126725 ـ يطلب منه أصحابه شراء أجهزة لهم فيضيف لنفسه ربحا

السؤال

أنا مهندس حاسب آلي وشبكات وأتعامل مع فئات متعددة شركات وأفراد في مبيعات الحاسب الآلي وملحقاته تارة يأتي إلىّ العملاء وقد يكونوا من معارفي يطلبون شراء أجهزة وملحقتها الخ ..... ، فأقوم بتحديد السعر أن الجهاز سوف يكلفكم كذا من المبلغ وأقوم بوضع عمولتي على المبلغ دون علمهم أنني وضعت العمولة مثلا 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 آخذ عليهم عمولة دون علمهم مع العلم أنني أتعامل مع شركات مبيعات الحاسب 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

الحمد لله.

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

فقد روى النسائي (4613) وأبو داود (3503) والترمذي (1232) عن حكيم بن حزام قال : سَأَلْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقُلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ يَأْتِينِي الرَّجُلُ فَيَسْأَلُنِي الْبَيْعَ لَيْسَ عِنْدِي أَبِيعُهُ مِنْهُ ثُمَّ أَبْتَاعُهُ لَهُ مِنْ السُّوقِ قَالَ : (لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ) والحديث صححه الألباني في صحيح النسائي.

ويلزم أن يعرف العميل أنك بائع ، ولست متبرعا 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 بكذا .

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 ثلاث أحوال :

الأولى : إنقاذ مال المعصوم من الهلكة .

الثانية : رد [العبد] الآبق .

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

وثمة صورتان أخريان جائزتان :

الأولى : أن لا تكون بائعا ، بل وكيلا 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 وكيلا بنسبة ، كأن يكون لك 10% مثلا من ثمن الجهاز .

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

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

والله أعلم .