

استفتاء برائے فرنیچر



۱۵/۱۰/۱۳

https://mail.google.com/mail/u/0/?ui=2&ik=56d1e57f7e37

Darul ifta Darul uloom <daruliftadarululoom@gmail.com>

استفتاء برائے فرنیچر

tif mahmood <atifpattokl@gmail.com>

o: Darul ifta Darul uloom <daruliftadarululoom@gmail.com>

14 March 2012 17:42

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

بخدمت جناب حضرات مفتیان کرام دارالعلوم کراچی صاحبان دامت برکاتہم

السلام علیکم ورحمۃ اللہ وبرکاتہ

حامداً ومصلیاً ومسلماً۔۔۔ لا یدرد:

امید ہے کہ مزاج بخیر ہوں گے، آپ حضرات کی خدمت اقدس میں ایک استفتاء اس برقی ڈاک کے ساتھ منسلک کر کے ارسال کیا جا رہا ہے، آپ سے درخواست ہے کہ اس کا فتویٰ عنایت فرما کر امت مسلمہ کے تجارت کے شعبہ میں وین زمرہ کرنے میں مدد و معاونت فرمادیں۔

الحاضر

عاطف محمود

پتو کی



Istiftaa-Furunchise.pdf

412K

محترمین و مکرمین حضرات مفتیان کرام مدظلہم العالی و دامت برکاتہم العالیہ

السلام علیکم ورحمۃ اللہ وبرکاتہ

گزارش ہے کہ درج ذیل مسئلہ کا حکم شریعت مطہرہ کی روشنی میں واضح فرمادیں:

۱. بعض صنعتی ادارے اپنی مصنوعات کی ترویج و فروخت کے لئے فرنچائز کا طریقہ استعمال کرتے ہیں، صنعتی

ادارے کا فرنچائز لینے والے سے معاہدہ کئی شرائط پر مشتمل ہوتا ہے، جو درج ذیل ہیں:

۱. فرنچائز لینے والا صنعتی ادارے کا نام، تجارتی علامت (مونو) وغیرہ استعمال کرے گا اور اس کے

عوض باہم طے شدہ رقم صنعتی ادارے کو دے گا۔

۲. صنعتی ادارہ فرنچائز لینے والے کے علاوہ کسی اور کو مخصوص علاقہ میں اپنی مصنوعات فراہم نہیں

کرے گا۔

۳. فرنچائز لینے والا صنعتی ادارے کے علاوہ کسی اور کی مصنوعات کی نہ ترویج (مارکیٹنگ) کرے گا نہ

فروخت کرے گا۔

۴. فرنچائز لینے والا صنعتی ادارے کی مقرر کردہ قیمت سے کم و بیش پر مصنوعات نہ بیچے گا، نیز بیچنے کا

طریقہ کار، فرنچائز کی جگہ کی کیمت و کیفیت، بیچنے کے لئے ملازمین اور ان کا لباس وغیرہ یہ سب

چیزیں صنعتی ادارے کی طے کردہ شرائط کے مطابق ہوں گی۔

ب. اسی طرح فرنچائز کا معاہدہ کسی ادارے اور فرنچائز کے درمیان یوں بھی ہوتا ہے کہ فرنچائز لینے والا اشیاء

خود تیار کر کے فروخت کرے گا، البتہ نام، تجارتی علامت معروف (فرنچائز دینے والے ادارہ) کی ہی

استعمال ہوگی۔ اشیاء کو تیار کرنے کے لئے خام مال، تیار کرنے کا طریقہ، بیچنے کی جگہ کی نوعیت، بیچنے کا

طریقہ، وغیرہ فرنچائز دینے والے ادارہ کی لگائی ہوئی شرائط کے مطابق ہوگا۔



ج. نیز بعض سکول، کالج، اسپتال یا دیگر خدماتی ادارہ بھی اپنی فرمائز دیتے ہیں، جس میں خدمات تو فرمائز لینے والا لوگوں کو مہیا کرے گا، البتہ معیار، طریقہ کار، اجرت وغیرہ فرمائز دینے والا ادارہ طے کرتا ہے اور فرمائز لینے والا اس معروف ادارہ کا نام استعمال کرنے کے عوض مخصوص رقم ادا کرتا ہے۔

مذکورہ تینوں صورتوں میں بعض فرمائز لینے والے متعلقہ ادارہ کو یک مشت ادائیگی کے علاوہ ماہانہ یا سالانہ کچھ ادائیگی بھی کرتے ہیں، جس کی عموماً درج ذیل صورتیں ہوتی ہیں:

۱. بعض اوقات یہ رقم ٹکی بندھی ہوتی ہے۔
۲. بعض اوقات حاصل ہونے والے نفع میں سے کچھ فیصد طے ہوتا ہے۔
۳. بعض اوقات کل آمدنی پر کچھ رقم متعین ہوتی ہے۔

نیز یہ مذکورہ تینوں قسم کی ادائیگیاں کبھی فقط متعلقہ ادارے کا نام، تجارتی علامت وغیرہ استعمال کرنے کے عوض ہوتی ہیں اور کبھی متعلقہ ادارہ کے فرمائز لینے والے کے کام کی وقفاً وقفاً نگرانی کے بدلہ یا اس طرح کی کچھ دیگر خدمات مہیا کرنے کے عوض ہوتی ہیں۔

پس گزارش ہے کہ مذکورہ بالا تمام اقسام کی فرمائز لینے دینے کا کیا حکم ہے؟ بیوقوفوں کو خبر دوا

نیز فرمائز کے متعلق اگر کوئی مفصل فتویٰ اس کے علاوہ جاری کیا گیا ہو تو اس کی نقل بھی بھیج کر ممنون فرمائیں۔ ج راکم

اللہ خیر الجزاء



نقطہ والسلام

با احترامات فرداں

المستفتی:

عاطف محمود

مدرسۃ القرآن مدنی مسجد

مفتی نئی علیہ مندی منہل کالونی، پنوں، ضلع قصور

تلفن نمبر: 419 6572 - 0300

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ
الجواب حامداً و مصلياً

فرنچائز کا کام چونکہ آج کل کی تجارتی دنیا میں بہت پھیل گیا ہے، اور بڑی بڑی کمپنیاں (بالخصوص ملٹی نیشنل کمپنیاں) اپنی مصنوعات کی ترویج اور فروخت کے لئے عام طور پر فرنچائز کے طریقہ کے تحت ہی ڈیلروں سے معاملات کرتی ہیں، اس لئے ذیل میں پہلے فرنچائز کی حقیقت ذکر کی جاتی ہے، اس کے بعد صورت مسئلہ کا جواب دیا جائے گا۔

فرنچائز کی حقیقت مختصر الفاظ میں کیمبرج کی ڈکشنری میں یوں بیان کی گئی ہے کہ:

[C] a right to sell a company's products in a particular area using the company's name (Cambridge Advanced Learner's Dictionary Third Edition)

اور آکسفورڈ کی ڈکشنری میں یہ تعریف کی گئی ہے کہ:

Formal Permission given by a Company to sb who wants to sell its goods or services in a particular area. (Oxford Dictionary 8th Edition)

ان دونوں تعریفوں کا حاصل یہ ہے کہ کسی مخصوص علاقے میں کسی کمپنی کی مصنوعات اسی کے نام سے فروخت کرنے کے حق اور اجازت نامہ کو فرنچائز سے تعبیر کیا جاتا ہے۔

جبکہ ”الموسوعة العربية العالمية“ میں درج ذیل الفاظ کے ساتھ مزید وضاحت کی گئی ہے:

Franchise

الإعفاء

الإعفاء في التجارة والأعمال (الفرانشايز) نوع من اتفاقيات الأعمال التجارية. وبموجب هذه الاتفاقيات تمنح الشركة أو الفرد أو المصلحة الحكومية شركة أخرى أو فرداً حق بيع سلع أو خدمات لفترة محددة وفي مكان معين. ويُسمى هذا الحق أيضاً امتيازاً. وهناك نوعان أساسيان من اتفاقيات الامتياز: الخاص والعام

الامتياز الخاص، طريقة شائعة لإدارة الأعمال. ووحدات الامتياز تشمل أعمالاً تجارية مثل هوليداي إن وكتاكي، وفرايد تشيكن، وماكدونالد، وبيتزا هت.

وبمقتضى اتفاقية الامتياز يدفع الشخص الذي يشتري هذا الامتياز رسماً للمانح (البائع) ليحصل على الحق. وقد يدفع المشتري نسبة مئوية من مبيعات الشركة للجهة البائعة وفي المقابل يقدم البائع خدمات مثل تدريب العاملين، والمساعدة



المالية، والإعلان. وبالإضافة إلى ذلك، يسمح البائع عادة للعمشري باستخدام اسمه التجاري الذي يكون عادة معروفًا لدى الجميع، وهذه الميزة تكون ذات قيمة كبيرة للشعري، وعلى سبيل المثال، إذا كانت هناك عائلة مسافرة عبر مدينة غير معروفة وقد حان وقت الطعام، ورات العائلة ثلاثة أماكن وأرادت التوقف في أحدها لتناول الطعام، فإنها ستتوقف بلاشك أمام المكان الذي يعمل اسمًا ناعارًا معروفًا لديها. يحدث ذلك بالرغم من أن الناس الذين يتناولون وجباتهم في أي واحد من الأماكن الثلاثة يعرفون أن طعامهم على نفس القدر من الجودة. ومن المحتمل أن تعرف هذه العائلة على اسم اهل لأنها قد تناولت الطعام في الماضي في مطعم يعمل نفس الاسم.

مطلب:

”یعنی تجارت اور خدمات میں فرنیچاز ایک قسم کے معاہدے کا نام ہے جسکی رو سے کوئی کمپنی / شخص یا سرکاری ادارہ، دوسری کمپنی یا شخص کو متعین علاقے میں طے شدہ مدت تک کے لئے مصنوعات اور خدمات (services) کے فروخت کرنے کا حق دیتا ہے۔ اس حق کو خریدنے والا (franchisee) فروخت کرنے والے (franchisor) کو فیس ادا کرتا ہے، جس مرتبہ وہ کمپنی کی مصنوعات کے فروخت کے تناسب سے کمپنی کو مخصوص فیصدی حصہ ادا کرتا ہے۔ جبکہ اس کے بدلے میں کمپنی یا متعلقہ ادارہ (franchisor) اسے مختلف سروسز مہیا کرتا ہے، مثلاً ملازمین کی تربیت، تشہیر اور مالی تعاون وغیرہ۔ مزید برآں متعلقہ ادارہ اپنا تجارتی مارکہ (goodwill) استعمال کرنے کی اجازت دیتا ہے جسکی عام طور پر مارکیٹ میں بہت زیادہ قیمت اور اہمیت ہوتی ہے۔“

اس تمام تفصیل سے معلوم ہوا کہ فرنیچاز کے کاروبار میں کبھی کمپنی صرف اپنا نام دینے کے عوض فرنیچاز لینے والے سے اجرت لیتی ہے اور کبھی فرنیچاز کے لئے متعلقہ خدمات سرانجام دینے پر، فرنیچاز لینے والے سے اجرت کا مطالبہ کرتی ہے۔ اس تمہید کے بعد سوال میں مذکور فرنیچاز کی صورتوں کا حکم یہ ہے کہ:

الف:۔۔۔ سوال میں مذکور معاملہ خرید و فروخت کا ہو یا وکالت کا (یعنی فرنیچاز لینے والا، کمپنی کا تنخواہ دار ملازم اور کمپنی کا ہی سامان بیچنے کا ایجنٹ ہو یا کمپنی اور فرنیچاز لینے والے کے درمیان بنیادی معاملہ تو سامان کی خرید و فروخت کا ہی ہو لیکن چونکہ کمپنی کی شہرت کی وجہ سے لوگ سامان خریدنے کی طرف رغبت رکھتے ہیں اس لئے فرنیچاز لینے والا، کمپنی سے خریدا ہو اسامان بیچنے کے لئے مذکورہ کمپنی کا نام استعمال کر کے کمپنی کو اس کا عوض ادا کرتا ہو) تو مذکورہ معاہدے کی شق نمبر

(۴، ۳، ۲) کا باہمی رضامندی سے طے کرنا صحیح ہے کیونکہ یہ شرائط ایسی ہیں جو اگرچہ مفتضنی عقد کے تو خلاف ہیں لیکن آج کل ہمارے ہاں چونکہ اس پر عرف جاری ہو چکا ہے اور جن شرائط پر عرف جاری ہو جائے اور وہ کسی نص کے خلاف بھی نہ ہوں تو احناف کے ہاں اس کی گنجائش ہوتی ہے۔ (دیکھئے "العلیہ الشرعیہ" رقم العیار ۹، ص ۱۳۸، و تقریر ترمذی، ۱/ ۱۰۹)۔

البتہ جہاں تک شق نمبر ایک (۱) یعنی صنعتی ادارے کا نام استعمال کرنے کے عوض اس ادارے کو مخصوص رقم بطور اجرت دینے کی بات ہے تو واضح رہے کہ یہ معاملہ "اجارۃ" یعنی کرایہ داری کا ہے، یعنی فرنیچائز لینے والا، مخصوص مدت کے لئے کمپنی کا نام استعمال کرنے کے عوض طے شدہ معاوضہ کمپنی کو دیتا ہے، اس طرح کرایہ داری کا معاملہ کرنا اگرچہ درست نہیں کیونکہ اجارہ اعیانِ حسیہ اور مادی اشیاء کا ہوتا ہے، غیر مادی اشیاء کا اجارہ صحیح نہیں ہے، اور ظاہر ہے کہ ٹریڈ مارک اور گڈول وغیرہ اعیانِ حسیہ میں سے نہیں ہیں بلکہ ایک معنوی چیز ہیں اس لئے اسے کرایہ پر لینا دینا درست نہیں ہونا چاہئے، تاہم عصر حاضر کے محقق علماء کے نزدیک اس بات میں بھی کوئی شک نہیں کہ بعض اشیاء کو اعیان کے ساتھ ملحق کرنے میں عرف کا بڑا دخل ہے کیونکہ علامہ ابن عابدین شامی کے مطابق مالیت، لوگوں کے مال بنانے سے ثابت ہوتی ہے اور یہ بھی حقیقت ہے کہ موجودہ زمانے میں تجارتی نام اور ٹریڈ مارک کی رجسٹریشن کے بعد تاجروں کے عرف میں یہ حق، بڑی قیمتی چیز اور اعیان "مادی اشیاء" کے حکم میں ہو گیا ہے تو جس طرح اس حق کی خرید و فروخت کو جائز کہا گیا ہے، اسی طرح اگر کوئی ٹریڈ مارک یا قاعدہ قانونی طور پر رجسٹرڈ ہو تو اس کو اعیان کے ساتھ ملحق کر کے اجارہ کی دیگر شرائط کو ملحوظ رکھتے ہوئے اس حق کو کرایہ پر لینے دینے کی بھی گنجائش معلوم ہوتی ہے، بالخصوص جب کہ پوری دنیا میں فرنیچائز کے معاملات اسی طرح ہو رہے ہوں تو اس کی ضرورت اور بھی زیادہ ہو گئی ہے۔

البتہ یہ بات واضح رہے کہ کمپنی کا نام استعمال کرنے پر اجرت کا مطالبہ اسی وقت درست ہو سکتا ہے جب فرنیچائز لینے والا، کمپنی کا سامان بیچنے کا وکیل اور تنخواہ دار ملازم نہ ہو، اگر فرنیچائز میں موجود سامان کمپنی کی ہی ملکیت ہو اور فرنیچائز لینے والا کمپنی کا ہی ملازم ہو تو اس وقت محض نام استعمال کرنے کی وجہ سے کمپنی کا اس سے اجرت کا مطالبہ کرنا درست نہیں ہوگا۔ (حقوق کی خرید و فروخت سے متعلق تفصیلی بحث کے لئے "بحوث فی قضا یا فقہیہ معاصرۃ" مؤلفہ حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب اور "جدید معاشی نظام میں اسلامی قانون اجارۃ" مؤلفہ حضرت مولانا محمد زبیر اشرف عثمانی صاحب زید مجدہم، کا مطالعہ فرمائیں

وتُضح العلامة التجارية ملكًا خاصًا للشخص الذي قام بتسجيلها. وبمجرد تسجيل العلامة التجارية فإنه لا يمكن لغير المالك أن يستعملها، أو أن يستعمل علامة مشابهة لها بفرض إرباك المستهلكين. وبما أن العلامة التجارية ملك خاص؛ فمن الممكن تأجيرها للمصانع الأخرى. وغالبًا ما يحدث ذلك عندما تسمح إحدى الشركات لشركة أخرى بتصنيع المنتجات نفسها في بلد أجنبي.

حق المؤلف

Copyright

حقوق المالك. يتضمن حق المؤلف حق الاستئثار بإنتاج وتوزيع النسخ والمصنفات المسجلة للعمل العمي. ولكن في الحالة التي يتم فيها بيع نسخة من المصنف، يحق للمشتري أن يتصرف فيها بالبيع أو الإيجار دون إذن المؤلف

الفتاوى الهندية - (4 / 411)

ومنها أن تكون المنفعة مقصودة معتادا استيفاءها بعقد الإجارة ولا يجري بها التعامل بين الناس فلا يجوز استحجار الأشجار لتخفيف الثياب عليها

وفي المعايير الشرعية: (148)

٤/١/٥ يجب على المستأجر التقيد بالاستعمال الملائم للعين المؤجرة أو بالمتعارف عليه، والتقيد بالشروط المنفق عليها المقبولة شرعاً. كما يجب تجنب الحاق ضرر بالعين بسوء الاستعمال أو بالتعدى أو بالاهمال.

ب: — مذکورہ صورت میں اگر فرنیچر لینے والا، اشیاء کی تیاری میں اسی معروف کمپنی کی شرائط، معیار اور طریقہ کار کو ملحوظ رکھتا ہو اور خریدار کے حق میں کسی بھی قسم کے دھوکے اور التباس کا خدشہ نہ ہو نیز قانونی طور پر بھی ایسی اجازت دینا کمپنی کے اختیارات میں شامل ہو تو کمپنی کے لئے فرنیچر لینے والے شخص سے، سوال میں مذکور معاملہ کرنے اور کمپنی کا نام استعمال کرنے پر اجرت لینے کی گنجائش ہوگی۔

ج: — اگر متعلقہ اداروں کے نام قانونی طور پر رجسٹرڈ ہوں، اگرچہ خدمات فرنیچر لینے والا ہی مہیا کرے تو اس صورت میں بھی مذکورہ بالا شرائط کو ملحوظ رکھتے ہوئے فرنیچر لینے والے کے لئے، کسی رجسٹرڈ ادارے کا نام کرائے پر لینا اور اس کے عوض مخصوص رقم ادا کرنا درست ہے۔

مذکورہ بالا تینوں صورتوں میں رقم کی ادائیگی (خواہ ادارے کا نام استعمال کرنے کی وجہ سے ہو یا متعلقہ ادارے کی وقتاً آنگریزی اور دیگر خدمات کا معاوضہ ہو، یک مشت دی جائے یا ماہانہ اور سالانہ بنیادوں پر دینا طے ہو) کے لئے سوال میں

مذکور صورتوں میں سے صرف پہلی صورت جائز ہے باقی دونوں صورتیں جائز نہیں ہیں، کیونکہ متعلقہ ادارہ اور فرم چارج لینے والے کے درمیان ہونے والے مذکورہ معاملے کی شرعی حیثیت، شرکت یا مضاربت کی نہیں بلکہ اجارہ کی ہے (یعنی محض کمپنی کا نام استعمال کرنے یا کمپنی کی دیگر خدمات حاصل کرنے کے عوض کرایہ دینا) اور اجارہ میں اجرت کا متعین ہونا ضروری ہے مستاجر کے ہونے والے موہوم نفع میں سے اجرت کے طور پر کچھ فیصد طے کرنا یا کل آمدنی پر کچھ رقم متعین کرنا جائز نہیں ہے۔

البتہ ان کے جواز کے لئے یہ طریقہ اختیار کیا جاسکتا ہے کہ کمپنی، فرم چارج لینے والے سے اپنا نام استعمال کرنے کے عوض ہر ماہ کچھ لم سم رقم اور منافع یا کل آمدنی کا کچھ فی صد مقرر کر لے تو اس صورت میں اگرچہ منافع یا کل آمدنی مجہول ہے لیکن اگر یہ جہالت مفضی الی النزاع نہ ہو (جیسا کہ عموماً ان معاملات میں نہیں ہوتی) تو اس طرح اجرت طے کرنا عقد کے لئے مفسد نہیں ہوگا کیونکہ اجرت میں وہ جہالت مفسد عقد ہوتی ہے جو مفضی الی النزاع ہو، لہذا پہلے سے مخصوص و متعین اجرت طے کر کے، فرم چارج کے ہونے والے منافع سے بھی فی صد کے اعتبار سے یا کل آمدنی پر کچھ متعین رقم بطور اجرت وصول کرنے کی گنجائش ہے۔

لیکن اگر آئندہ تجربات سے معلوم ہو کہ اس جہالت کے باعث، اجیر و مستاجر (کمپنی اور فرم چارج لینے والا) کے درمیان نزاعات پیدا ہونے لگے ہیں جو حسابات سے بھی مرتفع نہیں ہوتے تو اس وقت سے اس اجارہ کو فاسد قرار دیا جائے گا۔ (اس مسئلہ کی مزید تفصیل کے لئے ”نوادیر الفقہ“ مؤلفہ حضرت مولانا مفتی محمد رفیع عثمانی صاحب زید مجید ہم، کا مطالعہ فرمائیں) و لما فی الهدایة: (۲۹۷/۳)

باب الأجر متى يستحق الأجرة لا تجب بالعقد وتستحق بأحد معان ثلاثة: إما بشرط التعجيل، أو بالتعجيل من غير شرط، أو باستيفاء المعقود عليه.

وفي شرح مجلة (۲۶۵/۱)

يعتبر و يراعى كل ما اشترط العاقدان في تعجيل الأجرة وتأجيلها.
الدر المختار - (46 / 6)

(تَفْسُدُ الْإِجَارَةُ بِالشُّرُوطِ الْمُخَالَفَةِ لِلمُقْتَضَى الْعَقْدِ فَكُلُّ مَا أَفْسَدَ الْبَيْعَ بِمَا مَرَّ
(بِنَفْسِهَا) كَحَهَالَةِ مَا جُورَ أَوْ أَجْرَةً أَوْ مُدَّةً أَوْ عَمَلًا، وَكَشَرْطِ طَعَامٍ عِنْدَ وَعَلْفٍ ذَابَّةٍ
وَمَرْبِيَةِ الدَّارِ أَوْ مَنَارِمِهَا وَعَشْرِ أَوْخَرَجٍ أَوْ مُؤَانَةِ رِيٍّ أَشْبَاهَ

حاشية ابن عابدين (47 / 6)

(قَوْلُهُ وَكَشَرْطِ طَعَامٍ عِنْدَ وَعَلْفٍ ذَابَّةٍ) فِي الظُّهْرِيَّةِ: اسْتَأْخَرَ عِنْدًا أَوْ ذَابَّةً عَلَى أَنْ يَكُونَ
عَلْفًا عَلَى الْمُسْتَأْجِرِ، ذَكَرَ فِي الْكِتَابِ أَنَّهُ لَا يَجُوزُ.



وقال الفقيه أبو الليث: في الذابية نأخذ بقول المتكلمين، أما في زنايتنا فالتعبد بالمثل
 من مال المشتاجر عادة اهـ. قال الحموي: أي فيصبح اشتراطه.
 واعتراضه ط بقوله فترق بين الأكل من مال المشتاجر بلا شرط وبنه بشرط اهـ.
 القول: المغزوف كالمشروط، وبه يشعر كلام الفقيه كما لا يخفى على الشيبه، ثم ظاهر
 كلام الفقيه أنه لو عُورف في الذابية ذلك تجوز تأمل.

حاشية ابن عابدين - (6 / 63)

مطلبت في أخرة الدلال [تبيحة]

فال في التارحانية: وفي الدلال واليتمسار يجب آخر المثل، وما تواضعوا عليه أن في
 كل عشرة ذنابير كذا فذلك حرام عليهم. وفي الخاوي: سئل لمحمد بن سلع عن أخرة
 اليتمسار، فقال: أزلحو أنه لا بأس به وإن كان في الأصل فاسداً لكثرة التعمل وكثير
 من هذا غير جائز، فحوزوه لخاصة الناس إليه كدخلوا الختام... والله سبحانه وتعالى أعلم بالصواب

محمد وقاص

البرص
 هذه رسالة غفر الله
 دار الافتاء جامعة دار العلوم كراچی

۱۲/۲ / ۱۴۳۳ هـ

۸ / اکتوبر / ۲۰۱۳ء



محمد لعتق
 محمد لعتق
 ۱۲/۲ / ۱۴۳۳ هـ

ابو اسام
 له عبد الله بن
 ۱۲/۲ / ۱۴۳۳ هـ

البرص
 محمد
 ۱۲/۲ / ۱۴۳۳ هـ



البرص
 محمد
 ۱۲/۲ / ۱۴۳۳ هـ