practices like escrow payment platforms, 3PLs, real-time tracking technologies, electronic transfers and guarantees offered through platforms are changing the concept of possession in the modern business. Basing on the decisions of modern fiqh academies and Sharʿīʿah advisory boards, the article maintains that given the presence of transparency, liability, and proper control over the item being sold, a lot of online transactions can be considered Sharʿīʿah-compliant. A particular focus is put on digital goods, pre-orders, and drop-shipping which can also be provided through known Islamic contracts like salam and istisnāʿ provided their conditions are met. The paper finds that although the ban on Bayʿ Qabl al-Qabḍ still has its foundations in the Islamic law, its implementation in digital trade takes a delicate and contextual method based on the principles of the juristical tradition, custom (ʿurf), and technological facts. This study will help guide Sharʿah-compliant online business without undermining the moral principles of the Islamic commercial law by providing practical recommendations.

Keywords: *Bayʿ Qabl al-Qabḍ; Islamic Commercial Law; Qabḍ (Possession); Digital Platforms; E-Commerce.*

1۔ تمہید (Introduction)

بیع اور تجارتی معاملات کی اہمیت اسلامی فقہ میں

اسلامی شریعت میں تجارت کو نہ صرف جائز بلکہ مستحب عمل قرار دیا گیا ہے، کیونکہ یہ معاشرے کی معاشی ضروریات پوری کرتی ہے اور رزقِ حلال کا ذریعہ بنتی ہے۔ قرآن مجید میں اللہ تعالیٰ نے ارشاد فرمایا: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾[1]، یعنی اللہ نے بیع کو حلال اور سود کو حرام کیا۔ اس آیت سے واضح ہوتا ہے کہ بیع بنیادی طور پر تمام تجارتی معاملات کی بنیاد ہے اور اسے شرعی حدود کے اندر رہتے ہوئے انجام دینا فرضِ کفایہ کی حیثیت رکھتا ہے۔ فقہاءِ کرام نے بیع کی کئی اقسام بیان کی ہیں، جن میں بیعِ نقد، بیعِ نسیئہ، بیعِ سلم، بیعِ مرابحہ وغیرہ شامل ہیں۔ ان تمام اقسام میں ایک مشترک بات یہ ہے کہ مالِ مبیع کا قبضہ خریدار کے لیے ضروری ہے، کیونکہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا جو چیز تمہارے پاس نہیں اسے نہ بیچو۔ اسی اصول سے ایک اہم فقہی قاعدہ اخذ کیا گیا جسے "بیع قبل القبض" کہا جاتا ہے، یعنی خریدی ہوئی چیز کا قبضہ کیے بغیر اسے دوبارہ بیچنا۔ یہ معاملہ حنفی، مالکی، شافعی اور حنبلی سب مکاتبِ فکر میں ممنوع ہے، البتہ تفصیلات اور استثنائی صورتوں میں اختلاف موجود ہے۔ آج کے دور میں جب ڈیجیٹل کرنسی، آن لائن مارکیٹ پلیسز، کرپٹو اثاثہ جات اور فیوچرز ٹریڈنگ عام ہو چکی ہیں، یہ قدیم فقہی قاعدہ نئے چیلنجز سے دوچار ہے۔ لہٰذا بیع قبل القبض کے شرعی تصور کو سمجھنا اور اسے عصری ڈیجیٹل پلیٹ فارمز پر منطبق کرنا انتہائی ضروری ہو گیا ہے تاکہ امتِ مسلمہ اپنے تجارتی معاملات کو شریعت کے دائرے میں رکھ سکے۔

بیع قبل القبض کی عصری اہمیت

دورِ حاضر میں انٹرنیٹ اور سمارٹ فونز کی بدولت تجارت کی شکل یکسر تبدیل ہو چکی ہے۔ اب ایک شخص اپنے گھر بیٹھے دنیا کے کسی بھی کونے سے سیکنڈوں میں سامان خرید و فروخت کر سکتا ہے۔ ایمیزون، علی بابا، دراز، بائننس، کوائن بیس جیسے پلیٹ فارمز پر لاکھوں کروڑوں کے لین دین روزانہ ہو رہے ہیں۔ ان پلیٹ فارمز پر بعض اوقات مال کا فیزیکل قبضہ خریدار کو کئی دن یا ہفتوں بعد ملتا ہے، مگر بیچنے والا اس دوران اسی مال کو دوسرے خریدار کو منتقل کر دیتا ہے۔ اسی طرح کرپٹو کرنسی مارکیٹ میں "فیوچرز" اور "مارجن ٹریڈنگ" میں تو مال کا قبضہ عملاً ناممکن ہوتا ہے، کیونکہ یہ محض اعداد و شمار کی بنیاد پر خرید و فروخت ہوتی ہے۔ ایسی صورتوں میں اگر فقہی قاعدہ "لا بیع قبل القبض" کو سختی سے نافذ کیا جائے تو بظاہر بہت سے جائز کاروبار حرام قرار پا جائیں گے، اور اگر اسے یکسر نظر انداز کر دیا جائے تو سود، جوا اور غرر کے دروازے کھل جائیں گے۔ یہی وجہ ہے کہ عالمِ اسلام کے بڑے بڑے فقہاء، مجمع فقہ اسلامی، اسلامی فنانس بورڈز اور عصری مفتیانِ کرام اس موضوع پر مسلسل غور و خوض کر رہے ہیں۔ پاکستان، ملائیشیا، سعودی عرب، متحدہ عرب امارات سمیت کئی ممالک میں شریعہ ایڈوائزری بورڈز قائم کیے گئے ہیں جو ڈیجیٹل اثاثوں اور آن لائن ٹریڈنگ کے شرعی احکام جاری کر رہے ہیں۔ اس لیے بیع قبل القبض کا شرعی تصور عصری تقاضوں کی روشنی میں دوبارہ پڑھنا اور اس کے ممکنہ جواز یا عدمِ جواز کی حدود متعین کرنا وقت کی اہم ضرورت ہے۔

تحقیق کا پس منظر اور ضرورت

تحقیق کا پس منظر یہ ہے کہ گذشتہ چند عشروں میں ڈیجیٹل معیشت نے غیر معمولی ترقی کی ہے۔ ورلڈ اکنامک فورم کی رپورٹ کے مطابق 2025 تک عالمی ای کامرس مارکیٹ کا حجم 8 ٹریلین ڈالر سے متجاوز ہو جائے گا، جبکہ کرپٹو مارکیٹ کی مالیت 2024 میں ہی 3 ٹریلین ڈالر کے قریب پہنچ چکی ہے۔ مسلم ممالک میں بھی نوجوان نسل تیزی سے ڈیجیٹل ٹریڈنگ کی طرف راغب ہو رہی ہے۔ مگر بدقسمتی سے بہت سے نوجوان فقہی آگاہی نہ ہونے کی وجہ سے حرام لین دین میں ملوث ہو جاتے ہیں۔ دوسری طرف کچھ لبرل حلقے یہ دعویٰ کرتے ہیں کہ قدیم فقہی قواعد آج کے دور سے مطابقت نہیں رکھتے، لہٰذا ان میں ترمیم ضروری ہے۔ یہ دونوں انتہائیں خطرناک ہیں۔ اس تحقیق کی ضرورت اس لیے محسوس کی گئی کہ نہ تو شریعت کے بنیادی اصولوں سے انحراف کیا جائے اور نہ ہی عصری تقاضوں کو نظر انداز کیا جائے۔ مقصد یہ ہے کہ قرآن و سنت، اجماع و قیاس اور فقہاء کے اقوال کی روشنی میں بیع قبل القبض کے شرعی احکام کو واضح کیا جائے اور پھر ڈیجیٹل پلیٹ فارمز پر اس کے عملی اطلاقات کا تجزیہ پیش کیا جائے تاکہ کون سے لین دین جائز ہیں، کون سے مشکوک اور کون سے صریحاً حرام۔ اس طرح امت کو ایک متوازن اور شرعی رہنمائی فراہم کی جا سکے گی جو عصری ضروریات کے ساتھ مکمل ہم آہنگ ہو۔

2۔ بیع قبل القبض کا مفہوم اور اصطلاحی تعریف

لغوی و اصطلاحی تعریف

بیع قبل القبض سے مراد وہ خرید و فروخت ہے جس میں خریدار نے مالِ خریدہ کو اپنے قبضے میں لینے سے پہلے ہی اسے کسی تیسرے شخص کے ہاتھ بیچ دیا جائے۔ لغت میں "بیع" کے معنی خریدنا اور فروخت کرنا، "قبل" کے معنی پہلے اور "قبض" کے معنی ہاتھ میں لینا یا تصرف حاصل کرنا ہے۔ اس طرح لفظی ترجمہ بنتا ہے "قبضہ سے پہلے بیچنا"۔ تاہم فقہاءِ

---

[1] البقرہ:275

کرام نے اسے ایک مخصوص اصطلاحی مفہوم عطا کیا ہے کہ وہ بیع جو خریدار کے لیے مال پر مکمل شرعی تصرف قائم ہونے سے پہلے دوسرے کو منتقل کر دی جائے، وہ ممنوع اور باطل ہے۔ امام نووی رحمہ اللہ فرماتے ہیں کہ خریدی ہوئی چیز پر خریدار کا شرعی قبضہ ثابت ہونے سے پہلے اس کی بیع جائز نہیں، کیونکہ اس میں غرر اور مالِ معدوم کی فروخت کا خطرہ ہوتا ہے[2]۔ اسی طرح امام سرخسی نے واضح کیا کہ قبضہ کے بغیر بیع میں مال خریدار کی امانت سمجھا جاتا ہے، اس لیے اسے بیچنا امانت میں خیانت کے مترادف ہے[3]۔ یوں یہ اصطلاح شرعی حدود میں تجارت کی پاکیزگی اور امانت داری کو برقرار رکھنے کے لیے وضع کی گئی۔

فقہ اسلامی میں قبض کی اقسام

فقہ اسلامی میں قبضہ دو بڑی اقسام پر منقسم ہے: قبضہ حقیقی اور قبضہ حکمی۔ قبضہ حقیقی وہ ہے جو حسّی طور پر مال کو ہاتھ میں لے کر یا اس پر مکمل کنٹرول حاصل کر کے کیا جائے، جیسے نقد روپے لینا، کپڑا اٹھا لینا یا گاڑی کی چابی لے کر اس پر بیٹھ جانا۔ دوسری طرف قبضہ حکمی وہ ہے جو بغیر ہاتھ لگانے کے محض معاوضے کی تبدیلی یا جگہ کی تخصیص سے حاصل ہو جائے، جیسے دکان میں موجود سامان کی خریداری کے بعد دکاندار کا کہنا کہ "اب یہ سامان آپ کا ہو گیا"۔ امام ابن قدامہ نے لکھا کہ منقولہ اشیاء میں قبضہ حقیقی شرط ہے جبکہ غیر منقولہ (جائیداد) میں قبضہ حکمی کافی ہے[4]۔ اسی طرح امام کاسانی نے تفصیل بیان کی کہ سونے چاندی اور نقد کرنسی میں قبضہ حکمی بھی جائز نہیں بلکہ ہاتھ سے ہاتھ میں تبادلہ ضروری ہے، ورنہ بیع فاسد ہو جائے گی[5]۔ ان اقسام کو سمجھنا اس لیے ضروری ہے کہ بیع قبل القبض کا حکم انہی پر منحصر ہے۔

بیع قبل القبض کی بنیادی صورتیں

بیع قبل القبض کی بنیادی صورتیں تین ہیں۔ اول: خریدار نے مال کو قبضہ حقیقی یا حکمی میں لیا ہی نہیں اور فوراً بیچ دیا، یہ تمام ائمہ اربعہ کے نزدیک بالاجماع باطل ہے۔ دوم: مال پر جزوی قبضہ ہوا مگر مکمل شرعی تصرف قائم نہ ہوا، مثلاً سامان گودام میں پڑا ہے اور خریدار نے صرف کاغذی دستاویز لے لی، اس صورت میں بھی اکثر فقہاء بیع کو ناجائز قرار دیتے ہیں۔ سوم: وہ صورت جب مال قبضے میں آ چکا ہو مگر نوعیت کے اعتبار سے دوبارہ بیچنے سے پہلے اس میں تبدیلی نہ کی گئی ہو (مثلاً اناج، پھل)، حنفیہ اسے جائز رکھتے ہیں جبکہ شافعیہ اور حنابلہ مکمل تبدیلی کو شرط قرار دیتے ہیں۔ امام ابن عابدین نے لکھا کہ اگر خریدار نے مال کو اپنی مرضی سے تصرف میں لے لیا تو اب وہ اپنا مال بن گیا، اس کی بیع جائز ہے[6]۔ جبکہ امام شیرازی نے شافعی موقف بیان کیا کہ کھانے پینے کی چیزوں میں استعمال یا تبدیلی کے بغیر بیع ممنوع ہے (الشيرازي، أبو إسحاق إبراهيم. المهذب في فقه الإمام الشافعي. جلد 1، صفحہ 298. دار الكتب العلمية، بیروت، 1995)۔ ان صورتوں کا درست ادراک آج کے ڈیجیٹل لین دین میں شرعی و حرام کی حد فاصل قائم کرنے کے لیے ناگزیر ہے۔

3۔ بیع قبل القبض کی شرعی بنیادیں

قرآن وحدیث کی روشنی میں بیع کے بنیادی اصول

اسلامی شریعت میں بیع (خرید و فروخت) کا معاملہ انتہائی اہم ہے کیونکہ یہ معاشرتی زندگی کا سب سے عام لین دین ہے۔ قرآن مجید نے بیع کو حلال اور ربا کو حرام قرار دیا، نیز عدل و انصاف، رضامندی اور شفافیت کو لازمی قرار دیا۔ اللہ تعالیٰ نے سورۃ النساء میں فرمایا کہ ایک دوسرے کے مال کو ناحق نہ کھاؤ بلکہ آپس میں تجارت بالتراضی سے کرو۔ اسی طرح حدیث میں نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ خریدار اور بیچنے والے کو مکمل اختیار ہے جب تک کہ وہ جدا نہ ہوں، اگر دونوں سچے اور کھلے دل کے تھے تو ان کی خرید و فروخت میں برکت ڈالی جاتی ہے، اور اگر جھوٹ بولے اور عیب چھپایا تو برکت اٹھا لی جاتی ہے۔ ان نصوص سے واضح ہوتا ہے کہ بیع کی صحت کے لیے چار بنیادی شرائط ہیں: ایجاب و قبول، رضامندی، معاملہ کا حلال ہونا، اور مال کا موجود اور قابلِ تسلیم ہونا۔ انہی اصولوں میں سے ایک اہم اصول یہ بھی ہے کہ بیع کا مال قبضہ سے پہلے دوبارہ بیچنا درست نہیں، کیونکہ اس وقت تک مکمل ملکیت منتقل نہیں ہوتی۔ یہی وجہ ہے کہ فقہاء نے بیع قبل القبض کو ممنوع قرار دیا تاکہ غرر، دھوکہ اور نفع خوری سے بچا جا سکے[7]۔ اسی طرح امام

---

[2] النووي، يحيى بن شرف. روضة الطالبين وعمدة المفتين. جلد 4، صفحہ 27. دار الكتب العلمية، بیروت، 2000

[3] السرخسي، محمد بن أحمد. المبسوط. جلد 13، صفحہ 9. دار المعرفة، بیروت، 1993

[4] ابن قدامة، موفق الدين عبد الله. المغني. جلد 6، صفحہ 374. مكتبة القاهرة، القاهرة، 1968

[5] الكاساني، علاء الدين أبو بكر. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع. جلد 5، صفحہ 188. دار الكتب العلمية، بیروت، 1986

[6] ابن عابدين، محمد أمين. رد المحتار على الدر المختار. جلد 5، صفحہ 696. دار الفكر، بیروت، 2000

[7] الجصاص، أبو بكر أحمد بن علي الرازي. أحكام القرآن. جلد 2، صفحہ 321. دار الكتب العلمية، بیروت، 1992

بخاری نے اپنی صحیح میں اس حدیث کو مختلف ابواب میں نقل کیا ہے کہ نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: جو شخص ایسی چیز خریدے جس کا قبضہ نہ لیا ہو اسے اس وقت تک بیچنا جائز نہیں جب تک وہ اس کا قبضہ نہ لے لے[8]۔ ان نصوص سے ثابت ہوتا ہے کہ بیع کا مکمل ہونا قبضہ کے ساتھ مشروط ہے۔

احادیث میں قبض سے قبل فروخت کی ممانعت

احادیثِ مبارکہ میں بیع قبل القبض کی صراحت کے ساتھ ممانعت موجود ہے۔ سب سے مشہور حدیث حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ انہوں نے عرض کیا: یا رسول اللہ! آدمی آتا ہے اور مجھ سے ایسی چیز خریدنا چاہتا ہے جو میرے پاس نہیں، تو میں اس کے لیے بازار سے خرید کر اسے بیچ دوں؟ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: تم وہ چیز نہ بیچو جس کے پاس تمہارے پاس نہ ہو۔ اس حدیث کو امام مسلم، ابو داؤد، ترمذی، نسائی اور ابن ماجہ نے روایت کیا ہے۔ اسی طرح ایک اور حدیث میں ہے کہ نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے کھانے کی چیز کو قبضہ سے پہلے بیچنے سے منع فرمایا۔ ان احادیث کی وجہ تسمیہ یہ ہے کہ جب تک خریدار نے مال کا قبضہ نہ لیا اس وقت تک مکمل ملکیت منتقل نہیں ہوتی، لہٰذا اگر وہ اسے دوبارہ بیچ دے تو گویا ایسی چیز بیچ رہا ہے جو اس کی ملکیت میں نہیں، اور یہ غرر اور دھوکہ دہی کا باعث بنتا ہے۔ فقہاء نے ان احادیث سے استدلال کرتے ہوئے کہا کہ قبضہ سے پہلے بیع میں خطرہ بہت زیادہ ہے کیونکہ مال تلف ہو سکتا ہے، یا بیچنے والا اسے دینے سے انکار کر سکتا ہے[9]۔ اسی طرح امام نووی نے اس حدیث کی شرح میں لکھا کہ تمام ائمہ کا اس پر اتفاق ہے کہ کھانے کی چیز ہو یا نہ ہو، قبضہ سے پہلے بیچنا جائز نہیں[10]۔ ان احادیث سے واضح ہو جاتا ہے کہ شارع نے معاشی استحکام اور دھوکہ سے بچاؤ کے لیے یہ پابندی عائد کی۔

اجماع اور فقہی استدلال

امام ابن المنذر، امام نووی اور علامہ عینی وغیرہ نے نقل کیا ہے کہ صحابہ، تابعین اور ائمہ مجتہدین کا اس بات پر اجماع ہے کہ بیع قبل القبض جائز نہیں، خواہ کھانے کی چیز ہو یا کوئی اور۔ حنفی، مالکی، شافعی اور حنبلی سب کا یہی موقف ہے۔ فقہاء نے استدلال کیا کہ جب تک قبضہ نہ ہو مال کی ضمانت بیچنے والے پر ہوتی ہے، لہٰذا اگر خریدار اسے دوسرے کو بیچ دے اور مال تلف ہو جائے تو نقصان کس کا ہو گا؟ اس ابہام کی وجہ سے معاملہ غرر میں داخل ہو جاتا ہے، اور نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے غرر والی بیع سے منع فرمایا ہے۔ اسی طرح قبضہ ملکیت کی علامت ہے، جب تک ملکیت منتقل نہ ہو بیع مکمل نہیں سمجھی جاتی۔ امام سرخسی حنفی نے لکھا کہ قبضہ سے پہلے بیچنا اس لیے منع ہے کہ اس میں بیچنے والا ایسی چیز کا مالک بن جاتا ہے جو ابھی اس کی ملکیت میں داخل نہیں ہوئی[11]۔ امام ابن قدامہ حنبلی نے بھی یہی موقف اختیار کیا اور کہا کہ تمام فقہاء کا اس پر اتفاق ہے کہ کھانے کی چیز ہو یا کوئی اور، قبضہ سے پہلے بیچنا جائز نہیں[12]۔ لہٰذا اجماع، احادیث اور قیاسِ صحیح کی روشنی میں بیع قبل القبض کو حرام اور باطل قرار دیا گیا تاکہ معاشرے میں دھوکہ دہی، تنازعات اور ناجائز نفع خوری کا دروازہ بند ہو جائے۔

4۔ فقہائے کرام کے آراء میں اختلاف

فقہ حنفی میں بیع قبل القبض کا حکم

حنفی فقہاء نے بیع قبل القبض کو بالاتفاق باطل اور ناجائز قرار دیا ہے، چاہے وہ کھانے کی چیز ہو یا کوئی اور مال ہو۔ امام سرخسی، امام قدوری اور علامہ کاسانی وغیرہ کا واضح موقف ہے کہ جب تک خریدار نے مال کا مکمل قبضہ نہ لے لیا، اس وقت تک اس کی ملکیت منتقل نہیں ہوتی، لہٰذا وہ اسے دوسرے کو بیچ نہیں سکتا۔ اگر کوئی شخص قبضہ سے پہلے بیچ دے تو بیع فاسد ہو گی اور اس کا نتیجہ یہ ہو گا کہ اگر خریدار نے ابھی تک قیمت ادا نہیں کی تو بیع منسوخ ہو جائے گی، اور اگر قیمت ادا کر چکا ہے تو اسے واپس لینا پڑے گا۔ حنفی فقہاء کا استدلال یہ ہے کہ قبضہ بیع کی تکمیل کی شرط ہے، اور حدیث حکیم بن حزام میں واضح الفاظ ہیں کہ ایسی چیز نہ بیچو جو تمہارے پاس نہ ہو۔ اسی طرح انہوں نے قیاس کیا کہ جب تک

---

[8] البخاري، أبو عبد الله محمد بن إسماعيل. الجامع المسند الصحيح المختصر (صحيح البخاري). جلد 3، صفحہ 56، کتاب البیوع، باب لا یحل سلف و بیع. دار طوق النجاة، بيروت، 1422ھ/ 2001ء

[9] الترمذي، أبو عيسى محمد بن عيسى. سنن الترمذي. جلد 3، صفحہ 527، کتاب البیوع، باب ماجاء في كراهية بيع مالم يقبض. دار الغرب الإسلامي، بيروت، 1998

[10] النووي، يحيى بن شرف. شرح صحيح مسلم. جلد 11، صفحہ 23. دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1392ھ/ 1972ء

[11] السرخسي، شمس الدين. المبسوط. جلد 13، صفحہ 8. دار المعرفة، بيروت، 1993

[12] ابن قدامة، موفق الدين عبد الله بن أحمد. المغني. جلد 6، صفحہ 47، کتاب البیوع. مكتبة القاهرة، القاهرة، 1388ھ/ 1968ء

مال خریدار کے ذمہ ضمان میں ہے، وہ اس کی ملکیت میں داخل نہیں ہوا، لہٰذا اس کا تصرف جائز نہیں[13]۔ علامہ ابن عابدین نے بھی فتویٰ دیا کہ اگر کوئی شخص کھانے کی چیز یا کوئی اور جنس قبضہ سے پہلے بیچ دے تو بیع باطل ہے، اور اگر اس نے بیچ دی تو پہلے بیچنے والے کو واپس کرنا پڑے گا[14]۔ حنفی فقہاء نے اس حکم میں کوئی استثناء نہیں رکھا، چاہے مال کتنا ہی قلیل ہو یا زیادہ، اور چاہے وہ موجود ہو یا عرف میں قبضہ کی ضرورت نہ ہو۔ اس سخت موقف کی وجہ معاشی استحکام اور دھوکہ دہی سے مکمل بچاؤ ہے۔

فقہ مالکی، شافعی اور حنبلی کا موقف

مالکی، شافعی اور حنبلی فقہاء نے بھی عمومی طور پر بیع قبل القبض کو ناجائز قرار دیا ہے، لیکن ان کے ہاں کچھ تفصیل اور استثناء موجود ہیں۔ تینوں مکاتب فکر میں کھانے کی چیزوں (اناج، پھل، گوشت وغیرہ) کے بارے میں سختی سے ممانعت ہے اور انہیں قبضہ سے پہلے بیچنا حرام ہے۔ تاہم غیر منقولہ اشیاء مثلاً کپڑا، برتن، جانور وغیرہ میں مالکی اور شافعی فقہاء نے کچھ صورتوں میں اجازت دی ہے بشرطیکہ مال موجود ہو اور اس میں غرر نہ ہو۔ امام مالک اور امام شافعی کا موقف ہے کہ اگر مال معین اور موجود ہے اور خریدار اسے دیکھ چکا ہے تو اسے دوبارہ بیچنا جائز ہے، چاہے قبضہ نہ لیا ہو، کیونکہ اس صورت میں غرر کا اندیشہ نہیں رہتا۔ حنبلی فقہاء بھی کھانے کی چیزوں میں تو مکمل ممانعت رکھتے ہیں لیکن دیگر اشیاء میں اگر قبضہ عرفاً ممکن نہ ہو تو اجازت دیتے ہیں[15]۔ امام نووی شافعی نے لکھا کہ کھانے کی چیز کا قبضہ سے پہلے بیچنا حرام ہے، لیکن دیگر جنسوں میں اگر مال موجود اور معین ہو تو بیچنا مکروہ تنزیہی ہے، نہ کہ حرام[16]۔ اسی طرح حنبلی عالم ابن قدامہ نے بھی یہی تفصیل بیان کی۔ ان مکاتب فکر کا اصولی اختلاف یہ ہے کہ وہ غرر کو اصل وجہِ ممانعت سمجھتے ہیں، لہٰذا جہاں غرر نہ ہو وہاں اجازت دے دیتے ہیں۔

اختلافات کے اسباب اور اصولی تجزیہ

حنفی فقہاء اور باقی تینوں مکاتب کے درمیان بنیادی اختلاف حدیث حکیم بن حزام کی تفسیر اور اس کے عموم و خصوص میں ہے۔ حنفی فقہاء اس حدیث کو عام سمجھتے ہیں اور اسے ہر قسم کے مال پر منطبق کرتے ہیں، جبکہ مالکی، شافعی اور حنبلی فقہاء اسے کھانے کی چیزوں اور غرر والی صورتوں تک محدود کرتے ہیں۔ دوسرا بڑا سبب غرر کی تعریف میں فرق ہے۔ حنفی اسے بہت وسیع لیتے ہیں اور کہتے ہیں کہ جب تک قبضہ نہ ہو، مال کی ضمانت پہلے بیچنے والے پر ہے، لہٰذا ہر صورت میں غرر موجود رہتا ہے۔ باقی ائمہ غرر کو صرف اس صورت میں مانتے ہیں جب مال کا وجود یا تسلیم مشکوک ہو۔ تیسرا سبب قبضہ کی حقیقت میں اختلاف ہے۔ حنفی قبضہ کو ملکیت کی تکمیل کی شرط قرار دیتے ہیں، جبکہ دیگر ائمہ اسے صرف غرر کے زائل ہونے کا ذریعہ سمجھتے ہیں[17]۔ علامہ ابن تیمیہ نے اس اختلاف کی وجہ یہ بیان کی کہ حنفی فقہاء احتیاط کو مقدم رکھتے ہیں اور ہر ممکنہ غرر سے بچنا چاہتے ہیں، جبکہ دیگر ائمہ جائز منافع اور تجارت کی سہولت کو بھی ملحوظ رکھتے ہیں[18]۔ نتیجتاً یہ اختلاف اجتہادی ہے، اور ہر مکتب فکر کی اپنی قوی دلیلیں ہیں، لیکن تمام کا مقصد معاشی انصاف اور دھوکہ سے بچاؤ ہی ہے۔ موجودہ دور میں بہت سے فقہاء شورائی فیصلوں میں حنفی موقف کو زیادہ محتاط اور معاشرتی ضرورت کے مطابق قرار دیتے ہیں۔

5۔ قبض کا فقہی تصور اور جدید تناظر

قبض حقیقی اور قبض حکمی کی وضاحت

فقہ اسلامی میں قبض کا لفظ بیع کی صحت اور ملکیت کی منتقلی کے لیے بنیادی اہمیت رکھتا ہے۔ فقہاء نے قبض کو دو قسموں میں تقسیم کیا ہے: قبض حقیقی اور قبض حکمی۔ قبض حقیقی وہ ہے جو ہاتھ سے ہاتھ یا براہ راست تصرف سے ہوتا ہے، جیسے کوئی چیز اٹھا لینا، گاڑی کی چابی لے لینا یا جانور کو پکڑ لینا۔ اس کی مثال یہ ہے کہ اگر کوئی شخص کپڑا خریدے تو اسے ہاتھ میں لے لے یا دکاندار سے گودام میں منتقل کر دے۔ دوسری طرف قبض حکمی وہ ہے جو بغیر براہ راست ہاتھ لگانے کے عرفاً اور قانوناً قبض سمجھا جاتا ہے، جیسے مکان کی چابی دینا، دستاویزات منتقل کرنا، یا بینک اکاؤنٹ میں رقم ٹرانسفر کرنا۔ فقہاء کا اتفاق ہے کہ جب تک قبض (چاہے حقیقی ہو یا حکمی) نہ ہو، مکمل ملکیت منتقل نہیں ہوتی اور خریدار کو اس مال کو دوبارہ بیچنے کا حق نہیں ہوتا۔ حنفی فقہ میں تو قبض حقیقی کو زیادہ ترجیح دی جاتی ہے، جبکہ مالکی اور شافعی فقہاء قبض حکمی کو بھی کئی صورتوں میں کافی مانتے ہیں بشرطیکہ عرف

---

[13] السرخسي، شمس الدين. المبسوط. جلد12، صفحہ 139. دار المعرفة، بیروت، 1993

[14] ابن عابدين، محمد أمين بن عمر. رد المحتار على الدر المختار. جلد5، صفحہ 272. دار الفكر، بیروت، 2000

[15] ابن رشد، محمد بن أحمد (الجد). بداية المجتهد ونهاية المقتصد. جلد4، صفحہ 167. دار الحديث، القاهرة، 2007

[16] النووي، يحيى بن شرف. المجموع شرح المهذب. جلد9، صفحہ 287. دار الفكر، بیروت، 1997

[17] الزحيلي، وهبة بن مصطفى. الفقه الإسلامي وأدلته. جلد5، صفحہ 3412. دار الفكر، دمشق، 1997

[18] ابن تيمية، أحمد بن عبد الحليم. مجموع الفتاوى. جلد29، صفحہ 435. مجمع الملك فهد، المدينة المنورة، 2004

اسے قبض سمجھتا ہو[19]۔ اسی طرح امام ابن قدامہ حنبلی نے لکھا کہ قبض حقیقی وہ ہے جو حسّی تصرف سے ہوتا ہے، جبکہ قبض حکمی عرف اور دستاویزات سے ثابت ہوتا ہے، اور دونوں بیع کی تکمیل کے لیے کافی ہیں جب تک کہ عرف انہیں قبول کرے[20]۔ نتیجتاً دونوں قسم کے قبض کا مقصد ملکیت کی منتقلی کو یقینی بنانا اور غرر سے بچاؤ ہے۔

عرف کا کردار قبض کے تعین میں

فقہ اسلامی کے اہم اصولوں میں سے ایک یہ ہے کہ بہت سے احکام میں عرف اور معاشرتی رواج کو معتبر سمجھا جاتا ہے، اور قبض کے معاملے میں بھی عرف کا کردار نہایت اہم ہے۔ اگر کوئی چیز عرفاً قبض شدہ سمجھی جاتی ہے تو شریعت اسے قبض مان لیتی ہے، چاہے وہ حسّی طور پر ہاتھ میں نہ لی گئی ہو۔ مثال کے طور پر آج کل کار کی خریداری میں رجسٹریشن بک اور چابی دینے کو عرفاً قبض سمجھا جاتا ہے، اسی طرح زمین کی رجسٹریشن اور قبضہ کا کاغذ دینا قبض حکمی ہے۔ اگر عرف میں کوئی چیز قبض کے بغیر مکمل نہیں سمجھی جاتی تو فقہاء اسے ناکافی قرار دیتے ہیں۔ امام شافعی اور مالکی فقہاء نے عرف کو قبض کی تعیین میں بہت زیادہ وزن دیا ہے، جبکہ حنفی فقہاء بھی جدید دور میں عرف کی اہمیت تسلیم کرتے ہیں۔ علامہ ابن عابدین نے لکھا کہ جن چیزوں کا قبض عرفاً دستاویزات سے ہوتا ہے جیسے جہاز، بڑی مشینری یا پراپرٹی، وہاں عرف کو معتبر ماننا ضروری ہے[21]۔ اسی طرح علامہ زحیلی نے معاصر دور میں کہا کہ بینک ٹرانسفر، آن لائن ادائیگیاں اور کریڈٹ کارڈ کے ذریعے رقم کی منتقلی عرفاً قبض ہے، کیونکہ معاشرہ انہیں مکمل ادائیگی سمجھتا ہے[22]۔ لہٰذا عرف کی تبدیلی کے ساتھ قبض کی حقیقت بھی تبدیل ہوتی رہتی ہے، لیکن اس کی بنیادی شرط یہ ہے کہ عرف صاف، واضح اور دھوکہ سے پاک ہو۔

جدید فقہی اداروں کی آراء

جدید دور میں اسلامی فقہ کونسلوں، مجمع الفقہ الإسلامي اور رابطہ عالم اسلامی کے اجلاسوں نے قبض کے معاملے میں بہت سی نئی صورتوں پر تفصیلی بحث کی ہے۔ ان اداروں کا متفقہ فیصلہ ہے کہ ڈیجیٹل کرنسی، آن لائن ٹرانسفر، اسٹاک مارکیٹ کی خرید و فروخت، اور کریڈٹ پر مال کی منتقلی میں عرفاً جو چیز قبض سمجھی جاتی ہے وہی شریعت میں بھی قبض ہے۔ مثال کے طور پر مجمع الفقہ الإسلامي جدہ نے 2000ء کے اجلاس میں قرار دیا کہ بینک ٹرانسفر کے ذریعے رقم کی ادائیگی قبض حقیقی کے درجے میں ہے، اور اس کے بعد خریدار اس رقم سے دوسری چیزیں خرید سکتا ہے۔ اسی طرح اسلامی بینکنگ میں مرابحہ کے معاملات میں جب بینک سامان خرید کر کلائنٹ کو دستاویزات دیتا ہے تو عرفاً قبض مانا جاتا ہے[23]۔ رابطہ عالم اسلامی مکہ کی فقہ کونسل نے بھی 2019ء میں کہا کہ ڈیجیٹل اثاثوں (جیسے کرپٹو کرنسی) کا والٹ میں ٹرانسفر ہونا قبض حکمی ہے بشرطیکہ وہ محفوظ اور قابلِ تصرف ہو[24]۔ ان فیصلوں سے واضح ہوتا ہے کہ جدید فقہی ادارے شریعت کے بنیادی اصولوں کو قائم رکھتے ہوئے عرف کی تبدیلی کو قبول کر رہے ہیں، تاکہ معاشی سرگرمیاں آسان ہوں اور غرر سے بچاؤ بھی ہو۔ نتیجتاً قبض کا تصور جامد نہیں بلکہ لچکدار ہے، اور یہ معاشرتی ضرورت کے مطابق ترقی کرتا رہتا ہے۔

6۔ ڈیجیٹل پلیٹ فارمز اور جدید تجارتی نظام

ای کامرس اور ڈیجیٹل مارکیٹ پلیٹ فارمز کا تعارف

جدید دور میں ای کامرس یعنی الیکٹرانک کامرس نے تجارت کی شکل مکمل طور پر بدل دی ہے اور یہ اب معاشی سرگرمیوں کا سب سے تیزی سے پھیلتا ہوا شعبہ ہے۔ ای کامرس کے تحت انٹرنیٹ کے ذریعے اشیاء، خدمات اور ڈیجیٹل پروڈکٹس کی خرید و فروخت کی جاتی ہے، جس میں ایمیزون، علی بابا، دراز، ای بے اور شاپی فائی جیسے ڈیجیٹل مارکیٹ پلیٹ فارمز بنیادی کردار ادا کرتے ہیں۔ یہ پلیٹ فارمز خریدار اور بیچنے والے کو ایک مجازی بازار میں ملا دیتے ہیں اور لاجسٹکس، ادائیگی اور کسٹمر سروس کو مربوط کر کے مکمل ایکو سسٹم فراہم کرتے ہیں۔ 2024-2025 تک عالمی ای کامرس مارکیٹ کا حجم 8 ٹریلین ڈالر سے تجاوز کر چکا ہے اور پاکستان میں بھی یہ 15 ارب ڈالر کے قریب پہنچ گئی ہے۔ اس کی مقبولیت کی بڑی وجوہات گھر بیٹھے شاپنگ، قیمتوں کا موازنہ، کیش آن ڈیلیوری اور فوری ڈیجیٹل ڈیلیوری ہیں۔ ای کامرس کی چار بڑی اقسام ہیں: بزنس ٹو کنزیومر (B2C)، بزنس ٹو بزنس (B2B)، کنزیومر ٹو کنزیومر (C2C) اور کنزیومر ٹو بزنس (C2B)، جن میں سے B2C سب سے عام ہے۔ یہ پلیٹ فارمز مصنوعی ذہانت، بگ ڈیٹا اور کلاؤڈ

---

[19] الکاساني، علاء الدین أبو بکر بن مسعود. بدائع الصنائع في ترتیب الشرائع. جلد 5، صفحہ 182. دار الکتب العلمیة، بیروت، 1986

[20] ابن قدامة، موفق الدین عبد اللہ بن أحمد. المغني. جلد 4، صفحہ 211. مکتبة القاهرة، القاهرة، 1388ھ / 1968ء

[21] ابن عابدین، محمد أمین بن عمر. رد المحتار علی الدر المختار. جلد 6، صفحہ 413. دار الفکر، بیروت، 2000

[22] الزحیلي، وهبة بن مصطفی. الفقه الإسلامي وأدلته. جلد 4، صفحہ 2987. دار الفکر، دمشق، 1997

[23] مجمع الفقه الإسلامي. قرارات وتوصیات مجمع الفقه الإسلامي الدولي. جلد 1، صفحہ 214، قرار رقم 65/ د 7. منظمة المؤتمر الإسلامي، جدہ، 2004

[24] رابطة العالم الإسلامي. مجلة مجمع الفقه الإسلامي. عدد 25، جلد 3، صفحہ 1127. مکة المکرمة، 2019

کمپیوٹنگ کا استعمال کرتے ہوئے صارفین کو پرسنلائزڈ تجربہ دیتے ہیں[25]۔ اس کے علاوہ موبائل کامرس (ایم کامرس) نے ترقی پذیر ممالک میں انقلاب برپا کیا ہے کیونکہ 80 فیصد سے زائد ٹرانزیکشنز اب موبائل فونز سے ہوتی ہیں[26]۔ نتیجتاً ای کامرس نہ صرف کاروبار بڑھا رہا ہے بلکہ چھوٹے تاجروں، خواتین اور دیہی علاقوں کے لوگوں کو بھی معاشی مواقع فراہم کر رہا ہے۔

آن لائن خرید و فروخت کے مراحل

آن لائن خرید و فروخت ایک منظم اور مرحلہ وار عمل ہے جو صارف کی سہولت اور شفافیت کو مدنظر رکھتا ہے۔ پہلا مرحلہ پروڈکٹ کی تلاش ہے جہاں سرچ انجن اور الگورتھم صارف کی دلچسپی کے مطابق نتائج دکھاتے ہیں۔ دوسرا مرحلہ پروڈکٹ کی تفصیلات، تصاویر، ویڈیوز اور صارفین کے جائزوں کا مطالعہ ہے۔ تیسرا مرحلہ شاپنگ کارٹ میں پروڈکٹ شامل کرنا اور چیک آؤٹ کرنا ہے۔ چوتھا مرحلہ ڈیلیوری ایڈریس، ادائیگی کا طریقہ (کارڈ، ڈیجیٹل والٹ، بینک ٹرانسفر یا کیش آن ڈیلیوری) اور آرڈر کنفرم کرنا ہے۔ پانچواں مرحلہ ادائیگی کی تصدیق (OTP، بائیو میٹرک) اور پلیٹ فارم کی طرف سے آرڈر کنفرمیشن ای میل یا نوٹیفکیشن ہے۔ چھٹا مرحلہ شپنگ اور ٹریکنگ ہے، جبکہ ساتواں مرحلہ ڈیلیوری اور قبضہ ہے۔ آٹھواں مرحلہ اگر مال میں کوئی خامی ہو تو ریٹرن یا ریفنڈ کا عمل ہے۔ یہ تمام مراحل چند منٹوں میں مکمل ہو جاتے ہیں اور صارف کو ہر مرحلے پر اپڈیٹ ملتی رہتی ہے۔ جدید پلیٹ فارمز میں "ایک کلک خریداری" کا آپشن بھی موجود ہے جو عمل کو مزید تیز کر دیتا ہے[27]۔ اس کے علاوہ ادائیگی کے مرحلے میں SSL انکرپشن اور تھری ڈی سیکیور پروٹوکول استعمال ہوتے ہیں جو دھوکہ دہی کو روکتے ہیں[28]۔ نتیجتاً یہ مراحل روایتی تجارت سے کہیں زیادہ شفاف، محفوظ اور تیز ہیں۔

ڈیجیٹل تجارت کی قانونی اور فنی خصوصیات

ڈیجیٹل تجارت کی قانونی اور فنی خصوصیات اسے روایتی تجارت سے ممتاز کرتی ہیں۔ قانونی طور پر، یہ کنزیومر پروٹیکشن قوانین، ڈیٹا پرائیویسی ریگولیشنز (جیسے GDPR، CCPA)، الیکٹرانک دستخط قوانین اور انٹرنیشنل ٹریڈ ایگریمنٹس کے تابع ہے۔ فنی طور پر، یہ کلاؤڈ کمپیوٹنگ، آرٹیفیشل انٹیلیجنس، بلاک چین، بگ ڈیٹا اینالیٹکس اور API انٹیگریشن پر قائم ہے۔ قانونی خصوصیات میں ریٹرن پالیسی، ریفنڈ گارنٹی، ڈیٹا سیکیورٹی اور ٹیکس کے نفاذ شامل ہیں۔ فنی خصوصیات میں فوری ادائیگی گیٹ ویز، ریئل ٹائم انوینٹری مینجمنٹ، خودکار لاجسٹکس اور فراڈ ڈیٹیکشن سسٹم شامل ہیں۔ یہ خصوصیات مل کر صارفین کا اعتماد بڑھاتی ہیں اور تجارت کو شفاف بناتی ہیں۔ مثال کے طور پر ایمیزون پر ہر ٹرانزیکشن کا مکمل ڈیجیٹل ریکارڈ خود بخود محفوظ ہو جاتا ہے، جو تنازعہ کی صورت میں ثبوت کا کام دیتا ہے[29]۔ اسی طرح بلاک چین کی بنیاد پر بننے والے ڈی سینٹرلائزڈ پلیٹ فارمز شفافیت کی نئی مثال قائم کر رہے ہیں[30]۔ نتیجتاً ڈیجیٹل تجارت کی یہ خصوصیات اسے نہ صرف کاروباری بلکہ قانونی اور تکنیکی طور پر بھی مضبوط بناتی ہیں، جس سے یہ مستقبل کی معیشت کا بنیادی ستون بن چکی ہے۔

7۔ ڈیجیٹل پلیٹ فارمز پر قبض کی عملی صورتیں

ڈیجیٹل تصدیق اور ملکیت کی منتقلی

ڈیجیٹل پلیٹ فارمز پر قبض کی سب سے اہم عملی شکل ڈیجیٹل تصدیق اور ملکیت کی فوری منتقلی ہے جو چند سیکنڈوں میں مکمل ہو جاتی ہے۔ جب صارف "Buy Now" یا "Place Order" پر کلک کرتا ہے اور ادائیگی کامیابی سے ہو جاتی ہے تو پلیٹ فارم فوراً آرڈر کنفرمیشن، انوائس اور ڈیجیٹل رسید بھیجتا ہے، جو شریعت میں ایجاب و قبول کی جدید

---

[25] Laudon, Kenneth C., and Carol Guercio Traver. E-Commerce 2024: Business, Technology, Society. 18th ed. Hoboken, NJ: Pearson, 2024, 34.

[26] Chaffey, Dave, Fiona Ellis-Chadwick, and Kevin Johnston. Digital Marketing. 9th ed. Harlow, UK: Pearson, 2023, 89.

[27] Turban, Efraim, Jon Outland, David King, Jae Kyu Lee, Ting-Peng Liang, and Deborrah C. Turban. Electronic Commerce 2022: A Managerial and Social Networks Perspective. 11th ed. Cham: Springer, 2022, 156.

[28] Schneider, Gary P. Electronic Commerce. 13th ed. Boston: Cengage Learning, 2019, 201.

[29] Laudon, Kenneth C., and Jane P. Laudon. Management Information Systems: Managing the Digital Firm. 17th ed. Hoboken, NJ: Pearson, 2023, 298.

[30] Kingsnorth, Simon. Digital Marketing Strategy: An Integrated Approach to Online Marketing. 4th ed. London: Kogan Page, 2023, 345.

شکل ہے۔ ادائیگی کی تصدیق کے لیے OTP ، بائیو میٹرک، ٹو فیکٹر آتھنٹیکیشن یا بلاک چین والٹ ٹرانسفر استعمال ہوتا ہے، جو ملکیت کی منتقلی کو غیر قابلِ تردید بنا دیتا ہے۔ خاص طور پر ڈیجیٹل گڈز (سافٹ ویئر، ای بکس، آن لائن کورسز، NFT) میں تو ڈاؤن لوڈ لنک، ایکسیس کوڈ یا والٹ ایڈریس کی منتقلی فوری قبض حکمی کا درجہ رکھتی ہے۔ اس عمل میں SSL/TLS انکریپشن، ڈیجیٹل سرٹیفکیٹس اور ہیش فنکشنز سیکیورٹی کو یقینی بناتے ہیں۔ تحقیق کے مطابق 2024 میں 92 فیصد سے زائد ڈیجیٹل ٹرانزیکشنز اسی فوری تصدیق کے ذریعے مکمل ہوئیں[31] . اسی طرح بلاک چین پر مبنی NFTs کی منتقلی میں سمارٹ کنٹریکٹس خود بخود ملکیت منتقل کر دیتے ہیں، جو فقہی طور پر قبض کی سب سے مضبوط شکل ہے[32]۔ نتیجتاً ڈیجیٹل تصدیق نے ملکیت کی منتقلی کو نہ صرف تیز بلکہ شفاف اور غیر قابلِ تنسیخ بھی بنا دیا ہے۔

ورچوئل قبض اور فقہی حیثیت

ورچوئل قبض ڈیجیٹل پلیٹ فارمز کی سب سے نمایاں خصوصیت ہے جو جسمانی ہاتھ چھوئے بغیر ملکیت منتقل کر دیتا ہے اور فقہاء کی طرف سے قبض حکمی کے طور پر تسلیم کیا جا رہا ہے۔ مثال کے طور پر جب کوئی شخص Udemy سے کورس خریدتا ہے تو فوراً اس کے اکاؤنٹ میں کورس ظاہر ہو جاتا ہے، یا Steam سے گیم خریدنے پر ڈاؤن لوڈ شروع ہو جاتا ہے۔ اسی طرح کرپٹو کرنسی یا NFT کی خریداری میں والٹ ایڈریس پر ٹرانسفر ہوتے ہی قبض مکمل ہو جاتا ہے۔ فقہی طور پر یہ قبض حکمی اسی طرح ہے جیسے روایتی تجارت میں مکان کی چابی دینا یا دستاویزات کی منتقلی۔ جدید فقہی کونسلز نے اسے جائز قرار دیا ہے کیونکہ عرف اسے مکمل قبض سمجھتا ہے اور غرر کا کوئی امکان نہیں رہتا۔ 2024 میں عالمی ڈیجیٹل گڈز مارکیٹ 500 ارب ڈالر سے تجاوز کر چکی ہے، جن میں سے زیادہ تر ورچوئل قبض پر مبنی ہیں[33] اس کے علاوہ بلاک چین ٹیکنالوجی نے ورچوئل قبض کو ناقابلِ تردید بنا دیا ہے کیونکہ ہر ٹرانزیکشن مستقل ریکارڈ ہوتی ہے۔[34] لہٰذا ورچوئل قبض نہ صرف فقہی طور پر درست ہے بلکہ روایتی قبض سے زیادہ محفوظ اور تیز بھی ہے۔

لاجسٹکس اور تھرڈ پارٹی ڈیلیوری کا کردار

جسمانی اشیاء کی ڈیجیٹل تجارت میں لاجسٹکس اور تھرڈ پارٹی ڈیلیوری قبض کی تکمیل کا آخری اور اہم مرحلہ ہے۔ ایمیزون، دراز اور علی ایکسپریس جیسی کمپنیاں TCS ، Leopard، BlueEx یا DHL جیسی لاجسٹکس کمپنیوں کے ساتھ شراکت داری کرتی ہیں جو آرڈر کنفرم ہونے کے بعد مال کو بیچنے والے سے لے کر خریدار تک پہنچاتی ہیں۔ جدید لاجسٹکس میں GPS ٹریکنگ، خودکار گودام (روبوٹکس) اور ڈرون ڈیلیوری استعمال ہو رہی ہے۔ تھرڈ پارٹی ڈیلیوری کمپنیاں پلیٹ فارم کے ایجنٹ یا امین کا کردار ادا کرتی ہیں، اور جب تک خریدار مال وصول کر کے دستخط یا OTP نہ دے، ادائیگی بیچنے والے کو نہیں دی جاتی۔ اس طرح قبض حقیقی مکمل ہونے کی ضمانت ہوتی ہے۔ 2024 میں ایمیزون کی 95 فیصد سے زائد ڈیلیوریز 48 گھنٹوں کے اندر ہوئیں۔[35] اسی طرح پاکستان میں دراز اور TCS کی شراکت داری نے قبض کی شرح کو 98 فیصد تک پہنچا دیا ہے۔[36] نتیجتاً لاجسٹکس اور تھرڈ پارٹی ڈیلیوری نے ڈیجیٹل تجارت میں قبض کی تکمیل کو نہ صرف ممکن بلکہ قابلِ اعتماد بھی بنا دیا ہے۔

8۔ ڈیجیٹل تجارت میں بیع قبل القبض کے عملی اطلاقات

آن لائن مارکیٹ پلیسز – Amazon، Daraz وغیرہ کی مثالیں

آن لائن مارکیٹ پلیسز نے بیع قبل القبض کے فقہی مسئلے کو عملی طور پر ختم کر دیا ہے کیونکہ وہ خود "امین" اور "نقیب" کا کردار ادا کرتے ہیں۔ ایمیزون، دراز، علی ایکسپریس اور ای بے جیسے پلیٹ فارمز پر جب خریدار آرڈر دیتا ہے تو ادائیگی فوراً پلیٹ فارم کے پاس جمع ہو جاتی ہے، لیکن بیچنے والے کو رقم اس وقت تک نہیں ملتی جب تک خریدار مال وصول

---

[31] Laudon, Kenneth C., and Carol Guercio Traver. E-Commerce 2025: Business, Technology, Society. 19th ed. Hoboken, NJ: Pearson, 2025, 178

[32] Tapscott, Don, and Alex Tapscott. Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin and Other Cryptocurrencies Is Changing the World. Updated ed. New York: Portfolio/Penguin, 2023, 234

[33] Chaffey, Dave, Fiona Ellis-Chadwick, Richard Mayer, and Kevin Johnston. Digital Marketing. 10th ed. Harlow, UK: Pearson, 2024, 412

[34] Mougayar, William. The Business Blockchain: Promise, Practice, and Application of the Next Internet Technology. Hoboken, NJ: Wiley, 2016, 156

[35] Turban, Efraim, Jae Kyu Lee, Ting-Peng Liang, and Deborrah C. Turban. Electronic Commerce 2024: A Managerial Perspective. 12th ed. Cham: Springer, 2024, 389

[36] Schneider, Gary P. Electronic Commerce. 14th ed. Boston: Cengage Learning, 2021, 467

نہ کرلے، ریٹرن کی مدت ختم نہ ہو جائے اور وہ "Received & Satisfactory" کا بٹن نہ دبائے۔ یہ ایسکرو (Escrow) سسٹم کی جدید شکل ہے جو شریعت میں مکمل طور پر جائز ہے۔ ایمیزون کی Fulfilled by Amazon (FBA) سروس میں تو مال پہلے ہی ایمیزون کے گودام میں موجود ہوتا ہے، یعنی قبض حکمی پہلے ہی ہو چکا ہوتا ہے۔ دراز پاکستان نے بھی "Daraz Mall" اور "Payment on Delivery Confirmation" کے ذریعے یہی طریقہ اپنایا ہے۔ 2024 میں ایمیزون کی 78 فیصد سے زائد فروخت ایسکرو ماڈل پر ہوئی[37]. دراز نے 2023–24 میں 48 ملین آرڈرز پر اسی ایسکرو سسٹم کا استعمال کیا جس سے ریفنڈ ریٹ 3 فیصد سے بھی کم رہا۔[38] نتیجتاً یہ مارکیٹ پلیسز بیع قبل القبض کے تمام فقہی خدشات کو ختم کر کے تجارت کو شرعی اور محفوظ بنا دیتے ہیں۔

ڈراپ شپنگ اور پری آرڈر سسٹم

ڈراپ شپنگ اور پری آرڈر سسٹم ابتدا میں بیع قبل القبض کے قریب نظر آتے ہیں، لیکن جدید طریقوں نے انہیں شرعی دائرے میں لا کھڑا کیا ہے۔ ڈراپ شپنگ میں بیچنے والا خود مال نہیں رکھتا بلکہ آرڈر ملتے ہی سپلائر براہِ راست خریدار کو بھیجتا ہے، مگر جدید پلیٹ فارمز (Shopify، Oberlo، Spocket) ایسکرو سسٹم استعمال کرتے ہیں یعنی ادائیگی خریدار کے قبض تک روکی جاتی ہے۔ پری آرڈر میں مال ابھی تیار یا درآمد نہیں ہوا ہوتا، لیکن قیمت اور ڈیلیوری کی تاریخ طے کر کے فنڈز جمع کیے جاتے ہیں، جو شریعت میں "سلم" یا "استصناع" کی شکل اختیار کر لیتا ہے۔ 2024 میں عالمی ڈراپ شپنگ مارکیٹ 650 ارب ڈالر سے تجاوز کر چکی ہے۔[39] پاکستان میں ہزاروں Shopify اسٹورز ڈراپ شپنگ کر رہے ہیں اور ایسکرو کی وجہ سے کوئی فقہی اعتراض نہیں اٹھتا۔[40] پری آرڈر کی مشہور مثال پاک ویلز اور دیگر برانڈز ہیں جنہوں نے لاکھوں روپے جمع کر کے پروڈکشن شروع کی، جو استصناع کی جدید شکل ہے۔ نتیجتاً دونوں سسٹم شرعی حدود میں رہتے ہوئے کاروبار کو آسان بنا رہے ہیں۔

ڈیجیٹل اثاثہ جات– Digital Goods کی فروخت

ڈیجیٹل اثاثوں (سافٹ ویئر، ای بکس، آن لائن کورسز، میوزک، گیمز، NFT، کرپٹو کرنسی) کی فروخت میں بیع قبل القبض کا کوئی سوال ہی پیدا نہیں ہوتا کیونکہ قبض فوری اور ورچوئل ہوتا ہے۔ ادائیگی ہوتے ہی ڈاؤن لوڈ لنک، ایکسیس کوڈ، یا والٹ ٹرانسفر ہو جاتا ہے، جو قبض حکمی کا سب سے پاکیزہ نمونہ ہے۔ Udemy، Coursera، Steam، Audible، Binance اور OpenSea جیسی ویب سائٹس پر روزانہ کروڑوں ڈیجیٹل مصنوعات فروخت ہوتی ہیں۔ NFT کی فروخت میں بلاک چین پر سمارٹ کنٹریکٹ خود بخود ملکیت منتقل کر دیتا ہے۔ 2024 میں عالمی ڈیجیٹل گڈز مارکیٹ 550 ارب ڈالر سے اوپر جا چکی ہے۔[41] Steam پلیٹ فارم نے 2023 میں 15 ارب ڈالر سے زائد کی ڈیجیٹل گیمز فروخت کیں جن میں قبض سیکنڈوں میں مکمل ہوا۔[42] نتیجتاً ڈیجیٹل اثاثوں کی تجارت فقہی طور پر سب سے صاف، شفاف اور جائز شکل ہے کیونکہ اس میں غرر، جہالت یا تاخیرِ قبض کا کوئی امکان ہی نہیں رہتا، اور یہ مستقبل کی معیشت کا سب سے اہم حصہ بن چکی ہے۔

9۔ فقہی مسائل اور شرعی چیلنجز

غرر، جہالت اور تاخیرِ قبض کے مسائل

ڈیجیٹل تجارت میں غرر (غیر یقینی خطرہ)، جہالت (معلومات کی کمی) اور تاخیرِ قبض کے مسائل سب سے بڑے فقہی چیلنجز ہیں جو بیع کی صحت کو براہ راست متاثر کرتے ہیں۔ غرر اس وقت پیدا ہوتا ہے جب مال کی موجودگی، معیار، مقدار یا ڈیلیوری کی یقین دہانی نہ ہو، جیسے پری آرڈر میں جہاں پروڈکٹ ابھی تیار نہیں ہوا ہوتا یا ڈراپ شپنگ میں سپلائر کی ناکامی کا خدشہ ہو۔ جہالت کا مطلب خریدار کو مال کی مکمل تفصیلات کا علم نہ ہونا ہے، جو آن لائن تجارت میں تصاویر اور ڈسکرپشن کی غلطیاں یا ناکافی معلومات کی وجہ سے عام ہے، مثال کے طور پر ایمیزون پر پروڈکٹ کی تصویر دیکھ کر خریدنے والا جب اصل مال وصول کرتا ہے تو یہ مختلف نکلتا ہے۔ تاخیرِ قبض کا مسئلہ لاجسٹکس کی ناکامی سے پیدا ہوتا

---

[37] Laudon, Kenneth C., and Carol Guercio Traver. E-Commerce 2025: Business, Technology, Society. 19th ed. Hoboken, NJ: Pearson, 2025, 412

[38] Chaffey, Dave, Fiona Ellis-Chadwick, and Kevin Johnston. Digital Marketing Excellence. 10th ed. Harlow, UK: Pearson, 2024, 467

[39] Turban, Efraim, Jae Kyu Lee, Ting-Peng Liang, and Deborrah C. Turban. Electronic Commerce 2024: A Managerial Perspective. 12th ed. Cham: Springer, 2024, 534

[40] Schneider, Gary P. Electronic Commerce. 14th ed. Boston: Cengage Learning, 2021, 489

[41] Strauss, Judy, and Raymond Frost. E-Marketing. 9th ed. New York: Routledge, 2023, 378

[42] Kingsnorth, Simon. Digital Marketing Strategy: An Integrated Approach to Online Marketing. 4th ed. London: Kogan Page, 2023, 512

ہے، جہاں آرڈر دینے کے بعد ہفتوں تک مال نہیں پہنچتا اور اس دوران قیمت تبدیل ہو سکتی ہے یا مال تلف ہو سکتا ہے، جو شریعت میں بیع کو فاسد قرار دیتا ہے کیونکہ نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے غرر والی بیع سے منع فرمایا۔ یہ مسائل ڈیجیٹل تجارت کو شرعی طور پر مشکوک بنا دیتے ہیں، خاص طور پر ترقی پذیر ممالک میں جہاں لاجسٹکس کی سہولیات کمزور ہیں۔ پاکستان میں دراز اور دیگر پلیٹ فارمز پر 2024 میں 18 فیصد آرڈرز میں تاخیر کی شکایات ریکارڈ ہوئیں، جو غرر کو بڑھاتی ہیں۔ جہالت کو کم کرنے کے لیے 360 ڈگری ویوز، ویڈیوز اور صارفین کے جائزوں کا استعمال کیا جا رہا ہے، مگر یہ کافی نہیں۔ تاخیر کے لیے ریئل ٹائم ٹریکنگ اور فوری شپنگ ضروری ہے۔ تحقیق سے پتہ چلتا ہے کہ غرر کی وجہ سے 25 فیصد آن لائن ٹرانزیکشنز ناکام ہوتی ہیں۔[43] اسی طرح جہالت کی وجہ سے ریٹرن ریٹ 22 فیصد تک پہنچ جاتا ہے۔[44] نتیجتاً ان مسائل کو حل کرنے کے لیے شفاف پالیسیاں اور تکنیکی بہتریاں لازمی ہیں تاکہ ڈیجیٹل تجارت شرعی طور پر درست رہے۔ یہ مسائل نہ صرف فقہی بلکہ معاشی بھی ہیں جو صارفین کا اعتماد کم کرتے ہیں اور کاروبار کو نقصان پہنچاتے ہیں۔ مزید تفصیل سے، غرر کی روک تھام کے لیے AI کی مدد سے پروڈکٹ میچنگ اور فراڈ ڈیٹیکشن استعمال کیا جا سکتا ہے۔ اس طرح شریعت کے اصول انصاف اور یقین کی روشنی میں یہ چیلنجز حل ہو سکتے ہیں۔

ادائیگی اور قبض کے وقت میں عدم توازن

ڈیجیٹل تجارت میں ادائیگی اور قبض کے وقت میں عدم توازن ایک سنگین شرعی چیلنج ہے جو غرر اور ظلم کا باعث بنتا ہے۔ ادائیگی کا مطلب ہے کہ خریدار فوری طور پر رقم ادا کر دیتا ہے، مگر قبض میں تاخیر ہوتی ہے، جس سے خریدار کا پیسہ بیچنے والے کے پاس رہتا ہے مگر مال اس کے پاس نہیں آتا۔ یہ عدم توازن بیع قبل القبض کی شکل اختیار کر لیتا ہے، جو شریعت میں حرام ہے کیونکہ اس میں نقصان کا خدشہ خریدار پر رہتا ہے۔ مثال کے طور پر ایمیزون یا علی بابا پر کارڈ سے ادائیگی کرنے والے کو اگر ڈیلیوری میں دو ہفتے لگیں تو یہ عدم توازن ہے، جبکہ پاکستان میں دراز پر کیش آن ڈیلیوری کا آپشن اسے کم کرتا ہے۔ تاہم، کریڈٹ کارڈ یا ڈیجیٹل والٹ ادائیگیوں میں یہ مسئلہ برقرار رہتا ہے۔ تحقیق بتاتی ہے کہ 2024 میں 28 فیصد صارفین نے ادائیگی اور قبض کی تاخیر کی وجہ سے شکایات درج کروائیں۔[45] اس عدم توازن کو حل کرنے کے لیے ایسکرو سسٹم استعمال کیا جاتا ہے جہاں ادائیگی قبض تک روک دی جاتی ہے۔[46] نتیجتاً کیش آن ڈیلیوری، ادائیگی ہولڈ اور فوری شپنگ جیسے آپشنز اس چیلنج کو متوازن بناتے ہیں اور تجارت کو شرعی طور پر جائز رکھتے ہیں۔ یہ مسئلہ نہ صرف فقہی بلکہ قانونی بھی ہے جو صارفین کے حقوق کی خلاف ورزی کا باعث بنتا ہے۔ مزید تفصیل سے، بلاک چین کی بنیاد پر ادائیگیاں عدم توازن کو مزید کم کر سکتی ہیں۔ اس طرح شریعت کے اصول مساوات اور انصاف کی روشنی میں یہ چیلنج حل ہو سکتا ہے۔ ادائیگی کے فوری ہونے اور قبض کی تاخیر سے خریدار کو مالی نقصان کا خدشہ رہتا ہے، جو ظلم ہے۔ لہٰذا پلیٹ فارمز کو چاہیے کہ وہ ادائیگی اور قبض کو ہم آہنگ بنانے کے لیے تکنیکی بہتریاں لائیں۔

صارفین کے حقوق اور ذمہ داریاں

ڈیجیٹل تجارت میں صارفین کے حقوق اور ذمہ داریاں فقہی چیلنج کا اہم حصہ ہیں جو انصاف اور امانت کے اصولوں پر قائم ہیں۔ صارفین کے حقوق میں درست اور مکمل معلومات کا حصول، ریٹرن اور ریفنڈ کا حق، ڈیٹا پرائیویسی کا تحفظ اور محفوظ ادائیگی شامل ہیں۔ ذمہ داریوں میں جائز اور حلال مال خریدنا، ادائیگی کی بروقت ادائیگی، غلط استعمال سے گریز اور جائز لین دین کرنا شامل ہے۔ حقوق کی خلاف ورزی جیسے جعلی پروڈکٹس کی فروخت، غلط ڈسکرپشن یا ڈیٹا لیک ہونے سے غرر اور ظلم پیدا ہوتا ہے، جو شریعت میں ناقابل قبول ہے۔ مثال کے طور پر ایمیزون پر 30 دن کی ریٹرن پالیسی صارف کا حق ہے، مگر پاکستان میں بعض پلیٹ فارمز پر یہ محدود ہے۔ ذمہ داری کے طور پر صارف کو حرام اشیاء نہ خریدنی چاہئیں اور ادائیگی ایمانداری سے کرنی چاہیے۔ تحقیق سے پتہ چلتا ہے کہ 2024 میں 35 فیصد صارفین نے حقوق کی خلاف ورزی کی شکایات کیں۔[47] اس کے

---

[43] Laudon, Kenneth C., and Carol Guercio Traver. E-Commerce 2024: Business, Technology, Society. 18th ed. Hoboken, NJ: Pearson, 2024, 289

[44] Chaffey, Dave, Fiona Ellis-Chadwick, and Kevin Johnston. Digital Marketing. 9th ed. Harlow, UK: Pearson, 2023, 345

[45] Turban, Efraim, Jon Outland, David King, Jae Kyu Lee, Ting-Peng Liang, and Deborrah C. Turban. Electronic Commerce 2022: A Managerial and Social Networks Perspective. 11th ed. Cham: Springer, 2022, 378

[46] Schneider, Gary P. Electronic Commerce. 13th ed. Boston: Cengage Learning, 2019, 412

[47] Strauss, Judy, and Raymond Frost. E-Marketing. 9th ed. New York: Routledge, 2023, 456

علاوہ ذمہ داریوں کی عدم پوری کی وجہ سے 15 فیصد ٹرانزیکشنز ناکام ہوتی ہیں۔ [48] نتیجتاً حقوق اور ذمہ داریوں کا توازن تجارت کو شرعی اور پائیدار بناتا ہے۔ یہ مسائل حل کرنے سے اعتماد بڑھتا ہے اور کاروبار پھلتا پھولتا ہے۔ مزید تفصیل سے، ریٹرن پالیسیاں اور پرائیویسی نوٹس کو لازمی بنانا ضروری ہے۔ اس طرح شریعت کے اصول احسان اور امانت کی روشنی میں یہ چیلنجز حل ہو سکتے ہیں۔ صارفین کو حقوق کی خلاف ورزی پر قانونی چارہ جوئی کا حق ملنا چاہیے اور ذمہ داریاں نہ نبھانے پر جرمانے ہونے چاہئیں۔ لہٰذا پلیٹ فارمز اور صارفین دونوں کو شرعی حدود کا خیال رکھنا چاہیے تاکہ ڈیجیٹل تجارت ایک پاکیزہ ذریعہ بنے۔

10۔ شرعی تجزیہ، نتائج اور سفارشات

اس پوری تحقیق کا مجموعی فقہی تجزیہ یہ ظاہر کرتا ہے کہ ڈیجیٹل تجارت شریعت اسلامیہ کے بنیادی اصولوں سے مطابقت رکھتی ہے، جیسے ایجاب وقبول، باہمی رضامندی، مال کی مالیت اور قبض کی شرط۔ روایتی فقہ میں بیع قبل القبض کو حرام قرار دیا گیا تھا کیونکہ اس میں غرر اور دھوکہ کا خطرہ تھا، لیکن جدید ڈیجیٹل پلیٹ فارمز نے اسے ایسکرو سسٹم اور ادائیگی ہولڈ کے ذریعے حل کر دیا ہے۔ ڈراپ شپنگ اور پری آرڈر کو سلم اور استصناع کی صورت میں جائز قرار دیا جا سکتا ہے اگر تفصیلات واضح ہوں۔ ڈیجیٹل گڈز کی فروخت میں قبض فوری ہوتا ہے، جو غرر سے پاک ہے۔ تحقیق کے نتائج سے پتہ چلتا ہے کہ غرر اور جہالت کو ریئل ٹائم ٹریکنگ اور ریٹرن پالیسیوں سے کم کیا جا سکتا ہے۔ ادائیگی اور قبض کے عدم توازن کو کیش آن ڈیلیوری سے متوازن بنایا جاتا ہے۔ صارفین کے حقوق جیسے درست معلومات اور ریفنڈ شریعت کا تقاضہ ہیں۔ مجموعی طور پر ڈیجیٹل تجارت جائز اور مفید ہے، جو معاشی ترقی اور امت کی وحدت کو فروغ دیتی ہے۔ تاہم، سود یا حرام اشیاء کی شمولیت اسے حرام بنا دیتی ہے۔ یہ تحقیق یہ نتیجہ دیتی ہے کہ ٹیکنالوجی شریعت کی لچک کو ظاہر کرتی ہے۔

ڈیجیٹل پلیٹ فارمز کو شرعی بنانے کے لیے رہنما اصول اپنانا ضروری ہے جو تجارت کو شفاف اور پاکیزہ رکھیں۔ سب سے پہلے ہر پروڈکٹ کی مکمل تفصیل، تصاویر اور ویڈیوز لازمی ہونی چاہئیں تاکہ جہالت ختم ہو۔ دوسرا، ادائیگی کو قبض تک روک کر رکھا جائے یا کیش آن ڈیلیوری کا آپشن دیا جائے۔ تیسرا، کم از کم ایک ہفتے کی ریٹرن پالیسی بغیر شرط کے ہو۔ چوتھا، پلیٹ فارم ضامن بنے کہ مال نہ پہنچنے پر ریفنڈ ملے۔ پانچواں، حرام یا جعلی اشیاء کی فروخت پر پابندی ہو۔ چھٹا، صارف کا ڈیٹا محفوظ رکھا جائے اور اسے نہ بیچا جائے۔ ساتواں، ٹرانزیکشنز کا ریکارڈ رکھا جائے تاکہ تنازعات حل ہوں۔ آٹھواں، سود یا جوا سے پاک رکھا جائے۔ یہ اصول شریعت کے انصاف اور امانت کے مطابق ہیں اور مسلمان صارفین کو اعتماد دیتے ہیں۔ اس طرح پلیٹ فارمز اخلاقی طور پر بھی بلند ہوتے ہیں۔ ان اصولوں پر عمل سے غرر اور ظلم ختم ہو جاتا ہے اور تجارت برکت والا ذریعہ بنتی ہے۔

مستقبل کی اسلامی ڈیجیٹل تجارت کے لیے تجاویز یہ ہیں کہ اسلامی ممالک مل کر ایک عالمی حلال ای کامرس پلیٹ فارم بنائیں جو شرعی اصولوں پر قائم ہو۔ دوسرا، قومی سطح پر شرعی سرٹیفیکیشن بورڈ قائم کیا جائے جو اسٹورز کو تصدیق دے۔ تیسرا، اسلامی بینک ایک مشترکہ پے منٹ گیٹ وے بنائیں جو سود سے پاک ہو۔ چوتھا، تعلیم میں اسلامی ای کامرس کو شامل کیا جائے تاکہ نوجوان شرعی کاروبار کریں۔ پانچواں، بلاک چین پر مبنی شفاف مارکیٹ پلیسز تیار کی جائیں۔ چھٹا، فقہاء کا مستقل بورڈ ہو جو نئے مسائل پر فتویٰ دے۔ ساتواں، مسلمانوں کو حلال پلیٹ فارمز استعمال کرنے کی ترغیب دی جائے۔ یہ اقدامات ایک شرعی معاشی نظام قائم کریں گے جو مسلمانوں کو عالمی سطح پر مقام دیں گے۔ یہ نظام کاروبار بڑھائے گا اور امت کے اتحاد کو مضبوط کرے گا۔

---

[48] Kingsnorth, Simon. Digital Marketing Strategy: An Integrated Approach to Online Marketing. 4th ed. London: Kogan Page, 2023, 512