



المذاكرات العلمية حول فقه التجارة



المذاكرة الاولى/١

قرضا حسنا

اهداف المذاكرة

امذاكرة ناخير ما مؤمنين مشتركين مايلى پانچ^١ اهداف حاصل كر سئ:

- قرضا حسنا في قران مجيد ماتين^٢ شاكلة في تعين ،
- قرضا حسنا في طرف اولياء الله^٣ نا بئ بيان سي ترغيب ،
- ربانا پانچ^٤ نقصان في تفصيل ،
- قرضا حسنا ناسب زمان نا حالات سي حفاظة تهاى چھ۔ ير مؤمنين نا بئ تجارب سي اهني توضيح ،
- قرضا حسنا في تنظيم متعلق تين^٥ اسكيم نا تفاصيل في تعبير

ذكر القرض الحسن في القران المجيد

كئى طرح نا اشخاص نئ مجتمع نا لوگو پسند كرئ چھ؟ جر هميشر فائدة پهنچاوء كر فائدة لئ؟ جر اپنار هوئى كر لينار هوئى؟

اكثر مجتمع ماجه اپنار هوئى ، سخاوة كر نار هوئى اهنئ پسند كر و ما اوئ چھ۔ انئ هوئ جر خدا تعلق نا فرمان نئ ما تھئ چرھاوئ اهنو تو سوز پونچھو و ، اهننا واسطئ تو خدا تعلق ثواب في ضمانة لئ چھ ، جيم قران مجيد ما خدا تعلق فرماوئ چھ۔

"مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ وَ لَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ"

انئ قران مجيد في عجب نرالي اداء چھ كر تمين خدا تعلق نئ قرضا حسنا اپو۔ ام ديکھوا جيئ تو قرضا حسنا مؤمن نئ

اپنے چھے مگر اہا تصوّر ایم ہوئی کہ «اخذتک نا بندہ نے اپنے قرضاً حسناً اپنے چھے۔ خدا تعالیٰ نا ارشاد سی اپنے چھے، انے خدا تعالیٰ واسطے کوئی عمل کریئے تو شکر اللہ کریئے چھے، بیجی کوئی غرض نہیں ہوتی۔ توجوا تصوّر ہوئی تو قرض قرضاً حسناً تھی جائی چھے»۔

خدا تعالیٰ قرآن مجید ما قرضاً حسناً ذکرتین / ۳ شاکلہ سی کیدی چھے۔

۱. اِخْبَار

۲. شَرْط

۳. اِنْ اَمْر

خدا تعالیٰ اِخْبَار کرے چھے۔

"إِنَّ الْمُصَدِّقِينَ وَالْمُصَدِّقَاتِ وَاقْرَضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا يُضْعَفُ لَهُمْ وَلَهُمْ أَجْرٌ كَرِيمٌ"

جر صدقہ کرے چھے۔ مردانے بئیر و مصدقین مصدقات، خدا تعالیٰ نے قرض اپنے چھے قرضاً حسناً۔ اہنا واسطے اجر چندہ چند زیادہ تھائی چھے انے سگلا واسطے اجر کریم چھے، خدا تعالیٰ سورۃ الحدید ما فرماوے چھے۔ ماضی نوصیغہ چھے۔ تحقیق وہ مرد و جر ہنما تمیں سنو تحقیق وہ بئیر و جر سگلا یہ تصدیق کیدی انے خدا تعالیٰ نے قرضاً حسناً اپوا ہنے خدا تعالیٰ روزی چندہ چند اپنے چھے، اجر کریم اپنے چھے۔

بیجی شاکلہ خدا تعالیٰ شرط ناصیغہ ما سورۃ التغابن ما فرماوے چھے۔

"إِنْ تُقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا يُضْعَفُ لَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ وَاللَّهُ شَكُورٌ حَلِيمٌ"

اگر تمیں خدا تعالیٰ نے قرضاً حسناً اپسو تو یہ قرض نے خدا تعالیٰ گونا گون کر سے خدا تعالیٰ ایک نادس اپنے چھے، ایک ناستیر اپنے چھے، انے چاہے تو بھی گونا گون کری اپنے انے خدا تعالیٰ تمارا واسطے مغفرتہ کرے چھے، انے خدا تعالیٰ شکور حلیم چھے۔ قرض اپواسی رزق زیادہ تھائی چھے انے گناہونا مغفرتہ نوسبب چھے۔

تیجی شاکلہ امرانے حکم چھے ، خدا تعالیٰ سورۃ المزلما فرماوے چھے۔

"وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا"

"نمازانے زکوٰۃ نی ساتھ خدا تعالیٰ یر قرضا حسنا نی ذکر۔ جوڑی چھے ، صاحب المال پر زکوٰۃ واجب چھے ، تیم صاحب المال پر قرضاً حسناً اپو واجب چھے ، خدا تعالیٰ امر کرے چھے ، حکم کرے چھے کہ تمیں نماز قائم کرو زکوٰۃ اپو ، چھپی فرماوے چھے کہ قرضاً حسناً اپو اضعافاً مضاعفہ برکۃ چھے ، اجر چھے۔

خاصہ جہ نے تمیں قرضاً حسناً اپو چھوانے تمارا واسطے دعاء کرے چھے ، یر قرضاً حسناً جہ مؤمن لے چھے۔ تریہ دعاء مملوک ال محمد بارہا ذکر کروں چھون۔ یر تمنے گھنی کام لاگے۔"

الرعائب فی أداء القرض الحسن

اپنے داؤدی بہرہ قوم چھے ، وپاری قوم چھے ، ہمیشہ جہاں profit زیادہ تھائی وہاں invest کریئے چھے انے گھنی وارا اپنے ایم تھائی کہ یہاں رقم ناکھواسی کئی فائدہ نتھی مگر ولی اللہ نی خوشی انے امر سی ہوئی تو یر شخص کہاں نے کہاں پہنچی جائی چھے۔ جہ مثل اقامولی طع فرماوے چھے۔

"جہ مؤمن نے خدا تعالیٰ یر اپو چھے انے یر ایم چاھے چھے کہ اہنوماں ہجی زیادہ تھائی تو اہنا مؤمن بھائی نے قرضا حسناً لے"

تو اہنوماں قرضا حسناً افضل نے بیان فرماوی نے مؤمن نے اضعافاً مضاعفہ مال کئی طرح کا و اہنوماں ستر بتاوی دے چھے ، انے بعض وقت ایم تھائی کہ بنک سی لیور دیور کرو ما اہنے گھنو فائدہ تھاسے مگر یر انسان حرام انے ویاج نی بلاء ما مبتلی تھی نے ہلاک تھی جاسے ، انے ولی اللہ نی کوشش یر چھے کہ مؤمنین نے ویاج نی بلاء سی پاک کری طہارۃ بخشے انے اہنا واسطے الملتنی الفاطمی العلی مانرالی شان ظاہر فرماری نے اسلام نا اعلام نے خافقین ما بلند کیدا۔

دنیا ما انسان نو کوئی کام نہیں تھانوانے اهنے کئی تکلیف اوے چھے، تویر گھنا الگ الگ اعمال کرے چھے تاکر اهنی مشکل اسان تھائی۔ انے اولیاء اللہؑ اگھنا نادر نسخہ و عطاء فرماوے چھے، اھاسی ایک قرضاً حسناً نی عظیم حسنة چھے، جیم اقامولی طع فرماوے چھے۔

"خاصة جہ نے تمیں قرضاً حسناً پوچھوانے تمارا واسطے دعاء کرے چھے، یر قرضاً حسناً جہ مؤمن لے چھے (اھنی) دعاء مملوک ال محمد بارھا ذکر کروں چھون۔ تمنے گھنی کام لاگسے، "قَضَى لِأَخِيهِ الْمُؤْمِنِ حَاجَةً، قَضَى اللَّهُ لَهُ حَوَائِجَ كَثِيرَةً، أَحَدُهُنَّ الْجَنَّةُ"

تو امثل فرماوی نے ایک انسانیة نواعلی دہرس بخشے چھے کہ تمیں کوئی مؤمن نی دعاء لیسو، اھنو کام کری اپسو تو خدا تملک تماري حاجة پوری کر سے انے ایک جگہ یر لینار مؤمن نی قدر بلند کرتا ہوا ایم فرمایو کہ "کوئی مؤمن تمارا سی لے چھے تو اھنو احسان چھے کہ تمارا سی لے چھے"۔ امثل بیان فرماوی نے ولی اللہ مؤمن نی قدر بلند کرے چھے، انے شریعة غراء نی میزة واضح تھائی چھے کہ لینار انے اپناریوے واسطے قرض نو طریقة گھنوسہل کری اے چھے انے بیوے نی عزة نے گھنی بلند کرے چھے۔

فوائد أداء القرض الحسن دیناً و دنیویاً

قرضاً حسناً دینی انے دنیوی گھنا فوائد چھے۔ مثلاً

- داعی الزمان طع نی رضی
- صلة الاخوان
- مؤمن نی دعاء
- روزی مابركة
- سخاوة نی عادة
- وپار ماترقی

- صدقة اپوانو ثواب
- الله سبحانه ني طاعة
- خدا تعالى ني شرط نونوفاء
- خدا تعالى نا حسن الظن نے سچاؤ
- رباني بلاء سي حفاظة
- تدبير ني عادة
- يقين ما پختگی

الاجتناب عن الربا

ربا۔ قرض سيئ (بد قرض) چھے۔ جر ما منفعة ني غرض هوئي، الداعي الفاطمي سيدنا القاضي النعمان رض فرماوے چھے۔

"كُلُّ قَرْضٍ جَرٌّ مَنْفَعَةٌ فَهُوَ رَبَا"

الداعي الاجل سيدنا عبد علي سيف الدين رض بعض رسالة ما اخلاق مذمومة ما ذكر كرتا هو فرماوے چھے کہ۔ ربا ما سون نقصان چھے، رباني تأثير سون چھے، جان نے هلاك كرو ما رباني تأثير ير چھے کہ۔ جيم و بلاء ني بياري اوے تر مثل چھے، اربي ني تأثير چھے۔

خدا تعلق ير گھني سختي سي منع كيدوربي نے، وياج نے، انے جر لوگو وياج نا فعل سي دور تھا سے خدا تعلق اهنے مغفرة نو وعده كيدو چھے، خدا تعلق سگلا گناه بخشي ديسے "إِنْ يَنْتَهُوا يُغْفَرْ لَهُمْ مَّا قَدْ سَلَفَ"، پچھي فرماوے چھے کہ تمين ايم فعل نهين كرو تو خدا تعلق انے خدا تعلق نا رسول سي لڑائي ني تياري كرو، گھني تحذير چھے کہ وياج سخت چھے، حرام چھے کہ جر وياج كون كھائي؟ گھنو سخت فرماوے چھے: "لَا يَتَّجَادِبُ عَلَيْهِ إِلَّا الْكِلَابُ الَّذِينَ هَمُّهُمْ جَلْبُ الْحِطَامِ" اوياج كون كھائي کہ جر كرتا هوئي كلاب هوئي تر وياج لے کہ جر نو هم ير چھے

ڪر حطام ڏي ڪهينچو، دنيا ڪهينچو

مؤمنين ني جماعه! مؤمنين برادرو، ڪتڪ لوگو ايم خيال ڪرے چھ ڪر هين وياج ڪهاتا ٿهين، وياج اڀيے چھ انے وياج پريسي لئے چھ، وياج پريسي لئے تو وياج ڪيم ٿهين. وياج جاري راکهوا واسطے انے وياج وڏهاروا واسطے پيسه ني ضروره چھ، ڀر منطق صحيح چھ مگر وياج پريسي لئو ما فائده نابلد نقصان چھ، نقصان سون چھ؟ ڪر تمارا هاتھ ما جبر اصل مال چھ اهناساھ وياج نوما ل شامل ٿهين چھ، تو ڀر Blood Cancer ٿهين جائي چھ، ڪر سي ڪتابينے چھ، تو Blood Cancer ٿهين جائي چھ، تمارو رأس المال، تماري capital، تماري پونجي دن بدن ڪم ٿهين جائي چھ، تاڪر ايڪ دن اهو اوے ڪر هاتھ ما فقط وياج نو پيسو باقي رهي جائي چھ، انے دين زياده ٿهاتو چلو جائي، خون ما Cancer پھيلائي جائي چھ ايم اصل مال ما وياج پھيلائي جائي چھ.

وياج وياج ڀرے چھ، نابود ڪرے چھ، وياج وياج ڀرے مفلوج ڪرے چھ، Paralyzed ڪرے چھ، انے مھو ٿو نقصان ڀر چھ ڪر وياج اصطناع المعروف سي خير ناکام سي روڪے چھ، زڪوة اپواسي روڪے چھ، ڪيم ڪر اهنے وياج ناھنتر بھرواني فڪر ھوئي چھ، انے خدا تعالٰ ني رحمة سي محروم ٿهين جائي چھ انے برڪة چلي جائي چھ.

التطبيق العملي – من تجارب المؤمنين

۱. ايڪ بھائي ڀر ذڪر ڪيڊي ڪر ماري ڊڪري معذور چھ، انے اهنه علاج واسطے گھني رقم جمع ڪروي پڙھسے، تو ايڪ مؤمن بھائي ڀر اهنے حسين اسڪيم ني معرفت ڪراوي انے اهنه طرف رغبه دلاوي – تو ڀر بھائي موليٰ ني خوشي حاصل ڪر ٿا هواساھ ٿهيا، انے ايم ذڪر ڪرے چھ ڪر قرضا حسنا ني برڪتہ سي اهنه ڊڪري نھ شفاء ٿهين، علاج ما خرچ ڪم ٿهيو، انے برڪتہ گھني ٿهين، بعض وقت ايم ٿهين ڪر علاج واسطے رقم return بھي نر ليوي پڙھسے، ڪهاں سي سگھو ٿهين جائي ڀر محض قرضا حسنا ني برڪتہ انے معجزه چھ.

۲. ايڪ بھائي ڀر المشھدين المعظمين اهنه فيميلي ساھه جاواني نية ڪيڊي، انے اهنه واسطے گھنو مشڪل ھتو، انے

یہ حسین اسکیم مارم جمع کرو شروع کیدو، انے اھنے اعمل کرواسی اتنی برکة تھئی کہ اھنی جر قرضا حسنا مارم جمع ہتی یہ توجع تھئی انے بیجی رقم سی زیارۃ نی سفر کیدی۔

کیفیت نظام القرض الحسن

الداعی الاجل الحی المقدس سیدنا محمد برهان الدین رضیہ قرضاً حسنا نے بطور institute قائم فرمایو۔ آپ مولیٰ رضی فرماوے چھے۔

"مؤمنین نا اقتصادی امور نے بہتر کرو واسطے انے اھنا معاشی مستوی نے بلند کرو واسطے قرضاً حسنا نے اقتصادی نہج گردانی نے اھنا سی برکة حاصل کرو لازم چھے"۔

طاہر اسکیم۔

۲۱۵ یا ۱۱۰ یا ۵۲ ایم الگ الگ یونٹ جمع کرے انے اھما بعض بلاد ما مولیٰ طع یہ ایم ارشاد فرمایو کہ۔

"تمیں سگلا قرضا حسنا مارم جمع کرو انے تمارا گام ما اتنی رقم تھائی کہ تمیں یہ رقم ماسی بیجا گامونے اپنا تھئی جاؤ... گھنی کم مدّہ مایر سگلا بیجا بلاد نے پوتانی رقم ماسی قرضا حسنا اپنا تھئی گیا"۔

محمدی اسکیم۔

مؤمنین لیلۃ الجمعة، یوم الجمعة، لیالی فاضلۃ انے مواقیت مبارکۃ ما قرضا حسنا اداء کری مولانا المنعم طع نی خوشی حاصل کری رہیا چھے۔

حسین اسکیم۔

الداعی الاجل الحی المقدس سیدنا محمد برهان الدین رضی فرماوے چھے۔

"Bank ما ویاج سی رقم موکو، ویاج سی رقم لو۔ یہ بیوے حرام، بنک نا حالات دیکھو! روزانہ خبر اوے چھے۔

اجے ابنک۔ اجے ابنک نقصان ماچلی رہی ہے، مؤمنین نی جماعت! جہ لاکھونی رقم موکی ہے، اہنالیوا واسطے فجر سی سانج لگ لائن ما کھڑا رھو وپڑھے ہے، مملوک ال محمد ایم کہون چھون۔ بنک نابدل قرضاً حسناً اپو، ثواب نو ثواب انے رقم نے امان! خدا تے مارا فرزندونے ویاج نی ابلای سی دوبرا کھجو۔

ال سکیم ما مؤمنین اہنی رقم۔ مدۃ معینۃ لگ محفوظ راکھ انے جہ وقت چاہے تہ وقت یر رقم طلب کری سکے ہے۔

اج زمان ما بنک یر دین اپو گھنوسہل کری لیدو ہے، اہنا سبب سی گھنو مھوٹو نقصان تھیو ہے کہ ایک ماحول دین لیوانو قائم تھی گھو ہے، اہنا سبب تھائی سون ہے کہ لوگو ما لالچ گھنی زیادہ تھی گئی ہے، دیکھا دیکھی گھنی ودھی گئی ہے، انے زبردستی نی منافسہ تھی گئی ہے، انسان دین پچھی دین لئی ہے انے اتنی پریشانی ما واقع تھائی ہے کہ پچھی مفلس تھی جائی ہے۔ اوتہوبالائی نازمان ما قرضاً حسناً نظام نے محکم کری نے مؤمنین نے فضول خرچ سی بچاوی دے ہے، قرضاً حسناً نظام ما الگ الگ سوالو کرو ما اوے ہے۔ جہ ناسبب قرض لینار نے clarity رھ ہے۔

مساعی الداعین الاجلین الداعی الاجل الحی المقدس سیدنا محمد برہان الدین والداعی الاجل سیدنا عالی قدر مفضل سیف الدین طع

الداعی الاجل الفاطمی سیدنا عالی قدر مفضل سیف الدین طع الرسالة الشریفۃ الرمضانیۃ «ملتقى سفینۃ البرکات»
ما فرماوے ہے۔

"لَقَدْ كَانَ تَطْهِيرُ الْمُؤْمِنِينَ مِنْ وَحْلِ الرَّبِّا بِنَظَرَاتٍ وَالِدِي، وَالِدِ الْجَمِيعِ، سَيِّدِنَا الدَّاعِي الْأَجَلِّ
الْفَاطِمِيِّ الْمُقَدَّسِ، مِنْ أَعْظَمِ بَرَكَاتِ الْمُلتَقَى الْفَاطِمِيِّ الْعِلْمِيِّ الْمُتَضَاعِفَةِ"

الداعی الاجل الحی المقدس سیدنا محمد برہان الدین رض نی نظرات ناسبب۔ مؤمنین ویاج ناکیچڑ سی پاک تھیا۔
یر الملتقی الفاطمی علمی نی سگلا کرتا عظیم۔ برکات متضاعفة ماسی ہے،

الملتقی الفاطمی علمی قائم فرماوی نے۔ مؤمنین نے شریعة غراء سی وابستر کیدا، انے امور

اقتصادیہ ناصول نے محکم فرماوی۔ مؤمنین نے رباناکچڑسی پاک تھاواطرف دعوة فرماوی، الداعی الاجل الحی المقدس رض ایک بیان مبارک ما فرمایو کر۔

اج سی۔ اسگلا حاضر تھا چھو ملتی ما، تمیں ضرور خیال راکھو، انے احرام جر کبائر ہوئی انے جر نا اوپر لعنة پڑھائی، جیم خمر پر لعنة چھے تیم ویاج پر لعنة چھے، تو هوے کوئی مؤمن ایم اھنے سہل کری دے، نہر! ویاج ما اپنے دنیا ماتو۔ اج نی modern age چھے، انے تمام لوگو ویاج پر جیوے، انے ہمیں امثل جیویئے! نہر! اپن تو شریعة پر جیوو، اپنی زندگی شریعة نی زندگی ہوئی، بیجا غیر لوگو کرے، اھنو فائده تھاتو بھئی ہوئی، مگر مؤمنین نے تو نقصان۔ کیم کر حرام چھے، تو مؤمنین! اج ویاج سی سگلا دور رہے، تاکر برکات زیاده تھائی انے سعادة خدا تھک آپے،.. میں تمارو خیر خواہ چھون، انے الملتي الفاطمي العلمي ماسی ایک ناصح امین نی حیثیة سی تمنے کہون چھون"

یر، مثل اقامولی الداعی الاجل الفاطمی سیدنا مفضل سیف الدین طع اپنا اسفار مبارکة ماھر گام ما پدھاری نے۔

قرضا حسنا ما نادر رقم عنایة فرماوے چھے،

مؤمنین نا بہبودگی واسطے گھنی سعی فرماوے چھے،

انے رفع المستوی واسطے نادر رقم عنایة فرماوے چھے.

قرضا حسنا نی سنۃ حسنة ما مؤمنین نے شامل کری نے سگلا نے **اپتا کری دیدا**۔ اھنا معیار نے گھنوبند کیدو.

خدا تھک الداعی الاجل سیدنا عالی قدر مفضل سیف الدین نی عمر شریف نے قیامة نادن لگ درازانے دراز کر جو۔ امین!

المذاكرة الثانية/٢

التجارة الراجعة

اهداف المذاكرة

امذاكرة ناخير ما مؤمنين مشتركين مايلى چار^١ اهداف حاصل كر س:

- تجارة رابحة ني معرفة نا چار^١ نكات ني تفصيل ،
- قران مجيد ماسات^٢ مواضع ما تجارة رابحة نا ذكر ني تشكيل ،
- اولياء الله^٣ ني تاريخ ماسي تجارة رابحة متعلق بے^٤ مثال ني تعين ،
- وپار نا امر ماداعي الزمان^٥ سي استندان نا اهمية نا پانچ^٦ فوائد ني توضيح .

ماهية التجارة الراجعة

خدا تعلى قران مجيد ما فرماوے چھ۔ "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ تِجَارَةٍ تُنْجِيكُمْ مِنْ عَذَابِ أَلِيمٍ" تجارة رابحة ني معنى اهو و وچان انے خريدان كر جر ناسب لاله (Profit) طلب كري سكا ئي انے جر وپار ما profit نر ملے ير تجارة رابحة نر كهوائی. خدا تعلى ير جيم حلال نا وپار ني نر افرماوي چھ تر مثل وپار كرے تو تجارة رابحة تها سے profit تها سے انے ثواب ني مثل كوي profit نتهي^١.

امام جعفر الصادق^٢ نا قول مبارك سي روشني طلب كريے كر " لیسَ الدینُ صَوْمًا وَصَلَاةً فَقَطْ، بَلِ الدِّينُ عِمَارَةُ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ "

^١ الداعي الاجل سيدنا مفضل سيف الدين^٥ ، الخطاب الذي القاہ من موضع لندن الى البلاد الايمانية بالخدمة الامور الاقتصادية ١٢ المحرم الحرام ١٤٤٣ھ.

مؤمن ولي الله نافرمان نے ماتھے چڑھاؤتا ہوا۔ اپنا ارشادات مطابق وپار کرے چھے تو اھنو وپارنر الوھئی جائی چھے کیم کریر روزی طلب کرو فقط دنیا نو عمل نھئی۔ بلکہ دین نو بھی عمل تھئی جائی چھے۔ انے ا مثل دنیا ما رھی نے دین نے اباد کروا سی اھنے۔

۔ اگ سی امان ملیے ،

۔ گناھونی مغفرة تھاسے ،

۔ جنہ ما پہنچی نے سکون ملیے ،

۔ کوئی وقت کھوٹ نہیں اوے بلکہ ثواب ملتورھسے ،

انے حقیقہ اھنی تجارة۔ تجارة راجحة تھئی جاسے^۲۔

تحضیض اولیاء اللہ ع للتجارة الرابحة

خدا تعالیٰ یر انسان نے بہتر قامہ ما پیدا کیدا چھے۔ "لَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ فِي أَحْسَنِ تَقْوِيمٍ" انے اھنا عیشتہ رضیة انے اطمنان نی زندگی واسطے ایک شریعة قائم کیدی کہ جر ناسب دنیا انے اخرہ ما حیوة ابدیة حاصل تھائی کیم کہ خدا تعالیٰ یر ھر انسان نے الگ الگ قسم نی قوہ بخشی چھے تاکہ ایک بیسرانی حاجة تمام تھائی انے اھنا واسطے ایک بیسرانی اجر ملے تاکے اھنے اھنی خوبی ما اجتهاد کروا ماھجی لذت اوے۔ اتجارة نواھا اھم أسلوب چھے۔

ابن ادم شروع سی اج لگ تجارة کری رھیا چھے۔ ھر زمان ما شریعة مطابق تجارة تھاتو ایو چھے۔ اپنے اولیاء اللہ ع نی شریعة مطابق دنیا ناساتھہ اخرہ نی تجارة ، کہ جر نا اوپر تجارة نومبنی چھے یر بھی یر سکھاوے چھے۔ التَّجَارَةُ مِنْ عِبَادَةِ اللَّهِ - کیم کہ "إِنَّ اللَّهَ هُوَ الرَّزَّاقُ ذُو الْقُوَّةِ لَمَتِينٌ" تو خدا تعالیٰ گھنور نرق اپنار چھے۔

نرق طلب کرے تو حلال سی ، اھا گھنو ثواب چھے ، انے نرق خدا تعالیٰ نافضل ساتھہ نازل تھائی چھے ، اللہ تعالیٰ فرماوے

^۲ الداعی الاجل سیدنا مفضل سیف الدین^ع۔ بیان یوم میلاد الداعی الاجل سیدنا محمد برهان الدین رضی اللہ عنہ

چھے "وَأَسْأَلُوا اللَّهَ مِنْ فَضْلِهِ"، وپیار ما جبر او امرانے نواہی آیا چھے، یر سگلا ما حکمة چھے، منفعة چھے، برکة چھے، جبر مثل سیدی صادق علی صاحب نس فرماوے چھے۔

جبر کہے یا کرے حق چھے سراسر
سمجھونر تے سمجھونر سمجھونر نہ سمجھو

هر زمان ما هادي ارستر پر هداية دے چھے، انے امثل سي مؤمنين مخلصين نے صحيح طرح سي وپيار کروانو ارستر بتاوے چھے، تو مؤمنين نا وپيار ما بهي گھني برکة تھئي چھے، کيم کر اھنے حلال سي تجارة کرتا ولي الله بتاوے چھے.

ذکر التجارة الربحة في القرآن المجید

- إِنَّ اللَّهَ هُوَ الرَّزَّاقُ ذُو الْقُوَّةِ لَمَتِينُ
- يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ تِجَارَةٍ تُنْجِيكُمْ مِّنْ عَذَابِ أَلِيمٍ
- وَإِذَا رَأَوْا تِجْرَةً أَوْ لَهْوًا أَنْفَضُوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِمًا قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ مِّنَ اللَّهْوِ وَمِنَ التِّجْرَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ
- يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
- قُلْ إِنْ كَانَ ءَابَاؤُكُمْ وَأَبْنَاؤُكُمْ وَإِخْوَانُكُمْ وَأَزْوَاجُكُمْ وَعَشِيرَتُكُمْ وَأَمْوَالٌ اقْتَرَفْتُمُوهَا وَتِجْرَةٌ تَخْشَوْنَ كَسَادَهَا وَمَسْكِنٌ تَرْضَوْنَهَا أَحَبُّ إِلَيْكُمْ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَجِهَادٍ فِي سَبِيلِهِ فَتَرَبَّصُوا حَتَّىٰ يَأْتِيَ اللَّهُ بِأَمْرِهِ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الْفَاسِقِينَ
- رِجَالٌ لَا تُلْهِيهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ
- إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنْفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّن تَبُورَ

خمس^٥ رغائب دينية للتجارة من الفقه الفاطمي

- قال صلح - تَحْتَ ظِلِّ الْعَرْشِ يَوْمَ لَا ظِلَّ إِلَّا ظِلُّهُ، رَجُلٌ خَرَجَ ضَارِبًا فِي الْأَرْضِ يَطْلُبُ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ مَا يَكْفِي بِهِ نَفْسَهُ وَيَعُودُ بِهِ عَلَى عِيَالِهِ.
- قال صلح - إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْعَبْدَ يَكُونُ سَهْلَ الْبَيْعِ وَسَهْلَ الشِّرَاءِ وَسَهْلَ الْقَضَاءِ وَسَهْلَ الْاِقْتِضَاءِ.
- قال صلح - مَا عُدُوَّةُ أَحَدِكُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِأَعْظَمٍ مِنْ عُدُوَّتِهِ يَطْلُبُ لَوْلَدِهِ وَعِيَالِهِ مَا يُصْلِحُهُمْ.
- قال ٢٤ - الشَّخِصُ فِي طَلْبِ الرِّزْقِ الْحَلَالِ كَالْمُجَاهِدِ فِي سَبِيلِ اللَّهِ
- قال علي ابن الحسين ٢٤ - إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى جَعَلَ الرِّزْقَ عَشْرَةَ أَجْزَاءٍ، تِسْعَةٌ مِنْهَا فِي التِّجَارَةِ، وَجُزْءٌ فِي سَائِرِ الْأَشْيَاءِ.

اسلام ما تجارة نوجوئران دين ناسالته هه - جر ناسبب مؤمن نة بركات سماوية قدسانية انة ثواب عظيم نوحصول تهاي هه.

أربع^٤ رغائب دنيوية للتجارة من إطار العالمي

Business is a fundamental pillar of economic growth and social development. Engaging in business activities offers numerous benefits, including financial stability, personal development, and societal contributions. The following are some of the key worldly benefits of business:

1. Economic and Financial Benefits⁴

One of the most significant advantages of engaging in business is financial gain. Businesses generate profits, which contribute to personal wealth and economic stability. The financial benefits of business include:

- **Wealth Creation:** Entrepreneurship enables individuals to accumulate wealth by generating consistent income and reinvesting in profitable ventures.
- **Job Creation:** Businesses create employment opportunities, reducing unemployment rates and improving economic conditions.

⁴ https://www.researchgate.net/publication/27471989_Measuring_the_benefits_of_entrepreneurship_at_different_levels_of_analysis?utm_source=chatgpt.com
https://entrepreneurship.babson.edu/economic-advantage-entrepreneurship-education/?utm_source=chatgpt.com
https://abjournals.org/ijebi/wp-content/uploads/sites/5/journal/published_paper/volume-1/issue-1/IJEBI_pvVcrlwG.pdf?utm_source=chatgpt.com

- **Tax Contributions:** Business owners contribute to national economies through corporate and income taxes, which fund public services such as infrastructure, healthcare, and education.
- **Foreign Exchange Earnings:** International businesses facilitate trade, leading to an inflow of foreign currency and strengthening national economies.

2. Personal Development and Independence⁵

Running a business fosters significant personal and professional growth. Some key benefits include:

- **Independence and Autonomy:** Unlike employment, business ownership allows individuals to make their own decisions, set their goals, and control their financial future.
- **Skill Enhancement:** Entrepreneurs develop essential skills such as leadership, problem-solving, communication, and financial management.
- **Creativity and Innovation:** Business encourages innovative thinking, leading to new products, services, and market solutions.
- **Work-Life Balance:** Entrepreneurs often have the flexibility to manage their time, leading to improved personal and professional satisfaction.

3. Social and Community Impact⁶

Businesses contribute significantly to societal well-being by addressing economic and social challenges. These contributions include:

- **Improving Living Standards:** By generating income and employment, businesses enhance the quality of life for individuals and communities.
- **Corporate Social Responsibility (CSR):** Many businesses engage in philanthropic activities, such as supporting education, healthcare, and environmental conservation.
- **Community Development:** Local businesses strengthen communities by providing essential goods and services, boosting local economies, and fostering social interactions.

4. Economic Stability and Long-Term Security

Entrepreneurship contributes to financial stability and long-term economic security in several ways:

- **Asset Accumulation:** Businesses build assets, including property, equipment, and intellectual property, that retain or increase in value over time.
- **Business Succession and Legacy:** Many businesses become generational, ensuring financial security for future family members.
- **Protection Against Economic Downturns:** Diversified businesses can adapt to economic changes, reducing dependence on external employment opportunities.

⁵ https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/10564926231181555?utm_source=chatgpt.com
<https://journal.access-bg.org/issue-5-3-m>
https://link.springer.com/article/10.1007/s11301-020-00193-7?utm_source=chatgpt.com

⁶ <https://hal.science/hal-04617976v1/file/badreddine.larbi.socia24-06.pdf>
https://www.researchgate.net/publication/375974906_Entrepreneurship%27s_Impact_on_Personal_Development_and_Self-Efficacy

ذكر ثلاث^٧ أصول التجارة الراجعة من الفقه الفاطمي

فضل الله

الداعي الاجل الحمي المقدس سيدنا محمد برهان الدين رض فرماوے چھے۔

"کاوتہ خدا تعلق نو فضل طلب کرو چھے ، خرچو و خدا تعلق نی راہ ما انفاق چھے ، یر۔ برکة انے اقتصادی تنیة نأصول چھے ، حلال انے حلال پراعانة انے استعانة ، حرام انے حرام سی غنی انے استغناء۔ یر اقتصاد نو طریق چھے^٧۔"

التوکل علی الله

- امیر المؤمنین یر بجافرمايو چھے کہ۔ **أَفْضَلُ الْأَشْيَاءِ الْإِثْقَاءُ بِاللَّهِ**۔ تمام چیزو ما افضل چیز خدا تعالیٰ پر بھروسو را کھو چھے^٨۔
- وپار کرنا یر سازوار چھے کہ اھنو توکل خیر الرازقین۔ اھنار ب پرھوئی ، خدا تعلق قرآن مجید ما فرماوے چھے۔ **"وَيَرْزُقُهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ"**۔ خدا تعلق انسان نے **مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ**۔ جہاں سی گان نہ تھئی سکے وہاں سی اھنے رزق ايسے ، انے جہ شخص کہ خدا تعلق پر توکل کرے۔ چھي خدا تعلق اھنا بلا حسب چھے۔

القناعة

ایک مرد رسول اللہ صلح نانزدیک ایا انے عرض کیدی کہ منے کوئی بھی امر ما سنتوش۔ contentment ملتون تھی ، تو رسول اللہ صلح اھنے ادعاء عطاء کرے چھے۔

"اللَّهُمَّ ارْزُقْنِي بِقَضَائِكَ، وَبَارِكْ لِي فِي عَطَائِكَ، وَأَقْنِعْنِي بِمَا قَدَرْتَ لِي حَتَّى لَا أَحْبَ تَعْجِيلَ مَا أَخَّرْتَهُ وَلَا تَأْخِيرَ مَا عَجَلْتَهُ"

^٧ الرسالة الشريفة ملتنقی سفينة البركات ، ص ٥٧٨-٥٧٩
^٨ روضة هدايات ، الجزء الثاني ، رقم الكلام: ٤ ص ١٠٤۔

تو مؤمن قناعتہ رکھی نے خوش حالی نی زندگی گزارے جیم الداعی الاجل سیدنا محمد برهان الدین رض
فرماوے چھے۔

"امیر المؤمنین ساقیہ کوثر چھے، عجب اپ فرماوے چھے "رِزْقُكَ يَطْلُبُكَ فَاسْتِرْح" تمارو رزق تمنے طلب
کرتا ہوا اوسے تمیں آرام سی زندگی گزارو، تماری کوشش کرو پچھی خدا تعالیٰ پر موکی دو، جہ تمارو چھے یر تمنے
ضرور ملے"۔^۱

التحذیر فی الامور التجاریة

سیدنا طاہر سیف الدین رض اقا فرماوے چھے۔

وعلیکم بالارتیاء اذا امرا تریدونه وترک اقتحام

تمیں کوئی کام کروا نے چلو تو وچار کری نے چلو، برابر غور کری نے، کہ اکروو کہ نہیں؟ اہنا نفع
نقصان نی طرف دیکھی نے کام کرو، اقتحام نہیں۔ کہ ایک وات خیال ما اوی تو بس وچار کیدا بغیر شروع کری
دو، نہ! وچار کرو کہ اکام کریئے تو فائدہ چھے کہ نقصان؟ اگر اچے فائدہ نظر اوے چھے تو کالے سون چھے؟ مثلاً سوچا
بغیر اچ مال لئی لو کیم کہ یر گھنوسستو چھے، پن یر مال وچا سے نہیں تو دھارے مہنگو پڑی جا سے، خدا تعالیٰ پر
توکل رکھی نے، وچار کری نے لو، غور کری نے لو، اہنا سگلا پہلو تپاس کری نے لو، پچھی اپ فرماوے چھے،
کہ اے عقل مندو! تمیں وہ وپار نے لازم رہو کہ جہ وپار دین نے دنیا مانفع و نتو ہوئی۔ لاہ و نتو ہوئی، تو دین
نو نفع و نتو وپار اپنے کون بتاوے چھے؟ کہ اپنا دعا کرام، کوناسی روایہ کرے چھے؟ کہ رسول اللہ سی، ائمة علیہم
السلام سی، کہ امثل امثل کرسو تو تمنے ایک ناسات گونا، ستیر گونا، ساتسو گونا ملے، اتنو خدا تعالیٰ اجر عظیم
اپسے، یر ۷ مثل دنیا ما بھی جہ وپار کرو تو برابر سوچی سوچی نے لاہ و نتو ہوئی یر وپار کرو، لالچ نے کھوئی
کھوئی ہوس کری نے ام کری دیئے، ام کری دیئے، نہ! رازق تو خدا تعالیٰ چھے، تو اپن جیم واجب چھے، لائق چھے،
انے زمان نو مقتضی چھے، زمان جہ طرف نو چلے چھے، یر طرح سی سوچی سوچی نے تمام چو طرف نگاہ کری نے

^۱ المجلس السابع، ۱۴۳۲ھ

وپیار کرو، جان پر قابو رکھی نے وپیار کرو،!

المعاملة اللائقة في التجارة

الداعي الاجل الفاطمي سيدنا عالي قدر مفضل سيف الدين طع فرماوے چھے۔

"مؤمنين ني جماعة! جر مثل مال نے اھني جگہ ما خرچو جوئیے یر ۛ مثل علم نے اھني جگہ ما خرچو جوئیے، انے یر علم مطابق عمل کرو جوئیے، تو علم نا خرچنا نوع علم زیادة تھائی چھے، امیر المؤمنین یر فرمایو چھے: "الْعِلْمُ يَزُكُّو عَلَى الْإِنْفَاقِ"، علم خرچو اسی زیادة تھائی چھے انے جر علم نہ خرچے یعنی بیجانے نہ اے یا خود بھی اھنے استعمال نہ کرے، اھنا مطابق عمل نہ کرے تو یر علم اھنا نزدیک سی چلو جا سے، رسول اللہ فرماوے چھے کہ: "لَا فَقْرَ أَشَدُّ مِنَ الْجَهْلِ"، جہالہ کرتا کوئی فقر زیادة سخت تھی، اے عزاداران حسین! حق نوع علم طلب کروا نے تمیں سگلا ا مثل نی مجالس ما حاضر تھیا چھو، تو تمنے خطاب کری نے کہونہ چھونہ کہ اے داودی بہرہ قوم! اے وپیاری قوم! تمیں سگلا ہما نے دلیری سی وپیار کرو چھوانے وپیار کرتی وقت ایم خیال راکھو چھو کہ کنجوسی نہ کرو، کیم کہ کنجوسی کرو اسی کنجوس شخص نے ۛ نقصان تھائی چھے، جر مثل کوئی وپیاری شخص اھنا مرآی انے منظر نو، اھنا appearance نو خیال نہ راکھتا ہوئی، اھا کنجوسی کرتا ہوئی، تو یر کوئی business meeting واسطے جائی انے جو تا پورا نا پہنے توجہ نا سا تھے meeting چھے یر سگلو mark کرے چھے، انے ایم بنی سکے کہ ا مثل پوتانی ذات پر کنجوسی کروا نا سبب اھنے یر business deal بھی فوت تھی جائی چھے، تو اے اخرتہ نا وپیار نا قصد سی حسین نی مجالس ما حقیقی علم نا طلب ما حاضر تھانا لوگو! تمیں سگلا تماری ذات سی سخی تھی نے، تمارا مرآی انے منظر نے سنواری نے، احزان انے اشجان نا لباس پہنی نے، تمارا مال نے خدا تعلق نی راہ ما خرچی نے پورے پورے اہبہ انے استعداد نا سا تھے ا مثل نی مجالس ما حاضر تھیا چھو، تو بیان نا کرنا صاحب نے ایم تھائی چھے کہ ا مؤمن پوتانی ذات سی سخی تھی نے، اھنو مال ا مثل خرچی نے ا مثل حقیقی علم نو فائدہ لیوا نے حاضر تھیا چھے، تو ہمیں اھنے گھنوزیادہ اپی دیئے! گھنوزیادہ اپی دیئے!!!"

الاجتهاد في كسب الحلال

امير المؤمنين فرماوے چھے:

مَا أَحْسَنَ الدِّينَ وَالدُّنْيَا إِذَا اجْتَمَعَا * لَا بَارَكَ اللَّهُ فِي دُنْيَا بِلَا دِينٍ

دنیا نے دین بیوے جمع تھی جانی تو عجب بہتروات چھے ، خدا تعالیٰ وہ دنیا مبارک نہ اچھو کہ جہ دین بغیر دنیا ہوئی ، اہم مبارک نہ ہیں ، تارے تمیں دین نالوگو چھو ، دین ساتھ دنیا جمع ہوئی تو رزق طلب کرنارے جہاد نو ثواب اتوم ہوٹو! ، رزق طلب کرو مؤمنین و پیار کرو ناشط تھی نے ، نشاط ناسا تھے ، و پیار ماسستی نہ کرو ، اپنا جانو پر قابو رکھی نے حرص نہ کرے ، دنیا نالوگو حرص ناموافق عمل کرے چھے ، حلال چھوڑی نے حرام تو انڈستری بنی سکے تو انڈستری بھی تھائی انے و پیار ماسستی نی جماعۃ! لازم سونے چھے۔ کرسگلا و پیار اناھا تھما ہو و جوئی ، و پیار ماسوداگری کیوی ہوئی جیم شاہ سوداگری ایم ہتا زمان ماقدیم ، اچ بھی ایم چھو تمیں بجمد اللہ مؤمنین ، انے ایم تماروسکے ہو و جوئی ، و پیار ما ، انڈستری ما تو خدا تعالیٰ سگلا نے نشاط اچھو "۔

المثلین^۱ للتجارة الراجعة من اخبار اولياء الله^۲

مولانا علی^۲۔

امیر المؤمنین^۱ رسول اللہ صلح ناسا تھ ، تو ہمیشہ ساتھ ناسا تھیا انے رسول اللہ نی ہر مشکل نے آسان کرتا رہیا ، رسول اللہ نابرا در تھی نے ہر فضل ما برابر تھی نے رہیا ، برادر تھی نے برابر تھی نے رہیا ، شان تو علحدہ تھی مگر رہیا ام ، تارے عماد الدین صاحب فرماوے چھے:

إِنَّهُ وَالْمُصْطَفَى الْمُخْتَارُ فِي * شَيْمِ الْمَجْدِ عَدِيلاً مَحْمَلٍ

محمد المصطفى انے امیر المؤمنین علی المرتضیٰ بیوے مجد نی شیم ما ، مجد نی خصلتوما ، ایک محل نا بے عدیل چھے ، بیوے ہمشان چھے ، خدا تعالیٰ نی صلوات بیوے مقامین الہیین اوپر ، ہوے بشر نا در میان سونے شان سی رہے چھے ، کہ

" المجلس الثاني ۱۴۴۴ھ

" المجلس السادس ۱۴۲۴ھ

اعلى ما اعلى هر مقام ، حلم ، كرم ، فضل ، احسان ، مساواة كر جر لو گو مساواة نے گھني ترجيح دي نے کہے چھے ،
 كر مساواة هووي جوئے ، تارے بشر نادرميان مساواة ، توجر وقت اپ بشرية نا حالة ما ظاهر تھائي چھے تر وقت
 كيوي مساواة كرى نے بتاوے چھے ، اے خردمندو! ديکو! كر اپ ني شان ما ذكر اوے چھے كر اپ كناسة نا بازار كوفه
 ما امير المؤمنين چھے ، مگر جر وقت اپ ني طرف خلافة اوي چكي چھے ، انے اپ نے سگلاير خليفة المسلمين ما نے
 چھے ، تر عرصه ما اپ سونہ كرے چھے؟ تو كناسة نا بازار ما اپ نا غلام نے ساتھ لئي نے سدھارے چھے ، ايک وپاري نا
 يہاں ، ير قيص وينچ چھے ، ير وپاري ير مثل نا کپڑا وينچ چھے ، تر ني دکان پر جي نے کہے چھے كر منے بے قيص
 جوئے چھے اتا روپير ما ، اتا درھم ما ، اپ پوتے اھني قيصه مقرر کرے چھے ، اتا درھم نا بے قيص ، تو اسرے اتا
 درھم نا هووا جوئے ، وہ وپاري تو اھني نے کھڑا تھي گیا ، اپ نے ديکھا علي نے كر اتوا امير المؤمنين تشریف لایا
 ماري دکان پر! اھني تعظيم ديوا لاگا ، تو امير المؤمنين وہاں سي سدھاري گیا ، اھنا پاس سي ليدو نہيں ، چلا
 گیا ، پدھاري گیا ، کئي ليتا نہيں ، خريدا نہيں ، بي جي دکان پر جائی چھے ، وہاں بھي وپاري پہچاني گیا كر اتو
 مولی چھے ، علي چھے ، اھني نے کھڑا تھي نے تعظيم ديوا لاگا پدھارو ، اپ جر چاھوترے ميں عرض کروں ، اپ نہيں
 ليتا ، نہ وہاں سي چلا جائی چھے انے تيجي دکان پر پدھارا ، وہاں ايک نوجوان بچہ تھا ، اھنے هجي کئي خبر نہيں
 كر اکون صاحب چھے ير دکان ما ، دکان مالک هوئے مھوئا تر کئي باھر گیا هوئے انے انے بيٹھايوئے ، اچر
 نے ، تارے اھنے کہے چھے امير المؤمنين اچر نے ، كر منے قيص جوئے چھے اتا درھم ما ، تو۔ کر لو ، الواپ ، نکالي
 نے لئي ايا ، بے قيص خريدا ، اپ ير قيصه فرماوي تھي تر مثل ، تر مثل نا قيص بے قيص لئي نے غلام ساتھ هتا
 تر نے فرماوے چھے کر۔ غلام! اے مارا غلام! تمہيں اے قيص ماسي تمنے جر پسند هوئے تر لئي لو انے جر باقي رھے
 تر ميں پھني لئيس ، عجب شان چھے ديکو! مولی غلام پوتانو تر نے ا مثل نوازي لے چھے ، انے ايم خيال فرماوے چھے
 کر ميں تو چاھے تر پسند كرى نے لئي سکون چھونہ مگر اے بے چارو غلام نے تو کون اپاوے؟

سيدي حسن بن نوح فس۔

سيدنا علي شمس الدين اھني نسل ماسي چھے ، کوني نسل؟ حسن بن نوح ني نسل ما اپ ني تجارة گھني واسع اپ
 مَلِكِ التَّجَارِ نام پاڑتا ، اتو مھوٹو وپاري رھندا ، يمن ما ، مکة ما ، مصر ما ، شام چو طرف اپنو وپاري پھيليو ، اپ نا

برنا اعمال بھی دعوت ناگھنا لوگوں پر، سگلا نے جارے، کپڑا پے، مواساہ کرے، ہر حاجت مند نی حاجت تمام کرتا، خصوصاً۔ اشہر رجب، شعبان، شہر رمضان نامہینہ اوے تروقت مہاجرین جر حضرت ما اوے یر سگلا نے جازتا۔

مساعی الداعی الاجل الفاطمی سیدنا عالی قدر مفضل سیف الدین طع

الداعی الاجل سیدنا طاہر سیف الدین رض فرماوے چھے۔

"لِتَكُنْ هِمُّكُمْ فِي الدُّخُولِ فِي صُنُوفِ التِّجَارَاتِ عَالِيَةً، وَلَا تَقْتَصِرُوا عَلَى صِنْفٍ وَاحِدٍ مِنْهَا، بَلْ إِذَا لَمْ يُسَاعِدْكُمْ تِجَارَةٌ فَلْتَكُنِ الأُخْرَى لَهَا تَالِيَةً"

فحوی۔ تمیں قسم قسم ناویپار نے لئی اُھوا واسطے تمارا ارادہ بلند راکھو، فقط کوئی ایک قسم ناویپار کروا پر کفایہ نہ کرو، کیم کر ایک قسم ناویپار ما اگر تمنے فائدہ نہ تھائی تو بیسرا قسم ناویپار ما فائدہ تھاسے۔^{۱۳}

الداعی الاجل الحی المقدس سیدنا محمد برہان الدین رض فرماوے چھے۔

"اِسْتَعْمَلُوا بِالتِّجَارَةِ وَالصَّنَاعَةِ، وَلَا يَجْلِسُ أَحَدٌ بِغَيْرِ شُغْلٍ يَوْمًا، بَلْ وَلَا سَاعَةً"

فحوی۔ تمیں ویپار سی انے صناعتہ ناشغل سی شغل دار تھاو، کوئی ایک شخص بھی کام بغیر نیورا ایک دن بھی بیٹھا نہ رہے، ایک گھڑی بھی نہیں۔ (صناعتہ: ہنر، کاریگری، انڈسٹری)۔^{۱۴}

الداعی الاجل سیدنا محمد برہان الدین رض ۱۳۹۹ھ ما "الملتی الفاطمی العلی" قائم فرماویو۔ مؤمنین نے شریعتہ غراء سی وابستر کیدا، انے امور اقتصادی نا اصول نے محکم فرماوی۔ مؤمنین نے ربانا کیچڑ سی پاک تھوا طرف دعوتہ فرماوی، اپ مولیٰ ایک بیان مبارک ما خیر خواہی کرتا ہوا فرماوے چھے۔

"مؤمنین میں تمارو باوا چھون، شفیق چھون، ناصح امین چھون، تمارا دل ما ماری جتنی محبتہ چھے اھناسی گھنی زیادتہ محبتہ مارا دل ما تمارا واسطے چھے، تو بھلا کوئی باوا ایم چاھے کہ اھنا فرزندو ناویپار ما برکتہ نہ تھائی؟ یا

^{۱۳} روضۃ ہدایات ۲

^{۱۴} روضۃ ہدایات ۲

اهنا فرزند و پاپا سے دولت نہراوے؟ میں تمنے وياج سي دور رهوانو كهون چھون۔ ير واسطے نهيس كه تمار و وپار كم تهائي
بلكه اهنا سي تمنے بركة زياده تهائي".

الداعي الاجل سيدنا مفضل سيف الدين طع فرماوے چھ۔

"انے خيال را كه جو كه كوئي دن بهي حرام نو وپار نہر كرجو، وياج نو كام كوئي بهي نہر كرجو، كوئي چوري
نو كام نہر كرجو جيم برابر كرو جوئي تيں كرسو تو خدا تملك تمنے بركة بركة ايسے۔ باوا جي صاحب مولی فرماو تا كه
كوئي سروس كرتا هوئي، Job كرتا هوئي، اهنے Business Minded كري ديجو، Industry بهي امكان هوئي، ناھني
جتي امكان هوئي كرجو"۔^{۱۵}

اقامولى طع ير سنة ۱۴۴۰ھ ما "شُكْرَانُ نِعْمِ ذِيْرَة" ني نهضة جاري فرماوي۔ تاكه مؤمنين پوتانا وپار مانمو
لاوے انے جر مؤمنين service ما چھ ير سگلا وپار طرف اوے۔ ير واسطے نادر رقم عناية فرماوي.

الخاتمة

اسلام نو دين سمحاء۔ بيضاء چھ، جر مؤمن نے عبادات ناساتھ معاملات بهي سگھاوے چھ انے ايك شاكلة سي
معاملات نے عبادت ما شمار كرو ما ايو چھ، لاسيا تجارة ما ايك مؤمن كئي طرح ٹوپ پر پہنچے انے مؤمن نو تجارة
راجة تهائي اهنا واسطے اولياء الله عني مساعي جليلة چھ، الداعي الاجل الحمي المقدس سيدنا محمد برهان الدين
رض فرماوے چھ۔

"مؤمنين نے وپار پر لگايا، كوئے؟ دعاة فضلاء ير حدود ير، وپار ما كيوا كه كنه باز كه سگلا نے
هراوي دے".

خدا تملك الداعي الاجل سيدنا عالي قدر مفضل سيف الدين ني عمر شريف نے قيامة نادن لگ درازا نے دراز كرجو
۔ امين!

المذاكرة الثالثة^٣

Household Budgeting

اهداف المذاكرة

امذاكرة ناخير ما مؤمنين مشتركين ماليي چھ^٦ اهداف حاصل کرے:

- قرآن مجید انے اولیاء اللہ ع^٢ انے بی^٦ بیان سی استبصار کری نے «household budget» کروانی تعلیم ،
- خیر ما خرچوا طرف اولیاء اللہ ع^٢ انے بی^٦ بیان سی ترغیب ،
- طیب العیش واسطے انفاق ما اقتصاد نی توجیر ،
- میزانیة سبب اھ^٧ دنیوی فوائد انے سات^٧ دینی فوائد نی تعیین ،
- میزانیة نہر کروا سبب چھ^٦ نقصان نی تعبیر ،
- Household budget واسطے چار^٤ خطوة نی تفصیل .

أهمية التدبير في حياة المؤمن

خدا تعالیٰ قرآن مجید ما فرماوے چھ:

وَلَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا

"مؤمن کون کہوئی کہ جرہ سگلا انفاق کرے چھ مال خرچے چھ تروقت اسراف نہیں کرتا انے کنجوسی بھی نہیں کرتا وچگالے چلے چھ"

هداة کرام ع^٢ مؤمن نے آرام نی زندگی گزاروانے یر واسطے موعظة حسنة فرماوے چھ۔ وچگالے رستہ بتاوے چھ یر سونہ کر تدبیر کروو اچے لوگو دنیا ما کھونچائی گیا چھ مال کاواما ، قرض سی بچواما الگ الگ تدبیرو کرے چھ۔

extreme طرف چلا جائی ہے انے خسارے ما واقع تھائی ہے۔

امیر المؤمنین صع فرماوے ہے۔

"لِلْمُؤْمِنِ ثَلَاثُ سَاعَاتٍ: فَسَاعَةٌ فِيهَا يُنَاجِي رَبَّهُ، وَسَاعَةٌ فِيهَا يَرُمُّ مَعَاشَهُ، وَسَاعَةٌ يُحْجِلِي بَيْنَ نَفْسِهِ وَبَيْنَ لَدَّتِّهَا فِيمَا يَحِلُّ وَيَجْمَلُ"

مؤمن واسطے تین/۳ ساعات ہے۔ تین/۳ حصے ما اہنا وقت نے تقسیم کرے۔

۱. ایک گھری ما اہنارب نی عبادہ کرے ،

۲. ایک گھری ما پوتانا معاش نا امور نے درہست کرے ،

۳. ایک گھری ما جہر مثل لائق تھائی یہ مثل حلال سی لذت لے ،

مؤمن نی زندگی حیا طیبہ تھائی ، سکون نی نکلے انے تمام امور ما balanced ہوئی یہ واسطے حدیث شریف مشعل راہ ہے۔ وقت ، مال انے بیسرا امور ما تدبیر کرے اہنا واسطے ہدایہ ہے ،

یہ حدیث مثل رسول اللہ صلح فرماوے ہے۔

"التَّادِيرُ نِصْفُ الْعَيْشِ"

فحوی۔ planning کرو زندگی نواردہو حصہ ہے ، اپ سکھاوے ہے کہ مؤمن planning کرے تو عیش انے سکون سی زندگی بسر کری سکے ہے۔

زندگی نا تمام aspect ما تدبیر کرو ضروری ہے ، خاصہ مال ما financial planning کرو گھنویہ ضروری ہے۔ تو اچے اپنے household budgeting پر مختصر ذکر کریے جہر ناسی ایم واضح تھائی کہ budgeting واسطے ولی اللہ کتنی رغبت دلاوے ہے انے یہ کرواسی مومنین نے کتنا فوائد حاصل تھائی ہے financial stability ملے ہے انے قرض دین ما جاوا سی دور رہے ہے۔

ماهية الميزانية العائلية

ہوے اپنے ایم سوال تھائی کہ میزانیة عائلیة "household budget" سون چھے؟ انے یر کرو سون کام ضروری چھے؟

امیر المؤمنین مولانا علیؑ فرماوے چھے:

"عَلَيْكَ بِالْقَصْدِ فِيمَا تَجْمَعُ وَفِيمَا تُنْفِقُ"

فحوی۔ تمیں جر چیز جمع کرو چھوانے خرچو چھو۔ اھا وچگالے عمل کروو تمارا پر واجب چھے۔

اقول مبارک اپنے budget سون چھے یر اشکارہ کرے چھے کہ «قصد» یعنی وچگالے balanced رہو اپنا مال ما balance اعتدال کروو دنیا ما اپنے دیکھیے تو ہر چیز ما اعتدال balance چھے جیم water cycle ما آسمان سی پانی نازل تھائی چھے انے پاچھا cycle پھیری نے آسمان طرف جائی چھے جر جگہ ما جتنو پانی جوئی وہاں یر حساب سی موکو چھے ، اھا اعتدال چھے اگر دریا ما زیادہ پانی ہوتے تو زمین نظرہ نہ اوتے انے کم ہوتے تو پوری زمین صحراء بنی جاتے۔

رسائل اخوان الصفا ما الامام احمد المستورؑ فرماوے چھے۔

"إِنَّ الْإِنْسَانَ عَالَمٌ صَغِيرٌ"

فحوی۔ تحقیق انسان چھوٹو عالم چھے۔ universe نو miniature چھے

خدا تعالیٰ یر انسان ناہر عضو طرف خون پہنچ اھنی محکم تدبیر کیدی چھے انے یر خون نہ پہنچوانا سبب کم ودھارے تھاون سبب بیمار یواوے چھے۔

یر ۷ مثل انسان نی زندگی ما اھنو مال تمام امور طرف تقدیر موافق balanced way ما پہنچ یر ضروری چھے۔ مال نی صحت واسطے budget تیار کرو زندگی نو اھم حصہ چھے تاکہ اھنی زندگی ما balance رہے۔

budgeting واسطے ایم کہے چھے۔

Budgeting is the process of creating financial stability and making a financial plan to balance your income and expenses over a period.

Household budgeting is a plan on how a household's income should be spent in order to provide for the household's needs without incurring any debts or deficits.

Budget کروا سي ايم معلوم تھائی چھے کر اپنے مھینہ ماکتو کایوانے کہاں خرچو تھائی چھے انے اھنا بعد اپنا خرچاؤ نے balance کري سکیئہ چھے تاکہ زیادہ خرچو نہ تھائی انے financial stability رھے ، دین قرض مانہ چلا حیئہ۔ Household budget کروا سي اپنا bills وقت پر اداء تھئی جائی ، اپنا فرزندونا تعلیم واسطے savings کري سکیئہ انے emergency نا وقت واسطے بھی رقم موجود ہوئی۔

Dave Ramsay famous economist کہے چھے:

"A budget is telling your money where to go, instead of wondering where it went."

أصل هذا الموضوع من بيان اولياء الله ع

اج نازمان ما سگلا دنيا لوگو household budget کروانو کھچھے۔ خدا تعلق قران مجید ما فرماوے چھے کہ انفاق کرو، اسراف نہ کرو اھنا درمیان قوام انے ثبات حاصل تھاسے۔ بیجی ایتہ شریفہ ما فرماوے چھے:

"وَعَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ"

امیر المؤمنین ع تنبیہ کرتا ہوا فرماوے چھے۔

"أَلَا وَإِنَّ إِعْطَاءَ الْمَالِ فِي غَيْرِ حَقِّهِ تَبْذِيرٌ وَإِسْرَافٌ، وَهُوَ يَرْفَعُ صَاحِبَهُ فِي الدُّنْيَا وَيَضَعُهُ فِي الْآخِرَةِ، وَيُهِينُهُ عِنْدَ اللَّهِ"

فحوی۔ ہشیار! مال نے اھنا غیر حق ما خرچو تبذیرا نے اسراف چھے۔ یہ خرچو اھنا صاحب نے تو دنیا مارفع کري دیسے مگر آخرتہ ما اھنے گراوي دیسے ، خدا تعلق نا نزدیک اھنے ذلیل کرے۔

رسول اللہ صلغ فرماوے چھے کہ قیامہ نادن مؤمن نے چار سوال کروا ما اوسے۔

- اہنا عمر سونہ چیز ما صرف کیدو؟
- اہنا جسم نے کئی طرح استعمال کیدو؟
- اہنو مال کئی طرح کایو انے سونہ چیز ما خرچو؟
- ہماری محبتہ نوسؤال کرے۔ ہمیں کون اہل البیت^۴؟

اکلمات نورانیہ سنی نے مؤمن پوتانا مال نے کیم خرچے اہنا واسطے یہ چوکتا تھی جائی تاکر اہنے خبر ہوئی یہ اہنا مال نے حلال سی کایو چھے، خیر نا کامو ما خرچ کیدا انے اسرافی نا گناہ سی دور چھے۔

الداعي الاجل سيدنا طاہر سيف الدين رض^۳ تین قسم نالو گونی ذکر ما فرماوے چھے:

"گھنا محمود کون کر ایک^۱ روپیہ کائی تر ماسی بار^۲ انا خرچی دے، انے چار^۳ انا باقی راکھے یہ گھنو محمود کہوئی، گھنو حمد اہنو کرو جوئی، ایم نہیں کر بے^۴ انا خرچے انے چوڈ^۵ انا باقی راکھے، یہ برابر نہ کہوئی، ام تو دولت مند کہوئی انے زندگی فقیر نی مثل گزارے، اہنی دولت سی کئی فائدہ نہ لے، تارے ہوئے محمود کون کر جہ نو حمد کرو ما اوے، کر جہ اوے اہنے خرچی دے، جتنو ایواہنے خرچی دیدو، یہ محمود کہوئی، انے مذموم کون کر اوے تر کر تا زیادہ خرچے، اچے چڑھتی چھے دین کرو، نہ! امد جتنی ہوئی اتنہ خرچو، دین کرو اکرتا بہتر زندگی گزارو، دین نہ کرو، جتنو ہوئی تر ما کفایہ کرو۔"

الداعي الاجل الحی المقدس سيدنا محمد برهان الدين اقا رض فرماوے چھے:

"گھر ما اپنا نفقات برابر خرچ کرو، اوک کر تا خرچ زیادہ نہ کرو، جتنی امد ہوئی اہنا اہر خرچ نو budget کرو، خدا تعلق رازق چھے، رزق خدا تعلق اہسے، مگر تمیں فضول خرچ کری نے، کوئی فیشن پر اتری نے، اہوونہ خرچی نا کھو جہ ما ضرور ہوئی تر ما تو رہی جائی انے بن ضروری چیز ما خرچائی جائی"

"ہاں یہ یاد راکھو۔ پن ضروری یہ نہ کہوئی جہ تمارا بھائی نے تمیں اپو، پڑوسی نے یاری اپو، خدا تعلق ایک روپیہ اپو ہوئی تو ایم خیال کرو کہ اہنا پاسے چار^۱ انا بھئی نہھی، تو مارا مال ماسی بے^۲ انا اہنے اپونہ تو یہ

ماری سعادت ہے ، مارا پاسے چوڈ / انا رھسے میں کہاں سی اپونز۔ ایم نہ کہو ، خدا تعالیٰ یہ تمہنے اپو چھے ، خدا تعالیٰ آپے چھے انے خدا تعالیٰ ناعباد نے تمہیں اپو ، تو خدا تعالیٰ ناعباد خدا تعالیٰ ناعیال چھے ، تو خدا تعالیٰ تمارو شکر کرے انے رزق تمہنے زیادہ ملے۔"

امثل اولیاء اللہ^ع مؤمنین نے سکھاوے چھے کہ رزق خدا تعالیٰ یہ اپو چھے تو یہ رزق نے کئی طرح کاؤسوانے خرچسو اھنوراستر بھی بتاوے چھے دین انے دنیا یوے واسطے خرچو ، اھنا واسطے budgeting کرو ، برابر عقلمندی ساٹھے انفاق کرو ، ایم نہیں کہ کنجوسی کرے ، تیجوری ما بند راکھے ، مؤمن نے مدد کروا سی کترائی۔

مال نے صحیح طریقہ سی کاوی انے خیر ما خرچو و شریعة نو عمل چھے خیر نو عمل چھے جہ ناسب مؤمن سکون سی زندگی گذاری سکے چھے انے فضول خرچی مذمّہ سی دور رہی سکے چھے انے سگلا کرتا اھم کہ اولیاء اللہ^ع خوش تھائی چھے۔ تحقیقاً اولیاء اللہ^ع نارا شادات عالیہ مطابق عمل کرئیے تو خدا تعالیٰ زیادہ رزق عطاء کرے انے دین انے یہ مثل نی بلا سی حفاظت تھاسے۔

مکونات المیزانية

قران مجید ما گھنی جگہ خیر ما خرچو واسطے رغبہ انے تاکید چھے کیم کہ خیر ما خرچو یہ مہوٹا ما مہوٹو investment چھے ، خدا تعالیٰ قران مجید ما فرماوے چھے:

"مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةُ حَبَّةٍ وَاللَّهُ يُضْعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ"

فحوی۔ جہ سگلا فی سبیل اللہ پوتانو مال خرچے چھے اھنو مثل دانر نی مثل چھے کہ جہ دانر سات^۷ سنبلہ نے اگاوے چھے ہر ایک سنبلہ ماسو^{۱۰۰} دانر چھے خدا جہ نے چاھے اھنے اضعاف مضاعفہ آپے چھے ، خدا تعالیٰ واسع علیم چھے

ایم بیان اپو چھے۔

"لَا خَيْرَ فِي الْإِسْرَافِ، وَلَا إِسْرَافٍ فِي الْخَيْرِ"

فحوی۔ اسراف کرنا ما فضول خرچی ما کوئی خیر نہ تھی انے خیر نا کامو ما خرچو ما کوئی اسراف نہ تھی، تو کوئی ایم نہ کہی دے کر پھلا اپنا گھر دنیا نا کامو واسطے مال جمع کرئی، budget کرئی، دین نا امور واسطے جبر باقی چھے اھا سی کر سو بیوے امور دین انے دنیا مؤمن نی زندگی نو اھم حصہ چھے۔ ایم مضبوط عقیدہ نا سا تھے انفاق کرئی کر دین ما خرچسو تو دنیا تو ملے مگر فقط دنیا نی لذتو کاو ما مال خرچی دیسو تو دین چلو جا سے انے مال بھی کھوٹی جا سے۔

مولانا ابو ذر الغفاریؓ فرماوے چھے:

"اجعل المال درھمین: درھمًا فی آخرتک، ودرھمًا أنفقتہ علی عیالک"

فحوی۔ تمیں تمارا مال نا بے^۱ حصہ کرو۔ ایک درھم آخرت نا واسطے مقدم کرو انے ایک درھم عیال فیملی پر خرچ کرو ایان نے مد نظر را کھتا پہلے ایم سمجھیے کہ رزق خدا تعالیٰ ناھا تھ ما چھے جبر نے چاھے اتوا پے۔ انسان نے اھنو پورے پورے بھور و سو خدا تعالیٰ پر ہوو جوئیے جبر مثل قران مجید ما خدا تعالیٰ فرماوے چھے۔

"إِنَّ اللَّهَ هُوَ الرَّزَّاقُ ذُو الْقُوَّةِ الْمَتِينُ"

ایم نہیں کہ اتو میں مارا محنت سی کایو چھے۔ مارا boss منے آپے چھے۔ ایم تصور را کھیے تویر بے وقوف کہو اسے انے دولت چلی جا سے، مؤمن پر لائق چھے کہ جتنو رزق ملے اھا خدا تعالیٰ نو شکر کرے انے فضل طلب کرے۔

ھوے مولانا ابو ذر الغفاریؓ ایہ خدا تعالیٰ نو فضل کیم حاصل تھائی اھنو راستہ بتاوے چھے کہ یہ رزق نے بے^۲ حصہ ما تقسیم کرو۔ ایک دین نا امور واسطے انے ایک دنیا نا امور واسطے۔

ھوے ایم سمجھیے کہ بجٹ کرو انے بے^۱ چیز ضروری چھے۔

ایک میزان (ترازو) weighing scale نا جیم جبر نا پلر چھے۔ income انے expenditure

- بیوے پلر balance ماچھے تو تمارو budget balanced کہوای، اپنا goals نے پورو کرو واسطے کفایہ چھے۔
- income زیادہ چھے انے خرچ کم چھے تو عقل مند چھو، unexpected خرچاؤ واسطے بھی savings چھے
- expenditure نو پلر زیادہ چھے تو deficit budget چھے دین تھاوانی گنجائش چھے۔

فوائد المیزانية

اپنے ایم سنو کہ اولیاء اللہ ع^۲ انفاق کروانے، اسراف سی پچوانے بجٹ کروانو فرماوے چھے۔ بجٹ کرواسی مال ما balance رہے چھے۔

امیر المؤمنین ع^۲ فرماوے چھے:

"مَا عَالَ مَنْ افْتَصَدَ"

جر شخص وچگا لے تھی نے چلے تو محتاج نہیں تھائی۔

budget کرو ضروری چھے تاکہ اپنو مال حفاظت سی رہے، عقل مندی ساٹھ خرچ تھائی انے کوئی طرف محتاج نہ تھی۔ دینی انے دنیوی بیوے امور واسطے budget کرو ضروری چھے،

ہوے اپنے budgeting کروانا دنیوی فوائد جانئیے:

۱. بجٹ کرواسی ذہن نو سکون ملے چھے،
۲. پوتانا مال اوپر control ہوئی چھے،
۳. اپنے خبر پرے چھے کہ کتنی savings تھی چھے،
۴. Emergency نا وقت واسطے مال ہوئی چھے،
۵. گھر نا لوگو ساٹھ financial matters نے discuss کرو وسہل تھائی چھے،
۶. Goals نے set کروا ما سہلائی تھائی چھے،

۷. عقلمندي ساٿه decisions لئي سگيئي چھي ،

۸. آگر قرض ليو بهي پڙي تو کتوليواني گنجائش چھي يہ خبر پڙي ،

هوي ديني امور ماسون فوائد چھي يہ جانئيے -

۱. زکوٰۃ اداء کرو واسطے پہلے سي رقم تيار تھئي جائي تاکر شهر الله المعظم اوے تو اپني واجبات اداء تھئي جائي ،
۲. فرزندوني تعليم مدرسه انے school يويے واسطے رقم هوئي ،
۳. خير ناکامو جيم مؤمن ني مدد کروو ، قرضا حسنا اپوو ، نياز کروو اھنا واسطے تدبير کري سگيئي چھي ،
۴. العشرة المباركة ولي الله طع ساٿه کري سگيئي ،
۵. الفيض الموائد البرهانية ني رقم برابر اداء کري سگيئي بلڪر پوري نياز کري سگيئي جيم امکان هوئي ،
۶. زندگي ماکم از کم ايک وارضيافة الشکر کري سگيئي ،
۷. عتبات عالية ني زيارتو واسطے جيئي سگيئي ،

ميزانية نہ کريے تو سون نقصان تھاسے ايم کر -

۱. ذھن پریشاني مارھسي ،
۲. دين ليوا پر مجبور تھئي جوائي چھي ،
۳. Informed decisions نہ لئي سگيئي ،
۴. جہر goals set کيدا چھي يہ حاصل کروا ما مشكلي اوے ،
۵. مال کھاں خرچ تھئي گيو يہ track راکھوا ما مشكل تھاسے ،
۶. Financial direction انے stability نہيں رھي .

كيفية الميزانية

اپنے budgeting کروانا فوائد آنے نہ کروانا نقصان نے سنا ہوئے ایم سوال تھائی کہ budgeting کئی طرح تھائی تو اہنا اوپر غور کریئے۔ الداعي الاجل المحي المقدس سيدنا محمد برهان الدين رض فرماوے چھے۔

"خرج کم کرو ماہي نظام جوئیے ایجمل ناخون مہوتا تھائی تو کا پوا جوئیے"

اقول نے مد نظر رکھتا ہوا اپنے household budget کرتا سکتیے۔

اپنا بیوے پلہ کتنا بھاری یا ہلکا چھے اہنی معرفہ ہووی جوئیے ، اہنا واسطے steps نے follow کریئے۔

Step 1

الداعي الاجل سيدنا محمد برهان الدين اقا رض فرماوے چھے۔

"جتنی آمد ہوئی اہنا، اوپر خرچ نو budget کرو"

اپنا فیملی نی total income – جر مہینہ آنے سال ماکتی چھے یہ نکالیے۔ اہما، business, property rent, salary, professional work, investment الگ الگ جگہ جہاں سی مال اوتو ہوئی سگلو ملاوی نے income لکھیے ،

Income		
Sources of Income	Monthly Income	Yearly Income
Business		
Profession		
Salary		
Investment		
Property Rent		
Home Industry		
Others		
Total Income		

Step 2

" اجعل المال درهمين: درهمًا في آخرتك، ودرهمًا أنفقته على عيالك "

ہوئے بیجو step یہ کہ جہر تمارا goals چھے اہنے چھ^۶ امور ما تقسیم کرو۔

- **Deeni** - khumoos, Vajebaat
- **Housing** - house maintenance, kitchen utilites,
- **Food** - groceries, dining
- **Livelihood**
- **Education** - school college fees
- **Health** - medial checkup, leisure

امثل تمام category ما اپ نی ضروری اشیاء او سے۔ اگر کوئی سبب سی قرض لیدو چھے تو جہر category ما لیدو چھے اہما لکھیے جیم تعلیم واسطے قرض اداء کروو۔

تمام گھر نا لوگوسا تھے بیٹھی نے کیا category ما کتو بجٹ را کھو و جوئیے یہ discuss کرے تاکر سگلا ابجٹ کروا ما سا تھے ہوئی انے پوتانی responsibility نے سمجھے۔ امثل کروا سی financial plan بناو و اسان تھائی چھے انے کونسا ما زیادہ جوئے انے کہاں کم جوئیے یہ identify کری سکا ئی۔ ایم بھی خیال را کھو و جوئے کر inflation ناسبب expenses ودھی سکے چھے تو اہنو margin بھی را کھیے۔

Expenses

Expense Head	Monthly Expenses	Yearly Expenses
Deeni		
Housing		
Food		
Livelihood		
Education		
Health		
Total Expenses		

Step 3

"لِيُنْفِقْ ذُو سَعَةٍ مِّن سَعَتِهِ وَمَن قُدِرَ عَلَيْهِ رِزْقُهُ فَلْيُنْفِقْ مِمَّا آتَاهُ اللَّهُ لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا مَا
آتَاهَا سَيَجْعَلُ اللَّهُ بَعْدَ عُسْرٍ يُسْرًا"

فحوی۔ جہرنا پاسے سے مال چھیرا ہنا قدر موافق خرچو کرے جہر زرق خدا تعالیٰ یہ اپو چھے۔ خدا تعالیٰ یہ کوئی نفس
نے اہنا طاقتہ نافوق تکلیف نہھی اپی، نزدیک ما عسرنا بعد خدا تعالیٰ یسر اسیے۔

ہوے total income نے total expense ماسی subtract کریے۔ تین^۲ جوابو ماسی ایک جواب ہے۔

• Balanced budget – بیوے equal اوے چھے،

• Surplus budget – expense اپنا income کرتا کم چھے،

• Deficit budget – expense اپنا income کرتا زیادہ چھے،

Difference Calculation

Particulars	Monthly	Yearly
Total Income		
Total Expenses		
Difference		

Step 4

"أَقْرَأْ كِتَابَكَ كَفَىٰ بِنَفْسِكَ الْيَوْمَ عَلَيْكَ حَسِيبًا"

فحوی۔ تمہیں تمہارا کتاب نے پڑھو، اچھے تمہیں کفایہ چھو کر پوتانو حساب کرو

ایم ضروری چھے کہ budget نو track رکھیے، مہینہ نا آخری ما budget پر غور کریے کہ امثل عمل تھیو کہ نہیں،
کہاں فرق پری گیو؟ اگر امہینہ ما کپرا پر زیادہ رقم نکلی گئی تو بیجا مہینہ ما اھنے compensate کرو تا کہ بجٹ on
track استقامتہ نی حالہ پیرھے۔

budget track نو رکھو واسطے budget calculator انے my budget app بناو ماڻھو چھ. مؤمنين اهنه تجارة راجه ني website سي download ڪرے انے اعمل پر مستر رهے. اعمل پر دائم رهسو توج فائده حاصل ٿهاسے. والا پهلا جيم حاله ٿهي جاسے ، مال کہاں جائي چھ کتنو اوے چھ خبر نههي.

<https://tijaaratraabehah.org>

الخاتمة

هداة ڪرامت مؤمنين نا بهودگي واسطے سعي فرماو تار هه چھ تاڪر مؤمن حيوه طيبة پاك زندگي بسر ڪرے ، آرام انے سکون مار هه. اپن ديڪھو ڪر budget ڪرو ما ثبات ، اعتدال financial balance انے stability ملے چھ تاڪر دين انے پریشاني مان پرڙي جيے. دين انے دينوي سگلي اميد وپوري ٿهي.

مرسول الله صلح مؤمن نة ڪالية طرف پهنجوانو راستر بتاوے چھ۔

"الڪمال، كل الكمال: التفقه في الدين، والصبر على التائب، والتقدير في العيش"

فحوى۔ پورے پور و ڪال تين³ چيز ما چھ۔ شريعه نوع علم حاصل ڪرو ، مصيبة پر صبر ڪرو انے زندگي ما تدبير ڪرو اقتصاد انے تدبير سي خرچو نا سبب رهائش ني اشياء۔ غذاء ، شادي ، علاج ، فرزندوني تعليم انے بيسر تمام امور درست ٿهي چھ. اڄ نا زمان ما الداعي الاجل سيدنا مفضل سيف الدين طع وارموار مؤمنين نة بهتر زندگي گذارو واسطے رغبة دلاوے چھ موعظة حسنة فرماوے چھ ، القرض الحسن ما ڪرو رقم عناية فرماوے چھ مؤمنين ني مواساة واسطے الگ الگ schemes جاري فرماوے چھ انے شهر الله المعظم ما "نُظِرُّهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا" نا تحت خدمه گزار نة موڪلے چھ تاڪر مؤمنين نا وپار ما نظر ڪرے انے مشڪل و اسان ٿهي.

اپنا وپرو واجب چھ ڪر ولي الله طع نا هداية مطابق عمل ڪريے ، schemes انے tools سي فائده ٿيے ، خوشي سي زندگي گذارے نة بيجانے مدد ڪريے.

وفي الاخير اپنے دعاء ڪريے ڪر ا مثل نا باوا شفيق جبر اپنا دقيق انے جليل امور واسطے فڪر ڪرے چھ يه مولی ني عمر شريف نة خدا تعالٰ قيامه نادن لگ درازانے دراز ڪرے۔ آمين!

المذاكرة الرابعة^٤ عقد الشركة

اهداف المذاكرة

امذاكرة ناخير ما مؤمنين مشتركين مايلى پانچ^٥ اهداف حاصل كر سے:

- وپارما توسيع واسطے «عقد الشركة» ني اهمية انے چار^٦ فوائد ني توضيح ،
- عقد الشركة ناتين^٣ انواع (types) انے انهي تفاصيل ني تحصيل ،
- عقد الشركة نامتعلق شريعة نا احكام ني تبين ،
- Partnership deed ني اهمية ، انے استئذان ني بركة ني تفهيم ،
- عقد الشركة نامتعلق قوانين انے انهما مكونات ني تذكر .

ماهية عقد الشركة

الداعي الاجل الحى المقدس سيدنا محمد برهان الدين رض فرماوے چھے:

"مؤمنين اسرياء پر واجب چھے كر سگلا پوتانا وپارواسطے تمهيدات بليغة زمان نا تقاضا پرمانے كرے۔ جر
تجارة ير سگلا ني بردباري پر دلالة كرے ، تجارة جميعات اشتراكية ني شاكلة سي كرے ، individual تو كرے ج
مگر سگلا جمع تھئي نے تجارة كرے." ^{١٦}

ايان مبارك ني روشني مانے علم التجارة نا قوانين مطابق "عقد الشركة" يعني جيوارے بے^٧ يا زيادة لوگو۔ businesses

^{١٦} الداعي الاجل سيدنا محمد برهان الدين رض۔ خطبة جليلية ١٣٨١ هـ.

شرعی انے قانونی تقاضات مطابق ملی نے وپار کرے۔ انہا ربح انے خسارة انے تجارة نا تمام operations ما شركة نو agreement کرے۔^{۱۷}

الداعي الاجل الفاطمي سيدنا عالي قدر مفضل سيف الدين طع۔ وپار ما شركة نافوائد انے شريك پرسونہ لازم چھ یر واضح کرتا هو افر ماوے چھ۔

"اے برادرو! تمیں سگلا وپار ی قوم چھو، رسول اللہ نی ا حدیث کر بیرو پانسلی نی مثل چھ، یر حدیث ما وپار کرنا واسطے عجب ہدایہ چھ، جر مثل بیرو۔ مردنا شریک حیوۃ چھ انے یر پانسلی نی مثل چھ، یر مثل وپار ما مؤمن نا جر مؤمن partner ہوئی یا جر سگلا یر مؤمن ناساھے عمل کرتا ہوئی، تو انہا ساھ مؤمن نے یر شاکلہ سی معاملہ کروی جوئی، تاکر انہا جر مؤمن partner چھ کر جر انہا ساھ کام کرے چھ یر ضلع نی مثل انہی انے انہا وپار نی حایہ کرے انے انہی ہر چیز نی حفاظت کرے انے انہا وپار واسطے ایک بکتر نی مثل تھی جائی، وپار ما تمارا ساھہ جر کام کرے چھ تمیں انہے انے انہی ideas نے support کرو، انہے help کرو، انہے ہر چیز مہیا کری اپو، انہا سبب انہے کام کرو سہل تھائی، تو انہو فائدہ تمنے ے تھاسے، انہے انے انہی ideas نے تو ٹری دیسو انے انہی ہما افزائی نہیں کرو، انہی عزت نہیں راکھو، انہا کامونی قدر نہیں کرو تو تمیں انہے ضائع کری دیدا، انہے تو ٹری دیدا، پچھی کئی طرح تمار ی، تمارا وپار نی حفاظت انے حایہ کرے! خدا تعالیٰ تمنے سگلا نے یاری انے توفیق اچھو"۔^{۱۸}

أصل هذا الموضوع من بيان أولياء الله ع

سیدنا القاضی النعمان رض کتاب دعائم الاسلام نایجا جزء ما «باب الیوع» ما تجارة نی اہمیة واضح کرتا هو۔ روایة بیان کرے چھ:

^{۱۷} A partnership is a legal arrangement that allows two or more people to share responsibility for a business. Those partners share the ownership and profits, but they also share the work, responsibility, and potential losses.

^{۱۸} المجلس الثامن، ۱۴۴۶ھ

"وعن جعفر بن محمد (عليه السلام) أنه سأل بعض أصحابه عما يتصرف فيه، فقال: جعلتُ فداك، إني كفتُ يدي عن التجارة، قال: لم ذلك؟ قال: انتظاري هذا الأمر، قال: ذلك أعجبُ لكم! تذهبُ أموالكم، لا تكفِفُ عن التجارة، والتمس من فضلِ الله، وافتحْ بابك، وابسطْ بساطك، واسترزقْ ربك".

فحوی۔ امام جعفر بن محمد ص ع یر ایک صحابی نے پوچھو: تمہیں تمارو مال کئی چیز ما تصرف کرو چھو؟ تو صحابی یر عرض کیدی کہ میں اپ پر فداء تھاؤن، میں تجارت سی ہاتھ کھینچی لیدو چھے، تو اپ یر پوچھو سون کام؟ تو عرض کیدی کہ اپ نا امر نا ظہور نا انتظار ما، اپ یر فرمایو۔ عجب وات چھے، تمارو مال ختم تھی جاسے، تجارت سی ہاتھ نے کھینچی نہ راکو، اللہ نا فضل ماسی طلب کرو! تمارا دروازہ نے کھولو، تماري چادر نے وستارو، انے تمارا رب سی رزق طلب کرو

اکلام مبارک سی واضح تھائی چھے کہ ہر مؤمن نے لازم چھے کہ۔

– پوتانا وپار نے واسع کروا واسطے اھنے expand and diversify کروا واسطے ہمیشہ تدبیر کرتا رہے،

– پوتانا دل انے ذھن نا دروازہ کھولی نے، comfort zone سی باھر نکلے،

– انے وپار نی توسیع واسطے بیجا وپار یو سا تھے ضرورۃ مطابق networking انے تعاون کرے،

خدا تعلق قرآن مجید ما سورۃ المائدۃ ما فرماوے چھے:

"وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ"

تارے حلال نا وپار ما ایک بیجا سا تھے شرکت انے معاونۃ کروا نا سبب وپار ما برکتہ تھائی چھے، انے مجتمع نا رافع المستوی نو سبب بنے چھے۔ حتی کر یر حلال سی طلب کیدی لی رونی نے داعی انے دعوتہ نی خدمتہ واسطے انے مؤمنین نی بہبودگی واسطے استعمال کرو یر حقیقتہ ظہور نی تیاری کرو چھے۔

فوائد عقد الشركة عامة

ايك بيجا سا تهه شركة كري وپيار كروانا گھنا فوائد چھے۔ جر مثل رسول الله صلح فرماوے چھے «كثرة الايدي بركة» تو امثل جو مؤمنين سگلا ملي نے مولانا المنعم طع ني خوشي مطابق جميعات اشتراكية نا طور سي وپيار كر سے تو يه سگلا واسطے «بركة» نو سبب بنسے انے اھنا مادي فوائد سي بهي فائده لئي سگے مثلا:

- تجارة ما توسيع انے تنمية واسطے زياده لوگو انے جديد perspectives ملے۔ تجارة ني سفر ما جو سگلا «يد واحد» تهئي نے سعي كر سے تو سگلا ني همة انے قوة زياده تهاسے ،
- تمام (assets, capital) resources جمع تهوا نا سبب وپيار كھلے انے بيسر businesses اوپر competitive advantage ملے۔
- Production ني قيمة ما كتي تهاسے جر نا سبب سي profit margin زياده تهاسے۔
- ايك بيجانا support نا سبب سي مؤمنين نو وپيار ما سكة هسے انے شاه سودا گري هسے جر نا سبب سي۔ شريعة نا امور ني پابندي ، انے مجالس ما حضور سهل تهاسے انے مؤمنين نو انفرادي انے اجتماعي طور پر رفع المستوي تهئي سگے۔

الحذر۔ شركة كروا پہلے تمام امور برابر تپاسے۔ اھما كوئي شاكلة سي غفلة يا اھمال نہ كرے مثلا:

- برابر معلومات نہ حاصل كيدي هوئي ،
- غير مؤمن سا تهه تحقيق انے نہا بغير وپيار كرے ،
- شرعي انے قانوني تقاضہ موافق برابر وثائق (documentation) نہ بناوے ،

تو فوائد نا بدل گھنو نقصان اھا وپري سگے چھے ، وپيار ما خسارة ، reputation ما فرق انے market devaluation تهئي سگے چھے ، ديون زياده تهئي سگے چھے ، قانوني matters ما اولجھي سگے چھے۔ مگر سگلا كرتا زياده اھم يہ كر اھنا دين ما نقصان تهئي سگے چھے حتى كر ربي ني بلاء ما پھسي سگے چھے۔ **خَسِرَ الدُّنْيَا وَ الآخِرَةَ - ذَلِكْ هُوَ الخُسْرَانُ المَبِينُ.**

فوائد الشركة مع المؤمنين في التجارة

- شريعة موافق وپيار۔ عقيدة انے اهداف التجارة ما ملائمة چھے۔
- حرام سي حفاظة ، خاصة وياج سي بچي سكيے
- مؤمنين ني بهودگي انے community ني collective growth (اجتماعي رفع المستوى) ،
- سگلا ما محبة انے مساواة عام تھا سے ،
- مؤمنين ايک بيجانا ساتھ تھي غير لوگوسي غني انے self-sufficient تھي سكيے ،
- ولي الله ني رز انے رضاء ناسب برکات اضعا فامضاعفة تھا سے۔

قوانين عقد الشركة ومكوناته من كتب الفقه

- اختلاط المال^۱۔ شريكين پوتانا مال نے ايک ساتھ ملاوي لے حتى کر ايک ج مال تھي جائي پچھي بيوے ملي نے يہ مال سي تجارة کرے ،
- الربح على ما اتفقا والوضيعة على المال^۲۔ رح شريكين جر مثل اتفاق کري نے فيصلہ کرے تر جائز چھے ، مگر جو خسارۃ يا دين تھيو تو هر شريك نے انہا مال نا فيصد مطابق نقصان اٹھاؤ پير سے ،
- ربح مقطوع هو الربا المحض^۳۔ investment نابلد fixed profit طلب کرويا اپو وياج چھے ،
- وكرهوا^۴...وللمؤمن شركة من يخالفه فيرى من البيع والشري ما لا يراه، ولا يستحله لأن ذلك يدخل الحرام والربا في ماله^۵۔ اولياء الله^۶ يير وہ لوگو ساتھ شركة کروونر پسند فرمايو چھے جر اپنا مذهب نا خلاف رأي راکھتا هوئي ، سبب کر انہا ساتھ وپيار کروا ناسب مؤمن نا مال ما حرام انے ربا داخل تھي سكيے چھے ،

^۱ کتاب مختصر الاثار۔ ذکر الشركة

^۲ سيدنا القاضي النعمان رض۔ کتاب الاقتصار^۷۔ ذکر الشركة

^۳ سيدنا القاضي النعمان رض۔ کتاب الاقتصار^۸۔ ذکر الشركة

^۴ کتاب دعائم الإسلام۔ ذکر الشركة

^۵ کتاب دعائم الإسلام۔ ذکر الشركة

^۶ کتاب دعائم الإسلام۔ ذکر الشركة

- ويضمن ما اصاب المال إذا تعدى^{۳۳} - کوئی شریک نی تعدي یا اہمال ناسبب اگر نقصان تھائی تو یہ اہناضامن رہے ،
 - وإذا مات أحدهما انفسخت الشركة وايهما أحب فسخ الشركة فسخها^{۳۴} - کوئی شریک جو چاہے تو یہ شرکت نے فسخ کری سکے چھے ، کوئی شریک گذری جائے تو شرکت فسخ تھئی جائی ، اگر ورثاء نے شرکاء چاہے تو جدید عقد شرکت کری سکے چھے۔
- مزید احکام انے قوانین بالتفصیل partnership deed ما موکوما اوی چھے ، تمام مؤمنین جر مثل legal documentation واسطے اعتناء کرے چھے انے کروؤج جوئی یہ ج مثل جہ partnership deed ادارة التجارة الراجعة نا تحت تیار کرو ما ايو چھے اہنا واسطے اعتناء کری ولی الله نی رزا انے رضاء حاصل کرے۔

کیفیت عقد شرکت - انواع المشاركات

- **مشاركة صحيحة** - جیوارے بیوے شریک %50 سی شریک تھیا ہوئی ، انے ربح انے نقصان ما بھئی یرج مثل برابر نا حصہ دار ہوئی۔
- **مشاركة** - جیوارے شریکین الگ الگ % سی شریک تھیا ہوئی ، ربح شریکین جر مثل اتفاق کری نے فیصلہ کرے تر جائز چھے ، مگر جو خسارہ یا دین تھیا تو ہر شریک نے اہنا مال نا فیصد مطابق نقصان اٹھاؤ پڑے ،
- **مضاربة** - کوئی ایک شریک بیجانے مال اے تجارت کروانے (sleeping partner) ، بیوے نا درمیان ربح profit اتفاق موافق تقسیم تھاسے انے خسارہ صاحب المال پر چھے الا کر working partner - مضارب یہ تعدي کیدی ہوئی۔

Types of Partnership

On the basis of Duration

- Partners at will
- Partnership for fixed term
- Particular partnership

On the basis of Liability of partners

- General partnership
- Limited partnership
- Limited liability partnership

عالمی طور پر broadly – تین ۳/ قسم نی partnerships تھائی چھے:

- General partnership – مشارکہ صحیحہ
- Limited partnership
- Limited liability partnership

اتین ۳/ اقسام نی گھنی details چھے – عقد الشركة کروا پھلے اھنے برابر تپاسی نے جر تمارا وپار واسطے زیادہ ما زیادہ فائدہ مند ہوئی یر مثل عمل کروو

قوانین عقد الشركة ومکوناتہ – من حیث القانون

عقد الشركة نے government level پر legalize کروویر گھنواھم چھے ، متفرق مواضع نا جدا جدا قوانین پرمانے partnership deeds بناوا ما اوے چھے ، عموما اھما اسگلی تفصیل شامل کروا ما اوے چھے:

- شرکاء نا اسماء انے details
- یر سگلا نو capital contribution
- Profit and loss نا تقسیم نی تفصیل
- Decision making process نی تعیین
- اختلافات ما صلح نا terms
- شركة نا dissolution نا terms

تر بعد اھنے register کروو

الخاتمة

ادارة التجارة الراجعة نا تحت جر partnership deed تیار کروا ما ایو چھے اھما بھی یر مثل نی تمام تفصیل موجود چھے ، مع ذلك اھما هر step and level of partnership متعلق فقہی احکام بالتفصیل موکوا ما آیا چھے. جر مثل مولانا علی ۲۴

یہ فرمایو "الفقہ ثم المتجر"۔ تارے لازم چھے کہ عقد الشركة نا قبل partnership deed سی فائدہ لئی۔

حرام انے حلال سمجھی، فقہ نا علم سی استمداد کرے

انے ولی اللہ طع سی استئذان کرے

تر بعد، وپار کرے۔

partnership deed جملہ دس^{۱۰} ا فصول sections پر مشتمل چھے اہما

- شرکاء نی معلومات
- بیع انے شرکت نی نوع، legal status، انے بیسری تفاسیر
- رخ انے نقصان ما حصہ، انے اہنا تقسیم متعلق فقہی احکام
- شرکت نی شروط انے شرکاء نا حقوق نی تفصیل
- شرکت ما اختلافات انے شرکت تمام تھا وانی تفاسیر انے ما متعلق احکام

امثل جیوارے مؤمن ولی اللہ نی رزا، رضاء انے فرمان مطابق پوتانا بوساط بچھاوی نے خدا تعالیٰ نو فضل طلب کرے، انے یر مال نے پوتانا انے اہنا اہل اولاد، انے تمام مؤمنین نارفع المستوی بلکہ تمام عباد انے بلاد نا نفع واسطے استعمال کرے، خاصہ دعوت انے اہنا دہنی نی خدمت واسطے استعمال کرے، تو بلا شک اہنا امثل حقوق اللہ انے حقوق الناس اداء کرتا ہوا خدا تعالیٰ نا فضل سی التماس کروانا سبب خدا تعالیٰ اہنا روزی نا ابواب منفتحة کرے

انے اہنا واسطے "مثل أجر الغازی، وأجر الحاج، وأجر المعتمر" کرے انے یر روزی طلب کرو۔
طاعة من طاعات اللہ تھی جاسے۔

عند الاخیر ایم دعاء کرئیے کہ جر مثل مولانا علیؑ فرماوے چھے: "سوق المسلمین کمسجدہم"

فحوی۔ مسلمین نو سوق (market) یر سگلا نی مسجد نی مثل چھے، تواج جیم مسجد ما صنف بند تھی کھباسی

كها جورى نے ايك يجا نے عبادة ما ياري دي رهيا چھي ۽ مثل سوق ما ايك يجا ساتھ ملي نے وپار ما ياري ابي
مولانا المنعم طع نادل نے خوش كړيے۔ خدا تعلق تع اپني عمر شريف نے هاري ديني انے دنيوي تجارة ما هداية نو
مرستہ ديكھاوا واسطے قيامة نادن لگ درازا نے دراز كرجو۔ امين.

جر مثل سيدنا طاهر سيف الدين رض فرماوے چھي:

واريهم طرق المرشد في * امور مرافق ومعائش ومتاجر

المذاكرة الخامسة % Business Plan

اهداف المذاكرة

امذاكرة ناخير ما مؤمنين مشتركين مايلى پانچ % اهداف حاصل كر سے:

- تدبير کروانا منافع انے اہمیتہ ني تعريف ،
- تجارة رابحة واسطے تدبير کرواني شاکلة ني توضيح ،
- زمان نا احوال مطابق مؤمنين وپارنے ودھاوے اھنا واسطے سعی کرواني تفھيم ،
- مولانا المنعم طع نا ارشادات مطابق تطبيق عملي انے وپار ما اگے ودھوا واسطے "تدبير" ني توجيہ ،
- تجارة نا تدبير – business plan ني کیفیتہ – انے اھنا فوائد ني تفصيل .

ماہیة الخطة التجارية

تجارة ما کامیابی حاصل تھائی تر واسطے تدبير کرو و ضروري انے گھنواہم چھے. دين انسس دنيا نا اکثر امور واسطے اپ سگلا تدبير کرو چھو۔ مثلاً کئی جگہ تفریح پر جاو وھوئی تو اھنو planning گھنا وقت قبل سي ۷ شروع کري ديے چھے ، یر ۷ مثل زندگی ناھرا مر ما اپنہ تدبير کرو و جوئی.

رسول الله صلح فرماوے چھے۔

"التَّذْبِيرُ نِصْفُ الْعَيْشِ"

فخوی۔ تدبير کرو و زندگی نواردھو حصہ چھے ، زندگی نا امور تدبير کرو اسي سہل تھئی جائی چھے.

مرسول الله صلح فرماوے چھے۔

"الرَّفْقُ نِصْفُ الْعَيْشِ، وَمَا عَالَ امْرُؤٌ فِي اقْتِصَادٍ"^{۱۰}

احديث شريف ني معاني جليله بيان كرتا هو الشيخ الفاضل سيدي ابراهيم جي السيفي^{۱۱} فرماوے چھے۔

"الرفق بالكسر التمهّل والتروّي في المشي، ومنه رفق في العيش، أي أنفق ماله على مهلٍ وعلى تدبيرٍ، ولم يعجل في إنفاقه ولم يستعجل إنفاده. وعال: افتقر واحتاج، واقتصد: اعتدل في أمره ولم يُفْرِطَ أيضاً. يعني أنّ العيش نصفان: نصفٌ منهما كثرةُ المال، ونصفٌ آخرٌ إنفاقه بالتدبير، يعني إذا رأى أنّ العيش لا يطيّبُ له إلا بإنفاقٍ، أنفق حينئذٍ، وإذا رأى أنّه تمّ له عيشه وما يُنفقه بعد هذا فهو إسرافٌ منه لم يُنفق، وهذا هو التدبير الذي عناه."^{۱۲}

اپ رفق ني معنی بیان کرتا هو فرماوے چھے کہ زندگی مارفق را کھواسي مراد۔ تدبير کرواني چھے، مال نے انفاق کروا ماجلدي نہ کرے بلکہ تدبير کري نے انفاق کرے بلکہ تدبير کري نے انفاق کرے، زندگی نا بے^{۱۳} حصہ چھے۔

ايك حصہ سونہ کر مال گھنوهوي،

انے بيجو حصہ يہ مال نے تدبير کري نے انفاق کروو،

جہ وقت ايم دیکھے کہ مال انفاق کرواسي ۱۴ زندگی بہتر تھاسے تو انفاق کرے انے اھنو کام تھئي جائی اھنا چھي جو ھجي انفاق کرے۔ تويہ اسراف چھے، اُمثل کئي طرح تدبير کروي جوئيہ يہ واضح تھائي چھے. جيم مال نے استعمال انے انفاق کروا واسطے تدبير کرو ضروري چھے تاکہ اسرافي سي بچي سکائي يہ ۱۵ مثل وپارنا ھر امر ماتدبير کري نے عمل کرے تو اھما برکة انے فائده ۱۶ حاصل تھاسے.

امام جعفر الصادق^{۱۷} فرماوے چھے۔

^{۱۰} کتاب النجاح في معرفة احكام النكاح، ص ۸۰۵

^{۱۱} کتاب النجاح في معرفة احكام النكاح، ص ۸۰۵

"مَنْ اقْتَصَدَ فِي مَعِيشَتِهِ رَزَقَهُ اللَّهُ، وَمَنْ بَدَّرَ حَرَمَهُ اللَّهُ" ٢٧

اقول مبارك ني معاني جلیلة بیان کرتا ہوا الشیخ الفاضل سیدی ابراہیم جی السیفی فرماتے ہیں۔

"یعنی ان من دبر فی امرہ زاد رزقہ لتدبیرہ ولان اللہ عزوجل یرضی عنہ فیبارک فی رزقہ
ومن اسرف لم یزل محروما مفلسا لنفاد مالہ ولان اللہ سخط علیہ فامسک رزقہ" ٢٨

فحوی۔ جہ شخص اہنا ہر امر ما تدبیر کرے تو تدبیر کروا ناسب اہنو رزق زیادہ تھاسے، کیم کہ خدا تعالیٰ اہنا
سی خوش تھاسے انے اہنا رزق ما برکة عطاء کرے انے جہ شخص اسراف کرے تو اہنو مال ختم تھئی جاسے انے
خدا تعالیٰ نا غصہ ناسب رزق ما برکة حاصل نہیں تھائی۔

جہ مثل مال نے استعمال انے انفاق کروا واسطے تدبیر کروو ضروری ہے تاکہ اسراف سی بچی سکا ئی یرہ، مثل وپارنا
ہر امر ما تدبیر کری نے عمل کریئے تو اہما برکة انے فائده حاصل تھاسے۔

تجارتہ راجحہ تھائی اہنا واسطے اپ سگلا الگ الگ طریق سی تدبیر کرو چھوانے تخطيط تیار کرو چھو تاکہ ایک well
planned طریق سی وپار کری سکو۔

Business plan is a road map for achieving the vision and goals of the business. The process begins by focusing on key elements –

- firstly, to establish business vision and goals. Thereafter, on the basis of the appropriate research, determine challenges and opportunities in business.
- Next step is to identify target market and competitors.
- Finally, plan all the operational and financial requirements to achieve the vision.

The real value of creating a business plan is not in having the finished product in hand; rather the value lies in the process of researching and thinking about your business in a systematic way.

The act of planning helps you to think things through thoroughly, study and research if you are not sure of the facts, and look at your ideas critically. It takes time now, but avoids costly, perhaps disastrous, mistakes later.

٢٧ کتاب النجاج فی معرفۃ احکام النکاح، ص ٨٠٥

٢٨ کتاب النجاج فی معرفۃ احکام النکاح، ص ٨٠٧

أصل هذا الموضوع من بيان مولانا المنعم طع

الداعي الاجل الحى المقدس سيدنا محمد برهان الدين رض فرماوے چھے۔

"مؤمنين اسرياء پر واجب چھے کريوتانا وپيار واسطے تمهيدات بليغة زمان نا تقاضر پرمانے کرے۔"

وپيار کرو واسطے انے ير وپيار نے ودھاوا واسطے تمهيدات بليغة Comprehensive planning گھني اہم چھے۔

الداعي الاجل سيدنا مفضل سيف الدين طع فرماوے چھے۔

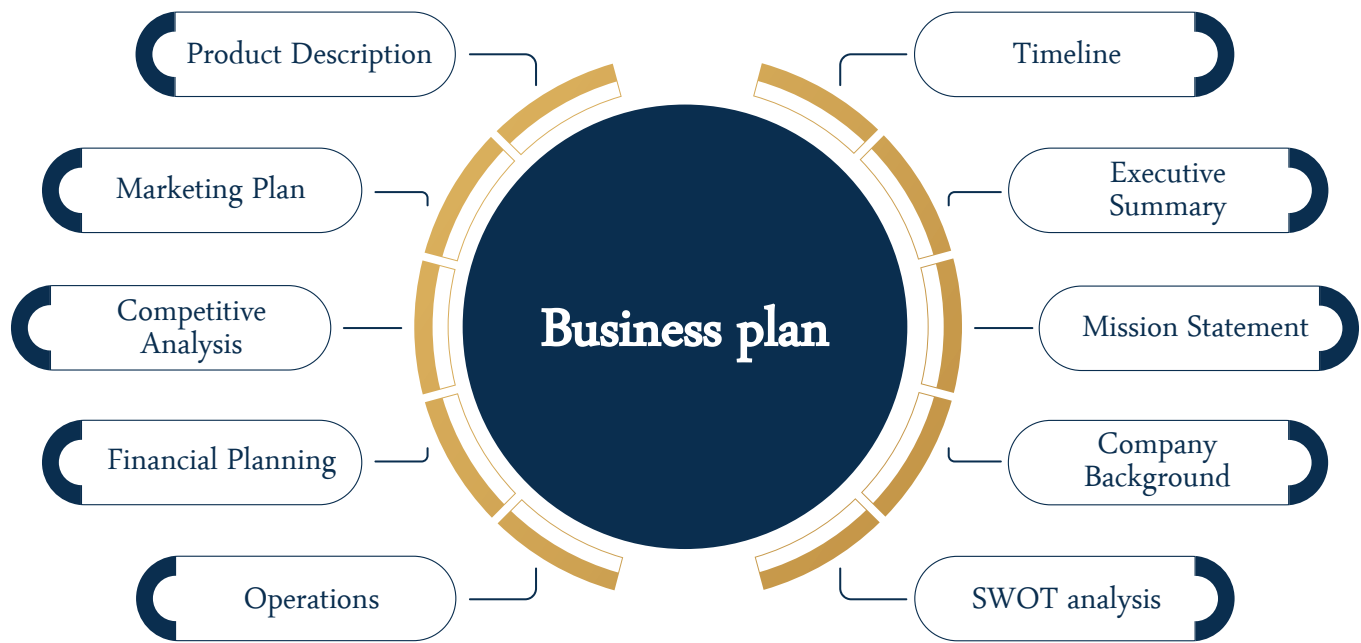
الداعي الاجل سيدنا مفضل سيف الدين طع فرماوے چھے۔

"تمين اقتصاد نے لازم تھاؤ، وچگالے چلو، انے تماري عيش ما۔ تماري زندگي ماتدبير کرو، کام گھنو مھوٹو کرو مگر برابر اھنو انتظام نہ کرو تو زيادہ نابدل کتي تھي جائي انے گھنو نقصان تھي جائي،

مؤمنين ني جماعة! باوا جي صاحب مولی برهان الدين مولی فرماوے چھے۔ وپيار ما ايک طرح ني کنر چھے، ايک هنر هوئي چھے، انے ايک system هوئي چھے، برابر بُردباري سي وپيار کرے، زمان نا حالات نے برابر study کري نے همة سي انے بُردباري سي عمل کرے،"¹¹

ايبان مبارك اچے جريجالوگو تجارة نا تدبير business planning پر بحث کرے چھے اھنے گھنا سھلائي سي سمجھاوے چھے انے گھني اعلى تصور نے مؤمنين نا دلوما نقش کرے چھے۔

A standard business plan includes the following sections:



Business summary: it is generally a one- or two-page overview which is prepared after completing the business plan. It's also known as an executive summary. A business summary highlights the most important aspects of a business, such as its products and services, mission, and competitive advantage.

- Business: it details the business contents, description and operation including structure, location / premises, staff and products /services.
- Market: it includes the marketing analysis, targets and strategies for achieving those targets.

Market research - Why?

No matter how good your product and your service, the venture cannot succeed without effective marketing. And this begins with careful, systematic research. It is very dangerous to assume that you already know about your intended market. You need to do market research to make sure you're on track. Use the business planning process as your opportunity to uncover data and to question your marketing efforts.

Market research enables entrepreneurs to find out information, such as:

- what customers want.
- what needs aren't currently being met.
- how much competition there will be.
- what target market the business should aim at.
- how much the business should charge for its product or service.

Market research - How?

There are two kinds of market research: primary and secondary.

- Secondary research means using published information such as industry profiles, trade journals, newspapers, magazines, census data, and demographic profiles. This type of information is available in public libraries, industry associations, chambers of commerce, from vendors who sell to your industry, and from government agencies.
- Primary research means gathering your own data. For example, you could do your own traffic count at a proposed location, use the yellow pages to identify competitors, and do surveys or focus-group interviews to learn about consumer preferences.

In your marketing plan, be as specific as possible; give statistics, numbers, and sources. The marketing plan will be the basis, later on, of the all-important sales projection.

- What differentiates primary and secondary research is **the source of the data**: in secondary research, surveys and tests that have already been conducted are evaluated and then processed according to criteria defined by those conducting the research (not by the company itself).
- **Lean market research** is not about the nature of the source information, but **the way that the entire research process is carried out**.
- In fact, lean refers to a methodology, widely used in contemporary marketing, that consists of implementing **a cycle of incremental improvements**: starting with data, the research continues with feedback on the product, which serves as fuel for iteration and validation. Put another way: lean market research studies the outcomes of early test “explorations”, learns from the results, and evolves from them without waiting for the conclusion of the process to express an evaluation.

Market research techniques: prioritize interviews and surveys

There are a number of techniques for **how to do a market research**. Each focuses on a particular **aspect of the industry or potential customer**, and uses specific tools:

- Interviews
- Surveys
- Focus groups
- Product/service usage research

³⁰ <https://www.doxee.com/blog/digital-marketing/how-to-conduct-a-market-research-in-7-steps/>

- Observation-based research
- Buyer personas research
- Market segmentation research
- Price research
- Competitive analysis research
- Customer satisfaction and loyalty research
- Brand awareness research
- Campaign analysis ³⁰

Future: it includes the vision statement, business goals and key business milestones.

Vision:

your future vision of your business

Objectives:

Your goals in the year 2025:

A future growth plan is simply a blueprint for how companies plan to hit their targets over a certain period of time. Most growth plans cover a relatively short time — usually one or two years — but some businesses create plans that extend well beyond that.

Future growth plans help companies lock down their objectives and focus on ways to meet those objectives. This gives investors a clearer vision of their future.

Here are five ways that companies can create a successful future growth plan:

1. Establish your differentiator

Your value proposition will go a long way towards determining the success of your business. Do you offer better prices than your competitors? Are you a knowledge leader in a particular space? Perhaps your service, or the customer experience you offer, is what sets you apart. Whatever your value proposition is, make sure that it's crystal-clear to your audience.

2. Identify your ideal customer

Once you know what your value proposition is, you'll know who might benefit the most from it; that's your ideal customer.

- Once this target audience is identified, you can figure out the best ways to reach them. Spend time discovering:

- which channels do they use the most
- how they like to engage
- what messaging do they respond to
- how do your competitors target this audience

3. Analyse your revenue streams

- The biggest reason businesses fail is that they're simply not generating enough revenue. It's critical that businesses evaluate their revenue streams and try to optimise them.
- Which pipelines are working; which aren't? Why are some revenue streams not producing as expected; why are others booming? Are there any new revenue streams that can be added?

This shouldn't be a one-off evaluation; it needs to be a regular occurrence. New technologies and changing customer behaviour can drastically affect the viability of existing revenue streams.

- So, it's important to monitor them regularly and make the needed adjustments.

4. Learn from your competitors

- Unless they're creating a category, no one begins at the top. You've most likely started a business because you've identified a gap in the market or a problem that needs to be solved, so you know how you'll fit into the marketplace.
- The next step is to look around the market and see who's succeeding.
- Try to figure out where they're falling short, what they're doing well, and what you can do better. We're in an age of sky-high expectations for customer service, digital experiences and personalised communications, so the bar for keeping up with the competition has never been higher.

5. Maximise talent

- Ideally, your future growth plan should help you maximise your value proposition, and to do that, you need to maximise your talent.
- Once you know your differentiator and your target audience, you can put together a workforce with skills that are aligned with your goals. Finding highly motivated, inspired employees is a great place to start – skilling them up to be agile and work across functions is even better.

Where will your future growth plan take you?

Creating a future growth plan helps businesses become what they want to be, whether that's one, two, five or ten years down the line. It helps establish a shared vision and a set of common goals, making it easier to align teams and pitch to investors.



Finances: it includes the revenue generation and expenses foreseen by developing projected P and L and balance sheet for at least three years.

Key Points:

- **Replace [Amount]:** Replace all placeholders ([Amount]) with the projected figures for each year.
- Calculations:
 1. **Total Current Assets** = Sum of all current assets (Cash, Petty Cash, Inventory, Bank).
 2. **Total Fixed Assets** = Sum of all fixed assets (Premises, Property and Land, Machinery, Furniture, Vehicles, Equipment/Tools, Computers, Others).
 3. **Total Assets** = Total Current Assets + Total Fixed Assets.
 4. **Total Current Liabilities** = Sum of all short-term liabilities (Qardan Hasana, Bills Payable, Creditors, Others).
 5. **Net Assets** = Total Assets - Total Current Liabilities.

Balance Sheet Forecast

Category	2025	2026	2027	2028
Current Assets				
Cash	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Petty Cash	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Inventory	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Bank	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Total Current Assets	[Total Amount]	[Total Amount]	[Total Amount]	[Total Amount]
Fixed Assets				
Premises	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Property and Land	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Machinery	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Furniture	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Vehicles	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Equipment/Tools	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Computers	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Others	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Total Fixed Assets	[Total Amount]	[Total Amount]	[Total Amount]	[Total Amount]
Total Assets	[Total Amount]	[Total Amount]	[Total Amount]	[Total Amount]
Current/Short-Term Liabilities				
Qardan Hasana	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Bills Payable	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Creditors	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Others	[Amount]	[Amount]	[Amount]	[Amount]
Total Current Liabilities	[Total Amount]	[Total Amount]	[Total Amount]	[Total Amount]
Net Assets	[Total Amount]	[Total Amount]	[Total Amount]	[Total Amount]

SWOT Analysis

- SWOT analysis is a framework for identifying and analysing an organization's strengths, weaknesses, opportunities and threats. These words make up the SWOT acronym.
- The primary goal of SWOT analysis is to increase awareness of the factors that go into making a business decision or establishing a business strategy.
- To do this, SWOT analyses the internal and external environment and the factors that can impact the viability of a decision.

When and why should you do a SWOT analysis?

- SWOT analysis is often used either at the start of, or as part of, a strategic planning process.
- The framework is considered a powerful support for decision-making because it enables an organization to uncover opportunities for success that were previously unarticulated.
- It also highlights threats before they become overly burdensome.
- SWOT analysis can identify a market niche in which a business has a competitive advantage.
- It can also help individuals plot a career path that maximizes their strengths and alert them to threats that could thwart success.

Advertising and sales: In a business plan, “advertising and sales” refers to the section outlining how a company intends to promote its products or services to reach potential customers, generate leads, and ultimately drive sales through various marketing channels and sales strategies, including advertising campaigns, content marketing, social media engagement, and direct outreach to convert interest into actual purchases; essentially detailing the company's marketing and sales plan to achieve its revenue goals.

SWOT analysis matrix

STRENGTHS What does your organization do better than your competition?	WEAKNESSES What does your organization need to improve upon?
OPPORTUNITIES What market trends could lead to increased sales?	THREATS What are the advantages competitors have over your organization?

Key elements of the advertising and sales section in a business plan:

- **Target Market:** Clearly identifying the specific customer demographics and needs that the company wants to reach with its advertising and sales efforts.
- **Marketing Goals:** Defining measurable objectives like increasing brand awareness, generating website traffic, lead generation, or boosting sales conversion rates.
- **Marketing Channels:** Listing the various platforms and methods to be used for advertising, such as online advertising (Google Ads, social media), content marketing (blog posts, videos), email marketing, public relations, or traditional media (print, radio, TV).
- **Advertising Strategy:** Describing the overall approach to messaging, branding, and creative content used in advertising campaigns to resonate with the target audience.
- **Sales Strategy:** Detailing the sales process, including lead qualification, sales funnel stages, customer relationship management (CRM) tools, and sales team structure.
- **Sales Tactics:** Outlining specific methods to engage potential customers like cold calling, email outreach, product demonstrations, and personalized sales pitches.
- **Budget Allocation:** Specifying the financial resources dedicated to different aspects of advertising and sales, including marketing campaign costs, advertising placements, and sales team compensation.
- **Metrics and Measurement:** Identifying key performance indicators (KPIs) to track the success of marketing and sales activities, such as website visits, lead conversion rates, sales revenue, and customer acquisition cost.

Importance of a strong advertising and sales plan:

- **Market Penetration:** Effectively reaching the target market and gaining market share.
- **Brand Awareness:** Building brand recognition and positive customer perception.
- **Customer Acquisition:** Generating new leads and converting them into paying customers.
- **Sales Growth:** Driving consistent revenue and achieving business goals.



تدبیر کری نے وپار کروانا گھنا فوائد چھے ، اہم اسی اللہ ﷻ فوائد نی ذکر کریئے۔

Advantages of a Good Business Plan

A good business plan provides several advantages for a business, such as:

- **Clear direction:** A well-prepared business plan outlines the company's goals, objectives, and strategies, providing a clear direction for the organization. It helps guide decision-making and ensures that everyone in the company is working toward the same goals.
- **Better decision-making:** A good business plan includes an analysis of the market, competition, and internal strengths and weaknesses. This information helps business owners and managers make informed decisions about their products, services, and overall direction.
- **Financial planning:** A detailed financial section in a business plan helps the company understand its current financial position, project future revenue, and plan for expenses. This financial planning helps the business to allocate resources effectively and anticipate potential financial challenges.
- **Attracting investors:** A well-prepared business plan demonstrates the viability of the business and its potential for growth, making it more attractive to potential investors. It also helps business owners communicate their vision and plans, increasing the likelihood of securing funding.
- **Managing risks:** By identifying potential risks and challenges in the business plan, the company can proactively develop strategies to mitigate or manage these risks, increasing the likelihood of success.
- **Measuring progress:** A good business plan includes key performance indicators (KPIs) and milestones, which help the company track its progress and measure its success over time. This information can be used to make adjustments to the business strategy as needed.
- **Improved communication:** A well-documented business plan can help improve communication among team members by ensuring everyone is on the same page and understands their roles and responsibilities. This can lead to increased efficiency and productivity.
- **Facilitating growth:** A comprehensive business plan can help a company identify growth opportunities, plan for expansion, and navigate potential challenges. It can also serve as a roadmap for scaling the business in a sustainable and profitable manner.

In summary, a good business plan provides a strong foundation for a successful business by offering clear direction, facilitating better decision-making, attracting investors, managing risks, measuring progress, and promoting growth.

الخاتمة

امثل business planning في اهمية سمجھي نے۔ اپنا وپارنا کاميابي واسطير مطابق تدبير کرواسي تجارة رابحة تھاسے ،
انے مولانا المنعم طعنا اقول مبارك:

"وپارنو نتيجير چھے۔ کر تمارا سبب گھنالو گو نے فائده ملے" ^{۳۶}

اهني بركة حاصل تھاسے.

خدا تعلق الداعي الاجل سيدنا عالي قدر مفضل سيف الدين في عمر شريف نے قيامة نادن لگ درازانے درازا کر جو
۔ امين!

والحمد لله رب العالمين.

