بسم الله الرحمن الرحيم

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

Ağ Pazarlama (Network Marketing) Şirketleriyle Çalışmanın Hükmü Hakkındaki Sorunun Cevabı

Houssem Eddine ve Zdig For'Allah'a

Sorular:

Zdig For'Allah'ın sorusu:

Celil Şeyhimiz, Esselamu Aleykum ve Rahmetullahi ve Berekâtuh. Sorum, Network Marketing şirketleriyle çalışmanın hükmü hakkındadır. Allah sizi mübarek kılsın ve zafer ve dava için sizi korusun.

Houssem Eddine'nin sorusu:

Esselamu Aleykum ve Rahmetullahi ve Berekâtuh. İnternet ağı üzerinden satış fikrine dayanan Q-net şirketinin hükmü hakkında sormak istiyorum. Bu şirkette yapılan satışın online ürün pazarlaması olduğu bilinmektedir. Bir kişi, satış için hiç çaba göstermemesine rağmen ağında ne kadar çok müşteri olursa daha fazla komisyon almaktadır: Örneğin 100. kişi satış yaparsa, bahsedildiği gibi ağın kurucusu herhangi bir çaba göstermemesine rağmen para almaktadır. Çünkü sadece satış ağının tarafı veya kurucusu olduğundan dolayı para almaktadır. Sizden açıklamanızı rica ediyoruz. Çünkü bu, Arap ülkeleri de dahil olmak üzere İslam beldelerinin birçoğunda hızla yayılmaktadır.

Cevap:

Ve Aleykumselam ve Rahmetullahi ve Berekâtuh.

Biriniz soruyu detaylandırmamış olsa da her ikinizin sorusu da aynı konudadır. Ancak bu tür satış yaygın olup bana bununla ilgili birçok bölgeden sorular gelmiştir. Dolayısıyla resmi netleştirmek için Güneydoğu Asya ve Orta Asya'dan gelen bazı sorulardan bahsedeceğim, ardından da bu tür satışın cevabını vereceğim:

1- **Güneydoğu Asya'dan bir soru**:

(Sağlık ürünleri ticareti yapan bir şirket, müşterileriyle şu şekilde muamele ediyor:

Müşteri, bu şirketten bir sağlık ürünü aldığında, şirkete getireceği iki müşteri karşılığında (komisyon ücreti) alma hakkına sahip olmaktadır. Getirdiği bu iki müşteriden her biri de sadece şirketten bir sağlık ürünü satın almaları karşılığında iki müşteri üye yapma ve (bu ikisi üzerinden komisyon ücreti) alma hakkına sahip olmalarının yanı sıra ilk müşteri de kendisinin üye yaptığı iki müşterinin getirdiği dört kişi üzerinden "ek komisyon ücreti" alma hakkına sahip olmaktadır.

Süreç bu şekilde devam etmektedir. O halde bu câiz midir?) Bitti.

2- **Orta Asya'nın sorusu**:

(Bizim burada (Quest.Net) Şirketi'nin ticari muameleleri şu şekilde olmaktadır:

"(Quest.Net) ağının ürünleri var… ve ürünlerini pazarlamak isteyen bir kimseye, bu ürünlerden bir şey satın alması şartını koşuyor. Bu kimse, şirketin ürünlerinden satın almasıyla üye yaptığı müşteriler üzerinden komisyon ücreti karşılığında yine bu ürünlerden satın almaları için başkalarını da getirme (üye yapma) hakkına sahip olmaktadır. Şayet bu ürünlerden satın almaları için altı kişi getirirse şirket ona 250 dolar komisyon ücreti ödüyor. Ardından da (çok katlı satış) süreci zincirleme devam ediyor: Mesela birinci pazarlamacı, şirketin ürünlerini satın almaları için iki kişi (müşteri üye) getiriyor. Ardından bu iki müşteriden

her biri, iki kişi (müşteri) daha getiriyor. Böylece toplam altı kişi oluyor. İlk pazarlamacı, 250 dolar alırken diğer iki pazarlamacıdan her biri altı müşteri üye yapana kadar hiçbir şey alamıyor. Ne zaman ki (altı müşteri) getirirlerse her biri 250 dolar alırken, bu kişilerin hepsinin ürünlerinin satın alınmasında onun alt kolları olmasından dolayı ilk pazarlamacı 500 dolar almaktadır…

Dolayısıyla müşteri, şirketin ürünlerini pazarlamak istediğinde servet elde edecektir! Zira bu, şirketin ürünlerinin satın alınmasının arkasında yatan bir itici güçtür. Yani ürünlerini satın alma arzusu değil, servet elde etme beklentisidir. Zira ürünün değeri, şirketin bu ürün için belirlediği fiyatın onda birine bile denk değildir.

Ancak müşteri, ürünleri pazarlayamadığı, yani şirketten ürün almak üzere müşteri getiremediği zaman… satın aldığı ürün, şirketten herhangi bir miktar almaksızın ödediği yüksek fiyatı ile elinde kalmaktadır. Bu düzenleme de başka bir müşteri getiremeyenlerin veya müşteri zincirinin son halkasında yer alanların mahrum olmasına yol açmaktadır. "Orta Asya" bölgemizde bazı kimseler, bu işte çalışmaktadır…Peki bu muamele caiz midir?") Bitti.

Açıktır ki kendilerine komisyon ücreti kazandıran pazarlama hakkına sahip olan müşterilerin sayısı farklı olmasına rağmen mesele aynıdır. Dolayısıyla bu mesele, Güney Doğu Asya ve Orta Asya'da da aynı olduğu gibi şüphesiz her ikinizin sorusunun vakıası da bu olup cevabı da aynıdır. Orta Asya'nın konusu daha kapsamlı olduğundan dolayı cevapta ona odaklanacağım:

Muameledeki yöntemlerinin farklı olmasına rağmen "Quest.Net" Şirketi'nin vakıasının 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 vakıasının 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 olmaktadırlar." 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 devem 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 اللهِ صلى الله عليه و سلم عَنْ صَفْقَتَيْنِ فِي صَفْقَةٍ 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 vakıa, 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.

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 خلابة "**Sattığın zaman hılâbe yok de.**" [Buhari, Abdullah İbn-u Ömer Radıyallahu 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. Allah Subhanehu ve Teala'dan bizleri, Subhanehu'nın fazlı ve keremi sayesinde Hilafeti kurmaya ve tüm tebası için rahat bir yaşam ve huzurlu bir hayat sağlayacak saf ve temiz iktisadi muameleleri açıklayacak olan İslam'ın gölgesinde İktisadi Nizamı tatbik etmeye muvaffak kılmasını temenni ediyorum. Şüphesiz Allah, Aziz'dir ve Hakîm'dir.

Vesselamu Aleykum ve Rahmetullahi ve Berekâtuh.

Kardeşiniz **H. 04 Zilkade 1436**

Ata İbn Halil Ebu Raşta **M. 19/08/2015**

Cevaba, hizbin emirinin aşağıdaki web sitesinden bağlanabilirsiniz:

http://archive.hizb-ut-tahrir.info/arabic/index.php/HTAmeer/QAsingle/3629/