

## 342924 - ما حكم الشراء للعملاء بالفيزا والتربح من فرق العملة دون علمهم؟

### السؤال

أقوم بالشراء للعملاء من مواقع أجنبية بفيزا كارد مسبقة الدفع بعملة اليورو تابعة لبنك إلكتروني، بعد أن يسلموني قيمة المشتريات بالدينار، سعر اليورو في هذا البنك الإلكتروني أعلى من اليورو الورقي، أقبض من العملاء الدينار بسعر صرف اليورو في هذا البنك الإلكتروني وأتربح من فارق السعر، فهل هذا جائز؟ كذلك أتعامل مع أصحاب محلات لجلب الزبائن مقابل أن يزيدوا عمولة لهم، فهل هذه المعاملة جائزة؟ وإذا كانت غير ذلك فبماذا تنصحونني؟

### ملخص الإجابة

من صور الشراء للآخرين ببطاقة الفيزا، أن تشتري لهم بمالك ثم تطالبهم بالمال، وهذا الدفع عنهم يعتبر قرضاً، فليس لك حينئذ أن تشترط زيادة على ما دفعت؛ لأن الزيادة المشروطة في القرض ربا. الصورة الثانية: أن تأخذ منهم المال ثم تشتري لهم، مجاناً أو بأجرة، وهذه وكالة جائزة، وشرطها في حال أخذ أجرة أو عمولة أو أي ربح: علم الموكل. فأنت هنا وكيل في صرف الدينار باليورو، ثم في الشراء به، فليس لك أن تربح شيئاً إلا بعلم الموكل، وينظر الجواب المطول لبيان الطريقة الصحيحة للتعامل بهذه المعاملة

### الإجابة المفصلة

#### صور الشراء للعملاء بالفيزا

الشراء للآخرين ببطاقة الفيزا، يقع على صورتين:

الصورة الأولى: أن تشتري لهم بمالك ثم تطالبهم بالمال، وهذا الدفع عنهم يعتبر قرضاً، فليس لك حينئذ أن تشترط زيادة على ما دفعت؛ لأن الزيادة المشروطة في القرض ربا.

قال في "شرح المنتهى" (188/2): "(وتصح) وكالة في إخراج زكاة (بقوله) أي الموكل لوكيله (أخرج زكاة مالي من مالك)؛ لأنه اقتراض من مال وكيل، وتوكيل له في إخراجها". انتهى.

ومثله لو قال: اشتري بمالك، فهذا اقتراض وتوكيل في الشراء.

وقال في "كشف القناع" (3/489): "فإن قال لرجل: (اشتر لي كذا (في ذمتك) واقبض الثمن عني من مالك صح (أو) قال: (أسلف لي ألفا في كر طعام واقبض الثمن عني من مالك أو) اقبض الثمن (من الدين الذي عليك، صح) لأنه وكله في الشراء والإسلاف، وفي الاقتراض منه أو القبض من دينه والدفع عنه، وكل منها صحيح مع الانفراد فكذا مع الاجتماع." انتهى.

الصورة الثانية: أن تأخذ منهم المال ثم تشتري لهم، مجانا أو بأجرة، وهذه وكالة جائزة، وشرطها في حال أخذ أجرة أو عمولة أو أي ربح: علم الموكل.

وعليه: فأنت هنا وكيل في **صرف الدينار باليورو**، ثم في الشراء به، فليس لك أن تربح شيئا إلا بعلم الموكل، فلك أن تتفق مع العميل على أن فارق الصرف لك، مع عمولة أخرى، أو تقتصر على إحداهما، بحسب ما تتفقان، وليس لك أن تربح دون علمه.

قال العلامة محمد مولود الموريتاني في نظم الكفاف:

وإن يزد فالزيد للموكل لا لوكيله الذي لم يعدل

والله أعلم.