

СЕТЕВОЙ КОМПАНИИ

Работа в сетевом маркетинге строится на принципе исключения посредников, то есть тот, кто хочет приобрести товар, не вынужден связываться с заводом, либо с магазином, в котором есть такой товар, эта работа построена на сети, то есть человек получает баллы за приведенных в компанию новых консультантов. И чем больше приглашенных через него, то тем больше он зарабатывает баллов. И новые консультанты создают свою структуру, и они также получают баллы за приведенных в компанию новых консультантов и так далее.

Для того чтобы попасть в эту сеть, нужно приобрести какой-то товар у этой компании, либо вложить деньги.

И получается, что клиент имеет право рекламировать этот товар и продавать его после того, как он вложил деньги или приобрел его. И эта операция сокращает стадии купли-продажи. Тот, кто разрешил из наших ученых такой вид торговли, объяснил, что это договор между компанией и клиентом, который получил право рекламировать и продавать этот товар.

Аллах Всевышний сказал: «Но Аллах дозволил

торговлю и запретил лихоимство»¹.

Однако следует предупредить о множестве деталей, касающихся этого типа контракта, которые могут сделать его запрещенным.

Тот, кто разрешил такую торговлю, пытался сформулировать этот договор следующим образом:

- 1) Маклерство, то есть клиент, который присоединяется к сетевому маркетингу, становится маклером между компанией, продающей товар и потребителями.

Но это неправильное определение, потому что в маклерском договоре должен быть известен товар и его цена, а также две стороны – покупатель и продавец должны знать денежное вознаграждение маклера, а в нашем случае это невозможно. Также кроме этого сама компания присоединившихся клиентов не называет маклерами, их называют членами компании ([представителями](#)). И по факту они также не выполняют работы, которую выполняют маклеры.

Некоторые сформулировали этот договор как договор джуаля, когда человек обозначает награду за найденное животное, какую-либо вещь, или работу, но это неверное объяснение, потому что в договоре джуаля человек, начинающий работу, не должен ничего платить.

¹ - Сура 2: Корова, аят 275.

- 2) Некоторые сформулировали этот договор как договор поручения, но по определению договор поручения — договор, согласно которому на человека возлагается обязательство совершить какое-либо действие от имени другой стороны и за счёт последнего, пока он жив. Однако рассматриваемый нами договор также нельзя отнести к этому типу.
- 3) Некоторые сформулировали этот договор как договор дарения, то есть представитель этой компании получает от нее подарочные бонусы. И это также неверное объяснение данного договора, потому что представитель компании получает эти бонусы за продажи и приведенных клиентов.

Сообщается от Абдуллаха бну Саляма, да будет доволен им Аллах, что он сказал: «Если человек должен тебе что-то, и он преподнес тебе в подарок сноп соломы, ячменя или сноп сена, то не бери это, ибо, воистину, это — ростовщичество»².

Абу Хумайда Ас-Саидия сказал: «Пророк (да благословит его Аллах и приветствует), нанял на работу бну Аль-Лютабию - мужчину из племени Аль-Азд, для сбора милостыни. И он принёс богатства и передал их Пророку, и при этом произнёс: «Это для вас, а это — подарок, который был подарен мне». И Пророк, сказал ему: «Что же

² - Сахих Аль-Бухари, № 3814.

тебе не посидеть в доме твоего отца и матери, вот тогда ты увидишь, будет ли тебе подарено что-то или нет!» Затем Пророк, поднялся для проповеди»³.

Даже если это можно назвать подарком, то, по мнению всех ученых, нельзя брать подарок за договор, в котором есть ростовщичество. А смысл ростовщичества заключается в том, что для того, чтобы стать представителем в такой компании, необходимо купить у нее товар на определенную сумму или сделать денежный взнос, целью которых является получить больше денег, и это есть смысл ростовщичества. Что касается товара, который должен приобрести человек, вступающий в компанию, то это всего лишь способ для того, чтобы попасть в нее.

4) В этом договоре есть гарар — неизвестность, то есть вступающий в данную компанию делает взнос, либо покупает товар для того, чтобы получить бонусы, количество которых ему неизвестно. И это подобно добровольному виду страхования, когда человек покупает страховку и ему неизвестно в каком размере ему вернутся деньги и вернуться ли вообще.

Поэтому большинство современных ученых решили, что это недозволенный вид договора, и это мнение является более правильным.

Взятие комиссионных всякий раз, когда через

³ - Сахих Муслим, № 1832.

представителя присоединяется новый частник, рассматривается как способ незаконного потребления денег людей и это является запрещенным. И принятие комиссий считается законным, если они получены реальными усилиями представителя.

1. Фатва Постоянного комитета по саудовским научным исследованиям и изданию фетв.
<http://ahlalhdeeth.com/vb/showthread.php?p=167266>
2. Фатва Исламской Сети.
www.islamweb.net/fatwa
3. Фатва палестинского Дар Аль-Ифтаа.
www.darifta.org/majlesnew/d173
4. Фатва иорданского комитета ифта.
<http://www.aliftaa.jo/index.php/ar/fatwa/show/id/1995>
5. Фатва суданской академии фикха.
<http://www.google.com/webhp>
6. Фетва научного секретариата в Египте.
7. Фатва бывшего муфтия Иордании д. Ной Салман
www.aliftaa.jo/index.php/ar/fatwa/show/id/644
8. Фатва доктора Абдуллы Аль-Тайяра на его веб-сайте:
www.m-islam.net
9. Доктор Сауд Аль-Файсан Фатва

www.islamfeqh.com/News/NewsItem.aspx?NewsItemID=353

10. Фатва д. Юсеф Аль-Шабилли.
<http://www.shubily.com/index.php?news=275>

11. Фатва д. Сами Ас-Суайлем, являющегося членом Совета шариата компании Аль-Раджхи, www.islamtoday.net

10. Фатва шейха Махмуда Аккама, опубликованная на его веб-сайте www.eftaa-aleppo.com/fatwa/index.php?module=fatwa&id.

12. Доктор Ахмад Аль-Хаджи Аль-Курди имеет несколько фатв на своем веб-сайте: www.islamic-fatwa.net

13. Доктор Хусейн Шехата имеет несколько исследований на своем сайте: <http://www.darelmashora.com>

14. Мухаммад Салих Аль-Мунаджид, доктор Ахмад Аль-Сахли, доктор Ибрагим Аль-Дхирир, доктор Абдель-Хайи Юсеф, шейх Яхья Аль-Захрани <http://www.saaaid.net/fatwa/f41.htm>. А Аллах знает лучше.

Абдулькадер Альхасани