

126725 - يطلب منه أصحابه شراء أجهزة لهم فيضيف لنفسه ربحا

السؤال

أنا مهندس حاسب آلي وشبكات وأتعامل مع فئات متعددة شركات وأفراد في مبيعات الحاسوب الآلي وملحقاته تارة يأتي إلى العملاء وقد يكونوا من معارفي يتطلبون شراء أجهزة وملحقتها الخ ، فأقوم بتحديد السعر أن الجهاز سوف يكلفكم كذا من المبلغ وأقوم بوضع عمولتي على المبلغ دون علمهم أنني وضعت العمولة مثلاً الجهاز بمبلغ 2000 ريال أقوم بأخبارهم أن الجهاز سيكلفكم مبلغ 2500 ريال وأقوم بشراء الجهاز من حسابي الخاص ومن ثم أستلم من العميل أو الشخص مبلغ 2500 ريال بعد استلام الجهاز. ، سؤالي هل هذه الصورة صحيحة أنني أخذ عليهم عمولة دون علمهم مع العلم أنني أتعامل مع شركات مبيعات الحاسوب الآلي ويتم صدور الفاتورة من الشركة بمبلغ 2500 ريال وسعره في الواقع 2000 ريال مع العلم أنني أقوم بتحديد مواصفات الجهاز واستلامه واصدق مع العميل فيما تم الاتفاق عليه . ما حكم الشرع في ذلك. وجزاكم الله خيراً.

الإجابة المفصلة

يجوز أن تشتري ما يريده العملاء من أجهزة ثم تبيعها عليهم بربح مناسب ، بشرط أن تملك الجهاز أولاً قبل بيعه على العميل لنهاي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الإنسان ما لا يملك .

فقد روى النسائي (4613) وأبو داود (3503) والترمذى (1232) عن حكيم بن حزام قال : سأله النبي صلى الله عليه وسلم فقلت يا رسول الله يأتيني الرجل فيسألي البيع ليس عندي أبیعه منه ثم أباعه له من السوق قال : (لَا تَبْيَعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ) والحديث صحيح الألباني في صحيح النسائي .

ويلزم أن يعرف العميل أنك بايع ، ولست متبرعاً بالبحث له عن جهاز ، ولا يشترط أن يعلم مقدار ربحك ، بل إذا حدد المواصفات التي يريدها قلت له : إن هذا الجهاز ستبيعه له في حال إحضاره بهذا .

وأما إن تبرعت بالبحث والشراء لشخص ما ، فليس لك أن تزيد في ثمن الجهاز .

قال الشيخ ابن عثيمين رحمه الله :

"إذا كان الإنسان قد أعد نفسه للعمل : فجاء شخص وأعطاه الثوب وقال : خط لي ثوباً ، فله أن يأخذ عوضاً ؛ لأنه قد أعد نفسه للعمل . أما إذا لم يعد نفسه للعمل فليس له شيء ، فقد أعطاه على أنه محسن .

فصار : كل من عمل لغيره عملاً بلا عقد ، فإنه ليس له شيء ، إلا في ثلات أحوال :

الأولى : إنقاذ مال المعصوم من الهملة .

الثانية : رد [العبد] الآبق .

الثالثة : إن أعد الإنسان نفسه للعمل " . اه الشرح الممتع (10/88) .

وثمة صورتان أخرىان جائزتان :

الأولى : أن لا تكون بائعا ، بل وكيلًا بأجرة ثابتة ، فتخبر العميل أنك تشتري له الجهاز بأفضل بالثمن الذي في السوق ولك فوق ذلك مبلغ معين ، نظير بحثك وتوفيرك للمواصفات التي يريدها .

والثاني : أن تكون وكيلًا بنسبة ، كأن يكون لك 10% مثلاً من ثمن الجهاز .

وفي هاتين الصورتين ليس لك أن تأخذ إلا ما اتفقت عليه . وما جاء من تخفيض أو هدايا تابعة للأجهزة ، فهي لمن وَكَلَّك ، لا تأخذ منها شيئاً .

وينظر للفائدة : سؤال رقم (36573) ، ورقم (45726) .

والله أعلم .