259320 - ইন্টারনেটে সে এমন পণ্য বিক্রি করে যার মালিক সে নয় এবং পরিশোককে বলে সরাসরি ক্রেতার কাছে চালান করতে

প্রশ্ন

ক্রেতা যখন অনলাইন শপ থেকে কোনো পণ্য ক্রয় করে তখন সে অপর পক্ষকে (অনলাইন পেমেন্ট সেবা সরবরাহকারীকে) দুইভাবে মূল্য প্রদান করতে পারে। ব্যাংক কার্ড ব্যবহার করার মাধ্যমে নতুবা ব্যাংক একাউন্টের মাধ্যমে। অনলাইন পেমেন্ট সেবা সরবরাহকারী প্রতিষ্ঠান ঐ অর্থ রিসিভ করে এবং এর থেকে ২% সার্ভিস চার্জ কেটে রাখে। তারপর সিস্টেম (আমার ইন্টারনেট ওয়েবসাইট) স্বয়ংক্রিয়ভাবে পরিশেকরে কাছে অর্ডারটি পাঠিয়ে দেয়; যাতে সে সেটি প্রস্তুত করতে পারে। পরিশেকরে সাথে লেনদেনের দুটি পদ্ধতি আছে: ১) পরিশেকরে ব্যাংক অ্যাকাউন্টে পূর্ব থেকেই অর্থ জমা (Deposit) করা। যখন ক্রেতা ক্রয়রে কাজ সম্পন্ন করবে তখন পরিশেক পণ্যটি প্রস্তুত করে সরাসরি ক্রেতার কাছে চালান করে দিবে। ২) অর্ডারটি পূরণ হওয়ার পর পরিশেক ক্রেতার কাছে পণ্যটি চালান করে দেয়ো। পরবর্তীতে ক্যাশমেমোর উপর ভিত্তি করে আমাকে মূল্য পরিশোধরে সুযোগ দেয়ো। চালান পৌঁছতে প্রায় ১-৩ দিন সময় লাগে। পরবর্তীতে আমি পেমেন্ট সেবা সরবরাহকারী সংস্থা থেকে অর্থ উত্তোলন করে ক্রেতার প্রদত্ত অর্থ হস্তগত করি। ক্রেতার জন্য পণ্যরে মূল্য প্রদানরে আরো একটি পদ্ধতি আছে। সেটি হচ্ছে ব্যাংক কার্ড অথবা ব্যাংক অ্যাকাউন্টরে বদলে পেমেন্ট সেবা সরবরাহকারীর মাধ্যমে ক্রেতাকে একটি মেমো করার সুযোগ দেওয়া হবে। ঐ মেমো হবে ক্রেতা ও পেমেন্ট সেবা সরবরাহকারীর মধ্যকার চুক্তি, যাতে করে ১৪ দিনরে মধ্যে কিংবা কিস্তিতে ক্রেতা মূল্য পরিশোধ করতে পারে। কিন্তু কিস্তিতে পরিশোধরে ক্ষেত্রে ক্রেতার উপর সুদ আসবে ক্রেতা ও পেমেন্ট সরবরাহকারী সংস্থার মধ্যে কৃত চুক্তি মোতাবেক। বিদ্যমান এই সবগুলো অপশনরে ক্ষেত্রেই ক্রেতা ইন্টারনেটে আমার ব্যক্তিগত ওয়েবসাইট থেকে ক্রয়রে কাজ সম্পন্ন করামাত্রই পরিশেকরে পক্ষ থেকে সরাসরি ক্রেতার কাছে পণ্য পাঠিয়ে দেওয়া হয়। এ ধরনরে ব্যবসা কি জায়েয?

প্রিয় উত্তর

আলহামদু লিল্লাহ।.

প্রশ্ন থেকে আমরা যেমনটি বুঝছি, এই ধরনরে লেনদেনে চারটি পক্ষ অংশ নয়ে:

১- ক্রেতা।

২- আপনার ওয়েবসাইট।

৩- পরিবেশক।

৪- অনলাইন পেমেন্ট সরবরাহকারী সংস্থা।

সুতরাং আমরা বলব:

এক:

ক্রেতার জন্য অনলাইন পেমেন্ট সবো সরবরাহকারীর মাধ্যমে ২% সার্ভিস চার্জের বিনিময়ে মূল্য পরিশোধ করা জায়েয। এটি মজুরির বিনিময়ে প্রতিনিধিত্ব। এতে কোনো আপত্তি নেই।

দুই:

পণ্য মালিকানাভুক্ত হওয়া, হস্তগত হওয়া এবং পরিবেশকের গোডাউন থেকে বের করে নেওয়ার পূর্বে সেটি বিক্রি করা জায়েয নেই। দলিল হলো হাকীম ইবনে হিযাম (রাঃ) বলেন: আমি নবী সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লামকে জিজ্ঞাসা করলাম: 'হে আল্লাহর রাসূল! আমার কাছে কখনো কোনো লোক এসে এমন কিছু বিক্রি করতে বলে যা আমার কাছে নেই। আমি তখন তার কাছে সেটি বিক্রি করি। পরে বাজার থেকে তার জন্য সেটি কিনে এনে দিই।' নবী সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বললেন: 'তোমার মালিকানায় যা নেই তা তুমি বিক্রি করো না।'[নাসাঈ (৪৬১৩), আবু দাউদ (৩৫০৩) ও তিরমিযী (১২৩২) বর্ণনা করেন। শাইখ আলবানী সহীহুন নাসাঈতে হাদীসটি সহিহ বলেছেন]

এবং যায়েদ ইবনে সাবিত রাদিয়াল্লাহু আনহু বর্ণনা করেন যে, রাসূলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম ক্রয় করার স্থানে পণ্য বিক্রয় করতে নিষেধ করেছেন- যতক্ষণ না তা ক্রেতা তার ডেরায় বা স্থানে নিয়ে যায়।[দারাকুত্বনী ও আবু দাউদ (৩৪৯৯) বর্ণনা করেছেন। শাইখ আলবানী সহীহু আবি দাউদে হাদীসটিকে হাসান বলে গণ্য করেছেন]

এই সমস্যা থেকে উত্তরণের উপায় হলো:

১- আপনি ক্রেতাকে কোন ওয়াদা দিবেন যে আপনি পণ্যটি কিনে নিজের মালিকানায় নিয়ে তারপর তার কাছে বিক্রি করবেন। যখন আপনার কেনা সম্পন্ন হবে ও পণ্যটি হস্তগত হবে তখনই আপনি তার কাছে বিক্রি করবেন এবং পণ্যটি তার কাছে পাঠাবেন।

২- আপনি চাইলে পরিবেশকের পক্ষ থেকে প্রতিনিধিও হতে পারেন। কমিশনের বিনিময়ে তার পণ্য বিক্রি করে দিবেন। কিংবা আপনি ক্রেতার প্রতিনিধিও হতে পারেন। তার পক্ষ থেকে বিক্রয় মূল্যে পণ্যটি কিনিবেন এবং এই কাজের জন্য তার কাছ

থকেে পারশ্রিমকি প্রাপ্তরি চুক্তি করে নবিনে।

৩- তৃতীয় আরো একটি রূপ বধে, সটেি হচ্ছে: সালাম পদ্ধতি। এর ববিরণ হলো: কোন একটি পণ্যরে বশৈষ্ট্যি এমন পাকাপোক্তভাবে নর্িধারণপূর্বক সটেি ক্রতোর কাছে বক্রিি করা যা নয়িে ববিাদরে সুযোগ থাকবে না। আপনি নর্িধারতি সময়ে ক্রতোকে অনবির্যভাবে পণ্যটি হস্তান্তর করবনে। শর্ত হচ্ছে তার সাথে চুক্তি করার সময়ই আপনি অর্থ হস্তগত করবনে; এমনকি সটেি আপনার অ্যাকাউন্টে অর্থ জমা করার মাধ্যমে হলওে। কনেনা এটি প্রকৃত হস্তগতরে স্থলাভষিক্তি। অর্থটি অনলাইন পমেন্টে সরবরাহকারী সংস্থার কাছে থকেে যাওয়া সঠকি হবে না।

ইতপিূর্বে (292328) নং প্রশ্নোত্তরে এই তনিটি রূপরে ববিরণ আলোচেনা করা হয়ছে।ে

পূর্বোক্ত আলোচেনার মাধ্যমে আপনি জানতে পারলনে যে পণ্যরে মালকি হওয়া ও সটেি হস্তগত করার আগে ক্রতোর কাছে আপনি সটেি বক্রিয় করা নষিদ্ধি।

বর্ণতি যে কোনো একটি পদ্ধতিতে এর থকেে মুক্ত হতে হবে। তবে প্রথম পদ্ধতটিি আপনার জন্য উপযুক্ত নয়। কনেনা আপনি বক্রিি করার আগে পরবিশেকরে কাছ থকেে পণ্যটি হস্তগত করনে না।

মজুররি বনিময়ে প্রতনিধিত্বিরে পদ্ধতি আপনার জন্য উপযুক্ত হবে, যদি পরবিশেক এতে সম্মত হয় এবং আপনাকে প্রতনিধিি (এজন্টে) হসিবেে সে ববিচেনা করে; বনিময়ে সে আপনাকে কমশিন দবি।ে এক্ষত্রেে আপনার জন্য তার অ্যাকাউন্টে আগইে অর্থ জমা রাখা বধে হবে না। কারণ আপনি তার প্রতনিধিি; তার থকেে ক্রয় করছনে না।

তবে আপনি দ্বতিীয় যে পদ্ধতি উল্লখে করছেনে সটেি সঠকি হব।ে অর্থাৎ আপনি অনলাইন পমেন্টে সবো সরবরাহকারীর কাছ থকেে ক্রতোর অর্থ উত্তোলন করে সটেি পরবিশেকরে কাছে পৌঁছে দবিনে প্রতনিধিি হসিবে।ে হয়তো বক্রিয়কারীর বক্রিয়রে প্রতনিধিি হসিবেে তার পণ্যরে মূল্য হস্তগত করার ক্ষত্রেে নতুবা ক্রতোর ক্রয়রে প্রতনিধিি হসিবেে তার পক্ষ থকেে মূল্য পরশিোধ করার ক্ষত্রে।ে তবে শর্ত হলো এক্ষত্রেে যে পক্ষ আপনাকে প্রতনিধিি নযিুক্ত করবে তার সাথে আপনার চুক্তি থাকতে হবে এবং আপনি যে প্রতনিধিত্বি করবনে এর জন্য মজুরি নর্িধারতি থাকতে হব।ে

আর সালামরে পদ্ধতি আপনার জন্য উপযুক্ত নয়। কারণ এর শর্ত হচ্ছে বক্রিয়রে সময় পূর্ণ মূল্য আপনাকে হস্তগত করতে হব।ে মধ্যবর্তী পক্ষরে (অনলাইন পমেন্টে সবো সরবরাহকারীর) কাছে অর্থ থকেে যাওয়া চলবে না।

সারকথা হলো:

আপনি যহেতেু পণ্যরে মালকি নন, বক্রিি করার আগে আপনার জন্য পণ্য হস্তগত করা সম্ভবপর নয় এবং ক্রতোর কাছ থকেওে পূর্ণ মূল্য হস্তগত করা সম্ভবপর নয়; সহেতেু আপনার জন্য কবেল পরবিশেকরে পক্ষ থকেে প্রতনিধিি হওয়ার

পদ্ধতটিহি উপযুক্ত হবে।

দুই:

অনলাইন পমেন্টে সবো সরবরাহকারীর সাথে ক্রতোর কস্তিভিত্তকি যে লনেদনেরে কথা উল্লখে করছেনে সটেি জায়যে নইে। বরং সটেি সুদ; যমেনটা আপনি উল্লখে করছেনে। কারণ পমেন্টে সরবরাহকারী সংস্থা যদি ক্রতোর পক্ষ থকেে মূল্য পরশিোধ করে পরবর্তীতে তার কাছে অতরিক্তি দাবী কর; তাহলে এটাই সুদ।

শুধু এইটুকু জায়যে য, কমশিনরে বনিমিয়ে বক্রিতোর কাছে অর্থ পৌঁছে দওেয়ার জন্য ক্রতো তাকে পমেন্টে করব। সক্ষেত্রে এটি মজুররি বনিমিয়ে প্রতনিধিত্বি হবে যমেনটি ইতঃপূর্বে আলোচনা করা হয়ছে।

আল্লাহই সর্বজ্ঞ।