

‘മലാം ചെയ്ന്’ ഇസ്ലാമിക വിഡി?

[Malayalam - മലയാളം]

﴿ حُكْمُ (التسويق الهرمي والشبيكي) ﴾

ഇസ്ലാമിക ഫത്വാ ബോർഡ് - സൗദി അറേബ്യു

إعداد : اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء

വിവരത്തനം: അബ്ദുൽ ഇസാബ് സുലാഹി

ترجمة : عبد الرزاق صلاحي

കോപറേറ്റീവ് ഓഫീസ് ഫോർ കാൾ & ഗൈറ്റൻസ്
ഇബ്രാഹിം - റിയാദ് - സൗദി അറേബ്യു

المكتب التعاوني للدعوة وتوعية الجاليات بالربوة بمدينة الرياض -

المملكة العربية السعودية

islamhouse.com
1431 – 2010

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

സൗദി അറേബ്യയിലെ ഇസ്ലാമിക പത്വാ ബോർഡ് 22935-ാം നമ്പർ
പത്വയായി 14/3/1425നു പ്രസിദ്ധീകരിച്ചതിന്റെ സംക്ഷിപ്ത പരിഭ്രാം

ചോദ്യം ?

അറിയപ്പെടുന്ന കമ്പനികൾ കച്ചവടരംഗത്ത് നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന (മണി ചെയ്മ) വ്യാപാര ശൃംഖലയിൽ പങ്കാളികളാകുന്നതിന്റെ ഇസ്ലാമിക വിധി എന്ത് ?

ഉത്തരം

അന്യായമായ രൂപത്തിൽ ജനങ്ങളുടെ പണം സ്വന്തുപിക്കാനായി കമ്പനികൾ നടപ്പിൽവരുത്തുന്ന ഉത്തരം ബിസിനസ്സിൽ പങ്കാളികളാകാൻ പല കാരണങ്ങളാൽ പാടില്ല. വഞ്ചനയും ചതിയും തടിപ്പും ഇതിൽ ഉൾക്കൊള്ളുന്നു. മാത്രമല്ല, സാക്ഷാത്ത് പലിശത്തെന്ന യാണ് ഈ ഇടപാടിലുടെ സ്വന്തമാക്കുന്നത്.

ബർനാസ്, ഹിബ്രാവത്തുൽ ജസീറ പോലുള്ള പ്രസിദ്ധ കച്ചവടകമ്പനികൾ തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ വേഗത്തിൽ വിറ്റഴിക്കാനായി തയ്യാർ ചെയ്ത പദ്ധതിയാണ് മണി ചെയ്മ എന്ന ആശയം. തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ ആദ്യമായി വാങ്ങുന്ന വ്യക്തി അതിന്റെ ഗുണഗണങ്ങൾ പറഞ്ഞ് മറ്റുള്ളവരെയും പ്രസ്തുത ഉൽപന്നം വാങ്ങാൻ ഫേരിപ്പിക്കുക. അങ്ങിനെ വാങ്ങുന്ന ഓരോ വ്യക്തിയും കൂടുതൽ ആളുകളെക്കാണ്ട് ആ ഉൽപന്നം വാങ്ങാൻ ഫേരിപ്പിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്നു.

കമ്പനികളിൽനിന്ന് തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നം വിറ്റഴിയുന്നോഴില്ലാം ആദ്യമായി പ്രസ്തുത വസ്തു വാങ്ങിയ വ്യക്തികൾ ഫോസാഹനമായി പാരിതോഷികമായി ലഭിക്കുന്നു. പിന്നീട് ആ വ്യക്തിയുടെ ഫേരണയാൽ കമ്പനിയുടെ ഉൽപന്നം ആരോക്ക വാങ്ങുകയും അവരുടെ എല്ലാം വർദ്ധിക്കുകയും ചെയ്യുന്നുവോ അതിനുസരിച്ച് ആദ്യത്തെ വ്യക്തികൾ വലിയ തുക പാരിതോഷികമായി കമ്പനി നൽകിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. ഇപ്രകാരം ഓരോ ഉപഭോക്താവും മറ്റുള്ളവരെ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാൻ ഫേരിപ്പിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന രീതിയാണ് മണിചെയിൻ എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്.

ഈ ഇടപാടുകൾ ഹരാം (നിഷ്പിഡം) തന്നെയാണ്. ഒരു തരത്തിലുള്ള പ്രലോഭനമാണിത്. ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിലയോ ലാഭമോ അല്ല മറിച്ച്, അതിന്റെ വിലയെക്കാൾ എത്രയോ മടങ്ക് വലിയ തുകയാണ് നേടാൻ സാധിക്കുന്നത്. ഈ രണ്ടു കാര്യങ്ങളും ഒരാളുടെ മുന്പിൽ സമർപ്പിക്കുന്നുവെങ്കിൽ ബുദ്ധിയുള്ളവർ രണ്ടാമതു പരിഞ്ഞത് തന്നെയാണ് തെരഞ്ഞെടുക്കുക. അതിനാൽ തന്നെ ഉപഭോക്താവിന്റെ മുന്പിൽ ഈ വലിയ തുക പരിഞ്ഞു പ്രലോഭിപ്പിച്ചും തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നം ചെലവഴിക്കാനുള്ള പരസ്യം നൽകിയുമാണ് കമ്പനികൾ ഇപ്രകാരം ചെയ്തുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഉൽപന്നങ്ങളുടെ തുച്ഛവിലയും, അതിലുടെ സംഭരിക്കാവുന്ന ഭീമമായ ലാഭവും പരിഞ്ഞു ഉപഭോക്താക്കളെ കമ്പനികൾ വണ്ണിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. അതിനാൽതന്നെ ഈ വണ്ണനാത്മകമായ രീതി ഇന്റലാം നിഷ്പിഡമാക്കുന്നു. അതിന് പലകാരണങ്ങളുമുണ്ട്:

കുന്ന് - ഒരു തരം പലിശയുടെ മാർഗ്ഗമാണത്:

കാരണം തുച്ഛമായ പണം മുടക്കി ഭീമമായ പണം സരുപിക്കുന്നു. ഈ മതപരമായി വണ്ണിതമായ തെളിവുകളാലും പണ്ണിത്താരുടെ ഇജ്മാളനാലും (എക്കോപിച്ച അഭിപ്രായം) നിഷ്പിഡമാണ്. കമ്പനികൾ തങ്ങളുടെ തുച്ഛമായ ഉൽപന്നങ്ങളെ അതിനുള്ള മറയായി സ്വീകരിക്കുന്നു എന്നുമാത്രം.

രണ്ട് - ഉപഭോക്താക്കളെ വണ്ണിക്കുന്നു:

ഈ ഇന്റലാം അനുവദിക്കുന്നില്ല. കാരണം, ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നിശ്ചയിക്കപ്പെട്ട അത്ര ആളുകളെക്കാണ് കമ്പനിയുടെ ഉൽപന്നം വാങ്ങിക്കുവാൻ കഴിയുമോ എന്ന് അയാൾക്കരിയില്ല. അപ്രകാരംതന്നെ എത്രമാത്രം ആളുകൾ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിയിട്ടുണ്ടെന്ന കൃത്യമായ കണക്ക് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭിക്കുകയുമില്ല. അതിനാൽ നിശ്ചയിക്കപ്പെട്ട പരമാവധി സംഖ്യകൾ താൻ അർഹനായിരിക്കുന്നുവോ, അതല്ല, എറ്റവും ചെറിയ തുകക്കുള്ള അർഹതയാണോ നേടിയിട്ടുള്ളത് എന്നും അയാൾക്ക് കൃത്യമായി വിവരം ലഭ്യമല്ല. അതും ഒരു രീതിയിൽ വണ്ണനതനെന്നയാണ്. മാത്രമല്ല, ഈ ബിസിനസിൽ പങ്കെടുക്കുന്നവർിൽ അധികവും പരാജിതരുമാണ്. ഇങ്ങനെയുള്ള വണ്ണനയെ ഇന്റലാം ഫ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നില്ല എന്നത് മുസ്ലിമിലെ ചില ഹബീസുകളിൽ നിന്നും മനസിലാക്കാം.

മൂന്ന് - ഈ സംരംഭത്തിലുടെ ആളുകളുടെ സ്വത്ത് അന്യായമായി സ്വാധത്തുമാക്കുകയാണ് കമ്പനികൾ ചെയ്യുന്നത് .

ഈ വുർആൻ വിലക്കിയിട്ടുണ്ട്. അല്ലാഹു പരിഞ്ഞിരിക്കുന്നു:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ إِلَّا بِالْبَاطِلِ (سورة النساء 29)

“സത്യവിശ്വാസികളേ, നിങ്ങൾ പരസ്പരം നിങ്ങൾക്കിടയിലും സ്വത്ത് അന്യായമായി ഭക്ഷിക്കരുത്” (അന്നിസാങ്ക് 29)

നാല് - കമ്പനിയുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ പ്രത്യേകശത്തിൽ കാണിച്ചുകൊണ്ടു ജനങ്ങളെ വണ്ണിക്കുകയും പുഴ്ത്തിവെള്ളു നടത്തുകയും ചതിക്കുകയുമാണ് ഈ ക്രമവിഭാഗത്തിലുടെ നടക്കുന്നത്.

പലപ്പോഴും സാക്ഷാൽകരിക്കപ്പെടാത്ത ഭീമമായ തുകയാൾ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നത്. ഈത് ഇസ്ലാം നിരോധിച്ചിരിക്കുന്നു. നബി (ﷺ) പറയ്തിരിക്കുന്നു:

“അതെങ്കിലും ചട്ടിക്കുന്നുവെക്കിൽ അവൻ എന്നിൽ പെട്ടവന്നും” (മുസ്ലിം)

കച്ചവടത്തിൽ കച്ചവടക്കാരനും ഉപദേശക്കാവും പരസ്പരം സംതൃപ്തരാക്കേണ്ടതുണ്ട്. നമ്പി(ജീവി) പരിഞ്ഞിരിക്കുന്നു:

البيعان بالخيار ما لم يفترقا فإن صدقا وبينا بورك لهم في يبعهما وإن كتما وكذبا

ഇതിനെക്കുറിച്ചു മറ്റാരു രീതിയിൽ പറയപ്പെടാറുള്ളത് കച്ചവട ത്തിന് ഇടയിൽ നിൽക്കുന്ന ഭ്രാഹ്മണ എന്ന നിലയിലാണ് പണം രേഖപ്പറഞ്ഞത് എന്നാണ്.

അത് ശരിയല്ല. ഉപദോക്താവിനും കമ്പനിക്കുമിടയിൽ കച്ച വടം നടന്നു കഴിഞ്ഞാലുടൻ നിശ്ചയിക്കപ്പെട്ട് തുക ഇടനിലക്കാരൻ ലഭിക്കുന്ന പതിവുണ്ട്. എന്നാൽ ഈ രീതിയിൽ ഉപദോക്താവ് പണം നൽകി കമ്പനി ഉൽപന്നങ്ങൾ വാങ്ങിയിരിക്കണം. മാത്രമല്ല മറ്റു ഉപദോക്താക്കളുടെ ശൃംഖലയും അദ്ദേഹം ഉണ്ടാക്കേണ്ടതുണ്ട്. അതിനാൽ തന്നെ ഒരു ഇടനിലക്കാരന്റെ രോളിലും ഈ ശൃംഖലയിൽ കണ്ണിയാവുന്നവരുടെ എന്ന കാര്യം വളരെ വ്യക്തമാണ്.

മദ്ദാരു വാദം പറയാറുള്ളത് കേവലം (ഗിഹ്യ്) ഉപഹാരമായി ലഭിക്കുന്ന പണമാണിതെന്നാകുന്നു എന്നാണ്.

എന്നാൽ ആ വാദവും നിരർത്ഥകമാണ്. കാരണം, എല്ലാ ഉപഹാരവും അനുവദനീയമാവുകയില്ല എന്ന് നബി (ﷺ) പറഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. പണം കടം തന്നവർക്ക് ഉപഹാരം നൽകൽ പലിശയാകും എന്നതിനാൽ അത് വിലക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. അബ്ദുല്ല ഇബ്രാഹിം അബീ ഖുർബയോക് നബി (ﷺ) പറഞ്ഞു: “പലിശ സർവ്വത വ്യാപിച്ച ഒരു നാട്ടിലാണ് താങ്കൾ ജീവിക്കുന്നത്. അവിടെ താങ്കൾക്ക് ആരെ കിലുമായി കടമിടപാടുണ്ടാവുകയും അയാൾ വല്ല ഗോത്രങ്ങോ, ചോളമോ, പാൽക്കട്ടിയോ ഉപഹാരമായി താങ്കൾക്ക് നൽകുകയും ചെയ്യുന്നുവെക്കിൽ സുക്ഷിക്കണം. അത് പലിശയാണ്.”

ഉപഹാരങ്ങളെ വിലയിരുത്തേണ്ടത് അതിനുള്ള പ്രേരകം എന്ത് എന്നു നോക്കിയിട്ടായിരിക്കണം. അതുകൊണ്ടാണ് നബി(ﷺ) യുടെ അടുത്തേക്ക് ഏരാൾ വന്നുകൊണ്ട് (ഇതിൽ ഇന്നതെല്ലാം നിങ്ങൾക്കുള്ളതാണെന്നും ഇന്നതെല്ലാം എന്നിക്ക് കിട്ടിയ ഉപഹാരമാണെന്നും പറഞ്ഞപ്പോൾ നബി (ﷺ) അദ്ദേഹത്തോട് “നീ നിന്നു ഉമയുടെയും വാസ്തവയുടെയും വീട്ടിൽ ഇരുന്നിരുന്നുവെക്കിൽ ഇത് താങ്കൾക്ക് ഉപഹാരമായി കിട്ടുമായിരുന്നോ? എന്നു ചോദിക്കുകയുണ്ടായത്.” (ബുവാർ, മുസ്ലിം)

മുകളിൽ പരാമർശിക്കപ്പെട്ട കാര്യം എത്തുപേരിൽ അറിയപ്പെടാലും ശരി, അത് നിഷ്പിഡമാണ്.

وَصَلَّى اللَّهُ عَلَى نَبِيِّنَا مُحَمَّدٍ وَآلِهِ وَصَحْبِهِ وَسَلَّمَ
