

زیر سرپرستی: حضرت اقدس مولانا سید معصومی رفاہی جیلانی صاحب دامت برکاتہم

فتویٰ نمبر:	1000/19	سائل:	جواد زبیر (بنگلور)	مجیب:	محمد سلمان مظاہری
تہج:	عبداللہ محسن اعجاز			تاریخ:	13/06/2019
کتاب:	البیوع			باب:	الربا، والقمار

میجک باکس گلوبل (Magic Box Global) کمپنی میں شرکت کرنا کیسا ہے؟

السلام علیکم ورحمۃ اللہ وبرکاتہ!

میرا نام جواد زبیر ہے پوچھنا یہ ہے کہ کسی کمپنی کو گامک لگا کر کمپنی سے کمیشن لینا کیسا ہے، اور کمپنی کی شرائط میں سے یہ ہے کہ جب ایک پیر (Pair) مکمل ہو جائے یعنی پہلی مرتبہ جب تین (3) گامک اپنے نیچے دائیں اور بائیں جانب جوائن کروائیں تو دس پرسنٹ (10%) ہر گامک کے اعتبار سے کمیشن ملتا ہے، پھر آگے جیسے جیسے اپنے ڈاؤن لائن کے نیچے دو گامک لگتے جائیں گے تو ہر گامک کے اعتبار سے بھی دس پرسنٹ (10%) کمیشن ملتا رہیگا، تو کیا ایسی کمائی ٹھیک ہے، اور اس کمپنی کا نام میجک باکس گلوبل (Magic Box Global) کمپنی ہے۔

(نوٹ) اپنے نیچے ممبر جوائن کروانے کے لئے اپنی آئی ڈی (ID) سرخ کروانا لازم ہے اور اپنی آئی ڈی سرخ کروانے کے لئے کمپنی کے کسی نہ کسی پروڈکٹ کا خریدنا ضروری ہے، اسی طرح کمیشن حاصل کرنے کے لئے پہلی مرتبہ اپنے نیچے تین ممبر جوائن کروانا لازم ہے یعنی ایک دائیں جانب اور دو بائیں جانب یا دو دائیں جانب اور ایک بائیں جانب۔

فظو السلام

جواد زبیر (بنگلور)

الجواب حامداً ومصلياً

شریعت نے اجرت یا کمیشن وغیرہ کے جواز کے سلسلہ میں یہ اصول مقرر کیا ہے کہ اجرت یا کمیشن وغیرہ اسی وقت جائز ہے، جبکہ وہ کوئی مفید اور ضروری کام کے بدلہ میں حاصل ہو مثلاً عمل، مزدوری یا ملازمت وغیرہ کے بدلہ میں، اس کے علاوہ بطور حق کوئی عوض لینا جائز نہیں ہے۔

سوال میں ذکر کردہ کمپنی ”میجک باکس گلوبل“ (Magic Box Global) کا شرعی طور پر مکمل جائزہ لینے سے یہ حکم دیا جاسکتا ہے کہ اگر کوئی شخص اس کمپنی سے صرف سامان خریدتا ہے یا سامان کی خریداری کے ساتھ ساتھ، صرف پہلی مرتبہ اپنے نیچے تین ممبر جوائن کروا کر کمپنی سے حسب وعدہ دس پرسنٹ (۱۰٪) ہر گاہک کے اعتبار سے کمیشن لینا ہے تو یہ دونوں چیزیں اس کے لئے جائز ہیں یعنی (۱) کمپنی سے سامان خریدنا اور اس کے بعد (۲) صرف پہلی مرتبہ اپنے نیچے تین ممبر جوائن کروا کر کمیشن لینا۔

البتہ یہ سلسلہ جب ان ابتدائی دو مراحل سے آگے بڑھ کر جب تیسرے مرحلے میں داخل ہوتا ہے یعنی ناپ ممبر نے جن تین لوگوں کو محنت کر کے جوائن کروایا تھا اگر وہ تین گاہک اپنے نیچے مزید ممبرس جوائن کرواتے ہیں تو اس پر بھی کمپنی کی جانب سے جو ناپ ممبر کو بطور کمیشن کے اجرت دی جاتی ہے اس کا لینا ناپ ممبر کے لئے جائز نہیں ہے۔

اس لئے کہ ناپ ممبر نے صرف پہلی مرتبہ اپنے نیچے تین ممبر لگانے یا جوائن کروانے کے لئے محنت کی ہوئی ہوتی ہے، لیکن یہ چائن (Chain) جب آگے چل کر لمبی ہوتی جاتی ہے تو ابتدائی ممبر کو اپنے ڈاؤن لائن کے نیچے ایسے لوگوں کی خریداری کا کمیشن بھی مل رہا ہوتا ہے جن پر اس نے براہ راست محنت ہی نہیں کی ہوتی ہے، بلکہ وہ ان کو جانتا تک نہیں ہوتا ہے، اور اس طرح بغیر محنت کے صرف بطور حق عوض لینا جس میں اس کی محنت کا بالکل عمل دخل نہ ہو شرعاً جائز نہیں۔

لا يستحق الربح الا باحدى ثلاث بعمال او عمل او تقبل (قوله : او تقبل) عبارة الدرر او ضمان . (خامی: ۳۲۳/۲)

لا يجوز لأحد من المسلمين أخذ مال أحد بغير سبب شرعی . (خامی: ۱۶۷/۲)

مذکورہ فقہی تکلیف کے مطابق اس طرح کی کمپنیوں سے صرف سامان خریدنا یا سامان کی خریداری کے ساتھ ساتھ، صرف پہلی مرتبہ اپنے نیچے ممبر جوائن کروا کر ہر گاہک کے اعتبار سے کمیشن لینا جائز تو ہے، مگر اس طرح کی کمپنیوں کے تجارتی طریقہ کار کا بغور مطالعہ کیا جائے تو یہ بات کسی سے مخفی نہیں کہ اس طرح کا تجارتی طریقہ کار وضع ہی اس لئے کیا جاتا ہے تاکہ لوگ کمپنی کے پروڈکٹ کی خریداری سے بڑھ کر کمیشن کے لالچ میں اپنے نیچے گاہکوں کی ایک لامتناہی قطار کھڑا کر کے اس کے ذریعہ زیادہ سے زیادہ نفع کماسکیں، اور اس بات کا مشاہدہ ان کمپنیوں کی جانب سے دی جانے والی ٹریننگ سے بھی بخوبی واضح ہوتا ہے، ان ٹریننگ پروگراموں میں گاہک کو جو کامیابی کے بڑے بڑے خواب دکھائے جاتے ہیں اس کا سارا دار و مدار اس کمپنی کے پروڈکٹ کے استعمال پر نہیں ہوتا بلکہ اپنے نیچے گاہکوں کو لگا کر حاصل ہونے والی کمیشن پر ہی منحصر ہوتا ہے، پروڈکٹ تو بس ایک ذریعہ ہے مارکیٹنگ میں داخل ہونے اور اپنی آئی ڈی (ID) کے سرخ کروانے کا، جیسا کہ سوال سے واضح ہے۔

لہذا اگر کسی شخص کا ارادہ ابتداء سے ہی خالص اپنے نیچے گاہک لگا کر ان کے ذریعہ کمیشن حاصل کرنا ہو اور اس کمپنی کے پروڈکٹ کا خریدنا محض ایک ضمنی چیز ہو تو پھر اس طرح کی کمپنیوں میں ابتداء ہی سے شرکت کرنا جائز نہیں ہوگا، کیونکہ یہ شرکت اپنے ابتدائی مرحلہ میں فی الحال تو درست ہے لیکن یہ سبب اور ذریعہ ہے حرام میں مبتلا ہونے کا جس سے پچھتاہتی المقدور ضروری ہے، چنانچہ گاہک لگا کر کمیشن لینے کی نیت سے خود شریک ہونا یا کسی اور کو شریک کروانا شرعاً جائز نہیں، مزید یہ کہ اس طرح کے معاملات میں اور بھی بہت ساری شرعی و معاشی خرابیاں پائی جاتی ہیں۔

مثلاً سوال میں مذکور کمپنی "میجک باکس گلوبل" (Magic Box Global) کے کل چیف انکم پلانر ہیں جس کے ذریعہ ممبر اپنے نیچے گاہک لگا کر کمیشن حاصل کر سکتا ہے :

(۱) میچنگ پوائنٹس (Matching Points)

(۲) رائٹٹی بونس (Royalty Bonus)

(۳) ریوارڈس (Rewards)

(۴) بونانزا (Bonanza)

(۵) ری پرجیس بونس (Re-Purchase Bonus)

(۶) فرنچائزی (Franchisee)

ان چھ طرح کے انکم پلانر میں سے صرف پہلے پلان کا جائزہ لینے سے یہ بات واضح ہو جاتی ہے کہ ان ذرائع سے منافع حاصل کرنا شرعاً جائز نہیں۔

چنانچہ کمپنی کا پہلا انکم پلان میچنگ پوائنٹس (Matching Points) ہے، اس میچنگ پوائنٹس کو کمپنی نے چار حصوں میں تقسیم کیا ہے (۱) سلور کلب (Silver Club) (۲) گولڈ کلب (Gold Club) (۳) پلاٹینم کلب (Platinum Club) (۴) اور ڈائمنڈ کلب (Diamond Club) ان چاروں طرح کے میچنگ پوائنٹس انکم پلان میں مجموعی طور پر یہ بات مذکور ہے کوئی بھی ممبر ان مذکورہ پلان کے ذریعہ کمیشن کا حقد اسی وقت بن سکتا ہے جب کہ وہ پہلی مرتبہ اپنے نیچے تین ممبر جو ان کروائے ایک دائیں جانب اور دو بائیں جانب، جس کی تفصیل اوپر ذکر کی جا چکی۔

لیکن اب سوال یہ ہے کہ اگر کوئی شخص اس کمپنی کا مستقل ممبر بننے کے بعد جب پہلی مرتبہ مارکیٹنگ کرتے ہوئے اپنے نیچے صرف ایک ممبر جو ان کروائے دوسرا ممبر نہ بنا سکے، یا کسی طرح کوشش کر کے دو ممبر تو جو ان کروادے لیکن تیسرا نہ بنا سکے تو ایسی صورت میں اس شخص کی اپنے نیچے ایک یا دو ممبر جو ان کروانے پر جو محنت لگی اس کا کچھ بھی صلہ اس کو نہیں ملتا گویا کہ اس کی پوری محنت رائیگاں گئی جو کہ خلاف شرع ہے، اور یہ حقیقت میں ایک معاملہ کو دو چیزوں کے درمیان معلق کرنا ہوا یعنی پہلی مرتبہ اگر تین ممبر بنائے تو اتنی اجرت ملے گی اگر تین ممبر نہ بنا سکے تو کچھ بھی نہیں ملے گا چاہے تم کوشش کر کے ایک یا دو ممبر ہی کیوں نہ بناؤ، حالانکہ یہ اجارہ کے اصول کے خلاف ہے، بلکہ اجارہ کا اصول یہ ہے کہ جس نے جتنی محنت کی ہوتی ہے اس کو اس کی محنت کے بقدر معاوضہ ملنا چاہیے۔

هذه فصول احدها ان يقول ان خطه اليوم فلك درهم وان خطه غدا فلا شئ لك وهو فاسد بالاتفاق! لان هذه مخاطرة فانه شرط له على نفسه درهما ان خاطه اليوم ولنفسه عليه العمل ان لم يخطه اليوم وهو صورة القمار. (الموطأ للرخسي)

مزید یہ کہ تجربہ بھی اس بات کا شاہد ہے کہ اس طرح کی اسکیموں میں حصہ لینے والے ممبروں میں سے تقریباً پچاس فیصد ممبر ایسے ہوتے ہیں جو ایک یا دو ممبر بنا کر چھوڑ دیتے ہیں آگے کام نہیں کرتے، اب ان پچاس فیصد ممبروں کی وجہ سے کمپنی کو جتنے بھی ممبر ملے اس کا نفع تو کمپنی اٹھاتی رہتی ہے، لیکن ان بیچاروں کے ہاتھ کچھ نہیں آتا سوائے ان قیمتی پروڈکٹس کے جس کو انہوں نے اس امید پر خریدا تھا کہ اس سے ان کی زندگی خوشحال ہو جائے گی۔

وان العرولی مثل هذا النظام كثير، وخاصة لانه يعتمد عادة على شروط معقدة يفحش بها العرول. (فقه السبع: ۸۱۵/۲)

مذکورہ بالا تفصیل کے پیش نظر شرعی اعتبار سے میجک باکس گلوبل (Magic Box Global) نامی کمپنی کو ممبر لگا کر اس سے کمیشن حاصل کرنا جائز نہیں۔

اور معاشی پہلو سے بھی اس طرح کی کمپنیوں میں بہت ساری قباحتیں پائی جاتی ہیں، بطور تمثیل صرف سمجھنے کے لئے ان میں سے چند معاشی قباحتوں کا ذکر کیا جاتا ہے، مثلاً ان کمپنیوں کا حال یہ ہے کہ وہ اپنے پروڈکٹس کے ذریعہ لوگوں کو ان کے روزمرہ کی ضروریات مہیا کرانے سے بڑھ کر بے جا اشیاء کی ایک مصنوعی طلب پیدا کر کے زیادہ سے زیادہ خریداروں کو اس طرف مائل کرتے ہوئے کمیشن کماتا مقصود ہوتا ہے، جو معاشی وسائل کے ضیاع کا ذریعہ بھی بن سکتا ہے، اور حقیقت میں یہ نجش کی صورت ہے جس کی ممانعت حدیث میں آئی ہے:

”نہی رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم ان یبیع حاضر لباد ، ولا تناجشوا ، ولا یبیع الرجل علی بیع اخیه“ (صحیح البخاری: ۲۱۳۰)
صاحب ہدایہ نے نجش کی تعریف کرتے ہوئے ذکر کیا ہے:

وفی الهدایة قال: ونہی رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم عن النجش وهو ان یزید فی الثمن ولا یرید الشراء لیرغب غیرہ .
ترجمہ: نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے نجش سے منع فرمایا ہے، اور نجش یہ ہے کہ کوئی ٹن میں اضافہ کرے لیکن اس کا خریدنے کا ارادہ نہ ہو،
تا کہ دوسروں کو اس کی طرف رغبت ہو۔

اس طرح کی کمپنیوں کے اکثر ممبرس (Members) کا حال بھی تقریباً یہی دیکھا گیا ہے کہ وہ اپنے نیچے گا بک لگانے کے چکر میں
ایسے لوگوں کو بھی ایک ناختم ہونے والی آمدنی کے خواب دکھا کر کمپنی کے کسی نہ کسی پروڈکٹ (Product) کو ان کے سر باندھ دیتے ہیں
جن کو حقیقت میں ان پروڈکٹس (Products) کی ضرورت ہی نہیں ہوتی۔

مثلاً سوال میں مذکور اسی کمپنی کی مثال لے لیں کہ اس کا ایک پروڈکٹ ہے جس کا نام ”امولیا ۷“ (IMOLIYA 7) ہے جس کی
قیمت ڈھائی ہزار روپے ہے، اور کمپنی کی جانب سے اس پروڈکٹ کی خاصیت یہ بتائی جاتی ہے کہ انسان کے کھانے پینے کی اشیاء میں کیلشیم
کی کمی کی وجہ سے جو کمزوری واقع ہوتی ہے اس کا تدارک اس ”امولیا ۷“ نامی کپسولس یا پاؤڈر سے کیا جاسکتا ہے، بات تو ٹھیک ہے۔
لیکن سوال یہ ہے کہ کیا کمپنی اس پروڈکٹ کو صرف انہی لوگوں تک پہنچاتی ہے جن کو کیلشیم کی کمی کی وجہ سے کمزوری واقع ہوئی ہے یا اس
طرح کے پروڈکٹ ان لوگوں کے ہاتھوں میں بھی تھما دیا جاتا ہے جو ابھی جوانی کے ابتدائی اسٹیج میں قدم رکھے ہوئے ہوتے ہیں، اور یہ
بات کسی سے مخفی نہیں کہ خاص طور پر اس طرح کی کمپنیاں اسکولوں اور کالجوں میں پڑھنے والے نوجوان طلباء کو ایک ناختم ہونے والی پرافٹ
کے سنبھرے خواب دکھا کر اپنے پروڈکٹس کی مارکیٹنگ کے لئے آگے کار بناتی ہیں، بلکہ اب تو یہ بھی سننے میں آ رہا ہے کہ آج کل مدارس میں
پڑھنے والے طلباء کو بھی اس میں پھنسا یا جا رہا ہے، چونکہ عام طور پر زمانہ طالب علمی میں طلباء کے پاس آمدنی کا کوئی معقول ذریعہ نہیں
ہوتا اس لئے یہ بیچارے بآسانی ان کا شکار بھی ہو جاتے ہیں، اب ذرا غور کریں کہ ان اسکولوں، کالجوں اور مدارس میں پڑھنے والے طلباء کو
ایک ناختم ہونے والی آمدنی کے جمونے خواب دکھا کر ”امولیا ۷“ نامی کپسولس یا پاؤڈر کا بیچنا دھوکہ نہیں ہے؟ اور یہ بیچارے طلباء بھی
باوجود ضرورت نہ ہونے کے صرف اس لئے بخوشی اس طرح کے پروڈکٹ خریدنے پر آمادہ ہو جاتے ہیں کہ انہیں اس کے ذریعہ ایک بہت
بڑی ناختم ہونے والی کامیابی نظر آتی ہے جو کہ حقیقت میں دھوکہ کے سوا کچھ نہیں۔

لا تفعّلوا ذلك وسبب ذلك ايقاع رجل فيه بازيد من الثمن وهو خداع ، والخداع قبيح جاور هذا البيع
فكان مكر وها . (صاه مع فتح القدير: ٣٢٦/١)

اسی طرح عام طور پر اس نوعیت کی کمپنیاں اپنے پروڈکٹس کی قیمت عام بازاری قیمت کے مقابلہ میں زیادہ رکھتی ہیں، لہذا جہاں ایک طرف
یہ کمپنیاں اپنے کم قیمت کے پروڈکٹس (Products) مہنگے داموں میں فروخت کر کے بہت بڑا نفع کماتی رہتی ہیں، وہیں دوسری جانب
بھولے بھالے لوگوں کو کمیشن دلوانے کا لالچ دلا کر ان کے ذریعہ اپنے گاہکوں کی تعداد روز بروز بڑھاتے ہوئے کم وقت میں بہت بڑا نفع
ہڑپ لے جاتی ہیں۔

لوگ بھی کمیشن کے لالچ میں آکر نہ چاہتے ہوئے بھی اس مہنگے پروڈکٹ کے خریدنے پر مجبور اراضی ہو جاتے ہیں جس کا مکمل فائدہ کمپنی کو
ہوتا ہے، جو کہ معاشی و شرعی اعتبار سے دھوکہ ہے۔

یہ چند شرعی اور معاشی خرابیاں ہیں جو اس کمپنی کے سرسری مطالعہ سے ظاہر ہو رہی ہیں، اگر کوئی دقیقہ نظر اس کا گہرائی سے مطالعہ کرے تو
اور بھی بہت ساری خرابیاں سامنے آسکتی ہیں، لہذا تفکیدی کا تقاضہ یہی ہے کہ اس طرح کی کمپنیوں سے حتی المقدور خود کو اور اپنے جاننے
پہچاننے والوں کو دور رکھا جائے۔

واللہ سبحانہ و تعالیٰ اعلم بالصواب

تحسین سلمان
تألم: دارالافتاء برائے تجارتی و مالیاتی امور

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ
بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

الجواب صحیح
عبداللہ اشفاق حفظہ اللہ

سکرٹری: دارالافتاء برائے تجارتی و مالیاتی امور
شریعا ڈوائزر: کویت انٹرنیشنل بینک (KIB)