304266 ـ حكم العمل في تسويق منتجات شركة بعمولة لكن مع دفع مبلغ مقابل الاشتراك والتعاقد

السؤال

عرض علي مشروع من شركة إسبانية كالتالي : أتعاقد معها مقابل 4000 دولار ، ثم أحصل على موقع جاهز لبيع منتجات هذه الشركة ، والربح عبارة عن عمولة آخذها في كل عملية بيع ، وتختلف على حسب المنتج ، يعني مثلا الشركة تمنحني قائمة من منتجاتها كل منتج بثمن الجملة ، ثم أنا كصاحب الموقع أزيد على ثمن الجملة نسبة أحددها أنا على حسب السوق ، مثلا الشركة تعطيني كأسا بثمن 5 دولار ، وثمنه في السوق هو 8 دولار ، أنا كمسوق أعرضه للبيع بثمن 7 دولار ، إذا تمت المبيعة أحصل على 2 دولار طبعا بالإضافة لمصاريف الشحن ، مبلغ التعاقد فيه بالإضافة للموقع الذي تمنحني إياه أيضا الشركة هي من تتكلف بمسألة شحن المنتج ، كذلك الحرية في اختيار المنتجات التي سأعرضها للبيع ، المنتجات المتاحة موجودة في مخزن الشركة ، أنا فقط أعرضها في الموقع بتصريح منها. سؤالي : ما حكم هذه المعاملة ؟ وهل من مصدر يكون سهل من حيث اللغة لأطلع على أنواع المعاملات والبيوع و أحكامها في الإسلام ؟

الإجابة المفصلة

الحمد لله.

إذا كنت تدفع مبلغا قدره 4000 دولار لتتعاقد مع الشركة وتمنحك موقعاً إلكترونياً لتسويق سِلَعها عبر الإنترنت بعمولة، فلا يجوز التعامل مع الشركة بهذه الطريقة؛ لما فيها من القمار والميسر؛ فإنك تغرم نقودا، على أمل أن تغنم أكثر منها، وقد يحصل ذلك وقد لا يحصل. والميسر: غرم محقق، وغنم محتمل .

وانظر جواب السؤال رقم : (249413) ، و (282187) .

ولمعرفة أنواع المعاملات والبيوع يمكنك الاطلاع على فتاوى البيوع على موقعنا على الرابط التالي:

https://islamqa.info/ar/categories/topics/146

وانظر أيضا كتاب: المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، لمؤلفه فضيلة الدكتور: محمد عثمان شبير، وكتاب: فقه المعاملات المالية المعاصرة، لمؤلفه فضيلة الدكتور: سعد بن تركي الخثلان، وكلا الكتابَيْن متاح على شبكة الإنترنت.

والله أعلم