

# نیٹ ورک مارکنگ - شرعی نقطہ نظر



اسلامک فقہ اکیڈمی (انڈیا)

## نیٹ ورک مارکنگ - شرعی نقطہ نظر

[اسلامک فقہ اکیڈمی (انڈیا) کے سولہویں سمینار مورخہ ۳۰ مارچ تا ۲ اپریل ۲۰۰۷ء منعقدہ دارالعلوم مہذب پورا عظیم گڈھ میں پیش کئے جانے والے علمی و تحقیقی مقالات، مباحثات اور مناقشات کا مجموعہ]

**اسلامک فقہ اکیڈمی (انڈیا)**

جماعہ صفوی بحومہ (اسلامک سائنس فونڈ انڈیا) (ڈیرا) محفوظ

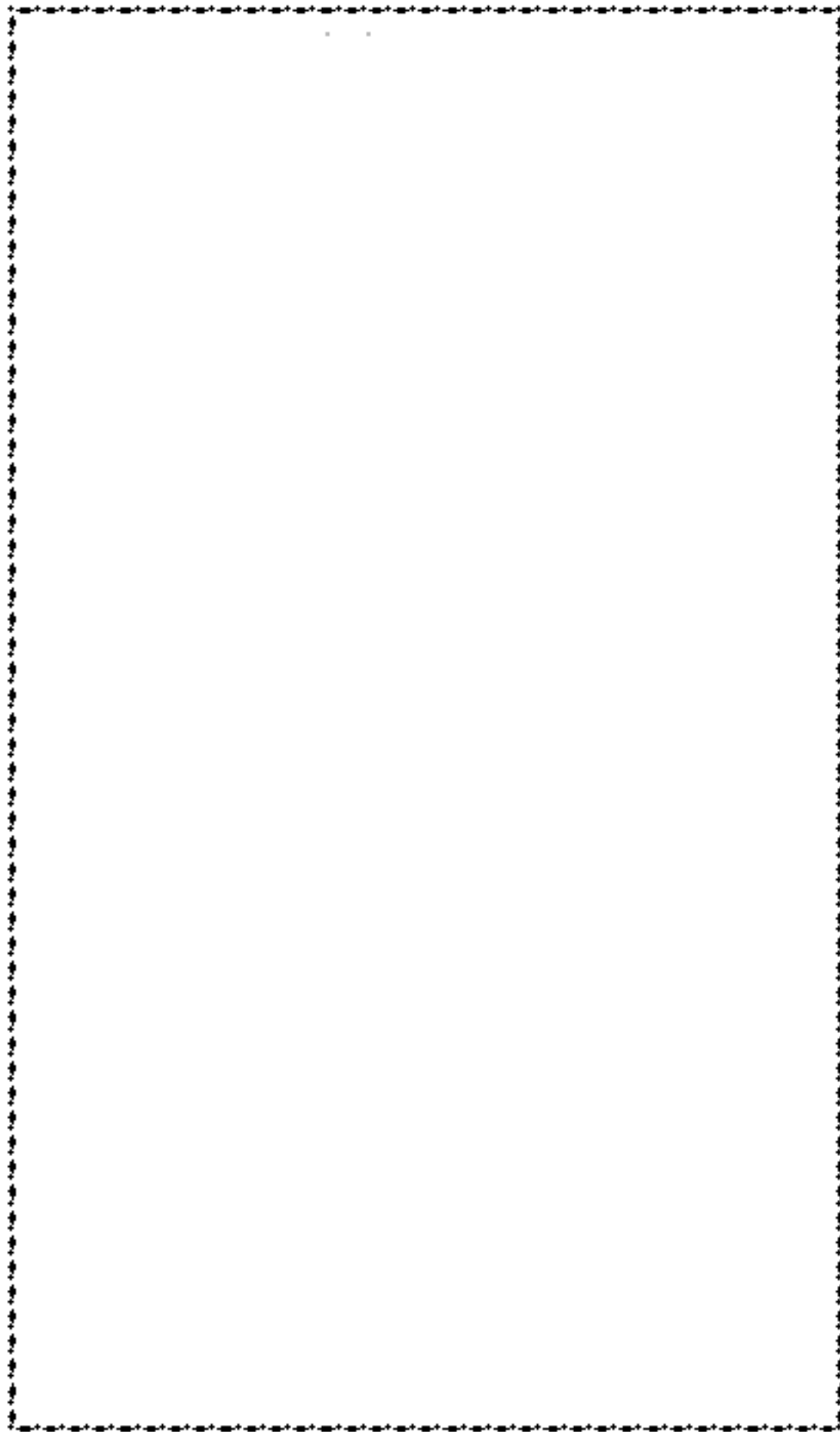
نام کتاب	:	نیٹ ورک مارکنگ - شرعی نقطہ نظر
صفحات	:	۲۹۵
قیمت	:	
سن طباعت	:	مارچ ۲۰۰۸ء

ناشر

کتب خانہ نعیمیہ  
دیوبند، ضلع سہارنپور (یوپی)

## مجلس اولیٰ

- ۱- مولانا مفتی محمد ظفر الدین مفتاحی
- ۲- مولانا محمد پروان الدین سنبھلی
- ۳- مولانا بدر الحسن قاسمی
- ۴- مولانا خالد سیف اللہ رحمانی
- ۵- مولانا عتیق احمد بستوی
- ۶- مولانا عبید اللہ اسعدی



## فہرست مضامین

۹	سوالا خالد سیف اللہ رحمانی	پیش لفظ
۱۱	منشی حبیب اللہ قاسمی	خطبہ اعلیٰ
<b>پہلا باب : تمغہ کی امور</b>		
۲۵		اکیڈمی کے فیصلے
۲۶		سوانامہ
۲۹	سوالا صفدر زبیر بدوی	تفصیص
۵۱	قاضی عبدالجلیل قاسمی	عرض مسئلہ
<b>دوسرا باب : تعارف مسئلہ</b>		
<b>(ماہرین کی تحریریں)</b>		
۶۵	جناب سید سعادت اللہ حسینی	نیٹ ورک مارکنگ
۷۵	جناب ڈاکٹر عبید اللہ صاحب	ملٹی لیول مارکنگ میں شرعی اور اخلاقی مسائل
۸۹	جناب احسان الحق صاحب	عصر حاضر کی ایک جدید تجارتی شکل
۱۰۷	جناب حفصہ الرب صاحب	نیٹ ورک مارکنگ ایک عمومی جائزہ
<b>تیسرا باب : فقہی نقطہ نظر</b>		
<b>تفصیلی مقالات</b>		
۱۱۳	سوالا خورشید احمد اعظمی	نیٹ ورک مارکنگ کا شرعی جائزہ

۱۱۸	سولانا ابوسفیان مفتاحی	نیٹ ورک مارکنگ کتاب وسنت کی روشنی میں
۱۲۲	منشی عبدالرحیم قاسمی بھوپال	ملٹی لیول مارکنگ - نوعیت و احکام
	سولانا سلطان احمد اصلاحی	نیٹ ورک مارکنگ ایم وی (AMWAY) کا روبر کے
۱۲۷		پس منظر میں
۱۳۰	منشی سعید الرحمن قاسمی	نیٹ ورک مارکنگ کا شرعی حکم
۱۳۷	منشی ثناء الہدی قاسمی	نیٹ ورک مارکنگ - شریعت کی نگاہ میں
۱۵۱	سولانا مصطفیٰ عبدالقدوس مدوی	نیٹ ورک مارکنگ اور اسلامی نقطہ نظر
۱۵۸	منشی نذیر احمد کشمیری	نیٹ ورک مارکنگ کی شرعی حیثیت
۱۶۶	سید کلیل احمد انور	ملٹی لیول مارکنگ - ایک شرعی جائزہ
۱۷۲	سولانا اقبال احمد قاسمی	نیٹ ورک مارکنگ - ایک جدید کاروباری طریقہ
۱۸۵	سولانا محمد مصطفیٰ قاسمی آواپوری	ملٹی لیول مارکنگ کی شرعی حیثیت
۱۹۳	سولانا تنظیم عالم قاسمی	نیٹ ورک مارکنگ شریعت کی نظر میں
۲۰۰	سولانا رحمت اللہ مدوی	بیج میں شرائط کی حیثیت اور نیٹ ورک مارکنگ
۲۱۰	منشی محمد عارف باللہ قاسمی	نیٹ ورک مارکنگ
۲۱۷	سولانا محمد شوکت ثناء قاسمی	ملٹی لیول مارکنگ میں شرکت کا حکم

### منتصر جوابات

۲۲۲	سولانا ابرہان الدین سنہیلی	نیٹ ورک مارکنگ
۲۲۳	سولانا قاضی عبدالجلیل قاسمی	نیٹ ورک مارکنگ - پرفرہب طریقہ تجارت
۲۲۶	منشی حبیب اللہ قاسمی	نیٹ ورک مارکنگ ایک نئی کاروباری شکل
۲۲۹	منشی انور علی اعظمی	نیٹ ورک مارکنگ
۲۳۲	سولانا ابو العاصم وحیدی	حلال و حرام کے شرعی اصول اور نیٹ ورک مارکنگ
۲۳۵	منشی شیر علی ترکہ سحر جرات	نیٹ ورک مارکنگ میں شرکت کا حکم
۲۳۷	سولانا محمد اعظمی	نیٹ ورک مارکنگ غرور و شرط باطلہ سے خالی نہیں
۲۴۰	ایم اے عبدالقادر عبداللہ قادری	نیٹ ورک مارکنگ - شرعی جائزہ
۲۴۳	منشی محمد سلمان منصور پوری	جواب متعلقہ نیٹ ورک مارکنگ

۲۳۵	منفق جمیل احمد مدیری	نیٹ ورک مارکنگ اور کمیشن کا مسئلہ
۲۳۶	ڈاکٹر ظفر الاسلام اعظمی	نیٹ ورک مارکنگ اجارہ فاسدہ کا حکم
۲۳۷	منفق ظہیر احمد کاندھلوی	نیٹ ورک مارکنگ دھوکہ کا معاملہ ہے
۲۳۹	منفق محمد سمیل اختر قاسمی	نیٹ ورک مارکنگ شرع اسلامی کے تناظر میں
۲۵۲	منفق سنا بد علی قاسمی	نیٹ ورک مارکنگ - ایک جدید تجارتی شکل
۲۵۵	سوالا عطاء اللہ قاسمی	نیٹ ورک مارکنگ شریعت کی نظر میں
۲۵۸	سوالا نذرتو حید مظہری	نیٹ ورک مارکنگ خرید کی وجہ سے اجازت ہے
۲۶۰	سوالا ذکاء اللہ علی	نیٹ ورک مارکنگ میں کمپنیز کی حیثیت

### اختتامی امور

۲۶۳

مناقشہ





## پیش لفظ

شریعت اسلامی کا ایک امتیازی وصف اعتدال ہے۔ اسی اعتدال کا ایک پہلو یہ ہے کہ جہاں اسلام نے حرص و ہوس، سود اور جوا کو منع کیا ہے، وہیں کسب معاش کی حوصلہ افزائی بھی کی ہے اور تجارت کی اجازت بھی دی ہے۔ لیکن اس کے لئے بھی کچھ بنیادی اصول متعین کر دیئے ہیں، ان بنیادی اصولوں میں اہم بات یہ ہے کہ خرید و فروخت میں شفافیت اور کھلا پن ہونا چاہئے، دھوکہ نہیں ہونا چاہئے اور لوگوں میں محنت کے بغیر زیادہ سے زیادہ پیسے حاصل کرنے اور دوسروں کے نفع و نقصان کا لحاظ کئے بغیر زیادہ سے زیادہ پیسے بنوانے کا مزاج پیدا نہ ہو۔

موجودہ دور میں تجارت سے متعلق بہت سے ایسے مسائل پیدا ہو گئے ہیں جن کے بارے میں نہ قرآن و حدیث میں صریح حکم مل سکتا ہے اور نہ کتب فقہ میں اس کی واضح نظیر موجود ہے، ان صورتوں پر بنیادی فقہی اصولوں اور شریعت کے مقاصد کو سامنے رکھ کر غور کرنا ہوگا۔ اسی نوعیت کے مسائل میں سے ایک ”نیٹ ورکنگ بزنس“ ہے۔ ادھر متعدد ماٹریٹیل اور بعض نیشنل کمپنیوں نے بھی اس طرح کی تجارت شروع کی ہے اور تیزی سے اسے فروغ حاصل ہو رہا ہے، لوگ کثرت سے اس کے بارے میں سوالات کیا کرتے تھے اور مسائل کے سوال کے اعتبار سے علماء کے متضاد فتاویٰ بھی اس سلسلہ میں جاری ہوئے، اس لئے ضرورت محسوس ہو رہی تھی کہ اس موضوع پر کمپنیوں کے طریقہ کار کو اچھی طرح سمجھتے ہوئے علماء اور ارباب افتاء تجارت کی اس خاص نوع کے بارے میں غور کریں۔

اسی منظر میں اکیڈمی کے سولہویں سمینار منعقدہ دارالعلوم مہذب پور اعظم گڑھ

(یوپی) میں اس موضوع کو بھی زیر بحث لایا گیا، سمینار میں تجارت کی اس خاص صورت سے متعلق مختلف شکلیں اور ان کے مقاصد و مضمرات پر بھی روشنی ڈالی گئی، خرید و فروخت، نیز اجرت و منفعت سے متعلق شریعت کے اصول و مقاصد بھی سامنے رکھے گئے اور کافی غور و خوض اور بحث و مناقشہ کے بعد باتفاق رائے طے پایا کہ کاروبار کی یہ صورت مختلف ایسی باتوں کو شامل ہے جن سے شریعت نے منع کیا ہے اور اپنے نتیجہ و مقصد کے اعتبار سے متعدد مفاسد اس میں جمع ہو گئے ہیں۔

یہ مجموعہ انہی مقالات اور اس مسئلہ سے متعلق تجاویز پر مشتمل ہے۔ ان مقالات میں جہاں اس کاروبار کے بارے میں شرعی نقطہ نظر کی وضاحت ہے وہیں معاشی نقطہ نظر سے بھی اس کے فوائد و نقصانات کو واضح کرنے کی کوشش کی گئی ہے اور صورت مسئلہ پر بھی روشنی ڈالی گئی ہے۔ اس لئے امید ہے کہ علماء و ارباب افتاء، فقہ و قانون اور معاشیات کے طلبہ و اساتذہ اور عام اصحاب ذوق سبھی اس سے استفادہ کریں گے۔ اللہ تعالیٰ جزائے خیر دے جناب مولانا احمد نادر القاسمی رفیق شعبہ علمی اسلامک فقہ اکیڈمی کو کہ انہوں نے اس مجموعہ کی ایڈیٹنگ کی اور اسے اس لائق بنایا کہ تاریخین استفادہ کر سکیں۔ امید کہ اکیڈمی کی دوسری مطبوعات کی طرح اسے بھی شوق کے ہاتھوں لیا جائے گا۔

خالد سیف اللہ رحمانی

۱۶ ذی قعدہ ۱۴۲۸ھ

(جنرل سکریٹری اسلامک فقہ اکیڈمی، انڈیا)

۲۷/۱۱/۲۰۰۷ء

## خطبہ استقبالیہ

مفتی حبیب اللہ قاسمی ☆

الحمد لله رب العالمين والصلوة والسلام على سيد الانبياء  
والمرسلين وعلى آله واصحابه اجمعين أما بعد!

مقتدر حضرات علماء کرام، فقہاء عظام و دانشوران ملت و معزز حاضرین!  
آج کے اس مبارک اور قابل فخر موقع پر جبکہ یہاں علم و فقہ، بحث و تحقیق کی دنیا کا ایک  
ممتاز، معیاری اور غیر معمولی اہمیت کا حامل ادارہ ”اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا“ کا سولہواں تاریخ ساز  
بین الاقوامی سہ روزہ فقہی سیمینار منعقد ہو رہا ہے، ہم اپنے اندر بے پناہ مسرت و شادمانی محسوس  
کر رہے ہیں، آج کا دن جامعہ اسلامیہ دارالعلوم مہذب پور، اعظم گڑھ کے لئے ایک تاریخی  
اور یادگار دن ہے، ایک ایسا دن جس کو اس جامعہ کی تاریخ میں فراموش نہیں کیا جاسکتا، آج محققین  
علماء، خدا ترس صلحاء، دقیق انظر فقہاء اخلاص کے ساتھ مسائل امت حل کرنے کے لئے یہاں جمع  
ہوئے ہیں۔ محض خدا کے دین کے لئے، دور حاضر میں امت محمدیہ ﷺ کی صحیح رہنمائی کے لئے  
اس کاروان علم و عمل نے یہاں کا رخ کیا ہے، ہم ان مخلص اور بے لوث علماء کو ان کے ان مجاہدانہ  
کردار پر شراج تحسین پیش کرتے ہیں اور دل کی گہرائیوں سے ان کا پر جوش خیر مقدم کرتے  
ہیں اور خوش آمدید و مرحبا کہتے ہیں۔

## اے آمدت کہ باعث شادمانی ما

### فقہ اور فقہاء کی اہمیت و ضرورت

محترم حضرات! اسلام وہ شریعت ہے جس میں پوری عالم انسانیت اور ہر دور میں اٹھنے والی متنوع تہذیبی و تمدنی قدروں کی کامل رہنمائی کا سامان موجود ہے اور اس کی رہنمائی کی یہ صلاحیت اور احکام کی یہ جامعیت کسی مخصوص عہد اور زمانہ کے لئے نہیں بلکہ عالمگیر اور دائمی ہے کیوں کہ اسلام ہی اللہ کا نازل کردہ وہ دین ہے جو ایک ابدی نظام حیات اور مکمل دستور زندگی ہے جو انسانی حیات اور اس کے ماحول کے گوشوں، قدروں اور شعبوں کا نہ صرف یہ کہ احاطہ کرتا ہے بلکہ انسانی زندگی کے سبھی گوشوں کی کامل رہنمائی کرتا ہے۔ ہر دور کے پیش آمدہ نئے مسائل، حوادث و واقعات اور معاملات کے تغیر و انقلاب کو حل کرنے کی اس میں پوری صلاحیت ہے، چنانچہ ہر دور میں اہل علم اور صاحب تقویٰ اسلاف نے قرآن و سنت کی روشنی میں اپنے عہد کے نئے مسائل پر شرعی اصول و ضوابط کی تطبیق کی ہے، اور احکام کی تلاش و جستجوں میں قوانین اسلامی کی تشریح و تعبیر کا فریضہ انجام دیا ہے۔

ان باکمال اہل علم اور ممتاز ذہنی محققین کی کاوشوں اور تصریحات سے واضح طور پر معلوم ہوتا ہے کہ فقہ نام ہے کتاب و سنت کے فہم، اجماع اور سلف کے اقوال کی معرفت اور طریق اجتہاد و قیاس کے جاننے کا، یعنی فقہ کتاب و سنت کے جامع اصول کلیہ اور اجماع و قیاس کے مضبوط قواعد ہیں جو اسلامی شریعت سے رواں اور تغیر پذیر زندگی کو مربوط رکھتے ہیں۔

اس انقلاب پذیر دنیا میں ہر چند کہ سائنس اور ٹکنالوجی کی وجہ سے آج کی دنیا ایک نئی دنیا بن گئی ہے، تب بھی مسلمانوں کو ان نوپیش آمدہ مسائل کو اسلام کے دائرہ میں رہ کر دیکھنا اور سمجھنا ہوگا، نئے ذرائع زندگی کے بارے میں ایک مسلمان کیلئے حلت و حرمت، جواز و عدم جواز

جیسے احکام کا جاننا گزیر ہے، اور یہی ہے اسلامی فقہ، جس کی اہمیت و ضرورت ہر زمانے کی ایک ناقابل انکار حقیقت رہی ہے۔

فقہ کی ضرورت و اہمیت کی وجہ سے پوری تاریخ اسلامی میں ایسے ممتاز فقہاء نظر آتے ہیں جنہوں نے قرآن و سنت کے بحر کی شناوری، مقاصد مزاج شرع کے اوراک، تقاضائے زمانہ سے آگہی، خدا و ذہانت و فراست اور بے مثال تقویٰ و اخلاص کے ذریعہ ہر عہد کے نئے مسائل حل کئے، اور تمدنی، معاشرتی اور تہذیبی و تجارتی قدروں کو نہ صرف یہ کہ اسلام کے مزاج اور تعلیم سے ہم آہنگ کیا بلکہ انسان کی تمام فطری ضروریات، مطالبات اور تقاضوں کو جہاں تعمیری رخ دیا وہیں ان تدریجی ماحول کی ترقی کی مفید اور معتدل رہنمائی بھی کی۔ اور اپنی متنوع الجہات لیاقت و صلاحیت سے فقہ کی شان کی سچی تصویر پیش کی۔

علم فقہ کی اسی وسعت و تعمق، اہمیت و ضرورت اور ایک فقیہ کے لئے نابغہ روزگار اہمیت و صلاحیت اور مصاد شرع پر وقت نظر کے اسی تقاضے کی وجہ سے کسی بھی زمانے میں معمولی ذہن رکھنے والے نے اس وادی فقہ میں پیش قدمی نہیں کی بلکہ اس علم کی تدوین میں زمانہ کی ذہین ترین اور عبقری شخصیات نے آخری حد تک اپنی تمام ذہنی اور فکری صلاحیت صرف کی ہیں، اور اس تصور کے ساتھ راتوں کو قربان کر ڈالا کہ پوری امت سورہی ہے کہ محمد تو جگ رہا ہے اگر محمد بھی سو گیا تو امت کا کیا حال ہوگا۔

امام ابو حنیفہ اور علم فقہ

حضرات گرامی قدر! انہیں عبقری شخصیات میں سے ایک بلکہ ان عبقری شخصیات کے سرخیل، عظیم محدث، کمال تقویٰ و تواضع کے مظہر، علم فقہ کے مدون اول، اصول فقہ کے موجد اور امت کی غالب تعداد کے مقتدی ”حضرت امام اعظم ابو حنیفہ نعمان بن ثابت“ (۸۰-۱۵۰) ہیں، امام صاحب نے اپنی خدا و ذہانت و صلاحیت سے اسلام میں علوم و معارف کے چشمے

بہائے، جوہر رجال سازی سے اپنے وقت کی ایسی ایسی شخصیات عالم اسلام میں پیدا کر دیں کہ مابعد کا زمانہ اس طرح کے عظیم فقہاء سے خالی رہا، اسلام کے جملہ علوم میں امام صاحب کے نقوش نمایاں اور روشن ہیں، آپ نے فقہ کی غیر معمولی وسعت، بزاکت اور اہمیت کی وجہ سے اخیر عمر تک اسی میں مشغول رہے، عبادات، نکاح و طلاق، بیع، اوقاف، عدل و قضا کے علاوہ تمام اہم اور اوق ترین ابواب میں جہاں بے شمار مطلق مسائل کو اولہ سے مستنبط کر کے نکھار دیا، وہیں رہتی دنیا تک کے لئے اتخراج و استنباط اور تخریج و تنقیح کے جامع ترین اصول مرتب کر کے نئے مسائل کے استنباط، واتخراج اور اطباق و تطبیق کی شاندار رہنمائی فرمادی۔

### ماضی قریب میں اسلام اور فقہ

حضرات گرامی! اس حقیقت کو تسلیم کر لینے کے بعد کہ فقہ ایک زندہ وابدی اور معاشروں کے نئے تقاضوں سے ہم آہنگ علم ہے، اس دعویٰ سے بھی انکار نہیں کیا جاسکتا کہ فقہ اسلامی طویل ہوتی عمر کے ساتھ ساتھ اہم سے اہم اور دقیق سے دقیق تر ہوتا رہا ہے: کیونکہ عہد نبوی قرون صحابہ اور زمانتا بعین سے بڑی مسافت کی وجہ سے نور علم سے کشش نور اور کسب فیض کا ذوق کمزور اور بحث و تحقیق اور علم میں تعمق و تبحر کا مذاق ناتواں ہوتا جا رہا ہے۔

مزید برآں عالمی پیمانہ پر اسلام میں ہونے والے انقلاب کی وجہ سے عالمی منظر نامے پر اسلام مخالف ان مسائل و مصائب کے طوفان کا مقابلہ اور ان کو اسلام کے صحیح اور حقیقی معیار پر جانچنا و تحقیق اسلام کی ایک نئے انداز میں تعمیر اور اس کی نشاہ ثانیہ تھی، اور بلاشبہ ایسے عظیم الشان کارنامے کے لئے ضرورت تھی ذہین اور مضبوط ترین دماغ، سرلیج و سلیم عقل، اعلیٰ درجہ کی ذکاوت و فطانت کے علاوہ اسلام کے مجموعہ قوانین پر مکمل گرفت، اصول فقہ کے بحر شناوری کے ساتھ کمال تورع اور غایت خشیت و تقویٰ کی۔

تاریخ کے ایسے مازک عہد میں اللہ نے عالم اسلام کو ایسی بے نظیر شخصیات سے مالا مال

کردیا جنہوں نے اپنی خداوندی است سے اولہ شرعیہ کی روشنی میں مسائل کا صحیح حل نکالا، موقعہ اور زمانے کی نزاکت کے پیش نظر حوادث پر تحقیق و ریسرچ کیلئے جگہ جگہ فقہ اکیڈمیاں قائم کیں۔ دین میں ہمہ جہت مشغول ہو کر اپنے عہد کے مسائل حل کئے، رسائل و جرائد جاری کر کے اور کتابوں کی تصنیف کر کے نئی تہذیب کے نشریات کو چورچور کر دیا۔

اس عظیم الشان اور تاریخ ساز کارنامے میں جہاں عرب اور مشرق وسطیٰ کی ذہین شخصیات کی فقہی خدمات قابل فخر ہیں، وہی ہندوستان بالخصوص علماء دیوبند کے کارنامے بھی اس تاریخ کا ایک روشن اور تابناک باب ہیں۔

ہندوستان جہاں اسلامی حکومت کی سات سو سالہ ایک زرین تاریخ رہی ہے، اسلامی دور میں وہاں باضابطہ اسلامی عدالت تھی، پورا طرز سیاست اور نظام حکومت اسلامی تھا، اور ۱۸۵۷ء میں صرف یہ نہیں کہ سب کچھ ختم ہو گیا بلکہ حالت یہ ہو گئی تھی کہ اسلامی شناخت کی پامالی کی جا رہی تھی، مسلم عوام کو شہر بدر، مردہ یا قتل کیا جا رہا تھا، ادھر ان کے مذہبی قوانین کو خاکستر کر کے ان کے پرسنل لاگو ختم کیا جا رہا تھا، اقتدار کے زوال کی وجہ سے زندگی کی دھار پلٹ چکی تھی۔ انگریزوں کے خوفناک ماحول اور نقل مکانی کی وجہ سے نکاح و طلاق، نفقہ و میراث کے نئے اور مغلط مسائل پیش آئے، کو یا قوت ایمانی کا بھی امتحان تھا اور ذکاوت اور قوت فیصلہ کا بھی امتحان تھا اور اسلامی شعائر و قوانین کے تحفظ و بقا کا مسئلہ بھی درپیش تھا۔

### فقہ اکیڈمی اور حضرت تھانویؒ

حضرات محترم! علماء اس کی اہمیت ضرورت محسوس تو کر رہے تھے لیکن سوال یہ تھا کہ اس دشوار گزار میدان میں قدم کون رکھے، دنیا و آخرت کی اتنی بڑی ذمہ داری کون لے، حق جل مجدہ کو حضرت مجدد الملتہ حکیم الامت شاہ اشرف علی تھانویؒ سے یہ خدمت لینا تھی، آپ کے قلب میں اس کا داعیہ قوت کے ساتھ پیدا ہوا اور دن و رات کی انتھک محنت سے اس وقت کے مازک

اور اچھے ہوئے تمام ضروری مسائل کا استخراج اس فقیرانہ شان سے کیا کہ آج وہ مسائل اہل علم طبقہ میں سند کا درجہ رکھتے ہیں۔ اسکی ایک زندہ مثال ”الحیلة الناجزة“ ہے، جس سے ایک دنیا سیراب ہوئی اور ہو رہی ہے

حضرت مولانا اشرف علی تھانویؒ حالات کی جدت، ندرت اور کثرت کی وجہ سے علم فقہ کی تبلیغ و تحفظ میں جہاں اپنی لیاقت صرف کی، وہیں ذی علم، فعال اور متحرک علماء کی ایک ایسی فقہی مجلس کے قیام کی بھی ضرورت محسوس کی جو موجودہ وقت کے تمام نئے مسائل کا شرعی حل پیش کر سکے، اسی وجہ سے اپنے قریبی علماء مفتی محمد شفیع صاحبؒ و مولانا عبدالکریم صاحبؒ کے علاوہ متعدد علماء کے سامنے مسائل پیش کرتے، ان میں اجتہاد و استنباط اور فقہ کی شان پیدا کرتے، اسی فکر کو بعد میں پاکستان میں مفتی محمد شفیع صاحب نے زندہ کیا۔ حضرت تھانویؒ کے علاوہ امت کے ممتاز علماء نے بھی برابر اس مجلس کے قیام کی شدت سے ضرورت محسوس کی، مشہور عالم دین علامہ سید سلیمان ندوی اخیر عمر میں بار بار فرماتے: اس وقت نئے نئے مسائل سامنے آرہے ہیں اور ایسے علماء کی ضرورت ہے جو ان مسائل کا تشفی بخش جواب دے سکیں، مولانا سید مناظر احسن گیلانی نے بھی اس خیال کو زندہ اور مضبوط کیا کہ نئے مسائل کے حل کے لئے اجتماعی مجلس قائم کی جائے۔

فقہ اکیڈمی کی از سر نو بنیاد بدست حضرت قاضی صاحبؒ

حضرات! مگر ہندوستان کے اندر یہ قابل فخر کارنامہ کسی اور کے حصہ میں مقدر ہو چکا تھا، ہندوستان کی طویل فقہی تاریخ کا ایک بڑا اور روشن باب جو رقم کرنے والا تھا خدانے اس کا انتخاب پہلے ہی کر لیا تھا، وہ تھے: ممتاز عالم دین، بالغ نظر فقیہ، خدا اور ذہانت و فطانت کے مالک، ٹھوس اور مضبوط فقہت کے حامل، اصول شرع اور تشریحات دین کے بے نظیر محقق، زمانہ کے منفرد و یکتائے روزگار مجاہد ملت حضرت مولانا قاضی مجاہد الاسلام قاسمیؒ۔ حضرت قاضی صاحب



نے فطری طور پر غیر معمولی ذہن و دماغ پایا تھا قدرت نے تفقہ فی الدین جیسی عظیم نعمت سے ان پر خوب خوب فیاضی کی تھی، ذکاوت اور غیر معمولی وقت نظر پائی تھی، دارالعلوم دیوبند جیسے عظیم ادارہ میں تعلیم حاصل کر کے اپنی صلاحیت کو جلا بخشا فریخت کے بعد ممتاز عالم دین اور بے مثال قائد ملت امیر شریعت رابع حضرت مولانا سید منت اللہ رحمانیؒ کی سرپرستی میں فقہی ذوق کو خوب خوب نکھارا اور پختہ کیا، طبیعت میں فقہ رچی بسی تھی، جلد ہی مسائل کے درک و حل کی وجہ سے پورے ملک میں شہرت پائی اور امارت شرعیہ کے قاضی مقرر ہوئے۔ فقہ میں ان کی بے نظیر اور محققانہ تصنیفات کی وجہ سے دنیا کو ان کی اہلیت و قابلیت کا لوہا ماننا پڑا، ہندوستان کے ساتھ پوری دنیا میں دو درجن سے زیادہ تنظیموں اور اکیڈمیوں کے سربراہ رہے، دنیا کی ان اکیڈمیوں اور تنظیموں کو آپ کی سرپرستی پر آج بھی فخر ہے۔

حضرت قاضی صاحب امت کو نئے مسائل سے دوچار دیکھ کر تڑپ اٹھتے، انہی نئے مسائل اور علماء کی کوشہ نشینی نے حضرت کے دل میں ارادہ اور ارادہ میں عزم پیدا کر دیا اور پھر وہ عزم اس تاریخی اسلامی فقہ اکیڈمی انڈیا کی شکل میں نمودار ہوا۔

اسلامک فقہ اکیڈمی کا باضابطہ آغاز ۱۹۸۹ء میں نئی دہلی میں عمل میں آیا، یہ اکیڈمی وقت کی کتنی بڑی ضرورت کی تکمیل تھی، اس کا اندازہ اس سے لگایا جاسکتا ہے کہ اس کا خطبہ افتتاحیہ قائد ملت مولانا سید منت اللہ رحمانیؒ نے پیش کیا اور خطبہ صدارت، عظیم اسلامی اسکالر و مورخ اور ہندوستان کے مایہ ناز عالم و مصنف حضرت مولانا سید ابوالحسن علی ندویؒ نے پیش فرمایا کہ اس کو منفرد اور مضبوط حیثیت بخشی اور اس کا افتتاح فرمایا، اس افتتاحی اجلاس میں ملک کے مشاہیر علماء کے علاوہ واشنگٹن امریکہ کے ڈاکٹر طہ جابر فیاض العلوانی صدر المعهد العالمی للفکر الاسلامی نے شرکت فرمائی اور مزید حضرت مولانا مسیح اللہ خاں صاحب جلال آبادیؒ، حضرت مفتی محمود حسن صاحب گنگوہیؒ، مفتی اعظم ہند اور حضرت مولانا مفتی نظام الدین صاحب مفتی دارالعلوم دیوبند کی قلبی و روحانی شرکت نے اس اجلاس کو یادگار اور تاریخی بنا دیا۔

### فقہ اکیڈمی اور اس کے فوائد

محترم! فقہ اکیڈمی نام ہے نئے ماحول و تقاضوں اور نئے پیدا شدہ مسائل کو اسلامی قوانین و معیار پر جانچ کر ان کا صحیح حل نکالنے کا، بالفاظ دیگر فقہی تحقیقات کا شورائی طریقہ ہے، دراصل ہر دور کے علماء و فقہاء پر مسائل جدیدہ کا شرعی حل تلاش کر کے امت کے سامنے پیش کرنا لازمی اور فرض کفایہ ہے، اب اس کی صورتیں اجتماعی بھی ہو سکتی ہیں اور انفرادی بھی، دونوں طریقوں سے فرض کی ادائیگی ممکن ہے۔ مگر اس گئے گزرے دور میں جبکہ عام طور پر تبحر علمی اور تفقہ فی الدین کا نقد ان ہے تو ہر چند کہ اجتماعی طریقہ فرض و واجب نہیں ہے، لیکن اس کے سوا کوئی چارہ نہیں، مختلف علوم و فنون کے ماہر ایک ساتھ سر جوڑ کر بیٹھیں۔ جن میں فقہی جزیات کے ماہر مفتی بھی ہوں، اصول فقہ کے ماہرین بھی، قرآن کریم پر بالغ نظر رکھنے والے بھی ہوں اور احادیث نبویہ کے شناسا اور بھی، علوم عربیہ میں مہارت کے ساتھ ساتھ علوم عصریہ میں ماہر ہوں اور ان میں خدایا رسیدہ بزرگ ہستیوں کا ہونا بھی ضروری ہے۔

اسی اجتماعی و شورائی طریقہ پر فقہی تحقیقات کے سلسلے کا آغاز شاہ خالد مرحوم نے (۱۳۰۲) میں کیا تھا اور ممالک اسلامیہ کے منتخب باصلاحیت کبار علماء کو شریک کر کے ”عالمی مجمع الفقہ الاسلامی“ کی بنیاد ڈالی۔

اسی طرح کا ایک تاریخی اور خوش آئند اقدام حضرت قاضی صاحب نے ہندوستان میں کیا اور عالمی پیمانہ پر مسائل کے حل کے لئے اکابر علماء ہند و بیرون ہند کو جمع کر کے شورائی طور پر اس کا حل نکالنے کے لئے اکیڈمی کی بنیاد ڈالی، اس شورائی نظام کے قیام سے امت کو کتنا نفع پہنچا، اہل علم و فقہ کا طبقہ اس کو محسوس کر رہا ہے۔ سب سے اہم فائدہ تو یہ ہے کہ دور جدید میں صلاحیت کے گرتے معیار کی وجہ سے احساس کہتری کے شکار ہو کر فقہ و فقہ سے دور رہنے والے علماء میں مضبوطی اور خود اعتمادی پیدا ہوئی، قوانین مصادر شرع کی خوبی و اہمیت کا خوابیدہ

احساس بیدار اور ان کا جذبہ علم و عمل خوب بالیدہ ہوا۔ نئے مسائل کے حل کے آسان طریقہ پر رہنمائی پا کر ان کی ہمت بلند ہوئی جس کی وجہ سے بہت سے علماء دین فقہ کے قریب آئے اور ملک میں فقہ کا ایک ایسا خوش گوار ماحول بن گیا کہ امت کے اچھے اچھے دماغ اس طرف اپنی صلاحیت مبذول کرنے لگے۔

ایک قابل ذکر نفع یہ بھی ہے کہ امت کے ذہین ترین دماغ کی مشترکہ صلاحیت سے حاصل ہونے والی علمی و فقہی تحقیقات کو اس اکیڈمی کے سیمیناروں میں پیش کیا جاتا ہے۔ اور اس طرح اکیڈمی مطلق مسائل کا شاندار حل پیش کر کے ایک دنیا کو سیراب اور راہ یاب کر رہی ہے، جس کی وجہ سے اسلامی علوم اور مسائل و احکام اسلامی کا مستقل ایک دفتر اور ذخیرہ مرتب ہو رہا ہے اور یہ اکیڈمی مسائل پر تفصیلی، اجتہادی، معیاری اور علمی تحقیقات سے اسلامی دنیا کو مالا مال کر رہی ہے۔

یہ نفع تو بطور خاص نوٹ کرنے کے قابل ہے کہ فقہ اکیڈمی میں ممتاز علماء ہند کی شرکت اور مسائل پر بحث و تحقیق کے بڑھتے ہوئے ذوق نے عالمی اسلامی دنیا میں ہندی علماء کی ایک ممتاز اور امتیازی شان و حیثیت قائم کی ہے۔

فقہ اکیڈمی کی یہ خصوصیات انفرادی طور پر ایک مسلمان کے لئے قابل فخر ہیں، مجموعی طور پر یہ ایک ایسا چمکدار روشن نور ہے جس سے پوری ملت اسلامیہ ہند کی پیشانی منور اور روشن ہوئی اور ہو رہی ہے۔

جامعہ اسلامیہ دارالعلوم مہذب پور، اعظم گڑھ میں

یہ انتہائی مسرت و فرحت کا مقام ہے کہ زمانے کی پاکیزہ، مقدس، عظیم اور عبقری شخصیات کے ہاتھوں قائم شدہ اس تاریخ ساز اسلامک فقہ اکیڈمی کا یہ سولہواں سہ روزہ سیمینار ہمارے یہاں منعقد ہو رہا ہے، وقت اور تاریخ کی اس فیاضی پر ہم جتنا بھی فخر کریں کم ہے۔ گویا

کہ حضرت قاضی صاحبؒ کو خراج عقیدت پیش کرنے کا ایک حسین موقع ہے۔ ضلع اعظم گڑھ جہاں آج یہ سیمینار منعقد ہو رہا ہے، ہندوستان کے ان گنے چنے علاقوں میں سے ہے، جہاں علم و تحقیق کی بے مثال شخصیات پیدا ہوئیں، یہ علماء و محققین کا دیار ہے، علم خیز بھی ہے اور علم پرور بھی۔ یہاں کی خاک سے پیدا ہونے والے علمی ستاروں میں محدث جلیل حضرت مولانا حبیب الرحمن صاحب اعظمی، کثیر المصانیف ممتاز عالم دین مولانا حمید الدین فراہیؒ اور شارح ترمذی مولانا عبدالرحمن مبارکپوریؒ خاص طور پر قابل ذکر ہیں، جنہوں نے اپنی منفرد لیاقت اور علمی فیضان سے ایک دنیا کو سیراب کیا۔

اسی طرح اعظم گڑھ ممتاز اور باکمال ادیبوں کا بھی گہوارہ رہا ہے تاریخ کے ہر دور میں بالخصوص ماضی قریب میں باذوق بلکہ صاحب طرز ادیبوں کے قیام کا جو شرف اس خطہ کو حاصل رہا ہے اس کی مثال کم ملے گی، علامہ شبلی نعمانی، علامہ سید سلیمان ندوی جیسے امام و مقتدی فن وہ شخصیات ہیں جن کے فیضان علمی و ادبی نے اس شہر کی علمی رونق میں اضافہ کیا ہے۔

علم و ادب اور اردو زبان میں اس دیار کی خدمت کو کبھی فراموش نہیں کیا جاسکتا، اس ضلع نے اپنے قیمتی، معیاری اور وسیع کتب خانوں کے ذریعہ بھی ادب و دیگر علوم کی شاندار خدمت کی ہے، علامہ شبلی نعمانی کی محنت سے قائم شدہ شبلی کالج و لائبریری اپنے علمی جواہر پاروں کے لئے شہرت رکھتی ہے، علوم اسلامی کے مخطوطات و کمیاب نسخوں کے حصول و حفاظت میں بھی غالباً پٹنہ، کلکتہ اور حیدرآباد کے بعد یہ ضلع سب سے آگے ہے۔

حضرات! یہ جامعہ جس کی بنیاد ۱۹۹۴ء میں آپ کے اس خادم نے رکھی، چند سال کے قلیل عرصہ میں ظاہری و باطنی، تعلیمی و تعمیری، مادی اور روحانی ترقیات نے اس ادارہ کو شہر علم بنا دیا ہے۔ الحمد للہ آج یہاں پانچ سو طلباء زیر تعلیم ہیں، ساڑھے تین سو مطبخ سے کھانے والے ہیں، شعبہ پر امری، حفظ و تجوید کے ساتھ فارسی و عربی کی تعلیم مشکوٰۃ شریف تک ہو رہی ہے، بارہ سال

کے قلیل عرصہ میں ڈھائی سو طلباء شعبہ حفظ سے فارغ ہو چکے ہیں اور تین سو طلباء درجات فارسی و عربی سے فارغ ہو چکے ہیں، عالیشان مسجد کے علاوہ اکثر کمرے تعمیر شدہ ہیں، جن میں رہائش کا باضابطہ نظم ہے، شعبہ افتاء بھی قائم ہے جس کو پانچ مفتیان کرام کی خدمات حاصل ہیں، سال رواں میں تعمیرات کے ساتھ جملہ شعبہ ہائے جامعہ پر خطیر رقم صرف ہوئی ہے، تعلیمی شعبہ کے ساتھ الحمد للہ شعبہ تصنیف و تالیف بھی یہاں زندہ ہے، اس قلیل عرصہ میں تقریباً تیرہ اہم کتابیں طبع ہو کر مقبول خاص و عام ہو چکی ہیں، سہ ماہی مجلہ بھی سال رواں سے شروع کیا گیا ہے۔

### کلمات تشکر

حضرات محترم! اخیر میں آپ کا یہ خادم آپ سبھی حضرات کا خیر مقدم کرتا ہے، خوش آمدید کہتا ہے اور اس کا شکریہ ادا کرتا ہے کہ آپ حضرات نے سفر کی صعوبتیں برداشت کر کے ہمیں خدمت کا موقع دیا اور ضیافت کا شرف بخشا، اسی کے ساتھ ہم مجلس استقبالیہ کے تمام ذمہ داران و ممبران کے مشکور ہیں کہ ان کا تعاون جامعہ کو قدم بہ قدم حاصل رہا جس سے سمینار کے انعقاد میں مدد ملی۔

ہم دعا کرتے ہیں کہ یہ موقع اور موثر اجتماع اکیڈمی کے گذشتہ سمیناروں کی طرح بہر نفع کامیاب ہو اور یوں ہی ملت اسلامیہ کی رہبری کرتا رہے، اور اللہ پاک علم و فقہ کی اس انجمن کو منزل بہ منزل کامیاب کرے اور اس کا ارتقائی سفر مسلسل جاری رکھے۔

”ایں دعاء از من و از جملہ جہاں آئین باد“

☆☆☆

جدید فقیہی تحقیقات

پہلا باب

---

تمہیدی امور

## اکیٹ مہر کا فیصلہ:

### نیٹ ورک مارکنگ

اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا کا سولہواں فقہی مہینار سولانا مفتی حبیب اللہ قاسمی صاحب باقی و متہم جامعہ اسلامیہ دارالعلوم مہذب پور اعظم گڑھ کی دعوت پر جامعہ ہذا کے احاطہ میں ۳۰ مارچ تا ۲۲ اپریل ۲۰۰۷ء کو منعقد ہوا مہینار میں پورے ملک سے تقریباً ۲۰۰ علماء، ارباب افتاء اور ماہرین نے شرکت کی، نیز ڈاکٹر عمر حسن کا سولے پروفیسر بروہائی یونیورسٹی اور مولانا عبدالقادر عارفی استاذ دارالعلوم زبدان (ایران) بھی شریک ہوئے، اور شیخ الازہر سید محمد طنطاوی (مصر) کا مہرہ میں منعقد ہونے والی ایک عالمی کانفرنس کی وجہ سے شریک تو نہیں ہو سکے، لیکن انہوں نے اس مہینار کے لئے پیغام بھیجا اور اپنی نیک تمناؤں کا اظہار کیا۔

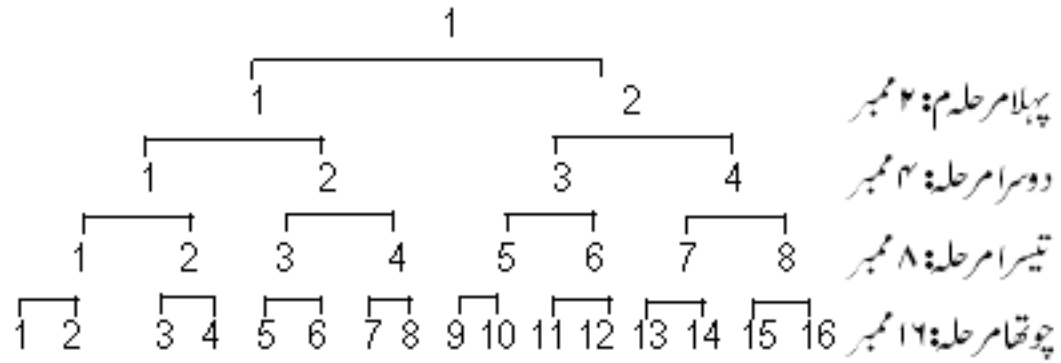
مہینار میں چار موضوعات پر بحث و مناقشہ کیا گیا جن میں ایک موضوع ”نیٹ ورک مارکنگ“ کا بھی تھا جس کے فیصلے درج ذیل ہیں:

- ۱- مائی لیول مارکنگ کی مروجہ شکلیں مختلف مفاسد کو شامل ہیں، اس میں دھوکہ، غرر، بیع کو ایک غیر متعلق چیز کے ساتھ مشروط کرنا، ایک معاملہ کو دو معاملوں سے مرکب بنا دینا اور شبہ قمار وغیرہ خلاف شرع باتیں پائی جاتی ہیں اور خریداروں کا اصل مقصد سامان خرید کرنا نہیں ہوتا ہے، بلکہ غیر معمولی کمیشن حاصل کرنا ہوتا ہے، اس لئے اس میں شرکت کرنا جائز نہیں ہے۔
- ۲- چونکہ اس میں شرکت جائز نہیں ہے، اس لئے دوسروں کو اس میں شریک کرنا اور نیچے کے ممبروں کی وساطت سے کمیشن حاصل کرنا بھی جائز نہیں ہے۔
- ۳- مسلمانوں کو اس طرح کے تمام کاروبار سے بچنا چاہئے اور کسی بھی ایسی تجارت میں شامل نہیں ہونا چاہئے، جو اسلام کے مقرر کئے ہوئے اصول تجارت سے متصادم ہو۔

## سوالنامہ:

## نیٹ ورک مارکنگ

آج کل تجارت کا ایک نیا طریقہ شروع ہوا ہے جسے نیٹ ورک مارکنگ یا ملٹی لیول مارکنگ کہا جاتا ہے، اس تجارت کا طریقہ یہ ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت نہیں ہوتیں، بلکہ جو شخص کمپنی کا ممبر بنتا ہے اسی کو کمپنی کی مصنوعات فراہم کی جاتی ہیں، خریدار کو خریدی ہوئی اشیاء تو ملتی ہی ہیں، ساتھ ہی ساتھ اس کو ایک اہم سہولت یہ دی جاتی ہے کہ وہ جن لوگوں کو ممبر بناتا ہے اور کمپنی سے سامان خریدنے کے لئے آمادہ کرتا ہے، اس پر کمپنی کمیشن دیتی ہے، پھر یہ کمیشن صرف ان خریداروں تک محدود نہیں رہتا جن کو اس نے خریدار بنایا ہے، بلکہ اس کے ذریعہ بنے ہوئے خریدار سے جو آگے خریدار تیار ہوئے ہیں ان کی خریداری پر بھی پہلے شخص کو کمیشن ملتا رہتا ہے اور مرحلہ وار یہ سلسلہ بہت آگے تک چلا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر ذیل کا نقشہ ملاحظہ کریں، اس میں چوتھے مرحلہ میں آکر ممبران کی تعداد سولہ ہو گئی ہے اور اوپر کے ممبروں کو شامل کر لیا جائے تو مجموعی تعداد میں ہو جاتی ہے:





اس طرح الف کو میں ممبروں کی خریداری پر کمیشن پہنچتا ہے۔  
 ادھر بعض نئی کمپنیاں اس تجارت میں اتری ہیں، جو تعلیم اور خاص کر کمپیوٹر تعلیم کے لئے  
 اسی طریقہ کار کو اختیار کرتی ہیں اور اپنے گاہک کو تعلیمی CD فراہم کر کے یہ شرط عائد کرتی ہیں کہ وہ  
 غریب بچوں کو بھی مفت تعلیم دیں، گویا انہوں نے اس میں تجارت کے ساتھ ساتھ خدمت خلق اور  
 اشاعت علم کے پہلو کو بھی شامل کرنے کی کوشش کی ہے۔

اس تجارت سے جو لوگ وابستہ ہیں، ان کا نقطہ نظر یہ ہے کہ عام طور پر مصنوعات کی  
 تشہیر پر کافی اخراجات آتے ہیں، کمپنی نے کوشش کی ہے کہ جو رقم تشہیر پر خرچ ہوتی ہے وہ اس کے  
 بجائے خود گاہکوں کو دی جائے، اسی لئے گاہک کو کمیشن دیا جاتا ہے۔

یہ بات بھی قابل توجہ ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کی قیمت کھلے بازار میں فروخت ہونے  
 سے بہت زیادہ ہوتی ہے، جیسے ٹوتھ پیسٹ، صابن اور اس طرح کی اشیاء ضرورت کھلے بازار کے  
 مقابلہ میں دو گنا، تین گنا قیمت پر حاصل ہوتی ہیں۔ اس سلسلہ میں کمپنی کے نمائندوں کا کہنا ہے کہ  
 بازار میں جو چیزیں دستیاب ہوتی ہیں، اس کے مقابلہ میں یہ بدرجہا بہتر ہوتی ہیں اور زیادہ نتیجہ  
 خیز ثابت ہوتی ہیں۔

تیسری قابل توجہ بات یہ ہے کہ محنت و کوشش اور دلچسپی سے ایک شخص ممبر بنانا ہے،  
 لیکن اس کا کام یہیں ختم نہیں ہو جاتا، بلکہ آئندہ مرحلوں میں بھی اسے کارکنوں کے ساتھ تعاون  
 کرنا پڑتا ہے، جیسے لوگوں کو سمجھانا، مال کی اہمیت بتانا، ان کے شکوک و شبہات دور کرنا، اس کے  
 فوائد سے متعلق تقریر کرنا وغیرہ۔ عام طور پر اس تجارت سے متعلق لوگ اس ذمہ داری کو بڑی  
 اہمیت سے پیش کرتے ہیں، لیکن تحقیق کے بعد جو بات سامنے آتی ہے، وہ یہ کہ پہلے مرحلہ یعنی براہ  
 راست ممبر بنانے کے بعد آئندہ مرحلوں میں اگر اس نے مطلوبہ تعاون نہیں کیا تب بھی وہ کمیشن کا  
 مستحق ہرگز رہتا ہے۔ ان تفصیلات کی روشنی میں دریافت طلب امر ہے:

- 
- ۱- اس تجارت میں شریک ہونا جائز ہے یا ناجائز؟
- ۲- جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن کا حکم یکساں ہے، یا دونوں میں فرق ہے؟
- ۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے، اس کی کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے اور کچھ کو فیس رکنیت، تو کیا یہ صورت بیع بالشرط کے دائرہ میں آ جاتی ہے؟
- ۴- کیا معاملہ کی اس صورت میں غرر پایا جاتا ہے اور غرر پایا جاتا ہے تو کیوں کر؟ اور اس کا شمار غرر کثیر میں ہو گا یا غرر قلیل میں؟
- امید کہ ان سوالات کا قرآن و حدیث اور فقہاء کی تصریحات کی روشنی میں جواب عنایت کریں گے۔

☆☆☆

## تلخیص مقالات :

## نیٹ ورک مارکنگ

مولانا صفدر زبیر ندوی

[اسلامک فقہ اکیڈمی کی طرف سے اعظم گڑھ میں منعقد ہونے والے سولہویں فقہی مینار کا ایک اہم موضوع نیٹ ورک مارکنگ ہے، جس پر تقریباً ۳۲ علماء کرام کے مقالات اکیڈمی کو موصول ہوئے، ان کے مقالات اور ان کی آراء کا خلاصہ ذیل میں پیش کیا جا رہا ہے۔]

۱- نیٹ ورک مارکنگ یا ماٹھی لیول مارکنگ کمپنیوں کی تجارت میں شریک ہونا جائز ہے یا ناجائز؟

بیشتر حضرات اس میں شرکت کے عدم جواز کے قائل ہیں، ان میں اکثر حضرات کا کہنا ہے کہ بنیادی طور پر اس تجارت میں دھوکہ اور غرر پایا جاتا ہے (دیکھئے: مقالہ مولانا ایم اے عبدالقادر، مفتی ثناء الہدیٰ قاسمی، مفتی شیر علی کجراتی، مفتی انور علی اعظمی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی جمیل احمد ندیری، قاضی عبدالجلیل قاسمی، مفتی شاہد علی قاسمی، مولانا عارف باللہ قاسمی، مولانا شوکت ثناء قاسمی، مولانا عطاء اللہ قاسمی، مولانا محمد اعظمی، سید شکیل احمد انور، مفتی سعید الرحمن قاسمی، مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا بہاء الدین ندوی، مفتی نذیر احمد کشمیری، مولانا ابوسفیان مفتاحی، مولانا محمد برہان الدین سنبھلی، مولانا خورشید احمد اعظمی)۔

مختلف حضرات نے الفاظ کے فرق کے ساتھ مختلف وجوہات و اسباب اور عمل بیان کئے ہیں، ذیل میں ترتیب وار ذکر کیا جاتا ہے:

۱- اس عقد بیع میں رکنیت کی شرط ہے، جس کا عقد نہ تو مقتضی ہے اور نہ اس کے مناسب ہے، لہذا یہ بیع فاسد ہوگی (مفتی حبیب اللہ قاسمی، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی شیر علی، مفتی ثناء الہدی قاسمی، مفتی نذیر احمد کشمیری، مولانا ابوسفیان مفتاحی، مفتی ذیل اختر قاسمی، مولانا خورشید احمد اعظمی)۔

۲- عمدہ اور اچھا کہہ کر اشیاء کی قیمتوں میں دو گنا یا تین گنا کا اضافہ کیا جاتا ہے، جو غبن کے درجہ میں آتا ہے (مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا محمد اعظمی، مولانا عطاء اللہ قاسمی، مولانا خورشید احمد اعظمی)۔

مولانا ظہیر احمد کانپوری یہ بھی کہتے ہیں کہ یہ کمپنیاں شروع میں اچھا مال مارکیٹ میں لاتی ہیں اور پھر بعد میں اس کی کواٹھی کافی ہلکی کر دیتی ہیں اور قیمتیں وہی رہتی ہیں، اس لئے یہ بھی دھوکہ ہے۔

۳- ممبر جو رقم کمپنی کے حوالہ کرتا ہے اس میں جہالت ہے، چونکہ کمپنی اس کی کچھ رقم کو بلا تعین بیع کی قیمت اور کچھ رقم کو ممبر فیس شمار کرتی ہے، جس میں ایک قسم کا غرر ہے (مفتی حبیب اللہ قاسمی) جبکہ مولانا بہاء الدین ندوی، مولانا عارف باللہ قاسمی اور مولانا محمد اعظمی کا کہنا ہے کہ اس عقد کی نوعیت اجارہ کی ہے اور اس اجارہ میں اجرت مجہول ہوتی ہے، لہذا یہ عقد فاسد ہوگا، ”اذا كان ما وقع عليه عقد الاجارة مجهولا في نفسه أو في اجرة أو في مدة الاجارة أو في العمل المستأجر عليه فالاجارة فاسدة“ (البحر الرائق) (مقالہ مولانا عارف باللہ قاسمی)۔

جبکہ مولانا عطاء اللہ قاسمی، مفتی شیر علی کجراتی، ڈاکٹر ظفر الاسلام اعظمی، مولانا نذرتوحید مظاہری اور مولانا عارف باللہ قاسمی وغیرہ کا کہنا ہے کہ مٹی لیول مارکنگ کا پورا طریقہ تجارت بیع بالشرط کے دائرہ میں آتا ہے اور بقول مولانا خورشید احمد اعظمی اس میں ایک ہی عقد میں دو سودے

ہوتے ہیں، یعنی سامان کی بیج اور ممبر بننے کا تعاقب اور یہ حدیث میں مذکور ممنوعہ شکل میں داخل ہونے کے مشابہ ہے۔

۴- مولانا ایم اے عبد القادر، مفتی نذیر احمد کشمیری، سید شکیل انور اور قاضی عبد الجلیل قاسمی نے اس پورے اسکیم کو دجل فریب اور دھوکہ مٹر اردیا ہے، جبکہ مولانا عارف باللہ قاسمی اور مفتی نذیر احمد کشمیری، مولانا ظہیر احمد کانپوری کہتے ہیں کہ اس معاملہ پر قمار کی تعریف صادق آتی ہے، اس لئے کہ اس میں شریک ہونے والا جو مال لگاتا ہے وہ اس خطرہ سے یقیناً دوچار رہتا ہے کہ اس کو اس کے عوض نفع حاصل ہوگا یا نہیں؟ اسی طرح ممکن ہے ایک شخص محنت کے باوجود کوئی ممبر نہ بنا سکے تو اس کو کوئی کمیشن نہیں ملے گا اور اس کی محنت ضائع ہوگی، یا یہ کہ اخیر والے ممبر کے لئے کوئی آدمی ہی نہ بنے کہ اس کو اس کمپنی کا ممبر بنائے تو یہ ایک قسم کا غرر ہے (دیکھئے: مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، مفتی شیر علی کجراتی، مفتی ثناء الہدی قاسمی، مولانا نذرتوحید مظاہری، مفتی ذہیل اختر قاسمی)۔

۵- مفتی سعید الرحمن قاسمی اور مولانا محمد اعظمی کے بقول کمیشن پانے کے لئے ایک متعین رقم کا سامان کمپنی سے خریدنے یا CD فراہم کر کے غریب بچوں کو مفت تعلیم دینے کی شرط لگانا تقاضہ بیع کے خلاف ہے، مولانا محمد اعظمی اس کے علاوہ مزید یہ کہتے ہیں کہ جو شرط لگائی جا رہی ہے اس کا تعلق مستقبل سے ہے اور جو شرط مستقبل کے ساتھ مشروط ہو وہ منعقد ہی نہیں ہوتی۔ مولانا عارف باللہ قاسمی اور مفتی انور علی اعظمی اس کا اضافہ کرتے ہیں کہ اس میں خریدنے والے کی کامل رضامندی کا نقد ان ہوتا ہے، جبکہ عقد بیع کی صحت کے لئے خریدنے والے کی رضامندی ضروری ہے، اور بقول مولانا خورشید انور اعظمی اور مولانا ابوسفیان مفتاحی اس کے ساتھ یہ بھی ہوتا ہے کہ کمپنی کے مقرر کردہ نرخ پر لینے پر آدمی مجبور ہوتا ہے اور اس کی وجہ سے حق مساومہ سے محروم ہو جاتا ہے۔

۶- قاضی عبد الجلیل قاسمی نے نیٹ ورک مارکنگ کا بھرپور تجزیہ کرتے ہوئے بتایا:

الف- یہ اسکیم دراصل چورانوے فیصد لوگوں کو دھوکہ میں رکھ کر ان کی رقم حاصل کرنا ہے اور صرف چھ فیصد لوگوں کو معمولی کمیشن دینا ہے (نیز مقالہ مولانا شوکت ثناء تاقی، مولانا عارف باللہ تاقی، مولانا ایم اے عبدالقادر)۔

ب- اس نظام کی بنیادی خرابی یہ ہے کہ اس میں زیادہ دیر اور زیادہ دور تک چلنے کی صلاحیت نہیں ہوتی ہے اور کسی نہ کسی حد پر پہنچ کر اس کا بند ہو جانا لازم ہے (نیز مقالہ مولانا شوکت ثناء تاقی، مولانا عارف باللہ تاقی)۔

ج- درحقیقت یہ پورا نظام ”پھنسوا اور پھنساؤ“ پر قائم ہے۔

سید شکیل انور صاحب اس نظام کو مکمل فریب قرار دیتے ہوئے کہتے ہیں کہ اس کے ذریعہ ضروری اور غیر ضروری مصنوعات کی کھپت سے سماج کو استہلاک پسند اور فضول خرچ بنایا جاتا ہے اور کمیشن کے نام پر جو کچھ تقسیم کار کو ملتا ہے وہ لوٹ کھسوٹ کی حصہ داری میں سے ملتا ہے، یعنی ہر مرحلہ کے تقسیم کار کو دوسرے مرحلہ کے تقسیم کار کی رقم سے منہا کر کے بطور کمیشن دیا جاتا ہے۔

۷- مولانا خورشید احمد اعظمی، مفتی انور علی اعظمی اور مولانا ابوسفیان مفتاحی صاحب مزید یہ کہتے ہیں کہ اس میں تلٹی جلب کی صورت معلوم ہوتی ہے کہ دوسری کمپنیوں کا سامان اپنے توسط سے لا کر اور اپنی مقرر کردہ نرخ اور قیمت پر فروخت کیا جاتا ہے اور اس طرح کمپنی کے اس مارکیٹ پر کچھ مخصوص لوگوں کے قبضہ اور تسلط کی صورت پیدا ہوتی ہے جبکہ ایسا کرنے سے منع کیا گیا ہے، حدیث میں ہے:

۱- ”نہی رسول اللہ ﷺ أن تتلقى السلع قبل أن تبلغ الأسواق“ (مسلم)۔

۲- ”نہی رسول اللہ ﷺ أن يتلقى الجلب“ (مسلم)۔

۳- ”لا يبيع حاضر لباد، دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض“ (مسلم)۔

ان احادیث کا مقصود یہ ہے کہ اشیاء کو مارکیٹ میں یومیہ نرخ پر آزادانہ فروخت ہونا چاہئے، جبکہ نیٹ ورک مارکنگ میں اس کے برعکس ہوتا ہے۔

۸- مولانا مصطفیٰ عبد القدوس ندوی صاحب ایک دوسری بات کہتے ہیں کہ ایسی کمپنیوں میں شرکت فقہی قاعدہ ”الأمور بمقاصدھا“ کے ساتھ مربوط ہے، یعنی اگر کمپنی کے مکمل سٹم کو اختیار کرنے کا ارادہ ہو تو شرکت ناجائز ہوگی اور اگر پورے نظام کو نہیں بلکہ جس حد تک شریعت اسلامی کے مطابق ہے اسی حد تک اختیار کرنے کا ارادہ ہو تو شرکت جائز ہوگی۔

بہر حال مفتی نذیر احمد کشمیری نے حاصل کلام کے طور پر اس تجارت کے ناجائز ہونے کی علتوں کو نمبر وار اس طرح شمار کیا ہے:

- ۱- یہ ایک عقد میں دو عقود کو جمع کرنے والا معاملہ ہے۔
  - ۲- یہ معاملہ شرعاً غرر پر مشتمل ہے۔
  - ۳- اس معاملہ میں تمنا رپایا جا رہا ہے۔
  - ۴- اس میں باطل طریقہ سے لوگوں کو موہوم کمیشن کا لالچ دے کر باطل اور ناجائز راہ سے مال کھینچتا ہے۔
  - ۵- یہ معاملہ دجل فریب پر مشتمل ہے۔
  - ۶- یہ ایسی شرط سے مشروط ہے جو متضنائے عقد کے خلاف ہے اور اس میں دلال بنانے کو خریدار بنانے پر مشروط کیا گیا ہے۔
- جبکہ ایم اے عبد القادر نے امام نووی کے حوالہ سے لکھا ہے کہ دھوکہ دہی کے باوجود تجارت جائز ہو سکتی ہے اگر درج ذیل چار شرائط پائی جائیں:
- الف- تجارت میں ضرورت کا تحقق ہو۔
  - ب- دھوکہ سے بچنا بالکل ناممکن ہو۔
  - ج- جو پوشیدگی یا خفا ہے وہ بالکل بے سیر و حقیر ہو۔
  - د- غریب یا دھوکہ اصول میں ہرگز نہ ہو بلکہ فروع میں ہو۔

نیٹ ورک بزنس میں ان شرائط میں سے کوئی بھی شرط نہیں پائی جاتی، لہذا یہ تجارت ناسد ہوگی۔

## قائلین عدم جواز کے دلائل آیات

۱- ”ولا تأکلوا أموالکم بینکم بالباطل وتدلوا بہا إلی الحکام.....“  
(سورہ بقرہ ۱۸۸) (مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، قاضی عبدالجلیل قاسمی، مولانا شوکت ثناء قاسمی، مفتی  
نذیر احمد کشمیری، مفتی ذیل اختر قاسمی وغیرہ)۔

۲- ”یا ایہا الذین آمنوا إنما الخمر والمیسر والأنصاب والأزلام رجس  
من عمل الشیطان“ (سورہ بقرہ ۹۰) (مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، مفتی عارف باللہ قاسمی)۔

## احادیث

۱- ”قال رسول اللہ ﷺ: من استأجر أجراً فلیعلمہ أجرہ“ (رواہ عبدالرزاق  
بخاری، رقم الحدیث ۳۱۸۳) (مقالہ مولانا بہاء الدین ندوی)۔

۲- ”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیع الحصة وعن بیع الغور“ (مسلم)  
(مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، مولانا عارف باللہ قاسمی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی شیر علی کجراتی، مفتی  
نذیر احمد کشمیری)۔

۳- ”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیعتین فی بیعة“، نیز ایک روایت میں  
ہے: ”نہی رسول اللہ ﷺ: عن صفقتین فی صفقة“ (حدیث ۲۰۵، بیہقی ۳۳۳/۵)  
(مقالہ مولانا محمد اعظمی، مفتی نذیر احمد، مولانا عارف باللہ، مفتی عبدالرحیم، مولانا ابوسفیان مفتاحی،  
مولانا خورشید احمد اعظمی)۔



۴- ”إن النبي ﷺ نهى عن المحاقلة والمزابنة والثنيا إلا أن تعلم“  
(مقالہ مفتی حبیب اللہ قاسمی)۔

۵- ”إن رسول الله ﷺ نهى عن بيع الملامسة والمنابذة“ (مسلم)  
(مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی)۔

۶- ”نهى النبي ﷺ عن النجش“ (حاشیہ البخاری ۲/۲۸۷) (مقالہ مفتی سعید  
الرحمن قاسمی)۔

مفتی نذیر احمد کشمیری نے اس تجارت کے ناجائز ہونے کا فتویٰ جن عرب اور غیر عرب علماء نے دیئے ہیں ان کے نام بھی ذکر کئے ہیں، مثلاً عرب علماء میں شیخ محمد صالح المنجد، ڈاکٹر عبداللہ یوسف، ڈاکٹر احمد بن موسیٰ (طائف) اور احمد خالد ابوبکر ہیں (بحوالہ ملٹی لیول مارکننگ کا شرعی حکم، مکتبہ صدیق ڈبھیل)۔ غیر عرب علماء میں مفتی حبیب الرحمن خیر آبادی (دارالعلوم دیوبند)، مفتی محمد طاہر صاحب (مظاہر علوم سہارنپور)، مفتی محمد سلمان منصور پوری (مدرسہ شاہی مراد آباد)، مفتی محمد عصمت اللہ بتصدیق مفتی محمد تقی عثمانی (دارالعلوم کراچی)، مولانا محمد مدہان الدین سنبھلی (ندوۃ العلماء لکھنؤ)، مفتی محمد بلال صاحب (جامعہ العلوم الاسلامیہ پاکستان)، مفتی محمد نعیم صاحب (خیر المدارس ملتان پاکستان) وغیرہ شامل ہیں۔

شرکت کے جواز کے قائلین

جن حضرات نے ان کمپنیوں کی تجارت میں شریک ہونے کو کسی نہ کسی صورت میں جائز اور درست قرار دیا ہے ان کے اسمائے گرامی درج ذیل ہیں:

(مولانا سلطان احمد اصلاحی، مولانا سلمان منصور پوری، تاضی ذکاء اللہ شبلی، مولانا رحمت اللہ ندوی، مولانا مصطفیٰ قاسمی آو پوری، مفتی تنظیم عالم قاسمی، مولانا اقبال احمد قاسمی کانپور)۔  
مولانا سلطان احمد اصلاحی نے ایم وے کمپنی کے طریقہ کار پر پوری تفصیلی گفتگو کی ہے،

وہ کہتے ہیں کہ ایم وے کی طرف سے جو ملفوف (Kit) بھیجا جاتا ہے اس میں اس طرح کے غرر، دھوکے اور جہالت کا کوئی شبہ نہیں ہے جس کی وجہ سے عام طور پر فقہ اسلامی میں کسی چیز کی تجارت ناجائز اور حرام کے دائرہ میں آتی ہے، اس میں اسی قدر غرر اور جہالت ہے جس کو اس درجہ میں کمی بیشی کے فرق سے بازار میں پھیلے ہوئے اس طرح کے تمام پیکٹوں، ڈبوں اور لفافوں میں کوارا کیا جاتا ہے۔

اس کے بعد موصوف کہتے ہیں کہ کمپنی کے اس سودے میں اگر بیع اور شرط ایک ساتھ ہے تو حدیث و فقہ دونوں سے اس کی گنجائش ہے (تفصیلی دلائل سوال نمبر ۳ کے تحت دیکھے جائیں)، اگر یہ ایک ہی وقت میں بیع اور اجارہ ہے تو بھی اس کا بھی جواز ہے، مزید کہتے ہیں کہ یہ صرف خریداری کا معاملہ ہی نہیں بلکہ ایک ہی وقت میں خریداری اور آجکٹی کا دوہرا سودا ہے۔ قیمتوں میں اضافہ کے سلسلہ میں کہتے ہیں کہ کمپنی کی مصنوعات مہنگی ہو سکتی ہیں لیکن ان میں کوئی دھوکہ دھڑی نہیں ہے، اور جہاں تک اس کی مصنوعات کی عمدگی کا سوال ہے تو اس کے قائل وہ لوگ بھی ہیں جو اس کاروبار کے ماقد ہیں (اور اس سلسلہ میں سرینگر کے انجینئر سید عبدالحمید کے مراسلہ کا حوالہ دیا ہے)۔

مولانا رحمت اللہ ندوی صاحب کا کہنا ہے کہ تجارت کا یہ جدید طریقہ عوام کے فائدہ اور افلاس و غربت کو ختم کرنے یا کم کرنے کی ایک مناسب کوشش کے طور پر ہے اور اسلامی نقطہ نظر سے اس میں کوئی قباحت معلوم نہیں ہوتی ہے یعنی غرر، ضرر، خطر، ربوا، قمار اور شرط باطلہ و فاسدہ سے خالی ہے، لہذا جائز ہے۔

مولانا مصطفیٰ قاسمی آواپوری کہتے ہیں کہ کمپنی میں ممبری فیس داخل کر کے اس تجارت میں شریک ہونا جائز ہے کیونکہ آیت ہے:

”وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا“ (سورہ بقرہ: ۲۷۵)۔

اور حدیث ہے: ”أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ سَأَلَ أَى الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ فَقَالَ: عَمَلٌ

الرجل بیدہ وکل بیع مبرور“ (مسند احمد ۱۲/۱، مجمع الزوائد ۶۰/۲)۔ جبکہ مولانا سلمان منصور پوری صاحب کا کہنا ہے کہ اگر صرف سامان کی خریداری کے لئے کمپنی کا ممبر بنے اور کمپنی کی بوفس اسکیموں سے کوئی دلچسپی نہ ہو تو اس میں شرعاً کوئی حرج معلوم نہیں ہوتا۔

مفتی تنظیم عالم تقاسمی صاحب نے نیٹ ورک مارکنگ کو جو انٹرنیشنل اسٹاک کمپنی سے مشابہ قرار دیتے ہوئے کہا ہے کہ آج بہت سی کمپنیاں ہیں جو مصنوعات کے تین لوگوں سے رقم لیتی ہیں اور ان سے حاصل ہونے والے منافع بقدر حصص لوگوں میں تقسیم کر دیتی ہیں، جیسا کہ حضور ﷺ کے عہد میں تجارت کا ایک دستور یہ بھی تھا کہ قبیلے کے تمام افراد اپنا ایک ایک درہم یا ایک ایک دینار ایک جگہ جمع کر دیتے، پھر اس رقم کو قافلے والے شام لے جا کر اس سے مال تجارت لا کر فروخت کرتے اور پھر اس کا نفع ہر ایک کو ملتا تھا۔ اس میں کوئی قباحت نہیں پائی جاتی، لہذا اس تجارت میں شریک ہونا درست ہے، جبکہ مفتی اقبال احمد تقاسمی کا کہنا ہے کہ تجارت کی یہ جدید صورت بیع و اجارہ سے مرکب ہے، اس میں بیع بالشرط کی بھی شکل ہے، نیز قمار کا بھی معمولی شبہ ہے اور ممبر سازی کی جو اجرت ہے اس میں بھی جہالت ہے، یعنی تجارت کا یہ طریقہ مختلف خامیاں رکھتا ہے، اس کے باوجود یہ خامیاں ایسی ہیں کہ غور و فکر کے بعد ان کو حد جواز میں لایا جاسکتا ہے، بلکہ بعض خرابیاں محض بائیں رائے ہیں، حقیقتاً وہ خرابی اس میں موجود نہیں ہے۔

سوال ۲: جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن کا حکم یکساں ہے یا دونوں میں فرق ہے؟

حاصل ہونے والے دونوں کمیشن میں فرق ہے

اکثر مقالہ نگاروں نے دونوں میں فرق کیا ہے اور بعض حضرات کے یہاں دونوں کا حکم یکساں ہے، بہر حال جن لوگوں نے کہا کہ دونوں میں فرق ہے، ان کا کہنا ہے کہ کمپنی کے ممبر نے جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے اس کی خریداری پر اس پہلے والے ممبر کو جو کمیشن ملے گا وہ تو

اس کے لئے حلال ہوگا، لیکن جو لوگ بالواسطہ ممبر بنے ہیں اور اس پہلے ممبر کا اس میں کوئی دخل نہیں ہے تو ان کی خریداری کا کمیشن اس کے لئے مطلق جائز اور حلال نہیں ہوگا، یہ رائے مندرجہ ذیل حضرات کی ہے:

مولانا مصطفیٰ عبدالقدوس ندوی، مفتی انور علی اعظمی، مولانا خورشید احمد اعظمی، مولانا ڈاکٹر ظفر الاسلام اعظمی، مولانا ابوسفیان مفتاحی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی جمیل احمد ندیری، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی عارف باللہ قاسمی، مولانا محمد شوکت ثناء قاسمی، مولانا محمد اعظمی، مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا سلمان منصور پوری، مولانا مصطفیٰ قاسمی آواز پوری۔

ان میں سے اکثر حضرات کا کہنا ہے کہ بالواسطہ ممبر سازی میں الف کی کوئی محنت اور بھاگ دوڑ نہیں ہوتی ہے، لہذا بلا عوض کمیشن لینا کو یا سود اور رشوت لینا ہے (مولانا مصطفیٰ قاسمی، مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا محمد شوکت ثناء قاسمی، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی عبدالرحیم قاسمی) اور بقول مولانا محمد اعظمی اس میں ایک طرح سے دوسرے کا حق لینا ہے۔ ان حضرات نے دلائی کی اجرت کے جواز پر مختلف دلائل پیش کئے ہیں۔

ممبر بنانے کا عمل دلائی ہے اور دلائی کی اجرت لینا جائز ہے (بخاری، کتاب الاجارہ باب اجر السمرہ) (مقالہ مصطفیٰ قاسمی)۔

مفتی عارف باللہ قاسمی اور مولانا مصطفیٰ عبدالقدوس ندوی کا کہنا ہے کہ ممبر بنانے والے کی حقیقت اجیر مشترک کی ہے، فتاویٰ ہند یہ میں ہے:

”الأجیر المشترك من يستحق الأجر بالعمل“ (۵۰۰، ۴، نیز مجمع الانہر، فصل احکام الاجیر والنواعد) اجیر مشترک وہ ہے جو اپنے عمل کے بدلے اجرت کا مستحق ہوتا ہے۔

لیکن مولانا سلمان منصور پوری صاحب کہتے ہیں کہ براہ راست ممبر بنانے پر کمیشن لینے کی گنجائش اس شرط کے ساتھ نکل سکتی ہے کہ اجرت پہلے سے متعین ہو، اگر اجرت باقاعدہ متعین نہ ہو تو اجارہ فاسد ہونے کی وجہ سے یہ معاملہ ناجائز ہوگا۔ درمختار مع الشامی کی یہ عبارت

نقل کی ہے:

”وشرطها كون الأجرة والمنفعة معلومتين، لأن جهالتيهما تفضي إلى المنازعة“ (۷/۹)۔ نیز ”تفسد الإجارة بالشروط المخالفة لمقتضى العقد، فكل ما أفسد البيع يفسدها كجهالة مأجور أو أجرة أو مدة أو عمل“ (۶۳/۹)۔  
 مولانا ابوسفیان مفتاحی صاحب اور مولانا خورشید احمد اعظمی صاحب دونوں میں فرق کی وجہ یہ بتاتے ہیں کہ نامعلوم ممبران کی خریداری کا علم نہ ہونے کی وجہ سے اس میں غرر ہے اور امکان نزاع ہے۔

مفتی جمیل احمد ندوی، مولانا مصطفیٰ عبدالقدوس ندوی اور مفتی عارف باللہ قاسمی ایک دوسری بات یہ کہتے ہیں کہ براہ راست ممبر بنانے والے کی خریداری پر صرف ایک بار کمیشن لینا جائز اور حلال ہوگا، دوسری اور تیسری بار کی خریداری پر نہیں۔

”اعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه“ (ابن ماجہ، حدیث نمبر ۲۳۳۳، بیہقی، حدیث نمبر ۱۱۶۵۹) (مقالہ مولانا مصطفیٰ عبدالقدوس ندوی)۔

مولانا مصطفیٰ ندوی صاحب مزید یہ بھی کہتے ہیں کہ ایک بار کے بعد ملنے والے کمیشن کو بیہ بھی قرار نہیں دیا جاسکتا اور نہ اس کی طرف سے کمپنی کو وکیل بالہبہ قرار دیا جاسکتا ہے، اس لئے کہ صراحتاً اس سلسلہ میں کوئی عقد و معاملہ نہیں ہوا ہے۔

حاصل ہونے والے دونوں کمیشن نا جائز ہیں

جن حضرات کے نزدیک دونوں کا حکم یکساں ہے ان میں سے بھی بعض حضرات کے نزدیک دونوں صورتوں میں الف کا کمیشن لینا جائز اور درست نہیں ہے، خواہ بلا واسطہ ممبر بنائے جانے پر ہو یا بلا واسطہ، اس لئے کہ جب ایسی کمپنی میں شرکت ہی جائز نہیں ہے تو اس کمپنی کے لئے ممبر بنا کر کمیشن حاصل کرنے کا جواز کیسے ہو سکتا ہے؟ یہ رائے ہے مفتی شیر علی کجراتی، مفتی ثناء

الہدیٰ قاسمی، مولانا نذر تو حید مظاہری، مفتی ظہیر احمد کانپوری، مفتی ذہیل اختر قاسمی، مولانا بہاء الدین ندوی اور سید شکیل انور کی۔ بس فرق یہ ہے کہ مولانا بہاء الدین ندوی کے نزدیک کمپنی کے لئے ممبر سازی کی جو اجرت ہے وہ دونوں صورتوں میں مجہول ہے۔ سید شکیل انور صاحب کمیشن کو لوٹ کھسوٹ میں شراکت داری قرار دیتے ہیں اور مفتی ثناء الہدیٰ قاسمی اور مفتی ذہیل اختر قاسمی کا کہنا ہے کہ مال جو پہلے خریدار سے بیچا جا رہا ہے اس میں بھی پہلے شخص کی حیثیت بائع کی نہیں ہے اور نہ ہی مال اس کے قبضہ میں ہے۔

### حاصل ہونے والے دونوں کمیشن جائز ہیں

بعض وہ حضرات جن کی رائے یہ ہے کہ دونوں صورتوں میں کمیشن لیما جائز اور درست ہے ان میں سے مولانا سلطان احمد اصلاحی فر دخت شدہ مال پر کمیشن کے علاوہ کو اضافی انعام قرار دیتے ہیں اور کہتے ہیں کہ یہ اس کے حق میں ملازمت کے دائرہ میں پراویڈنٹ کے اضافہ اور ملازمت کے بعد پنشن اور گریجویٹی کی طرح ہے، اور اس کو اوپر کی دلالی کی توسیع بھی کہا جاسکتا ہے۔ قاضی ذکاء اللہ شبلی صاحب اور مفتی اقبال احمد قاسمی صاحب نے اس کی مثال اس کار خیر اور نیک عمل سے دی ہے کہ جتنے لوگ اس کار خیر کو انجام دیں گے ان کے ثواب میں سے اصل بانی کا بھی حصہ ہوتا ہے اسی طرح کمپنی کے بانی اور اس سے جڑنے والوں کو منافع میں سے حصہ دیا جائے گا اور تقریباً یہی بات مولانا رحمت اللہ ندوی صاحب بھی کہتے ہیں اور مزید یہ کہتے ہیں کہ کمپنی کسی دوسرے ممبر کے کمیشن میں کوئی کٹوتی نہیں کرتی ہے بلکہ یہ کمپنی کی طرف سے انعام ہے اور یہ کہ وہ جس وقت اور عمل کی اجرت ہے۔

مفتی اقبال احمد قاسمی کا کہنا ہے کہ بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن بھی پہلے ہی شخص کی ممبر سازی کا ثمرہ ہے اور جس کو براہ راست ممبر بنایا ہے اس کے واسطے سے اس کی محنت متعدی ہوئی ہے اور یہ کہنا صحیح نہیں کہ اجرت کسی عمل کے مقابل نہیں ہے بلکہ ایک جگہ عمل کثیر محسوس

اور لازمی ہے اور دوسری جگہ عمل قلیل مخفی اور اختیاری ہے۔ پھر مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب کے حوالہ سے موصوف کہتے ہیں کہ معاملات میں جہالت اور عدم تعین اس وقت مضر ہے جبکہ وہ فریقین کے درمیان وجہ نزاع بنتی ہوں اور آج کل مختلف کاروبار میں اس طرح کمیشن مقرر کیا جاتا ہے اور یہ تعین فریقین کے درمیان نزاع کا باعث نہیں بنتی ہے، اس لئے یہ صورت جائز ہونی چاہئے۔

مفتی تنظیم عالم تاسمی کہتے ہیں کہ راست خریدار کے آگے خریداروں کی خرید پر ملنے والی رقم کو کمپنی کی طرف سے انعام قرار دیا جائے، اور انعام کے لئے بار بار کسی عمل کی ضرورت نہیں ہوتی۔

سوال - ۳: کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے اس کی کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے اور کچھ کو فیس رکنیت، تو کیا یہ صورت بیع بالشرط کے دائرہ میں آ جاتی ہے؟  
بیشتر مقالہ نگار حضرات کی رائے میں تجارت کی یہ صورت بیع بالشرط کے دائرہ میں آتی ہے، جس کی وجہ سے بیع فاسد ہو جاتی ہے، جن میں مفتی انور علی اعظمی، مولانا خورشید احمد اعظمی، مولانا ابوسفیان مفتاحی، مفتی عبدالرحیم تاسمی، مفتی جمیل احمد نذیری، مفتی شاہد علی تاسمی، مفتی عارف باللہ تاسمی، مولانا شوکت ثناء تاسمی، مولانا محمد اعظمی، مفتی حبیب اللہ تاسمی، مولانا نذیر توحید مظاہری، مفتی ظہیر احمد کانپوری، مفتی ذیل اختر تاسمی، مفتی ثناء الہدی تاسمی، مفتی سعید الرحمن تاسمی، مولانا عطاء اللہ تاسمی، تاضی عبدالجلیل تاسمی اور مفتی نذیر احمد کشمیری شامل ذکر ہیں۔

اکثر حضرات نے اس ضمن میں درج ذیل حدیث نقل کی ہے:

۱- ”نہی النبی ﷺ عن بیع و شرط“ (طبرانی) (مقالہ مفتی حبیب اللہ تاسمی، مفتی سعید الرحمن تاسمی، مولانا عارف باللہ تاسمی، مفتی شیر علی کجراتی، مفتی ثناء الہدی تاسمی، مفتی نذیر احمد کشمیری، مفتی ذیل اختر تاسمی)۔

۲- ”لا یحل شرطان فی بیع“، اور ایک روایت میں ہے: ”نہی رسول اللہ ﷺ عن شرطین فی بیع“ (احمد، ۹/۲، ۱۷۹، ترمذی، ابو داؤد و نسائی وغیرہ) (مقالہ مولانا محمد اعظمی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی نذیر احمد وغیرہ)۔

۳- ”قال رسول اللہ ﷺ: ما بال رجال یشرطون شروطا لیست فی کتاب اللہ، ما کان من شرط لیس فی کتاب اللہ فهو باطل“ (بخاری، کتاب البیوع، باب ۱۱، شرط شرطانی البیوع لا یحل) (مقالہ مولانا مصطفیٰ قاسمی آو پوری، مولانا محمد اعظمی)۔

۴- ”... کل شرط لا یقتضیہ العقد و فیہ منفعۃ لأحد المتعاقلین أو للمعقود علیہ وهو من أهل الاستحقاق فیفسد“ (ہدیہ فتح القدیر ۶۲/۳) (مقالہ قاضی عبدالجلیل قاسمی، مولانا عارف باللہ قاسمی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی ثناء الہدیٰ قاسمی، مفتی سبیل اختر قاسمی)۔

۵- ”ولا بیع بشرط لا یقتضیہ العقد ولا یلائمہ و فیہ نفع لأحدہما أو لمبیع لأهل الاستحقاق ولم یجر العرف بہ ولم یرد الشرع بجوازہ“ (تجویر الابصار ۱۳۵/۲) (مقالہ مولانا عطاء اللہ قاسمی)۔

۶- ”وأما شرائط الصحة (أی صحة البیع)..... ومنہا خلوه عن شرط مفسد وهو أنواع شرط فی وجودہ غرر..... ومنہ شرط لا یقتضیہ العقد و فیہ منفعۃ لأحدہما“ (البحر الرائق ۲۸۱/۵) (مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، مفتی ثناء الہدیٰ قاسمی، مفتی سبیل اختر قاسمی)۔

۷- ”ومنہا شرط لا یقتضیہ العقد و فیہ منفعۃ للبائع أو للمشتري أو للمبیع إن کان من آدم كالرقیق، و لیس بملائم للعقد ولا مما جرى بہ التعامل بین الناس الخ فالبیع فی ہذا کلہ فاسد، لأن زیادة منفعۃ مشروطة فی البیع



تكون ربا لأنها زيادة لا يقابلها عوض في عقد البيع“ (بدائع الصنائع ۱۶۹/۵) (مقالہ مفتی حبیب اللہ قاسمی)۔

شرط کے سبب عقد میں فساد آنے کی وجہ سے بیعت کی جاتی ہے کہ اس سے انتقال، اختیار اور حق تصرف دونوں معلق ہو جاتا ہے، اور بیعت کے تام ہو جانے کے باوجود نہ بائع کو ثمن پر حق تصرف حاصل ہوتا ہے اور نہ مشتری کو بیعت پر مالکانہ حقوق حاصل ہوتے ہیں، اسی لئے شرط لگانے کو ممنوع قرار دیا گیا ہے (مقالہ مفتی نذیر احمد کشمیری)۔

اور یہ کہ بیعت میں ایسی شرط لگائی جائے جس میں غرر اور دھوکہ ہو، یا ایسی شرط لگائی جائے جو عقد بیعت کے مقتضی کے خلاف ہو، یا ایسی شرط لگائی جائے کہ متعاقدین میں سے صرف ایک کا نفع متعلق ہو تو ایسی بیعت فاسد ہوگی (مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، مفتی نذیر احمد کشمیری، مفتی حبیب اللہ قاسمی)۔

مولانا مصطفیٰ قاسمی نے بیعت بالشرط کے ممنوع ہونے کی دو علتیں بیان کی ہیں: ایک مفصّل الی الربوا ہونا، اور دوسرے مفصّل الی النزاع ہونا۔

”... لأن فيه زيادة عارية عن العوض فيؤدى إلى الربوا، أو لأنه يقع

بسببه المنازعة فيعري العقد عن مقصوده“ (البتا شرح الہدایہ ۱۸۱/۸)۔

مفتی جمیل احمد نذیری اور مفتی انور علی اعظمی صاحب کہتے ہیں کہ یہ صورت بیعت بالشرط کی اسی وقت ہوگی جبکہ دونوں رقموں کو ایک ساتھ ملا کر بلا تعین دیا جائے یعنی دونوں کا حصہ مجہول ہو۔ مولانا ظفر الاسلام صاحب اس میں یہ اضافہ کرتے ہیں کہ سامان کی خریداری کی بھی شرط ہو، لیکن مولانا ابوسفیان مفتاحی اور مولانا خورشید احمد اعظمی کہتے ہیں کہ دونوں رقمیں غیر متعین ہوں تب بھی معاملہ درست نہ ہوگا ثمن میں جہالت کی وجہ سے، اور اگر دونوں رقمیں معلوم و متعین ہوں تب بھی معاملہ ناجائز ہوگا بیعت مع شرط پائے جانے کی وجہ سے۔

جن حضرات نے تجارت کی اس صورت کو بیع بالشرط کے دائرہ میں نہیں مانا ہے، یا جو بیع بالشرط مانتے ہوئے جواز کی بات کہتے ہیں ان کے اسماء درج ذیل ہیں:

قاضی ذکاء اللہ شبلی، مولانا رحمت اللہ ندوی، مفتی تنظیم عالم قاسمی، مولانا سلمان منصور پوری، مفتی اقبال احمد قاسمی، مولانا سلطان احمد اصلاحی، مولانا مصطفیٰ عبدالقدوس ندوی۔

مولانا سلطان احمد اصلاحی صاحب لکھتے ہیں کہ جہاں تک مسئلہ ملفوف کے ساتھ رجسٹریشن فیس کا ہے تو یہ یا تو ایک ساتھ دو سو روپے دیئے ہیں، یا ایک ہی سو روپے لیکن شرط کے ساتھ ہے، یا یہ کہ دونوں الگ الگ سو روپے ہیں، ان کا کہنا ہے کہ حدیث وفقہ دونوں سے اس کی گنجائش نکلتی ہے اور عرف عام میں بھی اس کی بہت سی صورتیں موجود ہیں، انہوں نے درج ذیل حدیث سے استدلال کیا ہے:

۱- ”عن عبد اللہ بن عمرؓ أن رسول اللہ ﷺ قال: من باع نخلا قد أبرت فثمرتها للبائع إلا أن يشترط المبتاع“ (بخاری، کتاب الشروط، باب إذا باع نخلا قد أبرت) (حضرت عبداللہ بن عمرؓ کی روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: جو کوئی شخص کھجور کا درخت بیچے جس کی قلم کاری (تأبیر) کی جا چکی ہو تو اس کا پھل بیچنے والے کا ہوگا سوائے اس کے کہ خریدار (اس کی پیشگی) شرط کر لے۔)

تھوڑے سے الفاظ کے فرق کے ساتھ ایک دوسری جگہ بخاری، کتاب البیوع، باب بیع الخلل بأصله میں یہ حدیث موجود ہے۔

۲- دوسری مثال میں حضرت بریرہؓ کی آزادی کے مسئلہ کو پیش کیا ہے کہ حضرت عائشہؓ مکاتبت کا پیسہ ادا کر کے حضرت بریرہؓ کو آزاد کرالیا چاہتی تھیں، تو حضرت بریرہ کے مالک نے کہا کہ حضرت عائشہ اگر آزاد کرانا چاہتی ہیں کرالیں لیکن حق ولاء ہمیں حاصل رہے گا، تو حضرت عائشہؓ نے اس صورت حال کو حضور ﷺ کے سامنے رکھا، آپ ﷺ نے فرمایا: ”ابتاعی“

واعتقی، فإن الولاء لمن أعتق“ (بخاری؛ کتاب الشروط: باب الشروط فی البيع)۔ اس سے معلوم ہوا کہ اگر کوئی ایسی شرط رکھی جائے جو عرف کے خلاف ہو تو وہ شرط لغو ہوگی، چنانچہ اس واقعہ میں ایسا ہی ہوا، اور آزاد کرانے والے کے لئے حق ولاء کا فیصلہ کیا گیا، چونکہ عرف یہی تھا کہ جو آزاد کرائے گا اسی کو حق ولاء حاصل ہوگا۔

۳۔ تیسری مثال میں حضرت جابرؓ کے واقعہ کو بطور دلیل پیش کیا ہے کہ دوران سفر حضور ﷺ نے حضرت جابرؓ کا اونٹ خرید لیا تو حضرت جابرؓ نے اسی اونٹ پر بیٹھ کر مدینہ اپنے گھر تک جانے کی شرط رکھی اور حضور ﷺ نے اس شرط کو منظور کر لیا، بخاری میں مختلف الفاظ سے مروی روایات موجود ہیں:

الف۔ ”... فبعته، فاستثیت حملانہ إلی أهلی“۔

ب۔ ”... فبعته علی أن لی فقار ظهره حتی أبلغ المدینة“۔

ج۔ ”... شرط ظهره إلی المدینة“ (بخاری، کتاب الشروط: باب الشروط فی البیت...)

۴۔ فقہ سے انہوں نے صرف ایک مثال دی ہے وہ یہ کہ خریدار کے لئے پھل کو قائل استعمال ہونے کے بعد فوری طور پر توڑ لیا ضروری ہے، لیکن اگر وہ یہ شرط رکھ کر پھل خریدے کہ وہ درخت پر باقی رہے گا تو یہ بیع فاسد ہوگی، شیخین کی یہی رائے ہے، لیکن شیخین کے برخلاف امام محمد کے نزدیک سودے کی یہ صورت اتحسناً جائز ہوگی، اس لئے کہ عام طور پر لوگوں کے یہاں اس کا رواج ہے۔ ہدایہ کی عبارت ہے:

”وإن شرط ترکھا علی النخیل فسد البیع لأنه شرط لا یقتضیه العقد وهو شغل ملک الغیر أو هو صفقة فی صفقة وهو إعارة أو اجازة فی بیع واستحسنه محمد للعادة“ (ہدایہ ۱۰۷۳)۔

موصوف نے عرف عام سے بھی اس کی چند مثالیں دی ہیں، مثلاً زمین کی خرید و فروخت کا مسئلہ ہے کہ خریدار کو زمین کی قیمت کے علاوہ رجسٹری کا خرچہ الگ سے دینا پڑتا ہے،

اسی طرح منڈی سے اگر کوئی بڑی مقدار میں نلہ وغیرہ خریدے تو سامان کی قیمت ادا کرنے کے بعد الگ سے اسی سامان پر سرکاری محصول ادا کرنا پڑتا ہے، اسی طرح منی آرڈر کا مسئلہ ہے کہ ڈاکخانہ کو مثلاً سو روپے کے بدلہ ایک سو پانچ روپے ادا کرنا پڑتا ہے، اس کے علاوہ چیک، ڈرافٹ اور نقد کے تبادلے کی دوسری بہت سی صورتوں میں بھی تفاضل کو کوارا کرنا پڑتا ہے۔ اسی طرح کی ایک مثال رسالوں کے پیشگی چندے کی ہے جو فی الحقیقت معدوم کی بیع ہے جس کا عدم جواز معروف ہے۔ اس کے علاوہ بھی دوسری مثالیں دی ہیں۔

اسی سے ملتی جلتی کچھ مثالیں اور تو جیہات مولانا رحمۃ اللہ ندوی صاحب نے بھی پیش کی ہیں اور بیع مع شرط کے ضمن میں عبدالقادر شبیبہ الحمد کی کتاب ”فقہ الاسلام شرح بلوغ المرام“ سے یہ عبارت بھی ذکر کی ہے:

”جواز البیع والشرط إذا كان الشرط معلوما ولا يتعارض مع المراد من البیع ویصح إفرادہ بالعقد“ (فقہ الاسلام ۱۱۹/۵) (یعنی بیع اور شرط جائز ہے جبکہ شرط معلوم ہو اور بیع کے مقصد سے متصادم نہ ہو، اور اسے عقد سے علاحدہ کرنا صحیح ہو)۔ اسی طرح آگے یہ بھی لکھا ہے کہ حافظ ابن حجر فتح الباری میں فرماتے ہیں: بیع اور شرط کی ممانعت والی حدیث کی سند میں کلام ہے اور وہ قابل تاویل ہے الخ، اگر معلوم شی کی شرط معلوم وقت کے لئے لگائے تو کوئی حرج نہیں ہے، کیونکہ حدیث: ”نہی عن الشیبا“ میں ”إلا أن تعلم“ کا استثناء موجود ہے (فقہ الاسلام ۴۷۵)۔

مولانا سلمان منصور پوری کہتے ہیں کہ کمپنی کی رکنیت فیس شرعاً سامان کی قیمت ہی ہے، چاہے کمپنی والے دونوں کے درمیان تقسیم کا معاملہ کریں، جبکہ مفتی تنظیم عالم قاسمی نے فیس رکنیت کو صرف سروس چارج مانا ہے اور کہا کہ اس صورت میں نہ تو عاقدین کا فائدہ ہے اور نہ ہی بیع کا اور نہ فیس رکنیت مقتضائے عقد کے خلاف ہے۔

مفتی اقبال احمد قاسمی صاحب کی رائے یہ ہے کہ خرید و فروخت میں لگائی جانے والی شرطیں مختلف قسم کی ہوتی ہیں اور ہر بیع مشروط مانا جائز نہیں ہوتی (ملا بد منہ)، اور پھر آگے مولانا فتح محمد لکھنوی (تظہیر الاسوال، ص ۱۰۵) کے حوالہ سے شرطوں کی مختلف قسمیں بیان کی ہیں اور کہا کہ ان شرائط سے ایک بات یہ واضح ہوتی ہے کہ ہر شرط فاسد اور مفسد بیع نہیں ہے، لہذا زیر بحث مسئلہ میں رکنیت کا معاملہ اگرچہ عقد بیع سے متعلق و متصل ہے مگر یہ شرط کمپنی میں ممبر شپ کی برقراری کے لئے ہے، نفس عقد میں داخل نہیں ہے۔ اس کے لئے موصوف نے فتاویٰ عالمگیری (۱۳۳۳) اور مظہیر الاموال (ص ۱۰۷، ۱۱۰) سے مثالیں بھی دی ہیں۔

لیکن مولانا مصطفیٰ عبدالقدوس ندوی نے اس صورت کی مختلف قسمیں کی ہیں کہ اگر کمپنی کی طرف سے کوئی تصریح نہ ہو کہ اتنی رقم رکنیت فیس ہے اور اتنی رقم سامان کی قیمت ہے تو پوری رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جائے گا اور بیع بلا شرط ہوگی۔

اور اگر کمپنی کی طرف سے دونوں کے رقم کی تصریح ہو تو یہ ایک ساتھ دو چیزوں کی بیع ہوگی اور اس طرح کی بیع درست ہوتی ہے۔ اگر اس صورت کو بیع بالشرط کے دائرہ میں مانا جائے تو بھی معاملہ فاسد نہیں ہونا چاہئے، کیونکہ اس شرط کے بارے میں عرف جاری ہے، اور یہ مفصی الی انزاع کا باعث نہیں ہے، علامہ حصکمی نے لکھا ہے کہ اگر شرط فاسد کا عرف میں رواج ہو جائے تو اس سے عقد فاسد نہیں ہوگا۔

سوال ۴: کیا معاملہ کی اس صورت میں غرر پایا جاتا ہے اور غرر پایا جاتا ہے تو کیونکر؟ اور اس کا شمار غرر کثیر میں ہوگا یا غرر قلیل میں؟

معاملہ کی اس صورت میں غرر پایا جاتا ہے اور غرر کثیر پایا جاتا ہے، اگرچہ بعض حضرات نے لفظ کثیر اور قلیل کی وضاحت نہیں کی ہے لیکن غرر اور دھوکہ فزیب کی وضاحت کرتے ہوئے اس پورے طریقہ کار میں غرر کے پائے جانے کی رائے دی ہے (مفتی انور علی اعظمی، مولانا

ابوسفیان مفتاحی، مولانا خورشید احمد اعظمی، ڈاکٹر ظفر الاسلام اعظمی، مفتی جمیل احمد نذیری، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی عارف باللہ قاسمی، مولانا شوکت شاہ قاسمی، مولانا محمد اعظمی، مولانا مصطفیٰ قاسمی، مولانا نذرتو حید مظاہری، مفتی نبیل اختر قاسمی، مفتی ثناء الہدیٰ قاسمی، مفتی سعید الرحمن قاسمی، مفتی نذیر احمد کشمیری، مولانا ایم اے عبدالقادر، مولانا بہاء الدین ندوی، مفتی شیر علی کجراتی، سید شکیل انور، مفتی ظہیر احمد کانپور، مفتی حبیب اللہ قاسمی)۔

لیکن مفتی حبیب اللہ قاسمی صاحب کہتے ہیں کہ غرر تو ہے لیکن قلیل ہے، اس کی وجہ یہ بتائی ہے کہ جتنی رقم کو فیس رکنیت قرار دیا ہے یا سامان کی قیمت قرار دیا ہے وہ مجہول ہے، جبکہ مولانا بہاء الدین ندوی، مفتی جمیل احمد نذیری، مفتی عارف باللہ قاسمی اور مفتی شاہد علی قاسمی صاحب کا کہنا ہے کہ اجرت متعین نہ ہونے کی وجہ سے اس میں غرر پایا جاتا ہے۔ لیکن مفتی شاہد علی قاسمی صاحب ساتھ ہی اپنی اس رائے کا بھی اظہار کرتے ہیں کہ اس طرح کے مسائل میں عام طور پر فقہاء مالکیہ کے نزدیک اس طرح کی جہالت مفسد معاملہ نہیں ہے، اس لئے نیٹ ورک مارکنگ میں جو جہالت اور غرر ہے کو وہ کثیر ہے لیکن موجودہ حالات میں فقہاء مالکیہ کی رائے سے استفادہ کیا جاسکتا ہے۔

غرر کی تعریف یہ کی گئی ہے:

- ۱- "الغرر ما یکون مستور العاقبة" (الموسم ۱۲، ۱۹۳) (مقالہ مولانا ایم اے عبدالقادر، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی عارف باللہ قاسمی، مولانا شوکت شاہ قاسمی، مولانا رحمت اللہ ندوی)۔
- ۲- "الغرر ما انطوی عنہ أمره و خفی علیہ عاقبتہ" (شرح المہذب ۹، ۲۵۷) (مقالہ مولانا ایم اے عبدالقادر)۔

- ۳- "الغرر هو خطر حصول الشئ أو عدم حصوله" (الموسم المہذب ۹، ۱۰۳) (شرح غرر وہ ہے جس کے اندر سامان کے حصول اور عدم حصول کا خطرہ لاحق رہتا ہے) (مولانا مصطفیٰ قاسمی)۔

۴- ”الغور هو الخطر الذى لا يدرى اىكون ام لا“ (المنز ب) (مقالہ مولانا محمد شوکت قاسمی)۔

۵- ”ما يكون مجهول العاقبة لا يدري اىكون ام لا“ (الموسوع المعجمية: غرر) (مقالہ مفتی عارف باللہ قاسمی، مولانا رحمت اللہ ندوی)۔

غرر کا نہ پایا جانا بیع کا ایک بنیادی اصول ہے:

۱- ”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیع الغرر“ (مسلم، ابوداؤد: ۶۷۷۷: ۳۳۷) (مقالہ مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی عارف باللہ قاسمی، مفتی سعید الرحمن قاسمی، مولانا رحمت اللہ ندوی)۔

۲- ”أما النهی عن بیع الغرر فهو أصل عظیم من أصول کتاب البیوع“ (نووی شرح مسلم) (مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، مولانا ایم اے عبدالقادر)۔

حدیث میں بیع ملامسہ، منابذہ، شجش وغیرہ سے منع کیا گیا ہے اس لئے کہ اس میں غرر پایا جاتا ہے۔

”وبیع الملامسة والمنابطة والحصاة وعسب الفحل وأشباهها من البیوع التى جاء فيها نصوص داخله فى الغرر“ (حاشیہ سنن الترمذی) (مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی)۔

مفتی نذیر احمد کشمیری نے فتاویٰ امارت شرعیہ میں موجود مولانا ابوالحسن سجاد صاحب کے اسی قسم کے ایک فتویٰ کے حوالہ سے لکھا ہے کہ: ”فجوائے حدیث ”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیع الغرر“ اور بحکم ”لا ضرر ولا ضرار فى الاسلام“ یہ معاملہ غیر شرعی اور یقینی طور پر سراسر باطل ہے۔

اگر کوئی اخیر کا ممبر اپنے ذریعہ سے کوئی ممبر نہ بنا سکا تو اسے کوئی کمیشن یا فائدہ نہیں ملے گا اور اس کی اصل فیس بھی نہیں ملے گی، تو یہ ایک طرح کا دھوکہ اور غرر ہے (مقالہ مفتی ظہیر احمد کانپور، مفتی ثناء الہدیٰ قاسمی، مفتی ذیل اختر قاسمی)۔

لیکن مولانا نذر توحید مظاہری نے غرر کثیر کا سبب اشیاء کی قیمت بازاری نرخ سے چند گنا وصول کئے جانے کو بتایا ہے، جبکہ مفتی عبد الرحیم قاسمی، مفتی شاہد علی قاسمی نے کہا ہے کہ غرر کی وجہ اسکیم کے انہدام کے وقت یا ممبر نہ بنانے کی وجہ سے باقی ممبروں سے کمیشن سے محروم ہونے یا خسارہ کا اندیشہ ہے (مقالہ مفتی ذہیل اختر قاسمی، مفتی ثناء الہدی قاسمی، مولانا محمد اعظمی)۔

بعض مقالہ نگاران کی رائے ہے کہ اس معاملہ میں کوئی غرر نہیں پایا جاتا ہے اور اگر غرر پایا بھی جاتا ہے تو وہ خفیف و بلیس ہے، ان حضرات کی توجیہات مندرجہ ذیل ہیں:

مولانا سلمان منصور پوری صاحب فرماتے ہیں کہ جب خرید اردیکھ بھال کر کے سامان خریدے اور اس خریداری پر راضی ہو تو اسے غرر نہیں قرار دیا جائے گا۔

مولانا مصطفیٰ عبدالقدوس ندوی صاحب کہتے ہیں کہ بظاہر معاملہ کی اس صورت میں غرر نظر نہیں آ رہا ہے، الا یہ کہ کمپنی یہ شرط لگائے کہ ہر ممبر کو ہر مہینہ کچھ نہ کچھ خریداری کرنی پڑے گی ورنہ اس کی رکنیت ختم ہو جائے گی، تو ایسی صورت میں غرر کثیر ہوگا۔

مفتی تنظیم عالم قاسمی کہتے ہیں کہ ممبر بننے والے کو کمپنی کی طرف سے شمولیت کی ترغیب دی جاتی ہے، شرط نہیں لگائی جاتی ہے، اس لئے اس معاملہ میں غرر کی کوئی صورت نظر نہیں آتی۔

مفتی اقبال احمد قاسمی ”تطبیح الاموال“ (ص ۱۳۳) کے حوالہ سے کہتے ہیں کہ گاہک کو مکمل تفصیل بتا دینے کے بعد غرر یا غبن فاحش کا شبہ باقی نہیں رہتا، نیز یہ قاعدہ بھی ہے کہ جس قدر غرر عرف اور تعامل میں جاری ہو جائے وہ قائل تحمل ہوتا ہے۔

مولانا رحمت اللہ ندوی صاحب کا کہنا ہے کہ غرر سے ممانعت کی اصل وجہ اختلاف و نزاع کا پایا جانا ہے، اور اس معاملہ میں کسی قسم کا کوئی غرر نہیں پایا جاتا ہے، اگر غرر فرض بھی کر لیں تو غرر بلیس ہے جو بیع کے جواز میں مانع نہیں ہوتا ہے۔

☆☆☆



---

عرض مسئلہ:

نیٹ ورک مارکنگ

---

مولانا محمد اعظمی، مولانا سید شکیل احمد انور، مفتی ثناء الہدی تاسمی، مفتی محمد سعید الرحمن تاسمی، مولانا ایم اے عبدالقادر عبداللہ کیرالہ، مفتی شیر علی کجراتی، ایک مقالہ مشترک ہے مفتی انور علی اعظمی اور مولانا اشتیاق احمد اعظمی اور احقر راقم الحروف تاضی عبدالجلیل تاسمی۔

مولانا سلطان احمد اصلاحی نے اس کاروبار کی پوری نوعیت بہت وضاحت کے ساتھ ذکر کی ہے، کمپنی اپنا مال بازار کی عام دوکانوں میں فروخت کرنے کے بجائے، انفرادی حیثیت میں لوگوں سے براہ راست رابطہ قائم کرتی ہے، خواہش مند شخص سے ایک متعین رقم لیتی ہے، جس کا ایک حصہ وہ رجسٹریشن فیس کے طور پر لیتی ہے اور اس کو ایک سال کے لئے لائسنس جاری کرتی ہے، جس کی بدولت وہ شخص کمپنی کا مال زیادہ سے زیادہ براہ راست فروخت کر سکتا ہے، کسی حد پر نہ ٹوٹنے والا یہ سلسلہ اس کے آگے اسی طرح دراز رہتا ہے، پہلا شخص جتنا بھی کاروبار کرتا ہے اور اس کی معرفت کتنے ایجنٹ در ایجنٹ کے ذریعہ کاروبار بڑھتا رہتا ہے، پہلے شخص کو کمیشن ملتا ہے اور ایک مرحلہ پر متعین منافع اتنی مقدار میں اس کو ملنے لگتا ہے کہ اس کے بعد وہ تلاش معاش سے بے فکر ہو کر اپنے اوقات کو اپنی پسند کے کام میں لگا سکتا ہے۔

پھر انہوں نے دو قابل غور نکات ذکر کیا ہے:

اول۔ کمپنی کی طرف سے جو لسٹ آتی ہے، اس میں سامان کی فہرست اور ان کی قیمت درج ہوتی ہے، اس میں کوئی غر نہیں ہے، اس کی مثال ایسی ہے جیسے ہم بازار میں ڈبوں میں بند سامان خریدتے ہیں، تیل، ڈالڈا، بسکٹ وغیرہ کے ڈبوں کے اندر کو دیکھا نہیں جاتا ہے، ان میں بھی نقلی و غلط ہونے کا امکان ہوتا ہے، اس کے باوجود اس کے جواز یا عدم جواز کے بارے میں کوئی بحث نہیں ہوتی ہے، مولانا نے اور بھی مثالوں سے اس کی وضاحت کی ہے۔

دوم۔ قیمت کے ساتھ رجسٹریشن فیس کا ہونا ہے، بظاہر یہ ایک سود میں دو سود ہے یا شرط کے ساتھ بیع ہے، حدیث و فقہ کی روشنی میں مخصوص صورتوں میں ایک ساتھ دو سودے اور شرط

کے ساتھ خرید و فروخت کی جاسکتی ہے، عرف عام میں اس کی بہت سی صورتیں موجود ہیں، مولانا نے بہت سی مثالیں پیش کی ہیں:

۱- اگر کوئی شخص تاہیر کردہ کھجور کا درخت فروخت کرے تو خریدار کو صرف درخت ملے گا، پھل فروخت کنندہ کا ہوگا، اگر خریدار پھل کی شرط لگا دے تو پھل بھی اس کو ملے گا، مولانا نے بخاری شریف کی حدیث نقل کرنے کے بعد لکھا ہے، یہ اس بات کی مثال ہے کہ اگر ایک ہی سودے میں شرط نہ ہو تو اس کی نوعیت ایک ہے، اور شرط ہو تو اس کی نوعیت بدل جاتی ہے، دونوں صورتوں میں حکم کے فرق کے ساتھ سودا کرنا جائز ہوگا۔

۲- اگر کسی سودے میں ایسی شرط لگائی جائے جو عرف کے خلاف ہو تو شرط لغو ہوگی اور بیع جائز ہوگی، اگر ایسی شرط لگائی جائے جس کی تاہید عرف سے ہو تو شرط بھی معتبر ہوگی، مولانا نے حضرت بریرہؓ والا واقعہ جو ان کے ولاء کے بارے میں ہے، جسے بخاری نے روایت کی ہے، نقل کیا ہے۔

۳- رسول اللہ ﷺ نے حضرت جابرؓ سے ایک اونٹ خریدی، انہوں نے یہ شرط رکھی کہ اس پر سوار ہو کر اپنے گھر تک جائیں گے، آپ ﷺ نے یہ شرط منظور فرمائی اور سودا ہو گیا، امام بخاری کے نزدیک سودے میں اس طرح کی شرط لگانا جائز ہے، یہ حدیث بخاری کے مختلف ابواب میں تفصیل کے ساتھ موجود ہے، مولانا نے سب کا احاطہ کیا ہے۔

مولانا نے عرف عام سے بیع و شرط کی مثالیں ذکر کی ہیں:

۱- زمین کی خرید و فروخت میں خریدار سے رجسٹری خراج وصول کرنے کی شرط۔

۲- بازار سے سلمان کی خریداری میں قیمت کے ساتھ سرکاری ٹیکس ادا کرنے کی شرط۔

۳- منی آرڈر کی اصل رقم کے ساتھ اضافی رقم کی شرط۔

مولانا اقبال احمد صاحب نے کاروبار کے فضائل پر گفتگو کی ہے، پھر لکھا ہے کہ جدید

کاروباری مسائل کے بارے میں اجتہاد کے ذریعہ جواز یا عدم جواز کا فیصلہ کیا جاسکتا ہے، نیز معاملات کے بارے میں فقہاء نے توسع سے کام لیا ہے، صریح ناجائز نہ ہو اور جواز کی کوئی شکل نکل سکتی ہو تو جواز کا فتویٰ دیا جائے گا، مولانا نے لکھا ہے کہ تجارت میں عموم بلوی کا بھی اعتبار کیا جاتا ہے، پھر مولانا نے نیٹ ورک مارکنگ کے بارے میں بعض شبہات کا ذکر کیا ہے، اور لکھا ہے کہ غور و فکر کے بعد یہ شبہات دور ہو سکتے ہیں، پھر بیع بالشرط کی بحث کی ہے، اور بحر العلوم حضرت مولانا فتح محمد صاحب لکھنوی کی کتاب ”تطہیر الاموال“ سے آٹھ قسم کی شرطوں کا ذکر ان کے حکم کے ساتھ کیا ہے، پھر لکھا ہے کہ زیر بحث مسئلہ میں غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ ممبر بنانے کا معاملہ اگرچہ بیع سے متعلق و متصل ہے، مگر یہ شرط کمپنی میں شمولیت کے لئے ہے، نفس عقد میں داخل نہیں ہے، اس کی نوعیت بس یہ ہے کہ وہ عقد سے اس طرح متعلق ہے کہ بحیثیت تعلق لازم ہوگئی ہے ”لأن المواعید قد تكون لازمة“۔

چنانچہ یہ بیع بالشرط میں داخل نہیں ہے، لیکن اگر داخل بھی ہو تو مطلقاً جائز نہ ہوگا، کیونکہ اس قسم کی شرطیں عرف رواج میں داخل ہو چکی ہیں، جو شرط عرف و رواج کا درجہ حاصل کر لے تو پھر ایسی شرط لگانے میں کوئی قباحت نہیں رہ جاتی ہے، پھر مولانا نے اس کے لئے دلائل ذکر کیا ہے۔

مولانا نے ممبر سازی کے کمیشن کو دلالی کی اجرت قرار دیا ہے، دلال کی اجرت کے جواز پر سیر حاصل بحث کی ہے اور اس کا جواز ثابت کیا ہے، بالواسطہ ممبر سازی کے بارے میں مولانا نے لکھا ہے کہ اگرچہ بظاہر معلوم ہوتا ہے کہ اس میں اس کے عمل کو کوئی دخل نہیں ہے، اس لئے جائز نہ ہونا چاہئے، مگر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ وہ بھی دراصل اس کی محنت ہی کا ثمرہ ہے اور بعض اوقات وہ اپنے کمیشن میں اضافہ کے لئے اپنے ممبروں کے ذریعہ ممبر سازی میں دلچسپی لیتا ہے، اس لئے اس کو عمل کے بغیر اجرت کہنا صحیح نہ ہوگا۔

پھر مولانا نے قمار و غرر کے شبہ کا ازالہ کیا ہے، قمار کی تعریف کرنے کے بعد واضح کیا ہے کہ اس میں قمار نہیں ہے، قیمت کا گرا ہونا دھوکہ نہیں ہے، یہ تو پہلے سے خریدار کو بتایا ہوا ہے، رہا یہ شبہ کہ خریدار نہ بنانے کی صورت میں کمیشن سے محرومی ہو جائے گی تو اس میں بھی کوئی مضائقہ نہیں ہے، اس لئے کہ کمیشن مشقت و محنت پر نہیں ہے بلکہ کارگزاری و اثر پر ہے، اس کی مثالیں بھی فقہ کی کتابوں میں موجود ہیں، مولانا نے ان میں سے کچھ کو نقل بھی کیا ہے۔

قاضی ذکاء اللہ صاحب نے اس طرح کی تجارت میں شرکت کو جائز قرار دیا ہے، فیس ممبری میں سے کچھ سامان بھی دیا جاتا ہے، یہ بیع بالشرط میں داخل نہیں ہے، لیکن انہوں نے اس پر کوئی دلیل ذکر نہیں کی ہے، براہ راست اور بالواسطہ ممبران کی خریداری پر کمیشن کے بارے میں ان کے نزدیک کوئی قباحت نہیں ہے، وہ ایسا ہی ہے جیسے کوئی نیک کام کی دعوت دے تو اس کام سے جڑنے والوں کے ذریعہ جتنے لوگ جڑتے چلے جاتے ہیں، ان سب کے ثواب میں اصل داعی کی شرکت ہوتی ہے۔

سوال نمبر ۴ کا جواب انہوں نے نہیں دیا ہے۔

منفتی تنظیم عالم قاسمی نے لکھا ہے کہ بیع وہی ممنوع ہے جس میں غرر کثیر ہو، پھر موسوع فقہیہ سے نقل کیا ہے کہ غرر کی تین صورتیں ہیں جن میں بیع فاسد ہو جاتی ہے:

۱- بیع یا ثمن مجہول ہو، ۲- بیع غیر مقدر لتسلیم ہو، ۳- تملیک ایسے واقعہ پر مطلق ہو جس کے وجود میں آنے یا نہ آنے دونوں کا احتمال ہو، مزید لکھا ہے کہ جو بیع کی ایک شرط یہ ہے کہ خلاف عقد کوئی شرط نہ لگائی جائے، پھر خلاف عقد شرط کی وضاحت کی ہے، وہ ایسی شرط ہے جس میں بائع، مشتری یا بیع کا فائدہ ہو، اس کی مثال بھی بدائع کے حوالہ سے ذکر کیا ہے، مزید لکھا ہے کہ بیع کے مسائل و جزئیات پر غور کیا جائے تو معلوم ہوگا کہ فساد بیع کی اکثر صورتوں کا تعلق غرر سے ہے، بلکہ بیع بالشرط بھی دراصل غرر کی وجہ سے ہی ممنوع ہے، البتہ غرر کثیر مفسد ہے، خفیف

مفسد نہیں ہے، نیٹ ورک مارکنگ میں نہ تو کوئی مفسد غرر ہے، نہ اس میں ایسی شرط ہے جو اس کو فاسد کر دے، بلکہ یہ ایک مشترکہ تجارت ہے، اس میں شرکت جائز ہے، خریدار جو رقم دیتا ہے اس میں سے کچھ قیمت ہے اور کچھ سروس چارج ہے، یہ بیع بالشرط میں داخل نہیں ہے، اس لئے کہ اس میں نہ تو عاقدین کو فائدہ ہے نہ مبیع کو، خریدار جن کو ممبر بنانا ہے اس میں کمپنی کو جو نفع ملتا ہے، کمپنی اس میں اس کو بھی شریک کر لیتی ہے، یہ دلائی کی اجرت ہے، اس لئے جائز ہے، بالواسطہ ممبران پر جو کمیشن ملتا ہے وہ کمپنی کی طرف سے انعام ہے، اس لئے جائز ہے، اس میں کوئی غرر بھی نہیں ہے۔

مولانا رحمت اللہ ندوی نے عقود میں شرطیں لگانے کے بارے میں دو اقوال نقل کر کے ان کے تاکلیم کو شمار کیا ہے، ان کے دلائل ذکر کئے ہیں، پھر جائز و ناجائز شرطوں کی مثالیں دی ہیں، پھر غرر کی تعریفات مختلف کتابوں کے حوالہ سے نقل کیا ہے، پھر غرر کے درجات بیان کرنے کے بعد لکھا ہے کہ غرر کثیر معاملہ کے صحیح ہونے میں مانع ہے، قلیل مانع نہیں ہے، مختلف کتابوں سے حوالہ نقل کیا ہے، پھر بحث کی ہے کہ دلائی کی اجرت و کمیشن جائز ہے، مختلف کتابوں کے حوالہ سے اس کو واضح کیا ہے، براہ راست ممبر سازی کا کمیشن تو اس کے لئے جائز ہے ہی کہ وہ دلائی کی اجرت ہے، بالواسطہ ممبر سازی پر بھی کمیشن لینا جائز ہے، اس لئے اصل ممبر بنانے والے کے کمیشن میں کوئی کمی نہیں کی جاتی ہے، جیسے کوئی نیک عمل کی بنیاد رکھے تو عامل کے ثواب میں کمی کے بغیر بنیاد رکھنے والے کو ثواب ملتا ہے۔

اس تجارت میں اسلامی نقطہ نظر سے کوئی قباحت نہیں ہے، غرر، ضرر، ربوا، قمار، شرائط باطلہ و فاسدہ سے خالی ہے، لہذا جائز ہے، کمپنی جو رقم جمع کراتی ہے خواہ اس کو زر تعاون کہیں، رکنیت کی فیس کہیں یا اشیاء کی قیمت قرار دیں کوئی مضائقہ نہیں ہے، یہ بیع بالشرط کے دائرہ میں نہیں آتی ہے، اس میں کسی قسم کا غرر نہیں ہے، اگر ہو بھی تو معمولی ہوگا جو مانع نہیں ہوگا۔

مولانا محمد مصطفیٰ صاحب آواپوری نے لکھا ہے کہ اس تجارت میں فیس ممبری داخل کر کے شرکت کرنا جائز ہے، پھر انہوں نے کتاب وسنت اجماع و معقول سے تجارت کا جواز ثابت کیا ہے، براہ راست بنائے ہوئے ممبر کی خریداری پر کمیشن لینا جائز ہے، اس لئے اس نے محنت کی ہے اور یہ دلالی کی اجرت ہے، جو جائز ہے، بالواسطہ ممبر کی خریداری پر کمیشن لینا جائز نہیں ہے، اس لئے کہ محنت نہیں ہے، وہ سود ہے، یہ بیع بالشرط ہے، باطل ہے، اس لئے منفعی الی الربا، منفعی الی النزاع ہے، پھر ان احادیث کو ذکر کیا ہے جن میں بیع و شرط سے نبی وارد ہے، غرر کثیر ہے، پھر مولانا نے غرر کی تعریف موسوعہ فقہیہ کے حوالہ سے کی ہے۔

جن علماء نے اس کو ناجائز قرار دیا ہے، ان میں مفتی جمیل احمد ندوی صاحب نے اس طرح کے کاروبار میں شرکت کو ناجائز بتایا ہے اور اپنی ممبری کی بنیاد پر براہ راست یا بالواسطہ بنائے ہوئے ممبروں پر کمیشن لینے کو سود قرار دیا ہے، نیز براہ راست بنائے ہوئے ممبر کی خریداری پر بطور محنتانہ صرف ایک بار کمیشن کی گنجائش ہے، ہر خریداری پر نہیں، بالواسطہ بنائے ممبر کی خریداری پر ایک بار بھی لینا جائز نہیں ہے، نیز یہ صورت بیع بالشرط ہے، جو ممنوع ہے، اس میں غرر کثیر ہے، لیکن مولانا نے کوئی دلیل نہیں دی ہے۔

مفتی شاہد علی قاسمی نے شرکت کو ناجائز قرار دیا ہے، اس لئے کہ اس کے اصول و ضوابط شریعت کے بیان کردہ جائز کاروبار کے دائرہ سے خارج ہیں، براہ راست بنائے ہوئے ممبر کی خریداری پر کمیشن لینا جائز ہے، اس لئے کہ یہ دلالی ہے جس کی اجرت جائز ہوتی ہے، بالواسطہ بنائے ہوئے ممبران کی خریداری پر کمیشن لینا جائز نہیں ہے، کیونکہ اس میں نہ اس کی محنت ہے نہ سرمایہ، بیع بالشرط ہے، اس لئے ناجائز ہے، غرر کثیر ہے، مالکیہ کی رائے کے مطابق اسے گوارا کیا جاسکتا تھا مگر نیٹ ورک مارکنگ کے اصول و ضوابط شریعت کے مسلمہ اصولوں کے مغاثر ہیں، اس لئے جائز نہیں ہے۔

مولانا عارف باللہ تاقی نے لکھا ہے کہ اس میں ایک بڑے طبقہ کا مال ناحق چند لوگوں کے ہاتھ میں آ جانا ہے، تمار ہے، غرر ہے، اس میں دوام و استمرار نہیں ہے، بیع بالشرط ہے، ایک عقد میں دو عقود ہیں، اجرت مجہول ہے، کامل رضا کا فقدان ہے، موہوم دولت کے خواب میں خریداری کرتا ہے، اس لئے ناجائز ہے، براہ راست ممبر بنانے کی پہلی خریداری پر کمیشن لیما جائز ہے، ہر خریداری پر نہیں، بالواسطہ بنائے ممبران کی خریداری پر کمیشن جائز نہ ہوگا، بیع بالشرط میں داخل ہے، غرر کثیر ہے۔

مولانا شوکت ثناء تاقی نے لکھا ہے کہ اس کاروبار میں دوام و استمرار کی صلاحیت نہیں ہے، چند لوگوں کے فائدہ کے لئے اکثریت کو دھوکہ دینا ہے، یہ شرکت نہ مضاربت ہے نہ عنان، بلکہ دوسروں کا مال ناحق کھانا ہے، آخری مرحلہ کے ممبران کے خسارے کے بغیر جن کی تعداد زیادہ ہے، اوپر درجہ کے ممبران کے لئے خیالی کمیشن ممکن نہیں ہے، اس لئے اس میں شرکت کرنا جائز نہیں ہے، براہ راست بنائے ہوئے ممبران کی خریداری پر کمیشن لیما جائز ہے، اس لئے کہ اس نے محنت کی ہے، بالواسطہ ممبران کی خریداری میں کوئی محنت نہیں ہے، اس لئے جائز نہ ہوگا، بیع بالشرط ہے، اس کے ناجائز ہونے پر حدیث نقل کی ہے، غرر و تمار ہے، پھر اس میں تمار ہونے کی پوری وضاحت کی ہے۔

مولانا عطاء اللہ تاقی نے لکھا ہے: اس میں فاسد شرطیں ہیں، تمام شرطیں، شریعت، عرف اور مقتضیاء عقدتینوں کے خلاف ہیں، اس لئے سراسر ناجائز ہے، مسلمانوں کو اس سے دور رہنا چاہئے، پھر ”تنویر الابصار“ کی عبارت سے استدلال کیا ہے۔

مفتی حبیب اللہ تاقی صاحب نے لکھا ہے کہ بیع بالشرط ہے، اس لئے ناجائز ہے، موسوعہ فقہیہ اور بدائع کی عبارتوں سے اس کو مؤکد کیا ہے۔ دو گنا تین گنا قیمت لیما غبن ہے، جو رقم کمپنی لیتی ہے اس میں کتنی قیمت ہے اور کتنی فیس، مجہول ہے اس لئے غرر ہے، موسوعہ کے حوالہ



سے وہ حدیث بھی نقل کی ہے جس میں محافلہ ہزبانہ سے منع کیا گیا ہے، براہ راست بنائے ہوئے ممبران کی خریداری پر کمیشن لینا جائز ہے اس لئے کہ محنتانہ ہے بالواسطہ میں ناجائز ہے، اس لئے کہ رشوت ہے، غرر قلیل ہے، رکنیت کی فیس اور سامان کی قیمت مجہول ہے۔

ڈاکٹر بہاء الدین محمد ندوی نے لکھا ہے کہ یہ تجارت کے بجائے اجارہ فاسدہ ہے، کیونکہ اجرت معلوم نہیں ہے، لہذا اس میں شرکت جائز نہ ہوگی، تناسب کے ذریعہ اجرت کا معلوم ہونا کافی نہیں ہے، براہ راست بالواسطہ بنائے ہوئے ممبران کی خریداری پر کمیشن لینا ناجائز ہے، اس لئے کہ اجرت مجہول ہے، اس میں غرر کثیر ہے، اگر متوقع ممبر سازی نہ کر سکا تو بڑی سخت ندامت ہوگی۔

مولانا محمد اعظمی نے لکھا ہے کہ اس میں شرکت ناجائز ہے، شمن و فیس ممبری معلوم و متعین نہیں ہے، شمن کی جہالت کی وجہ سے غرر ہے، دوسرا غرر یہ ہے کہ ممبر سازی کے ذریعہ نفع کی توقع میں گراں قیمت میں خریداری کی جاتی ہے، اگر خاطر خواہ ممبر سازی نہ ہو تو غیر معمولی خسارہ ہوگا، نیز اس میں کئی ناجائز شرطیں ہیں، فیس کے ساتھ ممبری کی شرط ہے، جو مقتضاء عقد کے خلاف ہے، بیع میں اجارہ کی شرط ہے، کمپنی سی، ڈی فراہم کرتی ہے، جس کا تعلق مستقبل سے ہے، ایسی بیع منعقد نہیں ہوتی ہے، نیز یہ مقتضاء عقد کے خلاف ہے، الغرض غرر و متعدد شرائط فاسدہ کی وجہ سے ناجائز ہے، براہ راست بنائے ہوئے ممبران کی خریداری پر کمیشن لینا جائز ہے، محنتانہ ہے، بالواسطہ میں بلا محنت کے ہے، اس لئے ناجائز ہے۔

مولانا سید شکیل احمد انور صاحب نے لکھا ہے کہ یہ پوری اسکیم لالچ دھوکہ و فریب پر مشتمل ہے، ایک خریدار دس ممبر بنائے، پھر ہر ایک دس ممبر بنائے تو دسویں مرحلہ میں خریداروں کی تعداد ایک ارب ہو جائے گی، جو ہندوستان کی مجموعی آبادی کے برابر ہے، جو کمیشن دیا جاتا ہے وہ منافع میں شرکت نہیں ہے، بلکہ لوٹ کھسوٹ میں شراکت داری ہے، دوسرے خریداروں

سے فریب دے کر لئے ہوئے مال میں سے دیا جاتا ہے، کثیر منافع کی لالچ میں فیس دی جاتی ہے، یہ سودی معیشت کا اصول ہے، نیز اس میں غرر کثیر ہے۔

مفتی محمد ثناء الہدی قاسمی صاحب نے لکھا ہے کہ شریعت نے بیع کی ان تمام شکلوں کو ممنوع قرار دیا ہے، جس میں غرر ہو، شرط ہو، جو مقتضاء عقد کے خلاف ہو، اسی وجہ سے شریعت نے بیع ملامسہ، بیع منابذہ وغیرہ کو ناجائز قرار دیا ہے، اس لئے اس قسم کی تجارت میں شرکت جائز نہیں ہے، کہ اس میں غرر بھی ہے اور شرط فاسد بھی، براہ راست یا بالواسطہ بنائے ہوئے ممبران کی خریداری پر کمیشن لینا جائز نہیں ہے، یہ سلسلہ ایک نہ ایک مرحلہ میں جا کر رک جائے گا، بعد میں بننے والے ممبران خسارے میں رہیں گے، اس لئے اس میں غرر کثیر ہے۔

مفتی سعید الرحمن صاحب نے بہت تفصیل کے ساتھ حلال کھانے کی ترغیب، کسب معاش کے لئے جائز طریقہ اختیار کرنے کی ضرورت اور ناجائز طریقہ سے بچنے کا حکم ذکر کیا ہے، پھر ان احادیث کا ذکر کیا ہے جن میں اس بیع سے منع کیا گیا ہے جس میں غرر ہو، اور تقاضائے بیع کے خلاف شرط ہو، پھر لکھا ہے کہ چونکہ نیٹ ورک مارکنگ میں غرر بھی اور تقاضائے بیع کے خلاف شرط بھی ہے اس لئے ناجائز ہے۔

مولانا ایم اے عبدالقادر عبداللہ قادری نے اہم سوط اور شرح الہدب سے غرر کی تعریف نقل کی ہے، پھر لکھا ہے کہ نیٹ ورک مارکنگ میں غرر ہی غرر ہے، ”انفقہ الاسلامی وادلتہ“ کے حوالہ سے لکھا ہے کہ بیع غرر کے ما درست ہونے پر فقہاء کا اتفاق ہے، ہاں بعض تجارتوں میں قدرے دھوکہ جائز بتایا گیا ہے، لیکن امام نووی کی صراحت کے مطابق یہ حکم مطلق نہیں ہے، غرر قلیل کے باوجود بیع اس وقت جائز ہے جب چار شرطیں پائی جائیں: ۱- تجارت میں ضرورت کا تحقق ہو، ۲- دھوکہ سے بچنا بالکل ناممکن ہو، یعنی اس کے بغیر تجارت ہو ہی نہیں سکتی ہے، ۳- غرر حقیر ہو، ۴- غرر اصول میں ہرگز ہرگز نہ ہو بلکہ فروع میں ہو، نیٹ ورک مارکنگ میں

ان شرائط میں سے کوئی شرط نہیں پائی جاتی ہے، اس لئے یہ تجارت فاسد ہے، اس میں شریک ہونا ممنوع ہے۔

مفتی شیر علی کجراتی نے لکھا ہے: اس تجارت میں شریک ہونا جن وجوہ سے ناجائز ہے اس میں دھوکہ بازی ہے، بیع مع اشراط ہے، غرر ہے اور جب شرکت ہی ناجائز ہے تو پھر کمیشن کے جواز کا کیا سوال ہے؟ خواہ ممبر بلا واسطہ ہو یا بالواسطہ ہو، بہر دو صورت ناجائز ہے، اوپر والے ممبران کے لئے غرر قلیل اور نیچے والوں کے لئے غرر کثیر ہو سکتا ہے۔

مفتی انور علی اعظمی اور مولانا اشتیاق احمد اعظمی نے لکھا ہے کہ چند وجوہات سے اس تجارت میں شریک ہونا ناجائز ہے، بائع و مشتری کی رضامندی ضروری ہے، جو اس میں نہیں ہے، ممبر کے لئے وہ مال خریدنا مجبوری ہے، اگر کمپنیوں کا مال بہت عمدہ ہے تو وہ کھلے بازار میں کیوں نہیں لاتی ہیں، براہ راست بنائے ہوئے ممبر کی خریداری پر تو کمیشن معقول ہے، اس لئے کہ اس نے محنت و کوشش کی ہے، بالواسطہ ممبر کی خریداری پر کمیشن کی کوئی معقول بنیاد سمجھ میں نہیں آتی، بیع بالشرط ہے، فیس و قیمت دونوں کا حصہ مجہول ہے اس میں غرر کثیر ہے۔

مفتی محمد عبدالرحیم تاسمی نے لکھا ہے کہ ممبر کو غیر معمولی کمیشن کا لالچ دے کر حقیقت کو چھپانے کی کوشش کی جاتی ہے، یہ بات ذہن نشین رہنی چاہئے کہ متوقع حصہ داروں کی تعداد لازماً محدود ہوگی، اس لئے آبادی بھی محدود اور ضرورت بھی محدود ہے، پھر مفتی صاحب نے حساب کر کے دکھایا ہے کہ ایک ممبر دس آدمیوں کو ممبر بنائے، پھر ہر ممبر دس آدمیوں کو ممبر بنائے تو دسویں مرحلہ میں ممبران کی تعداد ایک ارب ہو جائے گی، گیارہویں مرحلہ میں تو ان کی تعداد پوری دنیا کی آبادی سے بھی گزر جائے گی، ممبران کو جو کمیشن دیا جاتا ہے، وہ منافع میں سے نہیں دیا جاتا ہے، بلکہ ایک سے لوٹ کر دوسرے کو دیا جاتا ہے، بہر حال ایسی تجارت میں شرکت کرنا ناجائز نہیں ہے۔ میں نے بھی حساب کر کے ثابت کیا ہے، اس طرح کی تجارت میں سراسر دھوکہ ہی

دھوکہ ہے، سوائنامہ میں درج ہے کہ ہر ممبر دو ممبر بنائے گا، میں نے اس حساب سے جوڑا ہے، تو محسوس ہوا کہ جس گاؤں کی آبادی ایک ہزار ہو وہاں نویں مرحلہ میں یہ کاروبار بند ہو جائے گا، اس لئے کہ نویں مرحلہ میں ممبران کی تعداد ایک ہزار بائیس ہو جائے گی، جس شہر کی آبادی ایک لاکھ ہوگی اس میں سولہویں مرحلہ سے قبل یہ دھندہ بند ہو جائے گا، اس لئے کہ اس مرحلہ میں کل ممبران کی تعداد ایک لاکھ اکتیس ہزار سے زیادہ ہو جائے گی، اگر پوری دنیا میں یہ کام چلے تو ۳۲ ویں مرحلہ سے قبل یہ سسٹم دم توڑ جائے گا، اس لئے کہ اس مرحلہ میں کل ممبران کی تعداد آٹھ ارب آٹھ کروڑ ننانوے لاکھ سے زیادہ ہو جائے گی، جو غالباً پوری دنیا کی آبادی سے بھی زیادہ ہے۔

اسلام دین فطرت ہے، اس کی بنیاد عدل و انصاف کے قیام اور دُفع ظلم و جور پر ہے، اسی لئے اس نے ناجائز اور باطل طریقہ پر مال حاصل کرنے کو ممنوع قرار دیا ہے۔ ”ولا تاکلوا أموالکم بینکم بالباطل“ (سورہ بقرہ ۱۸۸)۔

جو اکو حرام قرار دیا، دھوکہ فریب پر مبنی معاملات کو ممنوع قرار دیا، عقد بیع میں ایسی شرط لگانے کو ناجائز کہا، جس میں کسی ایک فریق کو نفع ہو، بلکہ اس عقد کو بھی ممنوع قرار دیا، جس میں غرر کا محض اندیشہ ہو، یہی وجہ ہے کہ قبضہ سے قبل منقول کی بیع کو ممنوع قرار دیا ہے، تو بھلا اسلام اس طریقہ تجارت کو کیسے جائز قرار دے سکتا ہے، جس کی بنیاد ہی سراپا مکر فریب، دھوکہ دہی اور حیلہ سازی پر ہو، جس میں بیع کے ساتھ ایسی شرط بھی ہے جو مالکان کمپنی کی تجوریوں کو بھرنے کے لئے لگائی جاتی ہے۔

الغرض اسلام میں اس طرح کے طریقہ تجارت کی کوئی گنجائش قطعاً نہیں ہے۔ جب میں نے اس تجارت ہی کو ناجائز و حرام قرار دیا تو پھر کمیشن کے جواز کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا ہے۔

جدید فقیہی تحقیقات

دوسرا باب

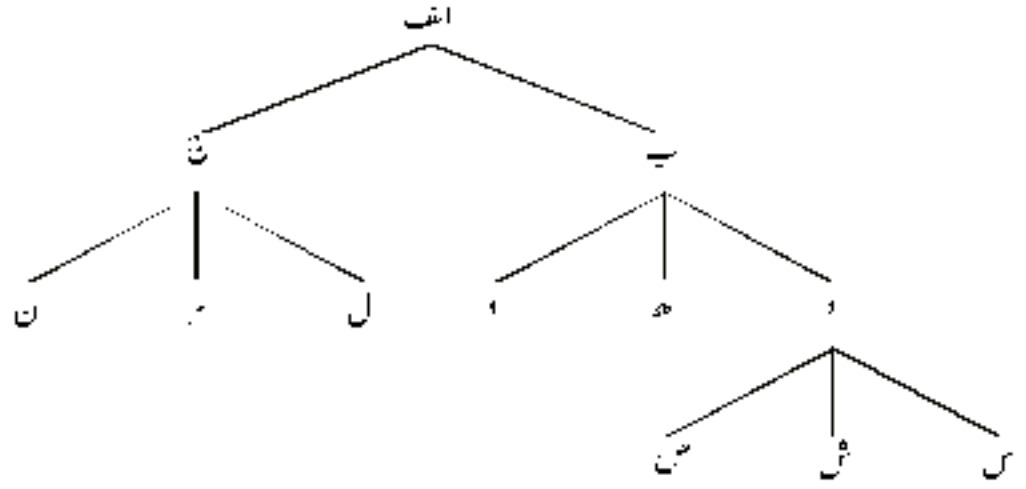
تعارف مسئلہ

## نیٹ ورک مارکنگ

سید سعادت اللہ حسینی ☆

”نیٹ ورک مارکنگ“ تجارت کا وہ ماڈل ہے جس میں اشیاء کا فروخت کنندہ نہ صرف اپنی فروخت کردہ اشیاء پر منافع کماتا ہے، بلکہ جن لوگوں کو اس نے براہ راست یا بالواسطہ طور پر اس تجارت میں شامل کیا ہے ان کی فروخت پر بھی منافع کماتا ہے، (Internet Encyclopedia, The Wikipedia on "Network Marketing")

اس طرح اگر الف نے ب اور ج کو اشیاء فروخت کی ہیں، ب نے د، ہ، اور، و، کو کی ہیں، ج نے ل، م اور ن کو کی ہیں، د نے س، ش اور ص کو کی ہیں، تو ان کی تجارتی سرگرمیوں میں منافع کا کچھ حصہ الف کو بھی ملتا رہے گا۔



اس طرح مندرجہ بالا چارٹ میں و، ھ، و، س، ش، ص، ل، م، ن، ان سب کے ذریعہ جو اشیاء فرخت ہوں گی، ان کا منافع الف کو ملتا رہے گا، جبکہ و، ھ، و، اور س، ش، ص کا منافع ب کو بھی اور ل، م، اور ن کا منافع ج کو بھی ملتا رہے گا، یہ سب الف کی ڈاؤن لائنز کہلاتی ہیں اور ڈاؤن لائنز جتنی زیادہ ہوں گی منافع کے امکانات بھی اتنے ہی زیادہ ہوتے ہیں (Ibid)۔

اس طرح ملٹی لیول مارکنگ (MLM) میں کامیابی کے لئے صرف یہ ضروری نہیں کہ آدمی زیادہ سے زیادہ لوگوں کو اشیاء فرخت کرے، بلکہ یہ بھی ضروری ہے کہ جن لوگوں کو اشیاء فرخت کی گئی ہیں وہ بھی زیادہ سے زیادہ لوگوں کو مزید فرخت کریں، اس طرح یہ سلسلہ جتنا دراز اور جتنا وسیع ہوگا، اور ڈاؤن لائنز میں جتنا زیادہ کاروبار ہوگا اتنا ہی زیادہ منافع ملیں گے۔

ایک آدمی اونچی قیمت پر کوئی چیز خرید کر ممبر بن جاتا ہے اور خریدی ہوئی چیز کی تشہیر کرنا شروع کر دیتا ہے، تشہیر سے متاثر ہو کر اگر کوئی خریدنا چاہے تو اسے کسی ڈسٹری بیوٹر کے پاس نہیں بھیجتا، بلکہ خود ڈسٹری بیوٹر بن جاتا ہے۔

### حمایت میں دلائل

”نیٹ ورک مارکنگ“ کے حامیوں کے دلائل ذیل میں درج ہیں:

- ۱- اس ماڈل میں عوامی رابطہ اور فرد سے فرد کے تعلق کی بناء پر تجارت انجام پاتی ہے۔
- ۲- چونکہ زیادہ سے زیادہ عوامی رابطہ پر منافع کے امکانات زیادہ ہیں، اس لئے اس اسکیم میں انفرادی رابطہ ہی کے ذریعہ اشیاء کے فرخت کی تشہیر ہو جاتی ہے اور اشتہار Advertisement وغیرہ کا خرچ، بچ جاتا ہے جو ڈسٹری بیوٹرز میں منافع کی صورت میں تقسیم ہوتا ہے۔

۳- عام تجارتی ماڈلوں میں بھی اگر چلر بیوپاری زیادہ فرخت کرے تو تھوک بیوپاری اور ڈیلر اور ڈسٹری بیوٹر کے منافع میں اضافہ ہوتا ہے، اسی طرح اس اسکیم میں بھی ڈاؤن لائنز میں

زیادہ فروخت سے ڈسٹری بیوٹر زیادہ نفع کماتا ہے۔

۴- چونکہ ڈسٹری بیوٹر کا منافع ڈاؤن لائنز کی کارکردگی پر بھی منحصر ہوتا ہے، اس لئے وہ انہیں متحرک رکھنے اور ان کی تجارت بڑھانے میں حصہ لینا ہے، اور منافع اس سرگرمی کا جائز نتیجہ ہوتا ہے۔

یہ ان دلائل کا خلاصہ ہے جو ”نیٹ ورک مارکنگ“ کو رائج تجارتی طریقوں کی اصلاح یافتہ شکل قرار دینے اور ڈاؤن لائنز کے منافع میں ڈسٹری بیوٹر کی شرکت کو جائز اور معقول قرار دینے کے لئے پیش کئے جاتے ہیں۔

### تاریخی پس منظر اور دیگر مماثل اسکیمیں

جدید ”نیٹ ورک مارکنگ“ کا آغاز مخروطی اسکیم (Pyramid scheme) سے ہوا جو پونزی (ponzi) نامی ایک شخص نے شروع کی تھی، اس اسکیم میں اشیاء کی فروخت نہیں ہوتی، بلکہ صرف رقوم کی بنیاد پر سلسلہ (chain) چلتا ہے، ایک شخص کچھ فیس دے کر ممبر بنتا ہے اور پھر نئے ممبر بنانے کی کوشش کرتا ہے، نئے ممبر ان کی جمع شدہ فیس میں سے کچھ حصہ پہلے شخص کو منافع کے طور پر ملتا ہے اور نئے ممبر ان اسی طرح کے منافع کے لالچ میں مزید نئے ممبر بناتے ہیں، اسی طرح ممبر ان کی ہر اگلی نسل کے نقصان کی قیمت پر پچھلی نسلوں کا فائدہ ہوتا ہے، اگلی نسل کے لوگ اس لئے یہ نقصان برداشت کرتے ہیں کہ انہیں امید ہوتی ہے کہ وہ نئے ممبر بنا کر ڈھیر سا منافع کمائیں گے، یہ سلسلہ لامتناہی طور پر چلتا رہتا ہے، یہاں تک کہ جس وقت یہ اسکیم ناکام ہوتی ہے اس وقت جو لوگ ڈاؤن لائنز میں ہوتے ہیں وہ خسارہ میں رہتے ہیں، اور زمانی اعتبار سے اور اس شجرہ میں جو جتنا اوپر ہوتا ہے وہ اتنا زیادہ منافع کمالے جاتا ہے (Ponzi)

- schemes... " Joseph Bullgatz, New York, Harmony Books 1992)



اس طرح کی اسکیموں کے ناجائز ہونے میں کوئی دو رائے نہیں، اس لئے کہ اس میں قمار، ربو، غرر وغیرہ ساری خرابیاں موجود ہیں، دنیا کے بہت سے ملکوں میں اس طرح کی اسکیموں پر پابندی بھی ہے، پونزائی اسکیم کی ایک ترقی یافتہ شکل ”تحفہ کی اسکیم“ ہے۔ اس میں بھی اشیا کی خرید و فروخت نہیں ہوتی، بلکہ پیسے ہی کا کاروبار ہوتا ہے اور بہتر کارکردگی پر ڈسٹری بیوٹرز کو تحفے تقسیم کئے جاتے ہیں۔

اس کی ایک اور شکل انٹرنیٹ پر ”رپورٹ چین“ ہے جس میں انٹرنیٹ پر کچھ بے معنی سا مواد فیس دے کر زیادہ سے زیادہ لوگوں میں تقسیم کرنا ہوتا ہے، یہ بھی مذکورہ پونزائی اسکیم ہی کی شکل ہے، پونزائی اسکیموں کے خلاف دنیا بھر میں رائے عامہ کی مخالفت اور قانونی بندشوں سے خود کو بچانے کے لئے بعض کمپنیوں نے اشیا کے فروخت کا حیلہ دریافت کیا اور یہی ایم ایل ایم یا ”نیٹ ورک مارکنگ“ ہے، اس میں اور مذکورہ پونزائی اسکیموں میں مطابقت ذیل کے جدول سے سمجھی جاسکتی ہے۔

پونزائی	ایم ایل ایم
(۱) آدمی فیس دے کر ممبر بنتا ہے۔	بجائے فیس کے وہ کوئی شے خرید کر ممبر بنتا ہے، عام طور پر شے کی قیمت زیادہ ہوتی ہے، قیمت کا کچھ حصہ اس شے کی اصل قیمت ہوتا ہے اور ایک بڑا حصہ پونزائی اسکیم کی طرز پر پچھلی نسل کو منافع دینے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے۔
(۲) نئے لوگوں (ڈاون لائنرز) کو فیس دے کر ممبر بناتا ہے۔	(۲) نئے لوگوں کو اشیا فروخت کر کے ممبر بنایا جاتا ہے اور وہ بالواسطہ طور پر فیس بھی دیتے ہیں۔

(۳) اشیاء کی خرید و فروخت نہیں ہوتی محض روپیوں کا کاروبار ہوتا ہے۔ (۳) بظاہر اشیاء خریدی اور بیچی جاتی ہیں، لیکن وہ محض حیلہ ہوتا ہے، اصل مقصد ڈاؤن لائٹرز کا پیسہ وصول کرنا ہوتا ہے، یہی وجہ ہوتی ہے کہ اکثر اوقات آدمی اشیاء کی ضرورت نہ ہونے کے باوجود انہیں خریدتا ہے اور دوسروں کو خریدنے پر مجبور کرتا ہے۔	
(۴) ڈاؤن لائٹرز کے نقصان کی قیمت پر اپ لائٹرز کو فائدہ ہوتا ہے۔	(۴) یہاں بھی یہی شکل ہے۔

### ایم ایل ایم اسکیم کے دعووں کا جائزہ

ایم ایل ایم کی مذکورہ اسکیم کی اصل ہی یہ ہے کہ ڈاؤن لائٹرز کے نقصان کی قیمت پر اپ لائٹرز کو فائدہ پہنچایا جائے۔

مروجہ تجارتی طریقوں میں تاجروں، ہول سیل بیوپاریوں، ڈیلرز اور ڈسٹری بیوٹرز کی ایک محدود تعداد ہوتی ہے، یہ تعداد اشیاء تجارت کی مانگ اور مارکیٹ کے سائز پر منحصر ہوتی ہے، اکثر ایک علاقہ میں ایک ہی ڈیلر ہوتا ہے، اس طرح تجارتی نیٹ ورک اور مارکیٹ میں یک کونہ مناسبت ہوتی ہے۔

ایم ایل ایم کے تجارتی طریقے میں ہر ڈسٹری بیوٹر لامحدود تعداد میں نئے ڈسٹری بیوٹرز بنانے کی کوشش کرتا ہے، یہ سلسلہ لامتناہی طور پر چلتا ہے، کسی علاقہ میں کسی بھی شے کے گراہکوں کی تعداد محدود ہوتی ہے، محدود گراہکوں کے لئے لامحدود تاجر بنانے کا یہ سلسلہ بالآخر کہیں نہ کہیں جا کر رک جاتا ہے، اور جب یہ رکتا ہے تو اس وقت جو جدید ترین گراہک (سب

سے نچلے ڈاؤن لائنز) ہوتے ہیں وہ سراسر نقصان میں رہتے ہیں، وہ جوشی خریدتے ہیں، اس کی قیمت بہت زیادہ ہوتی ہے، (اسی زیادہ قیمت کے ذریعہ اپ لائنز کو منافع دیا جاتا ہے)۔ یہ زیادہ قیمت وہ محض شی کے لئے نہیں دیتے، بلکہ اس لئے دیتے ہیں کہ انہیں امید ہوتی ہے کہ وہ مزید ڈاؤن لائنز بنا کر ان سے منافع کمائیں گے۔ لیکن اب چونکہ بازار میں مزید نئے گراہکوں کی گنجائش باقی نہیں رہتی، اس لئے ڈاؤن لائنز نہیں بنا پاتے، ان کی زائد قیمت ڈوب جاتی ہے اور اس نقصان کے بدلہ میں ان لوگوں کا فائدہ ہوتا ہے، جو اس کاروبار میں پہلے داخل ہوئے (اپ لائنز)۔

اس طرح کاروبار میں اپ لائنز کے بھاری بھارے فائدہ کو دکھا کر نئے لوگوں کو شامل کیا جاتا ہے، جبکہ ہر اگلی نسل کے لئے منافع کمانے کے مواقع کم سے کم تر ہوتے جاتے ہیں۔ یہاں تک کہ ایک سطح پر آ کر یہ موقع صفر ہو جاتا ہے (Michael P. Harden Handbook of

-MLM (Carrollton, Texas Promontory Publications 1987)

یہ دلیل دی جاتی ہے کہ مروچہ تجارتی طریقوں میں بھی نقصان ہوتا ہے، لیکن مروچہ تجارتی طریقہ منصوبہ کے اعتبار سے (By Design) منافع بخش ہے، اس میں نقصان یا تو فرد کی کوتاہی، کمزوری یا نااہلی کی وجہ سے ہوگا یا بعض ناگوار حادثات یا اتفاقات کی وجہ سے، جبکہ ایم ایل ایم کا منصوبہ (Design) ہی ایسا ہے کہ ڈاؤن لائنز کے نقصان کی قیمت پر اپ لائنز کو فائدہ ہو۔

مروچہ تجارتی طریقہ میں تاجر یا ڈسٹری بیوٹر جو منافع کماتا ہے وہ اس خدمت کے بدلہ میں ہے جو وہ صارف تک شی پہنچانے کے لئے انجام دے رہا ہے، صارف چونکہ صرف شی استعمال کر رہا ہے، اس لئے وہ زیادہ قیمت دے رہا ہے، ایم ایل ایم میں کوئی شخص محض صارف نہیں ہے، وہ اس کاروبار میں اسی نیت سے داخل ہو رہا ہے کہ مزید نئے لوگوں کو اس میں داخل

کر کے منافع کمائے، اس پس منظر میں محض زمانی اعتبار سے تاخیر سے داخل ہونے کی وجہ سے وہ سرمایہ نقصان میں رہتا ہے، یہ اس کے ساتھ کھلا دھوکہ ہے۔

ایم ایل ایم میں نقصان اٹھانے والوں کی تعداد کہیں زیادہ ہوتی ہے، مشہور ایم ایل ایم کمپنی Quixstar کے ڈسٹری بیوٹرز پر کئے گئے ایک سروے کے نتائج ذیل کے مطابق ہیں:

- ☆ جملہ ڈسٹری بیوٹرز جن پر سروے کیا گیا 4 لاکھ 45 ہزار۔
- ☆ ”فعال“ ڈسٹری بیوٹرز 3 لاکھ۔
- ☆ 1,55,000 کو کوئی بونس نہیں ملا۔
- ☆ 99.4% لوگوں کو 13 ڈالر سے کم بونس ملا جو ان کے تجارتی اخراجات سے کم ہے۔
- ☆ 99.9% لوگ نقصان میں رہے، وہ ہر سال یہ کاروبار چھوڑتے ہیں اور ان کی جگہ نئے لوگوں کو اس میں شامل کیا جاتا ہے۔
- ☆ 0.6% ٹاپ لائسنرز جملہ بونس کا 30% سے زیادہ وصول کر لیتے ہیں (The Five) (Red Flags... " J. M. Taylor 2006 Edition)

اس طرح اس سروے سے یہ بات معلوم ہوتی ہے کہ اس اسکیم کا ڈیزائن ہی کچھ اس طرح ہے کہ زیادہ سے زیادہ لوگوں کو منافع کی امید دلا کر ان سے پیسہ وصول کیا جائے اور چند لوگوں کو فائدہ پہنچایا جائے۔

اسی طرح امریکہ کی اناہ کاؤنٹی میں، جو ایم ایل ایم اسکیموں کا مرکز ہے، ان اسکیموں سے وابستہ افراد کے ٹیکسیز کے جائزہ سے پتہ چلتا ہے کہ محض 2، 3 فیصد لوگ منافع کماتے ہیں باقی سب نقصان میں رہتے ہیں (6. Who profits from MLM..J.M. Taylor. 2005)۔

### شرعی موقف

راقم الحروف کے محدود مطالعہ اور ناقص فہم کے مطابق اس اسکیم کا شرعی موقف ذیل

کے مطابق ہے:

۱- یہ قطعاً حرام ہے اور اس میں حرمت کے ایک سے زیادہ پہلو موجود ہیں۔  
 ۲- اصلاً یہ پونزائی اسکیم ہی کا ایک حیلہ ہے، خریدنے والے فرد کی ادا کردہ رقم میں سے ایک حصہ اپ لائنرز کو دیا جا رہا ہے، جو زیادہ لوگ محض اتفاق سے تاخیر سے شامل ہوئے ان سے روپے جمع کر کے ان کم لوگوں کو دینے جا رہے ہیں جو اتفاق سے پہلے آگئے، بعد میں آنے والے اشیاء میں دلچسپی سے زیادہ اس امید پر کاروبار میں حصہ لے رہے ہیں کہ وہ اگلوں کی رقم کا ایک حصہ حاصل کر سکیں گے، کئی لوگوں سے پیسے جمع کر کے کسی اتفاق کی بنیاد پر ایک شخص کو دے دینا قمار یا میسر ہے، اس لئے ایم ایل ایم میں قمار پایا جاتا ہے۔

علماء نے قمار یا میسر کی تعریف یوں کی ہے: ”تعليق الملك على الخطر“۔  
 اس بنیاد پر اس کاروبار میں داخل ہونے والے ہر شخص کو یہ خطرہ لاحق ہے کہ وہ آخری ڈاؤن لائن میں شامل ہو کر اپنی کل زائد پونجی (شہی کی لاگت کے اوپر ادا کردہ رقم) گنوا دے اور یہ پونجی ان لوگوں کے قبضہ میں چلی جائے جو اس کی اپ لائن میں ہیں، وہ اپنی رقم اس موہوم امید پر لگا رہا ہے کہ اسے بھی ڈاؤن لائن ملیں گی، اس شکل میں اور میسر اور قمار کی دیگر شکلوں میں کوئی خاص فرق نہیں ہے۔

۳- اس میں دھوکہ کی کئی صورتیں موجود ہیں: ڈسٹری بیوٹر کو اپ لائنرز کا فائدہ دکھا کر، اور اسی سطح کے منافع کا لالچ دے کر راغب کیا جا رہا ہے، جبکہ کاروبار میں تاخیر سے داخل ہونے کی وجہ سے اور مارکٹ کے محدود ہونے کی وجہ سے منافع کی اس سطح تک پہنچنا اس کے لئے ممکن ہی نہیں، یہ ”مصبرات“ کی شکل ہے۔

دھوکہ کا دوسرا پہلو یہ ہے کہ اشیاء کے پردہ میں اصلاً پیسہ کا کاروبار ہو رہا ہے، خریدنے والا شی میں عام طور پر کوئی دلچسپی نہیں رکھتا، لیکن ڈاؤن لائنرز سے منافع حاصل کرنے کی خاطر وہ شہی خریدتا ہے۔

۴- اس میں غرر کا پایا جانا کسی شک و شبہ سے بالاتر ہے، اس لئے کہ ڈاؤن لائنز کا فائدہ موہوم اتفاقات پر منحصر ہے، جو شخص بھی اس کاروبار میں داخل ہو رہا ہے اسے نہیں معلوم کہ وہ کس سطح پر ہے آیا 1.2 فی صد ناپ لائنز میں ہے اور منافع کمائے گا یا اس عظیم اکثریت میں ہے جو ڈاؤن لائنز میں ہونے کی وجہ سے نقصان اٹھاتی ہے، اس لئے یہ غرر ہے اور غرر جلی ہے۔

الف- علامہ سرحسی (حنفیہ) نے غرر کی تعریف یوں کی ہے کہ غرر وہ ہے جس کے نتائج و اثرات پوشیدہ ہوں، اسی سے ملتی جلتی تعریف فقہ مالکی میں بھی ملتی ہے۔ چونکہ تجارتی ماڈل میں یہ نہیں معلوم کہ ڈسٹری بیوٹر کس ڈاؤن لین میں ہے اور اسکی معاملات کا کیا نتیجہ نکلنے والا ہے، اس لئے اس تعریف کی رو سے یہ غرر ہے۔

ب- شافعیہ میں سے شیرازی نے بھی غرر کی تعریف یوں کی ہے کہ غرر وہ ہے جس کا نتیجہ معلوم نہیں ہے، امام ابن تیمیہ نے بھی یہی تعریف کی ہے۔

ج- شافعیہ ہی میں سے بعض دوسرے نے اس کی تعریف کرتے ہوئے لکھا ہے: غرر وہ ہے جس میں دو امکانات ہوتے ہیں اور نامطلوب امکان کے وقوع پذیر ہونے کا چانس زیادہ ہوتا ہے، اسی طرح کی تعریف علامہ کاسانی نے بھی کی ہے، وہ لکھتے ہیں: ”الذی استوی فیہ طرف الوجود و العدم“ ہم نے اوپر اعداد و شمار کے حوالے سے بتایا ہے کہ ایم ایل ایم اسکیموں میں فائدہ حاصل کرنے والے ایک فی صد سے کم اور نقصان اٹھانے والے 99 فی صد سے زیادہ ہیں، اس لئے اس تعریف کی رو سے بھی یہ غرر ہے۔

د- شیخ مصطفیٰ زرقانی نے تعریف کی ہے کہ غرر ایسی ممکنہ اشیا کی فروخت ہے جن کا وجود یا خصوصیات یقینی نہ ہوں اور اس میں موجود خطرہ کی وجہ سے وہ جو اسے مشابہ ہو، اس تعریف کی رو سے بھی زیر بحث معاملہ غرر قرار پاتا ہے۔

---

ڈاؤن لائسنز سے آنے والے منافع، ملکیت میں آنے کی جائز صورتوں میں سے کسی صورت میں شامل نہیں، یہ عقد نہیں ہے، اس لئے کہ ڈاؤن لائسنز اور اپ لائسنز کے درمیان کوئی معاہدہ نہیں ہے، نہ یہ احراز المباحات ہے نہ خلفیت ہے۔

اس لئے یہ قطعاً حرام ہے، بعض لوگوں نے اس میں ربا کا بھی پہلو شامل کیا ہے، مجھے اس میں ربا تو نظر نہیں آتا، لیکن قمار، غش، مصرات اور غرر کی موجودگی کی وجہ سے یہ حرام معاملہ ہے۔

۵- چونکہ معاملہ بنیادی طور پر صحیح نہیں ہے اور فوری ڈاؤن لائن کے ڈسٹری بیوٹرز سے بھی اس لالچ کی بنیاد پر معاملت کی جارہی ہے کہ وہ نچلی کئی ڈاؤن لائسنز بنا کر منافع کا ذریعہ بنیں گے، اس لئے فوری ڈاؤن لائن اور دیگر ڈاؤن لائنوں سے حاصل ہونے والے کمیشن میں شرعاً کوئی فرق نہیں ہے، دونوں بیک وقت حرام ہیں۔

☆☆☆

## ملٹی لیول مارکنگ (کثیر سطحی خرید و فروخت) میں شرعی اور اخلاقی مسائل

ڈاکٹر محمد عبید اللہ (سینئر اکاؤنٹنٹ) ☆

ایم ایل ایم یا ”ملٹی لیول مارکنگ“ کو ”نیٹ ورک مارکنگ“ (کاروبار کی شاخیں) بھی کہا جاتا ہے، اس سے مراد اپنی مصنوعات کو مختلف سطح پر آزاد ایجنٹوں، (کنٹریکٹر، ڈسٹری بیوٹر وغیرہ) کے ذریعہ تقسیم، سپلائی، فروخت یا سروسز کا بندوبست کرنا ہے، ان ایجنٹوں کو مصنوعات کے فروخت کرنے، سروسز کے لئے یا دیگر ایجنٹوں کو بھرتی کرنے کے عوض کمیشن بونس، چھوٹ، مالی فائدہ میں حصہ یا دیگر نوع کی مراعات دی جاتی ہیں، وہ پارٹی جو دیگر حصہ داروں کو لاتی ہے اسے ایکروٹ کی اپ لائن (Upline) کہا جاتا ہے، بھرتی کی گئی پارٹی کو ایکروٹ کی ڈاؤن لائن (Down line) کہا جاتا ہے، ایم ایل ایم میں اپ لائن کو اس فروخت پر جو ان کی ڈاؤن لائن کے ذریعہ ہوتی ہے، بونس یا کمیشن دیا جاتا ہے، انہیں اور جو ان ڈاؤن لائن کے ڈاؤن لائن ہیں، کیا یہ معاوضے شریعت کی نگاہ میں جائز اور مستحب ہیں؟ اور کیا اسلامی اقتصادیات میں ان ایم ایل ایم کا کوئی مقام ہے؟



## عصری فتویٰ

اس کا جواب حاصل کرنے کے لئے ہمیں ایم ایل ایم کے چند واقعی (حقیقی) کیسوں سے آغاز کرنا ہوگا اور اس پر بعض عصری فقہاء کے فتاویٰ کو بھی دیکھنا ہوگا، حال ہی میں ایک مسلم بھائی نے جو اس کاروبار سے متعلق ہیں، ”مقبول اسلامی آن لائن“ پر وگرام میں یہ سوال پیش کیا تھا۔

ایک کمپنی جس کا نام ”گولڈ کونست انٹرنیشنل“ (Gold Quest International) ہے اور ”برٹش ورجن آئر لینڈ“ میں واقع ہے، اس کا صدر دفتر ”ہانگ کانگ“ میں ہے، یہ کمپنی سونے کے سکے اور زیورات بناتی ہے، اب اس کمپنی نے افراد کے لئے ایک کاروباری منصوبہ تیار کیا ہے جس کے تحت ایک فرد جو اس کمپنی کی مصنوعات میں سے کوئی ایک خریدے، اسے یہ کمپنی مخصوص شناختی نمبر دیتی ہے جسے ٹی سی او (مرکزی ملکیت کی راہ) کہا جاتا ہے، اسی ٹی سی او (TCO) کے ذریعہ اس بزنس کو کم از کم دس اشخاص سے متعارف کرایا جاتا ہے، اس بزنس پلان کے مطابق دس اشخاص کو اس بزنس سے متعارف کرانے پر کمپنی متعارف کرانے والے شخص کو چار سو امریکن ڈالر بطور معاوضہ ادا کرتی ہے، علاوہ ازیں جب یہ دس اشخاص اس کاروبار کو دیگر افراد سے متعارف کراتے ہیں، تو اپ لائن فرد کو ان علاقائی رپورٹوں کی بنیاد پر بھی فائدہ حاصل ہوتا ہے اور یہ شخص کمپنی سے اس وقت تک معاوضہ کا حقدار ہو جاتا ہے، جب تک کہ اس شخص یا کسی دیگر فرد کے ذریعہ نئی بزنس کا تعارف ہوتا رہتا ہے، میں چاہتا ہوں کہ اسلامی اصولوں کی روشنی میں یہ فتویٰ دیا جائے کہ آیا ایسے ذرائع سے حاصل ہونے والی آمدنی حلال ہے یا حرام؟

اس کے جواب میں مشہور اسلامی ماہر اقتصادیات ڈاکٹر منظر کھن فرماتے ہیں: اس قسم کے سلسلے و ارمیشن کی ادائیگی جائز ہے بشرطیکہ اس میں کوئی بات چھپائی نہ جائے (شفافیت ہو) یعنی نچلی سطح تک تمام ٹی سی او اس بات سے واقف ہوں کہ کمیشن کا ڈھانچہ کیسے بنا ہے اور جو قیمت

ان سے لی جا رہی ہے اس میں اس سلسلہ کی سب سے اونچی سطح تک کا کمیشن شامل ہے، شریعت میں سامان فروخت کنندہ کو کمیشن دینے پر کوئی پابندی نہیں ہے، بشرطیکہ خریدار بھی اس بات سے باخبر ہو، اگر اسے پوری طرح واضح نہ کیا جائے تو یہ ایک قسم کی رشوت یا کم از کم دھوکہ دہی ہوگی، بہر حال سونے اور سونے کے زیورات کی فروخت ہمیشہ نقد (ہاتھ کے ہاتھ) ہونی چاہئے، جیسا کہ رسول اللہ ﷺ نے ہدایت فرمائی ہے۔

عمان میں واقع ایک ملٹی نیشنل کمپنی جس کا نام بزنس (Biznes) ہے اور جو آؤٹ لائن انٹرایکٹو بلیک کمپیوٹر کورس فروخت کرتی ہے، اس کے بارے میں ڈاکٹر کہف نے کہا: یہ سلسلہ وار کاروباری طریقہ بھی جائز ہے، بشرطیکہ مندرجہ ذیل تین شرائط کی تکمیل کی جائے:

۱- خرید فروخت کی اشیاء خود بھی جائز ہوں، مثلاً اصل اشیاء کی فروخت، اس طرح نقلی اور ممنوعہ اشیاء کی فروخت اس کاروبار کو ناجائز بنا دیتی ہے۔

۲- نئے خریداروں یا ممبروں کو جب کہ انہیں بزنس سے متعارف کرایا جائے تو وہ پوری طرح اس بات سے باخبر ہوں کہ جو شخص انہیں اس بزنس سے متعارف کر رہا ہے، اس کا اس میں کمیشن ہے۔

۳- لین دین (کنٹریکٹ) کی عام مطلوبات (شرائط) کو ملحوظ رکھا جائے، مثلاً کنٹریکٹ درست ہو، سامان کی پوری تفصیل، صحیح ڈھنگ سے سامان پہنچانا اور رقم کی وصولی کا صحیح طریقہ وغیرہ اور اگر سونا فروخت کیا جا رہا ہے جس کے لئے مزید خصوصی شرائط، مثلاً سونا جو مطلوب ہے اسے پہنچانا اور لین دین کے وقت پوری رقم وصول کرنا، ان اضافی شرائط کو بھی ضرور پورا کیا جانا چاہئے۔

بہر حال اس پر وگرام میں دئے گئے فتوے پر مزید سوالات اور رائے زنی کی ضرورت ہے، ایک نامعلوم سول کنندہ نے کہا، شروع میں سوال کرنے والے نے مصنوع کی اصل قیمت

اور بازار میں ملنے والی قیمت کا انکشاف نہیں کیا، جہاں تک میں سمجھتا ہوں ”کولڈ کونسلٹ انٹرنیشنل“ کمپنی سونے کے جو سکے بناتی ہے، اس کی قیمت بازار میں ملنے والی اس کی قیمت سے زیادہ ہوتی ہے؛ کیونکہ کمپنی پرکشش فائدہ کی پیشکش کرتی ہے، اس کے فروخت کرنے والے مستقبل میں اہم منافع ہونے کی امید میں مصنوعات کی قیمت کے بارے میں زیادہ پروا نہیں کرتے، چونکہ فروخت کی جانے والی چیز ہر اس فرد کے لئے جو اس کاروباری سلسلہ میں شریک ہوتا ہے آئندہ کے منافع کی ایک کرشماتی شئی ہوتی ہے، میں سمجھتا ہوں کہ اس میں شریعت کے بنیادی تجارتی اصولوں کی خلاف ورزی ہوتی ہے۔

دوسرے یہ بات بھی ظاہر ہے کہ جو شخص یہ سامان خریدتا ہے، وہ اسے اپنے استعمال کے لئے نہیں خریدتا، بلکہ وہ اس سلسلے میں شامل ہونے اور کسی دوسرے کو اس سے وابستہ کرنے کی امید میں کرتا ہے تاکہ اسے نفع حاصل ہو، یہ بات بھی عموماً ظاہر ہے کہ وہ متعدد شخص جو اس سلسلے میں شامل ہوتے ہیں انہیں نقصان اٹھانا پڑتا ہے، کیونکہ ہر شخص دس دوسرے اشخاص کو اس بزنس میں شریک کرنے میں کامیاب نہیں ہو پاتا، لہذا اس کے منافع کی رقم ڈوب جاتی ہے، جو سامان وہ خریدتے ہیں اگر وہ ان کی ادا کردہ قیمت کے مساوی ہوتا ہے، تو اس میں اسے نقصان نہیں ہوگا، نچلی سطح کے کارکنوں کو جو نقصان ہوتا ہے، اس کا اثر یقیناً اوپری سطح کے افراد کے کمیشن پر بھی پڑے گا، کیا شریعت میں یہ جائز ہے؟

تیسرے یہ ایک ایسی بزنس ہے جس میں دوستوں کا استحصال ہوتا ہے، ایک شخص جو کاروباری طریقوں سے واقف نہیں ہے وہ کسی اجنبی سے اس سلسلے میں رابطہ قائم کرنے سے جھجکے گا اور اپنے دوستوں کو ہی اس بزنس میں الجھانے کی کوشش کرے گا اور کیونکہ فروخت کی جانے والی شئی عام استعمال کی چیز نہیں ہوتی، اس لئے دوستوں کا استحصال شریعت میں قائل قبول قرار نہیں دیا جائے گا، وہ مزید کہتا ہے کہ اگر ہم غیر ضروری اشیاء خریدتے ہیں تو محشر میں اللہ تعالیٰ ہم سے

سوال کرے گا۔

ڈاکٹر کہف نے اس کا مندرجہ ذیل جواب دیا:

یہ کمیشن کا مسئلہ ہی فتویٰ میں زیر بحث ہے اور شفافیت سے متعلق ہے، جب تعلقات اور لین دین میں نئے خریداروں کے لئے شفافیت ہوگی، کیونکہ جب وہ یہ نہیں سمجھیں گے کہ دیانت دار اور منافع نہ کمانے والے دوست انہیں رجحان نہیں رہے ہیں، تو پھر اس میں کوئی مسئلہ پیدا نہیں ہوگا، مزید یہ کہ کسی چیز کو اس کی بازاری قیمت سے کچھ زیادہ پر فروخت کرنا کوئی برا کاروبار نہیں ہے، بشرطیکہ منافع کا یہ تناسب زیادہ نہ ہو (ایک تہائی یا زیادہ، کیونکہ بعض فقہی مکاتب کے تحت ایک تہائی غبن کی سطح پر لے آتا ہے)۔ دوسرے یہ کہ کمپنی کی سماجی سرگرمیاں ایسا مسئلہ ہیں جن کا شریعت کے فتویٰ سے کوئی واسطہ نہیں، بشرطیکہ وہ مسلمانوں کے اور دیگر اقوام کے انسانی حقوق کے مقابلہ میں جارح کی ضمانت نہ کرتی ہو، جیسے فلسطین میں قابض اور جارح کو مالی تعاون دینا وغیرہ، اب ہم یہ دیکھتے ہیں کہ ایم ایل ایم (کثیر سطحی کاروباری طریقہ) کے بارے میں عصری بنیادی قانون کیا کہتا ہے:

عصری دنیاوی ضابطہ

ایم ایل ایم قانونی بھی ہو سکتا ہے اور غیر قانونی بھی، اگر ایم ایل ایم کو سلسلہ در سلسلہ یا ایک لامتناہی سلسلے کی صورت میں بروئے کار لایا جاتا ہے تو یہ غیر قانونی بھی ہے اور غیر اخلاقی بھی، یہ سلسلہ در سلسلہ اور لامتناہی سلسلہ کی اسکیمیں کیا ہیں اور یہ غیر اخلاقی کیوں ہیں؟ ان اسکیموں کے تحت کسی شخص سے پیسہ لگانے کے لئے کہا جاتا ہے اور اس کے بدلے میں اسے لائسنس دیا جاتا ہے کہ وہ دیگر افراد کو اس سلسلے سے وابستہ کرے اور پھر یہ دیگر افراد دوسروں کو اس اسکیم سے وابستہ کرتے ہیں، درحقیقت پیسہ لگانے والا اس موقع کی امید میں پیسہ لگاتا ہے کہ جب دوسرے لوگ دوسروں کو اس اسکیم میں لائیں گے تو اسے منافع ملے گا، وابستہ یا

بھرتی کرنے کا یہ موقع ہی کاروباری صنعت ہے، ایسی اسکیمیں غیر شرعی ہیں، کیونکہ وہ دو اعتبار سے غیر اخلاقی ہیں:

۱- ان میں دھوکہ دہی ہوتی ہے۔

۲- دوسرے وابستگی یا بھرتی بجائے مصنوعات پر مرکوز بزنس کے ایسی اسکیمیں پرفریب ہوتی ہیں، کیونکہ ان میں چھوٹی سی رقم لگا کر اس کے عوض بھاری منافع کا وعدہ کیا جاتا ہے، جو لوگ اس اسکیم سے پہلے ہی منسلک ہو جاتے ہیں وہ شروع میں خاصا اچھا منافع کما لیتے ہیں، لیکن جو لوگ بعد میں اس سے وابستہ ہوتے ہیں وہ بہت کم منافع حاصل کرتے ہیں، بلکہ نقصان اٹھاتے ہیں، کیونکہ انہیں زیادہ فراڈ نہیں ملتے جو اس اسکیم میں شرکت کریں۔

اب سلسلہ وار خطوط کا معاملہ سمجھئے جو لامتناہی سلسلے جیسا ہی ایک سلسلہ ہے۔ سلسلہ وار خطوط (چین لیٹرز) میں اشخاص کے ناموں کی ایک فہرست ہے، یہ خط وصول کرنے والا مطالبہ کا یہ خط پا کر فہرست میں سب سے اوپر مذکور نام والے شخص کو کوئی چیز (رقم، پوسٹ کارڈ، ای میل پیغام) بھیجتا ہے، تب وصول کنندہ اس فہرست میں مذکور سب سے اوپر کے نام کو حذف کر کے فہرست کے آخر میں اپنا نام درج کر دیتا ہے، لیکن ان میں کس قدر آدمیوں سے رابطہ کرنا پڑے گا تاکہ کوئی شخص رقم ارسال کرے، یہ تعداد بے حد تیزی سے بڑھتی جاتی ہے اور بہت جلد پوری آبادی کو سمیٹ لیتی ہے۔

جہاں تک ان سلسلہ وار یا لامتناہی سلسلے کی اسکیموں کا تعلق ہے، یہ لوگوں کو جھانسا دیتی ہیں، ان سے وعدہ کرتی ہیں کہ اگر وہ ان اسکیموں سے وابستہ ہو جائیں گے اور دوسروں کو بھی اس میں شریک کریں گے تو انہیں بھاری منافع ہوگا، یا دیگر فوائد حاصل ہوں گے، اس طرح یہ اسکیمیں پرفریب ہوتی ہیں، جو لوگ یہ اسکیمیں تیار کرتے ہیں وہ یہ بات نہیں بتاتے کہ جس قدر کم لوگوں کو مالی فائدہ ہوگا وہ اس حقیقت سے فائدہ اٹھاتے ہیں کہ بہت سے لوگ اس تقلیدی حساب کے

سلسلے کو سمجھ نہیں پائیں گے، امریکہ کے پوسٹل انسپکشن سروس نے ایم ایل ایم کی وضاحت کی ہے: متعدد کثیر سطحی تقسیم کنندہ اسکیمیں ہیں جو پریچ چین لیٹرز اسکیموں کے سوا کچھ نہیں ہیں، یہ اسکیمیں اہرامی انداز سے کام کرتی ہیں، یہ اپنے شرکاء کو یہ باور کراتی ہیں کہ وہ مصنوعات کو فروخت کرنے کے بجائے اگر لوگوں کو ان اسکیموں سے بطور تقسیم کار وابستہ کرنے کی بھرپور نہیں تو زیادہ تر تو چہ مرکز کر کے بہت منافع کما سکتے ہیں۔

یہ پرفریب پیرلڈ (اہرامی یا سلسلہ وار) اسکیمیں روایتی طور پر پوسٹل لاٹری قانون (عنوان ۱۸ متحدہ امریکہ کوڈ سیکشن ۲، ۱۳) کی خلاف ورزی کرتی ہیں، ان میں لاٹری کے تینوں عناصر ہوتے ہیں، یعنی انعام (پیرلڈ اسکیم میں حصہ لے کر مالی یا دیگر فوائد کی امید) چانس (اتفاق)، یعنی اس اسکیم میں حصہ لے کر آپ کو انعام یا فائدہ کا حاصل ہونا محض اتفاق (چانس) پر مبنی ہے، یعنی اس اسکیم میں جو افراد آپ سے نچلی سطح پر ہیں ان کی کوششوں پر منحصر ہے اور فیس (یعنی وہ فیس جو آپ اس اسکیم میں ڈسٹری بیوٹر (تقسیم کنندہ) بننے کے لئے ادا کرتے ہیں — پیرلڈ اسکیم کی داخلہ فیس بہت زیادہ ہے — بعض کیسوں میں تو جب آپ یہ رقم ادا کرتے ہیں اس وقت ہی احساس ہو جاتا ہے کہ یہ رقم ضائع ہوگئی، دولت کمانے کا کوئی راستہ نہیں ہے، نہ ایم ایل ایم اسکیم اس سے مستثنیٰ ہے، اس سے فائدہ ان افراد کو ہی ہوتا ہے جو ایسی اسکیموں کو فروغ دیتے ہیں اور اصلیت سے ناواقف افراد سے بھاری فیس وصول کر کے انہیں اپنا شکار بناتے ہیں، یہ صحیح ہے اور یہ حقیقت ہے کہ ایم ایل ایم مختلف النوع ادارے ہیں جن میں مخصوص قابل اعتراض عناصر ہو بھی سکتے ہیں اور نہیں بھی، اس مقالہ کے دوسرے حصہ میں ہم ان مخصوص غیر اخلاقی عناصر پر تو چہ مرکز کریں گے اور اسلامی تناظر میں ان کا جائزہ لیں گے، یہ بہر حال ممکن ہے کہ کوئی اسکیم غیر اخلاقی ہو، لیکن از روئے قانون اسے درست سمجھا جائے۔

پیرلڈ (سلسلہ وار) اور لامحدود سلسلہ وار تقسیم کنندہ اسکیمیں بنانے والے لوگوں سے

اسکیم میں پیسہ لگانے کے لئے کہتے ہیں اور اسی کے بدلے میں انہیں ایک لائسنس دیتے ہیں کہ وہ دوسروں کو بھی اس اسکیم سے وابستہ کریں، یہ نو وابستہ افراد دوسروں کو اس اسکیم میں شرکت پر آمادہ کرتے ہیں، دراصل پیسہ لگانے والا اس موقع کو حاصل کرنے کے لئے فیس ادا کرتا ہے جس کے تحت اسے دوسروں کو خود یا اس کے بھرتی کئے ہوئے لوگوں کو اس اسکیم میں شامل کرنے پر بطور معاوضہ رقم حاصل ہوتی ہے۔

یہ اسکیمیں غیر شرعی ہیں، کیونکہ یہ دو پہلوؤں سے غیر اخلاقی ہیں: (۱) یہ پرفریب ہیں، (۲) ان میں بھرتی (اسکیم سے وابستہ کرنے کا عمل) کے ذریعہ ہوتا ہے، پیرلڈ اسکیم کے مختلف شعبے ہیں، جیسے لیزرز (سلسلہ وار خطوط) اور پونزی (Ponzi) اسکیمیں، لیکن تمام اسکیموں میں جو بات مشترک ہے وہ یہ ہے کہ لوگوں کو جو نئے وعدوں کے ذریعہ اسکیم میں وقت اور پیسہ لگانے کے لئے بھایا جاتا ہے کہ انہیں اس سے مالی فائدہ ہوگا، لیکن جیسے جیسے زیادہ لوگ ان اسکیموں میں شامل ہوتے جاتے ہیں جاری منافع گھٹنے لگتا ہے، اگر اسکیم کو جائز بنانے کے لئے دیگر مصنوعات (مثلاً سونے کے حصص زیورات وغیرہ) کو متعارف کرایا جائے تب بھی صورت حال میں کوئی اہم تبدیلی نہیں آتی، مثال کے طور پر لوگوں کو بتایا جائے گا، اگر وہ جوہرات یا زیورات خریدیں یا دوسروں کو اس اسکیم سے وابستہ کرنے کے لئے فیس ادا کریں تو وہ بہت مالی منافع حاصل کر سکتے ہیں، اس اسکیم سے متعلق اوپر مذکور فتوے کی ایک مضحکہ خیز بات یہ ہے کہ اس میں فقہ کی اضافی شرط شامل کر دی گئی ہے جس سے موقع پر ہی لین دین کی بات کہی گئی ہے، اس سے یہ شبہ تقویت حاصل کرتا ہے کہ فتویٰ دینے والے نے مسئلہ یا اس شعبہ کی نزاکت کو سمجھایا نہیں، جب تک اس اسکیم میں زیورات و جوہرات خریدنے کے لئے لوگوں کو اسکیم سے وابستہ کیا جاتا رہے گا، مالی نفع حاصل ہوتا رہے گا، لیکن ایک وقت آئے گا کہ اسکیم سے وابستہ ہونے والے شخص کو اس میں شرکت کے لئے نئے افراد ہی نہ ملیں جو اس اسکیم میں پیسہ

لگانے کو آمادہ ہوں، اس سے یہ اسکیم دھوکہ اور پرفریب بن جاتی ہے۔

کیا یہ اسکیم عوامی مفاد میں ہے

ایک اور بات جو بہ آسانی اس اسکیم کے جواز کو غیر شرعی بناتی ہے وہ یہ ہے کہ ایسی اسکیمیں عوامی مفاد میں نہیں ہیں، کیونکہ یہ فراڈ کو بھرتی کرنے یعنی اسکیم سے وابستہ کرنے کی بنیاد پر کام کرتی ہیں، نہ کہ مصنوعات کی فروخت پر توچہ مرکوز کر کے، ایسے متعدد طریقہ کار اور کام ہیں جن سے اندازہ ہوتا ہے کہ کمپنی اور اس کے ایجنٹ کی توچہ مصنوعات کی بزنس پر نہیں، بلکہ لوگوں کو اسکیم میں شامل کرنے پر مرکوز ہے، یعنی اسکیم میں شرکت کرنے والوں کو مصنوعات کی فروخت سے ہونے والی جائز آمدنی کے بجائے دوسرے شرکت کرنے والوں کے لگائے ہوئے سرمایہ سے آمدنی حاصل ہونے کا وعدہ کیا جاتا ہے، ان رجحانات میں مندرجہ ذیل امور ہیں، لیکن یہ انہی تک محدود نہیں ہیں:

الف: غیر مضرت رساں مصنوعات کی فروخت کے بجائے دوسرے لوگوں کو اسکیم میں شریک کر کے کاروبار بڑھانے پر توچہ مرکوز رہتی ہے۔

ب: جن لوگوں کو یہ مصنوعات فروخت کرنے کے لئے بھرتی کیا جاتا ہے ان سے بھاری فیس وصول کی جاتی ہے۔

ج: بھرتی ہونے والوں کو مجبور کیا جاتا ہے کہ وہ کمپنی کی مصنوعات خریدیں، اپنے استعمال کے لئے یا پھر فہرستوں کا انبار لگائیں۔

ایک سنگین امکان یہ ہے کہ ایسی کمپنیاں، یا اسکیمیں آسان ذریعہ سے دولت کمانے کے مقصد کے تحت کام کرتی ہے، جو شریعت میں جائز نہیں ہے اور اسے میسر (جوا) کہا گیا ہے، لہذا یہ عوامی مفاد میں نہیں ہیں اور انہیں اسلامی مارکیٹ سے الگ رکھا جانا چاہئے۔



### فروخت کرنے والا عملہ بطور اصل خریدار

جیسا کہ اوپر ذکر کیا گیا اخلاقی اصولوں پر کام کرنے والی کمپنیاں مصنوعات کی فروخت پر توجہ دیتی ہیں اور وہ پیرلڈ جیسی اسکیموں کے لئے لوگوں کو بھرتی نہیں کرتیں۔ یہ کمپنیاں چھوٹے خریداروں کے لئے خوردہ فروشی بھی کرتی ہیں، شاید اخلاقی طور پر یہ صحیح نہ ہو کہ اپنے ہی فروخت کنندہ عملہ کے لئے خوردہ فروشی کی جائے، جب کسی کمپنی کی مصنوعات کے اصل خریدار خود اس کمپنی کے افراد ہوں تو اس سے یہ شبہ پیدا ہوتا ہے کہ کمپنی کا اعلیٰ طبقہ نچلے طبقہ کو اس پر مجبور کر رہا ہے کہ وہ زیادہ سامان خریدیں تاکہ اعلیٰ سطح پر پہنچا جاسکے، ایم ایل ایم جیسی کمپنیاں عموماً مختلف سطح پر کام کرتی ہیں، مثلاً: پرل، ڈائمنڈ، نیچر، سپر وائزر وغیرہ، ایجنٹ زیادہ منافع کماتے ہیں، کیونکہ وہ اونچی سطح تک جاتے ہیں اور وہ کمیشن کی اونچی شرح کے حقدار ہو جاتے ہیں، اور کیونکہ اعلیٰ سطح (Upline) کو اس خرید پر بزنس اور کمیشن وغیرہ ملتا ہے جو نچلی سطح (Down Line) کے ذریعہ عمل میں آتی ہے، لہذا ایم ایل ایم اس قسم کے دباؤ سے متاثر ہوتی ہیں۔

خود خریداری کا عمل نہ صرف پیچیدگیوں پیدا کرنے والا ہے، کیونکہ اس سے پیرلڈ فریب دہی کا راستہ کھلتا ہے، بلکہ بہت سے لوگ جو ان اسکیموں میں شرکت کرنے پر مجبور ہوتے ہیں وہ کسی روزگار کی تلاش میں ہوتے ہیں، ایسے لوگ زیادہ پڑھے لکھے نہیں ہوتے اور ان کی معقول آمدنی بھی نہیں ہوتی۔

ایم ایل ایم کی بہت سی مصنوعات بازار میں دستیاب عام مصنوعات سے زیادہ مہنگی ہوتی ہیں، اس کے سبب فروخت کرنے والا عملہ خود یہ مہنگی مصنوعات خریدنے پر مجبور ہو جاتا ہے، تاکہ وہ بطور ”فعال ڈسٹری بیوٹر“ اپنا منصب برقرار رکھ سکے، اس سے ان کی اس مجبوری کا احساس ہوتا ہے کہ وہ ایسے لوگ ہیں جو دباؤ برداشت نہیں کر سکتے، بہت سے شرکاء کو ہزاروں ڈالر خرچ کر کے ایم ایل ایم سے یہ مصنوعات خریدنی پڑتی ہیں، حالانکہ انہیں یہ یقین دلایا گیا تھا کہ وہ

پرکشش بزنس کریں گے۔

خالص پیرلڈ میں فریب کا عنصر اس قدر نمایاں ہوتا ہے کہ اسے نظر انداز نہیں کیا جاسکتا۔

پیرلڈ میں جو مصنوعات کی فروخت سے آلودہ ہے، اس میں استحصال کا امکان اسلامی اخلاقیات کے ایک بنیادی خیال کی نفی کرتا ہے، قرآن مجید میں کہا گیا ہے: ”تمہارے درمیان تجارت باہمی خیر سگالی کے جذبہ سے ہونی چاہئے“ (۲: ۲۷۵) مزید یہ کہ بہت سی ایم ایل ایم اسکیموں کے خلاف زیادہ قیمت وصول کرنے اور منافع نوری کا التزام عائد کیا گیا ہے، صورت حال کے ایک جائزہ (مطالعہ) سے ظاہر ہوتا ہے کہ ایم ایل ایم کی مصنوعات اور بازار میں دستیاب عام مصنوعات میں قیمت کا فرق ۳۰-۱۰۰ فیصد کی شرح تک ہوتا ہے، اس قسم کے جائزہ سے یہ امکان پیدا ہوتا ہے کہ اسلامی مارکیٹ میں اسے غبن قرار دیا جائے گا، جبکہ عملی اور تجرباتی جائزہ کے نتائج کو زمان و مکان کے فرق کے سبب عمومیت نہیں دی جاسکتی، ان امور کا مارکیٹ ضابطوں پر نگاہ رکھنے والوں یا کم سے کم ایم ایل ایم جیسی اسکیموں میں حصہ لینے والے تو ان مسلم حصہ داروں کو ان میں شامل ہونے سے قبل تفتیش کر لینی چاہئے۔

اسکیم سے علاحدہ ہونے اور تفتیش کا حق

ایم ایل ایم کو چاہئے کہ وہ اپنا سامان واپس کر لے، تاکہ تقسیم کنندہ کو یہ واضح حق ملے کہ وہ اس سے علاحدہ ہو سکے، حصہ داروں کو یہ حق ملنا چاہئے کہ وہ حصول مصنوعات میں جو رقم انہوں نے خرچ کی ہے اس میں کچھ انہیں واپس مل جائے، یعنی وہ سامان کی قیمت جسے وہ فروخت نہیں کر سکے، اس قسم کی پالیسی، جیسے خوردہ فروشی کے کام کی نگرانی کرنا، ایم ایل ایم کے فروخت کنندہ عملہ کو تحفظ عطا کر سکتے ہیں، بہر کیف محض اس قسم کی پالیسی سے ہی کمپنی کا اخلاقی جواز ثابت کرنے کے لئے کافی نہیں ہے، پہلے قدم کے طور پر جب تک کمپنی ڈسٹری بیوٹر کو پالیسی سے باخبر نہیں کرتی

اس وقت تک سامان واپس خریدنے کی پالیسی بے معنی رہے گی، دوسرے یہ کہ ڈسٹری بیوٹروں کو اس تحفظ دینے کے لئے سامان واپس لینے کی پالیسی کے تحت یہ ضروری ہے کہ ان ڈسٹری بیوٹروں کو اپنا پیسہ نسبتاً آسانی سے واپس مل جائے، ایم ایل ایم کمپنیاں اکثر اس پر عمل نہیں کرتی ہیں، اسلام ہر خریدار کو ایک آپشن یا اختیار عطا کرتا ہے کہ وہ تمام سامان جو وعدے پر فروخت کئے جائیں وہ اس لین دین کو منسوخ کر دیتا ہے، لیکن ایم ایل ایم کمپنیاں یہ اپنے صارفین کو جو ان کے سامان فروخت کرنے والے عملہ کے طور بھی کام کرتے ہیں، یہ اختیار مشکل سے ہی ملتا ہے۔

## فیس

اگر کمپنی اپنے سرمایہ کی فراہمی زیادہ تر اپنے ممبران سے فیس وصول کر کے حاصل کرتی ہے تو ایسی کمپنی بھرتی کر کے بزنس کرنے والی کمپنی ہے اور صحیح معنوں میں خوردہ سامان فروخت کرنے والا ادارہ نہیں ہے، اہم بات یہ ہے کہ اگر کمپنی کی آمدنی کا ایک حصہ شرح یا حصہ داروں سے فیس وصول کر کے حاصل ہوتا ہے یا سامان فروخت کے ذریعہ، یا اسکیم میں شریک ہونے والے نئے فرد پر دباؤ ڈال کر ٹریننگ کا سامان فروخت کر کے حاصل ہوتی ہے، تو ایک اخلاقی مسئلہ ہے۔ لیکن جب فیس زیادہ ہو؟ ہر معاملہ کی انفرادی طور پر تفتیش ہونی چاہئے، اگر کوئی فرد حقوق (Franchise) (لائسنس) خریدنا چاہتا ہے تو یہ فیس ہزاروں، بلکہ لاکھوں میں ہو سکتی ہے، یہ اس پر منحصر ہوگا کہ کمپنی اس حق کے تحت مواقع، سرمایہ ماہرین وغیرہ کس حد تک فراہم کر سکتی ہے، لیکن ایم ایل ایم میں کوئی حصہ دار جو کچھ حاصل کرتا ہے وہ کمپنی کی ایک ہینڈ بک اور فروخت کئے جانے والے سامان کے کچھ نمونے ہوتے ہیں۔

اپنے اہل خاندان یا دوستوں کو سامان فروخت کرنا

کچھ ایم ایل ایم کمپنیاں اپنے حصہ داروں کو ترغیب دیتی ہیں کہ وہ اپنے ہی عزیز

واقارب یا دوستوں کو سامان فروخت کریں، یا انہیں ایم ایل ایم کمپنی میں شرکت پر آمادہ کریں۔ اس کاروباری حکمت عملی سے کئی اخلاقی مشکلات پیدا ہوتی ہیں، کمپنی کے حصہ دار اپنی ایم ایل ایم بزنس میں کامیابی حاصل کرنے کے لئے اپنے عزیزوں اور دوستوں پر دباؤ ڈالتے ہیں کہ وہ کاسمیٹک (غازہ پاؤڈر لپ اسٹک وغیرہ) وائر فلٹر اور زیورات وغیرہ خریدیں، دوسرے معنوں میں ایم ایل ایم کمپنیاں رشتہ داری کو کاروبار میں تبدیل کر کے ان انسانی رشتوں پر اثر انداز ہوتی ہے جو محبت اور شفقت کی بنیاد پر قائم ہوئے ہیں۔ یہ رشتہ دار اپنے بیٹوں، بیٹیوں کو خجالت سے بچانے کے لئے ان کا سامان خریدنے پر مجبور ہوتے ہیں، اور خاندان میں تنازعہ سے بچنے کے لئے ان کو سہارا دیتے ہیں، ہو سکتا ہے کہ یہ اعزاء یہ سامان خریدنا نہ چاہتے ہوں، یا یہ سامان ناقص ہو، دیگر حالات میں وہ لوگ ایسے سامان کو دکاندار کو واپس کر کے، اس سے اپنی رقم واپس مانگیں گے، لیکن اس صورت میں وہ اپنے عزیز یا دوست سے اپنے پیسے واپس نہیں مانگ سکتے، ہو سکتا ہے کہ بیچی جانے والی مصنوعات کے ساتھ قیمت واپس لئے جانے کا ٹیگ بھی لگا ہو، لیکن ان حالات میں اس ضمانت کی کوئی اہمیت نہیں رہ جاتی، کیا یہ مجبور خریدار اپنے خاندانی اتحاد یا ایک دوست سے محروم ہونے کا خطرہ مول لے کر سامان کی قیمت کی واپسی کا مطالبہ کر سکتا ہے؟ اخلاقی اعتبار سے ایم ایل ایم کو اپنے فروخت کنندگان کو یہ تنبیہ کرنی چاہئے کہ ذاتی تعلقات کو کاروباری مقصد کے لئے استعمال کے کیا مضرات ہیں، لیکن ایم ایل ایم کمپنی اپنے کارکنوں کو ایسا کوئی مشورہ نہیں دیتی، یہ نئے کارکن نہ کاروباری اصولوں سے واقف ہوتے ہیں، نہ اس میدان میں انہیں تجربہ ہوتا ہے، اور نہ ان کے کاروباری تعلقات ہوتے ہیں۔

### اختتامیہ

اس مقالہ میں ہم نے ایم ایل ایم کمپنیوں کی بعض ان خصوصیات کا ذکر کیا ہے جو

---

اسلامی شریعت کے تحت قابل قبول نہیں ہو سکتیں، بہر کیف ہر ایم ایل ایم کمپنی اپنی نوعیت میں مختلف ہوتی ہے، اس میں مخصوص قابل اعتراض عناصر بھی ہو سکتے ہیں اور نہیں بھی، مجموعی طور پر مسلمانوں کو اس قسم کی اسکیموں میں شرکت سے روکنا نہایت ضروری ہے۔

☆☆☆

## عصر حاضر کی ایک جدید تجارتی شکل

جناب احسان الحق صاحب ☆

تجارت کا رائج طریقہ یہ تھا کہ کمپنیاں اپنی مصنوعات، تھوک ویا پاروں سے خوردہ فروشوں اور خوردہ فروشوں سے عام صارفین تک فروخت کرنے کے لئے پہنچاتی تھیں، لیکن آج کل مختلف کمپنیاں اپنی تجارت کو فروغ دینے کے لئے مختلف قسم کے منصوبے بنا کر عوام کے سامنے پیش کرتی ہیں: یہ منصوبے مختلف ناموں سے مشہور ہیں، مثلاً: براہ راست فروخت کے منصوبے (Direct Selling Schemes)، نیٹ ورک مارکنگ (Network Marketing)، کثیر السطحی فروخت (Multi Level Marketing) وغیرہ۔ اصلاً یہ منصوبے تجارت کی قانونی طور پر جائز سرگرمیاں ہیں جن کے تحت یہ کمپنیاں اپنی مصنوعات وخدمات کو صارفین کے ہاتھ پہنچ کر فرواد کو منافع کمانے کا موقع فراہم کرتی ہیں، اس میں حصہ لینے والا شخص دیگر اشخاص کو اس کا رکن بنا کر اور ان کے ذریعہ کی گئی فروخت پر مزید کمیشن حاصل کر سکتا ہے۔

لیکن فروخت کا یہ منصوبہ اس وقت قانونی جواز رکھتا ہے جب بظاہر اشیاء اور خدمات کی فروخت کے پردے میں محض نئے ارکان کی رکن سازی کے ذریعہ منافع کمانا ہو (۱)۔ عام طور پر ایسی اسکیم کو اہرامی فروخت (Pyramid Selling) کہا جاتا ہے، لیکن تمام اہرامی اسکیمیں (Pyramid Schemes) اہرامی فروخت (Pyramid Selling) ہیں۔

☆ سابق سینئر ٹیچر و نصاب پبلسٹیٹی، حال جوائنٹ ڈائریکٹر پروجیکٹ یون اسلامک بینکنگ فنانس ہنڈ  
اگواکس انسٹی ٹیوٹ آف ٹیکنالوجی اسٹڈیز، نئی دہلی۔

(Selling) نہیں ہوتی ہیں، تاہم بیشتر اہرامی منصوبے (Pyramid Schemes)، اہرامی فروخت (Pyramid Selling) کے طرز پر کام کرنے کی وجہ سے اس قدر بدنام ہو چکے ہیں کہ اصطلاح اہرامی اسکیم (Pyramid Scheme) اہرامی فروخت (Pyramid Selling) کے مترادف بن گئی ہے، قابل توجہ ہے کہ رکن سازی کے ذریعہ حاصل ہونے والا منافع بذات خود غیر قانونی نہیں ہے، لیکن یہ بات غیر قانونی ہے کہ کسی شخص کو اس بات کے لئے بہکایا پھسلایا جائے کہ کسی اسکیم سے وابستہ ہونے کا خاص مقصد دوسرے اشخاص کی رکن سازی کرنا ہے، یا اس مقصد کی بنیاد پر کسی شخص سے رقم حاصل کرنا ہے، نہ کہ حقیقی تجارت۔

علم خرید و فروخت (Marketing) کے بیشتر ماہرین کا خیال ہے کہ اہرامی فروخت صریح طور پر جعل سازی ہے، نام نہاد ”سرمایہ کاری“ یا ”تجارت“ کی اسکیم کے بانی خود کو اراکین کے ذریعہ ادا کی گئی رقم سے (Geometric progression) (سلسلہ ہندسہ کی رفتار سے) مالدار بناتے ہیں، مختلف بین الاقوامی عدالتوں نے ایسی دھوکہ دہی کی اسکیموں کو (Chain Letters) ”سلسلہ خطوط“ (جس میں ہر خط پانے والا شخص دوسروں کو ایک مقررہ تعداد میں خط ارسال کرنے کی ترغیب کرتا ہے)، (Chain selling) ”سلسلہ فروخت“ اور (Investment Lotteries) ”سرمایہ کاری کی قرعہ اندازی“ کے نام دینے ہیں۔

دنیا بھر میں متعدد قوانین کے ذریعہ ”اہرامی فروخت“ کو ممنوع قرار دیا گیا ہے، مختلف ممالک کے قوانین کی زبانیں کو کہ مختلف ہیں، لیکن سب میں مندرجہ ذیل بنیادی نظر یہ واضح ہے (۲)۔

☆ ایک اہرامی اسکیم وہ ہے جس میں کوئی رکن ایک داخلہ فیس کے بدلے مستقبل میں منافع کمانے کا موقع حاصل کرتا ہے، اس طرح کے منصوبوں میں صارفین کو اشیاء کی غیر مشروط فروخت کے بجائے نئے ارکان سے داخلہ فیس جمع کرا کے بطور کمیشن منافع حاصل کیا جاتا ہے، اس طرح اسکیم میں ارکان کی تعداد میں مسلسل اضافہ کے ذریعہ ان سے سرمایہ کاری کرائی جاتی

ہے اور منافع کمانے کے لئے صارفین سے اشیاء اور خدمات کی فروخت کو ایک بہانے کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے۔

ان اسکیموں میں بعد میں شامل ہونے والے نچلے درجہ کے ارکان سے رقم حاصل کر کے اوپر درجہ کے ارکان اور اسکیم کے بانیوں کے درمیان تقسیم کی جاتی ہے، اسکیم کسی بھی تجارت کے جائز مقصد کی تکمیل نہیں کرتی ہے، اسکیم کے اندر صرف اس میں حصہ لینے والوں کے حقوق ہوتے ہیں اور ان سے حاصل کی گئی داخلہ فیس و سرمایہ کی غیر مساوی تقسیم انہیں کے درمیان ہوتی ہے۔

”نیٹ ورک مارکنگ“ یا براہ راست فروخت کے ضمن میں ماہرین معاشیات نے مصنوعات کی قیمت سے متعلق صارفین کے رویہ کی مندرجہ ذیل خصوصیات بیان کی ہیں، جو امریکہ میں اس کی صنعت کی ایک سو چھتیس سالہ تاریخ میں اب سامنے آئی ہیں (۳):

۱- وہ صارفین جو بلا واسطہ خریداری کرتے ہیں ان صارفین سے کچھ کم ہوشیار نہیں ہوتے ہیں جو بلا واسطہ کھلے بازار میں خریداری کرتے ہیں۔

۲- اگر کمپنی کی مصنوعات کی قدر منفعت کم ہے تو کمپنی کا ڈوب جانا لازمی ہے، ہو سکتا ہے کہ اس کے ناکام ہونے میں کچھ وقت لگ جائے، کیونکہ چند خریدار اس غلط فہمی میں مبتلا ہوتے ہیں کہ ان کا مفاد خریداری کرنے میں پوشیدہ ہے۔

۳- زیادہ منفعت حاصل کرنے کی خواہش صرف اسی وجہ سے ختم نہیں ہو جاتی ہے کہ اسکیم میں نقصان کی تلافی (کمیشن) کی رعایت بھی شامل ہے۔ ہو سکتا ہے کہ وقتی طور پر عام فہم و ادراک پہ لالچ غالب آجائے، حالانکہ تاریخ لگا تا قطعی طور پر یہ سبق سکھاتی آرہی ہے کہ افراد عرصہ دراز تک مصنوعات کی بڑھی ہوئی قیمت صرف اس لئے نہیں ادا کرتے رہیں گے کہ اس کے عوض ایک چک ان کو ملنے والا ہے۔

۴- اس غلط فہمی کو دور کرنے کا راز اس حقیقت میں پوشیدہ ہے کہ تجارت کے قاعدے صرف اس لئے نہیں بدل جاتے ہیں کہ اشیاء کو مہیا کرنے کے راستے بدل گئے ہیں۔



۵- ایک اور راز یہ ہے کہ ”کسی بھی نیٹ ورک مارکنگ میں فائدہ کا موقع اسی قدر اچھا ہے جتنا کہ مصنوعات کی منفعت ہے جہاں منفعت نہیں وہاں فائدہ کا کوئی موقع نہیں اور اس کا کوئی مستقبل نہیں، جہاں بہت منفعت ہے وہاں فائدہ بہت ہے اور مستقبل روشن ہوگا۔“

### منفعت کی قانونی اہمیت (۴):

کسی بھی نیٹ ورک مارکنگ پروگرام کو قانونی جواز فراہم کرنے سے پہلے حکام جانچ کا جو طریقہ اختیار کرتے ہیں وہ ہے ”اندرونی منفعت“ کی جانچ، یہ جانچ ایک سول کے ذریعہ کی جاسکتی ہے کہ ”کیا مصنوعات اپنی منفعت کی بنیاد پر بک سکتی ہیں؟“ اور یہ جانچ ایک دوسرے سول کے ذریعہ بھی کی جاسکتی ہے کہ ”اگر ان مصنوعات کی خرید سے وابستہ نقصان کی تلافی کا کوئی منصوبہ نہ ہو، تو کیا پھر بھی لوگ ان کو خریدیں گے؟“

غالباً ایک اور سوال کے ذریعہ بھی اس کی جانچ کی جاسکتی ہے کہ ”کیا اس اسکیم کے اراکین (Distributors) ہی مصنوعات خریدنے کے لئے راضی ہوتے ہیں؟“  
اگر پہلے دو سوالات کا جواب نہیں، اور تیسرے سوال کا جواب ہاں ہے تو اسکیم قانونی جواز نہیں رکھتی ہے۔

اگر کمپنی کی مصنوعات کی قیمت کھلے بازار میں موجود اسی قسم کی اشیاء کی قیمتوں کے مقابلے دوگنی ہے اور ان سے دوگنی منفعت حاصل ہوتی ہے تو مانا جائے گا کہ قیمتیں مناسب ہیں، اور اگر قدر منفعت دوگنے سے زیادہ ہو تو مانا جائے گا کہ قیمتیں کم ہیں، اور قدر منفعت کم ہو تو مانا جائے گا کہ قیمتیں زیادہ ہیں، عام طور پر حقیقی تجارتی کمپنیاں اپنی مصنوعات کی قیمت بازار میں ملنے والی اس جیسی مصنوعات کی قیمتوں کے برابر یا کم رکھتی ہیں، لیکن اہرامی اسکیمیں (Pyramid Scheme) عام طور پر اپنی مصنوعات کی قیمتیں بازار کی قیمتوں سے بہت زیادہ رکھتی ہیں۔

اس میں کوئی شبہ نہیں کہ بلا واسطہ فرخت ہونے والی بہت سی مصنوعات اچھی بھی مل سکتی ہیں، ہاں اگر کوئی کمپنی اپنی مصنوعات کی قیمت ان کی قدر سے پانچ گنا زیادہ رکھے گی تو یہ

زیادہ نہیں فروخت کر پائے گی۔

ایسی اسکیم میں شامل ہونے والے ممبران کے پاس منافع کمانے کا ایک ہی طریقہ باقی رہتا ہے کہ مزید خریدار ممبران بنائے جائیں، اور بعد میں آنے والے ممبران کا سرمایہ جو کہ فیس داخلہ اور مصنوعات کی اضافی قیمت سے حاصل کیا جاتا ہے ابتداء میں آنے والے چند افراد میں تقسیم کیا جائے، اور یہ قانوناً جوئے کی تعریف میں آتا ہے۔

براہ راست فروخت اور لہرائی فروخت میں امتیاز اس بنیاد پر کیا جاسکتا ہے کہ ایک کی بنیاد فروخت پر ہوتی ہے اور دوسرے کی بنیاد رکن سازی پر۔

بلاشبہ ایسی اسکیمیں اس وقت ناکام ہو جاتی ہیں جب کوئی نیا رکن نہ بنایا جاسکے، اور جب اسکیم ناکام ہوتی ہے تو ماسوائے اراکین کے جو کہ اسکیم کے اونچے درجوں پر ہوتے ہیں بیشتر اراکین اپنا سرمایہ گنوا بیٹھتے ہیں۔

آپ خود ان مصنوعات کو استعمال کر کے سمجھ سکتے ہیں کہ ان کی منفعت ان کی قیمت کے مناسب ہے یا نہیں، اس کو مندرجہ ذیل مثال سے سمجھا جاسکتا ہے:

فرض کیجئے کہ اسکیم میں ارکان کو ایک ٹوتھ پیسٹ ۹۰ روپیہ میں فروخت کیا جاتا ہے، جبکہ بازار میں بظاہر اسی جیسے ٹوتھ پیسٹ کی قیمت ۴۵ روپیہ ہے جو کہ ایک شخص کے ایک ماہ کے استعمال کے لئے کافی ہوتا ہے، اگر اسی شخص کے لئے اسکیم میں خرید گیا ٹوتھ پیسٹ دو ماہ کے لئے کافی ہو تو اس کی قیمت مناسب اور دو ماہ سے زیادہ کافی رہنے پرستی اور دو ماہ سے کم کافی رہنے پر مہنگی مانی جائے گی۔

لہذا ان کی قیمت کو نظر میں رکھ کر اندازہ کیا جاسکتا ہے کہ ان قیمتوں پر غیر ممبر صارفین مذکورہ شی خریدنے کو تیار ہوں گے یا نہیں، اگر مصنوعات اپنی قدر و قیمت کی بنیاد پر قابل فروخت نہیں ہیں تو اس کے خریدار نہیں ملیں گے، ممبران صرف ممبر سازی کے ذریعہ ہی کمیشن حاصل کر سکتے ہیں، اس طرح کی اسکیم میں منافع مصنوعات کی فروخت سے حاصل نہیں ہوتا، بلکہ ممبر سازی سے حاصل ہوتا ہے۔

لوگ اسی وقت تک ممبر بنتے رہیں گے جب تک ان کو ممبر سازی کرنے میں کامیابی کا امکان رہے گا، بہر حال یہ تعداد غیر محدود نہیں ہے، آخر کار کسی مرحلہ میں جا کر یہ سلسلہ رک جائے گا اور اسکیم ہا کامی سے دوچار ہوگی۔

اگر ممبران مصنوعات کو ان کی منفعت کے مقابلہ زائد قیمت پر خریدتے ہیں تو وہ یہ سمجھتے ہیں کہ ان کے ذریعہ بنائے گئے ممبران بھی ان مصنوعات کو اصل سے زائد قیمت پر خریدیں گے جس میں سے ان کو کمیشن ملتا رہے گا، اس طرح نہ صرف ان کے نقصان کی تلافی ہوگی، بلکہ خاصہ منافع بھی ہوتا رہے گا، یعنی پہلے ممبر بننے والوں کا منافع، آئندہ ممبر بننے والوں کی تعداد اور خریداری پر منحصر ہوگا، لیکن اگر ان کی یہ امید پوری نہیں ہوتی ہے تو وہ اپنی غلطی اور خسارے کا الزام اسکیم کے بانیوں اور اوپر درجات والے ممبران پر رکھتے ہیں۔

قریب قریب تمام ادارے قطع نظر اس کے کہ وہ بلا واسطہ فروخت، روایتی تجارت یا سرکاری محکمہ ہو کچھ نہ کچھ اہرامی شکل رکھتے ہیں، جس میں ایک قسم کی درجہ بندی تو ہوتی ہی ہے، جیسے کہ ایک عام کمپنی اس طرح کا نظام رکھتی ہے:

### عام تجارتی کمپنی (A General Trading Company)

کلیدی مہدی ار (Chairman)

تنظیمی ڈائریکٹر (Managing Director)

نائب تنظیمی ڈائریکٹر (Deputy Managing Director)

منتظم اعلیٰ (Senior Manager) منتظم اعلیٰ (Senior Manager)

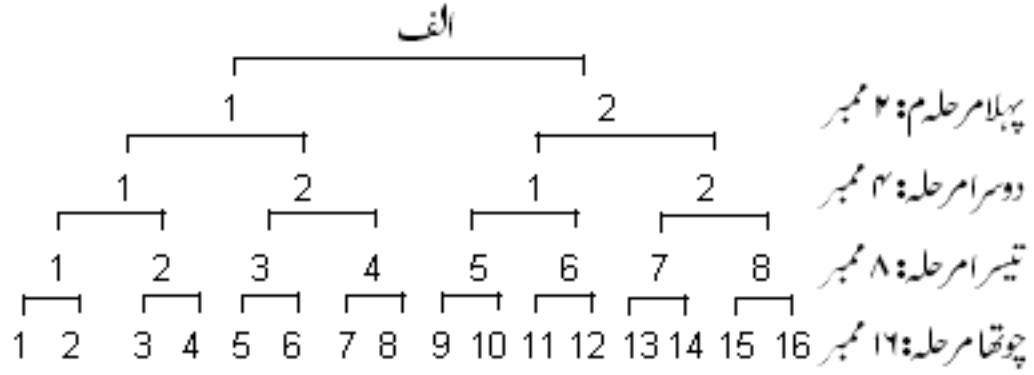
منتظم (Manager) منتظم (Manager) منتظم (Manager)

عمل درآمد عہدہ دار عمل درآمد عہدہ دار عمل درآمد عہدہ دار عمل درآمد عہدہ دار

(Executive) (Executive) (Executive) (Executive)

اہرامی اسکیم کا خاکہ

اس طرح خاکہ کے اعتبار سے دوسرے اداروں میں اور اہرامی اسکیم میں تھوڑی سی یکسانیت ضرور پائی جاتی ہے۔



کارکردگی کے اعتبار سے ان دونوں میں مندرجہ ذیل فرق پایا جاتا ہے:

### اہرامی اسکیم

۱- ضرورت سے زیادہ اضافی داخلہ فیس، فیس ترغیب اور مصنوعات کی غیر معمولی اضافی قیمت پر واجبی فروخت کے نام پر لیتے ہیں، لیکن رکن سازی ہی ان کے منافع کا واحد ذریعہ ہوتا ہے۔

۲- فی الواقع یا پانچ گراں قیمت مصنوعات کی تجارت میں دلچسپی نہیں رکھتی ہیں، ان کی مصنوعات صارفین کے لئے تشفی بخش نہیں ہوتی ہیں، اہرامی انداز میں بڑھتے ہوئے اپنے ارکان کے مجموعہ سے فیس داخلہ لے کر اور ان کو مصنوعات کی غیر معمولی اضافی قیمت پر جبری فروخت سے رقم حاصل کر کے منافع کماتی ہیں۔

### براہ راست فروخت کی اسکیم

۱- ابتدائی فیس بہت کم ہوتی ہے عام طور پر یہ سامان ترغیب فروخت کو فروغ دینے والے آلات و نمائشی ساز و سامان کی قیمت کے برابر ہوتی ہے۔

۲- ایسی کمپنیاں بہت سی اچھی مصنوعات عام صارفین کو فروخت کرتی ہیں ان کی یکے بعد دیگرے فروخت صارفین کو ہوتی رہتی ہے یہ اس لئے ممکن ہے کہ ان کی مصنوعات تشفی بخش ہوتی ہیں۔

- ۳- یہ کمپنیاں اپنے سامان کو واپس لے کر کل قیمت کی واپسی کی ضمانت دیتی ہیں، اس طرح تقسیم کنندہ و صارفین سامان کو واپس کر کے اس کے بدلے دوسرا سامان یا قیمت واپس لے سکتے ہیں۔
- ۴- یہ کمپنیاں طویل مدتی تجارت میں دلچسپی لیتی ہیں، اسی لئے یہ اپنے تقسیم کنندہ جو کہ عام طور پر خوردہ تجارتی ہوتے ہیں، کے کچھ حقوق اپنے اوپر عائد کرنے کا ذمہ لیتی ہیں۔
- ۵- اس نظام میں کامیابی کا انحصار تجارتی کاوشوں پر منحصر ہوتا ہے، یعنی تقسیم کنندہ کی آمدنی اس کے ذریعہ کی گئی تجارتی کاوش کے تناسب سے ہوتی ہے۔
- ۶- یہ کمپنیاں قابل قدر اشیاء کی صارفین تک فروخت ہونے پر انحصار کرتی ہیں، ان کی مصنوعات قیمت کے عوض قدر منفعہ فراہم کرتی ہیں، تاکہ تجارت قائم رہے۔
- ۳- اہرامی اسکیم بکا ہوا سامان واپس نہیں لیتی ہیں۔ اسی وجہ سے یہ بہت جلد بند ہو جاتی ہیں۔
- ۴- یہ کمپنیاں جلد مالدار بننے کا موقع فراہم کرنے کا دعویٰ کرتی ہیں، اہرامی نظام کے مطابق نچلے درجے والے ارکان کی ایک کثیر تعداد اوپر والے چند اشخاص میں تقسیم ہونے کے لئے رقم فراہم کرتی ہے۔
- ۵- اہرامی کمپنی میں کامیابی کا موقع خریداجانا ہے اسکیم میں پہلے داخل ہونے والوں کا فائدہ بعد میں آنے والوں کے نقصان کے برابر ہوتا ہے۔
- ۶- یہ صارفین کو بار بار سامان فروخت کرنے میں دلچسپی نہیں رکھتی ہیں، بلکہ ارکان کو ضرورت سے زیادہ سامان کی جبری فروخت سے منافع حاصل کرتی ہیں۔ وہ ان کی مصنوعات اس لئے نہیں خریدتے ہیں کہ وہ کارآمد ہیں، بلکہ اسکیم میں حصہ لینے کے لئے ان کی خریداری ان کے لئے ضروری ہوتی ہے، نتیجہً ان کے سرمایہ سامان منڈھ دیا جاتا ہے، جس کو نہ تو وہ پورا خرچ کر پاتے ہیں، نہ ہی صارفین کو فروخت کر پاتے ہیں۔ اسکیم کا خاتمہ ہو جانے کی صورت میں ان کو اپنا سرمایہ واپس نہیں مل سکتا ہے۔

۷- یہ کمپنیاں عام طور پر تقسیم کنندہ، یعنی خوردہ فروشوں کا ایک آزادانہ سلسلہ (نیٹ ورک) رکھتے ہیں، جو کہ ایک دوسرے پر منحصر نہیں ہوتے ہیں۔

۷- یہ دراصل اشخاص کو اسکیم میں داخل کر کے سوچے سمجھے طریقہ سے جعل سازی کرتی ہیں ان کے ارکان کے مجموعہ کی شکل مسابقت کے اعتبار سے درجہ بدرجہ اہرامی انداز میں اوپر سے نیچے کی طرف پھیلتی ہے۔ اوپر درجہ والے اپنے منافع کے لئے نچلے درجہ والوں پر منحصر ہوتے ہیں۔

۸- یہ اپنے سخت ضوابط کے ذریعہ اپنے تقسیم کنندہ پر مال کی زیادتی کا بوجھ نہیں ڈالتے ہیں۔

۸- اہرامی کمپنی کے پاس اس کے علاوہ اور کوئی ترکیب نہیں ہوتی کہ ارکان کے اوپر سامان کا اور اونچی داخلہ فیس کا بار ڈالا جائے۔

۹- خوردہ فروش اشیاء و خدمات کو صارفین کے ہاتھ فروخت کرتے ہیں۔

۹- اس میں شمولیت بنیادی طور پر رکن سازی کے ذریعہ ہوتی ہے، اشیاء و خدمات کی فروخت ارکان تک ہی محدود رہتی ہے۔

۱۰- امریکہ و دیگر ممالک میں بلا واسطہ فروخت، تجارت کا ایک جائز اور معروف طریقہ ہے۔

۱۰- اہرامی اسکیمیں امریکہ و دیگر ممالک میں غیر قانونی ہیں، قانونی جواز کے لئے یہ غلط بیانی کا سہارا لیتی ہیں اور اپنی اسکیم کو تجارتی اسکیم بتاتی ہیں۔

ان تفصیلات کی روشنی میں کسی بھی ”نیٹ ورک مارکنگ اسکیم“ کی بابت اس کی ظاہری شکل کو نظر میں رکھ کر یہ فیصلہ نہیں کیا جاسکتا ہے کہ یہ ایک واقعی تجارت کی اسکیم ہے یا کہ اہرامی اسکیم (Pyramid Scheme) ہے، اس کا فیصلہ اس سوال کے جواب پر منحصر ہے کہ کیا اسکیم میں شامل ہونے والے ممبران کو منافع کمپنی کی مصنوعات کی حقیقی تجارت سے حاصل ہوتا ہے یا محض رکن سازی سے؟ اس کے لئے کمپنی کی مصنوعات کے لئے بازار میں مسابقت لے جانا ضروری ہے، یعنی قیمت اور منفعت کے معاملے میں ان مصنوعات کا Market Competitive ہونا ضروری ہے، اور اس حقیقت کا اندازہ ایک سیدھا سادہ صارف

(Consumer) بہ آسانی کر سکتا ہے۔

ایک حقیقی بلا واسطہ فروخت کمپنی اور ایک ہر امی اسکیم میں اس بین فرق کے باوجود ہر امی کمپنیوں کا کاروبار امریکہ میں فروغ پانے کے بعد جاپان و دیگر ممالک میں تیزی سے پھیلا ہے، اس کی وجہ ان ممالک میں تجارت کی آزادی ہے اور اپنی کمپنیوں کے طریقہ کار پر نگرانی (Control) کی کمی ہے، دراصل یہ کمپنیاں اس بات کا اعلان کرتی ہیں کہ ان کی اسکیم ہر امی نہ ہو کر براہ راست فروخت کی اسکیم ہے، ان کو ایوان حکومت میں خاصہ ممبران کی پشت پناہی حاصل ہے، جس کی وجہ سے قانون ساز اسمبلی ان کے خلاف سخت قانون بنانے میں ناکام رہتی ہے۔ ان کے پاس قانونی جواز کی ایک بڑی ویل یہ ہے کہ داخلہ فیس اور اشیاء کی قیمت ارکان اپنی آزادی رائے سے بغیر کسی زور زدستی کے ادا کرتے ہیں، یہ اپنا طریقہ کار مبہم طور پر بیان کرتی ہیں، ان کو تفصیل کے ساتھ شائع نہیں کرتیں، لہذا کمیشن کی تقسیم کا طریقہ کلی طور پر ان کے چند ارکان ہی کو معلوم ہو پاتا ہے۔

بد قسمتی سے ہندوستان ان چند ممالک میں سے ایک ہے جہاں ایسی کمپنیوں کی کارکردگی کے لئے حکومت کی طرف سے ضوابط کا نفاذ نہیں ہوا ہے۔

تاہم (IDSA) Indian Direct Selling Association نے براہ راست تجارت کے جواز کی مندرجہ ذیل تین بنیادیں تجویز کی ہیں:

آسان داخلہ: رکن بناتے وقت مصنوعات پر جولاگت آئی ہے اس کے برابر قیمت پر ہی ان کو فروخت کیا جائے، اس سے زیادہ قیمت اور کسی طرح کی سرمایہ کاری کو ضروری قرار نہ دیا جائے، نہ ہی اراکین کو سامان ترغیب اور فروخت کو فروغ دینے والے سامان خریدنے پر مجبور کیا جائے، یہ اس لئے کہ اراکین کو کمیشن فراہم کرنے کے لئے کمپنی کو صرف رکن سازی کے مواقع فروخت کرنے پڑیں، اور نہ ہی اسے فروخت کو فروغ دینے والے سامان کو بے جا اضافی قیمت پر فروخت کرنے پر مجبور ہونا پڑے۔

### داخلہ کے وقت مصنوعات کی خریداری کا معمولی وزن

اسکیم ایسی ہونی چاہئے جس میں براہ راست خریدار اپنی ذاتی و تجارتی ضرورت کے مطابق سامان خریدنے کے مجاز ہوں، مثلاً ان کو صرف ایک شیمپو کا پیک ہی خریدنے کا موقع فراہم کیا جائے اگر وہ یہ سمجھتے ہوں کہ وہ اس سے زیادہ فروخت نہیں کر سکتے ہیں، ان پر جبراً سرمایہ کاری کی پابندی نہ ہو جو کہ بعد میں خسارے کا سبب بنے۔

### آسان اخراج

جو اراکین اپنی رکنیت جاری رکھنا نہ چاہیں ان کو تحفظ حاصل ہو، جیسے کہ خریدے ہوئے سامان کی اسی قیمت پر واپسی، تاکہ وہ بغیر کوئی نقصان برداشت کئے اسکیم سے باہر نکل سکیں۔

### خلاصہ کلام

- ☆ تجارت کے اصول اشیاء مہیا کرنے کے طریقہ کو بدلنے سے نہیں بدلتے۔
- ☆ مصنوعات جو حقیقی منفعت رکھتی ہیں، کسی نقصان کی تلافی کے منصوبہ کے بغیر بھی فروخت ہو سکتی ہیں۔
- ☆ زیادہ قدر منفعت کا نتیجہ زیادہ فروخت، زیادہ خریدار اور زیادہ آمدنی ہے۔
- ☆ جائز نیٹ ورک مارکنگ میں حقیقی خریدار (صارفین) حصہ لیتے ہیں۔
- ☆ جہاں قدر منفعت نہیں وہاں حقیقی منافع نہیں اور کوئی مستقبل نہیں۔
- ☆ بازار کو وہی کچھ مہیا کرو جو وہ چاہتا ہے، وہ آپ کو منافع دے گا۔
- ☆ بازار جو کچھ چاہتا ہے وہ مہیا کرنے میں ناکام رہے گا تو کاروبار میں نقصان اٹھانا پڑے گا۔
- ☆ نیٹ ورک مارکنگ اپنے آپ میں کوئی غیر قانونی یا غیر اخلاقی تجارت نہیں ہے، ممبران کے مجموعہ کی ہر امی شکل اس کے غیر قانونی یا غیر اخلاقی ہونے کی طرف اشارہ کرتی ہے۔
- ☆ اس میں فروخت ہونے والی مصنوعات و خدمات کی قیمت کا غیر معمولی یا زیادہ ہونا



اس کے غیر قانونی و غیر اخلاقی ہونے کی طرف اشارہ کرتا ہے، اس میں فائدہ اٹھانے والے اور فائدہ کمانے کے امیدوار ممبران مصنوعات کو اضافی قیمت کے ساتھ جان بوجھ کر اپنی آزادی رائے سے خریدتے ہیں، صرف ناکام ممبران جو کہ بہت بڑی تعداد میں ہوتے ہیں دھوکہ دہی کا الزام اسکیم کے بانیوں اور کامیاب ممبران پر رکھتے ہیں۔

ہندوستان میں براہ راست فروخت کرنے والی چند کمپنیوں کے نام ہیں ایم وے انڈیا (Amway, India)، اے ون (Avon)، ٹپر ویر (Tupperware)، موڈی کینر (Modicare) اور اوری فلیم (Oriflame)، ان میں سے اول الذکر تین کمپنیوں کے خلاف ضوابط کی خلاف ورزی کی شکایتیں ملنے کے بعد غیر ملکی سرمایہ کاری ترقیاتی مجلس (Foreign Investment Promotion Board) نے تفتیش کرنے کا فیصلہ کر لیا ہے (۵)۔

ایم وے انڈیا سے متعلق جو معلومات حاصل ہوئی ہیں ان کی تفصیل حسب ذیل ہے:

Amway Corporation of US کا قیام 1959 میں امریکہ میں عمل میں آیا۔ Amway نے Asia میں ۱۹۸۲ء میں کام شروع کر دیا تھا، لیکن ہندوستان میں معاشیات میں تحفظ کی پالیسی اختیار کئے جانے کے سبب ۱۹۹۸ء تک بلا واسطہ کمپنیوں کو اندر آنے کا موقع نہ مل سکا، اس کے بعد یہاں اس کو پھولنے پھلنے کا خوب موقع ملا اور ۲۰۰۱ء تک اس کے تقریباً ۵ لاکھ رکن بن گئے۔

چین جہاں Amway نے ۱۹۹۵ء میں اپنا کاروبار شروع کیا تھا، حکومت نے اس خیال کے پیش نظر کہ بلا واسطہ فروخت کمپنیاں معاشی طور پر غیر محفوظ اشخاص سے فائدہ اٹھانے کا رجحان رکھتی ہیں Amway پر ۱۹۹۸ء میں پابندی عائد کر دی، اب وہاں Amway جیسی کمپنی فروغ دہن و فروخت کے بجائے اپنی خورد فروشی کی دوکانیں کھول سکتی ہیں، اور کمپنی کے اجلاس کے لئے سرکاری منظوری ضروری قرار دی گئی (۶)۔

ہندوستان میں سرکاری پابندی نہ لگائے جانے کے باوجود Amway کا فروغ ختم ہوتا نظر آتا ہے، کیونکہ اس کی مصنوعات کی قیمتیں مقابلہ زیادہ ہیں۔

دوسری امرامی اسکیم کی طرح Amway India بھی اپنے اصول و ضوابط مبہم طور پر شائع کرتی ہے، اور اپنے پیچیدہ طریقہ کار خصوصاً کمیشن کی تقسیم کو واضح طور پر شائع نہیں کرتی، چنانچہ اس کے اکثر ارکان بھی اس کو سمجھنے سمجھانے میں ناکام رہتے ہیں، ہاں یہ اپنے اجلاس میں بالائی سطح کے چند ارکان کو پیش کر کے بتاتے ہیں کہ ان کی ہر ماہ کمیشن کی کتنی آمدنی ہے تاکہ عام افراد کو اسکیم میں داخل ہونے کے لئے پھسلا یا جائے اور جو داخل ہو چکے ہیں ان کی حوصلہ افزائی ہو۔

اس سلسلہ میں جناب رام جی چندرن نے بہت تگ و دو کے بعد Amway India سے متعلق جو معلومات حاصل کی ہیں ان کی تفصیل حسب ذیل ہے (۷۷)۔

Amway India کے مقامی دفتر سے معلوم ہوا کہ بنگلور کے 6500 شہری Amway India کے رکن بنے ہیں، جن میں سے ہر ایک نے 4200 روپیہ فیس داخلہ ادا کیا، اس پر Amway India کو صرف بنگلور سے 273 لاکھ روپیہ ملا، ہر رکن کو پہلے 9 ارکان بنانے ہیں، ان 9 ارکان میں سے ہر رکن کو 6 ارکان بنانے ہوتے ہیں، ان 54 ارکان میں سے ہر رکن کو 3 ارکان بنانے ہوتے ہیں، اس طرح ایک ابتدائی رکن کو ملا کر 226 ارکان کا مجموعہ ہوتا ہے۔

	1		ابتدائی مرحلہ:
1x9	=	9	دوسرا مرحلہ:
9x6	=	54	تیسرا مرحلہ:
54x3	=	162	چوتھا مرحلہ:
		<u>226</u>	

اگلا مفروضہ یہ ہے کہ ان ۲۲۶ ارکان میں سے ہر ایک کو ہر ماہ ۱۵۰۰ روپیہ کا سامان Amway سے خریدنا ہوگا، اس طرح پورے گروپ کی خریداری کل 3,39,000 تین لاکھ انتالیس ہزار روپیہ کی ہوگی۔ 1500 روپے کی ہر خریداری پر 50 (Valuepoint) آپ کو ملیں گے جو کہ قیمت خرید کا 3.34% ہوتا ہے، اس کو بونس کہا جاتا ہے، کمیشن کو طے کرنے کے لئے درجاتی نظم Step System اپنایا جاتا ہے۔

یعنی جتنی کم خرید ہوگی اتنا ہی کم کمیشن ہوگا، جتنی زیادہ خرید ہوگی اتنا ہی زیادہ کمیشن ہوگا۔ 6000 روپیہ ماہانہ سے کم خرید پر کوئی بونس نہیں دیا جائے گا، اس طرح گروپ میں بعد میں آنے والے 162 ارکان میں سے ہر ایک کی خریداری صرف 1500 روپے کی ہوگی جو کہ 6000 روپے سے کم ہے، لہذا ان کو کوئی کمیشن نہیں ملے گا، اس گروپ کا کل بونس 21% ہوگا یعنی 71190 روپے 63 ارکان کا کمیشن ان کے درجات کے مناسب ادا ہونے کے بعد ابتدائی رکن کو 40500 روپے کمیشن ملے گا۔

اس طرح 226 کا گروپ مکمل ہو کر ان سب کی خریداری ہو جانے کے بعد ابتدائی رکن Direct ہو جاتا ہے اور اس کو ملنے والے کمیشن کی شرح کم ہو کر اب 4% باقی رہ جاتی ہے، اب اس کو زیادہ کمیشن حاصل کرنے کے لئے پھر رکن سازی کرنی ہوتی ہے۔

اب غور کیجئے: بنگلور میں ابتدائی 6500 افراد اگر 3-6-9 کا فارمولا اپناتے ہیں تو ان کے ذریعہ بننے والے ارکان کی تعداد کچھ اس طرح پوری ہوگی:

Prime Distributors	6500	=	6500	: (ابتدائی رکان)	
	=	58,500	=	9x6500	دوسرا مرحلہ:
	=	3,51,000	=	6x58500	تیسرا مرحلہ:
	=	10,53000	=	3x3,51,000	چوتھا مرحلہ:
	=	<b>14,69,000</b>	=	<b>کل مجموعہ</b>	

یعنی 14 لاکھ 69 ہزار Distributors صرف بنگلور میں۔

Bata Shoe Company کے ایک ملازم نے بتایا کہ پورے ملک میں ان کی 1500 دکانوں میں کل 30000 فروخت کنندگان (Salesperson) کام کرتے ہیں۔ اس پر Amway کا ایک نپا تلابیان ہے کہ ضروری نہیں یہ سب لوگ بنگلور ہی میں ملیں آپ فون اٹھائیے اور دنیا بھر میں کسی کو بھی رکن بنا لیجئے۔

ابتدائی داخلہ فیس 4200 روپیہ کے بدلے آپ کو صرف 2000 روپیہ کی مصنوعات دی جاتی ہیں، یعنی 2200 روپیہ کے بدلے آپ کو رکن سازی کر کے منافع کمانے کا ایک موقع فراہم ہوتا ہے۔

اس طرح Amway کو 6500x2000 ارکان سے ابتداءً Rs.1,30,00,000 ایک کروڑ تیس لاکھ روپیہ بغیر کوئی سامان بیچے ہی بنگلور سے مل گیا۔

اب ایک نظر Amway India کی مصنوعات کی قیمتوں کا تقابل اسی طرح کی دوسری مصنوعات سے کر کے دیکھتے ہیں۔

ایم وے انڈیا کی مصنوعات اور ان کی قیمت  
بازار میں ملنے والی اس جیسی مصنوعات اور ان کی قیمت

1. Nivia Lotion 250 ml Rs:110-00	1. G & H Body Lotion 250 ml Rs. 316-00
2. Sunsilk (Shampoo) 250ml Rs.85-00	2. Satinique (Shampoo) 250 ml Rs. 314-00
3. Godrej Concentrate 1 Litre Rs. 64-00	3. Dish Drops , 1Litre Rs.420-00
4. Robin Cuffs N Coilar 1Litre Rs. 85-00	4. Amway Zoom Concentarte 1 Litre Rs. 299-00

یہ بات سمجھ سے باہر ہے کہ لوگ کس طرح ہر ماہ 1500 روپیہ سے خریدے گئے سامان کو بغیر برباد کئے استعمال کر پائیں گے، یعنی سامان کی مقدار عام طور پر ضرورت سے زیادہ ہے۔ Amway کے لوگ کہتے ہیں کہ اس کے لئے افسوس نہ کیا جائے آپ کو دوسروں کی خریداری پر کمیشن ملے گا۔

سوالنامہ بہ عنوان ”نیٹ ورک مارکنگ“ کی جو تفصیلات اہل علم حضرات کے سامنے پیش کی گئی ہیں اس میں کوئی بات ایسی نہیں ہے جس پر قانونی گرفت کی جاسکے، لیکن قابل توجہ چند امور ایسے ہیں جو اس کے ہر امی فروخت Pyramid Scheme ہونے کی طرف اشارہ کرتے ہیں:

اول۔ حالانکہ اسکیم میں ممبر بننے والے رکن کے لئے یہ ضروری قرار نہیں دیا گیا ہے کہ وہ دو ممبر ضرور بنائے۔ مگر جس طرح سے ممبران کی تعداد اوپر سے نیچے کی طرف مرحلہ وار دوگنی ہوتی جاتی ہے، یعنی ایک خاص تناسب سے مرحلہ وار وسیع تر ہوتی جاتی ہے، اور ہر امی شکل اختیار کر لیتی ہے، یقیناً اس کے Pyramid Scheme ہونے کی طرف اشارہ کرتی ہے۔ یہ نقشہ بھی اپنے آپ میں قابل جرم نہیں ہے۔ ہاں منافع کا ذریعہ حقیقتاً تجارت ہونہ کہ صرف رکن سازی۔

دوم۔ ادھر بعض نئی کمپنیاں اس تجارت میں اتری ہیں، جو تعلیم اور خاص کر کمپیوٹر تعلیم کے لئے اسی طریقہ کار کو اختیار کرتی ہیں اور اپنے گراہک کو تعلیمی CD فراہم کر کے یہ شرط عائد کرتی ہیں کہ وہ غریب بچوں کو بھی مفت تعلیم دیں، گویا انہوں نے اس میں تجارت کے ساتھ ساتھ خدمت خلق اور اشاعت علم کے پہلو کو بھی شامل کرنے کی کوشش کی ہے۔

آج کل تجارتی کمپنیاں اپنی مقبولیت کو عوام میں فروغ دینے کے لئے اپنے اوپر کچھ Social Responsibility (سماجی ذمہ داری) بھی عائد کرتی ہیں، اور اسی طرح کے کام کرتی ہیں، جیسا کہ سوالنامہ میں بیان کئے گئے ہیں، لیکن Pyramid Scheme چلانے والے بھی اپنے ناجائز و غیر اخلاقی جعل سازی والے کام کی طرف سے عوام و حکام کی نظر بچانے

کے لئے اس طرح کے کام کر سکتی ہیں۔

سوم۔ اس تجارت سے جو لوگ وابستہ ہیں، ان کا نقطہ نظر یہ ہے کہ عام طور پر مصنوعات کی تشہیر پر کافی اخراجات آتے ہیں، کمپنی نے کوشش کی ہے کہ جو رقم تشہیر پر خرچ ہوتی ہے وہ اس کے بجائے خود گراہکوں کو دی جائے، اسی لئے گراہک کو کمیشن دیا جاتا ہے۔

اصولی طور پر تو یہ بات ایک حقیقت معلوم ہوتی ہے، لیکن عملی طور پر ایسا کم ہی ہوتا نظر آتا ہے، اس کے برخلاف جو کمپنیاں اپنی مصنوعات کی تشہیر پر کافی خرچ کرتی ہیں، ابتداء میں ان کی مصنوعات پر لاگت بڑھ جاتی ہے، جس کے نتیجے میں ان کے منافع میں کمی آتی ہے، بسا اوقات انہیں خسارہ کا منہ بھی دیکھنا پڑتا ہے، لیکن تشہیر کے نتیجے میں ان کے سامان کی مانگ بڑھ جاتی ہے، لہذا مصنوعات کی پیداوار اور بکری بڑھ جاتی ہے، اور مصنوعات کی لاگت میں کمی آتی ہے، جس کا کچھ فائدہ خریداروں کو بھی مصنوعات کی قیمتوں میں کمی کی شکل میں ملتا ہے، جس کو تجارتی زبان میں کمیشن کہا جاتا ہے۔

چہارم۔ ایک خالص بلا واسطہ فروخت کی کمپنی معمولی فیس داخلہ جو کہ دراصل فروخت کفر و غ دینے والے سامان کی قدر کے برابر ہوتی ہے، اپنے ارکان سے لیتی ہیں، یہ مصنوعات کی قیمت میں شامل نہیں کرتی ہیں، اہرامی کمپنیاں بے جا فیس رکنت کو سامان کی قیمت کے پردہ میں وصول کرتی ہیں۔

پنجم۔ یہ بات بھی قابل توجہ ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کی قیمت کھلے بازار میں فروخت ہونے سے بہت زیادہ ہوتی ہے، جیسے ٹوتھ پیسٹ، صابن اور اس طرح کی اشیاء ضرورت کھلے بازار کے مقابلے میں دوگنا، تین گنا قیمت پر حاصل ہوتی ہیں، اس سلسلہ میں کمپنی کے نمائندوں کا کہنا ہے کہ بازار میں جو چیزیں دستیاب ہوتی ہیں، اس کے مقابلہ میں یہ بدرجہا بہتر ہوتی ہیں اور زیادہ نتیجہ خیز ثابت ہوتی ہیں۔

کسی شئی کی قیمت کا مناسب، کم یا زیادہ ہونا اس چیز سے حاصل ہونے والی قدر منفعت پر منحصر ہوتا ہے۔

اگر کمپنی کی مصنوعات کی قیمت اسی قسم کی اشیاء کی کھلے بازار میں قیمتوں کے مقابلے  
دوگنا ہیں اور ان سے دوگنی منفعت حاصل ہوتی ہے تو مانا جائے گا کہ قیمتیں مناسب ہیں، اگر قدر  
منفعت دوگنے سے زیادہ ہو تو مانا جائے گا قیمتیں کم ہیں، اور قدر منفعت کم ہو تو مانا جائے گا کہ  
قیمتیں زیادہ ہیں۔

ششم- سامان کی قیمت کے علاوہ فیس رکنیت کو موجودہ قانون اچھی نظر سے نہیں دیکھتا  
ہے اور مانا جاتا ہے کہ فیس رکنیت کی شکل میں ارکان سے جو فیس وصول کی جاتی ہے وہ کمیشن کی  
شکل میں تقسیم کی جاتی ہے، اس طرح جس قدر اسکیم میں بعد میں داخل ہونے والے ارکان کا  
نقصان ہوتا ہے اتنا ہی اسکیم کے بانیوں اور اوپر درجہ والے ارکان کا فائدہ ہوتا ہے، اور یہ جدید  
قانون کی نظر میں ”جوا“ اور میسر ہے۔

ہاں اگر فیس داخلہ ارکان کو فروخت کی ترغیب دینے کا مناسب عوض ہو یا فروخت کو  
فروغ دینے والے سامان کی اصل قیمت ہو تو کوئی مضائقہ نہیں۔

### مآخذ و مراجع

1. [http:// www.stopspam.org/taqs/mlm vs pyr.html](http://www.stopspam.org/taqs/mlm_vs_pyr.html)  
the uk legislative context of trading schemes.
2. Direct Selling Association Malaysia, what is pyramid selling? Direct  
selling caution quotient-India Business news. 26,May,2004.
3. [http:// times of India- indiatimes.com/ articles show /700/94.cms](http://times of India- indiatimes.com/ articles show /700/94.cms).
4. ibid
5. Amway, other MLM Companies in India to be investigated- Indian  
express article 19.1.99
6. Amway: selling dreams in India.  
<http://www.rickross-com.references/amway58.html>.
7. with soap in their hands and hope in their hearts.  
[www.promain.com](http://www.promain.com)



## نیٹ ورک مارکنگ - ایک عمومی جائزہ

جناب حفظ ارب صاحب

اس معاملہ میں دو بڑی خرابیاں ہیں:

۱- یہ عام لوگوں کو کمپنی کا ایجنٹ بنا دیتی ہے، عام طور پر نیٹ ورک کے ممبران کو کمپنی کے پروڈکٹ کی کوالٹی کے بارے میں کوئی خاص جانکاری نہیں ہوتی، لیکن اس کے فروخت ہونے سے ان کو کچھ کمیشن مل جاتا ہے، اور اکثر ممبران کمیشن حاصل کرنے کے لئے کہتے ہیں کہ اس کمپنی کا پروڈکٹ دوسرے کمپنیوں کے پروڈکٹ جو کم قیمت پر دستیاب ہیں ان سے بہتر ہے۔ اس طرح اس کا رائج ہو جانا دھوکہ و جھوٹ کفر و غ دے گا۔

۲- کسی مال کے فروخت ہونے سے نفع حاصل ہونا، جبکہ اس کے بیچنے میں کسی طرح کی کوئی محنت نہ کی گئی ہو جائز نہیں معلوم ہوتا۔

مزید خرابیاں درج ذیل ہیں:

الف- کمپنی نیٹ ورک کے ممبروں کے ساتھ ان کو کمیشن دینے کی اپنی پالیسی کو جب چاہے مسترد کر دے، نیٹ ورک کے ممبر کوئی با اثر کارروائی نہ کر سکیں گے، اس لئے جب کمپنی کے پروڈکٹ کا چلن عام ہو جائے گا اور کمپنی کو اس نیٹ ورک کی کوئی خاص ضرورت باقی نہ رہے گی تو غالب امکان یہی ہے کہ نیٹ ورک کے ممبروں کو کمیشن دینا بند کر دیا جائے گا، یہ بھی ممکن ہے کہ پرانے نیٹ ورک کی جگہ نیا نیٹ ورک بنا لیا جائے، نچلی سطح پر جو ممبر ہیں ان کو نئے نیٹ ورک کا



ممبر بنا کر وہ جو سامان فروخت کریں اس میں کمیشن دیا جائے، اس طرح دھوکہ کے ذریعہ کمپنی بہت ہی کم لاگت پر اپنا پروڈکٹ بیچ سکے گی۔

ب۔ عام طور پر ہر کمپنی اپنے نفع کو زیادہ سے زیادہ بڑھانا چاہتی ہے، اس لئے اس طرح سامان کے فروخت میں آنے والے خرچ میں کمی سے عوام کو کوئی فائدہ ہونے کا امکان بہت کم ہے، ہاں یہ نقصان ضرور ہوگا کہ بہت سے دوکان دار بے کار ہو جائیں گے اور چھوٹے کارخانے اپنا مال بیچنے میں بڑی دشواری محسوس کریں گے، اور اکثر نیٹ ورک والی کمپنی کو منہ مانگا کمیشن دینے پر مجبور ہوں گے، اس طرح ظلم و استحصال اور بے روزگاری کے بڑھنے کا کافی امکان ہے۔

”نیٹ ورک مارکنگ“ کے ذریعہ کچھ اچھے کام بھی انجام دئے جاسکتے ہیں، مثال کے طور پر نیک فراڈ کی کمپنیاں نفع خور اور تعصب بردار ہونے والے ہول سیلر و ڈیلر سے نجات حاصل کر سکتی ہیں، یہ نیک لوگوں کو بھی نفع پہنچا سکتی ہیں اور نیکی کو بڑھاوا دے سکتی ہیں۔

”نیٹ ورک مارکنگ“ کو بہتر بنانے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ نیٹ ورک میں کسی بھی ممبر کو صرف ان ممبران کی بکری (Sale) میں کمیشن دیا جائے جن کو اس نے خود ممبر بنایا ہے، فروخت کرنے والے ممبر کو شروع میں کل کمیشن کا کم از کم نصف اور بعد میں ۷۵ فیصد دیا جائے، اس کمیشن کی مقدار کو کمپنی کم نہ کر سکے۔

اس بات کو بھی نظر انداز کرنا مناسب نہ ہوگا کہ موجودہ نظام معیشت کے رائج کردہ اکثر طریقے ظلم پر ہی مبنی ہیں اور اس طریقے کے ناجائز فائدے کو دینے کا کوئی خاص فائدہ نظر نہیں آتا۔ ضرورت تو اس بات کی ہے کہ یہ کوشش کی جائے کہ اسے لوٹ پاٹ کا آئدہ نہ بنایا جائے، اس لئے جواز کو مناسب شرطوں سے مقید کیا جائے۔ ساتھ میں جس قدر ممکن ہو اس سے نفع حاصل کیا جائے، مثال کے طور پر عام طور پر مسلم علاقوں میں رہنے والے مسلمان براہ راست کمپنی کے ساتھ نیٹ ورکنگ کا تعلق جوڑیں یا ان مسلمانوں کے ذریعہ جو اپنی چین کے ذریعہ کمپنی سے

---

براہ راست جڑے ہوں، بہر حال یہ کوئی بہت اہم مسئلہ نہیں ہے اور اس پر زیادہ وقت لگانا صحیح نہیں، بہتر ہے کہ ان مسائل پر غور کیا جائے جو اصلاً اس سے بہت زیادہ اہم ہیں۔ مثلاً ان وجوہات پر غور کیا جائے جو مسلمانوں کو بھی سودی کاروبار میں حصہ لینے پر مجبور کر رہی ہیں اور کسی بڑے کاروبار کو سود سے پاک طریقے پر انجام دینا غیر عملی بن گیا ہے، شریعت اسلامی میں کسی کی کا امکان نہیں، اس لئے یہ مسئلہ ہماری غلطیوں کا ہی نتیجہ ہو سکتا ہے، اس لئے اسے درست کرنا ہم پر فرض ہے۔

اللہ تعالیٰ سے دعا ہے کہ وہ ہمیں چیزوں کی اصل کو سمجھنے اور ان کے بارے میں ان کی اصل کے مطابق فیصلہ کرنے کی توفیق عطا فرمائے۔ آمین

☆☆☆

جدید فقیہی تحقیقات

تیسرا باب

تفصیلی مقالات

## نیٹ ورک مارکنگ کا شرعی جائزہ

مولانا خورشید احمد اعظمی ☆

بیع و شراء ایک ایسا معاملہ ہے، جس میں فریقین باہمی رضامندی کے ساتھ مال کا مبادلہ مال سے کرتے ہیں اور شریعت اسلامیہ میں کسی بھی معاملہ میں اس بات کا لحاظ رکھا گیا ہے کہ باہمی وحدت و محبت برقرار رہے، اور فریقین آپسی رنجش کا شکار ہونے سے محفوظ رہیں۔ اس لئے اسلام نے ایسی تمام صورتوں کو حرام و ناجائز یا مکروہ کہا ہے، جن میں غرر، دھوکہ اور غش جیسی چیزیں پائی جائیں جو آپسی رنجش اور اختلاف کا سبب بن سکتی ہیں، اور صرف انھیں صورتوں کو جائز کہا ہے جو ضرر و غبن اور فریب سے خالی ہوں، اور آپسی ضروریات کو پورا کرنے کے ساتھ تعلقات کی خوشگواہی میں رخنہ انداز نہ ہوں۔

موجودہ دور میں ”نیٹ ورک مارکنگ یا ملٹی لیول مارکنگ“ کا رواج تیزی سے پھیل رہا ہے، جس کا طریقہ کار یہ بتایا گیا ہے کہ کمپنی کی مصنوعات فراہم کی جاتی ہیں اور ممبر بننے کے لئے ممبری فیس ادا کرنی ہوتی ہے، اس طریقہ تجارت میں درج ذیل باتیں قابل غور ہیں:

۱- اول یہ کہ کمپنی کی مصنوعات کو خریدنے کے لئے کمپنی کا ممبر ہونا شرط ہے، اور فقہاء نے ایسی تمام بیع و شراء سے منع کیا ہے، جس میں کوئی بھی ایسی شرط پائی جائے جس کی ضرورت یا

تقاضہ نفس بیع کے لحاظ سے نہ ہو اور اس شرط سے متعاقبین میں سے کسی ایک کا مفاد و وابستہ ہو، ”نیٹ ورک مارکنگ“ میں ممبری کی شرط کچھ ایسی ہی لگتی ہے کہ کسی سامان کی خریداری کے لئے خریدار کے لئے کمپنی کا ممبر ہونا ضروری ہے، اور اس ممبری سے کمپنی کا مفاد و وابستہ ہے۔

۲- دوم یہ کہ عام بیع و شراء کی صورت یہ ہوتی ہے کہ مشتری اپنی پسند سے شئی کا انتخاب کرتا ہے، اس کی قیمت پر بھاؤ تاؤ ہوتا ہے، اور دونوں کی رضامندی سے معاملہ بیع انجام پاتا ہے، اور ”نیٹ ورک مارکنگ“ میں خریدار ممبر ہونے کے سبب اسی سامان کو لینے پر مجبور ہوتا جو کمپنی فراہم کرتی ہے، نیز اسی نرخ میں لینے پر مجبور ہوتا ہے جو کمپنی کی مقرر کردہ ہے، جس کے سبب وہ حق ”مساومتہ“ (بھاؤ تاؤ) سے محروم ہوتا ہے، اور رضی کی شرط مفقود معلوم ہوتی ہے۔

۳- سوم یہ کہ ایک حدیث نبوی میں وارد ہے: ”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیعتین فی بیعة“ (ترمذی ۵۳۴/۳) (رسول اللہ ﷺ نے ایک ہی بیع میں دو بیع سے منع فرمایا ہے)۔ یہی حدیث صاحب ”نصب الراية“ نے ”مسند احمد“ وغیرہ سے ان الفاظ میں نقل فرمایا ہے: ”نہی النبی ﷺ عن صفقتین فی صفقة“ (نصب الراية ۲۰/۳)۔

”نیٹ ورک مارکنگ“ میں ایک عقد میں سامان کی بیع اور ممبری کا تعاقب دونوں ہوتا ہے، جس کی وجہ سے یہ شبہ ہوتا ہے کہ کہیں یہ حدیث کے اندر ممنوعہ شکل میں داخل نہ ہو۔

۴- چہارم یہ کہ کمپنی کی مصنوعات کی قیمت، کھلے بازار میں بکنے والی اشیاء کی قیمت سے زیادہ ہوتی ہے، جس کے بارے میں کمپنی کا یہ کہنا ہے کہ ان کی مصنوعات، کھلے بازار میں بکنے والی مصنوعات سے بہتر اور عمدہ ہوتی ہیں، یہ محض ایک فریب اور نخش کی جدید صورت معلوم ہوتی ہے، اس لئے کہ اگر اس کی مصنوعات واقعی عمدہ اور بہترین ہیں اور وہ مصنوعات کی تشہیر پر خرچ ہونے والی رقم بھی گراہک اور خریدار کو ہی دینا چاہتی ہے تو اس کی بہتر اور معقول صورت تو یہ معلوم ہوتی ہے کہ کمپنی اپنی مصنوعات کو سستے داموں پر کھلے بازار میں اتارے جس سے عام

لوگوں کا بھی فائدہ ہوگا، اور اس تقابل کے دور میں زیادہ سیلنگ اور فروخت کی وجہ سے کمپنی کا بھی فائدہ ہوگا، نیز خدمت خلق کے دعویٰ کی صداقت بھی اجاگر ہوگی، جبکہ واقعہ یہ ہے کہ اگر غیر ممبر کمپنی کی مصنوعات خریدتا ہے تو اس کو کوئی رعایت یا کمیشن نہیں ملتا ہے۔

۵۔ پنجم غالب گمان یہ ہے کہ اس طرح کی کمپنیاں سارے سامان خود تیار نہیں کرتیں، بلکہ وہ دوسری کمپنیوں سے رابطہ رکھتی ہوں گی، اور ان سے سامان فراہم کرتی ہوں گی، اور یہ ”تلقی جلب“ کی صورت معلوم ہوتی ہے کہ دوسری کمپنیوں کے سامان کو اپنے توسط سے بازار میں لایا جا رہا ہے اور اپنے نرخ اور قیمت پر فروخت کیا جا رہا ہے، اس طرح پوری مارکیٹ پر کسی ایک یا کچھ خاص لوگوں کے تسلط اور قبضہ کی صورت پیدا ہو رہی ہے، اور پیغمبر اسلام محمد ﷺ کی تعلیم ہے: ”نہی أن تتلقى السلع حتى تبلغ السواق“ (صحیح مسلم) (آپ ﷺ نے منع فرمایا ہے کہ سامان کو بازار میں پہنچنے سے پہلے حاصل کر لیا جائے)۔

ایک دوسری حدیث میں اس طرح وارد ہے: ”نہی رسول اللہ ﷺ ان يتلقى الجلب“ (صحیح مسلم) (رسول اللہ ﷺ نے سامان تجارت لانے والے تافلے سے (مارکیٹ پہنچنے سے پہلے ہی) ملاقات کرنے یا لائے ہوئے سامان کو حاصل کرنے سے منع فرمایا ہے)۔

ایک حدیث میں آپ ﷺ کا ارشاد اس طرح منقول ہے: ”لا بیع حاضر لباد، دعوا للناس یرزق اللہ بعضهم من بعض“ (صحیح مسلم) (شہری، دیہاتی کے لئے بیع نہ کرے لوگوں کو چھوڑ دو۔ اللہ تعالیٰ بعض کے ذریعہ بعض کو رزق دیتے ہیں)۔

ان ساری احادیث کا منشاء یہ معلوم ہوتا ہے کہ اشیاء کو مارکیٹ میں یومیہ نرخ پر آزادانہ فروخت ہونا چاہئے اور اجتماعی مصلحت اور مفاد کو انفرادی مصلحت و مفاد پر مقدم ہونا چاہئے، جبکہ ”نیٹ ورک مارکنگ“ میں اس کے برعکس صورت نظر آتی ہے۔

۱۔ مذکورہ تمام باتوں کے پیش نظر ”نیٹ ورک مارکنگ“ جیسی تجارت کے عدم جواز کا

رجحان ہوتا ہے، اس لئے اس تجارت میں شریک ہونا ناجائز معلوم ہوتا ہے۔

۲۔ جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے، وہ معلوم ہے اور جو لوگ بالواسطہ ممبر بنتے ہیں وہ غیر معلوم ہوتے ہیں۔ نہیں معلوم کس کس کے ذریعہ کون کون سے لوگ ممبر بنے ہیں جن کا سلسلہ اس تک پہنچتا ہے، اس اولین ممبر کے لئے وہ ممبران نامعلوم، ان کی خریداری کا بھی اسے علم نہیں، جس کی وجہ سے غرر اور نزاع کا امکان ہے، اس لئے براہ راست بنائے گئے ممبر اور بالواسطہ بنے ہوئے ممبروں میں فرق ہوگا۔

۳۔ کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے، اس کی کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے، اور کچھ کو فیس کی رکنیت، اگر یہ دونوں رقمیں مبہم اور غیر متعین ہیں تب بھی یہ معاملہ جہالت ثمن کی وجہ سے درست نہیں، اور اگر معلوم ہوں تب بھی جائز نہیں معلوم ہوتا، کیونکہ یہ بیع مع شرط فاسد معلوم ہوتی ہے۔

۴۔ معاملہ کی اس صورت میں یقیناً غرر پایا جاتا ہے، اور غرر کثیر پایا جاتا ہے۔ اس لئے کہ بالواسطہ بنے ہوئے ممبران کثیر اور لا معلوم ہو سکتے ہیں، جن کا صاحب معاملہ ممبر کو کوئی علم نہیں ہوتا ان کا کمیشن کمپنی کے حرم و کرم پر ہے جو غیر یقینی صورت حال ہے۔

دوسری بات جو بعض ”نیٹ ورک مارکنگ“ کمپنیوں کے بارے میں معلوم ہوئی کہ ان بالواسطہ یا بلا واسطہ بنے ہوئے ممبران کا کمیشن پہلے ممبر کو اسی صورت میں کسی بھی مہینہ کا اس وقت ملتا ہے، جبکہ خود اس کی اپنی خریداری ایک متعین رقم کی اس مہینہ میں ہوئی ہو، اور اگر اس نے متعین مقدار کی خریداری نہیں کیا تو اس کو کمیشن نہیں ملتا، ظاہر ہے کہ یہ غرر اور قمار کی صورت بنتی ہے جو ناجائز ہے۔

نیز خود ممبر کی اپنی خریداری پر بھی جو کمیشن ملتا ہے وہ خرید کے وقت ہی نہیں ملتا، بلکہ وہ اس کے کھاتہ میں جمع ہوتا رہتا ہے، اور جب ایک متعین مقدار کو پہنچ جاتا ہے تب اسے روانہ کیا جاتا

---

ہے، نہیں معلوم اس متعینہ مقدار تک اس کامیشن نہ پہنچے تو اسے ملتا ہے یا نہیں، اگر نہیں ملتا تو یہ بھی  
غروقتا رہے۔

ان تمام مفاسد کے وجود یا امکان کی وجہ سے اس طریقہ تجارت میں شرکت جائز نہیں  
معلوم ہوتی۔

☆☆☆



## نیٹ ورک مارکنگ کتاب و سنت کی روشنی میں

مولانا ابوسفیان مفتاحی \*

بیع و شراء ایک معاملہ ہے جس میں فریقین باہمی رضامندی سے مال کا تبادلہ مال سے کرتے ہیں اور شریعت میں معاملات میں یہ لحاظ رکھا گیا ہے کہ باہمی ہمدردی و محبت قائم رہے تاکہ فریقین آپسی رنجش کا شکار نہ ہو سکیں، بلکہ یہ اسلام نے ایسی تمام صورتوں کو حرام و ناجائز یا مکروہ کہا ہے جن میں غرر و دھوکہ اور غبن جیسی چیزیں پائی جائیں جو آپسی اختلاف کا سبب بن سکتی ہیں اور صرف انہیں صورتوں کو جائز کہا ہے جو ضرر، غبن اور فریب سے خالی ہوں۔

دور حاضر میں ”نیٹ ورک مارکنگ“ کا رواج بڑھ رہا ہے جس کا طریقہ کار یہ بتایا جاتا ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت نہیں ہوتیں، بلکہ جو شخص کمپنی کا ممبر بنتا ہے اس کو کمپنی کی مصنوعات فراہم کی جاتی ہیں اور ممبر بننے کے لئے ممبری فیس ادا کرنی ہوتی ہے، اس طریقہ تجارت میں مندرجہ ذیل باتیں قابل غور ہیں:

۱۔ کمپنی کی مصنوعات کو خریدنے کے لئے کمپنی کا ممبر ہونا شرط ہے، جبکہ شریعت نے ایسی تمام بیوع و شراء سے منع کیا ہے جس میں کوئی بھی ایسی شرط ہو جو بیع کے تقاضہ کے خلاف ہو، بایں طور کہ اس شرط سے متعاقبین میں سے کسی ایک کا مفاد و ابستہ ہو ”نیٹ ورک مارکنگ“ میں ممبری کی شرط کچھ ایسی ہی معلوم ہوتی ہے۔

۲- عام بیع و شراہ کی صورت یہ ہوتی ہے کہ مشتری اپنی پسند سے شئی کا انتخاب کرتا ہے اس کی قیمت پر بھاؤ تاؤ ہوتا ہے اور دونوں کی رضامندی سے معاملہ بیع انجام پاتا ہے اور نیٹ ورک مارکنگ میں خریدار ممبری کے سبب اسی سامان کو خریدنے پر مجبور ہوتا ہے جو کمپنی فراہم کرتی ہے، نیز اسی بھاؤ کے مطابق لینے پر مجبور ہوتا ہے جو کمپنی نے مقرر کی ہے جس کے سبب وہ حق مساومہ (بھاؤ تاؤ) سے محروم ہوتا ہے اور تراخی کی شرط مفقود ہوتی ہے۔

۳- ایک حدیث میں وارد ہے: ”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیعتین فی بیعة“ (ترمذی ۱۷۵۳۳)، یعنی رسول اللہ ﷺ نے ایک ہی بیع و عقد میں دو بیع سے منع کیا ہے۔ ”نیٹ ورک مارکنگ“ میں ایک ہی عقد میں سامان کی بیع اور ممبری کا عقد دونوں ہوتا ہے جس کے سبب یہ شبہ ہوتا ہے کہ کہیں یہ حدیث کی ممنوعہ شکل میں داخل نہ ہو۔

۴- کمپنی کی مصنوعات کی قیمت کھلے بازار میں بکنے والی اشیاء کی قیمت سے زیادہ ہوتی ہے جس کے بارے میں کمپنی کا یہ کہنا ہے کہ ان کی مصنوعات کھلے بازار میں بکنے والی مصنوعات سے عمدہ ہوتی ہیں، یہ محض ایک فریب اور ”نجش“ کی جدید صورت معلوم ہوتی ہے، اس لئے کہ اگر اس کی مصنوعات وقعتاً عمدہ ہیں اور وہ مصنوعات کی تشہیر پر خرچ ہونے والی رقم بھی گراہک اور خریدار کو دینا چاہتی ہے تو اس کی معقول صورت تو یہ معلوم ہوتی ہے کہ کمپنی اپنی مصنوعات کو سستے داموں پر کھلے بازار میں اتارے جس سے عام لوگوں کا بھی فائدہ ہوگا اور آج کے تقابلی دور میں زیادہ بکری کی وجہ سے کمپنی کا بھی فائدہ ہوگا، نیز خدمت خلق کے دعوے کی صداقت بھی اجاگر ہوگی جب کہ واقعہ یہ نہیں ہے۔

۵- غالب گمان یہ ہے کہ اس طرح کی کمپنیاں سارے سامان خود تو تیار نہیں کرتیں، بلکہ وہ دوسری کمپنیوں سے رابطہ رکھتی ہیں اور ان سے سامان فراہم کرتی ہیں اور یہ تو تلخی جلب کی صورت معلوم ہوتی ہے کہ دوسری کمپنیوں کے سامان کو اپنے توسط سے بازار میں لایا جا رہا ہے اور

اپنے بھاؤ پر فروخت کیا جا رہا ہے، اس طرح پوری مارکیٹ پر کسی ایک یا کچھ خاص لوگوں کے تسلط کی صورت پیدا ہو رہی ہے، جبکہ رسول اللہ ﷺ کی تعلیم ہے: ”نہی أن تتلقى السلع حتى تبلغ الأسواق“ (مسلم) آپ ﷺ نے منع فرمایا ہے کہ سامان کو بازار میں پہنچنے سے پہلے حاصل کر لیا جائے۔

دوسری حدیث میں یوں وارد ہے: ”نہی رسول اللہ ﷺ أن يتلقى الجلب“ (مسلم) (رسول اللہ ﷺ نے سامان تجارت لانے والے قافلے کے مارکیٹ میں پہنچنے سے پہلے ہی ملاقات کرنے یا لائے ہوئے سامان کو حاصل کرنے سے منع فرمایا ہے)، ایک حدیث یوں ہے: ”لا يبيع حاضر لباد دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض“ (مسلم) (شہری دیہاتی کے لئے بیچ نہ کرے لوگوں کو چھوڑ دو، اللہ تعالیٰ بعض کے ذریعہ بعض کو روزی دیتے ہیں)۔ ان ساری احادیث کا منشا یہ ہے کہ اشیاء کو مارکیٹ میں یومیہ نرخ پر آزادانہ فروخت ہونا چاہئے، جبکہ ”نیٹ ورک مارکنگ“ میں اس کے برعکس صورت نظر آتی ہے۔ اب سوالات کے جوابات ملاحظہ فرمائیں:

- ۱- مذکورہ تمام باتوں کے پیش نظر ”نیٹ ورک مارکنگ“ جیسی تجارت کا عدم جواز کا رجحان ہوتا ہے، بنا بریں اس تجارت میں حصہ لینا ممبر بنانا جائز معلوم ہوتا ہے۔
- ۲- جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے وہ معلوم ہے اور جو لوگ بالواسطہ ممبر بنتے ہیں وہ غیر معلوم ہیں، نہیں معلوم کس کس کے ذریعہ کون کون سے لوگ ممبر بنے ہیں جن کا سلسلہ اس تک پہنچتا ہے، اس اولین ممبر کے لئے وہ ممبر ان ما معلوم ہیں، ان کی خریداری کا بھی اسے علم نہیں جس کی وجہ سے غرر ہے اور امکان نزاع ہے، اس لئے براہ راست بنائے گئے ممبر اور بالواسطہ بنے ہوئے ممبروں میں فرق ہوگا۔

۳- کمپنی کو جو ممبری فیس ادا کی جاتی ہے اس کی کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا

ہے اور کچھ کو فیس کی رکنیت اگر یہ دونوں رقمیں مبہم اور غیر متعین ہیں تب بھی جہالت ثمن کی وجہ سے معاملہ درست نہیں، اور اگر معلوم ہوں تب بھی جائز نہیں معلوم ہوتا، کیونکہ یہ ”بیع بالشرط“ فاسد معلوم ہوتی ہے۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں قطعاً غرر پایا جاتا ہے اور یہ غرر کثیر ہے، اس لئے کہ بالواسطہ بنے ہوئے ممبران زیادہ اور لامعلوم ہو سکتے ہیں جن کا صاحب معاملہ ممبر کو کوئی علم نہیں ہوتا، ان کا کمیشن کمپنی کے رحم و کرم پر ہے جو غیر یقینی صورت حال ہے۔

دوسری بات جو بعض ”نیٹ ورک مارکنگ“ کمپنیوں کے بارے میں معلوم ہوتی کہ ان بالواسطہ یا بلاواسطہ بنے ہوئے ممبران کا کمیشن پہلے ممبر کو اسی صورت میں ملتا ہے، جبکہ خود اس کی اپنی خریداری ایک متعین رقم کی اس مہینہ میں ہوئی ہو اور اگر اس متعینہ مقدار کی خریداری نہیں کیا تو اس کو کمیشن نہیں ملتا، ظاہر ہے کہ یہ غرر اور قمار کی صورت بنتی ہے جو ناجائز ہے۔

نیز خود ممبر کی اپنی خریداری پر بھی جو کمیشن ملتا ہے وہ خرید کے وقت ہی نہیں ملتا، بلکہ وہ اس کے کھاتے میں جمع ہوتا رہتا ہے اور جب ایک متعینہ مقدار کو پہنچ جاتا ہے تب اسے روانہ کیا جاتا ہے، نہیں معلوم اس متعینہ مقدار تک اس کا کمیشن نہ پہنچے تو اسے ملتا ہے یا نہیں، اگر نہیں ملتا تو یہ بھی غرر و قمار ہے۔

ان تمام مفاسد کے وجود یا امکان کی وجہ سے اس طریقہ تجارت میں شرکت ناجائز معلوم ہوتی ہے۔

☆☆☆

## ملٹی لیول مارکنگ - نوعیت اور احکام

مفتی محمد عبدالرحیم قاسمی ☆

### مشترکہ خصوصیات

یہ اسکیمیں عام تجارتی خرید و فروخت کے بجائے تقسیم کار (Distributors) کو بھرتی کرنے کا طریقہ اختیار کرتی ہیں، تقسیم کار کو اسی بنیاد پر منافع حاصل کرنے کی ترغیب دیتی ہے اور لالچ دیتی ہیں کہ تم جتنے ڈسٹری بیوٹرز بھرتی کرو گے اسی تناسب سے تمہیں نفع حاصل ہوگا، اس تمام جدوجہد میں ایک کلیدی عنصر عمداً چھپایا جاتا ہے، وہ یہ کہ ہر تجارت کی کامیابی کا انحصار اس کی مصنوعات کی طلب اور رسد پر ہے اور طلب کا جائزہ لینا اور اس کے مطابق قیمت کا تعین اور اس کے پیش نظر رسد کی مقدار کا تعین ضروری ہے، ”ملٹی لیول مارکنگ“ میں طلب سے توجہ ہٹا کر ڈسٹری بیوٹرز کی ایک مخروطی شکل، یعنی (Pyramid) ترتیب دیا جاتا ہے کہ بھولے بھالے تقسیم کار اس غلط فہمی میں مبتلا ہو جائیں کہ نفع کے امکانات لامحدود ہیں، اس لئے کہ تقسیم کاروں کو بھرتی کرنا ایک لامتناہی سلسلہ ہے، حالانکہ معمول کے مطابق ہر پیدا کنندہ (Producer) یا بیچنے والا اپنی مصنوعات کی مارکیٹ ڈیمانڈ کا صحیح اندازہ لگانے کا پورا اہتمام کرتا ہے، اسے تجربہ سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ ہر خریدار اس کی مصنوعات میں دلچسپی نہیں رکھتا اور ہزار ترغیب کے باوجود اس کی ترجیحات نہیں بدل سکتیں، اس لئے کہ مصنوعات کی فروخت کا انحصار خریدار کی ضرورت اور اس کی مالی

استطاعت پر ہے، بنا بریں تقسیم کاروں کو یہ یقین دلانا کہ تم اگر تقسیم کرتے رہے تو تمہارا نفع بڑھتا جائے گا محض فریب ہے۔

اس فریب کا اندازہ لگانے کے لئے یہ ذہن نشین رکھئے کہ ہر اسکیم میں متوقع حصہ داروں کی تعداد لازماً محدود ہوگی، اس لئے کہ آبادی بھی محدود ہے اور ضرورت اور استعداد بھی محدود ہے، لہذا یہ ممکن نہیں کہ ہر مرحلہ (Level) میں حصہ دار ملتے چلے جائیں فرض کیجئے ہر مرحلہ پر ایک نیا تقسیم کاروں نئے تقسیم کار بھرتی کرتا ہے تو یہ تعداد کتنی تیزی سے ترقی کرے گی، دوسرے مرحلہ میں تقسیم کاروں، تیسرے مرحلہ میں 100، چوتھے مرحلہ میں ایک ہزار، پانچویں مرحلہ میں دس ہزار، اسی طرح بڑھتے بڑھتے نویں مرحلہ میں دس کروڑ، اور دسویں مرحلہ میں ایک ارب تقسیم کار بھرتی کرنا ہوں گے۔

اگر ایک شہر کی آبادی بیس لاکھ ہے تو اس اسکیم کے تحت ساتویں لیول تک پہنچتے پہنچتے کم از کم دس لاکھ نئے تقسیم کار کی بھرتی ہونا چاہئے جو ناممکن ہے فریب اور دھوکہ ہے اور اس اسکیم کے انہدام (Collapse) کی واضح دلیل ہے، ایسی اسکیم میں شرکت کرنے والوں کو فریب دیا جاتا ہے کہ تمہارے نفع غیر معمولی رفتار سے بڑھیں گے، حالانکہ کسی بھی شہر میں اتنے لامحدود خریدار فراہم نہیں ہو سکتے، مذکورہ مرحلوں میں عموماً ساتویں مرحلہ کے بعد نہ خریدار مل سکتے ہیں اور اس لیول کے بعد منافع بھی نہیں مل سکیں گے، اور گیارہویں لیول تک پہنچتے پہنچتے پوری دنیا کی آبادی کی حد سے بھی گزر جائیں گے اور دست حسرت ملتے رہ جائیں گے، (Pyramid) اسکیم کا انہدام اور اس سے متوقع خسارہ خارجی حالات، مثلاً طلب کی کمی یا (Competition) کی زیادتی اور ترجیحات کی غیر متوقع تبدیلی کے سبب بطور حادثہ نہیں ہوتا، بلکہ جان بوجھ کر عمداً فریب دیا جاتا ہے (By design)، یہ حقیقت اسکیم کے چلانے والوں (Promoters) کو اچھی طرح معلوم ہے کہ پریمیڈ منہدم ہوگا، لیکن اس حقیقت کو وہ اپنے تقسیم کاروں سے چھپاتے ہیں تاکہ ان

کی دولت حاصل کر کے وہ اپنی جیب بھر لیں، اس اسکیم سے نہ حقیقی دولت میں اضافہ ہوتا ہے، نہ پیداوار بڑھتی ہے، بلکہ یہ صرف ایک گھناؤنا کھیل ہے جس میں ایسی اسکیموں کے چلانے والے عام خریداروں کو ترغیب اور تحریص کے ذریعہ شکار کرتے ہیں۔

اس اسکیم کے خدوخال کو دیکھنے کے بعد اسلامی نقطہ نظر سے دیکھا جائے تو معلوم ہوگا کہ اسلام نے معاشی جدوجہد کے لئے غیر اخلاقی ذرائع اختیار کرنے کو ممنوع قرار دیا ہے، معاملات میں شفافیت اور صداقت اور دیانت کی تلقین فرمائی ہے، لیکن یہ بھی تاکید فرمائی ہے کہ دولت کمانے کے لئے محنت اور عمل کے ذرائع اختیار کرنا چاہئے، محنت اور عمل میں جسمانی اور دماغی دونوں طرح کی جدوجہد شامل ہیں، بشرطیکہ ان کے نتیجے کے طور پر یا تو پیداوار میں اضافہ ہو یا اس کی افادیت میں، اسلام نے زر سے زر کمانے کی بنا پر سود کو حرام قرار دیا ہے، سرمایہ فی نفسہ ایک غیر پیداواری شے ہے، جب تک اس کو محنت کے ساتھ جمع نہ کیا جائے۔

### یہ کمپنیاں تقسیم کاروں کے منافع حاصل کرنا چاہتی ہیں

یہ بات بھی یاد رکھنے کی ہے کہ مصنوعات کی تھوک یا خوردہ فروخت ایک چیز ہے اور تقسیم کاروں کو ترغیب دے کر کسی کمپنی کی ایک اسکیم کا ممبر بنانا دوسری چیز ہے، اگر کسی کمپنی کو یہ مصنوعات فروخت کرنا ہے تو وہ انھیں براہ راست مارکیٹ میں کیوں نہیں لاتی اور دوسری معروف کمپنیوں کی طرح اپنے سیل مینجمنٹ سے کیوں نہیں کہتیں کہ وہ اس کی مصنوعات کو بازار میں فروخت کریں، اس کی واضح وجہ یہ ہے کہ کمپنی مصنوعات پر معقول منافع حاصل کرنے کے بجائے تقسیم کاروں سے رجسٹریشن فیس کی شکل میں غیر معقول منافع حاصل کرتی ہے اور بیشتر ایسی مصنوعات ممبروں کو دیتی ہے جو Competition کے بازار میں فروخت نہیں ہو سکتیں (ملٹی پل مارکنگ صفحہ 22 تا 27 ماہنامہ دعوت خیر بھوپال ماہ مارچ 2005)۔

۱- ملٹی لیول مارکنگ کی اسکیم کے تحت تجارت میں عموماً فریب دہی پائی جاتی ہے، اس لئے اس میں شرکت جائز نہیں۔

خود غرضی، اجتماعی مفاد کی قربانی، فریب دہی، اخلاقی اصول کی پامالی طلب رسد کے قدرتی تناسب میں خلل اندازی، مستقبل کی سودے بازی، جہالت، منازعت یا جائز استحصال، احتمال سود، باہمی تعاون کا نقد ان اور غلط تشہیر و پروپیگنڈہ، یہ وجوہات مبادلہ کی قدیم و جدید جن شکلوں میں پائی جائیں گی اسلام میں ان کی ممانعت ہوگی، اگرچہ ان میں کچھ مادی فائدہ بھی ہو (اسلام اور جدید دور کے مسائل، ۱۵۱)۔

۲- جس شخص کو بر او راست ممبر بنایا ہے اس کی خریداری پر دیئے جانے والے کمیشن کو حاصل کرنے کی گنجائش ہوگی، بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن لینا جائز نہیں ہوگا، کیونکہ یہ بغیر کسی محنت اور عمل کے مال کا حصول ہوگا اور اس میں شبہ رہا ہے۔

۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے اس کی کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے اور کچھ کو فیس رکبیت یہ صورت ”بیع بالشرط“ ہے، بیع کے درمیان ایسی شرطوں کا اضافہ جن کا اس معاملہ سے کوئی تعلق نہ ہو ایک فریق کو نقصان کا اندیشہ، دھوکہ دہی قیمت میں تفاوت ہے، اس بنا پر ان سے منع کیا گیا ہے، رسول ﷺ نے فرمایا: ”لا ضرر ولا ضرار فی الاسلام“ (مسلم) (اسلام میں نہ نقصان اٹھانا ہے اور نہ نقصان پہنچانا ہے)۔

بیع کے معاملہ میں دو معاملے کئے جانے کو بھی حدیث پاک میں منع کی گیا ہے: ”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیعتین فی صفقة واحدة“ (شرح السنہ) (رسول اللہ ﷺ نے ایک معاملہ میں دو بیع کرنے سے منع کیا ہے)، ”ولا شرطان فی بیع“ (ترمذی و ابوداؤد) (بیع میں دو شرط جائز نہیں) کی قید واقعی ہے اترازی نہیں، ایک شرط بھی جائز نہیں (اسلام اور جدید دور کے مسائل، ۱۳۹)۔



ہدایہ میں ہے: ”لوباع عبدا علی أن یستخدمه البائع شهراً أو داراً علی أن یسکنها أو علی أن یقرضه المشتري درهما أو علی أن یهدی له هدیة، لأنه شرط لا یقتضیه العقد، وفيه منفعة لأحد المتعاقدين ولأنه نهی عن بیع وسلف إلی قوله وقد نهی النبی ﷺ عن صفقتین فی صفقة“ (ہدایہ ۶۰/۳) (اگر کسی شخص نے غلام اس شرط پر بیچا کہ بیچنے والا ایک مہینہ تک اس سے خدمت لے گا یا گھر اس شرط پر بیچا کہ بیچنے والا اس میں ایک مہینہ رہے گا یا اس شرط پر بیچا کہ خریدار اس کو قرض دے گا یا اس شرط پر بیچا کہ خریدار اس کو ہدیہ دے گا تو یہ بیع درست نہیں ہوگی، کیونکہ اس میں عقد کرنے والوں میں سے صرف ایک کی منفعت ہے، اس لئے کہ بیع اور سلف سے حضور ﷺ نے منع فرمایا ہے اور حضرت نبی کریم ﷺ نے ایک بیع کے معاملہ میں دو معاملے کرنے سے منع فرمایا ہے)۔

۴- اسکیم کے انہدام کے وقت باقی ممبروں کے محروم ہونے کے اندیشے کی وجہ سے اس میں غرر پایا جاتا ہے، اس کی بنا پر بھی عدم جواز کو ترجیح ہونی چاہئے: ”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیع الغرر“ (مسلم ومکتوٰۃ) (رسول اللہ ﷺ نے دھوکے کی بیع سے منع فرمایا ہے)۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکٹنگ ایم وے (AMWAY) کاروبار کے پس منظر میں

مولانا سلطان احمد اصلاحی ☆

اس کاروبار کے سلسلہ میں شریعت کا نقطہ نظر معلوم کرنے کے لئے اس کی نوعیت کا جاننا ضروری ہے۔ اس لئے پہلے قدرے تفصیل کی جاتی ہے:

### ایم وے کاروبار کی نوعیت

ایم وے ایک ابھرتی ہوئی امریکی کمپنی ہے جس کی ٹوتھ پیسٹ، ٹوتھ برش، واشنگ پاؤڈر، فرش دھلائی پاؤڈر وغیرہ سے لے کر کاسمیٹکس وغیرہ کی مختلف و متنوع سو سے اوپر مصنوعات ہیں، ان مصنوعات کے سلسلے میں ایک خاص بات یہ ہے کہ بازار میں عام طور پر دوسری کمپنیوں کی ملنے والی ان مصنوعات کے مقابلہ میں ایم وے کی مصنوعات کی قیمت دوگنی تگنی زائد ہوتی ہے۔ اپنی مصنوعات کی اس خصوصیت کے علاوہ اس کمپنی کا طریقہ کار بھی نرالا ہے، یہ کمپنی عام کمپنیوں کے برعکس اپنے سامانوں کو بازار کی عام دکانوں اور ریجنٹوں کو دستیاب کرانے کے بجائے انفرادی حیثیت میں لوگوں سے براہ راست رابطہ قائم کرتی ہے۔ اس کے لئے وہ

خواہش مند شخص سے ایک متعین رقم وصول کرتی ہے، جس کا ایک حصہ وہ بطور رجسٹریشن فیس کے لیتی ہے، یا دوسرے لفظوں میں اپنے دینے والے سامانوں پر وہ ایک متعین منافع کو اپنے لئے پیشگی یقینی بنالیتی ہے، اس رجسٹریشن فیس یا پیشگی منافع کے عوض وہ اپنے خریدار اور ایجنٹ کو ایک سال کا لائسنس فراہم کرتی ہے کہ وہ اپنی صلاحیت اور اپنی پسند سے کمپنی کا جتنا سامان چاہے اپنے پاس منگا سکتا ہے، جس کے لئے سامان کے معمول کے کمیشن کے علاوہ رجسٹریشن کے نام سے الگ کوئی رقم وصول نہیں کی جائے گی، سال ختم ہو جانے پر پہلی رجسٹریشن فیس سے کم رقم دوبارہ جمع کر کے یہ لائسنس نئے سرے سے سال بھر کے لئے وسیع ہو جاتا ہے، اس لائسنس کی بدولت جس طرح یہ شخص اپنے طور پر کمپنی کی مصنوعات کو براہ راست زیادہ سے زیادہ فروخت کر سکتا ہے، اسی طرح وہ نئے لوگوں کو اپنے جیسا کمپنی کا نیا ممبر بھی بنا سکتا ہے، کسی حد پر نہ ٹوٹنے والا اس کا سلسلہ آگے اسی طرح دراز رہتا ہے، پہلا شخص براہ راست کمپنی کا جتنا بھی کاروبار کرتا ہے یا اس کی معرفت نئے ایجنٹوں اور ایجنٹوں کے ذریعہ اس کا جو کاروبار ہوتا ہے، ان سب میں سے پہلے خریدار یا ایجنٹ کو کمپنی ایک متعین شرح سے متعین منافع دیتی ہے، جس کا چیک کمپنی کی طرف سے براہ راست اس شخص کو پہنچ جاتا ہے یا پہنچتا رہتا ہے، یہاں تک کہ ایک مرحلہ پر کمپنی کا یہ متعین منافع متعلق شخص کو اتنی بڑی مقدار میں ملنے لگتا ہے کہ اس کے بعد وہ تلاش معاش سے بالکل بے فکر ہو کر اپنے اوقات کو اپنی پسند کے جس کام میں چاہے لگا سکتا ہے، اس کے لحاظ سے ”امراٹڈ“ (Emerald) اور ”ڈائمنڈ“ (Diamond) وغیرہ اس کمپنی کی مخصوص اصطلاحات اور اس کاروبار میں لگنے والے کسی شخص کی کامیابی کے مختلف مدارج ہیں (اس سلسلہ کے دیگر القاب یا خطابات اس طرح بیرونی ڈی ڈی، سفارے ڈی ڈی، ڈبل ڈائمنڈ، ٹرپل ڈائمنڈ، کراون، کراون لہوسڈ وغیرہ) (رسالہ دوامی و ماگرمہن دہلی جولائی اگست ۲۰۰۳)۔ جس کے اعلیٰ سے اعلیٰ درجہ تک پہنچنے کے لئے اس میں لگے ہر شخص کا خواہش مند ہونا بالکل فطری ہے۔

اب سوال یہ ہے کہ فقہ اسلامی یا بالفاظ دیگر قرآن و حدیث اور شریعت اسلامی کی روشنی میں یہ کاروبار جائز ہے یا ناجائز اور اس میں کسی مسلمان کی شرکت کا کیا حکم ہے؟ لیکن اصل جواب سے پہلے اس کے سلسلہ میں بھی بعض تنقیحات کا صاف ہونا ضروری ہے، جن کا اس کاروبار کے سلسلہ میں بھیجے گئے سوالات میں بار بار تذکرہ ہے۔

### بعض ضروری تنقیحات

۱- اس سلسلہ میں پہلی بات ذہن میں یہ صاف ہونی چاہئے کہ شریعت کے نقطہ نظر سے کسی سامان کا صرف مہنگا ہونا یا اس کا عام ضرورت کی چیزوں سے ہٹ کر خوش حالی اور رفاہیت کے دائرہ سے متعلق ہونا، اس کے حق میں کچھ قاذح نہیں ہے، پس اگر سامان کے اندر کوئی چیز ایسی نہیں ہے جو شریعت کے لحاظ سے حرام اور ناجائز کے دائرہ میں آتی ہو تو محض اپنی گرائی اور رفاہیت کی چیز ہونے کی وجہ سے وہ چیز شریعت میں حرام اور ناجائز نہیں ہوتی۔

۲- کسی کاروبار میں کسی مسلمان کا اس درجہ منہمک ہو جانا جس سے کہ وہ عام نیکی اور بھلائی کے بہت سے کاموں میں شریک نہ ہو سکے، یا ان کے لئے بہت کم وقت دے سکے، یہ چیز سراسر اخلاقی اور اضافی ہے اور اس سے کسی کاروبار کی حلت اور حرمت پر کوئی اثر نہیں پڑتا، کسی مسلمان کے اندر اس طرح کی کمزوری کاروبار کی ان معروف اور مقبول صورتوں میں بھی پیدا ہو سکتی ہے جن کے بارے میں کوئی اختلاف نہیں ہے، بلکہ جن کی صاف طور پر بالواسطہ یا براہ راست شریعت میں ترغیب دی گئی ہے۔

۳- کسی کاروبار میں آدمی کا مال کا بے قابو ذخیرہ کر لینا جس کو وہ نکال نہ سکے اور جس کے گراہک وہ تلاش نہ کر سکے، یہ بھی بجائے خود اس کاروبار کے حرام اور ناجائز ہونے کی کوئی دلیل نہیں ہے، اگر دوسرے پہلو سے شریعت کے لحاظ سے اس کی اشیاء حرام اور ناجائز قرار نہ پاتی

ہوں، اس طرح کی ذخیرہ اندوزی معروف حلال چیزوں کے کاروبار میں بھی اسی طرح نقصان دہ اور مہلک ہو سکتی ہے۔

اس تنقیح کے بعد دو چیزیں غور طلب ہیں، جس کے موافق یا مخالف جواب پر اس کاروبار کے جواز اور عدم جواز کا انحصار ہے:

### دو قابل غور نکتے

ایڈوائس رقم مل جانے کے بعد کمپنی اپنا جو ملفوف (Kit) خریداری ایجنٹ کو بھیجتی ہے وہ اس کے تیار کردہ سامانوں میں سے چند ایک پر مشتمل ہوتی ہے، جس کے متعلق نیا خریداری ایجنٹ رقم بھیجنے سے قبل اپنے سینئر ایجنٹ سے معلوم کر سکتا ہے، ساتھ ہی اسے دیکھ بھی سکتا ہے، بعد میں جو ملفوف ”کٹ“ آتی ہے اس پر اس کے مشمولات کی فہرست اسی طرح مندرج ہوتی ہے، نیز اس کی جو رسید ملتی ہے اس پر بھی اس کے آئیٹمز کا اسی طرح اندراج ہوتا ہے (بحوالہ برادر شہیر احمد ہٹ)، اس طرح اس ملفوف (Kit) کے معاملہ میں اس طرح کے ”غرر“ دھوکے اور ”جہالت“ و مجہولیت کا کوئی شبہ نہیں ہے جس کی وجہ سے عام طور پر فقہ اسلامی میں کسی چیز کی تجارت ناجائز اور حرام کے دائرہ میں آتی ہے۔ اب اس میں صرف اس درجہ کی جہالت اور غرر رہ جاتا ہے کہ ملفوف کے ہر ہر آئیٹم کو کھول کر چک کیا جائے اور اس کا جائزہ لیا جائے، سو یہ وہ ”غرر“ اور ”جہالت“ ہے جس کو اس درجہ میں کمی بیشی کے فرق سے بازار میں پھیلے اس طرح کے تمام تر پیکٹوں، ڈبوں اور لفافوں میں گوارا کیا جاتا ہے، واشنگ پاؤڈر، پیسٹ، کریم، بسکٹ اور تیل ڈالڈ اوغیرہ جس کے پیکٹ اور ڈبے کے اندر سے اس کو دیکھا نہیں جاسکتا، ان کے سلسلہ میں یہ امکان ہر جگہ اور ہر وقت موجود ہوتا ہے کہ ان میں بجائے ان سامانوں کے دوسرا سامان ہو، یا سامان ہو بھی تو صحیح اور اصلی ہونے کے بجائے ان سامانوں کے دوسرا سامان ہو یا وہ غلط اور نقلی ہو، لیکن ان اشیاء کی خرید و فروخت کی

یہ صورت معروف ہے اور عالم اسلام کے کسی حصے میں ان کے جواز اور عدم جواز کی کوئی بحث نہیں ہو رہی ہے، تو کیا جس طرح بازار کی ان معروف چیزوں میں اس جہالت اور غرر کو بڑی فراخی کے ساتھ گوارا کیا جاتا ہے، نوعیت تھوڑے سے فرق سے ایم وے کے مذکورہ آٹھوں میں بھی اس کو اسی طرح گوارا کیا جاسکتا ہے۔

ایم وے کاروبار کے اس نکتے میں کتابوں کے کاروبار کی دوسری مثال سے بہتر رہنمائی مل سکتی ہے۔ ایم وے کی رجسٹریشن فیس کا مسئلہ آگے آتا ہے، اس سے ہٹ کر کتابوں کی کوئی کاروباری کمپنی یا کوئی اشاعتی ادارہ یا دفتر اوپر کی تفصیل کے مطابق کتابوں کی متعین نشاندہی کے ساتھ اپنی مطبوعات کا کوئی پیکٹ اپنے معروف کاروباری شرائط کے ساتھ کسی خریدار کو بھیجے، جس کے بارے میں اس کی یقین دہانی ہو کہ یہ کتابیں اسی اشاعتی ادارہ کی ہیں اور ان کا نام اور قیمت بھی متعین ہو، تو کیا اوپر کی تفصیل کے باوجود کتابوں کے اس طرح کے پیکٹ کا خریدنا کسی مسلمان کے لئے ناجائز ہوگا، جسے نہ وہ اپنے مطالعہ میں لاسکتا ہے، نہ کسی دوسرے شخص یا اشخاص کو فروخت کر سکتا ہے، اس کے بجائے فقہ اسلامی کی روشنی میں کتابوں کی اس طرح کی تجارت اور خرید و فروخت اگر جائز ہو تو ایم وے کے رجسٹریشن فیس کے مسئلہ سے ہٹ کر اس کے ملفوف (Kit) کی مشمولات کی خرید و فروخت کو بھی اسی طرح جائز ہونا چاہئے، ہمارے نزدیک دونوں کے درمیان کوئی فرق نہیں ہے اور کتابوں کے اس طرح کے ملفوف کی طرح ایم وے کے زیر نظر ملفوف کی تجارت میں بھی کوئی حرج نہیں ہے۔ خاص طور سے اس صورت میں جب کہ اس کے معاملہ میں ”ترغیب“ کی بھی سہولت میسر ہو، یعنی یہ کہ کسی کتاب کے ناقص یا خراب ہونے کی صورت میں اسے بدلا جاسکے یا اس کی جگہ دوسری کتاب یا اس کی قیمت حاصل کی جاسکے، ایم وے کے زیر نظر کاروبار میں ”خیار عیب“ کی بھی سہولت پوری طرح حاصل ہوتی ہے، چنانچہ متعین مدت کے اندر اس کے کسی سامان یا سامانوں کے پسند نہ ہونے کی صورت میں اس کے ایک حصہ کو

استعمال کر لینے کے باوجود خریدار یا ایجنٹ کو اس کے ”کٹ“ کو واپس کرنے کا اختیار ہوتا ہے۔ جس کے بعد کٹ کی قیمت کے ساتھ اپنی رجسٹریشن فیس کو بھی وہ کمپنی سے اس کی شرطوں کے ساتھ وصول کر سکتا ہے۔

۲- دوسرا قابل غور نکتہ مذکورہ ملفوف (Kit) کے ساتھ دی جانے والی رجسٹریشن فیس کا ہے۔ ”غرر“ اور ”جہالت“ پر گفتگو اوپر آچکی ہے، زیر نظر مسئلہ کی مناسبت سے فقہ اسلامی میں اس کے علاوہ دوسری چیز جس کی وجہ سے کسی چیز کی خرید و فروخت حرام اور ناجائز ہوتی ہے، وہ یہ کہ ایک ساتھ دو سودے کئے جائیں یا یہ کہ ایک ساتھ کوئی سودا اضافی شرط کے ساتھ کیا جائے، جیسا کہ نبی ﷺ کی حدیث میں ان دونوں کی صاف طور پر ممانعت ہے:

”نہی النبی علیہ السلام عن صفقتین فی صفقة“ (ہدایہ ۳/۲۳۳)۔

(اللہ کے نبی علیہ الصلوٰۃ والسلام نے ایک سودے میں دو سودے سے منع کیا ہے)۔

اسی طرح دوسرے کے سلسلے میں ہے:

”نہی النبی علیہ السلام عن بیع و شرط“ (طبرانی فی معجم الوسیط، ج ۱، ۳/۲۳۳)

(نبی علیہ الصلوٰۃ والسلام نے شرط کے ساتھ خرید و فروخت کی ممانعت فرمائی ہے)۔

اب تین صورتیں ہیں:

۱- ایم وے کاروبار اوپر کی رجسٹریشن فیس کے ساتھ ایک ساتھ دو سودے ہیں، یا ایک سودا یا شرط کے ساتھ خرید و فروخت کی ایسی صورت ہے جس کے سلسلہ میں فقہ اسلامی میں کوئی گنجائش نہیں نکلتی۔

۲- یہ ہے کہ دو سودے میں ایک سودا یا شرط کے ساتھ بیع، لیکن شریعت کی رو سے اس

کی گنجائش نکل سکتی ہے، اور فقہ اور عرف میں اس کے دوسرے بہت سے نظائر موجود ہیں۔

۳- رجسٹریشن فیس اور ”کٹ“ کی قیمت دو الگ الگ سودے ہیں اور ان دونوں کے

بارے میں اسی طرح الگ الگ رائے بنی چاہئے، درحقیقت اب اصل بحث شروع ہوتی ہے۔

### دوسو دے اور شرط کی گنجائش

حدیث اور فقہ دونوں سے اس کی گنجائش نکلتی ہے کہ مخصوص صورتوں میں ایک ساتھ دو سو دے اور شرط کے ساتھ خرید و فروخت کی جاسکتی ہے، اور عرف عام میں بھی اس کی بہت سی صورتیں موجود ہیں، پہلے حدیث و فقہ کے نظائر کو دیکھتے ہیں:

امام بخاری نے اپنی صحیح میں ”کتاب البیوع“ کے سلسلہ میں ”کتاب اشروط“ کا الگ باب باندھا ہے، اس کی ابتداء ہی میں بیع کے ساتھ تین طرح کی شرطوں کا تذکرہ ہے، جس سے ایم وے کاروبار کے زیر نظر مسئلہ کو حل کرنے میں مدد ملتی ہے ان میں بیع کے ساتھ شرط کا جواز بھی نکلتا ہے اور یہ بھی کہ طے کی ہوئی شرط باطل اور بے اثر ہوتی ہے اور اس کے باوجود کیا ہو اسودا درست ہو جاتا ہے۔

۱- عرب میں مختلف طریقوں سے کھجوروں کی قلم کاری کا رواج تھا جس سے فصل اچھی آتی تھی، اس کے لئے ”تا پیر نخلہ“ کی اصطلاح تھی۔ اس سلسلہ میں اللہ کے رسول ﷺ کی حدیث ہے کہ ”اگر کوئی شخص ایسی تا پیر کردہ کھجور کے درخت کو کسی کے ہاتھ بیچتا ہے تو اس کو صرف پیڑ ملے گا پھل نہیں ملے گا، یہ پھل بیچنے والے کا ہوگا، الا یہ کہ خریدنے والا اس کی شرط رکھ لے تو پیڑ کے ساتھ اس کا پھل بھی اس کو مل جائے گا:

”عن عبد اللہ بن عمر رضی اللہ عنہما أن رسول اللہ ﷺ قال: من باع نخلا قد أبرت فتمرتها للبائع إلا أن يشترط المبتاع“ (بخاری، کتاب اشروط)۔

حدیث کے دوسرے الفاظ سے اس کا مضمون مزید کھلتا ہے، یہاں بھی یہ حضرت عبد اللہ بن عمرؓ کی روایت ہے:

”عن عبد اللہ بن عمر رضی اللہ عنہما أن النبی ﷺ قال: أيما امرئ



أبر نخلا، ثم باع أصلها فللذی أبر ثمر النخل، إلا أن يشترط المبتاع“ (بخاری: کتاب البیوع باب بیع الخلد)۔

(عبداللہ بن عمرؓ کی روایت ہے کہ نبی ﷺ نے ارشاد فرمایا: جو شخص کسی کھجور کی قلم کاری (تایر) کرے پھر اس کے درخت کو بیچ دے تو اس کا پھل اسی کا ہوگا جس نے قلم کاری کی ہے، سوائے اس کے کہ خریدار (پیشگی اس کی) شرط لگا دے۔)

یہ اس کی مثال ہے کہ ایک عی سودے میں شرط نہ ہو تو اس کی نوعیت دوسری ہوتی ہے اور شرط ہو جانے پر اس سے تبدیل ہو جاتی ہے اور ان دونوں ہی صورتوں میں حکم کے فرق کے ساتھ سود اجازت ہوتا ہے۔

۲- دوسری مثال اس کی ہے کہ سودے میں ایسی شرط رکھی جائے جو ”عرف“ کے خلاف ہو تو وہ شرط لغو ہوگی اور اس کا اعتبار نہیں ہوگا۔ اس کے بجائے شرط وہ معتبر ہوگی جسے عرف کی تائید حاصل ہو۔ البتہ اس کے باوجود یہ بیع جائز ہوگی اور سودے کو رد نہیں کیا جائے گا۔

۳- تیسری مثال زیر مسئلہ کے لحاظ سے مزید مطابق حال ہے، اللہ کے رسول ﷺ نے دوران سفر ایک خاص مصلحت سے حضرت جابرؓ کا اونٹ ایک اوقیہ میں خریدا، لیکن انہوں نے یہ شرط رکھی کہ اپنے گھر تک وہ اسی اونٹ پر بیٹھ کر جائیں گے، اس کے بعد وہ اس کو آپ ﷺ کے حوالہ کر دیں گے، آپ ﷺ نے اس شرط کو منظور کیا، مدینہ واپسی پر وہ خدمت میں اونٹ لے کر حاضر ہوئے اور آپ نے ان کو نقد قیمت ادا کر دی، آپ ﷺ نے اس شرط کے باوجود اس سودے کو جائز رکھا، یہ الگ ہے کہ آپ ﷺ نے اخلاق کریمانہ سے تھوڑی دیر بعد ان کو بلا کر ان کا وہ اونٹ ان کو واپس دے دی (بخاری: کتاب الشروط)۔ امام بخاری کے نزدیک سودے میں اس طرح کی شرط جائز ہے، چنانچہ اس واقعہ پر انہوں نے باب باندھا ہے:

”باب إذا اشترط البائع ظهر الدابة إلى مكان مسمى جاز“ (صحیح بخاری حوالہ

سابق) اس کا باب کہ بیچنے والا سواری کے سلسلہ میں اس کی شرط رکھے کہ وہ کسی خاص جگہ تک اس پر بیٹھ کر جائے گا تو ایسی شرط رکھنا جائز ہے۔

اس موقع پر امام بخاری اس شرط کے جواز پر اپنا رجحان مزید صراحت سے بیان کرتے ہیں۔

”قال أبو عبد الله: الاشتراط أكثر وأصح عندی“ (مصدر سابق)۔  
(ابو عبد اللہ (امام بخاری) کہتے ہیں: ایسا شرط رکھنا اکثر ہوتا ہے اور زیادہ تر معاملہ میں یہ میرے نزدیک صحیح ہے)۔

اب عرف عام سے بیچ اور شرط کی بعض مثالوں کو دیکھتے ہیں

۱- سرفہرست زمین کی خرید فروخت کا معاملہ ہے۔ جس میں زمین کی قیمت بیچنے والے کو الگ دی جاتی ہے اور اپنی مختلف صورتوں سے اس کی رجسٹری کا خرچہ خریدار کو الگ سے دینا پڑتا ہے۔ یہ رجسٹری خریدار تحصیل اور کچھری سے براہ راست بھی کرائے تو فروخت کرنے والے کی اس میں بہر حال شمولیت رہتی ہے، یا یہ کہ اس کا سودا میں اس شرط پر کرنا ہوں کہ جاندا اور کی قیمت مجھ کو خریدار سے اتنی ملے گی اور اس کی رجسٹری کا خرچہ اس کو مجھ کو اتنا الگ سے دینا ہوگا، سودے کی یہ صورت عام ہے اور اس کے جواز اور عدم جواز کی کوئی بحث نہیں اٹھتی ہے۔

۲- دوسری خریداریوں میں بھی اس سے چھٹکارا نہیں ہے۔ منڈی سے آدمی بڑی مقدار میں نلہ خریدے تو دوکان دار کو اس کی قیمت ادا کرنے کے بعد اس پر سرکاری محصول الگ سے ادا کرنا پڑتا ہے۔ اسی طرح بازار سے جانور کی خریداری پر بھی بیچنے والے کو اس کی قیمت چکانے کے علاوہ سرکار کا ٹیکس الگ سے ادا کرنا پڑتا ہے، ان دونوں صورتوں میں امکانی طور پر بیچنے والا کوئی کمپنی اور ایجنسی سرکار سے اس کا معاملہ اپنے طور پر کر سکتی ہے اور نلہ اور جانور کی

قیمت سے الگ محصول وصول کر سکتی ہے۔ جسے وہ اپنے معاملہ کے مطابق بعد میں سرکار کے پاس جمع کر سکتی ہے۔

۳۔ نقد سے نقد کے تبادلے میں ”تفاضل“ جائز نہیں ہے کہ ایک کے بدلہ دو دیا جائے یا لیا جائے، فقہ میں اس کی تفصیل کے لئے ”کتاب الصرف“ کا باب ہے، اس کے لحاظ سے جس طرح سونے سے سونے، چاندی سے چاندی کے تبادلہ میں تفاضل حرام ہے، روپے سے روپے کے تبادلہ میں بھی یہی اسی طرح ناجائز ہے، اسی کی بنیاد پر ماضی میں منی آرڈر کے عدم جواز کا فتویٰ دیا گیا کہ منی آرڈر فیس کی صورت میں ڈاکخانہ کو سو روپے کے بدلہ، مثلاً ایک سو پانچ روپے ادا کرنے پڑتے ہیں، آج منی آرڈر ہی نہیں چک، ڈرافٹ اور نقد کے تبادلہ کی دوسری بہت سی صورتوں میں اس تفاضل کو کو ارا کیا جاتا ہے، اور اس کے عدم جواز کا کوئی فتویٰ آج قابل قبول نہیں ہے، اسی طرح کی ایک مثال رسالوں کے پیشگی چندے کی ہے جو فی الحقیقت ”معدوم“ کی بیج ہے جس کا عدم جواز معروف ہے، لیکن آج دینی اخبارات و رسائل کا یہ معروف طریقہ ہے، اس سے بھی آگے کا معاملہ اداروں کی لائف ممبری کا ہے جو بڑے درجے کے ”معدوم“ کا سودا ہے، لیکن آج دینی اداروں کی یہ معروف روایت ہے جس کے جواز اور عدم جواز کو کہیں معرض بحث نہیں لایا جاتا ہے (تفصیل کے لئے دیکھئے: اسلامی فقہ مکمل، تالیف: مولانا منہاج الدین بنانی مکتبہ احسان دہلی، ۵۳۸)۔

### ایم وے کاروبار کا جواز

اس تفصیل کی روشنی میں ایم وے کاروبار کے جواز کا معاملہ صاف ہے، یہ ایک ساتھ اگر ”بیج اور شرط“ ہے تو حدیث اور فقہ دونوں سے اس کی گنجائش ہے، یہ ایک ہی وقت میں بیج اور اجارہ ہے تو اوپر کی نظیر سے اس کا بھی جواز ہے، دراصل ایم وے صرف خریداری کا معاملہ ہے ہی نہیں۔ یہ ایک ہی وقت میں خریداری اور آجکشی کا دوہرا سودا ہے، کمپنی یہ بھی کر سکتی تھی کہ وہ

کاروبار کے حق کے عوض رجسٹریشن فیس پہلے الگ سے وصول کر لے، بعد میں اپنی مصنوعات کے ملفوف کو الگ سے بیچے، اس کے ملفوف (Kit) کو منگاتے ہوئے آدمی کو ذہن سے اس کے لئے تیار ہونا چاہئے کہ اگر وہ اس سامان کو نکال نہ سکا تو اپنے استعمال سے وہ اس کی قیمت کو وصول کرے گا، اس کاروبار میں اس شخص کو ہی لگنا چاہئے جس کو اپنے اوپر اعتماد ہو کہ وہ اس کے سامان کے گراہک تلاش کر لے گا، کسی بھی کاروبار کی تقسیم ورتقسیم کے آخری سرے پر کچھ مال کا پڑا رہ جانا یہ کوئی ایم وے کی خاصیت نہیں، یہ ہر کاروبار میں ہوتا ہے، خوردہ فروشوں کے یہاں مردہ مال (Dead Item) کا ایک خانہ ہوتا ہے جس کے گراہک ان کو اتفاقاً ہی مل پاتے ہیں، دو فروشوں کو تاریخ سے باہر (Expired) دواؤں کو ضائع کرنا پڑتا ہے، کتابوں کے دوکان داروں کے یہاں یہ مردہ مال اور نمایاں ہوتا ہے، دینی کتابوں کے ناخر ایسے ذخیرے کو زکوٰۃ میں مدرسوں کو دے کر اپنی گردن کو ہلکی کرتے ہیں، ایم وے کاروبار، کاروبار کی بڑی ما در صورت ہے جس میں آدمی زیادہ سرمایہ دار اور زیادہ وقت دئے بغیر روپیہ کما سکتا ہے، اس کی کمپنی اشتہار اور بازار کے شوروم وغیرہ پر اپنا پیسہ لگانے کے بجائے اس کو اپنے ایجنٹوں پر تقسیم کرتی ہے، جو سماج میں اس کے اشتہار سے بڑھ کر اس کی وکالت کی خدمت انجام دیتے ہیں، ایم وے کاروبار کی اس فلنک کو کاروبار کی دوسری صورتوں، خاص طور پر کتابوں اور رسائل کی تجارت میں بڑی کامیابی کے ساتھ آزمایا جاسکتا ہے۔

ایم وے کی مصنوعات مہنگی ہو سکتی ہیں، لیکن ان میں کوئی دھوکہ دھڑی نہیں ہے، اس سے متعلق لٹریچر میں اپنے ایجنٹوں کو غلط بیانی سے گریز اور صداقت کے التزام کی سخت تاکید ہے، جہاں تک اس کی مصنوعات کی عمدگی کا سوال ہے تو اس کے قائل وہ لوگ بھی ہیں جو اس کاروبار کے ماقد یا اس سلسلہ میں تردد کا شکار ہیں (سرینگر کے انجینئر کا مراسلہ نمبر ۶)، اپنے کسی سامان کو بازار میں بیچنے یا کسی شخص کو اس کے سلسلہ میں مطمئن یا مائل کرنے میں اس کی مبالغہ آمیز تعریف میں بھی

کوئی حرج نہیں ہے، بازاروں میں مجمع لگانے والے، ٹرینوں اور بسوں میں اپنے سامانوں کا پرچار کرنے والے دن رات اس کام کو انجام دیتے ہیں، اس معاملہ میں حدیث نبوی ﷺ میں صرف جھوٹ اور جھوٹی قسم کی ممانعت ہے:

”.....و المنفق سلعتہ بالحلف..... الکاذب“ (مسلم، کتاب الایمان)۔

((قیامت کے دن اللہ تعالیٰ کی رحمت کی نظر سے محروم اور دردناک عذاب کے مستحق تین لوگوں میں سے ایک وہ ہوگا) جو اپنے سامان اور سودے کو جھوٹی قسم کے ذریعہ چلانے کی کوشش کرے گا)۔

ایم وے کاروبار میں اس کی اجازت نہیں ہے جس کی تفصیل اوپر آچکی ہے، اس کے علاوہ اسلام میں دلائی جائز ہے، حدیث میں اس کی صراحت ہے، چنانچہ اگر کوئی شخص کسی سے کہے کہ فلاں چیز بیچ لاؤ اور اس سے اوپر تم اس کو جتنے دام میں بیچو گے وہ تمہارا ہوگا تو اس نوعیت کی خرید و فروخت میں کوئی حرج نہیں ہے، چنانچہ امام بخاری نے اس کے جواز پر اپنی صحیح میں ایک مستقل باب باندھا ہے (بخاری کتاب الاجارہ، باب اجر السمرۃ و علم یراہن یرین و عطاء و اہرامہم و الحسن باجر اسماء بآسنا)۔

اس سلسلہ میں جہاں تک فروخت شدہ مال کے کمیشن کے علاوہ مجموعی کاروبار کے اضافی انعام کا سوال ہے تو معاصر دنیا میں اس کے حق میں ملازمت کے دائرہ میں پراویڈنٹ کے اضافے اور ملازمت کے بعد پنشن اور گریجویٹی وغیرہ کی نظیر ہے، جس کے جواز پر سب کا اتفاق ہے، اس کے ساتھ ہی اس کو اوپر کی دلائی ”السمرۃ“ کی توسیع بھی کہا جاسکتا ہے، ایک ساتھ بیچ کا اور اجارہ کا جزئیہ اوپر آچکا ہے، اس کو دہرانے کی ضرورت نہیں ہے، آخری بات یہ کہ خرید و فروخت کا معاملہ غیر مسلموں سے ہو تو آخری زمر محمدی شریعت میں اس میں کشادگی اور

---

فراخی کی راہ پیدا ہو جاتی ہے، جیسا کہ حدیث وفقہ کے ذخیرہ میں اس کی جا بجا نظیریں دیکھی جاسکتی ہیں (بخاری، کتاب البیوع، باب من أجرى أمر الامصار الخ ۹۵)۔ ایم وے کے زیر نظر کاروبار میں اس کشادگی اور سہولت کا بھی فائدہ اٹھایا جاسکتا ہے۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکنگ کا شرعی حکم

مفتی محمد سعید الرحمن قاسمی ☆

اسلام ایک مکمل نظام اور دستور حیات ہے۔ اسلامی نقطہ نظر سے کائنات انسانی کی عملی زندگی کے دو پہلو ہیں: ایک حقوق اللہ جسے عبادات کہا جاتا ہے، دوسرے حقوق العباد جسے معاملات کہا جاتا ہے۔ انھی دو مجوروں پر انسانی نظام حیات کے تمام اصول قوانین کی بنیاد ہے۔ معاملات جس کا سب سے اہم جز و بیع و شراء، صنعت و حرفت اور محنت و مزدوری وغیرہ ہے جو بظہر دنیوی امور ہیں ان کے بارے میں شریعت اسلامی نے ان اصول کی رہنمائی فرمائی ہے جو انسانی شرافت و عظمت سے مطابقت رکھنے کے ساتھ انسان کی دینی و دنیوی فلاح کے ضامن ہوں، لہذا ان معاملات کو اصول خداوندی اور شریعت محمدی کے احکام کی پابندی و پیروی کرتے ہوئے انجام دینا ایک دنیوی عمل نہیں بلکہ عین دین اور عبادت کا درجہ رکھتا ہے۔

اللہ تعالیٰ نے حلال و طیب مال کھانے کا حکم دیا اور ناپاک و خبیث مال کے استعمال سے روکا، چنانچہ اللہ رب اعزت کا فرمان ہے:

”یا ایہا الناس کلوا مما فی الأرض حلالا طیبا ولا تتبعوا خطوات الشیطن إنه لکم عدو مبین“ (سورہ بقرہ ۱۶۸)۔

(اے لوگو! زمین میں سے جو پاک ہو اس کو کھاؤ اور شیطان کے نقش قدم کی پیروی نہ

کرو، اس لئے کہ وہ تمہارا کھلا ہوا دشمن ہے)۔

اللہ تعالیٰ نے جہاں حلال و طیب مال کا حکم اپنے بندوں کو دیا وہیں اس کے حصول کے لئے جائز طریقے اختیار کرنے کی بھی تلقین فرمائی، اور فرمایا کہ کسب معاش کا حلال طریقہ خرید و فروخت ہے، ارشاد باری ہے:

”أحل الله البيع وحرم الربوا“ (بقرہ ۲۷۵)۔

(اللہ تعالیٰ نے خرید و فروخت کو حلال قرار دیا اور سود کو حرام)۔

حدیث شریف میں بھی حلال و پاک مال حاصل کرنے کی ترغیب دی گئی اور کسب حلال کو ایک اہم ترین فریضہ قرار دیا گیا، چنانچہ نبی کریم ﷺ کا ارشاد ہے:

”عن عبد الله قال: قال رسول الله ﷺ: طلب كسب الحلال فریضة بعد الفریضة“ (رواہ البیہقی، مشکوٰۃ، کتاب البر، ج ۱/ ۲۳۲)۔

(حضرت عبد اللہ سے مروی ہے وہ فرماتے ہیں کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: حلال کمائی کی تلاش فریضہ کے بعد ایک فریضہ ہے)۔

حلال ذریعہ معاش اختیار کرنے کی جہاں حوصلہ فرمائی فرمائی گئی وہیں اس پر اجر و ثواب کی بشارت بھی سنائی گئی کہ مال و دولت اگر جائز طریقہ سے حاصل ہو تو اللہ تعالیٰ کی قابل قدر نعمت اور اس کا خاص فضل ہے۔

”عن عمرو بن العاص أن النبی ﷺ قال له: أريد أن أبعثك على جيش فيسلمك الله ويغنمك وأرغب لك من المال رغبة صالحة فقلت: يا رسول الله! ما أسلمت من أجل المال، ولكن أسلمت رغبة في الإسلام وأن أكون معك فقال: يا عمرو: نعم، المال الصالح للمرء الصالح“ (رواہ احمد)۔

(حضرت عمرو بن العاص سے مروی ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے ان سے فرمایا: میرا



ارادہ ہے کہ تم کو ایک لشکر کا امیر بنا کر بھیجوں پھر تم اللہ تعالیٰ کے فضل سے صحیح سالم لوٹو (اور وہ مہم تمہارے ہاتھ پر فتح ہو) اور تم کو مال غنیمت حاصل ہو اور اللہ تعالیٰ کی طرف سے تم کو مال و دولت کا اچھا عطیہ ملے تو میں نے عرض کیا کہ اے اللہ کے رسول! میں نے اسلام مال و دولت کے لئے قبول نہیں کیا ہے، بلکہ میں نے اسلام کی رغبت و محبت کی وجہ سے اس کو قبول کیا ہے اور اس لئے بھی کہ آپ کی معیت و رفاقت مجھے نصیب ہو تو حضور اقدس ﷺ نے ارشاد فرمایا: اے عمر! اللہ کے صالح بندہ کے لئے جائز و پاکیزہ مال بھی اچھی چیز ہے۔

شریعت اسلامیہ نے حلت و حرمت کے لئے جو جامع قانون وضع کیا ہے وہ معقول اور فطرت سے ہم آہنگ ہے۔

انہی قانون میں سے ایک یہ ہے کہ ناجائز طور پر کسب معاش کو شیطان کے گندے اعمال سے تعبیر کیا گیا ہے اور اس سے بچنے کو کامیابی کی علامت قرار دیا گیا، ارشادِ ربانی ہے:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رَجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تَفْلَحُونَ“ (سورہ مائدہ ۹۰)۔

دوسری آیت میں ہے:

”وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتَدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ“ (سورہ بقرہ ۱۸۸)۔

(اور آپس میں ایک دوسرے کا مال ناحق مت کھاؤ اور ان کو حکام کے یہاں اس غرض سے رجوع مت کرو کہ لوگوں کے مال کا ایک بڑا حصہ بطریق گناہ (ظلم) کے کھا جاؤ جب کہ تم کو (اپنے جھوٹ اور ظلم کا) علم بھی ہو)۔

اشیاء کی خرید و فروخت اور تجارتی مبادلہ، محنت و مزدوری اور صنعت و حرفت جیسے معاشی معاملات انسانی زندگی کے لوازم ہیں، ان معاملات میں کبھی کبھی نزاع کا پیدا ہونا بھی ناگزیر ہے،

اس لئے ان کے حل کے لئے ضرورت اس بات کی ہے کہ ایسا نظام عدل قائم کیا جائے جس سے نزاع پیدا نہ ہو، چنانچہ شریعت اسلامیہ میں ہر ان معاملات کو باطل، فاسد اور گناہ کہا گیا جن میں دھوکہ فریب ہو یا نامعلوم شئی کو نامعلوم عمل کا معاوضہ قرار دیا گیا ہو، یا کسی کا حق غصب کیا گیا ہو یا کسی کو نقصان پہنچا کر اپنا نفع حاصل کیا گیا ہو، یہی وجہ ہے کہ اللہ تعالیٰ نے سود اور قمار وغیرہ کو حرام قرار دیا۔

الغرض اسلام نے بیع و شراہ یا کسب معاش کے ہر اس طریقہ کو ناجائز و ممنوع قرار دیا ہے جس میں غرر ہو، اس لئے کہ غرر خرید و فروخت کے ناجائز و حرام ہونے کے اصول میں سے ایک اہم اور بنیادی اصل ہے، جیسا کہ علامہ نووی تحریر فرماتے ہیں:

”وَأَمَّا النَّهْيُ عَنِ بَيْعِ الْغُرْرِ فَهُوَ أَصْلٌ عَظِيمٌ مِنْ أَصُولِ كِتَابِ الْبَيْعِ“  
(شرح مسلم لمبہوتی ۲/۲۲)۔

احادیث میں ”بیع ملامسہ و منابذہ“ سے منع فرمایا گیا ہے، چنانچہ روایت ہے:  
”عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ نَهَى عَنْ بَيْعِ الْمَلَامَسَةِ وَالْمُنَابَذَةِ“  
(صحیح مسلم، کتاب البیوع)۔

### بیع ملامسہ

زمانہ جاہلیت میں بیع کا ایک طریقہ یہ رائج تھا کہ خریدنے والا بیع کو دیکھے بغیر صرف اسے چھو دیتا تھا تو بیع نافذ ہو جاتی۔

### بیع منابذہ

اس کا طریقہ یہ تھا کہ بائع فروخت کرنے کے ارادہ سے بیع مشتری کی طرف پھینکتا تھا اور قبل اس کے کہ وہ اسے الٹ پلٹ کر دیکھے محض پھینک دینے سے ہی بیع نافذ ہو جاتی تھی۔

اور دوسری حدیث میں ہے:

”عن ابن عمر أنه قال: نهى النبي ﷺ عن النجش“ (صحیح بخاری: باب النجش ۲۸۷/۲) حضرت عبداللہ بن عمرؓ سے مروی ہے وہ فرماتے ہیں کہ رسول اللہ ﷺ نے نجش سے منع فرمایا ہے۔

نجش یہ ہے کہ بائع کی طرف سے آدمی متعین ہو کہ جب کوئی مشتری قیمت لگائے تو یہ شخص اس سے زیادہ بیع کی قیمت لگا دے تاکہ مشتری اس کو زیادہ قیمت میں خرید لے، اس کا مقصد خود اس بیع کو خریدنا نہ ہو۔

”النجش زیادة الشمن بلا رغبة لیخضع غیره“ (حاشیہ بخاری ۲۸۷/۲)۔

احادیث میں مذکورہ بالا تمام قسم کے بیوع کو جو ناجائز و حرام قرار دیا گیا جب ہم اس کی وجہ پر غور کرتے ہیں تو اس نتیجہ پر پہنچتے ہیں کہ اس کی وجہ غرر ہے، چنانچہ حاشیہ ترمذی میں ہے:

”وبیع الملامسة و المنابذة و الحصاة و عسب الفحل و ما أشباهها من

البیوع التي جاء فيها نصوص داخلية في الغرر“ (حاشیہ سنن ترمذی ۱۳۷/۱)۔

اور جناب نبی کریم ﷺ نے جہاں ”بیع غرر“ سے منع فرمایا وہیں بیع میں ایسی شرط لگانے کو بھی ممنوع قرار دیا جو تقاضہ بیع کے خلاف ہو، ہادی عالم علیہ السلام کا فرمان ہے:

”نهى رسول الله ﷺ عن بيع وشروط“ (طبرانی)۔

علامہ ابن نجیم مصری ”البحر الرائق“ میں صحت بیع کے شرائط کو شمار کرتے ہوئے تحریر فرماتے ہیں کہ صحت بیع کے شرائط میں ایک شرط یہ ہے کہ بیع شرط فاسد سے خالی ہو اور فاسد کی کئی قسمیں ہیں ان میں سے ایک یہ ہے کہ بیع میں ایسی شرط لگانا جس کے وجود میں دھوکہ ہو، دوسری یہ کہ ایسی شرط لگانا جو تقاضہ عقد کے خلاف ہو اور اس سے متعاقبین میں سے صرف ایک کا نفع متعلق ہو (تفصیل کے لئے دیکھئے: البحر الرائق ۲۸۱/۵)۔

مذکورہ بالا تمہیدات کی روشنی میں مندرجہ ذیل امور مستفاد ہوتے ہیں۔

۱- حلال و طیب مال کھانے کی ترغیب۔

۲- کسب معاش کے لئے جائز طریقہ اختیار کرنا اہم دینی فریضہ ہے۔

۳- کسب معاش کے لئے ناجائز طریقہ اختیار کرنا حرام ہے۔

۴- ہر وہ بیع و شراء جس میں غرر ہو ممنوع ہے۔

۵- بیع میں ایسی شرط لگانا جو تقاضہ بعد کے خلاف ہو اور اس میں صرف ایک شخص کا نفع

ہو ممنوع ہے۔

### نیٹ ورک مارکنگ

تجارت کی نئی شکلیں جو آج کل ”نیٹ ورک مارکنگ“ کے ذریعہ وجود میں آئی ہیں ان کی بہت ساری کمپنیاں ہیں، جیسے ایم وے، آر سی ایم وغیرہ۔ سوال نامہ میں ان کمپنیوں کے اصول و قوانین کی مکمل وضاحت نہیں کی گئی ہے جس کی وجہ سے کسی صحیح شرعی حل تک پہنچنا مشکل ہے تاہم سوال نامہ اور ”دارالافتاء امارت شریعہ پھلوار شریف پٹنہ“ میں اس طرح کے سوالات لے کر آنے والے مستفتی حضرات سے بالمشافہ گفتگو اور مشاہدہ سے جو باتیں سامنے آئی ہیں وہ یہ ہیں:

۱- حصول کمیشن کے لئے کم از کم دو یا تین ممبر بنانا ضروری ہے۔

۲- عمدہ کہہ کر اشیاء کی قیمت بازار کی عام قیمت سے دو گنی یا تین گنی لی جاتی ہے۔

۳- ممبر بننے کے ساتھ ہر ماہ ایک متعین رقم کا سامان خریدنا ضروری ہوتا ہے، جیسا کہ

آر سی ایم کمپنی میں ہے۔

۴- کمپیوٹر کے ذریعہ تعلیم کے سلسلہ میں یہ ہے کہ گراہک کو سی ڈی فراہم کرنے کے

ساتھ غریب بچوں کو مفت تعلیم دینے کی بھی شرط لگادی جاتی ہے۔

---

مذکورہ تمام چیزیں بہ فحواء حدیث: ”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیع الحصة وعن بیع الغور“ (شرح صحیح مسلم ۲/۲۳)، ”ونہی رسول اللہ ﷺ عن بیع وشرط“ ممنوع اور ناجائز ہیں، لہذا راقم الحروف کی رائے میں مذکورہ کمپنیوں میں مسلمانوں کے لئے شرکت جائز نہیں ہے، اس لئے کہ اس میں مندرجہ ذیل شرعی خرابیاں ہیں:

الف- ممکن ہے ایک شخص پوری محنت کے باوجود ایک سے زائد ممبر بنانے سے قاصر رہے تو اس صورت میں اس کو کوئی کمیشن نہیں ملے گا اور اس کی محنت یونہی ضائع ہوئی۔

ب- یہ بھی ممکن ہے کہ تمام لوگ ممبر بن جائیں اور اخیر والے ممبر کے لئے کوئی آدمی نہ بچے جس کو ممبر بنایا جاسکے تو یہ بھی ایک قسم کا غرر ہے۔

ج- عمدہ شئی کہہ کر قیمت دوگنی اور تین گنی لی جاتی ہے، حالانکہ مشاہدات سے پتہ چلتا ہے وہ بالکل روی ہوتی ہے یہ بھی غرر ہے۔

د- کمیشن ملنے کے لئے ہر ماہ ایک متعین رقم کا اس کمپنی سے سامان خریدنا یا غریب بچوں کو مفت تعلیم دینا شرط ہے جو تقاضہ عقد کے خلاف ہے۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکنگ - شریعت کی نگاہ میں

مفتی محمد ثناء اللہ الہدی قاسمی ✽

ہم جس سماج میں رہتے ہیں اور جس دور میں جی رہے ہیں یہ خالص مادی دور ہے، لوگوں کو دھوکہ دے کر یا کسی طرح بھی جلد از جلد مالدار ہونے کی ایک ہوڑی لگی ہوئی ہے، حلال و حرام کی تمیز ختم ہوتی جا رہی ہے، اور جو لوگ اس سلسلے میں کچھ حساس ہیں، شیطان انہیں ایسی ایسی تاویلات بتا دیتا ہے کہ کسی قدر انہیں بھی اطمینان ہو جاتا ہے کہ ہم جو کچھ کر رہے ہیں، صحیح کر رہے ہیں، اور شریعت کی خلاف ورزی نہیں ہو رہی ہے۔ اس ذہنیت کا فائدہ اٹھا کر قسم قسم کی اسکیمیں تجارت کے نام پر چلائی جا رہی ہیں انہیں میں سے ایک نیٹ ورک مارکنگ کا سلسلہ ہے۔

بعض کمپنیوں نے اسے کمپیوٹر تعلیم کا ذریعہ بنایا ہے، وہ اپنے گراہک کو سی ڈی فراہم کر کے یہ شرط عائد کرتی ہیں کہ وہ غریب بچوں کو بھی مفت تعلیم دیں، اس طرح انہوں نے تجارت کے ساتھ ساتھ خدمت خلق اور اشاعت علم کے پہلو کو پیش کر کے مزید کشش پیدا کرنے کا کام کیا ہے۔

اس سلسلہ میں ہمیں یہ دیکھنا چاہئے کہ خرید و فروخت کے سلسلہ میں شریعت کا نقطہ نظر کیا ہے؟ شریعت کی نظر میں ”مبادلة المال بالمال بالتراضی“ بیع ہے، بیع و ثمن کا تبادلہ رضامندی سے ہو جائے تو بیع مکمل ہو جاتی ہے اور یہ کسی بھی ایسی شرط کو قبول نہیں کرتا جو مقتضائے بیع کے خلاف ہو، حضور ﷺ نے بیع کے ساتھ شرط کو منع فرمایا:

”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیع و شرط“ (طبرانی)۔

صاحب ”ہدایہ“ نے لکھا ہے کہ ہر ایسی شرط جس سے کسی ایک فریق کا فائدہ ہو بیع کو فاسد کر دیتا ہے:

”کل شرط لا یقتضیہ العقد و فیہ منفعة لأحد المتعاقدين أو للمعقود علیہ و هو من اهل الاستحقاق فیفسد“ (۶۲/۳)۔

علامہ ابن نجیم مصری نے بھی لکھا ہے:

”و أما شرائط الصحة (أی صحة البیع)..... ومنه شرط لا یقتضیہ العقد و فیہ منفعة لأحدهما“ (البحر الرائق ۲۸۱/۵)۔

### اس طریقہ تجارت کا نقص

”نیٹ ورک مارکنگ“ میں بنیادی شرط خریداری کے ساتھ ممبر بننے کی ہے، یہ ایسی شرط ہے جس کا عقد بیع متقاضی نہیں ہے، اب اگر کوئی شخص قیمت دے کر ممبر بن گیا، مال اٹھالیا، اب وہ دوسرے کو ممبر بنانے کی کوشش میں لگا ہوا ہے، اور چونکہ اس کا میدان کاروبار نجس کی طرح محدود نہیں ہے، اس لئے مان لیتے ہیں کہ وہ پوری دنیا کو ممبر بنا سکتا ہے، لیکن مرحلہ وار ممبر بناتے بناتے ایک موقع ایسا آئے گا جب ممبر بنانے کے لئے کوئی نہیں رہے گا، ایسے میں جو بعد کے ممبران ہوں گے وہ کمیشن کے اعتبار سے گھائے میں رہیں گے، اس طرح یہ ایک دھوکہ ہے جو کمپنیاں اپنے گراہک سے مال ہٹانے کے لئے دیا کرتی ہیں اور شریعت نے بیع کی ان تمام شکلوں کو ممنوع قرار دیا جس میں کسی بھی طرح کے دھوکہ کا اندیشہ ہو، علامہ نووی نے لکھا ہے:

”أما النهی عن بیع الغرر أصل عظیم من أصول کتاب البیوع“ (الصحیح

لمسلم کتاب البیوع باب ابطال بیع الغرر)۔

اسی اصول کی بنیاد پر بیع ملامسہ (بغیر دیکھے چھو کر بیع)، بیع منابذہ (بیع کو مشتری کی طرف پھینک کر بیع کرنے)، بیع قبل القبض (قبضہ سے پہلے فروخت کر دینے)، بخش (صرف دام بڑھانے) اور اس قسم کی دوسری شکلوں کو ممنوع قرار دیا گیا، خیار رد بیت خیار عیب وغیرہ کو مشتری کو غرر سے بچانے کے لئے ہی درست قرار دیا گیا۔

”وبیع الملامسة والمناذلة والحصاة وعسب الفحل وأشباهها من البيوع التي جاء منها نصوص داخلية في العود“ (حاشیہ السنن للترمذی ۱/۱۳۷)۔  
 علامہ ابن نجیم نے ”البحر الرائق“ میں صحت بیع کے لئے شرط فاسد سے خالی ہونے کو ضروری قرار دیا ہے، یہ شرط فاسد مختلف قسم کی ایسی شرائط ہیں جن میں غرر پایا جاتا ہے۔  
 ”ومنها خلوه عن شرط وهو أنواع شرط في وجوده غرر“ (۲۸۱/۵)۔

۱- ان تمام تفصیلات کی روشنی میں احقر کے نزدیک اس قسم کی تجارت میں شریک ہونا جائز نہیں ہے، کیونکہ اس میں شرط فاسد لگایا جاتا ہے اور غرر متحقق ہے۔

۲- جب شرکت درست نہیں ہے تو بالواسطہ اور بلاواسطہ خریداری پر کمیشن کا حکم بھی یکساں ہوگا، اس لئے کہ مال جو پہلے خریدار سے بیچا جا رہا ہے اس میں بھی پہلے شخص کی حیثیت بائع کی نہیں ہے اور نہ ہی مال اس کے قبضے میں ہے۔

۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے اس کے کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دینا اور کچھ کو فیس رکنیت، یہ صورت ”بیع بالشرط“ کے دائرہ میں آتی ہے، اس لئے کہ ممبری کے لئے سامان خریدنا شرط ہے، اور سامان خریدنے کے لئے ممبر ہونا حالانکہ یہ ایسی شرط ہے جو ”لا یقتضیہ العقد“ کے دائرہ میں آتی ہے۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں لبھانے کا جو عمل ہے وہ حقیقتاً دھوکہ ہے، کیونکہ ممبر سازی کا جو عمل ہے وہ آگے بڑھتے بڑھتے کہیں رک جائے گا، یا تو سارے افراد کے ممبر بن جانے کی



---

وجہ سے جو یقیناً بالفرض ہے یا پھر ان افراد کے باقی نہ رہنے کی وجہ سے، جن کا اس طرح کے کاروبار میں دلچسپی ہو، بہر صورت جو لوگ ممبر بعد میں بنیں گے، اور وہ ممبر نہ بنا پائیں گے تو گھائے میں رہیں گے، اس طرح ایسی پلاننگ ایک دھوکہ ہے اور اس میں غرر کثیر ہے، لہذا تجارت کی ایسی شکل سے پرہیز کرنا چاہئے۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکنگ اور اسلامی نقطہ نظر

مولانا محمد مصطفیٰ عبدالقدوس ندوی ☆

آج کل تجارت کا ایک نیا طریقہ شروع ہوا ہے جسے ”نیٹ ورک مارکنگ“ کہا جاتا ہے، اس تجارت کا طریقہ یہ ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت نہیں ہوتیں، بلکہ جو شخص کمپنی کا ممبر بنتا ہے، اسی کو کمپنی کی مصنوعات فراہم کی جاتی ہیں، خریدار کو خریدی ہوئی اشیاء تو ملتی ہی ہیں، ساتھ ہی ساتھ اس کو ایک اہم سہولت یہ دی جاتی ہے کہ وہ جن لوگوں کو ممبر بنانا ہے اور کمپنی سے سامان خریدنے کے لئے آمادہ کرتا ہے، اس پر کمپنی کمیشن دیتی ہے، پھر یہ کمیشن صرف ان خریداروں تک محدود نہیں رہتا جن کو اس نے خریدار بنایا ہے، بلکہ اس کے ذریعہ بنے ہوئے خریدار سے جو آگے خریدار تیار ہوئے ہیں ان کی خریداری پر بھی پہلے شخص کو کمیشن ملتا رہتا ہے، اور مرحلہ وار یہ سلسلہ بہت آگے تک جاتا ہے، ماہرین کی تحریروں میں درج نقشہ کے مطابق چوتھے مرحلہ میں آکر ممبران کی تعداد سولہ ہو جاتی ہے، اور اوپر کے ممبروں کو شامل کر لیا جائے تو مجموعی تعداد میں ہو جاتی ہے۔

اس طرح الف کو تیس ممبروں کی خریداری پر کمیشن پہنچتا ہے۔

ادھر بعض نئی کمپنیاں اس تجارت میں اتری ہیں، جو تعلیم اور خاص کر کمپیوٹر تعلیم کے لئے اسی طریقہ کار کو اختیار کرتی ہیں اور اپنے گراہک کو تعلیمی CD فراہم کر کے یہ شرائط عائد کرتی ہیں کہ

وہ غریب بچوں کو بھی مفت تعلیم دیں، گویا انہوں نے اس میں تجارت کے ساتھ ساتھ خدمت خلق اور اشاعت علم کے پہلو کو بھی شامل کرنے کی کوشش کی ہے۔

اس تجارت سے جو لوگ وابستہ ہیں، ان کا نقطہ نظر یہ ہے کہ عام طور پر مصنوعات کی تشہیر پر کافی اثر اجات آتے ہیں، کمپنی نے کوشش کی ہے کہ جو رقم تشہیر پر خرچ ہوتی ہے وہ اس کے بجائے خود گراہکوں کو دی جائے، اسی لئے گراہک کو کمیشن دیا جاتا ہے۔

یہ بات بھی قابل توجہ ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کی قیمت کھلے بازار میں فروخت ہونے سے بہت زیادہ ہوتی ہے، جیسے ٹوتھ پیسٹ، صابن اور اس طرح کی بنیادی ضرورت کی چیزیں کھلے بازار کے مقابلے میں دوگنا، تین گنا قیمت پر حاصل ہوتی ہیں، اس سلسلہ میں کمپنی کے نمائندوں کا کہنا ہے کہ بازار میں جو چیزیں دستیاب ہوتی ہیں، اس کے مقابلہ میں یہ بدرجہا بہتر ہوتی ہیں، اور زیادہ نتیجہ خیز ثابت ہوتی ہیں۔

تیسری قابل توجہ بات یہ ہے کہ محنت و کوشش اور دلچسپی سے ایک شخص ممبر بنانا ہے، لیکن اس کا کام یہیں ختم نہیں ہو جاتا ہے، بلکہ آئندہ مرحلوں میں بھی اسے کارکنوں کے ساتھ تعاون کرنا پڑتا ہے، جیسے لوگوں کو سمجھانا، مال کی اہمیت بتانا، ان کے شکوک و شبہات کو دور کرنا، اس کے فوائد سے متعلق تقریر وغیرہ۔

عام طور پر تجارت سے متعلق اس ذمہ داری کو بڑی اہمیت سے پیش کرتے ہیں، لیکن تحقیق کے بعد جو بات سامنے آتی ہے، وہ یہ کہ پہلے مرحلہ، یعنی براہ راست ممبر بنانے کے بعد آئندہ مرحلوں میں اگر اس نے مطلوبہ تعاون نہیں کیا، تب بھی وہ کمیشن کا مستحق برقرار رہتا ہے، ان تفصیلات کی روشنی میں دریافت طلب امر کے جو بات درج ذیل ہیں:

### نیٹ ورک تجارت میں شرکت

۱۔ اگر کمپنی کے مکمل نظام و سسٹم اختیار کرنے اور اس پر عمل پیرا ہونے کا ارادہ ہو، تو اس

میں شرکت ناجائز ہوگی، کیونکہ ”نیٹ ورک مارکنگ“ مکمل طور پر شریعت اسلامیہ سے ہم آہنگ نہیں ہے، اور اگر اس کے پورے نظام کو اختیار کرنے کا ارادہ نہ ہو، بلکہ جس حد تک شریعت اسلامیہ کے مطابق ہے اُس حد تک ہی اختیار کرنے کا ارادہ ہو، تو شرکت جائز ہوگی، بالفاظ دیگر اس تجارت میں شریک ہونا جائز یا ناجائز کا حکم فقہی قاعدہ ”الأمور بمقاصدھا“ (الاشباہ والظائر لابن نجیم ۱/۳۱۱: مکتبہ مکرمہ) کے ساتھ مربوط ہے۔

### ممبری پر کمیشن کا حکم

۲۔ جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن کا حکم یکساں ہے، یا دونوں میں فرق ہے؟ ممبر کی خود اپنی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن اس کے لئے حلال ہوگا، کیونکہ یہ اس کی محنت کا معاوضہ، یا اس کا محفوظ نفع ہے، جو کمپنی ہر مہینہ کے حساب کے بعد ممبروں کو دیتی ہے، دراصل ہوتا یہ ہے کہ کمپنی ممبروں کو سامان اس کی پرنٹ قیمت پر دیتی ہے، اور اس قیمت کی رقم ساٹھ یا ستر فیصد یا جو بھی خود رکھتی ہے، اور بقیہ رقم میں سے ایک حصہ ان ممبروں کے درمیان ان کے درجات کے اعتبار سے تقسیم کرتی ہے، جو اس خریدار کے ممبر بننے کا سبب راست یا بالواسطہ بنے ہیں، اور ایک حصہ اس خریدار کے کھاتے میں محفوظ کر دیتی ہے، جو مہینہ کے آخر یا جو بھی مدت مقرر ہوئی ہو اس کی ختم پر حساب ہو کر ڈرافٹ کی شکل میں اس کے پاس آجاتی ہے۔

جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن ایک بار حلال ہوگا، دوسری اور تیسری مرتبہ نہیں، کیونکہ کسی کام کے کرنے پر مزدور کو ایک بار مزدوری ملتی ہے، نہ کہ بار بار، جیسا کہ حدیث شریف سے بھی مترشح ہوتا ہے کہ آپ ﷺ نے فرمایا:

”أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه“ (سنن ابن ماجہ ابواب الرہون رقم الحدیث: ۱۱۶۵۹)۔

۲۳۳۳: صحیح عن ابی ہریرۃ، کتاب الاجار، باب اثم من منع الاجیر أجره ۶/۲۰۰، رقم الحدیث: ۱۱۶۵۹)۔

(مزدور کو اس کی مزدوری اس کے پسینہ خشک ہونے سے پہلے دے دو)۔

آپ ﷺ نے دو باتوں کی طرف اشارہ فرمایا، اول: مزدور کی مزدوری، یعنی محنتانہ اجرت، دوسری: پسینہ، یعنی کام امانت کے ساتھ انجام دیا گیا ہونہ کہ وقت گزاری، معلوم ہوا کہ مزدور کو اس کی اجرت کام کے بعد ادا کی جائے، اور اگر مزدور نے کام ہی نہ کیا ہو، تو اجرت کس کے عوض ہوگی؟ فقہاء نے اجیر مشترک کے بارے میں یہی لکھا ہے کہ کام کے بغیر اجرت کا مستحق نہیں ہوگا، ”ولا يستحق المشترك الأجر حتى يعمل“ (در مختار مع المراد ۶/۷۷)۔

اس مسئلہ میں پہلی بار کمیشن اس کی محنت، یعنی ممبر بنانے کے عوض ہوگا، لیکن دوسری تیسری اور اس کے بعد ملنے والا کمیشن بلا محنت ہے، بلکہ اس سلسلہ میں کمپنی مجرم ہے کہ کسی اور کی محنت کا صلہ دوسرے کو دے رہی ہے۔

دوسری بار تیسری بار اور مزید اس کے بعد ملنے والے کمیشن کو بہہ بھی قرار نہیں دیا جاسکتا، کیونکہ بہہ درست ہونے کے لئے دو چیزیں ضروری ہیں: اول: بہہ کرنے والا مال موہوب کا مالک ہو، دوسری بلا اگر اس کی رضا و خوشی سے بہہ کر رہا ہو (دیکھئے: بدائع الصنائع ۵/۱۶۹-۱۷۰)۔

اس مسئلہ میں حقیقتاً بیس یا تیس فیصد نفع کا مالک کمپنی نہیں ہے جو ممبران کے درمیان تقسیم کرتی ہے، بلکہ اس کا مستحق و مالک راست کمپنی سے خرید کرنے والا ممبر ہے، نیز اس خریدار ممبر کی طرف سے کمپنی کو وکیل بالہبہ بھی قرار نہیں دیا جاسکتا۔ کیونکہ اس ممبر کی طرف سے کمپنی کو وکیل بالہبہ بنانے کے سلسلہ میں صراحتاً کوئی عقد و معاملہ نہیں ہوا ہے، اور نہ ہی کمپنی کو وکیل بالہبہ دلائل مانا جاسکتا، اس لئے کہ جب خریدار ممبر کو معلوم ہوگا کہ بیس یا تیس فیصد نفع (کمیشن) کا مالک میں ہوں، تو وہ کبھی بھی کمپنی کو اس کی تقسیم کی اجازت نہیں دے گا۔

مذکورہ بالا تصریحات سے واضح ہو گیا کہ جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن کا حکم

یکساں نہیں ہے، بلکہ دونوں کے درمیان تھوڑا فرق ہے، براہ راست ممبر جس شخص کو بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن صرف پہلی بار حلال ہوگا، اس کے بعد نہیں، جبکہ بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن مطلق حلال نہیں، نہ پہلی بار اور نہ اس کے بعد، اس کی دلیل اور وجہ وہی ہے جو براہ راست ممبر بنانے والے کی خریداری پر دوسری بار اور اس کے بعد کے کمیشن کی عدم حلت و ناجائز اوپر گزر چکی ہے۔

### ممبری فیس کا شرعی حکم

۳۔ کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے، اس کے کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے، اور کچھ کو فیس رکنیت، تو کیا یہ صورت ”بیع بالشرط“ کے دائرہ میں آ جاتی ہے؟

اگر کمپنی کی طرف سے کوئی صراحت نہ ہو کہ اتنی رکنیت فیس ہے، اور اتنی سامان کی قیمت، تو پوری رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جائے گا اور بیع بلا شرط ہوگی اور درست ہوگی۔

اگر کمپنی کی طرف سے ہو کہ اتنی رقم سامان کی قیمت ہوگی، اور اتنی رقم ممبری فیس ہوگی، مجموعی رقم اتنی جمع کرنا ضروری ہے، تو یہ صورت ”بیع بالشرط“ کے دائرہ میں نہیں آتی، بلکہ ایک ساتھ دو چیزوں کی بیع ہوگی: ایک سامان، دوسری ممبری، اور اس طرح کی بیع درست ہوتی ہے، البتہ ایک سوال پیدا ہوتا ہے کہ ممبری مال ہے یا نہیں، کیونکہ بیع بننے کے لئے مال منقوم (قابل قیمت) ہونا ضروری ہے، تو معلوم ہونا چاہئے کہ کسی شئی کے مال منقوم ہونے کے لئے تین بنیادی عناصر ہیں: اول یہ کہ وہ شئی شرعاً مباح ہو، دوسرے یہ کہ وہ شئی قابل انتفاع ہو، تیسرا عنصر عرف و عادت ہے، یعنی عرف میں جس شئی کی خرید و فروخت مروج ہو جائے وہ مال ہے، علامہ شامی کا بیان ہے: ”والمالية تثبت بتمول الناس كافة أو بعضهم، والتقوم ينبت بها وبإباحة الانتفاع به شرعاً“ (رد المحتار ۱۰/۷ طبع زکریا دیوبند، نیز دیکھئے: بسوط للسرخسی ۲۵/۱۵) اور

ممبری ورکنیت بھی عرف میں قابل قیمت ہے کہ اس کی فیس لی جاتی ہے۔  
 اگر اس صورت کو ”بیع بالشرط“ کے دائرہ میں مانا جائے، تو بھی معاملہ فاسد نہیں  
 ہونا چاہئے، کیونکہ اس شرط کے بارے میں عرف جاری ہے، اور منقصی الی النزاع، یعنی عاقدین  
 کے درمیان جھگڑے کا باعث نہیں، علامہ ”حصکلی“ نے تقاضائے عقد کے خلاف شرط (جس کی وجہ  
 سے عقد فاسد ہو جاتا ہے) کا ذکر کرتے ہوئے لکھا ہے کہ اگر اس شرط فاسد کا عرف میں رواج  
 ہو جائے، تو اس سے عقد فاسد نہیں ہوگا، ”أما لو جرى العرف به كبيع نعل مع شرط  
 تشريكه أو ورد الشرع به، كخيار شرط فلا فساد“ (درمیانہ کتاب البیوع)۔

### کیا اس معاملہ میں غرر بھی ہے؟

۴- بظاہر معاملہ کی اس صورت میں غرر نظر نہیں آرہا ہے، سوائے اس کے کہ کمپنی کی  
 طرف سے یہ شرط ہو کہ ہر ممبر کے لئے ہر مہینہ کچھ نہ کچھ خریدنا پڑے گا، اگر کسی مہینہ کچھ خرید نہ سکا،  
 تو اس کی رکنیت ختم ہو جائے گی، تو اس صورت میں غرر ہوگا، اور یہ غرر کثیر ہوگا، کیونکہ رکنیت ختم  
 ہونے کے بعد، اس کمپنی سے منسلک ہو کر فائدہ اٹھانے کے لئے دوبارہ رکنیت فیس ادا کرنی  
 پڑے گی، اس ضمن میں کچھ رقم سامان کی قیمت کے طور پر بھی دینا پڑے گا، جو ہر ممبر کو ابتداء میں  
 دینا پڑتا ہے۔

### سامان واپس نہ ہونے کی شرط

کمپنی سے سامان خریدنے کے بعد واپس نہیں ہوتا ہے، گو مارکیٹ میں فروخت نہ  
 ہو سکے، حالانکہ ”نیٹ ورک مارکنگ“ کے علاوہ دوسری کمپنیاں اپنے ایجنٹوں سے سامان واپس  
 لے لیتی ہیں، یا معتد بہ ڈسکاؤنٹ کے بعد سامان بیچنے کا حکم دیتی ہیں، گویا کہ یہ کمپنیاں نقصان  
 اپنے اوپر لیتی ہیں نہ کہ ایجنٹوں کے کندھے پر ڈالتی ہی، ”نیٹ ورک مارکنگ“ میں ممبروں سے

---

خریدے ہوئے سامان واپس نہ لینے کی شرط کی صورت میں اگر ممبر کی حقیقت اجیر مشترک کی ہے، تو کمپنی کے لئے سامان واپس لینا شرعاً لازم ہے، ممبر اپنی محنت کا معاوضہ کمیشن کی شکل میں پاتا ہے، اور اگر ممبر مشتری اور کمپنی بائع ہے، تو کمپنی کی شرط سامان واپس نہ لینے کی تقاضائے عقد کے موافق ہے، کیونکہ عقد بیع میں اصل لزوم ہے۔

☆☆☆



## نیٹ ورک مارکنگ کی شرعی حیثیت

مفتی نذیر احمد کشمیری ✽

اسلام نے تجارت کے لئے جو عادلانہ اصول مقرر کئے ہیں ان میں امانت، دیانت خریدار اور بائع کے درمیان مکمل تراخی اور دھوکہ، غرر اور سود و قمار سے تحرز بنیادی امور ہیں، اگر کوئی تجارتی معاملہ ایسا ہو جس میں کسی شخص کو شعوری یا غیر شعوری طور پر غرر اور خسارے میں مبتلا کیا جا رہا ہو تو اگرچہ وہ شخص اپنی رضامندی اور اختیار سے اس تجارتی معاملے میں شرکت کرنے پر آمادہ ہو، مگر اسلام نے ایسی تجارت کو حرام قرار دیا ہے، اسی کو احادیث میں غرر کے لفظ سے تعبیر کر کے اس کی ممانعت کر دی ہے، اسی طرح اگر کوئی معاملہ ایسا ہو جس میں سود یا قمار کی آمیزش ہو تو کو با دی نظر میں وہ خرید و فروخت ہی کیوں نہ ہو، مگر قمار یا سود و حرام جزو ہے کہ اس کی بنا پر وہ معاملہ ہی غیر شرعی قرار پائے گا۔

”نیٹ ورک مارکنگ سسٹم“ چونکہ نسبتاً ایک منفرد طرز کی تجارت ہے، اس لئے ضروری ہے کہ پہلے اس پورے سسٹم اور اس کے طریقہ کار کو گہرائی اور بصیرت سے سمجھا جائے اور پھر اس پر شرعی احکام کا اطباق کیا جائے۔

اس طریقہ تجارت میں کوئی شخص جب کمپنی سے وابستہ ہوتا ہے تو وہ ایک مخصوص رقم

کمپنی کو ادا کرتا ہے، اس رقم کے کچھ حصہ کو کمپنی بطور فیس کے وضع کر لیتی ہے، اور کچھ رقم کے عوض اس شخص کو اپنی کچھ مصنوعات خود اپنی مقرر کردہ قیمت پر فراہم کرتی ہے، اب یہ شخص کمپنی کے فراہم کردہ فارموں کی بنیاد پر مزید فراہم کو اس کمپنی میں شریک ہونے کی کونسلنگ کرتا ہے، اس کوشش سے جو فراہم کے ذریعہ کمپنی سے وابستہ ہوتا ہے، ان کو اسی طرح ایک مخصوص رقم ادا کرنی ہوتی ہے، اور اس رقم میں کچھ رقم کے عوض اسے کچھ مصنوعات بھی دی جاتی ہیں اور کچھ رقم کمپنی بطور فیس رکھ لیتی ہے، جو رقم کمپنی نے بطور فیس رکھی اس رقم میں سے پہلے شخص کو کچھ مخصوص مقدار کا کمیشن بھی دیا جاتا ہے اور یہ کمیشن بڑھتا جائے گا، اور جس قدر فراہم اس پہلے شخص کے قائم کردہ سلسلہ سے کمپنی سے وابستہ ہو کر اس کے خریداری ایجنٹ بنتے جائیں گے اسی قدر کمیشن میں اضافہ ہوتا جائے گا، کمپنی کی مصنوعات میں عام طور پر خریداری کی مرضی کوئی نہیں ہوتی، اگر کوئی شخص یہ چاہے کہ کمپنی اسے صرف اپنی مصنوعات فروخت کرے اور وہ صرف فیس ادا کرنے پر اکتفا کرے اور وہ مصنوعات جو کمپنی فروخت کرتی ہے ان مصنوعات کی خریداری سے وہ الگ رہے تو کمپنی کو یہ بھی تسلیم نہیں ہوتا۔

”نیٹ ورک مارکنگ“ کا سارا سسٹم کچھ جزوی فرقوں کے ساتھ تقریباً یہی ہے، اس طریقہ کار کے جوہری عناصر یہی ہیں کہ اس میں شامل ہونے والا مخصوص رقم دینے کا پابند ہے، یہ مخصوص رقم کچھ تو مصنوعات کی قیمت ہوگی اور کچھ نہیں۔

شرعی اصول تجارت کے مطابق یہ طریقہ تجارت متعدد وجودہ کی بنا پر ہر امر حرام ہے، جو درج ذیل ہیں:

اول: احادیث میں ایسے عقد کو ممنوع قرار دیا گیا ہے جو حقیقتہً دو عقودوں پر مشتمل ہو، چنانچہ حدیث میں ہے:

”عن ابی ہریرۃؓ قال: نہی رسول ﷺ عن بیعتین فی بیعة“ (سوطا مالک،

ترمذی، ابوداؤد، نسائی، یہ حدیث مشترک حاکم، مجمع الزوائد، مستدرک ابن طبرانی کی محکم کثیر اور اوسط میں متعدد صحابہ سے مروی ہے۔

اس حدیث کی تشریح میں ”تحفۃ الاحوذی، بذل الجھود، عون المعبود، اوجز المسالک، شرح السنۃ“ وغیرہ میں جو تفصیلات مذکور ہیں ان کا خلاصہ یہ ہے کہ ہر وہ عقد جو دوسرے عقد کے تسلیم پر موقوف ہو وہ ممنوع ہے، اور اسی سے حضرت رسول اکرم ﷺ نے منع فرمایا، اور اس کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ بیع و شراہ جو تراضی عاقدین کے بعد ہی منعقد ہونے والا عقد ہے، اس میں اسے ایک عقد دوسرے عقد کو اپنی رضا مندی کے بغیر تسلیم کرنا پڑتا ہے، ایک عقد میں اگر تراضی ہو تو وہ تب تک تام نہیں ہوتا جب تک اسی صفتہ میں پائے جانے والے دوسرے عقد کو بھی قبول نہ کرے۔

”نیٹ ورک مارکنگ“ میں جب کوئی شخص کمپنی کو مقررہ رقم دیتا ہے تو وہ بیک وقت کمپنی کا مشتری بھی بنتا ہے اور اس کا ایجنٹ بھی بنتا ہے، اس کا مشتری بننا اس کے ایجنٹ بننے پر موقوف ہے، وہ صرف ایجنٹ بننا چاہے تو کمپنی کو قبول نہیں، اور صرف مشتری بننا چاہے تو یہ بھی کمپنی کو تسلیم نہیں ہے، اب اگر کوئی کمپنی کی مصنوعات کو صرف ذاتی استعمال کے لیے لیما چاہے اور کمپنی کے لئے دلائی نہ کرنا چاہے تو کمپنی اسے دلال (ایجنٹ) بننے کی شرط لگا کر فیس وصول کر کے پھر مصنوعات فراہم کرے گی اور اگر کوئی صرف ایجنٹ بننا چاہے تو کمپنی اسے لازماً خریدار بنا کر کچھ مصنوعات کی قیمت وصول کرے گی، چاہے ان مصنوعات کی اسے ضرورت ہو یا نہ ہو، بہر حال اسے یہ اشیاء لینی ہوں گی، گویا یہ طے ہے کہ یہ ایک ہی عقد میں دو عقد جمع کئے جانے کا معاملہ ہے، یہ دو عقد، ایک عقد بیع اور دوسرے عقد اجارہ ہے، اس لئے اس کا غیر شرعی ہونا طے ہے۔

دوم حدیث میں موجود ہے:

”نہی النبی ﷺ عن بیع و شرط“ (طبرانی)۔

ترمذی میں ہے: "ولا شرطان فی بیع"۔

اس حدیث کی رو سے ہر وہ بیع جو کسی ایسی شرط کے ساتھ مشروط ہو جو عقد کے مقتضی کے خلاف ہو اس بیع سے منع کیا گیا ہے اور اس کی وجہ ظاہر ہے کہ بیع کے نتیجے میں حقوق اور اختیارات کا انتقال ہوتا ہے، بائع جب کوئی چیز فروخت کرتا ہے تو وہ اس سامان کی ملکیت سے دستبردار ہوتا ہے، اور عقد نام ہونے کے بعد اس سامان (بیع) پر اس کا کوئی حق تصرف و اختیار باقی نہیں رہتا ہے اور اب وہ صرف اس بیع کی قیمت کا مالک بن جاتا ہے، اب اسے ثمن پر قبضہ و تصرف کا حق ہوگا، اور مشتری ثمن کے اوپر اپنے حق تصرف سے دستبردار ہو جاتا ہے اور بیع اس کی ملکیت میں داخل ہو جاتی ہے، لیکن جب بیع کو مشروط کر دیا جائے تو یہ دوطرفہ انتقال اختیار اور حق تصرف سے متعلق ہو جاتا ہے، اور بیع کے تمام ہو چکنے کے باوجود نہ بائع کو ثمن پر حق تصرف حاصل ہوتا ہے، نہ مشتری کو بیع پر مالکانہ حقوق حاصل ہوتے ہیں، اس لئے ایسی شرط لگانے کو ممنوع قرار دیا گیا۔

فقہاء اور شارحین حدیث نے اس حدیث کے ذیل میں شرائط کی انواع بھی بیان کی ہیں، ان میں سے ہر وہ شرط جو عقد کے مقتضی کے خلاف ہو وہ شرط بیع کو فاسد کر دیتی ہے اور معلوم ہے کہ بیع فاسد واجب الرد ہوتی ہے۔

”نیٹ ورک مارکنگ“ میں بھی ایسا ہی ہے کہ یہاں کوئی شخص جب کمپنی کا خریدار بن کر اس کی مصنوعات خریدنا چاہتا ہے تو اسے ایک ایسی شرط کا سامنا کرنا بھی لازمی قرار دیا گیا ہے، جو مقتضائے عقد کے خلاف ہے اور وہ ہے اس کا ایجنٹ بننا اور وہ اگر صرف مشتری بننا چاہے تو اس کے لئے ایجنٹ بننے کی شرط لگائی گئی ہے، چنانچہ اس کی مثال ایسی ہی ہے کہ کوئی شخص اپنا مکان یہ کہہ کر فروخت کرے کہ میں یہ مکان اس شرط پر فروخت کرتا ہوں کہ مجھے ہی یہ مکان کرایہ پر دینا ہوگا تو یہ عقد بیع مشروط کر دیا گیا عقد اجارہ کے تسلیم کرنے پر، اس لئے یہ ممنوع ہے، زیر نظر

سشم میں بھی ایسا ہی ہے۔

سوم: اس طریقہ تجارت میں قمار بھی ہے اور قمار (مسئلہ جو) کی حرمت نصوص قرآن و حدیث سے ثابت ہے۔

اس کمپنی میں شرکت کے لئے اصل داعیہ اور کشش وہ کمیشن ہوتا ہے جو کمپنی سے وابستہ ہونے والے فرد کو مستقبل میں حاصل ہونے کا لالچ دے کر اس میں پھنسا یا جاتا ہے، اب شریک ہونے والا شخص یہ سوچ کر اپنی رقم دے دیتا ہے کہ اگر آئندہ میرا قائم کردہ سلسلہ دراز سے دراز ہوتا گیا تو مجھے کمیشن بھی بڑھتی ہوئی مقدار سے ملتا رہے گا اور اگر یہ سلسلہ نہ چل سکا تو کمپنی کو فیس کی مد میں دی ہوئی رقم، کمپنی کے کھاتے میں چلی جائے گی، ظاہر ہے لاٹری میں بھی یہی ہوتا ہے کہ لاٹری کا ٹکٹ لینے والا شخص یہ سوچ کر اس میں قدم بڑھاتا ہے کہ اگر میرے نام لاٹری نکل گئی تو ہزاروں لاکھوں کی رقم ملے گی اور اگر میرے نام ٹکٹ نہ نکلے تو لاٹری خریدنے کی رقم لاٹری کمپنی کو چلی جائے گی، یہاں بھی ایسا ہی ہے۔

چہارم: نیٹ ورک کے اس پورے طریقہ کار میں غرر پایا جاتا ہے، جبکہ احادیث میں صراحتاً غرر والے معاملہ کو ممنوع قرار دیا گیا ہے، چنانچہ ”مسلم“ کی حدیث ہے: ”عن ابی ہریرۃ قال: نہی رسول اللہ ﷺ عن بیع الغرر والحصاة“ (مسلم)، یہ حدیث ترمذی میں بھی ہے۔

غرر کے معنی غیر یقینی حالت ہے، اسی کو دھوکہ اور فریب سے بھی تعبیر کیا جاتا ہے، غرر کی مختلف صورتوں میں سے ایک صورت یہ ہے: ”تعليق التمليک علی الخطر“، یعنی تملیک کو ایسے واقعہ پر معلق کرنا جس کا وجود میں آنا یا نہ آنا احتمالی ہو، غرر میں چونکہ مشتری کو ضرر پہنچنے کا خطرہ ہوتا ہے، اس لئے یہ معاملہ کو یا مشتری کو نقصان میں مبتلا کرنا ہے، جبکہ اسلام کا واضح حکم ”لا ضرر ولا ضرار“ ہے، ”فتاویٰ امارت شرعیہ“ میں ٹھیک اسی طرح کا ایک معاملہ جو نیٹ ورک

سٹم کے عین مماثل ہے پیش کر کے حکم شرعی معلوم کیا گیا تو جواب فتویٰ میں اس کو حرام قرار دیا گیا ہے، چنانچہ لکھا ہے: غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ زید نے جو یہ طریقہ جمع اموال کا کیا ہے وہ اکل مال باطل ہے، یہ سراسر دھوکہ ہے۔ آگے لکھا ہے: ”فجوائے حدیث: ”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیع الغرر“ اور بحکم ”لا ضرر ولا ضرار فی الإسلام“ یہ معاملہ، غیر شرعی اور یقینی طور پر سراسر باطل ہے اور اسی طرح ہر مال کا حاصل کرنا بحکم ”لا تاکلوا أموالکم بینکم بالباطل“ بالکل حرام ہے۔

حضرت مولانا ابوالحسن محمد سجاد نے آگے ایک اشتباہ (جو پیش کیا گیا ہے) کو یوں رد

فرمایا:

”یہ معاملہ اس آجٹی کانہیں ہے جو اجارہ صحیح کی صورت میں داخل ہے، اس لئے کہ ایجنٹ کے عمل و محنت کی اجرت بہ طریقہ کمیشن مقرر رہتی ہے اور علاوہ بیع خرر ہونے کے اس معاملہ کے ناجائز ہونے کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ زید اس میں نوروپے کی چیز اس شرط پر دیتا ہے کہ تم چار شخصوں سے ڈھائی ڈھائی روپیہ اس کے پاس بھجوادو، اور یہ شرط مقتضیات عقد بیع کے خلاف ہے، کیونکہ اس میں زید کا سراسر فائدہ ہے، اور ایسی شرط مفسد بیع ہے اور قابل فسخ ہے، اور اس طرح پر جو مال حاصل ہو وہ مال خبیث ہے (فتاویٰ امارت شرمیہ ۱/ ۲۳۸)۔“

اس فتویٰ سے معاملہ کی جو شکل بنتی ہے اور جس کی تفصیل اس فتویٰ کے ابتدائی حصہ میں موجود ہے وہ ٹھیک وہی صورت ہے جو آج کے اس نیٹ ورک تجارتی طریقے میں ہے۔

اس لئے اس کا غیر شرعی، حرام اور ناجائز ہونا طے ہے، اس کے ناجائز ہونے کے امور اور علل کو اگر نمبر وار شمار کیا جائے تو وہ اس طرح ہوں گے:

۱- یہ ایک عقد میں دو عقدوں کو جمع کرنے والا معاملہ ہے۔

۲- یہ معاملہ شرعاً غرر پر مشتمل ہے۔

- ۳- اس معاملہ میں تمار (جوا) پایا جا رہا ہے۔
- ۴- اس میں باطل طریقے سے لوگوں کو موہوم کمیشن کا لالچ دے کر پھنسا کر باطل اور ناجائز راہ سے مال کھینچتا ہے۔
- ۵- یہ معاملہ دجل فریب پر مشتمل ہے۔
- ۶- یہ ایسی شرط سے مشروط معاملہ ہے جو مقتضائے عقد کے خلاف ہے، اور اس میں دلال بنانے کو خریدار بنانے پر مشروط کیا گیا ہے۔
- اسی وجہ سے عرب و عجم کے علماء نے اس کے ناجائز ہونے کا فتویٰ دیا ہے، چنانچہ عرب علماء میں سے جن علماء نے اس کے عدم جواز کا حکم بیان کیا ہے وہ یہ ہیں:

۱- شیخ محمد صالح المنجد

۲- دکتور عبداللہ یوسف

۳- دکتور احمد بن موسیٰ طائف

۴- دکتور احمد خالد ابو بکر (اسلامی فقہ اکیڈمی سوڈان) (بحوالہ ملٹی یول مارکنگ کا شرعی حکم مکتبہ

صدقی ڈبھیل کجرات)۔

برصغیر کے علماء بھی اس کے ناجائز ہونے کے فتاویٰ دیتے ہیں، چنانچہ دارالعلوم دیوبند سے مفتی حبیب الرحمن خیر آبادی صاحب، مدرسہ مظاہر العلوم سہارنپور سے مفتی محمد طاہر صاحب، مدرسہ شاعی مراد آباد سے مفتی محمد سلمان منصور پوری، دارالعلوم کراچی سے مفتی محمد عصمت اللہ، مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب، دارالعلوم ندوۃ العلماء سے مولانا بربان الدین سنبھلی، جامعہ علوم اسلامیہ پاکستان سے مفتی محمد بلال صاحب، جامعہ خیر المدارس ملتان پاکستان سے مفتی محمد نعیم صاحب حفظہم اللہ نے اس کے عدم جواز کے فتاویٰ صادر کئے ہیں۔

اس کے علاوہ جامعہ تعلیم الدین ڈبھیل سے اور دارالعلوم رحیمیہ کشمیر سے بھی اس کے

غیر شرعی ہونے کے فتاویٰ صادر ہوئے ہیں، یہ فتاویٰ مختلف رسائل میں بھی شائع ہوئے ہیں، اور کجرات، کشمیر، مدراس میں باقاعدہ الگ سے بھی ان کی اشاعت ہوئی ہے۔  
ان تمام فتاویٰ میں نصوص، فقہی نظائر اور کتب فقہ کے حوالوں سے استناد کر کے اس کے عدم جواز کو مدلل کیا گیا ہے۔

اقتصادیات کے بعض ماہرین نے بھی اس کو اصول اقتصادیات کی رو سے نوع بنوع کے مفاسد کا مجموعہ قرار دیا ہے، چنانچہ علی گڑھ یونیورسٹی کے مشہور ماہر اقتصادیات ڈاکٹر فضل الرحمن فریدی نے اس پر مفصل بحث کر کے قومی معیشت کے لئے نقصان دہ قرار دیا ہے، ملاحظہ ہو:  
(زندگی نو کا ادارہ، شمارہ اگست ۲۰۰۳ء)۔

ڈاکٹر فریدی نے اخیر میں لکھا کہ ہر مسلمان کو یاد رکھنا چاہئے کہ یہ اسکیم زر کے ذریعہ زر کا کاروبار ہے جو اسلام کے نزدیک حرام ہے، سود کے حرام ہونے کے بنیادی دلائل میں سے یہ دلیل ہے کہ سود فی الواقع زر کے ذریعہ زر کمانے کا ذریعہ ہے، اس میں نہ پیداواری عمل ہے، نہ سچی محنت، جس اسکیم کو لوگ محنت اور جدوجہد کہتے ہیں وہ محض ترغیب، تسمیر اور طلاق لسانی کا عمل ہے، جس کے ذریعہ منافع کے خواہاں افراد اور روزی کے متلاشی لوگ بلا سوچے سمجھے بتلا ہو جاتے ہیں (زندگی نو اگست ۲۰۰۳ء)۔

چنانچہ جن جن علاقوں (مثلاً کشمیر) میں اس طرح کے کئی نیٹ ورک مارکنگ اسکیموں نے کروڑوں روپیہ وصول کر لئے، اور عام لوگ جن میں سے بے روزگار، غرباء اور خصوصاً نوجوان تعلیم یافتہ سنہری خواب دیکھ کر اور ان کی چرب زبانی سے اس استحصال کا شکار ہو چکے ہیں اور اب صرف کف افسوس مل رہے ہیں، نیز جن افراد کو وہ اس میں پھنسانے کا ذریعہ بنے ان کی طعن و تشنیع کا نشانہ بھی ہیں۔



## ملٹی لیول مارکنگ - ایک شرعی جائزہ

سید شکیل احمد انور ☆

”نیٹ ورک مارکنگ - یا ملٹی لیول مارکنگ“ اسکیم کی چند خصوصیات درج ذیل ہیں:

۱- اس اسکیم میں عام تجارتی خرید و فروخت کی جگہ پر تقسیم کاروں (Distributors) کو بھرتی کرنے کا طریقہ کار اختیار کیا جاتا ہے، اور تقسیم کار کو اسی بنیاد پر منافع حاصل کرنے کی ترغیب دی جاتی ہے۔

۲- اس طریقہ کار کو اختیار کرنے کی وجہ اسکیم چلانے والے تقسیم کاروں کو ایک حسین اور پرکشش فریب میں مبتلا کرتے اور یہ لالچ دلاتے ہیں کہ وہ کم وقت میں ناقابل تصور منافع حاصل کر سکتے ہیں، یعنی وہ جتنے زیادہ تقسیم کار بھرتی کریں گے، اسی تناسب سے انھیں نفع حاصل ہوگا۔

۳- اس تمام جدوجہد میں ایک کلیدی عنصر عمداً چھپایا جاتا ہے، وہ یہ ہے کہ ہر تجارت کی کامیابی کا انحصار اس کی مصنوعات کی طلب (Demand) اور رسد (Supply) پر ہے اور طلب کا جائزہ لینا اس کے مطابق قیمت کا تعین کرنا اور اس کے پیش نظر رسد کی مقدار کا تعین ضروری ہے، ہر پیدا کنندہ (Producer) یا بائع (Seller) اپنی مصنوعات کی بازاری طلب (Market Demand) کا صحیح اندازہ لگانے کا پورا اہتمام کرتا ہے، اسے تجربہ سے یہ معلوم ہے کہ ہر خریدار

اس کی مصنوعات میں دلچسپی نہیں رکھتا اور ہزار ترغیبات کے باوجود اس کی ترجیحات نہیں بدل سکتیں، اس لئے کہ مصنوعات کی فروخت کا انحصار خریدار کی ضرورت اور اس کی مالی استطاعت پر ہے، بنا بریں تقسیم کاروں کو یہ یقین دلانا کہ تم اگر تقسیم کار بھرتی کرتے رہو گے تو تمہارا نفع بڑھتا جائے گا، محض ایک فریب ہے۔

۴- تقسیم کاروں کی بھرتی ایک مخروطی شکل (Pyramid) اس طرح حاصل کرتی ہے: فرض کیجئے کہ اسکیم دس مرحلوں (Levels) پر مشتمل ہے اور ہر مرحلہ پر ایک نیا تقسیم کار دس نئے تقسیم کاروں کو بھرتی کرتا ہے، تقسیم کاروں کی تعداد دسویں مرحلہ پر ایک ارب ہو جائے گی، تقسیم کاروں کی رفتار ترقی کو ذیل کے جدول میں ملاحظہ کیا جائے:

مرحلہ (Level)	تقسیم کار (Distributor)
1	1
2	10
3	100
4	1,000
5	10,000
6	1,00,000
7	1,000,000
8	10,000,000
9	100,000,000
10	1,000,000,000

یعنی اس اسکیم کے دس مرحلوں میں تقسیم کاروں کی تعداد ہندوستان کی آبادی کے برابر

ہو جائے گی، اگر ایک شہر کی آبادی بیس لاکھ ہے تو اس اسکیم کے ساتویں مرحلہ تک پہنچتے پہنچتے کم از کم دس لاکھ نئے تقسیم کاروں کی بھرتی ہونی چاہئے جو نہ صرف یہ کہ صریحاً ناممکن ہے، بلکہ فریب ہے اور یہ اس اسکیم کے انہدام (Collapse) کی قطعی دلیل ہے۔

۵- تیسرے فریب اسکیم کے انہدام، یعنی تقسیم کاروں کے مخروط (Pyramid) کے ناممکن الحصول ہونے پر سامنے آتا ہے، اس انہدام سے متوقع خسارہ، خارجی، حالات، مثلاً طلب کی کمی، مسابقت (Competition) کی زیادتی اور ترجیحات کی غیر متوقع تبدیلی کے سبب بطور حادثہ نہیں ہوتا بلکہ یہ فریب عمداً کیا جاتا ہے، یہ حقیقت اسکیم چلانے والوں (Promoters) کو اچھی طرح معلوم ہوتی ہے کہ تقسیم کاروں کا مخروط (Pyramid) منہدم ہوگا، لیکن وہ اس حقیقت کو اپنے تقسیم کاروں سے چھپاتے ہیں، تاکہ ان کی دولت حاصل کر کے وہ یعنی (Promoters) اپنی جیبیں بھر لیں۔

۶- اس اسکیم سے نہ حقیقی دولت میں اضافہ ہوتا ہے، نہ پیداوار بڑھتی ہے، بلکہ یہ صرف ایک گھناؤنا کھیل ہے جس میں ایسی اسکیموں کو چلانے والے عام خریداروں کو ترغیب و تحریض کے ذریعہ شکار کرتے ہیں۔

اس اسکیم کے تحت پہلے خریدار کو ایک پیکٹ (KIT) فراہم کیا جاتا ہے جس کی قیمت لگ بھگ 5000/- روپے ہوتی ہے جس میں صرف آدھی رقم کے بقدر بعض مصنوعات ہوتی ہیں، بقیہ رقم میں ایک معتد بہ رقم رجسٹریشن فیس اور دوسرے مصارف کے لئے وصول کی جاتی ہے، اس طرح پہلا خریدار پہلا تقسیم کار (Distributor) بن جاتا ہے، اسی طرح پہلے خریدار کے ذریعہ دوسرا خریدار، یعنی تقسیم کار بنتا ہے، اس کو بھی ایک پیکٹ (KIT) بعوض 5000/- روپے دیا جاتا ہے، یوں یہ سلسلہ چلتا ہے، ہر خریدار، یعنی تقسیم کار سے وصول شدہ رجسٹریشن فیس اور دیگر اخراجات کی رقم براہ راست اسکیم چلانے والوں کی جیب میں جاتی ہے جس کا نہ کوئی حساب ہے اور نہ کوئی جواز،

اس کے علاوہ پیکٹ (KIT) میں جو مصنوعات ارسال کی جاتی ہیں ان میں اکثر وہ ہوتی ہیں جن کو عام خریدار استعمال نہیں کرتے، لیکن تقسیم کار مجبور ہوتا ہے کہ غیر معمولی منافع حاصل کرنا ہے تو ضروری اور غیر ضروری مصنوعات خریدنے اور ان کو فروخت کر کے اپنا سرمایہ واپس حاصل کرے جو کبھی بھی پورا نہیں ملتا، ظاہر بات ہے اس کی کوپورا کرنے کے لئے وہ نئے تقسیم کار بنانے کے چکر میں پڑ جائے گا تا کہ نئے تقسیم کار بنا کر وہ کچھ کمیشن حاصل کر سکے۔

۷۔ ان اسکیموں میں ہر مرحلہ (Level) کے تقسیم کار کو منافع دوسرے مرحلے (Level) کے تقسیم کار کی رقم سے منہا کر کے بطور کمیشن دیا جاتا ہے۔ یہ 2% سے لے کر 21% تک بڑھتا ہے، یعنی بعد میں شامل ہونے والے تقسیم کار کی رقم سے پہلے مرحلے کے خریدار کو منافع دیا جاتا ہے جس کا تعلق بازار میں مصنوعات کی کھپت سے نہیں، بلکہ یہ ایک سے لوٹ کر دوسرے کو نوازنے کا عمل ہے، چنانچہ چند مرحلوں کے تقسیم کار نفع کماتے ہیں اور بعد میں آنے والے اس سے بتدریج محروم کر دیئے جاتے ہیں، لیکن اسکیم چلانے والے تمام تقسیم کاروں کو غیر معمولی منافع کے خواب دکھاتے رہتے ہیں، یہ چوتھا فریب ہے جو اس اسکیم میں دیا جاتا ہے۔

غرض یہ کہ فریب کا یہ کاروبار عمداً اور بالا راہ کیا جاتا ہے، خلاصہ یہ کہ اس اسکیم کے

ذریعہ:

۱۔ خریدار، یعنی تقسیم کار کو مسلسل فریب میں مبتلا کیا جاتا ہے۔

۲۔ ضروری و غیر ضروری مصنوعات کی کھپت سے سماج کو استہلاک پسند

(Consumerist) اور فضول خرچ بنایا جاتا ہے۔

۳۔ کمیشن کے نام پر جو کچھ کسی تقسیم کار کو ملتا ہے وہ لوٹ کھسوٹ کی حصہ داری میں سے ملتا ہے، یعنی ہر مرحلے کے تقسیم کار کو دوسرے مرحلے کے تقسیم کار کی رقم سے منہا کر کے بطور کمیشن دیا جاتا ہے اور آگے کے مرحلوں میں جو تقسیم کار بنیں گے ان کی رقومات میں سے پہلوں کو کمیشن

ملے گا، لیکن اہکیم کے انہدام پر درجہ بدرجہ یہ سب اپنا اصل سرمایہ کھو چکے ہوں گے اور کمیشن کا خواب محض سراب بن کر رہ جائے گا۔

نبی کریم ﷺ نے تجارت و کسب رزق میں جھوٹ اور مبالغہ آرائی سے سخت منع فرمایا ہے:

”ایاکم والحلف و کثرة فی البیع، فإنه ینفق ثم یمحق“ (مسلم عن ابی قتادہ)۔  
(اپنے مال کو بیچنے میں کثرت سے قسمیں کھانے سے بچو، یہ چیز وقتی طور پر تو تجارت کو فروغ دیتی ہے، لیکن آخر کار برکت کو ختم کر دیتی ہے)۔

حضرت ابو ذرؓ کی اس روایت سے جن تین آدمیوں کو یوم آخرت عذاب الیم سے دوچار ہونا پڑے گا ان میں سے تیسرے کے بارے میں رسول ﷺ کا فرمان ہے:

”و المنفق سلعتہ بالحلف الکاذب“

(اور وہ جو جھوٹی قسم کھا کر اپنے مال تجارت کو فرغ دیتا ہے)۔

نیز رافع بن خدیجؓ سے روایت ہے کہ جب انہوں نے آپ ﷺ سے کسب طیب (سب سے اچھی کمائی) کے بارے میں دریافت کیا تو آپ ﷺ نے فرمایا:

”قال: عمل الرجل بیدہ و کل بیع مبرور“ (مشکوٰۃ)۔

(آدمی کا اپنے ہاتھ سے کام کرنا اور وہ تجارت جس میں تاجر نے بے ایمانی اور جھوٹ سے کام نہیں لیا ہو) (خلاصہ مضمون ڈاکٹر فضل الرحمن فریدی ماہر صحافیات از زندگی نوبنی دہلی ماہ اگست ۲۰۰۳ء)۔

فرمان الہی ہے:

”یا ایہا الذین آمنوا لا تأکلوا أموالکم بینکم بالباطل إلا أن تكون تجارة

عن تراض منکم“ (سورہ نساء: ۲۹)۔

(اے لوگو جو ایمان لائے ہو آپس میں ایک دوسرے کے مال باطل طریقوں سے نہ کھاؤ، لیکن دین ہونا چاہئے آپس کی رضامندی سے)۔

اسلام نے دولت کے حصول کے لئے جبر، ظلم، استحصال، خیانت، فریب اور دھوکہ دھڑی کو ممنوع قرار دیا ہے، ”نیٹ ورک مارکنگ“ میں ان میں سے بیشتر ممنوعات کو نہایت چالاکی سے نئے قالبوں میں برتا جاتا ہے، لہذا اس تجارتی نئے ہتھکنڈے کے کسی ایک جزء کے بارے میں نہیں، بلکہ کل کو شرعی اصولوں پر پرکھنا چاہئے۔

ان توضیحات کی روشنی میں سوالنامہ کے جوابات یہ ہیں:

۱- اس تجارت میں شریک ہونا جائز نہیں ہے۔

۲- جو کمیشن ممبروں کو دیا جاتا ہے، اس کی حیثیت لوٹ کھسوٹ میں شراکت داری کی

ہے جس کو دیگر ارکان سے وصول کردہ رقومات میں سے دیا جاتا ہے۔

۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے وہ منافع کثیر کے لالچ میں دی جاتی ہے، قلیل

دولت سے کثیر دولت حاصل کرنے کا رجحان سودی معیشت کا اصول ہے اسلام کا نہیں، جبکہ ”بیع

بالشرط“ میں مال کے بدلے اشیاء یہ سہولت ادائیگی کی شرط پر خریدی جاتی ہیں۔

۴- تجارتی لین دین کے مذکورہ معاملات میں غرر کثیر پایا جاتا ہے، کیونکہ یہ کئی شرعی

ممنوعات کو توڑ کر کیا جاتا ہے۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکنگ - ایک جدید کاروباری طریقہ

مولانا اقبال احمد نقاسی ☆

اسلام ایک جامع دین ہے، جس میں عقائد و عبادات اور اخلاقیات کے ساتھ ساتھ، معاشرت و معاملات سے متعلق بھی واضح ہدایات اور تعلیمات موجود ہیں، قرآن نے تجارتی اسفار کی الفت اور کاروبار سے انس کو اپنی نعمت قرار دیتے ہوئے قریش مکہ کو رب کعبہ کی عبادت کی طرف راغب کیا ہے، پھر پوری انسانیت کی روزی روئے زمین میں پھیلا کر دن کو حصول معاش کا وقت اور ذریعہ قرار دے کر، طلب معاش کے لئے تگ و دو کا حکم دیا، ”وجعلنا لکم فیہا معاش“ (سورہ اعراف: ۱۰) (اور تمہارے لئے ہم نے روئے زمین میں روزیاں مقرر کیں)۔

”وجعلنا النهار معاشا“ (سورہ بآء: ۱۱) (اور دن کو ہم نے روزگار کے لئے بنایا)۔

”وابتغوا من فضل اللہ“ (سورہ جمعہ: ۱۰) (اور اللہ کا فضل (رزق حلال) تلاش کرو)۔

تجارت کے آداب میں سب سے اول اور اہم بات یہی ہے کہ طریقہ کسب حلال اور جائز ہو، حرام اور ناجائز طریقوں سے کمائی ہوئی آمدنی نہ صرف یہ کہ حلال نہیں، بلکہ باعث وبال ہے۔ حضور ﷺ کا ارشاد ہے:

”کوئی شخص اس وقت تک نہیں مرتا جب تک اپنا رزق نہ پائے، اس لئے اللہ پاک سے ڈرتے رہو اور کسب معاش کے لئے اچھے طریقے و ذرائع اختیار کرو، رزق کی وقتی تنگی، یا تاخیر

کہیں تمہیں حرام ذرائع آمدنی پر آمادہ نہ کر دے“ (بحوالہ اہلیہ لابی نعیم)۔

### جدید کاروباری مسائل

شریعت اسلامیہ میں باوجودیکہ تجارت اور خرید و فروخت کے احکام بڑی تفصیل سے ذکر کئے گئے ہیں، اصول و کلیات سے لے کر جزئیات و فروغ کا بھی بڑا اہتمام ہے، لیکن زمانہ بڑا تغیر پذیر ہے، کاروباری دنیا میں نئے نئے طریقے پیدا ہو چکے ہیں، جن کا ماضی میں وجود تو کیا تصور بھی نہ تھا، ایسی جدید کاروباری صورتوں کو اسلامی اصول و ضوابط کے پیمانہ پر تولنا اور شریعت کی کسوٹی پر پرکھ کر اس کے جائز و ناجائز کا فیصلہ کرنا علماء کرام کی ذمہ داری ہے اور مسائل میں اس نوع کا اجتہاد و اتخراں کبھی ختم نہ ہوگا۔

### تجارت کی نئی صورتوں کا اجمالی حکم

معاملات کے باب میں فقہاء نے توسع سے کام لیا ہے، جو مسائل منصوص قطعی ہیں ان کو چھوڑ کر باقی ظنی اور مجتہد فیہ مسائل میں حرمت سے حلت کی طرف اور شدت سے سہولت کی طرف عمومی رجحان پایا جاتا ہے، چنانچہ نجس گوہر وغیرہ کی بیع ضرورۃً جائز قرار دی گئی، برسات میں نجس کچھڑ کو ظاہر قرار دیا گیا، گھر اور آبادی کے کنوؤں کے ماسوا باقی میدان کے کنوؤں میں ایک حد تک لید وغیرہ کو معاف کیا گیا، بعض تصاویر غیر ممکن الاثر از معاف قرار پائیں، جیسے نوٹ وغیرہ کی تصویریں۔

غرضیکہ ان جیسے مسائل کے پیش نظر موجودہ دور کے فقہاء مثلاً بحر العلوم مولانا فتح محمد صاحب لکھنوی، حکیم الامت مولانا اشرف علی تھانوی، مفتی سعید احمد صاحب لکھنوی وغیرہ کی رائے یہ ہے کہ اولاً اپنے تمام معاملات حرام و ممنوع آلائشوں سے پاک رکھے جائیں، دوم: وہ اموال یا کاروبار جن پر حرام ہونے کا یقین ہو گیا ہے اور کوئی تاویل اس کی حلت پر قائم نہیں ہو سکتی



چھوڑ دئے جائیں، سوم: اموال مشتبہ میں زیادہ بحث نہ کی جائے، مصنفین عالمگیری کا قول یہ ہے کہ ہمارے زمانہ میں مشتبہات سے احتراز مشکل ہے، تو جب تک یہ معلوم نہ ہو کہ یہی مال بعینہ حرام ہے، ترک واجب نہیں اور ایسا ہی لکھا ہے صاحب ”اشباہ“ نے، یہ بات عالمگیر جیسے عادل متقی بادشاہ کے دور حکومت کی ہے، اب تو ہمارا زمانہ جو قدم قدم پر بلاؤں سے پر ہے۔ فساد و بگاڑ سے نہ تجارتیں بچ سکیں، نہ ملازمتیں، نہ اجارات صحیح ہیں، نہ زراعتیں، رشوت، سود، بیوع فاسدہ سے شاید کوئی شعبہ خالی ہو تو کیونکر ترک شہات پر زور دیا جاسکتا ہے۔

حضور ﷺ کے زمانہ میں مسلمان تاجر یہود و نصاریٰ سے زیادہ پوچھ پاچھ نہ کرتے تھے حالانکہ ان کی حرام خوری منصوص ہے۔ ارشاد باری ہے۔

”لولا ینہاہم الربانیون والأحبار عن قولہم الإثم واکلہم السحت“

(سورہ مائدہ ۶۳)۔

الغرض ایسے عام ابتلاء کے وقت شدت کے بجائے جب تک کوئی وجہ حرمت واضح نہ ہو جواز کا قول ہی اولیٰ ہے (خلاصہ تطہیر الاسوال معروف بہ عطر ہدایہ ۳۰)۔

### تجارت میں عموم بلوی کا اعتبار

”عموم بلوی“ یا ”ابتلاء عام“ کو بنیاد بنا کر بھی بعض معاملات میں گنجائش کا قول اختیار کیا جاتا ہے، جیسا کہ فقہاء نے بہت سے نئے جزئیات کے جواز پر تعامل سے احتجاج کیا ہے، البتہ عموم بلوی کا اعتبار منصوص محرمات میں نہیں کیا جاتا، یعنی یہ کسی حرام کو حلال بنانے کا حیلہ نہیں ہو سکتا، ورنہ غیبت وغیرہ بہت سے گناہ میں بہت عموم بلوی ہے تو یہ عام ابتلاء اس گناہ میں گنجائش نہیں پیدا کر سکتا، بلکہ عموم بلوی کا لحاظ وہاں ہوتا ہے جہاں مسئلہ ظنی ہو یا مختلف فیہ اور مجتہد فیہ ہو، ایسے موقع پر اپنا مسلک عموم بلوی کی وجہ سے چھوڑا بھی جاسکتا ہے۔

غرضیکہ جدید معاملات میں توسع کی طرف نہ صرف یہ کہ حضرت تھانوی جیسے محقق اور

حکیم الامت کا رجحان تھا، بلکہ یہ معمول تھا، خوفنماتے ہیں:

”دیانات میں تو نہیں، لیکن معاملات میں جس میں ابتلاء عام ہوتا ہے دوسرے امام کے قول پر اگر جواز کی گنجائش ہوتی ہے تو اس پر فتویٰ رفع حرج کے لئے دیتا ہوں“ (اشرف فتاویٰ، ۳۳، انفاس عیسیٰ ۲/ ۳۲۳)۔

اب آگے زیر بحث موضوع ”نیٹ ورک مارکنگ“ کو حل کرنے کی کوشش اسی نقطہ نظر کے ساتھ کی گئی ہے کہ ”باب المعاملات“ میں سہولت اور وسعت کو ترجیح دی گئی ہے (اور بعض جگہ جزوی تاویل کے بعد) پورے معاملہ کو جواز کے دائرہ میں لایا گیا ہے۔

### نیٹ ورک مارکنگ کا جواز

سوالنامہ میں ذکر کردہ تجارت کی جدید صورت بیع و اجارہ سے مرکب ہے، رقم دیکر کمپنی کی مصنوعات کا حصول بیع ہے اور پھر ساتھ ہی دوسرے ممبر کو تیار کرنے پر نفع کا معاملہ اجارہ ہے، ان دونوں مشترکہ معاملوں میں ”بیع بالشرط“ کی بھی شکل ہے، بایں طور کہ خریدار کو رکنا بنا لازم ہے، اور حصول نفع کے لئے ممبر سازی (کمیشن ایجنٹ) اجیر بھی، نیز معمولی شبہ قرار و غرر کا بھی ہے کہ آئندہ ممبر نہ بڑھ پانے پر یہ معاملہ ٹھپ ہو سکتا ہے اور رقم کا متوقع نفع ڈوب سکتا ہے، نیز واسطہ در واسطہ ممبر سازی کا نفع پہنچتے رہنا یہ بلا محنت اجرت کی جہالت ہوئی، اس لئے تجارت کا یہ طریقہ مختلف خامیاں رکھتا ہے، لیکن یہ خامیاں ایسی ہیں کہ غور و فکر کے بعد ان کو حد جواز میں لایا جا سکتا ہے، بلکہ بعض خرابیاں محض بادی امرائے میں ہیں، حقیقتاً وہ خرابی اس میں موجود نہیں ہے، چنانچہ ”بیع بالشرط“ قرار و غرر اور کمیشن و دلالی سے متعلق ضروری بحث سے یہ بات واضح ہو جائے گی۔

### بیع بالشرط

عقد بیع، شریعت میں ملک مطلق اور عوض محض کے لئے موضوع ہے اور کسی امر مشروط کو

اس پر زائد کرنا اس کے اطلاق کو باطل کرنے کا سبب ہے، اس لئے بیع کو شرط کرنے سے منع کیا گیا ہے۔

”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیع و شرط“ (درایۃ تخریج ہدایہ ۳/۳۳۳)۔

(نبی اکرم ﷺ نے بیع مشروط سے روکا اور منع کیا ہے)۔

البتہ خرید و فروخت میں لگائی جانے والی شرطیں مختلف قسم کی ہوتی ہیں، ہر بیع مشروط ناجائز نہیں ہوتی۔ ”مالا بدمنہ“ میں ہے:

”شرط فاسد سے بیع فاسد ہو جاتی ہے اور شرط فاسد یہ ہے کہ عقد کے تقاضا کے مطابق نہ ہو، اور اس میں منفعت ہو بائع کے لئے یا مشتری کے لئے یا بیع کا نفع ہو بشرطیکہ وہ مستحق نفع ہو۔“  
بحر العلوم حضرت مولانا فتح محمد صاحب لکھنوی نے شرطوں سے متعلق فقہی کلام کیا ہے، اور پھر بطور خلاصہ کے شرطوں کی آٹھ قسمیں بیان کی ہیں:

۱- مستقل شرط جن کا عقد بیع سے کوئی تعلق ہی نہ ہو، یہ بلاشبہ جائز ہے۔

۲- وہ شرطیں جو اگرچہ عقد کے ساتھ جڑی ہیں، مگر عقد میں داخل نہ ہوں، مثلاً مشتری نے بائع سے کہا کہ تو اپنا مال فلاں شہر میں لے چل پسند آئے گا تو خرید لوں گا ورنہ مصارف آمد و رفت میرے ذمہ ہیں، یا بائع نے مشتری کو بغرض پسند خرید کسی مقام سے بلوایا اور ادائے مصارف کا ذمہ دار ہوا، یہ شرط کو ضمن بیع و ثراء میں ہے، مگر اس سے کچھ تعلق نہیں۔

۳- وہ شرطیں جو اقتضاء و توثیق عقد سے متعلق ہو، اس کی بہت سی صورتیں اور مثالیں

ہیں: مثلاً:

الف- مشتری نے بائع سے کفیل لیا کہ بیع میں نہ کسی کا حق ہے، نہ یہ میرے بیان کے خلاف ہے، نہ اس میں کوئی عیب ہے، یا مثلاً بائع نے مشتری سے سلامت و ادائے ثمن کا ضمان لیا۔  
ب- یہ شرط کہ فلاں وقت یا فلاں مقام پر بیع یا ثمن حوالہ کرنا۔

ج- یہ شرط کہ اتنے دنوں میں دام ادا نہ کئے جائیں تو بیع نہیں۔

د- یہ شرط کہ اگر بیع میں یہ وصف نہ ہو تو خریدانہ جائے گا۔

ه- یہ شرط کہ جب تک دام وصول نہ ہوں گے بیع حوالہ نہ کیا جائے گا۔

و- اسی طرح مقتضائے عقد کے مناسب وہ سب شرط بھی ہوں گی، جو عرفاً بائع یا اجیر کے ذمہ سمجھی جاتی ہیں اور شرع اس کے خلاف وارد نہیں جیسے درزی کپڑا تہہ کر کے دے، یا دھو بی تہہ بنا کر دے یا حلوائی وغیرہ دو نہ بنائے وغیرہ۔

۴- وہ شرطیں جن میں بائع یا مشتری یا بیع کا فائدہ ہو اور یہ فائدہ زائدہ، اصل بدل کی طرح مستحق سمجھا جائے، مثلاً بائع نے شرط لگائی کہ مشتری اس کا مال کم قیمت پر نہ بیچے، زید کے ہاتھ نہ بیچے، فلاں شہر میں نہ بیچے تاکہ آئندہ بائع کی تجارت یا معاہدات میں نقصان نہ آئے، یا مشتری اسے قرض دیا کرے یا وہی بیع یا اور شئی اسے بہ کرایہ یا مستعار دے، یا مشتری نے شرط لگائی کہ بائع باقی ماندہ مال میرے ہی ہاتھ بیچے کسی اور کے ہاتھ یا فلاں کے ہاتھ یا فلاں شہر میں یا میری خرید سے ارزاں یا فلاں مدت تک فروخت نہ کرے، یا مشتری نے اس شرط پر خرید اکہ دام فلاں سے وصول کر لو پھر وہ دے یا نہ دے مجھ سے واسطہ نہیں، یا بائع نے یہ شرط لگائی کہ بیع فلاں قابض سے لیما تمہارے ذمہ ہے، یہ تمام شرطیں مفسد بیع ہیں، نہ عقد صحیح، نہ یہ شرط واجب العمل اور نہ ہی شرطوں کے ساتھ بیع کو ہمارے حضور ﷺ نے صحیح فرمایا اور یہی احناف کا مسلک و متدل ہے۔

ف- اسی شرط نمبر ۴ کے ضمن میں فائدہ کے تحت علامہ نے لکھا ہے کہ البتہ ہمارے زمانہ کی توسیع تجارت نے ہم کو بعض شرط پر مجبور کیا ہے، لیکن ان کا عمل درآمد بطور وعدہ ہونا چاہئے، نفس عقد سے تعلق نہ کیا جائے، مثلاً ایک شئی ملکاتہ سے منگوائی کہ وہ چیز کانپور شہر میں کمیاب ہے، لیکن یہ ڈر ہے کہ بائع خود کانپور بھیج کر ارزاں بیچے، اس لئے یکمشت خرید نہیں سکتا

اور تھوڑی تھوڑی خریدنے میں اس قدر قیمت ہو جائے گی کہ کانپور میں کوئی نہ لے گا، اس طرح اگر بائع سے وعدہ نہ لیا جائے تو کام چل نہ سکے، پس ایسی صورتوں میں بعض وعدے ضروری اور لازم الوفاء ہیں تاکہ باب تجارت مسدود نہ ہو، مگر ضروری ہے کہ تصریح کر دی جائے کہ یہ وعدے یا معاہدے ہیں، یہ شرطیں داخل بیع نہیں۔

۵۔ وہ شرطیں جو اجنبی کے حق میں ہوں اور بائع و مشتری کے حقوق سے تعلق نہ رکھیں، یہ شرطیں مفسد بیع ہوتی ہیں (مثلاً یہ مکان بیچا کہ مشتری بکر کو مستعار دے یا اسے کچھ قرض دے)، البتہ صاحب ہدایہ ایسی شرطوں کو لغو قرار دیتے ہیں اور یہی قوی ہے، مگر جبکہ ایسی شرطوں سے منازعت اور دعویٰ کا استحقاق عرفاً یا قانوناً پایا جائے تو انہیں مفسد قرار دینا اولیٰ ہے، جیسا کہ ”عالمگیری“ میں یہ مسئلہ مذکور ہے کہ زید نے اپنے بیٹے کے لئے مشتری سے یہ شرط لگائی کہ یہ مکان اسے مستعار دیا کرنا یا قرض دینا، یہ مفسد بیع ہے۔

۶۔ وہ شرطیں جن پر شرط کرنے والے کو قدرت نہیں، جیسے بائع نے شرط لگائی کہ بکری اس قدر دودھ دے گی جب بچہ ہوگا، یا یہ جانور ایسا خوش آواز ہے یا یہ مرغ ایسا لڑتا ہے، چونکہ یہ امور بائع کے اختیار میں نہیں، اس لئے ان کو بطور وصف بیان کرے، شرط نہ ٹھہرائے۔

۷۔ عین معصیت کو شرط بنایا جائے، مثلاً یہ کہ باجا خوب بچتا ہے، یہ غلام جعل سازی میں ماہر ہے وغیرہ یہ امور بطور بیان عیب جائز ہے اور بطور شرط تو صیغ بیع ناجائز ہیں۔

۸۔ وہ شرطیں جو عقد سے سابق یا متاخر ہوں، مثلاً زید نے عمر سے کہا کہ تم میرا مکان کرایہ پر لے لو، عمر نے کہا: بہتر، تم میرا باغ خرید لو، اب قبول زید، قبول عمر سے متعلق نہیں، یہ دونوں عقد صحیح اور جہد ہیں (تظہیر الاسوالہ، ۱۰۵ تا ۱۰۹)۔

مذکورہ شرائط کے اقسام و تفصیلات سے ایک بات تو یہ واضح ہوئی کہ ہر شرط، فاسد اور مفسد بیع نہیں جیسا کہ ایک تائین نمبر میں تفصیل گزری، دوسری بات یہ بھی واضح ہوئی کہ بعض

شروط جو بائع یا مشتری کے فائدہ پر مشتمل ہونے کے باعث فاسد کہلاتی ہیں، حالات اور کاروباری ضروریات پر مشتمل ہونے کے باعث ان پر عمل درآمد بطور وعدہ کیا جاسکتا ہے، تاکہ باب تجارت مسدود نہ ہو جائے، جیسا کہ اوپر نمبر ۴ کے فائدہ کے تحت تفصیل مذکورہ ہے، اور اسی ضمن میں یہ مسئلہ بھی ہے کہ مثلاً زید نے بکر سے ایک مال خرید اچھا ہا ہم قتر اردیا کہ یہ مال فلاں کونہ دیا جائے بس یہ سب وعدے ہیں جو داخل عقد اور وفا کرنا ان کا بحکم وعدہ واجب ہے، نہ بحکم بیع، جیسا کہ شامی میں ہے کہ وعدے بوجہ حاجت کے لازم ہو جاتے ہیں، البتہ اگر داخل عقد بیع کئے یا سمجھے جائیں تو مفسد ہیں (تفسیر الاسوال، ۱۰۹)۔

### آدم برسر مطلب

زیر بحث مسئلہ میں غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ رکن ہونے اور ممبر بنانے کا معاملہ عقد بیع سے اگرچہ متعلق و متصل ہے، مگر یہ شرط کمپنی میں شمولیت اور ممبر شپ کی قبولیت یا برقراری کے لئے ہے نفس عقد میں داخل نہیں ہے، لہذا بس اس کی نوعیت یہ ہے کہ وہ عقد سے اس طرح متعلق ہے کہ بحیثیت تعلیق لازم ہوگئی ہے، ”لأن المواعید قد تكون لازمة“ (درختار ۲۷۵، مطلب بیع الوفاء)۔

بہر حال اگر یہ ”بیع بالشرط“ کی صورت میں داخل ہی نہیں تو بیع مشروط کا اشکال بھی نہیں ہوگا اور اگر یہ بیع مشروط بھی ہو تو بھی عدم جواز کا حکم علی الاطلاق نہیں لگے گا، کیونکہ اس قسم کی شرائط عرف و رواج میں داخل ہو چکی ہیں اور جو شرائط عرف و رواج کا درجہ حاصل کر لیں تو پھر معاملہ کے ساتھ ایسی شرط عائد کرنے میں کوئی قباحت نہیں رہ جاتی، عالمگیری میں ہے:

”ایسی شرط کہ شریعت اس کے جواز کے بارے میں وارد نہ ہو، لیکن وہ مروج ہو، مثلاً چڑیا تسمہ اس شرط پر خرید کہ بیچنے والا اس کا جوتا بنا دے تو استحساناً یہ جائز ہوگا۔“

اور اگر بایں شرط کہ فروخت کنندہ اس کے لئے خود اپنے پاس سے استر بنائے تو اس شرط کے ساتھ رواج و تعامل کی وجہ سے خرید و فروخت جائز ہوگی (فتاویٰ عالمگیری ۱۳۳/۳)۔  
مولانا فتح محمد صاحب لکھنوی نے شرائط کی تفصیل کے ضمن میں بعض فاسد شرط کو ضرورت زمانہ کے باعث ان کے جواز کا قول یہ کہہ کر اختیار کیا ہے:  
”ہمارے زمانہ کی توسیع تجارت نے ہم کو بعض شرط پر مجبور کیا ہے، لیکن ان کا عمل درآمد بطور وعدہ ہونا چاہئے نفس عقد سے تعلق نہ کیا جائے۔“

مذکورہ بالا شرائط کی تفصیل اور اس کی مثالیں مضمون کے شروع میں بھی گزر چکی ہیں، جو اس قسم کی شرائط کے جواز کی طرف مشیر ہیں۔

خلاصہ یہ کہ نیٹ ورک کاروباری سلسلہ میں رکنیت کی شرط، اسی طرح آئندہ نفع کے کمیشن کے لئے ممبر بنانے کی شرط عقد کے فساد کا سبب نہیں ہوگی، اور چونکہ یہاں کمیشن کی اجرت مشقت پر نہیں کارگزاری اور بالفعل ممبر سازی پر موقوف ہے، اس لئے ممبر نہ بنا سکتے پر کمیشن سے محرومی شرعاً قابل مواخذہ نہیں اور اس طرح معاملہ طے کرنے میں کوئی مضائقہ نہیں، جیسا کہ ”عالمگیری“ میں ہے:

”یہ شرط ٹھہرانا کہ جب تک وہ مال نہ بیچ لے گا، اجرت نہ پائے گا درست ہے، اسی طرح وکیل سے کامیابی کی شرط کے ساتھ اجرت موقوف رکھنا جائز ہے“ (تظہیر الاسوال، ۱۱۰، مکتبہ عصریہ دیوبند)۔

### ممبر سازی کا کمیشن

بیج کی مذکورہ شکل میں خریدار خود ممبر ہوتا ہے، اور دوسروں کو خریدار بنا کر ممبروں میں اضافہ کرتا ہے اس طرح ہر خریدار ممبر بنتا جاتا ہے، اور ممبر سازی کا نفع کم و بیش ہر ممبر کو ملتا ہے، شرعاً یہ معاملہ دلالی کا ہے اور یہ عقد اجارہ کے حکم میں ہے، کاروباری اصطلاحات میں اس کو کمیشن ایجنٹ

کا نام دیا جاتا ہے، یعنی گراہک بنانے کی محنت اور وقت لگانے پر معاوضہ، ایجنٹ کا اس طرح کمیشن لیما شرعاً جائز ہے، متقدمین میں سے ابن سیرین، عطاء، ابو انیم نخعی اور حسن بصری جیسے بلند و بالا حضرات فقہاء ایجنٹ کے کمیشن کو جائز قرار دیتے تھے، امام بخاری کا بھی یہی رجحان ہے، علامہ عینی نے ”شرح بخاری“ میں اس پر تفصیلی بحث کی ہے، ائمہ اربعہ میں سے امام مالک اور امام احمد بن حنبل سے بھی جواز منقول ہے، متاخرین احناف نے بھی اس کو جائز قرار دیا ہے اور فی زمانہ اسی پر عمل اور فتویٰ ہے (امداد الفتاویٰ ۳/ ۳۶۳، حسن الفتاویٰ ۷/ ۲۷۳)۔

خلاصہ یہ کہ کاروباری دنیا میں ایجنٹ کو کمیشن دینا لیما ایک تجارتی و معاشی ضرورت بن گیا ہے، اور اس کا شیوع اور ابتلاء عام بھی ہے، اس لئے فقہاء نے بلا تکلیف اس کو قبول کیا ہے، البتہ مذکورہ جدید بیع میں یہ صورت کہ ایک شخص نے اولاً براہ راست ممبر بنائے اس کا نفع اس کو ملا اس کے بعد اس کے بنائے ہوئے ممبروں نے دوسرے ممبر بنائے اس کا نفع بھی اس پہلے شخص کو ملتا ہے، یہ بعد کے ممبروں کا نفع جو پہلے شخص کو مل رہا ہے اس میں دور حاضر کے فقہاء کو کام ہے۔ مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب نے اپنے فتاویٰ میں لکھا ہے کہ ”یہ صورت درست نہیں، کیونکہ اس میں براہ راست محنت کا کوئی دخل نہیں کو یا اجرت ہے، لیکن اس کے مقابل کوئی عمل نہیں، شریعت میں نفع اور عوض کے سلسلہ میں جو عمومی قواعد ہیں یہ اس کے خلاف ہے“ (کتاب الفتاویٰ ۵/ ۲۵۳)۔

اس طرح بلا واسطہ ممبر کا کمیشن تو جائز رہا اور بلا واسطہ ممبروں کا کمیشن لیما ناجائز ہو گیا، لیکن محض اس فرق کی بنا پر تو یہ کاروباری بند کر دینا پڑے گا، کیونکہ ممبر سازی کا نفع پہنچتے رہنا ہی اس کاروبار کی جان ہے، ورنہ خریداروں میں کوئی کشش نہ رہ جائے گی اور یہ کاروبار فروغ نہ پاسکے گا، اس لئے احقر کا ناقص خیال ہے کہ چونکہ یہ جدید معاملات کے قبیل سے ہے، لہذا اگر تاویل کے ذریعہ اس کو صحیح محل پر لایا جاسکتا ہے تو اس کے جواز کو ہی اختیار کرنا چاہئے، جیسا کہ اسی جیسے معاملہ میں خود مولانا خالد سیف اللہ صاحب رحمانی رقم طراز ہیں کہ ”اس معاملہ میں



باوجودیکہ اجرت متعین نہیں ہوتی بلکہ متوقع آمدنی کا تناسب متعین کیا جاتا ہے، لیکن معاملات میں جہالت اور عدم تعین اس وقت مضر ہے، جبکہ وہ فریقین کے درمیان وجہ نزاع بنتی ہوں اور اصل مقصود اسباب نزاع کا سدباب ہے، آج کل مختلف کاروبار میں اس طرح کمیشن مقرر کیا جاتا ہے، اور یہ تعین فریقین کے درمیان نزاع کا باعث نہیں بنتی ہے، اس لئے یہ صورت جائز ہونی چاہئے (۲۵۷/۵)۔

اسی طرح اس معاملہ میں بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر بھی کمیشن اس بنا پر جائز قرار دیا جاسکتا ہے کہ یہ بھی پہلے ہی شخص کی ممبر سازی کا ثمرہ ہے، اور جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے اس کے واسطے اس کی محنت متعدی ہوئی ہے، لہذا براہ راست ممبر بننے والے کے نفع کے ساتھ اس کے واسطے سے بننے والوں (ممبروں) کا نفع اٹھانا یہ اپنے ہی بنائے ہوئے ممبر کا نفع قرار پائے گا، اور یہ کہنا صحیح نہ ہوگا کہ اجرت کسی عمل کے مقابل نہیں ہے، بلکہ ایک جگہ عمل کثیر محسوس اور لازمی ہے، دوسری جگہ عمل قلیل مخفی ہے اور اختیاری ہے، تجربہ سے یہ بات سامنے آئی ہے کہ بلا واسطہ ممبر بنانے کے بعد اگرچہ وہ بعد کے دیگر ممبروں کے نفع کا مستحق قرار پاتا ہے، لیکن دیگر ممبروں کی تیاری میں فطری دلچسپی ہو جاتی ہے، اور جلد نفع کی امید پر وہ خوب محنت کرتا ہے، اور کمپنی بھی اپنے ممبروں کو یاد دہانی کراتی ہے کہ وہ ان کاموں میں مصروف رہے، لہذا کچھ نہ کچھ تو عمل کا مستحق ہو ہی جاتا ہے، لہذا دیگر ممبروں کے ذریعہ پہنچنے والے نفع کے جواز کے لئے اتنی بات کافی ہے۔

بہر حال جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن میں معمولی فرق کے باوجود حکم یکساں ہی ہوگا۔

### قمار و غرر کا شبہ

مذکورہ نتیجے میں اگرچہ قمار و غرر کا شبہ ہوتا ہے، کہ درمیان میں ممبر سازی کا سلسلہ آگے نہ

چل سکنے پر اسکیم فیل ہو سکتی ہے، اس طرح نفع بھی وہی ہو جائے گا، نیز براہ راست کوئی ممبر نہ بنانے پر اس کو کمیشن کی اجرت سے محروم ہونے کے ساتھ خرید کردہ چیزوں کی قیمت بہت گراں پڑے گی جو غریباغبین فاحش کا مصداق ہوگی، لیکن درحقیقت نہ یہاں قمار ہے اور نہ ہی غریباغبین فاحش، قمار کی آسان جامع تعریف مولانا مفتی عثمانی کی تحریر میں یہ ہے:

”ایک سے زائد فریقوں کے درمیان ایک ایسا معاہدہ، جس میں ہر فریق کسی غیر یقینی واقعہ کی بنیاد پر اپنا کوئی مال (یا تو فوری ادائیگی کر کے یا ادائیگی کا وعدہ کر کے) اس طرح داؤ پر لگائے کہ یا تو وہ مال بلا معاوضہ دوسرے فریق کے پاس چلا جائے گا یا دوسرے فریق کا مال پہلے فریق کے پاس بلا معاوضہ آئے گا (عدالتی فیصلے ۲۰۲۰/۲)۔“

قمار کی مذکورہ تعریف سے واضح ہے کہ مذکورہ بیع میں یہ صورت ہرگز نہیں ہے کہ مال اس طرح داؤ پر لگ جائے جس کے نتیجے میں داؤ پر لگانے والے کا خالص نقصان ہو جائے، یا پھر دوسرے کا کچھ مال اس کے پاس بغیر معاوضہ کے آجائے جس کے نتیجے میں اس کا خالص نقصان ہو جائے، لہذا بیع کی یہ صورت قمار سے تو بالکل پاک ہے۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب لکھتے ہیں:

”اس صورت میں قمار یا غریب نہیں پایا جاتا، کیونکہ ہر خریدار جو پیسے ادا کرتا ہے اس کے بدلہ میں بیع اسے حاصل ہو جاتی ہے، اس پیسہ کے رائگاں چلے جانے کا کوئی خطرہ نہیں“ (سحاب الفتاویٰ ۲۵۶/۵)۔

رہا مسئلہ ممبر نہ بنا سکنے پر کمیشن کی اجرت سے محرومی کا تو شرعاً اس میں کوئی مضائقہ نہیں، کیونکہ یہاں اجرت مشقت پر نہیں کارگزاری اور اثر پر موقوف ہے اور یہ جائز ہے، جیسا کہ ”عامگیری“ کے حوالہ سے مسئلہ لکھا ہے کہ یہ شرط ٹھہرانا کہ جب تک وہ مال نہ بیچ لے گا، اجرت نہ پائے گا درست ہے، اسی طرح وکیل سے کامیابی کی شرط کے ساتھ اور ڈاکٹر سے شفاء کی شرط کے

ساتھ اجرت موقوف رکھنا بھی جائز ہے (تظہیر الاسوالہ، ۱۱۰)۔

باقی اس صورت میں بیع اور سامان کا بہت گراں پرنا، سو یہ گراں قیمت تو پہلے سے طے شدہ ہے، کمیشن کا نفع ملنے کے باعث اس کا احساس نہیں ہوتا، ورنہ سامان کا گراں ہونا پہلے سے ہے اور اس سلسلہ میں فقہاء نے ضابطہ لکھا ہے کہ اگر فروخت کرنے والے نے کوئی ایسی بات کہی ہو جس سے خریدار دھوکہ کھا سکتا ہو، تب تو گراں فروشی غبن فاحش کہلائے گا اور اس کی بنا پر بیع کو لوٹانے کا حق ہوتا ہے، ورنہ نہیں۔

خلاصہ یہ کہ غرر یا غبن فاحش یا کسی قسم کے فریب کا شبہ بھی مکمل تفصیل گراں ہونے کو بتانے کے بعد باقی نہیں رہتا، نیز یہ بھی قاعدہ ہے کہ جس قدر غرر عرف اور تعامل میں جاری ہو جائے وہ قابلِ تخم بھی ہوتا ہے (تظہیر الاسوالہ، ۱۲۳)۔

#### خلاصہ بحث

حاصل مقالہ یہ کہ مذکورہ تجارتی طریقہ ”نیٹ ورک مارکنگ“ اپنی اصلیت کے اعتبار سے جائز ہے اور کوئی ایسا امر مفسد معتد بہ اس کے عناصر میں نہیں ہے جس کی بنا پر اس کو ناجائز کہا جائے۔

☆☆☆

## مٹنی لیول مارکنگ کی شرعی حیثیت

مولانا محمد مصطفیٰ تاسمی ☆

۱۔ کمپنی میں ممبری فیس داخل کر کے اس تجارت میں شریک ہونا جائز ہے، اس میں کوئی قباحت و کلام نہیں ہے، کیونکہ خود اللہ تعالیٰ نے اپنی کتاب میں تجارت اور خرید و فروخت کرنے کی اجازت دی ہے۔

”وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا“ (سورہ بقرہ، ۲۷۵)۔

(حالانکہ اللہ نے حلال کیا ہے بیع اور حرام کیا ہے سود کو)۔

”إِنَّ النَّبِيَّ ﷺ سَأَلَ أَى الْكَسْبِ أَطْيَبُ فَقَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلِّ

بَيْعٍ مَبْرُورٍ“ (مسند احمد ۱۳۱/۳، مجمع الزوائد ۶۰/۳، الموسوعۃ الفقہیہ ۸/۹، فتح الملہم ۱/۳۷۵)۔

(نبی اکرم ﷺ سے سوال کیا گیا کہ کونسی کمائی سب سے زیادہ پاکیزہ ہے تو آپ ﷺ نے ارشاد فرمایا کہ آدمی کے ہاتھ کی مزدوری اور ہر سچی خرید و فروخت جو شریعت کی حدود میں رہ کر کرے وہ قابل قبول اور پاکیزہ ہے)۔

آپ ﷺ نے بھی تجارت کی ہے۔ صحابہ کرام، تابعین، تبع تابعین حضرات نے بھی تجارت کی ہے، اہل مکہ بھی تجارت کرتے تھے قریش کی عادت تھی کہ سال بھر میں تجارت کی غرض سے دو سفر کرتے تھے۔ جاڑوں میں یمن کی طرف کہ وہ ملک گرم ہے، اور گرمیوں میں شام کی

طرف جو سرد اور شاداب ملک ہے، لوگ ان کو اہل حرم اور خادم بیت اللہ سمجھ کر نہایت عزت و اکرام کی نظر سے دیکھتے، ان کی خدمت کرتے اور ان کے جان و مال سے کچھ تعرض نہ کرتے، اس طرح ان کو خاطر خواہ نفع ہوتا۔ پھر امن و چین سے گھر بیٹھ کر کھاتے اور کھلاتے تھے، اسی انعام کو اللہ تعالیٰ نے سورہ قیش میں اہل مکہ کو یاد دلایا ہے۔

۲- اس تجارت کا طریقہ یہ ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت نہیں ہوتیں، بلکہ جو شخص کمپنی کا ممبر بنتا ہے اسی کو کمپنی کی مصنوعات فراہم کی جاتی ہیں، خریدار کو خریدی ہوئی اشیاء ملتی ہی ہیں، ساتھ ہی ساتھ اس کو ایک اہم سہولت یہ دی جاتی ہے کہ وہ جن لوگوں کو ممبر بنانا اور کمپنی سے مال و سامان خریدنے کے لئے آمادہ کرتا ہے، اس پر کمپنی کمیشن دیتی ہے، پھر یہ کمیشن صرف ان خریداروں تک محدود نہیں رہتا جن کو اس نے خریدار بنایا ہے، بلکہ اس کے ذریعہ بنے ہوئے خریدار سے جو آگے خریدار تیار ہوئے ہیں ان کی خریداری پر بھی پہلے شخص کو کمیشن ملتا رہتا ہے، مثلاً صالح براہ راست کمپنی میں جا کر ممبری فیس داخل کر کے ممبر بن گیا اور وہ کمپنی کے مفاد کی خاطر دوڑ دھوپ اور ممبر سازی کرنے لگا، بہر کیف صالح نے براہ راست سالم کو کمپنی کا ممبر و خریدار بنایا تو صالح کو کمپنی سالم کے ممبر و خریدار بنانے کی بنا پر جو اجرت و کمیشن دے گی تو وہ کمیشن لیما صالح کے لئے بلا کر اہت و حرمت کے جائز ہے، کیونکہ اس نے ممبر سازی کے اوپر دوڑ دھوپ اور محنت کی ہے۔ امام بخاری نے دلال کی اجرت کو جائز کہا ہے اور اپنی کتاب میں لکھا بھی ہے، صالح براہ راست سالم کو ممبر بنایا ہے، اس لئے اس کی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن جائز ہے، اس لئے اس مسئلہ میں تذبذب و تردد کرنے کی ضرورت نہیں ہے (بخاری ۱/۳۰۳، کتاب الاجارہ)۔

بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن لینے کا حکم شرعی

بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمپنی جو کمیشن و اجرت دیتی ہے، اس کا لیما جائز

نہیں ہے، اس کی مثال یوں سمجھئے کہ کمپنی کے مفاد کی خاطر سالم بھی دوڑ دھوپ اور ممبر سازی کرنے لگا جس کے نتیجے میں ناظم کمپنی کا ممبر وٹریڈر بن گیا، پھر اس نے سعی کی تو کاظم کمپنی کا ممبر وٹریڈر بن گیا، اسی پر قیاس کرتے چلے جائیں۔

بہر کیف بالواسطہ ممبر سازی کی وجہ سے بھی کمپنی صالح کو کمیشن و اجرت دے گی، کیونکہ کمپنی کا یہی دستور اور قانون ہے، تو صالح کے لئے اس کمیشن کا لینا اور اپنے مصرف میں اس کا استعمال کرنا قطعی طور پر ناجائز اور حرام ہے، کیونکہ بالواسطہ ممبر سازی میں صالح کا کوئی عمل دخل نہیں ہے اور نہ اس کے اندر اس کی کوئی سعی ہے اور نہ کسی قسم کی محنت ہے، اس لئے ناجائز اور حرام ہے۔ بلاعوض کمیشن لینا کو یا اعضاंना مضامنتہ سود کا لینا ہے، مسلمانوں کو اس سے احتراز کرنا لازم و واجب ہے۔ اس کی حرمت کے قرآنی دلائل آگے آرہے ہیں۔ حقیقت ربو کا مطلب یہی ہوتا ہے کہ اصل شئی پر بلاعوض جو چیز اضافہ میں ملتی ہے وہ اصل شئی کی جنس میں سے ہو، اس کی حرمت قطعی ہوتی ہے، اور اضافہ میں ملنے والی شئی کا استعمال ناجائز اور حرام ہوتا ہے، عقد بیع کے اندر اس طرح کی زیادتی عقد اور شرط دونوں کو باطل کر دیتی ہے (بدائع الصنائع ۵/۱۶۹-۱۷۰، الموسوعۃ الفقہیہ ۹/۲۳۳)۔

”يا ايها الذين امنوا لا تأكلوا اموالكم بينكم بالباطل الا ان تكون تجارة عن تراض منكم ولا تقتلوا انفسكم۔ ان الله كان بكم رحيمًا“ (سورہ نساء: ۲۹)۔  
(اے ایمان والو! نہ کھاؤ مال ایک دوسرے کے آپس میں ناحق، مگر یہ کہ تجارت ہو آپس کی خوشی سے اور نہ خون کرو آپس میں، بے شک اللہ تم پر مہربان ہے)۔

حضرت رافع بن خدیج فرماتے ہیں کہ رسول اللہ ﷺ سے دریافت کیا گیا کہ کونسی کمائی حلال و طیب ہے؟ آپ ﷺ نے ارشاد فرمایا: ”انسان کے ہاتھ کی مزدوری اور ہر سچی بیع و شراہ جس میں جھوٹ فریب نہ ہو“۔

حضرت ابو سعید خدری فرماتے ہیں کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: ”سچا تاجر امانت دار ہو وہ انبیاء اور صدیقین اور شہداء کے ساتھ ہوگا۔“

حضرت انس فرماتے ہیں کہ رسول اکرم ﷺ نے فرمایا: ”سچا تاجر قیامت کے روز عرش کے سایہ میں ہوگا۔“

حضرت معاذ بن جبلؓ سے روایت ہے کہ رسول اکرم ﷺ نے فرمایا: ”سب سے زیادہ پاک کمائی تاجروں کی کمائی ہے، بہ شرطیکہ وہ جب بات کریں تو جھوٹ نہ بولیں اور جب وعدہ کریں تو وعدہ خلافی نہ کریں، اور جب ان کے پاس کوئی امانت رکھی جائے تو اس میں خیانت نہ کریں، اور جب کوئی سامان کسی سے خریدیں تو تاجروں کی عادت کے مطابق اس سامان کو برا اور خراب نہ بنائیں، اور جب اپنا سامان فروخت کریں تو واقعہ کے خلاف اس کی تعریف نہ کریں، اور جب ان کے ذمہ کسی کا قرض ہو تو ٹھہرائیں نہ، اور جب ان کا قرض اسی کے ذمہ ہو تو اس کو تنگ نہ کریں (سحارف القرآن ۲/۳۷۷-۳۸۱)۔“

”عن أبي هريرة عن النبي ﷺ قال: لياتين على الناس زمان لا يبالي المرء بما أخذ المال أمن الحلال أم من الحرام“ (بخاری ۲/۳۷۷، کتاب البیوع)۔  
(حضرت ابو ہریرہؓ نبی اکرم ﷺ سے روایت کرتے ہیں کہ آپ ﷺ نے ارشاد فرمایا: لوگوں پر ایک دور اس طرح کا ضرور آئے گا کہ اس موقع پر انسان مال کے حاصل کرنے کے لئے اس بات کی قطعاً پرواہ اور کوئی امتیاز فرقی نہیں کر پائے گا کہ یہ مال جو حاصل کر رہا ہے حلال طریقہ سے آرہا ہے یا حرام طریقہ سے آرہا ہے)۔

زبدۃ الخالصہ

ایک مال کا دوسرے مال سے تبادلہ کرنے کا نام تجارت ہے، اگر ان میں کسی ایک

جانب مال ہو اور اس کے بالمقابل مال ہی نہ ہو تو وہ تجارت نہیں، بلکہ فریب ہے، سود کے معاملات کا یہی حال ہے کہ سود کی رقم ادھار کی میعاد کا معاوضہ ہوتی ہے، اور یہ میعاد کوئی مال نہیں، اسی طرح سٹہ، جو اکہ اس میں ایک طرف تو مال متعین موجود ہے، دوسری طرف مال کا ہونا یا نہ ہونا مشکوک ہے، اسی طرح وہ وعدے کے سودے جن میں مال ابھی تک وجود میں نہیں آیا اور اس کا سودا کر لیا گیا تو ایک طرف مال اور دوسری طرف موہوم وعدہ ہے، اس لئے حقیقت کے اعتبار سے یہ تجارت ہی نہیں، بلکہ ایک قسم کا دھوکہ اور فریب ہے، اسی لئے فقہاء نے اس کو بیع باطل قرار دیا ہے (الموسمہ الفقہیہ ۵۲-۶۲، اور فاسد کی تفصیل کے لئے دیکھئے مذکورہ کتاب ۹۸-۱۱۳)۔

صالح نے بر اور راست سالم کو ممبر بنایا ہے اس لئے اس کی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن جائز ہے اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کا نظم، کاظم، ہاشم، کی خریداری پر جو کمیشن صالح کو کمپنی دے گی تو اس کا لینا اور اپنے مصرف پر خرچ کرنا جائز نہیں ہے، بلکہ اس کو لے کر بلا ثواب کی نیت کے کسی نادار و مفلس کو دے دے۔

### شرعی نقطہ نظر سے بیع بالشرط باطل ہے

۳- کمپنی کو جو ممبری فیس ادا کی جاتی ہے، اس کے کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے اور کچھ کو فیس کی رکنیت اور اس تجارت کے بارے میں ممبر اور کمپنی کے درمیان یہ بات واضح طور پر طے نہیں ہوتی ہے کہ نفع اور نقصان میں ممبر اور کمپنی دونوں شریک ہوں گے یا نہیں، ممبروں کو صرف نفع ہی دکھایا جاتا ہے، نقصان سے ان کا کوئی تعلق نہیں، اور اس طرح کا معاملہ شرعی ضابطہ و قانون کے مطابق کسی طرح جواز کے دائرہ میں داخل نہیں ہوتا، نہ مضاربت میں داخل ہے اور نہ ہی شرکت میں، اس لئے ایسی تجارت کی شریعت میں کوئی اصل نہیں ہے اور نہ اس کی گنجائش ہے،



جب تجارت ہی کرنا ہے تو شریعت مطہرہ کی روشنی میں تجارت کریں گے تو دنیا و آخرت میں کامیابی ملے گی، ورنہ نہیں۔ بہر کیف یہ طریقہ ”بیع بالشرط“ میں داخل ہے اور شریعت کی نگاہ میں یہ بیع باطل ہے۔

”ياايها الناس كلوا مما في الارض حلالاً طيباً ولا تتبعوا خطوات الشيطان انه لكم عدو مبين“ (سورہ بقرہ ۱۶۸)۔

(اے لوگو! کھاؤ زمین کی چیزوں میں سے حلال پاکیزہ اور پیرو نہ کرو شیطان کی، بے شک وہ تمہارا دشمن ہے صریح)۔

حضرت اسماعیل بن عبد اللہ فرماتے ہیں کہ نجات تین چیزوں میں منحصر ہے: حلال کھانا، فرانس کو ادا کرنا اور رسول اللہ ﷺ کی سنت کا اتباع کرنا۔

### ”بیع بالشرط“ کے ممنوع ہونے کی علت

بیع بالشرط کے عدم جواز کی دو علتیں کتب فقہ میں مذکور ہیں:

اول: منقصی الی الربوا ہونا۔

ثانی: منقصی الی انزاع ہونا۔

اس کی وضاحت کرتے ہوئے حضرت علامہ علی بن ابوبکر المرغینانی اپنی کتاب ”ہدایہ“ میں تحریر کرتے ہیں:

”ہر وہ شرط جو عقد کے منقصی کے مطابق نہ ہو، اور اس میں متعاقدین میں سے کسی ایک یا معتود علیہ کا نفع ہو اور وہ اہل استحقاق میں سے ہوں تو عقد فاسد ہوگا، اس لئے کہ اس کے اندر کچھ ایسی زیادتی ہے جو عوض سے خالی ہے اور وہ متعدی الی الربوا ہے، یا اس لئے عقد فاسد ہو جاتا ہے کہ اس شرط کی وجہ سے متعاقدین کے درمیان اختلاف ہو سکتا ہے، تو ایسی صورت میں عقد اپنے معتود سے خالی ہو جاتا ہے (ہدایہ ۸/۱۸۱-۱۸۳، نیز دیکھئے الموسوعۃ الفقہیہ ۹/۱۳۳، ۲۳۰)۔“

”عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده أن النبي ﷺ نهى عن بيع وشرط“  
(حضرت عمرو بن شعيبؓ اپنے والد اور اپنے دادا سے روایت کرتے ہیں کہ نبی الودائع  
نبی اکرم ﷺ نے بیع اور شرط سے روکا ہے)۔

”قام رسول الله ﷺ في الناس فحمد الله وأثنى عليه ثم قال: أما بعد!  
ما بال رجال يشترطون شروطا ليست في كتاب الله ما كان من شرط ليس في  
كتاب الله فهو باطل“ (بخاری ۱/۲۹۰، کتاب البیوع)۔

(لوگوں کے مجمع میں رسول اللہ ﷺ کھڑے ہوئے پھر آپ ﷺ نے اللہ تعالیٰ کی  
حمد و ثنا کی پھر فرمایا کہ لوگوں کو کیا ہو گیا ہے کہ ایسی شرطیں لگاتے ہیں جو کتاب اللہ میں موجود نہیں  
ہیں اور جو شرط کتاب اللہ میں موجود نہیں ہے وہ باطل ہے)۔

کسب مال کے اچھے برے ذرائع اور اچھائی برائی کا معیار

جس طرح ساری دنیا کا اس بات پر اتفاق ہے کہ مال ایک ضرورت اور مدار زندگی  
ہے، اسی طرح اس پر بھی اتفاق ہے کہ اس کی تحصیل کے کچھ ذرائع پسندیدہ اور جائز ہیں، کچھ  
ناپسندیدہ اور ممنوع ہیں، چوری، ڈاک، دھوکہ بازی کو ساری ہی دنیا برا سمجھتی ہے، لیکن ان ذرائع  
کے جائز یا ناجائز ہونے کا کوئی صحیح معیار عام طور پر لوگوں کے ہاتھ میں نہیں، اور ہو بھی نہیں سکتا،  
کیونکہ اس کا تعلق پوری دنیا کے انسانوں کی صلاح و فلاح سے ہے اور پوری انسانیت اس سے  
متاثر ہوتی ہے، اس کا صحیح اور معقول معیار صرف وہی ہو سکتا ہے جو رب العالمین کی طرف سے  
بہ ذریعہ وحی بھیجا گیا ہو، ورنہ اگر خود انسان اس کا معیار بنانے کا مختار ہو تو جو لوگ اس کا قانون  
بنائیں گے وہ اپنی قوم یا اپنے وطن یا اپنی ملت کے بارے میں جو کچھ سوچیں گے وہ عام عادت  
کے مطابق اس سے مختلف ہوگا جو دوسری قوم میں اور وطنوں کے متعلق سوچا جائے گا، اور بین الاقوامی  
کانفرنسوں کی صورت میں پوری دنیا کی نمائندگی کی جائے تو تجزیہ شاہد ہے کہ وہ بھی ساری مخلوق کو

مطمئن کرنے کا ذریعہ نہیں بن سکتی، جس کا نتیجہ یہ ہے کہ یہ قانونی مائنسانی انجام کار جنگ وجدل اور فساد کی صورت اختیار کرے گی (سارف القرآن ۱/۲۵۸)۔

۴- اس معاملہ کی اس صورت میں غرر پایا جاتا ہے کہ کمپنی اور ممبر کے درمیان یہ بات واضح طور پر طے نہیں رہتی ہے کہ نفع اور نقصان میں دونوں شریک ہوں گے یا نہیں، کمپنی کو صرف نفع چاہئے، چاہے جدھر سے آئے۔

آج کل ”نیٹ ورک مارکنگ یا ملٹی لیول مارکنگ“ کا عام رواج و چلن ہو رہا ہے، کیونکہ نیا نیا طریقہ شروع ہو رہا ہے اور اسی لئے عوام اس کی طرف بہت زیادہ مائل ہو رہے ہیں اور صرف اس کے اندر جدوجہد کر رہے ہیں۔

اس تجارت سے جو لوگ وابستہ ہیں، ان کا نقطہ نظر یہ ہے کہ عام طور پر مصنوعات کی تشہیر پر کافی اخراجات آتے ہیں، کمپنی نے کوشش کی ہے کہ جو رقم تشہیر پر خرچ ہوتی ہے وہ اس کے بجائے خود گراہکوں کو دی جائے، اس لئے گراہک کو کمیشن دیا جاتا ہے، حاصل کلام یہ ہے کہ کمپنی نے ممبروں کو سبز باغ دکھلا کر پوری قوم کا سرمایہ اپنی جھولی میں ڈال لیا اور ممبران خوش فہمی میں مبتلا ہیں کہ وہ بغیر کسی لاگت کے مال کثیر حاصل کر رہے ہیں۔

کمپنی کا یہ طریقہ غرر کثیر میں داخل ہے

”بیع میں غرر یہ ہے کہ اس کے اندر سامان کے حصول اور عدم حصول کا خطرہ لاحق رہتا ہو، پھر جب اصل بیع ہی کے اندر غرر ہوگا، تو اس کے وجود اور عدم وجود کا احتمال برابر برقرار رہے گا، جیسے پھل کی بیع مکمل ہونے سے پہلے اور پرندہ کی بیع نضاء میں شکار کرنے سے پہلے کو یا یہ عقدا باطل ہے“ (الموسوعۃ الفقہیہ ۸/۱۰۳)۔

اس لئے اس قسم کی جتنی بھی کمپنیاں چل رہی ہیں اور چلتی رہیں گی شرعی نقطہ نظر سے جائز و درست نہیں ہیں۔

## نیٹ ورک مارکنگ شریعت کی نظر میں

مولانا تنظیم عالم تاسمی ☆

صحت بیع کے لئے بنیادی شرط یہ ہے کہ اس میں غرر کثیر نہ پایا جائے، ”نیٹ ورک مارکنگ“ کو شرعی تناظر میں دیکھنے سے قبل مناسب معلوم ہوتا ہے کہ غرر کے تحقق کی صورتوں کو واضح کر دیا جائے، حضرات فقہاء اور ارباب ریسرچ و تحقیق کی صراحت کے مطابق غرر کی تین صورتیں ہیں جن میں بیع فاسد ہو جاتی ہے:

### ۱- بیع یا ثمن مجہول ہو

یعنی بیع میں یہ معلوم نہ ہو سکے کہ کس چیز کی بیع ہو رہی ہے، جیسے زمانہ جاہلیت میں رائج ”بیع لخصاً“ کی شکل ہے، اس میں یہ جاننا مشکل ہے کہ کنکری کس چیز کو لگے گی، لہذا بیع مجہول ہوگی، اسی طرح اگر ثمن متعین طریقے سے بیان نہ کیا جائے تو یہ بھی غرر میں داخل ہے۔

### ۲- غرر کی دوسری صورت یہ ہے کہ بیع غیر مقدر و لتسلیم ہو

یعنی بائع جس چیز کو فروخت کر رہا ہے وہ بیع کرنے کے وقت مشتری کو حوالہ کرنے پر قادر نہ ہو، جیسے فضاء میں اڑتے ہوئے پرندہ کی بیع کرنا، یا جیسے غیر مملوک پانی میں مچھلی کی بیع کرنا،

دونوں شکلوں میں بائع بیع کو مشتری کے سپرد کرنے پر قادر نہیں، لہذا یہ بیع بائع کی طرف سے فریب شمار ہوگی۔

### ۳- غرر کی تیسری صورت

تملیک کو کسی ایسے واقعہ کے ساتھ مطلق کر دیا جائے جس کے وجود میں آنے اور نہ آنے دونوں کا احتمال ہو، جیسے بائع مشتری سے کہے تم ابھی پیسہ دے دو جس دن زید حج سے واپس آئے گا اس دن بیع تم کو سپرد کر دوں گا، ظاہر ہے کہ زید کا آنا امر مبہم ہے، آج بھی سکتا ہے اور نہیں بھی، یا مشتری ثمن دینے کو اسی طرح کے کسی واقعہ پر مطلق کر دے اس کو ”تعليق التملیک علی الخطر“ کہا جاتا ہے (تفصیل کے لئے دیکھئے الموسوعۃ الفقہیہ ۳۱/۵۰ تا ۵۳ مطبوعہ کوہت)۔

### بیع میں شرط فاسد

جواز بیع کے لئے ایک شرط یہ بھی ہے کہ خلاف عقد کوئی شرط نہ لگائی جائے، اگر کسی نے مقتضائے عقد کے خلاف شرط لگائی تو اس سے عقد بھی فاسد ہو جاتا ہے اور شرط بھی، خلاف عقد شرط کا مطلب یہ ہے کہ عقد میں کوئی ایسی شرط لگائی جائے جس سے بائع یا مشتری یا بیع کا فائدہ ہو، مثلاً بائع مشتری سے کہے کہ میں یہ چیز تمہارے ہاتھ فروخت کرتا ہوں، مگر ایک ماہ تک تم کو میرے باغ میں پانی دینا ہوگا، اس میں بائع کا فائدہ ہے، اسی طرح اگر مشتری بائع سے کہے کہ میں تم سے یہ سامان خریدوں گا اس شرط کے ساتھ کہ تم کو اس سامان کے ساتھ ایک غلام بھی دینا ہوگا جو دو سال تک میری خدمت کرے گا، ظاہر ہے کہ اس میں مشتری کا فائدہ ہے، بیع کے نفع کی مثال جیسے کوئی شخص غلام فروخت کرتے ہوئے یہ شرط لگا دے کہ مشتری اس سے صرف دو گھنٹے خدمت لے گا (بدائع الصنائع ۵/۱۶۸-۱۶۹)۔

بیع کے مسائل و جزئیات میں غور کیا جائے تو معلوم ہوگا کہ فساد بیع کی اکثر صورتوں کا

تعلق غرر اور بیع بالشرط سے ہے اور دراصل ”بیع بالشرط“ بھی غرر میں داخل ہے، اس لئے بیع کی وہ تمام شکلیں جن کو فقہاء نے فاسد قرار دیا ہے ان کا سر کسی نہ کسی طرح سے غرر سے جا کر ملتا ہے، البتہ غرر کثیر کو مفسد بیع اور خفیف کو فاسد بیع کے لئے مؤثر نہیں مانا گیا ہے، جیسے کسی نے جنس حیوان کا تذکرہ تو کیا مگر نوع بیان نہ کیا تو متوسط حیوان کے بارے میں عقد کو صحیح قرار دیا جائے گا۔

پیش نظر ”نیٹ ورک مارکنگ“ میں قابل غور پہلو یہی ہے کہ کیا اس میں کوئی غرر مفسد تو نہیں ہے یا کوئی ایسی شرط تو نہیں پائی جاتی جو بیع بالشرط کے دائرہ میں آکر فاسد عقد کا موجب بنتا ہے، اس سے قبل یہ جان لینا چاہئے کہ نیٹ ورک مارکنگ دراصل ایک مشترکہ تجارت ہے جس سے مختلف لوگ اپنی پونجی اور حیثیت کے مطابق وابستہ ہوتے ہیں اور ہر ایک کو اس کے لگائے ہوئے سرمایہ کے عوض نفع دیا جاتا ہے، رسول اکرم ﷺ کے عہد مبارک میں تجارت کا ایک دستور یہ بھی تھا کہ قبیلے کے تمام افراد اپنا ایک ایک درہم یا ایک ایک دینار ایک جگہ جمع کر دیتے، پھر اس رقم کو تافلے والے شام لے جا کر اس سے مال تجارت لاکر فروخت کرتے اور پھر اس کا نفع ہر ایک کو ملتا تھا، ”سورہ قریش“ میں گرمیوں اور سردیوں کے زمانے میں جن تافلوں کی آمد و رفت کا تذکرہ کیا گیا ہے، ان سے یہی مراد ہیں، ان کو آج کی اصطلاح میں ”جوائنٹ اسٹاک کمپنی“ کہا جاسکتا ہے، اس نام سے آج بے شمار کمپنیاں ہندو بیرون ہند میں پائی جا رہی ہیں جو مصنوعات کے تین لوگوں سے رقم لیتی ہیں اور مصنوعات میں حاصل ہونے والے منافع کے بقدر حصص لوگوں میں تقسیم کر دیتی ہیں، ٹھیک یہی شکل نیٹ ورک مارکنگ کی ہے۔

سوالنامہ میں نیٹ ورک مارکنگ کی دی گئی تفصیل کے مطابق رقم الحروف کے نزدیک اس تجارت میں شریک ہونا درست ہے، شروع سے آخر تک اس میں کوئی قباحت نہیں پائی جاتی، البتہ اس تجارت سے منسلک ہونے والے افراد کی تین حیثیتیں ہیں:

جب ایک شخص نے مظلومہ رقم مثال کے طور پر دس ہزار جمع کر کے کمپنی کی رکنیت قبول

کر لی تو اس کو کچھ رقم کا سامان نقد مل جاتا ہے اور کچھ کو فیس کی رکنیت قرار دی جاتی ہے، شرعاً یہ درست ہے، یہ ایسا ہی جیسا کہ اے ٹی ایم کارڈ لیتے ہوئے یا بینک سے قرض لیتے وقت بینک ”سروس چارج“ کے نام سے کچھ رقم وصول کرتا ہے تاکہ حساب و کتاب، لکھنے پڑھنے وغیرہ کے اخراجات پورے ہو سکیں، کمپنی بھی اسی طرح یہ رقم وصول کر کے اس کی رکنیت قبول کرنے کے بعد اس کے حساب و کتاب اور متعلقہ امور پر خرچ کرتی ہے، ورنہ ظاہر ہے ہزاروں لوگوں کے مفت حساب و کتاب کے لئے کمپنی کو نقصان اٹھانا پڑے گا، یہ صورت بیع بالشرط کے دائرہ میں نہیں آتی، کیونکہ بیع بالشرط کی بیان کردہ تفصیل کے مطابق اس میں نہ تو عاقدین کا فائدہ ہے اور نہ ہی بیع کا، رکنیت کی فیس کو مقتضائے عقد کے خلاف شرط قرار نہیں دیا جاسکتا ہے۔

ایک مرتبہ رکنیت قبول کرنے کے بعد جب بھی وہ براہ راست کمپنی سے مال خریدتا ہے، اس میں اس کو کمپنی کی جانب سے نفع کا کچھ متعین فیصد دیا جاتا ہے جو اس کی رکنیت کا راست فائدہ ہے، کمپنی یہ اس لئے کرتی ہے، تاکہ عوام میں تجارت فروغ پائے، عام دکانوں سے خریدنے کے بجائے کمپنی سے مصنوعات خریدی جائیں، جہاں مطلوبہ اشیاء کے ساتھ نفع میں بھی تھوڑا بہت حصہ مل جاتا ہے، اس صورت میں کمپنی کے ارکان خود خریدار ہوتے ہیں اور ملنے والی رقم ان کی خریدی ہوئی چیزوں کا ہی نفع ہے، کمپنی کو جتنا نفع ہونا چاہئے وہ خود لینے کے بجائے اس میں خریدار کو بھی شامل کرتی ہے، جس کے جواز میں کوئی شبہ نہیں۔

دوسری صورت جو اس کی رکنیت کا علاحدہ فائدہ ہے وہ یہ کہ جن لوگوں کو یہ ممبر بنانا ہے اور کمپنی سے سامان خریدنے کے لئے آمادہ کرتا ہے، ان کے خریدے ہوئے سامان میں بھی ان کو متعین کمیشن ملتا ہے اور یہ بھی شرعی نقطہ نظر سے درست ہے، اس کو دلالی کی اجرت پر قیاس کیا جاسکتا ہے، جبکہ متعاقدین میں سے کوئی ایک محنت کرنے والے دلال کو بیچنے یا خریدنے پر متعین اجرت دیتا ہے، جس کو حضرات فقہاء نے درست قرار دیا ہے، علامہ ابن قدامہ فرماتے ہیں:

”ویجوز أن يستأجر سمساراً يشتري له ثياباً ورخص فيه ابن سيرين وعطاء والنخعي وكرهه الثوري وحماد، ولنا أنها منفعة مباحة يجوز النيابة فيها فجاز الاستئجار عليها“ (المغنی لابن قدامة ۳/۵۶۶)۔

(کپڑے کی خریداری کے لئے دلال کو اجرت پر رکھنا جائز ہے، امام ابن سیرین، امام عطاء، امام نخعی اس کو جائز قرار دیتے ہیں، البتہ امام ثوری اور حماد نے اس کو مکروہ کہا ہے، ہماری دلیل یہ ہے کہ یہ ایک مباح منفعت ہے جس میں نیابت جائز ہے، لہذا استئجار بھی جائز ہوگا)۔

اسی طرح کمپنی بھی رکنیت دیتے ہوئے اس سے یہ معاملہ کرتی ہے کہ اگر وہ کمپنی کا مال فروخت کریں، لوگوں کو اپنی محنت اور جدوجہد سے کمپنی کا ممبر اور خریدار بنائیں تو اس کو کمیشن کی متعین رقم دی جائے گی، گویا یہ کمپنی کا دلال ہوا جو لوگوں کو کمپنی اور اس کی مصنوعات کی افادیت کو سمجھا کر خریدار بننے پر آمادہ کرتا ہے اور کمپنی اس کو اجرت کے طور پر متعین رقم دیتی ہے جو درست ہے، البتہ یہاں یہ سوال ہوتا ہے کہ دلال کی اجرت فیصد کے حساب سے درست ہے یا نہیں، مثلاً کوئی شخص یہ کہے کہ یہ میرا سامان فروخت کر دو، قیمت کا پانچواں فیصد تمہارے لئے ہوگا، اب یہ نہیں معلوم کہ وہ سامان فروخت ہوگا یا نہیں، اگر ہوگا بھی تو کتنے میں، اجرت مجہول ہے اور مجہول اجرت کے ساتھ معاملہ درست نہیں ہے، اس لئے بعض حضرات فقہاء نے اس کو ناجائز قرار دیا ہے، مگر علامہ شامی تعامل کے سبب اس کے جواز کے قائل ہیں اور حنفیہ کے یہاں اسی پر فتویٰ بھی ہے، کیونکہ یہ جہالت مفصی الی التزاع نہیں ہے، شامی نے دلالی کی اجرت کے تعلق سے لکھا ہے:

”تاتارخانیہ میں ہے کہ دلالی میں اجرت مثل واجب ہوتی ہے اور اگر عاقدین اس پر اتفاق کریں کہ ہر دس دینار پر اتنا کمیشن ہوگا تو یہ صورت ان کے لئے حرام ہے اور حاوی میں ہے کہ محمد بن مسلمہ سے دلالی کے کمیشن کے بارے میں سؤل کیا گیا تو انھوں نے فرمایا کہ میرا خیال یہ ہے کہ اس میں کوئی حرج نہیں، اگرچہ اصلاً یہ معاملہ فاسد تھا، لیکن کثرت تعامل کی وجہ سے اس میں



کوئی حرج نہیں، البتہ اس کی بہت سی صورتیں ناجائز بھی ہیں، لیکن فقہاء نے ضرورۃً اس کو جائز قرار دیا ہے، جیسے کہ دخول حمام کے مسئلہ میں ضرورۃً جائز کہا ہے“ (۶۳/۶)۔

ان ہی جزئیات کے پیش نظر متاخرین فقہاء نے کمیشن پر دلالی کی اجرت کو جائز قرار دیا ہے، حضرت مولانا اشرف علی تھانویؒ ان ہی میں سے ہیں (دیکھئے امداد الفتاویٰ ۳/۳۶۳)۔

مذکورہ بحث سے یہ بات واضح ہوگئی کہ خریدار بنانے پر کمپنی فیصد کے حساب سے جو کمیشن دیتی ہے وہ درست ہے۔

کمپنی سے وابستگی کا تیسرا فائدہ یہ ہے کہ کمپنی سے وابستہ شخص جن لوگوں کو خریدار بنانا ہے یہ کمیشن صرف ان خریداروں تک محدود نہیں رہتا، بلکہ ان کے ذریعہ بننے والے خریدار سے جو آگے خریدار تیار ہوئے ہیں ان کی خریداری پر بھی اس پہلے شخص کو کمیشن ملتا رہتا ہے اور مرحلہ وار یہ سلسلہ بہت آگے تک چلا جاتا ہے، اکثر ایسا ہوتا ہے کہ اصل ممبر کے ذریعہ بننے والے خریداروں کے آگے خریداروں کا پہلے شخص کو علم بھی نہیں ہوتا، ملاقات بھی نہیں ہوتی ہے، لیکن ان سب کی خریداری اور کمپنی سے وابستگی پر اس کو کمیشن ملتا رہتا ہے، سوال یہ ہے کہ یہ کمیشن کس چیز کے عوض مل رہا ہے؟ یہاں اس کی کوئی محنت بھی نہیں کہ اس کو دلالی کی اجرت قرار دی جائے، اگرچہ کمپنی کے نمائندگان کہتے ہیں کہ اصل ممبر کا کام آئندہ مرحلوں تک باقی رہتا ہے، بننے والے خریداروں کا تعاون کرنا، سمجھانا، اہمیت بتانا وغیرہ، مگر صحیح یہ ہے کہ اس کی بہت کم ضرورت پڑتی ہے، راست خریدار بنانے تک محنت کی ضرورت ہوتی ہے، بعد میں شاذ و نادر ہی ضرورت پڑتی ہے، اس لئے اس کا کوئی اعتبار نہیں، اس لئے اس شکل میں بہتر ہے کہ راست خریدار کے آگے خریداروں کی خرید پر ملنے والی رقم کو کمپنی کی طرف سے انعام قرار دیا جائے اور انعام کے لئے بار بار کسی عمل کی ضرورت نہیں، گویا کمپنی نے رکنیت دیتے ہوئے یہ طے کر لیا کہ پہلے خریدار میں اجرت کے طور پر کمیشن ملے گا اور پھر بعد میں بھی اس خریدار کے ذریعہ جب جب خریدار بنتا رہے گا

انعام اور خوشی کے طور پر ان کی خرید پر تم کو کمپنی انعام دے گی، شروع میں محنت سے ایک خریدار بنا دیا اب اسی ایک عمل پر گاہے بگاہے وہ کمپنی سے انعام پارہا ہے جو شرعاً درست ہونا چاہئے۔  
معلوم ہوا کہ کمپنی سے پہلی مرتبہ راست طور پر رکن بننے والے شخص کو ملنے والا کمیشن تین طرح سے حاصل ہوتا ہے:

- ۱- خود خریدی ہوئی چیزوں کا نفع جو کمپنی کی طرف سے دیا جاتا ہے۔
  - ۲- راست طور پر بنائے گئے خریداروں کی خرید پر دلالی کی اجرت۔
  - ۳- راست خریداروں کے توسط سے بنے ہوئے خریداروں کی خرید پر انعام کی رقم۔
- تینوں شکلیں اپنی اپنی جگہ پر درست ہیں، اس لئے میرا خیال ہے:
- ۱- نیٹ ورک مارکنگ تجارت میں شریک ہونا جائز ہے۔
  - ۲- جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے اس کی خریداری پر حاصل ہونے والی رقم کو دلالی کی اجرت اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن انعام کی رقم تصور کیا جائے گا۔
  - ۳- ممبری فیس میں سے کچھ کو سامان کی قیمت اور کچھ کو رکنیت کی فیس قرار دی جاتی ہے جو شرعاً درست ہے، یہ صورت ”بیع باشرط“ کی نہیں ہے، تفصیل گزر چکی ہے، رکنیت فیس کو سروس چارج کہا جائے گا۔
  - ۴- ممبر بننے والے کو اس کی رقم کا سامان نقد مل جاتا ہے، اس کے بعد اس کی مرضی ہے چاہے تو دوسروں کو خریدار اور ممبر بنا کر کمیشن حاصل کرے اور چاہے تو نہ بنائے اور کوئی کمیشن حاصل نہ کرے، کمپنی کی طرف سے ترغیب دی جاتی ہے شرط نہیں لگائی جاتی ہے، اس لئے اس معاملہ میں غرر کی کوئی صورت نظر نہیں آتی۔

## بیع میں شرائط کی حیثیت اور نیٹ ورک مارکنگ

مولانا رحمت اللہ ندوی ☆

”نیٹ ورک مارکنگ“ کے سوانامہ میں چونکہ غرر، بیع بالشرط اور کمیشن وغیرہ کے سوالات یا شبہات اٹھائے گئے ہیں، لہذا مناسب معلوم ہوتا ہے کہ پہلے ان کا جائزہ لے لیا جائے تاکہ صحیح صورت حال تک رسائی اور درست رائے اختیار کرنے میں آسانی ہو۔

اس موضوع کے تمام پہلوؤں پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ ارتباط باہمی، جذبہ تعاون باہمی اور بے روزگاری کے خاتمہ، نیز غربت و افلاس کو مٹانے یا کم کرنے کے لئے یہ اسکیم شروع کی گئی ہے، مگر چونکہ اس طریقہ تجارت میں بعض اضافی شرطیں بھی لگائی گئیں ہیں اس لئے ان کی حیثیت کا جاننا بھی ضروری ہے۔

### عقود میں شرط کا مختصر بیان

عقود میں شرط کی صحت و عدم صحت یا حلال و حرام شرط کو بقول علامہ ابن تیمیہ دقول میں منضبط کرنا ممکن ہے:

۱- پہلا قول یہ ہے کہ عقود (معاملات) میں شرط وغیرہ اصلاً ممنوع ہیں، سوائے اس شرط کے جس کی اجازت شریعت نے دی ہو۔

یہ ”اصحاب ظوہر“ کا قول ہے، امام ابوحنیفہؒ کے بہت سے اصول کا دارومدار اسی پر ہے، بہت سے اصول شوافع، امام مالکؒ اور امام احمدؒ کے تلامذہ میں سے ایک طائفہ کا اصول بھی اسی پر مبنی ہے۔

امام ابوحنیفہؒ کے اصول کا تقاضہ یہ ہے کہ عقود میں کوئی ایسی شرط جو اس کے مطلق تقاضے کے خلاف ہو درست نہیں، اور بیع میں شرط اس وقت درست ہے، جبکہ عقد ایسا ہو جسے فسخ کیا جاسکتا ہو، اسی وجہ سے بیع میں خیارت درست ہے، لیکن بیع کی حوالگی میں تاخیر کسی حال میں ان کے نزدیک جائز نہیں۔

مذکورہ بالا رائے کے حاملین کے پیش نظر حضرت بریرہ کا مشہور قصہ ہے، جس میں ان حضرات کے لئے دو دلیلیں ہیں۔

الف- حضور ﷺ کا فرمان ہے: ”ما كان من شرط ليس في كتاب الله فهو باطل“ (ہر وہ شرط جو کتاب اللہ میں نہ ہو وہ باطل ہے)

ب- یہ حضرات ان تمام شروط کو جو مقتضائے عقد کے منافی ہوں ”اشترط ولاء“ پر قیاس کرتے ہیں، کیونکہ اس میں علت اس شرط کا تقاضا ہے عقد کے خلاف ہونا ہے۔

۲- دوسرا قول یہ ہے کہ عقود اور شروط میں اصل جواز و صحت ہے، لہذا وہی عقد یا شرط باطل اور حرام قرار دی جائے گی جس کی حرمت و ابطال پر دلیل شرعی قائم ہو جائے، یا جو حضرات قیاس کے قائل ہیں، ان کے یہاں قیاس سے ثابت ہو جائے۔

امام احمد بن حنبلؒ سے منصوص اکثر اصول اسی قول کے تحت آتے ہیں، اور امام مالکؒ بھی اس سے قریب ہیں، علامہ ابن تیمیہؒ نے اپنے فتاویٰ میں کتاب البیوع ”باب شروط العقود“ کے تحت اس پر مفصل و مدلل اور مکمل گفتگو کی ہے، جو ۳۲ صفحات تک پھیلا ہوا ہے (تفصیل کے لئے دیکھئے: الفتاویٰ الکبریٰ لابن تیمیہ ۷۶۳-۱۰۷)۔

## جائز اور ناجائز شرط کی چند مثالیں

## جائز شرط

بیع میں وصف کی شرط لگانا درست ہے، اگر وصف مشروط کے مطابق بیع پائے تو بیع صحیح، ورنہ باطل، مثلاً کوئی کتاب خریدنے والا یہ شرط لگائے کہ اس کے اوراق (کاغذ) پیلے ہوں، یا گھر خریدنے والا یہ شرط لگائے کہ اس کے دروازے لوہے کے ہوں۔

یہ شرط بالکل اسی طرح درست ہے جس طرح خاص منفعت کی شرط لگانا درست ہے، جیسے کسی جانور کا فروخت کرنے والا اس پر سوار ہو کر کسی متعین جگہ تک پہنچنے کی شرط لگائے یا کسی گھر کو بیچنے والا ایک ماہ رہنے کی شرط لگائے۔

## ناجائز شرط

- ۱- ایک ہی بیع میں دو شرطیں جمع کرنا، جیسے لکڑیوں کا خریدار لکڑیاں توڑنے اور ڈھونے کی شرط لگائے۔
  - ۲- ایسی شرط لگانا جو اصل بیع میں خلل پیدا کرنے والی ہو اور بیع کے مقتضی کے خلاف ہو، جیسے جانور بیچنے والا یہ شرط لگائے کہ مشتری اسے نہیں بیچے گا یا زید کے ہاتھ نہیں بیچے گا، یا بیچتے وقت یہ شرط لگائے کہ مشتری اسے قرض دے گا یا اس کے ہاتھ کوئی چیز فروخت کرے گا۔
  - ۳- ایسی باطل شرط جس کے ساتھ عقد تو درست ہو جائے، لیکن وہ شرط باطل ہو جائے، جیسے غلام بیچنے والا یہ شرط لگائے کہ حق ولاء اسے حاصل ہوگا۔
- ”فقہ الاسلام شرح بلوغ المرام“ کے مؤلف عبدالقادر شیبہ الحمد نے حضور ﷺ کا حضرت جابرؓ سے اونٹ خرید کر پھر قیمت اور اونٹ دونوں واپس کر دینے کی حدیث کے فوائد میں ایک فائدہ یہ بھی ذکر کیا ہے:

”جواز البيع والشرط إذا كان الشرط معلوما ولا يتعارض مع المراد من البيع ويصح إفراده بالعقد“ (یعنی بیع اور شرط جائز ہے، جبکہ شرط معلوم ہو اور بیع کے مقصد سے متصادم نہ ہو اور اسے عقد سے علاحدہ کرنا صحیح ہو) (نقد الاسلام ۱۹/۵)۔

اس سلسلہ میں امام نووی کا قول مذکورہ کتاب کے مؤلف نے یہ نقل کیا ہے:

”قال النووي: قال العلماء: الشرط في البيع أقسام: أحدها يقتضيه إطلاق العقد كشرط تسليمه، الثاني: الشرط فيه مصلحة كالرهن وهما جائزان اتفاقاً، الثالث: اشتراط العتق في العبد وهو جائز عند الجمهور لحديث عائشة وقصة بريرة، الرابع: ما يزيد على مقتضى العقد ولا مصلحة فيه للمشتري كاستثناء منفعته فهو باطل“ (ایضاً ۲۸/۵)۔

(امام نووی فرماتے ہیں: علماء نے کہا ہے: بیع میں شرط کی کئی قسمیں ہیں:

۱- ایسی شرط جس کا مطلق عقد متقاضی ہو، جیسے حوالہ کرنے کی شرط۔

۲- ایسی شرط جس میں کوئی مصلحت ہو، جیسے رہن کی شرط۔

شرط کی یہ دونوں قسمیں بالاتفاق جائز ہیں۔

۳- غلام کی بیع میں عتق (آزاد کرنے) کی شرط لگانا۔

یہ بھی جمہور کے نزدیک حدیث عائشہ اور قصہ بریرہ کی وجہ سے جائز ہے۔

۴- ایسی شرط جو تقاضائے عقد سے زائد ہو اور اس میں مشتری کے لئے کوئی مصلحت

بھی نہ ہو، جیسے بیع کی منفعت کا استثناء، یہ صورت باطل ہے)۔

اسی کتاب میں ایک دوسری جگہ یوں تحریر فرماتے ہیں:

”.....وقد اتضح أن الشرط الباطل هو الذي ينافي مقصود البيع، كما

إذا اشترط في بيع الجارية أن لا يطأها، وفي الدار أن لا يسكنها، وفي العبد أن

لا يستخدمه، وفي الدابة أن لا يركبها، قال الحافظ في الفتح: وأما حديث النهي عن بيع و شرط ففي إسناده مقال: و هو قابل للتأويل الخ. وأما إذا اشترط شيئاً معلوماً لوقت معلوم فلا بأس به، ففي حديث النهي عن الثنيا (عن جابر أن النبي ﷺ نهى عن المحالفة والمزايدة والمخابرة وعن الثنيا إلا أن تعلم) رواه الخمسة إلا ابن ماجه وصححه الترمذى (إلا أن تعلم) (فتح الإسلام ۵/ ۳۷)۔

(یہ واضح ہو چکا ہے کہ شرط باطل وہ ہے جو مقصد بیع کے منافی ہو، جیسے باندی کی بیع میں یہ شرط لگا دے کہ مشتری اس سے وطی نہیں کرے گا، اور گھر کی بیع میں یہ شرط کہ وہ اس میں نہیں رہے گا، اور غلام کی بیع میں کہ وہ خدمت نہیں لے گا، اور جانور کی بیع میں کہ وہ اس پر سواری نہیں کرے گا۔

حافظ ابن حجر "فتح الباری" میں فرماتے ہیں: بیع اور شرط کی ممانعت والی حدیث کی سند میں کلام ہے اور وہ قابل تأویل ہے، اور اگر معلوم شئی کی شرط معلوم وقت کے لئے لگائے تو کوئی حرج نہیں، کیونکہ حدیث "نہی عن الثنيا" میں "إلا أن تعلم" کا استثناء موجود ہے)۔

غرر

غرر کے متعلق دو ٹوک اور واضح مسئلہ تحریر کرتے ہوئے علامہ یوسف اقرضای یوں لکھتے ہیں:

"وكل عقد للبيع فيه ثغرة للتنازع، بسبب جهالة في المبيع لأنه غرر يؤدي إلى الخصومة بين الطرفين أو غبن أحدهما للآخر، فقد نهى عنه النبي ﷺ سدا للذريعة"

"وليس كل غرر ممنوعاً، فإن بعض ما يباع لا يخلو من غرر كالذي يشتري داراً مثلاً لا يستطيع أن يطلع على أساسها وداخل حيطانها ولكن

الممنوع هو الغرر الفاحش الذي يؤدي إلى الخصومة والنزاع أو إلى أكل أموال الناس بالباطل“

”فإذا كان الغرر يسيراً - ومرد ذلك إلى العرف - لم يحرم البيع“  
(المخلاف والحرام في الإسلام، ۲۳۳، ۲۳۴)۔

(بیع کا ہر وہ معاملہ جس میں تنازع کی گنجائش ہو، بیع میں جہالت کی وجہ سے یا کسی ایسے غرر کی وجہ سے جو طرفین کو خصومت تک پہنچادے یا ایک دوسرے کو غبن تک لے جائے، حضور ﷺ نے اس سے سد ذریعہ کے طور پر منع فرمایا ہے۔

لیکن ہر غرر ممنوع اور ناجائز نہیں ہے، کیونکہ بعض بیع غرر سے خالی نہیں ہوتی، جیسے کوئی شخص مثلاً گھر خریدتا ہے تو وہ اس کی بنیاد، فصیل اور چہار دیواری کی اندرونی کیفیات سے واقف نہیں ہو سکتا، البتہ وہ غرر فاحش ممنوع ہے جو نزاع کا باعث اور خصومت کا موجب ہو یا لوگوں کے اموال ناحق طریقہ سے کھانے کا سبب ہو۔

لہذا جب غرر یسر ہوگا (اور اس کا دار و مدار عرف پر ہے) تو بیع حرام نہیں ہوگی)۔  
صاحب ”منہاج المسلم“ نے لکھا ہے: ”لا يجوز بيع فيه غرر، فلا يباع سمك في الماء“ (منہاج المسلم، ۴۷۰) (ایسی بیع جائز نہیں ہے جس میں غرر ہو، لہذا پانی میں رہتے ہوئے مچھلی کی بیع نہیں ہو سکتی)۔

رسول اللہ ﷺ نے خرید و فروخت کے ایسے معاملات سے منع فرمایا ہے جس میں غرر ہو۔

اب دیکھنا چاہیے کہ معاملات میں غرر و جہالت کس کس راہ سے آتی ہے؟  
قرآنی کا خیال ہے کہ غرر سات جہتوں سے پیدا ہوتا ہے، صاحب ”تہذیب“ نے اس پر دو کا اضافہ کیا ہے۔



۱- مدت معلوم نہ ہو۔

۲- شئی کی صفت معلوم و متعین نہ ہو، بیع قبل قبض میں غرر جہت نمبر ۲ سے ہے کہ بیع کا موجود ہونا معلوم ہے، لیکن یہ معلوم نہیں کہ کیا بیع حاصل بھی ہو سکے گی؟

### غرر کے درجات

غرر کی اس تشریح سے واضح ہے کہ ”غرر“ کا دائرہ نہایت وسیع ہے، اس لئے فقہاء نے غرر کے بھی درجات مقرر کئے ہیں ”غرر کثیر“ معاملہ کے درست ہونے میں مانع ہے اور یسیر غرر مانع نہیں ہے، البتہ بعض معاملات وہ ہیں کہ جن کی درجہ بندی خود دشوار ہے کہ ان کا شمار غرر کثیر میں ہو گا یا کہ قلیل میں، حافظ ابن رشد نے غرر غیر مؤثر کی بابت وضاحت کی ہے: ”أن غیر المؤثر هو الیسیر أو الذی تدعو إلیه الضرورة أو ما جمع الأمرین“ (غرر غیر مؤثر وہ ہے جو معمولی یا تقاضائے ضرورت کے تحت ہو یا اس میں دونوں باتیں جمع ہوں) (جدید فقہی مسائل ۲۰۶-۲۰۹)۔

غرر سے ممانعت کی اصل وجہ اختلاف و نزاع کا وجود ہے، لہذا اگر کوئی غرر بے ضرر ہو اور اس سے فریقین میں نزاع پیدا نہ ہو تو وہ غرر یسیر کے درجہ میں آئے گا اور اس کا دار و مدار عرف پر ہے۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب تحریر فرماتے ہیں: ”کسی چیز کا عرف و رواج بھی انسان کے لئے اس کو قابل قبول بنا دیتا ہے، اور یہ بات نزاع کو روکنے کا باعث بن جاتی ہے، پس جیسے ایسی جہالت جو باعث نزاع نہ ہو، معمولی جہالت ہے، اور عقد کی صحت میں مانع نہیں، اسی طرح جو غرر نزاع کا باعث بن جاتا ہو، سمجھنا چاہئے کہ یہ غرر فاحش ہے، جو دوسرے فریق کے لئے ناقابل تحمل ہے، اور جو غرر عام طور پر باعث نزاع نہ ہوتا ہو وہ ”غرر یسیر“ ہے اور عقد کے لئے باعث فساد نہیں“ (جدید فقہی مسائل ۲۱۱)۔

## دلالی کی اجرت اور کمیشن کا حکم

دلالی کی اجرت کو مولانا قاضی مجاہد الاسلام قاسمی نے عام رواج اور کثرت تعامل کی بنیاد پر جائز قرار دیا ہے، اگرچہ اصل کے اعتبار سے ناسد لکھا ہے۔

اس کے ساتھ علامہ شامی کا قول ”تانا رخانیہ“ کے حوالہ سے یہ نقل کیا ہے کہ دلال کے لئے اجرت مثل یا وہ رقم جس پر اصحاب معاملہ کا اتفاق ہو جائے، واجب ہوگی (فتاویٰ قاضی خاں، ۱۰۸)۔

مولانا محمد یوسف صاحب لدھیانوی نے دلالی کی اجرت کو مطلقاً جائز لکھا ہے (آپ کے مسائل دوران کمال، ۲۸۱/۶) اور علامہ یوسف اقرضاوی دلال کی اجرت کے تعلق سے کلام کرتے ہوئے اپنی مشہور تصنیف ”الحلال والحرام فی الاسلام“ میں لکھتے ہیں۔

”اس میں کوئی مضائقہ نہیں کہ دلال متعین رقم کی شکل میں یا نفع کے متعین تناسب سے عمومی شکل میں یا پھر جس پر اتفاق ہو جائے اس میں سے اپنی اجرت لے، امام بخاری نے اپنی صحیح میں فرمایا ہے کہ ابن سیرین، عطاء، ابراہیم اور حسن دلال کے اجرت لینے میں کوئی حرج نہیں سمجھتے تھے، اور عبداللہ بن عباس فرماتے ہیں: یہ کہنے میں کوئی مضائقہ نہیں کہ یہ کپڑا بیچ دو، اتنے اتنے سے جو زائد رقم ہوگی وہ تمہاری ہوگی، محمد بن سیرین کا قول ہے، جب یہ کہے کہ اتنے میں بیچ دو جو نفع ہوگا وہ تمہارا ہے، یا ہم دونوں کے درمیان مشترک ہوگا، ایسا کرنے میں کوئی حرج نہیں، اور حضور ﷺ کا ارشاد ہے، مسلمان اپنے شروط کے پابند ہیں“ (۲۳۸/۶)۔

کمیشن کے جواز کو مولانا محمد یوسف لدھیانوی ایک مثال سے واضح کرتے ہوئے تحریر فرماتے ہیں: ”ایک کمپنی مال تیار کرتی ہے اور وہ کچھ لوگوں کو اپنے مال کی نکاسی کے لئے اس کمپنی کا وکیل اور ایجنٹ مقرر کرتی ہے، جو شخص کمپنی کے مال کی نکاسی کے لئے اس کمپنی کا وکیل اور نمائندہ ہو اس کو کمپنی کی طے کردہ شرائط کے مطابق کمپنی سے کمیشن اور معاوضہ وصول کرنے کا حق ہے“ (آپ کے مسائل دوران کمال، ۲۸۲/۶)۔

”بیع کی بعض اور جائز یا ناجائز صورتیں“ کے تحت مولانا مجیب اللہ ندوی لکھتے ہیں:

”مال کے بیچنے کے لئے کمیشن پر یا اجرت پر ایجنٹ مقرر کئے جاسکتے ہیں، ان سے ضمانت بھی لی جاسکتی ہے، مگر ضمانت میں یہ شرط نہ ہو کہ اگر تم نے اتنا مال نہ فروخت کیا اتنے دن کام نہ کیا تو یہ ضمانت ضبط ہو جائے گی، ضمانت کا روپیہ صرف اس صورت میں لیا جاسکتا ہے، جب وہ ہدایت کے خلاف عمل کرے اور نقصان ہو جائے یا وہ کوئی مال یا چیز لے کر غائب ہو جائے“

(املائی فقہ ۳/۳۸۵)۔

دلائی کی اجرت اور کمیشن کے براہ راست جواز کو سمجھ لینے کے بعد جہاں تک مسئلہ بالواسطہ بننے والے ممبر کی خریداری پر کمیشن کا ہے تو وہ بھی جائز ہے۔

کیونکہ دوسرے ممبر کے اصل استحقاقی کمیشن میں کمپنی کٹوتی نہیں کرتی جس سے اس کا کوئی نقصان ہو، دوسرے اس وجہ سے بھی جواز ثابت ہوتا ہے کہ جائز چیز جب جائز ذریعہ سے حاصل ہو تو وہ جائز ہوگی۔

### خلاصہ بحث

تجارت کے نئے رائج طریقوں میں ایک طریقہ ”نیٹ ورک مارکنگ“ بھی ہے، جو کسی کمپنی کے ماتحت ہوتا ہے، کمپنی اپنی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت کرنے کے بجائے ممبر سازی کرتی ہے اور جو شخص ممبر بنتا ہے کمپنی اپنی مصنوعات اسے فراہم کرتی ہے، خریدار کو خریدی ہوئی اشیاء کے ساتھ ایک اہم سہولت یہ بھی حاصل ہوتی ہے کہ وہ جن لوگوں کو ممبر بنائے گا اور جتنے بھی ممبر اس کے ذریعہ بنیں گے وہ کمپنی کی طرف سے کمیشن کا بھی مستحق ہوگا، پھر اس کے بنائے ممبر کے ذریعہ جو آگے ممبر بنیں گے ان کے نفع یا خریداری کا کمیشن براہ راست انہیں تو ملے گا ہی اس کے ساتھ پہلے ممبر کو بھی ملے گا، مثلاً زید براہ راست کمپنی کا ممبر ہے، پھر اس کے ذریعہ بکر اور اس کے ذریعہ عمر ممبر بنے تو زید کو اپنے کمیشن کے علاوہ بکر اور عمر کا کمیشن بھی ملے گا، لیکن ان دونوں کا جو کمیشن متعین ہے اس میں کوئی کمی نہیں ہوگی۔

چونکہ تجارت کا یہ جدید طریقہ عوام کے فائدہ اور افلاس و غربت کو ختم یا کم کرنے کی ایک مناسب کوشش، باہمی تعاون اور جذبہ ہمدردی کے طور پر ہے اور اسلامی نقطہ نظر سے اس میں کوئی قباحت معلوم نہیں ہوتی ہے، مثلاً، غرر، ضرر، خطر، ربوا، قمار اور شرط باطلہ و فاسدہ سے خالی ہے، لہذا جائز ہے۔

ممبر جس طرح براہ راست اپنا کمیشن لے سکتا ہے، اسی طرح وہ کمیشن بھی لے سکتا ہے جو اسے بالواسطہ طور پر دوسرے ممبر سے مل رہا ہے، کیونکہ دوسرے ممبر کے کمیشن میں کمپنی نہ تو کوئی کٹوتی کرتی ہے، اور نہ ہی اسے اس کے استحقاق سے محروم رکھتی ہے، بلکہ یہ کمپنی کا انعام ہے اور ذریعہ حصول بھی جائز ہے، کیونکہ وہ مجلس وقت اور عمل کی اجرت ہے۔ لہذا یہ صورت بھی جائز ہے اور دلال کی اجرت عرف اور کثرت تعامل کی وجہ سے جائز ہے۔

اس مختصر وضاحت کے بعد ”نیٹ ورک مارکنگ“ سے متعلق سوالات کے جوابات حسب ذیل ہوں گے:

۱- اس جدید طریقہ تجارت میں شریک ہونا جائز ہے، عدم جواز کی کوئی وجہ نہیں۔  
 ۲- براہ راست بننے والے ممبر کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والے کی خریداری پر کمیشن کا حکم یکساں ہے اور دونوں طریقوں سے ملنے والا کمیشن جائز ہے۔

۳- کمپنی ممبر سے جو رقم شروع میں جمع کرائی ہے اسے خواہ زر تعاون کہیں، یا رکنیت کی فیس کا نام دیں یا اشیاء کی قیمت قرار دیں کوئی مضائقہ نہیں، یہ صورت ”بیع بالشرط“ کے دائرہ میں نہیں آتی ہے۔

۴- معاملہ میں کسی قسم کا کوئی غرر نہیں پایا جاتا ہے، اگر غرر فرض بھی کر لیں تو غرر بیس ہے جو بیع کے جواز میں مانع نہیں۔

## نیٹ ورک مارکنگ

مفتی محمد عارف باللہ القاسمی ☆

تجارت کا مقصود ضرورتوں کی تکمیل ہے، اور ظاہر ہے کہ جب دولت چند مخصوص لوگوں کی جاگیر بن جائے گی تو بقیہ لوگ ان کے محتاج بن کر رہ جائیں گے، سرمایہ دارانہ نظام اور اشتراکیت کی اسی خرابی کی وجہ سے اسلام نے اسے ناپسند کیا اور اس نظام کو رد کیا ہے۔

۱- الف- موجودہ نیٹ ورک مارکنگ کی حقیقت پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ اس میں بھی نیچے کام کرنے والے ایک بڑے طبقہ کا مال ناحق بغیر کسی محنت کے اوپر کے چند لوگوں کے ہاتھ میں پہنچتا ہے، اس لئے سرمایہ دارانہ نظام اور اشتراکیت کو اسلام نے جس قباحت کی وجہ سے ناپسند اور ممنوع قرار دیا ہے اسی طرح اشتراکیت کی وجہ سے نیٹ ورک مارکنگ بھی ممنوع ہوگی اور اس میں شرکت جائز نہ ہوگی۔

ب- جب ہم نیٹ ورک مارکنگ پر غور کرتے ہیں تو اس پر تمار کی تعریف پوری طرح صادق آتی ہے، اور قرآن نے اس سے منع کیا ہے، چنانچہ ارشاد باری ہے: ”إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رَجَسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ“ (۹۰:۹۰)۔

اس میں شریک ہونے والا جو مال لگاتا ہے وہ اس خطرہ سے یقیناً دوچار رہتا ہے کہ اس کو اس کے عوض میں نفع حاصل ہوگا یا نہیں؟ بلکہ معاشرہ میں ایک بڑی تعداد ایسے افراد کی ہے جو

اس کے تاہناک مستقبل سے متاثر ہو کر اس سے مربوط ہوئے، لیکن ممبر سازی کے فن میں ناکامی کی وجہ سے اپنی لگائی ہوئی رقم کی منفعت کو حاصل نہ کر سکے اور ایسے معاملات کو جن میں منفعت کا حاصل ہونا یا نہ ہونا، نامعلوم ہو اور یہ خطرہ ہو کہ مال کا عوض حاصل ہوگا کہ نہیں، ”بیع غرر“ کہلاتا ہے، چنانچہ ”مبسوط حسنی“ میں غرر کی تعریف اس طرح مذکور ہے:

”الغرر ما كان مستورا العاقبة“ (غرر وہ ہے جس کا انجام نامعلوم ہو) (مبسوط

باب الخیار بغیر بشرط)۔

ان معاملات سے رسول اللہ ﷺ نے منع فرمایا ہے جن میں غرر پایا جاتا ہو، ”ابوداؤد“ میں یہ روایت مذکور ہے:

”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیع الغرر“ (سنن ابوداؤد حدیث نمبر: ۳۳۷۶) (رسول

اللہ ﷺ نے بیع غرر سے منع فرمایا ہے)۔

ج۔ مزید برآں اس میں دوام و استمرار ممکن نہیں ہے، جیسا کہ اس قسم کی بہت سی اسکیمیں آ کر ناپید ہو چکی ہیں، ایک نہ ایک حد پر جا کر اسے بھی یقینی طور پر بند ہونا ہے، تو جب یہ سلسلہ رک جائے گا اس وقت آخری مراحل کے شرکاء کو یقینی طور پر خسارہ سے دوچار ہونا پڑے گا، جبکہ اعلیٰ ممبران نفع کے مستحق ہوں گے اور نفع پائیں گے، اور یہ ایک حقیقت ہے کہ آخری مرحلہ کے ممبران کی تعداد تمام مراحل کے ممبران سے کہیں زیادہ ہوتی ہے، تو اس وقت چند لوگوں کے منافع کا بوجھ آخری مرحلہ کے ممبران کو اٹھانا پڑے گا، اس لئے بجا طور پر یہ بات کہی جاسکتی ہے کہ اس نظام معیشت کا خلاصہ یہی ہے کہ چند لوگوں کے منافع کی خاطر عوام کی ایک بڑی تعداد خسارہ برداشت کرے۔

د۔ اس کاروبار کی حقیقت میں غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ یہ درحقیقت شرکت پر

مبنی نہیں ہے، کیونکہ شرکت یا تو بصورت مضاربت ہوتی ہے یا بصورت عنان اور اس پر ان دونوں

کی تعریف صادق نہیں آتی، بلکہ یہ عقد، بیع بالشرط اور عقد اجارہ پر مشتمل ایک عقد ہے کہ جب کوئی شخص اس کاروبار میں خود کو لگانا چاہتا ہے تو سب سے پہلے وہ اس کمپنی سے کمپنی کی شرط کے مطابق چیزیں خریدتا ہے جن میں اس کو انتخاب کا اختیار نہیں ہوتا، بلکہ وہ تمام چیزیں خریدنی پڑتی ہیں جو کمپنی کی ”کٹ“ میں موجود ہوتی ہیں، اس میں صرف اپنی ضرورت کے مطابق چیزوں کے لینے کا اختیار نہیں ہوتا ہے (حالانکہ بیع و شراہ کا اصل مقصود ضرورت کی تکمیل ہے، اور اسی کے پیش نظر بیع و شراہ کا وجود عمل میں آیا ہے) اور اس خریداری کے بعد کمپنی سامان کی قیمت کے ساتھ رکنیت کی فیس وصول کرتی ہے اور اس فیس کو وصول کر کے اسے اپنی کمپنی کا اجیر بناتی ہے، اور اجرت یہ متعین کرتی ہے کہ جتنے لوگ اس کے واسطے سے کمپنی سے مربوط ہوں گے ان کے اعتبار سے اس کو کمپنی کمیشن دے گی۔

اس پوری حقیقت پر غور کرنے سے یہ حقائق سامنے آتے ہیں:

۱- اس معاملہ میں بیع بالشرط پائی جاتی ہے۔ جبکہ حدیث میں ہے:

”آن النبى ﷺ نهى عن بيع و شرط، البيع باطل و الشرط باطل“ (مجمع  
الرواۃ حدیث ۶۵: ۶۳۸) (نبی ﷺ نے بیع اور شرط سے منع فرمایا اور بیع بھی باطل ہوگی اور شرط  
بھی)۔

اس معاملہ میں ایسی شرطیں مذکور ہوتی ہیں، جو مقتضائے عقد کے خلاف ہیں، مثلاً: یہ شرط کہ کمپنی سے خریدی ہوئی اشیاء کو خود استعمال کرنا ہے، اسے فروخت کرنا ممنوع ہے، اس لئے کہ بازار میں عام فراہم اشیاء کی طرح ان کمپنیوں کی اشیاء کو کھلے عام بازار میں بیچنا اور ان کی دوکان کھولنا ممنوع ہے، یہ ایک شرط ہے، جو شرعاً درست نہیں ہے اور بیع فاسد ہونے کا ذریعہ ہے، صاحب فتح القدر لکھتے ہیں:

”وكل شرط لا يقتضيه العقد وفيه منفعة لأحد المتعاقدين أو للمعقود

عليه وهو من أهل الاستحقاق يفسده كشرط أن لا يبيع المشتري العبد المملوك“ (فتح القدير) اور ہر وہ شرط جس کا عقد تقاضا نہ کرتا ہو اور اس میں عاقدین میں سے کسی ایک کا یا معقود علیہ کا نفع ہو اگر وہ استحقاق کا اہل ہو تو وہ بیع کو فاسد کر دیتی ہے، جیسے کہ یہ شرط کہ خریدار اس غلام کو نہ بیچے۔

۲- نیٹ ورک مارکنگ کا پہلا عقد دو عقد: عقد بیع اور عقد اجارہ پر مشتمل ہوتا ہے۔ (عقدین فی عقد) اور احادیث میں اس سے منع کیا گیا ہے، روایت میں ہے:

”نہی النبی ﷺ عن صفتین فی صفقة واحدة“ (مسند احمد حدیث: ۳۷۷۲، مسند بزار حدیث: ۲۰۱۷) (نبی ﷺ نے ایک عقد میں دو عقد کرنے سے منع فرمایا ہے)۔

۳- اس معاملہ میں اجارہ کی اجرت حد درجہ مجہول و نامعلوم ہوتی ہے، جبکہ اجارہ کے درست ہونے کے لئے یہ ضروری ہے کہ اجرت معلوم و متعین ہو۔ صاحب ”البحر الرائق“ علامہ ابن نجیم لکھتے ہیں:

”إذا كان ما وقع عليه الإجارة مجهولا في نفسه أو في أجرة أو في مدة الإجارة أو في العمل المستاجر عليه فلا إجارة فاسد“ (البحر الرائق)۔

(جبکہ وہ چیز جس میں عقد اجارہ واقع ہوا ہے مجہول ہو یا اجرت یا مدت اجارہ یا وہ عمل جس کی تکمیل کے لئے عقد اجارہ واقع ہوا ہے اس میں جہالت ہو تو اجارہ فاسد ہے)۔

۴- خریدنے والے کی کامل رضا کا فقدان، اس لئے خریدنے والے کو یہ اختیار نہیں ہوتا کہ وہ ابتدائی معاملات کے وقت صرف اپنی ضرورت کی چیزیں لے، ہاں بعد میں تو کمپنی کی کوئی بھی چیز اپنی ضرورت کے مطابق لے سکتا ہے، لیکن رکنیت حاصل کرنے کے وقت اسے کمپنی کی جانب سے متعین ”کٹ“ ہی لیننی پڑتی ہے، چاہے اس میں اس کی ضرورت کی چیزیں ہوں یا اس میں موجود اشیاء ایسی ہوں جن کی اسے زندگی میں نہ کبھی ضرورت محسوس ہوئی



ہو اور نہ اب ہو رہی ہو۔ لیکن اسے وہ لیما ضروری ہوتا ہے، اور وہ اس رکنیت کے حاصل کرنے کے لئے جس کے پیچھے ایک ”موہوم دولت کا خواب“ اسے دکھایا گیا ہوتا ہے، اس سامان کو خرید لینا ہے، اس لئے خریدتے وقت اس کی کامل رضا کا نقد ان رہتا ہے، جبکہ عقد بیع کے درست ہونے کے لئے خریدنے والے کا راضی ہونا ضروری ہے۔

خلاصہ یہ ہے کہ موجودہ نیٹ ورک مارکنگ کی مروجہ صورتوں میں نہ تو بیع درست ہوتی ہے اور نہ ہی عقد اجارہ درست ہوتا ہے، مزید یہ کہ اس تجارت کے سوتے قمار اور ان معاشی نظام سے ملتے ہیں جن کو اسلام نے ممنوع قرار دیا ہے، اس لئے اس میں شریک ہونا جائز نہیں ہے۔

۲- انسان اپنی محنت کے عوض اجرت پاتا ہے، کمپنی کی جانب سے دیا جانے والا کمیشن اور ان لوگوں کی خریداری یا رکنیت کی فیس پر کمیشن جن کے پیچھے اس کی محنت صرف ہوئی ہے، ان کی خریداری یا ممبر شپ پر کمیشن اور ان کی خریداری یا رکنیت کی فیس پر کمیشن جن کے پیچھے اس کی محنت صرف نہیں ہوئی ہے، میں فرق ہونا چاہئے، چونکہ ثانی الذکر کی خریداری میں یا رکنیت میں اس کا عمل اور اس کی محنت شامل نہیں ہے، اس لئے وہ کمیشن (اجرت) کا مستحق نہیں ہوگا بلکہ وہ لوگ جن کو اس نے براہ راست ممبر بنایا ہے، ان کے ممبر بن جانے کے بعد کی خریداری پر بھی کمیشن کا استحقاق نہیں ہونا چاہیے، اس لئے کہ کسی کو ممبر بناتے وقت تو محنت کرنی پڑتی ہے، لیکن ممبر بنے ہوئے شخص پر کمپنی سے خریداری کرنے کی محنت نہیں کی جاتی، بلکہ وہ شخص خود ہی اپنے شوق سے اپنے نفع کی لالچ میں خریداری کرتا ہے، اور عام طور پر اس نیٹ ورک مارکنگ میں زیادہ تر توجہ ممبر سازی پر ہی دی جاتی ہے اور تمام تر ممبروں کی کوشش دوسروں کو ممبر بنانے میں صرف ہوتی ہے۔ کو یا اس اجارہ کی حقیقت ممبر سازی کا فریضہ انجام دینا ہے، اس لئے جن لوگوں کو اس نے ممبر بنایا ہے یا جن کے ممبر بنانے میں اس کی محنت صرف ہوئی ہے، ان کے ممبر بننے کے وقت کمپنی کو جو رقم حاصل ہوئی ہے، صرف اس میں سے ہی کمیشن (اجرت) کا استحقاق اسے حاصل

ہوتا ہے، کیونکہ اس کی حقیقت ”اجیر مشترک“ کی ہے، اور اجیر مشترک کے بارے میں فقہاء نے یہ صراحت کی ہے کہ وہ عمل اور محنت کے بدلے میں مستحق اجرت ہوتا ہے، فتاویٰ ہند یہ ہیں:

الأجير المشترك من يستحق الأجر بالعمل“ (مجمع الأنهر، احکام الاجیر ۵۰۰/۳)۔

(اجیر مشترک وہ ہے جو اپنے عمل کے بدلے اجرت کا مستحق ہوتا ہے)۔

۳- ممبر بننے وقت کمپنی جو رقم وصول کرتی ہے اس میں سے کچھ رقم کو سامان کی قیمت اور کچھ رقم کو رکنیت فیس قرار دیتی ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ یہ صورت ”بیع بالشرط“ کے دائرہ میں آتی ہے، اس لئے کہ کمپنی سے سامان کی خریداری میں کمپنی کا ممبر بننا شرط ہے جس میں بائع کا فائدہ ہے اور مقتضائے عقد بیع کے خلاف ہے، اور ایسی شرط سے بیع فاسد ہو جاتی ہے (دیکھئے بیع القدر)۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں یقیناً غرر پایا جاتا ہے، اس لئے اس میں شرکت کا انجام کے حوالے سے یہ خطرہ لاحق رہتا ہے کہ اسے اپنی لگائی گئی رقم کا عوض حاصل ہوگا یا نہیں، اور غرر کی تعریف یہی ہے کہ معاملہ کا انجام مخفی اور نامعلوم ہو اور عوض ملنے یا نہ ملنے کا اندیشہ لاحق ہو، ”مبسوط حسنی“ میں غرر کی تعریف ان الفاظ میں کی گئی ہے:

”الغرر ما كان مستورا العاقبة“ (غرر وہ ہے جس کا انجام پوشیدہ ہو) (بسوط

للسرھنی، باب البیاع بالشرط)۔

علامہ حرجانی نے غرر کی یہ تعریف کی ہے:

”ما يكون مجهول العاقبة لا يلزمی أیكون أم لا“ (بحوالہ موسوعہ فقہیہ، مادة غرر)۔

(غرر وہ ہے جس کا انجام نامعلوم ہو اور یہ معلوم نہ ہو کہ وہ ہوگا یا نہیں)۔

ان تعریفوں کے مطابق غرر کی تعریف اس معاملہ پر بالکل منطبق ہوتی ہے، اس لئے کہ اس میں جس عمل پر اسے اجیر بنایا جاتا ہے اور جو اس سے رکنیت فیس وصول کی جاتی ہے، اس کا عوض کا انجام نامعلوم ہے کہ وہ عوض اسے حاصل ہوگی یا نہیں، بلکہ عوض کے حاصل نہ ہونے کا

گمان غالب رہتا ہے، اور یہ ایسا ہی ہے جیسا کہ پانی میں مچھلی اور ہوا میں اڑتی ہوئی چڑیا کی بیج کی جائے، فقہاء نے اس کو غرر کثیر کی بنیاد پر ناجائز قرار دیا ہے (مصدر سابق)، اس اعتبار سے اس پر بھی غرر کثیر کی تعریف و حقیقت پوری اترتی ہے، اس لئے یہ معاملہ بھی تمام تر قباحتوں کے ساتھ غرر کثیر پر مشتمل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہوگا۔

### خلاصہ

- ۱- اس تجارت میں شریک ہونا جائز نہیں ہے، اس لئے کہ یہ تجارت غرر، قمار، شرط فاسدہ، عقدین فی عقد اور جہالت اجرت وغیرہ پر مشتمل ہے۔
- ۲- ممبر بنانے والے صرف ان ہی افراد سے حاصل ہونے والی رقم میں کمیشن (اجرت) کے مستحق ہیں، کیونکہ ان کی حیثیت اجیر مشترک کی ہے، اور اجیر مشترک عمل کے بعد مستحق اجرت بنتا ہے۔
- ۳- کمپنی کو دی جانے والی رقم کو فراہم کردہ سامان کی قیمت اور کچھ رقم کو رکنیت کی فیس قرار دینا ”بیع بالشرط“ میں داخل ہے اور یہ شرط مفسد عقد ہے۔
- ۴- معاملہ کی اس صورت میں غرر کثیر پایا جاتا ہے۔

☆☆☆

## ماٹھی لیول مارکنگ میں شرکت کا حکم

مولانا محمد شوکت ثناء نقاشی ☆

اسلام انسان کی معاشی سرگرمیوں کو جائز، مستحسن ہی نہیں، بلکہ بسا اوقات واجب اور ضروری قرار دیتا ہے، انسان کی معاشی ترقی اس کی نگاہ میں پسندیدہ ہے اور کسب حلال اس کے نزدیک ”فریضة بعد فریضة“ کا درجہ رکھتا ہے۔ چنانچہ رسول اکرم ﷺ کا ارشاد ہے:

”طلب کسب الحلال فریضة بعد الفریضة“ (کنز العمال حدیث نمبر: ۹۳۳۱)

(رزق حلال کو طلب کرنا دین کے اولین فرائض کے بعد دوسرے درجے کا فریضہ ہے)۔

آج کل کسب معاش اور تجارت و شرکت کے مختلف طریقے رائج ہیں جن میں سے اکثر سودی نظام پر مشتمل ہیں، اور ظاہر ہے کہ ایسے نظام معاش سے اپنے آپ کو وابستہ کرنا یا دوسرے کو اس سے جوڑنا درست نہیں ہے، کیونکہ رسول اکرم ﷺ نے سودی کاروبار کرنے اور اس میں تعاون کرنے سے سختی سے منع فرمایا ہے۔

ان تفصیلات کے بعد ایک نظر ”ماٹھی لیول مارکنگ“ پر ڈالتے ہیں، ”ماٹھی لیول مارکنگ“ کا بنیادی آئیڈیا نہایت ہی معمولی اور سادہ ہے، جس کا حاصل یہ ہے کہ ایک آدمی اس کمپنی سے اس کی مصنوعات اس ارادے سے خریدتا ہے کہ دوسرے حضرات کو بھی اپنی طرح کمپنی کی مصنوعات خریدنے پر آمادہ کرے گا، اور اس کے بدلہ میں کمیشن حاصل کرے گا، پھر یہ حضرات

مزید دوسرے حضرات کو خریدنے پر آمادہ کریں گے، جیسا کہ سوال میں اس کی وضاحت کی گئی ہے۔

اس نظام میں کئی طرح کی خرابیاں ہیں: پہلی خرابی تو یہ ہے کہ اس میں دوام و استمرار کی صلاحیت نہیں ہے، کسی نہ کسی حد پر جا کر اس سلسلہ کارک جانا یقینی اور حتمی ہے، جس کی وجہ سے آخری مرحلہ کے ممبران نقصان و خسارے میں رہیں گے اور پہلے مرحلہ کے ممبران نفع پائیں گے، حالانکہ آخری مرحلہ کے ممبران کی تعداد اوپر کے تمام ممبران سے زیادہ ہوتی ہے، اس کا واضح مطلب یہ ہوتا ہے کہ چند ممبران کے منافع کی خاطر اکثر ممبران نقصان برداشت کریں، گویا کہ یہ پروگرام کمپنی مالکان اور چند قلیل افراد کے مفاد کی خاطر عوام کو دھوکہ اور فریب پر مشتمل ایک قسم کی ذہنی تجارت کا سنہرا جال ہے، اور شریعت اس قسم کی ذہنی تجارت جو دھوکہ فریب اور جعل سازی پر مشتمل ہو اس کی کیونکر اجازت دے سکتی ہے۔

مٹھی لیول مارکنگ کے بارے میں اس تمہید کی روشنی میں سوائنامہ میں دریافت طلب امر کے جو بات حسب ذیل ہیں:

### ۱- اس تجارت میں شرکت کا حکم

کسی کاروبار میں شرکت یا تو مضاربہ پر مبنی ہوتی ہے یا شرکت عنان پر اور یہ تجارت نہ شرکت مضاربہ پر مبنی ہے، نہ ہی شرکت عنان کے طریقہ پر ہے۔

۱- اس تجارت میں شرکت کی وجہ سے دوسروں کا مال ناحق اور باطل طریقہ سے حاصل کرنا لازم آتا ہے، کیونکہ مٹھی لیول مارکنگ کی ترقی صرف اس صورت میں ممکن ہے جب کہ زیادہ سے زیادہ افراد اس میں شرکت کرتے رہیں اور دوسروں کی منفعت کی خاطر اپنے نقصان و خسارہ کے لئے تیار رہے، کیونکہ کمپنی خواہ ترقی کرے یا موقوف ہو جائے دونوں صورتوں میں نقصان و خسارہ آخری مرحلہ کے ممبران کے لئے جز و لازم ہے، اور ان کے نقصان کے بغیر اعلیٰ درجہ کے

ممبران کے لئے خیالی کمیشن ممکن نہیں اور کمپنی میں نفع پانے والے حضرات معمولی ہوا کرتے ہیں، جبکہ نقصان پانے والے کی زبردست اکثریت ہوتی ہے گویا کہ اقل قلیل فراوان حق اکثریت کے مال کو کھاتے ہیں، شرعاً اس پر ناجائز و باطل طریقہ پر مال کمانے کا اطلاق ہوتا ہے، جس کو اللہ تعالیٰ نے حرام قرار دیا ہے، ارشاد باری ہے:

”ولا تاكلوا اموالكم بينكم بالباطل وتدلوا بها الى الحكام لتاكلوا فريقا من اموال الناس بالاثم وانتم تعلمون“ (سورہ بقرہ ۱۸۸) (اور نہ کھاؤ مال ایک دوسرے کا آپس میں ناحق اور نہ پہنچاؤ ان کو حاکموں تک کہ کھا جاؤ کوئی حصہ لوگوں کے مال میں سے ظلم کر کے (ناحق) اور تم کو معلوم ہے)۔

ان مذکورہ بالا وجوہات کی وجہ سے میں یہ سمجھتا ہوں کہ اس تجارت میں شرکت درست نہیں ہے۔

۲- براہ راست ممبر سازی اور اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن کا حکم اگر کوئی شخص مثلاً ”الف“ نے ”ب“، ”ت“ اور ”ث“ کو ممبر بنایا ہے، تو ان کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن ”الف“ کے لئے جائز ہونی چاہئے کیونکہ ”الف“ نے ان تینوں کے پیچھے اپنی محنت و کوشش لگایا ہے اور ان کو یہاں تک لانے میں اپنا وقت دیا ہے اور ان کا تعاون کیا ہے، اس لئے براہ راست ممبر سازی اور بالواسطہ ممبر سازی کی صورت میں ممبران کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن کے حکم میں فرق ہونا چاہئے، یعنی پہلی صورت میں کمیشن کے جواز اور دوسری صورت میں کمیشن کے عدم جواز کا قول مناسب معلوم ہوتا ہے۔

۳- ممبری فیس کے نام پر لی جانے والی رقم کا حکم

کمپنی ممبری فیس کے نام پر جو رقم لیتی ہے، اور اس کے کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار

دے کر بشکل سامان ممبر کو واپس کر دیتی ہے اور کچھ رقم کو فیس رکنیت قرار دے کر ہضم کر جاتی ہے، یہ درحقیقت ”بیع بالشرط“ کی ہی ایک شکل ہے اور ”بیع بالشرط“ شرعاً ممنوع ہے، چنانچہ عمر و بن شعیب عن ابیہ عن جدہ کی روایت ہے:

”نہی النبی ﷺ عن بیع و شرط“ (نصب الراية ۸۱/۴)۔

(رسول اللہ ﷺ نے بیع بالشرط سے منع فرمایا ہے)۔

اس لئے میری رائے ہے کہ یہ صورت ”بیع بالشرط“ کے دائرہ میں آنے کی وجہ سے ممنوع ہونی چاہئے۔

۴- اس معاملہ میں غرر و قمار پایا جاتا ہے یا نہیں؟

”مٹھی لیول مارکنگ“ کا جو معاملہ ہے یہ غرر و قمار پر مبنی ہے، کیونکہ غرر کہتے ہیں اپنے مال کو ایسے عوض کے مقابل خرچ کیا جائے جس کا انجام یقینی طور پر معلوم نہ ہو یا یہ کہا جائے کہ جس کے مطابق بالکل حسب منشا حاصل نہ ہونے کا غلبہ ظن ہو، چنانچہ ”مبسوط حسنی“ میں ہے:

”الغرر ما كان مستورا العاقبة“

(غرر وہ ہے جس کا انجام نامعلوم ہو)۔

اور ”مغرب“ میں ہے:

”الغرر هو الخطر الذي لا يدري يكون أم لا“

(غرر وہ امر پر خطر ہے جس کا ہونا یا نہ ہونا معلوم نہ ہو)۔

”نیٹ ورک مارکنگ“ کا جو پروگرام ہے اس میں حصہ لینے والا مال کی ایک مقدار کو

ایسے منافع کی لالچ کے عوض خرچ کرتا ہے، جس کے نہ ملنے کا گمان غالب ہے۔

اس میں شرکت قمار و جو اس بنیاد پر ہے کہ جب یہ بات مسلم ہے کہ مٹھی لیول مارکنگ

---

کاسلسلہ بہر صورت ایک دن نہ ایک دن موقوف ہو جائے گا، اس کے باوجود اس میں شرکت جو اور قمار نہیں تو اور کیا ہوگا؟ کو یا کوئی شخص اپنے مال کو کمپنی کی یہ اسکیم ختم ہونے سے پہلے حصول نفع کے لئے داؤ پر لگا دیتا ہے، اگر بالفرض اس شخص کو یہ معلوم ہو جائے کہ یہ اسکیم اپنے آخری مرحلہ میں ہے تو کیا یہ شخص کچھ بھی رقم لگانے کے لئے تیار ہو سکتا ہے ہرگز نہیں؟ اور اگر اس کو یہ معلوم ہو جائے کہ اس کا شمار پہلے یا دوسرے مرحلہ جس کو اعلیٰ مرحلہ یا درجہ سے تعبیر کیا جاسکتا ہے، میں ہوگا، تو یہ شخص دو گنی سے بھی زائد رقم اس پر وگرام میں لگا سکتا ہے، اور کیا یہ غرر و قمار کے قبیل سے نہیں ہے؟ یقیناً غرر و قمار میں اس کا شمار ہوگا جس کی شریعت اجازت نہیں دیتی ہے، اور میں سمجھتا ہوں کہ اس کا شمار غرر کثیر میں ہوگا، اور کسی بھی اعتبار سے اس تجارت میں شرکت کی اجازت اور ہمت افزائی نہیں ہونی چاہئے۔

☆☆☆



جدید فتنہ تحقیقات

چوتھا باب  
اختتامی امور

منتصر جوابات :

## نیٹ ورک مارکنگ

مولانا محمد برہان الدین سنبھلی ☆

اس بارے میں جو حقیقی تفصیل پیش کی گئی ہے اس کی رو سے کوئی بھی صورت جواز کی نظر نہیں آتی، کہیں بیج فاسد کی صورت ہے تو کہیں بیج باطل کی، لہذا اگلے سوالات کے جوابات غیر ضروری ہو گئے، واللہ اعلم۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکنگ - پرفریب طریقہ تجارت

مولانا قاضی عبدالجلیل قاسمی ✽

اس طرح کے تمام مارکنگ سسٹم بنیادی طور پر دھوکہ، فریب اور تجارتی چال بازی کی صورتوں اور طریقوں سے مرکب ہیں۔ اس میں گراہک ایک محدود معین رقم کے بدلہ میں بڑی بڑی توقعات کے ساتھ شریک ہوتے ہیں اور فوری طور پر مالدار کے خواب دیکھنے لگتے ہیں، انجام کار ساری رقمیں ان کمپنیوں اور اداروں کے مالکان کی تجویزوں میں چلی جاتی ہیں اور عام لوگوں کو سوائے حسرت و افسوس کے کچھ ہاتھ نہیں لگتا ہے۔

اس نظام کی سب سے بنیادی خرابی یہ ہے کہ اس میں زیادہ دیر اور زیادہ دور تک چلنے کی صلاحیت نہیں ہوتی ہے، کسی نہ کسی حد پر پہنچ کر اس کا بند ہو جانا لازمی امر ہے۔

جیسا کہ سوال میں واضح کیا گیا ہے الف نے دو ممبر بنایا پھر ان میں سے ہر ایک نے دو ممبر بنائے پھر ان میں سے ہر ایک نے دو ممبر بنائے اس طرح چوتھے مرحلہ میں آکر ممبران کی تعداد سولہ ہو جائے گی اور کل ممبران کی تعداد تیس ہو جائے گی، اولاً تو یہ عملاً محال ہے کہ کسی آبادی کے تمام افراد ممبر بن جائیں، اس طرح کہ اس آبادی کا کوئی فرد باقی نہ رہے، لیکن اگر بالفرض اس کو مان لیا جائے کہ تمام افراد ممبر بن جائیں گے تو بھی جس گاؤں کی آبادی ایک ہزار ہو وہاں نویں مرحلہ میں یہ کاروبار بند ہو جائے گا، اس لئے کہ نویں مرحلہ میں کل ممبران کی تعداد ایک ہزار بائیس

ہو جائے گی، جس شہر کی آبادی ایک لاکھ ہوگی اس میں سولہویں مرحلہ سے قبل یہ دھندہ بند ہو جائے گا، اس لئے کہ سولہویں مرحلہ میں کل ممبران کی تعداد ایک لاکھ اکتیس ہزار سے زیادہ ہو جائے گی، اگر کسی ملک کی آبادی ایک ارب ہو، جیسے ہندوستان ہے تو ۲۹ ویں مرحلہ میں یہ کام بند ہو جائے گا، اس لئے کہ اس مرحلہ میں کل ممبران کی تعداد ایک ارب سات کروڑ سے زیادہ ہو جائے گی، اگر پوری دنیا میں یہ کاروبار چلے تو ۳۲ ویں مرحلہ سے قبل ہی یہ سسٹم دم توڑ جائے گا۔ کیونکہ اس مرحلہ میں کل ممبران کی تعداد آٹھ ارب انسٹھ کروڑ ننانوے لاکھ سے زیادہ ہو جائے گی جب کہ پوری دنیا کی کل آبادی لگ بھگ چھ ارب ہے۔

سوال میں یہ وضاحت نہیں ہے کہ کمیشن کب ملے گا، لیکن اس طرح کی کمپنیوں کی جانب سے جو پروگرام شائع کیا جاتا ہے اس میں وضاحت ہے کہ تین مرحلہ تک کمیشن نہیں ملے گا، اس کے بعد ہی کمیشن مل سکے گا، اگر فرض کر لیا جائے کہ ۱۸ ویں مرحلہ میں، جبکہ ممبران کی تعداد پانچ لاکھ چوبیس ہزار دو سو چھیاسی ہو جائے گی یہ کاروبار بند ہو جائے اور یہ معلوم ہے کہ تین مراحل تک کوئی کمیشن نہیں ملے گا، بلکہ اس کے بعد ہی مل سکے گا، تو اس صورت میں ۱۴ ویں مرحلہ والوں کو تو کمیشن ملے گا جن کی تعداد بتیس ہزار سات سو چھیاسٹھ ہوگی جو ۱۸ ویں مرحلہ کے ممبران کا تقریباً چھ فی صد ہے۔

اس طرح تقریباً چھ فی صد لوگوں کو کمیشن ملے گا اور وہ نفع میں رہیں گے اور لگ بھگ ۹۴ فی صد لوگ خسارے میں رہیں گے ان کی جمع کردہ فیس کی پوری رقم معمولی کمیشن کے وضع کے بعد کمپنی کے مالکان کی جھولیوں میں چلی جائے گی، تو یہ اسکیم دراصل چورانوے فی صد لوگوں کو فریب دھوکہ میں مبتلا کر کے ان کی رقم حاصل کرنا اور پھر اس میں سے معمولی رقم کمیشن کی صورت میں چھ فی صد کو دینا اور باقی رقم کمپنی کے مالکان کے تجوری میں پہنچا دینا ہے، درحقیقت یہ پورا نظام ”پھنسوا اور پھنساؤ“ پر قائم ہے۔

---

اسلام دینِ فطرت ہے، اس کی بنیاد عدل و انصاف کے قیام اور دفعِ ظلم و جور پر ہے، اسی لئے اس نے ناجائز اور باطل طریقہ پر مال حاصل کرنے کو منع کیا ہے: ”لا تأکلوا أموالکم بینکم بالباطل“۔

جو اکو حرام تر اردیا، دھوکہ فریب پر مبنی معاملات کو ممنوع تر اردیا عقد بیع میں ایسی شرط لگانے کو ناجائز کہا ہے، جس میں کسی ایک فریق کو نفع ہو۔

”کل شرط لا یقتضیہ العقد و فیہ منفعة لأحد المتعاقدين أو للمعقود

علیہ و هو من أهل الاستحقاق فیفسد“ (ہدایہ ۳/۶۳)۔

اس عقد بیع کو بھی ممنوع تر اردیا ہے، جس میں غرر کا ”محض اندیشہ“ ہو، یہی وجہ ہے کہ قبضہ سے قبل منقول کی بیع کو ممنوع تر اردیا ہے، تو بھلا اسلام اس طریقہ تجارت کو کیسے جائز تر اردے سکتا ہے، جس کی بنیاد سرپا کر فریب، دھوکہ دہی اور حیلہ سازی پر ہے، جس میں بیع کے ساتھ شرط بھی ہے جو مالکان کمپنی کی تجویروں کو بھرنے کے لئے لگائی جاتی ہے۔

الغرض اسلام میں اس طرح کے طریقہ تجارت کی کوئی گنجائش قطعاً نہیں ہے۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکنگ ایک نئی کاروباری شکل

مفتی حبیب اللہ تاسمی ☆

یہ تجارت کا ایک نیا طریقہ ہے ”جس میں کمپنی کی مصنوعات ایسے ہی شخص کو فراہم کی جاتی ہیں جو اس کا ممبر بنتا ہے اور اسے بیچ عام قیمتوں سے دوگنی یا تین گنی زیادہ قیمت پر دی جاتی ہے اور ٹمن کی ایک غیر متعینہ مقدار کو بیچ کی قیمت اور ایک غیر متعینہ مقدار کو ممبری فیس قرار دی جاتی ہے، نیز مشتری کو کمیشن دے کر اپنی تجارت کی تشہیر کرائی جاتی ہے“ ایسے چند امور پر مشتمل ہے جو اس تجارت کے مشغول بالربا یا شبہ ربا ہونے یا فاسد ہونے کی طرف مفہمی ہیں۔

الف- بیچ کی فروختگی شرط رکنیت کے ساتھ اور یہ ایسی شرط ہے جس میں بائع یا مشتری میں سے کسی ایک کا فائدہ مضمحل ہے، جس کا عقد نہ تو مقتضی ہے اور نہ اس کے مناسب ہے، لہذا یہ بیچ فاسد ہوگی۔

”لو باع علی أن یقرض المشتري دراهم فالبيع فاسد؛ لأنه علیہ السلام نہی عن بیع و شرط، وهذا شرط لا یقضیہ العقد، ولا یلائمہ، وفیہ منفعۃ لأحد العاقدین فیفسد البیع“ (الموسمۃ الکبریہ ۱۰۵/۹)۔

یعنی بیچ کے اندر ایسی شرط لگانا جس کا عقد مقتضی نہ ہو اور نہ اس کے مناسب ہو اور اس شرط میں متعاقدين میں سے کسی ایک کا فائدہ ہو یا کسی اجنبی کا یا بیچ کا فائدہ ہو اور ایسے معاملہ اور

شرط پر عام لوگوں کا تعامل بھی نہ ہو تو ایسی تمام صورتوں میں بیع فاسد ہوگی، کیونکہ یہ ایسی زیادتی ہے جس کے مقابلہ میں کوئی عوض نہیں ہے۔

” (ومنها) شرط لا يقتضيه العقد وفيه منفعة للبائع أو للمشتري، أو للمبيع إن كان من بني آدم كالرفيق، وليس بملائم للعقد ولا مما جرى به التعامل بين الناس الخ.....“

”فالبیع فی ہما کلہ فاسد، لأن زیادة منفعة مشروطة فی البیع تكون ربا؛ لأنها زیادة لا یقابلها عوض فی عقد البیع“ (بدائع الصنائع ۱۶۹/۵)۔

اس میں بائع (کمپنی) کا فائدہ اس طور پر ہے کہ وہ اپنا سامان ایسے لوگوں کے ہاتھ فروخت کرتا ہے جو اس کا ممبر بنے اور وہ اس کے ذریعہ ممبری فیس کے نام پر بیع کے حوالہ سے مشتری (ممبر) سے رقم اٹھنا چاہتا ہے، یا اگر بائع کا فائدہ نہ ہو کہ وہ تو مشتری کو کمیشن دیتا ہے، تو پھر اس صورت میں مشتری کا فائدہ ہے جو کہ بلاعوض ہے، کیونکہ نہ تو مشتری اس کا اجیر ہے اور نہ وکیل ہے، تو پھر کمیشن کس چیز کے بدلہ میں؟ ظاہر ہے یہ اسی عقد کا ہی ثمرہ ہوگا، یہ الگ بات ہے کہ اول مرحلہ میں جو اس نے اپنی محنت سے ممبر بنائے تھے اور اس کو کمیشن ملا تو اس کا محنتانہ سمجھا جاسکتا ہے، لیکن بقیہ مراحل کے ممبروں کا کمیشن بھی یہ لیتا ہے جو بغیر محنت اور بلاعوض کے ہے، نیز سوالنامہ کی صراحت کے مطابق کہ اگر یہ ممبر اول دیگر مراحل کی ممبر سازی کے لئے تگ و دو نہ بھی کرے تب بھی کمپنی اسے کمیشن دیتی ہے، میری سمجھ سے یہ رشوت ہے، جو کمپنی اسے کسی نہ کسی لالچ کے پیش نظر دیتی ہے، جو جائز نہیں ہے۔

ب۔ ایسی کمپنیوں کی مصنوعات کھلے بازاروں کی اشیاء کی قیمتوں سے دوگنا یا تین گنا زیادہ کر کے ممبروں کو فروخت کی جاتی ہیں جو غبن کے درجہ میں آجاتا ہے اور یہ بھی ممنوع ہے۔

ج۔ نیز مشتری (ممبر) جو رقم کمپنی کو حوالہ کرتا ہے اس میں جہالت ہے، اس طور پر کہ

کمپنی کچھ کو بلا تعین کے بیچ کی قیمت اور کچھ کو ممبری فیس شمار کرتی ہے، کو یا یہ صورت استثنائی اٹمن یا استثنائی المبیح کی بنتی ہے، جس میں ایک قسم کا غرر ہے، اس لئے یہ بھی درست نہیں۔

”عن جابر <sup>رض</sup> أن النبي <sup>صلی اللہ علیہ وسلم</sup> نهى عن المحاقلة والمزابنة والثنيا إلا أن تعلم - ومعنى الثنيا الاستثناء - وهي في البيع أن يبيع شيئا وليتثنى بعضه، فإن كان المستثنى معلوماً، كشجرة معلومة من أشجار بيعت صحح، وإن كان مجهولاً لبعض الأشجار لم يصح“ (الموسمہ الفقہیہ ۹/۲۰۳)۔

ان تفصیل کے بعد جواب ملاحظہ ہو:

- ۱- ایسی تجارت میں شریک ہونا جائز نہیں ہے۔
- ۲- دونوں میں فرق ہے۔ براہ راست ممبر بنانے پر کمیشن کو مختار نہ سمجھ لیا جائز ہو سکتا ہے، لیکن بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن بلا محنت کے ہے، اس لئے ناجائز ہے۔
- ۳- یہ صورت ”بیع بالشرط“ کی ہے۔
- ۴- غرر ہے اور غرر قلیل ہے، کیونکہ جتنی رقم کو فیس رکنیت قرار دیا ہے یا سامان کی قیمت قرار دیا ہے وہ مجہول ہے۔

☆☆☆



## نیٹ ورک مارکنگ کا شرعی حکم

مولانا انور علی اعظمی ☆

”نیٹ ورک مارکنگ“ کی جو تفصیلات سوالنامہ میں درجہ ہیں اور لوگوں سے رابطہ کر کے جو مزید معلومات حاصل کی گئی ہیں ان کی رو سے اس تجارت کی کچھ اچھی تصویر نہیں بنتی، اور عدم جواز کا پہلو راجح معلوم ہوتا ہے، اس قسم کی تجارت میں شریک ہونا مندرجہ ذیل وجوہات کی بنا پر درست نہیں ہے:

۱- تجارت میں سب سے اہم اور بنیادی چیز بائع اور مشتری کی رضامندی اور خرید فرخت میں کھلی آزادی ہے، مثلاً ہم کسی جنرل اسٹور یا سپر مارکیٹ میں داخل ہوئے وہاں مختلف کمپنیوں کے سامان موجود ہیں، ہم نے ہر ایک کی کوالٹی اور قیمت دیکھی اور اپنی پسند کا سامان خرید لیا، نیٹ ورک مارکنگ میں ایک شخص جو کسی مخصوص کمپنی کا ممبر ہے اور اس کمپنی کی مصنوعات کھلے بازار میں دستیاب بھی نہیں تو خریدار کی یہ آزادی ختم ہوگئی، اس کو اپنی ممبر شپ نبھانے کے لئے مجبوراً کمپنی کی مصنوعات سے کام چاہنا ہوگا، چاہے وہ اس کی کوالٹی اور قیمت سے مطمئن ہو یا نہ ہو۔

۲- سوالنامہ میں مسئلہ کی جو تصویر پیش کی گئی ہے اس سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ ایسی تجارت کرنے والی کمپنیاں سامان بہت اچھا بناتی ہیں اور اپنے گراہکوں کو زیادہ سے زیادہ فائدہ

پہنچانا چاہتی ہیں، مصنوعات کی تشہیر پر جو اخراجات آتے ہیں اسے بھی اپنے گراہکوں کو دینا چاہتی ہیں، اب ایک سوال پیدا ہوتا ہے کہ ایسی کمپنیاں جو اپنے گراہکوں کے تئیں انتہائی مخلص اور ایماندار ہیں ان کو اپنی مصنوعات کی نکاسی کے لئے گراہکوں کا جال بنانے کی کیا ضرورت ہے، ان کا سامان سستا بھی اور اچھا بھی ہے تو کھلے مارکیٹ میں زیادہ سے زیادہ مقبولیت حاصل کر سکتا ہے۔

آج مقابلہ کا دور ہے ہر چیز میں کمپیشن ہے، ان کمپنیوں کو کھلے مارکیٹ میں اپنا سامان لانے میں کیا دشواری ہے، جبکہ ان کے پاس کامیابی کی دونوں بنیادیں موجود ہیں، یعنی مصنوعات کی اچھائی اور قیمت میں کمی۔

۲۔ جس شخص کو الف نے براہ راست ممبر بنایا ہے اس کی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن ایک معقول بات ہے، اس لئے کہ اس آدمی پر محنت کی گئی ہے اور اس میں الف کی کوشش کا دخل ہے، اس کے برخلاف بالواسطہ ممبروں کی خریداری پر کمیشن کی کوئی معقول بنیاد سمجھ میں نہیں آتی، اس لئے دونوں کے حکم میں فرق ہے۔

۳۔ کمپنی کو جو فیس رکنیت ادا کی جاتی ہے اس کے کچھ حصوں کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے اور کچھ کو فیس رکنیت، یہ صورت ”بیع بالشرط“ کے دائرہ میں آتی ہے، دراصل یہاں دو معاملوں کو گڈڈ کر دیا گیا ہے، یہ شخص کمپنی کے سامان کا خریدار بھی ہے اور کمپنی کا ایجنٹ بھی، کمپنی دونوں کام کے لئے مشترکہ رقم وصول کرتی ہے اور دونوں کے حصول کی تعین نہیں کرتی۔ سامان کی خریداری کرنے والا ممبر بننے کے لئے مجبور ہے، یا ممبر بننے والا سامان خریدنے کے لئے مجبور ہے، اور فیس ممبری اور سامان کی قیمت دونوں کا حصہ مجہول بھی ہے۔

۴۔ معاملہ کی اس صورت میں غرر بھی موجود ہے، ایک ممبر دوسروں کو خریدار بناتا ہے اور یہ سلسلہ واسطہ درواسطہ آگے بڑھتا ہے، پہلا ممبر مثلاً زید ان ممبران کو جانتا ہے جن کی تشکیل اس

نے خود کی، لیکن اپنے سلسلہ کے تیسرے اور چوتھے مرحلوں کے ممبران کو نہیں جانتا، کیونکہ زید کا ان سے براہ راست کوئی تعلق نہیں ہے، کمپنی لالچ دیتی ہے کہ ہم زید کے واسطے سے آنے والے تمام ممبران کا کمیشن زید کو دیں گے، چاہے وہ کئی واسطوں کے بعد آئیں، لیکن زید کے لئے یہ ثابت کرنا دشوار ہے کہ تیسرے اور چوتھے مرحلے کے ممبران اسی کے سلسلے سے جڑے ہوئے ہیں، زید کے دعویٰ پر بالواسطہ انکار کر سکتے ہیں یا کمپنی اپنا کمیشن بچانے کے لئے ان سے انکار کر سکتی ہے اور چونکہ زید نے خود ان کے لئے براہ راست کوئی عمل نہیں کیا ہے، اس لئے اس کا اپنے دعوے کو ثابت کرنا ایک انتہائی مشکل کام ہوگا، یہ نیٹ ورک زید کے لئے ایک سبز باغ یا موہوم نفع سے زیادہ حیثیت نہیں رکھتا۔ اللہ کے رسول ﷺ نے معاملات میں غرر سے بچنے کا حکم دیا ہے، مذکورہ غرر کا شمار غرر کثیر میں ہوگا، نہ کہ غرر بیسر میں۔

☆☆☆

## حلال و حرام کے شرعی اصول اور نیٹ ورک مارکنگ

مولانا ابو العاص وحیدی ☆

اس موضوع سے متعلق سوالات کے جوابات سے پہلے حلال و حرام کے بارے میں ایک ضروری وضاحت ملاحظہ ہو! نعمان بن بشیرؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے ارشاد فرمایا:

”الحلال بین والحرام بین وبينهما مشبهات لا يعلمهن كثير من الناس فمن اتقى الشبهات استبرأ لدينه وعرضه ومن وقع في الشبهات وقع في الحرام..... متفق عليه“ (بحوالہ مشکوٰۃ المصابیح: کتاب اربع ابواب المكسب وطلب الخلال)۔

(حلال واضح ہے، حرام واضح ہے اور ان دونوں کے درمیان مشتبہ امور ہیں، جنہیں بہت سے لوگ نہیں جانتے، جو شخص شبہات سے بچے گا وہ اپنے دین اور آبرو کو محفوظ کرے گا اور جو امور مشتبہ میں پڑے گا وہ حرام میں واقع ہو جائے گا)۔

یہ حدیث بڑی اہمیت والی ہے، علامہ نوویؒ اس حدیث کی عظمت و اہمیت پر تبصرہ کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

”علماء اسلام کا اتفاق ہے کہ اس حدیث کا مقام بہت بلند ہے، اور اس میں بہت زیادہ فوائد مضمر ہیں، اس لئے وہ ان احادیث میں سے ایک ہے جن پر فقہ اسلامی کا دارومدار

ہے“ (حاشیہ مشکوٰۃ المصابیح بحوالہ مذکورہ رقم الحاشیہ ۵)۔

اس حدیث کا مطلب یہ ہے کہ حلال بالکل ظاہر ہے، اس طرح سے کہ اس کی حلت کے بارے میں نصوص وارد ہیں، جن سے جزئیات کا استخراج آسان ہے، اور اس طرح حرام ظاہر ہے، اس کے بارے میں بھی واضح نصوص ہیں، مگر حلال و حرام کے درمیان کچھ چیزیں ایسی ہیں جن کا حلال ہونا یا حرام ہونا واضح نہیں ہے، انہیں ”مشتبہات“ کہا جاتا ہے، ضروری ہے کہ امور مشتبہ سے بچا جائے تاکہ دین وغیرہ محفوظ رہے، اس لئے کہ جو شخص مشتبہات سے نہیں بچے گا وہ فعل حرام میں پڑ جائے گا۔

عصر حاضر میں خاص طور پر ایسے بہت سے مسائل ہیں جو مشتبہات کے قبیل سے ہیں، جن کے بارے میں اجتہاد کرتے وقت بڑی علمی و فتنی بصیرت اور وسعت نظر کی ضرورت ہے، ”نیٹ ورک مارکنگ“ کا مسئلہ بھی انہیں میں سے ہے، اب سوالات کے جواب ملاحظہ ہوں:

۱- سوال نامہ میں تجارت کی جو شکل ذکر کی گئی وہ جائز نہیں معلوم ہوتی، اس لئے کہ اس میں تماریکی بومحسوس ہوتی ہے، اس معاملہ میں ممبری اور خریداری خلط ملط ہوگئی ہے اور اس میں ”تلقی رکبان“ کی شکل بھی پائی جاتی ہے جو ممنوع ہے، ابو ہریرہؓ سے روایت ہے کہ پیغمبر عالم محمد رسول اللہ ﷺ نے فرمایا:

”لا تلتقوا الرکبان لبيع ولا یبيع بعضکم علی بیع بعض، ولا تناجشوا ولا یبع حاضر لباد.....“ (متفق علیہ بحوالہ مشکوٰۃ المصابیح ج ۱، باب المنصی عصمان ابو یوسف)۔

در اصل اسلامی شریعت یہ چاہتی ہے کہ اموال تجارت سے سب لوگ فائدہ اٹھائیں، اسی لئے حدیث میں مذکورہ شکلوں سے روکا گیا ہے، سوال نامہ میں تجارت کی جو شکل ہے اس میں بھی وہ حلت پائی جاتی ہے جس کی بنا پر ”تلقی رکبان“ وغیرہ سے روکا گیا ہے۔

۲- اس سوال کے تحت دونوں کمیشن میں فرق ضرور ہے، مگر ناجائز ہونے میں دونوں

یکساں ہیں، اس میں جو پہلی شکل ہے کہ کسی نے ایک شخص کو براہ راست ممبر بنایا جس کی خریداری پر اس کو کمیشن ملا تو چونکہ وہ کمیشن مجہول ہے، اس لئے درست نہیں، اور جو دوسری شکل ہے کہ بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر بھی اسے کمیشن ملا تو اس میں تماری کی ہو پائی جاتی ہے، اس لئے کہ اگرچہ یہ صورت ہوتی ہے کہ پہلا شخص سارے مراحل میں کارکنوں کے ساتھ تعاون کرتا ہے، مگر یہ بات بھی تو ہے کہ وہ اگر بعد کے مراحل میں کوئی تعاون نہ کرے پھر بھی اسے کمیشن ملتا ہے۔

۳- کمپنی کو جو ممبری فیس ادا کی جاتی ہے اس کے کچھ حصہ کو سامان کی قیمت قرار دینا اور کچھ حصہ کو فیس رکنیت قرار دینا یقیناً یہ بیع بالشرط ہے جو ناجائز اور حرام ہے، اس لئے بھی یہ تجارتی سسٹم درست نہیں ہے۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں یقیناً غرر پایا جاتا ہے، اس لئے کہ اگر کمپنی کا دیوالیہ ہو جائے تو سامان کی قیمت بھی گئی اور فیس رکنیت بھی، اور اگر دیوالیہ نہ ہو تب بھی غرر کا اندیشہ ہے اس لئے کہ سامان کی قیمت پہلے جمع ہوگئی، بعد میں پتہ نہیں کیسا سامان ملتا ہے، پہلی شکل میں غرر کثیر ہے اور دوسری شکل میں غرر قلیل۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکنگ میں شرکت کا حکم

مفتی شیری علی کجراتی ✽

اس تجارت میں شریک ہونا چند وجوہ سے ناجائز ہے

۱- اس میں دھوکہ بازی ہے، اس لئے کہ کمپنی کی مصنوعات اسی وقت ملتی ہیں جب ممبری فیس ادا کی جائے اور وہ مصنوعات بازار کی قیمت سے دو تین گنا زیادہ قیمت سے ملتی ہیں اور کمپنی کے نمائندوں کا کہنا ہے کہ یہ اشیاء بازار میں ملنے والی اشیاء سے بدرجہا بہتر ہیں، جبکہ ان کے بہتر ہونے کی کوئی گارنٹی نہیں، اس لئے کہ ہر کمپنی والا اپنی مصنوعات کی تعریف کرتا ہی ہے۔

۲- اس میں ممبری فیس ادا کرنا پڑتی ہے، اور کمیشن اس وقت ملتا ہے، جب دوسرے کو گراہک بنایا جائے، یہ بیع مع اشراط ہوئی جو ناجائز ہے، ”ہدایہ“ میں ہے: ”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیع وشرط“ (ہدایہ ۵۹۳)۔

(رسول اللہ ﷺ نے اس بیع سے منع فرمایا ہے جو شرط کے ساتھ ہو)۔

۳- اس تجارت میں غرر ہے، اس لئے کہ کمپنی کے ممبران بالواسطہ اور بلاواسطہ اتنی کثیر مقدار میں ہو سکتے ہیں کہ کمپنی کو اپنی مصنوعات ان کے لئے مہیا کرنا مشکل، بلکہ ناممکن ہو جائے گا، ”ترمذی“ میں ہے: ”عن ابي هريرة قال: نهى رسول الله ﷺ عن بيع الغرر وبيع الحصة“ (۲۳۳/۱)۔

✽ استاذ حدیث، جامعہ فلاح دارین، ترکیسر، بھروچ، کجرات۔

---

(حضرت ابو ہریرہؓ فرماتے ہیں کہ رسول اللہ ﷺ نے بیع غرر اور بیع حصاة سے منع فرمایا ہے)۔

۲- جب اس تجارت میں شرکت ہی ناجائز ہے تو کمیشن کے جواز میں فرق کا کیا سوال؟

خواہ ممبر بلا واسطہ ہو یا بالواسطہ، ہر حال ناجائز ہے۔

۳- جب اس تجارت میں شرکت ہی ناجائز ہے تو اب اس سے اس پر کوئی فرق نہیں پڑے گا کہ کل رقم کو فیس ممبری قرار دے دو یا کچھ رقم کو اشیاء کی قیمت قرار دو۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں غرر پایا جاتا ہے، اس لئے کہ کمپنی کے ممبران بالواسطہ اور بلا واسطہ اتنی کثیر مقدار میں ہو سکتے ہیں کہ کمپنی کو ان کے لئے اپنی مصنوعات مہیا کرنا مشکل، بلکہ ناممکن ہو جائے گا، نیز ہو سکتا ہے کہ کمپنی بند ہو جائے، اوپر والے ممبران کے لئے غرر قلیل اور نیچے والوں کے لئے غرر کثیر ہو سکتا ہے۔

☆☆☆



## نیٹ ورک مارکنگ غرر اور شرط باطلہ سے خالی نہیں

مولانا محمد اعظمی ✪

سوال میں اس نئی تجارت کی جو تفصیل بیان کی گئی ہے وہ مبہم اور تھنہ تو ضیح ہے، پہلی چیز یہ کہ کمپنی کا ممبر بننے والے کی حیثیت کیا ہے، مالکانہ ہے، یا ایجنٹ کی پوزیشن ہوتی ہے؟ دوسرے یہ کہ پہلے ممبر کی طرح دوسرے تیسرے وغیرہ مرحلہ وار ممبران کو بھی کمیشن ملتا ہے یا نہیں؟ اسی طرح اور بھی پہلو وضاحت طلب ہیں، بہر حال تجارت مذکورہ کے بارے میں سوالات کے جواب حسب ذیل ہیں:

۱- مذکورہ تجارت میں شریک ہونا جائز نہیں ہے، اس کی دلیل سول نمبر ۳ کے جواب میں آ رہی ہے۔

۲- براہ راست ممبر کو حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبران کے ذریعہ حاصل ہونے والے کمیشن کے درمیان فرق واضح ہے، پہلی صورت میں کمیشن اس کی شخصی محنت اور عمل کا عوض ہے، اور بالواسطہ کی صورت میں کمیشن دوسرے کے عمل و کوشش کا ثمرہ ہے، اس لئے اس میں پہلے شخص کو کمیشن دینا اور لیما بلا معوض عنہ یا بغیر معقود علیہ ہے، اور ایک طرح سے دوسرے کا حق اینٹھنا ہے، جو شرعاً ناجائز ہے، اس کی مثال ایسی ہے کہ ایک اجیر نے محنت مزدوری کیا، اور اس کی اجرت غیر اجیر کو دے دی گئی۔

۳۳، ۳۴ - کمپنی کو ادا کی جانے والی فیس ممبری میں سے جو رقم سامان کی قیمت میں محسوب ہوتی ہے، اگر اس کی مقدار معلوم و متعین ہے تو اس میں غر نہیں ہے، ورنہ دشمن مجہول ہونے کی بنا پر یہ معاملہ غر سے خالی نہیں ہوگا، جو باعث عدم جواز ہے، کیونکہ صحت عقد کے لئے معتقود علیہ اور دشمن دونوں کا معلوم و متعین ہونا شرط ہے، اگر ان میں سے ایک بھی مجہول ہو تو معاملہ صحیح نہیں ہوگا، ”لما فیہ من غر“۔

اس تجارت میں دوسرا غر یہ ہے کہ مرحلہ وارا زاول تا آخر ہر ممبر کمپنی کی ممبری اور اس کی مصنوعات کی خریداری کئی گنا زیادہ قیمت کے ساتھ اس لئے قبول کرتا ہے کہ ممبر سازی کے ذریعہ کمیشن حاصل ہوگا، جو اس گراں قیمت کا کفایہ یا نعم البدل ہوگا، ظاہر ہے کہ ممبر سازی میں خاطر خواہ یا حسب توقع کامیابی نہ ہونے کی صورت میں وہ نقصان اور خسارے سے دوچار ہوگا۔

”نیٹ ورک مارکنگ“ میں بڑا مفسدہ یہ ہے کہ اس میں کئی ناجائز شرطیں پائی جاتی

ہیں:

پہلی بنیادی شرط: خریدار کو کمپنی کی ممبری مع فیس قبول کرنی ہوتی ہے، جو بالکل خلاف مقتضائے عقد ہے، اور ایسی ایک شرط بھی بالاتفاق باطل ہے، ”قال رسول اللہ ﷺ: کل شرط لیس فی کتاب اللہ فهو باطل“ (متفق علیہ)۔

دوسری باطل شرط: عقد بیع کے لئے عقد اجارہ کی شرط ہے، یعنی سامان کی خریداری کے لئے ممبر سازی مع اجرت (کمیشن) کی شرط ہوتی ہے، اگرچہ اس کو شرط سے تعبیر نہ کیا جائے، لیکن اصل عقد میں یہ شرط ملحوظ ہوتی ہے، اور قاعدہ ہے: ”المعروف عرفا كالمشروط شرطاً“۔

تیسری شرط: کمپنی اپنے گراہک (مشتری) کو CD فراہم کر کے یہ شرط عائد کرتی ہے کہ وہ غریب بچوں کو مفت تعلیم دے، یہ شرط دو وجوہات سے باطل ہے، ایک تو یہ خلاف مقتضائے عقد ہے، دوسری وجہ یہ ہے کہ اس شرط کا تعلق مستقبل سے ہے، اور ہر ایسی بیع جو شرط مستقبل کے

ساتھ شرط ہو اس سے بیع منعقد ہی نہیں ہوتی ہے، اس قسم کی شرط میں سے ایک شرط بھی جس تجارت اور بیع میں پائی جائے گی وہ ناجائز ہوگی، اس پر کئی شرعی دلائل قائم ہیں:

ایک حدیث میں ہے: ”نہی عن بیعتین فی بیعة وفی روایة“ نہی عن صفقین فی صفقة واحدة“ (احمد ۲/۲۰۵، ترمذی ۵/۳۳۳)۔

یعنی ایک بیع یا معاملہ میں دوسری بیع یا دوسرا معاملہ داخل کرنے سے رسول اللہ ﷺ نے منع فرمایا ہے، دوسری حدیث میں ہے: ”لا یحل شرطان فی بیع“ وفی روایة: ”نہی عن شرطین فی بیع“ (احمد ۲/۱۷۹، ترمذی، ابوداؤد نسائی وغیرہ) یعنی ایک بیع میں دو شرطیں جائز نہیں ہیں۔

تجارت مذکورہ میں مؤخر الذکر دونوں شرطیں ان حدیثوں میں مذکور ”بیعتین فی بیعة“ اور ”شرطان فی بیع“ کا مصداق ہیں، فقہاء اور شارحین حدیث نے اس ممنوع بیع کی جتنی صورتیں بیان کی ہیں ان میں ایک یہ ہے: ”بعثک داری ہذہ علی أن أوجرک، أو علی أن توجرنی کذا“ (المغنی ۳/۳۳۳) (میں نے اپنا یہ مکان تمہیں اس شرط پر بیچا کہ میں تم کو اپنا اجیر بناؤں، یا تم مجھے اجیر بناؤ)۔

خلاصہ یہ کہ ”نیٹ ورک مارکنگ“ میں غرر اور متعدد شرط باطلہ و فاسدہ کے پائے جانے کی وجہ سے وہ ناجائز ہے۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکنگ - شرعی جائزہ

ایم اے عبدالقادر عبداللہ قادری ☆

واضح ہو کہ کوئی بھی تجارت اسلامی حدود میں رہ کر ہی شرعی و جائز ہوتی ہے، جہاں بھی اسلامی حدود کو پار کرنا لازم آئے، وہ تجارت غیر شرعی ہوگی، ”نیٹ ورک بزنس“ اسلامی حدود میں نہیں آتی، اس لئے کہ اس میں ایک طرح کی دھوکہ دہی ہے۔

دھوکہ کی وضاحت فقہائے مذاہب نے کچھ اس طرح کی ہے:

”الغرور ما یكون مستورا العاقبة“ (الموسط المنصی ۱۲ / ۱۹۳)۔

”الغرور ما انطوی عنه امره و خفی علیہ عاقبتہ“ (شرح المصوب ۱۹ / ۵۲۷)۔

یہ دھوکہ ”نیٹ ورک بزنس“ میں بھی موجود ہے، نیٹ ورک تجارت میں صرف اشیاء کی خرید و فروخت ہی نہیں ہوتی، بلکہ اس کے ذریعہ صارف اور خریدار ہر کوئی اپنے بینک بیلینس میں اضافہ چاہتا ہے، اور یہ اضافہ بھی پوری طرح مجہول ہے، کہ ممبر کی زیادتی سے اس میں زیادتی ہوتی رہتی ہے اور ممبروں کی زیادتی خود مجہول ہے، زیادہ سے زیادہ یہ ہوگا کہ وہ اپنے ذریعہ بنائے گئے ممبروں کا حساب کتاب رکھے گا، لیکن اس کے ذریعہ بنائے گئے ممبروں کے ذریعے جو ممبر تیار کئے جائیں گے اس کا حساب و کتاب یقیناً اس کے پاس نہیں ہوگا، یہ جہالت ہی فقہاء کے بتائے گئے غرر (یعنی دھوکہ) کا سبب ہے، اور ایسی کوئی بھی تجارت جس میں دھوکہ ہو وہ بالاتفاق غیر شرعی،

غیر اسلامی اور ناجائز ہے۔

امام نووی فرماتے ہیں:

”وأما النهی عن بیع الغرر فهو أصل عظیم من أصول کتاب البیوع ولهذا قدمه مسلم ویدخل فیہ مسائل كثيرة“ (شرح مسلم ۴/۵۱۶)۔  
اور ”الفقه الاسلامی“ میں ہے: ”وقد اتفق الفقهاء علی عدم صحة بیع الغرر“ (۳۳۸/۳)۔

ہاں بعض تجارتوں میں قدرے دھوکہ کو جائز بتایا گیا ہے، ڈاکٹر و بہ زحیلی اس کی صراحت کرتے ہیں:

”(الغرر الیسیر) الغرر والجهالة ثلاثة أقسام: كثير ممنوع إجماعاً، وقليل جائز إجماعاً، ومتوسط اختلف فیہ، هل يلحق بالأول أو الثاني وقد أجاز الحنفية بیع ما يشتمل علی غرر يسير كالأشياء التي تختفی فی قشرها كالجوز واللوز“ (الفقه الاسلامی وادلتہ ۳/۳۳۰)۔

لیکن وہ بھی ہر طرح مشروط ہے، امام نووی فرماتے ہیں:

قال العلماء: مدار البطلان بسبب الغرر والصحة مع وجوده علی ما ذكرناه وهو أنه إن دعت حاجة إلى ارتكاب الغرر ولا يمكن الاحتراز عنه إلا بمشقة وكان الغرر حقيراً أجاز البيع وإلا فلا“

مذکورہ عبارت سے چار شرائط کے ساتھ دھوکہ کے باوجود تجارت کا جواز مستفاد ہوتا

ہے۔

۱- تجارت میں ضرورت کا تحقق ہو۔

۲- دھوکہ سے بچنا بالکل ناممکن ہو، یعنی اس کے بغیر تجارت ہو ہی نہیں سکتی ہو۔

---

۳- جو پوشیدگی یا خفا ہے وہ بالکل بیسرحقیر ہو۔

۴- غریب یا دھوکہ اصول میں ہرگز ہرگز نہ ہو، بلکہ فروغ میں ہو۔

”نیٹ ورک برنس“ میں ان شرائط میں سے کوئی شرط بھی نہیں پائی جاتی، یہ تجارت نہ تو ضروری و لازمی ہے اور نہ ہی اس سے بچنا مشکل ہے، نیز اس میں بیع کا یہ معنی کہ فوری طور پر لین دین کا معاملہ طے پا جاتا ہے، مفقود ہے، بلکہ اکاؤنٹ میں روپے آتے رہتے ہیں اور معاملہ جاری رہتا ہے۔ اس طرح نیٹ ورک برنس میں بہت بڑا دھوکہ پایا جاتا ہے۔ لہذا یہ تجارت ناسد ہے اور اس طرح کی کسی تجارت میں مسلمانوں کو شریک ہونا ممنوع ہے۔

☆☆☆

## جواب متعلقہ نیٹ ورک مارکنگ

مولانا سید محمد سلمان منصور پوری ☆

نیٹ ورک مارکنگ کی مختلف صورتیں آج کل رائج ہو گئی ہیں، اس لئے جس کمپنی کے بارے میں سوال ہو جب تک اس کے ضوابط حتمی طور پر تفصیلاً معلوم نہ ہوں اس کا حکم متعین کرنا دشوار ہے، تاہم اصول کی روشنی میں سوالنامہ میں اٹھائے گئے سوالات کا مختصر جواب پیش خدمت ہے:

۱- اگر کوئی شخص ذاتی استعمال کے لئے سامان کی خریداری کے مقصد سے مذکورہ کمپنی کا ممبر بنے اور اسے کمپنی کی بونص ایکیموں سے کوئی دلچسپی نہ ہو تو اس میں شرعاً کوئی حرج معلوم نہیں ہوتا۔

”البيع ینعقد بالایجاب والقبول إذا كانا بلفظی الماضی“ (بدایہ اشرفی

۱۸۳)۔

۲- براہ راست ممبر بنانے پر متعین کمیشن لینے کی گنجائش نکل سکتی ہے، بشرطیکہ اجرت پہلے سے متعین ہو، مثلاً: یہ طے ہو کہ ایک ممبر بنانے پر پچاس روپے ملیں گے، لیکن اگر اجرت باقاعدہ متعین نہ ہو تو اجارہ فاسدہ ہونے کی وجہ سے یہ معاملہ ناجائز ہوگا، اسی طرح بالواسطہ ممبر بننے والوں کی ممبر سازی یا خریداری پر کمیشن لینا جائز نہیں ہے، کیونکہ بالواسطہ ممبری پر پہلے ممبر کے

عمل کا کوئی اثر نہیں ہے، اس لئے اس کو اجارہ کے دائرہ میں نہیں رکھا جاسکتا ہے۔

”وشرطها كون الأجرة و المنفعة معلومتين؛ لأن جهالتهمما تفضي إلى المنازعة“ (درمنازع الثانی زکریا ۷/۷۰) ”تفسد الإجارة بالشروط المخالفة لمقتضى العقد، فكل ما أفسد البيع كجهالة ماجور أو أجرة أو مدة أو عمل“ (درمنازع الثانی زکریا ۷/۶۳)۔

۳۔ کمپنی کی فیس ممبری شرعاً سامان کی قیمت ہی ہے، اگرچہ اسے کمپنی والے اپنے طور پر فیس رکنیت اور قیمت کے درمیان تقسیم کریں، اس لئے کہ کمپنی بغیر فیس رکنیت کے بیع کا معاملہ ہی نہیں کرتی۔

”والمعنى هو المعتبر في هذه العقود“ (بذاریہ شرفی ۱۸/۳)۔

”الاعتبار للمعنى في العقود لا للألفاظ“ (قواعد الفقہ ۶۰، قاعدہ نمبر ۳۷)۔

۴۔ جب خریدار دیکھ بھال کر کے سامان خریدے اور خریداری پر راضی ہو تو اسے غرر قرار نہیں دیا جاسکتا، البتہ اگر کسی صورت میں واقعتاً غرر موجود ہو تو ظاہر ہے کہ وہ ممنوع ہوگی۔

”إنه في اللغة والشريعة المبادلة وزيد فيها التراضي“ (البحر الرائق کوئٹہ

۲۵۷/۵)۔

☆☆☆



## نیٹ ورک مارکنگ اور کمیشن کا مسئلہ

مفتی جمیل احمد زبیری ☆

۱- نیٹ ورک مارکنگ نامی یہ تجارت شرعاً جائز نہیں ہے، اپنی ممبری کی بنیاد پر، دوسرے اپنے بنائے ہوئے، یا بنائے ہوئے ممبروں کے بنائے ہوئے ممبروں سے کمیشن لینا سو ہے۔ ”وہو فضل خال عن عوض بمعيار شرعی“ (الدر المختار ۴/۱۹۶)۔

۲- اگر اس نے کسی کو ممبر بنایا ہے تو صرف اسی ممبر کی خریداری پر بطور محنتانہ، کچھ معاوضہ دینے کی گنجائش ہے، لیکن صرف ایک بار، نہ کہ ہر خریداری پر، اور اس دوسرے ممبر کے بنائے ہوئے ممبروں سے کمیشن یا محنتانہ یا کسی قسم کا معاوضہ حاصل کرنا ایک بار بھی جائز نہیں ہے۔

۳- اگر دونوں رقموں کو ایک ساتھ ملا کر بلا تعین دیا ہے تو بلاشبہ یہ صورت بیع یا شرط کی ہے جو کہ ممنوع ہے۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں معاملہ کرنے والے ممبر کے ساتھ غرر پایا جاتا ہے، کیونکہ کسی ممبر کو معلوم نہیں ہے کہ اسے کتنا نفع حاصل ہوگا اور یہ غرر، غرر کثیر کے دائرہ میں آتا ہے۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکٹنگ - اجارہ فاسدہ کا حکم

ڈاکٹر ظفر الاسلام اعظمی ☆

۱- بندہ کی ناقص رائے یہ ہے کہ یہ اجارہ فاسدہ کے قبیل سے ہے، کیونکہ اجرت یہاں پر غیر معلوم ہے جب کہ آقا ﷺ کا ارشاد ہے ”ومن استأجر أجراً فليعلمه أجره“ (رواہ عبدالرزاق)۔

۲- دونوں طرح کے کمیشن میں فرق نہیں ہونا چاہئے، کیونکہ دونوں کی بنیاد تو ایک ہی ہے اور وہ ہے حق اجرت۔

۳- چونکہ یہ معاملہ مشروط ہے، اس لئے درست نہیں ہونا چاہئے، ”نہی رسول اللہ ﷺ عن بيع وشروط“ الا یہ کہ سامان کی قیمت اور ممبری فیس دونوں کی علاحدہ علاحدہ صراحت ہو، نیز سامان کی خریداری کی بھی شرط نہ ہو۔

۴- سوال میں درج شدہ معاملہ میں اجرت فاسدہ کے ساتھ ساتھ شرط فاسدہ بھی موجود ہے، اس لئے اس میں غرر کثیر موجود ہے اور غرر کثیر کا حکم ظاہر ہے۔

شیخ عبدالرحمان الجزیری تحریر فرماتے ہیں: ”الغرر الكثير لا يغتفر والغرر اليسير يغتفر“ (کتاب الفقہ علی المذاهب الاربعہ)۔

☆☆☆

☆ شیخ الحدیث و صدر المدرسین جامعہ دارالعلوم سکویہ پولی۔

## نیٹ ورک مارکنگ دھوکہ کا معاملہ ہے

مولانا ظہیر احمد قاسمی ☆

اس ”مائی لیول مارکنگ“ میں دھوکہ، غرر اور جو اپایا جاتا ہے، اس میں آخر میں ممبر بننے والے اشخاص خسارہ میں رہ جاتے ہیں، آخری ممبر اگر کوئی ممبر نہ بنا پایا تو وہ اپنی لگائی ہوئی رقم وصول نہیں کر سکتا، کیونکہ ممبر بننے وقت سامان کی قیمت سے کافی زیادہ وصول کیا جاتا ہے، اس تجارت میں لالچ کی بنیاد پر انسان شرکت کرتا ہے کہ شاید وہ زیادہ ممبر بنالے، لیکن حقیقت میں ممبر کیا بنانا ہے اس کو بے وقوف بنانا ہے کہ کم قیمت اشیاء کو زیادہ قیمت پر خریدنے کے لئے اس بنیاد پر اس کو تیار کیا جاتا ہے کہ تم بھی کسی کو ممبر بناؤ یا بے وقوف بناؤ تو تم کو اتنا اتنا فائدہ ہوگا، چنانچہ وہ ممبر نہ بنا سکا تو اس کی رقم ڈوب جائے گی، اور وہ خسارہ میں رہے گا، اور جس کے تحت جتنے زیادہ ممبر ہوں گے وہ اتنا ہی فائدہ میں رہے گا۔

یہ بھی دیکھا گیا ہے کہ ایسی کمپنیاں شروع میں اچھا مال مارکیٹ میں لاتی ہیں اور پھر بعد میں اس کی کوالٹی (Quality) کافی ہلکی کر دیتی ہیں اور قیمتیں وہی رہتی ہیں، یہ بھی دھوکہ ہے، اس لئے اس میں غرر کثیر ہے غرر قلیل نہیں۔

۱- اس طرح کی تجارت پر دونوں طرح کے کمیشن ناجائز ہوں گے۔

---

۲- اس بیج میں غرر اور جو ابھی ہے اور بیج بالشرط کے دائرہ میں بھی آئے گی۔  
۳- اس میں غرر کثیر، بلکہ جو ابھی پایا جاتا ہے کہ اگر آگے ممبر شپ کی تو تمہاری رقم نکل  
جائے گی ورنہ مول بھی چا جائے گا۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکنگ شرع اسلامی کے تناظر میں

مفتی محمد نذیر اختر قاسمی ☆

شریعت اسلامیہ کے اصول و بنیاد عدل و انصاف پر قائم ہے۔ وہ دوسروں پر ظلم و جبر کو کبھی کوارہ نہیں کرتا ہے، اسی لئے شریعت نے ناجائز اور باطل طریقہ پر مال حاصل کرنے کو منع کیا ہے، ارشاد ربانی ہے: ”وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ“ (سورہ بقرہ ۱۸۸) تاکہ حلال و حرام کی تمیز رہے۔

آج تجارت کے نام پر اور ”بزنس“ کا لیبل لگا کر بہت سی کمپنیاں بازار میں اتری ہیں، انہیں میں سے کچھ کمپنیاں ”نیٹ ورک مارکنگ“ کے کام پر مامور ہیں۔ نیٹ ورک مارکنگ میں کمپنی کی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت نہیں ہوتیں، بلکہ جو شخص کمپنی کا ممبر بنتا ہے، اسی کو کمپنی کی مصنوعات فراہم کی جاتی ہیں، خریدار کو خریدی ہوئی اشیاء کے ساتھ ایک سہولت یہ بھی دی جاتی ہے کہ وہ جن لوگوں کو اپنے علاوہ ممبر بناتا ہے اور کمپنی سے سامان خریدنے کے لئے آمادہ کرتا ہے، اس پر کمپنی کمیشن دیتی ہے، پھر یہ کمیشن صرف ان خریداروں تک محدود نہیں رہتا، جس کو اس نے خریدار بنایا ہے، بلکہ اس کے ذریعہ بنے ہوئے خریدار سے جو آگے خریدار تیار ہوتے ہیں، ان کی خریدار پر بھی پہلے شخص کو کمیشن ملتا رہتا ہے اور مرحلہ وار یہ سلسلہ آگے تک جاتا ہے۔ اس نیٹ ورک مارکنگ میں ایجنسی کی طرح حد بندی نہیں ہوتی ہے، بلکہ کمپنی کا کوئی ممبر کسی علاقہ کے

فر او کو ممبر بنا سکتا ہے، اس طرح کام کا بڑا میدان ملتا ہے اور اس کی محنت کا دائرہ کار بڑھ جاتا ہے۔

اس سلسلہ میں ہمیں یہ دیکھنا چاہئے کہ خرید و فروخت کے سلسلہ میں شریعت کا نقطہ نظر کیا ہے، نبی کریم ﷺ نے بیع کے ساتھ شرط کو منع فرمایا ہے:

”نہی رسول اللہ ﷺ عن بیع و شرط“ (طبرانی)۔

صاحب ”ہدایہ“ نے لکھا ہے کہ ہر ایسی شرط جس سے کسی ایک فریق کا فائدہ ہو بیع کو فاسد کر دیتا ہے۔

”وہو من اهل الاستحقاق فيفسد“ (ہدایہ ۶۲/۳)۔

نیٹ ورک مارکنگ میں بنیادی شرط خریداری کے ساتھ ممبر بننے کی ہے، یہ ایسی شرط ہے، جس کا عقد بیع متقاضی نہیں ہے، اب اگر کوئی شخص قیمت دے کر ممبر بن گیا تو اب وہ دوسروں کو ممبر بنانے کی کوشش میں لگا رہتا ہے، لیکن مرحلہ وار ممبر بناتے بناتے ایک موقع آئے گا جب ممبر بنانے کے لئے کوئی نہیں رہے گا۔ ایسے میں جو بعد کے ممبران ہوں گے وہ کمیشن کے اعتبار سے گھائے میں رہیں گے اس طرح یہ ایک دھوکہ ہے جو کمپنیاں اپنے گراہک سے مال بٹورنے کے لئے دیا کرتی ہیں اور شریعت اسلامیہ نے بیع کی ان تمام شکلوں کو ممنوع قرار دیا ہے، جس میں کسی بھی طرح کے دھوکہ کا اندیشہ ہو۔

علامہ نووی رقمطراز ہیں:

”أما النهی عن بیع العور فهو أصل عظیم من أصول کتاب البیوع“

(اصح لمسلم کتاب البیوع باب ابطال بیع الملامتہ)۔

اسی وجہ کر شریعت نے ”بیع ملامتہ، بیع منابذہ، بیع قبل القبض، بیع نجش“ اور اس قسم کی

دوسری شکلوں کی بیع کو ممنوع قرار دیا ہے؛ کیونکہ ان تمام شکلوں میں غرر کا تحقق ہوتا ہے۔

علامہ ابن نجیم مصری نے اپنی معرکہ الآراء کتاب ”المحرر اراق“ میں لکھا ہے کہ صحت بیع کے لئے ضروری ہے کہ وہ شرط فاسد سے خالی ہو۔

”ومنها خلوه عن شرط وهو أنواع شرط فی وجوده غور“ (۲۸۱/۵)۔

۱- ان تمام تفصیلات کی روشنی میں مناسب ہے کہ اس قسم کی تجارت میں شرکت کو ممنوع قرار دیا جائے، کیونکہ اس میں شرط فاسد اور غرر متحقق ہے۔

۲- جب شرکت درست نہیں ہے تو بالواسطہ وبلاواسطہ خریداری پر کمیشن کا حکم بھی یکساں ہوگا، اس لئے کہ مال جو پہلے خریدار سے بیجا جا رہا ہے، اس میں بھی پہلے شخص کی حیثیت بائع کی نہیں ہے اور نہ ہی مال اس کے قبضہ میں ہے۔

۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے، اس کے کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دینا اور کچھ کو فیس رکنیت، یہ صورت بیع بالشرط کے دائرہ میں آتی ہے، اس لئے کہ ممبری کے لئے سامان خریدنا شرط اور سامان خریدنے کے لئے ممبر ہونا، یہ ایسی شرط ہے جو ”لا یقتضیہ العقد“ کے دائرہ میں آتی ہے۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں لبھانے کا جو عمل ہے وہ حقیقتاً دھوکہ ہے، کیونکہ ممبر سازی کا جو عمل ہے وہ آگے بڑھتے بڑھتے کہیں رک جائے گا تو سارے افراد کے ممبر بن جانے کی وجہ سے جو یقیناً بالفرض ہے، یا پھر ان افراد کے باقی نہ رہنے کی وجہ سے جن کی اس طرح کے کاروبار میں دلچسپی ہو، بہر صورت جو لوگ بعد میں ممبر بنیں گے اور وہ ممبر نہ بنا پائیں گے تو گھائے میں رہیں گے، کیونکہ اس طرح کی تجارتوں میں اصل فائدہ اور کمیشن ممبر بنانے پر ہی ملتا ہے، جب کمیشن ہی نہیں ملے گا تو اس میں شرکت کا فائدہ کیا ہوگا۔

خلاصہ یہ ہے کہ اس طرح کی تجارت ایک دھوکہ ہے اور اس میں غرر کثیر ہے، اس لئے تجارت کی ایسی شکلوں سے پرہیز کرنا چاہئے۔

## نیٹ ورک مارکنگ - ایک جدید تجارتی شکل

مفتی شاد علی تھامی ☆

”نیٹ ورک مارکنگ“ تجارت کی ایک شکل ہے، جو نئی زمانہ مروج ہے، شرعی نقطہ نظر سے چند پہلو قابل غور ہیں، ایک یہ کہ جب کوئی ممبر بننا چاہتا ہے تو اسے لازمی طور پر اپنی ادا کردہ رقم کے ایک حصہ سے کمپنی کے اشیاء کی خریداری کرنی پڑتی ہے، اور کچھ رقم کو بہ طور فیس ممبری مان کر ممبر بننا پڑتا ہے، اگر ممبر اپنے آپ کو صرف خریدار تصور کرے اور یہ مقصد ہو کہ وہ صرف کمپنی کی مصنوعات اور اشیاء کی خریداری کیا کرے گا، ممبر سازی کا کام نہیں کرے گا، تو پھر فیس ممبری کی شرط شرط فاسد متصور ہوگی، اور شرط فاسد کی وجہ سے معاملہ ناجائز ہوگا۔

اگر کوئی کاروبار کرنے کی حیثیت سے شریک ہو، یعنی اس کا مقصد ممبر سازی کے ذریعہ روپیہ کمانا ہو تو شریعت میں کاروبار سے نفع اٹھانے کی بنیادی دو ہی صورتیں ہیں: اول سرمایہ کے ذریعہ فائدہ اٹھانا، دوسرے محنت کے ذریعہ فائدہ اٹھانا، لیکن ”نیٹ ورک مارکنگ“ میں ایک مرحلہ وہ بھی آتا ہے جب ممبر کو بغیر کچھ کبھی کمیشن ملتا رہتا ہے، جس میں نہ تو اس کا سرمایہ ہوتا ہے اور نہ اس کی محنت ہوتی ہے، گویا یہ صورت شریعت کے متعین کردہ کسی بھی کاروبار، جیسے شرکت، مضاربت وغیرہ کے دائرہ میں نہیں آتی ہے، بہر حال اس تمہید کے بعد سوالوں کے جوابات اس



طرح ہیں:

۱- اس تجارت میں شریک ہونا جائز نہیں ہے، کیونکہ اس کے اصول و ضوابط شریعت کے بیان کردہ جائز کاروبار کے دائرہ سے خارج ہیں۔

۲- جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر ملنے والے کمیشن کا حکم الگ الگ ہے، پہلی صورت میں چونکہ اس کی محنت شامل ہے، اس لئے اسے محنت کا معاوضہ کہا جائے گا، اس صورت میں اس شخص کی حیثیت ایجنٹ کی ہوگی جسے فقہاء ”سمسار“ سے تعبیر کرتے ہیں، فقہاء نے صراحت کی ہے کہ ایجنٹ کی حیثیت سے روپیہ کمانا درست ہے، لیکن جو کمیشن بلا واسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر حاصل ہو وہ اس کے حق میں ناجائز ہے، کیونکہ اس میں نہ تو اس کی محنت ہے اور نہ اس کا کوئی سرمایہ لگا ہے۔

۳- اس سوال کا جواب تمہید میں آچکا ہے کہ ”نیٹ ورک مارکنگ“ کے معاملہ میں اگر کوئی کاروباری نقطہ نظر سے نہیں، بلکہ محض کمپنی کی مصنوعات اور اشیاء کی خریداری کی غرض سے شرکت کرتا ہے تو فیس ممبری کی ادائیگی شرط فاسد کے دائرہ میں آجاتی ہے، جو معاملہ کے لئے مضر ہے اور اگر کوئی اس کاروبار کو تجارتی نقطہ نظر سے اختیار کرتا ہے پھر بھی یہ درست نہیں ہے، جیسا کہ تمہید میں گذرا۔

۴- غرر کہتے ہیں ”مستور العاقبہ“ کو یعنی جس کا انجام معلوم نہ ہو، صورت مسئولہ میں غرر ہے کیونکہ ممبر بننے کے بعد کسی ممبر کو یہ معلوم نہیں کہ وہ کتنے لوگوں کو ممبر بنا سکے گا، بلکہ یہ بھی ممکن ہے کہ وہ ایک بھی ممبر نہ بنا سکے، اور جب نئے ممبر کی شمولیت اور اس کی تعداد مجہول ہے تو اسے یہ بھی معلوم نہیں ہوتا کہ اسے آئندہ کتنا کمیشن مل سکے گا، نیز یہ بھی معلوم نہیں کہ یہ کمپنی کب بند ہو جائے، نیز بعض کمپنیوں کا کچھ ہدف بھی رہتا ہے کہ مثلاً صرف اتنی ہی تعداد تک وہ ممبر بنائے گی،

اس کے بعد ممبر سازی روک دے گی، اس لئے یہ بھی معلوم نہیں کہ کب کمپنی ممبر سازی میں روک لگا دے، ان سب وجوہ کی بنیاد پر اس معاملہ میں غرر کثیر ہے جو بذات خود مفسد معاملہ ہے، لیکن غور کیا جائے کہ فی زمانہ اس طرح کے غرر کو بعض معاملات میں مروج ہونے کی وجہ سے برداشت کر لیا گیا ہے، جیسا کہ کمیشن کے طور پر کاروبار کرنا کہ اس میں بھی اسی طرح کی جہالت ہوتی ہے، اسی بنیاد پر فقہ حنفی کے نقطہ نظر سے کمیشن کے طور پر کاروبار ناجائز ہے، مثلاً یہ معاملہ طے ہوا کہ اگر زید فلاں زمین فروخت کروادے جو ”الف“ کی ہے تو ”الف“ اسے دس فیصد کمیشن دے گا، کمیشن کا یہ معاملہ کو کہ فقہ حنفی کی رو سے ناجائز ہے، لیکن اس طرح کے مسائل میں عام طور پر فقہاء مالکیہ کی رائے پر عمل کیا جاتا ہے، کیونکہ ان کے نزدیک اس طرح کی جہالت مفسد معاملہ نہیں ہے اور ضرورت کو دیکھتے ہوئے فی زمانہ کمیشن کے طور پر کاروبار جائز قرار دیا جاتا ہے، اس لئے ”نیٹ ورک مارکنگ“ میں جو جہالت اور غرر ہے، کو کہ کثیر ہے، لیکن موجودہ حالات میں فقہاء مالکیہ کی رائے سے استفادہ کیا جاسکتا تھا، لیکن نیٹ ورک مارکنگ کے جو اصول و ضوابط ہیں، وہ شریعت کے مسلمہ اصول کے مغاثر ہیں، اس لئے یہ کاروبار جواز کے دائرہ سے باہر ہے، جس کی قدرے تفصیل تمہید میں آچکی ہے۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکنگ شریعت کی نظر میں

مولانا عطاء اللہ تاقی ☆

موجودہ دور میں ایک نیا طریقہ تجارت تیزی سے پھل پھول رہا ہے، جسے ”نیٹ ورک مارکنگ یا مٹی لیول مارکنگ“ کے نام سے جانا جاتا ہے، یہ طریقہ تجارت سرمایہ دارانہ نظام معیشت کی پیداوار ہے۔

دنیا میں اس وقت جو مختلف معاشی نظام رائج ہیں ان میں دو نظام نمایاں ہیں: ایک اشتراکی نظام، دوسرا سرمایہ دارانہ نظام، اشتراکی نظام ایک معاشی نظریہ کے بطور کمزور ہو چکا ہے، اس لئے پوری دنیا پر سرمایہ دارانہ نظام حاوی اور مسلط ہے، دنیا کے ذہن ترین افراد بڑی عیاری اور شاطرانہ انداز میں اس کی منت نئی اور پرفریب شکلیں دنیا کے سامنے پیش کرتے رہتے ہیں، سرمایہ دارانہ نظام بنیادی طور پر اسلامی نظریہ معیشت سے بالکل جدا متوازی نظام ہے، اس لئے اس کی شاطرانہ چالوں اور فکری غلطیوں کو زیادہ باریک بینی کے ساتھ سمجھنے کی ضرورت ہے۔

”مٹی لیول مارکنگ“ کی جو تفصیلات اکیڈمی کے سوالنامہ میں درج ہیں، ان کے علاوہ دوسرے مصدق ذرائع، مثلاً خود اس کے ایجنٹوں اور نمائندوں سے کی گئی بات چیت سے جو تصویر ابھرتی ہے وہ کچھ اس طرح ہے:

الف - اس طریقہ تجارت کے تحت قائم کمپنی اپنی مصنوعات کی فروختگی کے لئے کئی

شرطیں عائد کرتی ہیں، مثلاً (۱) متعینہ فیس ادا کر کے کمپنی کا ممبر بننا ہوگا، (۲) کمپنی کے ہر ممبر کو نیا ممبر بنانا ہوگا۔ (۳) ایک ممبر بلا واسطہ یا بالواسطہ جتنے ممبر بنائے گا ان تمام ممبران کی خریداری پر اسے کمیشن دیا جائے گا (ان شرائط کا مقصد مستقل اور یقینی خریدار اور پرچارک مہیا کرنا ہے)۔

ب۔ کھلی مارکیٹ میں فروخت ہونے والی مصنوعات کے مقابلہ میں کمپنی کی مصنوعات دو گنی تین گنی مہنگی ہوں گی (اس کی وجہ یہ سمجھ میں آتی ہے کہ ممبران کو کمیشن دینا ہے)۔

ج۔ ممبران اس کی مہنگی مصنوعات کیوں خریدیں گے؟ اس ہدف کو پانے کے لئے پروپیگنڈے کے ذریعہ ممبران کو یہ باور کرایا جاتا ہے کہ اس کی مصنوعات بدرجہا فائق اور مفید ہوتی ہیں (ممبران چونکہ فیس دے چکے ہیں اور کمیشن کالاچ بھی ہے، اس لئے مہنگی مصنوعات خریدنے پر مجبور ہیں)۔

د۔ عام رجحان کمپنی کے خلاف نہ ہو جائے یا پھر حکومت کا شکنجہ نہ کس جائے اس سے بچنے کے لئے اس طریقہ تجارت میں خدمت خلق اور اشاعت علم کا پہلو بھی شامل کر لیا گیا ہے۔

ھ۔ عمومی ذہن سازی کے لئے ممبران کے ذریعہ یہ باور کرایا جاتا ہے کہ مصنوعات کی تشہیر پر خرچ ہونے والی لمبی رقم بچا کر کمپنی اپنے ممبران کو کمیشن دیتی ہے، اس طرح اپنی کفایت شعاری ظاہر کی جاتی ہے۔

اس طرح تجارت پر غور کیا جائے تو ظاہر ہوتا ہے کہ بڑی عیاری کے ساتھ خوبصورت اور دلفریب انداز میں اپنی تجوری بھرنے کا سامان کیا گیا ہے، اسلامی معیشت و تجارت کی روشنی میں دیکھا جائے تو ”ملٹی لیول مارکنگ“ کا پورا طریقہ تجارت ”بیع بالشرط“ کے دائرہ میں آتا ہے۔

کمپنی اپنی مصنوعات کی فروختگی کے لئے جو شرطیں عائد کرتی ہے وہ سب شرائط فاسد ہیں، کیونکہ (الف) وہ شرطیں شریعت، عرف اور مقتضائ عقدتینوں کے خلاف ہیں، (ب) ان

شرائط سے صرف ایک فریق، یعنی کمپنی نفع اٹھاتی ہے۔ ”تنویر الابصار“ میں ہے:

”ولا بیع بشرط لا یقتضیہ العقد ولا یلائمہ، وفیہ نفع لأحدهما أو لمییع لأهل الاستحقاق ولم یجر العرف بہ، ولم یرد الشرع بجوازہ“

(۱۳۵،۳-۱۳۶)

(ایسی شرط کے ساتھ بیع کرنا جائز نہیں جو شرط تقاضائے عقد کے خلاف اور اس کے مناسب نہ ہو اور اس شرط سے متعاقبین میں سے کسی کا نفع ہو اور عرف عام کے خلاف ہو اور شریعت اس کو جائز نہ رکھتی ہو)۔

علامہ شامی فرماتے ہیں:

”المراد بالنفع ما شرط من أحد العاقدین علی الآخر“ (۱۳۶،۳)۔

(متعاقبین میں سے ایک دوسرے کے لئے نفع کی شرط رکھیں) (تو ایسی شرط فاسد ہے)۔

خلاصہ یہ کہ ”ملٹی لیول مارکنگ“ ایک ایسا طریقہ تجارت ہے جو شرعی اعتبار سے فاسد شرطوں کے ساتھ مشروط ہے، اس لئے یہ طریقہ تجارت مکمل طور پر فاسد اور خلاف شرع ہے اور ناجائز ہے، ایک مسلمان کو ایسے طریقہ تجارت سے دور رہنا چاہئے۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکنگ غرر کی وجہ سے ناجائز ہے

مولانا نذرتو حید مظاہری ☆

۱- نیٹ ورک مارکنگ یہ تجارت نہیں ہے، بلکہ قمار، بیع بالشرط، غرر اور غبن فاحش سے مرکب ہے، اس لئے اس طرح کی چیزوں میں شریک ہونا جائز نہیں ہے، چونکہ وہ لوگ جو کسی کو ممبر نہ بنا سکیں تو ان کو کوئی فائدہ نہ ہوگا اور یہ کسی مرحلہ میں جا کر ہونا لازم ہے، مثلاً ایک شہر کی کل آبادی ایک ہزار ہے وہاں ہزاروں ممبر سازی کے بعد آخر کے مرحلہ میں ایسے ہزار ہوں گے جن کو کوئی ممبر نہ مل سکے گا اور نہ ہی وہ کسی کو ممبر بنا سکیں گے تو یہ قمار ہوگا، اور غرر لازم آئے گا، اور ان کو کمیشن کچھ نہیں ملے گا، اس کمپنی کی مصنوعات کو چند گنا قیمت دے کر خریدنا ہے یہ غرر ہے، اس لئے یہ ناجائز ہے۔

۲- جب یہ معاملہ درست نہیں ہے تو اس میں کمیشن کے جواز کی بات ہی کرنا ٹھیک نہیں ہے۔

۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے وہ یقیناً ”بیع بالشرط“ ہے، یعنی خریدار وہی ہوگا جو ممبر بنے گا، خریدار کے لئے ممبر بننے کی شرط جو متفقہ عقد کے خلاف ہے اور اس میں احد المتعاقدين کا فائدہ ہے: ”لأنه عليه السلام نهى عن بيع و سلف“ (ہدایہ ۳/۲۲)۔  
”ونهى النبي ﷺ عن صفقتين في صفقة“ (ہدایہ ۳/۲۲)۔

---

۴- معاملہ کی اس صورت میں غرر پایا جاتا ہے اور غرر کثیر ہے جو رقم اشیاء کی قیمت بتائی جاتی ہے اس کی قیمت بازاری نرخ سے چند گنا وصول کی جاتی ہے، اس لئے غرر کثیر کا ہونا لازم آتا ہے۔

☆☆☆

## نیٹ ورک مارکنگ میں ممبر سازی کی حیثیت

قاضی ذکاء اللہ شبلی ☆

- ۱- اس قسم کی تجارت جائز ہے اور اس میں شرکت اور ممبری شپ بھی درست ہے۔
- ۲- ممبری شپ کی فیس جس میں سے کچھ سامان بھی دیا جاتا ہے میرے نزدیک یہ صورت ”بیع بالشرط“ کے زمرہ میں نہیں آتی۔
- ۳- ممبر کا مزید ممبر بنانا اور بنائے گئے ممبروں کے ذریعہ ممبر بنائے جانے پر اس کے کمیشن کے درست ہونے میں میرے نزدیک کوئی قباحت نہیں۔

☆☆☆



## نیٹ ورک مارکنگ - شرعی نقطہ نظر

مولانا عتیق احمد قاسمی

آپ نے عبادات سے متعلق کچھ مسائل کے بارے میں تبادلہ خیال اور غور و خوض کیا، حج کے دو مسائل رمی جمرات اور مہیت منی، ان دونوں مسائل کے بارے میں الحمد للہ اچھی فضا اور اچھے ماحول میں گفتگو رہی۔

اس وقت ہم معاملات کی جانب منتقل ہوتے ہیں، اس وقت جو مسئلہ آپ کے سامنے پیش ہوگا وہ معاملات اور کاروبار سے متعلق ہے، اور یہ بات آپ کو معلوم ہے کہ اسلام نے عبادات کے بارے میں تو قیفی نظریہ رکھا اور اس کے بارے میں جو تصریحات پیش کی ہیں ان کے دائرے میں رہتے ہوئے ہی ان پابندیوں کو اختیار کرنے کی ترغیب دی ہے، بلکہ ان کا پابند بنایا ہے، وہاں تعبیری اور تو قیفی مسئلہ ہوتا ہے اور قیاس و رائے کا میدان وہاں وسیع نہیں ہوتا، اس کے علاوہ جہاں تک معاملات کا تعلق ہے تو معاملات کے باب میں اسلامی شریعت نے جو اصول و کلیات دیئے ہیں، تفصیلی اور بنیادی احکام جو کتاب و سنت اور اصول فقہ میں ہیں، ان کو سامنے رکھنا ہر حال میں ضروری ہوگا لیکن جزئیات اور ان کے بارے میں تفصیلی احکام کتاب و سنت میں بہت کم ملتے ہیں، کتاب و سنت کے نصوص پر عقود کے بارے میں اگر غور کریں گے تو چند بنیادی چیزیں، مثلاً یہ کہ باہمی ترغیب، آپس کی رضامندی، ربا کا نہ ہونا، غرر کا نہ ہونا، دھوکہ بازی کا نہ ہونا اور ایسی جہالت جو موجب نزاع ہو، اس کا نہ پایا جانا ان چند بنیادی چیزوں کی ہدایات

دی گئی ہیں اور بہت محدود نصوص سے شریعت کے اصول و کلیات اور قواعد معلوم ہوتے ہیں، اس لئے معاملات کے باب میں غور کرتے وقت یہ معلوم ہوتا ہے کہ یہاں قیاس اور رائے کی گنجائش زیادہ ہے، لیکن ظاہر بات ہے کہ ہر مرحلہ میں ہمیں وہ اصولی تعلیمات اور ان بنیادوں کو پیش نظر رکھنا ہوگا جو کتاب و سنت نے اس باب میں دیئے ہیں۔

اس وقت آپ کے سامنے ”نیٹ ورک مارکنگ“ کا موضوع ہے، اس نشست کی صدارت ہم سب کے بزرگ معروف عالم دین حضرت مولانا قاضی عبدالاحد صاحب ازہری (جو مہدلت مالیکاؤں کے شیخ الحدیث ہیں اور وہاں ایک مدت سے قاضی بھی ہیں) فرما رہے ہیں، آپ حضرات کو یہ معلوم ہے کہ ”نیٹ ورک مارکنگ“ کا یہ مسئلہ اس وقت زیر بحث ہے، اس کے بارے میں بار بار اخبارات اور ہر چھوٹے بڑے دارالافتاؤں میں آتا رہتا ہے اور ہم سب کو برابر سابقہ پڑتا ہے اور مختلف قسم اور مختلف انداز سے اس معاملہ سے متعلق سوالات پیش کئے جاتے ہیں، اکیڈمی نے اس تعلق سے ماہرین سے رابطہ قائم کیا اور کچھ معلومات مہیا کیں، آپ حضرات کو وہ کاغذات فائل میں دیئے گئے ہیں اس میں ایک کتابچہ ”نیٹ ورک مارکنگ“ کے تعلق سے ہے جس میں تین مقالات شامل ہیں جو ماہرین کے ہیں اس میں جو آخری مقالہ ہے وہ ہمارے دوست جناب احسان الحق صاحب کا ہے جن کا تعلق سنبھل سے ہے اور بینکنگ کے میدان میں ان کا نام معروف ہے، پنجاب نیشنل بینک اور مختلف بینکوں میں وہ رہ چکے ہیں اور اللہ کا شکر ہے کہ اسلامی ذہن بھی ہے، ان مسائل پر بحث ہی میں نہیں بلکہ دینی لحاظ سے بھی غور کرتے ہیں، ہم یہ سمجھتے ہیں کہ جو کتابچہ آپ کو دیا گیا ہے اس کو آپ نے پڑھا ہوگا، اس سے آپ ان کے اسلامی ذہن کو محسوس کر سکتے ہیں، ہمارے درمیان جناب احسان الحق صاحب تشریف فرما ہیں، مقالہ کا خلاصہ اور کچھ پوائنٹس آپ کے سامنے پیش کریں گے اور اگر آپ کو کچھ وضاحت مطلوب ہو اور کچھ فنی سوال کرنا ہو تو انشاء اللہ وہ خود آپ کے سامنے موجود رہیں گے، میں گزارش کروں گا

جناب احسان الحق صاحب سے کہ وہ تشریف لائیں اور اپنے مقالہ کا کچھ خلاصہ اور اہم پوائنٹس پیش کریں۔

جناب احسان الحق صاحب

جناب صدر، فقہ اکیڈمی کے ذمہ داران و عہدہ داران اور حاضرین جلسہ!

السلام علیکم ورحمۃ اللہ وبرکاتہ

”نیٹ ورک مارکنگ“ کا جو سوالنامہ اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا کی طرف سے آپ لوگوں کو پیش کیا گیا، اس سوالنامہ میں جو کچھ بھی تفصیلات بیان کی گئی ہیں، وہ وہی ہیں جو عموماً ”نیٹ ورک مارکنگ“ کی کمپنیز اپنی اسکیم کے بارے میں بتاتی ہیں، لیکن ان کے کہنے میں اور کرنے میں کافی فرق پایا جاتا ہے، اصل میں بات یہ ہے کہ پہلے تو کمپنیاں اپنی مصنوعات اور سامان کو صارفین تک پہنچانے میں بیوپاریوں کے ساتھ صارفین اور خود بیوپاری خوردہ فروشوں کا سہارا لیتے تھے اور خوردہ فروش صارفین تک پہنچاتے تھے، ایک آئیڈیا یہ آیا کہ اس کے بیچ میں جو میڈیم وائز پرافٹ ہوتا ہے وہ خود بیوپاریوں اور خوردہ فروشوں کو ملتا ہے، تو کوئی اسکیم ایسی چائی جائے تاکہ بے روزگاروں کو روزگار مل جائے اور صارفین تک سامان بھی ڈائریکٹ پہنچ جائے، یہ ”نیٹ ورک مارکنگ“ کے سلسلہ میں جو نظر یہ ڈیولپ (Develop) ہوا یہ اس کی مختصر تفصیل ہے، لہذا یہ آئیڈیا اچھا لگا اور کمپنیز نے اس سلسلہ میں یہ بھی سوچا کہ اس میں جو اشتہارات دیئے جاتے اور ایڈورٹیزمنٹ (Advertisement) پر خرچ کیا جاتا ہے، وہ خرچ نپکے گا اور اس خرچ کو جو صارفین تک ڈائریکٹ سامان پہنچائیں منافع کا یہ حصہ ان کو دیا جائے، اور کچھ ڈسکاؤنٹ یا کمیشن صارفین کو بھی مل جائے، یہ آئیڈیا تو بہت اچھا ہے، اور اس میں چند کمپنیاں ایسی بتائی جاتی ہیں جو اس پر کام کر رہی ہیں، لیکن ہندوستان میں ہمیں ایسی کوئی کمپنی نظر نہیں آئی جو کہ واقعی اس اصول پر

کام کر رہی ہو، اس کا کانپٹ (Concept) یورپ اور امریکہ میں بہت زیادہ ہے، اس سے پہلے کچھ نقد اکٹھا کر کے اور اس کو غیر مساوی طور پر تقسیم کرنے کا ایک سلسلہ جاری ہو چکا تھا، کہ ایک شخص کو کچھ رقم دے کر ممبر بنایا جائے اور اس سے کہا جائے کہ تم دس ممبر آگے اور بناؤ گے تو ان سے جو رقم وصول ہوگی اس حصہ میں سے کچھ رقم منافع کے طور پر یا کمیشن کے طور پر تم کو دیا جائے گا، جس سے آپ کی فیس بھی ہو جائے گی اور آپ کو منافع بھی ہوگا، اس طرح سے جو نئے ممبر بننے والے ہو سکتے تھے، خالص نقد اس امید پر دیتے تھے کہ اس سے نیچے اس کے بعد جو نئے ممبر بنیں گے ان سے رقم ملے گی اور وہ ان میں تقسیم ہو جائے گی، بہر حال یہ رقم کی ہیرا پھیری تھی اور دنیا کے کسی بھی قانون نے اس کو جواز فراہم نہیں کیا، اور ایسی ساری اسکیمیں بند کر دی گئیں، اب دوبارہ یہ سیلنگ (Selling) کا نظریہ آیا کہ کمپنی کی مصنوعات کو براہ راست صارفین تک پہنچایا جائے، تب پھر ان کمپنیوں نے سراٹھایا، اور انہوں نے سوچا کہ اب رقم کو ڈائریکٹ لینے کے بجائے، داخلہ فیس اور اشیاء کی اضافی قیمت جوڑ کر لے لیا جائے، لہذا جو اشیاء بازار میں فلکسڈ اور صحیح قیمت پر ملتی تھیں ان لوگوں نے ان اشیاء کی قیمت دوگنی، تین گنی اور چار گنی رکھنا شروع کر دی اور اس طرح زبردست پالیسی فیس بھی لیتے چلے گئے اور یہ بھی کہتے رہے کہ ہماری اشیاء بازار والی اشیاء سے زیادہ مفید ہیں، ان سے زیادہ منفعت حاصل ہوتی ہے، اور ہم چونکہ ایڈورٹیز منٹ وغیرہ کے اخراجات بچا لیتے ہیں، اس لئے اسکیم میں داخلہ لینے والے کو اضافی منافع بچ جاتا ہے، لیکن یہ حقیقت نہیں تھی، یہ اصل میں اشیاء کی اضافی قیمت اور داخلہ فیس کی شکل میں وہی رقم اکٹھا کرنا تھا جو کہ ڈائریکٹ کیش اکٹھا کر کے تقسیم کر رہے تھے۔

اب یہیں سے ایک فیرق بھی سامنے آیا جو کہ سوالنامہ کی تفصیل میں نہیں لکھا ہے، اور چونکہ سوالنامہ بہت احتیاط سے تیار کیا گیا ہے، الغرض اتنی ہی مبہم تفصیلات یہ ڈائریکٹ سیلنگ (Selling) کمپنیاں اپنی اسکیم میں ظاہر کرتی ہیں، جتنی اس سوالنامہ میں درج ہے وہ اپنے ممبر کو

بتاتی ہیں اور وہ تفصیلات سینہ بہ سینہ ہی چلتی رہتی ہیں، کیونکہ وہ اپنی تفصیلات کو اس طرح ظاہر کر دیں تو ان کے اوپر فوراً ہی قانونی پابندیاں عائد ہو جائیں اور ان کی بات پکڑ بھی لی گئی اور بہت سے ممالک نے ان کے اوپر پابندیاں لگا دی ہیں، جیسے عرب میں انڈیا کمپنی امریکہ سے شروع ہوئی، ہندوستان میں آئی اور پھر دوسرے ممالک میں گئی، لیکن جب یہ ۱۹۹۵ء میں چین میں پہنچی تو انہوں نے ۱۹۹۸ء میں اس پر پابندی عائد کر دی، انہوں نے کہا کہ یہ داخلہ فیس اور اشیاء کی اضافی قیمت لیتے ہیں، یہ رقم اکٹھا کرتے ہیں اور اس کو لوگوں میں غیر مساوی طور پر تقسیم کرتے ہیں، اس لئے اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ جہاں بہت سارے اشخاص کا نقصان ہے وہاں چند اشخاص کا منافع ہے، اس کو انگریزی میں زیر و سمٹھنگ (Zero something) کہا جاتا ہے، جس قدر کچھ لوگوں کا نقصان اسی قدر کچھ لوگوں کا منافع اس سودے میں ہے، جو جو اکلانا ہے، اور یہ دنیا بھر میں بالکل غیر قانونی ہے۔

لیکن چین کے علاوہ امریکہ وغیرہ میں چونکہ معیشت میں آزادی کا طریقہ اختیار کیا جاتا ہے، وہاں کے قوانین اتنے سخت نہیں ہیں، اس لئے وہاں یہ ہے کہ پرائیوٹ کمپنیاں ایک کمپنی کے طریقہ پر کام کرتی ہیں، اور اپنے آپ کو اسٹاک مارکٹ میں رجسٹرڈ نہیں کرواتی، جبکہ اسٹاک مارکٹ میں وہاں جو کمپنیاں رجسٹرڈ کرائی جاتی ہیں، ان کو وہاں زیادہ پاور حاصل ہوتے ہیں، اور ان کو زیادہ تفصیلات سے اسکیم کو شائع کرنا پڑتا ہے، جاپان میں ایم وے نے اپنے آپ کو رجسٹرڈ کروایا، تو جاپان کے قانون کے تحت، ان کو یہ کہنا پڑا کہ یہ جو ممبر سازی کا سلسلہ ہے، یہ غیر متاعی نہیں محدود ہے، اور ایک وقت میں جا کر ختم ہونے والا ہے اور اس طرح آخر میں جو ممبر بنیں گے اس کو نقصان اٹھانا پڑ سکتا ہے، پھر بھی کچھ لوگ چانس لینا چاہتے ہیں اور ہر جوے میں آدمی چانس ہی لینا ہے، اس کے باوجود لوگ ممبر بنتے ہیں اور جاپان میں چونکہ جو اور سٹے بازی بہت عام ہے تو وہاں تو اس اعلان کے باوجود بھی لوگ اس کے ممبر بنتے رہے، اور اس طرح کے

انکشافات ہوتے رہے پھر لوگ ممبر بنتے رہے۔ بد قسمتی سے ہمارے ہندوستان میں اس کے اوپر کوئی قانونی پابندی نہیں لگی ہے، لیکن پھر بھی ایم وے کا جو عروج تھا وہ نیچے کی طرف آتا چلا جا رہا ہے اور ہر سال جو اس کی فروخت ہے اس میں کمی آتی چلی جا رہی ہے، ہندوستان میں قانون تو نہیں بنا، لیکن ایک ڈائریکٹ سیلنگ ایسوسی ایشن ہے اس نے اپنے کچھ اصول بیان کئے ہیں کہ کسی بھی ڈائریکٹ سیلنگ اسکیم کو ان اصولوں پر دیکھا جائے، اگر ان اصولوں پر ٹھیک اترتی ہے تو اس کو تجارتی اسکیم مانا جائے اور اگر ان اصولوں پر نہیں اترتی تو اس کو جوئے اور لاٹری کی اسکیم مانا جائے، اس کے اندر کوئی بھی داخلہ فیس نہ لی جائے، اور داخلہ فیس کے نام پر اگر فروخت کفر و غ دینے والا سامان یا سٹیل دیا جاتا ہے تو وہ اس کی اصل لاگت پر دیا جائے، اور ممبران کو خریداری کے لئے مجبور نہ کیا جائے، کہ ہر مہینہ وہ کچھ نہ کچھ خریداری کریں، جس کا جی چاہے خریداری کرے اور جس کا نہ چاہے نہ کرے، اس کے علاوہ جو سامان انہوں نے خرید لیا ہے، ممبران کو یہ بھی سہولت ہونی چاہئے کہ اگر وہ سامان نہ بیچ پائیں تو اس سامان کو واپس کر دیں، اس طرح جہاں جہاں اس کے خلاف قوانین بنے ہیں ان کے تمام اصول اسی طرح کے ہیں، ویسے کافی اسکیم اس طرح کی کمپنیوں کی ہے جس کا ذکر کیا جاسکتا ہے، ہم نے صرف مثال دی ہے کہ ایک ڈائریکٹ سیلنگ کمپنی اسکیم کیا ہوتی ہے، اور ایک نیٹ ورک اسکیم کیا ہوتی ہے۔

لیکن سوالنامہ کو مد نظر رکھتے ہوئے چند امور ایسے ہیں جن کی طرف سوالنامہ میں جگہ جگہ تو جہد لائی گئی ہے، ان کے اوپر میں نے کچھ عرض کیا ہے، انہی کو آپ کے سامنے پیش کرنا چاہتا ہوں، اس میں یہ بات بھی بتا دینا چاہتا ہوں کہ ایم وے انڈیا کے سامان کی قیمت کا ایک جائزہ لیا گیا، مثلاً اس کی قیمت کو دیکھئے: NEVIA لوشن ملتا ہے، اس کی جگہ ایک جی ایس باڈی لوشن لایا گیا جو کہ غیر معروف ہے، ان کا طریقہ یہ ہے کہ وہ اپنا سامان غیر معروف رکھتے ہیں کہ آدمی آسانی سے کمپنر نہ کر سکے کہ بازار میں یہ کس قیمت میں بکتی ہے اور ہم کس قیمت میں دے رہے ہیں،

لیکن جب سروے والے نے انہی جیسی کوالٹی میں چیزوں کو جو کہ ہندوستان کے بازار میں میسر تھیں ان کی قیمت سے ان کی قیمت کا موازنہ کیا تو پتہ چلا کہ NEVIA دو سو پچاس ملی لیٹر کی یہاں ۱۵۰ روپے میں ملتی ہے، جبکہ وہ G.H. بوڈی لوشن ۲۵۰ ملی لیٹر کی ۳۱۶ روپے میں دیتے ہیں، باقی جو اضافی قیمت ہے یہ وہی ہے جو دوسری کمپنیاں پیرلڈ سیلنگ اکٹھا کر کے کیا کرتی تھی ان کو غیر قانونی قرار دے دیا گیا، اسی طرح (Citilight) شیمپو ہے اور یہاں وہ شیمپو Sunsilk کے نام سے ہے، اسی کوالٹی اور مقدار کا ہے، ان کے یہاں یہ ۸۵ روپے کا ہے، جبکہ ان کے یہاں ۳۱۶ روپے میں ملتا ہے، اسی طرح اور بھی شیمپو ہیں، ایک ڈش واٹر برتن وغیرہ دھونے کا صابن ہوتا ہے وہاں ۴۳۰ روپے میں سپلائی کرتے ہیں اور یہاں پر یہ ۶۴ روپے میں ملتا ہے، اسی طرح ایم وے کا ایک سامان ایک لیٹر کا ہے جسے وہ ۲۹۱ روپے میں دیتے ہیں اور اسی نوعیت کے دوسرے نام سے ایک سامان ہے جو ۸۵ روپے میں ملتا ہے، تو اس میں کوئی شبہ نہیں ہے کہ یورپ و امریکہ وغیرہ میں کچھ کمپنیاں چل رہی ہیں اور وہ اپنی مصنوعات بہت اچھی رکھتی ہیں اور ان کی مارکیٹ کمپرٹیو ہوتی ہیں۔

الغرض جو اصول بتایا گیا تھا کہ ڈائریکٹ کمپنی سے صارفین تک سامان پہنچا دیا جائے، زیادہ سے زیادہ منافع صارفین تک پہنچایا جائے اور جو تقسیم کرنے والے ڈسٹری بیوٹر ہوتے ہیں ان کو کمیشن کے طور پر دیا جائے، اور سوالنامہ میں جو امور قائل توجہ ہیں وہ یہی ہیں، حالانکہ اسکیم میں ممبر بننے والے کے لئے یہ ضروری قرار نہیں دیا گیا ہے کہ وہ دو ممبر ضرور بنائیں، مگر جن ممبران کی تعداد مرحلہ واردو گنی ہو جاتی ہے، یعنی خاص تناسب سے وسیع تر ہوتی جاتی ہے اور عوامی شکل اختیار کر لیتی ہے، یقیناً پیرلڈ کی شکل بن جاتی ہے، جسے دیکھ کر یہ محسوس ہوتا ہے کہ ایک ممبر کے لئے دو ممبر بنانا ضروری ہے، حالانکہ اوپر انہوں نے اپنی شرائط میں یہ درج نہیں کیا ہے، صرف یہ ایک اشارہ ہے، اور جو صحیح تجارتی کمپنی ہوتی ہے وہ ایسی کوئی شرط نہیں رکھتی ہے کہ آپ ممبر ضرور

بنائیں گے، اب اگر ممبر نہیں بنا سکے تو جتنا سامان آپ خود بیچیں گے صرف اس کا کمیشن ملے گا، اور اگر آپ ممبر بنالیں گے تو نیچے کا جو ممبر بیچے گا اس میں سے بھی آپ کو کمیشن مل جائے گا۔

دوسری بات یہ ہے کہ آج کل کمپنی اپنی سوشل ریسپانسیبلٹی، یعنی سماجی ذمہ داری بھی رکھتی ہے اور اپنی تجارت کو عوام میں پھیلانے کے لئے وہ ایسے بہت سارے رفاہی کام کرتی ہے، آپ کو حیرت ہوگی کہ ہمارے ہی یہاں ایک کمپنی نے ایک مدرسہ میں یہ تجویز پیش کیا کہ آپ اپنی درسگاہ میں انگریزی کی تعلیم دیں اور اس کا خرچ ہم اٹھائیں گے تو فوراً منع کر دیا گیا کہ ہمیں کوئی پیسہ نہیں چاہئے، ہم معاملات میں کوئی مداخلت نہیں چاہتے، انہوں نے کہا کہ بالکل ہم اس میں کوئی مداخلت نہیں کریں گے، اساتذہ کا تقرر بھی آپ خود ہی کریں گے اور اس میں جو کتابوں پر خرچ آئے گا وہ بھی ہم برداشت کریں گے، وہ تعلیم نسواں کی ایک اسکیم تھی، اس کمپنی کے پیسے سے ہمارے ہندوستان میں بھی ایک اسکیم چلی، انگریزی میں کتابیں چھپیں اور اساتذہ کا تقرر ہوا، انہوں نے پورا خرچ اٹھایا، الغرض اس طرح کی سوشل ذمہ داری اور سماجی کام کر کے وہ اپنی مقبولیت بڑھانے کی کوشش کرتے ہیں، لہذا یہ کمپنیاں جو اضافی قیمت اور داخلہ فیس دیتی ہیں وہ اپنے کاروبار کو چھپانے کے لئے اس طرح سے بھی کام کر سکتی ہیں، اس لئے اس میں دونوں ہی پہلو ہیں جو لوگ اس ادارے سے وابستہ ہیں، ان کا نقطہ نظر یہ ہے کہ جو رقم اشتہارات پر خرچ ہوتی ہے، اس کو گراہکوں اور تقسیم کار (Distributor) پر خرچ کیا جاتا ہے۔

یہ بات اپنی جگہ صحیح ہے، لیکن جو کمپنیاں اشتہارات دیتی ہیں اس کے نتیجے میں ان کی فروخت بڑھتی ہے، پیداوار بڑھتی ہے اور پیداوار بڑھنے سے لاگت میں کمی آتی ہے، اور لاگت میں کمی کی صورت میں کم قیمت پر صارفین کو بھی دے سکتے ہیں اور تقسیم کار (Distributor) کو کمیشن بھی دے سکتے ہیں، لہذا دونوں پہلو اس امر میں بھی غالب ہیں، اس لئے صرف اشتہارات پر خرچ ہونے والی رقمات کے نیچے اور دیگر لوگوں پر ان کے خرچ ہونے سے معاملہ کی نوعیت



تبدیل نہیں ہوگی۔

ایک آواز

نیٹ ورک کی تو کئی شکلیں ہیں؟

احسان صاحب

ہاں نیٹ ورک کی کئی شکلیں ہیں، ”نیٹ ورک مارکنگ“ کی تو بالکل وہی شکل ہوتی ہے جو کہ پیرلڈ کی ہے، نیٹ ورک کے دو پہلو آپ کو بتائے گئے کہ ایک حقیقی تجارت کا پہلو ہے اور دوسری جعل سازی کا ہے، جو جعل سازی کا پہلو ہے، اس کی شکل بعینہ پیرلڈ کیکل ہوتی ہے، جو حقیقی تجارت ہے اس کے لئے کوئی ضروری نہیں ہوتا کہ وہ ایک متعین تعداد میں ممبر بنائے، تو اس کی شکل بعینہ وہی ہوتی ہے، لیکن ایک خاص تناسب سے کچھ نہ کچھ اس کی بھی شکل پیرلڈ کیکل ہوتی ہے۔

مولانا اقبال صاحب

سوالنامہ میں درج سوالوں کا جواب مفروضہ پر ہے جو آپ نے دیئے ہیں، اول: اگر کمپنی کے منافع کا ذریعہ حقیقی تجارت ہے تو جو بات کیا ہیں اور کمپنی کے منافع کا ذریعہ جعل سازی ہے تو جواب کیا ہے؟ اس لئے کہ اس کی تیسری شکل بھی تو ہو سکتی ہے کہ کمپنی کے منافع کا ذریعہ تجارت اور جعل سازی دونوں سے مرکب ہو، تو اس کے جو بات کیا ہوں گے؟

احسان صاحب

اگر جعل سازی ہے تو پھر اس میں پیسہ کے عوض پیسہ مل رہا ہے، جیسے کہ آپ زیادہ آدمیوں سے پیسہ لیں اور اس کو چند آدمیوں میں تقسیم کریں تو یہ بھی تو پیسہ کے عوض پیسہ ہے، وہاں

پر تجارتی منافع نہیں ہے۔

اقبال صاحب

تو اس میں جعل سازی کیا ہے؟

احسان صاحب

اسی لئے دنیا میں اس کے خلاف قوانین بنے ہیں اور اس میں داخلہ فیس کو ممنوع قرار دیا گیا ہے، اس لئے کہ قانون اس کو جو سمجھتا ہے، داخلہ فیس میں جو کچھ آپ لیتے ہیں سہیل وغیرہ، تشہیر کا سامان دیتے ہیں، نمائشی سامان دیتے ہیں آپ اس کی اصل قیمت لیجئے، تجارت میں داخلہ کی فیس نام کی کسی چیز کو وہ نہیں جانتے، لیکن سروس چارجز کو مانتے ہیں، سروس چارج سے زیادہ کچھ بھی اگر آپ لیتے ہیں اور دوسروں میں تقسیم کرتے ہیں تو اس کو موجودہ قانون جو تسلیم کرتا ہے تو اس حد تک تو وہ جو اہو جائے گا، جو کہ داخلہ کی فیس کی شکل میں لی جائے گی اور تجارتی منافع اس کا الگ منافع ہوگا۔

مولانا عتیق احمد قاسمی

اس سلسلہ میں ہمیں دو باتیں عرض کرنی ہیں، پہلی بات تو یہ کہ ماہرین کے ذریعہ جو معلومات ہمیں حاصل ہوئی تھیں، اور جو کتابچہ آپ کو یہاں آنے کے بعد ملا، یہ کتابچہ پہلے آپ کو دستیاب نہیں ہوا، ہو سکتا ہے کہ اکیڈمی کی طرف سے جاری کئے گئے سوالنامہ کی روشنی میں کوئی رائے قائم کی ہو اور ماہرین کے ذریعہ معلومات جو فراہم کی گئی اس کے سامنے آنے کے بعد رایوں میں تبدیلی آئی ہو، ایسا ہم نے اپنے سمیناروں میں بہت دیکھا ہے، اللہ کا فضل ہے ہمارے علماء میں حق کو قبول کرنے اور اپنی رائے سے رجوع کرنے کا جذبہ موجود ہے، اگر ان کو محسوس ہوا

کہ ہماری رائے دلائل کے اعتبار سے کمزور ہے تو یہ مزاج پایا جاتا ہے، اس کا تجربہ ہم نے سمیناروں میں کیا ہے، تو میں امید کرتا ہوں کہ ماہرین کے ذریعہ تینوں مقالے میں جو معلومات فراہم کی گئی ہیں جو کتابچہ آپ کو ملا ہے آپ نے پڑھا ہوگا اس سے اس کا پورا امکان ہے کہ رائے تبدیل ہوئی ہوں گی، اپنے مقالہ میں آپ نے جو کچھ لکھا ہو اور آپ کی رائے کچھ دوسری ہو، اس کے اظہار میں کوئی حرج کی بات نہیں ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ عقود پر غور کرتے وقت ایک بنیادی چیز ہمارے سامنے رہنی چاہئے، جو نئے عقود ہیں، عقود مستحدثہ، جو عقود عہد نبوی میں یا عہد صحابہ اور عہد فقہاء قدیم میں نہیں تھے، اور اب وہ عقود پیدا ہوئے ہیں، ان پر غور کرنے کا اب طریقہ یہ ہوتا ہے کہ چونکہ یہ معاملہ ان عقود میں سے کسی میں فٹ نہیں ہوتا جن عقود سے ہم واقف اور مانوس ہیں اور جن کا ذکر کتب فقہ میں ہے، مثلاً یہ مضاربہ ہے، یہ شرکت عنان ہے یہ مقایضہ ہے، یہ بیع سلم ہے، جو معروف طریقے شریعت میں صحابہ سے اور اس کے بعد ائمہ مجتہدین سے ہم کو ملے ہیں، اس میں سے کسی فریم میں وہ عقد پورے طور پر فٹ نہیں ہوتا، اس لئے اس کو آپ ناجائز کہہ دیں، بعض حضرات کا اس پر بھی اصرار ہے، لیکن عام طور پر جو ہمارے علماء کا نظر یہ ہے وہ یہی ہے کہ عقود مستحدثہ پر غور کرتے وقت ہمیں ان بنیادوں کو سامنے رکھنا ہوگا جو شریعت نے عقود کے تعلق سے ہم کو دیئے ہیں، کن بنیادوں پر کس عقد کو فاسد کہہ سکتے ہیں، کس کو ناجائز کہہ سکتے ہیں، ان بنیادوں پر ہر عقد کو پرکھیں، ہو سکتا ہے کہ وہ عقد نیا ہو اور عقود نئے نئے پیدا ہوتے رہتے ہیں، جو عقود سماج کی ضرورتوں کا مظہر ہوا کرتے ہیں اس کا پورا امکان ہے کہ ایسے عقود ہوں اور ہمارے فقہاء کے سامنے بھی ایسے عقود آئے، جو دور نبوی میں نہیں تھے، لیکن اگر وہ ان شرطوں کے اور ان اصولوں کے مطابق ہیں جو کتاب و سنت کے نصوص سے اور دلیلوں کی تصریحات سے ہمیں معلوم ہوتے ہیں ان کو ہمیں جائز کہنے میں کوئی تامل نہیں ہے، اگر یہ عقود ان بنیادوں سے ٹکراتے اور متصادم ہوں مثلاً ربا کا مسئلہ

ہو، غرر کثیر کا مسئلہ ہو، یا اسی طرح اور بھی چیزیں ہوتی ہیں، ان اصولوں سے نکرانے کی بنیاد پر اس عقد کو ہم ناجائز کہیں گے اور کہنا چاہئے۔

تیسری بات مجھے یہ عرض کرنی ہے کہ کوئی عقد اگر سماج کی ضرورت بن گیا ہو، تو فیصلہ کرنا پڑے گا کہ یہ سماج کی ضرورت بن گیا یا نہیں بنا، اگر ضرورت بن گیا ہو اور اس کو ناجائز قرار دینے میں تنگی کا سبب ہو تب تو اس پر غور کر سکتے ہیں کہ اس میں کیا تبدیلی کی جاسکتی ہے، عقد میں کوئی ایسی تبدیلی کر دی جائے کہ عقد صحیح ہو سکے، بعض دفعہ عقد ضرورت شرعی کے لحاظ سے حلال ہو جاتا ہے، لیکن پہلا مرحلہ یہی ہے کہ کیا یہ واقعی سماج کی ضرورت بن گیا ہے، اگر ضرورت ہے تب تو اس کی ضرورت ہے کہ ہم اس پر غور کریں، اس کا متبادل شرعی کیا ہو سکتا ہے، اگر محض استیصال کے جذبہ کے تحت کوئی کام شروع کیا گیا ہے تو اس کے بحث سے کہ یہ سماج کی ضرورت نہیں ہے کوئی واضح فائدہ نہیں ہے، تو اس پر غور کرنے کی کوئی ضرورت نہیں ہے، آپ کے سامنے مسئلے کے دونوں پہلو آگئے ہیں اور دونوں رائیں بھی آگئی ہیں۔

### مفتی جمیل احمد ندیری

عرض مسئلہ میں مولانا نے احقر کے مقالہ کی طرف دلائل سے متعلق اشارہ کیا، میں نے کچھ باتیں لکھی ہیں وہ کن دلائل کی بنیاد پر ہیں، میں اس بات کو آپ کے سامنے رکھ دوں، پہلی بات تو یہ ہے کہ اپنے بنائے ہوئے ممبر کی بنیاد پر دوسرے کے بنائے ہوئے ممبران سے کمیشن لینے کو احقر نے سو فرار دیا ہے اور سود کی وجہ یہ ہے کہ پہلے شخص نے جو فیس ادا کی چاہے اس کو رکنیت کی فیس فرار دیا جائے، چاہے اس کو کچھ سامان کی خریداری کی رقم فرار دیا جائے، دونوں صورتوں میں یا تو اس کی فیس ادا ہو چکی، اور بقیہ رقم سے سامان خرید چکا، اور جب سامان خرید چکا تو اس کا معاملہ سامان کی خریداری کے سلسلہ میں ختم ہو چکا، دوسرے ممبران جو اس کے بنائے ہوئے ہیں، یا اس کے ممبران کے ممبران ہیں، ان سے جو معاوضہ وہ پارہا ہے یہ رقم کیسی ہے؟، تو گویا یہ عوض

سے خالی ہے، اور جب یہ عوض سے خالی ہے تو یہ سود ہے، ”درمختار“ میں لکھا ہوا ہے: ”وہو فضل خال عن عوض بمقدار شرعی“ یہ سود کی تعریف ہے کہ جو عوض سے خالی ہو اور مقدار شرعی کے علاوہ ہو، یعنی جو مکیلات و موزونات میں سے ہو، تو اس بنیاد پر احقر نے اس کو سو قدر دیا ہے، جو سول نمبر ۱ میں ہے، اور دوسری جو بات کہی گئی ہے کہ ایک مرتبہ یعنی پہلے نمبر نے جو دوسرا نمبر بنایا ہے، پہلی مرتبہ اگر چاہے یا اس طرح کا ضابطہ بنے کہ اس کمیشن کو مختار قدر دیا جائے تو مختار قدر دینے کی گنجائش ہے، اور اس نے جو دوسرا نمبر بنایا اس محنت کے عوض میں اس کو کچھ پیسہ دے دیا جائے، لیکن متعین کمیشن نہیں، احقر نے اس کے بارے میں یہ لکھا ہے کہ معاوضہ دینے کی گنجائش ہے، یہ نہیں کہ بطور کمیشن، بلکہ یہ تو متعین رقم ہے، تو کچھ معاوضہ اور ایک متعین رقم دونوں میں فرق ہے، اس کی وجہ یہ ہے کہ اس نے جو خود نمبر بنایا اس میں اس کی محنت خرچ ہوئی، لیکن اس کے نمبر بنائے ہوئے لوگ جو نمبر بنا رہے ہیں اس سے جو کمیشن پارہے ہیں اس میں کوئی محنت نہیں لگی ہے تو اس کو مختار نہ اور معاوضہ کیسے کہا جاسکتا ہے۔

تیسری بات جو ”بیع بالشرط“ کی ہے تو اس میں کتب فقہ میں یہ لکھا ہوا ہے کہ جو شرط بیع کو مفسد بناتی ہے وہ تین طرح کی ہوتی ہے، یعنی جو عقد بیع کے مقتضی کے خلاف ہو، اور متعاقدین میں سے کسی کا فائدہ ہو یا معقود علیہ کا فائدہ ہو اور معقود علیہ اہل استحقاق سے ہو، یعنی بیع ایسی ہو کہ اس نفع کا مطالبہ اور اس شرط کا مطالبہ کرنے کی صلاحیت رکھتی ہو، تب جا کر بیع فاسد ہوگی، اب اس اعتبار سے اگر یہاں دیکھا جائے تو یہاں پر تو معاملہ بیع بالشرط کا ہے، وہ اس طرح کہ ایک ممبری فیس اور دوسرے سامان کی قیمت، دونوں کے بارے میں کو یا یہ کہا جا رہا ہے کہ مثلاً تم ایک ہزار روپے دے دو گے تو پانچ سو روپے تو ممبری فیس ہو جائے گی اور پانچ سو روپے جو فاضل ہے اس سے تم کو یہ سامان بھی مل رہا ہے اور جتنے ممبران بڑھتے چلے جائیں گے، آگے اس کا کمیشن بھی تم کو ملتا چلا جائے گا، تو کو یا اس میں ایک شرط کی قسم کی ایک چیز پائی جا رہی ہے اور اس میں

متعاقدین میں سے مشتری کا فائدہ ہے، اس لئے احقر کی نگاہ میں یہ ”بیع بالشرط“ ہے۔

### مفتی نذیر احمد قاسمی

اکیڈمی کی طرف سے جو سوانامہ بھیجا گیا تھا احقر نے اس کا جواب ارسال کر دیا ہے، لیکن وہ تاقی عبد الجلیل صاحب کی خدمت میں نہیں پہنچ پایا، اس لئے وہ اپنے ”عرض مسئلہ“ میں شامل نہیں کر سکے، لیکن یہ جو دوسری تلخیص مقالات دی گئی ہے اس تلخیص میں موجود ہے، اس سلسلہ میں جو بات خاص طور سے مجھے عرض کرنی ہے وہ یہ کہ جب یہ ایم وے کمپنی یہاں آئی اور کشمیر میں بھی اس کا خوب چرچا ہوا تو ہم لوگوں نے مل کر اس پر اچھی طرح سے غور کرنے کی کوشش کی کہ پہلے اس کو سمجھا جائے کہ یہ ہے کیا معاملہ؟، ہم لوگوں نے سادہ لفظوں میں جو سمجھا وہ یہ کہ ایک آدمی آ کر یہ کہتا ہے کہ آپ ہمیں اتنی رقم دے دو مثلاً چھ ہزار روپے، تین ہزار کی تو آپ کو چیزیں دی جائیں گی، چیزیں کون سی ہوں گی وہ بھی معلوم نہیں ہے، پہلی بات تو یہ ذہن میں ہونی چاہئے، اور بقیہ رقم آپ کی یا تو یہ فیس میں رہے گی یا کس میں رہے گی یہ کوئی متعین نہیں ہے، یہ شامل ہونے والا شخص اگر یہ مطالبہ کرے کہ میں صرف اتنی رقم دوں گا جتنا آپ سامان دیں گے تو کمپنی کو یہ تسلیم نہیں ہے اور اگر وہ یہ کہتا ہے کہ میں صرف اتنی فیس دوں گا جس سے میں آپ کا ممبر بن جاؤں تو کمپنی کو یہ بھی تسلیم نہیں ہے، تو گویا کمپنی بیک وقت ایجنٹ بھی بنا دیتی ہے اور مشتری بھی بنا دیتی ہے، مشتری بنا موقوف کر دیا ہے ایجنٹ بننے پر اور ایجنٹ بنا موقوف کر دیا ہے مشتری بننے پر، اس طرح سے ایک عقد کے اندر دو عقد یقیناً ہے، اس طرح کے دلائل کو سامنے رکھ کر عدم جواز کی رائے قائم کرنی ہوگی، مختلف حضرات اصحاب افتاء سے بات کرنے کے بعد خلاصہ اس کا یہ سامنے آیا کہ یہاں اب تک جن لوگوں نے اس کے عدم جواز کے فتوے لکھے ہیں ان میں کچھ عرب علماء بھی ہیں، جیسے ڈاکٹر عبدالحی یوسف، ڈاکٹر احمد موسیٰ، احمد خضر ابو بکر، اس کے علاوہ برصغیر کے علماء میں سے حضرت مولانا مفتی حبیب الرحمن دارالعلوم دیوبند، مفتی محمد طاہر صاحب

سہارنپور، مفتی سلمان صاحب منصور پوری، مولانا مفتی عصمت اللہ صاحب دارالعلوم کراچی، جس پر تصدیق مولانا قتی عثمانی صاحب کی ہے، حضرت مولانا برہان الدین صاحب سنبھلی ندوۃ العلماء لکھنؤ، مفتی محمد بلال صاحب، مفتی محمد نعیم صاحب پاکستان، تو میں یہ عرض کرنا چاہتا ہوں کہ یہاں اگر جواز کا فیصلہ ہوتا ہے تو ان تمام شخصیات سے اختلاف مول لیا ہوگا، میں دراصل یہ نقطہ اس لئے عرض کرنا چاہتا ہوں کہ مختلف حضرات جواز کے دلائل دے رہے ہیں، اس کے علاوہ جو لوگ عدم جواز کے قائل ہیں ان میں سے حضرت مولانا مفتی جمیل احمد ندیری صاحب نے تقریباً وہی باتیں کی ہیں جو میں عرض کرنا چاہتا تھا، اس سلسلہ میں جو موقف جواز کا پیش کیا گیا ہے اس میں بار بار بخاری وغیرہ کے حوالہ سے یہ عرض کیا گیا کہ اس میں وہ شرط ہے جو مقتضائے عقد کے خلاف نہیں ہے، میں سمجھتا ہوں کہ اس کا ہرگز اطلاق نہیں ہو رہا ہے، یہ دوسری قسم کی شرط ہے اور وہ دوسری قسم کی شرط ہے، یہ شرط مقتضائے عقد کے خلاف اور وہ شرط مقتضائے عقد کے خلاف نہیں ہے، اس کے علاوہ اور بھی باتیں قابل غور ہیں جو تلخیص مقالات میں شامل ہیں۔

### مفتی سعید الرحمن صاحب ممبئی

اس سلسلہ میں یہ عرض کرنا ہے کہ جب ایم وے کمپنی ممبئی میں آئی تو اس نے مختلف دارالافتاء سے رابطہ قائم کیا، اس وقت مفتی عزیز الرحمن صاحب میرے یہاں آئے، گھنٹوں گفتگو ہوئی اس کے بعد ہم دونوں کی بھی اتفاق رائے یہی ہوئی کہ ناجائز ہونا چاہئے اور عدم جواز کا فتویٰ دیا جانا چاہئے، غبن فاحش کے علاوہ غالباً ایک چیز یہاں ذکر نہیں ہو سکی ہے، وہ یہ کہ ممبئی میں عملاً یہ دیکھا گیا کہ دھوکہ اس طرح ہوا کہ بہت ساری جگہوں پر عارضی آفس بنانا، لوگوں کو راغب کرنا، پھر غائب ہو جانا اور کچھ کام کرنا، کچھ لوگوں کو ممبر بنانا اور پھر ختم کر دینا، تو لوگ ویسے بھی بد دل ہو چکے ہیں، میں تو سمجھتا ہوں کہ اس طرح کے نظام کو شریعت اور اصول اسلامی کے خلاف سمجھ کر فقہ اکیڈمی دیانت داری سے اس کے روک پر بھی زیادہ توجہ دے تو، ہم سب کے لئے باعث خیر

ہوگا، ضرورت ہوگی تو بہت سارے نام میں پیش کر سکتا ہوں جن کے ساتھ دھوکہ ہوا اور کچھ نہیں ملا۔

### مولانا رحمت اللہ ندوی

اس موضوع پر ہمارا رجحان جواز کی طرف ہے ہم نے جو مقالہ تیار کیا اس میں ہم نے صراحت کے ساتھ لکھا ہے اور اس رائے پر مجھے انشراح بھی ہے، بات یہ ہے کہ عام دکانوں پر ہم جو سامان خریدتے ہیں، اور اس کمپنی کا جو سامان خریدتے ہیں اس میں صرف اتنا فرق ہے کہ عام دکان سے ہم اگر مثلاً صابن خریدتے ہیں، اس کا آٹھ روپے کا پرنٹ ریٹ ہے، تو دکاندار آپ کو کچھ کم کر کے سات میں یا چھ میں دے دے گا، سامان تو مل ہی گیا اور فوری فائدہ یہ ہوا کہ اس کو پرنٹ ریٹ سے ایک روپیہ یا کچھ کم مل گیا، تو اس کمپنی کا جو پرنٹ ریٹ ہوتا ہے اس میں وہ سامان فروخت کرتی ہے، فوری طور پر تو اس کا فائدہ خریدار، یا آپ ممبر کہیں اس کو نہیں ملتا ہے، لیکن مستقبل میں فائدہ کچھ فیصد کے حساب سے اس کے اکاؤنٹ میں جمع ہو جاتا ہے، ایک بات جو مفتی جمیل احمد نذیری صاحب نے فرمائی ہے کہ وہ ممبر جو بالواسطہ ممبر سے کمیشن لیتا ہے وہ جائز نہیں ہے، اس لئے کہ اس کی کوئی محنت وغیرہ شامل نہیں ہوتی، بات ایسی نہیں ہے، بلکہ پہلا ممبر اپنے نیچے جو ممبر بناتا ہے تو اس کو بالکل بے یار و مددگار نہیں چھوڑتا ہے، بلکہ اس کے نیچے ممبر بنانے کے لئے اس کا بھرپور تعاون کرتا ہے اور ساتھ دیتا ہے، اس طرح محنت تو اس کے ساتھ برابر جاری رہتی ہے، اس لئے کہ اس کا فائدہ تو اس کو بھی ملتا ہے، تیسری بات یہ عرض کرنی ہے کہ مفتی نذیر احمد کشمیری صاحب نے جو یہ بات عرض کی ہے کہ ممبر کمیشن کا جب سامان خریدتا ہے تو اس وقت سامان اس کے سامنے نہیں ہوتا ایسا نہیں ہے، بلکہ وہ کمپنی تمام سامانوں کی لسٹ دیتی ہے، مثلاً RCM ایک کمپنی ہے، اس کی پوری لسٹ اور فہرست ہے، اس میں قیمت بھی ذکر ہے اور اس میں کوئی چیز پردہنفا میں نہیں ہوتی، یہ کہنا کہ کمپنی کا سامان سامنے نہیں ہوتا ہے، اور اس کو فلاں چیز



خریدنے پر مجبور کیا جاتا ہے ایسی بات نہیں ہے، بلکہ اس کو یہ کہا جاتا ہے کہ اتنی چیزیں کمپنی نے تیار کی ہیں وہ سب فراہم ہوتی ہیں وہ سب اس میں خرید سکتا ہے نمک، مرچ، تیل، مسالہ، ڈالڈا کچھ بھی خریدنا چاہے خرید سکتا ہے، اس کے اپنے اختیار کی بات ہوتی ہے، یہ تو معروف بات ہے، یہ سامان تو آدمی خریدتا ہی ہے، دوسری جگہ خریدے گا تو فائدہ فوری طور پر کچھ اس کو مل جائے گا، اس کے کھاتے میں کچھ نہیں جائے گا اور اس کمپنی سے خریدے گا تو فائدہ بھی اٹھائے گا اور آئندہ اس کو متعین رقم بھی مل جائے گی۔

مولانا عبدالرشید صاحب کانپور

بندہ عرض کرنا چاہتا ہے کہ ہمارے بھائی احسان صاحب نے تفصیل سے جو کچھ فرمایا وہ تو ہے ہی ہے، دوسری چیز یہ ہے کہ ”الأمور بمقاصدھا“ شریعت کا بہت اہم اصول ہے، کیا اس سلسلہ میں جو لوگ تجارت میں لگے ہیں ان کا مقصد تجارت کرنا ہے یا لوگوں کو دھوکہ دینا اور بے وقوف بنانا ہے، کچھ عرصہ پہلے جب ایم وے کمپنی آئی تو دارالعلوم دیوبند میں بہت سے طالب علم پڑھائی چھوڑ چھاڑ کر اس میں لگ گئے، بعد میں اس کی سنگینی معلوم ہوئی کہ تقریباً ۳۵ لاکھ روپے ہندوستان کا دوسرے ملک چلا گیا، اور وہ اسی لئے بیٹھے ہوئے ہیں، جبکہ اس کا ڈائریکٹر اوپر بیٹھا ہوا ہے، معلوم ہے کہ کتنے روپے ہندوستان سے منتقل ہو رہے ہیں، تو شریعت کے اس قاعدے کے پیش نظر وہ لوگ

جو جواز کے قائل ہیں وہ اس بات پر غور کریں کہ اس میں واقعی اس کمپنی کی نیت تجارت کرنے کی ہے، یا اس کی نیت صحیح نہیں ہے اور صرف یہ نیت ہے کہ لوگوں پر دباؤ ڈال کر پیسہ کمائے۔

مفتی جنید عالم ندوی قاسمی

تلخیص ہمارے سامنے ہے اور عرض مسئلہ بھی ہمارے سامنے آیا، اس میں دونوں طرح

کی رائیں سامنے آئیں اور دلائل بھی سامنے آگئے، جن لوگوں کی رائے عدم جواز کی ہے ان کے دلائل بھی ہمارے سامنے ہیں کہ غرر ہے، دھوکہ ہے اور غبن ہے وغیرہ وغیرہ۔

اس میں چند امور کی طرف توجہ دلانا چاہتا ہوں، پہلی بات تو یہ ہے کہ جس طریقہ سے اسلامی تجارت میں ان کے اصول مرتب ہیں، مثلاً اگر ایک نہیں سو آدمی سے پوچھا جائے کہ مضاربت کسے کہتے ہیں تو سب ایک ہی طرح کی بات بتائیں گے جو کتابوں میں مذکور ہیں، لیکن اس سلسلہ میں اگر سو آدمی سے پوچھا جائے کہ ”نیٹ ورک مارکنگ“ کسے کہتے ہیں تو سو کے سو الگ الگ باتیں بتائیں گے، ہم نے پچھلے سال بہت ساری جگہوں پر تقریر کی، جن سے بھی پوچھا سب نے الگ الگ اس کی تفصیل بتائی اور الگ الگ معلومات فراہم کیں، اس سے معلوم ہوتا ہے کہ اس کے جو اصول ہیں وہ مرتب نہیں ہیں، اس لئے جو ماہرین ہیں مہینوں نہیں سالوں سے لگے ہوئے ہیں وہ بھی پورے طور پر واقف نہیں ہوتے اور صحیح نہیں بتاتے۔

دوسری بات یہ ہے کہ جو لوگ اس میں لگے ہوئے ہیں، ایجنٹ ہیں اور لوگوں کو ممبر بناتے اور سمجھاتے ہیں کہ گھر بیٹھے لکھ پتی بن جاؤ گے، سوال یہ ہے کہ ہر آدمی لکھ پتی بن جائے گا تو خسارہ کون برداشت کرے گا، کمپنی برداشت کرے گی، یا خریدار اور ممبر برداشت کرے گا، کون کرے گا، کیا آج تک کوئی ایسی بھی کمپنی قائم ہوئی جو اپنا خسارہ برداشت کرتی ہو اور دوسروں کو لکھ پتی بناتی ہو؟

تیسری بات یہ ہے کہ جو لوگ اس کے جواز کی بات کہتے ہیں، وہ کہتے ہیں کہ عام تجارت میں ایک چیز جو بیس روپے کی ہے مختلف واسطوں سے پہنچتے پہنچتے سو روپے میں پہنچتی ہے، اس کا نقصان ہوتا ہے، اور یہ براہ راست سامان مہیا کرتی ہے، کو یا کہ بیس پیسہ کی چیز بیس پیسے میں مہیا کرتی ہے، یہ اصول غلط ہے، میں سمجھتا ہوں کہ اگر عام مارکیٹ میں تین واسطے ہیں تو اس میں سو واسطے ہیں، یہ جو ہر جگہ کمیشن دیتے ہیں یہ کیا ہے؟ یہ واسطے درواسطے ہی تو ہیں، نتیجہ یہ ہے

کہ جو چیز عام مارکیٹ میں دس روپے میں ملتی ہے ان کے یہاں تیس روپے اور چالیس روپے میں ملتی ہے، اس بنیاد پر یہ کہنا کہ اس میں زیادہ فائدہ ہے اور اس میں نقصان ہے، یہ صحیح معلوم نہیں ہوتا، ایک بات یہ بھی ہے کہ اس نے ایک کو ممبر بنایا اس نے سیکڑوں کو ممبر بنایا، اس پر جو کمیشن مل رہا ہے، اس کے لئے کہتے ہیں کہ جو پہلے کو بنایا وہ بھی کوشش کرتا ہے، اس کی بھی محنت شامل رہتی ہے وہ بھی سمجھاتا ہے، میں کہتا ہوں کہ میں نے دو چار کو سمجھایا تیار کر لیا اور وہ دو چار اتنے ذہین اتنے ذہین ہیں کہ ہم کو سمجھانے کی ضرورت ہی نہیں پڑتی ہے، وہ اپنا کام کر رہے ہیں اور ہم گھر بیٹھے ہوئے ہیں، کوئی کام نہیں ہے، پھر بھی کمیشن ہم کو مل رہا ہے، تو یہ پہلا شخص جس کو بغیر کام کے کمیشن ملے گا، اس کے لئے یہ کہتے ہیں کہ یہ صدقہ جاریہ ہے، میں نے ان سے پوچھا تو وہ کہنے لگے یہ صدقہ جاریہ ہے اور یہ بھی کہتے ہیں کہ پہلے نے سمجھایا اس بنیاد پر، میں پوچھتا ہوں کہ کیا کوئی مثال ملتی ہے کہ ایک استاذ نے چند بچوں کو پڑھایا ہو اور وہ پڑھاتے چلے جائیں اور سب کی تنخواہ سے کمیشن اس پہلے استاذ کو مل رہا ہو کیا اس کی کوئی مثال ہے دنیا میں؟ اس لئے میں سمجھتا ہوں کہ جو لوگ جواز کی طرف مائل ہوتے ہیں وہ اس کی حقیقت سے واقف نہیں ہوتے ہیں، کئی آدمی سے بات ہوئی اور گھنٹوں سمجھا ایک گھنٹہ دو گھنٹہ سمجھانے کے بعد ایسا لگتا تھا واقعی جائز ہونا چاہئے، لیکن جب ان سے سوالات ہوئے اور وہ یہ سمجھ گئے کہ جواب عدم جواز کا ملے گا تو کہا کہ دوسرے کو لائیں گے وہ آپ کو سمجھائیں گے، تو پورا نظام، پورا سسٹم میں سمجھتا ہوں دھوکہ پر ہے۔

اسی طرح ہمارے یہاں اس کا بازار گرم ہوا اور ہمارے یہاں پورے علاقے میں لوگوں نے یہ کہا کہ راتوں رات کروڑ پتی بن جائیں گے، لیکن ایک دو مہینے کے بعد وہ خود ہی نظر نہیں آئے کہ وہ کہاں ہیں، پوچھا اس کا دفتر کہاں ہے، تحقیق ہوئی تو معلوم ہوا کہ اس کا کوئی وہاں دفتر نہیں، اس لئے اس سارے کاروبار کی بنیاد یہ دھوکہ پر ہے، اس لئے میں سمجھتا ہوں کہ اس کو ناجائز ہونا چاہئے۔

### مولانا ذکاء اللہ شبلی صاحب

جناب احسان الحق صاحب نے جو تفصیل بیان کی ہے اس سے معلوم ہوتا ہے کہ اس طرح کی کمپنیوں کی بنیاد ہی بد نیتی پر ہے اور اس کے اصول و ضوابط سے بھی جو بہت ساری چیز چھپا کر رکھتے ہیں، وہ سینہ بہ سینہ چلتا ہے، لہذا میرا سابقہ بھی ایسے ہی لوگوں سے پڑا جنہوں نے سمجھانے کی کوشش کی، لیکن جیسا کہ مفتی جنید صاحب نے فرمایا، اس لئے میرا رجحان جو پہلے جواز کی طرف گیا تھا، میں اپنے جواز کے رجحان کو واپس لیتا ہوں۔

### مولانا عتیق احمد قاسمی

جزاک اللہ! ہمارے اسلاف کا یہ طریقہ اور طریقہ رہا ہے کہ صحیح معلومات آنے کے بعد ان کو اپنی رائے میں اگر کوئی تبدیلی نظر آتی ہے تو اس کا اظہار فرماتے رہے ہیں۔

### مولانا ظہیر احمد کانپوری

میں سمجھتا ہوں کہ سب سے اہم جو بات ہے وہ یہ کہ ہمارے یہاں جو جدید مسائل آتے ہیں، جن کا تعلق معاملات سے ہوتا ہے اور وہ عصری ہوتے ہیں ہمارے علماء کرام عام طور سے ان کی حقیقت سے ناواقف ہوتے ہیں، ایسے مسائل پر پہلے ماہرین سے ان کی رائے لے کر، مسئلہ کو پہلے ہی منسوخ کر دیا جائے تو بہتر ہے، تاکہ علماء جو اپنی معلومات کی بنیاد پر محنت کر کے ایک رائے قائم کرتے ہیں اور پھر اس رائے میں تبدیلی، یہ بڑی عجیب سی بات اور محنت کا ضیاع معلوم ہوتا ہے، اور اس طرح کی رائے ناواقفیت کی بنیاد پر ہی قائم کی جاتی ہے، اور علماء کرام ان سے ناواقف ہوتے ہیں جیسا کہ مفتی جنید صاحب نے کہا کہ مسئلہ یہ ہوتا ہے کہ جس سے اس کے بارے میں پوچھتے ہیں وہ اٹنی سیدھی باتیں بتاتے ہیں، الا یہ کہ ان کا تعلق اس سے ہو چکا ہو، میں نے تو بہر حال عدم جواز کی بات لکھی تھی، اس لئے کہ میرا سابقہ ان سے پڑا، ایم وے کے نام سے

ایک کمپنی کانپور میں بھی آئی، ان سے کافی بحث و مباحثہ ہوا ایک مرتبہ میں نے ان سے پوچھا کہ یہ جو آپ کے پروڈکٹس ہیں یہ تو کافی مہنگے ہیں، اگر اس کو بازار میں جا کر کمپیئر کرتے ہیں تو دونوں میں کافی فرق ہوتا ہے، بہت باتیں ہونے کے بعد آخر میں انہوں نے جواب دیا کہ آپ صرف یہ نہ سمجھیں کہ آپ نے خریدنا ہے، بلکہ آپ یہ سمجھئے کہ آپ ایک بزنس کر رہے ہیں آپ نے اپنی جو رقم اس میں انویسٹ کی ہے آپ یہ سوچئے کہ آئندہ جب لوگ ممبر بنیں گے تو آپ کا سارا نقصان پورا ہو جائے گا، عام زبان میں خلاصہ کے طور پر یہ کہا جائے کہ آپ بے قوف پہلے بنئے پھر دوسروں کو بنائیے، جب آپ بے قوف بنیں گے تو ان کی رقم میں سے آپ کو حصہ دیا جائے گا، یہ جو بتا رہا ہوں یہ کافی مشہور کمپنی ہے، اس کے کافی پروڈکٹس ہیں، خاص طور سے میڈیکل وغیرہ سے متعلق، بہر حال مجھے کہنا یہ ہے کہ اس طرح کے مسائل کے تعلق سے سوالنامہ کی ترتیب کے وقت ہی ان کے جزئیات کو متخ کر دیا جائے، تاکہ اس کے مطابق باسانی جواب دیا جاسکے۔

دوسری بات جو مجھے کہنی ہے کہ بعض حضرات جنہوں نے اس کو ناجائز ہی قرار دیا ہے، اس کے باوجود اس پر گفتگو کرتے ہیں کہ ان کی ممبر شپ جائز ہے، تعجب کی بات ہے کہ جب اس کا اصل جو کہ عقد ہے وہ ناجائز ہو گیا تو پھر اس کی رہنمائی کرنا اور اس کی اجرت لینا وہ کیسے جائز ہو جائے گا، مثلاً بیع بالشرط وغیرہ کی بات آئی یہ سب چیزیں بعد میں آتی ہیں جب سرے سے یہ معاملہ ٹھیک ہی نہیں ہے تو ان پر گفتگو کا کیا حاصل؟ آپ خود غور فرمائیے کہ جب ہمارے ماہرین نے بھی یہ بات بتلائی ہے کہ ہمارے یہاں کے اور دیگر ممالک کے جو قانون داں ہیں انہوں نے اس کو ناجائز قرار دیا ہے، اور وہ بھی اس کو ناجائز سمجھتے ہیں اور اجازت نہیں دی تو ہماری شریعت میں ظاہر ہے کہ بدرجہ اولیٰ یہ ناجائز ہی رہے گا۔

مولانا عتیق احمد قاسمی

جو بات مولانا ظہیر صاحب نے بیان فرمائی ہیں وہ یقیناً لائق توجہ ہیں، لیکن دشواری یہ

ہے کہ ماہرین آسانی سے فراہم نہیں ہوتے، سمینار کرنا ہے، موضوعات ہم نے طے کئے ہیں، اگر ہم ماہرین کے مضامین کا انتظار کریں اور پھر آپ کو سوالنامہ بھیجا جائے تو ظاہر ہے کہ آپ کو وقت بہت کم ملے گا اور یہ ہو سکتا ہے کہ اگر کوئی ایسی چیز پہلے فراہم ہوگئی تو آپ کو پہلے ہی سوالنامہ کے ساتھ بھیج دی جائے، اور بعض چیزوں کے بارے میں ایسا ہوا بھی ہے، جو معلومات فراہم ہوتی ہیں وہ آپ کو بھیجی جاتی ہیں، یہاں تقسیم کی جاتی ہیں، اور ماہرین کو ظاہر ہے اسی لئے بلایا بھی جاتا ہے، تحریری مقالات میں بعض باتیں ایسی ہوتی ہیں جن کی وضاحت بروقت ضروری ہوا کرتی ہے، لیکن پھر بھی انشاء اللہ اکیڈمی اس بارے میں کوشش کرے گی کہ معلومات آپ کو پہلے ہی فراہم کی جائیں۔

مولانا ارشد فاروقی

پہلی بات تو یہ ہے کہ ”نیٹ ورک مارکنگ“ تجارت کا ایک طریقہ ہے، آج کل جو سوالات آتے ہیں آن لائن سروس پر ہوں یا دارالافتاء وغیرہ میں تو تقریباً پچیس فیصد سوالات اسی سے متعلق ہوتے ہیں، میں نے عملی طور پر دہلی اور ممبئی میں دیکھا کہ ایم وے اور اس طرح کی کمپنیوں کے جو لوگ ہمارے پاس سوالات لے کر آئے تو میں نے عرض کرنا چاہا کہ ان کے ذمہ داروں سے میں بات کر سکوں، لیکن آج تک ان لوگوں نے ہمیں اس کا موقع نہیں دیا تو اس سے پتہ چلا کہ اس وقت کے ماہرین اقتصادیات کی جو رائے ہے کہ یہ کھلا ہوا دھوکہ ہے، فراڈ ہے جو ہے اور ہر طرح کی اس کے اندر خرابیاں ہیں تو اس کی تمام واضح صورت حال کے ہوتے ہوئے اور پھر شرعی اصول جو رہنمائی کر رہے ہیں اس کے مطابق اس کی حرمت اور عدم جواز ہی کا فتویٰ ہونا چاہئے۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی

جو مسئلہ اس وقت زیر بحث ہے اسے عرض مسئلہ میں بہت ہی بہتر طریقہ پر اور چشم کشا

انداز میں آپ کے سامنے پیش کر دیا ہے، ایک بات مولانا ظہیر صاحب سے کہنی ہے، انہوں نے جس بات کی طرف توجہ دلائی، اس کے تعلق سے ہم آپ حضرات سے درخواست کر رہے ہیں کہ جب اس طرح کے معاملہ کی کوئی نئی شکل آپ کے علم میں آئے اور آپ اپنے علم کے مطابق مرتب کر کے اکیڈمی کو بھیج دیں تو اس سے انشاء اللہ بہت سہولت ہوگی، آئندہ موضوعات کے تعین میں بھی، اور اس موضوع پر ماہرین سے معلومات حاصل کرنے کے بارے میں بھی، کیونکہ کسی معاملہ سے جو آدمی خود متعلق ہوتا ہے عام طور پر وہ اس کو واضح نہیں کرتا ہے، پہلو تہی سے کام لیتا ہے، حیدرآباد میں ہم لوگوں نے جو ارباب افتاء ہیں ان کی ایک نشست رکھی اور اس میں کچھ ماہرین کو بلایا تو ایسا محسوس ہوا کہ بہت سے سوالات کے جواب سے وہ گریز کا راستہ اختیار کرتے ہیں، آخر میں ناراض بھی ہو گئے، تو آپ حضرات اگر اکیڈمی کو مطلع فرمادیں تو اس سے یہ ہوگا کہ ہم کو اس موضوع کی اہمیت کا بھی اندازہ ہوگا اور ماہرین سے براہ راست ہم معلومات حاصل کر سکیں گے، ممکن ہے کہ سمینار سے پہلے بھی آپ حضرات کو وہ معلومات پہنچائی جائیں، بعض سوال سے قطع نظر بھی پہنچائی جائیں تاکہ آپ صحیح صورت حال سے واقف ہوں۔

ایک بنیادی بات جو بعض ہمارے عزیز دوستوں نے بھی کہی، اور ہمارے ذہن میں بھی آتی ہے، وہ یہ ہے جیسا کہ مولانا عتیق صاحب نے فرمائی کہ عبادات تو تعبدی ہے اس میں اجتہاد اور قیاس کی گنجائش بہت کم ہے، عام طور پر رسول اللہ ﷺ نے اپنے اقوال و افعال کے ذریعہ اس کے مقاصد کو بھی واضح فرمایا اور اس کی اشکال بھی متعین فرمائی، لیکن معاملات میں زیادہ تر اس کے مقاصد کو واضح فرمایا ہے اور اس کی بڑی اہمیت ہے، جیسا کہ ہمارے یہاں ”الأُمُور بِمَقَاصِدِهَا“ مشہور قاعدہ ہے، ہمارے ایک دوست نے ذکر کیا مرض وفات کا یہ تو آپ بہت آگے چلے گئے، آپ خود حدیث میں دیکھیں کہ ”تلقی جلب“ کا مسئلہ ہے، ”بیع حاضر للبادی“ کا مسئلہ ہے، اپنی ظاہری شکل کے اعتبار سے یہ بیع صحیح ہے، ارکان بیع بھی مکمل ہوتی ہے، ایجاب

وقبول بھی مکمل ہوتا ہے، لیکن اس کے باوجود بائع کا جو مقصد ہے، مصنوعی طور پر قیمت کو بڑھانا اور عام صارفین کو نقصان پہنچانا اس کی وجہ سے شریعت نے اس سے منع فرمایا ہے، اسی طرح آپ فقہاء کے یہاں ”بیع عینہ“ کی شکل دیکھیں اور ”بیع بالوفاء“ کی شکل دیکھیں، کہ اپنی اصل صورت کے اعتبار سے ایک عقد بیع ہے، لیکن اس میں عاقد کا مقصد ربا کا ہے، اس لئے ہمارے فقہاء نے اس سے منع فرمایا ہے، اسی طرح حضرت عمر فاروقؓ نے اشارہ فرمایا ہے: ”ذروا الربا والربیبة“ سود سے بھی بچنا ہے اور شبہ سود سے بھی بچنا ہے، سود تو ظاہر ہے، اور شبہ سود عاقد کے مقصد اور طرز عمل، اس سے یہ بات واضح ہوتی ہے، تو اس طرح کے مسائل میں اس بات کو ہمیں ضرور پیش نظر رکھنا چاہئے۔

دوسری بات یہ ہے کہ میرے خیال میں شریعت میں نفع حاصل کرنے کا دو ہی مشروع طریقہ ہے، ایک تو مال کے مقابلہ میں نفع اور دوسرے عمل کے مقابلہ میں نفع، جیسے جونا جرمال دینا ہے اور اس سے جو ثمن حاصل کرتا ہے اس سے اس کو نفع حاصل ہوتا ہے، اور دوسرا اجرت ہے جو عمل کے مقابلہ میں ہوتی ہے، یہ جو معاملہ اس وقت زیر بحث ہے اس میں ہمارا مال بھی نہیں ہے، اور اس میں ہمارا عمل بھی نہیں ہے، لیکن نظام آخرت کی طرح اجرت ہم کو آتی چلی جا رہی ہے، کمیشن ہم کو آتا چلا جا رہا ہے، تو یہ بات اصولی طور پر بھی محل نظر ہے کہ شریعت میں نفع حاصل کرنے کا یہ طریقہ مقبول ہے اور قابل قبول ہے یا نہیں۔

تیسری بات یہ ہے کہ جو فقہی جزئیات ہوتی ہیں، بہت سی جزئیات اپنی عہد کی ضرورتوں پر مبنی ہوتی ہیں، شریعت کے مقاصد میں اس کی دائمی اور دوامی جہت، اور غالباً احناف نے استحسان سے جو زیادہ کام لیا ہے اس کی وجہ یہی ہے، بعض قیاس کی جہتیں ظاہر ہوتی ہیں، ان کے اندر اگر جھانک کر دیکھا جائے تو وہ علتیں کمزور ہوتی ہیں اور قیاس کی بعض جہتیں خفی ہوتی ہیں، لیکن اگر اس کی تہہ میں جھانک کر دیکھا جائے تو اس میں علتیں قوی ہوتی ہیں، تو عقود جو



ظاہری شکل کے اعتبار سے درست معلوم ہوتے ہوں، لیکن اس کے پیچھے جو مقاصد ہوتے ہیں وہ فاسد ہوتے ہیں، تو یہ ایک طرح سے امتحان کے دائرے میں آتے ہیں، تو اس کو سامنے رکھتے ہوئے غور کیا جائے، یہ چند اصولی باتیں میرے ذہن میں تھیں اسے عرض کر دیا۔

لیکن اتنا ضرور ہے کہ ہم میں جو لوگ جو لائن اختیار کرتے ہیں ہمیں یہ سمجھ کر گفتگو کرنی چاہئے کہ ہم میں ہر شخص اپنی رائے میں مخلص ہے، ہم بیٹھتے ہی یہاں اس لئے ہیں کہ مسئلہ کے تمام پہلو سامنے آجائیں، اللہ تعالیٰ ہم سب کو صواب اور سدا تک پہنچائے، اس لئے کہ اصل چیز اللہ تعالیٰ کی خوشنودی اور اس کے حکم صحیح کی تائید اور تبلیغ ہے۔

مولانا عبید اللہ اسعدی

بعض مسائل میں اختلاف رائے کی وجہ یہ بھی ہوتی ہے کہ صورتیں الگ الگ سامنے آتی ہیں، اس مسئلہ میں بھی کچھ ایسا ہی ہوا ہے، جیسے یہ صورت سامنے آئی کہ ایک جگہ پیسہ دینے پر جو سامان ملے گا وہ کیا چیز ہوگی تو متعین طور پر معلوم نہیں ہے تو ایک تو یہ ہے، اور ایک یہ کہ بعض حضرات نے کہا کہ ایک ایک سامان واضح ہے، اس میں ایسا بھی ہے کہ کچھ حصہ سامان کی قیمت کا ہے، کچھ ممبری کی فیس کا ہے، اور میرا خیال یہ ہے کہ بعض شکلیں ایسی بھی ہیں کہ جس میں ممبر سازی کے بعد دو چیزیں ہیں: ایک یہ ہے کہ اس کمپنی کی مصنوعات کو اس کمپنی کے جو اسٹورس ہیں، دکائیں ہیں وہاں سے جتنا چاہے حسب ضرورت خصوصی کمیشن سے لے سکتا ہے، ممبر بننے پر ایک نفع اس کو یہ بھی ہے، ایک مرتبہ اس کو سامان ملا اور وہ پھر اس کمپنی سے لینا رہے، ایک یہ مسئلہ ہے، اور ایک یہ مسئلہ ہے کہ اس کے واسطے سے جو ممبر بنے ہیں، تو ان کی طرف سے ان کو کمیشن ملتا رہے گا، تو شکلیں بھی مختلف قسم کی ہیں، اس لئے رائے قائم کرنے میں اور ایک کے واسطے سے دوسرے کو سمجھانے میں بھی وقت و زحمت ہوتی ہے، اور جیسا کہ احسان صاحب نے بات کہی اور جن لوگوں کو پکڑ کر گفتگو کرنے کی نوبت آئی، جیسا کہ ہم نے سنا بھی ہے، تو بات سامنے آتی ہے کہ

کہا کچھ جاتا ہے اور ہوتا کچھ ہے۔

بہت سی چیزیں پس پردہ ہوتی ہیں اور جو معاملہ میں واضح نہیں کی جاتی، ایک مرتبہ تاقی صاحب کی زندگی میں بھی ایک معاملہ اس طرح کا آیا کہ ایک کمپنی ہے جس کا جو سامان ایک آدمی خریدے گا اور اس کی واجبی قیمت ادا کرے گا تو وہ مالک تو سامان کا بن گیا، لیکن مالک بننے کے بعد وہ کچھ بھی کرے، کمپنی یہ حق نہیں دیتی، ہم نے ایک سامان خرید ا قیمت دے دی ہم کسی کو ہد یہ کرنا چاہیں، کمپنی کہتی ہے، منع ہے، ہم کسی کے ہاتھ فر وخت کرنا چاہیں کمپنی کہتی ہے، منع ہے، یہ بھی پہلو شامل ہے، یہ پہلو بھی شامل ہے کہ جو آگے ایک جال چلے گا جس کے واسطے سے ہمارے پاس پیسہ آئے گا، یہ کڑی جہاں بیچ سے ٹوٹ جائے گی ہمارا پیسہ بند ہو جائے گا، یہ جو سابقہ بعض کو پڑ رہا ہے، پیسے آنے بند ہو گئے کیوں بند ہو گئے، ہم نے جو تین ممبر بنائے ان تین نے نو بنائے، کسی ایک نے ایک بھی ممبر نہیں بنایا، متعین ممبر نہیں بنایا تو ہم الگ ہو گئے، یہ معاملہ کے وقت کسی نے نہیں کہا تھا۔

میری ایک صاحب سے گفتگو ہوئی جن کے بیٹے نے یہ کام شروع کیا ہے، متدین آدمی ہیں، بزرگوں سے ان کا تعلق ہے، باپ نے ایک الگ کام شروع کیا، بیٹے نے الگ اس ضمن میں انہوں نے کہا مجبوری کے تحت میں نے ایسا کیا ہے میں نے کچھ چیزیں ان سے پوچھی، ابھی رمضان کی بات ہے تو کہنے لگے کہ ایسا بھی ہوتا ہے کہ ایک آدمی ہمارے پاس آتا ہے اور وہ کئی ممبروں کی فیس اپنے پاس سے جمع کر دیتا ہے، اس میں جو کتنا چاہے اس کو وضع کر کے اور آگے جو کمیشن ملنا ہے اس کو حاصل کرنے کے لئے، یہ بھی ہو رہا ہے، تو کچھ تو شکلیں ایسی ہیں، اور کچھ لوگ جو ہمارے سامنے آئے ہیں، ان کا بیان اور ارباب افتاء حضرات ہیں جنہوں نے تحریریں لکھیں اور اس طرح جواز کی بات آئی، جو نمائندے ہیں ان سے بات چیت ہوئی، انہوں نے سیدھا سادھا سمجھا دیا تو ظاہر ہے ہم نے اس حد تک سمجھا جتنی بات ہمارے سامنے آئی ہے، اتنی

عی بات کہیں گے اگر حکم شرعی کے طور پر کرید اجائے اور پکڑ کر اندر سے نکالنے کی کوشش کی جائے تو جیسا کہ ابھی مولانا خالد سیف اللہ صاحب نے فرمایا کہ وہ ناراض ہو گئے، یا یہ کہہ کر چلے جائیں گے، اچھا بعد میں بتائیں گے، بہر حال غور کرنے اور اختلاف رائے میں یہ پہلو بھی ہے کہ صورتیں الگ الگ ہیں، الگ الگ کمپنیاں ہیں، الگ الگ معاملات ہیں، ہر ایک کے یہاں یہ بات قدرے مشترک ہے کہ اس طرح جال بنتا چلا جائے گا، کمیشن بھی ملے گا، لیکن معاملہ کی نوعیت ایک نہیں ہے، ہم ایک کمپنی کے ممبر بننے اس کی بنیاد پر ہم کو رعایتی سامان اس کمپنی کا مل رہا ہے، یہ کوئی مسئلہ نہیں ہے سامان خریدنا ہے چل سکتا ہے، لیکن زیر بحث جو موضوع ہے جو دراصل پھیلا ہوا جال ہے، جو کمیشن کی شکل میں چلتا ہے اور کہاں کب منقطع ہو جائے گا اس کا کوئی پتہ نہیں ہے، بہر حال چونکہ اختلاف رائے اور شکلوں کے مختلف ہونے کی بات، میرے ذہن میں تھی، اس لئے اس کو میں نے عرض کرنا مناسب سمجھا۔

### مفتی شیر علی

مولانا عتیق احمد قاسمی صاحب نے بندہ کو فرما دیا کہ کچھ عرض کروں، بہر حال یہ ایک عجیب مسئلہ ہے شریعت میں، ایسے امور تجارت بہت مشہور ہیں، ہر شخص اپنا مختار کل ہے کوئی کسی کے ساتھ جبر نہیں کر سکتا، شرکت کا مسئلہ ہے، مضاربت کا مسئلہ ہے، سلم کا مسئلہ ہے تو میں نے یہ نہیں سمجھا کہ جو کمپنیوں کا مسئلہ ہے یہ کسی میں آتا ہے، تو سب سے پہلی بات یہی ہے کہ اس کو طے کیا جائے کہ یہ ہے کیا؟ دوسری بات دلالی کے مسئلہ سے متعلق ہے، دلال محنت کرتا ہے کہ میں فلاں مکان بیچوں گا اور اتنے قیمت میں مجھے ملنا چاہئے مجھے دکان کی ضرورت ہے، مجھے مکان دلو اور تو وہ بھی کہے گا، تو اس طرح تو بہت ساری صورتیں ہیں ان کے جواز میں تو کوئی بات نہیں، خود یہ نا اہل جس کا دنیا سے تعلق بہت کم ہے، چار مرتبہ دھوکہ میں آیا اور روپیہ بالکل چلا گیا، چاروں مرتبہ ایک پیسہ بھی نہیں ملا، ایسی ایسی باتیں ہیں، بہر حال یہ دھوکہ بازی کا زمان ہے جیسا

کہ بھائی صاحب فرما رہے تھے، مجھے خود کتنی بار دھوکہ ہوا، دیانت داری گئی تو ہماری شرکت بھی ختم ہوگئی، دیانت داری گئی تو ہمارا مضاربہ کا مسئلہ ختم ہو گیا، دیانت داری گئی تو ہمارا سلم کا مسئلہ ختم ہو گیا، ان پر کوئی بھروسہ نہیں ہے، یہ سب غیر مسلم کی کہاں کہاں کی کمپنیاں ہیں، کیسے بھروسہ کریں اور تجربہ ہو چکا ہے، یہ بات نہیں ہے کہ کتنا دینا ہوگا اور یوں ہوگا اور یوں ہوگا، کتنے سال تک آپ کی تجارت چلے گی، یہ تو شیخ چلی کی کہانی ہے اور کچھ نہیں ہے، یہ چند باتیں مجھے عرض کرنی تھیں، تو یہ دھوکہ بازی بھی ہے اور غرر کثیر بھی ہے اور بعض برادران نے کہا کہ معمولی غرر ہے، مجھے یہ سمجھ میں نہیں آتا ہے کہ اتنی ساری رقمیں ڈوبنے کے باوجود معمولی غرر کیسے ہوگا؟ اس لئے ایسے معاملات سے پرہیز کرنا چاہئے اور جائز برنس اپنی محنت سے شروع کرنی چاہئے۔

### مفتی جمال الدین قاسمی

”نیٹ ورک مارکنگ“ سے متعلق جو رائے مختلف ہیں، ہمارے دارالافتاء کے اندر بھی کئی ایجنٹ حضرات آئے، تحقیق کی گئی، اس سے یہی بات سامنے آئی کہ یہ غرر اور قمار ہی کے اندر داخل ہے، جواز کی کوئی حدیث ہمارے دارالافتاء کے اندر بھی نظر نہیں آئی، اب تک جس قدر فتاویٰ دیئے گئے وہ ناجائز ہی کے ہیں۔

### مولانا ابوسفیان مفتاحی

میں نے اس سلسلہ میں جو مقالہ لکھا ہے وہ قاضی عبدالجلیل صاحب کو موصول نہیں ہو سکا، اس میں یہی سب لکھا ہے کہ اس نیٹ ورک مارکنگ میں غرر، قمار اور نقصان ساری ناجائز اور حرام شکلیں پائی جا رہی ہیں اور شریعت کے حرام کو جائز قرار دینے کی کوشش کی جا رہی ہے، اس لئے یہ جائز نہیں ہے۔

### مولانا تنظیم عالم قاسمی

جس طرح دہلی میں ایم وے کمپنی کام کر رہی ہے، اسی طرح حیدرآباد میں بھی تیزی کے ساتھ اس طرح کی کمپنیاں پھیل رہی ہیں، اس میں ہندوستانی کمپنی اور باہر کی کمپنی بھی مارکیٹ میں آئی، ان کے کارکنان سے جب براہ راست بات ہوئی تو انہوں نے بتایا کہ رابطہ کرنے کے بعد اور ممبر بننے کے بعد مزید ممبر بنانا ضروری نہیں ہے، کمپنی کی طرف سے ممبر بنانا دراصل ایک ترغیب ہے، اگر آپ ممبر بنائیں گے تو آپ کو پیسہ ملے گا، نفع ملے گا، چونکہ آپ نے محنت کی ہے اور کمپنی کے پیچھے اپنا وقت لگایا ہے اور کمپنی جو سامان بناتی ہے وہ چیزیں آپ نے دوسروں تک پہنچانے کے لئے محنت کی ہے، اس کوشش کا آپ کو ثمرہ مل رہا ہے، اور اگر آپ چاہیں کہ ممبر بننے کے بعد کسی کو ممبر بنائیں تو یہ بھی آپ کے لئے درست ہے اور کمپنی کی طرف سے کوئی جبر نہیں ہے، سوال یہاں یہ پیدا ہوتا ہے کہ کیا اس طرح کی کمپنی سے ”بجمیع اجزاء“ یعنی مختلف تمام شکلوں میں جو انٹ ہونا اور وابستہ ہونا جائز ہے؟ یا اگر کوئی آدمی صرف یہ چاہے کہ کمپنی سے صرف جو انٹ ہو کر رہے اور بعض چیزیں جو کمیشن کے طور پر ملتی ہیں اسے صرف اپنے حد تک رکھیں گے تو کیا یہ درست ہو سکتا ہے یا نہیں، اس لئے کہ ہم دیکھتے ہیں کہ نبی کریم ﷺ کے زمانہ میں کاروبار کی ایک شکل یہ بھی تھی کہ جیسا کہ حضرت مولانا تقی عثمانی صاحب نے لکھا ہے کہ مختلف قسم کے درہم پانچ درہم اور دس درہم ملا کر کے ایک ساتھ جمع کر لیا کرتے تھے اور پھر اس پیسہ کے مجموعہ سے کاروبار ہوا کرتا تھا اور اس سے جو منافع ہوتا تھا اس کو آپس میں تقسیم کر لیا کرتے تھے، اور یہ شکل درست ہے، اس میں کوئی شک کی بات نہیں ہے، تو کیا اسی طرح اس کمپنی میں جو مختلف لوگ پیسے جمع کرتے ہیں اور پھر اس کمپنی والوں کا کہنا ہے کہ ہم کاروبار کرتے ہیں اور اس کاروبار سے جو منافع حاصل ہوتے ہیں اس کو ہم تقسیم کرتے ہیں، مختلف طریقے سے جن کی جو کوشش اور محنت ہے، سوال یہاں دوسرا ہے کہ بعد والا جو ممبر ہے حالانکہ ممبر بنانے والا اس کو جانتا بھی نہیں ہے،

اس کی شکل بھی نہیں دیکھی ہے، لیکن اس میں سے منافع اس کو مل رہے ہیں، میں سمجھتا ہوں کہ اسے درست ہونا چاہئے، کیونکہ اس نے محنت کی ہے، اور محنت کا ثمرہ اس کو مل رہا ہے، یہ کمپنی کی طرف سے انعام ہے اور انعام کے لئے صرف ایک مرتبہ عمل کر لینا درست ہے، اب انعام کے لئے بار بار کسی چیز کا کرنا کوئی ضروری نہیں ہے، اب اس کے بعد کمپنی چاہے تو مختلف مرتبہ اس کو انعام مل سکتا ہے تو اس طرح اس کمپنی میں دو تین پہلو ہیں وہ قابل غور ہیں وہ یہ کہ ہیٹ ورک میں یہ شکل درست ہے یا مجموعہ اجزاء بنا جائز ہے، یا یہ کہ بعض شکلیں اس کی جائز ہیں، جیسا کہ میں نے عرض کیا کہ کوئی اگر ممبر نہیں بناتا ہے وہ صرف شریک ہوتا ہے تو کیا یہ درست ہو سکتا ہے یا نہیں، یہ تمام چیزیں واضح ہونی چاہئیں۔

### مولانا عتیق احمد قاسمی

میرا خیال یہ ہے کہ اس وقت جو کمپنیاں مارکیٹ میں کام کر رہی ہیں اور ان کے بارے میں ماہرین اچھی طرح جانتے ہیں، اس کی تصویر ہمارے سامنے آچکی ہے کہ ان کے یہاں ممبر بننے کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ آپ پہلے ممبر بنائیں گے اور جب ممبر بنائیں گے تب اس پر آپ کو کمیشن ملے گا، اگر کوئی کمپنی ایسی ہو جو ممبر بنانے کو اپنے کاروبار کا جزو نہ سمجھتی ہو، جس سے آپ نے مال خریدا، اسٹاک خریدا، امینڈا خریدا، اگر اس میں کوئی چکر ممبر کا نہ ہوتا ہو تو اس میں عدم جواز کی کوئی بات نہیں ہے، جو خرابی اس میں شروع ہوتی ہے وہ یہیں سے شروع ہوتی ہے کہ خریداری کے ساتھ مثلاً ممبر بننا اور ممبر بنانا یہ لامتناہی سلسلہ چلا جاتا ہے، میں سمجھتا ہوں کہ وہ کمپنیاں جو مارکیٹ میں ہیں اور مارکیٹ میں کام کر رہی ہیں ان کے بارے میں جو علماء یہاں موجود ہیں اور میری معلومات کی حد تک یہ سوال جہاں جہاں بھی آیا ہے، دارالعلوم دیوبند میں آیا، ندوۃ العلماء میں آیا اور حیدرآباد کے دارالافتاء میں اور جہاں جہاں دارالافتاء میں، ان لوگوں کو بلا کر صورت حال سمجھنے کی کوشش کی تو میری معلومات کی حد تک جو مستند دارالافتاء ہیں سب نے اب تک اس کے

عدم جوازِ عی کا فتویٰ دیا ہے، اور یہ ہو سکتا ہے کہ بعض حضرات کو صحیح صورت حال معلوم نہ ہو سکی ہو، کسی ایجنٹ سے آپ نے رابطہ قائم کیا اور انہوں نے صورت حال بتائی اور اس کی بنیاد پر کوئی جواز کا مسئلہ مل گیا ہو، لیکن اگر اس طرح کے سلسلہ میں مزید اور کوئی سوال پیدا ہوتا ہے تو بعد میں اس کے اوپر غور کیا جاسکتا ہے۔

مولانا عبدالقادر عارفی (زہدان ایران)

”نیٹ ورک مارکنگ“ کے تعلق سے میں نے جناب احسان الحق صاحب کے مقالہ اور ان کے خطاب سے استفادہ کیا اور جو مناقشہ اور آراء علماء کرام کی سامنے آئیں ان سے بھی میرے علم میں کافی اضافہ ہوا، اصل میں ”نیٹ ورک مارکنگ“ کا مسئلہ ہندوستان میں ہو سکتا ہے بعد میں یا پہلے آیا ہو، لیکن جب یہ مسئلہ ایران میں سامنے آیا اور اس موضوع پر وہاں ماہرین سے رائے لی، اور علماء عرب اور پاکستان کے ہمارے استاذ حضرت مفتی تقی عثمانی صاحب اور ان کے علاوہ دیگر علماء کرام سے ملاقاتیں کی، ان کی رائے جاننے کی کوشش کی، اور اس بابت تحریریں پڑھی تو اس ہم لوگ اس نتیجے پر پہنچے کہ سب نے عدم جوازِ عی کا فتویٰ دیا ہے اور ہمارے یہاں دارالعلوم زہدان سے بھی فارسی زبان میں اس کے عدم جواز کا ہی فتویٰ دیا گیا، اور میری بھی رائے وہی ہے، مجھے افسوس ہے کہ اس فتویٰ کی فارسی کاپی ہمارے پاس ہے، اگر عربی اور اردو میں ہوتی تو ضرور اس کے بعض اقتباسات سنا تا۔

اس سلسلہ میں جو کچھ میں نے آپ حضرات سے سنا ہے وہ یہی کہ اس معاملہ میں چونکہ غرر، قمار، ربا اور دوسروں کا مال ناجائز طریقے پر کھانا پایا جاتا ہے، اس لئے اس کے عدم جواز میں کوئی شبہ نہیں۔

جو مقالات اور بحثیں جواز اور عدم جواز کی آپ حضرات کی گفتگو اور مقالات و آراء کی روشنی میں سامنے آئیں ہیں انشاء اللہ اسے اپنے یہاں پیش کر دوں گا، اور ہم ان سے استفادہ

کریں گے، اور یہ علماء اور مفتیان کی علمی، فتنی اور تحقیقی کاوشیں ہیں، اسے ہم ضرور محفوظ رکھیں گے اور استفادہ کریں گے، اور اگر اس معاملہ میں حالات و نوعیت کی وجہ سے کوئی تبدیلی ہوتی ہے تو ظاہر ہے فتویٰ بھی تبدیل ہوگا، تحقیق و تجزیہ کا دروازہ بند نہیں ہوا ہے، اس کی راہیں کھلی ہوئی ہیں، تحقیقات آتی ہی رہیں گی، اس وقت جو فیصلہ اور فتویٰ صادر ہوگا وہ بھی اور آئندہ جو چیز آئے گی وہ ہمارے سامنے ہوگی ہم انشاء اللہ ان سے استفادہ کریں گے، فجزاکم اللہ خیر الجزاء۔

مولانا عبدالعظیم قاسمی (منو)

”کتاب البیوع“ کے اندر بیع باطل اور بیع فاسد کی جو تعریف آئی ہے وہ تعریف یہ کی گئی ہے کہ ”لا یكون صحيحاً بأصله“ اور فاسد کی تعریف کی گئی ”یکون صحيحاً بأصله و بوضفه“ ابھی نیٹ ورک مارکنگ کے بارے میں جو باتیں آئی ہیں، اور جو باتیں جواز کی رکھی گئی ہیں ان باتوں کو اگر سامنے رکھا جائے تو باب البیوع میں جو مسائل اور جو دوسرے جزئیے ذکر کئے گئے ہیں ان جزئیات کی کوئی ضرورت ہی نہیں معلوم ہوتی، اس سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ جن لوگوں نے جواز کی طرف رخ کیا ہے، کتاب البیوع اور اس کے ساتھ ساتھ جو حدیث ان کے پیش نظر تھی ان کا بغور جائزہ نہیں لیا گیا ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ ہمارے پاس بھی ایک آدمی اس سلسلہ کے آئے تھے اور انہوں نے کچھ باتیں ہم سے ذکر کیں، جب میں نے ان کی گرفت کی اور ان سے کہا کہ صرف آپ ہم کو سمجھا رہے ہیں یا اور لوگوں کو بھی ایسے سمجھاتے ہیں تو انہوں نے صاف لفظوں میں مجھ سے کہا کہ جیسا موقع ہوتا ہے اس حساب سے ہم بات کرتے ہیں، اور جس انداز کے وہ آدمی ہوتے ہیں اس انداز سے گفتگو کر کے سمجھاتے ہیں، اور صرف ہمارا مقصد یہ ہوتا ہے کہ کسی طرح سے ان کو اپنے فیور میں کر لیا جائے، اس کے علاوہ کچھ نہیں، ہم یہ چاہتے ہیں کہ کسی طرح سے ہم گدی پر رہیں اور ہمارے پاس اچھی طرح پیسے آتے رہیں، یہ ہمارا مقصد ہے اور کچھ نہیں، تو



کتاب البیوع کے اندر تو اس کی تو گنجائش نہیں، تو اس میں دھوکہ ہے، غرر ہے، غش ہے، اس لئے یہ جائز نہیں ہو سکتا۔

مولانا عبدالاحد ازہری

بھم اللہ آج کی یہ جو مجلس تھی بڑی کامیابی کے ساتھ ہمکنار ہوئی اور یہ جو موضوع تھا ”نیٹ ورک مارکنگ“ سے متعلق، تمام پہلوؤں اور کوششوں پر بہت ہی کھل کر آپ حضرات نے گفتگو کی اور میں سمجھتا ہوں کہ جو کمیٹی اس سلسلہ میں تشکیل دی گئی ہے وہ صحیح نتیجے تک پہنچے گی اور امت کی صحیح رہنمائی ہوگی، نیٹ ورک مارکنگ کا مسئلہ، یہ معاملات سے متعلق ہے، اور معاملات میں سب سے زیادہ اہمیت جس بات کو دی گئی ہے وہ حلال کو حاصل کرنا اور حرام سے بچنا ہے، معاملات میں صفائی کا حکم ہماری شریعت کے اندر بڑی تاکید کے ساتھ کیا گیا ہے اور ہر پہلو سے حلال کو حاصل کرنے کی ہمیں تعلیم دی گئی ہے، امام محمد کے بارے میں مشہور ہے کہ بعض حضرات نے ان سے پوچھا کہ آپ نے مختلف موضوع پر کتابیں لکھیں اور بہت سارے ابواب سے متعلق آپ کی تحریریں موجود ہیں، لیکن تصوف کے بارے میں کچھ نہیں لکھا، تو امام محمد نے فرمایا: ”صنفت کتاب البیوع“، یعنی میں نے کتاب البیوع لکھ دی ہے، یعنی ہمارے یہاں جو کتاب البیوع ہے اس کے اندر اس بات کو پیش نظر رکھا گیا ہے کہ آدمی حلال کو حاصل کرے اور حرام سے بچے، یہ نیٹ ورک مارکنگ کا مسئلہ بھی اسی سے متعلق ہے، دعا کرنی چاہئے کہ جو کمیٹی تشکیل پائی ہے اللہ تعالیٰ اس کو صحیح فیصلے تک پہنچنے کی توفیق عطا فرمائے، میں آپ حضرات کا شکر یہ ادا کرتا ہوں کہ آپ لوگوں نے اتنی مشقت اٹھا کر گفتگو فرمائی، اللہ تعالیٰ اکیڑمی کے کاموں کو استحکام عطا فرمائے۔

☆☆☆