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 ورستيو كي د آنلاين بازار د كارو بار په اړه، په ځانګړي توګه د (Network Marketing يا Multi-Level Marketing)كي كارو بار يا د هغو شركتونو كمپنيو، ماركيټونو سره كار كول چي د دوی سره مستقيم يا غير مستقيم كاروبار كوي.

د آنلاين كاروبار په نامه په افغانستان كي ډېرو شركتونو كار كوی او ځيني يې اوس هم كار كوي. ځوانان را جلبوي پيسې ورڅخه اخلي چي په نتيجه كي ټولي پيسې همدغه شركتونه يوسي محدود افراد ګټه وكړي ، نور ټول تاواني سي، په پای كي دغه شركتونه وتښتي؛ اوميګاپرو يې ښه بېلګه ده.

مخكي تر دې چي د دا ډول كارو بار په اړه پوه سو او شرعي حكم يې بيان كړو، لمړی به دا شركتونه وپېژنو.

د دغه شركتونو په اړه به ځيني مهمي ملاحظې

لمړی: دا شركتونه او مالكان يې مجهول (نامعلوم) دي، د دوی په اړه څوک هيڅ معلومات نه لري، ټول معلومات چي سته هغه پر انټرنيټ دي نور بس. ځينو همدغو شركتونو په ځينو هيوادونو كي دفترونه په ډېرو لوړو كرايو نيولي دي؛ خو بياهم په هغو هيوادونو كي د فعاليت اجازه نه لري يواځي حكومتونو يا افرادو ځكه اجازه وركړې وي، چي دوی هلته لوړي كرايې وركوي او په ډېرو مهم ځايونو كي دفترونه نيولي وي؛

دوهم : دا شركتونه او كاروبارونه هيڅ حقوقي او قانوني حيثيت نه لري، په دې معنا كه چيري ستا او د دغه شركت يا د شركت د مالک تر منځ كومه حقوقي دعوه راغله، ته هيڅ كومه رسمي مرجع نلرې تر څو هلته خپله دعوه مخ ته يوسې؛ نو معلومه سوه چي هر دعوه همدغه شركت پرته له كومي محكمې ګټي، يا د دوی په ګټه ده. او نه هم دا شركتونه كوم قضايې مرجع لري؛

دريم: د دغه شركتونو مالكان څوک دي؟ حقيقي اشخاص دي كه اعتباري اشخاص؟ ترڅو پر دوی شرعي احكام مرتب سي؛

څلورم: دا شركتونه اكثره په نړۍ كي غير رسمي دي، د دوی ټول كاروبار يو ډول مجهول (نامعلوم) دي، دوكه او فريب پكښي زيات دئ؛

پنځم: پر دا شركتونو هيڅ ډول داخلي او نړيوال رقابت يا څارنه نسته، او نه هم د دوی سره د حساب او كتاب ځانګړي اصول سته، چي دوی د هغه پر اساس د قانون منګولو ته راكش كړل سي؛

شپږم: دا شركتونه په غريبو هيوادونو كي ډېره فعاله دي چيري چي يې خلک علم او معلومات نه لري او ژر خطا كيږي، حكومتي سيستمونه د دوی په اړه ډېر معلومات نه لري؛ ځكه د دې كاروبار تر شا ډېر غټ متخصصين ناست دي او دا سيسټمونه يې فعاله كړي، د مافيايې كړيو غوندي كارو بار كوي، چي په اړه يې معلومات لاس ته راوړل هم ډېر مشكل 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 یې 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 مینځې 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 څخه ږغ نکوي؛ څکه چي د نور کسان دې لاري ته را دعوت کړي، هغوی ته یې د غټو ګټو وعدې ورکړې، 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 ګټي 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 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 :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 پکښې 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، گگوْ 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 پاى 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 کټګورۍ کي ځانته يو لا محدوده جال جوړ کړي او د شرکت توکي پر لا محدوده افرادو توزيع کړي، دې طريقي ته ګټګورۍ مخامخ جبهه وايې (Frontline).

د دې تګلاري هدف دا دئ چې مخکنۍ 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 کاميابه وسيله 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) 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 ورسيږې، نو بيا ته تقاعد ته سوق کيږې، تاته بيا شرکت جائزې او د تقاعد لپاره يو لوی مبلغ معاش درکوي او نور درسره د خدای په امانی کوي؛ ځکه خو دا شرکتونه محدوديتونه وضع کوي، په ځانګړي توګه پر مخامخ جبهې چې تر ټاکلي هدف يې 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 ګډونوال 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 دی؛ ځکه دلته هدف پیسې لاس ته راوړل دي نه داچې د شرکت توکي خرخ 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 ګډونوال لپاره یې اخیستل ضرور دی، هغه وباسي نو فقط پیسه د پیسو په مقابل کي راځي، لږ پیسې ورکوي، ډېري اخلي. (د منځ توکي ځکه بالفرض باسو چې هغه خو په دې معامله کي 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 کي 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 ګډون 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 پسي 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 دی. او په منځ کي د شرکت توکي د سود لپاره حیله 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 یو 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 فِيْ الْعُقُوْدِ لِلْمَقَاصِدِ وَالْمَعَانِيْ لاَ لِلأَلْفَاظِ وَالْمَبَانِيْ.[٦]

په تړونونو کي اعتبار و الفاظو ته نه دئ بلکي اعتبار و مقصد او معنى 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 پکښې 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 دى دغه مفلسه شخص ته وايي: زه دغه موټر درباندي خرڅوم په لس لکه افغانۍ، خو سبا ماپښين بيرته درڅم 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 : کل حيلة يحتال بها للتوصل الى 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 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

(اَلعِبْرَةَ لِلْغَالِبِ الشَّائعِ لاَ بالقليل النَّادرِ.

و هکذا الحکم للأغلب ، والأصل اعتبار الغالب و تقديمه على 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 ګټل کمېشنکار ته يو قسم خوب او خيال وي چي ګټل يې يې بيخي (٪١_٣) وي فقط.[٩]

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 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 أَسَامَة رَضِيَ اللهُ عَنْهُ أنَّ النَّبِيَّ صلى الله عليه وسلم قَالَ: «لا رِباً إلا في 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 :

الْغَرَرُ 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 ۱٦۳

۱۵: حاشية البيجرمي على الخطيب

۱٦: التعريفات ص ٦۹

۱۷: المبسوط:۱۲/۱۹۴

(c) ketabton.com: The Digital Library

یادونه

که دوکه (غرر) که لږ وو شرعا معاف دی، لکن په دې کاروبار کې تر شرعي حد زیات 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 چي دا شرکتونه مشتري ته دا سې فکر ورکوې ، یا یې سودا ته داسي راماتوي چي گواکي دا سودا ستا په گټه ده ، خو په حقیقت کي داسي نه وي ، بلکي د ده په نقصان وي.

فقهاء کرام فرمایې :

" 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 چي لمړی هغه مشتري نه پوهیږي چي ایا دی کولی سي چي نور مشتریان پیداکړي که نه! او یاهم کولی سي چي هغومره عدد مشتریان پیدا کړي کوم چي شرکت ورته ټاکلي کنه!؟ او همدارنگه د هغه اول مشتري پر لاس چي نور مشتریان راځي، هغه هم نه پوهیږي چي ایا دوی کولی سي نور مشتریان پیداکړي که یا! چي دا معامله یو مجهول حالت ته وځي ، جهالت په عقد کي شرعا غرر گڼل کیږي. همدارنگه مشتري نه پوهیږي چي دی به څومره گټه وټه لاسته راوړي.

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

۱: په موجودیت کي د هغه توکي چي شرکت یې ورکوي:

دا هغه وخت تاته لاس ته راځي چي لمړی به ته د هغه شرکت څخه ضرور په شرط د شرکت یو شی اخلي.

۲: دوکه (غرر) په حصول کي د کمېشن: چي دا هغه وخت تاته لاس ته راځي چي ته به خامخا نور مشتریان پیدا کوې، که دي پیدا نکړه تاته هغه کمېشن لاسته نه راځي.

۳: دوکه (غرر) په مقدار یا انداره کي: دا هغه څه دي چي ته پرې خبر نه یې چي ایا ته کولی سې چي په هغه مطلوبه اندازه مشتریان پیدا کړې که یا! ترڅو په هغه اندازه ته پیسې هم لاسته راوړې.

۴: دوکه (غرر) په زمان یا په وخت کي دی چي: دا معلومه نده چي په څومره موده کي د شرکت دغه شرطونه پوره کولی سې، که دي پوره کړه گټمن یې او که دي پوره نکړه په تاوان کي یې.

د دوکي (غرر) حکم

دوکه حرامه ده لکه څرنگه چي رسول الله صلی الله علیه وسلم فرمایي: " نهى رسول الله صلى 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 (۴۱۱/٦)

(c) ketabton.com: The Digital Library

دریم

دا کارو بار یو ډول قمار دئ

ددې کاروبار د قمار شکل يې په داسي ډول دئ، چي کوم ګډنوال په شرکت کي پیسې اچوي د ګټې لپاره خو د ده دا ګټه معلومه نده کیداسي کټه وکړي او یا نه؛ چي همدا د قمار (خمار) حقیقت 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 طريقه خوړل دي:

دا ځکه چي د شرکت هدف پيسې جمع کول دي په ډېر مهارت سره، چي پاى کي گټه محدود افراد وړي يا په لوړه جبهه کي يې ځيني افراد وړي نور ټول تاوان کوي ، همدارنگه شرکتونه پرته له کومي گټي 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﴾ [30] 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.

۳۰: البقرة: ۱۸۸

(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 يي. 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 مزدوری ورکول جائز دئ.

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

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

۳۳: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، الكاساني، مرجع سابق، ج٤ ص١٨١.

(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) کې پيسې نه ورکوي چې تر څو وکالت واخلي؛ بلکې وکيل خو د خپل وکالت په مقابل کې پیسې اخلي يا خو مفت وکالت کوي. اما دا شرکت په پيل کې پر ده د شرکت د توکو څخه يوشی اخيستل لازمي ګڼي؛ بلکې 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 چې د دې شرکت سره کارو بار يو ډول کمېشنکاري ده؛ هغه داسې چې ګډونوال شرکت ته کمېشنکاري (دلالي) کوي شرکت بيا دوی ته يوه اندازه پیسې ورکوي. دغه رأيه د الأزهر د دار الافتاء ده.[٣٥]

لکن الأزهر بيرته دغه فتوی د مصر درا الافتاء ته ولېږل، چې 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 چې حتما به د بائع او مشتري تر منځ په سودا کې يو شی اخلي چې وروسته بيا دی د کمېشنکار رول ولوبوي.

اما د دې شرکت سره د کارو بار لپاره بايد کمېشنکار يا خو يو څه پیسې 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 چې 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 چې د شرکت توکي اخيستل خو صرف د دوکې لپاره دي . که چيري دغه توکي له منځه ولاړ سي؛ نو د کمېشنکارۍ مهم رکن چې هغه (عين شي) لکه: ځمکه، موټر وغيره چې د بائع او مشتري تر منځ سودا پرکيږي هغه له منځه ولاړئ. ځکه ته چې د شرکت توکي وانخلې د شرکت ګډونوال کيدلی نه سې.

د منځ څخه د شرکت توکي ځکه باسو چې هغه خو په دغه معامله کې مقصود ندي.[٣٧]

۳۴: حکم التسويق بعمولة هرمية لأحمد قرني ص،۱۵

۳۵: تعريف عقلاء الناس بحكم معاملة بزناس، لعلي حسن عبد الحميد

۳۶: چې 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 پایلي پر ټولنه او د هیواد پر اقتصاد باندي

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

۲: پر دا ډول شرکتونو باندي هیڅ د څارني او رقابت کومیټه نسته، او نه په دولت کي د دوی لپاره ځانګړي قوانین موجود دي.

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

د دې تجارت نوري شرعي بدیلي لاري

د اوردن هیواد در الافتاء د دا ډول تجارت لپاره ځیني بدیلي لاري چاري او شرایط ایښي: [38]

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

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

۳: د کمېشنکار مزدوري باید د ده د ستړیا په مقابل کي وي، نه داچي کمېشنکار ستړی سي خو په پای کي د جال په سر کي کس پیسې واخلي، او لاندي کسان بې ګټي او مزدوریه پاته سي.

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

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

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

۳۸: فتوى الضوابط الشرعية في نظام التسويق الشبكي رقم (٩٦١)، صدرت بتاريخ /١٠ /٢٠١٦٨م

(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 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 : ۳۸۶۱

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

۵: د کردستان د فتوی غونډه : د فتوی تاريخ : ۳۰/۴/۲۰۱۵

۶: 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 ۴۴۳

۹: بنوري ټاون دار الافتاء کراچي پاکستان : فتوی نمبر: ۱۴۴۴۰۱۱۰۰۹۸۴

۱۰: دار العلوم ديوبند دار الافتاء : جواب نمبر : ۱۶۰۵۶۵

۱۱: مظاهر العلوم سهانپور : ۶۱۸ ب

۱۲: دار العلوم ندوة العلماء هند : فتوی نمبر ۱۷۴۵۴۲۳۱۳۶

۱۳: شيخ مفتي محمد تقي عثماني صاحب په تصديق د مفتي عصمت الله صاحب (تلخيص مقالات ۱۶ سيمينار د فقهي اکيډمي هندوستان

۱۴: شيخ دکتور علي القره داغي د الجزيره ټلويزون 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 ولېږي، 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 کرنسی ته زيان رسوي؛ ځکه کومه معادله پيسه چي زموږ د کرنسی ثبات ساتي، هغه بهر ته وزي چي دا په خپله د هيواد کرنسي کښته 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