126725 - Его друзья просят купить его для них некоторые приборы, и он получает прибыль с этого для себя

Вопрос

Я – инженер компьютеров и сетей, и работаю с несколькими группами фирм и несколькими человек в магазинах компьютерной техники. Иногда ко мне приходят клиенты, которые являются моими знакомыми, и просят меня купить им некоторые приборы и дополнительные материалы. Я устанавливаю определенную цену, говоря, что цена такого-то аппарата будет стоить столько-то. Называя цену, я учитываю и свою прибыль, но не говорю им о том, что эта цена с моей прибылью. Например, прибор стоит 2000 риалов, а я говорю им, что цена его будет стоить около 2500 риалов. Я покупаю его на свои деньги, а после передачи прибора получаю от заказчика или клиента 2500 риалов. Мой вопрос в следующем: верны ли мои действия в том, что я не сообщаю им о своей материальной выгоде, которую имею с продажи? Прошу учесть то, что я работаю с фирмами, торгующими компьютерами, и что счет-фактура выходит с ценой в 2500 риалов, хотя точная его цена 2000 риалов. А также то, что я подбираю параметры прибора, получаю его и отдаю его заказчику по цене, на которой мы договорились. Каково решение Шариата об этой сделке?

Подробный ответ

Хвала Аллаху.

Вам дозволено покупать те приборы, которые нужны заказчикам, а после продавать им по подходящей выгодной цене, но при условии, что прибор будет у Вас до того, как Вы его продадите заказчику. Так как пророк, да благословит его Аллах и приветствует, запретил продавать то, чем человек не владеет. Хаким ибн Хизам сказал: Как-то я спросил пророка, да благословит его Аллах и приветствует: „О посланник Аллаха, иногда ко мне приходит человек и просит меня о том, чтобы я продал ему то, чем я не владею. Я продаю ему, а после покупаю ему это на рынке“. На это посланник Аллаха сказал: „Не продавай то, чего у

тебя нет“ (Ан-Насаи № 4613, Абу Дауд № 3503, ат-Тирмизи № 1232; аль-Албани в Сахих ан-Насаи подтвердил достоверность хадиса).

Заказчик должен знать, что Вы – продавец, а не благотворитель, которой просто подыскивает для него прибор. Но знание заказчиком размера прибыли условием не является. Например, клиент указал необходимые параметры прибора, то Вы говорите ему, что, получив этот прибор, продадите его за такую-то цену.

Если же Вы ищите и покупаете прибор для человека в виде благодеяния, то Вы не имеете права повышать стоимость прибора.

Шейх Ибн ‘Усеймин, да помилует его Аллах, сказал:

«Если человек подготовился к работе, и к нему пришел человек и попросил сшить ему одежду. В этом случае работник имеет право на вознаграждение (на оплату труда – прим. пер.), так как он приготовился работать.

Если же он работать не приготовился, то он не имеет брать за это ничего. Он отдаст одежду, как благодетель.

Таким образом, если человек сделал для другого работу без договора, то он ничего за это не получает, если только это не один из трех случаев:

1. спасение неприкосновенного имущества от уничтожения;

2. возврат сбежавшего (раба);

3. если человек подготовился к работе» (Аш-шарх аль-мумти‘ . Т. 10. С 88).

Также имеются два других случая, когда это дозволено.

Первый из них, если Вы является не продавцом, а посредником за определенную плату. Вы говорите заказчику, что купите ему этот прибор по лучшей цене на рынке, а взамен Вы получите определенную сумму денег за Ваш поиск и обеспечение тех параметров, которые

пожелает заказчик.

Второй случай, если Вы является посредником за определенный процент. Например, Вы имеете 10 % от стоимости каждого прибора при его продаже.

В последних двух случаях Вы не имеете права брать ничего более того, на чем Вы договорились. А скидка или подарки из-за приобретения прибора принадлежат заказчику, Вы не имеете права брать ничего из этого.

Для дополнительной информации обратитесь к ответам на вопросы № 36573 и № 45726.

А Аллах знает лучше.