



Ислом Нури

Савол:

Bir masalada erdamingiz kerak bulib koldi. Yoqin tanishim, (Herbalife) gerbalayfning mahsulotlarini sotish bilan shug'ullanish. Bu firmaning savdo uslubi piramida asosida bulib, birinchi navbatda bulib o'tgan shaxsiy orkali yangi mijozlar qurilishi boshi, ishlab chiqarish mahsulotlarini sotib olish uchun arzon narxlar beriladi. Dinimizda «piramida» riboga kiradi deyilgan, bunday ish orkali topilgan pul halol emas «desam.» ? «deb, ishlarini yangi-da kengaytirmoqchi.

Herbalife-кампаниясига мурожаат қилганларнинг мақсадлари соғлиқни тиклаш ёки қўшимча даромад топиш экан.

Соғлиқни тикламоқчи бўлганларга, маҳсулотни шиддат билан реклама қилиниб, ўз нархида сотишади ва «бизга аъзо бўлсангиз, ушбу маҳсулотларни 10% чегирма билан олишингиз мумкин» деб, таклиф киритишади.

45\$ тўлаб аъзо бўлгандан кейин, «Агар, бирданига 700\$-лик маҳсулот олсангиз, чегирма 25%-ли бўлади, ёки бирданига 2500\$-га маҳсулот олинса, чегирма 50%-лик бўлади, ушбу суммага олинган маҳсулот, жуда ҳам кўп бўлади, шунинг учун бошқаларга ўз нархида сотсангиз, фойда топиш билан бирга ўзингиз арзон нархга ёки бекорга истеъмол қиласиз» деб, таклиф киритишади.

Хуллас, аксар истеъмолчилар, охир оқибат ишчига, яъни сотувчига айланиб қолишади.

Даромадни мақсад қилганлар, бошданок 45\$ тўлаб, дистрибьютор бўлар экан. Уларга маҳсулотни қандай реклама қилишни ва кўпроқ



Ислом Нури

одамни жалб қилишни ўргатишар ва тезроқ 50%- чегиримли суммага маҳсулот олиб «супервайзер» бўлишга ундашар экан. Чунки, ушбу поғонага кўтарилгандан бошлаб, ўзидан қуйига йиққан ҳар-бир одами учун фойиз (%) олар экан.

Ўзининг остига яна 4-та ўзига ўхшаган «супервайзер» тайёрласа, унвони ошиб, йиққан одамлари учун оладиган фойизи ҳам ошар экан.

Албатта, ҳар бир аъзо бўлган одамнинг паспорт даннийлари компьютерга киритилади.

Чунки, бу тизим компьютер орқали назорат килинади. Herbalife копаниясини бошқарувчилари, кимнинг остида қанча аъзо борлигини аниқлаб, почта орқали йиғилган фойизларини жўнатишади.

Буларнинг ҳаммаси маҳсулот орқали бўлади, ўзининг номига маҳсулот олмаса, ҳеч ким ҳеч қаяққа кўтарила олмайди. Ҳатто, маълум муддат маҳсулот сотиб олмаса, етган уровенидан пастга туширилади.

Маҳсулотлари жуда ҳам қиммат. Шифокор сифатида айтишим мумкин-ки, маҳсулотларининг таркибига оддий витаминлар, қувват берувчи ўсимлик моддалари киради. Яъни, бундай нархга арзимади.

Ушбу компаниянинг махсус контракт тузилган документлари бўлиб, аъзо бўлган ҳар бир одам «компания қонун-қоидаларига розиман» деб, қўл қўяди.

Компания қоидаси буйича, бу тизим ҳақида оммавий жойларда реклама қилиш тақиқланади. Яъни, реклама фақат юзма-юз қилинади, маҳсулот ҳам бевосита «қўлдан-қўлга» услубида сотилади. Ҳатто, янги



Ислом Нури

иш бошлаганларга ҳам, то, айнан шу иш унга муносиблигига ишониб, пишиб етмагунча тизим ҳақидаги сир-асрорлар очиқ айтилмайди. Ҳар бир поғонадагилар ўзлари алоҳида мажлислар ўтказишади. Ушбу мажлисга ўзларидан паст поғонадаги бирон дистрибьютор (тарқатувчи) қатнашиши қатъийян ман қилинган.

Шунинг учун, тизимнинг қуйидагилари юқорида нима ишлар олиб борилиши ҳақида, ҳатто тасаввур ҳам қилиша олмайди. Улар шунчаки, «маҳсулотни арзонга олиб, қимматроққа сотиб, даромад кўрмоқдамиз» деб ўйлашади.

Энг ачинарлиси, юртимиздаги аксар ҳижобли муслималар иш топа олмаганликлари сабаб, шу йул билан пул топишга ўтиб кетишган.

Ҳалол бўлса майли-ку-я, ҳалол бўлмаса-чи, ибодатда юрган шунча мўмина-муслималарнинг топганлари ҳаром бўлса, унда нима бўлади?!

Компанияга тегишли сайтларнинг барчасида сиртқи маълумотлар ёзилган. Яъни, оддий олди-сотди ишлари. Аммо, ушбу жараён қандай тизимга қўйилгани ҳақида ҳеч-нима айтилмаган.

Ушбу маълумотларни кўп йиллар мобайнида шу иш билан шуғулланиб, тизимнинг юқори поғоналарига кўтарилиб, махсус унвонлар олиб, энди эса компаниядан чиқиб кета олмай юрган шахс тақдим қилган.

Бизнес юритишни ўргатадиган дарсликлариди, «тушган фойданинг 50%ини яна қайта тикса, бизнес давомий фойда келтиради» деб ўргатишар экан. Агар маҳсулотларни қанчадир муддат сотиб олишни тўхтатса, етган даражасидан автоматический пастки даражага



Ислом Нури

туширилар экан.

Сизларни ҳам, бундай муаммолар билан ташвишга куйганим учун узр!

Аллоҳ Таоло сизни, кўп-кўп ажру-савоблар билан чиройли мукофотлаб, икки дунё саодатига етказсин!

Жавоб:

Алҳамду лиллаҳ вассолату вассаламу ала расулиллаҳ.

Пирамида асосига қурилган тижорат. Бу услубдаги тижоратни иқтисодчилар икки турга бўлишади: 1) Молиявий пирамида (шунингдек инвестицион пирамида) – тузилмадаги иштирокчиларни доимий пул маблағлари жалб қилиниши эвазига даромад билан таъминлашга асосланган фирибгарлик йўли. Пирамиданинг дастлабки иштирокчилари даромади кейинги омонатчилар ҳисобига тўлаб берилади.

2) Tarmoqli marketing (yakki ko'p pog'onali marketing, ing. Multilevel marketing, MLM) – tovar va xizmatlarni mustaqil ishlab chiqaruvchilar (sotuvchi agentlar) ishlab chiqarish kontsepsiyasi. Bunda har bir mustaqil agentning o'zi boshiga agentni taklifini amalga oshirish huquqiga e'tirof etiladi, va u taklif qilingan barcha agentliklarining kunidan o'tkaziladi va agentlar tomonidan katta miqdordagi sotuvga qo'yiladi va biron bir mahsulot ishlab chiqarilib, ularning foydasiga erishiladi va ular tomonidan imzolanadi.

Молиявий пирамидада маҳсулотнинг аҳамияти йўқ. Энг муҳими маълум миқдорда пул бериб, ортидан беқиёс фойда кўриш. Бунинг



Ислом Нури

қимор эканида шубҳа йўқ. Қимор бир неча баробар қилиб қайтариб олиш ёки тикканидан маҳрум бўлишга рози бўлиб маълум нарсани тикиш. Бунда рибо ҳам бор, уни қуйроқда баён қиламиз.

Тармоқли маркетинг маҳсулот сотишга асосланган бўлсада, унда ҳам пирамида мавжуд. Чунки, унга қўшиладиган ҳар бир аъзо ўзидан юқоридагининг номи остида бўлади ва юқоридаги одам бу аъзодан ва у орқали келган аъзолардан фойдаланади. Бу айтилган пирамида усули. Пирамида 100% фирибгарликка қурилган бўлиши шарт эмас, фирибгарлиги нисбатан озроқ бўлиши ҳам мумкин.

Herbalife мижозларига почта орқали юборадиган фоизлар янги аъзолар тўлаётган бадал 45\$ нинг бир қисми бўлиши ёки улар маҳсулот учун тўлаган маблағлардан бўлиши мумкин. Ҳар икки ҳолатда бу фоизларни олиш ҲАРОМ, мумкин эмас. Биринчи эҳтимолга кўра қимор бўлади. Чунки, ўша фоизни олаётган одам бошида 45\$ тўлаган энди ўшани қайтариб олмоқда. У бу миқдорни тўла қайтариб ололмаслиги ҳам бир неча баробар қилиб қайтариб олиши ҳам мумкин. Бунда икки нарса: қимор ва рибо бор, буларнинг ҳар иккиси ҳаром. Рибо экани қуйидагича: 45\$ тўлаб кейин қайтариб олишида пулни пулга сотиш бор. Аъзо кўп пул олиш учун озгина пул тикмоқда. Бунда рибонинг ҳар икки тури: насия рибо ҳам, фазл рибоси ҳам бор. Қимор экани кўп қилиб қайтариб олиш мақсадида озгина пул тикаётганидир.

Бунга қўшимча қилиб айтаемиз: фақат чегирма (арзонлатиш) олиш учун пул тўлаб аъзо бўлиш ёки аъзолик картасини олиш мумкин эмас. Янги аъзо чегирма (скидка) олиш учун 45\$ тўлайди. Бунда ғарар бор. Абу Ҳурайра розияллоҳу анҳудан ривоят қилинган ҳадисда “Расулulloҳ соллalloҳу алайҳи ва саллам «тошча» савдоси ҳамда



Ислом Нури

“ғарар” савдо-сотиғидан қайтардилар”.

«G’arar» so’zi Lug’atda «noxislik», «xatar» va «majhullik» ma’nolarini anglatadi. “G’arar” – aldash va botil yo’llar bilan qiziqtirmoq. ” G’arar savdosida birovning mol-mulkinging botil yuli bilan o’zlashtirib borilishi sabab bo’lib qolmoqda. Chunki, g’arar savdo-sotsiallar bazi jixatdan ximorga ohshaydi.

45\$ тўлаган аъзо бу пулни чиқариб олиш ёки чиқара олмасдан унга куйиб қолиш эҳтимоли мавжуд, бу эса ғарар ҳисобланади.

Иккинчи эҳтимолга кўра бу одам ўзи меҳнат қилмаган ишга ҳақ олмоқда. Яъни у бу фойдани фақат фалончи бевосита ёки билвосита у орқали шу тармоққа қўшилгани учунгина олмоқда. Бу айни пирамида усули, бунинг ҳаромлиги ҳам маълум.

Саволда: «Бу маҳсулотларнинг ичига ҳаром нарса аралашмаган, биз ҳалол йўл билан сотиб олиб, бошқаларга сотамиз, динимизда олди-сотти тижоратлар ҳалол туғрими, нимаси билан ҳаром бўлиши мумкин?», дейилган. Маҳсулот ҳалол бўлиши, савдо-сотиқ сурати эса ҳаром бўлиши мумкин. Herbalifенинг маҳсулотлари ҳалол бўлган тақдирда ҳам, биз юқорида санаб ўтган сабабларга кўра бу савдо ҳаром бўлади. Ислом савдо-сотиқни ҳалол қилиш билан бирга унинг айрим кўринишлари ҳаром эканини баён қилган. Фикҳ китобларида ҳаром қилинган савдолар ҳақида батафсил ёзилган.

Herbalife маҳсулотларини сотувчилар тиббий олийгоҳлар дипломига эга бўлмаган ҳолда инсон жисмидаги сув, ёғ ва ҳоказоларнинг миқдорини кўрсатиб берувчи тарози берган маълумотга қараб мижоз бу маҳсулотлардан неча маҳал истеъмол қилишини белгилайдилар.



Ислом Нури

Уларнинг айримлари алоҳида клублар ҳам очишган. Улар: Биздан кўпчилик фойдаланмоқда, кимдир озиб, кимдир семирмоқда, дейишлари мумкин. Буни инкор қилинмайди. Маълум бадантарбия машқлари ва тартибли диета орқали бундай натижаларга эришиш мумкин. Сизлар ҳам аслида шундай қилмоқдасизлар, фақат бунга қўшимча ўлароқ бизнинг маҳсулотлардан истеъмол қилсангиз натижа янада тезлашади, деб мижозларни ишонтирмоқдасизлар. Оқибатда эса уларни ўша ношаръий занжирга уламоқдасизлар.

Савол йўлловчи: “Шифокор сифатида айтишим мумкин-ки, маҳсулотларининг таркибига оддий витаминлар, қувват берувчи ўсимлик моддалари киради. Яъни, бундай нархга арзимади.” , деди. Шунга кўра сизларники каби клуб очиб, бошқа фирмаларнинг арзонроқ маҳсулотлари билан ҳам фойдали натижага эришиш мумкин. Лекин, сизлар компаниядан кўрадиган мўмай даромад боис мижозларни айни шу маҳсулотларни сотиб олишга қизиқтирасизлар. Ислом дини омма мусулмонларга насиҳат қилиш-холис бўлишга буюрган ва худбинликдан қайтарган.

“Бундай нархга арзимади”, дейилди. Савдо-сотик билан оз бўлсада, шуғулланган одам биладики, савдо моли аксар ҳолатда 10% соф фойда қилмайди. Айрим арзон моллар 100, 200% ҳам фойда қилар, лекин ознинг эътибори йўқ. Компаниянинг энг асосий мижозлари 50% чегиримли аъзолардан иборат. Чунки, қолганлар шулар орқали сотиб олишади. Компания 50% чегирим билан сотган тақдирда фойда қиладими ёки йўқми? – деган савол туғилади. Албатта фойда қиладди. У фойда қилмасдан, сизни бойитишни ўзига вазифа қилиб олган деб ўйлайсизми?! У сизга молини 50% чегирим билан сотган тақдирда асли кўзлаган фойдасини кўради. Юқорида “ўз нархига сотиш” деган ибора ўтди. Бу компания қўйган рамзий нарх. Компаниянинг ўзи бу



Ислом Нури

нархга деярли нарса сотмайди. Чунки, у энг паст аъзога ҳам 10% чегирим билан билвосита сотади. Бу нарх занжирнинг энг охиридаги истеъмолчи учун (тўғриси уни алдаш учун) қўйилган. У бечора бу маҳсулотни бозордан топа олмагани боис уни шу нархга сотиб олишга мажбур. Агар бу маҳсулот анъанавий тижорат усули орқали бозорда сотилганда савдогарлар уни энг минимум нархга туширишган бўларди. Компаниянинг бевосита савдонинг танлаш сири ҳам шу ерда. Демак, маҳсулот бундай нархга арзимаса ҳам бозори юрмоқда. Бунинг сабаби бир поғона юқорига чиқиб олган одам аввалда қилган зиёнини, тўлаган аъзолик бадалини чиқариб олиш, қолаверса, асосий кўзланган мақсад “фойда топиш” учун бор кучини сарфлаб, бу маҳсулотлар учун янги миждозлар топиш пайига тушади. Компаниянинг иши юришда давом этади. Бу одам учун кимнинг тегирмонига сув қуяётгани қизиқ эмас, муҳими пул топса бўлди.

“Аъзо бўлган ҳар бир одам «компания қонун-қоидаларига розиман» деб, қўл қўяди”, дейилди. Уламолар судхўрликка боғлиқ бўлган жазо шартлари қўйилган шартномага, гарчи жазога тушмасдан ишни охирига етказишга кўзи етган одам ҳам қўл қўйиши мумкин эмас деганлар. Чунки, бунда рибога розилик бор. Herbalifeда бу каби рибонинг бир неча кўриниши бор.

Herbalifенинг савдо усулида, рибо, қимор ва ғарар борлиги учун ҳаром ҳисобланади. Валлоҳу аълам.

Herbalife компаниясига аъзо бўлган шахс маълум поғонага чиқмагунига қадар компаниядан бевосита сотиб олиш ҳуқуқига эмас дейилди. Уламолар каталог орқали сотиладиган Oriflame косметика маҳсулотларини фақат сотиб олиш учун 6\$ бадал тўлаб аъзолик коди битилган картасини олишни ҳаром деганлар. Ҳолбуки, бу карта орқали



Ислом Нури

ҳар бир аъзо компаниядан 30% ли чегирим билан бевосита ўзи сотиб олиш ҳуқуқига эга. Маҳсулотни ўзи ишлатиши ҳам, бошқаларга сотиши ҳам мумкин, сотувчи бўлиши шарт эмас. Бироқ, ҳар бир аъзо ўзидан юқоридаги уни шу тўрға илаштирган одамнинг ортида бўлади. Уламолар бу муомалада ғарар ва пирамида борлиги учун уни ҳаром деганлар.

Демак, ҳар қандай компания ўз маҳсулотларини сотиб олишингиз ёки кўпроқ чегирим олишингиз учун рамзий бўлсада бадал пули тўлашингизни ёки маълум ададда янги мижозлар жалб қилишингизни шарт қилса, бу компаниядан йироқ бўлинг! Акс ҳолда ҳаромга қўл урасиз.

бу компания маҳсулотларини сотиш орқали даромад қилган бўлса, унинг қилган даромади аралашдир. Ҳалол маҳсулот сотиш орқали топилган даромад, бу ҳалол. У орқали аъзолар қўшилиши ортидан келган фоизлар (ва агар мавжуд бўлса, ҳалол бўлмаган нарсаларни сотишдан келган даромад), бу ҳаром. У даромади ичидаги ҳаромдан келган пул миқдорини иложи бориचा аниқлайди ва шу маблағни ажратиб, уни мусулмонлар оммавий фойдаланадиган: йўл, кўприк, касалхона каби жойларга сарфлаб юборади. Бу билан ажрни эмас, ҳаром пулдан халос бўлишни ният қилади. Валлоҳу аълам.