فقهي مقالې

د نیټورک مارکیټینګ شرعي حیثیت

لیکنه او څېړنه: مولوي بشیراحمد الحنفي
فاضل جامعة الرشید و خریج جامعة الأزهر
د الفرقان مرکز القرآن الکریم او مدرسة أم المؤمنین حفصة رضي الله عنها د مدرسې مسئول

Ketabton.com

(c) ketabton.com: The Digital Library

بسم الله الرحمن الرحیم

(c) ketabton.com: The Digital Library

پیل

په دي ورستیو کي د آنلاین بازار د کارو بار په اړه، په ځانګړي توګه د (**Network Marketing یا Multi-Level Marketing**) کي کارو بار یا د هغو شرکتونو کمپنیو، مارکیټونو سره کار کول چي د دوی سره مستقیم یا غیر مستقیم کاروبار کوي.

د آنلاین کاروبار په نامه په افغانستان کي ډېرو شرکتونو کار کوی او ځیني یې اوس هم کار کوي. ځوانان را جلبوي پیسې ورڅخه اخلي چې په نتیجه کي ټولي پیسې همدغه شرکتونه یوسي محدود افراد ګټه وکړي ، نور ټول تاواني سي، په پای کي دغه شرکتونه وتښتي؛ اومیګاپرو یې ښه بېلګه ده.

مخکي تر دې چي د دا ډول کارو بار په اړه پوه سو او شرعي حکم یې بیان کړو، لمړی به دا شرکتونه وپېژنو.

د دغه شرکتونو په اړه به ځیني مهمي ملاحظې

لمړی: دا شرکتونه او مالکان یې مجهول (نامعلوم) دي، د دوی په اړه څوک هیڅ معلومات نه لري، ټول معلومات چي سته هغه پر انټرنیټ دي نور بس. ځینو همدغو شرکتونو په ځینو هیوادونو کي دفترونه په ډېرو لوړو کرایو نیولي دي؛ خو بیاهم په هغو هیوادونو کي د فعالیت اجازه نه لري یواځي حکومتونو یا افرادو څکه اجازه ورکړې وي، چي دوی هلته لوړي کرایې ورکوي او په ډېرو مهم ځایونو کي دفترونه نیولي وي؛

دوهم : دا شرکتونه او کاروبارونه هیڅ حقوقي او قانوني حیثیت نه لري، په دې معنا که چیري ستا او د دغه شرکت یا د شرکت د مالک تر منځ کومه حقوقي دعوه راغله، ته هیڅ کومه رسمي مرجع نلرې تر څو هلته خپله دعوه مخ ته یوسې؛ نو معلومه سوه چي هر دعوه همدغه شرکت پرته له کومي محکمې ګټي، یا د دوی په ګټه ده. او نه هم دا شرکتونه کوم قضایې مرجع لري؛

دریم: د دغه شرکتونو مالکان څوک دي؟ حقیقي اشخاص دي که اعتباري اشخاص؟ ترڅو پر دوی شرعي احکام مرتب سي؛

څلورم: دا شرکتونه اکثره په نړۍ کي غیر رسمي دي، د دوی ټول کاروبار یو ډول مجهول (نامعلوم) دي، دوکه او فریب پکښې زیات دئ؛

پنځم: پر دا شرکتونو هیڅ ډول داخلي او نړیوال رقابت یا څارنه نسته، او نه هم د دوی سره د حساب او کتاب ځانګړي اصول سته، چي دوی د هغه پر اساس د قانون منګولو ته راکش کړل سي؛

شپږم: دا شرکتونه په غریبو هیوادونو کي ډېره فعاله دي چیري چي یې خلک علم او معلومات نه لري او ژر خطا کیږي، حکومتي سیستمونه د دوی په اړه ډېر معلومات نه لري؛ څکه د دې کاروبار تر شا ډېر غټ متخصصین ناست دي او دا سیسټمونه یې فعاله کړي، د مافیایې کړیو غوندي کارو بار کوي، چي په اړه یې معلومات لاس ته راوړل هم ډېر مشکل دي؛

(c) ketabton.com: The Digital Library

اووم : د دا شرکتونو کارو بار هیڅ روښانه نه دئ ، موږ نه پوهیږو چي دا شرکتونه شرعا حلال کار کوي که حرام؛
اتم: دا شرکتونه په حقیقت کي وهمي دي، جوازونه نه لري، ځیني که يې لري هغه بیا شرعي ستونزي لري؛
نهم: دا شرکتونه هیڅ حقوقي او شرعي ضمانتونه نه لري.

د دا ډول شرکتونو وعدې ، او ورسره د کارو بار کولو بد عواقب

اول: د دې لپاره چي دا شرکتونه خلک خپل لوري ته راکش کړي، دوی خلکو ته په چټکه ګټه او ډېرو پیسو ګټلو وعدې ورکوي. او د دې لپاره چي ستا څخه ډېري پیسې وباسي، تاته مختلف هدفونه ټاکي؛ یعني څومره چي ته ډېر کسان ورته راولې یا ډېري پیسې ورکړې هغومره تاته ډېره ګټه درکوي؛
دوهم: کومو کسانو چي په دې شرکتونو کي پیسې ګټلي دي ډېر محدود دي، یا هغه کسان دي. چي شرکت د څښتنانو خپلوان دي او یا شرکت والا ته ډېر نیژدې دي؛
دریم: دا شرکتونه د خلکو څخه استفاده کوي، د هیواد بېکاري په نښه کوي. او کوم کسان چي په حکومت کي په وظیفو دي معاشات یې لږ وي؛ دوی یې غولوي او د وظیفو څخه یې لاس په سر کوي ترڅو د دې شرکتونو سره کار وکړي؛
څلورم: دا شرکتونه په حقیقت کي د عامه افرادو پیسې مینځي او ټولوي یې، چي پدې توګه د دولتونو اقتصاد ته زیان رسوي؛ څکه په ځینو هیوادونو کي په لسګونه زره کسان په دا ډول شرکتونو کي کار کوي؛
پنځم: په دغه شرکتونو کي چي کوم کسان تاواني سوي وي هغوی چوپ پاته کیږي، د وهم او ډار څخهږغ نکوي؛ څکه چي د نور کسان دې لاري ته را دعوت کړي، هغوی ته یې د غټو ګټو وعدې ورکړي، چي په پالیه کي هغوی هم تاواني سوي، یا په راتلونکي کي تاواني کیږي؛ نو دی ډار لري چي په ستونزه کي راګیر نه سي یا کوم قضایي او قانوني مشکل ورته جوړ نه سي.
او اکثره خو داسي وي چي دغه را دعوت کړل سوي کسان د ده ملګري او خپلوان وي ، یا خو ښځي وي چي هغه د نارینه له ډاره ږغ نه سي پورته کولی؛
شپږم: دغه شرکتونه توري پیسې اړوي، یا خو په دغه تورو پیسو دوی غیر شرعي او غیر قانوني جرمونه تر سره کوي؛ لکه: په نړۍ کي د مخدره توکو، ممنوع اسلحو لپاره پیسې ورکول، رانیول، اوخرڅول کوي. او یا هم په هغو برخو کي دوی پیسې تادیه کوي، چي هغه په قانون او شریعت کي جرم پیژندل کیږي؛
اووم: د دغو شرکتونو افراد د نورو شرکتونو، صرافیو، بانکونو له لاري توري پیسې او یا دغه راټولي سوي پیسې د خیریه بنسټونو په نوم، یا انساني ښېرازۍ او خدماتو په نوم نورو هیوادونو ته انتقالوي، چي د هیواد اقتصاد او عامه مصالح متضرره کوي؛
اتم: کم توکي چي دغه شرکتونه پر مشتریانو د دې لپاره خرڅوي چي د شرکت د ګټې ګډونوال سي، هغه توکي هیڅ کومه ګټه او ګټه نه لري، او نه پرې کومه ملموسه فایده مرتبه ده. دا توکي دوی په ډېر لوړ قیمت خرڅوي

(c) ketabton.com: The Digital Library

چي د بازار په پرتله څو چنده لوړ وي؛ خو په حقيقت کي دغه خرڅ سوي توکي نه د مشتري او نه هم د شرکت لپاره مهم دي؛ بلکي شرکت ته دا مهمه ده چي دغه کس بايد نور افراد د ده پر لاس د شرکت کاروبار ته را دعوت کړي.

په شريعت کي خپل مال يا پيسې په خطر کي اچول حرام دي

لکه څرنگه چي ما لوړ د دې خلکو د کاروبار او فريب په اړه معلومات وړاندي کړل؛ نو اسلامي شريعت دا ناجائز گڼي چي يو مسلمان دي خپل مال داسي خطر ته واچوي چي گټه او تاوان يې څرگند نه وي. نو تاسو ښه پوهېږئ چي د دا ډولو شرکتونو کاروبار معلوم نه دئ او نه هم له دوکي او فرېب څخه خالي دئ.

فقهاء کرام فرمايي:

جاء في فتاوى الأزهر نقلا عن اسلام اون لين

ولا نعلم خلافا في أن ما كان على سبيل المخاطرة بين شخصين بحيث يغنم كل ما كان فيه تعليق المال على الخطر فهو من القمار .[1]

د دې شرکتونو د کاروبار تگلاره

لمړی: د دوی کارو بار د التسويق الشبكي يا التسويق الهرمي پر طريقه وي.

- Network Marketing
- Multi-Level Marketing
- Pyramid Marketing

نېټ ورک مارکيټينگ يا ملټي ليول مارکيټينگ

- "word-of-mouth marketing "
- "interactive distribution "
- "Relationship marketing "

التسويق الشبکي څه ډول کارو بار دی؟

التسويق: دا عربي کلمه ده چي د رانيولو، خرڅولو او جنس د پلور لپاره بازار ته وړاندي کولو په معنی راځي.[2]

۱: وذهب الحنفية إلى أن كل ما كان فيه تعليق المال على الخطر فهو من القمار أخذا مما روى أن رجلا قال لرجل إن أكلت كذا وكذا بيضة فلك كذا وكذا فارتفعا إلى على رضى اللّه عنه فقال هذا قمار ولم يجزه

كل عقد معلق على خطر الحدوث من عدمه غير جائز شرعاوفي فتاوى دار الإفتاء المصرية، الجزء : ۷ صفحة : ۲۳۳

۲: لسان العرب ابن منظور

(c) ketabton.com: The Digital Library

الشبکي : شبکه چي په پښتو ورته جال وايي؛ د ماهي گير (کب نيونکي) د جال څخه اخيستل سوی دئ، چي په پښتو کي ورته بازار موندنه وايي.

د بازار موندني پېژندنه

دا هغه مخامخ بازار موندي ته وايي، چي د يوه جال په توگه مختلف اشخاص پکښي سره را يوځای کيږي او د شرکت توکي د يوې ځانگړي برنامې له لاري پلوري او معلومه گټه د هغه شرکت د قوانينو مطابق د بازار موندني کمېشنکارانو ته ورکول کيږي.[۳]

هغه شرکتونه چي د کاروبار دغه تگلاره يې خپله کړې

(کويسټ نټ Quest net) او (گولډ کويسټ Gold quest) او (کيو نټ Q net) او (آی کيو I Q)
دا ټول په حقيقت کي يو شرکت دئ؛ خو د وخت په تېرېدو يې نومونه بدل کړه.
دا شرکت مختلف توکي خرڅوي لکه : ميډالونه، ساعاتونه، غاړگۍ او نور شيان...

د دې شرکت سره د يوځای کيدلو تگلاره

لمړۍ تگلاره

که ته غواړې د شرکت سره يوځای سې؛ نو بايد د دغه شرکت څخه لږ تر لږه د شرکت د توکو څخه يو شی خامخا رانيسې.

دا شی چي عموما قيمت يې په بازار کي ۵۰ ډالر زيات او کم وي خو ته به يې په ۸۰۰ ډالر زيات او کم اخلې. او دا توکي ته بايد د يوه داسي دلال په واسطه رانيسې چي هغه د دغه شرکت (Tco) کوډ ولري؛ يعني له مخکي ورسره گډونوال وي.

اوس به ته بيا څې نور کسان به را دعوت کوې، هغه به ستا په واسطه همدغه د شرکت د توکو څخه يو شی اخلي؛ کله چي ته يو کس را دعوت کړې، پر دې باندي تاته شرکت کمېشن درکوي؛ خو دا کمېشن تر هغه وخت تاته نه درکوي، تر څو دغه ستا په واسطه دعوت سوی شخص د شرکت توکي وانخلي.

ته چي دغه کسان دعوت کوې يوه شبکه يا جال به ورڅخه جوړوې، پر دوه لاسه يعني راسته او چپه لاس ته به مساوي کسان سره يوځای کوې، کنې شرکت تاته بيا کمېشن نه درکوي.

په همدې ډول به راتلونکي کسان هم دغه شرطونه پوره کوي، کنې کمېشن نه سي اخيستلی.

ځيني دغه کمپنۍ او شرکتونه بيا نقطې خرڅوي د سل زيات و کم ډالرو په مقابل کي؛ هغه داسي چي دغه شرکت ځيني توکي لري: لکه د فېشن سامان، جوسان، ګګوْ وغيره چي ته به هغه ته دلالي (بازار موندنه کوي) کوې

۳:التسويق الشبکي من منظور الفقه الاسلامي د. المغاوري محمد عبدالرحمن الفقي ص ۲۲

(c) ketabton.com: The Digital Library

ترڅو خلک هغه توکي واخلي یابه یې ته خپله اخلي، څومره چې هغه توکي ستا له ادرس څخه ډېر خرڅیږي تاته هغومره ډېري نقطې درکول کیږي؛ خو په دې کې دا شرط سته چې د میاشت په پای کې به ته حتما د سل نقطو په اندازه د شرکت دغه توکي پېرې؛ بیا نو ته کولی سې چې د دغه شرکت د کمیشن د پیسو مستحق سې.

په دې کې دا شرط هم سته، چې تر څو ته د ټول کال په دوران کې یوځل د دغه شرکت توکي د سل نقطو په اندازه وانخلې نو ستا عضویت په شرکت کې په اتومات ډول له منځه ځي؛

دوهمه تګلاره

د یوې طبقې جوړوني نظام : (Uni-level plan)

د دې نظام طرزالعمل داسي دئ، چې یو کس ته اجازه ورکول کیږي چې په لوړه کټګورۍ کې ځانته یو لا محدوده جال جوړ کړي او د شرکت توکي پر لا محدوده افرادو توزیع کړي، دې طریقې ته ګټګورۍ مخامخ جبهه وایې (Frontline).

د دې تګلاري هدف دا دئ چې مخکنۍ جبهه لا محدود افراد جلب کړي او هغه جلب سوي کسان بیا نور را جلب کړي؛ مثال: که چیري ته راولاړسې یو کس ته د شرکت په توکو اخیستلو قناعت ورکړې. او بیا دا قناعت ورکړې، چې که دي د شرکت توکي پر بل چا خرڅ کړه. اوس دلته شرکت تا ته او هغه شخص دواړو ته کمېشن درکوي؛ خو په مقابل کي که ته د شرکت توکي پر یوه نوي کس خرڅ کړې بیا تاته یوازي کمېشن درکول کیږي.

دریمه تګلاره

په دې شرکت کي د ماتریکس په ډول هم کار کیږي (Matrix plan)

ماتریکس تر ټولو کامیابه وسیله ده د چټکي ګټي او افرادو د جلب او جذب لپاره شرکت په کار اچولې، چې دې ته د دوی په اصطلاح دوه ضرب دوه (۲ × ۲) وایي چې د شرکت شیان به پر شپږو کسانو پلوري، چې دوه په لوړه برخه کي او دوه په لاندي برخه کسانو باندي. دا طریقه یوڅه محدوده ده؛ هغه داسي چې تاته شرکت یو هدف ټاکي؛ مثلا شپږ کسان، اوس به ته پر همدغو شپږو کسانو د شرکت توکي مخامخ پلورې، او هغه شپږ کسان به ستا په ډول هر یو دغسي د شپږو کسانو جال جوړوي، بیا چې هغه کسان نور کسان دعوت کړي ستا په صف او جال کي تاته شرکت کمېشن درکوي. که فرض کړو تاته اووم کس راغی هم تاته شرکت کمېشن درکوي ، خو په لوړه جبهه کي نه درته لیږدي، په لاندي جبهه کي اچوي درته، تر څو د شرکت تر محدودیت تېر نسې، ځکه چې تا د شرکت هدف پوره کړی ته به بیرته له سره بل جال جوړوې.

څلورمه تګلاره:

د تقاعد او معاش تګلاره چې دې ته د بېلوالي طریقه هم وایي (Stair-step break-away plan)

دا تګلاره د نورو غوندي ده فقط په دې کي تقاعد او بېلوالی دي؛ هغه داسي چې کله ته شرکت ته یو لوی عدد کسان را دعوت کړې او ټاکلي هدف ته ورسیږې، نو بیا ته تقاعد ته سوق کیږې، تاته بیا شرکت جائزې او د تقاعد لپاره یو لوی مبلغ معاش درکوي او نور درسره د خدای په امانی کوي؛ ځکه خو دا شرکتونه محدودیتونه وضع کوي، په ځانګړې توګه پر مخامخ جبهې چې تر ټاکلي هدف یې نور مخ ته نه پرېږدي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

پنځمه تګلاره

د دې شرکتونو د کارو بار تګلاره د التسويق الهرمي پر طرز ده (Pyramid Marketing)

دا د التسويق الشبکي سره په لږ توپير خاص فرق نه لري.

التسويق الهرمي څه شی دی؟

هرم: لوړ هندسي شکل مثلث چي خپل زاويې ته لاره لري؛ لکه د مصر اهرامات.

دا د بازار موندني هغه تګلاره ده، چي شرکت غواړي په لوړه کچه پيسې د خپل ګډونوالو څخه را ټولي کړي. په دې کي هغه کس ګټمن وي چي لوړ وي؛ هغه داسي چي دی خپل ملګري هڅوي ترڅو په دغه برخه کي پيسې ولګوي او ګډن وکړي؛ يعني شرکت وايي "زما سره د ګډون لپاره ماته مخکي پيسې راکړه"

دا د شرکت شرط وي کنې ته ورسره ګډون نسې کولی.

بيا دا کس ته ويل کيږي چي که تا نور کسان را ويستل د هر ګډونوال پر سر تاته يوه اندازه پيسې درکوو؛ نو چي څومره ګډنوال زياتيږي په هغومره اندازه دا لومړي کس ته پيسې ورکول کيږي.

د التسويق الشبکي او التسويق الهرمي ترمنځ توپيرونه:

۱: التسويق الشبکي تر ډېره د شرکت د توکو پر پلور تمرکز کوي؛ خو التسويق الهرمي بيا د افراد پر جذب تمرکز کوي او د توکو پلور ډېر مهم نه وي.

۲: په التسويق الشبکي کي ګټه د شرکت د توکو پر پلور ورکوي، خو په الهرمي کي بيا د نوو کسانو پر جلبولو پيسې ورکوي.

۳: التسويق الشبکي کي د شرکت سره د يوځای کيدلو لپاره پيسې غوښتل کيږي، تر څو د شرکت توکي تاته درکړي او يا ته دلالي ورته وکړې. خو په الهرمي کي پرته له کوم څه د شرکت سره پر يوځای کيدلو باندي ستا څخه لوی مبلغ پيسې غوښتل کيږي.

۴: په التسويق الشبکي کي د يو لوی جال پر جوړولو تمرکز وي، ترڅو د شرکت توکي ډېر خرڅ سي. خو په الهرمي کي بيا پر ګټه تمرکز زيات وي، نه داچي جال جوړ سي.[٤]

يادونه: د التسويق الشبکي، او التسويق الهرمي تر منځ جوهري توپير نسته؛ ځکه د التسويق الشبکي سره د الهرمي کار لازم صفت دی؛ يعني که شبکي کيږي، هرمي به ورسره هرو مرو وي؛ ځکه د الشبکي پيل په يوه شخص کيږي همدا په الهرمي کي هم کيږي. په الهرمي کي لوړ شخص ته اعتبار وي، وروسته بيا الشبکي يعني جال ورڅخه جوړيږي؛ خو په حقيقت کي دواړه سره لازم او ملزم دي.[٥]

مهمه نقطه: د دې شرکتونو دشعار خلاصه په دو جملو کي ده: **(و پېره بازارموندنه وکړه نو ته به ګټونکی سې)**

۴: التسويق الشبکي حامد خايل

۵: التسويق الشبکي تحت المجهر . زاهر سالم بلفقيه ص ۹

(c) ketabton.com: The Digital Library

د دا ډول کارو بار پر تګلاره او طرز العمل یو څو ملاحظې او شرعي احکام

لمړی

په دې کارو بار کې اصل مقصود د توکو خرڅول نه وي؛ بلکې فقط کسان را دعوت کول وي د کمېشن کار یا د دلال په توګه، چې دا نو بیا کمېشن پر کمېشن وي. دلته هدف یواځې د کمېشن کارانو جلبول دي، ترڅو یو جال جوړ کړي او توکي وپلوري. کوم توکي چې پر ګڼونوال خرڅیږي هغه فقط یوه وسیله د نورو کسانو د جلب وي، نه د خپلو توکو خرڅول.

چې دا ډول معامله په شریعت کې یو ډول سود دي؛ ځکه دلته هدف پیسې لاس ته راوړل دي نه داچې د شرکت توکي خرڅ سي دا هم ربا(سود) الفضل ده او هم ربا (سود) النسیئة ده.

۱: سود (ربا الفضل ځکه دی چې دی لږ پیسې ورکوي او زیاتي پیسې تر لاسه کوي.

یعني نغده په نغده سودا ده. دا ځکه چې کوم شخص د شرکت سره کار پیلوي؛ نو د ده هدف د شرکت توکي رانیول نه دي بلکې نغده پیسه لاسته راوړل دي.

اوس که یو څوک د دې معاملې له منځه د شرکت د خرڅ توکي، چې د ګڼونوال لپاره یې اخیستل ضرور دی، هغه وباسي نو فقط پیسه د پیسو په مقابل کې راځي، لږ پیسې ورکوي، ډېري اخلي. (د منځ توکي ځکه بالفرض باسو چې هغه خو په دې معامله کې مقصود بالذات ندي.)

۲: سود (ربا النسیئة) ځکه ده، چې لاندي طبقه مشتریان و لوړي طبقې کمېشنکارانو ته د قرض په شکل پیسې ورکوي تأجیلا (په دې معنا چې لاندي کس و لوړ کمېشن کار ته یا و شرکت ته پیسې ورکوي تر څو دی زیاتي پسې لاسته راوړي هغه په منځ کې د شرکت توکي اخیستل خو صرف یو وسیله او دوکه ده، اصل مقصود نه دئ.

مثال: یو شخص راځي د شرکت سره یوځای کیږي، د ګڼون لپاره باید د شرکت توکي واخلي، اوس دی ځي نور کسان را دعوت کوي تر څو دی پیسې لاس ته راوړي، دلته نه د ده او نه هم د رادعوت سوي شخص اصلي مقصود د شرکت توکي دي، بلکې پیسې ګټل دي؛ نو لږ پیسې ورکوي او بیرته له شرکت څخه ډېري پیسې اخلي.

بل دا چې یو کس اوس پیسې شرکت ته ورکوي، دا کس د نورو کسانو په پیداکولو پسې ځي چې طبعا دا وخت نیسي، کله چې کسان پیداکړي شرکت ته یې راولي؛ نو بیا شرکت دا کس ته پیسې ورکوي؛ معنا دا چې د دا کس پیسې د شرکت سره د النسیئة په شکل وي. وروسته چې ده بل کس راویستی شرکت ده ته د ده پر ورکړل سوو پیسو اضافه پیسې ورکوي چې همدا خو سود دي. او په منځ کې د شرکت توکي د سود لپاره حیله ده. کله چې په منځ کې د شرکت توکي مقصود نه سي نو دا معامله د خپل اصل مقصود څخه وزي، چې په الفاظو کې یو ډول وي او په مقصد کې بل څه وي چې دا د اصولو د عقد او تړون خلاف دئ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

فقهاء کرام رحمهم الله فرمايي:

العِبرَةُ فِيْ الْعُقُوْدِ لِلْمَقَاصِدِ وَالْمَعَانِيْ لاَ لِلْأَلْفَاظِ وَالْمَبَانِيْ.[6]

په تړونونو کي اعتبار و الفاظو ته نه دئ بلکي اعتبار و مقصد او معنی ته د تړونونو دئ. ژباړه

بل دا چي په دې سره عقد د خپل اصلي مسير څخه وځي، ځکه په عقد معاوضه (هغه معامله چي دواړه طرفه پکښي عوض وي لکه موټر بمقابل پيسې) کي لکه څومره چي په معامله کي پيسې مهمي دي همداسي سلعه (د خرڅ توکي) هم مهم دي.

داسي معاملې په ښکاره د عادي بيع او شراء غوندي دي؛ خو په حقيقت کي د سود لپاره حيله (طريقه/چم) ده.

اسلام هر ډول داسي معامله حرامه کړي، چي په ښکاره سمه وي؛ خو په په باطن کي فساد وي لکه بيع العينه.

بيع العينه: دا ډول بيع ده چي يو کس راولاړيږي څوک په قرض پيسې نه ورکوي، او نه هم تجار چي پيسې لري د چا سره قرض حسنه کوي، نو دی دغه مفلسه شخص ته وايې: زه دغه موټر درباندئ خرڅوم په لس لکه افغانۍ، خو سبا ماپښين بيرته درڅخه په اته لکه به يې راکوې. اوس په دې معامله کي دغه تجار سود ته حيله جوړوي، نغده په نغدو سودا کوي په منځ کي د سودا موټر د حيلې په توګه د سودا د صحت لپاره اچولي. دا ډول معامله په ظاهره صحيح ښکاري خو په باطن کي سود دی او حرامه ده.

قال الخطابي : كل حيلة يحتال بها للتوصل الى محرم ، فانه لا يتغير حكمه بتغير هيئته و تبديل اسمه.[7]

همدا ډول د دې شرکتونو تمرکز پر صحيح عقد او بيع نه دئ؛ بلکي د پيسو او ګډونوالو پر جلب دئ. نو په منځ کي توکي د دوکي لپاره صرف وسيله ده او هغه د يونادر شي په توګه د عقد منځ کي واقع کيږي، چي دا هم د فقهي د قواعدو خلاف دئ.

فقهاء کرام فرمايي

(اَلْعِبْرَةَ لِلْغَالِبِ الشَّائعِ لاَ بالقليل النَّادِرِ.

و هكذا الحكم للأغلب ، والأصل اعتبار الغالب و تقديمه على النادر.[8]

په معاملاتو کي اعتبار غالب، شائع شي ته دئ، نه نادر ته.

همداسي دا معامله تر سود ډېره بد او زياته ده ځکه سود خو لږ نغده په ډېره نغده وي، د دې شرکت کاروبار خو لږ نغده ورکول وي، د ډېرو نغدو ګټل کمېشنکار ته يو قسم خوب او خيال وي چي ګټل يې يې بيخي (٪۱_۳) وي فقط.[9]

٦: القواعد الفقهية و تطبيقاتها في المذاهب الأربعة ج ١ ص٤٠٣ د . مصطفى الزحيلي

٧: عون المعبود (٣٤٣/٦)

٨: القواعد الفقهية و تطبيقاتها في المذاهب الأربعة ج ١ ص٣٢٥ د . مصطفى الزحيلي.

٩: مجلة آداب الرافدين ٨٣عدد ص ٤٦٠

(c) ketabton.com: The Digital Library

د سود حکم

دا چي دا معامله پر سود بناء ده نو سود خو په صریح نصوصو او اجماع سره حرام دئ.

۱: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لاَ تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ [۱۳۰] [۱۰]

۲: وقال الله تعالى: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ [۲۷۸] فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لاَ تَظْلِمُونَ وَلاَ تُظْلَمُونَ [۲۷۹][۱۱].

۳: وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا[۲۷۵] [۱۲]

رسول الله صلى الله عليه وسلم فرمايي:

۴: وَعَنْ أَسَامَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صلى الله عليه وسلم قَالَ: «لا رِباً إِلا فِي النه سيئَةِ».[۱۳]

دوهم

دا ډول کارو بار يو ډول دوکه (غرر) ده

۱: دوکه ځکه ده چي ګډونوال نه پوهيږي چي د دې کار پايله څه ده؛ ځکه دا شرکت چي هر څومره دوام وکړي بيا به حتما پای ته رسيږي ، دلته اوس ګډنوال نه پوهيږي چي دی تاواني سو که ګټمن سو ايا دی په لوړه کټګورۍ کي دی ک په ټيټه ، حقيقت خو دا دی چي اکثره ګډنوال پکښي تاواني سوی دي . همدا خو دوکه او غرر دی .

فقهاء کرام فرمايې :

الغرر : هو الخطر الذي استوى فيه طرف الوجود والعدم بمنزلة الشك. [۱٤]

ما انطوت عنا عاقبته ، او ما تردد بين امرين أغلبهما أخوفهما.[۱۵]

و قال الجرجاني : ما يكون مجهول العاقبة لا يدري أيكون أم لا. [۱٦]

وفي المبسوط للسرخسي :

الغَرَرُ مَا يَكُوْنُ مَسْتُوْرَ الْعَاقِبَةِ . [۱۷]

غرر هغه خطر ته ويل کيږي چي پايله يې نا څرګنده وي، د شک په ډول وي، دی نه پوهيږي چي کيږي که يا.

۱۰: آل عمران:۱۳۰

۱۱: البقرة:۲۷۸- ۲۷۹

۱۲: البقرة:۲۷۵

۱۳:متفق عليه

۱۴: بدائع الصنائع للكاساني ج ۵ ص ۱۶۳

۱۵: حاشية البيجرمي على الخطيب

۱۶: التعريفات ص ۶۹

۱۷: المبسوط:۱۹۴/۱۲

(c) ketabton.com: The Digital Library

يادونه

که دوکه (غرر) که لږ وو شرعا معاف دی، لکن په دې کاروبار کې تر شرعي حد زيات دی ځکه نا جائز دی.

قال ابنُ رُشد الحَفيدُ: (الفُقَهاءُ مُتَّفِقونَ على أنَّ الغَرَرَ الكَثيرَ في المَبيعاتِ لا يَجوزُ، وأنَّ القَليلَ يَجوزُ. [۱۸]

۲: دوهمه دوکه (غرر) دا دی چې دا شرکتونه مشتري ته دا سي فکر ورکوې ، يا يې سودا ته داسي راماتوي چې گواکي دا سودا ستا په گټه ده ، خو په حقيقت کې داسي نه وي ، بلکې د ده په نقصان وي.

فقهاء کرام فرمايې :

" حمل الشخص على عقد بطريقة باطلة تجعله ان انشاء العقد في مصلحته والواقع غير ذلك " [۱۹]

نو دا د شرکت سره کارو بار ځکه دوکه (غرر) دی چې لمړی هغه مشتري نه پوهيږي چې ايا دی کولی سي چې نور مشتريان پيداکړي که نه! او ياهم کولی سي چې هغومره عدد مشتريان پيدا کړي کوم چې شرکت ورته ټاکلي کنه!؟ او همدارنگه د هغه اول مشتري پر لاس چې نور مشتريان راځي، هغه هم نه پوهيږي چې ايا دوی کولی سي نور مشتريان پيداکړي که يا! چې دا معامله يو مجهول حالت ته وځي ، جهالت په عقد کې شرعا غرر گڼل کيږي. همدارنگه مشتري نه پوهيږي چې دی به څومره گټه وټه لاسته راوړي.

نو پدې ډول راکړه ورکړه کې څلور ډوله چلول(غرر) دی چې ټول حرام دي هغه لکه:

۱: په موجوديت کې د هغه توکي چې شرکت يې ورکوي:

دا هغه وخت تاته لاس ته راځي چې لمړی به ته د هغه شرکت څخه ضرور په شرط د شرکت يو شی اخلې.

۲: دوکه (غرر) په حصول کې د کمېشن: چې دا هغه وخت تاته لاس ته راځي چې ته به خامخا نور مشتريان پيدا کوې، که دي پيدا نکړه تاته هغه کمېشن لاسته نه راځي.

۳: دوکه (غرر) په مقدار يا انداره کې: دا هغه څه دي چې ته پرې خبر نه يې چې ايا ته کولی سې چې په هغه مطلوبه اندازه مشتريان پيدا کړې که يا! ترڅو په هغه اندازه ته پيسې هم لاسته راوړې.

۴: دوکه (غرر) په زمان يا په وخت کې دی چې: دا معلومه نده چې په څومره موده کې د شرکت دغه شرطونه پوره کولی سې، که دي پوره کړه گټمن يې او که دي پوره نکړه په تاوان کې يې.

د دوکي (غرر) حکم

دوکه حرامه ده لکه څرنگه چې رسول الله صلی الله عليه وسلم فرمايي: " نهی رسول الله صلی الله عليه وسلم عن بيع الحصاة والغرر. [۲۰]

يَحرُمُ الغَرَرُ الكثيرُ في عُقودِ البَيْعِ، وذلك باتِّفاقِ المَذاهِبِ الفِقْهيَّةِ الأربعةِ: الحَنَفيَّةِ، والمالِكيَّةِ، والشَّافِعيَّةِ، والحَنابِلةِ، وحُكِيَ الإجماعُ على ذلك. [۲۱]

۱۸:بداية المجتهد: ۲/۱۵۵ (القبس في شرح موطأ مالك بن أنس) (ص: ۸۱٤).

۱۹: کتاب الغرر و اثره في العقود في الفقه الاسلامي ص۳۵

۲۰: أخرجه مسلم (۱۵۱۳)

۲۱: (تبيين الحقائق)) للزيلعي (۴۶/۴)، (العناية) للبابرتي (۴۱۱/۶)

(c) ketabton.com: The Digital Library

دريم

دا کارو بار يو ډول قمار دئ

ددې کاروبار د قمار شکل يې په داسي ډول دئ، چي کوم ګډنوال په شرکت کي پيسې اچوي د ګټې لپاره خو د ده دا ګټه معلومه نده کيداسي کټه وکړي او يا نه؛ چي همدا د قمار (خمار) حقيقت دئ.

فقهاء کرام فرمايې :

"وقد نهى النبي صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عن بيع الملامسة والمنابذة. ولأن فيه تعليقًا بالخطر[٢٢]."

شرح

م: (تعليقًا) ش: أيتعليق التمليكم: (بالخطر) ش: وفي " المغرب "، الخطر: الإشراف على الهلاك، قالت الشراح: وفيه معنى القمار؛ لأن التمليك لايحتمل التعليق لإفضائه إلى معنى القمار".

وفي الموسوعة الفقهية:[٢٣] وقال المحلي: صورة القمار المحرم التردد بين أن يغنم وأن يغرم.

وفي الفتاوى الهنه دئة: (كتاب البيوع ، الباب الأول في تعريف البيع وركنه وشرطه وحكمه وأنواعه)[٢٤]

"ومنها في البدلين وهو قيام المالية حتى لا ينعقد متى عدمت المالية هكذا في محيط السرخسي ومنها في المبيع وهو أن يكون موجودا فلا ينعقد بيع المعدوم وما له خطر العدم كبيع نتاج النتاج والحمل كذا في البدائع وأن يكون مملوكا في نفسه وأن يكون ملك البائع ".

وفي كشف الأسرار للبزودى: (باب حروف الحروف، معنى على)[٢٥]

"لأن المعاوضات المحضة لا تحتمل التعليق بالخطر، لما فيه من معنى القمار[٢٦]".

قال ابن تيمية: القمار هو أن يأخذ مال الانسان و هو على مخاطرة هل يحصل له عوض أو لا يحصل.[٢٧]

قال ابن عابدين: لأنها تمليكات للحال فلا تضاف للاستقبال كما لا تعلق بالشرط لما فيه من القمار.[٢٨]

د قمار حکم

: ﴿ يَاأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ *إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ ﴾[٢٩]

خلورم :

٢٢: البناية شرح الهداية (١٥٨/٨، دار الكتب العلمية)

٢٣: (٤٠٤/٣٩، طبع الوزارة)

٢٤: ج: ٣ ص: ٢ ط: دار الفكر)

٢٥: ج:٢ ص: ١٧٣ ط: دار الكتاب الإسلامی

٢٦: دارالافتاء: جامعه علوم اسلاميه علامه محمد يوسف بنورى ټاؤن فتوى نمبر: ١٤٤١٠٩٢٠٠٩٢١

٢٧: مجموع الفتاوى (١٩ /٢٨٣)

٢٨: الدر المختار مع رد المحتار(٣٢٤/٤)

٢٩: المائدة:٩٠، ٩١

(c) ketabton.com: The Digital Library

دا ډول کاروبار د خلکو مال په باطله طريقه خوړل دي:

دا ځکه چې د شرکت هدف پيسې جمع کول دي په ډېر مهارت سره، چې پای کې ګټه محدود افراد وړي يا په لوړه جبهه کي يې ځيني افراد وړي نور ټول تاوان کوي ، همدارنګه شرکتونه پرته له کومي ګټي او شرعي معاملې په باطله طريقه د خلکو پيسې وړي .

په باطله طريقه د خلکو د مال خوړلو حکم

قال تعالى :﴿وَلاَ تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾ [٣٠] وروى الشيخان عن أبي بكرة رضي الله عنه، عن النبي صلى الله عليه وآله وسلم أنه قال: «فَإِنَّ دِمَاءَكُمْ وَأَمْوَالَكُمْ وَأَعْرَاضَكُمْ بَيْنَكُمْ حَرَامٌ، كَحُرْمَةِ يَوْمِكُمْ هَذَا، فِي شَهْرِكُمْ هَذَا، فِي بَلَدِكُمْ هَذَا، لِيُبَلِّغِ الشَّاهِدُ الغَائِبَ، فَإِنَّ الشَّاهِدَ عَسَى أَنْ يُبَلِّغَ مَنْ هُوَ أَوْعَى لَهُ مِنْهُ.«

وأخرج الإمام مسلم في "صحيحه" من حديث أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول صلى الله عليه وآله وسلم: كُلُّ الْمُسْلِمِ عَلَى الْمُسْلِمِ حَرَامٌ: دَمُهُ، وَمَالُهُ، وَعِرْضُهُ.

وأخرج الإمام البيهقي في "الشُّعَب" عن أبي بكر الصديق رضي الله عنه قال: سَمِعْتُ رَسُولَ اللهِ صلى الله عليه وآله وسلم يَقُولُ: كُلُّ جَسَدٍ نَبَتَ مِنْ سُحْتٍ فَالنَّارُ أَوْلَى بِهِ.

٣٠: البقرة: ١٨٨

(c) ketabton.com: The Digital Library

هغه علماء کرام چې دغسې شرکتونو ته يې د جواز فتوی ورکړې؛ د هغوی سره علمي مناقشه په اړوند مسأله کې د علماء د اختلاف سبب

۱: د دې شرکتونو په اړه کافي معلومات نه لرل

۲: د شرکت کمېشنکاران دوی ته مسأله ښه نه واضح کوي

۱: بعض علماء دا کار ته ځکه جواز ورکړئ، چې د دوی په قول دا (اجاره) ده او کمېشنکار أجير دئ، هغه داسې چې په دغه شرکت کې کمېشنکار د شرکت لپاره مزدوري کوي او د شرکت توکي پر خلکو خرڅوي او شرکت بيا هغه ته مزدوري ورکوي.

دوی ته ځواب

د دې شرکتونو د کارو بار قياس پر اجاره نه سي کيدلی؛ ځکه د اجارې په شرطونو کې راځي چې مزدوري يا مزدوري بايد معلومه وي جن، قدر، او صفت يې. او ګټه يې هم بايد معلوم وي، عين ګټه، اندازه او صفت يې، همدارنګه د ګټې وخت بايد معلوم وي.

لکن د دې شرکت سره په کاروبار کې هم مزدوري او هم وخت نا معلوم دي؛ ځکه ګډونوال ته دا نه ده معلومه چې څومره کسان شرکت ته راغلي دي او نه هم پوهيږي چې څومره ګټه کولی سي. بله خبره دا ده چې دا تړون (عقد) يو طرفه دئ، د شرکت له لوري لازم دئ د ګډونوال له لوري اختيار (جائز) دئ او اجاره دو طرفه اختياري (جائز) ده.

قال الکاساني: "أن يكون المعقود عليه وهو المنفعة معلوما علما يمنع من المنازعة."[31]

قال المرغيناني: "ولا تصح حتى تكون المنافع معلومة، والأجرة معلومة لما روينا، ولأن الجهالة في المعقود عليه وبدله تفضي إلى المنازعة كجهالة الثمن والمثمن في البيع."[32]

قال الکاساني: "ومنها: بيان المدة في إجارة الدور والمنازل، والبيوت، والحوانيت، وفي استئجار الظئر؛ لأن المعقود عليه لا يصير معلوم القدر بدونه، فترك بيانه يفضي إلى المنازعة، وسواء قصرت المدة أو طالت من يوم أو شهر أو سنة أو أكثر من ذلك بعد أن كانت معلومة."[33]

مجله د كليةالدراساتالإسلامية والعربيةللبنات بالإسكندرية نمبر ٣٤

۲: ځيني علماء بيا وايي چې د دې شرکت سره کارو بار د وکالت په صورت کې جائز دئ؛ يعني کله چې يو ګډونوال د شرکت توکي واخلي بيا شرکت د هماغه کس سره نوی عقد (تړون) کوي (دا تړون شفاهي وي) چې ته زما له لوري وکيل يې زما د شرکت توکي خرڅوه او هغه وکيل بيا کولی سي خپل وکالت بل چاته هم ورکړي. او وکالت په مزدوری ورکول جائز دئ.

۳۱: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، الکاساني، ج٤ ص ١٨٠

۳۲: الهداية في شرح بداية المبتدي، المرغناني، ج٣ ص ٢٣٠

۳۳: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، الکاساني، مرجع سابق، ج٤ ص ١٨١.

(c) ketabton.com: The Digital Library

وفي الموسوعة الفقية : اتفق الفقهاء على أن الوكالة تكون بغير أجر و قد تكون بأجر.[٣٤]

دوی ته ځواب

وکيل د وکالت په تړون (عقد) کي پيسې نه ورکوي چي تر څو وکالت واخلي؛ بلکي وکيل خو د خپل وکالت په مقابل کي پيسې اخلي يا خو مفت وکالت کوي. اما دا شرکت په پيل کي پر ده د شرکت د توکو څخه يوشی اخيستل لازمي ګڼي؛ بلکي په په لوړ قيمت يې لا ورکوي. همدارنګه د وکالت تړوم دوه طرفه اختياري دئ؛ خو د شرکت سره تړون د دوی له لوري لازمي دئ.

۳: ځيني بيا وايي چي د دې شرکت سره کارو بار يو ډول کمېشنکاري ده؛ هغه داسي چي ګډونوال شرکت ته کمېشنکاري (دلالي) کوي شرکت بيا دوی ته يوه اندازه پيسې ورکوي. دغه رأيه د الأزهر د دار الافتاء ده.[٣٥]
لکن الأزهر بيرته دغه فتوی د مصر درا الافتاء ته ولېږل، چي هغوی بيرته د حرمت حکم ورکړئ.[٣٦]

دوی ته ځواب

د کمېشنکارۍ او د دغه شرکت سره د کاروبار تر منځ ډېر مهم توپيرونه سته لکه:
لمړی: کميشنکار فقط د بائع او مشتري (د رانيونکي او خرڅونکي) تر منځ سودا سره رسوي او خپل کمېشن اخلي، پر کمېشنکار دا لازمه نده چي حتما به د بائع او مشتري تر منځ په سودا کي يو شی اخلي چي وروسته بيا دی د کمېشنکار رول ولوبوي.
اما د دې شرکت سره د کارو بار لپاره بايد کمېشنکار يا خو يو څه پيسې شرکت ته ورکړي او يا به د شرکت توکي اخلي؛ تر څو دی بيا د شرکت سره ګډونوال سي.
دوهم: کمېشنکار پر هره سودا رسولو د بائع او مشتري تر منځ د خپل کميشنکارۍ د پيسو اخيستلو مستحق دي، اما د دې شرکت سره د کار کولو لپاره پر هره سودا هغه ته کمېشنکاري نه درکوي؛ بلکلي کميشنکار بايد يو معين عدد کسان پوره کړي، بيا هغه پر راسته او چپه لاس درې درې کسان چي وروسته کمېشنکاري ورکوي ، آن تر دې که يې پر يوه لاس ډېر شمېر کسان راويستل خو پر دا بل لاس څوک نه وه؛ نو بيا هم کمېشن نسته.
بل دا چي د شرکت توکي اخيستل خو صرف د دوکي لپاره دي . که چيري دغه توکي له منځه ولاړ سي؛ نو د کمېشنکارۍ مهم رکن چي هغه (عين شي) لکه: ځمکه، موټر وغيره چي د بائع او مشتري تر منځ سودا پرکيږي هغه له منځه ولاړئ. ځکه ته چي د شرکت توکي وانخلې د شرکت ګډونوال کيدلی نه سې.
د منځ څخه د شرکت توکي ځکه باسو چي هغه خو په دغه معامله کي مقصود ندي.[٣٧]

۳۴: حکم التسويق بعمولة هرمية لأحمد قرني ص،۱۵
۳۵: تعريف عقلاء الناس بحكم معاملة بزناس، لعلي حسن عبد الحميد
۳۶: چي وروسته به هغه فتوی نشر کړم درته .
۳۷: عقد التسويق الشبكي في ميزان الفقه الاسلامي دكتور / مندي عبد االله محمود حجازي مدرس الفقه المقارن بكلية الدراسات الإسلاميةوالعربية للبنات بكفر الشيخ.

(c) ketabton.com: The Digital Library

د دې ډول تجارت بدي پايلي پر ټولنه او د هيواد پر اقتصاد باندي

۱: دا ټول تجارت هيواد او افرادو ته کومه خاصه ګټه نه لري بلکي دا يو استهلاکي تسلسل دئ، چي فقط پيسې پکښي اوړي را اوړي.

۲: پر دا ډول شرکتونو باندي هيڅ د څارني او رقابت کوميټه نسته، او نه په دولت کي د دوی لپاره ځانګړي قوانين موجود دي.

۳: دا د هيواد توکو ته ضرر رسوي، چي ځوانان به د هيواد د صنعت توکو پر ځای د شرکت څخه د نورو هيوادونو توکي اخلي ځکه دوی داسي توکي خرڅوي چي هغه ډېر نادر (نه پېدا کيدونکي) دي.

د دې تجارت نوري شرعي بديلي لاري

د اوردن هيواد در الافتاء د دا ډول تجارت لپاره ځيني بديلي لاري چاري او شرايط ايښي: [۳۸]

۱: د شرکت سره د يوځای کيدلو لپاره بايد شرکت مخکي هيڅ مبلغ وانخلي او نه هم پر ګډونوال دا شرط کښيږدي چي د شرکت توکي واخلي. ترڅو دا معامله د سود او قمار څخه خلاصه سي.

۲: هغه توکي چي شرکت يې پلوري بايد د بازار په قيمت وي، نادره نه وي تر څو دا معامله د دوکي او فريب څخه ووځي.

۳: د کمېشنکار مزدوري بايد د ده د ستړيا په مقابل کي وي، نه داچي کمېشنکار ستړی سي خو په پای کي د جال په سر کي کس پيسې واخلي، او لاندي کسان بې ګټي او مزدوريه پاته سي.

۴: که چيري دغه شرکتونه سره او سپين زر خرڅوي بايد په مجلس کي حقيقي قبض را منځ ته سي، همدا رنګه بايد د هر ډول حرام مال او تجارت څخه ليري ووسي.

۵: د اسلامي اخلاقي نظام په نظر کي نيولو سره بايد معامله د دوکي، غرر، فريب او خطايستلو څخه خالي وي.

۶: د دولت د ټولو قوانينو او مقرراتو په نظر کي نيولو سره به دغه شرکتونه فعاليت کوي.

۳۸: فتوى الضوابط الشرعية في نظام التسويق الشبكي رقم (۹٦۱)، صدرت بتاريخ /۱۰ /۲۰۱٦م

(c) ketabton.com: The Digital Library

هغه علمي دار الافتاء، علمي مراكز، ستر علماء كرام او د غټو فقهي مجامع قرارات چې دغه ډول راکړه ورکړه يې حرامه ګڼلې

۱: مجمع الفقه الاسلامي سوډان پرېکړه نمبر : ۲۴۳

۲: د سعودي د علماء کمېټه : فتوی نمبر ۲۲۹۳۵

۳: د مصر دار الافتاء فتوی نمبر : ۳۸٦۱

۴: د سوريا حلب دارالافتاء : د فتوی تاريخ : ٤/٤/۲۰۰۸

۵: د کردستان د فتوی غونډه : د فتوی تاريخ : ۳۰/٤/۲۰۱۵

٦: د اوردن هيواد دارالافتاء : د فتوی تاريخ: ۱۲/۲/۲۰۱۲

۷: د اسلام اون لاين سايټ دفتوی مجلس .

۸: د کويټ د اوقافو وزارت د فتوی مجلس : د فتوی تاريخ : ۱۷/۱۱/۲۰۰۹

(مجلة آداب الرافدين نمبر ۸۲او صفحه نمبر ٤٤۳

۹: بنوري ټاون دار الافتاء کراچي پاکستان : فتوی نمبر: ۱٤٤٤۰۱۱۰۰۹۸٤

۱۰: دار العلوم ديوبند دار الافتاء : جواب نمبر : ۱٦۰۵٦۵

۱۱: مظاهر العلوم سهانپور : ٦۱۸ ب

۱۲: دار العلوم ندوة العلماء هند : فتوی نمبر ۱۷٤۵٤۲۳۱۳٦

۱۳: شيخ مفتي محمد تقي عثماني صاحب په تصديق د مفتي عصمت الله صاحب (تلخيص مقالات ۱٦ سيمينار د فقهي اکيډمي هندوستان

۱۴: شيخ دکتور علي القره داغي د الجزيره ټلويزون سره د مرکه .

(c) ketabton.com: The Digital Library

د نیټورک مارکیټینګ د بحث په پایله کې دا واضحه سوه چې دا کاروبار ډېر پېچلی او مغلق دئ. ډېرو دقیقو تفصیلاتو ته تګ او بحث غواړي، خو د دې مارکیټینګ چې کوم کاروبار دئ او دوی خپل معلومات د خلکو سره شریک کړي، یا موږ د خلکو څخه راټول کړي، او یا مو دځینو اقتصاد پوهانو څخه اخیستي هڅه مو کړې چې په دغه مقاله کې په ښه توګه درته واضح کړو.

د نېټورک مارکیټینګ چې کوم فعلي د کارو بار سیاستونه دي (لوړه ذکر سوي) نو د حلال فتوی ورکول ډېره سخته ده. یو خو الهي مسؤلیت دی، بل دا چې زموږ په فتوی به د خلکو مال خطر ته ولیږي، د هیواد اقتصاد ته ضرور زیان رسیږي؛ نو موږ په ملي شرعي مسائلو او عامه فتوی کې هڅه کوو ډېر احتیاط وکړو.

د اسلامي شریعت نصوص، او مقاصد دا ایجابوي چې په همدغو شرایطو چې لوړ ذکر سوي دا کاروبار حرام دئ. (د حرمت دلائل ټول په مقاله کې په تفصیل سره ذکر سوي)

بل دا چې په دې کاروبار کې د هیواد د اقتصادي پرمختګ کومه خاصه ګټه نه ښکاري، د شرکت توکي اجباري باید واخیستل سي، او استهلاک سي که څه هم ورته ضرورت نه وي. سربېره پر دې چې د هیواد کرنسی ته زیان رسوي؛ ځکه کومه معادله پیسه چې زموږ د کرنسی ثبات ساتي، هغه بهر ته وزي چې دا په خپله د هیواد کرنسي کښته کوي.

دا چې په دې کاروبار یوه لویه برخه ځوانان اخته دي، یو عمومي بلوی ورڅخه جوړه سوې؛ نو موږ ځیني شرعي بدیلي لاري چاري د دې کار د رواولي (حلالوالی) لپاره د دغې مقالې په پای کې یادونه کړې ده.

دا ځکه چې کوم کار حرام کیږي باید بدیلي لاري چاري هم ورته ولټول سي، او دا الهي سنت هم دئ، چې الله تعالی کوم څه حرام کړي، نو بله بدیله لاره ورته ورکوي.

په پای کې زموږ غوښتنه د حکومت څخه دا ده، چې پر دغه کاروبار بندیز ولګول سي، جوازونه که یې ورکړي وي ورڅخه واخیستل سي. او همدا ډول علماء کرام دي په داغه حساسو مسائلو کي څېړنه او دقت وکړي؛ بیا دي فتوی ورکړي. په څنګ کې رسنۍ او دار الافتاوي باید په دغه اړه خپل مسئولیت اداکړي.

پای

Get more e-books from www.ketabton.com
Ketabton.com: The Digital Library