

Legitimacy of dropshipping from the perspective of Islamic economics

 **Abbas Yaghoobzadeh mojarad** / PhD student in Islamic Economics, Research Institute of the Seminary and University

yaghoobzadeh@rihu.ac.ir

Ahmad Ershad / Level 4 Researcher, Qom Seminary

ershadahmad1374@gmail.com

Received: 2025/04/20 - **Accepted:** 2025/08/16

Abstract

“Cash retail without inventory”, known as *Dropshipping*, is a new type of buying and selling model in which the seller sells goods without having inventory. In this article, we examine the legitimacy of this type of transaction from the perspective of Islamic jurisprudence using an analytical-jurisprudential method. For this type of transaction, there are several cases: partial sale, general sale with liability, and agency sale. Based on the findings of the research, in the case of partial sale in dropshipping, citing narrations such as " Don't sell anything you don't have.", three approaches are proposed: invalidating the sale in the case of lack of ownership of the sold item, applying it to a non-existent sale with the consent of the original owner, and permitting it if there is the power to deliver the goods. Carrying out this transaction as a general sale with a guarantee, in Cash and delivery at the moment, without the need to apply it to a previous sale, is permissible in Shiite jurisprudence; provided that the seller has the ability to deliver the sold item and transparency in the contracts is observed. However, the proposal to carry out this transaction based on a sale of agency, which has been put forward by Sunni scholars to correct it, is not fully consistent with the main nature of this type of transaction, which is based on a sale to the retailer himself.

Keywords: Cash retailing without inventory, Dropshipping, Retailing, Partial sale, General sale with a guarantee.

JEL classification: M31, M21, Z12.

مشروعیت کسب و کارهای خرده‌فروشی نقدی بدون موجودی انبار از منظر اقتصاد اسلامی

yaghoobzadeh@rihu.ac.ir

ershadahmad1374@gmail.com

عباس یعقوب‌زاده مجرد / دانشجوی دکتری اقتصاد اسلامی، پژوهشگاه حوزه و دانشگاه

احمد ارشاد/ دانش‌پژوه سطح ۴ حوزه علمیه قم

دریافت: ۱۴۰۴/۰۱/۳۱ - پذیرش: ۱۴۰۴/۰۵/۲۵

چکیده

«خرده‌فروشی نقدی بدون موجودی انبار»، موسوم به درآپ‌شیپینگ (dropshipping) نوعی مدل نوین خریدوفروش است که در آن فروشنده بدون داشتن موجودی انبار کالایی را می‌فروشد. در این مقاله با استفاده از روش تحلیلی - فقهی به بررسی مشروعیت این نوع معامله از منظر فقه اسلامی می‌پردازیم. برای این نوع معامله چند حالت بیع جزئی، بیع کلی فی‌الذمه و بیع وکالتی مطرح است. بر اساس یافته‌های تحقیق، در مورد خرده‌فروشی نقدی بدون موجودی انبار در حالت بیع جزئی معین، با استناد به روایاتی نظیر «لا تبع ما لیس عندک»، سه رویکرد بطلان بیع در صورت عدم ملکیت مبیع، تطبیق بر بیع فضولی با جلب رضایت مالک اصلی و جواز آن در صورت وجود قدرت بر تحویل کالا مطرح است. انجام این معامله به‌صورت بیع کلی فی‌الذمه، به‌صورت نقد و حال، بدون نیاز به تطبیق بر بیع سلف، در فقه شیعه جایز است؛ مشروط بر اینکه بایع توانایی تسلیم مبیع را داشته باشد و شفافیت در قراردادهای رعایت شود. اما پیشنهاد انجام این معامله بر اساس بیع وکالتی که از سوی اندیشمندان اهل سنت، جهت تصحیح آن، مطرح شده است، با ماهیت اصلی این نوع معامله که مبتنی بر بیع برای خود خرده‌فروش است، همخوانی کامل ندارد.

کلیدواژه‌ها: خرده‌فروشی نقدی بدون موجودی انبار، درآپ‌شیپینگ، خرده‌فروشی، بیع جزئی، بیع کلی فی‌الذمه.

طبقه‌بندی JEL: M31, M21, Z12

مقدمه

تکامل تجارت الکترونیک و پیشرفت‌های فناوری، امکان ایجاد و مدیریت کسب‌وکارهای آنلاین با سرمایه و زیرساخت‌های حداقلی را برای کارآفرینان فراهم کرده است. یکی از مدل‌های کسب‌وکاری که به‌عنوان راهی محبوب برای شروع یک کسب‌وکار آنلاین ظهور کرده، دراپ‌شیپینگ است. این مدل به خرده‌فروشان اجازه می‌دهد با تأمین‌کنندگان همکاری کنند که فرایند تکمیل سفارش را بر عهده دارند، و به این ترتیب خرده‌فروش می‌تواند روی بازاریابی و گسترش کسب‌وکار خود تمرکز کند (Koroljov, 2023).

دراپ‌شیپینگ یک روش خرده‌فروشی نقد است که در آن فروشگاه‌های آنلاین محصولات را بدون موجودی انبار می‌فروشند. هنگامی که مشتری سفارش می‌دهد، فروشگاه آن را به یک تأمین‌کننده دراپ‌شیپینگ ارسال می‌کند تا محصول را برای مشتری بفرستد (وبگاه Ecomcrew, ۲۰۲۳). دراپ‌شیپینگ یک مدل کارآمد برای انجام سفارش با سربار کم است؛ از این رو بسیاری از کسب‌وکارها دراپ‌شیپینگ را ترجیح می‌دهند؛ زیرا هزینه‌هایی مانند ذخیره‌سازی انبار و موجودی فروخته‌نشده را حذف می‌کند. تخمین زده می‌شود که دراپ‌شیپینگ سالانه بیش از ۳۷۰ میلیارد دلار فروش تجارت الکترونیک را دربر داشته باشد (Ferreira, 2025).

تأمین‌کنندگان دراپ‌شیپینگ سفارشات انجام‌شده مشتریان را که توسط خرده‌فروشان ثبت شده، مدیریت می‌کنند. آنها محصولات را تولید یا تهیه می‌کنند، آنها را ذخیره می‌کنند، آنها را برای حمل و نقل بسته‌بندی کرده و به آدرس مشتریان تحویل می‌دهند.

خرده‌فروشانی که از روش دراپ‌شیپینگ بهره می‌برند، شخص یا پلتفرمی هستند که محصولات را به مشتریان می‌فروشد؛ از این رو مسئولیت تعیین قیمت محصولات، جمع‌آوری پرداخت‌ها، از جمله مالیات و رعایت قوانین مربوط به کسب‌وکار به عهده آنان است؛ همچنین راه ارتباطی با مشتریان می‌باشند و هرگونه درخواست پشتیبانی مانند بازگشت و بازپرداخت کالاها را رسیدگی می‌کنند؛ از این رو اطلاعاتی که برای مشتریان در برگه‌های بسته‌بندی و فاکتورها ثبت می‌شود مربوط به آنان است، نه تأمین‌کنندگان دراپ‌شیپینگ.

برای روشن شدن بیشتر فرایند طی شده در معاملات دراپ‌شیپینگ لازم است روش انجام کار به‌صورت مرحله به مرحله تبیین گردد:

۱. خرده‌فروشی که به دنبال کسب‌وکار به روش دراپ‌شیپینگ است، ابتدا یک تأمین‌کننده دراپ‌شیپینگ را پیدا می‌کند که بتواند محصولاتی را که خرده‌فروش می‌خواهد بفروشد، تأمین نماید؛ پس از امضای توافق‌نامه، تأمین‌کننده دراپ‌شیپینگ، ذخیره‌سازی، بسته‌بندی و حمل و نقل خریدهای مشتریان را انجام می‌دهد.
۲. خرده‌فروش در مرحله بعد فروشگاه آنلاین خود را ایجاد می‌کند. این فروشگاه محصولات تأمین‌کننده دراپ‌شیپینگ را با قیمتی که توسط خرده‌فروش تعیین گردد، فهرست می‌کند.

۳. هنگامی که مشتری از فروشگاه بازدید می‌کند و سفارش می‌دهد، فرایند پرداخت به‌طور عادی انجام می‌شود و بعد از تأیید سفارش، منتظر تحویل کالا می‌ماند.

۴. هنگامی که مشتری هزینه سفارش را پرداخت می‌کند، جزئیات سفارش به تأمین‌کننده دراپ‌شیپینگ ارسال می‌شود.

۵. تأمین‌کننده دراپ‌شیپینگ سفارش را آماده کرده و مستقیماً برای مشتری ارسال می‌کند.

۶. مشتری محصول خود را از تأمین‌کننده دریافت می‌کند؛ درحالی که فروشگاه هرگونه نیاز به خدمات مشتری را انجام می‌دهد (Ferreira, 2025).

روش کسب‌وکاری دراپ‌شیپینگ برای آن دسته از کسب‌وکارها مفید است که در بهینه‌سازی موتورهای جست‌وجو یا بازاریابی رسانه‌های اجتماعی مهارت داشته باشند؛ همچنین در این روش، استراتژی کسب‌وکار بر ایجاد حجم فروش بالا متمرکز است، نه تمرکز بر یک برند خاص؛ ازاین‌رو به خلاف سایر مدل‌های خرده‌فروشی که فروشندگان، برندسازی را به محصولات، بسته‌بندی و ارتباطات خود اضافه می‌کنند تا یک تجربه برند ثابت را برای وفاداری به مشتریان ایجاد کنند، روش دراپ‌شیپینگ بر حجم فروش بالا متمرکز است.

روش دراپ‌شیپینگ به خاطر مزیت‌های زیادش مثل هزینه‌های کم راه‌اندازی، انتخاب گسترده‌ای از محصولات برای فروش و مقیاس‌پذیری، انعطاف‌پذیری و سادگی به یک مدل تجارت الکترونیک محبوب تبدیل شده است. ازآنجایی که در روش دراپ‌شیپینگ، موجودی در ابتدا وجود ندارد، به حداقل سرمایه‌گذاری اولیه نیاز دارد (Koroljov, 2023). کارآفرینان می‌توانند یک کسب‌وکار دراپ‌شیپینگ را با سرمایه اندک شروع کنند؛ زیرا نیازی به سرمایه‌گذاری در موجودی یا انبارداری ندارند. این مزیت به‌ویژه برای کارآفرینان تازه‌کار که ممکن است بودجه کافی برای سرمایه‌گذاری در موجودی خود نداشته باشند، جذاب است؛ درحالی که در روش سنتی انجام کسب‌وکار تجارت الکترونیک، خرده‌فروشان نیاز به سرمایه‌گذاری در محصولاتی دارند که قصد فروش آنها را دارند؛ همچنین ازآنجاکه تأمین‌کنندگان بخش زیادی از کار مربوط به تکمیل سفارش‌ها را بر عهده دارند، استفاده از تأمین‌کنندگان دراپ‌شیپینگ می‌تواند به رشد کسب‌وکار با نیاز به توجه کمتر و نیروی کار اضافی کمتر کمک کند. از طرف دیگر یک کسب‌وکار دراپ‌شیپینگ می‌تواند تقریباً از هر مکانی با اتصال به اینترنت اداره شود. تا زمانی که بتوانید به‌راحتی با تأمین‌کنندگان و مشتریان ارتباط برقرار کنید، می‌توانید کسب‌وکار خود را اداره و مدیریت کنید. مدیریت یک کسب‌وکار تجارت الکترونیک با فروش دراپ‌شیپینگ به‌طور قابل‌توجهی آسان‌تر می‌شود؛ زیرا کسب‌وکارها با محصولات فیزیکی سروکار ندارند. با پذیرش مدل دراپ‌شیپینگ، نیازی به مدیریت انبار یا انجام وظایفی مانند بسته‌بندی، ارسال، ردیابی، مدیریت موجودی، رسیدگی به مرجوعی‌ها و مدیریت سطوح موجودی نیست (Youderian & Hayes, 2013).

در مقابل، معایبی که برای روش دراپ‌شیپینگ ذکر شده است، حاشیه سود کم آن است. دسترسی به دراپ‌شیپینگ می‌تواند منجر به رقابت شدید شود و درنتیجه حاشیه سود کمتری ایجاد کند؛ زیرا کسب‌وکارها یکدیگر را تضعیف

می‌کنند (Regan, 2023). مشکل دیگر آن است که دراپ‌شیپینگ، خرده‌فروشان را در معرض تغییرات ناگهانی در دسترس بودن محصول قرار می‌دهد؛ زیرا با تأمین‌کنندگانی که سفارشات چندین خرده‌فروش را انجام می‌دهند، سطح موجودی می‌تواند به‌طور غیرمنتظره‌ای نوسان پیدا کند. البته دراپ‌شیپینگ در بسیاری از موارد زمانی که موجودی تأمین‌کننده به صفر می‌رسد، گزینه‌هایی را در اختیار قرار می‌دهند. برای مثال به‌طور خودکار محصولی را که فروخته شده، حذف شده یا برچسب «فروخته شده» برای آن تنظیم می‌شود (Koroljov, 2023). اما سخت‌ترین چالشی که دراپ‌شیپینگ با آن روبه‌رو است، پیچیدگی‌های حمل و نقل است. اگر مشتری سه کالا را از سه تأمین‌کننده مختلف سفارش دهد، باید هزینه‌های حمل و نقل و مالیات جداگانه، برای هر کدام محاسبه شود؛ همچنین اقلام نیز ممکن است در زمان‌های مختلف به دست مشتریان برسد (Ferreira, 2025).

پیشینه پژوهش

در سال‌های اخیر، با گسترش مدل‌های نوین تجارت الکترونیک مانند دراپ‌شیپینگ، پژوهش‌های متعددی به بررسی ابعاد فقهی و حقوقی این نوع معاملات پرداخته‌اند که البته همه آنها مبتنی بر فقه اهل سنت است. اسنیاتی و عبدالله (۲۰۲۱) در مقاله «رویکرد مقاصدی اسلامی در مورد شیوه‌های دراپ‌شیپینگ»، این مدل را از منظر بیع و کالتی تحلیل کرده‌اند. آنها بیان می‌کنند که دراپ‌شیپر به‌عنوان واسطه عمل می‌کند و بدون مالکیت کالا، محصولات تأمین‌کننده را می‌فروشد. این پژوهش اگرچه چارچوبی برای تصحیح معاملات دراپ‌شیپینگ از طریق وکالت ارائه می‌دهد، اما با ماهیت اصلی این مدل که معمولاً مبتنی بر بیع برای خود فروشنده است، همخوانی کامل ندارد.

نوو ریفاعی و دیگران (۲۰۲۲) در مطالعه‌ای با عنوان «سیستم دراپ‌شیپینگ در بازارها طبق فتوای شورای ملی شریعت (DSN)»، به این موضوع توجه کرده‌اند. آنها استدلال می‌کنند که اگر طرفین معامله پیش از انجام دراپ‌شیپینگ از خطرات احتمالی آگاه باشند و بر اساس تمایل داوطلبانه و بدون اجبار توافق کنند، این معاملات از منظر قواعد عمومی فقهی معتبر هستند. این پژوهش بر اهمیت شفافیت و توافق دو جانبه در کاهش ابهامات فقهی تأکید دارد، اما کمتر به تحلیل روایات خاص یا تفکیک بیع جزئی و کلی پرداخته است.

اهلیسان و دیگران (۲۰۲۴) نیز در مقاله‌ای با عنوان «بررسی حقوق اسلامی سیستم دراپ‌شیپینگ»، این مدل را از منظر شریعت بررسی کرده‌اند. آنها معتقدند دراپ‌شیپینگ تا زمانی جایز است که شروط اساسی معامله مانند مشروعیت موضوع، توافق صریح و تعیین نرخ مشخص رعایت شود. این پژوهش به مسئله غرر پرداخته و نشان داده است که با تضمین در دسترس بودن کالا و شفافیت در ارتباطات میان دراپ‌شیپرها، تأمین‌کنندگان و مصرف‌کنندگان، می‌توان این مخاطرات را کاهش داد. با این حال، این مطالعه بیشتر بر جنبه‌های عملی تمرکز دارد و تحلیل عمیق روایات فقهی را کمتر مورد توجه قرار داده است.

همچنین شهناز (۲۰۱۶)، ابراهیم خان (۲۰۲۲) و فراز آدم (بی تا) ضمن بررسی مشروعیت معاملات دراپ شیپینگ، بیع کلی نقدی آن را باطل دانسته و استفاد از بیع سلف را به عنوان راه جایگزین پیشنهاد داده اند. البته این اظهارات و فتاوی مبتنی بر فقه اهل سنت می باشد.

در مجموع، مطالعات پیشین اگرچه جنبه هایی از دراپ شیپینگ را از منظر فقهی و حقوقی روشن کرده اند، اما کمتر به تفکیک دقیق انواع بیع (جزئی و کلی) و تحلیل عمیق روایات فقهی در این زمینه پرداخته اند. هرچند مبانی فقهی شیعه نسبت به بیع کلی و جزئی و ابعاد آن، روشنگری نموده، اما به طور خاص و تطبیق بر مسئله دراپ شیپینگ تا کنون پژوهش مستقلی صورت نگرفته است. پژوهش حاضر با تمرکز بر این شکاف ها، به تحلیل جامع معاملات دراپ شیپینگ از منظر فقه شیعه، با تأکید بر تفکیک بیع جزئی - کلی و همچنین بیع برای خود یا بیع وکالتی، زمینه مقایسه دیدگاه های فقهی را فراهم نموده است تا چارچوبی شرعی و کاربردی برای این مسئله ارائه دهد.

صورت بندی فقهی مرتبط با روش خرده فروشی دراپ شیپینگ

از آنجا که معاملات مرتبط با کسب و کارهای دراپ شیپینگ نسبتاً جدید هستند، لازم است حالات مختلف آن از منظر فقهی بررسی شود تا مشخص گردد کدام یک از آموزه های فقهی در این نوع قراردادها تطبیق می شود.

۱. بیع کالا توسط خرده فروشی برای خودش

همان طور که در توضیحات دراپ شیپینگ گذشت، پلتفرم خرده فروشی کالاهای نمایش داده شده را از طرف خودش و برای خودش به مشتریان می فروشد. بعد از دریافت ثمن، کالا را از عمده فروشان یا همان تأمین کنندگان دراپ شیپینگ به قیمت کمتر خریداری می کند و در اختیار مشتری قرار می دهد. همان طور که روشن است بیع کالا در پلتفرم خرده فروشی از طرف پلتفرم و برای خودش است.

برای آنکه بتوان حالات مختلف این بیع را بررسی نمود، لازم است این بیع از حیث جزئی و کلی بودن مبیع، تفکیک گردد. توضیح آنکه گاهی پلتفرم، مبیع را به لحاظ تعیین یافته آن می فروشد؛ به این معنا که فلان کالای مشخص در خارج را می فروشد که از آن تعبیر به مبیع شخصی می شود؛ زیرا چنانچه عین معین و شخصی منحصرأ مقصود طرفین عقد در تملیک و تملک واقع شود، بیع جزئی است، اما گاهی موارد پلتفرم، مبیع را به لحاظ توصیفات دقیق آن می فروشد؛ به این معنا که یک کالای کلی با فلان مشخصات و توصیفات دقیق را می فروشد که از آن تعبیر به مبیع کلی می شود؛ زیرا هرگاه مبیع از قابلیت انطباق بر مصادیق متعدد برخوردار بوده و این افراد به نحو علی البدل موضوع عقد قرار گیرند، بیع کلی است (جعفری لنگرودی، ۱۳۴۶، ص ۵۷۴). از آنجایی که این دو حالت در نوع استدلال هایی که در مسئله می شود، اثرگذار خواهند بود، هر کدام به طور مجزا بررسی می گردد.

۱-۱. بیع کالا به صورت جزئی

فراز آدم معتقد است چنانچه پلتفرم خرده فروشی مبیع جزئی و مشخص را به مشتریان بفروشد و سپس آن را از

عمده‌فروشان تهیه نمایند، از نظر فقهی اشکال دارد و چنین بیعی صحیح نیست (Adam; Shahnawaz, 2016; khan, 2020). استدلال اول آن است که احتمال عدم تحویل در این گونه بیع زیاد است و احتمالاً باعث اختلاف می‌شود. هنگامی که چیزی را قبل از مالکیت آن می‌فروشید، سطح بالایی از نااطمینانی هم در مورد کالا و هم در مورد بدهی وجود دارد؛ زیرا احتمال اینکه چنین فروشی منجر به اختلاف شود، زیاد است. استدلال دوم نیز تمسک به مناهای نبوی است که حکیم بن حزام به نقل از پیامبر ﷺ می‌گوید: «لا تبع ما لیس عندک» (ابن حنبل، ۱۴۲۱ق، ج ۲۴، ص ۲۸). بر اساس این روایت، مالی را که در ملکیت نیست، نمی‌توان فروخت. البته این روایت در منابع شیعی نیز یافت می‌شود. موثق سلیمان بن صالح می‌گوید امام صادق ﷺ فرمود: «نَهَى رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَنْ سَلْفٍ وَبَيْعٍ - وَعَنْ بَيْعٍ فِي بَيْعٍ وَعَنْ بَيْعٍ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ - وَعَنْ رَيْحٍ مَا لَمْ يُضْمَنْ» (حر عاملی، ۱۴۰۹ق، ج ۱۸، ص ۳۷). همچنین در روایت دیگری نیز آمده است: «عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده عن النبي ﷺ أنه قال لا طلاق إلا فيما تملكه ولا بيع إلا فيما تملكه» (ابن ابی‌جمهور، ۱۴۰۵ق، ج ۳، ص ۲۰۵) که البته سند معتبری ندارد. در توقیع صحیح امام حسن عسگری ﷺ به صفار نیز آمده است: «لا يجوز بيع ما ليس يملك» (حر عاملی، ۱۴۰۹ق، ج ۱۷، ص ۳۳۹).

حال شیخ انصاری این روایات را مستفیض دانسته و از حیث سندی به آن اشکالی نکرده است (انصاری، ۱۴۳۶ق، ج ۳، ص ۳۶۵). برخی دیگر از علما نیز معتقدند فقره‌های تعبیر «لا طلاق إلا فی ملک، لا بیع إلا فی ملک، لا عتق إلا فی ملک»، چه به صورت انفرادی و چه به صورت مجموعی، در روایات زیادی منعکس شده است و به اصطلاح دارای تواتر اجمالی است؛ به این معنا که از بین این روایات، حداقل یکی از آنها قطعاً صادر شده و این طور نیست که همه آنها باطل باشند. در این صورت از آنجایی که همه گزاره‌های این تعبیر در وجه ملکیت اشتراک دارند، در صورت پذیرش یکی از این روایات، می‌توان فقره‌های دیگر را نیز ثابت دانست. بنابراین از نظر سندی می‌توان آن را تصحیح نمود (فاضل لنگرانی، ۱۳۹۳).

اما اشکال دیگر در مورد مدلول این روایات می‌باشد. دو احتمال جدی در مدلول آن قابل طرح است: احتمال اول آن است که تعبیر «لا تبع ما لیس عندک» نهی می‌کند از آنچه در نزد انسان نیست. نهی ظهور در ارشاد دارد، یعنی ارشاد به فساد معامله است؛ زیرا وقتی نهی به یکی از شرایط صحت معامله مرتبط است، ظهور اولیه آن ارشاد به فساد خواهد بود. پس روایت دلالت دارد بر آنچه ملک انسان نیست، بیعش صحیح نمی‌باشد. شیخ انصاری معتقد است مراد از موصول «ما» در تعبیر «ما لیس عندک»، عین شخصیه است. از آنجایی که بر جواز مبیع کلی، اجماع و نص وجود دارد، قاعدتاً منظور از «لا تبع ما لیس عندک»، آن عین شخصیه معینه خارجیه است که در ملک نباشد (انصاری، ۱۴۳۶ق، ج ۳، ص ۳۶۵). خود کلمه «عندک» نیز می‌تواند قرینه باشد بر اینکه منظور از بیع در روایت، بیع لنفسه و بیع برای خودش باشد (فاضل لنگرانی، ۱۳۹۳). شیخ انصاری می‌فرماید نهی از مال معینی که در ملکیت نیست به دو گونه قابل تصویر است: تصویر اول آن است که مراد از بیع مجرد انشا باشد؛ به این معنا که شخص حق ندارد چیز

معین و جزئی که در ملک او نیست و در ملکیت دیگری قرار دارد، برای خودش انشای بیع کند و چنین بیعی باطل است (انصاری، ۱۴۳۶ق، ج ۳، ص ۳۶۵). طبق این تصویر، معامله دراپ‌شیپینگ در مبيع جزئی معین از اساس باطل است؛ اما تصویر دوم همان بیان علامه حلی است که می‌فرماید:

چنانچه کسی چیز معین و جزئی که در ملکیتش نیست، اول به مشتری بفروشد، مثلاً یک خانه معین خارجی را که مالک هم دارد، اول به مشتری بفروشد و بعد خودش از مالک بخرد، چنین بیعی باطل است، به خاطر غرر و همچنین نهی پیامبر ﷺ؛ چراکه ممکن است صاحب‌خانه نخواهد خانه خود را به هر دلیلی بفروشد (حلی، ۱۴۱۴ق، ج ۱۰، ص ۱۵).

طبق معنای علامه حلی، بطلان بیع به این معناست که به‌صرف انشای بیع، انتقال مال به مشتری رخ نمی‌دهد، اما چنانچه بعداً رضایت مشتری به آن ملحق گردد، بیع می‌تواند صحیح شود، نه آنکه اصل انشای بیع از اساس باطل باشد. در این صورت ملکیت شرط فروش بیع جزئی نیست، بلکه می‌تواند شی جزئی خارج از ملکیت را بفروشد و بعداً رضایت مالک را به آن ملحق نماید؛ از این رو طبق این تصویر، معاملات دراپ‌شیپینگ مثل بیع فضولی خواهد بود که انشای آن صحیح است، ولی برای نفوذ و تأثیر، نیاز به اجازه مالک اصلی خواهد داشت.

اما احتمال دوم از روایت آن است که «لیس عندک» به معنای قدرت بر تسلیم و تسلط بر شیء باشد؛ از این رو بیعی که تحت قدرت بایع نیست و قابلیت تسلیم مبيع را ندارد، باطل شمرده می‌شود؛ زیرا قدرت بر تسلیم، از شروط صحت معامله می‌باشد (موسوی خمینی، ۱۴۲۱ق، ج ۲، ص ۱۷۶).

با توجه به طرح احتمال دوم، مدلول روایت نمی‌تواند شرط ملکیت در مبيع جزئی را اثبات نماید، بلکه چنانچه مبيع جزئی ولو در ملکیت بایع نباشد، ولی قدرت بر تسلیم آن به مشتری وجود داشته باشد، بیع آن صحیح خواهد بود. بنابراین معاملات دراپ‌شیپینگ در خصوص مبيع جزئی معین، چنانچه قدرت بر تسلیم آن عرفاً وجود داشته باشد صحیح خواهد بود.

بنابر احتمالاتی که مطرح گردید بطلان انشای بیع جزئی معین دراپ‌شیپینگ، محل خدشه است؛ از این رو چنانچه ذیل بیع فضولی تعریف گردد، نیاز به اجازه مالک اصلی دارد. همچنین اگر مدلول روایت مورد بحث، حمل بر قدرت تسلیم کالا برای مشتری گردد، در این حالت اگر چنین قدرتی عرفاً برای تسلیم آن کالای خاص، وجود داشته باشد، می‌توان بیع دراپ‌شیپینگ در خصوص مبيع جزئی را تصحیح نمود.

۱-۲. بیع کالا به‌صورت کلی فی‌الذمه

اگر کالای که در پلتفرم خرده‌فروشی فروخته می‌شود، به‌صورت کلی فی‌الذمه باشد؛ بدین معنا که پلتفرم کالای معین خارجی را نمی‌فروشد، بلکه با نمایش مشخصات کالا متعهد می‌گردد کالایی با اوصاف دقیق مشخص شده، به مشتری تحویل دهد و درحقیقت تحویل کالایی را با مشخصات دقیق آن بر ذمه می‌گیرد. نکته‌ای که باید دقت شود آن است که این یک بیع نقد محسوب می‌شود؛ یعنی پلتفرم خرده‌فروشی متعهد می‌گردد در مقابل دریافت ثمن، کالا را در قالب بیع نقد به مشتری تحویل دهد که البته متناسب با هر کالایی ممکن است تحویل آن نیاز به زمان داشته باشد.

برخی از اندیشمندان مسلمان معتقدند چنین بیعی صحیح نیست (Adam; Shahnawaz, 2016; Khan, 2020). از دیدگاه آنان روایت نبوی «لا تبع ما لیس عندک» شامل بیع کلی نیز می‌شود و چنین معامله‌ای باطل خواهد بود. علاوه بر آن چنین بیعی دارای غرر است و نااطمینانی در آن قابل قبول شرع نیست. البته آنان برای تصحیح این بیع، راه‌حل جایگزینی ارائه نموده‌اند. به‌عنوان مثال شهناز (۲۰۱۶) معتقد است اگر بتوان نااطمینانی را به نوعی از بین برد و تحویل کالا تقریباً تضمین شود، می‌توان به یک روش مجاز برای انجام تجارت دست یافت. جایگزین منطبق با شریعت برای این شکل از دراپ‌شیپینگ، انجام معامله از طریق بیع سلف است. در سلف، خرده‌فروش پس از دریافت ثمن، کالا را از عمده‌فروش خریداری می‌کند و سپس او را نماینده خود می‌کند تا کالا را به مشتری تحویل دهد. این فرایند روان و یکپارچه نیازمند مجموعه‌ای از حقوق مصرف‌کننده است تا از مشتریان در برابر کلاهبرداری و شیوه‌های بد تجاری محافظت کند. به همین دلیل، روش دراپ‌شیپینگ کسب و کار، تا زمانی که شرایط سلف برآورده شود و اقلام فروخته‌شده برای خرید و فروش حلال باشد، در شریعت جایز خواهد بود. شرایط لازم برای تصحیح بیع سلف عبارت است از:

۱. کالای فروخته‌شده باید با جزئیات قابل توصیف باشد، به‌طوری که کالا از موارد مشابه خود در همان دسته قابل تشخیص باشد. به‌طور مشابه، تمام عواملی که بر قیمت آن تأثیر می‌گذارند، باید بیان شوند؛

۲. مقادیر باید بیان شود؛

۳. تاریخ تحویل و همچنین آدرس دریافت باید مشخص و توافق شود؛

۴. پس از روشن شدن جزئیات فوق، قیمت باید به نتیجه برسد؛

۵. کالا باید به‌طور معمول در تاریخ تحویل قابل دستیابی باشد و به شانس بستگی نداشته باشد؛

۶. کالا باید به‌صورت کلی فروخته شود. به‌عنوان مثال این تلفن همراه با شماره سریال XYZ قابل قبول نیست؛ چراکه جزئی و مشخص شده است. بنابراین باید برای محصولی باشد که تعداد زیادی از آن در نوع خود وجود دارد؛

۷. قیمت کالا باید در زمان توافق به‌طور کامل پرداخت شود و نمی‌توان آن را به تأخیر انداخت (Shahnawaz, 2016).

این شرایط، زمانی که به‌درستی اعمال شود، دو دلیل اصلی ممنوعیت فروش قبل از مالکیت، یعنی ابهام در مورد کالا و مالکیت را از بین می‌برد (Novi Rifa'i et al, 2022; Ahlisan et al, 2024).

به نظر می‌رسد اشکالی که به بیع کلی دراپ‌شیپینگ وارد شده است، قابل قبول نباشد؛ زیرا اولاً همان‌طور که قبلاً مطرح گردید، روایت نبوی «لا تبع ما لیس عندک» در مورد مبیع جزئی مشخص است و مبیع کلی را دربر نمی‌گیرد؛ زیرا چنانچه مدلول روایت آن باشد که کالایی در ملک تو نیست، آن را نفروش، در این صورت مبیع کلی فی‌الذمه قبل از بیع اساساً در ملکیت کسی نیست تا بخواهد بیع آن ممنوع باشد؛ به این معنا که اصلاً قبل از معامله تعبیر «لیس عندک» برای آن معنا ندارد و به تعبیر فنی سالبه به انتفای موضوع است (فاضل لنکرانی، ۱۳۹۳)؛ ثانیاً احتمال کنایه بودن روایت از شرط قدرت بر تسلیم کالا نیز شرط ملکیت را برای بیع کنار می‌زند؛ ثالثاً تصریح آموزه‌های فقهی بر جواز بیع مبیع کلی به‌صورت حال است. روایت صحیحۀ عبدالرحمن بن حجاج بدین صورت است:

مُحَمَّدُ بْنُ الْحَسَنِ بِإِسْنَادِهِ عَنِ الْحُسَيْنِ بْنِ سَعِيدٍ عَنْ صَفْوَانَ عَنْ إِسْحَاقَ بْنِ عَمَّارٍ وَعَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ الْحَجَّاجِ جَمِيعاً قَالَ: سَأَلْتُ أَبَا عَبْدِ اللَّهِ عليه السلام عَنِ الرَّجُلِ يَشْتَرِي الطَّعَامَ مِنَ الرَّجُلِ لَيْسَ عِنْدَهُ فَيَشْتَرِي مِنْهُ خَلاً قَالَ لَيْسَ بِهِ بَأْسٌ قُلْتُ إِنَّهُمْ يَفْسِدُونَهُ عِنْدَنَا قَالَ وَأَيُّ شَيْءٍ يَقُولُونَ فِي السَّلَامِ قُلْتُ لَا يَرَوْنَ بِهِ بَأْساً يَقُولُونَ هَذَا إِلَى أَجَلٍ فَإِذَا كَانَ إِلَى غَيْرِ أَجَلٍ وَلَيْسَ عِنْدَ صَاحِبِهِ فَلَا يَصْلُحُ فَقَالَ فَإِذَا لَمْ يَكُنْ إِلَى أَجَلٍ كَانَ أَجُودَ ثُمَّ قَالَ لَا بَأْسَ أَنْ يَشْتَرِيَ الطَّعَامَ وَلَيْسَ هُوَ عِنْدَ صَاحِبِهِ (وإلى أجل فقال) لَا يُسَمَّى لَهُ أَجَلاً إِلَّا أَنْ يَكُونَ بَيْعاً لَا يُوْجَدُ مِثْلُ الْعَنْبِ وَالْبَطِيخِ وَشَبِهُهُ فِي غَيْرِ زَمَانِهِ فَلَا يَنْبَغِي شِرَاءَ ذَلِكَ خَلاً (حر عاملی، ۱۴۰۹ق، ج ۱۸، ص ۴۶)؛

اسحاق بن عمار و عبدالرحمن بن حجاج از امام صادق عليه السلام نقل می کنند که در مورد شخصی سؤالی پرسیدیم که مشتری طعامی را از فروشنده ای می خرد که آن فروشنده آن طعام را ندارد و آن را حالاً می خرد، نه زمان دار. امام عليه السلام فرمودند عیبی ندارد. راوی می گوید عرض کردم فقها (فقهای اهل سنت) می گویند این بیع باطل است. امام عليه السلام فرمود: آنها در مورد بیع سلف چه می گویند؟ گفتم: بیع سلف را صحیح می دانند؛ زیرا در «سلف» زمان اخذ شده است، اما در معامله نقدی اگر چیزی را بفروشد که نزد او نیست، این بیع صحیح نیست. امام عليه السلام فرمود: بیع نقد نسبت به سلف که زمان دار است، بهتر است. سپس فرمودند: چنانچه طعامی را که نزد او نیست، به صورت نقد یا به صورت سلف بفروشد، هر دو صحیح است. چنانچه مبیع از کالاهایی باشد که فقط در زمان خاصی یافت می شود، در این صورت نمی توان آن را به صورت نقد فروخت، بلکه باید به صورت سلف باشد.

مطابق مدلول این صحیح، چنانچه معامله به صورت کلی فی الذمه منعقد گردد ولو که کالا نزد شخص موجود نباشد، ولی همین که بایع عرفاً بتواند آن را تهیه کند، آن معامله صحیح خواهد بود؛ از این رو برای تصحیح بیع کلی دراپ شپینگ نیازی به بیع سلف نیست، بلکه مبیع کلی به صورت حال نیز می تواند مورد بیع قرار گیرد. بنابراین نیازی به رعایت شرایط سخت بیع سلف نیست و می توان با شرایط کمتری این بیع را تصحیح نمود. البته چنانچه مبیع از کالاهایی باشد که در آن فصل یا زمان، قابل دسترسی نیست، در این صورت باید از بیع سلف استفاده نمود. بنابراین لازم است پلتفرم خرده فروشی بر اساس کالاهایی که قصد فروش آن را دارد، از جهت در دسترس بودن و تهیه کالا، به طور شفاف عمل کند و در قوانین مربوط به کسب و کار خود نیز به کلی بودن مبیع اشاره نماید تا روش انجام کار کاملاً شفاف و شرعی باشد.

۲. بیع کالا توسط خرده فروش به وکالت

برخی از اندیشمندان اسلامی معتقدند از طریق وکالت می توان فرایند معاملاتی دراپ شپینگ را تصحیح نمود. بدین صورت که پلتفرم خرده فروشی به عنوان یک واسطه در بیع عمل کند. درحقیقت خرده فروش واسطه بین مشتری و تأمین کننده کالا می شود؛ از این رو خرده فروش کالا برای خودش نمی فروشد، بلکه درحقیقت بیع به صورت وکالتی محقق می شود (Asniati & Abdullah, 2021). بیع وکالتی در مسئله مورد نظر، به دو صورت ممکن است:

۲-۱. وکالت از تأمین کنندگان دراپ شپینگ

ممکن است پلتفرم خرده فروشی وکیل در فروش برای تأمین کننده دراپ شپینگ باشد. بدین گونه تأمین کننده

دراپ‌شیپینگ، خرده‌فروش را وکیل می‌کند تا کالاها را تولیدی یا تجاری آنان را به فروش برساند. در این حالت هزینه حمل و نقل کالا، علی‌القاعده دیگر به عهده پلتفرم نخواهد بود. پلتفرم خرده‌فروشی فقط نماینده صاحبان کالا است و با یک کارخانه یا یک فروشگاه عمده‌فروشی موافقت می‌کند کالای آنان را در سایت خود به نمایش بگذارد و از طرف آنها بفروشد؛ از این رو به ازای این کار، حق الوکالتی (کارمزدی) از صاحب کالا می‌گیرد. هنگامی که فروش به پایان رسید، او از صاحب کالا درخواست می‌کند که کالا را مستقیماً برای خریدار ارسال کند (khan, ۲۰۲۰). پلتفرم خرده‌فروشی قرارداد فروش را مستقیماً با مشتری انجام می‌دهد؛ زیرا او وکیل و نماینده صاحب کالا است و طوری رفتار می‌کند که گویی خودش مالک کالا می‌باشد.

۲-۲. وکالت از مشتریان

حالت دیگری که تصویر آن ممکن است، آن است که پلتفرم خرده‌فروشی وکیل مشتریان برای خرید کالا باشد. در این حالت پلتفرم خرده‌فروشی به مشتری [درخواست‌کننده کالا] اطلاع می‌دهد که پلتفرم مالک کالای نمایش داده‌شده در سایت نیست و او کالا را از صاحبان آن برای مشتری خواهد آورد. در این حالت پلتفرم فقط یک کارگزار است و حق دارد در ازای تلاش برای آوردن کالا حق الوکالت (کارمزد) دریافت کند. در این صورت، او به‌عنوان نماینده مجاز مشتری که کالا را مطالبه می‌کند، کشگری دارد. بعد از خرید کالا، از فروشنده درخواست می‌کند که کالا را مستقیماً برای مشتری ارسال نماید. اقدام از طرف شخص دیگری به ازای پرداخت هزینه جایز است، اما پلتفرم باید هزینه و کارمزد خود را برای مشتری تعیین کند.

هرچند بیع وکالتی به هر دو نوع آن صحیح می‌باشد، اما به نظر می‌رسد فرایند واقعی و کارکرد اصلی دراپ‌شیپینگ بیع وکالتی نیست، بلکه خرید و فروش از طرف پلتفرم و برای خودش صورت می‌گیرد و ایده اصلی کسب و کار دراپ‌شیپینگ بر همین پایه استوار است، همان‌طور که در مقدمه توضیح و تبیین آن گذشت. با توجه به اینکه فقهای اهل سنت بیع کلی به صورت حال و نقدی را محل اشکال می‌دانند، برای تصحیح این قرارداد به بیع وکالتی و سلف روی آورده‌اند؛ درحالی‌که چنین بیعی طبق آموزه‌های فقهی شیعی، مورد قبول همه فقهای شیعه است و تنها کافی است قدرت بر تحویل کالا برای بایع مقدور باشد و بتواند کالا را تهیه کرده و در اختیار مشتری قرار دهد. در غیر این صورت مشتری با خیال تعذر تسلیم می‌تواند بیع را فسخ نماید (جوادی آملی، ۱۳۹۳).

نتیجه‌گیری

معاملات دراپ‌شیپینگ نوعی خرده‌فروشی نقد بدون موجودی انبار است که می‌توان آن را در چارچوب قواعد و اصول فقه اسلامی تحلیل و صورت‌بندی کرد. در حالت بیع جزئی معین، هرچند برخی روایات مانند «لا تبع ما لیس عندک» به ظاهر بر لزوم ملکیت مبیع پیش از بیع دلالت دارند و انشای بیع را در این حالت باطل می‌داند، اما با توجه به تحلیل‌های دیگر از مدلول این روایات، دو رویکرد دیگر قابل طرح است: نخست، تحت بیع فضولی با جلب رضایت مالک اصلی،

صحت بیع تکمیل شود و دوم، مدلول روایت ناظر به لزوم شرط قدرت بر تحویل مبیع باشد؛ از این رو دراپ‌شیپینگ در مبیع جزئی معین با لحاظ شرایطی مانند قدرت بر تسلیم یا تنفیذ مالک اصلی، می‌تواند از منظر فقهی جایز شمرده شود. در مورد بیع کلی فی‌الذمه، تحلیل‌ها نشان داد که این نوع بیع در چارچوب فقه شیعه به‌صورت نقد و حال، بدون نیاز به تطبیق بر بیع سلف، جایز است؛ مشروط بر آنکه بایع عرفاً توانایی تسلیم مبیع را داشته باشد و شفافیت لازم در مشخصات کالا و شرایط معامله رعایت شود. روایات و اجماع فقها نیز بر جواز چنین بیعی صحه می‌گذارند و نیازی به تحمیل شرایط سخت‌گیرانه بیع سلف نیست. باین حال، در مواردی که مبیع از کالاهای کمیاب یا فصلی است، استفاده از قالب بیع سلف می‌تواند راه‌حلی شرعی و منطبق با احتیاط باشد.

در خصوص بیع وکالتی، هرچند این روش از منظر فقهی صحیح و قابل اجراست و می‌تواند به‌عنوان یک الگوی جایگزین برای تصحیح معاملات دراپ‌شیپینگ مطرح شود، اما کارکرد اصلی این کسب‌وکار عموماً بر پایه بیع برای خود خرده‌فروش استوار است، نه وکالت؛ از این رو تطبیق مدل وکالتی بر دراپ‌شیپینگ ممکن است با ماهیت واقعی این کسب‌وکار همخوانی کامل نداشته باشد.

در نهایت، معاملات دراپ‌شیپینگ از منظر فقه شیعه، با رعایت شروطی نظیر شفافیت در قراردادهای، قدرت بر تسلیم و پرهیز از غرر، به‌صورت بیع کلی حال و نقدی، قابل تصحیح و اجرا هستند. پیشنهاد می‌شود پلتفرم‌های خرده‌فروشی دراپ‌شیپینگ با تنظیم قراردادهای شفاف و مطابق با مبانی فقهی، ضمن جلب اعتماد مشتریان، از بروز اختلافات احتمالی پیشگیری کنند.

منابع

- ابن ابی‌جمهور، محمد بن زیدالدین (۱۴۰۵ق). *عوالی اللتالی العزیزیه فی الأحادیث الدینیّه*. قم: دار سیدالشهداء.
- ابن حنبل، احمد (۱۴۲۱ق). *مسند الامام/احمد بن حنبل*. بیروت: مؤسسه الرساله.
- انصاری، مرتضی (۱۴۳۶ق). *کتاب المکاسب*. قم: مجمع فکر الاسلامی.
- جعفری لنگرودی، محمدجعفر (۱۳۴۶). *ترمینولوژی حقوق*. تهران: ابن‌سینا.
- جوادی آملی، عبدالله (۱۳۹۳). درس خارج فقه. در: www.eshia.ir/feqh/archive/text/javadi/feqh/93
- حر عاملی، محمد بن حسن (۱۴۰۹ق). *وسائل الشیعه*. قم: مؤسسه آل‌ال‌بیت.
- حلی، حسن بن یوسف (۱۴۱۴ق). *تذکره الفقهاء*. قم: مؤسسه آل‌ال‌بیت.
- فاضل لنکرانی، محمدجواد (۱۳۹۳). درس خارج فقه. در: fazellankarani.com
- موسوی خمینی، سیدروح الله (۱۴۲۱ق). *کتاب البیع*. تهران: مؤسسه تنظیم و نشر آثار امام خمینی.
- Adam, Faraz (-), Is dropshipping permissible? <https://darulfiqh.com/what-is-the-ruling-of-buffets-since-the-purchased-items-at-the-time-of-transacting-are-unknown-2/>.
- Ahlisan, Muzakkir (2024). Islamic Law Review of the Dropshipping System. *Journal of Family Law and Islamic Court*, 2(1), 12-24.
- Asniati & Muhammad Wahyuddin Abdullah (2021). Islamic Maqashid Approach on Dropshipping Practices. *International Journal of Research-GRANTHAALAYAH*, 9(1), 150-157.
- Ferreira, Corey (2025). <https://www.shopify.com/blog/what-is-dropshipping>.
- How to dropship on Amazon [2023 Ultimate Guide] (2023) EcomCrew. Available at: <https://www.ecomcrew.com/amazon-dropshipping/> (Accessed: 29 May 2023).
- Khan, Ibrahim (2020). Is Dropshipping/Drop Servicing Halal? <https://forum.islamicfinanceguru.com>.
- Koroljov, Mark (2023). E-commerce: Dropshipping business model, Laurea University of Applied Sciences.
- Novi Rifa'I, Mohammad (2022). Dropship System on Marketplaces According to The Fatwa of The National Sharia Council (DSN) (Case Study on Slave Second's Instagram Online Store), 1 st International Conference on Islamic Economics and Business.
- Regan, B. (2023) Dropshipping: Does it actually work? (pros + cons), The BigCommerce Blog. Available at: <https://www.bigcommerce.com/blog/dropshipping/#dropshipping-for-beginners-faqs> (Accessed: 29 May 2023).
- Shahnawaz, Mahmud (2016). <https://ilmfeed.com/dropshipping-permissible-islam/>.
- Youderian, A. and Hayes, M. (2013). Understanding dropshipping. in the ultimate guide to dropshipping. First. Raleigh, NC: Lulu Publishing Services.