

کاروباری انتظام و انصرام: اصول اور لائحہ عمل (قرآن و سنت کی روشنی میں تجزیاتی مطالعہ)

Business Management: Principles and Strategies (Analytical Study in the Light of Qur'an and Snnah)

ڈاکٹر حافظ راؤ فرحان علی *

ABSTRACT

Islam is a comprehensive code of life which provides complete guidance in every field of life. Economic activities are very important part of every human. That is why the Holy Qur'an has given the principles, motivations and Prophet Muhammad (peace and blessings of Allah be upon him) has explained its practical aspects.

Business and trade play a vital role to enhance the Economic activities. Business management is a key feature to get the success because hiring people, to avoid from brain drain and to create a good team with relevant people, who will bring new value to the business, needs to have a person who will be responsible for staff. Therefore, Education of Business Administration has gained prominence in the curriculum of universities.

The life of Prophet Muhammad (ﷺ) is the greatest source to provide the principles for a businessman and organization, which leads the people and institutions on the path of Success. This research paper highlights these principles and suggests the managers, employees, educationist and governing bodies to study the life of Holy Prophet S.A.W to implement these key points.

Keywords: *Economic Activities, Business, Trade, Principles, Holy Prophet (ﷺ).*

قرآن مجید میں تجارت کا متعدد مرتبہ تذکرہ آیا ہے جس سے کاروبار و تجارت کی اہمیت معلوم ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر ارشاد باری تعالیٰ ہے:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بِيَعَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(۱)

اے ایمان والو! آپس کے مال ناجائز طریقہ سے نہ کھاؤ مگر یہ کہ تمہاری آپس کی رضامندی سے خرید و فروخت ہو۔

نبی کریم ﷺ کا ارشاد گرامی ہے:

«التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّ وَالصَّادِقِينَ وَالشُّهَدَاءِ»^(۲)

سچا تاجر انبیاء، صدیقین اور شہداء کے ساتھ ہو گا۔

ایک دوسرے مقام پر آپ ﷺ نے فرمایا کہ ”دس حصوں میں سے نو حصے رزق اللہ نے تجارت میں رکھا ہے۔“^(۳) دین اسلام چونکہ ایک کامل و اکمل ضابطہ حیات ہے۔ قرآن مجید اس دین متین کی بنیادی کتاب اور رسول اللہ ﷺ کا قول فعل عمل اس کی بہترین تشریح ہے۔ ہر شخص کی یہ خواہش ہے کہ اس کا کاروبار و تجارت کامیابوں سے ہمکنار ہو۔ اس کامیابی و کامرانی کے اسرار و رموز کیا ہیں، نبی کریم ﷺ کی سیرت طیبہ ان کا بہترین ماخذ ہے۔ ذیل میں قرآن و سنت کی روشنی میں تجارت و کاروبار کے بنیادی اصول و ضوابط بیان کئے جاتے ہیں جن کی بنیادی روح یہ ہے کہ تجارت و کاروبار میں احکام خداوندی کی تعمیل اور تکمیل سے اللہ تعالیٰ کی رضا حاصل ہو سکے:

کاروباری منصوبہ بندی

قرآن مجید میں اللہ تعالیٰ نے حضرت یوسف علیہ السلام کی منصوبہ بندی کا قصہ نقل فرمایا ہے۔ جب انہوں نے سات سالہ قحط کے دوران انتہائی دانشمندانہ منصوبہ بندی سے مصر کی معیشت کو اپنے راستے پر گامزن کئے رکھا تھا۔ آپ ﷺ کی کی پوری زندگی منصوبہ بندی سے عبارت ہے۔ مثال کے طور حکم قرآنی کے عین مطابق پہلے مرحلے میں آپ ﷺ کی دعوت الی اللہ صرف رشتہ داروں تک محدود رہی۔ آپ ﷺ اور ان کے اصحاب دارالرقم میں

(۱) سورۃ النساء: ۲۹

(۲) دارمی، عبد اللہ بن عبد الرحمن، سنن الدارمی، باب فی التاجر الصدوق، حدیث نمبر: ۲۵۸۱، دار المغنی للنشر والتوزیع،

المملکۃ العربیۃ السعودیۃ، ۲۰۰۰، ۳/۱۶۶۳

(۳) ابن حجر عسقلانی، احمد بن علی بن محمد، المطالب العالیہ بزوائد المسانید الثمینیہ، جلد ۷، دار العاصمہ، السعودیہ، ۱۴۱۹ھ، ۷/۳۵۲

جمع ہوتے تھے۔ اس لیے کہ حضرت ارقم بنی مخزوم سے تھے اور عمر بھی صرف سولہ سال تھی لہذا کسی کو شبہ نہ ہو سکتا تھا کہ ان کے گھر دعوت و تبلیغ کے لیے منتخب ہو سکتا ہے۔ دوسرے مرحلے پر جب حضرت عمر رضی اللہ عنہ ایمان لے آئے تو اب علانیہ دعوت شروع ہوئی۔ ہجرت مدینہ بھی منصوبہ بندی کی ایک بہترین مثال ہے جس میں کمال مہارت اور نصرتِ خداوندی سے نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم مدینہ جا پہنچے۔ مواخاتِ مدینہ مالیات میں منصوبہ بندی کی لاجواب مثال ہے جس میں آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے وہ تمام مہاجرین جن کے پاس کوئی کام، کاج نہ تھا اور نہ ہی رہائش کا بندوبست، بظاہر یہ سنگین صورت حال تھی لیکن نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کی کمال منصوبہ بندی سے انسانی وسائل اور انسانی سرمائے کو وہ جلا بخشی کہ آج کے بے روزگار گل کے متمول بن گئے اور جنہیں خود روزگار کی تلاش تھی، دوسروں کے روزگار کا وسیلہ بن گئے۔

مالی معاملات میں منصوبہ بندی کی ایک مثال یہ بھی ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے حضرت سعد بن ابی وقاص رضی اللہ عنہ

کو فرمایا:

«إِنَّكَ أَنْ تَدَعَ وَرَثَتَكَ أَغْنِيَاءَ خَيْرٌ مِنْ أَنْ تَدَعَهُمْ عَائِلَةً يَتَكَفَّفُونَ النَّاسَ فِي أَيْدِيهِمْ»^(۱)

تم اپنے وارثوں (اہل و عیال) کو مالدار چھوڑ کر جاؤ، یہ اس سے بہتر ہے کہ وہ محتاجی میں لوگوں کے رحم کرم پر ہوں۔

نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے اس فرمان مبارک سے مستقبل کی منصوبہ بندی کا زریں اصول سمجھا جا سکتا ہے۔ دنیا سے اس حالت میں رخصت ہونا کہ اہل و عیال کو کھانے پینے، رہنے سہنے کے لیے دوسروں کا دستِ نگر نہ ہونا پڑے بلکہ وہ ہر چیز میں خود کفیل ہوں، منصوبہ بندی کا محتاج ہے۔ ایک مقام پر آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اوپر والے ہاتھ کو نیچے والے ہاتھ سے بہتر قرار دیا۔ بد علیا یعنی اوپر والا ہاتھ بننے کے لیے لازمی ہے کہ انسان اپنے معاملات میں منصوبہ بندی سے کام لے۔

کامیاب کاروبار کے لیے بہترین منصوبہ بندی ضروری ہے۔ مثال کے طور پر یہ منصوبہ بندی نہایت ضروری ہے کہ ایک کاروباری ادارہ، کمپنی یا ایک تاجر اپنے مالی ذرائع کا کس طرح سے استعمال کرے کہ وہ اس کے لیے بہتر سے بہتر انداز میں نفع بخش ہو سکے۔ اسی طرح یہ منصوبہ بندی بھی ضروری ہے کہ انسانی ذرائع کی کتنی مقدار کام میں لائی جائے کہ کاروبار و تجارت فائدہ مند ہو سکے نیز یہ کہ کتنی مقدار میں مصنوعات تیار کی جائیں تاکہ طلب اور رسد میں توازن کو ممکن بنایا جاسکے۔ ظاہر ہے کہ ان تمام کاموں کے لیے بہترین منصوبہ بندی کی ضرورت ہے وگرنہ

(۱) بخاری، محمد بن اسماعیل، صحیح بخاری، دار طوق النجاة، حدیث نمبر: ۲۷۴۲، ۳/۴

کاروبار میں خسارہ مقدر ہے۔ وطن عزیز کی پاکستان انٹرنیشنل ایئر لائنز جو کبھی دیکر ایئر لائنز کے لیے مثال کا درجہ رکھتی تھی، ۳۶۱ ارب روپے خسارے کا شکار ہے۔^(۱) اس خسارے کی بنیادی وجہ یہ رہی کہ بلا سوچے سمجھے ملازمین کو بھرتی کیا جاتا رہا۔ اب حالت یہ ہے کہ کمپنی میں ضرورت سے زیادہ ملازمین (Over Employed) ہیں، لہذا ایک ہزار ملازمین کو برخواست کیا جا رہا ہے تاکہ خسارہ کم ہو سکے۔^(۲)

خطرات کا بندوبست

دنیا کے ہر کاروبار میں خطرات کا عنصر ہوتا ہے۔ آج کی کاروباری دنیا میں اس خطرے کا بندوبست بھی کیا جاتا ہے جسے رسک مینجمنٹ (Management Risk) کہتے ہیں۔ کاروباری خطرات چھوٹے اور بڑے پیمانے پر ہو سکتے ہیں، یہاں تک کہ کاروباری اشیاء، مثال کے طور پر ایک جگہ سے دوسری جگہ مشینری منتقل کرنے کے لیے بھی یہ بندوبست ہونا ضروری ہے۔ دور حاضر میں اسے (Traveling Insurance) کہا جاتا ہے تاکہ سفر کے دوران اگر کوئی حادثہ پیش آجائے اور سامان ضائع ہو جائے تو انشورنس کے ذریعے اس کو پورا کیا جاسکے۔

خطرات کا بندوبست شریعت کی نظر میں بالکل بھی ممنوع نہیں ہے بلکہ یہ انتظام تو پسندیدہ ہے۔ اس لیے کہ اس سے تو یہ ممکن ہے کہ کاروباری حضرات پریشانیوں اور الجھنوں سے محفوظ رہیں گے اور صحت مند فضا میں اپنے کاروباری امور سرانجام دے سکیں۔ ایک مسلمان کے لیے اولین تعلیم تو یہ ہے کہ وہ اُن دعاؤں کا التزام رکھے جو نبی کریم ﷺ نے حفاظت کے لیے بتلائی ہیں، اس کے بعد خطرات کا بندوبست کرے۔ عہد نبوی میں ہمیں خطرات کے بندوبست کی مثالیں ملتی ہیں۔ تاجر حضرات جب اپنا مال ایک جگہ سے دوسری جگہ لے کر جاتے تو راستے میں موجود خطرے کی ضمانت چاہتے۔ ضامن راستے کی ضمانت دیتا کہ اگر راستے میں کچھ نقصان ہو گیا تو وہ اس نقصان کی تلافی کرے گا۔^(۳) اس ضمانت کا یہ طریقہ ضمان خطر طریق (راستے کے خطرے کی ضمانت) کہلاتا تھا۔

- (1) Ashraf Malik, PIA, PSM suffer Rs552 bn loss in 10 years, audit reveals, The News, <https://www.thenews.com.pk/print/398206-pia-psm-suffer-rs552-bn-loss-in-10-years-audit-reveals>, Accessed on 12/09/2019
- (2) Muhammad Asgher, Nearly 1,000 'surplus' PIA employees laid off, 08/31/2019, <https://www.dawn.com/news/1502704> Accessed on 12/09/2019

(۳) حاشیہ المختار علی الدر المختار للعلامة ابن عابدین، ۳/۳۹۳

خطرے کے بندوبست کا ایک طریقہ یہ بھی ہے کہ خطرے کو پھیلا کر تقسیم کر دیا جائے۔ عہد رسالت میں اس کی ایک مثال عاقلہ کی تھی۔ اس سے مراد ایسا بندوبست تھا کہ اگر کسی ایک قبیلے کا شخص کسی دوسرے قبیلے کے کسی شخص کو قتل کر دیتا تو ۱۰۰ اونٹ دیت یا دس ہزار درہم یا ایک ہزار دینار، دیت کی مد میں مقتول کے ورثاء کو دیئے جاتے تھے۔ دیت کی یہ رقم بعض صورتوں میں قاتل شخص کا پورا قبیلہ برداشت کرتا تھا۔ قبیلے کی سطح پر تلافی کے ازالے کا یہ ایک عمدہ بندوبست تھا جسے نبی کریم ﷺ نے پسند فرمایا۔ حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے اپنے عہد میں دو اہلین مرتب فرمائے اور ان میں درج افراد ایک دوسرے کے معادل قرار پائے۔ اسی وجہ سے احناف کا کہنا ہے کہ:

" الْعَاقِلَةُ هُمْ أَهْلُ الدِّيُونِ " (۱)

کہ جنایت کرنے والے کی عاقلہ اس کے اہل

دیوان ہیں۔

عہد رسالت میں قبیلہ ہذیل کی ایک عورت نے دوسری کو پتھر مارا جس سے اس کا حمل ضائع ہو گیا تو آپ ﷺ نے قاتلہ پر دیت واجب کی اور اس کی ادائیگی کا ذمہ اس کی عاقلہ پر ٹھہرایا۔ (۲) آج کی کاروباری دنیا میں ایک قسم کے کاروبار سے متعلق بھی عاقلہ قائم ہو سکتی ہے مثال کے طور پر ٹیکسٹائل سے متعلقہ کاروباری افراد کی عاقلہ اور ایک عاقلہ ہر قسم کے کاروبار میں نقصان کی تلافی کی سہولت بھی فراہم کر سکتی ہے۔ کاروباری حضرات کو چاہئے کہ وہ خالص شرعی بنیادوں پر کاروبار کے خطرات کا بندوبست کریں۔ دورِ حاضر میں تکافل کے نام سے انشورنس کا اسلامی متبادل آیا ہے۔ پاکستان میں پاک قطر تکافل بھی اسی کی ایک مثال ہے جو کہ گاڑی اور گھر، اے ٹی ایم سے کیش نگوانے، دوران سفر مکملہ نقصانات، آگ اور غرقابی جیسی صورت حال میں نقصانات کے ازالے لیے تکافل کی خدمات سرانجام دے رہا ہے۔ مروجہ تکافل کے بارے میں علماء کے تحفظات ہیں لیکن یہ بھی ایک حقیقت ہے موجودہ تکافل کا ماڈل، سود پر مبنی انشورنس سے بہر حال بہتر ہے جس میں انشورنس کے معاملات کو دائرہ حلال میں رکھنے اور حرام سے بچنے کی بہترین کوشش کی گئی ہے۔ (۳)

(۱) سمرقندی، محمد بن احمد بن علماء، تحفۃ الفقہاء، دارالکتب العلمیہ، ۱۹۹۴ء، ۱۲۱/۳

(۲) بخاری، محمد بن اسمعیل، صحیح بخاری، کتاب الدیات، باب جنین المراءة، حدیث نمبر: ۶۹۱۰، ۱۲/۲۵۲

(۳) <https://www.pakqatar.com.pk/general/about-us/about-company/the-company/>

بصیرت مندانه فیصلے

صلح حدیبیہ کے موقعہ پر نبی کریم ﷺ نے کفار کی تمام شرائط کو قبول فرمایا حالانکہ بظاہر وہ سب کی مخالف تھیں مثال کے طور پر یہ کہ اگر قریش مکہ کا کوئی شخص مدینہ چلا گیا تو اسے واپس کیا جائے گا جبکہ کوئی مسلمان اگر مکہ آ گیا تو اسے واپس نہیں بھیجا جائے گا۔ مسلمان اس سال عمرہ کے بغیر واپس جائیں گے اور اگلے سال آئیں گے تو صرف اور صرف تین دن کے لیے قیام کریں گے اور اس دوران اپنے ہتھیار بھی غلاف میں رکھیں گے۔ یہ تمام شرائط بظاہر سخت تکلیف دہ تھیں لیکن نبی کریم ﷺ نے انہیں اس لیے قبول فرمایا کہ اس سے نوخیز سلطنت کو دس سال کے لیے ایک زبردست سہارا مل رہا تھا۔ ریاست مدینہ کا سیاسی، معاشی اور معاشرتی استحکام یقینی تھا۔ جنگ بندی سے دفاعی اخراجات نہایت کم ہو رہے تھے۔ آئندہ مقابلے کے لیے بہترین موقع مل رہا تھا۔ دعوت و تبلیغ کی نشرو اشاعت کے لیے وسیع میدان ہاتھ میں میسر آسکتا تھا۔ مسلمانوں کی تعداد میں زیادتی کے زبردست امکانات تھے۔ ان تمام متوقع فوائد کی بدولت نبی کریم ﷺ کی بے مثل قائدانہ بصیرت نے اس معاہدے کو قبول کر ڈالا۔ سیرت نبوی کی جامعیت کو مد نظر رکھتے ہوئے مالکان اور میجرز کو چاہئے کہ وہ بصیرت مندانه شخصیت کے مالک ہوں اور اس اعلیٰ بصیرت سے امت مسلمہ کی دینی و دنیوی (معاشی) اصلاح کا در در رکھتے ہوں۔ ۲۰۲۰ میں بیٹھ کر ۲۰۴۰ کا سوچتے ہوں کہ آج سے بیس سال بعد دنیا کا نقشہ کیا ہو گا اور دنیا کس قسم کی مصنوعات کی خواہشمند ہوگی۔

آپ ﷺ کی مدینہ تشریف آوری سے قبل مدینہ کے بازاروں پر یہودیوں کا قبضہ تھا۔ بنو قینقاع کا بازار سوق حباشہ تھا، جہاں غلاموں کی خرید و فروخت ہو کرتی تھی۔ جسر، وادی بطنان کے نزدیک معروف بازار تھا جہاں زیورات کے علاوہ تیر و تلوار فروخت ہو کرتے تھے۔ مسجد نبوی کے شرقی جانب بقیع غرقہ میں یہودیوں کا ایک بازار تھا۔ آپ ﷺ نے مسجد نبوی کے غربی جانب بازار کی بنیاد رکھی۔ اس سلسلے میں بعض اصحاب نے مشورہ بھی دیا تھا کہ یہ جگہ بازار کے لحاظ سے عمدہ ہے۔ بازار کی اس جگہ کا انتخاب لاجواب تھا اس لیے کہ یہ جگہ مدینہ کا داخلی دروازہ (Entrance Point) تھا۔ شام، یمن، مکہ اور یہاں تک مدینہ کے مضافات سے آنے والے تاجر اور ان کے قافلے سب سے پہلے یہیں وارد ہو کرتے تھے اور بعد میں مدینہ کی دوسری جانب روانہ ہوتے تھے۔ نیز یہ کہ مسلمان تاجر بھی اپنی دکانوں کے طفیل غیر ملکی تجارت کا حال معلوم کر لیتے تھے، لہذا جغرافیہ اور محل وقوع کے اعتبار سے یہ بہترین تجارتی جگہ (Commercial Location) پر واقع تھا۔ مدینہ کا یہ بازار نہایت کشادہ بھی تھا جہاں آنے والا تاجر آسانی اپنا سامان اتار بھی سکتا تھا اور سواری بھی باندھ سکتا تھا (گویا وسیع و عریض پارکنگ بھی دستیاب تھی) اور کم وقت میں بازار کا چکر بھی لگالیتا تھا۔ اس بازار میں گندم، کھجور، گھی، چمڑے، کپڑے کی مصنوعات دستیاب

تھیں بلکہ کپڑے کی تو الگ مارکیٹ تھی۔ زیتون اور شہد بھی موجود تھا۔ برتن اور بالخصوص چاندی کے برتن بھی مہیا تھے۔ زیورات، تیر، تلوار بھی دستیاب تھے۔ جانوروں میں اونٹ، گائے، بکریاں اور گھوڑے معروف تھے۔ گویا ایک ہی جگہ ضرورت کی تمام اشیاء دستیاب تھیں جیسا کہ آج کل بڑے سپر سٹورز میں ضرورت کی تمام اشیاء ایک ہی جگہ دستیاب ہوتی ہیں۔ نبی کریم ﷺ کے اس بصیرت مندانہ فیصلوں سے مسلمانوں کی تجارت کو چار چاند لگ گئے اور ان کی تجارتیں نیشنل سے انٹرنیشنل ہو گئیں۔ صحابہ کے تجارتی قافلے شام جاتے اور وہاں سے قندیلیں، روغن زیتون اور اس سے بنی مصنوعات اور چاندی کے برتن لے کر آتے۔ ہندوستان سے انتہائی قیمتی خوشبو مشک آتی۔ یہ قافلے جو کہ بیرونی تجارت میں مشغول تھے، بعض اوقات ایک قافلے میں افراد کی تعداد چار سو افراد سے تجاوز کر جاتی^(۱)۔ نبی کریم ﷺ کی معاشی بصیرت نے وہ انقلاب برپا کیا کہ وہ مدینہ جہاں کی معیشت پر یہود کی اجارہ داری تھی، وہ ختم ہوئی اور مسلمان معاشی طاقت بن کر ابھرے۔

اللہ تعالیٰ نے پاکستان کو بہترین تجارتی راہداری سے نوازا ہے۔ سی۔ پیک پاکستان اور چین کے مابین ایک طویل المیعاد منصوبہ ہے۔ پاکستان بورڈ آف انویسٹمنٹ کے تخمینے کے مطابق اس منصوبے سے حاصل شدہ ٹال کی قیمت پاکستان کے کل بجٹ سے تین گنا ہوگی۔^(۲) اس منصوبے کا ایک معمولی فائدہ تو یہ ہے کہ اس کے توانائی کے منصوبوں سے دس ہزار میگا واٹ بجلی نیشنل گرڈ میں شامل ہوگی۔^(۳) ضرورت اس امر کی ہے اس تاریخی موقع پر نہایت بصیرت مندانہ فیصلے کئے جائیں جس سے نہ تو پاکستانی تجارت متاثر ہو اور نہ ہی دونوں ممالک کے اعتماد کو ٹھیس پہنچے بلکہ یہ منصوبہ پاکستان کے لیے ہمہ جہت ترقی کا سبب بن سکے۔

کاروبار کی نگرانی

کاروبار و تجارت میں کڑی نگرانی بڑی قیمت رکھتی ہے۔ انسان خطا کا پتلا ہے اور بسا اوقات درست کام کرتے کرتے ہوائے نفس کا شکار ہو جاتا ہے۔ کاروبار و تجارت میں یہ خطا کچھ زیادہ ہی سرزد ہو جاتی ہے اس لیے کہ نفع کا لالچ اور جلد از جلد امیر ہونے کی تمنا انسان کو غلطی پر آمادہ کرتی ہے۔ انفرادی طور پر تجارت و کاروبار کرنے والا شخص تو خود ہی اپنے کاروبار کا نگران ہوتا ہے لیکن وہ کمپنی، فرم، یا کارخانہ جہاں مزدوروں کی ایک کثیر تعداد کام کرتی ہو،

(۱) عبد اللہ بن عبد العزیز بن ادریس، مجمع المدینۃ فی عہد الرسول، جامعۃ الملک سعود، ریاض، طبع اول: ۱۹۸۲، ص: ۲۰۸-۲۱۱

(۲) Hassan Khawar, CPEC toll income — myth and reality, The Express Tribune, 26th oct, 2017, <https://tribune.com.pk/story/1541404/6-cpec-toll-income-myth-reality/>, Accessed on 12/9/2019, 10:13

(۳) Dr. Ishrat Hussain, CPEC & Pkistani Economy: An Appraisal, Center of Excellence for CPEC, Islamabad, p.14

شدید نگرانی کے محتاج ہوتے ہیں۔ اگر یہ نگرانی مثبت انداز میں موجود رہے تو ملازمین مثبت انداز میں اپنے تفویض کردہ امور بجالاتے ہیں لیکن اگر گرفت ڈھیلی پڑ جائے تو کام میں لاپرواہی اور خسارہ نوشہ دیوار ہوتا ہے۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ بددیانتی کا آغاز ہوتا ہے اور کمپنی کی مصنوعات کا معیار گرنے لگتا ہے۔ گاہکوں کا اعتماد آہستہ آہستہ کمزور اور ایک عرصے کے بعد ختم ہو جاتا ہے۔ یوں کروڑوں کاروبار کرنے والی کمپنی دیوالیہ پن کا شکار ہوتی ہے۔ دوسری طرف وہ کمپنی جو اپنے صارفین کو عمدہ مصنوعات فروخت کر کے درحقیقت کاروبار کے ساتھ ساتھ ان کے ساتھ تعاون بھی کر رہی ہوتی ہے، اور اسلام کا کاروباری مزاج بھی یہی ہے کہ تجارت اس نچ پر ہو کہ وہ تعاون اور تناصر سے دنیا کے ساتھ ساتھ عقبی کو بھی سنوار دے لیکن مذکورہ طرز عمل میں تو اس تعاون کا دروازہ بھی بند ہو جاتا ہے، لہذا کسی بھی کاروبار کی سخت نگرانی بہت ضروری ہے۔ نبی کریم ﷺ نے جب مدینہ میں بازار قائم فرمایا تو اس نگرانی کا بھی اہتمام فرمایا۔ حضور اکرم ﷺ کبار صحابہ کے ساتھ بازار تشریف لے جاتے اور بازار کے معاملات پر نگاہ رکھتے۔ ایک مرتبہ آپ ﷺ کا گزر ایک ایسے شخص کے پاس سے ہوا جو غلہ لیے بیٹھا تھا۔ نبی کریم ﷺ نے دست مبارک غلہ میں ڈالا تو وہ نیچے سے تر معلوم ہوا تو آپ ﷺ نے فرمایا: «وَمَنْ غَشَّانَا فَلَيْسَ مِنَّا» جو ملاوٹ کرے وہ ہم میں سے نہیں^(۱)۔

بازار میں آزادانہ تجارت کو قائم رکھنے کے لیے آپ ﷺ نے شہر کے تاجروں اور آڑھتیوں پر یہ لازم قرار دیا کہ وہ دیہاتیوں سے شہر کے باہر ہی اجناس کی خرید و فروخت نہ کریں۔^(۲) اس فرمان کا مقصد یہ تھا کہ اشیاء جب بازار میں پہنچیں گی تو اب مقابلے کی فضاء میں صحیح قیمتوں کا تعین ہو سکے گا۔ ذخیرہ اندوزی سے منع کرنا بھی بازار کی فضاء کو سازگار رکھنا تھا تاکہ مصنوعی قلت سے اشیاء طلب متاثر نہ ہو اور زیادہ طلب اور کم رسد کے نتیجے میں قیمتیں آسمان سے باتیں نہ کریں۔

آج ہمارے کاروبار و تجارت میں خسارے کے اسباب میں سے ایک اہم سبب نگرانی کا نہ ہونا ہے۔ یہی وجہ ہے ہماری اشیاء میں ملاوٹ کی بھرمار ہے۔ جو نہ صرف نقصان دہ بلکہ بعض اوقات تو جان لیوا بھی ہے۔ مثال کے طور پر جانوروں سے دودھ کی زیادہ پیداوار لینے کے لیے ہارمون کا ٹیکا آکسی ٹوکسین (Oxytocin) لگایا جاتا ہے۔ بووائن سوماٹروپین بھی اسی سلسلے میں لگایا جاتا ہے۔ دودھ کے اندر فارمالین کیمیکل (ایک کیمیکل جس کا ایک قطرہ چار لیٹر

(۱) قتیری، مسلم بن الحجاج، تحقیق: قواد عبدالباقی، صحیح مسلم، حدیث نمبر: ۱۰۱، دار احیاء التراث العربی، بیروت، س۔ن، ۹۹/۱

(۲) بخاری، محمد بن اسمعیل، صحیح بخاری، تحقیق: محمد زہیر بن ناصر الناصر، حدیث نمبر: ۲۱۵۰، دار طوق النجاة، ۱۴۲۲ھ، ۷/۳

دودھ کو ۴۸ گھنٹے تک محفوظ رکھتا ہے) بھی استعمال کیا جاتا ہے جو لاشوں کو محفوظ کرنے کے کام آتا ہے۔ ایسے دودھ کے استعمال سے معدہ، گردے اور دل کے مسائل، کینسر، جنم لیتے ہیں جن سے جان بھی جاسکتی ہے۔^(۱)

مشورے کا التزام

اسلام کے ادارتی اور انتظامی منہج میں مشورہ کو بنیادی حیثیت حاصل ہے۔ قرآن مجید میں ارشاد باری تعالیٰ ہے: **وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ**^(۲) اے نبی! معاملات میں اپنے اصحاب سے مشورہ کیجئے۔ دوسری جگہ اللہ تعالیٰ نے صالحین کی یہ صفت بیان فرمائی:

﴿وَأَمْرُهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ﴾^(۳)

کہ ان کے معاملات آپس کے مشورہ سے طے پاتے ہیں۔

نبی کریم ﷺ سے قبل از نبوت بھی مشورہ ثابت ہے۔ حلف الفضول، حجر اسود کی تنصیب اس کی بہترین مثالیں ہیں۔ جب نبی کریم ﷺ نے رؤساء قریش سے مل کے مظلوم کاساتھ دینے کا عہد کیا اور جنتی پتھر کی تنصیب کی۔^(۴) پہلی وحی کے وقت آپ ﷺ حضرت خدیجہ رضی اللہ عنہا کے پاس ہی لوٹے تھے تاکہ ان کو حالات سے آگاہ کریں۔ غزوہ بدر میں آپ ﷺ نے بدر کے قیدیوں کے بارے میں بھی مشورہ طلب کیا تھا۔ صدیق اکبر رضی اللہ عنہ نے قیدیوں سے فدیہ لینے اور عمر فاروق رضی اللہ عنہ نے ان کے قتل کرنے کا مشورہ دیا تھا۔ آپ ﷺ نے صدیق اکبر رضی اللہ عنہ کے مشورے کو ترجیح دی تھی۔^(۵) غزوہ احد میں آپ ﷺ نے اپنے رفقاء سے جب مشورہ طلب کیا تھا تو ادھیڑ عمر اصحاب نے مدینہ میں رہ کر جبکہ نوجوان صحابہ نے مدینہ سے باہر نکل کر اپنے جوہر دکھانے کا مشورہ دیا تھا لہذا

(۱) آمنہ نوید، ملاوٹ زدہ دودھ، نعمت یا زحمت؟ بلاگ، دنیا نیوز، ۳۰ مئی ۲۰۱۹ء،

<https://blogs.dunyanews.tv/urdu/?p=9058>, Accessed on 12-10-19

مزید دیکھئے: سید عاصم محمود، قدرت کا عظیم تحفہ دودھ جب سفید زہر بن جائے (کالم)، ۹ اکتوبر، ۲۰۱۶ء: لنک ملاحظہ کیجئے:

<https://www.express.pk/story/621754/>

(۲) سورۃ آل عمران: ۱۵۹

(۳) سورۃ شوریٰ: ۳۸

(۴) مبارکپوری، مولانا صفی الرحمن، الر حیق المختوم، المکتبۃ السلفیہ، لاہور، ۲۰۰۲ء، ص: ۸۹-۹۲

(۵) مبارکپوری، الر حیق المختوم، ص: ۳۱۳

غزوہ احد جبل احد کے وسیع دامن میں ہی پیش آیا تھا۔^(۱) عہد نبوی میں شراکت ایک معروف کاروباری طریقہ تھا۔ آپ ﷺ نے اس کو بحال رکھا۔ ایک مرتبہ ارشاد فرمایا کہ اللہ تعالیٰ فرماتے ہیں میں دو شریکوں کے ساتھ تیسرا شریک ہوں جب تک ان میں سے کوئی خیانت نہ کرے جب ان میں سے کوئی خیانت کرتا ہے تو میں ان کے درمیان سے نکل جاتا ہوں۔^(۲)

شراکتی کاروبار میں چونکہ ایک سے زائد لوگ ہوتے ہیں اس لیے اس میں مشاورت کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔ کمپنی، پارٹنرشپ شراکتی کاروبار کی جدید مثالیں ہیں۔ جب ایک سے زائد دماغ کسی مسئلے پر مشاورت کریں تو بہتر حل میسر آتے ہیں۔ ان واقعات کی روشنی میں کاروباری ادارے کے مالکان اور مینجرز کو چاہئے کہ کمپنی یا فرم میں تسلط اور جبر کی فضا کو پروان نہ چڑھنے دیں بلکہ افہام و تفہیم کا ماحول پیدا کریں تاکہ مختلف آراء سے استفادہ کر کے کاروبار کو کامیابی سے ہمکنار کیا جاسکے۔ ماہرین تجارت کا کہنا ہے کہ مینیجرز کے لیے مشورے کا التزام نہایت ضروری ہے۔ اس سے نہ صرف یہ کہ کاروبار میں بہتری آتی ہے بلکہ فرم میں عدل و احسان کی فضاء پروان چڑھتی ہے۔^(۳)

فرم کے مینیجرز اور ملازمین میں اخلاص کی صفت ہونا بھی ضروری ہے۔ اخلاص کی بدولت باہمی اعتماد، قوت خود اعتمادی، اور تعاون کی فضا پیدا ہوتی ہے۔^(۴) کاروبار کے انتظام و انصرام کے بارے میں اہل مغرب مادی اور تکنیکی اصولوں کو بڑی اہمیت دیتے ہیں جن کے ذریعے مادیت مجتمع ہو جاتی ہے جبکہ اسلام کا نقطہ نظر اس سے بالکل مختلف ہے۔ وہ نہ صرف عبادات، بلکہ کاروبار و تجارت میں بھی روحانیت کو پیدا کرنا چاہتا ہے اور نہ صرف دنیوی بلکہ اخروی فلاح کا بھی متمنی ہے۔ لہذا اس کے اصول تجارت خالص مذہبی بنیادوں پر استوار ہوئے ہیں جو کاروبار و تجارت میں اخلاقی قدر کو فروغ دیتے ہیں۔ ضرورت اس امر کی ہے کہ اہل مغرب کی کاروباری فکر میں اگر اسلام کے ان سنہری اصولوں کو شامل کر دیا جائے تو دنیا ایک نئے تجارتی ماڈل سے روشناس ہو سکتی ہے جس میں دین و دنیا کی بھلائی ہے۔^(۵)

ملازمین کے لیے ترغیبات

(۱) مبارکپوری، الر حیق المختوم، ص: ۳۴۲، ۳۴۱

(۲) ابوداؤد، سنن ابوداؤد، حدیث نمبر: ۳۳۸۳، ۲۵۶/ نیز البیہقی، السنن الکبریٰ، حدیث نمبر: ۱۱۳۲۳، ۶/۱۶۰، دار قطنی کے الفاظ یہ ہیں «بَدَّ اللهُ عَلَى الشَّرِيكََيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا حَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ رَفَعَهَا عَنْهُمَا» الدار قطنی، ابوالحسن

علی بن عمر، حدیث نمبر: ۲۹۳۳، مؤسسۃ الرسالہ، بیروت، ۲۰۰۲ء، ۳/۲۴۲

- (3) Dr.OM Ashtankar,Business Management from Islamic Perspective,International Journal of Applied Research,2015,1(10):810
 (4) Ibid
 (5) Ibid

کاروباری اداروں کے لیے ضروری ہے کہ وہ اپنے ملازمین بالخصوص ماہر، دیانت دار اور راست باز ملازمین کو ترغیب کے ذریعے کام پر آمادہ کریں۔ نبی کریم ﷺ ہمیشہ صحابہ کو تجارتی معاملات میں ترغیبات دیا کرتے تھے۔ تجارت میں دیانت کی ترغیب دیتے ہوئے فرمایا:

«التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّ وَالصَّادِقِينَ وَالشُّهَدَاءِ»^(۱)

سچا اور ایماندار تاجر انبیاء، صدیقین اور شہداء کے ساتھ ہو گا۔

قرضِ حسنہ کے عمل کو معاشرے میں پروان چڑھانے کے لیے حسن ادائیگی کی تلقین فرمائی۔ حضرت جابر رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ میں نے نبی ﷺ سے قرض لینا تھا۔ سو آپ ﷺ نے حساب چکا دیا اور مجھے کچھ زیادہ بھی دیا۔^(۲) حضرت ابورافع رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے ایک جوان اونٹ قرض لیا۔ پھر آپ ﷺ کے پاس زکوٰۃ کے اونٹ آئے۔ ابورافع کہتے ہیں کہ آپ ﷺ نے مجھے اس آدمی کا اونٹ ادا کرنے کا حکم دیا۔ میں نے کہا اس مال میں تو اس سے بہتر اونٹ (چھ سات، برس کے) چار دانت والے موجود ہیں۔ آپ ﷺ نے فرمایا وہی دے دو۔ کیونکہ لوگوں میں بہترین آدمی وہ ہے جو ادائیگی میں اچھا ہے۔^(۳) دورِ حاضر میں آپ ﷺ کے اسوہ حسنہ کو سامنے رکھتے ہوئے ایک کمپنی ترغیبات کا درج ذیل طریقہ اپنا سکتی ہے:

۱۔ عمدہ و سلیقہ سے کام کرنے والے ملازمین کو ایک تقریب میں زبانی حوصلہ افزائی یا کارکردگی کے سرٹیفکیٹ کے ذریعے اس کی حوصلہ افزائی کر سکتی ہے۔ حوصلہ افزائی کا یہ اصول نبی کریم ﷺ کی حیاتِ طیبہ میں بھی ملتا ہے۔ حضرت معاذ رضی اللہ عنہ کو نبی کریم ﷺ جب یمن کا قاضی بنا کر بھیج رہے تھے تو مختلف استفسارات سے آپ رضی اللہ عنہ کی علمی قابلیت کو جانچا۔ جب معاذ رضی اللہ عنہ نے بہترین جوابات عرض کئے تو آپ رضی اللہ عنہ نے اپنے دستِ شفقت سے معاذ رضی اللہ عنہ کے سینے کو تھپکا اور فرمایا تمام تعریفیں اس خدا کی ہیں جس نے اپنے رسول ﷺ کے نمائندہ کو ایسی توفیق بخشی جو اس کے رسول ﷺ کی رضا کا سبب ہے۔^(۴) (یہ آخری جملہ حضرت معاذ رضی اللہ عنہ کی قابلیت پر خراجِ تحسین تھا)

(۱) الدراری، عبد اللہ بن عبد الرحمن، سنن الدراری، باب فی التاجر الصدوق، حدیث نمبر: ۲۵۸۱، دار المغنی للنشر والتوزیع،

المملکۃ العربیہ، السعودیہ، ۲۰۰۰ء، ۳/۱۶۶۳

(۲) بخاری، محمد بن اسماعیل، صحیح بخاری، کتاب الاستقراض، باب حسن القضاء، حدیث نمبر: ۲۳۹۴

(۳) مسلم، صحیح مسلم، کتاب المساقاۃ، باب من استسلف شیئاً فقص خیراً منہ، وخیر کم أحسنکم قضاء، حدیث نمبر: ۱۶۰۰

(۴) احمد بن حنبل، مسند احمد، حدیث نمبر: ۳۶، ۲۲۰۰۷/۳۳۳

- ۲۔ اضافی اوقات (Over Time) کا معاوضہ دے سکتی ہے۔
- ۳۔ کام کے بہتر انداز کو مد نظر رکھتے ہوئے اس کے عہدے میں ترقی (Promotion) کر سکتی ہے۔ یہ ترقی اگر بروقت دی جاتی رہے تو ملازمین اپنی فرم اور کمپنی سے بد دل نہیں ہوتے اور دل جمعی سے خلوص کے ساتھ ایک ہی جگہ پر کام کرتے ہیں۔
- ۴۔ صاحب لیاقت ملازمین کو اعلیٰ جگہوں پر ترتیبی طور پر سزا کرنا ان کی تعلیمی قابلیت میں اضافہ کر سکتی ہے۔ فارچون ایک امریکی کمپنی ہے جو کمپیوٹر کاروبار کرتی ہے۔ کمپنی کو ایک مرتبہ نہایت مشکل حالات سے نبرد آزما ہونا پڑا۔ فروخت (Sales) کم ہو گئیں اور گاہک دن بدن ٹوٹے چلے گئے۔ مالکان سر جوڑ کر بیٹھے اور فیصلہ کیا کہ فروخت کو ۱۵ فیصد بڑھانا ہے۔ ۲۵ فیصد نئے گاہک تلاش کرنے ہیں اور اخراجات کو ۲۶ فیصد کم کرنا ہے لیکن یہ سب کیسے کیا جائے؟ فیصلہ ہوا کہ ملازمین سے لیکر سپلائر تک ترغیبات دی جائیں۔ یوں بہترین کارکردگی دکھانے والے افراد کو انعامات دیئے گئے اور دل کھول کر ان کی حوصلہ افزائی کی گئی۔ ایک سال بعد سالانہ رپورٹ نے مالکان کو یہ بتایا کہ فروخت میں ۱۵ کی بجائے ۲۵ فیصد اضافہ ہوا ہے اور گاہکوں کی تعداد میں ہدف سے بھی زیادہ اضافہ ہو چکا ہے۔ یہ سب کاسب ترغیبات سے ممکن ہوا۔^(۱)

بروقت تنخواہ کی ادائیگی

ملازمین کو اپنی فرم میں برقرار رکھنے کے لیے بروقت تنخواہ کی ادائیگی ضروری ہے۔ وہ کمپنیاں یا ادارے جو ملازمین کی تنخواہوں میں دیر کرتے ہیں، ان کے ملازمین ہمیشہ ان سے شکایت نظر آتے ہیں اور ایک نہ ایک دن تنخواہ کی دیر سے ادائیگی کی وجہ سے ملازمین فرم چھوڑ دیتے ہیں جس کے نقصانات دیر پا ہوتے ہیں۔ اس لیے کہ ایک ایسا ملازم جس کی سوچ سے لے کر کام کرنے کے عمل تک عمدگی ہو، دس ملازم اس کا مقابلہ نہیں کر سکتے۔ وہ کمپنی کو وہ سوچ اور خیالات (Ideas) نہیں دے سکتے جو وہ دیا کرتا تھا۔ مقابلے کی دنیا میں آج صرف سوچ و خیال کی جدت (Ideas) سے ہی کاروبار کو برقرار رکھا جاسکتا ہے۔ اسی لیے نبی کریم ﷺ نے فرمایا تھا کہ مزدور کو اس کا پسینہ خشک ہونے

(۱) ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس، کراچی، ص: ۴

سے پہلے مزدوری دو۔^(۱) دوسرے مقام پر فرمایا کہ جو شخص کام تو پورا کروائے لیکن مزدوری پوری نہ دے، ایسے شخص سے اللہ تعالیٰ بروز قیامت جھگڑا کریں گے۔^(۲)

سنہ ۲۰۱۸ میں چیف جسٹس ثاقب نثار نے از خود نوٹس کیس کی سماعت میں اسپیشل سیکریٹری خزانہ اور اکاؤنٹنٹ جنرل پاکستان سے استفسار کیا تھا کہ اگلے مہینے کی ۲۴ تاریخ ہو جاتی ہے مگر ملازمین کو تنخواہ نہیں ملتی تو ان ملازمین کے گزربس اور تکالیف کا کسی کو اندازہ ہے؟۔^(۳) سنہ ۲۰۱۹ میں یہ سلسلہ تعلیمی اداروں تک آن پہنچا ہے۔ آج ہماری صورت حال یہ ہے کہ پاکستان کے اعلیٰ تعلیمی ادارے فنڈز کی قلت کا شکار ہیں اور اساتذہ کی تنخواہیں پوری نہیں ہو رہیں۔^(۴) مالی سال ۲۰۱۸-۱۹ میں اعلیٰ تعلیم کے لیے ۵۷ ارب روپے مختص کئے گئے۔^(۵) مالی سال ۲۰۱۹-۲۰ کے لیے ۱۰۳ ارب روپے درکار ہیں۔ اساتذہ کو اگر تنخواہیں بروقت نہ مل پائیں اور وہ کسی اور شعبہ میں اپنی صلاحیتیں استعمال کریں تو یہ ان کی حقیقی صلاحیتوں کا ضیاع ہے۔ دیگر حکومتی اداروں میں بھی تنخواہ کا تاخیر سے ملنا اب معمول بنتا جا رہا ہے جس کی خبریں اخبارات کی زینت بنتی رہتی ہیں کبھی ریلوے ملازمین کی تنخواہوں میں تاخیر تو کبھی سینیٹری ورکرز کے معاوضے بروقت ادا نہیں کئے جا رہے، یہ صورت حال کسی طرح بھی ملکی حالات کے لیے موزوں نہیں۔^(۶)

عملے کی کاروباری تربیت

دورِ حاضر میں کاروباری اور غیر کاروباری اداروں میں تربیت (Training) کی ضرورت مسلم ہے۔ اس کے ذریعے افراد کی صلاحیت بڑھ جاتی ہے۔ بظاہر یہ کمپنی کے لیے ایک خرچ ہوتا ہے جو اسے اپنے ملازمین پر کرنا پڑتا ہے مگر مستقبل میں یہ خرچ سینکڑوں گنا پیداوار میں اضافے اور بہتری کا سبب بنتا ہے۔ کاروباری اداروں میں اپنے کام کی جگہ پر رہتے ہوئے (On the job training) اور کام کو موقوف کر کے کسی دوسری جگہ (Of the job

(۱) ابن ماجہ، سنن ابن ماجہ، کتاب الرہون، باب أجزأجزاء، حدیث نمبر: ۲۴۴۳

(۲) بخاری، صحیح البخاری، حدیث نمبر: ۵۰۲۲۲/۸۲

(۳) اے۔ آر۔ وائی نیوز، ۴ مئی، ۲۰۱۸، (لنک ملاحظہ کیجئے):

<https://urdu.arynews.tv/cjp-seeks-salaries-payment-certificate-of-government-employees/>, Accessed on 12/13/19

(4) Dawn, Editorial, 15th Sep, 2019. <https://www.dawn.com/news/1505301>, Accessed on 12-10-2019, 08:10

(۵) ہمایوں سلیم، یونیورسٹیوں کے بجٹ میں کٹوتی۔۔۔ بے حسی کی انتہا، یا حکومتی مجبوری؟، روزنامہ نئی بات، ۲۴ ستمبر ۲۰۱۹

<https://www.naibaat.pk/24-Sep-2019/26502>, Accessed on 12-10-2019

(۶) مثال کے طور پر دیکھئے نوائے وقت، ۳۰ مئی ۲۰۱۹، ۱۳ اکتوبر ۲۰۱۹، (لنک ملاحظہ کیجئے):

<https://www.nawaiwaqt.com.pk/30-May-2019/1022627>, Accessed on 12/13/19

(training) تربیت لینا بہت ضروری ہے۔ کسی بھی کام کی ٹریننگ دراصل تعلیم و تعلم ہی تو ہے جس کی قرآن مجید نے ہمیں ہدایت کی ہے۔ یہ تعلیم و تعلم وحی خداوندی کے ماتحت ہونا چاہئے^(۱)۔ جو لوگ تعلیم و تعلم میں مشغول ہوں ان کے لیے بڑے درجات ہیں^(۲) اور وہ معاشرے کے ممتاز افراد ہیں، دیگر افراد ان کی ہمسری نہیں کر سکتے^(۳)۔

آپ ﷺ نے صحابہ کرام کو تعلیم سے آراستہ فرمایا تھا اور ایسی تربیت فرمائی تھی کہ عہد نبوی میں ہی ایسے صحابہ منظر عام پر آئے جو آپ ﷺ کی غیر موجودگی میں اجازت نبوی سے لوگوں کو مسائل بتایا کرتے تھے۔ آنحضرت ﷺ نے نہ صرف دینی بلکہ عصری علوم کے لیے بھی صحابہ کرام کو ترغیب بھی دلائی۔ حضرت زید بن ثابت رضی اللہ عنہ کو عبرانی زبان سیکھنے کا حکم فرمایا۔^(۴) حضرت عقیل بن ابی طالب رضی اللہ عنہ انساب قریش کا خوب علم رکھتے تھے۔ لوگ مسجد نبوی میں آپ ﷺ سے علم الانساب سیکھتے۔^(۵) تیر اندازی، گھڑ سواری کا سیکھنا سکھانا (فوجی تربیت) بھی معروف تھا۔ عہد رسالت کی ورق گردانی سے طبیبوں اور جراحوں کے حالات بھی معلوم ہوتے ہیں۔ یہ بھی معلوم ہوتا ہے کہ بہت سی صحابیات ابتدائی طبی امداد اور موجودہ نرسنگ کے پیشے سے خوب واقف تھیں اور جنگوں میں زخمیوں کو طبی امداد پہنچایا کرتی تھیں^(۶)۔ صحابیات کا اس قدر تربیت یافتہ ہونا خود اس بات کا ثبوت ہے کہ وہ بار بار کی تربیت سے ہی اس قدر مشتاق ہوئی ہوں گی۔ ایک مرتبہ ایک صحابی بیمار ہوئے تو آپ ﷺ عیادت کے لیے تشریف لے گئے اور استفسار فرمایا کہ تمہارے محلے میں کوئی طبیب ہے؟ جواب میں دو نام بتلائے گئے تو آپ ﷺ نے ارشاد فرمایا کہ جو ان میں سے ماہر ہو، اسے بلاؤ۔ اس سے معلوم ہوا کہ آپ ﷺ نے اس بات پر بھی زور دیا کہ علوم میں تخصیص پیدا کی جائے۔ (تخصیص کے لیے بار بار کی ٹریننگ درکار ہے)۔^(۷)

(۱) سورة العلق: ۱

(۲) سورة المجادلة: ۱۱

(۳) سورة الزمر: ۹، سورة الرعد: ۱۶

(۴) امام احمد بن حنبل، مسند احمد، تحقیق: شعيب الارنؤط اور دیگر، حدیث نمبر: ۲۱۶۱۸، مؤسسہ الرسالہ، ۲۰۰۱ء، ۳۵/۳۹۰

(۵) مجمع المدینتی فی عہد الرسول، ص: ۲۳۲

(۶) اس موضوع پر مطالعہ کے لئے دیکھئے: ابن حجر العسقلانی، الاصابہ فی تمییز الصحابہ، تحقیق: عادل احمد عبدالموجود و علی محمد معوض،

رقم: ۱۱۱۷، دارالکتب العلمیہ، بیروت، طبع اول: ۱۴۱۵ھ، ۸/۱۳۶، نیز: مسلم، صحیح مسلم، حدیث نمبر: ۳/۱۸۱۰/۱۴۴۳

(۷) ڈاکٹر حمید اللہ، خطبات بہاول پور، اسلامک بک فاؤنڈیشن، نئی دہلی، ۱۹۹۷ء، ص: ۳۱۹-۳۲۰

ملازمین کو تربیت (Training) دلوانے سے قبل یہ جان لینا ضروری ہے کہ جس ملازم کو تربیت دلوائی جا رہی ہے اس کی ذہنی صلاحیت کیسی ہے اور ملازمت سے متعلقہ علم، مہارت اور تجربہ اس کے پاس کتنا ہے؟ کیا تربیت اس کے علم اور مہارت میں کوئی بہتری لاسکتی ہے؟^(۱) ان نکات کو مد نظر رکھا جائے تو دورِ حاضر میں پرائیویٹ اور سرکاری اداروں میں وہ ملازمین جو موبائل، کمپیوٹر، لیپ ٹاپ کے استعمال سے نا آشنا یا مہارت نہیں رکھتے، انہیں انفارمیشن ٹیکنالوجی سے متعلقہ تربیت دینا بہت ضروری ہے تاکہ ان کے کام میں بہتری لائی جاسکے۔ نوجوان ملازمین کو جدید ایلپی کیشنز اور سافٹ ویئر کی تربیت دینا انتہائی ضروری ہے اور پھر انہی ملازمین کو یہ پابند کرنا بھی ضروری ہے کہ وہ غیر تربیت یافتہ عملے کو تربیت دینے کا اہتمام کریں۔ دورانِ تربیت تمام ضروری اشیاء (Training Tools) کی فراہمی بھی اشد ضروری ہے تاکہ وقت اور پیسے کے ضیاع کو بچایا جاسکے۔

کاروبار کی بہتری میں تکنیکی تربیت کے ساتھ ساتھ روحانی تربیت بھی ضروری ہے اور اس میں بھی روحانی تربیت کو برتری حاصل ہے اس لیے کہ یہ تربیت تکنیکی تربیت پر اثر انداز ہو کر اسے اور بھی موثر اور فائدہ مند بنا دیتی ہے۔ یہ بھی ضروری ہے کہ تربیت کنندگان بھی اخلاق اور روحانیت کی دولت سے مالا مال ہوں کیونکہ شخصیت لازمی اثر انداز ہوتی ہے۔

سہولیات کی فراہمی

کسی بھی کاروبار کو بہتر انداز سے چلانے کے لیے ضروری ہے کہ کمپنی یا فرم کو بہترین افرادی قوت (Labor Force) میسر آتی رہے اور مصنوعات عمدہ اور احسن انداز میں فروخت ہوتی رہیں۔ یہ اسی وقت ممکن ہے جب مالک اپنے ماتحتوں کو بھی انسان تصور کرے اور ان کی ضروریات کا احساس کرنے کے بعد انہیں سہولیات فراہم کرے۔ نبی کریم ﷺ نے ارشاد فرمایا تھا کہ تمہارے ہاں کام کرنے والے تمہارے بھائی ہیں۔ اللہ تعالیٰ نے ان کو تمہارے ماتحت کر دیا ہے۔ انہیں وہی کھلاؤ جو تم خود کھاتے ہو اور انہیں وہی پہناؤ جو تم خود پہنتے ہو اور اس کام کی تکلیف نہ دو جو ان سے نہ ہو سکے۔ اسے ایسا کام کہا جو اس سے نہ ہو سکے تو (مالک کو) چاہئے کہ خود اس کی مدد کرے۔^(۲) اس حدیث میں متعدد اسباق مضمحل ہیں۔ ایک تو یہ کہ مزدوروں کو بھائی قرار دے کر مالک اور مزدور کے مابین ممکنہ احساس

(1) Dr.Aamir Elnaga and Ms.Amen Imran, The Effects of Training on Employee Performance, European journal of Business and Management. Vol.05, No.04, 2013, 7, ISSN222-2839

(۲) صحیح بخاری، حدیث نمبر: ۳۰/۱، ۱۵/۱

برتری اور تفاخر کی نفی کر دی گئی ہے۔ اس لیے کہ دولت تو اللہ تعالیٰ کا فضل اور اس کی عطا ہے اور جو چیز عطا میں حاصل ہو اس پر فخر کیسا؟ دوسرے یہ کہ مثالی اجرت اور مثالی سہولیات کا درس دیا گیا ہے جن کی بدولت ایک کمپنی یا فرم پوری مارکیٹ میں ممتاز ہو جاتی ہے اور ہر مزدور، کارکن کی تمنا ہوتی ہے کہ اسے اس کمپنی میں ملازمت مل جائے اور جب کسی کو ایسی فرم میں ملازمت مل جاتی ہے تو وہ تادم حیات اسے چھوڑنے کا سوچتا بھی نہیں اور ایک شخص جب ایک طویل عرصہ ایک ہی جگہ ایک ہی کام کرے تو اس کے کام میں اور اس کے ہاتھ میں کارکن کی پیدا ہوتی ہے جس سے مصنوعات عمدہ اور دلکش ہوتی چلی جاتی ہیں جن کے دام اگرچہ مہنگے بھی ہوں تو گاہک یہ قیمت ادا کرنے پر آمادہ ہوتے ہیں۔ دوسری صورت میں جب کمپنی بے روزگاری کی وباء کو غنیمت سمجھتے ہوئے کم سے کم تنخواہ پر ملازمین کو کام پر مجبور کرے تو ملازمین آئے روز نئی نوکری کے انتظار میں رہتے ہیں۔ جہاں موقع ملے، پچھلی نوکری کو خیر آباد کہنے میں دیر نہیں لگاتے خواہ انہیں وقتی طور پر نقصان ہی اٹھانا پڑے۔ اس کے دُور رس اثرات جو مرتب ہوتے ہیں، اس کا انداز صرف تاجر اور صنعتکار ہی لگا سکتے ہیں۔ پیداوار (Production) کا عمل سست روی کا شکار ہوتا ہے۔ نا تجربہ کار کارکن کو سکھاتے سکھاتے تجربہ کار کارکن کے گھنٹوں برباد ہوتے ہیں اور نا تجربہ کار کے ہاتھوں مصنوعات کا نقصان الگ۔ اس حدیث میں تیسرا حکم یہ ہے کہ مزدوروں سے ان کی استطاعت کے مطابق کام لو، لہذا ضروری ہے کہ ان کے اوقات کار کی تحدید کر دی جائے۔ اس سے مزدوروں کی کام کرنے کی رفتار بڑھے گی اور وہ صحت مند اور چاک و چوبند بھی رہیں گے وگرنہ بیماری اور لاغری انہیں آگھرے گی جس کا نتیجہ چھٹیوں پر منتج ہو گا جو کمپنی کے لیے سراسر نقصان ہے۔

وطن عزیز میں استطاعت کے مطابق کام لینے کے حوالے سے مثبت اور منفی دونوں رویے پائے جاتے ہیں۔ پاکستان ان ممالک کی فہرست میں دنیا کے تیسرے نمبر پر آتا ہے جہاں غلامی کی حالت میں جبری طور پر مشقت لی جاتی ہے اور ۲۰ لاکھ لوگ جبری مشقت کا شکار ہیں۔ اور وہ شعبے جہاں پر جبری مشقت زیادہ پائی جاتی ہے وہ محکمہ زراعت اور اینٹیں پکانے کے شعبے کے ساتھ ساتھ تمباکو، کما کی فصل اور پتھر کرشنگ کا شعبہ ہے یہ دو شعبے (زراعت اور بھٹے) واجبی طور پر منظور شدہ ہوتے ہیں۔ بچوں کو منفی طور پر قائل کیا جاتا ہے کہ تمہارے کام کرنے کی وجہ سے پورا خاندان قرض سے نجات پا جائیگا اور والدین جانتے ہوئے بھی اپنے بچوں سے کام کرنے کا وعدہ لے لیتے ہیں۔^(۱) لوک سجاگ^(۱) کی ایک اور رپورٹ کے مطابق ایک مزدور نے اجرت نہ ملنے کی وجہ سے پچاس ہزار قرض کی خاطر مجبوری کی بناء پر اپنا بیٹا گروی رکھ دیا۔^(۲)

(1) The State of Pakistan's Children 2013, SPARC, April 2014, P.177

صاحب لیاقت افراد کی قدر

بہترین کاروبار اور اس کی انتظامی صلاحیت کا بنیادی اصول یہ ہے کہ اس کے مینجرز اور مالکان کو چاہئے کہ وہ اپنے صاحب لیاقت افراد پر بھرپور توجہ دیں اور انہیں اپنے لیے عظیم سرمایہ سمجھیں اس لیے کہ ان کی سمجھ بوجھ، علمی استعداد، ذہنی و جسمانی مہارت سے جو نفع کمپنی کو مل سکتا ہے، شاید سینکڑوں افراد کا لشکر وہ نفع نہ دے سکے۔ ملازمین پر توجہ دینے کے مختلف انداز ہو سکتے ہیں مثلاً یہ کہ:

۱۔ مینجرز اور مالکان اپنے ماتحت ملازمین کو ان کے ناموں سے رکھیں۔ انہیں اپنائیت کا ایسا احساس دیں کہ وہ فرم یا کمپنی کو اپنا گھر تصور کرنے لگیں۔ اس سے ملازموں کے دل میں اپنے مینجرز کی جو قدر بیٹھتی ہے، ہزاروں روپے اس کا مداوا نہیں کر سکتے اس لیے کہ ہر شخص انفرادی توجہ کا طلب گار ہوتا ہے۔ آپ ﷺ کا یہ اسوہ حسنہ ہے کہ آپ ﷺ ہر شخص پر بھرپور توجہ دیتے تھے۔ اگر کوئی شخص آپ ﷺ کو اپنا دکھ درد بتاتا تو وہ محسوس کرتا کہ اس کا درد، آپ ﷺ کا درد ہے۔ اگر کوئی خوشی کی بات سنانا تو محسوس کرتا کہ اس کی خوشی تو آپ ﷺ کی خوشی ہے۔ ذیل میں ہم اس توجہ کے چند نمونے ذکر کریں گے:

حضرت عمرو بن العاص رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ نبی کریم ﷺ قوم کے بدترین شخص سے بھی پورے روئے انور کی توجہ اور الفت و محبت کے ساتھ گفتگو فرماتے تاکہ وہ آپ ﷺ کی جانب راغب ہو جائے۔ آپ ﷺ کا یہ محبت بھرا رویہ میرے ساتھ بھی تھا۔ یہاں تک کہ مجھے حقیقت میں یہ گمان ہونے لگا کہ آپ ﷺ کے نزدیک سب سے قریب میں ہوں۔^(۳) حضرت انس رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی کریم ﷺ (بعض اوقات) اپنی بات تین مرتبہ ارشاد فرماتے تاکہ سننے والا اسے اچھی طرح سمجھ لے۔^(۴)

۲۔ صاحب لیاقت اور قابل ملازمین کو اپنی فرم میں برقرار رکھیں اور انہیں ہاتھ سے نہ جانے دیں وگرنہ اعلیٰ دماغوں کی دوسری جگہ منتقلی سے ناقابل تلافی نقصان ہو سکتا ہے۔

(۱) ”پنجاب لوک سجاگ“ ایک سماجی تنظیم ہے جو پاکستان میں متبادل میڈیا کے طور پر کام رہی ہے۔ لوک سجاگ کی جانب سے پنجاب بھر کے تمام اضلاع میں سماجی و سیاسی شعور کے لیے یہ ویب سائٹ چلائی جا رہی ہے۔

(۲) امینہ ملازم، لوک سجاگ، ۷ ستمبر ۲۰۱۶

(۳) ترمذی، محمد بن عیسیٰ، شمائل ترمذی (الشمائل الحمدیہ والخصائل المصطفویہ)، باب ما جاء فی خلق رسول اللہ ﷺ، حدیث نمبر: ۳۳۵، تحقیق: سید بن عباس الجلیبی، المکتبۃ التجاریہ، مصطفیٰ احمد الباز، مکہ المکرمہ، ۱۹۹۳ء، ۲۸۵/۱

(۴) صحیح بخاری، کتاب العلم، باب من اعاد الحدیث ثلاثاً لتتخصم عنہ، ۹۵/۱

۳۔ اگر کہیں کسی قابل ملازم کے بارے میں پتہ چلے کہ وہ آپ کی کمپنی میں اپنی خدمات سرانجام دینا چاہتا ہے تو ممکن طریقے سے اسے فرم کا حصہ بنانے کی کوشش کریں، بالخصوص جب وہ اپنے کام میں مہارت کے ساتھ دیانت دار و دیندار بھی ہو۔ آپ ﷺ حضرت عمرؓ اور ابو جہل کے بارے میں دعا فرمایا کرتے تھے کہ اے اللہ! ان دو میں سے کسی ایک کے ذریعے اسلام کو تقویت دے۔ آپ ﷺ کی یہ دعا حضرت عمرؓ کے حق میں قبول ہوئی اس لیے کہ عمرؓ اللہ تعالیٰ کو پسند تھے لہذا آپ ﷺ اسلام لائے^(۱)، تو اسلام کو جو تقویت حضرت عمرؓ کے ذریعے ملی، کعبۃ اللہ میں پہلی مرتبہ مسلمانوں کا نماز پڑھنا اس کا ادنیٰ سامنہ تھا۔

وطن عزیز میں قابل افراد کی کمی نہیں، پرائیویٹ اداروں میں انتہائی اہل افراد کی تعیناتی کی جاتی ہے مگر سرکاری عہدوں (بشمول، دینی و مذہبی، کاروباری، انتظامی) پر ان کی تعیناتی زبردست کرپشن کی شکار ہے۔ جعلی ڈگریوں کے حامل افراد قومی اسمبلی کی نشستوں اور ملازمتوں پر براجمان ہیں۔ جنوری ۲۰۱۹ میں وزارت ہوا بازی ڈویژن کی جانب سے انکشاف کیا گیا کہ پی۔ آئی۔ اے کے ۷۰۰ افراد کی ڈگریاں جعلی ہیں۔ ان کے خلاف کارروائی کرتے ہوئے ۱۴۰۲ افراد کو ملازمتوں سے بھی نکالا گیا۔^(۲) اسی سلسلے میں ۱۶ پائلٹ کے لائسنس بھی جعلی ڈگریوں کی بنا پر معطل کر دئے گئے۔^(۳)

نبی کریم ﷺ کا اسوہ حسنہ یہ ہے کہ اگر کوئی ملازم قابل ہے تو اس کا عہدہ اس کی قابلیت کی بنیاد پر طے ہونا چاہئے۔ بعض صحابہ باوجودیکہ وہ عمر میں کم تھے لیکن قابلیت میں بہت سوں سے آگے تھے، نبی کریم ﷺ نے انہیں بڑی بڑی ذمہ داریاں عطا فرمائیں۔ حضرت عبد اللہ بن مسعودؓ نوجوان صحابی تھے جو شروع میں ایمان لائے، دونوں ہجرتیں کیں اور تمام غزوات میں نبی کریم ﷺ کے ساتھ رہے۔ آپ کے بارے میں آنحضرت ﷺ نے فرمایا جو قرآن کو ایسے پڑھنا چاہتا ہے جیسے کہ وہ اترا ہے تو اسے چاہیے کہ ابن ام عبد کی طرح پڑھے۔^(۴) (اس واقعے میں جہاں عبد اللہ بن مسعودؓ کی قابلیت اور لیاقت کی داد ہے وہیں یہ بھی سبق ہے کہ ٹریننگ اور تربیت کے لیے بہتر سے بہتر اور قابل سے قابل کی تلاش ہونی چاہئے جو دین و دنیا کا ماہر ہو۔

(۱) مبارکپوری، الر حقی المختوم، ص: ۱۴۷

(۲) روزنامہ نوائے وقت، ۲۰ مئی، ۲۰۱۹ (نک ملاحظہ کیجئے):

<https://www.nawaiwaqt.com.pk/20-May-2019/1018081>, Accessed on 12-14-19 08:50 AM

(3) Dawn News, 09 January, 2019, <https://www.dawn.com/news/1456452>, Accessed on 12-14-19, 09:15 AM

(۴) احمد بن حنبل، مسند، مسند عبد اللہ بن مسعود، حدیث نمبر: ۴۲۵۵، ۷/۲۸۷

۵۔ نبی کریم ﷺ صحابہ کرام کو عہدے دے کر انہیں ایک شناخت عطا فرمایا کرتے تھے۔ جس شخص کو جو عہدہ دیا جاتا، یہ اس کی قابلیت دلیل ہوتی تھی۔ آپ ﷺ کا یہ طرز عمل حالت امن و جنگ دونوں میں یکساں رہتا تھا۔ مثال کے طور غزوہ احد میں آپ ﷺ نے مہاجرین کا علم حضرت مصعب بن عمیر رضی اللہ عنہ کو، اوس کا علم حضرت اسید بن حضیر رضی اللہ عنہ اور خزرج کا علم حضرت حباب بن منذر رضی اللہ عنہ کو عطا کر کے مہاجرین و انصار کو ایک شناخت عطا فرمائی۔^(۱) حضرت ابو بکر رضی اللہ عنہ کو حج کے موقعہ پر امیر بنایا اور اپنی زندگی میں منصب امامت پر سرفراز فرمایا۔ خیبر کے موقعہ پر حضرت علی رضی اللہ عنہ کو علم دیا۔ یہ اس لیے تھا کہ جب کسی کو ایک شناخت دینے کے بعد عہدہ دیا جائے گا تو اب وہ اپنے اس عہدے کا پاس رکھتے ہوئے اپنے امور سرانجام دے گا۔ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم حالانکہ ان عہدوں سے بے نیاز تھے اور خلوص و للہیت میں نمونہ تھے لیکن امور کی پاسداری اور احساس ذمہ داری کو جلا بخشنے کی خاطر نبی کریم ﷺ نے اس تقسیم کا بندو بست فرمایا۔ کمپنی مالکان اور مینجرز کو چاہئے کہ وہ (Designation) کو اپنی فرم کا شعار بنائیں۔ خوبصورت اور عزت بھرے القاب سے اپنے ماتحتوں کو عہدوں سے نوازیں۔ اس سے کمپنی کی کارکردگی میں اضافہ ہوگا اور ملازمین کم تنخواہ پر بھی کام کرنے پر آمادہ ہوں گے۔

ماتحت ملازمین کی عزت نفس کا خیال

ایک مینجر اور مالک کے لیے ضروری ہے کہ وہ اپنے ماتحت ملازمین کی عزت نفس کا خاص خیال رکھے اور کوئی ایسی بات نہ کرے جس سے ان کی عزت نفس مجروح ہوتی ہے وگرنہ ملازمین سے فائدے کی بجائے نقصان کی توقع رکھنی چاہئے۔ اللہ تعالیٰ نے انسان کو تکریم کی اعلیٰ منازل عطا فرمائی ہیں اور کسی کو برے نام سے پکارنے، تمسخر اڑانے کی اجازت نہیں دی۔^(۲) اگر کوئی شخص کسی خاتون کو تہمت سے رسوا کرے تو اس کی سزا، اسی درجے بھی متعین فرمائی۔^(۳) گویا ہر طرح سے انسان کی تکریم کو محفوظ بنایا۔ نبی کریم ﷺ نے متعدد مقامات پر تکریم انسانیت اور عزت نفس کی اہمیت بتلائی۔ ایک موقع پر مؤمن کی حرمت اس کے مال و جان کی حرمت کو اللہ کے نزدیک کعبۃ اللہ کی حرمت سے عظیم تر بتایا اور فرمایا کہ مؤمن کے ساتھ بدگمانی بھی اسی طرح حرام ہے لہذا حکم ہے کہ مؤمن کے ساتھ اچھا گمان کریں۔^(۴)

(۱) مبارکپوری، الریحق المختوم، ص: ۳۴۳

(۲) دیکھئے سورۃ الحجرات: ۱۱

(۳) دیکھئے سورۃ النور: ۴

(۴) ابن ماجہ، سنن ابن ماجہ، حدیث نمبر: ۲، ۳۹۳۲/۱۲۹۷

حضرت سعد بن ابی وقاصؓ آہن گری کا کام کرتے تھے جس سے ان کے ہاتھ سخت اور کھر درے ہو گئے، ایک مرتبہ نبی کریم ﷺ سے انہوں نے مصافحہ کیا تو آپ ﷺ نے ہاتھوں کی سختی کی وجہ پوچھی۔ انہوں نے عرض کیا کہ یا رسول اللہ ﷺ میں لوہے کا کام کرتا ہوں اور ہتھوڑا چلاتا ہوں۔ ان کا یہ کہنا تھا کہ نبی کریم ﷺ نے ان کے ہاتھوں کو چوم لیا اور فرمایا یہی وہ ہاتھ ہے جسے جہنم کی آگ کبھی نہیں چھوئے گی۔^(۱) حضرت انس رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ میں دس سال تک نبی کریم ﷺ کا خادم رہا۔ آپ ﷺ نے مجھے کبھی نف تک نہ کہا۔^(۲) حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا فرماتی ہیں کہ نبی کریم ﷺ نے کبھی کسی کو نہ مارا۔^(۳)

ان واقعات سے معلوم ہوتا ہے کہ ملازمین کی عزت نفس کا خاص خیال رکھا جائے اور بار بار کی غلطی پر سرزنش کی بجائے تادیب کا عنصر ملحوظ خاطر رہے۔

نفع میں اعتماد

نفع ہر کاروبار کا بنیادی محرک ہے۔ اللہ تعالیٰ نے نفع پسندی انسانی فطرت میں ودیعت رکھ دی ہے لہذا ہر انسان چاہتا ہے کہ اسے کاروبار میں زیادہ سے زیادہ نفع ہو لیکن اسلام جو کہ دین فطرت ہے، عدل و احسان کا حکم دیتا ہے۔ عدل سے کام لیتے ہوئے اتنا نفع لو کہ نہ تو تمہارے ساتھ ظلم ہو اور نہ ہی تم کسی پر ظلم کرو اور اگر اپنے نفع میں سے بھی کچھ چھوڑ دو تو یہ نہایت ہی محبوب ہے اس لیے کہ یہ عمل احسان ہے جو اللہ تعالیٰ کو نہایت محبوب ہے۔^(۴) دوسری جگہ اللہ تعالیٰ نے کامیاب لوگوں کا تذکرہ کرتے ہوئے فرمایا کہ وہ حاجت مندوں کو اپنی جان پر ترجیح دیتے ہیں۔^(۵) حضرت عبد الرحمن بن عوف رضی اللہ عنہ کا شمار مالدار صحابہ میں ہوتا ہے۔ کسی نے آپ رضی اللہ عنہ سے پوچھا:

«م نلت هذه الثروة؟ فرد عيه عبد الرحمن قاتلا: ما بعت دينا ولا استقلت ربحا»

کہ آپ تو نگرہی کے اس مقام پر کس طرح پہنچے؟ آپ رضی اللہ عنہ نے جواب دیا کہ میں کبھی ادھار پر مال فروخت نہیں کیا اور نہ ہی کبھی نفع کو کم جانا (یعنی کم نفع پر بھی مال فروخت کیا اور زیادہ کی امید نہ رکھی)۔

(۱) ابن اثیر، اسد الغابۃ فی معرفۃ الصحابہ، ۲۲۴۰

(۲) مسلم، صحیح مسلم، حدیث نمبر: ۴۰۳، ۲۳۰۹/۱۸۰۴

(۳) ترمذی، شمائل ترمذی، باب ماجاء فی خلق رسول اللہ ﷺ، حدیث نمبر: ۲۸۸/۳۳۹، ۱

(۴) سورۃ البقرۃ: ۱۹۵

(۵) سورۃ الحشر: ۹

ایک مرتبہ آپ ﷺ نے ایک ہزار اونٹ فروخت کئے اور نفع میں آپ ﷺ کو صرف ان کی رسیاں ہی بیچ پائیں جنہیں آپ ﷺ نے ایک ہزار درہم میں فروخت کیا۔ حضرت علی رضی اللہ عنہ فرماتے تھے کہ اے گروہ تجارت کم منافع کو کونہ ٹھکراؤ وگرنہ زیادہ سے بھی محروم رہ جاؤ گے۔^(۱) امام غزالی رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ لوگ کم نفع پر قناعت نہیں کرتے اور زیادہ نفع دھوکے کے بغیر حاصل نہیں ہوتا^(۲)

صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کے اس طرز تجارت میں عوام الناس کے لیے فائدہ ہی فائدہ ہے کہ پروڈکٹ کی قیمت جب کم ہوتی ہے تو لوگوں کی بڑی مقدار اس سے فائدہ اٹھا سکتی ہے، گویا یہ تاجروں کا عوام کے ساتھ حقیقی تعاون ہے اور دنیا کے ذریعے عقبی کی بہترین خرید و فروخت ہے اور اسلام کی منشا بھی یہی ہے کہ اہل ایمان کی دنیا آخرت کا زینہ ہو۔ دوسری جانب فرم اور کمپنی کے لیے بھی ترقی کے بے پناہ مواقع ہیں کہ جب اس کی مصنوعات زیادہ مقدار میں فروخت ہوتی ہیں تو نفع کا تناسب بھی بڑھ جاتا ہے لہذا کاروباری انصرام کے اس بنیادی اصول کا پاس رکھا جانا ضروری ہے۔ وطن عزیز میں ناجائز منافع خوری ایک وبا بن چکی ہے۔ گزشتہ ایک سال سے مہنگائی کا ایک طوفان ہے جوڑکنے کا نام نہیں لیتا۔ اشیاء کے نرخ نہ صرف ڈوگئے بلکہ چوگئے ہو چکے ہیں۔ نومبر کے مہینے میں اوپن مارکیٹ میں ٹماٹر ۲۵۰ سے ۲۷۰ روپے، پیاز ۸۰ سے ۹۰ روپے، لہسن ۲۹۰ سے ۳۰۰ روپے، ادراک ۳۲۰ سے ۳۵۰ روپے کلو فروخت ہوتا رہا۔^(۳)

عملی نمونہ

کمپنی کے مینجرز کو چاہئے کہ ماتحتوں کے سامنے عملی نمونہ ثابت ہوں اس لیے کہ ماتحتوں کو صرف حکم دینے اور ان پر زور زبردستی کرنے سے وقتی گزارہ تو ہو سکتا ہے لیکن ماتحتوں کے اندر وہ جذبہ پیدا نہیں کیا جاسکتا جو عملی نمونے سے ہو سکتا ہے۔ ہجرت مدینہ کے بعد جب مسجد نبوی کی تعمیر کا موقعہ آیا تو نبی کریم ﷺ نے صحابہ کرام کے لیے قائدانہ کردار ادا کرتے ہوئے مسجد نبوی کی تعمیر میں بھرپور حصہ لیا۔ غزوہ احزاب میں صحابہ نے خندق کھودی تو نبی کریم ﷺ بھی کھدائی میں شانہ بشانہ مصروف رہے اور آپ ﷺ کدال کی ضربوں نے خندق کی چٹانوں کو

(۱) احیاء العلوم، ۲/۱۰۳

(۲) احیاء العلوم، ۲/۱۹۹-۱۰۲

(۳) روزنامہ نوائے وقت، لاہور، ۷ نومبر، ۲۰۱۹۔

پاش پاش کیا اور اس کے طول و عرض میں وہ اضافہ کیا کہ عمرو بن عبدود جیسے اس کو کبھی نہ پھلانگ سکے۔^(۱) اس سے معلوم ہوا کہ بیخز زمیں وہ جذبہ ہونا چاہئے کہ وہ اپنے کردار کے ذریعے فرم کے ملازمین کو کام پر آمادہ کر سکیں۔ اس سے سستی، لاغری، بے اعتنائی، لاپرواہی، بددلی جیسے زخموں پر حوصلہ افزائی کے مرہم اکسیر ثابت ہوتے ہیں اور کمپنی کی پیداوار میں دن دگنارات چگنا اضافہ ہوتا ہے۔ کمپنی کے اخراجات، مصنوعات کی قیمت کم ہوتے ہی اپنائیت کا جذبہ پروان پڑھتا ہے اور ترقی کو مہمیز ملتی ہے۔

نتائج و سفارشات

- ۱۔ نبی کریم ﷺ کے اسوہ حسنہ میں تجارت و کاروبار کی کامیابی کے اصول پنہاں ہیں، ضرورت اس امر کی ہے مسلمان تاجران اصولوں کو اپنائیں تاکہ نبوی تجارت کا نمونہ سامنے آسکے۔
- ۲۔ جامعات میں بزنس ایڈمنسٹریشن کی تعلیم میں مغربی افکار و نظریات پر انحصار کیا جاتا ہے اور یہ حقیقت ہے کہ مغربی معاشیات میں دینیات اور اخلاقیات کے لیے جگہ نہیں جبکہ نبوی معاشیات کی اساس ہی دینیات اور اخلاقیات پر ہے۔ اس امر کی شدید ضرورت ہے بزنس ایڈمنسٹریشن کے طلباء و طالبات کے لیے نبوی معاشیات کی تدریس لازم قرار دی جائے اور مغربی افکار کی تطہیر کی جائے۔
- ۳۔ مدارس عربیہ میں سیرت رسول ﷺ کی تدریس میں یہ ضروری ہے کہ طلباء کو سیرت کے تجارتی پہلوؤں اور ان کی عصری تطبیقات سے روشناس کروایا جائے تاکہ نبی کریم ﷺ کی حیات طیبہ سے کما حقہ استفادہ کیا جاسکے۔

(۱) الازہری، پیر کرم شاہ، ضیاء النبی، ص: ۳۵