

আজও পুঁজিবাদী অর্থব্যবস্থা ও রোমান-বৃটিশ আইন দ্বারা এদেশের ব্যবসা-বাণিজ্য, বিনিয়োগ ও কর্মসংস্থান নিয়ন্ত্রিত। এই প্রতিকূল অবস্থার কথা বিবেচনায় রেখেই বলা যায়, সূদ বর্জন ও উচ্ছেদের জন্য যেমন একদিকে চাই ঈমানের জোর ও সূদের নানামুখী ধ্বংসাত্মক কুফল সম্বন্ধে যথাযথ জ্ঞান, অন্যদিকে তেমনি চাই সুচিন্তিত ও সুপরিকল্পিত পদক্ষেপ। সূদ উচ্ছেদ ও বর্জনের কৌশল হিসাবে যেসব উপায়ের আলোচনা করা হয়েছে সেগুলিই শেষ কথা নয়, আরও উপযুক্ত পথ বা কৌশল উদ্ভাবিত হ'তে পারে। কিন্তু কাগজের পাতাতেই এসব কৌশল আবদ্ধ থাকলে কোন সুফল আসবে না। বরং বাস্তবায়নযোগ্য একটি এ্যাকশন প্ল্যান রচনা করে সেই অনুযায়ী ধীর অথচ দৃঢ়ভাবে এগিয়ে গেলে আল্লাহর সাহায্য প্রাপ্তিরও আশা করা যায়।

বস্তুতঃ অর্থনীতি সূদবিহীন হ'লে বিনিয়োগের জন্য যেমন অর্থের অব্যাহত চাহিদা থাকবে তেমনি সঞ্চয়েরও সন্ধ্যাবহার হবে। এর ফলে নতুন নতুন কল-কারখানা স্থাপন ও ব্যবসা-বাণিজ্য সম্প্রসারণের মাধ্যমে অধিক উৎপাদন, কর্মসংস্থান ও সম্পদের সুখম বণ্টন ঘটবে। প্রতিযোগিতা বৃদ্ধি পাবে। একচেটিয়া কারবার হ্রাস পাবে। অতি মুনাফার সুযোগ ও সমাজ স্বার্থবিরোধী বিনিয়োগ বন্ধ হবে। এই সমস্ত উদ্দেশ্য সাধন ও বড় ধরনের শোষণের পথ বন্ধ করে দেওয়ার জন্যই ইসলাম সূদকে হারাম বা অবৈধ ঘোষণা করেছে। বস্তুতঃ যুলুম ও বঞ্চনার অবসান ঘটাতে হ'লে তার উৎসকেই সমূলে বিনাশ করতে হবে। সেটাই বৈজ্ঞানিক পন্থা। মহাগ্রন্থ আল-কুরআনে ইরশাদ হয়েছে, 'নাছরুম মিনাল্লাহি ওয়া ফাতহুন ক্বারীব'। তবে সেজন্য নিজেদের যোগ্য করে গড়ে তুলতে হবে। এক অর্থে সূদ উচ্ছেদ একটি জিহাদ। তাই এজন্য যেকোন ত্যাগ স্বীকারে প্রস্তুত থাকতে হবে। তবেই সূদের ভয়াবহ যুলুম হ'তে মানবতা মুক্তি পাবে। হালাল রিযিক প্রাপ্তির মাধ্যমে দো'আ কবুলের বদৌলতে আল্লাহর সাহায্য ও ক্ষমা লাভের সুযোগ হবে। একই সাথে ইহলৌকিক কল্যাণের পাশাপাশি পারলৌকিক সাফল্যও নিশ্চিত হবে।

মাশ্টি লেভেল মার্কেটিং প্রসঙ্গ জিজিএন

* {আমাদের অনুরোধে এটি মাসিক আত-তাহরীক, রাজশাহী, অক্টোবর ২০০০ সংখ্যায় প্রকাশিত মাননীয় লেখকের একটি পৃথক প্রবন্ধ। সেসময়ে দেশে গজিয়ে ওঠা এম,এল,এম. ব্যবসা প্রতিষ্ঠান 'জিজিএন' ও 'নিউওয়ে বাংলাদেশ (প্রাঃ) লিমিটেড' সম্পর্কে এটি তাঁর একটি অনবদ্য রচনা। আলোচ্য বইয়ের বিষয়বস্তুর সাথে প্রবন্ধটি সাদৃশ্যপূর্ণ হওয়ায় পাঠকদের উদ্দেশ্যে এখানে এটি সংযুক্ত করা হ'ল। -প্রকাশক}

সম্প্রতি বিভিন্ন জাতীয় দৈনিকে 'গ্লোবাল গার্ডিয়ান নেটওয়ার্ক' (জিজিএন) নামের একটি প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে বিস্তারিত লেখালেখি হচ্ছে। জিজিএন এবং এর সহযোগী প্রতিষ্ঠান 'নিউওয়ে বাংলাদেশ (প্রাঃ) লিমিটেড' সম্পর্কে প্রতারণার গুরুতর অভিযোগ উত্থাপিত হয়েছে। দৈনিক জনকণ্ঠ (৯, ১২, ১৭, ১৯ ও ২০শে সেপ্টেম্বর ২০০০), দৈনিক মানবজমিন (৫ই সেপ্টেম্বর, ২০০০), ইনকিলাব (৯ই সেপ্টেম্বর ২০০০), দৈনিক মুক্তকণ্ঠ (১৫ই সেপ্টেম্বর, ২০০০) প্রভৃতি পত্রিকায় এদের কার্যকলাপ সম্বন্ধে দীর্ঘ প্রতিবেদন প্রকাশিত হয়েছে। এই প্রেক্ষিতে এদের সম্বন্ধে সন্দেহ ও প্রশ্নের উদ্বেগ হওয়া স্বাভাবিক। বিভিন্ন সূত্র হ'তে এই প্রতিষ্ঠান দু'টি সম্বন্ধে যা জানা গেছে এবং এদের নিজেদের প্রচারিত লিফলেট ও হ্যাণ্ডআউট হ'তে যা উপলব্ধি করা গেছে, তা থেকে সন্দেহাতীতভাবে বলা যায় যে, জিজিএন ও তার সহযোগী প্রতিষ্ঠানটি জোরেশোরে এদেশে তাদের কাজ চালিয়ে যাচ্ছে। কিন্তু এদের কৌশল এতই 'ফুলপ্রুফ' এবং গাণিতিকভাবে বিশুদ্ধ যে, এরা প্রচারিত ব্যক্তি বা ব্যক্তিবর্গের ধরাছোঁয়ার বাইরেই রয়ে যাবে।

জিজিএন ও তার সহযোগী প্রতিষ্ঠান নিউওয়ে যে গাণিতিক পদ্ধতি ব্যবহার করছে তাদের ব্যবসার উদ্দেশ্যে একে বলা হয় 'বাইনারি পদ্ধতি'। এই পদ্ধতির 'ডুপ্লিকেশন অব টু' তত্ত্ব অনুসারে একজন হ'তে দু'জন এই দু'জনের প্রত্যেকেই আবার দু'জন এমনিভাবে চক্রাকারে বা গুণপদ্ধিতে এরা সংখ্যা বৃদ্ধি করেই যেতে থাকে। গাণিতিকভাবেই এই সংখ্যা অসীম হ'তে পারে বা হওয়া সম্ভব। এই পদ্ধতির উপর নির্ভর করেই তারা নেটওয়ার্ক ব্যবসা চালিয়ে যাচ্ছে। প্রসঙ্গতঃ উল্লেখ্য যে, শ্রীলংকান বংশোদ্ভূত বর্তমান কানাডার নাগরিক মিঃ নবরত্ন শ্রী নারায়ণা খাসার স্বত্বাধিকারীতে প্রতিষ্ঠিত জিজিএন বাংলাদেশে কাজ শুরু করে ১৯৯৯ সালের মার্চ মাস হ'তে। এদের প্রধান

কার্যালয় ঢাকার গুলশান দেখানো হ'লেও বাণিজ্যিক কার্যক্রম পরিচালিত হচ্ছে বনানীর একটি বাড়ী থেকে।

নেটওয়ার্ক ব্যবসা কমিশনভিত্তিক হয়ে থাকে। প্রথমে একজন ক্রেতা নির্দিষ্ট একটি অংকের পণ্যসামগ্রী ক্রয় করে, যা পণ্যের আসল মূল্যের চাইতে হয় অনেকগুণ অধিক। শর্ত থাকে যে, এই ক্রেতা কমিশন পাবে। কোম্পানী যে বেশী পরিমাণ অর্থ পূর্বেই আদায় করে রেখেছিল সেই অর্থ হ'তেই এই কমিশন দিয়ে থাকে। প্রথম জন কোম্পানীর এজেন্ট বা পরিবেশক হিসাবে যে দু'জনকে সংগ্রহ করেছিল তাদের প্রত্যেকেই এখন নিজেরা এজেন্ট বা পরিবেশক হিসাবে দু'জন করে নতুন ক্রেতা সংগ্রহ করবে। এক্ষেত্রে প্রথম জনের মত এই নতুন দুই এজেন্টও কমিশন পাবার হকদার হবে। এবারে নতুন যে চারজন ক্রেতা হয়েছে তারা নিজেরা এজেন্ট হিসাবে প্রত্যেকে দু'জন করে নতুন ক্রেতা সংগ্রহ করবে। ফলে ঐ চারজন তখন কমিশন পাবে। এভাবেই এজেন্ট ক্রেতার সংখ্যা বৃদ্ধি পেতে থাকবে। কোথায় গিয়ে এই সংখ্যা থামবে তা কেউ জানে না।

অবশ্য প্রথম ক্রেতাই যদি এজেন্ট হ'তে ব্যর্থ হয়, অর্থাৎ নতুন দু'জন ক্রেতা সংগ্রহ করতে না পারে, তাহ'লে তার কমিশন পাওয়ার আশা নেই। এক্ষেত্রে তার ব্যবসাও যেমন এখানেই শেষ, তেমনি তার প্রদত্ত পুরো টাকাটাই কোম্পানী অবলীলাক্রমে হাতিয়ে নেয়। অথচ সে এর বিরুদ্ধে প্রতিকার চেয়ে কোন আইনানুগ পদক্ষেপই নিতে পারে না। কারণ সে জেনে বুঝেই এই ফাঁদে পা রেখেছিল। সাহিত্যের ভাষায় একেই বলে 'আমি জেনে শুনে বিষ করেছি পান'। অনুরূপভাবে প্রথম ক্রেতা এজেন্ট হ'তে পারলেও তার শিকার নতুন দুই ক্রেতা যদি এজেন্ট হ'তে না পারে তাহ'লে তারাও একইভাবে প্রতারিত হবে।

এই নেটওয়ার্ক পদ্ধতিতে এমন একটা সময় আসবে, যখন আর এজেন্ট হওয়া সম্ভব হবে না। অর্থাৎ নতুন ক্রেতা পাওয়া যাবে না। তখন প্রান্তিক লোকটি নিশ্চিতভাবেই প্রতারিত হবে এবং এ রকম চূড়ান্তভাবে প্রতারিত লোকের সংখ্যা হবে লক্ষ লক্ষ। এদের মধ্যে বেশীর ভাগ লোকই হবে বেকার ও শিক্ষিত যুবক-যুবতী।

জিজিএন ও তার বাংলাদেশী সহযোগী নিউওয়ে (প্রাঃ) লিঃ-এর কার্যকলাপের অন্তর্নিহিত ক্রটি ও প্রতারণাগুলো আরও বিশদ বিশ্লেষণের দাবী রাখে। নীচে এ বিষয়ে আলোকপাত করা হ'ল।

(১) প্রতিষ্ঠান দু'টি তাদের পণ্যের যে প্যাকেজ বিক্রি করছে তার মোট মূল্য টাকা ৭,৫০০/=। এর মধ্যে তারা টাকা ৩,৫০০/= লাভ করছে বলে নিজেরাই দাবী করছে। প্রসঙ্গতঃ উল্লেখ্য যে, তাদের বিক্রিতব্য পণ্যটি আস্ত জাঁতিকভাবে স্বীকৃত কোন ব্রাণ্ডের নয়। সুতরাং এর প্রকৃত গুণাগুণ ও মূল্য যাচাই করা যেমন অসম্ভব, তেমনি ঐ দ্রব্যটির সুবাদে কোম্পানী কত মুনাফা করছে তাও জানা অসম্ভব। যা হোক যিনি বা যারা চড়া মূল্যের ঐ প্যাকেজটি কিনছেন, তিনি বাহ্য দৃষ্টিতে চড়ামূল্যে কিনতে স্বীকৃত হওয়ার ফলে এই লেনদেন বা ব্যবসা শরী'আহর দৃষ্টিতে জায়েয মনে হ'লেও তিনি প্রকৃতপক্ষে জেনেশুনেই প্রতারিত হচ্ছেন এবং প্রতারিত হয়েও প্যাকেজটি ক্রয় করছেন এই আশাতে যে, তিনি যদি তারই মত আরও দু'জন গ্রাহক বা ক্রেতা ম্যানেজ করতে পারেন তাহ'লে অন্ততঃ তার নিজের দেওয়া অতিরিক্ত ১৮০০/= টাকা ফেরত পাওয়া সম্ভব হবে।

এটা অনেকটা ঈশপের সেই লেজকাটা শিয়ালের গল্পের মত, যার নিজের লেজ কাটা যাওয়ার পর তার সহযোগী অন্যদেরও লেজ কাটতে প্রলুব্ধ করেছিল। এক্ষেত্রে প্রথম ক্রেতা বা এজেন্ট এবং তার নতুন দুই শিকারের প্রত্যেকেই এই একই প্রতারণাপূর্ণ কাজ আরও দু'জন করে গ্রাহক সৃষ্টির মাধ্যমে সম্প্রসারণের চেষ্টা অব্যাহত রাখবে। তারা এটা এজেন্সি করবে যে, এর ফলে প্রথম এজেন্টের প্রথম দুই গ্রাহকের প্রত্যেকেই আবার টাকা ১৮০০/= করে ফেরত পাবে এবং প্রথম এজেন্ট নিজে ফেরত পাবে টাকা ২৪০০/=। মনে রাখা দরকার যে, এদের প্রত্যেকেই প্যাকেজটি কেনার সময় অতিরিক্ত টাকা ৩৫০০/= করে প্রদান করেছিল। সেই অর্থ হ'তেই এই 'মুনাফা' বা 'কমিশন' দেওয়া হচ্ছে। মাছের তেলে মাছ ভাজার এ যেমন এক চমৎকার উদাহরণ, তেমনি লোভের টোপ ফেলে চাতুর্যপূর্ণ প্রতারণারও এক অনন্য নযীর।

(২) কোম্পানী দু'টি টাকা ৭৫০০/= মূল্যের প্যাকেজের পণ্যের মধ্যে সার্ভিস চার্জ, সিকিউরিটি ও বিতরণের জন্য টাকা ৩৫০০/= (৪৩.৬৭%) ধার্য করেছে। অর্থাৎ মূল পণ্যটির দাম প্যাকেজ মূল্যের ৫৩.৩৩% বা টাকা ৪,০০০/= মাত্র। পরবর্তীতে গ্রাহক/এজেন্ট/পরিবেশক হয়ে গেলে সে এর বিপরীতে টাকা ৬০০/= ফেরত পেতে পারে, যদি নতুন দু'জন গ্রাহক ম্যানেজ করতে পারে। নাহ'লে সে কিছুই ফেরত পাবে না। এক্ষেত্রে পুরো টাকাটাই কোম্পানী হজম করে ফেলবে।

(৩) কোন কোম্পানী পণ্য বিক্রয়ের জন্য সাধারণতঃ সার্ভিস চার্জ দাবী করে না। এক্ষেত্রিশেষে, বিশেষতঃ যন্ত্রপাতি বসানো ও চালু করার কাজে এ ধরনের চার্জ দাবী করলেও তা মূল্যের ২% হ'তে ২.৫% এর বেশী হয় না। উপরন্তু সার্ভিস চার্জ যদি দাবী করাই হয়, তাহ'লে পণ্য বা সেবা বিতরণের জন্যে পুনরায় বিতরণ বা ডিস্ট্রিবিউশন চার্জ নেবার নিয়ম নেই। অথচ এরা সেই গর্হিত কাজটিই করছে।

(৪) সিকিউরিটি বাবদ গৃহীত অর্থ সব সময়েই মূল ক্রেতাকে ফেরত দেওয়া হয়। এক্ষেত্রে আলোচ্য কোম্পানী দু'টি মূল ক্রেতাকে ঐ অর্থ বা তার কিয়দংশ ফেরত দেবে না, যদি না তিনি পরবর্তীতে এজেন্ট বা পরিবেশক হ'তে পারেন। এভাবে সিকিউরিটির নামে গৃহীত অর্থ আত্মসাৎ নিঃসন্দেহে যুলুম এবং ক্রেতাকে শোষণ করা ছাড়া আর কিছুই নয়।

(৫) কোম্পানী দু'টি স্টেপ ১-এ লাভ করে টাকা ৩৫০০/=। কিন্তু গ্রাহককে লাভের কোন অংশ ফেরত দেবার বিধি নেই। তবে ঐ গ্রাহক যদি স্টেপ ২-এ এজেন্ট বা পরিবেশক হন, তাহ'লে তাকে অবশ্যই তিনটি প্যাকেজ বিক্রি করতে হবে এবং তিনি ঐ তিনটি প্যাকেজ হ'তে প্রতিটির জন্য টাকা ৬০০/= হারে মোট টাকা ১,৮০০/= ফেরত পাবেন। এক্ষেত্রে কোম্পানীর নীট মুনাফা থাকবে টাকা ৮,৭০০/=। নিঃসন্দেহে এটা বড় ধরনের প্রতারণা।

(৬) কোম্পানী হিসাব অনুসারে স্টেপ ১১-তে গ্রাহক পরিবেশককে ৮০% হারে মুনাফা দেবার কথা। অর্থাৎ তাদের দাবী অনুসারে তারা প্যাকেজ পিছু মাত্র টাকা ৭০০/= মুনাফা রাখবে। এক্ষেত্রেও তাদের মুনাফার শতকরা হার দাঁড়াচ্ছে ১৭.৫%। অবশ্য এর পূর্বেই তারা বিরাট অংকের মুনাফা করে

নিয়েছে। স্টেপ ১-এ তারা কাউকে কোন মুনাফা দেয়নি, স্টেপ ২-এ মাত্র টাকা ৬০০/= মুনাফা দিয়েছে এবং স্টেপ ৩-এ টাকা ১১১৪/= প্রদান করেছে। এই প্রক্রিয়ায় এজেন্ট/পরিবেশকের প্রাপ্য মুনাফার হার তখনই ক্রমাগত বেশী হ'তে থাকবে যখন একই ব্যক্তির তত্ত্বাবধানে ও তারই আওতায় ক্রেতার সংখ্যা ধাপে ধাপে বৃদ্ধি পাবে। ধাপ বা স্টেপ যত কম হবে কোম্পানীর মুনাফা তত বেশী হবে। ধাপ বাড়তে পারলে তবেই না ব্যক্তির/এজেন্টের/পরিবেশকের মুনাফা বৃদ্ধির সম্ভাবনা থাকে।

(৭) কোম্পানীর ঘোষিত নীতি অনুসারে কোন এজেন্ট/পরিবেশক একাধারে ৫১১ জন গ্রাহক তৈরী করতে পারলে তবেই ৭৩.৪০% হারে মুনাফা দাবী করতে পারেন। মনে রাখতে হবে, একই ব্যক্তির তত্ত্বাবধানে ও স্বাক্ষরে এটা হ'তে হবে। কোন একজন গ্রাহকও কোন স্টেপ ধাপ ডিঙিয়ে যেতে বা সিঁড়ি ভাঙতে পারবে না। এক্ষেত্রে চ্যানেল বা যোগসূত্রের পরম্পরা ছিন্ন হয়ে যাবে। ফলে প্রথম ঐ পরিবেশকের উন্নতি বিঘ্নিত হবে এবং বর্ধিত হারে মুনাফা বা কমিশন প্রাপ্তিও বন্ধ হয়ে যাবে।

(৮) প্যাকেজের মাধ্যমে বিক্রিত পণ্যটির গুণ, মান ও প্রকৃত মূল্য জানার কোন উপায় নেই। বিক্রিত দ্রব্য ফেরতও নেওয়া হয় না। বিক্রয়-উত্তর সার্ভিসের সুযোগও নেই। সুতরাং পণ্যটির মেরামত ও সার্ভিসিং-এর কোন সুবিধাই ক্রেতা পাচ্ছে না, যা যেকোন বড় কোম্পানীর ব্যবসার রীতির বরখেলাপ।

(৯) বিক্রিত পণ্যের ওয়ারেন্টি বা গ্যারান্টি পত্রের কোন ব্যবস্থা নেই। অর্থাৎ অন্ততঃ এক বা দু'বছরের মধ্যে পণ্যটি ব্যবহারে অযোগ্য বা ক্ষতিগ্রস্ত হ'লে তা বদলে নেবার বা মেরামত করার কোন ব্যবস্থা বা নিশ্চয়তা এই কোম্পানী দু'টি দিচ্ছে না। অথচ বিশ্বব্যাপী খ্যাতনামা কোম্পানীগুলোর এ ধরনের ব্যবস্থা রয়েছে।

(১০) প্রসঙ্গতঃ আরও একটা গুরুত্বপূর্ণ বিষয়ের দিকে নজর দেওয়া যেতে পারে। বাইনারী পদ্ধতি অনুসারে 'ডুপ্লিকেশন অব টু' রীতিতে অসীম সংখ্যক স্তরের সৃষ্টি হওয়া সম্ভব। কোম্পানী দু'টো এরই আশ্রয় নিয়েছে। অর্থাৎ তাত্ত্বিকভাবে একজন এজেন্ট পিরামিডের শীর্ষে অবস্থান করতে পারে এবং

কোম্পানী ঘোষিত বিপুল হারের মুনাফার মালিক হ'তে পারে। কিন্তু বাস্তবে এটা প্রায় অসম্ভব। কারণ খুব কম গ্রাহক-এজেন্ট-পরিবেশকের পক্ষে স্টেপ ৪-এর নীচে যাওয়া সম্ভব। কারণ চেইনের সূত্র ছিঁড়ে যাবারই সম্ভাবনা বেশী। এর ফলে কোম্পানীরই বেশী লাভ হবে। একজন ক্রেতা যে পরবর্তীতে এজেন্ট বা পরিবেশক হচ্ছে তার ধাপ বা স্টেপ যত কম হবে কোম্পানীর মুনাফার পরিমাণও তত বেশী হবে। উদাহরণতঃ স্টেপ ৬-এ ৬৩টি প্যাকেজ বিক্রি করলে কোম্পানীর লাভ দেখানো হয়েছে টাকা ২,২০,৫০০/=। এজেন্টের পাওনা টাকা ১,২৩,৬০০/= বাদ দিলে কোম্পানীর নীট লাভ থাকে মোট টাকা ৯৬,৯০০/=। কিন্তু বাস্তবে এই ৬৩ টি প্যাকেজ ৩ স্তরে ৯টি পৃথক চ্যানেলে গ্রাহক/এজেন্টের মাধ্যমে বিক্রি করলে কোম্পানীর লাভ হবে টাকা ২৪, ৫০০/= টাকা ৯,৮০০/= টাকা ১৬,৭০০×৯= টাকা ১,৫০,৩০০/=। তাই কোম্পানী চাইবে যাতে গ্রাহকের স্টেপ কম হয় বা স্টেপ-এর সূত্র ছিন্ন হয়ে যায়। যদিও মুখে তারা একথা কখনোই বলবে না।

(১১) আরও একটি বিষয় গুরুত্বের সাথে অনুধাবনযোগ্য। সেটি হ'ল-পিরামিডের মত এই বিক্রয় কাঠামোর সর্বশেষ স্তরে যারা থাকবে, নিশ্চয়ই তারা পরবর্তী ধাপে গ্রাহক-পরিবেশক হওয়ার আশা নিয়ে পূর্বের গ্রাহক-পরিবেশকের নিকট হ'তে প্যাকেজ কিনবে। এরা সকলেই প্রতারণিত হবে যখন আর নতুন ক্রেতা পাওয়া সম্ভব হবে না অথবা কোম্পানীটি হঠাৎ করে পাততাড়ি গুটাবে। যদি দশ হাজার ব্যক্তিও পিরামিডের শীর্ষে থাকে তাহ'লে স্টেপ ৯-এ থাকবে (যদি চেইন অবিচ্ছিন্ন থাকে) ৫১,১১,০০০ জন ক্রেতা। যারা মোট ৩,৮৩২ কোটি ৫০ লক্ষ টাকার প্যাকেজ কিনবে। এদের কাছ থেকে কোম্পানী মোট মুনাফাই আদায় করবে ১,৭৮৮ কোটি ৫০ লক্ষ টাকা। এর মধ্যে যারা পিরামিডের বাইরে ছিটকে পড়বে তাদের হিসাব পাওয়া হবে অত্যন্ত দুর্লভ।

(১২) এই পদ্ধতি সত্যি সত্যি উত্তম ও বিশ্বস্ত হ'লে বহুজাতিক কোম্পানীগুলো দেশে দেশে কারখানা তৈরী করে বা দোকান খুলে ব্যবসা করত না। বরং দেখা যায় অংশীদারীত্বের ভিত্তিতে লিমিটেড কোম্পানী খুলে তারা পণ্য উৎপাদন করে, সংযোজন করে বা আমদানী করে ব্যবসা করছে। এরাও

কোটি কোটি টাকা মুনাফা করছে। কিন্তু না জনগণ প্রতারণিত হচ্ছে, না তাদের পণ্য ও কর্মপদ্ধতির ব্যাপারে জনগণ সন্দেহ রয়েছে। তারা তাদের পণ্যের বিজ্ঞাপন দিয়ে শো-রুমে পশরা সাজিয়ে রেখে খদ্দেরদের যাচাই-বাছাই করার সুযোগ দিয়ে বৈধভাবেই ব্যবসা করছে। উপরন্তু তাদের কোন নেটওয়ার্ক সিস্টেম নেই।

পক্ষান্তরে জিজিএন পণ্যের বিবরণ ও গুণাগুণ জানাবার পরিবর্তে যেনতেন প্রকারে পণ্যটি ক্রেতার কাছে গছিয়ে দিতেই ব্যস্ত। পণ্যটি অগ্রিম দেখার সুযোগই তারা দেয় না। তারা তাদের ক্রেতাকে আরও দু'জন ক্রেতা কিভাবে ম্যানেজ করা যায়, তারই প্রশিক্ষণ দিচ্ছে। ইতিমধ্যেই অভিযোগ উঠতে শুরু করেছে যে, এরা টাকা নেবার অনেক পরে, ক্ষেত্রবিশেষে তিন মাসেরও পরে মাল দিচ্ছে না। এ ছাড়াও যারা এখন সক্ষম ক্রেতা ম্যানেজ করতে পারছে না, তারা টাকা দেবার পরেও পণ্য ও মুনাফা বা কমিশন কোনটাই পাচ্ছে না। তাদেরকে ক্রেতা সংগ্রহের জন্যেই চাপ দেওয়া হচ্ছে। এর থেকে অনুসন্ধিৎসু ব্যক্তি নিশ্চয়ই প্রকৃত সত্য অনুধাবনে সক্ষম হবেন।

(১৩) দুর্ভাগ্য যে, কতিপয় আলেম জিজিএন-র এই যুলুম ও প্রতারণামূলক ব্যবসাকে ইসলামী শরী'আতের দৃষ্টিতে বৈধ বলে রায় দিয়েছেন। তাদের সাথে দ্বিমত পোষণের যুক্তিসঙ্গত কারণ রয়েছে। উপরের বিষয়গুলি তাদের বিবেচনার খোরাক হ'তে পারে। বৈধ ব্যবসার জন্য শরী'আতের যেসব শর্ত আরোপিত হয়েছে, সেগুলো আপাতঃদৃষ্টিতে জিজিএন পূরণ করছে বলে প্রতীয়মান হ'তে পারে। কিন্তু এদের অন্তর্নিহিত উদ্দেশ্য যে অসাধু এবং পরিণাম ফল যে মারাত্মক, তা উপরে উল্লেখিত বিষয়গুলির প্রতি মনোযোগ দিলে সহজেই বোঝা যাবে।

বন্দরনগরী চট্রগ্রামে এরা ইতিমধ্যে ৫০ কোটি টাকা হাতিয়ে পাততাড়ি গুটিয়েছে বলে পত্রিকান্তরে সংবাদ প্রকাশিত হয়েছে। এদের ব্যবসায়িক পদ্ধতি ও কৌশলের চুলচেরা বিশ্লেষণ করলে একথা পরিষ্কার হয়ে যায় যে, এরা আসলেই এদেশের লক্ষ লক্ষ বেকার যুবক-যুবতীদের কৌশলে কাজে লাগিয়ে খুবই চাতুর্যের সঙ্গে তাদের ও সেই সাথে দেশের জনগণের পকেট সাফ করে চলেছে।

চাকুরীর খোঁজে উদভ্রান্ত বেকার যুবকদের আড়ম্বরপূর্ণ এয়ারকন্ডিশন রুমে বসিয়ে ওভারহেড প্রজেক্টর ব্যবহার করে চটকদার সব বক্তব্য দিয়ে আগামী দিনের রঙিন স্বপ্ন দেখিয়ে যেভাবে প্রলুব্ধ করা হচ্ছে, তা নৈতিকতারও পরিপন্থী। পণ্য বিক্রয়ের কৌশল শেখানো, পণ্যের গুণ বা মান এবং সমজাতীয় অন্যান্য পণ্যের সঙ্গে তার তুলনীয় শ্রেষ্ঠত্বের কথা আদৌ না বলে কিভাবে তারা তাদেরই মত আরো ক্রেতা জোগাড় করতে পারবে, তারই কৌশল শেখানো হয় এসব ‘ওরিয়েন্টেশন’ ক্লাসে। এজেন্ট হ’তে গেলে প্রশিক্ষণ গ্রহণ যরুরী। কিন্তু এই কোম্পানীর প্রশিক্ষণের কৌশল ও উদ্দেশ্য সম্পূর্ণ ভিন্ন ধরনের।

(১৪) দৈনিক ইনকিলাবের ১২ই সেপ্টেম্বর ২০০০ সংখ্যায় জিজিএন এবং নিউওয়ে বাংলাদেশ (প্রাঃ) লিঃ বিজ্ঞাপন ছেপে জানিয়েছে যে, তারা বাংলাদেশের আইন অনুযায়ী সকল অনুমতিপত্র গ্রহণ, নিবন্ধীকরণ, সদস্যপদ গ্রহণ ও অন্যান্য আনুষ্ঠানিকতা সম্পন্ন করেই ব্যবসা করছে। তারা আরও দাবী করছে, তাদের ব্যবসায় কোনই গোপনীয়তা নেই। তাদের সকল কাগজপত্র সকলের জন্যে উন্মুক্ত।

এই ঘোষণার কোন দরকার ছিল না। বরং এতে মনে পড়ে যায়, ‘ঠাকুর ঘরে কে রে? আমি কলা খাইনি’। একথা সর্বজন বিদিত যে, কোন দেশে ব্যবসা করতে হ’লে সেদেশের সরকারী ও স্থানীয় সকল আনুষ্ঠানিকতা সম্পন্ন করেই তা করতে হয়। কিন্তু তাতে সততার বা নির্ভরযোগ্যতার গ্যারান্টি পাওয়া যায় না। যদি কোম্পানী দু’টো তাদের ব্যবসা বন্ধ করে দেয়, সেক্ষেত্রে সরকারের যেমন বলার কিছু থাকবে না, তেমনি দেশ ছেড়ে চলে গেলেও পাওনা আদায় করার জন্যে কারোরই কোন সুযোগ থাকবে না। কমিশন যদি পণ্য বিক্রয়ের জন্যে হয় এবং তাতে যদি কোন ফাঁক-ফোকর রয়ে যায়, তাহ’লে চোরাবালিতে পা পড়ার দশা হবে।

(১৫) দৈনিক ইনকিলাবে প্রকাশিত ঐ বিজ্ঞাপনেই দাবী করা হয়েছে যে, ‘কোয়ালিফাই করার পর কমিশন পাননি এমন একটি উদাহরণও জিজিএন ও নিউওয়ের ইতিহাসে নেই। জিজিএন ও নিউওয়ের বিরুদ্ধে একটি মাত্রও সুনির্দিষ্ট প্রতারণার অভিযোগ বা মামলা নেই’। কথাগুলো প্রণিধানযোগ্য।

জিজিএন ও তার সঙ্গী কোম্পানীটি ক্রেতাদের কমিশন দিচ্ছে ঠিকই। কিন্তু একথা ভুললে চলবে না যে, শুরুতেই এই ক্রেতার পকেট কেটে সাফ করছে তারা। নিম্নমানের পণ্য বাজার দরের চেয়ে বেশী মূল্যে তো বটেই, সেই সাথে আরও অন্যান্য চার্জের নামে সমপরিমাণ অর্থ আদায় করে নিচ্ছে তারা। শুধু তাই নয়, তাকে তারই মত আরও দু’জন ক্রেতাকে শিকার হিসাবে জিজিএন-এর গুহায় ঢুকিয়ে কমিশন পাবার যোগ্যতার প্রমাণ দিতে হয় বা ‘কোয়ালিফাই’ করতে হয়।

তাদের বিরুদ্ধে প্রতারণার অভিযোগ নেই বলে দাবী করা হয়েছে। এর পিছনে দু’টো কারণ রয়েছে। ১- যারা এদের শিকার হয় তারা লোভের বশবর্তী হয়েই এদের পাতা ফাঁদে পা দেয়। সুতরাং তারা কিভাবে প্রতারণার অভিযোগ আনবে? ২- এরা পণ্য সরবরাহে বিলম্ব করে। তখনও কেউ অভিযোগ করে না এজন্যে যে, ইতিমধ্যে আরও যে দু’জন গ্রাহককে সে সংগ্রহ করেছে, তারা এই অভিযোগের কথা শুনলে কেটে পড়বে। ফলে তার সম্ভাব্য কমিশন পাবার পথ বন্ধ হয়ে যাবে।

(১৬) তারা আরও দাবী করেছে যে, সমগ্র বিশ্বে এ ধরনের আরও বহু নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানী রয়েছে। তাদের এই দাবীর যথার্থতা যাচাইয়ে না গিয়েও বলা যায় যে, প্রতারণা প্রতারণাই। ইসলামে সূদ নিষিদ্ধ। সূদ পুঁজিবাদের জীয়েনকাঠি। বিশ্বের দু-একটি দেশ বাদ দিলে সকল দেশেই রাষ্ট্রীয়ভাবে সূদভিত্তিক বিনিয়োগ, লেন-দেন ও ব্যবসা-বাণিজ্য হচ্ছে। তাই বলে কি সূদ হালাল হয়ে যাবে? কোন মুসলমান কি তাকে স্বীকার করে নিয়েছে? নেয়নি। কারণ হারাম যা তা হারামই। সব দেশের সকল মানুষের জন্যেই তা হারাম। এক্ষেত্রেও জিজিএন ও তার সঙ্গী প্রতিষ্ঠানটি সাধারণ সূদের চাইতেও চক্রবৃদ্ধিহারে লাভ করে ও ক্রেতাকে ঠকিয়ে সেই ধরনের হারাম কাজটিই করছে।

(১৭) জিজিএন ও তার সহযোগী প্রতিষ্ঠান শুরু থেকেই তাদের নেটওয়ার্ক ব্যবসা চালাতে ‘ম্যানেজ করার’ পদ্ধতি অনুসরণ করে চলছে বলে পত্রিকান্তরে অভিযোগ প্রকাশিত হয়েছে। মিঃ নবরত্ন শ্রী নারায়ণা থাসা শ্রীলংকার নাগরিক ছিলেন। এদেশে তিনি কানাডার নাগরিক পরিচয় দানকারী একজন

বিদেশী। ল্যাণ্ড পারমিট নিয়ে আসার পর ওয়ার্ক পারমিট না থাকা সত্ত্বেও একজন বিদেশীকে কিভাবে ঢাকা সিটি কর্পোরেশন থেকে ট্রেড লাইসেন্স দেওয়া হ'ল তা রহস্যজনক। একইভাবে প্রশ্ন ওঠে যে, সরকারের বিনিয়োগ বোর্ড কিভাবে ল্যাণ্ড পারমিটধারী একজন বিদেশীকে রেজিস্ট্রেশন দিল? অভিযোগ রয়েছে যে, এসব ম্যানেজ করার পদ্ধতিতেই সম্ভব হয়েছে।

(১৮) যে বিশেষ প্রশ্নটি এখন দেশবাসীর সামনে জ্বলজ্বল করছে সেটি হ'ল- বর্তমান কানাডার এই নাগরিক সেদেশে বা পাশ্চাত্যের কোন দেশে এই ব্যবসা পরিচালনা না করে কেন বাংলাদেশকে বেছে নিয়েছে? এর উত্তরও খুব সহজ। প্রতারণার জন্যে দরিদ্র দেশকে বেছে নিলে বিপদ কম। দরিদ্র দেশের যুবক-যুবতীরা কর্মসংস্থানের পাশাপাশি মুনাফার সোনালী হাতছানিতে সহজেই প্রতারিত হয়। এমনকি খোদ সরকারও কর্মসংস্থানের সুযোগ হচ্ছে শুনলে বহু সুযোগ-সুবিধা দিয়ে থাকে। উপরন্তু প্রয়োজনে 'ম্যানেজ' করার পথ খোলাই রয়েছে। জিজিএন সেই সুযোগটিই নিয়েছে।

(১৯) এদের লোভের ফাঁদে ইতিমধ্যেই ৩৪ হাজারের বেশী সদস্য পা দিয়েছে। এদের কাছ থেকে সংগৃহীত অর্থের পরিমাণ ১০২ কোটি টাকারও বেশী বলে দৈনিক জনকণ্ঠ (১৭ই সেপ্টেম্বর, ২০০০) জানিয়েছে। মাত্র দেড় বছরের মত এত স্বল্প সময়ে একশ' কোটি টাকারও বেশী অর্থ সংগ্রহের ব্যবসা পৃথিবীর আর কোথাও আছে কি-না জানা নেই। এদের ব্যবসায়ের প্রক্রিয়া জটিল ও সূক্ষ্ম। কিন্তু সরলমনা ক্রেতা তথা এজেন্ট হ'তে অভিলাষীদের অধিকাংশের পক্ষেই এর ভবিষ্যৎ সম্ভাবনা সম্পর্কে তাৎক্ষণিকভাবে নিশ্চিত হওয়া আদৌ সম্ভব নয়। বরং পতঙ্গের মত তারা ঝাঁপ দিচ্ছে লোভের অগ্নিকুণ্ডে। অভিযোগ পাওয়া গেছে অনেকেই বিষয়-সম্পদ এবং ব্যাংকের সঞ্চিত অর্থ তুলে নিয়ে ছুটছে এই নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার পিছনে। এক্ষেত্রে ১৯৯৬ সালের শেষে দেশের শেয়ার মার্কেটে যে ভয়াবহ ধ্বস নেমেছিল তার কথাই মনে পড়ে যায়। সে সময় বছরের গোড়ার দিকে হঠাৎ করে শেয়ার মার্কেট অদৃশ্য কারোর ইঙ্গিতে দ্রুত চাঙ্গা হ'তে শুরু করে। লোকেরা ব্যাংকে সঞ্চিত অর্থ হ'তে শুরু করে বোনেদের-স্ত্রীদের গহনা পর্যন্ত বিক্রি করে শেয়ার বাজারে বিনিয়োগ করে। তারপর এক সময়ে মুনাফার

ফানুসটি ফেটে যায়। রাতারাতি পথের ফকীর হয়ে দাঁড়ায় অজস্র মানুষ। ঠিক একই রকম অবস্থা পরিদৃষ্ট হচ্ছে এই ব্যবসায়েরও।

(২০) প্রসঙ্গতঃ আলবেনিয়ার উদাহরণ উল্লেখযোগ্য। 'পিরামিড স্কীম' নামে পরিচিত এই নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা ১৯৯৬ সালের শুরু হ'তে আলবেনিয়ায় সম্প্রসারিত হ'তে থাকে। সমাজের সর্বস্তরের মানুষ নিজেদের সঞ্চিত অর্থ ছাড়াও বিষয়-সম্পত্তি বিক্রি করে উচ্চহারে মুনাফা পাওয়ার আশায় বিপুলভাবে বিনিয়োগ করে এ ব্যবসায়। এমনকি ইতালী ও গ্রীসে কর্মরত আলবেনীয়রাও ব্যাংকে অর্থ না রেখে এ ব্যবসায় বিনিয়োগ করতে থাকে। কোম্পানীগুলো প্রথমে ১৫% হ'তে ২৫% হারে মুনাফা প্রদান করত। ক্রমান্বয়ে মুনাফার এই হার বাড়তে বাড়তে তারা ৮০% এ উন্নীত করে। এরপর বিনিয়োগকারীর সংখ্যা বাড়তে থাকে অবিশ্বাস্য দ্রুতগতিতে। ফলে মাত্র কয়েক মাসে ১৬টি কোম্পানী পিরামিড স্কীমের আওতায় ৫ লক্ষাধিক লোকের কাছ থেকে ১৫০ কোটি ডলার হাতিয়ে নেয়। পরিণতিতে আলবেনিয়ার অর্থনীতিতে যে বিপর্যয় নেমে এসেছিল আজও তার জের কাটেনি।

প্রতারণা ইসলামে হারাম। সেই হারাম সর্বাবস্থায় পরিত্যাজ্য। জিজিএন গণিতের বাইনারী পদ্ধতির 'ডুপ্লিকেশন অব টু' থিওরী ব্যবহার করে তার প্রতারণাকে যেমন ফুলপ্রফ পদ্ধতিতে উন্নীত করেছে, তেমনি ব্যবসার মোড়কে এবং কমিশনের মত নির্দোষ পারিতোষিকের ব্যবস্থা রেখে প্রতারণার বহিরঙ্গের চিহ্ন গোপন করতেও সমর্থ হয়েছে। তাই বলে এটা বৈধ হয়ে যায়নি অথবা প্রকৃত ব্যবসাও হয়ে ওঠেনি। একটু সূক্ষ্ম দৃষ্টিতে বিচার করলেই এর অন্তর্নিহিত গলদগুলো ধরা পড়বে। সুতরাং লোভের বশবর্তী হয়ে এদের প্রতারণার ফাঁদে পা দিয়ে গাঁটের পয়সা খরচ করে হারাম উপার্জন ও লোক ঠকানোর মত কবীরা গুনাহে शामिल না হওয়াই শ্রেয়।

মাল্টি লেভেল মার্কেটিং (এম,এল,এম) সম্পর্কে মাসিক আত- তাহরীকে প্রকাশিত ফৎওয়া।

প্রশ্নঃ 'নিউওয়ে প্রাইভেট লিমিটেড' এবং 'ডেসটিনি ২০০০ প্রাইভেট লিমিটেড' যে কার্যক্রম চালাচ্ছে এবং Multi Level Marketing পদ্ধতিতে যে লভ্যাংশ মানুষকে দিচ্ছে, এটা কি জায়েয?

উত্তরঃ মৌলিকভাবে দু'টি পদ্ধতিতে যৌথ ব্যবসা সিদ্ধ। একটির নাম 'মুশারাকাহ' (مشاركة) অর্থাৎ শরীকানা ব্যবসা। এতে যার যেমন অর্থ থাকবে, সে তেমন লভ্যাংশ পাবে (আবুদাউদ, বুলুগল মারাম হা/৮৭০; নায়ল হা/২৩৩৪-৩৫)। অপরটির নাম 'মুযারাবাহ' (مضاربة) অর্থাৎ একজনের অর্থ নিয়ে অপরজন ব্যবসা করবে। এ পদ্ধতিতে লভ্যাংশ তাদের মাঝে চুক্তিহারে বন্টিত হবে (দারাকুত্নী, মুওয়াত্তা, বুলুগল মারাম হা/৮৯৫, মওকুফ ছহীহ)। প্রশ্নে উল্লেখিত ব্যবসা এ দু'য়ের অন্তর্ভুক্ত নয়।

প্রশ্নে বর্ণিত সংস্থার প্রকাশিত The Index File, The Concept এবং Sales & Marketing Plan বই সমূহ এবং অন্যান্য উপাত্তসমূহ পর্যালোচনা করে রাজশাহী বিশ্ববিদ্যালয়ের মার্কেটিং বিভাগ ও অর্থনীতি বিভাগের এবং সউদী আরবের কিং আব্দুল আযীয বিশ্ববিদ্যালয়ের প্রফেসরগণের যে লিখিত মতামত আমরা পেয়েছি, তার কিছু অংশ নিম্নে উদ্ধৃত হ'লঃ

(১) বিধিসম্মত ব্যবসা বলতে লাভ-লোকসানের ঝুঁকি নিয়ে কোন বৈধ পণ্যের ব্যবসায়িক কর্মকাণ্ডকেই বুঝিয়ে থাকে। কিন্তু আলোচ্য (মাল্টি লেভেল মার্কেটিং বা MLM) ব্যবসায় শুধু লাভের প্রলোভনই দেখানো হয়েছে। কোথাও লোকসানের বিন্দুমাত্র ঝুঁকি নেই। তাই এটা ব্যবসা নাকি লাভের এজেন্সী সে বিষয়ে স্পষ্ট ধারণা পাওয়া কঠিন ও জটিল। (২) এ ব্যবসায় সূদের বিষয়টি সুকৌশলে এড়িয়ে যাওয়া হয়েছে। অর্থাৎ বিষয়টি করা না হ'লেও সম্পৃক্ততার বিষয়টি নির্দিধায় উড়িয়ে দেয়া যায় না। (৩) এতে পিরামিড জুয়ার বিষয়টি আক্রমণাত্মক ভঙ্গিমায় এড়িয়ে যাওয়া হয়েছে বলে প্রতীয়মান হচ্ছে। (৪) সাধারণ কমিশন ব্যবসায়ীরা পণ্য যতটুকু বিক্রি হয়,

তার উপরে কমিশন পায় এবং অবিক্রিত পণ্য ফেরৎযোগ্য। কিন্তু ডেসটিনির (তথা এম,এল,এম) ব্যবসায় এ ধরনের আত্মপক্ষ সমর্থনের সুযোগ নেই। (৫) ইনডেক্সে বর্ণিত উদ্দেশ্য মতে কোন প্রলোভন না দেখিয়ে নবাগতদের সম্পৃক্ত করার কথা বলা হ'লেও প্রতিটি বক্তব্যের সাথেই প্রলোভনমূলক উপস্থাপনা লক্ষণীয়। (৬) এখানে জুয়ার উপস্থিতি রয়েছে। এটা এমন একটি খেলা যেখানে জনস্বার্থ উপেক্ষা করে পণ্যকে আশ্রয় করে সদস্য সংগ্রহ করা হয় এবং নিয়মতান্ত্রিক বিক্রয়লব্ধ লভ্যাংশের বাইরে গ্রাহককে সহজে অর্থ (Easy money) লাভের আকর্ষণীয় প্রতিশ্রুতি দেওয়া হয়, যা জুয়ার অন্তর্ভুক্ত।

অনুসন্ধানে দেখা গেছে যে, এইসব (এমএলএম) কোম্পানীর পরিবেশিত পণ্যের বাজার মূল্য ধার্যকৃত মূল্যের অর্ধেকেরও কম হবে। এগুলি মানসম্পন্ন হওয়ার কোন নিশ্চয়তা নেই। যেমন ৭৫০০/= টাকার প্যাকেজে (১ম গ্রুপে) তাদের দেওয়া তথ্যমতে পণ্যের মূল্য ৩৫০০/= সার্ভিস চার্জ ১০০০/= সিকিউরিটি ১৫০০/= ডিস্ট্রিবিউশন ১৫০০/= মোট ৭৫০০/=। অর্থাৎ ৩৫০০/= টাকার পণ্যে ৪০০০/= টাকা বিভিন্ন নাম দিয়ে হাতিয়ে নিচ্ছে। এর একটা অংশ পর্যায়ক্রমে বিতরণ করা হচ্ছে।

মার্চ ২০০৮-এ 'ডেসটিনি' প্রকাশিত সেল্‌স এন্ড মার্কেটিং প্ল্যানে (পৃঃ ৭) বলা হয়েছে যে, তাদের মোট বিপণন লভ্যাংশ বণ্টন পরিমাণ প্রায় ৮৮ শতাংশ। অতঃপর ১৬ পৃষ্ঠায় বলা হয়েছে, ১২টি ধাপের পর্যায় অর্জিত হবার পর প্রথম ক্রেতা পরিবেশককে যদি পরবর্তীকালে কোম্পানী থেকে প্রতিটি ভোক্তার ক্রয়কৃত পণ্য-সামগ্রীর উপর (ধরা যাক মাসিক ক্রয় ১০০ টাকা) লভ্যাংশ স্বরূপ বা সাপ্তাহিক কমিশন বাবদ শতকরা ৫ ভাগ হারেও দেয়া যায়, তাহ'লেও সপ্তাহে ন্যূনতম তাকে ৮,০০০ টাকা কমিশন দিতে হবে'। এইভাবে বিরাট লাভের অংক দেখিয়ে এরা মানুষকে টেনে নিচ্ছে। রাসূলুল্লাহ (ছাঃ) ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে যাবতীয় 'গারার' বা প্রতারণাকে নিষিদ্ধ করেছেন। (মুসলিম, মিশকাত হা/২৮৫৪ 'ক্রয়-বিক্রয়' অধ্যায়)।

সউদী আরবের জাতীয় গবেষণা ও ফৎওয়া বিভাগের স্থায়ী কমিটি (লাজনা দায়েমাহ) এ বিষয়ে সিদ্ধান্ত জানিয়েছে যে, পিরামিড স্কীম, নেটওয়ার্ক মার্কেটিং বা এমএলএম যে নামেই হোক না কেন এ ধরনের সকল প্রকার

লেনদেন নিষিদ্ধ। কেননা এর উদ্দেশ্য হ'ল, কোম্পানীর জন্য নতুন নতুন সদস্য সৃষ্টির মাধ্যমে কমিশন লাভ করা, পণ্যটি বিক্রি করে লভ্যাংশ গ্রহণ করা নয়। এ কারবার থেকে বহুগুণ কমিশন লাভের প্রলোভন দেখানো হয়। স্বল্পমূল্যের একটি পণ্যের বিনিময়ে এরূপ অস্বাভাবিক লাভ যে কোন মানুষকে প্ররোচিত করবে। পরিণামে ক্রেতা-পরিবেশকদের মাধ্যমে কোম্পানী বিপুল মুনাফা অর্জন করবে। মূলতঃ পণ্যটি হ'ল কোম্পানীর কমিশন ও লাভের হাতিয়ার মাত্র। এক্ষেত্রে যেসব কারণে এ ধরনের ব্যবসা হারাম তা নিম্নরূপঃ

১. সূদঃ এই ব্যবসায় দুই প্রকার সূদই মওজুদ রয়েছে। একটি হ'ল সমজাতীয় বস্তুতে অতিরিক্ত নেওয়ার সূদ। অপরটি হ'ল একই বস্তুতে বাকীতে বেশী নেওয়ার সূদ। কোম্পানী যে পণ্য বিক্রয় করে ভোক্তার কাছে তা একটি ছিল মাত্র। অংশগ্রহণকারীর উদ্দেশ্যও সেটা থাকে না।

২. প্রতারণা (আল-গারার)ঃ গ্রাহক প্রত্যাশিত ভোক্তা সৃষ্টি করতে পারবে কিনা সে সম্পর্কে সে অনিশ্চিত থাকে। এই পিরামিড নেটওয়ার্ক যত লম্বাই হোক না কেন এক সময় তা শেষ হ'তেই হবে। এমতাবস্থায় গ্রাহক এ বিষয়ে অজ্ঞ থাকে যে, সে নেটওয়ার্কের উচ্চ অবস্থানে পৌঁছে লাভবান হবে না কি নিম্ন অবস্থানে থেকে ক্ষতিগ্রস্ত হবে। দেখা যায় যে, উচ্চস্তরের মুষ্টিমেয় গ্রাহক ব্যতীত অধিকাংশ পিরামিড সদস্য ক্ষতিগ্রস্ত হয়। এটা প্রতারণার শামিল শরী'আতে যা কঠোরভাবে নিষিদ্ধ (মুসলিম)।

৩. বাতিলপন্থায় মানুষের সম্পদ ভক্ষণঃ এর মাধ্যমে কোম্পানী ও সংশ্লিষ্ট ক্রেতা-পরিবেশকগণ অন্যদের কাছ থেকে প্রতারণার মাধ্যমে অর্থ হাতিয়ে নিয়ে লাভবান হয়। আল্লাহ বলেন, بِالْبَاطِلِ أَمْوَالُكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ 'তোমরা বাতিল পন্থায় পরস্পরের মাল ভক্ষণ করো না' (নিসা ৪/২৯)।

৪. ধোঁকা, শঠতা ও অস্পষ্টতাঃ ব্যবসায় মানুষকে বিক্রয়ের জন্য পণ্য প্রদর্শন করা হয়, যেন ব্যবসাই মূল উদ্দেশ্য। অথচ বাস্তবতা তার বিপরীত। আবার বিরাট লাভের টোপ দেয়া হয়, অথচ অধিকাংশ সময় তা হয় না। রাসূলুল্লাহ (ছাঃ) বলেন, 'যে ব্যক্তি ধোঁকা দেয় সে আমাদের দলভুক্ত নয়'। (মুসলিম, মিশকাত হা/২৮৫৪)।

কেউ কেউ এ কারবারকে এজেন্সি বা ব্রোকারিজ চুক্তির ন্যায় দাবী করে। এটা ভুল। কেননা একজন ব্রোকার সরাসরি পণ্য বিক্রির মাধ্যমে কমিশন লাভ করে। অন্যদিকে এমএলএম কোম্পানী পণ্যের উপর নয়, বরং বাজারজাতকরণের উপর কমিশন দেয়। ব্রোকারের উদ্দেশ্য থাকে কেবল পণ্য বিক্রয়, আর এমএলএম কোম্পানীর উদ্দেশ্য পণ্য নয়, বরং মেম্বারশীপ বিক্রয় তথা ক্রেতা-পরিবেশক দল বৃদ্ধি করা। ব্রোকার কমিশন লাভ করে কোম্পানীর নিকট থেকে, আর নেটওয়ার্ক মার্কেটিং-য়ে কমিশন গ্রহণ করা হয় ক্রেতাদের নিকট থেকে ধারাবাহিকভাবে। সুতরাং উভয়ের মধ্যে পার্থক্য সুস্পষ্ট।

অনেকে আবার এই কমিশনকে উপহার আখ্যা দেন যা সঠিক নয়। কেননা সকল উপহার শরী'আতে সিদ্ধ নয়। যেমন ঋণদাতাকে উপহার দেয়া সূদের পর্যায়ভুক্ত (দ্রঃ বুখারী, মিশকাত হা/২৮৩৩; লাজনা দায়েমাহ, ফৎওয়া নং- ২২৯৩৫। তাং- ১৪/০৩/১৪২৫ হিঃ)।

বিশ্বের বিভিন্ন স্থানে এ ধরনের নেটওয়ার্ক ব্যবসা অসম মূল্য নির্ধারণ ও অতিরঞ্জিত আয়ের প্রলোভন দেখানোর কারণে অভিযুক্ত হয়েছে। আমেরিকার ফেডারেল ট্রেড কমিশন ২০০৮ সালের মার্চ মাসে তাদের প্রস্তাবিত ব্যবসায় সুযোগ সম্বন্ধীয় তালিকা থেকে এমএলএম কোম্পানীগুলোর নাম বাদ দিয়েছে। সংস্থাটি গ্রাহকদের সতর্ক করে দিয়ে বলেছে, নতুন সদস্য সংগ্রহের মাধ্যমে কমিশন গ্রহণ করার এই রীতি (এমএলএম) বিশ্বের অধিকাংশ দেশে পিরামিড স্কীম পদ্ধতির ন্যায় নিষিদ্ধ করা হয়েছে (দ্রঃ Multi-level marketing- উইকিপিডিয়া)।

তত্ত্বগতভাবেও এ ধরনের মার্কেটিং বিষয়ে অনেক লেখালেখি হয়েছে। এ মার্কেটিং-কে বলা হয়েছে, 'MLM is like a train with no brakes and no engineer headed full-throttle towards a terminal' অর্থাৎ 'সর্বোচ্চ গতিতে স্টেশনমুখী একটি ট্রেনের মত যার কোন ব্রেক নেই, নেই কোন চালক'।

সামাজিক দৃষ্টিকোণ থেকেও এ 'ব্যবসা' সমর্থন করা যায় না। কেননা একজন গ্রাহককে তার আত্মীয় ও বন্ধু-বান্ধবদের বশীভূত করে পণ্য বিক্রয় করতে বলা হয়। ফলে গ্রাহক ব্যবসায়িক উদ্দেশ্যে মানুষের সাথে সম্পর্ক গড়ে

তোলে। মানুষের সাথে অন্তরঙ্গ আত্মীয়তা ও বন্ধুত্বের সম্পর্ককে সে ব্যবসায়িক স্বার্থ চরিতার্থের কেন্দ্রে পরিণত করে। এ সম্পর্ক তখন হয়ে যায় যান্ত্রিক। নিষ্কলুষ বন্ধুত্বের স্থলে তখন সন্দেহ আর সংকীর্ণতাবোধ স্থান করে নেয়। নিজ গৃহ পরিণত হয় মার্কেট প্লেসে। যে কোন সুস্থ বিবেকসম্পন্ন লোক এ কাজে ঘৃণাবোধ করবে।

এদেশের অনেক লোক সম্মানজনক পেশা ছেড়ে কাঁচা পয়সার নেশায় এ ধরনের তথাকথিত ব্যবসায় জড়িয়ে পড়ছে। অত্যন্ত দুঃখজনক যে, এদের শিকারে পরিণত হয়েছেন আলেমদেরও একটি অংশ। অনেকেই তাতে ফুলে ফেঁপে উঠছেন এবং সেই সাথে চলে যাচ্ছে তাঁদের আখেরাতমুখী ঈমানী জায়বা। আর সে স্থান দখল করছে নিরেট বস্তাবাদী চিন্তা-চেতনা। অথচ ইসলামী দর্শন হ'ল পুঁজি ব্যয় করা। আর তার বিপরীতে বস্তাবাদী দর্শন হ'ল পুঁজি সঞ্চয় করা। যা মানুষকে রক্তচোষা ক্লারনের প্রতিমূর্তি বানিয়ে ফেলে। রাসূলুল্লাহ (ছাঃ) বলেন, 'হালাল স্পষ্ট, হারামও স্পষ্ট। এর মধ্যবর্তী বিষয়সমূহ অস্পষ্ট, যা অনেক মানুষ জানে না। অতএব যে ব্যক্তি সন্দিক্ত বস্তাসমূহ থেকে বেঁচে থাকবে, সে ব্যক্তি তার দ্বীন ও সম্মানকে পবিত্র রাখলো। আর যে ব্যক্তি সন্দিক্ত কাজে লিপ্ত হ'ল, সে হারামে পতিত হ'ল' (বুখারী, মুসলিম, মিশকাত হা/২৭৬২)। অন্য বর্ণনায় এসেছে, সন্দিক্ত বিষয় পরিহার করে নিঃসন্দেহ বিষয়ের দিকে ধাবিত হও। কেননা সত্যে রয়েছে প্রশান্তি এবং মিথ্যায় রয়েছে সন্দেহ' (আহমাদ, তিরমিযী, নাসাঈ, সনদ ছহীহ, মিশকাত হা/২৭৭৩)।

অতএব আমাদের স্পষ্ট সিদ্ধান্ত এই যে, প্রশ্নে উল্লেখিত নামে বা অন্য নামে প্রচলিত এম.এল.এম ব্যবসাসমূহ শরী'আত সম্মত হবে না। জান্নাত পিয়াসী মুমিনকে এসব থেকে বেঁচে থাকতে হবে।

{সূত্রঃ মাসিক আত-তাহরীক, ডিসেম্বর ২০০৮, প্রশ্নোত্তর নং ২/৮২}