فقهي مقالې

د نيټورک مارکيټينګ شرعي حيثيت

ليکنه او څېړنه: مولوي بشيراحمد الحنفي
فاضل جامعة الرشيد و خريج جامعة الأزهر
د الفرقان مرکز القرآن الکريم او مدرسة أم المؤمنين 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 ورستيو 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 پیسي ورڅخه اخلي چي 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 ځکه 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؛ ځکه د دې کاروبار تر شا ډېر غټ متخصصین ناست دي او دا سیستمونه 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 هيڅ روښانه نه دئ ، موږ نه پوهيږو چي دا شرکتونه شرعا حلال کار کوي که حرام؛
اتم: دا شرکتونه په حقيقت کي وهمي دي، جوازونه نه لري، ځيني که يې لري هغه بيا شرعي ستونزي لري؛
نهم: دا شرکتونه هيڅ 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 پيسو ګټلو وعدې ورکوي. او د دې لپاره چي ستا ځخه ډېري پيسې وباسي، تاته مختلف هدفونه ټاکي؛ يعني څومره چي ته ډېر کسان ورته راولې يا ډېري پيسې ورکړې هغومره تاته ډېره ګټه درکوي؛
دوهم: کومو کسانو چي په دې شرکتونو کي پيسې ګټلي دي ډېر محدود دي، يا هغه کسان دي. چي شرکت د څښتنانو خپلوان دي او يا شرکت والا ته ډېر نيژدې دي؛
دريم: دا شرکتونه د خلکو ځخه استفاده کوي، د هيواد بېکاري په نښه کوي. او کوم کسان چي په حکومت کي په وظيفو دي معاشات يې لږ وي؛ دوی يې غولوي او د وظيفو ځخه يې لاس په سر کوي ترڅو د دې شرکتونو سره کار وکړي؛
څلورم: دا شرکتونه په حقيقت کي د عامه افرادو پيسې مينځي او ټولوي يې، چي پدې توګه د دولتونو اقتصاد ته زيان رسوي؛ ځکه په ځينو هيوادونو 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 کيږي، د وهم او ډار ځخه ږغ نکوي؛ ځکه چي د نور کسان دې لاري ته را دعوت کړي، هغوی ته يې د غټو ګټو وعدې ورکړي، چي په پاليه کي هغوی هم تاواني سوي، يا په راتلونکي کي تاواني کيږي؛ نو دی ډار لري چي په ستونزه کي راګير نه سي يا کوم قضايي 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 ، يا خو ښځي وي چي هغه د نارينه له ډاره ږغ نه سي پورته کولی؛
شپږم: دغه شرکتونه توري پيسې اړوي، يا خو په دغه تورو پيسو دوی غير شرعي او غير قانوني جرمونه تر سره کوي؛ لکه: په نړۍ کي د مخدره توکو، ممنوع اسلحو لپاره پيسې ورکول، رانيول، اوخرڅول کوي. او يا هم په هغو برخو کي دوی پيسې تاديه کوي، چي هغه په قانون او شريعت کي جرم پيژندل کيږي؛
اووم: د دغو شرکتونو افراد د نورو شرکتونو، صرافيو، بانکونو له لاري توري پيسې او يا دغه راټولي سوي پيسې د خيريه بنسټونو په نوم، يا انساني ښېرازۍ او خدماتو په نوم نورو هيوادونو ته انتقالوي، چي د هيواد اقتصاد او عامه مصالح متضرره کوي؛
اتم: کم توکي چي دغه شرکتونه پر مشتريانو د دې لپاره خرڅوي چي د شرکت د ګټې ګډونوال سي، هغه توکي هيڅ کومه ګټه او ګټه نه لري، او نه پرې کومه ملموسه فايده مرتبه ده. دا توکي دوی په ډېر لوړ قيمت خرڅوي

(c) ketabton.com: The Digital Library

چي د بازار په پرتله څو چنده لوړ وي؛ خو په حقیقت 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 باید نور افراد د ده پر لاس د شرکت کاروبار ته را دعوت کړي.

په شریعت کي خپل مال یا پیسې په خطر کي اچول حرام دي

لکه څرنګه چي ما لوړ د دې خلکو د کاروبار او فریب په اړه معلومات وړاندي کړل؛ نو اسلامي شریعت دا ناجائز ګڼي چي یو مسلمان دي خپل مال داسي خطر ته واچوي چي ګټه او تاوان یې څرګند 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 فرمایي:

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 تګلاره

لمړی: د دوی کارو بار د التسويق الشبكي یا التسويق الهرمي پر طریقه وي.

- Network Marketing
- Multi-Level Marketing
- Pyramid Marketing

نېټ ورک مارکیټینګ یا ملټي لیول مارکیټینګ

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

التسويق الشبكي څه ډول کارو بار دی؟

التسويق: دا عربي کلمه ده چي د رانیولو، 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 : ٧ صفحة : ٢٣٣

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 کېدلو 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، کَگوْ 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 يابه يې ته خپله اخلي، څومره چې هغه توکي ستا له ادرس څخه ډېر خرڅيږي تاته هغومره ډېري نقطې درکول کيږي؛ خو په دي کي دا شرط سته چې د مياشت په پاي کي به ته حتما د سل نقطو په اندازه د شرکت دغه توکي پېرې؛ بيا نو ته کولی سې چې د دغه شرکت د کميشن د پيسو مستحق سې.

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

دوهمه تګلاره

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

د دې نظام طرزالعمل داسي دئ، چې يو کس ته اجازه ورکول کيږي چې په لوړه کټګوری کي ځانته يو لا محدوده جال جوړ کړي او د شرکت توکي پر لا محدوده افرادو توزيع کړي، دې طريقي ته ګټګوری مخامخ جبهه وايې (Frontline).

د دې تګلاري هدف دا دئ چې مخکنی جبهه لا محدود افراد جلب کړي او هغه جلب سوي کسان بيا نور را جلب کړي؛ مثال: که چيري ته راولاړسې يو کس ته د شرکت په توکو اخيستلو قناعت ورکړې. او بيا 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 يوه نوي کس خرڅ کړې بيا تاته يوازي کمېشن درکول کيږي.

دريمه تګلاره

په دې شرکت کي د ماتريکس په ډول هم کار کيږي (Matrix plan)

ماتريکس تر ټولو کامیابه وسيله ده د چټکي ګټې او افرادو د جلب او جذب لپاره شرکت په کار اچولې، چې دې ته د دوی په اصطلاح دوه ضرب دوه (۲ × ۲) وايي چې د شرکت شيان به پر شپږو کسانو پلوري، چې دوه په لوړه برخه کي او دوه په لاندي برخه کسانو باندي. دا طريقه يوڅه محدوده ده؛ هغه داسي چې تاته شرکت يو 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 يو دغسي د شپږو کسانو جال جوړوي، بيا 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 ليږدي، په لاندي جبهه کي اچوي درته، تر څو د شرکت تر محدوديت تېر نسې، ځکه چې تا د شرکت هدف پوره کړی ته به بيرته له سره بل جال جوړوې.

څلورمه تګلاره:

د تقاعد او معاش تګلاره چې دې ته د بېلوالي طريقه هم وايي (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 يو لوی عدد کسان را دعوت کړې او ټاکلي هدف ته ورسيږي، نو بيا ته تقاعد ته سوق کيږي، تاته بيا شرکت جائزې او د تقاعد لپاره يو لوی مبلغ معاش درکوي او نور درسره د خدای په اماني کوي؛ ځکه خو دا شرکتونه محدوديتونه وضع کوي، په ځانګړي توګه پر مخامخ جبهې چې تر ټاکلي هدف يې نور مخ ته نه پريږدي.

(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 لړ 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 يو څو ملاحظې او شرعي احکام

لمړی

په دې کارو بار کې اصل مقصود د توکو خرڅول نه وي؛ بلکي فقط کسان را دعوت کول وي د کمېشن کار يا د دلال په توګه، چې دا نو بيا کمېشن پر کمېشن وي. دلته هدف يواځې د کمېشن کارانو جلبول دي، ترڅو يو جال جوړ کړي او توکي وپلوري. کوم توکي چې پر ګڼونوال خرڅيږي هغه فقط يوه وسيله د نورو کسانو د جلب وي، نه د خپلو توکو خرڅول.

چې دا ډول معامله په شريعت کې يو ډول سود دي؛ ځکه دلته هدف پيسې لاس ته راوړل دي نه داچې د شرکت توکي خرڅ سي دا هم ربا(سود) الفضل ده او هم ربا (سود) النسيئة ده.

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

يعني نغده په نغده سودا ده. دا ځکه چې کوم شخص د شرکت سره کار پيلوي؛ نو د ده هدف د شرکت توکي رانيول نه دي بلکي نغده پيسه لاسته راوړل دي.

اوس که يو څوک د دې معاملې له منځه د شرکت د خرڅ توکي، چې د ګڼونوال لپاره يې اخيستل ضرور دي، هغه وباسي نو فقط پيسه د پيسو په مقابل کي راځي، لږ پيسې ورکوي، ډېري اخلي. (د منځ توکي ځکه بالفرض باسو چې هغه خو په دې معامله کي مقصود بالذات ندي.)

۲: سود (ربا النسيئة) ځکه ده، چې لاندي طبقه مشتريان و لوړي طبقې کمېشنکارانو ته د قرض په شکل پيسې ورکوي تأجيلا (په دې معنا چې لاندي کس و لوړ کمېشن کار ته يا و شرکت ته پيسې ورکوي تر څو دی زياتي پسې لاسته راوړي هغه په منځ کي د شرکت توکي اخيستل خو صرف يو وسيله او دوکه ده، اصل مقصود نه دئ.

مثال: يو شخص راځي د شرکت سره يوځای کيږي، د ګڼون لپاره بايد د شرکت توکي واخلي، اوس دی ځي نور کسان را دعوت کوي تر څو دی پيسې لاس ته راوړي، دلته نه د ده او نه هم د رادعوت سوي شخص اصلي مقصود د شرکت توکي دي، بلکي پيسې ګټل دي؛ نو لږ پيسې ورکوي او بيرته له شرکت څخه ډېري پيسې اخلي.

بل دا چې يو کس اوس پيسې شرکت ته ورکوي، دا کس د نورو کسانو په پيداکولو پسي ځي چې طبعا دا وخت نيسي، کله چې کسان پيداکړي شرکت ته يې راولي؛ نو بيا شرکت دا کس ته پيسې ورکوي؛ معنا دا چې د دا کس پيسې د شرکت سره د النسيئة په شکل وي. وروسته چې ده بل کس راويستی شرکت ده ته د ده پر ورکړل سوو پيسو اضافه پيسې ورکوي چې همدا خو سود دي. او په منځ کي د شرکت توکي د سود لپاره حيله ده. کله چې په منځ کي د شرکت توکي مقصود نه سي نو دا معامله د خپل اصل مقصود څخه وزي، چې په الفاظو کي يو ډول وي او په مقصد کي 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 فِیْ الْعُقُوْدِ لِلْمَقَاصِدِ وَالْمَعَانِیْ لاَ لِلْأَلْفَاظِ وَالْمَبَانِیْ.[٦]

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 دربانديې 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 توگه د سودا د صحت لپاره اچولي. دا ډول معامله په ظاهره صحيح ښکاري خو په باطن کي سود دی او حرامه ده.

قال الخطابي : کل حيلة يحتال بها للتوصل الی محرم ، فانه لا يتغير حکمه بتغير هيئته و تبديل اسمه.[٧]

همدا ډول د دې شرکتونو تمرکز پر صحيح عقد او بيع نه دئ؛ بلکي د پيسو او گډونوالو پر جلب دئ. نو په منځ کي توکي د دوکي لپاره صرف وسيله ده او هغه د يونادر شي په توگه 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 هکذا الحکم للأغلب ، والأصل اعتبار الغالب و تقديمه علی النادر.[٨]

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 گټل کمېشنکار ته يو قسم خوب او خيال وي چي گټل يې يې بيخي (٪١_٣) وي فقط.[٩]

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

٧: عون المعبود (٣٤٣/٦)

٨: القواعد الفقهية و تطبيقاتها في المذاهب الأربعة ج ١ ص٣٢٥ د . مصطفی 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 صريح 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.[۱۴]

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

و قال الجرجاني : ما يكون مجهول العاقبة لا يدري أيكون أم لا.[۱۶]

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:۱۲/۱۹۴

(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. [18]

۲: دوهمه دوکه (غرر) دا دی چې دا شرکتونه مشتري ته دا سي فکر ورکوې ، يا يې سودا ته داسې راماتوي چې گواکې دا سودا ستا په گټه ده ، خو په حقيقت کې داسې 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 "[19]

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 دې 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 دې پوره کړه گټمن يې او که دې پوره نکړه په تاوان کې يې.

د دوکې (غرر) حکم

دوکه حرامه ده لکه څرنگه چې رسول الله صلى الله عليه وسلم فرمايي: " نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاة والغرر. [20]
يَحرُمُ الغَرَرُ الكثيرُ في عُقودِ البَيْعِ، وذلك باتِّفاقِ المَذاهِبِ الفِقْهيَّةِ الأربعةِ: الحَنَفيَّةِ، والمالِكيَّةِ، والشَّافِعيَّةِ، والحَنابِلةِ، وحُكِيَ الإجماعُ على ذلك.[21]

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 (۴۱۱/٦)

(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 الإسلامى

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 طریقه خوړل دي:

دا ځکه چي د شرکت هدف پیسې جمع کول دي په ډېر مهارت سره، چي پاى کي گټه محدود افراد وړي یا په لوړه جبهه کي یې ځیني افراد وړي نور ټول تاوان کوي ، همدارنگه شرکتونه پرته له کومي گټي او شرعي معاملې په باطله طریقه د خلکو پیسې وړي .

په باطله طریقه 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 چي دغسي شرکتونو ته يې د جواز فتوی ورکړې؛ د هغوی سره علمي مناقشه په اړوند مسأله کي 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، چي د دوی په قول دا (اجاره) ده او کمېشنکار أجير دئ، هغه داسي چي په دغه شرکت کي 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 کي راځي چي 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 ګټي وخت بايد معلوم وي.

لکن د دې شرکت سره په کاروبار کي هم مزدوري او هم وخت نا معلوم دي؛ ځکه ګډونوال ته دا نه ده معلومه چي څومره کسان شرکت ته راغلي دي او نه هم پوهيږي چي څومره ګټه کولی سي. بله خبره دا ده چي 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 الكاساني: "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 الكاساني: "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 چي د دې شرکت سره کارو بار د وکالت په صورت کي جائز دئ؛ يعني کله چي يو ګډونوال د شرکت توکي واخلي بيا شرکت د هماغه کس سره نوی عقد (تړون) کوي (دا تړون شفاهي وي) چي 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 مزدورئ ورکول جائز دئ.

۳۱: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، الكاساني، ج٤ ص ۱۸۰

۳۲: الهداية في شرح بداية المبتدي، المرغناني، ج۳ ص ۲۳۰

۳۳: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، الكاساني، مرجع سابق، ج٤ ص۱۸۱.

(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

وکیل د وکالت په تړون (عقد) کي پیسې نه ورکوي چي تر څو وکالت واخلي؛ بلکي وکیل خو د خپل وکالت په مقابل کي پیسې اخلي یا خو مفت وکالت کوي. اما دا شرکت په پیل کي پر ده د شرکت د توکو څخه یوشی اخیستل لازمي ګڼي؛ بلکي په په لوړ قیمت یې لا ورکوي. همدارنګه د وکالت تړوم دوه طرفه اختیاري دئ؛ خو د شرکت سره تړون د دوی له لوري لازمي دئ.

۳: ځیني بیا وایي چي د دې شرکت سره کارو بار یو ډول کمېشنکاري ده؛ هغه داسي چي ګډونوال شرکت ته کمېشنکاري (دلالي) کوي شرکت بیا دوی ته یوه اندازه پیسې ورکوي. دغه رأیه د الأزهر د دار الافتاء ده.[٣٥]
لکن الأزهر بیرته دغه فتوی د مصر درا الافتاء ته ولېږل، چي هغوی بیرته د حرمت حکم ورکړئ.[٣٦]

دوی ته ځواب

د کمېشنکارۍ او د دغه شرکت سره د کاروبار تر منځ ډېر مهم توپیرونه سته لکه:

لمړی: کمیشنکار فقط د بائع او مشتري (د رانیونکي 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 یو شی اخلي چي وروسته بیا دی د کمېشنکار رول ولوبوي.

اما د دې شرکت سره د کارو بار لپاره باید کمېشنکار یا خو یو څه پیسې شرکت ته ورکړي او یا به د شرکت توکي اخلي؛ تر څو دی بیا د شرکت سره ګډونوال سي.

دوهم: کمېشنکار پر هره سودا رسولو د بائع او مشتري تر منځ د خپل کمیشنکارۍ د پیسو اخیستلو مستحق دي، اما د دې شرکت سره د کار کولو لپاره پر هره سودا هغه ته کمېشنکاري نه درکوي؛ بلکلي کمیشنکار باید یو معین عدد کسان پوره کړي، بیا هغه پر راسته او چپه لاس درې درې کسان چي وروسته کمېشنکاري ورکوي ، آن تر دې که یې پر یوه لاس ډېر شمېر کسان راویستل خو پر دا بل لاس څوک نه وه؛ نو بیا هم کمېشن نسته.

بل دا چي د شرکت توکي اخیستل خو صرف د دوکي لپاره دي . که چیري دغه توکي له منځه ولاړ سي؛ نو د کمېشنکارۍ مهم رکن چي هغه (عین شي) لکه: ځمکه، موټر وغیره چي د بائع او مشتري تر منځ سودا پرکیږي هغه له منځه ولاړئ. ځکه ته چي د شرکت توکي وانخلې د شرکت ګډونوال کیدلی 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 بدې پایلې پر ټولنه او د هیواد پر اقتصاد باندې

۱: دا ټول تجارت هیواد او افرادو ته کومه خاصه ګټه نه لري بلکې دا یو استهلاکي تسلسل دئ، چې فقط پیسې پکښې اوړي را اوړي.

۲: پر دا ډول شرکتونو باندې هیڅ د څارنې او رقابت کومیټه نسته، او نه په دولت کې د دوی لپاره ځانګړي قوانین موجود دي.

۳: دا د هیواد توکو ته ضرر رسوي، چې ځوانان به د هیواد د صنعت توکو پر ځای د شرکت څخه د نورو هیوادونو توکي اخلي ځکه دوی داسې توکي خرڅوي چې هغه ډېر نادر (نه پیدا کیدونکي) دي.

د دې تجارت نورې شرعي بدیلې لارې

د اوردن هیواد در الافتاء د دا ډول تجارت لپاره ځینې بدیلې لارې چارې او شرایط ایښې: [38]

۱: د شرکت سره د یوځای کیدلو لپاره باید شرکت مخکې هیڅ مبلغ وانخلي او نه هم پر ګډونوال دا شرط کښیږدي چې د شرکت توکي واخلي. ترڅو دا معامله د سود او قمار څخه خلاصه سي.

۲: هغه توکي چې شرکت یې پلوري باید د بازار په قیمت وي، نادره نه وي تر څو دا معامله د دوکې او فریب څخه ووځي.

۳: د کمېشنکار مزدوري باید د ده د ستړیا په مقابل کې وي، نه داچې کمېشنکار ستړی سي خو په پای کې د جال په سر کې کس پیسې واخلي، او لاندې کسان بې ګټې او مزدوریه پاته سي.

۴: که چیرې دغه شرکتونه سره او سپین زر خرڅوي باید په مجلس کې حقیقي قبض را منځ ته سي، همدا رنګه باید د هر ډول حرام مال او تجارت څخه لیرې ووسي.

۵: د اسلامي اخلاقي نظام په نظر کې نیولو سره باید معامله د دوکې، غرر، فریب او خطایستلو څخه خالي وي.

۶: د دولت د ټولو قوانینو او مقرراتو په نظر کې نیولو سره به دغه شرکتونه فعالیت کوي.

۳۸: فتوى الضوابط الشرعية في نظام التسويق الشبكي رقم (۹٦۱)، صدرت بتاريخ ۱۰/ ۸/ ۲۰۱٦م

(c) ketabton.com: The Digital Library

هغه علمي دار الافتاء، علمي مراکز، ستر علماء کرام او د غټو فقهي مجامع قرارات چې دغه ډول راکړه ورکړه یې 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 : ۳۸۶۱

۴: د سوریا حلب دارالافتاء : د فتوی تاریخ : ٤/٤/۲۰۰۸

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

٦: د اوردن هیواد دارالافتاء : د فتوی تاریخ: ۱۲/۲/۲۰۱۲

۷: د اسلام اون لاین سایټ دفتوی مجلس .

۸: د کویټ د اوقافو وزارت د فتوی مجلس : د فتوی تاریخ : ۱۷/۱۱/۲۰۰۹

(مجلة آداب الرافدین نمبر ۸۲او صفحه نمبر ٤٤۳

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

۱۰: دار العلوم دیوبند دار الافتاء : جواب نمبر : ۱٦۰٥٦٥

۱۱: مظاهر العلوم سهانپور : ٦۱۸ ب

۱۲: دار العلوم ندوة العلماء هند : فتوی نمبر ۱۷٤٥٤۲۳۱۳٦

۱۳: شیخ مفتي محمد تقي عثماني صاحب په تصدیق د مفتي عصمت الله صاحب (تلخیص مقالات ۱٦ سیمینار د فقهي اکیډمي هندوستان

۱۴: شیخ دکتور علي القره داغي د الجزیره ټلویزون سره د مرکه .

(c) ketabton.com: The Digital Library

د نيټورک مارکيټينګ د بحث په پايله کي دا واضحه سوه چي دا کاروبار ډېر پېچلی او مغلق دئ. ډېرو دقيقو تفصيلاتو ته تګ او بحث غواړي، خو د دې مارکيټينګ چي کوم کاروبار دئ او دوی خپل معلومات د خلکو سره شريک کړي، يا موږ د خلکو څخه راټول کړي، او يا مو دځينو اقتصاد پوهانو څخه اخيستي هڅه مو کړې چي په دغه مقاله کې په ښه توګه درته واضح کړو.

د نېټورک مارکيټينګ چي کوم فعلي د کارو بار سياستونه دي (لوړه ذکر سوي) نو د حلال فتوی ورکول ډېره سخته ده. يو خو الهي مسؤليت دی، بل دا چي زموږ په فتوی به د خلکو مال خطر ته وليږي، د هيواد اقتصاد ته ضرور زيان رسيږي؛ نو موږ په ملي شرعي مسائلو او عامه فتوی کي هڅه کوو ډېر احتياط وکړو.

د اسلامي شريعت نصوص، او مقاصد دا ايجابوي چي په همدغو شرايطو چي لوړ ذکر سوي دا کاروبار حرام دئ. (د حرمت دلائل ټول په مقاله کي په تفصيل سره ذکر سوي)

بل دا چي په دې کاروبار کي د هيواد د اقتصادي پرمختګ کومه خاصه ګټه نه ښکاري، د شرکت توکي اجباري بايد واخيستل سي، او استهلاک سي که څه هم ورته ضرورت نه وي. سربېره پر دې چي د هيواد کرنسۍ ته زيان رسوي؛ ځکه کومه معادله پيسه چي زموږ د کرنسۍ ثبات ساتي، هغه بهر ته وزي چي دا په خپله د هيواد کرنسي کمښته کوي.

دا چي په دې کاروبار يوه لويه برخه ځوانان اخته دي، يو عمومي بلوی ورڅخه جوړه سوې؛ نو موږ ځيني شرعي بديلي لاري چاري د دې کار د رواولي (حلالوالی) لپاره د دغې مقالې په پای کي يادونه کړې ده.

دا ځکه چي کوم کار حرام کيږي بايد بديلي لاري چاري هم ورته ولټول سي، او دا الهي سنت هم دئ، چي الله تعالی کوم څه حرام کړي، نو بله بديله لاره ورته ورکوي.

په پای کي زموږ غوښتنه د حکومت څخه دا ده، چي پر دغه کاروبار بنديز ولګول سي، جوازونه که يې ورکړي وي ورڅخه واخيستل سي. او همدا ډول علماء کرام دي په داغه حساسو مسائلو کي څېړنه او دقت وکړي؛ بيا دي فتوی ورکړي. په څنګ کي رسنۍ او دار الافتاوي بايد په دغه اړه خپل مسئوليت اداکړي.

پای

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