



حوالہ نمبر: 38/4277	قوتی نمبر: 60317/56	سائل: محمد کامران صدیقی	بیمب: نسیم احمد
ملتی: محمد حسین نعیمی ٹیل	ملتی: ملتی محمد	ملتی:	ملتی:
کتاب: فریہ و فروغیت کے احکام	باب: فریہ و فروغیت کے جدید اور متفرق مسائل	تاریخ: 16-08-2017	

### نیٹ ورک مارکیٹنگ کمپنیوں کے کاروبار کا حکم

السلام علیکم! امید ہے کہ آپ حضرات خیریت سے ہوں گے۔ کیا فرماتے ہیں علماء کرام و مفتیان عظام درج ذیل مسئلہ کے بارے میں کہ میرے ایک دوست مجھے ایک بزنس میں شمولیت کی آفر کر رہے ہیں جو کہ نیٹ ورک مارکیٹنگ کا ہے۔ یہ ایک کمپنی ہے جس کا نام (LEO) لیو ہے جو کہ Learn Earn Own کا مخفف ہے۔ مطلب ہم سے کاروبار کرنا سیکھیں، کمائیں اور اپنا کاروبار کریں۔ یہ کمپنی پوری دنیا میں کام کر رہی ہے اس کی ویب سائٹ [www.learneranown.com](http://www.learneranown.com) کے نام سے انٹرنیٹ پر موجود ہے۔ اس کمپنی نے کچھ پراڈکٹس بنائی ہیں، جس میں آپ کو کچھ لیکچر یا آن لائن تعلیم دی جاتی ہے جس کے وہ پیسے اجرت تعلیم کی شکل میں لیتے ہیں۔ ایک سال کی فیس 1500 پاؤنڈ ہے جو کہ سالانہ تعلیم حاصل کرنے کا ذریعہ ہے۔ اس 1500 پاؤنڈ کی تعلیم حاصل کرنے پر آپ کو کمپنی کی ایک سال کی ممبر شپ بھی دے دے جائے گی۔ اس ممبر شپ میں یہ شرط ہے کہ آپ کو مزید اور ممبر بھی اس کمپنی کے بنانے پڑیں گے۔ جب آپ ممبر بنائیں گے تو ان ممبرز کی انٹری (entry) پر آپ کو بھی کمیشن دیا جائے گا۔ پھر جب بھی آپ کے ممبر مزید ممبر بنائیں گے جن کا کمیشن ان کے ساتھ ساتھ آپ کو بھی ملتا رہے گا۔ اگر آپ کے بنائے ہوئے ممبر کام کرتے رہے اور آپ نے کام چھوڑ بھی دیا تب بھی آپ کو کمیشن ملتا رہے گا جس کی مثال کمپنی والے یہ دیتے ہیں کہ جیسے انسان کسی کو نیکی پر لگائے اور جو نیکی پر لگا ہے وہ مزید لوگوں کو نیکی پر لگائے، اس طرح نیکیاں پہلے شخص کو بھی ملتی رہیں گی۔ کیا ان حضرات کی یہ بات درست ہے؟ مزید یہ کہ اس کمپنی نے شروع میں یہی کام شروع کیا، پھر انہوں نے اپنی پراڈکٹس میں اضافہ کیا۔ موبائل فون اور یو ایس بی بھی بنائیں جو لوگ خریدتے ہیں۔ پھر انہوں نے ایک پراڈکٹ لانچ کی جو کہ لیو کوائن (Leo Coin) کے نام سے ہے۔ یہ ڈیجیٹل کرنسی ہے جس کا مادی وجود نہیں، سمجھانے کیلئے انہوں نے ایک کوائن بنایا ہے کہ اگر حقیقت میں ہوتا تو ایسا ہوتا، ان کی یہ ڈیجیٹل کرنسی کمپیوٹر میں موجود ہوتی ہے جو کہ ایک کوڈ کے ذریعے سے وجود میں آتی ہے، اس کوڈ کو حل کرنے کے لئے طاقتور کمپیوٹر کی ضرورت ہوتی ہے، جو بھی یہ کمپیوٹر لے گا وہ بنا سکتا ہے۔ شروع میں جو بات ذکر ہوئی تھی کہ 1500 پاؤنڈ سے سالانہ ممبر شپ ملتی ہے اس میں اب 1500 کے عوض آپ کو کچھ ڈیجیٹل کرنسی کا مالک بھی بنایا جاتا ہے، جو آپ سال ختم ہونے سے پہلے نکالوا بھی نہیں سکتے۔ جب آپ کے بنائے ہوئے ممبر کام کرتے رہتے ہیں تو آپ کے لیو کوائن (ڈیجیٹل کرنسی) میں اضافہ ہوتا جاتا ہے، جس کو آپ مخصوص ATM کارڈ



شرعی پہلو:

(1)

شریعت نے معاشرے کی معاشی ضروریات کی تکمیل کا بہت خیال رکھا ہے، اسی بنا پر فقہاء کرام نے معاشرے میں دولت کی منصفانہ تقسیم کے لیے یہ اصول مقرر کیا ہے کہ کسی شخص کو مشرک اور بطور حق کوئی عوض (اجرت، کمیشن وغیرہ) صرف اسی صورت میں مل سکتا ہے کہ وہ یا تو کوئی مفید اور ضروری کام کریں، مثلاً عمل، مزدوری یا ملازمت، یا اس کا سرمایہ لگا ہوا ہو، یا وہ کسی مال کی ذمہ داری اپنے اوپر قبول کرے، اس کے علاوہ بطور حق کوئی عوض لینا شرعاً جائز نہیں ہے۔ جبکہ نیٹ ورک مارکیٹنگ میں کسی ممبر کو اپنی ڈاؤن لائن یا چین (Chain) سے کمیشن ملتا ہے تو ایسی صورت میں گو ٹاپ ممبر ابتدائی لوگوں پر محنت کرتا ہے، لیکن ایسا وقت بھی آتا ہے کہ ممبر کو اپنی ڈاؤن لائن کے ایسے لوگوں کی خریداری کا کمیشن بھی مل رہا ہوتا ہے جن پر اس نے براہ راست محنت نہیں کی ہوتی بلکہ وہ ان کو جانتا تک نہیں ہوتا۔ قواعد شریعت میں اس کی کوئی نظیر نہیں ملتی کہ کوئی اس طرح کمیشن در کمیشن وصول کیا کرے، جس میں اس کی محنت ہی شامل نہ ہو۔

"وفي الدرر: لا يستحق الربح إلا باحدى ثلاث: بهال، أو عمل، أو تقبل (قولہ: أو تقبل) عبارة الدرر أو ضمان۔"

(رد المحتار: 324/4)

+9221-1111-68384

ask@almuftionline.com

www.almuftionline.com

Phase 1, Sector: 4, Ahsanabad, Karachi, Pakistan



المفتي  
AL MUFTI ONLINE



(2) حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے "نجش" سے منع فرمایا ہے، جس کا مطلب یہ ہے کہ کوئی شخص کسی چیز کے خریدنے کا ارادہ تو نہ رکھتا ہو، لیکن خواہ مخواہ چیز کی قیمت بڑھانے کے لیے دوسروں سے زیادہ بولی لگاتا رہے، اس کی وجہ یہ ہے کہ اس کے اس عمل کی بنا پر خرید و فروخت کے ایک معاشی عمل میں بااوجہ خلل آئے گا اور چیز کی درست قیمت کے تعین میں غلطی ہوگی اور عوام کو نقصان ہوگا، اسی طرح دوسرے معاملات جہاں کچھ لوگوں کے عمل سے طلب اور رسد (Demand and Supply) میں خلل آتا ہو ان کو بھی ممنوع قرار دیا گیا ہے، جیسے: اجارہ داری، ذخیرہ اندوزی وغیرہ۔

نیٹ ورکنگ مارکیٹنگ میں بھی خرابی پائی جاتی ہے کہ اس میں مصنوعات کی حقیقی طلب وہ نہیں ہوتی جو کمیشن کے لیے زینہ بنانے کی نیت سے پیدا کی جاتی ہے، اس میں ایک گونہ نجش پایا جاتا ہے، نیز اشیاء کی ایک خطیر مقدار کی فضول کچھت ہو جاتی ہے جو معاشی حوالے سے وسائل کے ضیاع کے زمرے میں آتا ہے، اور وہ بھی شرعاً ممنوع ہے۔

2140 - "حدثنا علي بن عبد الله، حدثنا سفيان، حدثنا الزهري، عن سعيد بن المسيب، عن أبي هريرة رضي الله عنه، قال: «نهي رسول الله صلى الله عليه وسلم أن يبيع حاضر لباد، ولا تناجشوا، ولا يبيع الرجل على بيع أخيه، ولا يخطب على خطبة أخيه، ولا تسأل المرأة طلاقاً أختها لتكفأ ما في إنائها»

(صحیح البخاری: 69/3)

قانونی پہلو:

قانوناً کسی گروہ کی ایسی سرگرمی جس سے معاشی نظام میں خلل آنے کا اندیشہ ہو، اسے روکنا حاکم کا فرض ہے اور عوام پر اس کی تعمیل اور اطاعت واجب ہے۔ نیٹ ورکنگ مارکیٹنگ پاکستان میں حکومت کی طرف سے بھی ممنوع ہے۔

"قال في المعراج لأن طاعة الإمام فيما ليس بمعصية واجبة۔"

(رد المحتار: 172/2)





معاشی پہلو:

معاشی طور پر بھی اس میں درج ذیل خرابیاں پائی جاتی ہیں:

(1) اس کاروبار کا مقصد اشیاء کی فروخت نہیں ہوتی، بلکہ ممبر بنا کر کمیشن کمانا ہوتا ہے۔ اشیاء کا نام صرف لالچ ہے۔ دوسری بات یہ ہے کہ جب بہت سارے لوگ ان اشیاء کو حقیقی ضرورت کے بغیر نقطہ کمیشن کے چکر میں خریدیں گے تو معاشرے کے وسائل ایک ایسی جہت پر خرچ ہوں گے جس کی کوئی حقیقی ضرورت نہیں تھی، گویا کمیشن کی آڑ میں اشیاء کی مصنوعی کھپت ٹھونس دی گئی، جس کی معاشی پہلو سے اجازت نہیں دی جاسکتی۔

(2) ایسے کاروباروں کے ذریعے بیرونی کمپنیاں یہاں کے عوام کو بے وقوف بنا کر یہاں سے دولت سمیٹ کر باہر لے جاتی ہیں، عوام کمیشن کے چکر میں اپنا مال اور وقت صرف کرتے ہیں، جبکہ اصل کمائی ان کمپنیوں کے مالکان یا ٹاپ لیول کے کچھ ممبران حاصل کر لیتے ہیں اور عوام اپنی محنت کا صلہ وصول کرنے سے محروم رہ جاتے ہیں۔

نیٹ ورک مارکیٹنگ سسٹم کا شرعی حکم:

نیٹ ورک مارکیٹنگ سسٹم کا شرعی حکم اس کی نوعیت اور تفصیلات کے مختلف ہونے سے مختلف ہو جاتا ہے۔ ذیل میں اس کی مختلف صورتوں اور ان کے احکام کو بیان کیا جا رہا ہے:

1- پہلی صورت یہ ہے کہ مذکورہ کاروبار میں اگر اس بات کی شرط لگادی جائے کہ خریدنے والا مارکیٹنگ کے اس عمل میں شریک ہو گا تو اس صورت میں یہ بیع فاسد ہے۔

2- دوسری صورت یہ ہے کہ اگر خریدنے والے کے لیے مارکیٹنگ اس عمل (چمن) میں مشروط نہ ہو، بلکہ خریدار صرف خریدی ہوئی چیز پر اکتفا کرے اور مارکیٹنگ میں شریک نہ ہو تو یہ خریداری جائز ہے، لیکن یہ ضروری ہے کہ اس میں بیع کے جواز کی دیگر شرائط پوری ہوں، ان میں سے ایک شرط یہ ہے کہ بیع حلال ہو۔

3- تیسری صورت یہ ہے کہ مارکیٹنگ کی شرط اگرچہ نہ لگائی جائے، لیکن مارکیٹنگ کی سہولت ساتھ ملنے کی وجہ سے خریدی ہوئی چیز کو بازاری ریٹ سے زیادہ پر فروخت کیا جائے تو اس صورت میں بھی یہ جائز نہیں، اس لیے کہ اس میں زیادہ قیمت مارکیٹنگ کی سہولت دینے کی وجہ سے ہے جو کہ شرعاً رشوت کے زمرے میں آتا ہے، دوسری بات یہ ہے کہ اس میں غرر اور قمار بھی ہے، اس لیے ممکن ہے وہ



وإنّ هذا الطريق بدأته بعض الشركات في البلاد العربية. ثم اختارته بعض الشركات في البلاد الإسلامية أيضاً. وقد تُسمى "نظام شبكة التسويق" (Marketing Network system) أو "نظام عدة مستويات للتسويق" (Multi-level Marketing System) وقد يُخفف فيقال MLM وقد جرى العمل به بطرق وشروطٍ مختلفة، ولكنّ القدر المشترك في جميعها أنّ بيع المنتج مصحوبٌ بنظامٍ للتسويق يدخل فيه المشترون، ويلتمسون مشتريين آخرين، ويفوزون في بعض الحالات المشروطة في النظام بمبالغ أو أشياء ثمينة. وإنّ الحكم الشرعي لهذا النظام وشراء منتجاته يختلف باختلاف الأحوال.

١- إن كان بيع المنتج مشروطاً بأن يدخل المشتري في شبكة التسويق، فهذا البيع فاسد، لاشرط ما لا يقتضيه العقد.

٢- إن كان الدخول في شبكة التسويق غير مشروط في بيع المنتج، واقتصر المشتري على شراء المنتج فقط، ولم يدخل في شبكة التسويق، فهو شراءٌ جائز، إذا استوفى شرائط جواز البيع، ومنها أن يكون المبيع حلالاً.

٣- إن كان الدخول في شبكة التسويق غير مشروط في بيع المنتج، ولكنّ المنتج يُباع بثمانٍ أكثر من سعر مثله في السوق، فلا يجوز شراءُ المنتج بنية الدخول في نظام التسويق، وذلك لأنّ الثمن الزائد لا يُدفع إلا للدخول في هذا النظام الذي هو عقدٌ مستقلٌ عن شراء المنتج. ولو فرض أنّ الدخول في السمسرة عقدٌ صحيح، فإنّ هذه الزيادة في الثمن ليست إلا مقابل مجرد الدخول في العقد، وذلك رشوة. وأما إذا اعتُبر عقدُ السمسرة عقداً فاسداً لما فيه من الغرر كما سيأتي، فإنّ هذه الزيادة تعليقٌ للشملك على الخطر، وهو تعارضٌ محرّم.



آگے باوا وسط اور بالو-ط ممبر بنا کر بہت زیادہ کمیشن وصول کر لے اور یہ بھی ممکن ہے کہ ممبر نہ بنا سکے اور جو مارکیٹ سے زیادہ قیمت ادا کی گئی تھی وہ ضائع ہو جائے۔

4۔ جو تھی صورت یہ ہے کہ مارکیٹنگ کی شرط نہ لگائی جائے، اور خریدی ہوئی چیز بھی بازاری ریٹ پر فروخت کی جائے تو اس صورت میں اگر وہ چیز خریدنے کے بعد مارکیٹنگ کا مستقل عقد کرے تو وہ شرعاً مسرہ کے حکم میں ہے، جس کا حکم یہ ہے کہ اگر براہ راست ایک شخص کو کمیشن لیجنٹ بن کر فروخت کرتا ہے اس پر کمیشن لیتا ہے تو جائز ہے۔ لیکن اگر یہ چین چلتا رہے تو اس صورت میں کمیشن در کمیشن وصول کرنا لازم آئے گا، شرعاً اس کی نظیر موجود نہیں اور شرعاً یہ ممنوع ہے۔

مندرجہ بالا تفصیل کی روشنی میں صورت مسئلہ میں نیٹ ورک مارکیٹنگ کا کاروبار شرعی لحاظ سے ناجائز ہے، اس لیے کہ اس کاروبار میں اشیاء کی خریداری کے ساتھ مارکیٹنگ کی بھی شرط لگائی گئی ہے جو کہ شرعاً جائز نہیں ہے، نیز قانونی اور معاشی پہلو سے بھی اس کے مفاسد واضح ہیں۔

وإن الغرر في مثل هذا النظام كثير، وخاصة لأنه يعتمد عادةً على شروطٍ معقدة يفحش بها الغرر.

(فقہ البیوع علی المذاهب الاربعہ: 2/815)  
وقد جرى عمل بعض الشركات على أنها تبيع مُنتجاً من منتجاتها، مع إعطاء الحق للمشتري أن يسوق ذلك المنتج، ويلتمس له مشتريين آخرين. فلو فعل ذلك، ونجح في الحصول على عددٍ من المشتريين بشروطٍ يُعيّنهما نظام الشركة، فإنه يفوز بمبلغٍ أو شيءٍ ثمين من قبل الشركة. وكذلك المشترون الجدد الذين اشترى هذا المنتج بوساطة المشتري الأول بحق لهم أن يلتمسوا مشتريين آخرين، فإن نجحوا في إيجاد عددٍ معين من المشتريين بالشروط المعيّنة في النظام، فإنهم يستحقون ذلك المبلغ أو الشيء الثمين أيضاً. وإن بلغ المشترون عن طريق هذه الشبكة عدداً معيناً، فلا يزال المشتري الأول يحصل على مبالغٍ أو أشياء معيّنة في النظام عند دخول المشتريين الجدد بشروط معيّنة، وإن كان قد عمل في الحصول على المشتريين لأول مرة فقط.





1- إن كان الذخول في شبكة التسويق غير مشروط في بيع المنتج، والمنتج يُباع بسعر السوق، واشترى المشتري بنية الذخول في نظام التسويق، فالذخول في التسويق عقد مستقل عن البيع، وهو مسمر من الناحية الفقهية، وما ينسلم من المبالغ بالتسويق هو أجر للتمسرة، فيجب أن يستوفي العقد شرائط جوازه الشرعي، ولكن المنتفع في هذا النظام عادة أن المشتري لا يستحق أجر التمسرة بإيجاد مشتري واحد، وإنما يستحق الأجر إذا أوجد عدداً من المشتريين، وإن أوجد المشتريين بذلك العدد، فإنه لا يزال يحصل على حصة من مبالغ تدفع على إيجاد المشتريين من غيره.  
(فقه البيوع على المذاهب الأربعة: 2/13، 812)

والله سبحانه وتعالى اعلم

نصير احمد

دار الافتاء جامعة الرشيد

23/1438هـ

الموافق  
11/11/1438هـ

الموافق  
نصير احمد  
دار الافتاء جامعة الرشيد كراچی  
1438هـ  
23 ذو القعدة

