

فقهی مقالې

د نیټورک مارکیټینګ شرعی حیثیت

لیکنه او څېړنه: مولوي بشیر احمد الحنفی
فاضل جامعة الرشید و خریج جامعة الأزهر
د الفرقان مرکز القرآن الکریم او مدرسه أم المؤمنین حفصة رضي الله عنها د مدرسې مسئول

Ketabton.com



پیل

په دي ورستيو کي د آنلاين بازار د کارو بار په اړه، په ځانگړي توگه د (Multi- Network Marketing يا Level Marketing) کي کارو بار يا د هغو شرکتونو کمپنيو، مارکيتونو سره کار کول چي د دوی سره مستقیم يا غير مستقیم کاروبار کوي.

د آنلاين کاروبار په نامه په افغانستان کي ډېرو شرکتونو کار کوی او ځيني يې اوس هم کار کوي. ځوانان را جلبوي پيسې ورڅخه اخلي چي په نتيجه کي ټولي پيسې همدغه شرکتونه يوسي محدود افراد گټه وکړي، نور ټول تاواني سي، په پای کي دغه شرکتونه وتبتي؛ اوميگا پرو يې ښه بېلگه ده. مخکي تر دې چي د دا ډول کارو بار په اړه پوه سو او شرعي حکم يې بيان کړو، لمړی به دا شرکتونه وپېژنو.

د دغه شرکتونو په اړه به ځيني مهمي ملاحظې

لمړی: دا شرکتونه او مالکان يې مجهول (نامعلوم) دي، د دوی په اړه څوک هيڅ معلومات نه لري، ټول معلومات چي سته هغه پر انټرنېټ دي نور بس. ځينو همدغو شرکتونو په ځينو هيوادونو کي دفترونه په ډېرو لوړو کرايو نيولي دي؛ خو بياهم په هغو هيوادونو کي د فعاليت اجازه نه لري يواځي حکومتونو يا افرادو ځکه اجازه ورکړې وي، چي دوی هلته لوړي کرايې ورکوي او په ډېرو مهم ځايونو کي دفترونه نيولي وي؛

دوهم: دا شرکتونه او کاروبارونه هيڅ حقوقي او قانوني حيثيت نه لري، په دې معنا که چيري ستا او د دغه شرکت يا د شرکت د مالک تر منځ کومه حقوقي دعوه راغله، ته هيڅ کومه رسمي مرجع نلري تر څو هلته خپله دعوه مخ ته يوسي؛ نو معلومه سوه چي هر دعوه همدغه شرکت پرته له کومي محکمې گټي، يا د دوی په گټه ده. او نه هم دا شرکتونه کوم قضايې مرجع لري؛

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

څلورم: دا شرکتونه اکثره په نړۍ کي غير رسمي دي، د دوی ټول کاروبار يو ډول مجهول (نامعلوم) دي، دوکه او فريب پکښي زيات دي؛

پنځم: پر دا شرکتونو هيڅ ډول داخلي او نړيوال رقابت يا څارنه نسته، او نه هم د دوی سره د حساب او کتاب ځانگړي اصول سته، چي د دوی د هغه پر اساس د قانون منگولو ته راکش کړل سي؛

شپږم: دا شرکتونه په غريبو هيوادونو کي ډېره فعاله دي چيري چي يې خلک علم او معلومات نه لري او ژر خطا کيري، حکومتي سيستمونه د دوی په اړه ډېر معلومات نه لري؛ ځکه د دې کاروبار تر شا ډېر غټ متخصصين ناست دي او دا سيستمونه يې فعاله کړي، د مافيايي کړيو غوندي کارو بار کوي، چي په اړه يې معلومات لاس ته راوړل هم ډېر مشکل دي؛

اووم: د دا شرکتونو کارو بار هیڅ روښانه نه دی، مور نه پوهیږو چې دا شرکتونه شرعا حلال کار کوي که حرام؛
اتم: دا شرکتونه په حقیقت کې 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 وعدي، او ورسره د کارو بار کولو بد عواقب

اول: د دې لپاره چې دا شرکتونه خلک خپل لوري ته راکش کړي، دوی خلکو ته په چټکه گټه او ډېرو پیسو گټلو وعدي ورکوي. او د دې لپاره چې ستا څخه ډېري پیسې وباسي، تاته مختلف هدفونه ټاکي؛ یعني څومره چې ته ډېر کسان ورته راولې یا ډېري پیسې ورکړې هغومره تاته ډېره گټه درکوي؛
دوهم: کومو کسانو چې په دې شرکتونو کې پیسې گټلي دي ډېر محدود دي، یا هغه کسان دي. چې 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 چې په حکومت کې 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 کې د عامه افرادو پیسې مینځي او ټولوي یې، چې پدې توگه د دولتونو اقتصاد ته زیان رسوي؛ ځکه په ځینو هیوادونو کې په لسگونه زره کسان په دا ډول شرکتونو کې کار کوي؛
پنځم: په دغه شرکتونو کې چې کوم کسان تاواني سوي وي هغوی چوپ پاته کيږي، د وهم او ډار څخه رغ نکوي؛ ځکه چې د نور کسان دې لاري ته را دعوت کړي، هغوی ته یې د غټو گټو وعدي ورکړي، چې په پالیه کې هغوی هم تاواني سوي، یا په راتلونکي کې تاواني کيږي؛ نو دی ډار لري چې په ستونزه کې راگیر نه سي یا کوم قضایي او قانوني مشکل ورته جوړ نه سي.

او اکثره خو داسي وي چې دغه را دعوت کړل سوي کسان د ده ملگري او خپلوان وي، یا خو ښځي وي چې هغه د نارینه له ډاره رغ نه سي پورته کولی؛

شپږم: دغه شرکتونه توري پیسې اړوي، یا خو په دغه تورو پیسو دوی غیر شرعي او غیر قانوني جرمنه تر سره کوي؛ لکه: په نړۍ کې د مخدره توکو، ممنوع اسلحو لپاره پیسې ورکول، رانیول، او خرڅول کوي. او یا هم په هغو برخو کې دوی پیسې تادیه کوي، چې هغه په قانون او شریعت کې جرم پیژندل کيږي؛

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 ښه‌رازی او خدماتو په نوم نورو هیوادونو ته انتقالوي، چې د هیواد اقتصاد او عامه مصالح متضرره کوي؛

اتم: کم توکي چې دغه شرکتونه پر مشتریانو د دې لپاره خرڅوي چې د شرکت د گټې گډونوال سي، هغه توکي هیڅ کومه گټه او گټه نه لري، او نه پرې کومه ملموسه فایده مرتبه ده. دا توکي دوی په ډېر لوړ قیمت خرڅوي

چي د بازار په پرتله خو 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 بڼه پوهېږئ چي د دا ډولو شرکتونو کاروبار معلوم نه دئ او نه هم له دوکي او فريب څخه خالي دئ. فقهاء کرام فرمايې:

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.^١

د دې شرکتونو د کاروبار تگلاره

لمړی: د دوی کارو بار د التسويق الشبکي 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.^٢

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

كل عقد معلق على خطر الحدوث من عدمه غير جائز شرعا وفي فتاوى دار الإفتاء المصرية، الجزء: ٧: صفحة: ٢٣٣
٢: لسان العرب ابن منظور

الشبكي: شبكه چي په پښتو ورته جال وايي؛ د ماهي گير (كب نيونكي) د جال څخه اخیستل سوی دئ، چي په پښتو کي ورته بازار موندنه وايي.

د بازار موندني پېژندنه

دا هغه مخامخ بازار موندني 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 کمپنکارانو ته ورکول کيږي.^۳

هغه شرکتونه چي د کاروبار دغه تگلاره يې خپله کړې

(کويسټ نټ Quest net) او (گولډ کويسټ Gold quest) او (کیو نټ Q net) او (آی کیو IQ) 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، غاړگي او نور شيان...

د دې شرکت سره د يوځای کيدلو تگلاره

لمړۍ تگلاره

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

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

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

ته چي دغه کسان دعوت کوي يوه شبکه يا جال به ورڅخه جوړوي، پر دوه لاسه يعني راسته او چپه لاس ته به مساوي کسان سره يوځای کوي، کني شرکت تاته بيا کمپن نه درکوي.

په همدې ډول به راتلونکي کسان هم دغه شرطونه پوره کوي، کني کمپن نه سي اخیستلی.

ځيني دغه کمپني 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، گگو وغيره چي ته به هغه ته دلالي (بازار موندنه کوي) کوي

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

ترڅو خلک هغه توکي واخلي يابه يې ته خپله اخلي، څومره چې هغه توکي ستا له ادرس څخه ډېر خرڅيري تاته هغومره ډېري نقطې درکول کيږي؛ خو په دي کي دا شرط سته چې د مياشت په پای کي به ته حتما د سل نقطو په اندازه د شرکت دغه توکي پېرې؛ بيا نو ته کولی سې چې د دغه شرکت د کمیشن 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 وانخلي نو ستا عضویت په شرکت کي په اتومات ډول له منځه ځي؛

دوهمه تگلاره

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

د دې نظام طرزالعمل داسي دئ، چې يو کس ته اجازه ورکول کيږي چې په لوړه کټگوري کي ځانته يو لا محدود جال جوړ کړي او د شرکت توکي پر لا محدود افرادو توزیع کړي، دې طريقي ته گټگوري مخامخ جبهه وايي (Frontline).

د دې تگلاري 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 اخیستلو قناعت ورکړې. او بيا دا قناعت ورکړې، چې که دي د شرکت توکي پر بل چا خرڅ کړه. اوس دلته شرکت تاته 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.

دریمه تگلاره

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

ماتریکس تر ټولو کامیابه وسیله ده د چټکي گټي 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 طریقه یوڅه محدود ده؛ هغه داسي چې تاته شرکت یو هدف ټاکي؛ مثلاً شپږ کسان، اوس به ته پر همدغو شپږو کسانو د شرکت توکي مخامخ پلوري، او هغه شپږ کسان به ستا په ډول هر یو 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 ليردي، په لاندي جبهه کي اچوي درته، تر څو د شرکت تر محدودیت تېر نسې، ځکه چې تاد شرکت هدف پوره کړی ته به بیرته له سره بل جال جوړوي.

څلورمه تگلاره:

د تقاعد او معاش تگلاره چې دې ته د بېلوالی طریقه هم وايي (Stair-step break-away plan)

دا تگلاره 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 ورسیري، نو بيا ته تقاعد ته سوق کيږي، تاته بيا 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 ځانگړي توگه پر مخامخ جبهې چې تر ټاکلي هدف یې نور مخ ته نه پرېږدي.

پنځمه تگلاره

د دې شرکتونو د کارو بار تگلاره 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 تگلاره ده، چي شرکت غواړي په لوړه کچه پيسې د خپل گډونوالو څخه را ټولي کړي. په دې کي هغه کس گټمن وي چي لوړ وي؛ هغه داسي چي دی خپل ملگري هڅوي ترڅو په دغه برخه کي پيسې ولگوي او گډن وکړي؛ يعني شرکت وايي "زما سره د گډون لپاره ماته مخکي پيسې راکړه" دا د شرکت شرط وي کني ته ورسره گډون نسې کولی.

بيا دا کس ته ويل کيږي چي که تا نور کسان را ويستل د هر گډونوال پر سر تاته يوه اندازه پيسې درکوو؛ نو چي څومره گډونوال 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 گټه 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، ترڅو د شرکت توکي تاته درکړي او يا ته دلالي ورته وکړي. 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 گټه تمرکز زيات وي، نه داچي جال جوړ سي.^۴

يادونه: د التسويق الشبکي، او التسويق الهرمي تر منځ جوهری توپير نسته؛ ځکه د التسويق الشبکي سره د الهرمي کار لازم صفت دی؛ يعني که شبکي کيږي، هر مې 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 ملازم دي.^۵

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

۴: التسويق الشبکي حامد خايل

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

د دا ډول کارو بار پر تگلاره 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 دي؛ ځکه دلته هدف پیسې لاس ته راوړل دي نه دا چې د شرکت توکي خرڅ سي دا هم ربا (سود) الفضل ده او هم ربا (سود) النسیة 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 کې راځي، لږ پیسې ورکوي، ډېرې اخلي. (د منځ توکي ځکه بالفرض باسو چې هغه خو په دې معامله کې مقصود بالذات ندي.)

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

مثال: یو شخص راځي د شرکت سره یوځای کيږي، 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 ډېرې پیسې اخلي.

بل دا چې یو کس اوس پیسې شرکت ته ورکوي، دا کس د نورو کسانو په پیدا کولو پسې ځي چې طبعاً دا وخت نیسي، کله چې کسان پیدا کړي شرکت ته یې راوړي؛ نو بیا شرکت دا کس ته پیسې ورکوي؛ معنا دا چې د دا کس پیسې د شرکت سره د النسیة 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 حيله 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 دی.

فقهاء كرام رحمهم الله فرمايي:

العِبْرَةُ فِي الْعُقُودِ لِلْمَقْاصِدِ وَالْمَعَانِي لِأَلْفَاظِ وَالْمَبَانِي.^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 راو لاړيري 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 وايي: زه دغه موټر درباندي خرڅوم په لس لکه افغانی، خو سبا ما پښين بيرته درځم 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: كل حيلة يحتال بها للتوصل الى محرم، فانه لا يتغير حكمه 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 كرام فرمايي

(العِبْرَةُ لِلْغَالِبِ الشَّائِعِ لِأَلْفَاظِ النَّادِرِ).

و هكذا الحكم 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 زیاته 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 بې بيخي (٣-١٪) وي فقط.^٩

٦: القواعد الفقهية و تطبيقاتها في المذاهب الأربعة ج ١ ص ٤٠٣ د . مصطفى الزحيلي

٧: عون المعبود (٣٤٣/٦)

٨: القواعد الفقهية و تطبيقاتها في المذاهب الأربعة ج ١ ص ٣٢٥ د . مصطفى الزحيلي.

٩: مجلة آداب الرافدين ٨٣ عدد ص ٤٦٠

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 لَا 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 إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ [۲۷۸] فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا

بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ [۲۷۹] ۱۱.

۳: وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا [۲۷۵] ۱۲

رسول الله صلى الله عليه وسلم فرمايي:

۴: وَعَنْ أَسَامَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: «لَا رِبَاً إِلَّا فِي النِّهْ سَيِّئَةٍ» ۱۳.

دوهم

دا ډول کارو بار يو ډول دوکه (غرر) ده

۱: دوکه ځکه ده چي گډونوال 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 گډونوال نه پوهيږي چي دی تاواني سو که گټمن سو ايا دی په لوړه

کتگوری کي دی ک په ټيټه ، حقيقت خو دا دی چي اکثره گډونوال پکښي تاواني سوی دي . همدا خو دوکه او

غرر دی .

فقهاء کرام فرمايي :

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 :

الغرر ما يكون مستور العاقبة . ۱۷

غرر هغه خطر ته ويل کيږي چي پايله يې نا څرگنده 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 للکاساني ج ۵ ص ۱۶۳

۱۵: حاشية البيجرمي على الخطيب

۱۶: التعريفات ص ۶۹

۱۷: المبسوط: ۱۲/۱۹۴

يادونه

که دوکه (غرر) که لږ وو شرعا معاف دی، لکن په دې کاروبار کې تر شرعي حد زیات دی ځکه نا جائز دی. قال ابن رُشد الحَفِيدُ: (الْفُقَهَاءُ مُتَّفِقُونَ عَلَى أَنَّ الْغَرَرَ الْكَثِيرَ فِي الْمَبِيعَاتِ لَا يَجُوزُ، وَأَنَّ الْقَلِيلَ يَجُوزُ.^{۱۸}

۲: دوهمه دوکه (غرر) دا دی چې دا شرکتونه مشتري ته دا سي فکر ورکوي، يا يې سودا ته داسي رامتوي 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 پيدا کړي 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 پيدا کړي 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 لږول (غرر) دی چې ټول حرام دي هغه لکه:

۱: په موجودیت 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 اخلي.

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

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

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 سي، 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 صلى الله عليه وسلم فرمايي: ” نهی رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاة والغرر.^{۲۰}

يَحْرُمُ الْغَرْرَ الْكَثِيرُ فِي عُقُودِ الْبَيْعِ، وَذَلِكَ بِاتِّفَاقِ الْمَذَاهِبِ الْفِقْهِيَّةِ الْأَرْبَعَةِ: الْحَنْفِيَّةِ، وَالْمَالِكِيَّةِ، وَالشَّافِعِيَّةِ، وَالْحَنَابِلِيَّةِ، وَحُكْمِي الْإِجْمَاعُ عَلَى ذَلِكَ.^{۲۱}

۱۸: بداية المجتهد: ۲/۱۵۵ (القيس في شرح موطأ مالك بن أنس) (ص: ۸۱۴).

۱۹: كتاب الغرر و اثره في العقود في الفقه الاسلامي ص ۳۵

۲۰: أخرجه مسلم (۱۵۱۳)

۲۱: (تبيين الحقائق) للزيلعي (۴/۴)، (الغناية) للباقرتي (۶/۴۱۱)

دریم

دا کارو بار یو ډول قمار دئ

ددې کاروبار د قمار شکل یې په داسې ډول دئ، چې کوم گډنوال په شرکت کې پیسې اچوي د گټې لپاره خو د ده دا گټه معلومه نده کیداسې کټه وکړي او یا نه؛ چې همدا د قمار (خمار) حقیقت دئ.

فقهاء کرام فرمایي :

"وقد نهى النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عن بيع الملامسة والمنازعة. ولأن فيه تعليقاً بالخطر"^{٢٢}.

شرح

م: (تعليقاً) ش: أيتعلق التملكيم: (بالخطر) ش: وفي "المغرب"، الخطر: الإشراف على الهلاك، قالت الشراح: وفيه معنى القمار؛ لأن التملك لا يحتمل التعليق لإفضائه إلى معنى القمار".

وفي الموسوعة الفقهية:^{٢٣} وقال المحلي: صورة القمار المحرم التردد بين أن يغنم وأن يغرّم.

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 عدت المالية هكذا في محيط السرخسي ومنها في المبيع وهو أن يكون موجوداً فلا ينعقد بيع المعدوم وما له خطر العدم كبيع نتاج التاج والحمل كذا في البدائع وأن يكون مملوكاً في نفسه وأن يكون ملك البائع".

وفي كشف الأسرار للبرودي: (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 تملكيات للحال فلا تضاف للاستقبال كما لا تعلق بالشرط لما فيه من القمار.^{٢٨}

د قمار حکم

: ﴿ يَا أَيُّهَا 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 الإسلامي

٢٦: دارالافتاء: جامعه علوم اسلاميه علامه محمد يوسف بنوري تآؤن فتوى نمبر: ١٤٤١٠٩٢٠٠٩٢١

٢٧: مجموع الفتاوى (١٩/ ٢٨٣)

٢٨: الدر المختار مع رد المختار (٣٢٤/٤)

٢٩: المائدة: ٩٠، ٩١

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

دا ځکه چې د شرکت هدف پیسې جمع کول دي په ډېر مهارت سره، چې پای کې گټه محدود افراد وړي یا په لوړه جبهه کې یې ځیني افراد وړي نور ټول تاوان کوي، همدارنگه شرکتونه پرته له کومې گټې او شرعي معاملې په باطله طریقه د خلکو پیسې وړي.

په باطله طریقه د خلکو د مال خوړلو حکم

قال تعالى: ﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾^{۳۰} وروى الشيخان عن أبي بكره رضي الله عنه، عن النبي صلى الله عليه وآله وسلم أنه قال: «فَإِنَّ دِمَاءَكُمْ وَأَمْوَالَكُمْ وَأَعْرَاضَكُمْ بَيْنَكُمْ حَرَامٌ، كَحَرَمَةِ يَوْمِكُمْ هَذَا، فِي شَهْرِكُمْ هَذَا، فِي بَلَدِكُمْ هَذَا، لِيُبَلِّغَ الشَّاهِدُ الْغَائِبَ، فَإِنَّ الشَّاهِدَ عَسَى أَنْ يَبْلُغَ مَنْ هُوَ أَوْعَى لَهُ مِنْهُ.»
وأخرج الإمام مسلم في "صحيحه" من حديث أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم: كُلُّ الْمُسْلِمِ عَلَى الْمُسْلِمِ حَرَامٌ: دَمُهُ، وَمَالُهُ، وَعَرَضُهُ.
وأخرج الإمام البيهقي في "الشُّعَب" عن أبي بكر الصديق رضي الله عنه قال: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: كُلُّ جَسَدٍ نَبَتَ مِنْ سُحْتٍ فَالنَّارُ أَوْلَى بِهِ.

هغه علماء کرام چي دغسي 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 کمپشنکاران دوی ته مسأله ښه نه واضح کوي
- ۱: بعض علماء دا کار ته ځکه جواز ورکړی، چي د دوی په قول دا (اجاره) ده او کمپشنکار أجیر دئ، هغه داسي چي په دغه شرکت کې کمپشنکار 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 قیاس پر اجاره نه سي کیدلی؛ ځکه د اجارې په شرطونو کې راځي چي مزدوري يا مزدوري بايد معلومه وي جن، قدر، او صفت يې. او گټه يې هم بايد معلوم وي، عين گټه، اندازه او صفت يې، همدارنگه د گټې وخت بايد معلوم وي.

لکن د دې شرکت سره په کاروبار کې هم مزدوري او هم وخت نا معلوم دي؛ ځکه گڼونوال ته دا نه ده معلومه چي څومره کسان شرکت ته راغلي دي او نه هم پوهیږي چي څومره گټه کولی سي. بله خبره دا ده چي دا تړون (عقد) يو طرفه دئ، د شرکت له لوري لازم دئ د گڼونوال 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."^{۳۱}

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."^{۳۲}

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."^{۳۳}

مجله د كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بالإسكندرية نمبر ۳۴

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

۳۱: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، الكاساني، ج ۴ ص ۱۸۰

۳۲: الهداية في شرح بداية المبتدي، المرغيناني، ج ۳ ص ۲۳۰

۳۳: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، الكاساني، مرجع سابق، ج ۴ ص ۱۸۱.

وفي الموسوعة الفقيهية: اتفق الفقهاء على أن الوكالة تكون بغير أجر وقد تكون بأجر.^{٣٤}

دوی ته ځواب

وکیل د وکالت په تړون (عقد) کې پیسې نه ورکوي چې تر څو وکالت واخلي؛ بلکې وکیل خو د خپل وکالت په مقابل کې پیسې اخلي یا خو مفت وکالت کوي. اما دا شرکت په پیل کې پر ده د شرکت د توکو څخه یوشی اخیستل لازمي گڼي؛ بلکې په په لوړ قیمت یې لا ورکوي. همدارنگه د وکالت تړوم دوه طرفه اختیاري دی؛ خو د شرکت سره تړون د دوی له لوري لازمي دی.

٣: ځیني بیا وایي چې د دې شرکت سره کارو بار یو ډول کمپنکارې ده؛ هغه داسې چې گډونوال شرکت ته کمپنکارې (دلالي) کوي شرکت بیا دوی ته یوه اندازه پیسې ورکوي. دغه رایه د الأزهر د دار الافتاء ده.^{٣٥} لکن الأزهر بیرته دغه فتوی د مصر درا الافتاء ته ولېږل، چې هغوی بیرته د حرمت حکم ورکړی.^{٣٦}

دوی ته ځواب

د کمپنکارۍ او د دغه شرکت سره د کاروبار تر منځ ډېر مهم توپیرونه سته لکه: لمری: کمپنکار فقط د بائع او مشتري (د رانیونکي او خرڅونکي) تر منځ سودا سره رسوي او خپل کمپشن اخلي، پر کمپنکار دا لازمه نده چې حتما به د بائع او مشتري تر منځ په سودا کې یو شی اخلي چې وروسته بیا دی د کمپنکار رول ولوبوي.

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

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

بل دا چې د شرکت توکي اخیستل خو صرف د دوکي لپاره دي. که چیرې دغه توکي له منځه ولاړ سي؛ نو د کمپنکارۍ مهم رکن چې هغه (عین شي) لکه: ځمکه، موټر وغیره چې د بائع او مشتري تر منځ سودا پر کیري هغه له منځه ولاړی. ځکه ته چې د شرکت توکي وانخلي د شرکت گډونوال کیدلی نه سي.

د منځ څخه د شرکت توکي ځکه باسو چې هغه خو په دغه معامله کې مقصود ندي.^{٣٧}

٣٤: حکم التسویق بعمولة هرمية لأحمد قرني ص ١٥.

٣٥: تعريف عقلاء الناس بحکم معامله بزنا، لعلي حسن عبد الحميد

٣٦: چې وروسته به هغه فتوی نشر کړم درته .

٣٧: عقد التسویق الشبكي في ميزان الفقه الاسلامي / دكتور / مندي عبد الله محمود حجازي مدرس الفقه المقارن بكلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بکفر الشيخ.

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

- ۱: دا ټول تجارت هيواد او افرادو ته كومه خاصه گټه نه لري بلكي دا يو استهلاكي تسلسل دى، چي فقط پيسې پكښي اوږي را اوږي.
- ۲: پر دا ډول شركتونو باندي هيڅ د څارني او رقابت كومپټه نسته، او نه په دولت كي د دوى لپاره ځانگړي قوانين موجود دي.
- ۳: دا د هيواد ټوكو ته ضرر رسوي، چي ځوانان به د هيواد د صنعت ټوكو پر ځاى د شركت څخه د نورو هيوادونو ټوكي اخلي ځكه دوى داسي ټوكي خرڅوي چي هغه ډېر نادر (نه پيدا كيدونكي) 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 شركت سره د يوځاى كيدلو لپاره بايد شركت مخكي هيڅ مبلغ وانخلي او نه هم پر گډونوال دا شرط كښيږدي چي د شركت ټوكي وانخلي. ترڅو دا معامله د سود او قمار څخه خلاصه سي.
 - ۲: هغه ټوكي چي شركت يې پلوري بايد د بازار په قيمت وي، نادره نه وي ترڅو دا معامله د دوكي او فريب څخه ووځي.
 - ۳: د كمپشكار مزدوري بايد د ده د ستريا په مقابل كي وي، نه داچي كمپشكار ستري سي خو په پاى كي د جال په سر كي كس پيسې وانخلي، او لاندي كسان بې گټي او مزدوريه پاته سي.
 - ۴: كه چيري دغه شركتونه سره او سپين زر خرڅوي بايد په مجلس كي حقيقي قبض را منځ ته سي، همدا رنگه بايد د هر ډول حرام مال او تجارت څخه ليري ووسي.
 - ۵: د اسلامي اخلاقي نظام په نظر كي نيولو سره بايد معامله د دوكي، غرر، فريب او خطايستلو څخه خالي وي.
 - ۶: د دولت د ټولو قوانينو او مقرراتو په نظر كي نيولو سره به دغه شركتونه فعاليت كوي.

۳۸: فتوى الصواب الشرعية في نظام التسويق الشبكي رقم (۹۶۱)، صدرت بتاريخ ۱۰/ ۲۰۱۶م

هغه علمي دار الافتاء، علمي مراکز، ستر علماء کرام او د غټو فقهي مجامع قرارات چي دغه ډول

راکړه ورکړه يې حرامه گڼلې

- 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 دار الافتاء: د فتوی تاريخ: ۴/۴/۲۰۰۸
- ۵: د کردستان د فتوی غونډه: د فتوی تاريخ: ۳۰/۴/۲۰۱۵
- ۶: د اوردن هیواد دار الافتاء: د فتوی تاريخ: ۱۲/۲/۲۰۱۲
- ۷: د اسلام اون لاین سایت د فتوی مجلس .
- ۸: د کویټ د اوقافو وزارت د فتوی مجلس: د فتوی تاريخ: ۱۷/۱۱/۲۰۰۹
(مجله آداب الرفاډین نمبر ۸۲ او صفحه نمبر ۴۴۳
- ۹: بنوري ټاون دار الافتاء کراچي پاکستان: فتوی نمبر: ۱۴۴۴۰۱۱۰۰۹۸۴
- ۱۰: دار العلوم دیوبند دار الافتاء: جواب نمبر: ۱۶۰۵۶۵
- ۱۱: مظاهر العلوم سهانپور: ۶۱۸ ب
- ۱۲: دار العلوم ندوة العلماء هند: فتوی نمبر ۱۷۴۵۴۲۳۱۳۶
- ۱۳: شیخ مفتي محمد تقی عثمانی صاحب په تصدیق د مفتي عصمت الله صاحب (تلخیص مقالات ۱۶ سیمینار د فقهي اکیډمي هندوستان
- ۱۴: شیخ دکتور علي القره داغي د الجزیره ټلويزون سره د مرکه .

د نیتورک مارکیټینګ د بحث په پایله کې دا واضحه سوه چې دا کاروبار ډېر پېچلی او مغلق دی. ډېرو دقیقو تفصیلاتو ته تګ او بحث غواړي، خو د دې مارکیټینګ چې کوم کاروبار دی او دوی خپل معلومات د خلکو سره شریک کړي، یا موږ د خلکو څخه راټول کړي، او یا موږ د ځینو اقتصاد پوهانو څخه اخیستي هڅه مو کړې چې په دغه مقاله کې په ښه توګه درته واضح کړو. د نیتورک مارکیټینګ چې کوم فعلی 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 ولیري، 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 دی. (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 کرنسي ته زیان رسوي؛ ځکه کومه معادله پیسه چې زموږ د کرنسي 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 بدیلې لاري چاري د دې کار د رواولي (حلالوالي) لپاره د دغې مقالې په پای کې یادونه کړې ده.

دا ځکه چې کوم کار حرام کیږي باید بدیلې لاري چاري هم ورته ولټول سي، او دا الهي سنت هم دی، 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 کې څېړنه او دقت وکړي؛ بیا دي فتوی ورکړي. په څنګ کې رسنی او دار الافتاوي باید په دغه اړه خپل مسؤلیت ادا کړي.

پای

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