

<b>OPEN ACCESS</b> <b>RUSHD</b> (Bi-Annual Research Journal of Islamic Studies) <b>Published by:</b> Lahore Insititute for Social Scinces, Lahore.	ISSN (Print): 2411-9482 ISSN (Online): 2414-3138 Jul-Dec-2022 Vol: 3, Issue: 2 Email: <a href="mailto:journalrushd@gmail.com">journalrushd@gmail.com</a> OJS: <a href="https://rushdjournal.com/index">https://rushdjournal.com/index</a>
---	--

ڈاکٹر محمد تبسم رضا<sup>1</sup>

ڈاکٹر غلام عباس<sup>2</sup>

## جی، ایم، آئی کے کاروبار اور اس پر کمیشن کی شرعی حیثیت

### SHARIAH STATUS OF BUSINESS AND COMMISSION ON GMI

#### Abstract

Islam is a religion that has a global reach and provides a comprehensive code of conduct for its followers. With its focus on economy, the religion lays out guidelines for its followers to engage in ethical and lawful financial transactions. As with any system of beliefs, there are certain financial practices that are deemed prohibited or discouraged in Islamic economics. However, in recent years, economists have been working to bridge the gap between traditional Islamic economic principles and the contemporary economic system. This article seeks to examine the stance of multinational companies in light of Islamic law, particularly with regards to their commission practices. The article delves into the ongoing efforts by economists to reconcile traditional Islamic economic principles with the realities of the modern economic system, and how

---

1 وزٹنگ لیکچرار، یونیورسٹی آف اوکاڑہ، اوکاڑہ  
 2 گورنمنٹ ماڈل سکول، پیر محل ٹوبہ

these efforts apply to multinational companies.

**Keywords:** Economy, Prohibited Sources, Contemporary

گولڈ مائن انٹرنیشنل یعنی جی، ایم، آئی (GMI) انٹرنیشنل کمپنی سے منسلک مختلف لوگوں سے کمپنی کے طریقہ کار پر گفتگو کی گئی، کمپنی کی طرف سے انٹرنیٹ پر موجود اس کی آفیشل ویب سائٹ سے اس کا لٹریچر بھی ملاحظہ کیا تو یہ محسوس کیا گیا کہ کمپنی سے وابستہ افراد کی تمام تر توجہ اس بات پر ہے کہ کمپنی سے منسلک ہو کر پارٹ ٹائم میں کافی منافع کمایا جاسکتا ہے اور کمپنی کی تمام تر ترغیبات کا حاصل بھی یہی ہے کہ نفع ہی سب کچھ ہے لہذا ہر شخص کمپنی کی مصنوعات کی تشہیر میں مصروف ہو جائے۔

دین اسلام نے ہمیں جو نظام دیا ہے اس میں نفع کو نہیں بلکہ طریقہ کار کو سب سے پہلے سامنے رکھا جاتا ہے اگر کسی خرید و فروخت کا طریقہ کار شریعت کے اصولوں کے مطابق ہو تو وہ خرید و فروخت جائز ہوتی ہے اور اگر اس خرید و فروخت کا طریقہ کار شریعت کے اصولوں سے ٹکراتا ہو تو وہ خرید و فروخت ناجائز قرار پاتی ہے۔ دیکھئے سود اور کاروبار دونوں کا نتیجہ ایک ہے یعنی دونوں کام نفع حاصل کرنے اور مال بنانے کے لیے کیے جاتے ہیں۔ کاروبار کے طریقے کو اللہ تعالیٰ نے حلال قرار دیا اور سود کو حرام قرار دیا۔ چنانچہ اللہ تعالیٰ نے قرآن مجید میں ارشاد فرمایا:

﴿وَاحْلَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾<sup>1</sup>

”اللہ نے حلال کیا بیع کو اور حرام کیا سود۔“

مارکیٹنگ علم معاشیات کا ایک بہت اہم حصہ بن چکا ہے اور ساری کمپنیوں کی خرید و فروخت کا انحصار مارکیٹنگ ہی پر ہے لیکن کچھ لوگ ایسے بھی ہیں جو روایتی انداز میں مارکیٹنگ کرنے کی بجائے ملٹی لیول مارکیٹنگ (MultiLevel Marketing) کے نظریے پر عمل کر رہے ہیں اگرچہ ان کی تعداد کافی کم ہے۔ مارکیٹنگ کا یہ طریقہ کوئی نیا طریقہ نہیں بلکہ 100 سال پرانا ہے۔ جی، ایم، آئی بھی اسی طریقہ پر کام کر رہی ہے۔ انیسویں صدی کی ابتداء میں تو یہ طریقہ بہت مشہور ہوا لیکن جلد ہی اس کی خامیاں سامنے آنے لگیں اور تمام معتبر اور اچھی ساکھ رکھنے والی کمپنیاں رفتہ رفتہ مارکیٹنگ کے اس طریقے کو مکمل طور پر چھوڑ گئیں اور آج دنیا کی

کوئی بھی اچھی ساکھ رکھنے والی کمپنی اس طریقہ کو استعمال نہیں کرتی۔ اب یہ طریقہ صرف جواری اور فریبی لوگ استعمال کرتے ہیں جو مختلف نام بدل بدل کر لوگوں کے روپے بٹورنے کا عمل وقفے وقفے سے جاری رکھتے ہیں اور ترقی یافتہ ممالک میں حکومتی سطح پر بھی اس طریقے کو پذیرائی نہیں ملتی۔ حکومت پاکستان بھی ملٹی لیول مارکیٹنگ کرنے والی کمپنیوں کے خلاف وقتاً فوقتاً وارنگ جاری کرتی رہتی ہے اور چند سال پہلے حکومت کی طرف سے جاری کردہ جون 2009ء کا اشتہار جو حکومت نے اخبارات میں شائع کروایا۔ اس میں اسی قسم کی کمپنیوں سے لوگوں کو دور رہنے کا کہا گیا ہے۔

یہ اشتہار اسٹیٹ بینک آف پاکستان کی ویب سائٹ پر ملاحظہ کیا جاسکتا ہے جس کا لنک درج ذیل ہے:

[www.sbp.org.pk/warnings/index.htm](http://www.sbp.org.pk/warnings/index.htm)

حکومت کی طرف سے جاری کیے جانے والے اس وارنگ اشتہار کا اقتباس یہ ہے:

”کثیر السطحی مارکیٹنگ اور رقوم میں مرحلہ وار اضافہ کرنے کی اسکیمیں ( Multi Level

marketing, Ponzi and Pyramid Schemes) ان اسکیموں میں نئے صارفین سے ایک مخصوص تعداد میں نئے ممبر بنانے کے لیے کہا جاتا ہے اور جب یہ ممبر شپ تکمیل کے مرحلے پر پہنچ جاتی ہے تو پورا ڈھانچہ زمین بوس ہو جاتا ہے اور اسکیم میں صرف چند سرفہرست افراد ہی رقم حاصل کرتے ہیں۔ بعض کمپنیاں اپنی ناقابل فروخت اشیاء، منہ مانگی قیمتوں پر فروخت کرنے کے لیے سیلز (Sales)

کی حکمت عملی کی آڑ میں بھی یہ طریقہ استعمال کرتی ہیں۔“

جس مسئلے پہ تحقیق ہو رہی ہے اس کے حوالے سے معاملہ کافی پیچیدہ بھی ہے اور دلچسپ بھی کیونکہ علم معاشیات میں اب اس قدر پیچ و خم اور پیچیدگیاں آچکی ہیں کہ ان کو سامنے رکھے بغیر کسی رائے کا اظہار کرنا کافی دشوار ہو چکا ہے۔

زیر بحث مسئلہ میں خاص طور پر دو باتوں کو سامنے رکھا ہے۔

مضمون میں کوشش کی گئی ہے کہ کمپنی کے تمام پہلو آشکار ہو جائیں اور کوئی پہلو پوشیدہ نہ رہے۔ اس کے لیے تحقیق کے تمام تر اصول اپنے سامنے رکھتے ہوئے حتی الامکان کمپنی کے طریقہ کار سے متعلق زیادہ سے زیادہ معلومات حاصل کرنے کی بھرپور کوشش کی۔ کمپنی سے متعلق تمام تر بنیادی معلومات اس کے اپنے لٹریچر کے

ریفرنس سے بیان کی ہیں۔ پس معتد بہا معلومات جمع کرنے کے لئے حکومت پاکستان کے ادارے سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان کی ویب سائٹ سے ضروری معلومات حاصل کیں۔ ان کمپنیوں کے پورے طریقہ کار پر تین وجوہ (angels) سے گفتگو ہوگی:

- 1- جمع شدہ رقم کی حیثیت اور واپسی پر متفرع ہونے والے احکام عرف کے نقطہ نظر سے
- 2- خریدی جانے والی اشیاء کے اعتبار سے متفرع ہونے والے شرعی احکام اور عرف
- 3- کمپنی کے نمائندوں کو ملنے والے کمیشن کے شرعی احکام اور عرف

### وجہ اول

جمع شدہ رقم کی حیثیت اور واپسی پر متفرع ہونے والے احکام عرف کے نقطہ نظر سے کمپنی لوگوں سے جو رقم وصول کرتی ہے قطع نظر اس سے کہ اس کی مقدار کیا ہوتی ہے وہ رقم پانچ مختلف مراحل پر مشتمل ہوتی ہے۔

### مرحلہ اولی

(i) رقم جمع کروانے کے پانچ دن کے اندر اندر سودا کینسل کروانے والا، رابطہ کار سے پیسے واپس لے سکتا ہے اس مرحلے کو کمپنی کی زبان میں Cool-off Refund Policy کہتے ہیں۔ البتہ E کارڈ کے ذریعے آنے والا یہ سہولت نہیں رکھتا بلکہ فوراً ایکٹیویٹ ہو جاتا ہے۔ یعنی فوری اس کی رقم اب ناقابل واپسی ہوگی اور اسے خریداری ہی کرنا ہوگی۔ یہ تمام تفصیل کمپنی نے ان الفاظ میں بیان کی ہے:

#### 1. Cool-off Refund Policy

GMI allows their customers to enjoy a five days cool-off period from the date of their registration through Gold Bank (Cash Statement)

During these Five days cool-off period customers may get their Gold Account cancelled through introducer and get 100% amount back from the person who signed them in GMI. (Customers signed in through Gold E-Card can not cancel their Gold Account.)

Please note that 5 days Cool off period gets over as soon as any transaction is performed in your Gold Account i.e transferring funds to or from your account, purchasing Product or E-Cards or introducing new Customer to GMI.<sup>1</sup>

### مرحلہ ثانیہ

(ii) پانچ دن گزرنے کے بعد سے لے کر چھ ماہ کے درمیان وہ فرد جس نے نہ تو خریداری کی اور نہ ہی کمپنی کے لیے ممبر بنائے تو وہ اپنا پیسہ واپس نہیں لے سکتا بلکہ اس پر لازم ہے کہ وہ کمپنی کے لیے ممبر بنا کر اپنا اکاؤنٹ ایکٹیو کروائے یا پھر کمپنی سے کوئی نہ کوئی چیز خریدے۔ اس شرط کو کمپنی کی ویب سائٹ پر ان الفاظ میں بیان کیا گیا:

#### 2. Non-Active Account Refund Policy:

This option is for Customers who have not received or ordered their Product, Commission or Gold voucher. Customers who have completed six months from the date of joining in GMI, but they have not crossed nine-month period yet.

Customer Should have not received any transferred money to their Gold Bank.<sup>2</sup>

### مرحلہ ثالثہ

(iii) چھ ماہ بعد اگر ممبر کسی اور ممبر کو بنانے میں ناکام رہتا ہے تو نو ماہ تک وہ اپنی رقم واپس لے سکتا ہے اسے رقم کمپنی کے کسی اور گاہک سے وصول کرنی ہوگی اور اگر نو ماہ بھی گزر گئے تب ممبر کے لیے لازمی ہوگا کہ وہ کمپنی کی اشیاء کو ضرور خریدے جیسا کہ مرحلہ ثانیہ کے ضمن میں کمپنی کے بروشر سے واضح ہے لیکن یہاں ایک اور چیز بھی ہے جس کی وضاحت دوسرے مقام پر کی گئی ہے وہ یہ کہ اپنی رقم سے کسی چیز کے خریدنے یا رقم کسی دوسرے کو منتقل کرنے کی یہ سہولت محدود مدت کے لیے ہے اور اس سہولت کی مدت دس سال ہے اس کے بعد نہ تو اس کے

1 [http://www.goldmineint.com/how/refund\\_policy.asp](http://www.goldmineint.com/how/refund_policy.asp)

2 [http://www.goldmineint.com/how/refund\\_policy.asp](http://www.goldmineint.com/how/refund_policy.asp)

ذریعے کوئی چیز خریدی جاسکتی ہے اور نہ ہی اسے کسی دوسرے کو منتقل کیا جاسکتا ہے بالفاظ دیگر اسے اپنی جمع شدہ رقم سے محروم ہونا پڑے گا۔

کمپنی کی ویب سائٹ پر (GV ( 1/1 PLAN GOLD VOUCHER) کی ہیڈنگ کے تحت درج کیا گیا کہ:

"All Gold Vouchers are valid to redeem a product with in Ten (10) Year, s time limit. GVs are not transferable to another Gold Account, and are not redeemable for Gold E-Cards until one product has been redeemed". (1)

### مرحلہ رابعہ

(iv) اگر یہ کمپنی کے کام کو بڑھاتے ہوئے لوگوں کو ممبر بنا کر ان نئے خریداروں کی دائیں اور بائیں جانب سے مقررہ مقدار پوری کر لے تو اسے بہر حال خریداری کرنا پڑے گی۔

### پانچواں مرحلہ

(v) ممبر بننے کے بعد کسی بھی وقت کمپنی کی ویب سائٹ پر جا کر اپنا آرڈر بک کروا کر کمپنی سے عقد بیع کیا جاسکتا ہے۔

### پہلی اور دوسری صورت (Step) کا شرعی حکم

وہ ممبر جس نے صرف رقم جمع کروا کر ممبر شپ حاصل کر لی لیکن ابھی تک کوئی خریداری نہیں کی تو کمپنی کی وصول کردہ رقم فقہ اسلامی کے اصولوں کی روشنی میں کیا حیثیت رکھتی ہے۔ اس مرحلہ پر جمع شدہ رقم کو چیز کی قیمت یعنی ثمن (Price) نہیں قرار دیا جاسکتا کہ ابھی تو ممبر نے خریداری آپشن استعمال ہی نہیں کیا تو اس رقم کو ثمن (Price) کیسے قرار دیا جاسکتا ہے اور اوپر دی گئی تفصیل کے مطابق جب تک ممبر خریداری نہ کر لے اس کے پاس نو ماہ تک رقم کی واپسی کا اختیار ہوتا ہے اور جب وہ رقم واپس لے گا تو اس کی امانت اس کے حوالے کر دی جائے گی تو اس تمام بحث سے یہ بات واضح ہو جاتی ہے کہ کمپنی کے پاس یہ رقم اس مرحلہ کی رُو سے امانت ہوتی ہے لیکن اسے فقہی امانت تو قرار نہیں دیا جاسکتا کیونکہ اس پر کسی قسم کا تصرف نہیں ہو سکتا بلکہ ایسی رقم کو فقہ اسلامی کے

1 [http://www.Goldmineint.com/how/rules\\_regulations.asp](http://www.Goldmineint.com/how/rules_regulations.asp)

اصولوں کی روشنی میں قرض قرار دیا جاتا ہے جیسا کہ بینکوں کے کرنٹ اکاؤنٹ میں جمع شدہ رقم کو فقہاء عصر نے صورت قرض ہی پر محمول کیا ہے۔

یہاں ایک سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ جب رقم جمع کرواتے ہی فوراً خریداری کرنا ضروری نہیں تو پھر یہ رقم کیوں جمع کروائی جاتی ہے؟

اس کا جواب یہ ہے کہ ممبر بننے کے لیے کیونکہ اس رقم کے جمع کروائے بغیر کوئی بھی شخص کمپنی کا ممبر نہیں بن سکتا اور ممبر نہیں بن سکتا تو اس کی ویب سائٹ پر اپنا اکاؤنٹ نہیں کھول سکتا اور اکاؤنٹ نہیں کھولے گا تو کسی کو ممبر بنا کر اسے کمیشن حاصل کرنے کا موقع نہیں مل سکے گا۔

خلاصہ یہ نکلا کہ جب تک وہ یہ رقم جمع نہیں کروائے گا اسے دوسروں کو ممبر بنا کر کمیشن حاصل کرنے کا موقع نہیں ملے گا اور وہ نفع کمانے سے محروم رہے گا تو اس تمام پس منظر میں یہ بات واضح ہو جاتی ہے کہ یہ وہ قرض ہے جسے نفع لینے کے لیے دیا گیا ہے اور تو انین شریعت کی رو سے ایسا کرنا حرام ہے۔

حدیث پاک میں فرمایا گیا:

((كل قرض جر منفعة فهو ربو))<sup>1</sup>

”یعنی قرض پر نفع لینا سود ہے۔“

### تیسری صورت کا شرعی حکم

اس صورت کے تحت دو بڑی خرابیاں ہیں:

ایک تو یہ کہ کمپنی کے ممبر کی جو رقم تھی دس سال کے عرصہ میں اس نے خریداری نہ کی یا کسی اور کو منتقل نہ کی تو اس کی رقم ضبط ہو جائے گی۔ یہ ایک ظالمانہ قانون ہے جس کے جواز کی گنجائش نہیں اور ایسا کرنا حرام اور اپنی رقم کو اس طرح کے خطر (Risk) پر پیش کرنا بھی حرام ہے۔ نہ ایسا معاملہ کسی مسلمان کمپنی کے ساتھ کرنا جائز اور نہ ہی کسی کافر کی کمپنی کے ساتھ ایسا معاملہ کرنے کی اجازت ہے۔

تیسری صورت کی تفصیل کے مطابق دوسری بڑی بلکہ بہت بڑی خرابی رقم واپسی کے طریقہ کار کی ہے۔

1 حصکفی، علاؤالدین علی بن عبدالملک حسام الدین (م975ھ)، کنزل العمال (بیروت: مؤسسة الرسالة 1401ھ)، کتاب الدین، فصل فی لواحق، رقم الحدیث: 15514

رقم کی واپسی کے بیان کردہ طریقے کو سامنے رکھتے ہوئے اس میں شرعی خرابی یہ ہے کہ کمپنی کے پاس ممبر کی جو امانت تھی کمپنی اسے براہ راست ادا نہیں کرتی۔ حالانکہ مسلمہ اصول یہ ہے کہ جس پر کچھ نکلتا ہے وہ خود قرض خواہ کو ادا ہیگی کرے۔

### چوتھی اور پانچویں صورت (Step) کا شرعی حکم

چوتھی صورت یعنی ”اگر یہ کمپنی کے کام کو بڑھاتے ہوئے خریداروں کی دائیں اور بائیں جانب سے مقررہ مقدار پوری کر لے تو اسے بہر حال خریداری کرنا پڑے گی۔“ اور پانچویں صورت یعنی ”کسی بھی وقت کمپنی کی ویب سائٹ پر جا کر اپنا آرڈر بک کروا کر کمپنی سے عقد بیع کیا جاسکتا ہے۔“ یہ دونوں ہی صورتیں چونکہ عقد بیع (Sale Agreement) پر مشتمل ہیں اس لیے ذیل میں آنے والی سطور میں ”درجہ ثانی“ کے تحت ان پر گفتگو ہو گی۔ 1-

### وجہ ثانی

خریدی جانے والی اشیاء کے اعتبار سے متفرع ہونے والے شرعی احکام خریداری پر دو اعتبار سے کلام ہوا:

- 1۔ جی، ایم، آئی (gmi) کا طریقہ لزوم ملاسمہ اور منابذہ ہے۔
- 2۔ جی، ایم، آئی (gmi) سے خریدی جانے والی چیز میں غرر اور قمار پایا جاتا ہے۔

### پہلی وجہ پر کلام

جی، ایم، آئی کا جو طریقہ خرید و فروخت مروج ہے اس میں بعض جگہوں پر خرید و فروخت کا لازم ہو جانا غیر شرعی ہے جیسا کہ کسی نے پیسے جمع کروانے کے بعد مزید لوگوں کو ممبر بنوا کر اپنے رائٹ اور لیفٹ کا ہدف پورا کر دیا تو اسے لازمی طور پر خریداری کرنا پڑے گی۔ اسی طرح رقم جمع کروانے پر نو ماہ گزر گئے تب بھی لازمی طور پر خریداری کرنا پڑے گی۔ خریداری کو لازمی ان مواقع کے ساتھ مشروط کرنا غیر شرعی عمل ہے۔

سرور دو عالم رسول محتشم صلی اللہ علیہ وسلم نے زمانہ جاہلیت میں کی جانے والی بہت ساری خرید و فروخت کو ناجائز فرمایا اور حضرات صحابہ کو اس سے دور رہنے کا حکم ارشاد فرمایا۔ ویسے تو یہ منع کردہ بیوع بہت ساری ہیں لیکن یہاں پر تین کا



تذکرہ کرتے ہیں جن میں

ایک کا نام ملامسہ ہے۔

دوسری کا نام منابذہ ہے۔

تیسری کا نام بیع حصاة ہے۔

یہ تینوں کیا ہوتی ہیں اور ان کے ناجائز ہونے کی وجہ کیا ہے؟ اس پر کلام کرتے ہوئے مشہور حنفی مفسر اور فقیہ

حجتہ الاسلام امام ابو بکر احمد بن علی جصاص رازی رحمۃ اللہ علیہ اپنی کتاب احکام القرآن میں فرماتے ہیں:

((بيع الملامسة و هو وقوع العقد باللمس والمنابذة وقوع العقد بنبذہ اليه وكذلك بيع الحصاة هو أن يضع عليه حصاة فتكون هذه الأفعال عندهم موجبة البيع لوقوع البيع فهذه البيوع معقودة على المخاطرة ولا تعلق لهذا الأسباب التي علقوا وقوع البيع بها بعقد البيع - - إلى أن قال - - فصار العقد معلقاً على خطر فلا يجوز وصار ذلك أصلاً في إمتناع وقوع البياعات على الأخطار وذلك أن يقول بعتهك إذا قدم زيد وإذا جاء غدو نحو ذلك))<sup>(1)</sup>

”بیع ملامسہ اس کی صورت یہ ہوتی تھی کہ کوئی دوسرے کے کپڑے کو بس چھو لے اور بیع منابذہ یہ ہوتی تھی کہ بس گاہک کی طرف کپڑا یا کوئی چیز پھینک دی جائے۔ اور بیع حصاة یعنی کنکری کی بیع کی صورت یہ تھی کہ کسی چیز پر جا کر کوئی کنکری رکھ دی جائے۔ ان افعال کو وہ خرید و فروخت ہو جانے کا سبب تصور کیا کرتے تھے۔ پس یہ وہ طریقے ہیں جو خطر یعنی رسک پر مبنی ہیں جن چیزوں کو وہ خرید و فروخت کے لیے سبب قرار دے رہے ہیں یہ چیزیں سبب نہیں بن سکتیں پر یہ تمام عقد خطر پر معلق کیے گئے ہیں اور اصلاً منع ہیں۔ اسی طرح کسی اور طریقے میں بھی یہ صورت پائی جائے تو وہ بھی ناجائز ہو گا۔ جیسا کہ کوئی یوں سودا کرے کہ جب زید سفر سے آئے گا تو ہمارا سوداؤن (done) یا جو نہی کل آئے ہمارا سودا ہو گیا۔“

مذکورہ بالا عبارت میں دو باتیں قابل ذکر ہیں:

1 جصاص، أبو بکر أحمد بن علي الرازي، أحكام القرآن (بيروت: دار احياء التراث العربي، 1405هـ)، باب التجارات وخيارات البيع، 3: 171

ایک یہ کہ ملامسہ منابذہ وغیرہ خرید و فروخت کے غیر شرعی طریقے ہیں۔  
دوسری بات یہ ہے کہ خرید و فروخت ہونے کے لیے کسی ایک طریقے کو سبب نہیں بنا سکتے جس کو سبب قرار نہیں دیا گیا۔

جیسا کہ ملامسہ میں مس کرنے کو اسی طرح منابذہ میں محض چیز گاہک کی طرف پھینکے جانے کو سودا ہو جانے کا سبب بنایا گیا ہے۔ اسی طرح زید سفر سے آئے تو ہماری خرید و فروخت ہو گئی۔ یہ تمام تر اسباب خود ساختہ ہیں ان کا اعتبار نہیں کیا جائے گا اسی لیے احادیث طیبہ میں خرید و فروخت کے ان طریقوں سے منع کر دیا گیا۔  
ذکر کردہ تمام تفصیل کے بعد اگر جی، ایم، آئی کمپنی کے طریقہ پر نظر کی جائے تو ہر آدمی آسانی کے ساتھ سمجھ سکتا ہے کہ اس میں ان مواقع اور اسباب کو خریداری کے لیے مشروط ٹھہرایا ہے جو منقضی عقد کے خلاف ہیں اور خریداری ایسے کسی طریقے سے مشروط نہیں کی جاسکتی۔ اگرچہ خرید و فروخت کرنے کا عملی کام بعد میں ہوتا ہے لیکن اس کا لزوم پہلے ہی ہو جاتا ہے اور رقم ناقابل واپسی قرار پاتی ہے جو کہ درست نہیں اور یہاں ملکیت کو حاصل کرنا اپنے آپ کو خطرہ میں ڈالنا ہے۔

### خریداری کی دوسری وجہ پر کلام

جس گھڑی، دوائی یا کاسمیٹک کا سودا کرنے کے بعد گاہک کمپنی کا ممبر بنتا ہے وہ گھڑی، دوائی اس گاہک کے لیے ایک مبہم اور مجہول چیز ہوتی ہے جو گاہک نے دیکھی بھی نہیں ہوتی بلکہ اس کی مارکیٹ قیمت اس رقم کے نصف کو بھی نہیں پہنچتی جو ایک ممبر کمپنی کو دیتا ہے اور اکثر ممبر ان تو وہ ہوتے ہیں جن کا گھڑی یا کوئی اور چیز خریدنے کا کوئی ارادہ نہیں ہوتا۔ چونکہ مارکیٹنگ کے اس نیٹ ورک میں شامل ہونے کے لیے خریداری ان کی مجبوری ہے اس لیے خریداری کے بغیر کوئی چارہ نہیں ہوتا اور خاص کر گھڑی اس لیے خریدنا پڑتی ہے کہ سب سے کم قیمت کی مصنوعات میں گھڑی ہی سرفہرست ہے جس پر سونے کا پانی چڑھا کر فروخت کیا جاتا ہے، جب سونا روں سے معلوم کیا کہ ایک عام پیتل کی گھڑی پر سونے کا پانی کتنے کا چڑھ جاتا ہے تو پتہ چلا کہ پانچ سو سے لے کر ہزار روپے تک یہ کام عمدہ طریقے سے ہو جاتا ہے۔ لیکن کمپنی اپنی گھڑی کو پانچ سو سے چھ ہزار میں فروخت کرتی ہے اور ممبر کمیشن

حاصل کرنے کے لالچ میں راتوں رات امیر ہو جانے کے خواب سجائے اس گھڑی کو خریدتا ہے۔ (1)

### خریداری کو ثانوی حیثیت حاصل ہے

خود کمپنی کا نظام ہماری بات کی تصدیق کرتا ہے وہ ایسے کہ ایک شخص جو رقم جمع کروا کر کمپنی کا ممبر بن گیا اس نے کوئی بھی چیز نہیں خریدی، پانچ دن تک تو وہ اپنی رقم واپس لے سکتا ہے لیکن چھٹے دن سے لے کر چھ ماہ پورے ہونے تک اسے اپنی رقم واپس لینے کی اجازت نہیں ہوتی اگرچہ وہ کسی چیز کی خریداری نہ کرے۔ کمپنی سے وابستہ لوگوں کا کہنا ہے کہ یہ اس لیے ہے کہ اس کو یہ موقع دیا گیا ہے کہ وہ اس عرصہ میں کسی کو ممبر بنا سکے اور کمیشن کما سکے اور اگر وہ ناکام ہو جاتا ہے تو اس کو رقم کی واپسی کے لیے تین ماہ کا وقت دیا جاتا ہے لیکن اگر وہ کسی اور کو ممبر بنوانے میں کامیاب ہو جائے تو اب اس کی رقم ناقابل واپسی ہو جاتی ہے اور اسے خریداری ہی کرنا ضروری ہو جاتا ہے۔ اب اس تمام تفصیل کی روشنی میں معلوم ہوا کہ یہاں خریداری کو ثانوی حیثیت حاصل ہے اور کمیشن بنانے کی لالچ میں جس نے رقم جمع کروادی اب اسے یا تو ممبر بنانے پر مجبور کیا جاتا ہے یا پھر اس کی رقم خاص مواقع پر ناقابل واپسی قرار دے کر اس سے عقد بیع یعنی خریداری کا سودا کروایا جاتا ہے۔

### جی، ایم، آئی مثل جو ہے

جی ہاں اس پورے نظام پر نظر دوڑانے کے بعد اس بات سے اختلاف نہیں کیا جاسکتا ہے کہ شاید ہی مذکورہ کمپنی میں شامل کسی شخص کا مقصود گھڑی یا اس کی کوئی اور چیز خریدنا ہوتا ہو بلکہ اکثر لوگوں کا مقصود مارکیٹنگ کے اس سلسلہ میں داخل ہونا ہوتا ہے جس کے لیے گھڑی وغیرہ بک کروانا ان کی مجبوری ہے اور گھڑی بھی ایسی کہ نری مہم، مارکیٹ میں جس کی قیمت انتہائی کم، پھر قیمت واپس ملے تو ویسے ہی کم ہو کر ملے۔

گھڑی سے متعلق ان تمام چیزوں کی برائی کے باوجود مارکیٹنگ کے ذریعے نفع کمانے کا لالچ انہیں گھڑی بک کروانے پر مجبور کرتا ہے اور اس نفع کا جو حال ہے وہ انتہائی پر فریب اور کمپنی کو نفع پہنچانے کے سوا کچھ نہیں۔ درج ذیل سطور میں یہ بیان ہو گا کہ گھڑی خرید کر اس کمپنی کی مارکیٹنگ چین میں شامل ہونے والے کے لیے کمیشن کا حصول کس قدر محال اور غیر یقینی ہے۔ الغرض ایک شخص ممبر بننے کے بعد جن مراحل سے گزرتا ہے اس سے

ظاہر ہے کہ جس سستی گھڑی کو بہت مہنگا اس لالچ سے خرید ا گیا تھا کہ کمپنی چین میں شامل ہو کر مارکیٹنگ کر کے نفع کمائیں گے وہ نفع کمانا انتہائی موہوم ہے اور اپنا نقصان کرنے کا امکان زیادہ ہے۔

خلاصہ یہ نکلا کہ:

ایک موہوم نفع پر اپنی رقم خطر یعنی رسک پر لگانا ہے اور یہ عمل اصطلاح شریعت میں قمار یعنی جو اکہلاتا ہے۔ دوسری بات یہ ہے کہ حکم کا دار و مدار مقاصد پر ہوتا ہے اور فقہ اسلامی کا مشہور قاعدہ ہے جس کو بعض علماء نے ثلث علم قرار دیا:

(الأموار بمقاصدھا) (1)

”کاموں کا انجام نیتوں پر ہے۔“

جی، ایم، آئی ممبر بننے والے اکثر لوگوں کا مقصود کمیشن حاصل کر کے نفع کمانا ہوتا ہے لیکن خریداری ان کی مجبوری ہے تو ایسے کمیشن کی بنا پر جو خطر پر معلق ہے خریداری کرنا غرر اور دھوکے کو اختیار کرنا ہے اور اپنے پیسے کو خطر پر پیش کرنا ہے لہذا ایسی خریداری قمار کے زمرے میں آئے گی۔

ملٹی لیول مارکیٹنگ یا جی، ایم، آئی کا طریقہ کوئی نیا طریقہ نہیں بلکہ سو سال پرانا ہے جیسا کہ فتاویٰ رضویہ کے اندر اس طرح کے مسئلہ پر کلام ہونے سے پتہ چلتا ہے اور آگے چل کر اس کا ذکر کیا جائے گا۔ ابھی چند سال قبل ہند کے جید مفتیان کرام اور معتمد علماء پر مشتمل ”مجلس شرعی“ کے پندرہویں فقہی سیمینار میں بھی یہ مسئلہ زیر بحث آیا اور انہوں نے کسی ایک کمپنی پر نہیں بلکہ اس طرح کی اور بہت ساری کمپنیوں کے نظام کو سامنے رکھ کر جو انڈیا میں کام کر رہی ہیں اپنے فقہی سیمینار میں بحث کی۔

ماہنامہ اشرفیہ مئی 2008ء کے شمارے کے ابتدائیے میں اس موضوع کا تذکرہ ان الفاظ سے کیا گیا:

”نیٹ ورک مارکیٹنگ کو بالفاظ دیگر ملٹی لیول مارکیٹنگ بھی کہتے ہیں یعنی یہ کثیر السطح تجارت کا ایسا نمونہ ہے جو خرید و فروخت کو بلا واسطہ فروخت کرنے والوں سے جوڑتا ہے، اس میں ایک ایسی کمپنی جو کچھ سامان تیار کرتی ہے وہ اپنی مصنوعات کی خرید و فروخت کے لیے، خرید و فروخت کی بنیاد پر کچھ کمیشن

1 ابن نجیم، زین الدین بن ابراہیم، الإنشباہ والنظائر ( بیروت: دارالکتب العلمیة، 1419ھ)، القاعدة الثانیة: 1: 23

دینے کے وعدے کے ساتھ ممبر بناتی ہے اور مزید اس میں اس بات کی بھی وضاحت ہوتی ہے کہ اگر ایک ممبر اپنے ماتحت اور ممبر بنالیتا ہے تو کمیشن کے علاوہ اپنے ماتحت ممبر بنانے پر بھی کمیشن ملے گا اور اس طرح مثلاً ایک سامان فروخت کرنے والا ممبر اپنے ماتحت کچھ متعین ممبر بنالیتا ہے تو کمیشن کے علاوہ کمپنی اسے دیگر مراعات (نیچے آنے والوں کا کمیشن) بھی دیتی ہے، گویا کہ فروخت کرنے والے لوگوں کی ایک تنظیم بن جاتی ہے جس میں سامان فروختگی کا منافع کمپنی کے علاوہ اس کے ممبر اور ماتحت ممبر کو ملتا ہے۔ ایسی کمپنیوں کی فہرست طویل ہے۔ ہم ذیل میں اس طرح کی چند کمپنیوں کے نام پیش کرتے ہیں۔ ایم وے Amway، فری لائف Free Life، اے سی این۔ آئی این سی ACN-INC، ایکسل خبرر سانی (Communication)، آر سی ایم (Right Business Conect) اس وقت ہندوستان میں دو

کمپنیاں زیادہ مقبول ہیں۔“ (1)

مجلس شرعی نے ان کمپنیوں پر بحث کرتے ہوئے ان کمپنیوں کے ساتھ لین دین کے عدم جواز کا فتویٰ دیا۔ چونکہ اوپر جی، ایم، آئی، ٹائینز سے خرید و فروخت کو جوئے کی مثل اور غرر پر مشتمل قرار دیا ہے اس ضمن میں اپنے موقف پر دو تائیدات پیش کی جاتی ہیں، ایک علمائے مجلس شرعی ہند کے حوالے سے، دوسری احمد رضا خاں کے حوالے سے۔

مجلس شرعی ہند مبارکپور نے بالاتفاق جو فیصلہ تحریر کیا اس کا ایک اقتباس یہ ہے:

”آئندہ ممبر بنالینا اور کمیشن کا فائدہ پانا محض ایک امید موہوم ہے، نوے فیصد لوگ اس میں ناکام رہتے ہیں تو یہ ایک طرح کی جوئے بازی ہے جس میں فائدہ اور نقصان دونوں کا خطرہ لگا رہتا ہے، جوئے بازی بھی ناجائز و حرام ہے۔“ (2)

اگر کوئی یہ کہے کہ یہ کیونکر ہو سکتا ہے کہ ایک خرید و فروخت پر قمار کا حکم لگایا جائے۔ یہاں تو مبادلہ المال بالمال (مال کا مال سے تبادلہ) ہے اور دونوں جانب مال ہوتے ہوئے قمار کیوں کر پایا جاسکتا ہے۔ اس کا جواب یہ ہے کہ اول تو قمار اپنی مشہور تعریف تک محدود نہیں۔ بلکہ شبہ ربا کی طرح شبہ قمار پر مشتمل بہت ساری صورتیں پائی

1 ماہنامہ اشرفیہ مبارکپور ہند، شمارہ مئی 2008ء، ص: 4

2 ایضاً، ص: 44

جاتی ہیں۔ اسی وجہ سے مبادلۃ المال بالمال (مال کا مال سے تبادلہ) کے ہوتے ہوئے بھی قمار پائے جانے کی بہت ساری صورتیں کتب فقہ میں موجود ہیں جن میں سے ایک بہت مشہور صورت ملامسہ اور منابذہ کی ہے جس کا ہم نے ابھی ذکر کیا باوجود کہ یہ بیع، بیع فاسد ہے نہ کہ باطل اور عاقدین بدلیلین کے مالک ہو جاتے ہیں لیکن اس کے باوجود فقہاء نے اس صورت کو بھی قمار قرار دیا، اکثر نے قمار اور بعض نے مشابہ قمار کا اطلاق کیا۔ عبارات فقہاء ملاحظہ ہوں:

عمدة القاری میں ہے:

((الملامسة والمنابذة عند جماعة العلماء من بيع الغرر والقمار))<sup>(1)</sup>

”علماء کی جماعت کے نزدیک ملامسہ اور منابذہ بیع غرر اور قمار میں سے ہے۔“

در مختار میں بیان کیا گیا:

((وهي من بیوع الجاهلية فنهی عنها کلها لوجود قمار))<sup>(2)</sup>

”اور یہ جاہلیت کی بیوع میں سے ہے تو قمار پائے جانے کی وجہ سے اس سے منع کیا۔“

تبیین الحقائق میں ہے:

((ولأن فیہ تعلیقاً للتملیک بالخطر فیکون قماراً))<sup>(3)</sup>

”اور کیونکہ اس میں ملکیت خطرے میں ہے تو یہ قمار ہے۔“

عناہ میں ہے:

((ولأن فیہ تعلیقاً بالخطر والتملیکات لا تحتمله لأدائه إلى معنی القمار))<sup>(4)</sup>

”اور کیونکہ اس میں خطرہ ہے ملکیت پائے جانے کا احتمال نہیں تو یہ قمار کی طرف لے کے جانے والی

ہے۔“

- 1 عینی، بدرالدین ابو محمد محمود بن احمد، عمدة القاری، (بیروت: دارالکتب العلمیة، 1420ھ)، باب بیع الملامسة: 11: 247
- 2 حصکفی، علاؤالدین محمد بن علی، (ریاض: دار عالم الکتب، 1414ھ)، الدر المختار، باب البیع الفاسد: 1: 415
- 3 زبلی، فخرالدین عثمان بن علی، تبیین الحقائق، (قاہرہ: بولاق المطبعة الکبری الامیریة، 1413ھ)، باب البیع الفاسد، 4: 48
- 4 بابرٹی، محمد بن محمد بن محمود اکمل الدین أبو عبداللہ، عنایة شرح بدایة، (بیروت: دارالفکر، س ن)، بیع الصوف علی ظہرالغنم، 4: 417

## گھڑی، دوائی، کاسمیٹک کی ملٹی لیول مارکیٹنگ والے مسئلہ پر احمد رضا خاں کا فتویٰ

احمد رضا بریلوی کے زمانہ میں بھی اسی طرح کے ایک مارکیٹنگ سسٹم سے گھڑی بیچی جاتی تھی اور اس سے پہلے بہت سارے ٹکٹ بیچتے ہوتے تھے، ٹکٹ کے مال ہونے پر احمد رضا بریلوی نے ضرور کلام فرمایا لیکن یہ کلام اس طور پر تھا کہ اس میں دو احتمال ہیں:

ایک احتمال یہ ہے کہ وہ مال نہ ہو لیکن آپ نے دوسرے احتمال کو بھی سامنے رکھا اور مال مان کر بھی اس بیچ کو بیچ فاسد قرار دیا اور اس سسٹم کا ردِ بلیغ فرمایا۔ احمد رضا خاں کے اس فتویٰ کے چند اقتباسات پیش نظر ہیں۔ ان اقتباسات سے ہمارا مقصود بطور نظیر احمد رضا بریلوی کے فتویٰ کو پیش کرنا نہیں کیونکہ وہاں صورت نوعی ذرا مختلف ہے بلکہ ہمارا مقصود ان ضروری اصولوں سے استنبہاد پکڑنا ہے جن کو احمد رضا بریلوی نے اپنے فتویٰ میں بیان کیا ہے اور ان اصولوں و قواعد کی روشنی میں gmi، کمپنی کی خرابیوں کو بھی سمجھا جاسکتا ہے۔

احمد رضا بریلوی لکھتے ہیں:

”اللہ عزوجل مسلمانوں کو شیطان کے فریب سے بچائے، آمین! اس اجمال کی تفصیل مجمل یہ ہے کہ حقیقت دیکھئے تو معاملہ مذکورہ بنظر مقاصد ٹکٹ فروش و ٹکٹ خراں ہرگز بیع و شر او غیرہ کوئی عقد شرعی نہیں (یعنی ٹکٹ بیچنے والوں اور خریدنے والوں کا مقصد کوئی خرید و فروخت نہیں) بلکہ صرف طمع کے جال میں لوگوں کو پھانسا اور ایک امید موہوم پر پانسا ڈالنا ہے اور یہی قمار ہے۔“ (1)

یعنی مقاصد کو دیکھا جائے تو کسی کا مقصد ٹکٹ خریدنا نہیں بلکہ اس لیے خریدتے ہیں کہ ان کو وہ گھڑی مل سکے لیکن اس کے لیے ان کو درجنوں ٹکٹ بکوانے پڑیں گے۔

یہی طریقہ GMI کا ہے کہ گھڑی یا کوئی اور پروڈکٹ یہاں ممبران کا مقصد نہیں بلکہ وہ کمیشن مقصود ہے جس کے لیے ان کو لاچارگی میں کوئی نہ کوئی چیز خریدنا پڑتی ہے اور پھر کمیشن کمایا نہیں گے یا نہیں، یہ سب موہوم یعنی اعلیٰ درجے کا مشکوک (suspicious) معاملہ ہے۔

احمد رضا خاں نقل کرتے ہیں:

”تاجر تو یہ سمجھا کہ مفت گھر بیٹھے میرے مال کی نکاسی میں جان لڑا کر سعی کرنے والے ملک بھر میں پھیل جائیں گے اور محض بے وقت منہ مانگے دام پے در پے آیا کریں گے، نوکر دام لے کر کام کرتے ہیں اور غلام بے دام، مگر یہ ایسے پھنسیں گے کہ آپ دام دیں گے اور میرا کام کریں گے، انسان کسی امر میں دوہی وجہ سے سعی کرتا ہے خوف یا طمع، یہاں دونوں مجتمع ہوں گے، ایک کے تیس ملنے کی طمع میں جس نے ایک ٹکٹ لے لیا اس پر خواہی نخواہی لازم ہو گا کہ جہاں سے جانے پانچ احمق اور پھانسی، چھ تو یہ نقد بلا معاوضہ آئے اب وہ نوکر فٹار پانچ میں ہر ایک اسی تیس کی طمع اور اپنا روپیہ مفت مارے جانے کے خوف سے اور پانچ پانچ پر ڈورے ڈالے گا یونہی یہ سلسلہ بڑھتا رہے گا اور ملک بھر کے بے عقل میرا مال نکلنے میں بجان ساعی ہو جائیں گے پھر جب تک یہ سلسلہ چلا رہا گھر بیٹھے دو نے ڈیو اڑھے چھنا چھن آرہے ہیں اور جہاں تھکا تو اپنا کیا گیا، ان ٹکٹ خریداروں کا گیا جنہوں نے روپے کو ہو خریدی، ہمیں یوں بھی صد ہا مفت بچے رہے، بہر حال اپنا احمق کہیں نہیں گیا، تاجر کے تو یہ منصوبے تھے ادھر مشتری سمجھا کہ گیا تو ایک اور ملے تو تیس لاؤ قسمت آزما دیکھیں یہاں تک نری طمع تھی اب کہ روپیہ بھیج چکے مارے جانے کا خوف بھی عارض ہو گیا اور ہر طرح لازم ہوا کہ اوروں پر جال ڈالیں اپنا روپیہ ہرا ہو، دوسرے سوکھے گھاٹ اتریں تو اتریں، یونہی یہ امید و بیم کا سلسلہ قمار ترقی پکڑے گا، اول کے دو چار کچھ حرام مال کی حیت میں رہیں گے آخر میں بگڑے گا جس کا بگڑے گا۔“ (1)

جی، ایم آئی نوع قمار ہے:

کتنے پیارے الفاظ میں مذکورہ فتوے سے سمجھ آرہی ہے کہ طمع اور لالچ کو پہچانو! محض اپنے نفع کے لیے لوگوں کو پھانس کر نقصان نہ پہنچاؤ۔

خلاصہ کلام یہ کہ جی، ایم، آئی وغیرہ کے ساتھ خریداری میں قمار، غبن فاحش اور غرر کے عنصر موجود ہیں لہذا ایک مسلمان کو gmi کی مصنوعات خریدنا ناجائز و حرام ہے gmi لوگوں کو بے وقوف بنا کر کمپنی کو فائدہ پہنچانے کا نام ہے۔



### وجہ ثالث

کمپنیوں کے کمیشن کے نظام پر دو اعتبار سے تحقیق کی ہے:

اول: کمپنی کے عقد اجارہ بالفاظ دیگر ممبر شپ کمیشن کی شرعی حیثیت

دوم: کمیشن کی ادائیگی کے طریقے میں شرعی خامیاں

کمپنی کے عقد اجارہ بالفاظ دیگر ممبر شپ کمیشن کی شرعی حیثیت:

کمپنی جس طریقہ کار سے کمیشن دیتی ہے اس میں داخل ہونے کے لیے دو باتوں میں سے ایک بات ضروری ہے:

1- یا تو کمپنی کی کوئی چیز خرید کر کمیشن بنانے کے لیے ممبر بنا جاسکتا ہے۔

2- یا پھر کمپنی میں پیسے جمع کروا کر یہ حق ملتا ہے تو کمپنی کی طرف سے کام کرنے اور لوگوں کو ممبر بنانے کا جو

اجارہ ہے وہ عقد قرض یا عقد بیع سے مشروط ہے اور ایسی شرط عائد کرنا اجارہ کو فاسد کر دیتی ہے اور اجارہ فاسدہ سے

کمانی گئی اجرت حلال نہیں ہوتی۔

تنویر الابصار میں ہے:

((تفسد الإجارة بالشروط المخالفة لمقتضى العقد))<sup>(1)</sup>

”مقتضیٰ عقد کی مخالفت کرنیوالی شرائط سے اجارہ فاسد ہو جاتا ہے۔“

کنز الدقائق و بحر الرائق میں ہے:

((يفسد الإجارة الشرط أي الشروط المعهودة المتقدمة في باب البيع الفاسد

التي ليست من مقتضى العقد))<sup>(2)</sup>

”شرط اجارہ کو فاسد کر دیتی ہے یعنی وہ معینہ شرط جو پہلے بیع فاسد کے باب میں گزری ہیں جو کہ

عقد کے مقتضیٰ میں سے نہیں ہوتیں۔“

1 تمرتاشی، محمد بن عبداللہ بن أحمد، تنویر الأبصار، (بیروت: دارالکتب العلمیة، 1423ھ)، باب الإجارة الفاسدة، 1: 579

2 ابن نجیم، زین الدین بن إبراهيم، البحر الرائق، (بیروت: دارالکتب العلمیة، 1422ھ)، باب الإجارة الفاسدة، 7: 311

## کمیشن کی ادائیگی کے طریقے میں شرعی خامیاں

کمیشن کی ادائیگی کے طریقے میں دو بڑی خرابیاں ہیں:

پہلی خرابی: کمیشن کی سپردگی کا نظام شرعی اصولوں سے مطابقت نہیں رکھتا۔

دوسری خرابی: استحقاق کمیشن کا طریقہ ضوابط فقہیہ کے خلاف ہے۔

### پہلی خرابی

قطع نظر اس کے کہ کمپنی میں کمیشن کتنا کام کرنے پر کتنا دیا جاتا ہے اور کتنا نہیں۔ بلکہ یہ جان کر حیرت ہوئی کہ کمپنی میں کام کرنے کے بعد کمیشن دیا ہی نہیں جاتا بلکہ ممبر کے اکاؤنٹ میں اتنی رقم شو کر دی جاتی ہے کہ آپ نے اتنے افراد کو ممبر بنا کر رائٹ اور لیفٹ کا سرکل پورا کر لیا یا آپ کے ماتحت لوگوں نے پورا کر لیا ہے لہذا آپ نے مثلاً ۳۰ لاکھ کمیشن کما لیے۔ آپ اپنے کمپنی کی ویب سائٹ پر بنے اکاؤنٹ میں جس کی تفصیل دیکھ سکتے ہیں اور وہ ۳۰ لاکھ اسے اپنے اکاؤنٹ میں نظر آجائیں گے۔ اس کے بعد کمپنی کی آفر ہوگی کہ اس رقم سے آپ ہماری کمپنی کی کوئی چیز خرید سکتے ہیں اور اگر آپ کو کیش چاہیے تو کسی اور کو کمپنی کا ممبر بنانے کی جدوجہد کرو اور اس سے رقم حاصل کرو اور اتنے پیسے اپنے اکاؤنٹ سے اس کے اکاؤنٹ میں منتقل کرو اور اس سے ہی کیش وصول کرو۔

یہ صریح ظلم نہیں تو کیا ہے کہ ایک شخص جس کو آپ نے لاکھوں روپے کمانے کا لالچ دے کر اپنے سرکل میں داخل کیا وہ اب اپنے حق کو وصول کرنے کے لیے کسی اور کو پھانسنے کا پھر اس سے وہ رقم لے گا۔ یہ الٹا نظام ہے اور ایک آجر کے بنیادی حقوق کے خلاف ہے۔ شریعت مطہرہ یہ کہتی ہے کہ مزدور جب کام ختم کرے تو اس کو اس کی مزدوری دے دی جائے لیکن کمپنی ایسا نہیں کرتی تو ایسی کمپنیوں کا کام کرنے والوں کو اجرت کا ملنا غیر مقدور التسلیم ہے اور اجرت کا غیر مقدور التسلیم ہونا بھی مفسد عقد ہے۔

البتہ کمپنی میں اجرت ملنے کی ایک صورت ہے کہ اگر وہ شخص عرصہ دراز تک محنت کرتا رہا اور اس نے درجنوں افراد کو ممبر بنوایا اور اس کا کمیشن بڑھتے بڑھتے ۳۰ لاکھ تک پہنچ گیا تب جا کر وہ کمپنی سے کیش لے سکتا ہے اس کے علاوہ کوئی اور صورت کیش ملنے کی نہیں۔

جو تفصیل بیان ہوئی اس کے ظاہر ہونے کے بعد دنیا کوئی عالم کسی کافر کو بھی ایسے کام کرنے کی اجازت نہیں دے گا کیونکہ اس میں سراسر مسلمان کا نقصان اور محنت کرنے والے کی محنت کا ضیاع ہے اور اس کے حق کا ابطال

ہے۔

### دوسری خرابی

کمپنی کے کمیشن دینے کا جو طریقہ کار ہے وہ ضوابط فقہیہ اور قانون اجارہ کے خلاف ہے۔ قوانین فقہ کی روشنی میں ایک مزدور یا کسی کے لیے کام کرنے والے کی اجرت تو بلاشبہ پوری پوری کر دی جائے گی لیکن وہ کام جو اس نے نہیں کیا بلکہ کسی اور نے کیا ہے اس کا وہ مستحق نہیں اور اس رقم کا وہ تقاضا نہیں کر سکتا۔ کمپنی کے کام میں کمیشن کا حصول بطور دلال کے ملتا ہے اور دلال کے لیے ضروری ہے کہ اس نے عرف کے مطابق کام کیا ہو۔

کمپنی ممبران کو پہلے Step کو پورا کرنے کے لیے تو براہ راست محنت و کوشش کرنا پڑتی ہے لیکن بقیہ کمیشن دوسرے کی محنت کی بنا پر انہیں دیا جاتا ہے۔ مثلاً

الف

زید بکر

یعنی الف نے زید اور بکر کو ممبر بنوایا تو اس کو سڈالر کمیشن کے مل گئے۔ اب بکر اور زید مزید کسی اور کو ممبر بنائیں گے تو اس کا کمیشن بھی زید کو ملے گا۔ ایسے کسی کمیشن کے مطالبے کا حق الف کو نہیں جبکہ کمپنی کے عرف میں اسے مطالبہ کا حق حاصل ہے۔

بعض لوگوں نے کہا کہ یہ کوئی استحقاق کا معاملہ نہیں بلکہ کمپنی کی طرف سے انعام ہے۔ اس کے جواب میں یہ کہیں گے کہ انعام تو ایک لفظ مشترک ہے جس کے بہت سارے معنی ہیں۔ یہ لفظ فضل، صلہ اور تبرع کے معنی میں بھی استعمال ہوتا ہے اور اجرت اور معاوضہ کے معنی میں بھی، پہلے معنی کی رو سے یہ ایک رضا کارانہ ادائیگی (Optionally Payment) ہوگی اور دوسرے معنی کے اعتبار سے ادائیگی لازمی (Compulsory) تصور کی جائے گی۔

لفظ انعام کے استعمال پر کلام کرتے ہوئے احمد رضا خاں فتاویٰ رضویہ شریف میں لکھتے ہیں:

”زیراکہ انعام اگرچند صلہ ہا تبرع را گویند در ہجو مقام پر بدل و معاوضہ ہم اطلاق کنند و لفظ انعام تنہایا مردد اگر و بعدم اجارہ دارد قید ”جالا“ در سابق و شرط ”ورنہ“ در لاحق رو تحقیق اوست و سخن ضابطہ

دریں مقام آنتست کہ اگر زید ب بکر ازیں کلام عقد اجارہ خواستہ اند و دادن اجرت مشروط بشرط مذکور داشته و از ہمیں قبیل ست تقریر معاوضہ و بدل بر عمل اگرچہ اجر تش نکویند و بنام انعام تعبیر کنند فان المعنی هو المعتر فی هذه العقود“ (1)

”کیونکہ انعام اگرچہ صلہ اور تبرع ہوتا ہے مگر ایسے مقام میں بدل اور معاوضہ بھی مراد ہوتا ہے اور انعام کا لفظ صورتاً اگر عدم اجارہ ہے تو پہلے ”فی الحال“ کی قید اور بعد میں ”ورنہ“ شرط اجارہ کے تحقق کی صورت ہے اور ضابطہ کی بات یہاں یہ ہے کہ اگر زید و بکر نے یہ کلام عقد اجارہ کے طور پر کیا ہے اور اجرت کی ادائیگی کو شرط مذکور سے مشروط کیا ہے اسی قبیل سے معاوضہ اور بدل کا تقریر عمل پر کرنا ہے اگرچہ اجرت نہ کہیں اور اس کا نام انعام رکھیں تو ایسی صورت میں اس عقد کے فساد اور حرام ہونے میں کوئی شک نہیں ہے کیونکہ ان عقود میں معانی کا اعتبار ہوتا ہے۔“

خلاصہ یہ نکلا کہ کمپنی کے کمیشن کو اگر انعام سے تعبیر بھی کریں تو یہاں کون سا انعام مراد ہے اجرت والا یا فضل و تبرع والا، اس کا فیصلہ میں اور آپ نہیں بلکہ کمپنی اور اس سے وابستہ لوگوں کا عرف کرے گا۔ کمپنی کے عرف میں اس کمیشن کو جس کے بارے میں ہم بحث کر رہے ہیں رضا کارانہ ادائیگی (Optionally Payment) نہیں بلکہ لازمی (Compulsory Payment) سمجھا جاتا ہے۔ نہ یہ کہ از خود اسے رضا کارانہ اور فضل و تبرع پر مشتمل شے قرار دیا جاتا ہو۔

کمپنی کے ممبران میں سے ہر شخص پہلے Step کے بعد میں ملنے والی رقم کو اجرت، کمیشن اور اپنا استحقاق سمجھ کر مطالبہ کرتا ہے اور کمپنی بھی اسے یہی قرار دیتی ہے تو پھر محض اپنی رائے سے اسے انعام کہہ کر فضل کیسے قرار دیا جاسکتا ہے۔ یقینی طور پر ایسا کرنا ایک غلطی ہے۔

### کمپنی سے اجتناب کے عقلی دلائل

1- اب سے پہلے بہت ساری اس طرح کی کمپنیاں اس سے ملتا جلتا کام لے کر آئیں، لوگوں سے پیسہ بٹورا اور چلی گئیں، آج ان کا نام و نشان بھی نہیں ہے جیسا کہ گولڈن کی کمپنی، بزنس ڈاٹ کام، مائے سیون ڈائمنڈ، شینل کمپنی، یہ سب کمپنیاں لوگوں کو اپنا مال بیچنے کے بعد لاکھوں روپے ماہانہ کمانے کے سنے دکھا کر فرار ہو چکی ہیں۔ لہذا

اس طرح کی کمپنیوں سے اجتناب کرنا ضروری ہے اور پہلے کی کمپنیوں کے دفتر تو ہوتے تھے یہاں تو کچھ بھی نہیں۔ سب کچھ انہوں نے پہلے ہی مخفی رکھا ہے۔

2۔ ایک مسلمان کو لائق نہیں کہ اپنا پیسہ غیر ضروری چیزوں کی خریداری میں لگائے، اسے اپنی ضرورت و حاجت ہی کی چیزیں خریدنی چاہئیں۔ سونے کا پانی چڑھی گھڑی، سونے کا قلم، شوگر، تھکاوٹ کی دوائی۔ اس طرح کی غیر ضروری چیزیں خریدنا نادانی ہے خاص طور پر اس وقت کہ جب آپ مارکیٹ میں فروخت کرنے جائیں تو آپ کو اس کی نصف قیمت بھی نہ ملے۔ یونہی کافر کی کمپنی کہہ کر کراچی میں ملنے والے ریٹ سے پندرہ سے بیس ہزار صرف بیس (20) گرام کے سکے پر یعنی دو تولہ سے بھی کم سونے پر اتنا بڑا نفع کافر کو اوپر دینا اسے فائدہ دینا نہیں تو کیا ہے۔ ایسا فائدہ پہنچانے کی اسے کب اجازت ہے، تجھے سونا ہی خریدنا ہے تو یہاں کی مارکیٹ سے خرید لے اور وہ نفع جو مفت میں دینا چاہتا ہے کسی غریب، محتاج پر خرچ کر۔

عقل مند آدمی وہ ہے جو دوسروں سے سبق سیکھتا ہے، کتنے ہی ایسے لوگ ہیں جنہوں نے اس کمپنی کے ساتھ کام کیا لیکن نہ انہیں آج تک گھڑی ملی اور نہ رقم واپس ہوئی۔ کمپنی کے فراڈ سے ستائے لوگوں نے انٹرنیٹ پر بہت ساری ویب سائٹس بنائی ہیں جنہیں gmiscam لکھ کر نیٹ پر سرچ کیا جاسکتا ہے۔ ان ویب سائٹس پر عقلی اور اقتصادی اصولوں کی روشنی میں جی، ایم، آئی جیسی کمپنیوں کے فراڈ سے لوگوں کو دور رہنے کا کہا گیا ہے۔

کمپنی کا کہنا ہے کہ یہ ناروے کی کمپنی ہے اور صرف وہی اس کی ایک شاخ ہے۔ بات صرف اتنی نہیں بلکہ ناروے کی جو کمپنی ہے وہ پاکستان میں کام نہیں کرتی اور ناروے کے سفارت خانے (Embassy) کی ویب سائٹ پر مشہور ٹیلی کام سروس ٹیلی نار سمیت ان تمام کمپنیوں کے نام موجود ہیں جو پاکستان میں رجسٹر ہو کر کام کر رہی ہیں لیکن جی، ایم، آئی کا وہاں نام نہیں۔

ایک ای میل جب ناروے کے سفارت خانے (Embassy) کے نام بھیجی گئی اور اس کمپنی کے بارے میں معلومات طلب کیں اور اس کی ساخت کے بارے میں پوچھا تو انہوں نے معذرت کی کہ یہ کمپنی پاکستان میں لوکل طور پر کام کر رہی ہے ہمارا اس سے واسطہ نہیں ہے۔

یہ تو ہو سکتا ہے کہ پاکستان میں لوکل کمپنی کے طور پر محدود سطح پر کام کے لیے یہ کمپنی رجسٹرڈ ہو لیکن جس طرح کا کمپنی کام کر رہی ہے اس قسم کا کام کرنے اور لوگوں سے سرمایہ وصول کرنے کی اسے ہرگز اجازت نہیں

بلکہ حکومت پاکستان اس کی سرگرمیوں کو غیر قانونی قرار دے چکی ہے۔  
حکومت پاکستان کا وہ ادارہ جو لوگوں سے سرمایہ لے کر کام کرنے والی کمپنیوں کو دیکھتا ہے یعنی سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان (Securities and Exchange Commission of Pakistan) اس نے اپنی آفیشل ویب سائٹ ([http://www.secp.gov.pk/Public\\_Warnings.asp](http://www.secp.gov.pk/Public_Warnings.asp)) پر سال 2001ء میں اخبارات میں جاری کیا ہوا ایک اشتہار ڈالا ہوا ہے جس میں لوگوں کو ایسی کمپنیز سے دور رہنے کی وارننگ دی گئی ہے۔ لہذا مسلمانوں کو ایسی کمپنیز سے دور رہنا چاہئے۔

### کمپنی کمیشن کی عرفی حیثیت

خلاصہ یہ نکلا کہ کمپنی کے کمیشن کو اگر انعام سے تعبیر بھی کریں تو یہاں کون سا انعام مراد ہے اجرت والا یا فضل و تبرع والا، اس کا فیصلہ میں اور آپ نہیں بلکہ کمپنی اور اس سے وابستہ لوگوں کا عرف کرے گا۔ کمپنی کے عرف میں اس کمیشن کو جس کے بارے میں ہم بحث کر رہے ہیں رضا کارانہ ادائیگی (Optionally Payment) نہیں بلکہ لازمی (Compulsory Payment) سمجھا جاتا ہے۔ نہ یہ کہ از خود اسے رضا کارانہ اور فضل و تبرع پر مشتمل شے قرار دیا جاتا ہو۔

فقہ اسلامی کا مسلمہ قاعدہ ہے:

((الْعَادَةُ مُحْكَمَةٌ)) (1)

”یعنی عادت حکم کی بنیاد ہے۔“

زیر بحث مسئلہ میں ذکر کردہ مثال نے یہ واضح کر دیا کہ کسی معاملہ پر اجرت کے مطالبہ کا حق اس مارکیٹ کے عرف پر مبنی ہوتا ہے اور مارکیٹ میں جہاں کسی ادائیگی کو لازمی سمجھا جاتا ہو یہ تو ہو سکتا ہے کہ ہم اسے غیر لازمی قرار دیں اور بتائیں کہ اس میں استحقاق شرعی ثابت نہیں ہوتا اور نہ ہی اس کا مطالبہ کیا جاسکتا ہے جبکہ قوانین فقہ ہمیں اس کہنے پر رہنمائی کرتے ہوں۔ لیکن یہ نہیں ہو سکتا کہ ہم ایسے معاملے کو فضل اور تبرع قرار دیں حالانکہ لوگوں کے عرف میں وہ فضل و تبرع نہ ہو۔ قابل توجہ بات اس مقام پر یہ ہے کہ یہ بحث وہاں ہو رہی ہے جہاں

بروکر سے کمیشن طے ہی نہیں ہوئی تھی تو جہاں پہلے سے کمیشن طے کی جاتی ہے اسے غیر مشروط اور اختیاری اور انعام کہہ سکتے ہیں۔ کمپنی کے عرف میں بلاشبہ اس مقام پر دوسرے، تیسرے اور بعد والے Steps پر بھی کمیشن کا دیا جانا طے ہوتا ہے اور عرف کمپنی میں اس کا درجہ استحقاق کو پہنچا ہوتا ہے اور چونکہ دوسرے تیسرے Step پر دوسرے گروپ کو کام کرنا ہوتا ہے لیکن اولاً گروپ بنانے والا یعنی ”الف“ خود اسی لالچ میں ان دوسروں کی مدد کر رہا ہوتا ہے۔

کمپنی کے ممبران میں سے ہر شخص پہلے Step کے بعد میں ملنے والی رقم کو اجرت، کمیشن اور اپنا استحقاق سمجھ کر مطالبہ کرتا ہے اور کمپنی بھی اسے یہی قرار دیتی ہے تو پھر محض اپنی رائے سے اسے انعام کہہ کر فضل کیسے قرار دیا جاسکتا ہے۔ یقینی طور پر ایسا کرنا ایک غلطی ہے۔

خلاصہ یہ ہے کہ ایسی تمام کمپنیاں جن میں شریک ہونے والا شخص اپنے دائیں بائیں، دو دو یا اس سے زیادہ افراد کو ممبر بنانے کا پابند ہوتا ہے۔ ان کا کاروبار جوا، سود، دھوکا اور ان کے علاوہ بہت سے اسباب کی بنا پر صریحاً حرام ہے۔ ان کمپنیوں کا اصل مقصد اپنی مصنوعات فروخت کرنا ہرگز نہیں ہوتا بلکہ ان مصنوعات کو حکومت کی کاروائی اور علمائے حق کے فتاویٰ سے بچنے کے لیے حیلہ کے طور پر درمیان میں رکھا جاتا ہے۔ اس پر کئی امور دلالت کرتے ہیں۔

1- ان مصنوعات جیسی یا بہتر معیار کی چیزیں عام مارکیٹ سے اس قیمت سے کم قیمت پر مل سکتی ہیں۔

2- ممبران میں اکثر صارفین کو ان مصنوعات کی سرے سے ضرورت نہیں ہوتی۔

یہ سسٹم اور طریقہ اسلام میں دلالی اور کمیشن کی حلال اور جائز صورت نہیں بتا کیونکہ:

1- دلالی میں دلال پر کچھ خریدنا ضروری نہیں ہوتا۔

2- دلال کو اپنی محنت پر دلالی عرف کے مطابق ملتی ہے لیکن اس سسٹم میں اولاً تو اجرت ملتی نہیں اور اگر ملے

بھی تو دوسروں کی محنت کی شرط پر۔