د بازار موندنې له ډله ييزو او شبکه يي شرکتونو سره د کار حکم

(ژباړه)

پوښتنه:

د امت فاضل شيخ صاحب!

السلام عليکم و رحمة الله و برکاته!

پوښتنه مې له شبکه يي موسسو او شرکتونو سره د کار د حکم په اړه ده. الله سبحانه وتعالی دې خير او برکت درکړي او هغه سبحانه وتعالی ستاسو د دعوت ملاتړ وکړي. غواړم له فعالو شرکتونو سره د ډله ييز سيستم له لارې د همکارۍ د حکم په اړه، چې بيع او معاملات يې د بازار موندنې د شبکه يي او ډله ييزې راکړې ورکړې د مفکورې پر بنسټ دي؛ وپوښتم.

سربېره پر دې د دغو شرکتونو دوديزه راکړه ورکړه، د بازارموندنې په شبکه يي او ډله ييزې راکړې ورکړې ولاړه ده او هر څومره چې يو شخص په خپله شبکه کې ډېر کسان ولري، نو د راکړې ورکړې له کوم زحمته پرته، ډېرې پيسې تر لاسه کوي. د مثال په توګه: کله چې يو کس سل ځله راکړه ورکړه وکړي، نو له پرته دې چې کوم کار يې کړی وي، د مالي شبکې موسسه په لاس راوړي. د يادونې وړ ده، نوموړی د دې لپاره دغه شبکه په لاس راوړي، چې د ډله ييزې شبکې طراح يا بنسټګر دی. ايا دا ډول راکړه ورکړه جايزه ده او که نه؟ هيله من يم چې له خپلو معلوماتو مې مستفيد کړئ، ځکه چې دا ډول بيع په ټولو او په ځانګړې ډول په اسلامي هېوادونو کې د خپرېدو په حال کې ده.

ځواب:

وعليکم السلام و رحمت الله و برکاته!

که څه هم تاسو تفصيل نه دی ورکړی، خو دواړه پوښتنې مو په يوه موضوع پورې تړاو لري. هو! رښتيا ده، دا ډول بيع معموله شوې او په اړه يې له ډېرو سيمو پوښتنې رارسېدلې. د روښانتيا لپاره يې ځينو ته چې د اسيا له جنوب ختيځ او منځنۍ اسيا څخه موږ ته را رسېدلې اشاره کوم او وروسته به د دا ډول بيعې ځواب درکړم.

۱. **د آسيا له جنوب ختيځ څخه:** يو تجارتي شرکت چې روغتيايي توکي توليدوي او له خپلو پېرودونکو سره دا ډول معامله کوي. کله چې يو مشتري له دغه شرکته روغتيايي توکي وپېري، هغه حق لري چې ځان ته دوه کسه ونيسي، لاربښوونه ورته وکړي، د پېرودونکو په توګه يې شرکت ته راولي او له شرکته خپله حق الزحمه واخلي. هر يو له هغو دوو تنو چې راوستلي يې دي، حق لري چې له شرکت څخه د صحي توکو له پېرلو وروسته، دوه تنه نور راولي او خپل مزد ترې واخلي چې لومړی مشتري ډېر مزد تر لاسه کوي. داسې چې دی د څلورو تنو اضافي حق چې هغو دوو لومړنيو

تتو پېرېدونکو راوستلي وو اخلي؛ دا لړۍ همداسې پورته روانه وي. نو ایا داسې کړنه په اسلام کې روا ده؟

۲. **له منځنۍ اسیا:** د کویسټ نټ، په نامه یو شرکت دی، چې ډول ډول تولیدات لري. که څوک وغواړي د نوموړي شرکت تولیداتو ته بازارموندنه وکړي، نو له دغو تولیداتو څخه د یوه پېرل شرط دي او وروسته پېرودونکی د دغو توکو پېر ته نور را بللی شي او د رابللو شوو کسانو په مقابل کې حق الزحمه اخیستی شي، که شپږ تنه د یاد شرکت د توکو پېر ته راولي، نو شرکت بلونکي ته ۲۵۰ ډالره حق الزحمه ورکوي او دا لړۍ همداسې روانه وي.

د مثال په توګه: بلونکی لومړی د شرکتي توکو پېر ته دوه تنه رابولي، وروسته بیا هر یو دوه دوه تنه نور رابولي، تر څو چې شمېر یې شپږو ته ورسېږي، نو بیا لومړنی بلونکی ۲۵۰ډالره تر لاسه کوي، خو نور تر هغه چې شپږ تنه پېرېدونکي را نه ولي، هېڅ هم نه تر لاسه کوي. که چېرې هر یو شپږ تنه نور پېرېدونکي راولي نو ۲۵۰ ډالره به تر لاسه کړي او هغه لومړنی بلونکی د دې لپاره چې یاد شرکت سره نورو پېرېدونکو اړیکه نیولې، ۵۰۰ ډالره تر لاسه کوي.

واقعیت دا دی چې باید پېرېدونکي د شرکت تولیداتو ته بازار موندنه وکړي او پانګه تر لاسه کړي. دا ډول معامله د شرکتي تولیداتو د پېر تر شا یو ډول د چل او اغوا انګېزه ده، یعني اصلي موخه یې د پانګې لاس ته راوړل دي، نه دا چې د تولیداتو له پېر سره کومه علاقه ولري، ځکه چې د توکو نرخ د شرکت لخوا د ټاکل شوي نرخ په پرتله، یو پر لسه هم نه دی. خو کله چې پېرېدونکي د شرکت د تولیداتو د پېر په بازار موندنه کې پاتې راشي، یعنې د شرکت د تولیداتو پېر ته نور پېرېدونکي را جذب نه شي کړای، نو په لوړ قیمت اخیستل شوي توکي په داسې حال کې ورسره پاتې کېږي، چې له شرکت څخه یې هېڅ پیسې هم په لاس نه وي راوړي. دا لړۍ د نورو مشتریانو یا هغو کسانو د محرومیت لامل کېږي، چې د کتار په اخر کې دي. د منځنۍ اسیا په سیمه کې چې موږ ژوند کوو دا ډول کار په بوختیا بدل شوی؛ ایا دا ډول معامله روا ده؟

په شبکه کې د مشتریانو پر شمېر سربېره، دا جوته ده چې د ټولو پوښتنو واقعیت هغه که له منځنۍ اسیا وي یا د اسیا له سویل لوېدیځه، یو دی او یو ځواب لري. خو دا چې د پوښتنې موضوع ډېره په منځنۍ اسیا راڅرخي، نو په ځواب کې به پر همغه ځای ډېر تمرکز وکړو.

کویسټ نټ شرکت د واقعیت په اړه له معلوماتو وروسته، د هغه د کاري تګلارې او د معاملاتو پر توپیر سره سره بیا هم یوه مفکوره لري. یعنې شرکت له هغو مشتریانو سره، چې نور مشتریان شرکت ته راولي، د ټاکل شوي شرط پر بنسټ (د شرکت لپاره دلالي) دست مزد (اجوره) ورکوي. مشتریان شرکت ته هغه دلالان دي، چې نور مشتریان راولي او خپل مزد تر لاسه کوي. د یادې معاملې د واقیعت د څېړلو په نتیجه کې لاندې توضیحاتو ته اشاره کوم:

لومړی: دا ډول شرکتونه د خپلو ځانګړو توکو د پېر لپاره، داسې بازارموندنه کوي، چې په لومړي ګام کې پر خپلو بازار موندونکو داسې شرط ږدي، چې دوی خپله یو ځانګړی توکي واخلي، وروسته د دلالۍ اجازه ورکوي، چې نور مشتریان راولي او خپله حق الزحمه ترې واخلي. یا په بل عبارت، لومړی مشتري داسې رابلونکی (دلال) دی، چې د شرکت لپاره نور مشتربان راولي او د هر یوه په بدل کې اجوره تر لاسه کوي. له منځنۍ اسیا څخه د پوښتنې پر بنسټ شپږ تنه او په نورو سیمو کې باید دوه تنه راولي.

دویم: دا ډول سوداګریزې معاملې د لاندې شرعي دلایلو پر بنسټ په اصل کې ناروا دي. دا ډول شرکتونه پر خپلو دلالانو، چې د حق الزحمې په مقابل کې مزدوري ورته کوي، د خپلو توکو پېر لازمي شرط ږدي. د هر یوه شرکت د معاملې د شپږو یا دو کسانو د راوستو پر اساس په داسې معاملو کې «د جنس د شراء عقد» او د «دلالۍ عقد»، چې په حقیقت کې دوه جلا عقدونه او جلا وصفونه دي، په یو عقد کې راځي او په ورته وخت کې هر عقد یو پر بل شرط شوی، چې دا ډول عقد حرام او منع ترې شوی. امام احمد رحمة الله علیه له عبدالرحمن بن عبدالله بن مسعود څخه روایت کړی:

«نَهَى رَسُولُ اللهِ عَنْ صَفْقَتَيْنِ فِي صَفْقَةٍ وَاحِدَةٍ»

رسول الله صلی الله وعلیه وسلم په یوه عقد کې دوې بیعې منع کړې.

یعني دا چې یو چا ته ووایي، کله دې چې پر ما وپلوره، بیا دې دلالي کوم او یا یې په راتلونکي کې هم حتماً درنه اخلم. د پوښتني واقعیت داسې دی، چې د بیعې واقعیت او د دلالۍ غوښتنه په یوه عقد کې شته او هغه دا چې له شرکته د توکي پېر، د دلالۍ عمل په تر سره کولو پورې مشروط دی؛ یعني بازارموندنه او له هغو مشتریانو حق الزحمه لاس ته راوړل، چې شرکت ته یې راوستي.

دریم: "دلالي" د بایع او هغه چا تر منځ عقد دی، چې بایع ته مشتریان راولي. نو د «بازارموندنې» عمل پر هغه چا لازم دی، چې خپله یې له شرکت سره تړون کړی، نه پر هغه چا چې راوستي یې دي، خو په شرکت کې د دلالۍ د مزدورۍ د لاسته راوړني واقعیت داسې دی، چې دلال خپله حق الزحمه له هغو مشتریانو اخلي، چې شرکت ته یې په خپله او یا نورو راوستلي. نو دا ډول معامله د دلالۍ له عقد سره مخالفه ده.

څلورم: د شرکت د اجناسو قیمت له فاحش غبن سره مل دی، سربېره پر دې چې مشتري ترې خبر دی. شرکت د مشتري جذبولو لپاره داسې ګنګ اسالیب جوړوي چې له چل او دوکې خالي نه دی. مشتري د شرکت د توکو د پېر لپاره ډېر لوړ قیمت ورکړی، چې په اصل کې د یادو توکو نرخ د اصل قیمت یوه کوچنۍ برخه هم نه ده. د یادو ستونزو د رامنځته کېدو لامل پخپله شرکت دی، ځکه چې مشتري ته یې داسې زمینه برابره کړې، تر څو د شرکت تولیداتو ته د حق الزحمې په مقابل کې بازارموندنه وکړي. همدا راز خپله حق الزحمه له هغو کسانو واخلي، چې پخپله یې رابللي او یا هم هغو کسانو رابللي وي چې لومړی ده رابللي وو.

خو کله چې مشتري، په ځانګړې توګه هغه مشتریان چې د دغې لړۍ په پای کې دي د نورو مشتریانو په جذبولو ونه توانېږي، نو هرومرو به له دوکې سره مخ کېږي او هغه لوړ قیمت یې چې د تولید لپاره ورکړی، د مشتري د ورکړل شوو پیسو له لسمې برخې سره هم برابر نه دی. دوکه په اسلام کې حرامه دی او پیغمبر صلی الله و علیه وسلم په یوه حدیث کې، چې بخاري له عبدالله بن ابي اوفی څخه روایت کړی فرمایلي:

«الخَدِيعَةُ فِي النَّارِ...»

چل په اور کې دی...

همدا راز بخاري له عبدالله بن عمر رضی الله عنهما څخه روایت کوي، چې رسول الله صلی الله وعلیه وسلم هغه شخص ته چې په معاملاتو کې یې دوکه خوړله، وفرمایل:

«مَنْ بَايَعْتَ فَقُلْ لَا خَلَابَةَ»

له هر چا سره دې چې معامله کوله، ورته ووایه چې دوکه به پکې نه وي.

"خلابة" یعني خدیعه چې د حدیث منطوق دی او مفهوم یې د چل پر حرمت دلالت کوي. لنډه دا چې د کویسټ نېټ د معاملې اسلوب چې تر دې دمه د پوښتني په ځواب کې توضیح شو، د شریعت مخالف دی. له الله سبحانه وتعالی هیله کوم، چې په خپل فضل او احسان د خلافت په تاسیس او د اسلام اقتصادي نظام په پلې کېدو ، چې اقتصادي معاملې یې په ځانګړې او پاکه طریقه بیان کړې او د خپل رعیت ټولو وګړو ته ارام او هوسا ژوند سمبالوي؛ زموږ ستونزې حل کړي. الله سبحانه و تعالی عزیز او حکیم دی.

ستاسو ورور عطاء بن خلیل ابورشته

۱۴۳۶هـ.ق، د ذی القعدي ۴مه

۲۰۱۵ز، د اګست ۱۹مه