316113 ـ المدير لا يعطيه العمولة المتعارف عليها فهل يزيد في ثمن السلع التي يبيعها ليأخذ الفرق؟

السؤال

الشركة لا تعطيني العمولة الذي أستحقها حسب العرف السائد ، والمدير يقوم بتقليل العمولة كي يأخدها آخر السنة ، فهل يجوز أخذ فرق العمولة عن طريق رفع الأسعار على العميل ، وآخذ أنا الفرق بدون علم أحد ، مع العلم إنني أبيع بمبالغ كبيرة وأبذل مجهودا كبيرا ؟

الإجابة المفصلة

الحمد لله.

أولا:

العمولة التي يأخذها الموظف على البيع أو غيره، يجب الاتفاق عليها؛ لأنها تعدّ جزءا من الراتب، ولأن عدم الاتفاق عليها يؤدي غالبا للنزاع.

ولا يلزم الشركة أن تعطي لموظفيها مثل العمولة المتعارف عليها، بل ذلك بحسب الاتفاق، فقد تعطي مثلها أو أقل أو أكثر.

فعليك بمراجعة مدير شركتك والاتفاق معه على العمولة ، ثم لك المطالبة بها إذا أنجزت العمل.

ثانيا:

لا يجوز لمن وُكّل في بيع شيء أن يزيد في ثمنه إلا بإذن موكله، لأن الوكيل يتقيد تصرفه بالإذن.

ولا يجوز أن يزيد في ثمنه ليكون له ، فهذا من الخيانة ، وأكل المال بالباطل ، بل كل ربح يجب أن يكون للموكِّل، وليس للوكيل إلا أجرته المتفق عليها.

سئل علماء اللجنة الدائمة للإفتاء : رجل يبيع لرجل بضاعته ، أي : يعطيه بضاعة لكي يبيعها له بمعرفته ، وهذا الرجل يزيد في الثمن ، ويأخذ هو الزيادة ، فهل يعتبر هذا رباً ، وما حكم من يفعل ذلك ؟

فأجابوا : " الذي يبيع البضاعة يعتبر وكيلاً لصاحب البضاعة ، وهو مؤتمن عليها وعلى ثمنها ، فإذا أخذ شيئاً من الثمن بدون علم صاحب البضاعة ، كان خائناً للأمانة ، وما أخذه حرام عليه" انتهى من "فتاوى اللجنة الدائمة" (14/274).

ثالثا:

إذا تم الاتفاق – صراحة ـ على قدر محدد العمولة، ثم امتنعت الشركة من إعطائها للموظف، ولم يجد وسيلة مشروعة لأخذها، وظفر بشيء من مالها : جاز أن يأخذ حقه المتيقن من هذا المال، فيما يعرف عند العلماء بمسألة الظفر.

وينظر: جواب السؤال رقم : (261283) ، ورقم : (171676) .

لكن لا يجوز حينئذ الزيادة في ثمن السلعة؛ لأن هذا خلاف مقتضى الوكالة ، وهو عدوان ظاهر، وإنما الكلام فيما لو ظفر بشيء من مال الشركة، كالنقود التي تسلمها من العملاء ونحو ذلك، بما لا يعرضه للتهمة والعقوبة، كما هو أحد الشروط في مسألة الظفر.

والله أعلم.