

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

(Hizb-ut Tahrir Emiri Celil Âlim Ata İbn Halil Ebu Raşta Tarafından Facebook Sayfası Takipçilerinin “Fıkhî” Sorularına Verilen Cevaplar Silsilesi)

Soru-Cevap

E-Ticaret

Humam İbrahim'e

Soru:

Esselamu Aleykum ve Rahmetullahi ve Berekâtuh. Allah için kardeşlerim adına Allah zamanınızı bereketli kılsın.

Size bir soru sormak istiyorum ve dakik bir şekilde cevabını rica ediyorum.

Soru: Malezya şirketi Dxn ile e-ticaret yapmak caiz midir; çünkü bu şirket besin takviyeleri, şampuanlar, cilt kremleri ve benzerlerini satmaya dayalıdır; yani bu şirket, bir miktar karşılığında bunlardan (malzemelerden) bazılarını satın alıyor ve şayet senin puanın 100 puana ulaştığında size yüzde altı indirim yapıyor; daha fazla puan size daha büyük bir indirim sağlıyor, bu puanlar, aylık olarak size teslim edilen bir zarf veya mektup şeklinde size aktarılan veya bankadaki bakiyenize aktarılan mali bir miktar paraya dönüştürülüyor. Bu şirkete üye yapabileceğinizi, bu şirketten satın alan her üyenin puan aldığını ve bu üyenin sizin aracılığınızla kayıt olduğundan dolayı sizin de puan aldığınızı belirtiyor. Tabii istediğiniz sayıdaki kişiyi kaydedebiliyorsunuz ve bu kişilerin puanları arttıkça sizin de puanınız artıyor; dolayısıyla size aktarılan paranın bakiyesi artıyor ve siz şirkete ortak olup astronomik kârlar elde edene kadar süreç büyümeye devam ediyor. (Bu şirket hakkında dikkatli bir okuma yapmanızı ve onun hakkında şifa verici bir cevap vermenizi rica ediyorum.) Teşekkür ederim.

Cevap:

Ve Aleykumselam ve Rahmetullahi ve Berekâtuh.

Malezya Dexin şirketi ile ilgili olarak kız kardeşimizin birinden bizlere benzer bir soru gelmişti ve biz de bu soruyu 7/11/2024 tarihinde sizin sorunuzdan daha ayrıntılı bir şekilde cevap vermiştik... Bir önceki soruyu ve ona verdiğimiz cevabı size aktarıyorum; Allah'ın izniyle işe yarayacaktır:

Soru: Celil Şeyhimiz; Esselamu Aleykum ve Rahmetullahi ve Berekâtuh.

Sağlık ve kişisel bakım ürünleri üreten Dexin adlı Malezyalı bir şirkette çalışıyorum ve burada Ürdün'den bir arkadaşım ile tanıştım, o da beni şirkete kaydettirdi ve bana bir üyelik numarası verdi; şirketin çalışması hakkında, helal mi haram mı diye birkaç kişiye sordum? Onlar da helal diye cevap verdiler. Ancak mali planla ilgili eğitimlere ve derslere katıldıktan sonra, bende şirketin çalışması hakkında ve onda haram olup olmadığı konusunda şüpheler oluştu?

Şirkette çalışıp satış yapmanın iki yolu vardır:

Birinci yol: Doğrudan satış yolu: Şirketin satış noktasından üyelik numaramla toptan fiyatına ürün satın alıyorum ve kendi kârımla satıyorum; çünkü şirket aldığım her ürün için bana belirli bir puan veriyor. Şayet her ay 100 ve üzerinde

puan toplarsam bana nakit ikramiye veriyor; zira başlangıçta benim oranım %6'dır; ancak 100 puanın altında toplarsam bana nakit vermiyorlar ama puanlar Yıldız Ajan derecesine ulaşmak için biriktirmek üzere kişisel hesabımda kalıyor.

Satış için ikinci yol (ki ancak ben ona ulaşamadım): Çok katlı ağ pazarlama yolu: Örneğin, lider X, Y, Z ve C'den oluşan bir takım kurar ve lider X'in takımındaki her üye 100 puan kazanır; lider X sadece 100 puan kazanırsa kârını alır ve karşılığında takımdan hiç kimse hakkını kaybetmez.

Takım komisyonculuğu ise aşağıdaki şekilde olur: Liderin yüzdesi ile ekip üyesinin yüzdesi arasındaki fark %35 ile çarpılır, yani üye tarafından toplanan puan sayısı ile çarpılır.

Soru ve açıklama uzun olduğu için özür dilerim.

Allah sizi, Raşidi Hilafetin kurulması için korusun.

Umarım soruyu açıklığa kavuşturmuşumdur.

Allah sizi mübarek kılsın ve Allah bizi ve sizi, sevdiği ve razı olduğu şeylere muvaffak kılsın.) Bitti.

Cevap: [Ve Aleykumselam ve Rahmetullahi ve Berekâtuh.

Öncelikle bizim için yapmış olduğunuz güzel duadan dolayı Allah sizden razı olsun ve bizler de sizin için daha hayırlısıyla dua ediyoruz.

1- Şirketle iş yapmanın **birinci yoluna gelince**: Soruda, malları toptan fiyatına aldığınızı, onu sattığınızı ve kar elde ettiğinizi söylüyorsunuz; bunun da ötesinde şayet malların belirli bir yüzdesini şirketin belirlediği koşullara göre satarsanız, şirketten başka bir kâr (nakit bonus) alıyorsunuz... Yani şirket, her ay talep edilen orandaki malı satmanız halinde size (nakit bonus/ikramiye) vermeyi taahhüt ediyor; bu da muhtemelen müşterilere satışları ikiye katlamaya teşvik etmek içindir...

Eğer mesele yukarıda açıkladığımız gibiyse, o zaman bu şekildeki bir muamele şer'an caizdir; Çünkü bir malı toptan fiyatına satın alıp onu karla satmak caizdir ve bu Allahu Teala'nın şu kavlinin kapsamına giren bilinen ticaretten biridir: **وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا** "Allah alışverişi helal, ribayı haram kıldı." [Bakara 275] Aynı şekilde şirket, malların belirli bir yüzdesini sattığınızda size nakit bir miktar vaatle bulunabilir ve bu, hediye babından olur. **Nitekim benzer bir konuyu, 14/05/2007 tarihli bir soru- cevapta verdiğimiz cevapta aşağıdaki şekilde belirtmiştik:**

[Muayyen miktarda alışveriş yapanlara fazladan bir hediye veya benzerinin verilmesi caizdir. Dolayısıyla satış sahihtir. Bu fazlalığın vakıası ise hibe altında olması ve sahih olmasıdır.]

Ancak şirketle yapılan bu işlemin caizliği iki şartla sahih olur:

Birincisi: Toptan satın alma işleminiz, piyasadaki toptan satış fiyatı ne ise o fiyattan olmalı, yani piyasadaki toptan satış fiyatının sınırları içinde kalmalı, dolayısıyla nakit ikramiye ve benzerlerini alacağı aldatmacasıyla alıcıyı sömürmek anlamında (piyasadaki) fiyat sınırlarının üzerinde olmamalıdır. Gabn-ı fahiş ise haramdır. Nitekim Buhari, Abdullah İbn-u Ömer Radyallahu Anh'dan, Nebi Sallallahu Aleyhi ve Sellem'in, satışta aldatan bir adama şöyle dediğini rivayet etmiştir: **"Sattığın zaman hılâbe yok de."** Hılâbe [خِلَابَةٌ – Hakesre] ise, aldatmadır. Aldatmak ise haramdır.

İkinci: Muameledeki bu yol, soruda geçen ikinci yoldan bağımsız olmalıdır; yani birinci yolun uygulanması ikinci yolun uygulanmasından ayrı olmalıdır; Eğer onunla bağlantılı olup ve ikinci yol için bir şart olursa, o zaman ikinci yol hakkında söylediklerimiz onun için de geçerli olur.

2- Şirketle muamele için ikinci yola gelince: Soruda geçenler net değildir; Nitekim Ağ pazarlama konusuna daha önce birden fazla cevap vermiş ve bunun şer'an caiz olmadığını açıklamıştık...

Bu cevaplar arasında sizinkine benzer sorulara verilen iki cevaptan bahsetmek istiyorum:

• Bir ağ pazarlama türü olan Quest.Net hakkında 19/8/2015 tarihli bir soruya verilen cevap; onun metni şöyledir:

[Muameledeki yöntemlerinin farklı olmasına rağmen "Quest.Net" Şirketi'nin vakiasının incelenmesiyle düşüncenin aynı olduğu görülür ki bu da, şirket kendisine "müşteri" getiren pazarlamacılarla ilişkiye girmekte ve belli şartlara göre onlara komisyon ücreti vermektedir. Yani onlar, müşteri getiren ve onların üzerinden komisyon ücreti alan şirketin komisyoncularıdır... **Bu muamelenin vakiasının incelenmesiyle aşağıdaki hususlar ortaya çıkmaktadır:**

Birincisi: Bu tür şirketler, çeşitli ürünlerini pazarlarken bu ağ ile çalışmakta ve ürünlerini pazarlamak isteyenlere bu ürünlerden bir şey satın almaları şartını koşmaktadırlar. Daha sonra onlara, müşteri getirme (üye yapma) hakkı ve getirdikleri (üye yaptıkları) müşteri karşılığında komisyon ücreti vermektedirler. "Yani, şirkete müşteri getiren ve onların üzerinden komisyon ücreti alan şirketin pazarlama elemanı olmaktadır." Orta Asya'nın sorusuna göre şirkete altı müşteri getirene ve başka bir bölgenin sorusuna göre iki müşteri getirene kadar... yani şirketin bu maksada dönük belirlediği programa göre (müşteri getirene kadar) onlara herhangi bir komisyon ücreti vermemektedirler.

Diğer bir ifade ile ilk müşteri, getirdiği iki "veya altı" müşteriden komisyon ücreti almasının yanı sıra ilk iki müşterinin getirdiği dört müşteriden veya altı müşteriden de komisyon ücreti almaktadır...

"Komisyoncunun" pazarlama çalışmaları bu şekilde, yani komisyon zincirlemesi veya pazarlama ağı şeklinde devam etmektedir.

İkincisi: Bu tür ticari faaliyetler, şeriata aykırıdır ve bunun açıklaması şöyledir:

1- Şirket, ister altı müşteri getirmesinden isterse iki müşteri getirmesinden sonra olsun komisyon ücreti karşılığında pazarlamacı olarak yanında çalışabilmesi, yani kendisine müşteri getirebilmesi ve onlar üzerinden komisyon ücreti alabilmesi için "pazarlamacının" kendi ürünlerinden satın alması zorunluluğunu şart koşmaktadır.

Bu da hem satın alma hem de komisyon sözleşmesinin yapıldığı iki sözleşmenin tek bir sözleşme içerisinde olması veya tek bir anlaşmada iki anlaşmanın olması anlamına gelmektedir. Çünkü bu ikisi, birbirine şartlıdır ve **bu da haramdır**. Zira **نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ صَفَقَتَيْنِ فِي صَفَقَةٍ وَاحِدَةٍ** "Allah'ın Rasulü Sallallahu Aleyhi ve Sellem, tek bir anlaşma içerisinde iki anlaşmanın yapılmasını nehyetmiştir." [Ahmed, Abdurrahman İbn-u Amdullah İbn-u Mesud'dan, o da babasından tahriç etmiştir] Yani sana şöyle demem gibi: Beni bayi yaparsan senin adına çalışırım veya senin adına pazarlama yaparım veya senden satın alırım ve benzerleri gibi. Açıktır ki bu vakia, soruya göre

burada mevcuttur. Zira satış ve komisyon, tek bir sözleşme içerisindedir. Yani şirketten bir ürün satın alma zorunluluğu, komisyon işi için, yani şirkete getirilen müşterilerden komisyon ücreti karşılığında pazarlama için şarttır.

2- Komisyonculuk, bayi ile kendisine müşteri getiren kimse arasındaki bir sözleşmedir. Bu sözleşmedeki komisyon ücreti ise, kişinin şirkete getirdiği müşterilere düşer, başkasının getirdiği müşterilere değil. Söz konusu şirketin muamelesindeki komisyon ücretini ise, “pazarlama yapan” komisyoncu, şirketten satın almaları için getirdikleri müşterilerden aldığı gibi başkasının getirdiklerinden de almaktadır. Dolayısıyla bu, komisyonculuk sözleşmesine aykırıdır.

3- Şirket satış fiyatı, gabn-ı fâhişi de beraberinde getirmektedir. Müşteri bunu bilmesine rağmen bu durumda, şirketin faaliyetlerine teşvikte kullandığı “dolambaçlı” yöntemler sonucunda bir aldatma söz konusu olmaktadır. Zira bu müşterinin, gerçek fiyatın bir küçük kısmına dahi denk gelmeyen şirketin ürünü için yüksek bir fiyat ödemesine öncülük etmektedir... Tüm bunlar da şirketin bu müşteriye (parlak) bir geleceği teşvik etmesi yüzündendir. Çünkü bu, şirkete getireceği (iki müşterinin) yanı sıra ilk getirdiği müşterilerin getirdiği müşteriler üzerinden de komisyon ücreti karşılığında şirketin ürününü pazarlama fırsatı verecektir!

Müşteri, iki müşteri getiremediği zaman, özellikle de müşteriler zincirinin son halkasında olanlardan ise, aldatmanın içine düşmüş ve ödediğinin onda birine bile denk gelmeyen ürün karşılığında ödediği yüksek fiyat boşa gidecektir! Aldatmak ise, İslam’da haramdır. Nitekim Allah’ın Rasulü Sallallahu Aleyhi ve Sellem şöyle buyurmuştur: الخديعة في النار “**Aldatan ateştedir...**” [Buhari, Ebu Evfâ’dan tahriç etmiştir.] Yine Allah’ın Rasulü Sallallahu Aleyhi ve Sellem, satışta aldatan bir adama şöyle demiştir: إذا بايعت فقل لا خلافة “**Sattığın zaman hılâbe yok de.**” [Buhari, Abdullah İbn-u Ömer Radyallahu Anhuma’dan tahriç etmiştir.] Hılâbe ise, aldatmadır. İşte hadisin mantuku ve mefhumu, aldatmanın haram olduğuna delalet etmektedir. **Hakeza bu muamele, şer’an câiz değildir.**

Özetle; Quest.Net Şirketi’nin, sorularda açıklandığı şekil üzere muamele etmesi, şeriata aykırı bir muameledir. Bitti. **Bu meselede benim tercih ettiğim de budur. En iyi bilen ve hüküm veren Allah’tır.**

Bütün bunlar, yukarıda bahsettiğimiz ikinci yolun şeriata aykırı olduğu anlamına gelmektedir. 7/11/2024]

Umarım yukarıda verdiğimiz cevap bu amaç için yeterli olmuştur; Allah yardımcınız olsun...]] Bitti.

Kardeşiniz

Ata İbn Halil Ebu Raşta

H. 17 Cumâde’l Âhir 1446

M. 19/12/2024

Cevaba, Emir’in (Allah onu korusun) web sitesinden bağlanabilirsiniz:

<https://www.facebook.com/ataabualrashtah/posts/122120011892593487>