183100 ـ مسائلی در احکام دلال و واسطۀ تجاری

سوال

حکم گرفتن حق کمیسیون دلالی از هر دو طرف، یا از یکی از آنها بدون اطلاع طرف دیگر چیست؟

پاسخ مفصل

الحمدلله.

نخست:

گرفتن اجرت دلالی و واسطه‌گری از فروشنده یا خریدار یا هر دوی آنها جایز است و این بستگی به شرط یا عرف دارد. مالکی‌ها این نظر را دارند و اگر شرط و عرفی وجود نداشته باشد، از نظر آنان، اجرت بر عهدۀ فروشنده است.

دکتر عبدالرحمن بن صالح الاطرم حفظه الله می‌گوید: «اگر شرط و عرفی وجود نداشته باشد، ظاهر آن است که گفته شود: اجرت بر عهدۀ کسی است که او را واسطه قرار داده است. پس اگر فروشنده او را برای فروش واسطه کرده، اجرت بر عهدۀ اوست، و اگر خریدار او را واسطه کرده، اجرت بر عهدۀ او لازم می‌شود. و اگر هر دو او را واسطه قرار داده باشند، اجرت میان آن دو تقسیم می‌شود». (الوساطة التجارية: ۳۸۲)

نگا: حاشية الدسوقی (۳/۱۲۹).

در «فتاوى اللجنة الدائمة» (۱۳/۱۲۹) آمده است: «جدل زیادی پیرامون مقدار حق‌الزحمه‌ای که دلال می‌گیرد، وجود دارد. گاهی دو و نیم درصد و گاهی پنج درصد. حق‌الزحمۀ شرعی چقدر است؟ یا اینکه بستگی به توافق میان فروشنده و دلال دارد؟

پاسخ ۸، ۹: اگر میان دلال و فروشنده و خریدار توافقی صورت گیرد که دلال، حق‌الزحمۀ معینی را از خریدار یا از فروشنده یا از هر دوی آنها بگیرد، این کار جایز است. و برای حق‌الزحمه، درصد معینی مشخص نشده است، بلکه هر مقداری که مورد توافق و رضایت طرفی که آن را پرداخت می‌کند، قرار گیرد، جایز است. اما شایسته است که این مقدار در حدودی باشد که عرف مردم بر آن است، به گونه‌ای که در مقابل وساطت و تلاشی که دلال برای به انجام رساندن معامله میان فروشنده و خریدار انجام داده، منفعتی برای او حاصل شود و با زیادتر بودن از حد معمول، ضرری به فروشنده یا خریدار نرسد».

بکر ابوزید، صالح الفوزان، عبدالعزیز آل الشیخ، عبدالعزیز بن عبدالله بن باز.

دوم:

اگر دلال برای یکی از دو طرف معامله کار کند، برای او جایز نیست که با طرف دیگر برای افزایش یا کاهش قیمت تبانی کند؛ زیرا این کار از مصادیق غش (فریب) و خیانت در امانت است.

این حکم به ویژه زمانی شدیدتر است که دلال، خود مسئولیت بستن قرارداد را بر عهده داشته باشد؛ زیرا در این حالت او «وکیل» محسوب می‌شود و وکیل، امین [موکل خود] است و هر سودی که [وکیل] به دست آورد، متعلق به موکلِ اوست.

در کتاب «مطالب أولی النهی» (۳/۱۳۲) آمده است: «و هدیهٔ فروشنده به وکیل» که از او خریده است، «مانند تخفیف» از قیمت است، پس به قرارداد ملحق می‌شود «زیرا متعلق به موکل اوست».

حتی اگر نقش دلال صرفاً به معرفی فروشنده یا خریدار محدود باشد ـ بدون اینکه قرارداد را ببندد ـ و قیمت معینی برایش مشخص نشده باشد، بلکه از او خواسته شده باشد که به دنبال بهترین قیمت بگردد (چه برای فروش و چه برای خرید)، تبانی او با طرفی که او را به کار نگرفته، غش و خیانت محسوب می‌شود.

برخی از فقها نیز ماهیت دلالی را به طور کلی نوعی «وکالت در برابر اجرت» توصیف کرده‌اند. نگا: «الوساطة التجارية» اثر دکتر عبدالرحمن بن صالح الاطرم، (۱۱۵).

سوم:

اگر دلال در ازای حق‌الزحمه‌ای معین برای یکی از طرفینِ معامله کار کند، ملزم نیست که طرف دیگر را از این موضوع مطلع سازد. این حکم حتی در صورتی که آن حق‌الزحمه به قیمت نهایی کالا اضافه شود نیز جاری است؛ مگر آنکه این کار منجر به افزایش فاحش قیمت شده و باعث «غبن» (زیان و فریب) گردد که در این صورت از این باب، ممنوع است.

به عنوان مثال، اگر فروشنده بگوید: «این را به صد بفروش و ده [تومان] از آن برای تو»، در حالی که قیمت بازاری کالا نود باشد، دلال ملزم نیست که خریدار را از کمیسیون ده تومانی خود مطلع کند؛ مادامی که خریدار به قیمت [صد] راضی باشد و فریب یا اغفالی در کار نباشد.

گروهی از فقها تصریح کرده‌اند که اجرت دلال از جمله هزینه‌هایی است که در «بیع مرابحه» (فروش با سود معین) ـ که بر پایهٔ امانت در خبر دادن از قیمت اصلی استوار است ـ به قیمت اصلی اضافه می‌شود. بنابراین، به طریق اولی جایز است که این اجرت در «بیوع مماکسة» (معاملات مبتنی بر چانه‌زنی)، که در آنها الزامی به خبر دادن از قیمت اصلی وجود ندارد، به قیمت نهایی اضافه گردد.

کاسانی در بحث از بیع مرابحه می‌گوید:

«اشکالی ندارد که به سرمایهٔ اصلی، اجرتِ گازُر (سفیدگر)، رنگرز، رختشوی، نخ‌ریس، خیاط، دلال، چوپان، کرایه، و هزینهٔ متعارف بردگان مانند خوراک و پوشاکشان و آنچه ناگزیر از آن هستند، و علوفهٔ چهارپایان، اضافه شود و کالا بر اساس مجموع این هزینه‌ها به صورت مرابحه یا تولیة فروخته شود. این کار با توجه به عرف معتبر است؛ زیرا عادت میان تجار این است که این هزینه‌ها را به سرمایهٔ اصلی ملحق کرده و آن را بخشی از آن به شمار می‌آورند».

بدائع الصنائع (۵/ ۲۲۳).

از شیخ خالد المشیقح حفظه الله سؤال شد:

«من دفتری در یکی از کشورهای شرقی دارم که وظیفه‌اش واسطه‌گری میان فروشنده و خریدار است. خریدار از هر کشوری که باشد، می‌آید و من به او در خرید و حمل و نقل کالا کمک می‌کنم و در مقابل این کار، کمیسیون مورد توافقی دریافت می‌کنم. آیا این کمیسیون حلال است یا حرام؟ و اگر پس از نوشتن قرارداد و موافقت خریدار با آن، من کمیسیونی از کارخانه بگیرم، اما این کمیسیون بدون اطلاع خریدار باشد، حکمش چیست؟ جزاکم الله خیراً.»

ایشان چنین پاسخ دادند:

«آنچه شما به عنوان کمیسیون دریافت می‌کنید، اجرت دلالی و واسطه‌گری است و این اجرت در اصل جایز است؛ به دلیل فرمودهٔ الله عزوجل: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ [المائدة: ۱] (ای کسانی که ایمان آورده‌اید، به قراردادها وفا کنید)، و همچنین فرمودهٔ الله عزوجل: وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا [البقرة: ۲۷۵] (و الله داد و ستد را حلال، و ربا را حرام گردانیده است)، و نیز فرمودهٔ پیامبر صلی الله علیه وسلم: «مسلمانان پایبند شروط خود هستند» به روایت ترمذی (۱۳۵۲) و ابوداود (۳۵۹۴) و دیگران از حدیث عَمرو بن عَوف مُزَنی.

مگر اینکه این کار متضمن یک امر ممنوع شرعی باشد؛ مانند مخالفت با قانونی که به زیان مردم آن کشور باشد، یا قانونی که فروشنده و خریدار بر آن توافق کرده‌اند و موارد دیگر. نکتهٔ مهم این است که اگر این کار مخالف با عرف رایج میان دو طرف معامله، یا مخالف با توافق صریح آنان، یا مخالف با عرف تجاری آن کشور باشد ـ مثلاً عرف بر این باشد که اگر دلال از خریدار کمیسیون گرفت، دیگر حق ندارد از کارخانه نیز کمیسیونی بگیرد ـ در این صورت، [گرفتن کمیسیون دوم] جایز نیست. اما اگر هیچ‌یک از این موارد وجود نداشته باشد، اصل بر مباح بودن آن است». برگرفته از «فتاوی إسلام الیوم».

شایسته است که از این حکم [جواز]، حالتی که در آن به خریدار یا طرف معامله ضرر می‌رسد، استثنا شود؛ ضرری که ناشی از زیاده‌روی دلال در دستمزدش، یا کنترل او بر قرارداد برای رعایت مصلحت خودش باشد.

از شیخ محمد بن محمد المختار شنقیطی حفظه الله سؤال شد:

«شخصی می‌خواهد زمینی را به صد بفروشد. شخص دیگری [دلال] به او می‌گوید: من آن را برایت به صد و بیست می‌فروشم و به خریدار خواهم گفت که صاحب زمین صد و بیست می‌خواهد. معامله انجام می‌شود و دلال صد تومان را به فروشنده می‌دهد و بیست تومان اضافه را، علاوه بر درصدی که از خریدار می‌گیرد، برای خود برمی‌دارد. آیا این کار صحیح است؟ خداوند به شما پاداش خیر دهد.»

ایشان چنین پاسخ دادند:

«این مسئله شامل چند سؤال است:

اولاً: در مورد مالک حقیقی زمین، اگر به تو گفت: آن را به صد بفروش، بر تو واجب است که حقوق برادران مسلمانت را رعایت کنی، به‌ویژه اگر ببینی که آنان به این زمین‌ها نیاز دارند، یا خریدارانت افرادی نیازمند هستند. پس باید تقوای الهی را پیشه کنی، که این از جملهٔ خیرخواهی برای عموم مسلمانان است.

شایسته نیست که انسان بسیار حریص و طمع‌کار باشد، بدون اینکه به حقوق و نیازهای برادرانش توجه کند. اگر دیگری با خود او چنین می‌کرد، هرگز به این کار راضی نمی‌شد. و مسلمان برای برادرانش همان چیزی را دوست دارد که برای خود دوست دارد و آنچه را برای خود ناپسند می‌دارد برای آنان نیز ناپسند می‌دارد. پس سزاوار نیست که با وجود امکان فروش با [سود] کمتر، در سودها مبالغه کند...

... تا آنجا که می‌گوید: و بهتر آن است که در مورد برادرانش تقوای الهی را پیشه کند و سود شخصی خود را به گونه‌ای قرار ندهد که به بازار ضرر برساند».

به نقل از شرح زاد المستقنع.

نیکوست که از این حکم [جواز]، حالتی دیگر نیز استثنا شود: و آن زمانی است که خریدار، دوست یا خویشاوندی باشد که به دلال حُسن ظن (گمان نیک) دارد. در این صورت، اگر او از دلالی و گرفتن کمیسیون بی‌اطلاع باشد، تعریف و تمجید دلال از کالا و عرضهٔ آن به او، نوعی فریبکاری (تغریر) محسوب می‌شود.

از دکتر صلاح الصاوی سؤال شد:

«مبلغی را به عنوان کمیسیون بدون اطلاع طرف خریدار دریافت کرده‌ام، آیا این کار حرام است یا حلال؟»

ایشان چنین پاسخ دادند:

«... اصل در کمیسیون دلال، حلال بودن آن است، البته به شرطی که معامله‌ای که برای آن واسطه‌گری می‌کند، معامله‌ای مشروع باشد. اما حکمی که شما دربارهٔ آن سؤال کردید، بسته به شرایط متفاوت است.

اگر خریدار به دلیل رابطهٔ پیشین و صمیمیتی که میان شماست، از شما انتظار داشته باشد که این کار را داوطلبانه و بدون دریافت مبلغی انجام دهید، در این صورت شایسته نیست که شما این کمیسیونی را که خریدار انتظارش را ندارد، بگیرید.

امّا اگر چنین رابطه‌ای در میان نباشد، حکم بر همان اصلِ حلال بودن باقی می‌ماند. واللهُ تعالی اعلی و اعلم».

والله اعلم.