



ڈراپ شپنگ کی مروجہ صورتوں کی شرعی حیثیت

ناصر خان¹

Keywords:

Drop Shipping, Drop
Shipping
Legislation, Amazon
Drop Shipping,

Abstract:

Islam is a complete system of life and a religion that has been revealed for the problems of every age, and there is no precedent in the age that a problem has arisen and there is no answer to it in Islam, because Islam is the religion of nature and the nature of Islam. No matter how many problems have come, Islam has answered them and where other religions of the world are silent, Islam offers a solution to this problem, because the rest of the religions are stagnant and in order to solve new problems in Islam, the Shariah has given us the principle of ijihad. Even today there are many modern problems in the world which are being solved by the principles of ijihad and one of the important modern problems is the problem of drop shipping. And today these works are being done on a large scale. So we have to find out the Shariah point of drop shipping and present the Shariah point of view so that we can act accordingly.

In this paper, the definition of drop, what is drop shipping, how it works, and the historical aspect of it is discussed. In this way, their practical forms are discussed and both legal and illegal types of cases are discussed. In this way, the ownership is discussed. Ownership should be clear in taking a thing and selling it, thus possession has also been discussed that you must be in possession while giving a thing.

1- ایم فل اسکالر، رفاہ انٹرنیشنل یونیورسٹی اسلام آباد

تعارف:

اسلام ایک مکمل نظام حیات ہے اور ایسا دین ہے جو ہر زمانے کے مسائل کے لیے نازل کیا گیا ہے اور زمانے میں ایسی کوئی نظیر نہیں ملتی کہ ایک مسئلہ پیش آیا ہو اور اسلام میں اس کا جواب نہ ہو کیونکہ اسلام دین فطرت ہے اور اسلام کی فطرت میں قدرت نے لچک دی ہے چاہے جتنے بھی مسائل پیش آئیں اسلام نے اس کا جواب دیا ہے اور جہاں دنیا کے دوسرے ادیان خاموش ہو جاتے ہیں وہاں اسلام اس مسئلہ کا حل پیش کرتا ہے، کیونکہ باقی مذاہب جمود کا شکار ہیں جبکہ نئے مسائل حل کرنے کے لیے شریعت نے ہمیں اجتہاد کا اصول دیا ہے تو آج بھی دنیا میں بہت سے جدید مسائل ہیں جن کو اجتہاد کے اصولوں کے ذریعے حل کیے جا رہے ہیں اور جدید مسائل میں سے ایک اہم مسئلہ ڈراپ شپنگ کا ہے۔ چونکہ ڈراپ شپنگ کا کام بہت بڑے پیمانے پر اور بہت تیزی سے ہو رہا ہے اس لیے ڈراپ شپنگ کے متعلق شرعی نقطہ نظر کی وضاحت کی ضرورت ہے۔

ڈراپ شپنگ کیا ہے؟

ویسے تو ڈراپ شپنگ کا عمل کافی پرانہ ہے لیکن اس کا استعمال سب سے زیادہ اس دور میں شروع ہوا ہے۔ ڈراپ شپنگ ہوتی کیا چیز ہے؟ ایسی چیز کا بھیجنا جو بھیجنے والے کے پاس موجود نہیں ہے بلکہ بھیجنے والا کسی دوسرے آدمی سے اشتہار اٹھاتا ہے اور وہ اشتہار لوگوں تک پہنچاتا ہے اور جب آرڈر مل جاتا ہے تو جس آدمی کے پاس واقعی میں چیز موجود ہوتی ہے وہ اس کو کہتا ہے کہ آپ اس چیز کو اس آڈریس پر پہنچادیں۔² مثلاً ایک ڈراپ شپر (ڈراپ شپر وہ ہوتا ہے جو دوسروں کا اشتہار اٹھاتا ہے اور لوگوں تک آن لائن کسی طریقے سے پہنچاتا ہے) کسی کمپنی سے ایک پراڈکٹ کی اشتہار لیتا ہے اور وہ کمپنی کسی بھی چیز کی ہو سکتی ہے مثلاً کرکٹ کے چیزیں بنانے والی کمپنی ہے تو ڈراپ شپر ایک بیٹ کا اشتہار اٹھاتا ہے اور اس کو ایک آن لائن کسی بھی سٹور پر لگاتا ہے اور وہ سٹور امیزون، شوپی فائی یا اس کے علاوہ کوئی اور سٹور بھی ہو سکتا ہے تو اس اشتہار کو آن لائن سٹور پر ایک اور آدمی دیکھتا ہے جیسے ہم کلائنٹ کسٹمر کہتے ہیں، یعنی وہ اس چیز کو لینا والا ہوتا ہے تو کسٹمر اس چیز کے لیے آرڈر دیتا ہے آن لائن سٹور پر تو یہ آرڈر ڈراپ شپر کے پاس جاتا ہے (یعنی اس آدمی کے پاس جاتا ہے جس نے کسی اور کمپنی کی چیز کی اشتہار اپنی آن لائن سٹور پر لگائی ہے) اب ڈراپ شپر کیا کرتا ہے وہ اس آرڈر کو اس کمپنی کو بھیج دیتا ہے (یعنی اس کمپنی کو جو بیٹ بناتے ہیں) اور ساتھ میں اس کسٹمر کا آڈریس بھی اسے سیدھ کرتا ہے اور اس کمپنی کو کہتا ہے کہ اس چیز کو اس پتے پر پہنچادیں۔ تو اب وہ کمپنی وہ چیز جو اس نے بنائی ہے وہ اس کلائنٹ کو بھیج دیتا ہے۔ تو یہاں سوال پیدا ہوتا ہے کہ ڈراپ شپر کو اس چیز کا کیا فائدہ ہو۔ اس کو فائدہ یہ ہے کہ وہ چیز یعنی ہمارے مثال میں ۲۰۰ روپے کی ہے تو ڈراپ شپر اس کو اپنے آن لائن سٹور پر ۲۲۰ روپے لگاتا ہے تو کلائنٹ اس چیز کو ۲۲۰ روپے پر جب خرید لیتا ہے تو ڈراپ شپر اس کمپنی کو آرڈر دیتا ہے ۲۰۰ روپے پر کیونکہ وہ چیز ہے ۲۰۰ روپے کی تو کمپنی اس چیز کو کلائنٹ تک پہنچا دیتا ہے ۲۰۰ روپے میں تو اب درمیان میں جو ۲۰ روپے تھے وہ ڈراپ شپر کا منافع سمجھا جاتا ہے۔

نوٹ: اس صورت کی شرعی حیثیت بعد میں ذکر کی جائے گی۔

ڈراپ شپنگ کی تاریخ:

۱۹۵۰ سے ۱۹۷۰ تک

ڈراپ شپنگ کا جو نظریہ ہے یہ کافی پرانی ہے ۱۹۵۰ سے یہ کام شروع ہوا ہے مثلاً اس طرح ہوتا کہ کسٹمر کے آرڈر کو پورا کرنے کے لیے میل آرڈر کیٹلاک کا استعمال ہوتا تھا۔

² amazon.com، What is a drop shipping business model؟،(30/05/2023)
(https://sell.amazon.com/learn/what-is-dropshipping)

میل آرڈر کیٹلاگ کیا چیز ہے؟

میل آرڈر کیٹلاگ چھوٹے کتابچے تھے جو انہیں میل میں موصول ہوتے تھے جس میں متعدد اشیاء کی تشہیر کی جاتی تھی۔ اور اس میں یہ ہوتا کہ آپ فون کے ذریعے کیٹلاگ سے براہ راست اشیاء کا آرڈر لے سکتے تھیں۔ اور کمپنی کا کام یہ ہوتا کہ اس چیز کو آپ کے دروازے تک پہنچانا ان کی ذمہ داری ہوتی۔ اس وقت اس کام کو پورا کرنے کے لیے دو کمپنیاں سرگرم تھی JCPenney اور Sears اور اس وقت یہ کام ان کمپنیوں کے لیے بہت ہی کارآمد ثابت ہوا۔

۱۹۸۰ سے ۱۹۹۰ تک:

لیکن وقت بدلنے کے ساتھ ساتھ اس میں مشکلات آرہی تھیں کیونکہ کاروبار بڑھتا جا رہا تھا اور طریقہ وہی پرانہ استعمال ہوتا تھا تو ان کمپنیوں نے کوشش تیز کی کہ کیسے ہم اپنے کاروبار کو موثر طریقے سے چلائیں اور اس کام کو اور تیز کر دیں۔ تو سب سے پہلے انہوں نے یہ طریقہ اختیار کیا کہ بڑے بڑے گودام بنادیئے اور اس میں سامان کو ٹھاک کر دیا تاکہ آرڈر آنے پر وہ چیز ہمارے پاس موجود ہو اور باآسانی ہم کسٹمر کو وہ چیز پہنچا سکیں۔ اس کے بعد ان کمپنیوں نے ایسا کیا کہ ان کے گوداموں میں جو چیزیں تھی ان کی میل کیٹلاگ بنادیا اور اس میں ہر وہ چیز شامل کر دی اور ان کی قیمتیں جو ان کمپنیوں کے پاس ان کے گوداموں میں موجود ہوتی تھی۔ تو اس کا فائدہ کچھ اور کمپنیوں نے بھی اٹھالیا مثلاً (CompuCard) یہ ایک لبنانی کمپنی ہے اس نے ایسا کیا کہ ان گوداموں والوں کمپنیوں کا میل کیٹلاگ اٹھالیا اور لوگوں کو دینا شروع کیا جب کوئی کسٹمر آرڈر کرتا تو یہ لبنانی کمپنی والے اس گودام میں چلے جاتے اور ان سے وہی چیز خریدتے اور پھر گودام والے کہتے کہ اس چیز کو اس صارف کے پتے پر پہنچادیں، تو یہاں سے ڈارپ شپنگ کے کاروبار کی بنیاد پڑ گئی۔

۱۹۹۰ سے ۲۰۰۱ تک

پھر اس کے بعد ایک نیا دور شروع ہوا ۹۰ کی دہائی کے بعد جب انٹرنیٹ ٹیکنالوجی دنیا میں آگئی اور دینا ایک گلوبل ویلج بن گئی تو اس کے بعد ڈارپ شپنگ نے آن لائن کی صورت اختیار کر لی لیکن یہاں لوگوں کو اس بات پر قائل کرنا خاصہ مشکل تھا کہ آپ آن لائن خریداری کریں کیونکہ اپنی بنک اکاؤنٹ کی تفصیلات آن لائن دینا خطرے سے خالی نہیں تھا۔ لیکن وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ لوگوں میں تبدیلیاں آنا شروع ہو گئیں اور لوگ آن لائن کاروبار کی طرف آنے لگے۔ اس وقت دنیا میں دو ہی کمپنیوں نے ڈارپ شپنگ کا کاروبار سنبھالا ہوا تھا۔ Pets.com اور dot com اس میں سب سے زیادہ جس نے پیسے کمائے وہ Pets.com تھا جبکہ دوسرا ڈاٹ کام نے کچھ خاص فائدہ حاصل نہیں کیا۔

اس طرح یو ایس اے ڈارپ شپرز نے ڈارپ شپنگ کرتے وقت چیزوں میں نقصان اٹھانا تب شروع کیا جب شپنگ کی بڑھتی ہوئی مانگ کی وجہ سے وقت کے ساتھ بہت زیادہ مہنگا ہو گیا۔ اور 2001 تک، ان میں سے بہت سے اسٹور دیوالیہ ہو گئے کیونکہ وہ غیر پائیدار تھے فائدہ مند نہیں تھے۔ اور ڈاٹ کام کمپنی بھی اس وقت ڈوب گئی۔

اب اس وقت کئی کمپنیاں اور کئی اسٹور تباہ ہو گئے لیکن اس میں دو کمپنیاں ایسی تھی جو کہ اپنے حال میں ہی موجود تھیں شاید یہ اس کی قسمت کی بات ہو سکتی ہے۔ amazon.com اور eBay.com یہ کمپنیاں اپنی حال میں پھر بھی کام کرتے رہیں۔

Amazon.com اور eBay.com کا عروج:

ایمیزون اور ای بی نے انقلاب کیسے برپا کیا ان کا طریقہ یہ تھا کہ لوگ کس طرح آن لائن خرید و فروخت کر سکتے جس میں سب سے زیادہ آسانی ہو تو انہوں نے مندرجہ ذیل طریقہ اختیار کیا اور وہ سب سے کارآمد ثابت ہو۔

پہلے ہر چیز کے لیے خود ہی تشہیر کرنا ہوتا تھا۔ ایبیزون نے اس کو آسان کر دیا۔ آپ کو آن لائن اسٹور بنانے اور اس کی تشہیر کرنے کے ممکنہ، مہنگے عمل سے گزرنے کی ضرورت نہیں رہی۔ اب آپ اپنے آن لائن سٹور کو ان کی سائٹ پر درج کر سکتے ہیں اور وہ آپ کے لیے ٹریفک لایے گا یعنی آپ کے اشیاء لوگوں تک پہنچانا ایبیزون کا کام ہو گا اور اس چیز نے ایبیزون کو کامیاب کرنے میں ایک اہم کردار ادا کیا۔

چینی انقلاب ۲۰۱۰-۲۰۱۸:

2010 میں چینی انقلاب نے ڈراپ شپنگ کو ہمیشہ کے لیے تبدیل کر دیا مگر کیسے؟

پہلے وقت میں چینی ڈراپ شپرز کے ساتھ کام کرنا مشکل تھا تو اس وجہ سے زیادہ کاروبار USA میں ہوتا رہا، لیکن 2010 میں علی بابا نے Aliexpress جاری کیا۔ اس ویب سائٹ پر، ہر کوئی چینی مینوفیکچررز اور ڈراپ شپرز سے اشیاء خرید سکتے ہیں۔

اور یہ اتنا ہی آسان تھا جتنا کسی آن لائن اسٹور سے چیک آؤٹ کے ذریعے کوئی چیز خریدنا۔

اور چین نے ایک اور اہم کام یہ کیا کہ اس نے زبان اور ثقافتی رکاوٹوں کو دور کر دیا، اور پورے ڈراپ شپنگ عمل کو USA کے سپلائرز کے ساتھ کام کرنے سے کہیں زیادہ آسان بنا دیا۔ اور یہ آسان اور سستا بھی تھا۔

اس کے علاوہ، Shopify اس وقت میدان میں آیا، جس نے ایک ای کامرس اسٹور بنانا بہت آسان کر دیا۔ اور پھر 2015 میں، اوبرلو سامنے آیا، اوبرلو سامنے ایک Shopify ایپ ہے جو Shopify اسٹورز کو نیم خود کار Aliexpress سے ڈراپ شپنگ اسٹورز میں بدل دیتی ہے۔ یہ اتنا کامیاب رہا کہ 2017 میں Shopify نے ہی Oberlo خرید لیا، اور ایپ کو مزید مربوط کیا۔³

تو یہ ایک مختصر تاریخ ہے ڈراپ شپنگ کی کہ کس طرح آیا اور کس طرح کامیابی کا سفر عبور کیا اس کی تاریخ اپنے آپ میں ایک دلچسپ اور مطالعہ کرنے کا موضوع ہے۔

عملی صورتیں اور اس کی شرعی حیثیت:

نمبر ۱۔ ایک ڈراپ شپرنے ایک کمپنی کی کسی بھی پراڈکٹ کی اشتہار لے لیا اور اس کو اپنے آن لائن سٹور پر لگا دیا اس اشتہار کو ایک کسٹمر نے آن لائن سٹور مثلاً ایبیزون، دراز، شوپی فائی، پر دیکھ لیا اور اس کسٹمر نے ڈراپ شپ کو آرڈر دے دیا۔ ڈراپ شپرنے اس آرڈر اور اس کسٹمر کے آرڈر میں کو اس کمپنی کو آگے فاروٹ کر دیا جس نے وہ چیز بنائی ہے۔

مثلاً زید ایک ڈراپ شپر ہے جس کا آن لائن سٹور ہے اور وہ مثلاً بکر کے کمپنی کے چیزوں کی اشتہار کی تصویر اپنے سٹور پر فروخت کرنے کے لیے لگاتا ہے۔ یعنی چیز زید کی نہیں ہے بلکہ بکر کی ہے لیکن زید اس چیز کی قیمت میں اضافہ کر کے اپنے سٹور پر لگاتا ہے چیز ۲۰۰ روپے کی ہے لیکن زید نے اس کو ۲۲۰ کا لگا دیا اور جب آرڈر آ گیا تو اس نے وہ آرڈر بکر کو فاروٹ کر دیا کیونکہ چیز بکر کے پاس موجود ہے تو بکر نے اس آرڈر کے اوپر اس چیز کو بھیجا دیا ۲۰۰ روپے کے لیے لیکن زید نے کلائنٹ کسٹمر سے ۲۲۰ روپے لیے تھے تو یہی ۲۰ روپے زید کا منافع سمجھا جائے گا۔ تو اب اس صورت کی شرعی حیثیت کیا ہوگی کیونکہ چیز نہ زید کی ہے اور نہ زید کے پاس ہے پس صرف ایک تصویر ان کے پاس ہے اور اس چیز کے بدولت وہ اس چیز کو فروخت کرتا ہے ذیل میں اس کی شرعی حیثیت بیان ہوگی۔

شرعی حیثیت:

۱۔ شرعی حیثیت بیان کرنے سے پہلے دو اصول کا جاننا ضروری ہے۔

پہلا اصول: اگر کوئی چیز آپ کی ملکیت میں نہیں ہے تو کیا وہ اس چیز کا آگے فروخت کرنا جائز ہو گا یا نہیں۔

³ Wholesaled, The History of Drop shipping: Where Did it All Star (29/05/2023)

<https://www.wholesaled.com/the-history-of-dropshipping/>

دوسرا اصول: کوئی چیز ملکیت میں ہو لیکن اس پر ابھی تک قبضہ نہ کیا ہو تو اس کو آگے فروخت کرنا جائزہ ہے یا نہیں۔

خریداری سے پہلے آگے بیچنا (sale without ownership)

ناجائز صورت:

مندرجہ بالا ڈراپ شیپنگ کی صورت میں سب سے بڑا مسئلہ یہ ہے کہ ایک چیز کو بغیر ملکیت کے آگے بھیجا جا رہا ہے یعنی زید نے اس چیز کو خریدنے سے پہلے دوسرے آدمی کو فروخت کر دیا اور پھر مالک سے ڈیل کیا اور مالک کو کہا کہ اس چیز کو آگے کسٹمر کو بھیجا جائے تو یہاں چیز نہ تو زید کے ملکیت میں ہے اور نہ ہی اس نے قبضہ کی ہے تو اگر ایسے چیز کو فروخت کیا جائے جو آپ کی ملکیت میں نہیں تو اس کی حیثیت کیا ہوگی۔

حدیث میں آتا ہے حضرت حکیم بن حزام سے روایت ہے کہ:

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ قَالَ يَا رَسُولَ اللَّهِ يَا تَيْبِي الرَّجُلُ فَيُرِيدُ مِنِّي الْبَيْعَ لَيْسَ عِنْدِي أَفَأَبْتَاغُهُ لَهُ مِنْ السُّوقِ فَقَالَ لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ⁴

حضرت حکیم بن حزام سے مروی ہے کہ انہوں نے نبی کریم ﷺ کی خدمت میں عرض کیا: یا رسول اللہ میرے پاس بندہ آتا ہے جو مجھ سے ایسی چیز خریدنا چاہتا ہے جو میرے پاس موجود نہیں ہوتی کیا میں اسے بازار سے خرید کر دے دیا کروں؟ آپ ﷺ نے ارشاد فرمایا: ”وہ چیز مت بیچا کرو جو تمہارے پاس موجود نہ ہو۔“

جائز صورت:

اس کی جائز صورت یہ ہو سکتی ہے کہ ایسی صورت میں بیع کا معاملہ مشتری سے نہ کی جائے بلکہ مشتری سے بیع کا وعدہ کر لیا جائے۔⁵ مثلاً ہماری صورت میں ڈراپ شیپریہ وعدہ کرے کسٹمر سے کہ میں اس چیز کو خرید کر آپ کو بھیجوں گا اور کسٹمر یہ وعدہ کرے کہ اگر مطلوبہ صفت کے مطابق ہوا تو میں اسے خریدوں گا پھر جب عملاً وہ چیز آجائے تو ڈراپ شیپ کسٹمر کے ساتھ باقاعدہ معاملہ کر کے اس چیز کو فروخت کر دے۔

قبل القبض فروخت کرنا

دوسرا اصول: مثلاً ایک چیز تو ملکیت میں ہے لیکن اس نے قبضہ نہ کی ہو تو کیا ایسی چیز کا بیچنا جو ملکیت میں تو ہے لیکن اس پر قبضہ نہیں ہے تو کیا ایسے چیز کا فروخت کرنا جائز ہو گا یا نہیں؟

یہاں مثلاً یہ چیز تو ڈراپ شیپرنے خرید لیا کسٹمر سے ڈیل کرنے کے بعد تو یہ چیز اب اس کی ملکیت میں آگئی ہے لیکن اس نے قبضہ نہیں کیا اور کمپنی والے کو کہا کہ اس چیز کو کسٹمر کو فروخت کرو تو یہاں اس نے اس چیز پر قبضہ نہیں کیا تو یہاں ایک قباحت اور بھی آگئی ایک تو ملکیت سے پہلے ہی ڈیل کرنا دوسرا ملکیت میں آنے کے بعد اس چیز پر قبضہ کرنے سے پہلے اس کو فروخت کرنا۔

قبضے سے پہلے آگے بیچنا (sale without possession)

اس مسئلے کے بارے میں بھی حکیم بن حزام سے روایت ہے:

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ، قَالَ: قُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنِّي رَجُلٌ أَشْتَرِي بِيُوعًا فَمَا يَحِلُّ مِنْهَا وَمَا يَحْرُمُ؟ فَقَالَ: «يَا ابْنَ أُخِي إِذَا اشْتَرَيْتَ بَيْعًا فَلَا تَبِعْهُ حَتَّى تَقْبِضَهُ»⁶

⁴ سلیمان بن الأشعث ابوداود السجستانی الأزدي، سنن ابی داود، (بیروت: دار الفکر) جلد ۲، ص ۳۰۵

⁵ مفتی تقی عثمانی، فقہ المیوع علی مذاہب الاربعہ، (کراچی پاکستان: معارف القرآن کراچی۔ ۲۰۱۵) ج ۱، ص ۷۷

⁶ ابو محمد عبد اللہ بن علی بن الجارود النیسابوری، المنتقی من السنن المسندة (بیروت: مؤسسة الكتاب الثقافیة۔ 1408ھ) ج ۱، ص 154 ج ۲، ص ۲۰۲

حضرت حکیم بن حزامؓ سے مروی ہے کہا انہوں نے نبی کریم ﷺ کی خدمت میں عرض کیا: ”یا رسول اللہ میں کاروبار کرتا ہوں تو اس میں حلال و حرام کیا چیزیں ہیں؟“ آپ ﷺ نے فرمایا اے بھتیجے جب تم کوئی چیز خریدو تو اس وقت تک نہ بیچو جب تک اس پر قبضہ نہ کر لو“ یہاں اس بات کا سمجھنا بھی ضروری ہے کہ قبضہ کے شرعی اعتبار سے دو قسمیں ہیں:-

۱- حسی قبضہ: حسی قبضہ کا مطلب یہ ہوتا ہے خریدی ہوئی چیز حساً اور عملاً دونوں طور پر خریدار کے قبضے میں آجائے۔

۲- حکمی قبضہ: حکمی قبضہ کے مکمل ہونے کے لیے دو چیزوں کا ہونا ضروری ہے۔

الف- خرید ہوا مال فروخت کنندہ کے دیگر سامان سے الگ اور متعین ہو کہ یہ چیز فلاں آدمی کا ہے۔

ب:- خریدار کو خریدی ہوئی چیز اپنے استعمال میں لانے کی مکمل قدرت حاصل ہو اور اس کے ضمان میں آجائے۔

اگر ان دونوں صورتوں سے کوئی بھی صورت مکمل پایا جائے تو خریدی ہوئی چیز کو آگے فروخت کرنا جائز ہے ورنہ نہیں۔⁷

لیکن یہاں مندرجہ بالا جو صورت بیان ہوئی ہے ڈراپ شیپنگ کی اس میں سب سے پہلی قباحت یہ ہے کہ یہاں ڈائریکٹ ڈیل کی جاتی ہے ڈراپ شیپنگ کی طرف سے جبکہ چیز اس کے پاس ملکیت میں موجود نہیں ہے اور نہ ڈراپ شیپ اس میں کلائنٹ سے وعدہ کرتا ہے کہ میں اس چیز کو خریدنے کے بعد آپ کو بھیجوں گا بلکہ بغیر ملکیت کہ اس پر اس چیز کو فروخت کرتا ہے۔ تو ملکیت کے نہ آنے کی وجہ سے یہ صورت حرام ہو گیا اور یہاں قب بھی ضہ نہ حکمی ہے نہ حسی تو ان دونوں قباحتوں کی وجہ سے یہ صورت حرام ہے۔

اب چونکہ یہ وقت کی ضرورت ہے لاکھوں تعداد میں لوگ کاروبار کرتے ہیں تو لہذا یہ وقت کی ضرورت ہو تو اب ہم ان جائز صورتوں پر بحث کریں گے جو جائز ہے۔

جائز صورتیں:

اب چونکہ یہ کاروبار بین الاقوامی طور پر بھی ہوتا ہے اور ملکی طور پر بھی ہوتا ہے بین الاقوامی طور پر ایسا ہوتا ہے کہ ڈراپ شیپ پاکستان میں ہے اور اس کا سٹور موجود ہے ایمیزون یا کسی بھی ای کامرس پلیٹ فارم پر اور کلائنٹ لندن سے ہے تو یہ ڈراپ شیپ علی ایکسپریس کے واسطے سے اس کو چائنہ سے لندن بھیجوا دیتا ہے یہ بین الاقوامی صورت ہو گیا۔

ملکی سطح پر یہ وٹس ایپ یا اور کسی ہول سیل کے ذریعے سے ڈیل کرتا ہے اور جب ڈیل مکمل ہو جاتا ہے تو وہ چیز اس آدمی کو ڈراپ شیپنگ کے طور پر پہنچا دیتا ہے۔

اب یہاں دو قسم کے معاملات ہوتے ہیں ایک معاملہ ڈراپ شیپ اور کلائنٹ کا ہے اور دوسرا معاملہ ڈراپ شیپ اور چیز بنانے والے کمپنی کا ہے تو اب یہ دونوں معاملات کو شرعی طور پر دیکھنا ہے۔

پہلا معاملہ: یعنی ڈراپ شیپ اور کلائنٹ کا معاملہ تو سب سے پہلے اس معاملے کو درست کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو یہاں ہمارے سامنے دو قسم کے مسائل ہیں:

پہلا مسئلہ:

یہاں سب سے پہلے جو مسئلہ سامنے آتا ہے وہ یہ ہے کہ جس وقت ڈراپ شیپ کلائنٹ کو وہ اشتہار (AD) دے رہا تھا اس وقت وہ چیز ڈراپ شیپ کے ملکیت میں موجود نہیں تھی، اور اس طرح جس وقت ڈراپ شیپ کلائنٹ کے ساتھ ڈیل کر رہا تھا اس وقت بھی وہ چیز ڈراپ شیپ کے ملکیت میں موجود نہیں تھی۔

⁷ قرارت و توصیات مجمع الفقہ الاسلامی الدولی، ص: ۱۰۰، قرار رقم ۵۳ (۶/۲)

دوسرا مسئلہ:

یہاں دوسرا مسئلہ یہ ہے کہ جب ڈراپ شیئر نے کمپنی والے کو کہا کہ اس چیز کو کلائنٹ تک پہنچا دیا جائے اس وقت یہ چیز ڈراپ شیئر کے قبضے میں نہیں تھی، تو یہ دو مسئلے پہلے معاملے میں آجاتے ہیں، اب ان دونوں معاملے کو حل کرنا ضروری ہے تاکہ معاملہ درست ہو جائے۔

پہلے مسئلے کا حل: اس مسئلے کے حل کرنے کا طریقہ یہ ہے کہ ڈراپ شیئر کو چاہیے کہ وہ کلائنٹ کے ساتھ بات کریں کہ یہ جو میں آپ کو جس چیز کا اشتہار دیکھا رہا ہو یعنی یہ میرا اور آپ کا جو معاملہ ہو رہا ہے اس کو حتمی بیع نہیں سمجھا جائے گا بلکہ جب تم مجھے آڈر دو گے تو یہ میرے طرف سے بیع کا وعدہ ہے (اور بیع کے وعدے پر مندرجہ بالا بحث گزر چکی ہے) یعنی خرید و فروخت کا وعدہ ہے یعنی جب میں یہ چیز خریدوں گا اور اس پر قبضہ کروں گا اور جب میں یہ چیز آپ کو بھیجوں گا تب ہمارا حتمی بیع سمجھا جائے گا۔

اب اس کا طریقہ کار کیا ہوگا؟ تو طریقہ اس طرح ہو سکتا ہے کہ آپ کا یہ آن لائن معاملہ ہے جس چیز پر بھی ہو رہا ہے چاہے وٹس ایپ کے ذریعے سے یا فیس بک سے یا کسی بھی آن لائن سٹور پر تو کلائنٹ کے سامنے یہ بات واضح کر دیں کہ یہ چیز میں خریدوں گا پھر اس پر قبضہ کروں گا پھر آپ کو بھیجوں گا یعنی اب صرف یہ میرے طرف سے بیع کا وعدہ ہے تو اب چونکہ یہ معاملہ درست ہو گیا۔ اب ڈراپ شیئر اس کمپنی سے رابطہ کرے گا اور وہ چیز اس سے خریدے گا تو یہاں اب ڈراپ شیئر کو ملکیت حاصل ہوگی۔

دوسرے مسئلے کا حل:-

جہاں تک قبضہ کا مسئلہ ہے تو قبضہ اس طرح ہو سکتا ہے کہ ڈراپ شیئر یا تو خود جائے اور اس چیز پر قبضہ کر لے یا کسی اور سے کہ دے کہ آپ میرے لیے اس چیز پر قبضہ کریں اب یہ تھر ڈپارٹی ڈیلوری والا بھی ہو سکتا ہے یا اس کا دوست یا وکیل بھی ہو سکتا ہے۔ اب چونکہ ملکیت میں بھی آگئی قبضہ بھی مل گیا اب اس چیز کو کلائنٹ تک پہنچانا ہے یا تو وہ خود پہنچائے یا کسی ڈیلوری والا کے ذریعے سے پہنچائے یا ڈراپ شیئرنگ کمپنی سے کہے تو یہ چیز جب کلائنٹ تک پہنچ جائے گی اور کلائنٹ اس کو اپنے پاس رکھ لے تب حقیقی معاملہ ان دونوں کے مابین سمجھا جائے گا اور یہی حل ہے اس معاملے کا۔

لیکن اب چونکہ ڈراپ شیئرنگ بین الاقوامی بھی ہوتا ہے تو مندرجہ بالا صورت بین الاقوامی معاملہ میں حل کرنا انتہائی مشکل ہے جبکہ ملک کے اندر یہ صورت اختیار کی جاسکتی ہے اب ملک کے اندر بھی کسی جگہ یہ کام مشکل ہوگا اور کسی جگہ یہ کام آسان ہوگا۔

دوسرا معاملہ: ڈراپ شیئر اور چیز بنانے والے کمپنی کا معاملہ اب اس صورت کو بھی درست کرنا ضروری ہے کیونکہ یہاں بھی وہی دو مسائل ہیں کہ ملکیت سے پہلے چیز کو فروخت کیا جا رہا ہے اور اس طرح قبضے سے پہلے سامنے والے کلائنٹ کو حوالہ کیا جا رہا ہے۔ تو اس صورت کا حل کیا ہوگا۔

اس معاملے کا حل:

اس معاملے کا حل یہ بیان کیا جاتا ہے کہ اگر ڈراپ شیئر اشیاء بنانے والے کمپنی کا ملازم بن جائے اور کلائنٹ کو وہ چیز بطور مالک نہیں بلکہ بطور ملازم (چیز بنانے والے کمپنی کا) پہنچائیے تو یہاں نہ ملکیت والا مسئلہ ہوگا نہ قبضہ کا مسئلہ ہوگا۔

اس صورت کا طریقہ کار یہ ہوگا کہ ڈراپ شیئر اس کمپنی سے رابطہ کرے گا وہ رابطہ وہ میل پر بھی کر سکتا ہے یا کسی اور طریقے سے بھی۔

ڈراپ شیئر کمپنی والے سے کہے گا کہ میں آپ کے فلاں فلاں پر ڈاکٹ فروخت کرنا چاہتا ہوں اتنی اتنی قیمت میں قیمت بھی بتا دے گا مثلاً وہ پر ڈاکٹ ۱۰۰ ڈالر کی ہے اور ڈراپ شیئر نے کہا کہ میں اس چیز کو ۲۰۰ ڈالر پر فروخت کروں گا یعنی ۱۰۰ ڈالر آپ کے اور ۱۰۰ ڈالر میرے جو میں نے اس پر کمایا ہے وہ میرے ہوں گے یہ میرا اجرت ہوگی تو مطلب یہ ڈراپ شیئر اجیر مشترک بن جائے گا۔

اجیر مشترک کی تعریف:

اجیر مشترک اس کو کہتے ہیں جو اجرت کا مستحق اس وقت ہوتا ہے جب وہ کام کرے۔ فالملشترک من لا يستحق الاجرة حق يعمل كالصباغ و القصار پس اجیر مشترک وہ ہے جو اجرت کا مستحق نہیں ہوتا یہاں تک کہ کام کر دے جیسے رنگریز اور دھوبی۔ یعنی مطلب یہ ہے کہ وہ ایک وقت میں کئی لوگوں کا ملازم ہو سکتا ہے جیسے درزی وغیرہ تو اس کو اجیر مشترک کہتے ہیں۔

اس کی ایک دوسری صورت یہ بھی بن سکتی ہے کہ مثلاً ڈراپ شپر کہتا ہے کہ میں کمپنی والوں سے یہ نہیں گنوا سکتا کہ میں آپ کے کون کونسے پراڈکٹ فروخت کروں گا تو یہاں ڈراپ شپر یہ کر سکتا ہے کہ وہ اس کمپنی والے سے یہ کہے کہ آپ کے جتنے بھی پراڈکٹ ہے میں اس کو ۱۰۰ فیصد مہنگی داموں پر بھیج سکتا ہوں مثلاً آپ کے اشیاء میں کسی چیز کی قیمت ۱۰۰ ڈالر ہے اور ڈراپ شپر اس کو کہتا ہے کہ میں آپ کے اس ۱۰۰ ڈالر والی پراڈکٹ کو ۲۰۰ ڈالر پر فروخت کروں گا تو یہ کمائی میری اجرت ہوگی۔ یہ ضروری بھی نہیں کہ کمائی ۱۰۰ فیصد ہی ہو وہ کم بھی لگا سکتا ہے یعنی اس کا مطلب یہ ہے کہ اگر وہ ۲۰۰ ڈالر سے اس چیز کو کم پر فروخت کرے گا مثلاً ۱۷۰ ڈالر بھی ہو سکتا ہے تو کمائی یہاں ۷۰ ڈالر ہوگی لیکن اگر اس نے یہ چیز ۲۰۰ سے زیادہ پر فروخت کیا تو یہ زیادہ کمائی مالک کو دیا جائے گا کیونکہ یہ چیز اصل میں کمپنی کی ہے۔

اب جب یہ ڈراپ شپر ملازم بن جائے اور یہ آرڈر لے کسی بھی کلائنٹ سے تو اب یہ آرڈر وہ اپنے مالک کی طرف فاروڈ کرے گا اور مالک اس چیز کو کلائنٹ تک پہنچائے گا تو معاملہ درست ہوتا لیکن یہاں دو مسائل پیش آئیں گے، یعنی اب یہاں رسک کس کا ہے یعنی اگر وہ چیز ضائع ہوگئی تو ضمانت کس پر ہوگا۔

رسک کس کے ضمنہ ہوگا:

پہلی صورت: اگر چیز کمپنی نے خود کلائنٹ کو ڈیلور کی ہے تو یہاں سارا رسک کمپنی کے اوپر ہوگا ڈراپ شپر یا ملازم کے اوپر اس میں کوئی ضمانت نہیں ہوگا۔

دوسری صورت: دوسری صورت یہ بن سکتی ہے کہ ملازم یعنی ڈراپ شپر خود جائے اور کمپنی سے اس چیز کو لے اور اس پر قبضہ کرے اور پھر اس چیز کو کلائنٹ تک ڈیلور کر دے تو اب یہاں ضمانت، رسک کس پر ہوگا۔

ملازم پر ضمانت کب ہوگا۔

۱۔ اگر ملازم نے لاپرواہی اختیار کی۔ یعنی اس نے ایسی لاپرواہی اختیار کی کہ وہ چیز اس سے خراب ہوگی مثلاً اگر ایک چیز کی صحیح پیکنگ نہیں کی اور وہ چیز ٹوٹ گی تو اب ضمانت ملازم پر ہی آئے گا کیونکہ اس نے احتیاط نہیں کی۔ اگر اس نے یہ سارا معاملہ ٹھیک کیا ہے یعنی پیکنگ سب کچھ ٹھیک کیا ہے پھر بھی وہ چیز ہلاک ہوگی تو تب مالک پر ہی ضمانت آئے گا کہ ملازم پر۔

۲۔ عمومی احتیاط نہ کرنے پر ضمانت: ایک چیز کو ڈیلور کرنے کے لیے دو راستے ہیں اور ایک کے بارے میں یہ مشہور ہے کہ یہ راستہ محفوظ نہیں ہے اور ملازم نے اس چیز کو اسی راستے پر ڈیلور کر دیا اور چیز چوری ہوگئی تو اب ضمانت ملازم پر آئے گا کیونکہ اس نے عمومی احتیاط نہیں کی۔ لیکن اگر اس نے اس راستے سے ڈیلور کر دیا جو راستہ محفوظ تھا لیکن پھر بھی چوری ہوگی تو اب یہاں ضمانت مالک پر ہوگا کیونکہ ملازم نے احتیاط کی لیکن پھر بھی چیز چوری ہوگئی، ضمانت اس لیے مالک پر آئے گا کیونکہ وہ چیز اصل میں مالک کی ہے ڈراپ شپر کی نہیں اور ڈراپ شپر ایک ملازم ہے۔

حاصل بحث:

اس ساری تفصیل سے یہ بات معلوم ہوتی ہے کہ ڈراپ شپنگ ایک اچھا عمل ہے اور ایک جائز طریقہ ہے بزنس کرنے کا لیکن اس میں جو مسائل ہیں اس کا حل کرنا ضروری ہے اور ان کی جو صورتیں بنتی ہے اس کو شریعت کے ڈھانچے میں لانا ضروری ہے جس طرح اس مقالے

میں کچھ صورتوں پر تفصیلی بحث گزر چکی ہے اور یہ وہی صورتیں ہے جو بین الاقوامی اور ملکی سطح پر سب سے زیادہ اسی پر ہی عمل ہوتا ہے۔ یہ بات سمجھنا ضروری ہے کہ اس مقالے میں اس کی جائز حل جو بتایا گیا ہے ایسا نہیں ہے کہ صرف یہی حل اہل علم کی طرف سے بیان کیا جاتا ہے بلکہ اس کے علاوہ بھی علماء حضرات نے اس کا حل پیش کیا ہے لیکن یہاں اس مقالے میں جو صورتیں بیان کی گئی ہیں یہ آن لائن کاروبار اور ڈراپ شپنگ کے معاملے میں سب سے آسان اور ممکن صورتیں ہے۔