174410 - Он доставляет товар другим за определенную плату. Может ли он увеличить цену товара?

Вопрос

Один человек предложил мне работать распространителем медицинской продукции за определенную прибыль, которая зависит от размера продаж. Например, за каждую пачку я получу 5 долларов, если распространю товар в отдаленных населенных пунктах. Этот человек отправил мне список с ценами товаров. До этого ему стало ясно, что люди, занимающиеся распространением товаров, поднимут его цену. Он ответил, что это, конечно же, их дело.

Поэтому, мой вопрос таков. Дозволено ли подобное: я стану распространителем, а под моим руководством будет работать другая группа распространителей, и мы поднимем цены на товар? Каков будет ответ, в случае, когда работодатель знает о повышении цены на товар, и в случае, когда он не знает об этом?

Следует также учесть, что человек, работающий под моим руководством, тоже поднимет цены насколько ему выгодно после расчета затрат на транспортировку и доставку товара потребителям. Соглашение с работодателем о получение партии товара будет заключено со мной, не учитывая других распространителей, работающих под моим руководством.

Другая ситуация, в случае, если мне запрещено менять цену товара. Может ли менять цену товара тот, кто работает под моим руководством, чтобы иметь возможность получить прибыль, ведь у него нет никакого договора и соглашения с владельцем товара?

Общая ситуация будет выглядеть примерно так. Работодатель даёт мне прейскурант с определенными ценами, я его изменяю и отправляю тому, кто работает под моим руководством. Он в свою очередь снова меняет цену и отправляет прайс-лист с новыми ценами клиентам. Если клиент потребует определенный товар, этот человек отсылает заказ ко мне, а я оповещаю работодателя (владельца товара). Он собирает мне заказ для отправки. Я отправляю его другому, чтобы тот доставил товар клиенту. И клиент оплатит ему цену, о которой они договорились. Человек, работающий под моим руководством, отсылает мне сумму, оставив себе прибыль. Я также забираю свою прибыль (5 $ за каждую

пачку, о которых мы договорились, и разницу в цене, которую я установил), а оставшуюся часть отсылаю работодателю (владельцу товара). Возможно ли это? Если в этой ситуации возникнет противоречие Шариату, то, что мне предпринять, чтобы избежать этого? Относится ли эта ситуация к продаже того, чем человек не владеет? Или я являюсь доверенным лицом работодателя, и не могу изменять цены, даже если об этом знает сам работодатель?
Моя работа будет состоять в координации подготовки и отправки товара в другие области, чтобы их могли получить местные распространители. Еще одна дополнительная информация: товар отпускается клиенту примерно за ту же цену, что он находит на рынке.

Подробный ответ

Хвала Аллаху.

Во-первых.

Нет греха в той торговой операции, которую Вы описали, она относится к дозволенному виду посредничества, но при условии, что владелец товара согласен на повышение цены, и, что товар будет продаваться по той же цене, что и на рынке, чтобы покупателям не был нанесен вред.

Условием является лишь знание владельца товара о повышении цены, так как посредник – это доверенное лицо, который отдает прибыль работодателю. Доверенное лицо не имеет право брать ту разницу в цене без согласия владельца.

При этом посредник не обязан оповещать владельца товара о точной разнице в цене. Владелец товара может сказать: Продай этот товар за 10, и всё, что больше этого - твоё.

Слова владельца Продай по такой-то цене, и вся (прибыль) более этого - твоя группа ученых считала дозволенным. Таков мазхаб Ахмада, Исхака, да помилует их Аллах. Также это мнение передается от Ибн ‘Аббаса, да будет доволен им Аллах. Они считали подобные деловые отношения похожими на мудараба (доверительное управление).

Аль-Бухари в своем труде Сахих сказал: Глава о вознаграждении за посредничество. Ибн Сирин, ‘Ата, Ибрахим, аль-Хасан не видели ничего плохого в вознаграждении человека за посредничество. Ибн ‘Аббас сказал: „Нет ничего плохого в том, если человек скажет: „Продай эту одежду, и прибыль, которая превысит такую-то, - твоя““. Ибн Сирин сказал: „Если человек сказал: „Продай это по такой-то цене, и прибыль, которую ты получишь сверх этого, - твоя, или мы разделим между собой“,то в этом нет ничего плохого“. Пророк, да благословит его Аллах и приветствует, сказал: „Мусульмане обязаны выполнять договоренности“.

Ибн Кудама, да помилует его Аллах, сказал: Если он сказал: „Продай эту одежду за 10, и вся прибыль сверх этого - твоя“, то эти слова действительны, и он имеет право на дополнительную прибыль. Аш-Шафи‘и считал, что это условие недействительно. Наше (ханбалитов – прим. пер.) доказательство в том, что Ибн ‘Аббас не видел в этом ничего плохого. Ведь этот человек распоряжается его имуществом с его согласия, поэтому он имеет право получить прибыль. Как и в случае договора мудараба…<…> (аль-Мугни. Т. 5. С. 86).

Во-вторых.

Эта операция не относится к торговле товаром, которым человек не владеет. Так как Ваша работа и работа человека под Вашим руководством состоит в распространении товара, и в том, что Вы в торговле являетесь представителями владельца товара, взамен вознаграждения.

Вы не продаете товар, который купили, но не получили, и не продаете свой товар. Но Вы продаете товар, которым владеет другой человек, выступая в роли его доверенного лица. Посредник – это доверенное лицо, работающее за определенную плату, а не клиент владельца товара.

А Аллах знает лучше.