

بز ناس کمپنی اور دارالعلوم کراچی کے فتوے کی حقیقت

﴿حضرت مولانا مفتی ڈاکٹر عبدالواحد صاحب﴾



کچھ عرصہ سے بز ناس (Biznas) کے نام سے ایک کمپنی کام کر رہی ہے۔ کراچی اور اسلام آباد کے بعد اس نے لاہور میں زور پکڑا ہے۔ یہ کمپنی انٹرنیٹ (Internet) پر کام کرتی ہے اور ننانوے ڈالر کی فیس کے عوض ممبر کو کمپیوٹر کے کچھ کورس اور ویب سائٹ کی پیش کش کی جاتی ہے۔ اس حد تک تو معاملہ بظاہر ٹھیک نظر آتا ہے کیونکہ جس کو پیش کش سے فائدہ اٹھانے میں دلچسپی ہو وہ فیس دے تو معاملہ جائز ہے۔

لیکن اس کمپنی کے کام کے پھیلاؤ کا راز اس کے کام کے دوسرے رخ کی وجہ سے ہے۔ وہ رخ یہ ہے کہ ۹۹ ڈالر کی فیس دے کر بننے والے ممبر کو کمپنی آگے کمائی کرنے کی پیش کش کرتی ہے۔ جس کے مطابق اگر یہ ممبر براہ راست اور بلا واسطہ دو مزید ممبر بنائے اور ان دونوں میں سے ہر ایک آگے مزید دو ممبر بنائے یہاں تک کہ بالآخر کم از کم نو ممبر بن جائیں تو کمپنی پہلے ممبر کو اپنی کمائی میں حصہ دار بنا لیتی ہے۔

زید (پہلا ممبر)

خالد

بکر

شاہد

حامد

عثمان

عمر

ثاقب

طالب

غالب

دائیں طرف چھ ممبر اور بائیں طرف تین ممبر ہوئے۔

کمپنی والے کہتے ہیں کہ کل ممبر جب مثلاً نو ہو جائیں گے تو کمپنی آپ کو پچاس ڈالر دے گی اور جب کل تیس ہو جائیں تو وہ آپ کو سو ڈالر دے گی۔ بلا واسطہ مزید ممبر بنانے پر وہ آپ کو پانچ ڈالر فی کس اور دے گی۔ ہم نے اس کے بارے میں یہ حکم لگایا :

یہ کاروبار مکمل طور پر ناجائز ہے جس کی سب سے بڑی وجہ یہ ہے کہ اگرچہ یہ دلالی کی صورت ہے لیکن اس میں دلالی کی شرائط مفقود ہیں۔ دلال (Broker) کو اپنی محنت پر دلالی ملتی ہے۔ لیکن بزناس کے گورکھ دھندے میں اپنی محنت پر اولاً تو کوئی اجرت نہیں ملتی اور اگر اجرت ملتی ہے تو دوسرے کی محنت کی شرط پر۔ مثلاً اوپر دیے گئے نقشے کے مطابق زید نے اپنی محنت سے دو ممبر بنائے یعنی بکر اور خالد لیکن فقط اس محنت پر جو کہ زید کی اپنی محنت ہے زید کو کوئی اجرت و کمیشن نہیں ملتی۔ اگر زید آگے مزید محنت نہ کرے اور صرف بکر اور خالد محنت کریں اور ممبر بنائیں اور وہ بھی آگے ممبر بنائیں یہاں تک کہ دیے گئے نقشے کے مطابق کم از کم نو ممبر بن جائیں تب زید کو کمیشن ملے گا۔ اور اگر بکر اور خالد بھی آگے محنت نہ کریں اور ممبر سازی کا سلسلہ آگے نہ چلے تو زید کو اپنی محنت پر بھی کچھ نہ ملے گا۔ حاصل یہ ہے کہ اس معاملہ میں دو خرابیوں میں سے ایک خرابی کا ہونا تو ضروری ہے کیونکہ یا تو زید دو ممبر بنانے کی اپنی محنت کو مکمل کرتے ہی اپنی اجرت کا مستحق بن جاتا ہے۔ یا وہ اس وقت تو نہیں بننا البتہ جب اس کے بنائے ہوئے ممبر آگے ممبر بناتے ہیں اور وہ آگے مزید ممبر بناتے ہیں یہاں تک کہ نو کی تعداد پوری ہو جاتی ہے تب زید اجرت کا مستحق بنتا ہے۔

پہلی صورت میں زید کو اجرت کی وصولی دوسروں کی محنت کے ساتھ مشروط کی گئی ہے اگر دوسرے محنت نہ کریں تو زید باوجود استحقاق کے اپنی اجرت سے محروم ہوا۔ اجرت کو اس طرح کی شرط کے ساتھ مشروط کرنے سے خود معاملہ فاسد اور ناجائز ہو جاتا ہے۔ یعنی زید کا اپنی محنت پر اجرت کا استحقاق دوسروں کی محنت کے ساتھ مشروط ہے۔ عام طور پر یہ مغالطہ دیا جاتا ہے کہ آگے جو ممبر بنے آخر ان کی بنیاد زید ہی کی تو محنت تھی۔ اگر وہ بکر اور خالد کو ممبر نہ بناتا تو آگے سلسلہ کیسے چلتا۔ علاوہ ازیں زید اب بھی دوسروں کو محنت کی ترغیب تو دیتا ہے۔ جیسا کہ دارالعلوم کراچی والوں نے بھی اپنے فتوے میں اسی کو بنیاد بناتے ہوئے یوں تائید کی ہے :

”نیز اس اسکیم کے لوگوں سے زبانی معلوم ہوا ہے کہ کمیشن ایجنٹ بلا واسطہ اور بالواسطہ ممبرز پر مسلسل محنت کرتا ہے اور اگر وہ یہ عمل بند کر دے اور محنت نہ کرے تو ممبر شپ کا سلسلہ آگے نہیں چلے گا۔ بلکہ ہو سکتا ہے کہ اس صورت میں یہ سلسلہ بند ہو جائے۔ تو اس صورت میں چونکہ سببیت بلکہ بقول ان لوگوں کے محنت پائی جاتی ہے لہذا اس بنیاد پر کمیشن وصول کرنا جائز ہے۔“

اس مغالطہ کا جواب یہ ہے کہ محض محنت کی ترغیب دینا تو خود محنت نہیں ہے جس کا عوض ہو الا یہ کہ کسی کو اس کام پر ملازم رکھ لیا جائے۔ دوسرے کو کام کرنے کی ترغیب دینے کو دلالی نہیں کہتے۔ اس لیے زید صرف اپنی محنت پر عوض کا حقدار ہو سکتا ہے۔ اس کی بنیاد پر آگے جو دوسرے لوگ کام کریں ان کے محنتانہ میں شریک نہیں ہو سکتا۔

علاوہ ازیں شریعت کا ضابطہ ہے کہ الامور بمقاصدھا یعنی کاموں اور معاملات کا دار و مدار مقاصد پر ہوتا

ہے۔ جب ہم بزناس (Biznas) کمپنی کے کام کی نوعیت کو دیکھتے ہیں تو اس کے دو حصے ہیں ایک وہ حصہ جس کو وہ اپنی (Products) کہتے ہیں یعنی کمپیوٹر کے ٹریننگ کورس اور ویب سائٹ کی فراہمی۔ دوسرا وہ حصہ جس کو وہ Marketing کہتے ہیں یعنی آگے ممبر بنانا اور اس پر اپنے ممبروں کو اپنی آمدنی میں شریک کرنا۔ ان دو حصوں میں سے کمپنی کا جو اصل مقصد ہے وہ اس کی Marketing یعنی ممبر سازی کا حصہ ہے اور Products کا حصہ تو محض یہ دکھانے کے لیے ہے کہ وہ فی الواقع تجارتی بنیادوں پر کام کر رہی ہے۔ ہمارے اس دعوے پر یہ مشاہدہ کافی دلیل ہے کہ اس کمپنی کے جو لوگ ممبر بن رہے ہیں ان کی عظیم اکثریت کو کمپنی کے Products سے کچھ بھی دلچسپی نہیں ان کی دلچسپی صرف مارکیٹنگ (Marketing) سے ہے۔ لاہور چھاؤنی کے علاقے کے ایک بزناس آفس کے مطابق ایسے لوگوں کی تعداد ۷۵ فیصد تو ضرور ہے۔ غرض بزناس کی مارکیٹنگ سکیم غیر شرعی بنیادوں پر قائم ہے اور ناجائز ہے۔

دارالعلوم کراچی کے فتوے کی حقیقت :

ہماری ان تصریحات کے برعکس دارالعلوم کراچی نے عجیب ہی فتویٰ دیا ہے اور حیرت ہے کہ اس پر حضرت مولانا مفتی تقی عثمانی مدظلہ کے بھی دستخط ہیں۔ بزناس کمپنی نے اس فتوے سے جو فائدہ اٹھایا ہے اور اٹھا رہی ہے وہ محتاج بیان نہیں ہے اس سلسلہ میں ہم نے دارالعلوم کراچی بلکہ براہ راست مولانا تقی عثمانی مدظلہ سے رابطہ بھی کیا لیکن انہوں نے ہمیں کوئی جواب ہی نہیں دیا۔

دارالعلوم کے فتوے میں یوں ہے ”شرعی نقطہ نظر سے اس کی تین صورتیں ہو سکتی ہیں :

اس فتوے کی دوسری اور تیسری صورت پر ہم اپنا تبصرہ پیش کریں گے۔

(پہلی صورت) : کوئی شخص صرف پراڈکٹ حاصل کرنا چاہتا ہے اور مارکیٹنگ سسٹم میں شامل ہونا نہیں

چاہتا تو یہ صورت بلاشبہ درست ہے اور شرعاً اس میں کوئی قباحت نہیں۔ (فتویٰ دارالعلوم)

(دوسری صورت) : کسی شخص کا مقصد پراڈکٹ حاصل کرنا اور اس سے استفادہ کرنا بھی ہے اور مارکیٹنگ سسٹم

میں شامل ہونا بھی ہے۔ تو چونکہ یہ سسٹم پراڈکٹ سے مربوط ہے، اس لیے اب یہ کہا جائے گا کہ مارکیٹنگ سسٹم میں شمولیت کے جائز ہونے یا نہ ہونے کا دار و مدار اس بات پر ہے کہ کمپنی جو پراڈکٹ مہیا کرتی ہے اس کی بازاری قیمت ادا کردہ فیس یعنی ۹۹ ڈالر کے کم از کم برابر ہے یا نہیں۔ اگر کم از کم برابر ہے تو مارکیٹنگ سسٹم میں شامل ہونا بھی جائز ہے ورنہ یہ قمار کے حکم میں داخل ہو کر ناجائز ہوگا۔ اب رہی یہ بات کہ یہ فیس زیادہ ہے یا برابر ہے یا کم ہے اس کی تحقیق مفتی کی ذمہ داری نہیں۔ بلکہ جو شخص اس میں شامل ہونا چاہتا ہے وہ خود تحقیق کرے۔ اگر تحقیق کے نتیجے میں اس کا دل اس بات پر مطمئن ہو کہ پراڈکٹ کی جو فیس اُس

نے ادا کی ہے وہ واقعتاً بازاری قیمت کے برابر ہے تو اُس میں شمولیت اختیار کرے ورنہ اس سے اجتناب کرے۔

تبصرہ :

(i) فتوے میں یہ بات ہے کہ ”اگر ادا کردہ فیس بازاری قیمت کے کم از کم برابر ہے تو مارکیٹنگ سسٹم میں شامل ہونا جائز ہے۔“

اس سے پہلے تو یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ کیا بزنا س والوں کا پیش کردہ مارکیٹنگ سسٹم جائز بھی ہے یا نہیں۔ اگر دارالعلوم والے اس کو جائز سمجھتے ہیں تو اس کی کیا دلیل ہے۔ ہم نے اس کے عدم جواز کے جو دلائل اوپر ذکر کیے ہیں دارالعلوم والے ان کو کس دلیل سے باطل سمجھتے ہیں۔ ہم نے بزنا س کا مارکیٹنگ سسٹم ان کی دستاویزات کا براہ راست مطالعہ کر کے سمجھا ہے اور بزنا س افسران اس کو غلط ثابت نہیں کر سکے۔

لاہور چھاؤنی کے خود بزنا س کے فاؤنڈر عمران خان نے مولانا تقی عثمانی مدظلہ کو اپنے استفتاء میں اپنے کام کی جو تفصیل لکھی اس میں واضح طور پر یہ لکھا ہوا موجود ہے کہ

”اوپر دی گئی ڈائیکریم میں جب ۹ ارکان شامل ہو جاتے ہیں تو اس سے یہ مطلب اخذ کیا جاتا ہے کہ کسٹمر پہلا اسٹیپ مکمل کر لیا ہے لہذا اسٹیپ (مرحلہ) مکمل کرتے ہی ممبر کمیشن کے حصول کا حقدار ہو جاتا ہے کمیشن کا پہلا چیک وصول کرنے کے لیے کسٹمر کو تین ضروریات پوری کرنی ہوں گی۔

(۱) ذاتی طور پر ہر کسٹمر دو ممبران کو متعارف کرائے۔

(۲) گروپ کے اراکین کی تعداد ۹ تک چاہئے۔

(۳) ان ۹ ارکان میں سے کم از کم تین کسٹمر ایک جانب (دائیں یا بائیں) اور بقیہ کا دوسری جانب ہونا

ضروری ہے۔“ (استفتاء ص ۳)

(ii) یہ بات کہ ”پروڈکٹ کی بازاری قیمت جمع کردہ فیس سے کم ہو (بالفاظ دیگر ادا کردہ فیس پروڈکٹ کی بازاری قیمت سے زائد ہو) تو مارکیٹنگ سسٹم میں شامل ہونا قمار ہوگا“ اس میں واضح نہیں کہ وہ قمار یعنی جو ا کیسے ہوگا۔ مارکیٹنگ سسٹم میں شامل ہونے کے لیے اس کو رشوت کیوں نہ سمجھ لیا جائے؟

(iii) یہ کہنا کہ ”فیس زیادہ ہے یا نہیں اس کی تحقیق مفتی کی ذمہ داری نہیں بلکہ جو شخص اس میں شامل ہونا

چاہتا ہے وہ خود تحقیق کرے۔“ (فتویٰ دارالعلوم کراچی)

دارالعلوم کراچی کی طرف سے یہ بات جبکہ اس میں مولانا تقی عثمانی مدظلہ اور مولوی عمران اشرف عثمانی جیسے

ماہرین معاشیات ہیں اور جس کا اپنا مرکز اقتصاد اسلامی ہے تعجب خیز ہے بزناں کی ممبر بننے والی عظیم اکثریت ان لوگوں پر مشتمل ہے جن سے یہ توقع ہی عبث ہے کہ وہ واقعی تحقیق کر سکیں گے کیونکہ وہ کہاں سے کریں اور کیسے کریں اس کا ان کو کچھ پتہ ہی نہیں ہوگا۔ اس کے بالمقابل مولانا تقی عثمانی اور مولوی عمران اشرف عثمانی کے لیے یہ تحقیق انتہائی آسان تھی۔

(تیسری صورت) : ”کسی شخص کا اصل مقصد مارکیٹنگ سسٹم میں شامل ہونا ہے اور پراڈکٹ سے استفادہ اصل مقصد نہیں بلکہ پراڈکٹ محض اس بناء پر حاصل کر رہا ہے کہ مارکیٹنگ سسٹم میں شمولیت پر وڈکٹ کی خریداری کے بغیر ممکن نہیں تو اس سے اجتناب کرنا چاہیے کیونکہ اگر پراڈکٹ کی بازاری قیمت جمع کردہ فیس سے کم ہو تب تو یہ دوسری صورت کی طرح واضح قرار ہے جو ناجائز ہے اور اس سے بچنا واجب ہے، اور اگر پراڈکٹ کی بازاری قیمت جمع کردہ رقم کے کم از کم برابر بھی ہو تب بھی پراڈکٹ کے مقصود نہ ہونے کی وجہ سے یہ قرار کے مشابہ ضرور ہے نیز اس میں کمیشن ایجنسی پراڈکٹ کی خریداری کے ساتھ مشروط ہونے کی خرابی بھی ہے لہذا اس سے اجتناب کرنا چاہیے۔“ (فتویٰ دارالعلوم)

تبصرہ :

(i) اوپر ہم بتا چکے ہیں کہ خود بزناں کے دفتر کے اعتراف کے مطابق کم از کم ۵۷ فیصد کا مقصد تو صرف مارکیٹنگ سسٹم میں شمولیت ہوتا ہے پراڈکٹ سے استفادہ نہیں ہے۔ ہم سمجھتے ہیں کہ دارالعلوم والے بھی اس حقیقت سے نا آشنا نہ ہوں گے۔ عظیم اکثریت کو دیکھتے ہوئے خود ان کی ذکر کردہ خرابیوں کی وجہ سے دارالعلوم والوں کو چاہیے تھا کہ وہ بزناں کے گورکھ دھندے کو کھل کر ناجائز کہتے لیکن انہوں نے اگر مگر کا چکر چلا دیا۔ اور بزناں کمپنی اپنے ناجائز کاروبار کے جواز کے لیے اس کو عام لائسنس سمجھ رہی ہے۔

(ii) پھر یہ واضح طور پر لکھنے کے باوجود کہ ”اس میں کمیشن ایجنسی پراڈکٹ کی خریداری کے ساتھ مشروط ہونے کی خرابی بھی ہے“ لیکن اس کھلی خرابی کے زہر کا تریاق بھی خود ہی عطا فرما دیا۔ لکھتے ہیں :

”اس میں وکالت پراڈکٹ کے معاملہ کے ساتھ مشروط ہے کیونکہ کمیشن ایجنٹ صرف وہ شخص بن سکتا ہے جو کسٹمر ہے لیکن چونکہ وکیل بنانے کا اختیار موکل کو ہے۔ اور وہ اگر یہ اصول بنا لے کہ وہ صرف اپنے گا بک ہی کو وکیل بنا بیگا تو شرعاً اس میں کوئی حرج نہیں۔“ (فتویٰ دارالعلوم)

بھلا بتائیے جب مقصود مارکیٹنگ سسٹم میں شمولیت ہو یعنی کمیشن ایجنسی کی تحصیل ہو تو پراڈکٹ کی خریداری اس کے لیے شرط ہی تو بنی اور اسی کو تو دارالعلوم کے فتوے میں خرابی کہا بھی گیا لیکن اس کے بعد پھر اسی فتوے کے الفاظ کے الٹ پھیر میں وہ خرابی خود بخود کالعدم بھی ہو گئی۔ فیہا للعجب