

## 355824 - حكم دفع مندوب الشحن أو التوصيل ثمن السلعة للمصنع أو التاجر نيابة عن موكله

### السؤال

لدينا والحمد لله، محل، وأحيانا يكون فيه منتجات غالية، نشترىها من المصنع، ونأتي بها للمحل. فنحن نقوم بالآتي: نقوم بتسويق المنتج على الإنترنت، ونتفق مع المصنع في حالة جاءنا عملاء يرغبون في منتجاته، سنقوم بإرسال مندوب للمصنع للحصول على المنتجات بسعر معين يتضمن أرباح المحل، ونطلب من مندوب الشحن الذهاب إلى المصنع، ودفع ثمن السلعة، ثم تسليم السلعة للعميل، ويقوم بتحصيل ثمن السلعة وتكلفة الشحن، ثم بعد ذلك يقوم مندوب الشحن بخصم ثمن السلعة وثمان تكلفة الشحن ويعطينا الباقي كأرباح لنا من بيع المنتج، فالمندوب في هذه الحالة كأنه وكيل عنا في شراء السلعة وتسليمها، مع العلم في حالة رفض العميل لاستلام المنتج، يقوم مندوب الشحن برده إلينا، ونتحمل نحن ثمن السلعة وتكلفة الشحن، لعدم وجود إرجاع للسلع في المصنع، فهل هذه الطريقة جائزة، حيث تم تسليم العميل السلعة مباشرة من المصنع عن طريق المندوب؟ وإذا كانت هذه الطريقة حرام، فما هي الطريقة الحلال التي تمكننا من التسويق للمنتجات على الإنترنت وتوصيل السلع من المصنع للعميل مباشرة؟

### الإجابة المفصلة

الحمد لله.

هذه المعاملة يمكن أن تتم بصور:

1- أن يكون الاتفاق مع الزبون مجرد وعد بأنه سيشتري السلعة، ولا يتم شراؤه لها إلا عند ذهاب المندوب إليه بالسلعة فإن شاء أخذها وإن شاء تركها.

وليس هذا من بيع السلعة قبل قبضها؛ لأن مندوب الشحن وكيل عنكم في الشراء، وفي القبض، وفي الذهاب بالسلعة إلى الزبون، وبيعها لها، واستلام الثمن منه.

وقبض الوكيل: قبض لموكله.

لكن المحذور هنا هو كون المندوب يدفع من ماله ثمن السلعة للمصنع؛ فإن هذا له حكم القرض، أي أنه أقرضكم ثمن السلعة، ودفعها للمصنع.

قال في "شرح المنتهى" (2/188): " (وتصح) وكالة في إخراج زكاة (بقوله) - أي الموكل - لوكيله : (أخرج زكاة مالي من

مالك)؛ لأنه اقتراض من مال وكيل، وتوكيل له في إخراجها" انتهى.

ولا يجوز الجمع بين القرض وعقد الوكالة بأجرة، في قول جمهور الفقهاء؛ لما روى الترمذي (1234)، وأبو داود (3504)، والنسائي (4611) عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: **لَا يَجِلُّ سَلْفٌ** **وَيَبُوعٌ** وصححه الترمذي، والألباني.

ويلحق بالبيع كل عقود المعاوضة ومنها السمسرة والوكالة بأجرة.

وينظر: "المنفعة في القرض" للدكتور عبد الله بن محمد العمراني، ص 198

فالمخرج هنا أن تعطوا المال لمندوب الشحن ليذهب، ويدفعه للمصنع.

أو تتفقوا مع المصنع على أن يأخذ الثمن بعد مدة، وليكن بعد بيع السلعة للزبون أو رفضه لها.

ثم ما ذكرتم من أن المصنع يعود فيرسل لكم الربح، وهو كما ذكرتم: "الربح الزائد عن سعر جملة عند المصنع": فهذا لا وجه إلا إذا كنتم وكلاء عن المصنع، أما في هذه الصورة فأنتم مشترون، فلتشتروا منه بأي ثمن، ثم تبيعون بالثمن الذي تشاءون.

وصورة الوكالة المشار إليها هي الصورة التالية:

2- أن تتفقوا مع المصنع على أنكم لا تشترون المنتج، وإنما تتوكلون عنه في بيعها بمقابل معلوم.

وحينئذ يذهب مندوب الشحن، فيأخذ السلعة ولا يدفع شيئاً، ثم يبيع السلعة للزبون، ويعطي الثمن للمصنع، فيرسل إليكم المصنع أجرتم، وتدفعون أو يدفع المصنع أجرة المندوب.

وفي هذه الصورة إذا لم يشتري الزبون السلعة، فإنها ترجع للمصنع لأنها ملكه.

3- وثمة طرق أخرى في طريقة التعاقد مع الزبون، كالسلم، وكأن تكونوا وكلاء عنه في إحضار السلعة له.

لكن يجب الحذر من دفع المندوب الثمن عنكم من ماله.

وينظر: جواب السؤال رقم: (334744).

والله أعلم.