

اسلامي بازار موندنه

قدرت الله صابر

اسلام خپلو پيروانو ته لارښوونه کوي، چي تاسو بايد له يوې داسي لاري روزي لاسته راوړئ، چي په هغه کي د دنيا او آخرت دواړو گټي وي. دوی ته ئې نه يوازي دا چي د مشروع سوداگرۍ او په سوداگريزو چارو کي د برخي اخيستلو اجازه ورکړې ده، بلکي دوی ئې دې هر څه ته په ټينگه هڅولي دي او رښتيني سوداگر ته ئې د لويو مکافاتو ورکولو وعده ورکړې ده.

د دې ترڅنگ د اسلام د مبارک دين په تجارتي چارو کي له هغو اعمالو څخه منع فرمايلې ده، چي د اسلام له اساساتو سره په ټکر کي وي؛ لکه: سود اخيستل، فريب کاري کول، په معامله کي درواغ ويل او داسي نور. د ناروا معاملاتو څخه د ځان ژغورني په موخه د فقهاوو او متبحرو علماوو له خوا وخت په وخت مسلمانانو ته پوهه ورکړل سوې ده.

په دې ليکنه کي هڅه سوې ده، چي د سوداگرۍ په برخه کي د بازار موندني اړوند څه نا څه معلومات ستاسو سره شريک کړو. بازار موندنه په اوسنيو وختونو کي منځته راغلې او د عمل په ډگر کي خورا په چټکۍ سره په اسلامي او غربي بازارونو کي د پرمختگ پر لور روانه ده.

اسلامي بازار موندنه له هغه بهير څخه عبارت ده، چي د هغه په واسطه کولای سي، رانيوونکي د اسلام په رڼا کي د خپلو څيزونو د خرڅولو او يا هم خدماتو وړاندي کولو له پاره جلب کړي. د بازار موندني څخه بايد دواړه جانبين (بايع او مشتري) د اسلام په چوکاټ کي گټه واخلي.

اسلامي بازار موندنه که د خدماتو له پاره وي او که د محصولاتو له پاره، بايد په اسلامي چوکاټ کي تر سره سي؛ يعني د قرآن او احاديثو د تگلاري خلاف نه وي.

اسلامي بازار موندنه بايد څنگه تر سره کړو؟

اسلامي بازار موندنه بايد د اسلام تر چتر لاندې تر سره سي. يعني توليد، بيه، اعلانات او داسي نور بايد په

داسي ډول تر سره سي، چي هيڅ يو بشر ته تاوان و نه رسوي او نه هم د هغو له کبله ټولنه په غربت کي ولوبږي.

توليدات :

توليدات بايد حلال وي او له هر ډول شک او حرامي شېهي څخه پاک وي. د توليداتو پروسه بايد له نږدې څخه د دې له پاره وڅارل سي، چي کوم ضرر ئي ټولني ته و نه رسېږي او د توليداتو څخه مطلب بايد صرف او صرف حلاله روزي او د خلکو ضروريات په ښه توگه پوره کول وي. که چيري غربي ټولنو ته ځير سو، نو و به گورو، چي توليد وړاندي کوونکی صرف او صرف دې ته ډېر متوجه وي، چي څنگه له توليداتو څخه ډېر عايد په لاس راوړل سي؛ نور نو د ټولني او خلکو تاوان ته نه کتل کيږي.

د توليد بيه :

د توليد بيه بايد ټاکلې او د ټولو مشتريانو له پاره يو ډول وي. مثلاً: که احمد ته د قلم قيمت لس افغانۍ وي، نو محمود ته هم بايد لس افغانۍ وي. داسي نه، چي احمد ته لس او محمود ته شل افغانۍ ووايو. د توليد بيه معلومول نه يوازي دا چي د پلورونکي يا شرکت اعتماد زياتوي، بلکي د مشتريانو د زيات جلب سبب هم گرځي.

د توليد د وړاندي بېولو له پاره اصول :

د توليد يا خدماتو د وړاندي بېولو له پاره بايد د توليداتو او يا خدماتو اصلي شکل خلکو ته وښودل سي؛ نه داسي چي د توليداتو يا خدماتو اصلي شکل تر هغه څه کمزوری وي، چي موږ ئي د خلکو په وړاندي ږدو. مثلاً: ډېری وخت به مو د يو شي اعلان اورېدلی يا ليدلی وي، چي په ډېر ښه او ښکلي شکل وړاندي کيږي؛ خو کله چي د هغه اصلي شکل ووينو، نو په مکمل ډول توپير ورسره لري.

توليد کوونکی بايد تل د خپل توليد د معياري کېدو او سمېدو له پاره د مشتريانو وړانديزونو، غوښتنو او نيوکو ته غور ونيسي او د پر ځای کولو د ژمني ترڅنگ خپله هم د مطالعې کولو، تجارېو خپلولو او اقتصادي پلانونو د جوړولو له لاري خپل توليدات د ښه کېدو تر څنگ زيات او معياري کړی.

