

ایمازون کے تجارتی معاملات کا شرعی جائزہ: اسلامی قانون تجارت کی روشنی میں

A Shariah Review of Amazon's Commercial Transactions: In the Light of Islamic Commercial Law

خاستہ رحمن

مقالہ نگار:

پی ایچ۔ ڈی۔ سکالر، شعبہ اسلامک تھیالوجی، اسلامیہ کالج، پشاور

Email: kharahman88@gmail.com

پروفیسر ڈاکٹر سلیم الرحمن

معاون مقالہ نگار:

شعبہ اسلامک تھیالوجی، اسلامیہ کالج، پشاور

Email: drsaleem@icp.edu.pk**Abstract**

The expansion of e-commerce has introduced commercial structures that differ markedly from classical trading practices, raising significant Sharī'ah considerations. This study offers a systematic Sharī'ah analysis of Amazon's commercial ecosystem to evaluate the permissibility of its dominant business models and operational mechanisms. It examines key Amazon models through the framework of Islamic commercial jurisprudence, with reference to the principles of ownership, possession, liability, agency, brokerage, manufacturing contracts and Ijāra. The research further evaluates Amazon's fulfillment systems (FBA and FBM), delivery arrangements, fee structures, advertising practices, payment methods, and return and refund policies. Particular attention is given to Sharī'ah concerns including selling without ownership, uncertain compensation in pay-per-click advertising, and interest-based credit card transactions. Where inconsistencies with Sharī'ah principles are identified, the study proposes practical and jurisprudentially sound alternatives. The findings show that several Amazon business models are Sharī'ah-compliant when essential contractual conditions are fulfilled, while others most notably conventional dropshipping require structural modification. This research provides practical guidance for Sharī'ah-compliant participation in contemporary digital marketplaces.

Keywords: Amazon, E-commerce, Islamic Commercial Law, Sharī'ah Compliance, Online Business Models, Dropshipping.

تمہید

عصر حاضر انٹرنیٹ کے انقلاب کا دور ہے۔ زندگی کے ہر شعبے میں خصوصاً تجارت کے شعبے میں انٹرنیٹ اتنا سہولیت کر چکا ہے کہ سوئی سے لے کر ہوائی جہاز تک کی خرید و فروخت آن لائن کی جاسکتی ہے۔ اس کی بدولت آن لائن تجارتی معاملات میں اگرچہ کافی سہولتیں پیدا ہو گئی ہیں لیکن اس طریقے سے معاملات سرانجام دینے اور عقود و معاملات کے انعقاد کے لیے جو شرائط و ضوابط اور اصول شریعت کی طرف سے مقرر کیے گئے ہیں، کیا ان کا خیال رکھا جاتا ہے؟ کیونکہ عقود و معاملات کا موجودہ طریقہ کار قدیم طریقہ کار سے کہیں کلی طور پر اور کہیں جزوی طور پر مختلف ہیں۔ اس لیے ضرورت اس امر کی ہے کہ جو کمپنیاں آن لائن سہولیات فراہم کرتی ہیں، خصوصاً ایمازون جو کہ ایک مشہور ملٹی نیشنل کمپنی ہے۔ اس کے معاملات، طریقہ کار اور مروجہ صورتوں کا تفصیلی جائزہ لیا جائے اور شریعت کی روشنی میں اس کے احکامات سامنے لائے جائیں۔ تاکہ عملی زندگی میں شرعی اصولوں کے مطابق معاملات انجام دیئے جائیں جس کے نتیجے میں حاصل ہونے والی آمدنی پاکیزہ اور حلال ہو اور وہ دنیا میں راحت و سکون، آخرت میں سرخروئی اور اللہ تعالیٰ کی رضا و خوشنودی کے حصول کا ذریعہ بنے۔

ایمازون (Amazon) کا تعارف

ایمازون (www.Amazon.com) ایک بین الاقوامی آن لائن تجارتی کمپنی ہے۔ یہ آن لائن تجارت کے میدان میں امریکہ بلکہ دنیا کی سب سے بڑی کمپنی ہے۔ اس کی بنیاد جیف بیزوس (Jeff Bezos) نے 5 جولائی 1994ء کو بلویو واشنگٹن امریکہ میں رکھی تھی۔ اس کا آغاز کتابوں کے ایک آن لائن مکتبہ کی حیثیت سے ہوئی۔ مگر رفتہ رفتہ اس نے اپنی تجارت دیگر اشیاء میں بڑھانا شروع کیا جو کہ اب یہ ایک بڑی کمپنی میں تبدیل ہو گئی ہے جس میں دنیا بھر سے ہر قسم کی اشیاء کی خرید و فروخت ہوتی ہے، اربوں ڈالر کا کاروبار کرتی ہے، اور اب یہ دنیا کی قیمتی برانڈز میں شامل ہے۔ اس کا کاروبار ای کامرس، ڈیجیٹل اسٹریٹجی، مصنوعی ذہانت اور کلاؤڈ کمپیوٹنگ، آن لائن تشہیر اور آن لائن نشر و اشاعت پر مشتمل ہے۔ اس کا مرکزی دفتر سیٹل (Seattle) واشنگٹن میں واقع ہے، اور موجودہ CEO (Andy Jassy) ہے۔¹

کاروباری ماڈلز (Business Models)

ایمازون پر متعدد طریقوں سے کاروبار کیا جاتا ہے۔ جن میں بنیادی طریقوں کی تفصیل ذیل میں ذکر کی جاتی ہے:

ریٹیل آر بیٹراج (Retail Arbitrage)

بعض اوقات ریٹیل سٹور پر غیر معمولی ڈسکاؤنٹ پر سامان فروخت ہوتا ہے۔ ریٹیل آر بیٹراج میں سیلر وہاں سے ڈسکاؤنٹ پر زیادہ مقدار میں سامان خریدتا ہے اور پھر منافع کے ساتھ ایمازون ویب سائٹ پر آن لائن فروخت کرتا ہے۔ یہ طریقہ تجارت امریکہ میں زیادہ مقبول ہے۔ برین کونولی اس کی تعریف کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

"Retail arbitrage is a method of finding low-cost or discount goods in brick-and-mortar retail stores in order to resell online."²

"ریٹیل آر بیٹراج ریٹیل سٹوروں میں کم یا رعایتی قیمت پر سامان تلاش کر کے دوبارہ آن لائن فروخت کرنا ہے۔"

آن لائن آر بیٹراج (Online Arbitrage)

آن لائن ریٹیلر سے سامان خرید کر نفع کے ساتھ آن لائن ہی فروخت کرنے کے عمل کو آن لائن آر بیٹراج کہا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر والمارٹ (Walmart) پر 20 ڈالر میں جو تا خرید کر 30 ڈالر کے عوض ایمازون پر فروخت کرنا۔ ریٹیل آر بیٹراج اور آن لائن آر بیٹراج میں کوئی خاص فرق نہیں ہے۔ بلکہ ریٹیل آر بیٹراج میں سامان ریٹیل سٹور سے جبکہ آن لائن آر بیٹراج میں آن لائن خریداری کی جاتی ہے۔ ایما رسٹن اس کی تعریف کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

"Online arbitrage is a similar process but with products bought online."³

"آن لائن آر بیٹراج کا طریقہ کار ریٹیل آر بیٹراج کی طرح ہے۔ لیکن اس میں خریداری آن لائن کی جاتی ہے۔"

شرعی جائزہ: شریعت کے اصولوں کے مطابق فروخت کے وقت سامان سیلر کی ملکیت اور قبضے میں ہونا ضروری ہے۔ ملکیت کی شرط سے متعلق ملا علی قاریؒ حضرت حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ کی روایت نقل کرتے ہیں:

"عن حکیم بن حزام قال: نہانی رسول اللہ ﷺ أن أبيع ما ليس عندي --- أن يبيع منه متاعا لا يملكه ثم يشتريه من مالكة ويدفعه إليه وهذا باطل لأنه باع ما ليس في ملكه وقت البيع، وهذا معنى قوله: قال (لا تبع ما ليس عندك) أي شيئاً ليس في ملكك حال العقد."⁴

"حضرت حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: رسول اللہ ﷺ نے مجھے منع فرمایا ہے کہ میں ایسی چیز بیچوں جو میرے پاس موجود نہ ہو۔۔۔ کہ کوئی شخص کسی کو وہ سامان بیچے جو اس کی ملکیت میں نہ ہو، پھر وہ سامان مالک سے خرید کر خریدار کو دیدے، یہ باطل ہے۔ کیونکہ اس نے وہ چیز بیچی ہے جو بیع کے وقت اس کی ملکیت میں نہ تھی۔ اور یہی مفہوم ہے اس قول کا کہ (لا تبع ما ليس عندك) یعنی ایسی چیز نہ بیچو جو آپ کی ملکیت میں عقد کے وقت نہ ہو۔"

فروخت سے پہلے قبضہ کی شرط کے متعلق صحیح مسلم حضرت عبد اللہ بن عباس رضی اللہ عنہ سے روایت نقل کرتے ہیں:

"قال رسول الله ﷺ من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يقبضه. قال ابن عباس: وأحسب كل شيء بمنزلة الطعام."⁵

"جس نے کوئی طعام خرید تو قبضہ کرنے سے پہلے اس کو نہ بیچے۔ حضرت عبد اللہ بن عباس رضی اللہ عنہ اس کے متعلق فرماتے ہیں کہ میں اس حکم میں ہر چیز کو بمنزلہ طعام کے سمجھتا ہوں۔"

ایمازون کی پالیسی کے مطابق چونکہ آر بٹراج میں خریداری کے بعد سامان قبضہ کر کے آگے فروخت کرنا ضروری ہوتا ہے۔ اس لیے آر بٹراج کے دونوں طریقے شرعاً درست ہیں۔

ایسوسی ایٹ پروگرام (Amazon Associates Program)

ایمازون کا ایفیلیٹیٹ مارکیٹنگ، ایسوسی ایٹ پروگرام کے نام سے ہے۔ اس میں ویب سائٹ پر کمپنیوں کی مختلف پروڈکٹس کی خرید و فروخت ہوتی ہے۔ ہر پروڈکٹ کا اپنا ایک لنک ہوتا ہے۔ ان میں سے اکاؤنٹ ہولڈر اپنے پسند کی پروڈکٹ منتخب کرتا ہے۔ اس کا لنک کاپی کر کے اپنی ویب سائٹ، سوشل میڈیا اکاؤنٹ یا یوٹیوب چینل پر لگا کر شیئر کرتا ہے۔ جو شخص بھی وہ لنک استعمال کرتے ہوئے اس پروڈکٹ کی خریداری کرتا ہے تو لنک شیئر کرنے والے کو اس کا کمیشن دیا جاتا ہے۔ کیونکہ خرید و فروخت اس کے شیئر کئے ہوئے لنک کی وجہ سے ہوتی ہے۔ Hofmann اور Novak نے ایفیلیٹیٹ مارکیٹنگ کی تعریف یوں کی ہے:

"The online act of promoting someone else's goods and services to earn commissions from sales leads provided."⁶

"کمپنی کی طرف سے فراہم کردہ فروخت کی حد سے کمیشن حاصل کرنے کے لیے کسی اور کے سامان اور خدمات کو فروغ دینے کے آن لائن عمل کو ایفیلیٹیٹ مارکیٹنگ کہا جاتا ہے۔"

شرعی جائزہ: ایمازون کے ایسوسی ایٹ پروگرام کا معاملہ اجرة السمسار اور دلالی کا ہے اور ایسوسی ایٹ ممبر کی حیثیت کمیشن ایجنٹ کی ہے۔ اس کو اپنی محنت اور عمل کی اجرت لینا جائز ہے جس کو اجرة السمسار کہا جاتا ہے۔ چنانچہ اس سلسلے میں علامہ شامی رد المحتار میں لکھتے ہیں:

"قال في التتارخانية: وفي الدلال والسمسار يجب أجر المثل، وما تواضعوا عليه أن في كل عشرة دنانير كذا فذاك حرام عليهم. وفي الحاوي: سئل محمد بن سلمة عن أجرة السمسار، فقال: أرجو أنه لا بأس به وإن كان في الأصل فاسدا لكثرة التعامل وكثير من هذا غير جائز، فجوزوه لحاجة الناس إليه."⁷

"تاتارخانیہ میں ہے: دلال اور سمسار (ایجنٹ) کے لیے معمول کے مطابق اجرت (اجر مثل) لازم ہے۔ اور جس پر وہ آپس میں متفق ہو جائیں کہ ہر دس دینار پر اتنی رقم لی جائے گی تو یہ ان کے لیے حرام ہے۔ اور حاوی میں ہے: محمد بن سلمہ رحمہ اللہ سے سمسار کی اجرت کے بارے میں سوال کیا گیا تو فرمایا: مجھے امید ہے کہ اس میں کوئی حرج نہیں کثرت تعامل کی وجہ سے، اگرچہ اصل میں یہ فاسد ہے۔ اس میں بہت سی صورتیں ایسی ہیں جو اصل میں ناجائز ہیں، لیکن ضرورت کی بناء پر انہیں جائز قرار دیا گیا ہے۔"

ڈراپ شیپنگ (Dropshipping)

ڈراپ شیپنگ میں سیلر کا اپنا کوئی سٹور نہیں ہوتا۔ وہ اپنے اکاؤنٹ پر بیچنے کے لیے کسی کمپنی کی مختلف مصنوعات کی تصاویر اور ان کی تفصیلات لگا دیتا ہے۔ لیکن یہ مصنوعات نہ اس کے قبضے میں ہوتی ہیں اور نہ ملکیت میں۔ جب خریدار اس کو کسی چیز کا آرڈر دیتا ہے، وہ اس کو قبول کر لیتا ہے۔ اس کے بعد وہ اس کمپنی کے پاس جاتا ہے، اور اس سے سامان خریدتا ہے اور اپنے خریدار کا پتہ دے کر اس کو کہتا ہے کہ اس پتہ پر سامان بیچ دیا جائے، اور گاہک سے قیمت وصولی کے بعد اپنا نفع رکھ کر کمپنی کو قیمت منتقل کر دیتا ہے۔ ٹائلر ریٹیل ڈراپ شیپنگ کی تعریف یوں کرتے ہیں:

"Drop-shipping refers to an arrangement whereby the retailer forwards customers' orders to the wholesaler, distributor or manufacturer, who fills customer orders directly from its own inventory."⁸

"ڈراپ شپنگ ایک ایسا نظام ہے جس میں ریٹیل صارفین کے آرڈرز ہول سیلر، ڈسٹری بیوٹر یا کارخانہ دار کو بھیجتا ہے، وہ براہ راست اپنی مصنوعات سے ان کے آرڈرز کو پورے کرتے ہیں۔"

اس طریقہ تجارت میں سیلر کے پاس نہ اپنا سٹور ہوتا ہے اور نہ مصنوعات ہوتے ہیں۔ بلکہ وہ صرف صارفین سے آرڈر وصول کر کے دوسری کمپنیوں کے ذریعے اس کو پورا کرتا ہے اور ان سے اپنا منافع وصول کرتا ہے۔

شرعی جائزہ: شرعی قوانین کی رو سے خرید و فروخت کے جواز کے جملہ شرائط میں سے ایک شرط یہ ہے کہ فروخت کی جانے والی چیز سیلر کی ملکیت اور قبضے میں ہو، اور اگر وہ چیز سیلر کی ملکیت میں نہ ہو تو اس کی بیع درست نہیں بلکہ باطل شمار ہوتی ہے۔ اسی طرح جو شخص کسی چیز کا نفع لے رہا ہو، اس کے نقصان کی ذمہ داری بھی اسی کی ہو۔ کیونکہ شریعت کی رو سے "بیع ما لایضمن" ممنوع ہے۔⁹

لہذا ایمازون کے ڈراپ شپنگ کا مذکورہ طریقہ کار شرعاً جائز نہیں ہے۔ کیونکہ فروخت کیا جانے والا پروڈکٹ سیلر کی ملکیت میں ہوتا ہے اور نہ قبضے میں۔ سیلر خریدار سے آرڈر وصول کر کے اس کے بعد کسی سپلائر سے وہ پروڈکٹ خریدتا ہے اور اپنے گاہک کو ڈیلیور کرتا ہے یا سپلائر کو خریدار کے پتے پر ڈیلیور کرنے کا آرڈر دیتا ہے۔ اس سلسلے میں علامہ کاسانی بدائع الصنائع میں لکھتے ہیں:

"(ومنها) وهو شرط انعقاد البیع للبايع أن يكون مملوكا للبايع عند البیع فإن لم یکن لا ینعقد۔"¹⁰

"اور ان شرائط میں سے ایک بائع کے لیے بیع کے انعقاد کا شرط ہے کہ بیع کے وقت بائع کی ملکیت میں ہو، اگر نہ ہو تو بیع منعقد نہیں ہوگی۔"

ڈراپ شپنگ کے نظام کو معمولی تبدیلی کے ساتھ شرعی احکام کے مطابق بنایا جاسکتا ہے۔ متبادل کے طور پر درج ذیل تین طریقے اختیار کیے جاسکتے ہیں:

1. وعدہ بیع (Agreement to Sale) کر لیا جائے، جس کی صورت یہ ہو کہ خریدار سے آرڈر لیتے وقت حتمی معاملہ نہ کیا جائے بلکہ فروخت کا وعدہ کیا جائے، اس طور پر کہ خریدار کو صراحتاً بتا دیا جائے کہ یہ پروڈکٹ فی الحال میرے پاس موجود نہیں ہے، میں کسی سپلائر سے خرید کر آپ کو فروخت کروں گا۔ پھر وہی پروڈکٹ متعلقہ سپلائر یا کمپنی سے خرید کر قبضے میں لے کر خریدار سے دوبارہ حتمی معاملہ کر لیا جائے۔ اگر خریدار رضامندی ظاہر کرے تو اس سے آرڈر لیا جائے یا خریدار کو سامان ڈیلیور کر کے عملاً اور تعاطیاً فروخت کا معاملہ کیا جائے۔
2. ڈراپ شپنگ کمیشن ایجنٹ کی حیثیت سے کام کرے، جس کی صورت یہ ہو کہ وہ کمپنی یا سپلائر سے یہ معاہدہ کر لے کہ میں اپنے اکاؤنٹ کے ذریعے آپ کے پاس خریدار بھیج کر آپ کا پروڈکٹ فروخت کروں گا اور اس کے عوض متعین کمیشن اور اجرت وصول کروں گا۔ ویب سائٹ پر بھی وضاحت کی جائے کہ یہ پروڈکٹ میری ملکیت میں نہیں ہے بلکہ فلاں کمپنی یا سپلائر کا ہے۔ آرڈر دینے پر آپ کو کمپنی سے دلویا جائے گا۔ کمیشن ایجنٹ کی حیثیت سے کسی ایک یا دونوں فریق سے معلوم اور متعین اجرت وصول کی جاسکتی ہے۔ چنانچہ علامہ شامی لکھتے ہیں:

"اما الدلال فان باع العين بنفسه باذن ربه فاجرته على البائع وان سعى بينهما وباع المالك بنفسه يعتبر العرف وتامامه في شرح الومبانية. وفي الشامية تحت (قوله: يعتبر العرف فتجب الدلالة على البائع او المشتري او عليهما بحسب العرف۔"¹¹

"بہر حال دلال اگر وہ مالک کی اجازت سے خود چیز بیچ دے، تو اس کی اجرت بیچنے والے کے ذمے ہوگی، اور اگر اس نے فریقین کے درمیان صرف سعی کی اور مال مالک نے خود فروخت کیا، تو پھر عرف کا اعتبار کیا جائے گا۔ اور اس کی تکمیل شرح الوہبانیہ میں ہے۔ اور شامیہ میں اس کے قول کے تحت ہے: عرف کا اعتبار کیا جائے گا چنانچہ دلالی (کمیشن) بیچنے والے یا خریدار یا دونوں پر حسب عرف لازم ہوگی۔"

3. ڈراپ شپنگ سپلائر کے وکیل اور نمائندہ کی حیثیت سے کام کرے۔ جس کی صورت یہ ہو کہ وہ سپلائر سے یہ معاہدہ کر لے کہ میں آپ کا پروڈکٹ فروخت کروں گا اور اس کے عوض متعین کمیشن اور اجرت وصول کروں گا۔ اس صورت میں اجرت صرف سپلائر سے وصول کیا

جاسکتا ہے، خریدار سے نہیں۔ کیونکہ یہ سپلائر کا نمائندہ اور وکیل ہے۔ علامہ شامی لکھتے ہیں:

"وفي فوائد صاحب المحيط الدلال إذا باع العين بنفسه ثم أراد أن يأخذ من المشتري الدلالة ليس له ذلك؛ لأنه هو العاقد حقيقة وتجب على البائع الدلالة؛ لأنه فعل بأمر البائع."¹²

"صاحب محیط کے فوائد میں ہے کہ دلال (کمیشن ایجنٹ) جب چیز خود بیچے، پھر خریدار سے دلالی اور کمیشن لینا چاہے تو اس کا یہ حق نہیں ہے۔ کیونکہ حقیقت میں وہ خود معاملے کا عاقد ہے، اور دلالی بیچنے والے پر لازم ہوگی کیونکہ دلال نے اس کی اجازت سے کام کیا ہے۔"

پرائیویٹ لیبل (Private Label)

پرائیویٹ لیبل (PL) میں اپنا برانڈ بنا کے بیچا جاتا ہے۔ اس میں سیلر کسی کارخانہ دار یا سٹور سے سامان خرید کر اپنے نام کا برانڈ اور لوگو لگا تا ہے اور ایمازون پر اپنے لیبل سے فروخت کرتا ہے۔ اس طریقہ تجارت میں ایمازون مخصوص کمیشن کے بدلے سیلر کے لیے مارکیٹ پلیس (Place) فراہم کرتا ہے۔ اسی کامرس کے ورچول اسٹنٹ عالمگیر حسین اس کی تعریف کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

"The private label refers to a business model where a seller purchases generic or unbranded products from manufacturers, adds their own branding and labeling, and sells them under their own brand name. This strategy enables sellers to create a unique product identity and develop brand recognition on the Amazon marketplace."¹³

"پرائیویٹ لیبل ایسا کاروباری ماڈل ہوتا ہے۔ جس میں سیلر کسی مینوفیکچرر سے غیر برانڈڈ سامان خرید کر اس پر اپنا برانڈ لگا تا ہے اور پھر اسے اپنے نام کے برانڈ کے ساتھ فروخت کرتا ہے۔ یہ حکمت عملی سیلر کو ایمازون پر اپنا منفرد برانڈ کی تیاری اور شناخت کے قابل بناتی ہے۔"

شرعی جائزہ: پرائیویٹ لیبل کا مذکورہ طریقہ کار دو معاملات کا مجموعہ ہے: سیلر کا سپلائر یا کارخانہ دار سے مال تیار کروانا اور دوسرا معاملہ سیلر کا صارفین کو وہ مال فروخت کرنا۔ شریعت کی رو سے ہر ایک کا طریقہ کار اور صورت علیحدہ علیحدہ ہے:

- کارخانہ دار سے مال تیار کروانے کا معاملہ استصناع کا ہے اور عقد استصناع اگرچہ قیاس کی رو سے ناجائز ہے کیونکہ جو چیز کسی کی ملکیت میں نہ ہو، اس کے لیے اس کا فروخت کرنا جائز نہیں ہے اور استصناع میں بھی آرڈر دی گئی چیز ملکیت میں نہیں ہوتی بلکہ وہ تیار کر کے دیتا ہے۔ لیکن لوگوں کے تعامل کی وجہ سے استصناع اس معاملے کو جائز قرار دیا گیا ہے، اس لیے کہ ہر زمانہ میں استصناع کا معاملہ کیا جاتا رہا ہے اور اس پر کوئی تکلیف اور ممانعت نہیں کی گئی ہے جو کہ اجماع امت کی دلیل ہے۔¹⁴ اس میں درج ذیل شرائط کا خیال رکھنا ضروری ہے:

- جس چیز کا آرڈر دیا جاتا ہے وہ صنعت کے قابل ہو جیسے ٹوپی، کپڑے وغیرہ، وہ چیز جس میں صنعت ممکن نہ ہو، اس میں استصناع جائز نہیں جیسے چاول، پھل، سبزی وغیرہ۔

- آرڈر دی جانے والی چیز کی جنس، نوع، مقدار اور صفات مقرر کی جائیں اور قیمت بھی متعین کی جائے۔

- استصناع کا معاملہ ان اشیاء میں ہو جن میں استصناع کا تعامل اور عام رواج ہو۔ اگر کسی چیز میں استصناع کا تعامل نہ ہو تو اس میں استصناع جائز نہیں ہے۔ اس لیے کہ استصناع کا جواز خلاف القیاس تعامل اور عام عرف و رواج کی بنیاد پر ہے اور جہاں تعامل نہ پایا جائے وہاں استصناع جائز نہیں۔

- استصناع میں مصنوع کی تیاری میں مہلت طلب کرنے کے لیے مدت مقرر کرنا درست نہیں ہے۔ البتہ جلدی کے لیے مدت مقرر کرنا جائز ہے جیسے مستضخ کہے کہ ایک یا دو دن میں تیار کر لیں تو یہ درست ہے۔ وقت مقرر کرنے سے مراد ایک ماہ یا اس سے زیادہ مدت ہے، اگر مہینے سے کم مقرر کیا تو اگر اس میں تعامل ہو یا مراد اس سے جلدی تیار کروانا ہو تو جائز ہے۔

- فریقین کے مابین متعین شرائط اور صفات کے مطابق صانع چیز تیار کر لے۔ اگر وہ چیز منفقہ شرائط اور مواصفات کے مطابق تیار نہیں کی گئی تو مستضخ کو اختیار ہو گا کہ وہ چیز قبول کر لے یا قبول کرنے سے انکار کرے۔ لیکن اگر صانع نے وہ چیز شرائط کے مطابق تیار کر کے پیش کی تو

اب مستضع پر وہ چیز قبول کرنا ضروری ہے۔¹⁵

سیلر کا صارفین کو ویب سائٹ پر مال فروخت کرنا عام حسی خرید و فروخت کی طرح ہے۔ جس میں بیچ کے ارکان اور تمام شرائط کا لحاظ رکھنا ضروری ہے۔ اس کے علاوہ سیلر کو کمپنی کی طرف سے برانڈ اور پروڈکٹ کی فروخت کا مکمل قانونی حق حاصل ہو۔ وہ کسی اور کے برانڈ یا حقوق کی خلاف ورزی کا ارتکاب نہ کرتا ہو۔ نیز فروخت کرنے سے پہلے مال پر سیلر یا اس کے وکیل اور نمائندہ کا قبضہ حاصل ہو۔¹⁶

ہول سیل (Wholesale)

پرائیویٹ لیبل کے مقابلے میں یہ ایک محفوظ کاروباری ماڈل ہے کیونکہ اس میں رسک کم ہوتا ہے۔ اس میں اپنا برانڈ نہیں بیچا جاتا ہے۔ بلکہ کسی دوسرے کاروباری برانڈ کو اس کی رضامندی کے ساتھ بیچا جاتا ہے۔ اس کو (Brand Approval) کہا جاتا ہے۔¹⁷ ایمازون پر کاروبار کا ایک بنیادی طریقہ ہول سیل کا ہے۔ انوسٹوپڈیا ہول سیل کی تعریف یوں کرتا ہے:

"Wholesaling is the act of buying a large number of goods directly from a manufacturer and then selling them to retailers. Wholesalers buy in bulk at a discounted price and sell to a retailer for a higher price, which is how wholesalers make their profit."¹⁸

"ہول سیلنگ مینوفیکچرر سے براہ راست بڑی مقدار میں سامان خریدنے اور پرچون فروشوں کو فروخت کرنے کے عمل کو کہا جاتا ہے۔ ہول سیلر بڑی مقدار میں رعایتی قیمت پر سامان خریدتے ہیں اور پھر زیادہ قیمت کے بدلے پرچون فروش کو فروخت کرتے ہیں۔ اس کے ذریعے ہول سیلر نفع کماتا ہے۔"

ہول سیل طریقہ تجارت میں ایمازون کے کسی رجسٹرڈ کمپنی سے بڑی مقدار میں سامان خرید کر ایمازون کے ویب سائٹ ہی پرچون فروش (Retailer) کو نفع پر فروخت کیا جاتا ہے۔

شرعی جائزہ: آن لائن ہول سیل کا معاملہ کرنے میں شرعاً کوئی حرج نہیں ہے۔ کیونکہ یہ طریقہ کار عام بیچ کے حکم میں ہے۔ البتہ ویب سائٹ کی شرائط کے مطابق جس سپلائر یا کمپنی سے مال خریداجا رہا ہو، اس سے حقیقتاً اجازت نامہ (Brand Approval) حاصل کیا گیا ہو۔ جعلی اجازت نامہ بنا کر نہ دکھایا گیا ہو۔ کیونکہ اس میں دھوکہ دہی اور معاہدے کی خلاف ورزی شامل ہو جائے گی جو کہ شرعاً ممنوع ہے۔¹⁹

ہینڈ میڈ (Handmade)

ایمازون ہاتھ کی بنائی ہوئی (Handmade) اشیاء کی خرید و فروخت کی مارکیٹ بھی ہے۔ اس میں دستکار ہاتھ کی بنائی ہوئی مصنوعات کی لسٹ لگاتے ہیں۔ خریداران میں سے اپنی پسند کی چیز کا انتخاب کر کے خریدتے ہیں۔ برین کونولی اس کی تعریف یوں کر کے لکھتے ہیں:

"Amazon Handmade is an artisan-only community on Amazon where artists and crafters can sell their one-of-a-kind products to customers around the world."²⁰

"ایمازون ہینڈ میڈ دستکاروں کی ایک کمیونٹی ہے۔ جہاں دستکار اور کاریگر دنیا بھر کے صارفین کو اپنی تیار کردہ کسی ایک ہی قسم کی مصنوعات فروخت کر سکتے ہیں۔"

شرعی جائزہ: اس ماڈل کی فقہی اعتبار سے دو صورتیں ہو سکتی ہیں؛ ایک صورت یہ کہ سیلر کے پاس اشیاء پہلے سے بنے بنائے موجود ہوں اور ان کو سیل کر رہا ہو اور خریدار اس کو منگوا رہا ہو تو یہ عام خرید و فروخت کی طرح ہے جو کہ شرائط کا لحاظ رکھتے ہوئے جائز ہے۔ دوسری صورت یہ کہ خریدار سیلر کو آرڈر دے کر اشیاء بنا رہے ہوں تو اس صورت میں یہ عقد استصناع کے مذکورہ بالا شرائط کا لحاظ رکھنا ضروری ہے۔

خریدار تک مال پہنچانے کے طریقے

ایمازون کے ذریعے تجارت میں خریدار تک مال پہنچانے کے درج ذیل دو طریقے ہیں:

ایف بی اے (FBA: Fulfillment by Amazon)

FBA ایک ایسا طریقہ ہوتا ہے جس میں سیلر اپنا مال ایمازون کے گودام میں رکھتا ہے۔ سیلر خریدار کے ساتھ معاملہ حتمی کرتا ہے، اور اس کا پتہ اور پوری تفصیل ایمازون کے حوالے کرتا ہے۔ خریدار تک مال پہنچانے کی ذمہ داری ایمازون کی ہوتی ہے۔ ٹھکانے رینی وائٹ اس کی تعریف ان الفاظ میں کرتے ہیں:

"Fulfillment by Amazon (FBA) is a service whereby you send inventory in batches to an Amazon fulfillment center and Amazon handles storage. In addition, after a customer places an order, Amazon handles picking, packaging, and delivery while also providing customer service such as customer inquiries and returns for these goods to help you save on manpower and resources."²¹

"ایف بی اے ایسی سروس ہے جس میں آپ ایمازون فلفلمنٹ سنٹر کو سامان کے بنڈل بھیجتے ہیں اور ایمازون سٹوریج کو سنبھالتا ہے۔ اس کے علاوہ صارف کے آرڈر دینے کے بعد ایمازون پیکنگ، پیکجنگ اور ڈیلیوری کے ساتھ ساتھ سامان کے متعلق معلومات اور واپسی کے معاملات جیسے کسٹمر سروسز بھی مہیا کرتا ہے۔ جس سے آپ کو وقت اور افرادی قوت کی بچت حاصل ہو جاتی ہے۔"

ایمازون کا یہ ماڈل آسان اور پُرکشش ہے۔ اس ماڈل کو اختیار کرنے سے سیلر کو سامان کی حفاظت، پیکنگ اور ڈیلیوری کی پریشانی نہیں ہوتی ہے۔ مختصر سی فیس کی ادائیگی کے عوض سیلر کو یہ سہولت حاصل ہوتی ہے۔

شرعی جائزہ: اس طریقہ کار میں ایمازون کی حیثیت وکیل کی ہے۔ ایمازون سیلر کے وکیل کی حیثیت سے سامان پر قبضہ کر کے اس کی حفاظت کرتا ہے، اور آرڈر آنے کی صورت میں مال کی ڈیلیوری اور بقیہ خدمات انجام دیتا ہے جو کہ شرعاً جائز ہے۔ جیسا کہ شرح المجد میں ہے:

"الوكالة تفويض واحد امره لآخر واقامته مقامه في ذلك الامر، ويقال لذلك الواحد مؤكل و لمن اقامه عنه وكيل و لذلك الامر مؤكل به."²²

"وکالت ایک شخص کا دوسرے کو اپنا کام حوالہ کرنے کو کہا جاتا ہے، اور اس شخص کو موکل کہا جاتا ہے، اور جو نمائندہ بنا ہے، وہ وکیل ہے، اور وہ کام موکل بہ ہے۔"

ایف بی ایم (FBM: Fulfillment by Merchant)

FBM میں سیلر خود آرڈر بھی وصول کر کے معاملہ حتمی کرتا ہے، اور خریدار تک مال بھی خود پہنچاتا ہے۔ پریلہ کنوا اس کی تعریف ان الفاظ میں کرتا ہے:

"Fulfillment by Merchant, FBM, is a method where the seller will ship the product by himself/herself to the customers."²³

"ایف بی ایم ایک ایسا طریقہ کار ہے جس میں سیلر خود صارف کو سامان بھیجتا ہے۔"

شرعی جائزہ: خرید و فروخت کے شرعی اصولوں کی رعایت رکھتے ہوئے کاروبار کے مذکورہ طریقہ کار میں شرعاً کوئی حرج نہیں۔

مصنوعات کی ترسیل (Product Delivery)

آرڈر پورا کرنے میں انونٹری کو ذخیرہ کرنا، پیک کرنا، شپنگ اور آرڈرز کی ترسیل شامل ہے۔ صارف کی طرف سے آرڈر موصول ہونے کے بعد اس کی طرف مصنوعات کی ترسیل درج ذیل تین طریقوں میں سے کسی ایک طریقے سے کی جاتی ہے:

▪ FBA: Fulfillment by Amazon میں مصنوعات کو ایمازون کے Fulfillment Center کے حوالہ کیا جاتا ہے، اس

کے بعد ڈیلیوری کے بقیہ تمام امور ایمازون سنبھالتا ہے۔ جب خریدار آرڈر دیتا ہے تو ایمازون مصنوعات کو پیک کر کے خریدار تک

پہنچاتا ہے۔ کسٹمر سروس اور واپسی کے معاملات نمٹانا بھی ایمازون کی ذمہ داری ہوتی ہے۔

- Easy Ship ایک اینڈ ٹو اینڈ ڈیلیوری سروس ہے جس میں ایمازون سیلر کے مقام سے مصنوعات اٹھا کر خریدار تک پہنچاتا ہے۔ اس میں سیلر کو اپنی انونٹری پر مکمل کنٹرول حاصل ہوتا ہے اور ذخیرہ کرنے کے کوئی اخراجات بھی نہیں آتے۔
- Self Ship میں مصنوعات کی ترسیل کا سارا انتظام سیلر کو خود کرنا پڑتا ہے، پیک کرنا اور خریدار کی طرف ترسیل کرنا خود یا کسی تیسرے فریق کی ڈیلیوری سروس کے ذریعے کیا جاتا ہے۔²⁴

- فقہی جائزہ: ڈیلیوری کے مذکورہ تینوں طریقے شریعت کی رو سے درست ہیں۔ FBA کا شرعی حکم اوپر گزر چکا ہے۔ Easy Ship اور Self Ship میں شپنگ کمپنی کے ذریعے ڈیلیوری دینا اجارہ کا معاملہ ہے اور شپنگ کمپنی کی حیثیت اجیر کی ہے۔ جس میں کرایہ کے عوض سیلر کے مقام سے مصنوعات اٹھا کر خریدار تک پہنچانا اس کی ذمہ داری ہوتی ہے۔ اس میں اجارہ کے احکام کی رعایت رکھنا ضروری ہے۔²⁵ عمل اور اجرت کا معلوم اور متعین ہونا ضروری ہے۔ جیسا کہ محیط البرہانی میں ہے:

"يجب أن تكون الأجرة معلومة، والعمل إن وردت الإجارة على العمل، والمنفعة إن وردت الإجارة على المنفعة، وهذا لأن الأجرة معقود به والعمل أو المنفعة معقود عليه، وإعلام المعقود به وإعلام المعقود عليه شرط تحرراً عن المنازعة"²⁶

"اجرت کا معلوم ہونا ضروری ہے، اور عمل اگر اجارہ کسی عمل پر ہو، اور منفعت اگر اجارہ کسی منفعت پر ہو کیونکہ اجرت معقود بہ ہے، اور کام یا منفعت معقود علیہ ہے، اور معقود بہ اور معقود علیہ دونوں کا واضح اور معلوم ہونا مشروط کیا گیا ہے تاکہ جھگڑے سے بچا جاسکے۔"

معاوضے اور فیس (Fees)

جب ایمازون پر کوئی پروڈکٹ فروخت کیا جاتا ہے، تو ایمازون مختلف مراحل پر کچھ معاوضے (Fees) وصول کرتا ہے۔ یہ معاوضے پروڈکٹ کی کیٹیگری، شپنگ، سٹوریج، اور خدمات کے لحاظ سے مختلف ہو سکتی ہیں۔ ان میں سے چند بنیادی معاوضوں کی تفصیل ذیل میں ذکر کی جاتی ہے:

ایف بی اے فیس (FBA Fees)

ایف بی اے میں چونکہ سامان کی حفاظت، پیکنگ اور ڈیلیوری کی ذمہ داری ایمازون کی ہوتی ہے۔ اس لیے ایمازون اس کی فیس وصول کرتا ہے۔ سامان فروخت کرنے اور ڈیلیور کرنے کے بعد ایمازون اپنی فیس وصول کرتا ہے۔ یہ فیس متعین نہیں ہوتی ہے بلکہ حجم اور وزن کے اعتبار سے ایمازون کے مختلف درجے متعین ہوتے ہیں۔ سامان کے وزن اور حجم کی کمی زیادتی سے فیس بھی گھٹی بڑھتی ہے۔ البتہ سامان ڈیلیور کرتے وقت فیس کی مقدار بتادی جاتی ہے۔ ایف بی اے میں مختلف قسم کی فیس وصول کی جاتی ہے:

- **فیلٹمنٹ فیس (Fulfillment Fee):** سامان کی پیکنگ، شپمنٹ اور کسٹمر سروس کی فیس وصول کی جاتی ہے۔
- **سٹوریج فیس (Storage Fee):** ایمازون کے گودام میں سامان رکھنے کا کیوبک میٹر (CBM) کے لحاظ سے ماہانہ سٹوریج فیس وصول کیا جاتا ہے۔ یہ جنوری سے ستمبر تک عموماً \$0.83 فی کیوبک میٹر اور اکتوبر سے دسمبر تک \$2.40 فی کیوبک میٹر مقرر ہے۔
- **ریمول فیس (Removal Fee):** سیلر اگر سامان واپس منگوائے تو اس سے ریبول فیس وصول کی جاتی ہے۔
- **ڈسپوزل فیس (Disposal Fee):** سیلر کا ایمازون کے پاس رکھا ہوا فروخت نہ ہونے والا سامان ایمازون سے ضائع کروائے تو اس سے ڈسپوزل فیس (Disposal Fee) وصول کیا جاتا ہے۔

شرعی جائزہ: ایف بی اے میں ایمازون کی طرف سے گودام میں سامان رکھنے، اس کی حفاظت کرنے اور ڈیلیوری وغیرہ کی سہولت بھی دی جاتی ہے۔ جس کے بدلے ایمازون معاوضہ وصول کرتا ہے، اور معاملہ کرتے وقت معاوضہ واضح طور پر متعین کیا جاتا ہے۔ ان کے علاوہ سامان کی واپسی اور سامان ضائع کروانے کی الگ سہولت فراہم کی جاتی ہے۔ ان معاملات میں شرعاً کوئی حرج نہیں۔ لہذا ایمازون کا مذکورہ خدمات کا معاوضہ

اور فیس وصول کرنا شرعاً جائز ہے۔ چنانچہ درمختار میں ذکر ہے:

"(و) صحیح (بایضائہا) و کذاب (استیفاءہا إلا فی حد و قود) بغیبة موکلہ عن المجلس ملتقى (و حقوق عقد لا بد من إضافته) أي ذلك العقد (إلی الوکیل کبیع وإجارة و صلح عن إقرار یتعلق به) ما دام حیا ولو غائباً ابن ملک (إن لم یکن محجوراً کتسلیم مبیع و قبضه و قبض ثمن و رجوع به عند استحقاقه و خصومة فی عیب بلا فصل بین حضور موکلہ و غیبتہ) لأنه العاقد حقیقة و حکماً۔"²⁷

"اور وکالت ایفاء اور استیفاء دونوں کے ساتھ صحیح ہے سوائے حد اور قصاص کے۔ مؤکل کی مجلس سے غائب ہونے کے وقت۔ ملتقی۔ اور اس عقد کے حقوق کی نسبت مجبور نہ ہونے کی صورت میں وکیل کی طرف کرنا ضروری ہے جیسے بیع، اجارہ اور صلح عن الاقرار کے حقوق اس کے متعلق ہوں گے، جب تک وہ زندہ ہوں اگرچہ غائب ہو۔ ابن ملک۔ جیسے بیع کا حوالہ کرنا اور قبضہ کرنا، ثمن قبضہ کرنا، استحقاق کے وقت رجوع کرنا اور عیب میں خصومت کرنا مؤکل کے موجود اور غائب ہونے کے وقت۔ کیونکہ وکیل ہی حقیقتاً اور حکماً عاقد ہوتا ہے۔"

ریفرل فیس (Referral Fees)

کاروبار کرتے ہوئے ایمازون کی ویب سائٹ اور منڈی استعمال کی جاتی ہے اور ایمازون کی وجہ سے گاہک آتا ہے۔ اس لیے سامان فروخت کرنے پر ایمازون عموماً قیمت کا 15 فیصد ریفرل فیس وصول کرتا ہے۔ ہر کیٹیگری کا ریفرل ریٹ الگ ہوتا ہے۔ سامان کی درجہ بندی (Category) کی وجہ سے فیس کم زیادہ ہوتی ہے۔ کچن کیٹیگری کی الگ اور الیکٹرانک کیٹیگری کی الگ فیصد مقرر ہے۔²⁸

شرعی جائزہ: اس صورت میں ایمازون کی حیثیت بروکر اور کمیشن ایجنٹ کی ہے۔ کیونکہ ایمازون کے واسطے سیلر کے پاس گاہک آتا ہے اور وہ خریداری کرتا ہے۔ اس لیے ایمازون کے لیے ویب سائٹ کے استعمال اور گاہک ریفر کرنے کی اجرت وصول کرنا جائز ہے۔²⁹

ماہانہ فروخت فیس (Monthly Selling Fees)

ایمازون پر دو قسم کے سیلر اکاؤنٹ بنائے جاسکتے ہیں: Individual Seller Account اور Professional Seller Account۔ Individual Seller Account سے ماہانہ فیس وصول نہیں کی جاتی ہے۔ البتہ ہر فروخت پر \$ 0.99 فیس وصول کی جاتی ہے۔ جبکہ Professional Seller Account سے ہر فروخت پر فیس وصول نہیں کی جاتی ہے بلکہ ماہانہ \$ 39.99 فیس وصول کی جاتی ہے۔³⁰

شرعی جائزہ: سیلر چونکہ ایمازون کا ویب سائٹ استعمال کرتا ہے۔ جس کے عوض ایمازون فیس وصول کرنے کا حق رکھتا ہے۔ ایمازون کو ہر فروخت اور ماہانہ دونوں قسم کی فیس وصول کرنے کا اختیار حاصل ہے۔ لہذا ایک اکاؤنٹ سے ہر فروخت پر اور دوسرے سے ماہانہ فیس وصول کرنے میں شرعاً کوئی حرج نہیں۔

تشہیری فیس (Advertising Fee)

زیادہ سے زیادہ صارفین تک اپنی پروڈکٹ کی تشہیر اور پرموشن کے لیے ایمازون ایڈورٹائزنگ (Amazon Ads) سروس استعمال کی جاتی ہے۔ اس سروس کو استعمال کرتے ہوئے اپنی پروڈکٹ کا اشتہار لگایا جاتا ہے۔ اس اشتہار پر آنے والے ہر کلک (PPC - Pay Per Click) کی فیس ادا کرنی ہوتی ہے۔ جسے تشہیری فیس (Advertising Fee) کہا جاتا ہے۔ یہ فیس اشتہار کی نوعیت کو مد نظر رکھتے ہوئے کم زیادہ ہوتی ہے۔³¹

شرعی جائزہ: پروڈکٹ کی تشہیر میں شرعاً کوئی حرج نہیں۔ بشرطیکہ اشتہارات غیر شرعی اور حرام اشیاء کی نہ ہو، غیر شرعی امور جیسے موسیقی، جاندار کی تصاویر اور جھوٹ وغیرہ پر مشتمل نہ ہوں کیونکہ یہ امور شرعاً گناہ ہیں، اور ان امور پر مشتمل اشتہار کی صورت میں موسیقی اور تصاویر کی تشہیر سے تعاون علی الاثم کا گناہ لازم آئے گا۔ تفسیر ابن کثیر میں ہے:

"عن أبي الصهباء البكري، أنه سمع عبد الله بن مسعود وهو يسأل عن هذه الآية: (وَمِنَ النَّاسِ مَن يَشْتَرِي لَهْوَ الْحَدِيثِ لِيُضِلَّ عَن سَبِيلِ اللَّهِ) فقال عبد الله: الغناء، والله الذي لا إله إلا هو، يرددھا ثلاث مرات. "³²

"حضرت ابو الصہبہ بکریؓ سے مروی ہے کہ انہوں نے عبد اللہ بن مسعود رضی اللہ عنہ کو سنا، جب ان سے اس آیت کے بارے میں پوچھا گیا: "اور بعض لوگ ایسے بھی ہیں جو لہو باتوں کا سودا کرتے ہیں تاکہ لوگوں کو اللہ کے راستے سے بھٹکا دیں۔" تو حضرت ابن مسعود رضی اللہ عنہ نے فرمایا: "اس سے مراد گانا بجانا ہے، اُس ذات کی قسم جس کے سوا کوئی معبود نہیں!" اور آپ نے یہ جملہ تین مرتبہ دہرایا۔"

علامہ نوویؒ جاندار کی تصویر کے متعلق لکھتے ہیں:

"قال أصحابنا وغيرهم من العلماء تصوير صورة الحيوان حرام شديد التحريم وهو من الكبائر لأنه متوعد عليه بهذا الوعيد الشديد المذكور في الأحاديث وسواء صنعه بما يمتن أو بغيره فصنعه حرام بكل حال لأن فيه مضاهاة لخلق الله تعالى -- ولا فرق في هذا كله بين ماله ظل وما لا ظل له." 33

"ہمارے اصحاب اور دیگر علماء فرماتے ہیں کہ جاندار کی تصویر بنانا سخت حرام ہے، اور یہ کبیرہ گناہوں میں سے ہے، کیونکہ اس پر احادیث میں سخت وعید آئی ہے۔ چاہے وہ تصویر کسی ذلیل چیز پر بنائی گئی ہو یا کسی اور چیز پر، ہر حال میں تصویر کا بنانا حرام ہے، کیونکہ یہ اللہ تعالیٰ کی تخلیق کی مشابہت ہے۔ اس میں کوئی فرق نہیں کہ اس کا سایہ ہے یا نہیں۔"

اجرت مجہول ہونے کی وجہ سے مذکورہ صورت شرعاً درست نہیں۔ کیونکہ اجرت کو کلک کے ساتھ معلق کیا گیا ہے، اور کلک کی تعداد متعین نہیں بلکہ مجہول ہے۔ اس کی بجائے اگر مخصوص اجرت کے عوض متعین مدت کے لیے اشتہار لگایا جائے تو یہ درست ہے۔ 34

فروخت (Sale) کا طریقہ کار

ابتدائی مرحلے میں ویب سائٹ پر اکاؤنٹ بنایا جاتا ہے۔ اکاؤنٹ بنانے کے لیے کاروباری تفصیلات، ای میل، رابطہ نمبر، بینک اکاؤنٹ کی معلومات، ٹیکس کی تفصیلات اور دیگر ضروری دستاویزات فراہم کرنا ضروری ہوتا ہے۔ فروخت کی منصوبہ بندی (Selling Plan) کا انتخاب کیا جاتا ہے۔ انفرادی منصوبہ بندی (Individual Plan) جو کہ کم تعداد میں مصنوعات بیچنے والوں کے لیے مفید ہوتی ہے اور پروفیشنل منصوبہ بندی (Professional Plan) جو باقاعدہ اور زیادہ حجم میں مصنوعات بیچنے والوں کے لیے مفید ہوتی ہے۔

فروخت کی منصوبہ بندی (Selling Plan) کے انتخاب کے بعد مصنوعات کی فروخت شروع کرنے کے لیے پہلے اسے ویب سائٹ پر درج کرنے (Listing) کی ضرورت ہوتی ہے۔ مصنوعات کی تمام معلومات فراہم کرنی ہوتی ہیں جیسے مصنوعات کی درجہ بندی، برانڈ کا نام، خصوصیات اور وضاحتیں، مصنوعات کی تصاویر، رنگ اور قیمت وغیرہ۔ یہ تمام تفصیلات صارفین کو مصنوعات خریدنے میں تعاون فراہم کرنے کے لیے ظاہر کی جاتی ہیں۔

شرعی جائزہ: پروڈکٹ کی لسٹنگ کرتے ہوئے عقد اور پروڈکٹ سے متعلق تمام امور اور مواصفات انتہائی واضح اور بے غبار ہونا ضروری ہے۔ سچائی اور دیانتداری کا مظاہرہ کرتے ہوئے اشتہار میں دی جانے والی معلومات درست اور حقیقت پر مبنی ہوں۔ دھوکہ، جھوٹ اور فریب سے اجتناب کرتے ہوئے پروڈکٹ کی خصوصیات میں مبالغہ آرائی نہ کی جائے۔ پروڈکٹ حلال ہو اور شرعاً اس کا استعمال ممنوع نہ ہو۔ 35 قیمت، مقدار، معیار، ڈیلیوری، گارنٹی، وارنٹی اور شرائط سے متعلق معلومات واضح ہوں۔ سنن الترمذی میں روایت ہے:

"قال رسول الله صلى الله عليه و سلم البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما." 36

"رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد گرامی ہے: متبايعین کو اختیار ہوتا ہے جب تک وہ (مجلس عقد سے) جدا نہ ہوں، اگر دونوں سچ بولیں اور مال کا عیب واضح کریں تو ان کی خرید و فروخت میں برکت دی جاتی ہے، اور اگر جھوٹ بولیں اور عیب چھپائیں تو ان کی بیع کی برکت مٹا دی جاتی ہے۔"

بیع اور ثمن کے معلوم ہونے کے متعلق فتاویٰ ہندیہ میں ہے:

"ومنها أن يكون المبيع معلوما والتمن معلوما علما يمنع من المنازعة فبيع المجهول جهالة تفضي إليها غير صحيح." 37

"اور ان شرائط میں سے یہ ہے کہ بیع اور شمن ایسے معلوم ہوں جو مانع للمنازعہ ہو پس مجہول کی بیع نزاع کا سبب بنتا ہے جو کہ صحیح نہیں ہے۔" لسٹنگ چونکہ عقد اور پروڈکٹ سے متعلق ضروری معلومات پر مشتمل ہوتی ہیں۔ کسی چیز سے متعلق مزید وضاحت مطلوب ہو تو اس کے لیے سیلر سے رابطہ کا طریقہ کار بھی موجود ہوتا ہے۔ اس لیے ان کی لسٹنگ میں شرعاً کوئی حرج نہیں۔ البتہ پروڈکٹ حلال ہو اور لسٹنگ غیر شرعی امور پر مشتمل نہ ہو۔

قیمت کی وصولی

ایمازون پر عموماً آرڈر دینے وقت ہی قیمت وصول کی جاتی ہے۔ البتہ بعض ممالک میں کیش آن ڈیلیوری کا اختیار بھی دیا جاتا ہے۔ اسی طرح مختلف ممالک کے لیے مختلف ذرائع (Method) سے ادائیگی کا اختیار بھی دیا جاتا ہے۔ جن میں چند مشہور ڈیبٹ کارڈ، کریڈٹ کارڈ، ویزا کارڈ، ماسٹر کارڈ، امریکن ایکسپرس اور ایمازون پے (Amazon Pay) ہیں۔

ایمازون کی طرف سے سیلر کو قیمت کی ادائیگی ایک خاص طریقہ کار کے مطابق کی جاتی ہے۔ صارف کو مصنوعات کے معائنے اور اس کی طرف سے آرڈر کی واپسی (Return) اور تبدیلی کے امکان کو مد نظر رکھ کر عام طور پر ایمازون آرڈر ڈیلیوری ہونے کے 7 دن بعد سیلر کو قیمت کی ادائیگی کرتا ہے۔ تمام تر مراحل سے گزرنے کے بعد بالآخر 14 دن کے اندر سیلر قیمت اپنے اکاؤنٹ سے وصول کر سکتا ہے۔³⁸

شرعی جائزہ: آرڈر کے وقت قیمت وصول کرنا اور کیش آن ڈیلیوری دونوں طریقے شرعاً درست ہیں۔ کریڈٹ کارڈ کے علاوہ بقیہ ذرائع سے ادائیگی میں شرعاً کوئی حرج نہیں۔ کیونکہ کریڈٹ کارڈ ہولڈر کو بینک کی طرف سے قرض دیا جاتا ہے اور پھر وہ مقررہ مدت میں عدم ادائیگی کی وجہ سے سود سمیت واپس لیا جاتا ہے۔ کریڈٹ کارڈ ہولڈر بینک کے ساتھ یہ معاہدہ کرتا ہے کہ اگر مقررہ مدت میں قرض رقم واپس نہ کر سکا تو ایک متعین شرح کے ساتھ جرمانہ کے نام پر سود ادا کروں گا، شریعت میں جس طرح سود لینا حرام ہے، اسی طرح سودی لین دین کا معاہدہ کرنا بھی حرام ہے، اس بنیاد پر بالفرض اگر کریڈٹ کارڈ لینے والا شخص مقررہ مدت میں قرض رقم واپس بھی کر دے تو بھی سودی معاہدہ ہونے کی وجہ سے اصولی طور پر کریڈٹ کارڈ کا استعمال ناجائز ہے اور اگر مقررہ مدت کے بعد اضافے کے ساتھ رقم واپس کرتا ہے تو یہ سودی معاملہ ہونے کی وجہ سے حرام ہے۔ چنانچہ السنن الصغیر للبیہقی میں ہے:

"ورینا عن فضالة بن عبید أنه قال : کل قرض جرّ منفعة فهو وجه من وجوه الربا۔"³⁹

"ہر وہ قرض جو نفع کھینچتا ہے تو وہ سود کی صورتوں میں سے ایک صورت ہے۔"

ابن نجیم بحر الرائق میں لکھتے ہیں:

"ولا يجوز قرض جر نفعاً، بأن أقرضه دراهم مكسرة بشرط رد صحيحة أو أقرضه طعاماً في مكان بشرط رده في مكان آخر ... وفي الخلاصة: القرض بالشرط حرام."⁴⁰

"اور وہ قرض جائز نہیں جو نفع کھینچے۔ اس طور پر کہ کسی کو ٹوٹے درہم اس شرط پر قرض دیدے کہ وہ انہیں صحیح حالت میں واپس کرے، یا کہ کسی کو ایک مقام پر کھانا قرض دیدے اس شرط پر کہ وہ اسے کسی اور مقام پر واپس کرے۔۔۔ اور الخلاصہ میں ہے کہ مشروط قرض حرام ہے۔"

ایمازون کا خریدار سے قیمت وصول کرنے کے بعد سیلر کو ایک خاص نظم و ضبط اور ترتیب کے ساتھ قیمت ادا کرنے میں شرعی طور پر کوئی حرج نہیں۔

سامان کی واپسی، تبدیلی اور قیمت کی واپسی (Return, Replace, Refund and Exchange Policy)

اگر خریدار کو موصول سامان اشتہار (Advertisement) کے مطابق نہ ہو، خراب، ٹوٹا ہوا ہو یا اس کا کوئی پرزہ غائب ہو یعنی نامکمل ہو یا پسند نہ آجائے تو ایمازون کی جانب سے وہ واپس لیا جاتا ہے۔ اگرچہ ویب سائٹ پر اس کی شناخت بطور ناقابل واپسی (Non-returnable) ہو۔ لیکن اس

کے لیے ضروری ہے کہ ڈیلیوری کے بعد مقررہ مدت کے اندر واپسی کی جائے جیسا کہ اکثر اشیاء کے لیے 30 دن مقرر ہیں۔ اس کے علاوہ یہ کہ سامان استعمال نہ ہو، اصل حالت میں برانڈ ڈپیکنگ، یوزر مینول، وارنٹی کارڈ، MRP ٹیگ⁴¹ اور تمام لوازمات کے ساتھ ہو۔

بندل کی صورت میں خرید اگیا سامان واپس کرنے کے لیے پورا بندل واپس کرنا شرط ہے۔ بعض اشیاء کی واپسی پر ریفرنڈ کی سہولت موجود نہیں ہے۔ جن کی شناخت پروڈکٹ کی تفصیل میں کی جاتی ہے۔⁴²

اس کا طریقہ کار یہ ہوتا ہے کہ اپنے اکاؤنٹ میں "Your Orders" پر جائیں۔ متعلقہ آرڈر پر کلک کریں۔ Replace items یا Return منتخب کریں۔ واپسی کے سبب میں Defective یا Not as Described کا انتخاب کریں۔ واپسی کے لیے اپنے مجوزہ طریقہ کار کا انتخاب کر کے "Submit" کریں۔ اس کے بعد ایمازون کی ہدایات کے مطابق پروڈکٹ واپس بھیجیں۔ پروڈکٹ پہنچنے کے بعد ہی اس کا متبادل ڈیلیور کیا جاتا ہے۔⁴³

اگر سیلر کے پاس وہی سامان موجود ہو تو تبدیل کر کے دوسری چیز دی جاتی ہے۔ ورنہ مکمل قیمت واپس (Refund) کی جاتی ہے جو کہ عام طور پر 3 سے 5 کاروباری دنوں میں مکمل ہو جاتا ہے۔ اگر واپس کیے گئے پروڈکٹ کی قیمت متبادل سے زیادہ ہو تو متبادل کے ساتھ اضافی قیمت واپس کی جاتی ہے۔ لیکن اگر متبادل کی قیمت زیادہ ہو تو بقیہ قیمت وصول کی جاتی ہے۔⁴⁴ واپسی کے اخراجات سیلر یا ایمازون کی طرف سے برداشت کیے جاتے ہیں۔ خریدار کے لیے واپسی عموماً مفت کی جاتی ہے۔⁴⁵

شرعی جائزہ: شرعی قوانین کی رو سے خراب، ناقص اور عیب دار سامان موصول ہونے کی صورت میں خریدار کو شریعت کی رو سے خیار عیب حاصل ہوتا ہے۔ کیونکہ اس نے صحیح اور عیب سے پاک سامان خرید اہوتا ہے، اور وہ عیب دار سامان لینے پر راضی نہیں ہوتا کیونکہ اس کو نقصان ہے۔ اس لیے خریدار کو سامان واپس کرنے کا اختیار حاصل ہے۔ اسی طرح اگر خریدار نے خریدی ہوئی چیز عقد کے وقت نہ دیکھی ہو اور بغیر دیکھے خرید لی ہو تو ایسی بیع مکمل ہونے کے باوجود خریدار پر لازم نہیں ہوتی، چنانچہ عقد کے بعد جب وہ اس چیز کو دیکھے گا تو اس کو واپسی کا اختیار حاصل ہو گا۔ اس کو شریعت کی اصطلاح میں خیار رویت کہا جاتا ہے۔ مختصر القدری میں ہے:

"ومن اشتر شيئا لم يره فالبيع جائز و له الخيار إذا رآه إن شاء أخذه وإن شاء رده --- إذا طلع المشتري على عيب في المبيع فهو بالخيار: إن شاء أخذه بجميع الثمن وإن شاء رده۔"⁴⁶

"جس نے ایسی چیز خریدی جو نہ دیکھی ہو تو بیع جائز ہے اور اس کو اختیار ہے جب وہ اس کو دیکھے، اگر چاہے تولے لے، اور اگر چاہے تو نہ لے۔۔۔ جب خریدار بیع میں عیب پر مطلع ہو جائے تو اس کو اختیار ہے، اگر چاہے تو پوری قیمت کے بدلے لے لے ورنہ واپس کر دے۔"

آن لائن خریداری میں چونکہ خریدار نے سامان کو حقیقت میں نہیں دیکھا ہوتا ہے، اگرچہ اس کی تصویر دیکھی ہو۔ لہذا جب بھی وہ خریدی گئی چیز کو حقیقت میں دیکھے گا اس کو شرعاً واپسی کا اختیار ہو گا، چاہے خریدار خود اپنا یہ اختیار صراحتاً فسخ کر دے، پھر بھی اس کا یہ اختیار ساقط نہیں ہو سکتا،⁴⁷ اسی طرح سیلر کی طرف سے محض ویب سائٹ پر اعلان کر دینے سے (کہ خریدا ہوا مال واپس نہیں ہو گا) بھی خریدار کا یہ اختیار ساقط نہیں ہو سکتا۔ بلکہ خیار رویت اور خیار عیب کی وجہ سے اس کو سامان واپس کرنے کا اختیار حاصل ہوتا ہے۔ لہذا ایمازون کی طرف سے سامان پسند نہ آنے کی صورت میں خریدار کو واپسی کا اختیار دینا شرعاً درست ہے۔ کیونکہ وہ سامان خریدار کی توقعات کے مطابق نہیں ہے۔ جس کی وجہ سے وہ شریعت کی طرف سے دی گئی خیار رویت کے حق کو استعمال کرتے ہوئے سامان واپس کر رہا ہے۔ لیکن اگر سامان اس کے توقعات کے مطابق ہو تو اس کے لیے سامان واپس کرنا جائز نہیں کیونکہ اس سے سیلر کا نقصان ہو گا۔

خریدار کو موصول سامان اشتہار کے مطابق نہ ہونے، خراب، ٹوٹا ہوا ہونے یا پرزہ غائب ہونے یعنی نامکمل ہونے کی صورت میں کمپنی کا اس کو واپس لینے کی پالیسی شرعاً درست ہے۔ اس لیے کہ اگر سامان اشتہار کے مطابق نہیں ہے تو گویا اس سامان کی خرید و فروخت کا عقد ہی نہیں ہوا

ہے۔ کیونکہ جو سامان خرید گیا ہے وہ موصول نہیں ہوا ہے اور جو موصول ہوا ہے وہ خرید نہیں گیا ہے تو خریدار کو وہ سامان قبول نہ کرنے اور واپس کرنے کا حق حاصل ہے۔ اسی طرح خریدار کو ٹوٹا ہوا سامان موصول ہونا اس کے ضمان میں داخل ہونے سے پہلے ضائع ہو گیا ہے تو یہ سیلر کی ملکیت میں ضائع ہو گیا ہے۔ چنانچہ مجلہ الاحکام العدلیہ میں ہے:

"المبیع اذا هلك في يد البائع قبل ان يقبضه المشتري يكون من مال البائع ولا شيء على المشتري۔"⁴⁸

"بیع جب مشتری کے قبضہ میں آنے سے پہلے بائع کے ہاتھ میں ضائع ہو جائے تو یہ بائع کے مال سے ضائع ہو گا اور مشتری پر کوئی تاوان نہیں ہو گا۔"

خیارِ عیب کو اصولی طور پر کسی مدت کے ساتھ مقید کرنا ضروری نہیں ہے۔ بلکہ کسی بھی وقت عیب پر مطلع ہونے کی صورت میں سامان واپس کیا جا سکتا ہے۔ البتہ اگر فریقین باہمی رضامندی سے کسی معاہدہ کے تحت خیارِ عیب کے لیے کوئی وقت مقرر کرنا چاہیں تو جائز بلکہ بہتر ہے۔ ایسی صورت میں خریدار اگر اس مدت کے اندر سامان واپس نہیں کرتا تو یہ اس کی طرف سے سامان کو قبول کر لینا سمجھا جائے گا اور اس کے لیے آئندہ سامان کی واپسی کا حق نہیں رہے گا۔

ایمازون کی طرف سے سامان کی واپسی کے لیے مقرر کی گئی مدت پر خریدار کی طرف سے رضامندی ظاہر کی گئی ہے۔ تو گویا خیارِ عیب کے لیے مقررہ مدت کے بعد براءۃ عن العیوب ہو گیا۔ لہذا خریدار کو مقررہ مدت کے بعد سامان کی واپسی کا اختیار نہیں ہے۔ جیسا کہ علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

"ومنها: إبراء المشتري عن العيب لأن الإبراء إسقاط و له ولاية الإسقاط، لأن الخيار حقه والمحل قابل للسقوط، ألا ترى كيف احتمل السقوط بالإسقاط صريحاً فإذا أسقطه يسقط۔"⁴⁹

"اور ان میں سے مشتری کا عیب سے براءت کرنا ہے۔ اس لیے کہ ابراء ساقط کرنا ہے، اور اس کو ساقط کرنے کا اختیار حاصل ہے۔ کیونکہ خیار اس کا حق ہے اور محل قابل سقوط ہے، کیا تم نہیں دیکھتے کہ وہ حق ساقط کرنے سے ختم ہو سکتا ہے۔ پس جب خریدار اپنے حق کو صحیح طور پر ساقط کر دے تو وہ حق ساقط ہو جاتا ہے۔"

بنڈل کی صورت میں خریدے گئے سامان میں سے عیب کی وجہ سے واپسی کی صورت میں پورے سامان کی واپسی کی شرط رکھنا اور بعض سامان کی واپسی پر ریفرنڈ نہ دینے کی شرط رکھنا شرعاً درست ہے۔ چنانچہ علامہ شامی رقمطراز ہیں:

"والحاصل أنه لو وجد العيب قبل قبض شيء من المبيع أو بعد قبض البعض فقط فليس له رد المبيع وحده بلا رضا البائع وكذا لو بعد قبض الكل إلا إذا كان متعددًا غير متحد حکماً كثوبين وطعام في وعاءين على ما ذكرنا۔"⁵⁰

"اور حاصل کلام یہ ہے کہ اگر بیع قبضہ کرنے سے پہلے یا بعض بیع قبضہ کرنے کے بعد کوئی عیب پایا گیا تو بائع کی رضامندی کے بغیر صرف عیب دار چیز کو واپس کرنے کا اختیار نہیں ہے۔ اور اسی طرح اگر پوری بیع قبضہ کرنے کے بعد بعض میں عیب پایا گیا مگر یہ کہ متعدد اشیاء ہوں حکماً متحد نہ ہوں جیسے دو کپڑے اور دو برتنوں میں کھانا۔ جیسا ہم نے ذکر کیا ہے۔"

سامان خریدار کو موصول ہونے کے بعد ایمازون کی طرف سے متبادل ڈیلیور کرنا، متبادل کی قیمت سابقہ سامان کی قیمت سے زیادہ ہونے کی صورت میں صارف سے زائد رقم کا مطالبہ کرنا اور متبادل کی قیمت کم ہونے کی صورت میں اضافی رقم صارف کو واپس کرنا شرعاً درست ہے۔ البتہ متبادل سامان ڈیلیور کرنے سے پہلے اور زائد قیمت کے مطالبہ میں خریدار کی رضامندی ضروری ہے۔ خریدار کے لیے متبادل کی بجائے قیمت کی واپسی کا مطالبہ کرنے اور اضافی رقم نہ دینے اور اس کی بجائے قیمت کی واپسی کے مطالبہ کا حق حاصل ہے۔⁵¹

ایمازون کی طرف سے واپسی کے لیے مختلف شرائط لگانا جیسے سامان استعمال نہ ہو، اصل حالت میں برانڈ ڈپیکنگ، یوزر مینول، وارنٹی کارڈز، اصل ٹیکز، متعلقہ دستاویزات اور تمام لوازمات کے ساتھ ہو وغیرہ۔ تو فریقین پر ان شرائط کی رعایت رکھنا ضروری ہے۔ علامہ کاسانی بدائع الصنائع میں لکھتے ہیں:

"الأصل في الشروط اعتبارها ما أمكن، وإذا كان القيد مفيداً كان يمكن الاعتبار فيعتبر؛ لقول النبي عليه أفضل الصلاة والسلام (المسلمون عند شروطهم)"⁵²

"شرائط کے بارے میں اصل یہ ہے کہ ممکنہ حد تک اس کا اعتبار کیا جائے، اور اگر کوئی قید مفید ہو اور ممکن الا اعتبار ہو تو اس کا اعتبار کیا جائے گا، کیونکہ رسول اللہ ﷺ کا فرمان ہے کہ مسلمان اپنی شرائط کے پابند ہوتے ہیں۔"

واپسی کے اخراجات (Return Fees)

ایمازون کی طرف سے عموماً اکثر اشیاء کی واپسی مفت کی جاتی ہے۔ اسی طرح امریکہ کی پچاس ریاستوں میں مفت واپسی کی جاتی ہے۔ جن اشیاء اور خطوں کے لیے مفت واپسی کی پالیسی نہیں ہے تو ان کی طرف سے سامان کی واپسی پر ترسیل اور دوبارہ سٹاک (Restocking) کے نام سے فیس وصول کی جاتی ہے۔ اگر خریدار خود سامان بھیجنے کا انتخاب کرتا ہے تو ڈیلیوری کے اخراجات خود ادا کرے گا۔ اگر خریدار کی طرف سے واپسی کے لیے مقررہ تاریخ تک سامان واپس نہیں پہنچایا گیا تو سامان کی قیمت کی بیس فیصد کٹوتی کی جاتی ہے۔ خریدار کی طرف سے نامکمل، ناقص، ٹوٹا ہوا، خراب حالت میں یا استعمال کی علامت موجود ہونے کے ساتھ واپس کیا گیا۔ حالانکہ ایمازون یا سیلر کی طرف سے سامان پورا اور صحیح حالت میں پہنچا ہو تو سامان کی قیمت کی پچاس فیصد تک کٹوتی کی جاتی ہے۔⁵³

شرعی جائزہ: اصولی طور پر سامان کی واپسی کے اخراجات خریدار کے ذمہ ہوتے ہیں۔ خواہ واپسی بلا وجہ ہو یا کسی عیب کی وجہ سے ہو۔ لہذا ایمازون کا واپسی کے اخراجات خود برداشت کرنا احسان کا معاملہ ہے۔ چنانچہ علامہ شامی رقمطراز ہیں:

"ومؤنة رد المبيع بعيب أو بخيار شرط أو رؤية على المشتري."⁵⁴

"اور عیب، خیاب شرط اور خیاب رؤیت کی وجہ سے بیع واپس کرنے کے اخراجات مشتری کے ذمہ ہے۔"

مفت واپسی کی پالیسی نہ ہونے کی صورت میں خریدار سے صرف واپسی کا خرچہ لیا جاسکتا ہے۔ کیونکہ واپسی کی ذمہ داری شرعاً خریدار کی ہوتی ہے۔ لیکن دوبارہ اسٹاک (Restocking) کے نام سے فیس وصول کرنا درست نہیں ہے۔ کیونکہ یہ بلا وجہ تعزیر مالی ہے جو کہ شرعاً جائز نہیں۔ اس سلسلے میں علامہ ابن نجیم لکھتے ہیں:

"لا يجوز لأحد من المسلمين أخذ مال أحد بغير سبب شرعي... وفي شرح الآثار التعزير بالمال كان في ابتداء الإسلام ثم نسخ. اهـ. والحاصل أن المذهب عدم التعزير بأخذ المال."⁵⁵

"کسی مسلمان کے لیے کسی اور کا مال بغیر کسی شرعی وجہ کے جائز نہیں، اور شرح الآثار میں ہے تعزیر مالی ابتداء اسلام میں تھی، پھر منسوخ ہو گئی۔ حاصل یہ کہ مذہب کی رو سے سزا کے طور پر کسی کا مال لینا جائز نہیں۔"

تیسرے فریق کو واپسی (Third Party Seller Returns)

اگر سامان میں کوئی مسئلہ ہو اور خریداری ایمازون کی بجائے کسی تیسرے فریق یعنی سیلر سے کی گئی ہو اور اس نے اپنی پروڈکٹ اپنی ذمہ داری سے ڈیلیوری کی ہو تو واپسی ایمازون کی بجائے سیلر کو کی جاتی ہے۔ ایمازون کو درخواست دینے کے بعد خریدار کو واپسی کے لیے تین طریقے دیئے جاتے ہیں:

• امریکی ریاستوں میں سامان کی واپسی کے لیے پتہ بتا دیا جاتا ہے۔

• پری پیڈ واپسی کا لیبل (Prepaid Return Label)⁵⁶

• خریدار سے پروڈکٹ واپس منگوائے بغیر مکمل رقم کی واپسی

اگر سیلر کی طرف سے سامان کی واپسی کی سہولت نہیں دی جا رہی ہو تو ایمازون صارف کو A-to-Z Guarantee refund کی سہولت فراہم کرتا ہے۔ جس کے ذریعے وہ ایمازون کو اپنے مسئلہ کے متعلق پوری معلومات فراہم کر کے اپنی شکایت درج کرتا ہے۔ پھر ایمازون اس کے متعلق

کارروائی کر کے مسئلہ حل کرتا ہے۔⁵⁷

شرعی جائزہ: عیب کی وجہ سے خریدار کو سامان واپس کرنے کا حق حاصل ہے۔ البتہ واپسی کے اخراجات خریدار کو برداشت کرنا پڑتے ہیں۔ سیلر کی طرف سے واپسی کے لیے درج ذیل تینوں طریقے درست ہیں۔ دوسرے طریقے میں پری پیڈ ریٹرن لیبل کے ذریعے خریدار کو سامان کی واپسی کے اخراجات کی فراہمی اور تیسرے طریقے میں پروڈکٹ واپس کیے بغیر سامان کی مکمل قیمت واپس کرنا سیلر کی طرف سے احسان ہے۔⁵⁸ نیز سیلر کی طرف سے سامان کی واپسی کی سہولت نہ دینے کی صورت میں ایمازون کا مسئلہ حل کرنا بھی جائز ہے۔

گم شدہ اور ناقابل ترسیل کیلے

اگر ایمازون کی طرف سے کوئی پروڈکٹ ڈیلیور ظاہر ہو رہا ہو اور خریدار کو ای میل وغیرہ کے ذریعے موصول ہونے کی اطلاع دی جائے لیکن خریدار کو موصول نہ ہو اور ایمازون کی ہدایات کے مطابق تلاش کرنے کے باوجود بھی نہ ملے تو مجوزہ طریقہ کار کے مطابق سیلر یا ایمازون کو شکایت درج کرنے کے بعد اس مسئلے کو حل کیا جاتا ہے اور خریدار کو پروڈکٹ دوبارہ ڈیلیور کیا جاتا ہے۔⁵⁹

اگر کوئی پروڈکٹ غلط یا نامکمل پتہ وغیرہ کی وجہ سے ڈیلیور نہ ہو رہا ہو اور وہ ناقابل ترسیل قرار دیا جائے تو صارف کو اس کی اطلاع دی جاتی ہے اور پروڈکٹ واپس ہونے کے بعد خریدار کو 7 کاروباری دنوں کے اندر خود بخود قیمت واپس کی جاتی ہے۔ اگر خریدار وہ چیز دوبارہ منگوانا چاہے تو اس کے لیے دوبارہ آرڈر دینا پڑتا ہے۔⁶⁰

شرعی جائزہ: آن لائن خریداری کے عرف میں خریدار کے مقام تک مال پہنچانے کی ذمہ داری سیلر کی ہوتی ہے۔ اس لیے سامان خریدار کو موصول ہونے سے پہلے ضائع یا گم ہو جانے کی صورت میں یہ نقصان سیلر کا ہو گا۔ لہذا مذکورہ صورت میں خریدار کو مال موصول نہ ہونے کی صورت میں ایمازون کی ذمہ داری ہے کہ وہ اس کو پروڈکٹ دوبارہ ڈیلیور کرے۔ چنانچہ محبت الاحکام العدلیہ میں ہے:

"المبیع اذا هلك في يد البائع قبل ان يقبضه المشتري يكون من مال البائع ولا شئ على المشتري۔"⁶¹

(")بیع خریدار کے قبضہ میں آنے سے پہلے بائع کے ہاتھ میں ضائع ہو جائے تو یہ بائع کے مال سے ضائع ہو گا اور مشتری پر کوئی تاوان نہیں ہو گا۔" خریدار کے مقام تک مال پہنچانے سے متعلق فتاویٰ قاضی خان میں ہے:

"ولو اشتري وقر حطب كان على البائع أن يأتي به إلى منزل المشتري عرفاً حتى لو هلك في الطريق يهلك على البائع۔"⁶²

"اگر لکڑیوں کا گٹھا خرید اتو عرف کی رو سے بائع پر لازم ہے کہ وہ مشتری کے مقام پر لے جائے یہاں تک کہ اگر راستے میں ہلاک ہو گیا تو اس کا تاوان بائع پر ہو گا۔"

نامکمل یا غلط پتہ کی وجہ سے خریدار کی طرف پروڈکٹ ڈیلیور نہ ہونے کی صورت میں ایمازون کا خریدار کو قیمت واپس کرنا اور سامان منگوانے کی صورت میں خریدار کے لیے نئے عقد کی وجہ سے دوبارہ آرڈر دینے کی شرط بھی درست ہے۔

وارنٹی (Warranty Policy) پالیسی

ایمازون کی طرف سے عموماً وارنٹی نہیں دی جاتی بلکہ وارنٹی مینوفیکچرر کمپنی یا سیلر کی طرف سے دی جاتی ہے۔ اگر وارنٹی کی مدت کے دوران پروڈکٹ میں کوئی مسئلہ آتا ہے تو مینوفیکچرر کمپنی یا سیلر سے رابطہ کر کے ان سے مسئلہ حل کروایا جاتا ہے۔ اگر وہ تعاون نہ کرتے ہوں تو Amazon A-to-Z Guarantee سے رابطہ کر کے تعاون حاصل کیا جاسکتا ہے۔

ایمازون کی پرائیویٹ برانڈز (جیسے Solimo، Amazon Basics، وغیرہ) کی مصنوعات پر محدود وارنٹی دی جاتی ہے۔ اگر پرائیویٹ برانڈ کی مصنوعات میں وارنٹی مدت کے دوران کوئی مسئلہ پیش آتا ہے تو ایمازون کسٹمر سروس سے رابطہ کر کے مسئلے کی تفصیل اور ضروری دستاویزات فراہم کریں۔ تحقیقات کے بعد ایمازون کی طرف سے مرمت، متبادل یا ریفرنڈ کی پیشکش کی جاتی ہے۔⁶³

شرعی جائزہ: خرید و فروخت میں ایسی شرط لگانا جس میں سیلر یا خریدار کا نفع ہو شرعاً جائز نہیں۔⁶⁴ لیکن اگر کوئی شرط متعارف ہو چکی ہو تو وہ لگانا جائز ہے۔ اس اصول کی روشنی میں چونکہ آج کل کمپنیوں کی جانب سے مخصوص مدت تک مرمت اور وارنٹی کی شرط کا عرف ہو چکا ہے۔ لہذا عرف اور تعامل کی وجہ سے وارنٹی کی شرط لگانا درست ہے اور اس وارنٹی کی بنا پر مرمت کروانا بھی درست ہے۔ اس سلسلے میں علامہ کاسانی بدائع الصنائع میں لکھتے ہیں:

"وكذلك إن كان مما لا يقتضيه العقد ولا يلانم العقد أيضا لكن للناس فيه تعامل فالبيع جائز كما إذا اشترى نعلا على أن يحدوه البائع أو جرابا على أن يخززه له خفا أو ينعل خفه والقياس أن لا يجوز --- ولنا أن الناس تعاملوا هذا الشرط في البيع كما تعاملوا الاستصناع فسقط القياس بتعامل الناس كما سقط في الاستصناع"⁶⁵

"اور اسی طرح اگر ان شرائط میں سے ہو جس کا نہ عقد تقاضا کرتا ہو اور نہ عقد کے ملائم ہو، لیکن اس میں لوگوں کا تعامل ہو تو بیع جائز ہے۔ جیسا کہ اس شرط پر جو تاخرید کہ بائع اس کو سی لے گا، یا جرابہ کہ بائع اس سے موزہ بنا کے دے گا، حالانکہ قیاس کی رو سے یہ جائز نہیں ہے، اور ہمارے نزدیک بیع میں لوگوں کے مابین اس شرط کا تعامل ہے جیسا کہ استصناع کا تعامل کرتے ہیں تو لوگوں کے تعامل کی وجہ سے قیاس ساقط ہو گیا جیسا کہ استصناع کے معاملہ میں ساقط ہو گیا ہے۔"

ایمازون کے ذمہ پروڈکٹ کی وارنٹی دینا لازم نہیں ہے۔ البتہ مینوفیکچرر کمپنی یا سیلر کی طرف سے دی ہوئی وارنٹی کی صورت میں پروڈکٹ میں خرابی کو دور کرنا ان پر لازم ہوتا ہے، اور ان کی طرف سے تعاون نہ ہونے کی صورت میں ایمازون سے رابطہ کر کے اس کے ذریعے مسئلہ حل کروانا بھی درست ہے۔

ایمازون کی طرف سے بعض پروڈکٹس پر محدود وارنٹی دینا درست ہے۔ ان پروڈکٹس میں خرابی آنے پر مرمت کرنا، متبادل یا ریفرنڈ دینا ایمازون پر لازم ہے۔ البتہ متبادل دینے میں خریدار کی رضامندی ضروری ہے۔ کیونکہ خریدار نے متبادل کی خریداری نہیں کی ہے، اس وجہ سے خریدار کو اس کے قبول کرنے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا۔ اگر وہ قبول کرتا ہے تو پہلے عقد کا اقالہ اور دوسری پروڈکٹ کی نئی خریداری ہے، اس وجہ سے اس کے لیے فریقین کی رضامندی ضروری ہے۔⁶⁶ چنانچہ شیخ وہبہ زحیلی لکھتے ہیں:

"من الشروط الصحيحة: ماجرى به العرف: كشرء القفل على أن يسمره البائع في الباب--- وكشرء الساعة أو الغسالة أو الثلاجة أو المذياع بشرط أن يصلحها البائع لمدة سنة مثلا إذا أصابها خلل، فيجوز البيع استحسانا."⁶⁷

"صحیح شرائط میں سے یہ ہے جن پر عرف جاری ہے جیسے اس شرط پر تالا خریدنا کہ بائع اس کو دروازے میں لگائے گا۔ اور گھڑی، واشنگ مشین، فریج یا ریڈیو اس شرط کے ساتھ خریدنا کہ خرابی آنے کی صورت میں بائع اس کو ایک سال تک مرمت کر کے دے گا تو یہ بیع استحساناً جائز ہے۔"

تنازعات کا حل (Dispute Resolution)

ایمازون لین دین کے عمل میں فریقین کی تمام سرگرمیوں کے تحفظ کی ضمانت دیتا ہے۔ ایمازون دھوکے سے پاک، قابل اعتماد تعلقات اور اخلاقی معاملات کے لیے محفوظ ماحول فراہم کرتا ہے۔ فریقین کے مابین اگر کسی بھی معاملہ میں تنازع پیدا ہو جائے تو ایمازون اس کے حل کے لیے مکمل نظام فراہم کرتا ہے۔ اس کے مراحل درج ذیل ہیں:

- **A-to-Z Guarantee اور Customer Service:** اگر صارف کو کسی تیسرے فریق سیلر سے مسئلہ ہو کہ سامان خراب، ناقص یا عیب دار بھیجا ہو، غلط سامان بھیجا ہو، ڈیلیوری میں زیادہ تاخیر ہو جائے وغیرہ تو اس کے لیے پہلے سیلر سے رابطہ کر کے باہمی رضامندی سے مسئلہ حل کیا جائے۔ اگر مسئلہ حل نہ ہو تو ایمازون کے Customer Service یا A-to-Z Guarantee پر شکایت درج کریں۔ ایمازون مسئلہ کی پوری تحقیق کے بعد فیصلہ کرے گا۔ قیمت واپس کرے گا، متبادل سامان بھیجے گا یا سیلر کے خلاف کارروائی کرے گا۔⁶⁸
- **ثالثی نظام (Arbitrate System):** اگر کسٹمر اور سیلر یا سیلر اور ایمازون کے درمیان کوئی تنازع پیدا ہو جائے، اور اندرونی طریقے سے

حل نہ ہو تو ایمازون کی پالیسی کے مطابق معاملہ عدالت جانے کی بجائے ثالثی (Arbitration) نظام کے ذریعے حل کیا جاتا ہے۔ دونوں فریق ایک غیر جانبدار ثالث مقرر کر کے اس کے سامنے اپنا موقف تفصیل سے پیش کریں گے۔ ثالث اس کے مطابق قانونی فیصلہ دیتا ہے جس کا قبول کرنا فریقین کے لیے لازم ہوتا ہے۔ ایمازون کی کوشش ہوتی ہے کہ عدالت میں مقدمہ نہ جائے بلکہ ثالثی (Arbitration) نظام کے ذریعے حل ہو جائے کیونکہ اس میں وقت اور اخراجات کم لگتے ہیں اور عدالت کی بنسبت فیصلہ جلد آتا ہے۔⁶⁹

• **عدالتی نظام (Court):** اگر کوئی فریق ثالث کے فیصلے سے مطمئن نہ ہو یا مسئلہ ایسی نوعیت کا ہو جس پر قانونی طور پر عدالت ہی فیصلہ کر سکتی ہو تو پھر مدعی عدالت میں مقدمہ دائر کر سکتا ہے۔ عدالت تمام حقائق اور شواہد دیکھنے اور گواہوں کے بیانات سننے کے بعد قانونی فیصلہ دیتی ہے۔

ایمازون کے خلاف مقدمہ ہر عدالت میں دائر نہیں کیا جاسکتا ہے بلکہ ہر ملک کے صارفین کے لیے مقامی پلیٹ فارم کے شرائط و ضوابط (Terms and Conditions) میں عدالت مقرر کی جاتی ہے۔ جیسا کہ امریکہ کے صارفین تنازعہ کی صورت میں کنگ کاؤ نی، واشنگٹن کی عدالت میں مقدمہ دائر کر سکتے ہیں۔⁷⁰

شرعی جائزہ: کمپنیوں کی طرف سے تنازعات کے حل کے لیے طریقہ کار معاہدہ میں شامل ہوتا ہے اور صارفین کے لیے پلیٹ فارم کا استعمال معاہدہ کے تمام شرائط قبول کرنے کے ساتھ مشروط ہوتا ہے۔ مطلب یہ کہ صارفین معاہدہ کی رو سے ان شرائط کے پابند ہوتے ہیں۔ شریعت مطہرہ میں اس بات کی سختی سے تاکید کی گئی ہے کہ مخلوق خدا کا آپس میں محبت اور اتفاق و اتحاد ہو اور آپس میں جو بھی معاملات کئے جائیں وہ واضح اور صاف شفاف ہوں تاکہ کوئی لڑائی جھگڑا پیدا نہ ہو۔ اس لیے ایسے معاملات سے منع کیا جاتا ہے جو اختلاف اور لڑائی جھگڑے کا سبب بنتے ہوں، اور تنازع پیش آنے کی صورت میں اس کا فوری حل تلاش کیا جائے۔

آن لائن معاملات میں تنازعات کا پیش آنا معمول کی بات ہے۔ جیسا کہ بعض معاملات اوپر ذکر کیے گئے ہیں۔ ایمازون کا تنازعہ کے حل کے لیے، خریدار کو شکایت کرنے اور اس کے ازالے کے لیے باقاعدہ نظام کی فراہمی ایک درست عمل ہے۔ کیونکہ شریعت کی رو سے خریدار کو سامان میں عیب کی موجودگی کی وجہ سے، بنا دیکھے کسی چیز کی خریداری میں اس کے توقعات کے مطابق نہ ہونے کی صورت میں سامان کی واپسی کا حق حاصل ہے۔ ڈیلیوری میں تاخیر، غلط یا جعلی پروڈکٹ ڈیلیور کرنے اور سامان کی واپسی اور ریفرنڈ کی صورت میں شکایت کا حق حاصل ہوتا ہے۔ چنانچہ سنن دارقطنی حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ کی روایت نقل کرتے ہیں:

"قال رسول ﷺ: من اشترى شيئا لم يره فهو بالخيار إذا رآه."⁷¹

"رسول اللہ ﷺ کا فرمان ہے: جس نے کوئی ایسی چیز خریدی جو نہ دیکھی ہو تو اس کو اختیار حاصل ہے جب وہ اس کو دیکھے۔"

سنن ابو داؤد میں حضرت عبد اللہ رضی اللہ عنہ کی روایت سے رسول اللہ ﷺ کا فرمان منقول ہے:

"إذا اختلف البيعان وليس بينهما بينة فهو ما يقول رب السلعة أو يتتاركان."⁷²

"جب متبايعین کا اختلاف ہو جائے اور دونوں میں سے کسی کے پاس دلیل نہ ہو تو بیع کے مالک کی بات معتبر ہوگی یا پھر دونوں بیع ختم کر دیں۔"

ایمازون کے اندرونی نظام کے ذریعے تنازعات حل نہ ہونے کی صورت میں ثالث یا ثالثی ادارہ کے ذریعے تنازعات حل کرنے کی صورت تحکیم کی ہے۔ شریعت کی اصطلاح میں تحکیم ایسا عقد ہے جس میں دو یا دو سے زیادہ افراد اپنے مابین جاری تنازعہ یا مستقبل میں واقع ہونے والا تنازعہ میں قاضی کے پاس جانے کی بجائے ایک فرد یا ایک سے زیادہ افراد کو حل کرنے کا اختیار دینے پر اتفاق کر لیں۔⁷³

تحکیم اور ثالثی (Arbitration) کی مشروعیت کتاب اللہ، سنت رسول، تعامل صحابہ اور قیاس سے ثابت ہے۔ اس لیے آسانی اور سہولت کی خاطر عدالت کی بجائے منفقہ طور پر کسی عادل اور غیر جانبدار ثالث کے ذریعے فیصلہ کرنے میں شرعاً کوئی حرج نہیں۔ فریقین کے لیے شرعی طور پر

ثالث کا فیصلہ قبول کرنا ضروری ہوتا ہے۔ لیکن اگر فیصلہ شرعی اصولوں کے مطابق نہ ہو یا ثالثی نظام کے دائرہ اختیار میں نہ ہو تو اس صورت میں مقدمہ عدالت میں دائر کرنے کی اجازت دینا درست ہے۔

ایمازون کے ساتھ صارفین کا معاہدہ میں تنازعات کے حل کے لیے درج بالا طریقہ کار پر اتفاق ہو جاتا ہے۔ اس لیے معاہدہ کی پاسداری کرتے ہوئے صارفین کو تنازعات کے حل کے لیے ایمازون کی طرف سے تجویز کردہ طریقہ کار اختیار کرنا ضروری ہے۔ تفسیر روح البیان میں ہے:

"(وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ) سواء جرى بينكم وبين ربكم أو بينكم وبين غيركم من الناس والإيفاء بالعهد والوفاء به هو القيام بمقتضاه بالمحافظة عليه."⁷⁴

"اور عہد کو پورا کرو، خواہ وہ تمہارے اور تمہارے پروردگار کے مابین ہو یا تمہارے اور دوسرے لوگوں کے درمیان ہو۔ وعدہ پورا کرنے کا مطلب یہ ہے کہ اس کے تقاضوں کو نبھایا جائے اور اس کی حفاظت کی جائے۔"

شیخ الاسلام مفتی محمد تقی عثمانی معاہدے کی پاسداری کے متعلق رقمطراز ہیں:

"ان اثر الزام بذہ المواعدة، ان يجبر كل واحد من الطرفين على انجاز وعده من قبل الحاكم، و ان امتنع احد منها عن الوفاء بوعده بدون عذر و تضرر به الاخر ضررا فعليا، فان المتخلف يعوضه عن الضرر الفعلي الحقيقي."⁷⁵

"اس معاہدے کا یہ اثر ہے کہ دونوں میں سے ہر ایک فریق کو حاکم کی طرف سے اپنے وعدے کو پورا کرنے پر مجبور کیا جائے، اور اگر ان میں سے کوئی ایک بلا عذر وعدے کی وفا سے انکار کرے اور دوسرے فریق کو اس کی وجہ سے حقیقی نقصان ہو جائے، تو وعدہ خلافی کرنے والا اس کو حقیقی اور واقعی نقصان کا معاوضہ ادا کرے گا۔"

خلاصہ بحث

تجارت اور خرید و فروخت انسانی زندگی کی بقا کے لیے ایک ناگزیر ذریعہ ہے، اور ابتدا سے رائج ہے۔ عصر حاضر میں انٹرنیٹ نے اس میں تیزی اور سہولت پیدا کی ہے۔ انٹرنیٹ کی بدولت آن لائن تجارتی کمپنیاں اور منڈیاں وجود میں آچکی ہیں۔ ان کمپنیوں میں سے ایک مشہور اور بڑی کمپنی ایمازون ہے۔ زیر نظر مقالہ میں اس مشہور آن لائن تجارتی کمپنی ایمازون کا تعارف، کاروباری ماڈلز اور پورے تجارتی طریقہ کار کا شرعی اور فقہی دلائل کی روشنی میں تفصیل سے جائزہ لیا گیا ہے۔ قدیم اور جدید فقہاء کرام کی آراء پیش کر کے ان کے معاملات کا حکم بیان کیا گیا ہے۔ بعض ناجائز معاملات کا شرعی تبادل بھی پیش کیا گیا ہے۔ معاملات کے دوران پیش آنے والے تنازعات کے حل کے لیے مجوزہ طریقہ کار کا تفصیلی شرعی جائزہ لیا گیا ہے۔ لہذا مسلمان ہونے کی حیثیت سے آن لائن تجارتی معاملات شروع کرنے سے پہلے اہل علم سے رہنمائی لینی چاہیے تاکہ معاملات کرتے ہوئے ناجائز امور سے احتراز ہو سکے۔

حوالہ جات

¹ [https://en.wikipedia.org/wiki/Amazon_\(company\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Amazon_(company))

² Conolly, Brain, 2023: <https://www.junglescout.com/blog/amazon-business-models/#retail>

³ Riston, Emma, Amazon Retail Arbitrage: The New Sellers' Guide [2024], Threecolts Newsletter: <https://www.threecolts.com/blog-articles/complete-guide-to-amazon-retail-arbitrage>

⁴ القاري، علي بن محمد، ملا، (متوفی: 1014ھ)، مرقاة المفاتیح شرح مشکاة المصابیح، بیروت؛ دار الفکر، 1937/5

⁵ النیسابوری، مسلم بن الحجاج، أبو الحسن (متوفی: 261ھ)، صحیح مسلم، 1160/3، رقم الحدیث (1525)

⁶ Hofmann, Donna L., and Novak, Thomas P. (2000). How to Acquire Customers on the Web. Harvard Business Review, 78, 179-188.

⁷ الشامی، ابن عابدین، محمد امین بن عمر (متوفی: 1252ھ)، رد المحتار علی الدر المختار، 63/6

⁸ Randall, Taylor, Netessine, Serguei & Rudi, Nils. (2006). 'An Empirical Examination of the Decision to

Invest in Fulfillment Capabilities: A Study of Internet Retailers, Management Science, P. 03.

- ⁹ الزبیدی، أبو بکر بن علی (متوفی: 800ھ)، الجوہرۃ النيرة، المطبعة الخيرية، ۲۰۳/۱
- ¹⁰ الکاسانی، علاء الدین، ابو بکر بن مسعود، بدائع الصنائع، 146/5
- ¹¹ الشامی، ابن عابدین، محمد امین بن عمر (متوفی: 1252ھ)، رد المحتار علی الدر المختار، 56/4
- ¹² الشامی، ابن عابدین، محمد امین بن عمر (متوفی: 1252ھ)، العقود الدرية في تنقيح الفتاوى الحامدية، بيروت؛ دار المعرفة، 47/1
- ¹³ Hossain, Md. Alamgir, Amazon Private Label vs. Wholesale: Key Differences and Considerations: <https://www.linkedin.com/pulse/amazon-private-label-vs-wholesale-key-differences-md-alamgir-hossain>
- ¹⁴ الزحيلي، وهبة، الدكتور، الفقه الاسلامی وادلتہ، 307/5
- ¹⁵ العثماني، تقي، محمد، مفتی، فقه البيوع، 602/1
- ¹⁶ العثماني، تقي، محمد، فقه البيوع، 276/1
- ¹⁷ ر میض الدین، محمد، ایمازون پر بزنس کیسے کریں؟، اسلام آباد؛ گنگو پبلی کیشنز، ص: 6
- ¹⁸ Chen, James, 2024: <https://www.investopedia.com/terms/w/wholesaling.asp>
- ¹⁹ النیشابوری، ابو الحسن مسلم بن حجاج، صحیح مسلم، 99/1، رقم الحدیث (102)
- ²⁰ Conolly, Brain, Selling on Amazon Handmade: 2024 Guide to Boosting Your Craft Sales, 2023: <https://www.junglescout.com/blog/how-to-sell-on-amazon-handmade/>
- ²¹ Amazon Seller University, What is Fulfillment by Amazon (FBA)?, P. 02 https://m.media-amazon.com/images/G/28/AS/AGS/SUCN_GS_FBA_1.1_Intro_EN.pdf
- ²² یاز، رستم، سلیم، شرح المجلة، المكتبة الحبيبية، ص: 769
- ²³ Kimmo, Perala, ase Study for Private Label Product Online Launch, Master Thesis in International Business Management, Autumn 2016, Lathi University of Applied Sciences, P. No:10.
- ²⁴ <https://sell.amazon.in/beginners-guide>
- ²⁵ لجنة مكونة من عدة فقهاء في الخلافة العثمانية، مجلة الأحكام العدلية، 81/1
- ²⁶ النجاري، برهان الدين مازہ، محمود بن أحمد بن الصدر الشهيد، الميحق البرهاني، 705/7
- ²⁷ الحصكفي، محمد بن علي، علاء الدين (متوفى: 1088ھ)، الدر المختار، بيروت؛ دار الفكر، 513/5
- ²⁸ ر میض الدین، محمد، ایمازون پر بزنس کیسے کریں؟، اسلام آباد؛ گنگو پبلی کیشنز، ص: 3
- ²⁹ الشامی، ابن عابدین، محمد امین بن عمر (متوفی: 1252ھ)، رد المحتار علی الدر المختار، 56/4
- ³⁰ <https://www.amazon.com/sell-products-online/b?ie=UTF8&node=12766669011#:~:text=We%20offer%20two%20selling%20plans,com%20and%20click%20Sign%20up> .
- ³¹ <https://www.junglescout.com/resources/articles/how-much-do-amazon-ads-cost/#:~:text=You%20can%20expect%20to%20pay,suggests%20your%20bid%20should%20be> .
- ³² الدمشقی، ابن کثیر، ابو الفداء اسماعیل (متوفی: 774ھ)، تفسیر القرآن العظیم، بیروت؛ دار طيبة، 330/6
- ³³ النووي، يحيى بن شرف، أبو زكريا محيي الدين (متوفى: 676ھ)، المنهاج شرح صحيح مسلم، بيروت؛ دار احياء التراث العربي، 81/14
- ³⁴ أفندي، خواجه امين، علي حيدر، (متوفى: 1353ھ)، درر الحکام في شرح مجلة الأحكام، 503/1
- ³⁵ العثماني، تقي، محمد، مفتی، فقه البيوع، 303-289/1
- ³⁶ الترمذی، ابو عيسى، محمد بن عيسى، سنن الترمذی، 548/3، رقم الحدیث (1246)
- ³⁷ لجنة علماء برئاسة نظام الدين البلخي، الفتاوى الهندية، 3/3
- ³⁸ https://www.amzadvisers.com/amazon-monthly-payments-for-sellers/?utm_source=chatgpt.com
- ³⁹ البيهقي، أحمد بن الحسين، أبو بكر (متوفى: 458ھ)، السنن الصغرى، الرياض: مكان النشر، 91/2، رقم الحدیث (2056)
- ⁴⁰ المصري، ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم، (المتوفى: 970ھ)، البحر الرائق، 133/6
- ⁴¹ MRP مخفف ہے Maximum Retail Price کا، یعنی وہ زیادہ سے زیادہ قیمت جو پروڈکٹ پر لکھی جاتی ہے، جس پر سیلر اس کو بیچ سکتا ہے۔ پروڈکٹ یا اس کے پیکنگ پر لیبل لگا یا جاتا ہے جس پر پروڈکٹ کا نام، قیمت (MRP) مینوفیکچرر کی تفصیل اور ایکسپائرٹی تاریخ وغیرہ درج ہوتے ہیں۔
- (<https://sellercentral-europe.amazon.com/seller-forums/discussions/t/2d015f2a-d6e6-4fdf-9d3b-01a20004387e>)
- ⁴² <https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?nodeId=GKM69DUUYKQWKWX7>
- ⁴³ <https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?nodeId=G6E3B2E8QPHQ88KF>
- ⁴⁴ <https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html/?nodeId=GVCf2744DMWT4L8S>

⁴⁵ <https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?nodeId=GKM69DUUYKQWKWX7>

⁴⁶ القدوری، ابو الحسین، احمد بن محمد (متوفی: 428ھ)، مختصر القدوری، بیروت؛ دار الکتب العلمیة، 81/1

⁴⁷ الشامی، ابن عابدین، محمد امین بن عمر (متوفی: 1252ھ)، رد المحتار علی الدر المختار، 595/4

⁴⁸ لجنة مكونة من عدة فقهاء في الخلافة العثمانية، مجلة الأحكام العدلية، 59/1

⁴⁹ الكاسانی، علاء الدین، ابو بکر بن مسعود، بدائع الصنائع، 282/5

⁵⁰ الشامی، ابن عابدین، محمد امین بن عمر (متوفی: 1252ھ)، رد المحتار علی الدر المختار، 38/5

⁵¹ العثماني، تقي، محمد، مفتي، فقه البيوع، 855/2

⁵² الكاسانی، علاء الدین، ابو بکر بن مسعود، بدائع الصنائع، 98/6

⁵³ <https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?nodeId=GKM69DUUYKQWKWX7>

⁵⁴ الشامی، ابن عابدین، محمد امین بن عمر (متوفی: 1252ھ)، رد المحتار علی الدر المختار، 594/4

⁵⁵ المصري، ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم، (المتوفى: 970ھ)، البحر الرائق، 44/5

⁵⁶ یہ ایمازون کی طرف سے سیلر کو فراہم کیا جانے والا ایک شیپنگ لیبل ہوتا ہے۔ جو پروڈکٹ کی واپسی کی ڈیلیوری اخراجات کو پورا کرتا ہے۔ اس کے ذریعے صارفین

کو ڈیلیوری کے اخراجات ادا کیے بغیر مفت پروڈکٹ کی واپسی کی سہولت دی جاتی ہے۔

⁵⁷ <https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?nodeId=G38BHJQ25PNCLUBU>

⁵⁸ المصري، ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم، (المتوفى: 970ھ)، البحر الرائق، 30/6

⁵⁹ <https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?nodeId=GCU8BWGTQNJQOEB>

⁶⁰ https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?ref=hp_left_v4_sib&nodeId=GCC7G9HKYQBZT5FX

⁶¹ لجنة مكونة من عدة فقهاء في الخلافة العثمانية، مجلة الأحكام العدلية، 59/1

⁶² الأوزجندی، حسن بن منصور، فخر الدين (متوفى: 592ھ)، فتاوی قاضیخان، 63/2

⁶³ <https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?nodeId=GBVANAYXS46L4JR4>

⁶⁴ المرغینانی، علي بن أبي بكر، أبو الحسن، الهداية في شرح بداية المبتدي، (متوفى: 593ھ)، 48/3

⁶⁵ الكاسانی، علاء الدین، ابو بکر بن مسعود، بدائع الصنائع، 172/5

⁶⁶ العثماني، تقي، محمد، مفتي، فقه البيوع، 855/2

⁶⁷ الزحيلي، وهبة، الدكتور، الفقه الاسلامی و ادلته، 156/5

⁶⁸ <https://www.amazon.com/hz/contact-us/foresight/hubgateway>

⁶⁹ <https://aws.amazon.com/agreement/>

⁷⁰ https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?nodeId=508088&ref=footer_cou

⁷¹ الدارقطني، علي بن عمر، أبو الحسن (متوفى: 385ھ)، سنن الدار قطني، بیروت؛ مؤسسة الرسالة، 382/3، رقم الحديث (2805)

⁷² السجستاني، أبو داود، سليمان بن الأشعث، سنن أبي داود، 304/3، رقم الحديث (3513)

⁷³ المؤمن، حسين، الوجيز في التحكيم شروطه، اقسامه، اجراءاته، احكامه شرعاً و قانوناً، بیروت؛ مطبعة الفجر، ص: 10

⁷⁴ الإستانبولي، إسماعيل حقي بن مصطفى، تفسير روح البيان، بیروت؛ دار إحياء التراث العربي، 118/5

⁷⁵ العثماني، تقي، محمد، بحوث في قضايا فقهية معاصرة، كراتشي؛ مكتبة دار العلوم، 197/2