

حوالہ نمبر: 17956/44	نوٹوں نمبر: 78758/62	سائل: محمد امجد	محمد امجد
مفتی: مفتی محمد	مفتی: محمد حسین طویل ٹیل	مفتی: سید عابد شاہ	
کتاب: اجارہ کا بیان	باب: اجارہ کے متفرق مسائل کا بیان	تاریخ: 03-01-2023	

"ای بی ایل پاکستان" نامی کمپنی کے ساتھ کام کرنے کا حکم

ای بی ایل پاکستان (EBL PAKISTAN) کمپنی، ایف بی آر (FBR) سے رجسٹرڈ ہے، اور 26 نومبر 2016 سے کامیاب آن لائن بزنس کر رہی ہے۔ جو انٹنگ فیس 750 ہے، 750 روپے ڈپازٹ کر کے آپ کمپنی کو جوائن کریں گے تو آپ کی رجسٹریشن ہو جائے گی، یہ جو انٹنگ نیا آنے والا خود نہیں کر سکتا، بلکہ اس سے پہلے کمپنی میں جو ممبرز کام کر رہے ہیں، ان میں سے کوئی آپ کو جوائن کرانے گا۔ رجسٹریشن کے بعد آپ کا کام شروع ہوتا ہے، آپ نے اپنی ٹیم میں صرف 2 لوگوں کو جوائن کرانا ہوگا، 1 لیفٹ اور 1 رائٹ، پہلے جوڑے یعنی دو بندوں کو جوائن کرانے سے آپ کو 300 روپے ملیں گے، یعنی فی بندہ 150 روپیہ، لیکن جب تک دو بندوں کو جوائن نہیں کرائیں گے تو صرف ایک بندہ لانے سے 150 روپے نہیں ملیں گے۔ دو بندوں کو جوائن کرانے سے آپ کی کمائی 300 ہوگی، لیکن کمپنی اس میں سے 250 روپے آپ کے اکاؤنٹ میں بھیجے گی، جبکہ 50 روپیہ آپ کو فوری نہیں دے گی، بلکہ اپنے پاس رکھے گی، اسی طرح آگے آپ کے کمیشن کا ایک حصہ اپنے پاس رکھے گی جو بعد میں مختلف سٹارز ملنے پر دیئے جانے والے انعامات میں استعمال ہوگا۔ آج کی جو انٹنگ کی رقم اگلے دن صبح دس بجے سے پہلے آپ کے ایزی پیسہ یا جاز کیش اکاؤنٹ میں ٹرانسفر ہو جائے گی۔

جب آپ نے دو بندوں کو جوائن کر لیا تو اب آپ کا کام ختم، اور آپ کی ٹیم کا کام شروع ہو جاتا ہے، البتہ آپ اپنی ٹیم کی مدد کر سکتے ہیں، چنانچہ وہ 2 لوگ 4 کو جوائن کرائیں گے، 4 لوگ 8 لوگوں کو جوائن کرائیں گے، 8 لوگ 16 لوگوں کو کرائیں گے، 16 لوگ 32 لوگوں کو جوائن کرائیں گے۔ آپ کی ٹیم میں نیچے جن جن لوگوں کے توسط سے بندے آئیں گے، آپ کو ان سب کے حساب سے کمیشن ملے گا۔ اگر آپ کی ٹیم 4,000 تک پہنچے گی تو کمپنی آپ کو ایک ای بی ایل گرین کارڈ دے گی جس کے ذریعے بغیر محنت اور فکر کے آپ روزانہ پاکستان کے کسی بھی اے ٹی ایم مشین سے 3,600 روپے نکلا سکیں گے، جو ماہانہ 1 لاکھ 8 ہزار روپے بنتے ہیں، اس کو آپ اپنی پنشن بھی سمجھ سکتے ہیں۔ جبکہ 4,000 کی ٹیم بننے تک کمپنی آپ کو ممبرز کے آنے پر 4 لاکھ روپے کیش کی صورت میں اور (مختلف سٹارز ملنے پر)



2 لاکھ 50 ہزار کے انعامات دے چکی ہوگی۔

اس کمپنی کی پروڈکٹس بھی ہیں، لیکن مارکیٹنگ کے اس کام کے لیے پروڈکٹس لینا شرط نہیں، صرف 750 روپے ڈپازٹ کر کے آپ مارکیٹنگ کا یہ کام کر سکتے ہیں۔ اگر کمپنی کا ممبر اپنی ضرورت کی کوئی چیز اس کمپنی کی ایپ کے ذریعے لیتا ہے تو اس کو 30% ڈسکاؤنٹ دیا جاتا ہے۔
سوال یہ ہے کہ کیا اس کمپنی کے ساتھ کام کرنا شرعا جائز ہے یا نہیں؟

سوال نمبر 1

سوال میں ذکر کردہ تفصیل کے مطابق "ای بی ایل پاکستان" نامی کمپنی نیٹ ورک مارکیٹنگ / ملٹی لیول مارکیٹنگ کی کمپنی ہے، اور اس کے ساتھ کام کرنا جائز نہیں، جس کی وجوہات مندرجہ ذیل ہیں:-
1- ہرنے آنے والے ممبر سے رجسٹریشن کے نام پر جو سات سو پچاس (750) روپے لیے جاتے ہیں، وہ صرف اس لیے لیے جاتے ہیں کہ اسے مارکیٹنگ کا موقع دیا جائے گا، یعنی اس کے ساتھ "سمسرہ" کا عقد کیا جائے گا، اور محض عقد کرنے کی وجہ سے کچھ لینا شرعا "رشوت" میں داخل ہے، جو کہ حرام اور ناجائز ہے۔

2- ہر نیا آنے والا ممبر سات سو پچاس (750) روپے اس امید پر دیتا ہے کہ وہ اور ممبر لاکر بہت سارا روپیہ حاصل کر لے گا۔ پھر ممکن ہے کہ وہ اور ممبر لاکر بہت سارا روپیہ کمالے، اور ممکن ہے وہ اور کوئی ممبر نہ لاسکے اور اس کے اپنے سات سو پچاس (750) روپے بھی ڈوب جائیں۔ اور اپنا مال اس طرح داؤ پر لگانا شرعا "قمار" یعنی جو ہونے کی وجہ سے ناجائز اور حرام ہے۔

3- ہرنے آنے والے ممبر کے کمیشن کو کم از کم دو ممبر (رائٹ اور لفٹ) لانے کے ساتھ مشروط کیا گیا ہے، اگر کوئی ایک ممبر لائے گا تو اس کو کچھ نہیں ملے گا۔ یہ بھی شرعا درست نہیں؛ کیونکہ ایک تو اس نے جتنی محنت کی ہوگی، اسے اس کا کوئی معاوضہ نہیں دیا جائے گا، دوسرا اس میں غرر ہے، اجرت یعنی کمیشن وجود اور عدم کے درمیان دائر ہے، کہ اگر وہ دو ممبر لائے گا تو اجرت ملے گی اور ایک لائے گا تو نہیں ملے گی۔

4- جب کوئی ممبر دو ممبر (لفٹ اور رائٹ) لائے تو اس کے بعد اگر وہ کام نہ کرے تب بھی ان دونوں ممبران کے ذریعے آنے والے ممبران اور پھر آگے ان کے ذریعے آنے والے ممبران کے آنے



پر اس کو کمیشن میں حصہ ملتا رہے گا، حالانکہ اس میں اس کی کوئی محنت شامل نہیں ہوتی۔ اور خود کام کیے بغیر دوسروں کی محنت کی کمائی میں حصہ دار بننا درست نہیں۔

فقہ الیبوع (812-815/2):

358: البیع عن طریق شبکة التسویق (Marketing Network):

وقد جرى عمل بعض الشركات على أنها تباع منتجاً من منتجاتها، مع إعطاء الحق للمشتري أن يسوق ذلك المنتج، ويلتمس له مشتريين آخرين. فلو فعل ذلك ونجح في الحصول على عدد من المشتريين، بشروط يعينها نظام الشركة، فإنه يفوز بمبلغ أو شيء ثمين من قبل الشركة. وكذلك المشترون الجدد الذين اشترىوا هذا المنتج بوساطة المشتري الأول يحق لهم أن يلتمسوا مشتريين آخرين، فإن نجحوا في إيجاد عدد معين من المشتريين بالشروط المعينة 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 مبالغ أو أشياء معينة في النظام عند دخول المشتريين الجدد بشروط معينة، وإن كان قد عمل في الحصول على المشتريين لأول مرة فقط. وإن هذا الطريق بدأته بعض الشركات في البلاد الغربية، ثم اختارته بعض الشركات في البلاد الإسلامية أيضاً. وقد تسمى "نظام شبكة التسويق" (Marketing Network System) أو "نظام عدة مستويات للتسويق" (Multi-Level Marketing System)، وقد يخفف، فيقال: MLM. وقد جرى العمل به بطرق وشروط مختلفة، ولكن القدر المشترك في جميعها أن بيع المنتج مصحوب بنظام للتسويق يدخل فيه المشترون، ويلتمسون مشتريين آخرين، ويفوزون في بعض الحالات المشروطة في النظام بمبالغ أو أشياء ثمينة. وإن الحكم الشرعي لهذا النظام وشراء منتجاته يختلف باختلاف الأحوال:

- 1- إن كان بيع المنتج مشروطاً بأن يدخل المشتري في شبكة التسويق، فهذا البيع فاسد؛ لا شرائط ما لا يقتضيه العقد.
- 2- إن كان الدخول في شبكة التسويق غير مشروط في بيع المنتج، واقتصر المشتري على شراء المنتج فقط، ولم يدخل في شبكة التسويق، فهو شراؤ جائز، إذا استوفى شرائط جواز البيع، ومنها أن يكون المبيع حلالاً.
- 3- إن كان الدخول في شبكة التسويق غير مشروط في بيع المنتج، ولكن المنتج يباع بثمن أكثر من سعر مثله في السوق، فلا يجوز شراؤ المنتج بنية الدخول في نظام التسويق، وذلك لأن الثمن الزائد لا يدفع إلا للدخول في هذا النظام الذي هو عقد مستقل عن شراء المنتج، ولو فرض أن الدخول في السمسرة عقد صحيح، فإن هذه الزيادة في الثمن ليست إلا مقابل مجرد الدخول في العقد، وذلك رشوة. وأما إذا اعتبر عقد السمسرة عقداً فاسداً لما فيه من الغرر كما سيأتي، فإن هذه الزيادة تعليق للتملك على الخطر، وهو قمار محرم.

4- إن كان الدخول في شبكة التسويق غير مشروط في بيع المنتج، والمنتج يباع بسعر السوق، واشترى المشتري بنية الدخول في نظام التسويق، فالدخول في التسويق عقد مستقل عن البيع، وهو سمسرة من الناحية الفقهية، وما يتسلم من المبالغ بالتسويق هو أجرة للسمسرة، فيجب أن يستوفى العقد شرائط جوازه الشرعي. ولكن المتبع في هذا النظام عادة أن المشتري لا يستحق أجرة السمسرة بإيجاد مشتر واحد، وإنما يستحق الأجر إذا أوجد عددًا من المشترين، وإن أوجد المشترين بذلك العدد، فإنه لا يزال يحصل على حصة من مبالغ تدفع على إيجاد المشترين من غيره. وهنا نقطتان لا بد من بحثهما:

النقطة الأولى: هل يجوز الاشتراط على السمسار أنه لا يستحق الأجرة إلا إذا أتى بمشتري أكثر من واحد؟ وفيه احتمالان:

الاحتمال الأول: أن يجوز على أساس الجمالة، أما كون جهده يضيع دون عائد إن أتى بمشتري واحد فقط، فإن جهده يضيع في السمسرة العادية أيضًا إن لم يتمكن من التماس مشتر واحد. فإن تحمل هذا الغرر في عقد السمسرة العادية، فلا يبعد أن يتحمل في اشتراط عدد من المشترين.

والاحتمال الثاني: أن لا يجوز؛ لأن الغرر في إيجاد مشتر واحد أقل، وقد جرى به التعامل. أما إذا اشترط عدد أكثر، فإن الغرر فاحش، ولم يجز به التعامل، فلا يجوز. ولذلك منع الإمام مالك رحمه الله تعالى الجعل المشروط على بيع سلع كثيرة. جاء في المدونة الكبرى:

"قلت: والكثير من السلع لا يصلح فيه الجعل في قول مالك؟ قال: نعم لا يصلح فيه الجعل وتصلح فيه الإجارة عند مالك. قلت: والقليل من السلع تصلح فيه الإجارة والجعل جميعا في قول مالك؟ قال: نعم. قلت: لم كره مالك في السلع الكثيرة أن يبيعها الرجل للرجل بالجعل؟ قال: لأن السلع الكثيرة تشغل بائعها عن أن يبيع أو يشتري أو يعمل في غيرها، فإذا كثرت السلع هكذا حتى يشغل الرجل لم يصلح إلا بإجارة معلومة. قال لي مالك: والثوب والثوبان وما أشبههما من الأشياء التي لا تشغل صاحبها عن أن يعمل في غيرها، فلا بأس بالجعل فيها وهو متى ما شاء أن يترك ترك، والإجارة ليس له أن يتركها متى ما شاء."

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

والذي شهدت به التجربة أن المنتج في غالب الأحيان شيع يسير يباع بثمن غالٍ، وقد لا يوجد له السوق، وإنما يشتريه الناس طمعا في الحصول على مبالغ ضخمة عن طريق شبكة التسويق. وكان بعض الناس قبل هذا النظام لا يبيعون شيئا، بل يتسلمون الأموال بدفعهم تذاكر ليس وراءها مال أو منفعة، غير أن الذي يأخذ هذه التذكرة يدخل في الشبكة، ويلتمس آخرين لشراء



التذاكر، ويفوز بمبالغ إن بلغ المشترون إلى عددٍ معين. وكان ذلك قمارًا بحثًا، ويسمى "الطريقة الأهرامية" (Pyramid Scheme) ومنعته قوانين أكثر البلاد؛ لأنه اغتصب أموال الناس بهذه المقامرة. فلما منعت هذه الطريقة، أدخلوا بعض المنتجات بدل التذاكر، ولكن زادوا في ثمنها، وسموها "شبكة التسويق"، والمقصود نفس ما كان مقصودًا في الطريقة الأهرامية. وإنه لم يمنع في كثير من البلاد حتى الآن، ولكنه بهذه الطريقة ممنوع شرعًا.
ردالمحتار (403/6):

قوله (لأنه يصير قمارا) لأن القمار من القمر الذي يزداد تارة وينقص أخرى، وسمي القمار قمارا؛ لأن كل واحد من المقامرين ممن يجوز أن يذهب ماله إلى صاحبه ويجوز أن يستفيد مال صاحبه، وهو حرام بالنص.
الفتاوى الهندية (423/4):

لو قال: إن خطته اليوم فبدرهم وإن خطته غدا فلا أجر لك، فإن خطاه في اليوم فله درهم، وإن خطاه في الغد فله أجر مثله، لا يزداد على درهم بالإجماع، كذا في محيط السرخسي.
مسند أحمد- الرسالة (502/28):

حدثنا يزيد حدثنا المسعودي عن وائل أبي بكر عن عباية بن رفاع بن رافع بن خديج عن جده رافع بن خديج قال: قيل: يا رسول الله! أي الكسب أطيب؟ قال: عمل الرجل بيده، وكل بيع مبرور.

والله سبْحَانَهُ تَعَالَى أَعْلَمُ
عبد الله ولي غفر الله له

دار الافتاء جامعة الرشيد كراچی

10 / جمادى الآخرة / 1444 هـ

الجواب صحیح
محمد سعید
۱۰ / ۶ / ۱۴۴۴

الجواب صحیح
بنیة سعید
۱۰ / ۶ / ۱۴۴۴



الجواب صحیح
محمد سعید
دارالافتاء جامعة الرشيد كراچی

۱۱ / جمادى الآخرة / ۱۴۴۴

