259320 - Он продает через интернет товар, который не принадлежит ему, и просит дистрибьютора отправить его непосредственно клиенту

Вопрос

Когда клиент совершает покупку в интернет-магазине, он платит с помощью системы обработки платежей, которая дает ему возможность использовать карту или банковский счет. Эта система получает деньги и берет комиссию в размере 2% за транзакцию, затем (система на моем сайте) автоматически отправляет заказ дистрибьютору для его обработки. Есть два варианта работы с дистрибьютором: 1) предварительно внести деньги на его счет, чтобы при покупке он сразу подготовил и отправил товар клиенту; 2) отправить продукт клиенту после размещения заказа и позволить мне оплатить его позже. Доставка занимает примерно 1-3 дня. После этого я вывожу деньги. Другой вариант оплаты для клиента — выставить ему счет-фактуру через систему обработки платежей, а не оплату по карте или банковским платежом. При выборе оплаты через систему между клиентом и обработчиком платежей создаётся договор, по которому клиент может оплатить товар в течение 14 дней или в рассрочку, но при рассрочке будет ростовщичество между покупателем и системой обработки платежей согласно виду договора. Оператор платежной системы дает мне деньги в полном объеме, даже если клиент не завершил платеж ему. Во всех случаях продукты отправляются непосредственно клиенту дистрибьютором при совершении покупки в моем интернет-магазине. Является ли этот вид бизнеса законным?

Подробный ответ

Хвала Аллаху.

Согласно тому, что мы поняли из вопроса, в этой сделке участвуют четыре стороны:

1. Покупатель
2. Ваш сайт

3. Дистрибьютор
4. Система обработки платежей

Во-первых, покупатель может оплачивать товар через систему обработки платежей, за что с него возьмут 2% от каждой транзакции. Это считается комиссией за услугу, и в этом нет ничего плохого.

Во-вторых, недопустимо продавать товар до того, как завладеть им и переместить его с места хранения дистрибьютора на склад себе. На это указывает хадис, который передается от Хакима Ибн Хизама. Он сказал: *«Я спросил Пророка, да благословит его Аллах и облагодетельствует: „О Посланник Аллаха, ко мне приходит человек, который хочет купить мне то, чего у меня нет. И тогда я продаю это ему, а затем покупаю это на рынке для него“. Он ответил:* ***„Не продавай то, чего у тебя нет“****»*[1].

Сообщается от Заида Ибн Сабита, что ***«Пророк, да благословит его Аллах и облагодетельствует, запрещал торговцам продавать товар сразу после покупки, до того момента, пока они не погрузят его на своих верховых животных»***[2].

Способы решения этой проблемы следующие:

1. Ограничьтесь обещанием клиенту, что вы приобретете товар, а затем, после того, как он будет у вас, продадите его ему. Как только вы это сделаете, совершите транзакцию и отправьте его ему.
2. Вы можете выступить в качестве представителя дистрибьютора, продавая продукт для него в обмен на комиссию, или действовать от имени покупателя, покупая продукт для него по общей цене и согласовывая с ним комиссию за вашу работу.
3. Существует еще один законный метод — *салам*. Это означает продажу клиенту товара, четко описанного так, чтобы не было никаких причин для спора; этот товар вы соглашаетесь доставить в определенное время, при условии, что вы получите деньги при заключении договора, даже если они будут внесены на ваш банковский счет. Наличие денег на счете по положению считается равным тому, что они были получены

в руки. При этом неверно будет, если деньги остаются во владении оператора платежной системы.

Мы объяснили эти три варианта в ответе на вопрос **№ 292328**.

Таким образом, следует знать, что порицаемо и запрещено то, что продаваемого товара у вас нет и вы им не владеете до продажи.

Это может быть решено одним из способов, упомянутых выше, но первый способ не применим в вашем случае, потому что вы не можете получить товар у дистрибьютора до его продажи.

Вы можете выступить в качестве представителя дистрибьютера в обмен на комиссию, если дистрибьютор соглашается и считает вас своим агентом в обмен на оплату комиссии. В этом случае не будет верным вносить деньги на его счет заранее, потому что вы являетесь лишь его представителем и ничего у него не покупаете.

Вторая форма продажи, о которой вы упомянули, действительна, а именно та, при которой вы снимаете деньги покупателя у оператора платежной системы и отправляете их дистрибьютору, и в этом случае вы выступаете в качестве представителя либо продавца во время продажи и получения оплаты за товар, либо покупателя во время покупки для него и оплаты товара от его имени. Но это при условии, что между вами и другой стороной будет заключено соглашение, по которому вы будете назначены посредником или представителем, а также будет определена комиссия за ваши услуги посредничества.

Что касается сделки *салам*, то она недействительна в вашем случае, потому что условием того, чтобы она была верной, является получение полной оплаты при заключении договора о купле-продаже. Средства не должны оставаться у оператора системы платежей.

Итак, если вы не владеете товаром и не можете получить его до продажи, а также не можете получить полную оплату от покупателя, то вы можете действовать только в качестве представителя дистрибьютора/продавца.

В-третьих, вы упомянули о возможности оплатить товар в рассрочку через оператора систему платежей, то это недозволенно, потому что это ростовщичество, ведь вы упомянули, что оператор оплачивает цену от имени покупателя, а затем просит покупателя заплатить больше стоимости товара, это и есть ростовщичество /риба/.

Допустимо, чтобы клиент оплатил деньги оператору платежной системы, а тот отправил их продавцу в обмен на комиссию. Тогда в этом случае он будет выступать в качестве представителя в обмен на оплату услуги, как указано выше.

А Аллах знает лучше.

---

[1] Ан-Насаи. Ас-Сунан, № 4613; Абу Дауд. Ас-Сунан, № 3503; ат-Тирмизи. Ас-Сунан, № 1232; аль-Альбани в «Сахих ан-Насаи» сказал, что хадис достоверен.

[2] Абу Дауд. Ас-Сунан, № 3499; ад-Даракутни; аль-Альбани в «Сахих Аби Дауд» сказал, что хадис достоверен.