رابط المادة على منصة باحث

برنامج البيع المبرور

برنامج البيع المبرور | الحلقة 12 | الضوابط الشرعية للأسعار | الشيخ د. منصور بن عبدالرحمن الغامدي

منصور الغامدي

يا ايها الذين امنوا لا تأكلوا اموالكم بينكم بالباطل الا ان تكون تجارة عن تراض منكم. ولا اقتلوا انفسكم ان الله كان بكم رحيما بسم الله الرحمن الرحيم. السلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته. وحياكم الله مشاهدينا الكرام. اينما كنتم - 00:00:00

في حلقة جديدة من برنامج البيع المبرور في هذه الحلقة باذن الله تعالى نتناول موضوعا جديدا من مواضيع التعاملات المالية. وفق ضوابط الشريعة الاسلامية. اختلفت الكثير من اراء الاقتصاديين وتباينت حول موضوع الاسعار والتسعير - 00:00:40

وهو من الامور المؤثرة بلا شك على الافراد والمجتمعات بشكل مباشر في كثير من الاحيان وتعددت في ذلك النظريات والمدارس التي تحدثت عن هذا الامر فربما اصاب منها شيء وقد اجحف منها كثير. في هذه الحلقة باذن الله من - 00:00:59

بيع المبرور نسلط الضوء على القضايا او اه قضايا ضوابط الشريعة في التسعير وقضايا التسعير وما يرتبط بها مع فضيلة الدكتور منصور الغامدي الضيف الدائم لهذا البرنامج استاذ اكاديمية او برنامج اكاديمية زاد التعليمي استاذ الفقه طبعا حياكم الله دكتور منصور واهلا ومرحبا بكم - 00:01:16

حياك الله واياك حيا الله السادة المشاهدين بداية دكتور منصور وفي قضايا التسعير او الاسعار آآ نظرة الاسلام الاسعار في ظل كثير من النظريات المنتشرة يعني في هذا العالم بالذات في - 00:01:40

الاخيرة وفي القرون يعني تعبير كيف نظر الاسلام الى قضية التسعير وضبط الاسعار نعم بسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين - 00:01:56

اللهم علمنا ما ينفعنا وانفعنا علما يا رب العالمين اه طرية السعر ما هو السعر اولا؟ السعر هو الرقم الذي يقع عليه التعاقد بين بائع ومشتري مؤجر ومستأجر يعني مزود خدمة ومستفيد من خدمة - 00:02:08

السعر الذي يتفقان عليه القيمة التي يتفقان عليها في هذا العقد تسمى سعرا وكاصطلاح من المهم لنا ان نعرف ما هو الفرق بين السعر او القيمة القيمة لما نتحدث عن قيمة شيء ما - 00:02:28

اين نتحدث عن القيمة العادلة له في السوق وفقا لتقييم السوق وتسعير السوق اذا ليس بالظرورة ان السعر الذي يقع عليه العقد هو نفس القيمة فقد ابيعك شيئا مثلا قيمته في السوق مئة ابيعك اياه بتسعين ابيعك اياه بمئة وعشرة - 00:02:43

ابيعك اياه بمئة فما وقع عليه العقد يسمى سعرا الطرفات طبعا بتراضي الطرفين نعم المعتبر في السعر شرعا هو ثلاث طرفين طبعا لا شك كل الناس اه يتطلبون العدالة يتطلبون ان يكون السعر ممثلا للقيمة - 00:03:03

الحقيقية طبعا احيانا يكون هناك مؤثرات على السعر برغبة الطرفين مثلا كونك مثلا صديق لي فانا آآ ارغب ان اشتري آآ ابيعك هذا الشيء مثلا بنقص في السعر لاجل الصداقة او بزيادة في السعر لاجل الصداقة - 00:03:23

هذي مؤثرات خارجية تانا تؤثر في العقد مثلا عقد بين والد وولده مثلا او اخ واخيه اذن هذي نجعلها خارج اطار الحديث وهذي المؤثرات التي تؤثر في السعر لاجل العلاقات الاجتماعية بين الناس - 00:03:39

اه لا شك انها اه مستحبة وواردة خصوصا اذا كانت من باب المساعدة والاعانة بالمعروف لكن ليست معتبرة في الاحكام او في نعم لا يبنى عليها يعني لا تعتبر مرجعا للقيمة في السوق. نعم. لان هذا العقد وقع مع اه اعتبار اخر - 00:03:56

فلذلك لا يرجع اليه ولا يعتبر مؤشر للقيمة العادلة في السوق طيب لو ورد الحديث عن القيمة العادلة في السوق كل الناس في الاصل يتطلع الى ان يشتري السلعة اي سلعة يريدها بالقيمة العادلة - 00:04:15

هنا يعني تفاوتت انظار الاقتصاديين في تحديد ما هي القيمة طبعا القيمة العادلة ليست بالضرورة المقصود فيها انه لتكون دائما منخفضة وانما القيمة الحقيقية او المستحقة للشيء. القيمة العادلة يعني الحقيقية التي يستحقها هذا الشيء وفقا لهذه الظروف. نعم. في هذه الاحوال في هذا المكان في هذا الزمان - 00:04:29

يعني انا اضرب مثال لعله يقرب لنا. جميل. كيف انه اه السعر الذي يتراظى عليه الطرفان لابد ان يكون له اعتبار وخصوصا انه وقع عليه الرضا لذلك من القواعد الشرعية والاحكام الشرعية في قضية السعر - 00:04:47

تقدير واعتبار ما تراضى عليه الطرفان سوف اضرب لذلك مثلا آآ لو انني اه قلت لك سوف ابيعك مثلا هذه السيارة بمئة الف حصل بينا اي اشكال اردنا بعد ذلك ان نرجع الى القيمة العادلة في السوق - 00:05:03

طبعا البيع الان تم وفق معادلة ومعاملة تجارية اه ليس فيها محاباة ليس فيها صداقة وانما وفقا لظروف في السوق في ذلك الحين مبيعتك السيارة بمئة الف لو حصل بينا مثلا - 00:05:27

النزاع ربما يقول قائل اني وجدت سيارات اخرى قد بيعت بمئتي الف فلنا ان نحتج ونقول ان هذه السيارات الاخرى تختلف عن هذه السيارة طب لو قال قائل ان السيارات الاخرى هي نفس النوع نقول انها تختلف في الموديل - 00:05:41

تختلف في سنة الصنع طب لو قال انها نفس سنة الصنع؟ نقول تختلف في الاستخدام. انجازات مثلا حتى. صحيح طيب لو قال انه مطابقة تماما. الاستخدام سنة الصنع الى اخره - 00:05:59

وبيعت بمئتي الف او بمئة وعشرين الف مثلا معنى ذلك ان المئة الف غير سوف نسأل سؤال اقول متى بيعت بعت بعدها باسبوع او قبلها باسبوع طب هذا الاسبوع تختلف فيه الاسعار - 00:06:10

صحيح. طيب لو قال بيعت في نفس الوقت اذا سوف اقول له لكن اين ابيعك؟ اين بيعت؟ المكان اختلف. المكان اختلف. نعم. اذا ما هو السعر الذي يمثل القيمة العادلة - 00:06:23

للطرفين البائع والمشتري لهذه السلعة بهذه الظروف في هذا المكان في هذا الزمان ما هي القيمة العادلة؟ نقول هو ما تراضى عليه الطرفان يعني سوف نصل لان هناك من الخطأ - 00:06:34

افرض قيمة عادلة على هذين الطرفين وهذي القيمة العادلة اللي تمثل سلعة اخرى تمثل مكان اخر تمثل زمان اخر تمثل اطراف اخرين لكن لما نتحدث عن قيمة تراضى عليه الطرفان - 00:06:50

تسمى السعر لا شك ان ما تراظى عليه الطرفان له تقدير واعتبار خاص طبعا وهذا التراضي يكون بالحرية وهذا هو الامر المكفول يعني آآ لكل لكلا البائع والمشتري يعني يكون هو حرية التسعير بالنسبة لهم. صحيح. وهذا منطلق شرعي - 00:07:05

القرآن الكريم يا ايها الذين امنوا لا تأكلوا اموالكم بينكم بالباطل الا ان تكون تجارة عنترة منكم هذه الاية قررت مبدأ مهم جدا الا وهو تراضي كانها تعطي السعر الذي تراضى عليه البائع والمشتري - 00:07:22

المؤجر والمستأجر قضوا عليه تعطيه اعتبارا وتقديرا باعتبار ان هذا السعر يمثل رضا الطرفين وتراضي الطرفين في عملا تجاريا البحتة دون اي عوامل اخرى تفسد هذه الاعتبارات معناها انه هو اعدل سعر لهذا - 00:07:41

طب هذا في حالة الظروف الاعتيادية للسوق في حالة اضطراب الطرفين. هل يمكن ان ان تكون هناك او تطرأ ظروف او مؤثرة ارادة غير اعتيادية يمكن ان تؤثر على طبعا طبعا طيب ما هي هذه الاعتبارات؟ لاجل هذا - 00:08:02

نظريات الاقتصادية مهم نظر نتفاوت نجد ان هناك نظريات مثلا الاشتراكية مثلا الاشتراكية مثلا اه تعطي تدخل كبير للدولة في التسعير او تدخل كبير للدولة في النشاط الاقتصادي ينظم هذه المبادلات واسعارها واحجامها ومقاديرها والمستفيدين منها والاطراف والعقود - 00:08:19

يقيد حركة حرية التجارة الطرف المقابل تماما نجد ان هناك والية الرأسمالية التي تعطي حريات كبيرة للتعاقد دون مراعاة لظروف

احيانا اعتيادية ينبغي التدخل فيها لذلك حقيقة اذا لاحظنا الجوانب - 00:08:46
الشرعية او تقرير التشريع الاسلامي ونظرية التشريع الاسلامي فيما يتعلق بالسعر نجد انها راعت المصلحة اما الطرفين بشكل مهم كيف هذا الاصل في الشريعة الاسلامية انها اعطت ما تراضى عليه الطرفان تقديرا واعتبارا - 00:09:05
فكأنه هو الاصل جميل ولكن هناك ظروف غير طبيعية غير عادية يمر بها السوق او يمر بها الطرفان تجعل احدهما منقوص الارادة فلا يتوصل للقيمة العادلة لا يتوصل السعر العادل نجد ان هناك تدخل شرعي بالنهي او التحريم لكل ما يؤثر على هذه التسعير او القيمة العادلة - 00:09:25
نضرب لذلك مثلا لو اردنا ان نضرب بذلك مثلا بالاحتكار جاءنا في الحديث الصحيح صحيح مسلم معمر ابن عبد الله رضي الله تعالى عنه ان رسول الله صلى الله عليه وسلم - 00:09:49
قال لا يحتكر الا خاطئ الامام النووي في شرح هذا الحديث قال خاطئ معناه عاصي او اثم لماذا كان الاحتكار محرما في الشريعة الاسلامية. قد يقول قائل هذا نوع من - 00:09:59
الفزلكة ونوع من الذكاء التجاري ان يقوم التاجر بحبس السلعة واحتكارها لمدة ما حتى يحتاج اليها السوق ثم يقوم بعد ذلك يبيعها الى السوق باسعار اعلى وهذا قد يعتبره البعض ذكاء تجاريا - 00:10:14
لماذا؟ لانه صنع حاجة في السوق لكن نقول هذه الحاجة هذه المصلحة التي حصلت لهذا التاجر لمصلحة خاصة نشأت هذه المصلحة الخاصة من خلال ضرر عام لماذا لانه انشأ حاجة دعم وجود هذه الحاجة من خلال اخفاء السلعة - 00:10:36
يزداد الطلب على هذه الحاجة اه لماذا ينشأ الاحتكار؟ وينشأ الاحتكار لعدد من الاسباب ربما نعرض لبعضها لكن وصلنا الى حالة هذا فيها محتكر فيبدأ يتحكم بقيود السلعة. لاحظ ان ارادة المشترين - 00:10:58
في هذه الحالة ارادة منقوصة مم او لم يترك لهم خيار التراضي بشكل مطلق وانما اضطروا الى ذلك اضطرارا. نعم هذه لمحة الا ان تكون تجارة انت راض. هم. الرضا هنا غير تام - 00:11:16
ارادة منقوصة لانه السلعة صارت مرتفعة سعر بسبب احتكار تدخل بشري ايجاد حاجة وهمية او بايجاد طلب وهمي بسبب حجز السلعة مدة ما ثم بعد ذلك نسعى السؤال في زمننا المعاصر هل هناك امثلة على هذا الاحتكار - 00:11:32
طبعا له عدد من الامثلة ابتكار سابقا ربما كان يتم من خلال تاجر اليوم قد يتم الاحتكار من خلال تاجر يبدأ يحتكر السوق شيئا فشيئا كيف ينشال؟ بالمناسبة كيف ينشأ الاحتكار من الناحية الطبيعية - 00:11:54
العادية ينشأ الاحتكار يعني بشكل طبيعي او عادي. مهم. من اه دخول شركة قوية في السوق هذه الشركة اكتسب قوتها من فخامة رأس المال عندها او من قدمها في السوق بحيث تكون التكاليف التأسيسية عندها - 00:12:14
اشبه بان صارت صفر لماذا؟ لانها قديمة في السوق واسست بنيتها التحتية بشكل مناسب اي شركة جديدة تدخل في السوق يسهل على هذه الشركة القديمة طردها من السوق لماذا لان الشركة الجديدة التي تدخل في السوق سوف تدخل بتكاليف تأسيسية بتكاليف تشغيلية - 00:12:35
انشاء مقرات فروع ماذا تقوم به الشركة القديمة. تقوم بعدد من الاجراءات تصنف ضمن منافسة غير مشروعة لاجل صناعة حالة احتكارية لها يعني قد تجبر مثلا تجار اخرين في نفس السلع على ترك العمل مثلا. يعني قد تعرض على تجار الجملة الذين يشترون من هذا المصنع مثلا - 00:12:56
لكن اذا تعاملت مع هذه الشركة الجديدة سوف اوقف التعامل معك مثلا لاحظوا ان هذي منافسة غير مشروعة تؤدي الى حالة احتكارية اه من نماذج الاحتكار احيانا لا يكون بوجود محتكر واحد احيانا يكون مجموعة محتكرين - 00:13:18
يشكلون اه نسبة وحصة سيطرة على السوق. مثلا اذا كان هذا السوق في عدد من شركات الاتصالات تكتل مجموعة منها بانشاء تكتل معين يتحكم في الاسعار لاحظ الاحتكار لم يصر من طرف واحد وانما من عدة اطراف تكتلوا تكتلا واحدا وصاروا طرفا واحدا يتلاعب في السوق - 00:13:34

احيانا يكون مثلا منتجي البان منتجي اطعمة منتجي اغذية ايا كان يتجمع عدد من المنتجين اه بطريقة معينة اما من خلال تكتل تحالف ايا ما كان مسماه ربما احيانا يكون من خلال تكتل سري - 00:14:01
يعني تواطؤ سري وليس بالضرورة ان يكون تكتل علنيا ولكن هذا التكتل يشكل حصة مسيطرة على السوق يعني اشترك في هذا التكتل شركات تمثل تمانين سبعين بالمئة من السوق يحاولوا ان يوجهوا السوق توجيه سعري محدد - 00:14:18
بتلاعب في السعر احيانا الاحتكار يكون في الجهة المقابلة كيف تضربنا نماذج لاحتكار البائع المشتري هل ممكن ان يقوم بعملية الاحتكاك؟ المشتري ممكن يكون محتكرا. كيف؟ عجيب يعني انا اضرب لك مثال لذلك - 00:14:38
يكون اه هناك سلعة في السوق لا يشتريها الا طرف واحد فقط او بعض الاطراف القلة مثلا خلنا نفترض النفط الخام لا يوجد هناك شركات للتكرير الا شركة واحدة شركتين او ثلاث - 00:14:55
هي التي تشتري احسنت فيصبح هنا الان المشتري يتحكم في السوق او مثلا بعض الشركات انه انت مجبر ان انه ليس لديك زبائن اصلا فانت ملزما بان تبيعني انا مثلا نعم يصير هناك يعني - 00:15:14
من المنتجين ليس عندهم خيار الا ان يتعاملوا مع هذا المشتري. نعم فيقوم هذا المشتري بفرض اسعار مجحفة هذا احيانا يحصل في بعض الحالات الزراعية. هم. تفرظ على المزارعين اسعار مجحفة بحقوقهم - 00:15:32
لماذا؟ لانه ليس امامهم خيار الا ان يبيعوا لشركات تسويق الاغذية الموجودة بشكل آآ محدث السوق وكبيرة جدا لماذا؟ لان هذا المزارع لا يمكن ان يأخذ محصوله ويذهب به الى السوق ويعرضه ويحتاج الى محلات - 00:15:46
يتعامل مع شركات وسيطة فرظا ان هناك شركة واحدة بسيطة او ثلاث شركات او اربع او عشر وصنعوا تكتل للتحكم بهؤلاء المزارعين لاحظ انه هذا المشتري صار متلاعب بالسوق اذا - 00:16:05
حالة الاحتكار هي حالة غير طبيعية في السوق تنشأ لتعزيز مصلحة شخص ما مصلحة فردية على حساب مصلحة الجمعية او المصلحة العامة لا شك ان هذا كله يندرج في حديث النبي صلى الله عليه وسلم - 00:16:21
ذكر ولا خاطئ و وان كان هناك حقيقة اذا نظرنا ترييعات متفاوتة في النظر الى التجارية التجارية لتجريم او عدم تجريم ما يعتبر منها منافسة تجارية مشروعة او غير لكن الحقيقة الذي اوصي به - 00:16:36
اخواني اخواني المشتريين يبتعدوا عن عن المنافسة تجارية غير المشروعة التي تصنع طلبا او حاجة او عرظا وهميا او غير مشروع او غير مبرر لاجل التلاعب في السعر جميل جدا طيب شيخنا اذا كان نريد ان نتحدث اكثر عن المؤثرات في السعر العادل - 00:16:56
ما نعرف يعني تسعة اعشار جزء في التجارة فاذا اشترى تاجر سلعة بمئة وباعها بمئتان وسعرها في السوق مثلا مئة وعشرة. نعم. فهل هذا يعتبر من المؤثرات الغير عادلة على - 00:17:20
سعر يعني هل سؤال هل يحق للتاجر ان يشتري السلعة بمئة ويبيعها بمئتين؟ هذا سؤال الحقيقة يسأله كثير من الناس. نعم هل هناك حد للربح ماذا يمكن اسمي هذه الحالة حتى يعني؟ اي نعم لو اذا كان السوق - 00:17:32
مئة وعشرة يعني انت تقول الان نفترض انه التاجر اشترى السلعة بمئة السوق يبيع هذه السلعة بمئة وعشرة ما الذي جعل هذا التاجر يبيعها بمئتين هذا في الحقيقة لما يوجد السؤال هذا عن هذه الحالة - 00:17:43
معناته ان هناك مشكلة في هذا العقد في مؤثر غير طبيعي اذا كان السعر مئة وعشرة لماذا بيعت في هذا العقد بمئتين احد الاسباب احيانا قد يكون يرجع شخص المشتري - 00:18:02
يكون هذا المشتري مغبونا. مم وهذا يقودنا حقيقة الى احد المؤثرات التي تتعلق بفرد من الافراد الا وهو الغبن اه في حديث ابن عمر رضي الله عنهما ان النبي صلى الله عليه وسلم قال لاحد الصحابة - 00:18:17
وكان قد اصيب بعلة في عقله اصابته ضربة في رأسه فا كل شيء من عقلي كان يسمى انا اسمه منقذ الحياء فشكي الى النبي صلى الله عليه وسلم انه يخدع في البيوع - 00:18:32

فقال له النبي صلى الله عليه وسلم اذا بايعت فقل لا خلابة. يعني لا خديعة. بمعنى كان النبي صلى الله عليه وسلم يرشده في كل مبايعة الى ان يشترط الخيار لنفسه حتى يرجع الى اهله - 00:18:48

وينظر هل هذا السعر سعر عادل ام لا لماذا؟ لانه من الطبيعي بسبب وجود هذا المرض او الاختلال ان يغبن هذا الشخص. نعم ان يغبن هذا الشخص في البيع هذا حقيقة دعا بعض العلماء منهم مثلا المالكية رحمه الله تعالى - 00:18:59

يقول انه الربح اذا تجاوز ثلاثين بالمئة او الفارق عن سعر السوق الطبيعي اذا صار اكثر من ثلاثين بالمئة فمعنى ذلك ان للمشتري في هذه الحالة ان يدعي الغبن انه قد غبن - 00:19:14

في السعر لماذا؟ لانه اشتراها بفارق يزيد عن ثلاثين بالمئة فارق يزيد عن لماذا؟ لانه ينبغي لنا ان نعرف لا يمكن للناس التجار كلهم ان يبيعوا السلعة بالسعر نفسه نعم - 00:19:29

لكن هناك يسمى نطاق سعري مقبول طيب سنتحدث اكثر عن هذا النطاق السعري المقبول لكن بعد هذا الاتصال شيخنا معنا سعيد من المغرب عبر الهاتف اخ سعيد تفضل تفضل الاخ سعيد من المغرب - 00:19:44

الو السلام عليكم. وعليكم السلام ورحمة الله وبركاته. السلام عليكم. وعليكم السلام. حياك الله اه اريد ان نعم اخ سعيد لو تسمعنا عبر الهاتف وتخفي صوت التلفاز وترفع صوتك قليلا حتى نسمعك بوضوح اكثر - 00:20:04

طيب ربما قطع الاتصال مع الاخ سعيد اه نعود الى هذا النطاق. اه نقول آآ لا نتوقع لما نتكلم عن القيمة انه مثلا جميع التجار فيبيع سلعة ماء بمئة وعشرة - 00:20:24

نعم هناك نطاق سعري يتحرك فيه سعر السوق لان سعر السوق ليس دقيقا الى درجة محددة لا احد يرتفع عنها ولا ينقص لكن هناك نطاق سعري معقول فاذا كانت السلعة بمئة سوف تجد من يبيعها بتسعين وسوف تجد من يبيعها بمئة تجد من يبيعها بمئة وعشرة نعم صحيح وهكذا هناك نطاق سعري - 00:20:42

لذلك نجد ان المذهب المالكي رحمه الله تعالى قرروا انه نطاق هذا تقريبا ثلاثين بالمئة هذا نطاق سعري مقبول لكن اذا تجاوزه معنى ذلك اننا دخلنا في دعوة غبن هذا التقدير بغض النظر عن الرقم هذا - 00:21:04

لكن الفكرة فكرة صحيحة وهي ان هناك اسعار خارجة عن النطاق المقبول وهناك اسعار تذبذب ضمن النطاق المقبول لماذا خرجت عن النطاق المقبول؟ هناك اسباب حقيقة اما ان يكون هذا الشخص فيه اشكال - 00:21:17

اما انه تعرض لخديعة تجارية اما انه تعرظ اه لمشكلة مثلا اه صحية جعلته يقبل ولا يعلم اما انه كان عنه معلومة مثلا كان اثر لتغيير معلومة. نعم. كان اثر لنوع من انواع النجس - 00:21:31

نعم. كان اه الضحية الاحتكار اثرت عليه وسببت هذا الاشكال السعري نعم. لذلك لما تحصل حالها في السوق سلعة تباع بمئة وعشرة في السوق يبيعها شخص بمئتين مباشرة هذا يستدعي عندي سؤال لماذا تم العقد على مئتين؟ اكيد ان هناك - 00:21:48

تم نوع من التلاعب السعري الذي ينبغي لنا ان ننظر فيه وهل هو مقبول شرعا او غير مقبول شرعا جميل جدا طيب نعم تتابع شيخنا الغبن اقول الاصل بعض الناس يدعي دعوة الغبن - 00:22:10

لماذا؟ لانه تم الرفع عليه في السعر ضمن طقم مقبول هذا الحقيقة فيه اشكال كثيرا هذا يعني تأتي شكاوى مثلا صحيح او كذا لو فتح دعوى الغبن اه يدعيها كل انسان - 00:22:23

هذا لا شك ان فيه اشكال وفيه عدم استقرار للمعاملة لذلك الغبن لابد من دعوة الغبن تقترن بقرينه تقترن بسبب اه دعا او اوجد حالة الغم اما نجس اما احتكار اما مرظ اما حالة - 00:22:34

مم. ولكن الشخص الطبيعي في ظرف طبيعي في ظرف اعتيادي ذهب الى سوق لماذا؟ لانه لو فتحنا دعوة الغبن بشكل مفتوح جدا ربما يأتي شخص اشترى سلعة بالسعر الطبيعي العادل او بسعر مرتفع قليلا - 00:22:49

ضمن نطاق سعر السوق المقبول ولكنه بعد ذلك ندم على الشراء فيريد ان يتخلص من هذه السلعة باي طريق سواء كان هذا الطريق صحيحا او خاطئ فيدعي الغبل ويطالب بفسخ البيع. هنا لا شك ان هذه الدعوة غير مسموعة - 00:23:02

وغير مقبولة لان عقد الشراء وقع ضمن ظروف طبيعية واعتيادية جميل جدا. طيب اذا اردنا ان نتحدث اكثر عن بعض الصور المعاصرة مثلا كالمزادات وما شابه ذلك. هل يمكن ان ان تكون في اطار النجش - 00:23:19

انه ذكرتها وانت قد يكون الغبن احد اسبابه النجش صحيح. فاحيانا في المزادات يحدث مثلا ان يأتي من يزايد على هذه السلعة ومن يزايد على هذه السلعة فهذا يعتبر من مؤثرات على - 00:23:32

السعر العادل اه اصل اصل فكرة المزاد في السوق. نعم و الوصول الى السعر العادل جميل طبعا نحن نتكلم عن المزاد السليم الطبيعي الصحي فانا لما اطرح هذه السلعة في مزاد - 00:23:44

هذا المزاد يتوافر فيه عدد من المشترين اه الجيدين المحترفين العارفين بالسوق فانهم سوف يصلون بهذه السلعة الى سعرها الطبيعي لن نجد احد يرفع آآ يتجاوز الحد المعقول. صحيح. لن تتجاوز الحد المعقول - 00:24:03

وكذلك آآ لن تنقص عن الحد المعقول كثيرا لماذا لان هؤلاء مشترين ويعرفون قيمة هذه السلعة في السوق نعم هم يريدون فرصة تجارية لكن ضمن نطاق سعري مقبول انه اذا وصلت الى سعر محدد لم يتم المزايدة عليه - 00:24:22

يثبت فاذا كان هذا السعر فرصة فسوف يدعو اخرين للمزايدة اين تحصل المشكلة تحصل مشكلة حقيقة في اتجاهين ان يتواطأ مجموعة من الناس على رفع سعر السلعة في المزاد فهذه السلعة فرظا انه السعر الطبيعي لها مئة - 00:24:38

ولكن حضور المزاد مثلا عشرين شخص سوف يفاجأ شخص حاضر المزاد عشرة اشخاص حاضرين المزاد يعني متوقعين انه السعر مئة لكن يلاحظون انه العشرة الاخرين مستعدين ان يدفعوا فيها مئة وعشرين مئة وخمسين مئة وستين مئتين - 00:25:03

اه هذا الحماس التجاري الحماس في المزايدة يخلق حالة حالة طلب وهمي فتحدث لدى الحاضر خارج اطار هذا الاتفاق السري تحدث لدي انطباع انه تقييمي انا انه مئة خطأ الناس اغلبهم منهم قيمين مئتين - 00:25:24

لابد اني اكون قريب منهم تقييم المئة اذا تقييم غير صحيح اذا لابد اني ارفع الى مئتين وعشرة وهكذا يجد هذا المسكين نفسه تورط لماذا؟ لان هناك حالة اتفاق خارج اطار السوق - 00:25:50

بالزيادة في السعر بشكل وهمي لاجل ان يورطوا مشتريا او لاجل ان ينفعوا هذا البائع برفع سعر سلعته احيانا يكون هذا الاتفاق شكل معاكس كيف هذه اه السلعة مثلا قيمتها في السوق مثلا مئة - 00:26:04

فيتواطأ مجموعة من الحاضرين في المزاد على الا يزيدوا السعر. على الا يزيدوا السعر اخفسوها. يخفض السعر. نعم فيخلق حالة من اه قتل الطلب المشروع هناك طلب عادي الان صنعوا اعراظا - 00:26:22

صنعوا اعراضا عن هذه السلع فتجد يعني الحاضرين في المزاد يعني يفاجئون بانهم كانوا يتوقعون السير يصل مئة فما بال المزاد وقف عند عشرة او عشرين فيزهد السلعة. يزهد الحاضر والاخرون يزهدون في السلعة - 00:26:41

لماذا؟ لانه هنا خلقت حالة من الاعراض الوهمية وقد يكون ربما للتأثير يعني اذا كان هذا صاحب هذه السلعة في المزاد ومثلها سلعة اخرى في المزاد طردوا ان يعني تباع هذه السلعة ولا تباع تلك مثل هذه التحالفات نعم يكون هناك حالات من التحالف التي نعم تصنع تأثيرات - 00:26:58

غير مشروعة لاجل التأثير على السعر او القيمة العادلة. لاحظوا هنا انهم اضروا بالمشتري نعم. طبعا الاشخاص الاخرين خارج الاطار الاتفاق السري هذا سوف يشك وانا كنت اظنها مئة لكن الناس الاخرين وقفوا عند عشرين - 00:27:20

هم فمعنى ذلك ان تقييمي خطأ فمعنى ذلك انه سوف يسكت ولن يقبل على هذه الحالة. معنى ذلك الا تدخل مزاد الا وانت عارف. اي نعم. حقيقة السلع واسعارها ومدرك لها يعني. صحيح. لا تقع. هل ينطبق هذا بالنسبة للقضاء - 00:27:33

ضايعوا الصور المعاصرة على سوق الاسهم ايضا يحصل فيها احيانا زيادة في الاسعار مهولة جدا. صحيح. تكون غير منطقية ربما او غير صحيح. احيانا يصير في سوق الاسهم البورصات. نعم. اه - 00:27:47

اه خلق احال حالة طلب وهمية فيتفق مجموعة من المستثمرين في البورصة على ايجاد حركة وهمية على اه سهم ما مهم يلاحظ المتداولون في البورصة ان هذا السهم علي حركة عالية جدا بيع وشراء - 00:28:01

هذه الحركة العالية كأنها خلقت طلب فيقبل عليه اناس باعتبار ان هذه الحركة معناته ان هناك اقبال كبير على السهم. لكن هذه الحركة خلقت بشكل وهمي لماذا؟ لانها بشكل اتفاقي خارج اطار السوء - 00:28:27

يتداول فيه اناس يبيعون ويشترون باتفاق فيما بينهم فهذا يبيع لهذا في محفظتي هذا يبيع لهذا في محفظته هذا يردها الى هذا هذا يبيع الى هذا لماذا؟ لان يوجدوا حركة - 00:28:43

وحال الطلب وهمية حقيقة النجش من اخطر المؤثرات السعرية على القيمة العادلة اظرب لذلك بعظ الامثلة التي ربما يقع فيها كثير من البائعين او ربما يقع فيها كثير من المفسرين كذلك - 00:28:54

طيب ما رأيك شيخنا ان نطلع على هذه الامثلة اكثر بعد الفاصل. لا بأس. طيب مشاهدينا الكرام نخرج الى فاصل قصير باذن الله تعالى وبعده نتابع بعض الامثلة من الامثلة - 00:29:10

على النجش وبعض الصور الغير مشروعة في التأثير على السعر العادل. تابعونا ولا تذهبوا بعيدا هل رغبت يوما في بيع سلعة وبحثت عما يوفر لك مشتريا بسعر جيد؟ وهل رغبت في شراء عقار؟ فذهبت لمن يدلك على - 00:29:23

اما يناسبك هذه هي حقيقة السمسرة وعمل السمسار حلال. والاجرة عليه مباحة. ويجب ان يكون السمسار ناصح فيدل صاحب السلعة على افضل مشتر ويدل المشتري على افضل سلعة. مصداقا لقول النبي صلى الله عليه وسلم - 00:29:51

الدين النصيحة. ويجب ان يكون صادقا في وصف السلعة. فلا يغالي فيها ولا يحط من قدرها من وسطه بائعا كان او مشتريا. واذا حكماه في تقدير ثمن السلعة فليقومها بالعدل. فهي شهادة وامان - 00:30:11

انا قال تعالى يا ايها الذين امنوا كونوا قوامين الا لشهداء بالقسط. واذا عمل السمسار لاحد المتعاقدين لم يجز له ان يتواطأ امع الطرف الاخر على زيادة السعر او انقاصه فهذا غش وخيانة. لا سيما اذا تولى السمسار العقد لانه - 00:30:31

مؤتمن ويأخذ السمسار اجرته من البائع او المشتري او منهما بحسب الشرط او العرف. فاذا لم يكن شرط ولا عرف فالاجرة على من وسطه منهما. ويجب ان تكون الاجرة معلومة. بان تكون مبلغا مقطوعا كعشرة او نسبة - 00:31:01

من مئوية من ثمن السلعة كاثنين بالمئة مثلا. او يقول له بعه بمئة وما زاد فهو لك. قال ابن عباس لا لا بأس ان يقول بع هذا الثوب فما زاد على كذا وكذا فهو لك. وقال ابن سيرين اذا قال بعه بكذا - 00:31:21

فما كان من ربح فهو لك او بيني وبينك فلا بأس به. وهذا من الشروط الجائزة. فيجب الوفاء بها. قال قال النبي صلى الله عليه وسلم المسلمون على شروطهم الا شرطا حرم حلالا او احل حراما - 00:31:41

حياكم الله مشاهدينا الكرام واهلا ومرحبا بكم بعد هذا الفاصل القصير في برنامج البيع المبرور في حلقتنا هذه الليلة عن ضوابط الشرعية في التسعير او في الاسعار وما يتعلق بها من مسائل وكنا تحدثنا قبل الفاصل عن النجش وطرحنا بعض الامثلة نتابع مع الدكتور منصور - 00:32:03

بن عبدالرحمن الغامدي استاذ الفقه في برنامج اكاديمية زاد التعليمي مجددا حياك الله دكتور منصور. حياك وكنا تحدثنا عن بعض الامثلة المعاصرة في النجش اه ذكرت ان هناك ايضا بعض الامثلة تتعلق بالتأثير على اه السعر العادل للسلع. صحيح - 00:32:33

اه النجس ونوع من التأثير اه من خلال كما ذكرنا مثلا في المزادات. نعم التأثير من خلال صناعة تكتل لرفع السعر الطلب وهمي او. نعم. نعم. او خلق اعراض وهمي. او اعراضهم. نعم - 00:32:51

اه من صور النجس اه قديما وحديثا ان يقول البائع ان هذه السلعة عرض علي فيها كذا نعم الان ما هو الانطباع الذي يخلق عند المشتري انه لابد ان ارفع فوق هذا السعر - 00:33:08

لماذا لان البائع قال انه عرض عليه كذا ولم يبع معنى ذلك انه يتطلب زيادة. نعم اذا كان البائع كاذبا في هذه المقولة لا شك ان هذا داخل في النجس - 00:33:27

وفي المحرم في البيع. بل ان هذا البائع لو حلف على هذا الامر فربما يدخل في اية فيها وعيد شديد كما قال الصحابي الجليل عمران ابن حصين رضي الله تعالى عنهما - 00:33:43

ان من حلف انه قد جاءه في هذه السلعة كذا وهو كاذب دخل في قول الله سبحانه وتعالى ان الذين يشترون بعهد الله وايمانهم ثمنا قليلا اولئك لا خلاق لهم في الاخرة ولا يكلمهم الله ولا ينظر اليهم يوم القيامة ولا يزكيهم - 00:34:01

ولهم عذاب اليم لماذا انه يستخدم اسم الله جل جلاله. نعم. المعظم كريم سبحانه وتعالى فا اه يحتقر هذا الاسم بامتهانه في يمين غموس كاذبة لاجل تنفيق سلعة بالكذب. الله! مستخدم فيها اسم الجليل الكريم العظيم سبحانه وتعالى. الله المستعان - 00:34:19

لا شك ان الانسان اذا نظر الى هذا الامر هذا حقيقة نصيحة لكل تاجر لكل مشتري ان يبتعد عن اليمين صادقة او كاذبة ان يبتعد عن اليمين صادقة او كاذبة. لماذا - 00:34:40

لانه التجارة في نوع من التعاملات المالية المادية التي لا نحتاج فيها الى ان نقحم فيها ايماننا آآ بسم الله جل جلاله وتقدست اسمه اذا هذا امر خطير كذلك في المقابل تعقيبا على كلامك لصديق كان يقول لي اذا حلف التاجر فدعه. صحيح. اذا حلف التاجر فدعه. انا حقيقة اؤيد صديقك هذا - 00:34:54

وهذي يعني ممارسة انا افعلها. نعم مباشرة بغض النظر وانا انصح التاجر الا يدخل الا يقدم لانه المسألة عرض وطلب في النهاية ما لم يرد يعني لا داعي لليمين صدقا او كلمة - 00:35:21

لا داعي لها. نعم لا داعي لها وهذي حقيقة قضية يعني انصح بها نفسي واخواني طب هل بينطبق هذا الامر على الاعلانات التجارية؟ نشاهد كثيرا اعلانات تروج لسلعة مثلا يقول لك هذا المنتج سيعطيك ومثلا فيه ميزات كذا وكذا صحيح - 00:35:35

ثم تشتري المنتج وتكتشف مثلا انه جهاز تقني مثلا كان اسرع مما توقعت مثلا او فيه ميزات غير متاحة كما ذكر في الاعلان. صحيح لهذا ايضا ينطبق على نفسه. هذا لا شك انه كذلك ينطبق - 00:35:53

وهو نوع اه تجميل للسلعة وغش بها. نعم. من خلال آآ تسويقه من خلال مواصفات مكذوبة كان يزعم مثلا انها سوف تحقق لك مثلا هذا موجود حقيقة في بعظ اه مثلا اه - 00:36:06

برامج مثلا صحية او لياقة بدنية او غيرها او ادوية او اغذية تزعمنا سوف تحقق لك شيئا ما خلال فترة محددة وهي لا يمكن ان تحقق هذا الامر الا لفئة نادرة بشروط صعبة - 00:36:23

ليست طبيعية اذا لما انا اسوق مواصفات مكذوبة لا شك ان هذا داخل في الوصف الكاذب نعم. سوف نضرب مثال اخر للنجس الذي يقع من المشتري جميل اه قد يكون المشتري للبائع اني وجدت مثل هذه السلعة بالضبط تباع في محل مجاور باقل من هذا السعر - 00:36:39

اذا كان يصنع حالة عند البائع انك لابد انك تخفض اقل من هذا القدر. نقول للمشتري لا يجوز ان تقول هذا الكلام الا صادقا فيه ولو حلف عليه يمينا فلا شك انه داخل في الاية الكريمة - 00:37:01

التي ذكر فيها الصحابي الجليل عمران الحصين رضي الله تعالى عنه انه داخل لذلك حقيقة الذي انصح به اخواني دائما ان يكونوا صادقين لبيعهم وفي شرائهم في تجارتهم في تعاملهم - 00:37:15

الربح التجاري او التوفير التجاري توفير عشرة او عشرين او مئة او مئتين لا لا يستحق منا لا يستحق منا ان يعني نخالف فيه ضوابط شرعية. صحيح. بل والله ان الدنيا كلها - 00:37:29

مهما عظمت وبلغت والله لا تستحق ان يكذب الانسان لبيعه او في شرائه لان الدنيا لا تساوي عند الله جناح بعوضة كما شك اكيد في الحديث الشريف نعم وانت في غنى عن ان تمحق البركة من تجارتك او حتى مما تشتريه من سلع طيب يقال بان التجارة - 00:37:45

منافسة وهي عرض طلب وكل تاجر يجب ان يكون لاكثر من غيره شاطر يعني. تجارة شطارة. صحيح هذه المنافسة تتطلب ان تكون مشروعة متى تكون المنافسة في التجارة غير مشروعة - 00:38:02

بالنسبة لمسائل الضوابط ضوابط الشرعية في الاسعار اي نعم المنافسة هي القيمة التي تقوم عليها التجارة. نعم. منافسة تجارية ولكن مثل ما تفضلت لابد ان تكون هذه المنافسة مشروعة لان لو كانت منافسة غير مشروعة - 00:38:17

معنى ذلك اننا ندخل في انحراف شرعي وانحراف اقتصادي يقودنا الى ظواهر اقتصادية منحرفة وخاطئة ما هي المنافسة المشروعة المنافسة المشروعة بان يقدم الانسان منتج قوي جيد يرفع في المواصفات - 00:38:36
يحاول ان يخفظ في الاسعار يحاول ان يقترب من الزبائن يحاول ان يقوي عنده فريق التسويق فريق الاقناع يحاول ان يستحدث وسائل تسويقية جديدة فروع جديدة لاحظ ان هذي وسائل مشروعة للمنافسة - 00:38:54
ما هي المنافسة غير المشروعة جميل المنافسة غير المشروعة يمكن ان اختصرها اقول انها منافسة الهدف منها الاظرار بالاخرين الاضرار بالمتنافسين يعني. الاضرار بالمنافسين الاخرين. نعم. يعني ليس الهدف منها انك تأخذ حصة من السوق فقط - 00:39:09
لا الهدف منها انك تاخذ حصة وتخرج اناس من السوق لتأخذ حصة اكبر اذا لاحظ هناك ممارسات احيانا آآ تندرج في المنافسة غير مشروعة ننظر لذلك بعض الامثلة. نعم. الاحتكار ذكرنا. نعم صحيح. الاحتكار. احيانا من صور المنافسة غير مشروعة غير الاحتكار - 00:39:29
صورة التخفيظ الاظرار قد يقول قائل هل التاجر ممنوع من تخفيض السعر اليس تخفيض السعر مصلحة اه المستهلكين جميعا يحبون هذا التخفيظ ويسعون اليه. نقول نعم التخفيضات هناك تخفيضات جميلة وجيدة والجميع يحرص عليها - 00:39:51
والمستهلكون آآ يعني يكونوا منجذبين لها وهذا جيد لكن هناك تخفيض له اهداف اخرى مثلا قد يخفض التاجر من سعر سلعته اقل من سعر التكلفة لماذا لطرد المنافسين الاخرين من السوق - 00:40:12
لانهم سيضطروا للبيع باقل من سعر التكلفة وانا اضرب بذلك حقيقة بعض الامثلة وهذه امثلة واقعية حصلت. طيب سنأخذها بعد الاتصال ما رأيك؟ لا بأس. طيب اه نأخذ هذا الاتصال معنا عبر الهاتف احمد من لبنان تفضل اخي احمد - 00:40:34
السلام عليكم. وعليكم السلام ورحمة الله وبركاته ممكن نسأل سؤال الشيخ اذا سمحت؟ تفضل نعم نسمعك اه اخي هلأ انا اه اتدينت من اخي تلاتة مليون سوري وقال لي رجع لي اياهن دولار - 00:40:50
فبعد آآ هلأ هيدا الحكي من شهرين هلأ ارتفع الدولار وهلا بدي ارجع له اياهن يعني ارتفع الدولار عن السوري. نعم. هلأ كيف بعطي اياهن عن على النسبة اللي كانت وقت اللي ديني اياهن - 00:41:07
واضح. ولا بعطيه على النسبة اللي هلأ اللي ارتفع فيها الدولار مقابل العملية السورية واضح سؤالك اخي احمد ان شاء الله. تابعنا تسمع الاجابة خلال الحلقة اه واضح السؤال شيخنا؟ اي واضح نعم. تحب ان نتطرق له الان سريعا؟ اه طيب - 00:41:24
اه اخي الكريم بالنسبة للمداينات التي حصلت بعملة اه ثم صار على هذه العملة ما اه تنهار بسببه اما لاجل حرب او غير ذلك اه هذه المداينات اه الاصل فيها او عموما قبل ان ندخل في هذه الحالة الاصل في المداينات عموما ان ترد بمثلها - 00:41:39
يعني اذا اقترب الانسان ثلاثة مليون يرد ثلاثة مليون هذا الاصل. نعم متى نخرج عن هذا الاصل؟ اذا صار هناك حالة غير طبيعية. مثلا حالة حرب انهارت لاجل العملة هذي يشبهها بعض الفقهاء بالجائحة التي تصيب الثمار. كان هذه جائحة اصابت العملة - 00:42:00
لذلك نحن نقول حينئذ ارجع الى القيمة ما كانت تشتريه هذه الثلاثة مليون الان سدد من العملة ما يقابل قيمتها حين الاعطاء. اذا نحن نقول الاصل الاصل ان يرد القرظ - 00:42:16
بمثله عددا ثلاثة مليون ترد ثلاثة مليون لا مانع من رد عملة اخرى يوم الوفاء بالقيمة يوم الوفاء. بمعنى انا اقرض لك ثلاثة مليون مثلا ليرة ثلاثة مليون ليرة بعملة اخرى بعد. احسنت. ثلاثة مليون ليرة بالعملة الاخرى نفترض انه بعد شهرين او بعد ثلاثة شهور - 00:42:36
فلما ترد لي ثلاثة مليون ليرة كانت تساوي مثلا الف دولار صارت تساوي الف دولار عشرة الاف دولار مليون دولار تسدد الثلاثة مليون ليرة او ما يقابلها من الدولار لا مانع - 00:42:55
من الاتفاق على هذا يوم الوفاء بقيمة يوم الوفاء التعاون مع الظروف غير العادية يردنا للخروج عن الرد المثلي الى الرد بالقيمة لو صار هناك انهيار كبير جدا في العملة ناشئ عن حرب مثلا ناشئ عن ظروف غير عادية - 00:43:08
ما قدر هذا الانهيار مثلا اه بعض الفقهاء مثلا مثل المالكية قدرنا انه اذا صار اكثر من ثلاثين بالمئة هذه جائحة. نعم لكن هناك تذبذب

طبيعي لاي عملة ترتفع وتنخفض ضمن نطاق عادي ومقبول - 00:43:26
لا يجعلنا ننتقل الى القيمة وانما نبقى على الوفاء بالعدد لكن اذا صار هناك ظرف غير طبيعي يؤثر تأثيرا كبيرا وبالغا فهذا مبرر ان نرجع الى القيمة. يمكن اعادة القيمة في الاصل للذهب مثلا؟ مثلا الذهب مثلا او العقار او الاشياء الاساسية. نعم - 00:43:43
يعني ما الذي كانت تشتري هذه؟ جميل. نعم. نتمنى ان تكون الاجابة واضحة. نعود للامثلة شيخنا كنا نتحدث عن المنافسة غير المشروعة اه كنا نتحدث عن عودة الى الاحتكار اللي بداله - 00:44:02
المنافسة غير مشروعة مثلا قد يكون هناك عندنا شركة في السوق. نعم اه قديمة جدا في السوق وكبيرة فاذا دخلت شركات جديدة اتتخذ هذه الشركة الية سعرية معينة لطرد الشركات الجديدة من السوق؟ الشركات الجديدة عندها تكاليف تشغيلية عندها تكاليف - 00:44:13
تقوم الشركة القديمة بالبيع باقل من سعر التكلفة طبعا استمرار هذه الحالة البيع باقل من سعر التكلفة تخطط الشركة القديمة مثلا اه ان تبيع باقل من سعر التكلفة لمدة سنة مثلا او لمدة ستة اشهر - 00:44:30
نعم. الهدف من هذا التخفيظ الاضرار بالمنافسين الاضرار بالمنافسين الجدد طردهم من السوق. لماذا؟ لان قدراتهم في تحمل ظروف السوق ضعيفة فسوف يصبرون في السوق شهرا او شهرين او ثلاثة ثم يجدوا انفسهم مضطرين للخروج من السوق لماذا؟ لان تكلفة المنتج يصنعوا مثلا عشرة - 00:44:46
مضطر يبيعه في السوق بثمانية لان المنافس يبيع بثمانية اذا خرج هذا من السوق تقوم الشركة القديمة السعر اه السلعة باثنعش بخمسطعش تعوض تعوض ما فقدها الفترة التخفيضية. نعم هذه وسيلة من وسائل المنافسة غير المشروعة حديث ابي سعيد الخدري رضي الله تعالى عنه ان النبي قال لا ظرر ولا ظرار - 00:45:08
الناس السوق كبير السوق مفتوح ندعي للمنافسات غير المشروعة. انت اطلب الرزق حيث اباح الله سبحانه وتعالى لماذا تطرد الاخرين يعني هذا جاء بالوهم ان السوق قليل اذا ما اكلت انا سوف يأكل الاخرون اذا اكله الاخرون سوف ياكلون من حصتي كلا - 00:45:33
الجميع سيربح الجنس يكتب رزقه والسوق يسعى الجميع. نعم. السوق يسعى للجميع. هذي صورة منصور المنافسات غير موسوعة. اه ايضا ربما من الصور وربما لو نتطرق لها سريعا حتى لو على الشكل المعاصر لها فيما يتعلق بالبيع - 00:45:56
على بيع اخيك لا تبيع على بيع اخيك. هل هذه من صور المنافسة غير المشروعة التي تؤثر على السعر العادل؟ صحيح. غير هذه المنافسة غير مشروعة اني ابيع لبيع اخي - 00:46:11
فكرتها في الاصل ان يكون شخص مثلا عنده دكان او عنده محل يبيع سلعة بعشرة. نعم آآ فيأتي اه دكان اخر منافس اخر تاجر اخر يعرظ السلعة لهذا المشتري الذي ركن الى هذا المحل - 00:46:24
بعشرة فيشير له باشارة انه سوف ابيعك اياها بتسعة لا شك ان المشتري بعد الركون هناك اشكال. ما هو الضابط؟ قد يقول قائل هل معنى هذا ان المزادات او المناقصات ممنوعة - 00:46:42
نقول لا طالما ان هناك مجال للمزايدة مفتوح فلا مانع انك تزيد ولا يعد هذا من بيع الرجل باخيه لانه معلوم هذا النظام يعني انه هناك منافسة ستكون في هذه السلعة على السعر الافضل. صحيح. ولا زلنا نحن الان في مرحلة المنافسة. نعم. لكن اذا - 00:46:54
المنافسة او المناقصة على تاجر ما نعم او لم يكن هناك مزاد لاحظنا انه في ركون بين البائع والمشتري على هذا السعر ولم يبقى الا التسليم والاستلام اتدخل طرف وقال للتاجر قال للبيع انا سوف اعطيك اكثر - 00:47:12
او قال للمشتري انا سوف اعطيك باقل لاحظ هنا سوف يخلق حالة من المنافسة غير المشروعة لماذا انه انا بذلت جهد كتاجر بذلت جهد وتفاوضت وركن الي ولم يبقى الا القليل على تنفيذ الصفقة - 00:47:29
فكأنك انت بدخولك لما دخلت انت في هذه المرحلة سوف تفسد هذه الصفقة لا شك ان هذا طيب سريعا سؤال شيخنا هنا لانه الوقت بدأ يضيق علينا هل هذا ينطبق في - 00:47:43

مثلا قد تأتي شركة وتريد ان تروج لمنتج ما عن طريق مثلا وسائل التواصل من الصور المعاصرة فتروج لمنتج. تأتي شركات اخرى وتروج لنفس المنتج على منصة هذه الشركة بسعر اقل - 00:47:53

هل هذا يدخل ايضا في البيع صحيح الاخ؟ هذا هذا يدخل كذلك نضرب لها مثال حقيقة كثر عند اليوم في مجتمعنا المعاصر البيع من خلال الفيسبوك مثلا او البيع من خلال - 00:48:06

اه صفحات الانستقرام مثلا او غيرها. نعم. فيكون شخص من التجار آآ عدد من المتابعين والمشاهدين الذين يتابعونه في هذه الصفحة ويعرض عليهم عدد من السلع او البرامج او الخدمات او غير ذلك - 00:48:21

كن شخص منافس يعرض سلعته على صفحتي هذا الشخص من خلال التعليقات او المداخلات هذا غير جائز لماذا لانه كأنه دخل الى محله. نعم. هذا نوع من المنافسة غير المشروعة - 00:48:37

نحن نقول لهذا الشخص الاخر افتح لك صفحة جديدة كون منافسين كون متابعين جدد وبيع السلعة كما تشاء لكن كونك تعرظ سلعتك في التعليقات على صفحة قائمة لا شك ان هذا نوع من - 00:48:52

الاظرار هذا لا ينطبق على المنصات منصات البيع المفتوح يعني مثلا شركة تفتح منصة للبيع بدون تسمية او بدون ذكر اسماء تجارية معروفة لكن يأتي تجار كثير يعني دور المنتجات. فتجد المنتج هذا عند هذا التاجر على هذه المنصة بهذا السعر - 00:49:06

ذات المنصة تعرض عليك اسعار افضل لهذه السلعة لتجار اخرين. هل هذا يدخل في البيع على بيع اخيك؟ هذا لا يدخل لماذا؟ لماذا؟ ايوه لانه المنصة هنا منصة مفتوحة وكل انسان يعرض سلعته. نعم. بالسعر الذي يريد - 00:49:22

فانا في واقع الامر لما اعرض سلعتي بالسعر الذي اريد انا لم اعرظها في صفحتك نعم. او اه في عند متابعيك. عند منصتك الخاصة. نعم وانما عرضتها في منصة مفتوحة - 00:49:37

هذه المنصة تقوم بوظيفة وهي تجميع الطلبات المتشابهة وتجميع العروض المتشابهة فلما تجمع العروض المتشابهة سوف تجد ان هذه السلعة عرضها فلان بمئة وهذا عرضها بتسعين وهذا عرضها بثمانين وهكذا - 00:49:49

اذا لاحظ هنا انه هذي منافسة مشروعة لكن لما اعرظها في صفحتك الخاصة نقول هنا هذي منافسة غير مشروعة طيب جميل جدا شيخنا قد يضطر بائع الى بيع سلعة جاءه سفر اضطراري جاءه - 00:50:02

اه اي ظرف استثنائي اضطر لبيع سلعة ما آآ هنا هذا البيع ماذا يمكن ان نسمي هنا يؤثر على السعر العادل بشكل او باخر؟ اه بيوعي الاضطرار تؤثر على السعر العادل - 00:50:20

لان ارادة البائع فيها واحيانا ارادة المشتري تكون منقوصة. نعم من امثلة بيوع الاضطرار مثل الاضطرار لسفر ما مثلا انسان في بلد واضطر للسفر او الهجرة الى بلد اخر وسيبيع عقاره او سيارته او شيء من هذا مثلا نعم او - 00:50:35

انسان مدين اضطرته المحكمة الى بيع عقاري او شيء لوفاء الديون التي عليه لاحظ المضطر هنا هل يتحقق عنده تمام الرضا بالسعر نقول الاصل ان البيع المضطر صحيح ولكن لا يجوز للمشتري استغلال حالة الاضطرار التي يقع فيها - 00:50:50

فيجبره على بيع السلعة بسعر منقوص يؤثر على اه السوق او يؤثر على هذا العقد بسبب حالة الاضطرار التي وقع فيها هل هذه تجارة عن تراض؟ ليست عن تراض تنطبق على هذا المريض الذي يريد شراء دواء مثلا احسنت المريض الذي يريد شراء دواء او الذي آآ يريد مثلا او المنقطع في الصحراء الذي - 00:51:11

في دماء. مثلا نعم لا شك آآ هذي مؤثرات غير طبيعية. لماذا؟ لان فيها حالة اضطرار يا حالة اضطراب طيب جاء حتى جاء في الحديث الشريف الامر ببذل الماء لعابر السبيل المضطر - 00:51:36

الامر ببذل الماء وان حبسه نوع من انواع العدوان عليه نعم جميل جدا فان طبن لكم عن شيء منه نفسا. صحيح. فان طبن لكم لا شك ان طيب اه نفس في المعاملة وفي البذل مهم جدا - 00:51:51

وبه تحصل البركة اه السماحة في البيع السماحة في الشراء تحصل بها البركة للبائع وللشاري كذلك جميل جدا يقول الحقيقة الى موضوع احيانا بعظ احوال الاظطرار اه تجبر الحكومات للتدخل التسعيري. طبعا هذا كنت ساسأل عنه لنختم به فعلا. اي نعم. هل

يجوز تدخل في هذه الحالة جهات حكومية او وزارية او - 00:52:04
حتى روابط تجار مثلا او هيئات مختصة للتدخل التسعيري للتسعير اي نعم الموجات او السلع احيانا يكون عندنا في عدد من الدول يكون الخدمات او السلع الاساسية او الضرورية تتدخل الدولة فيها بتسعير لمنع الظرر وهذا حقيقة حسن - 00:52:30
لكن ينبغي ان يقتصر على المصلحة العامة في بعض السلع الضرورية للناس والاصل في التسعير الحكومي التدخل الحكومي في الانشطة التجارية نقول لا. انه لا يصلح يعني لا يصلح للحكومة انها تتدخل في تسعير مثلا القلم او الجوال او الكأس او الطاولة - 00:52:53
بسلع السوق يحكمها لكن ما هو المناسب ان تتدخل فيه؟ مثلا بعض الاسعار السلع الاساسية نضرب لذلك مثلا في عدد كثير من دول العالم يكون مثلا مزود شركة الكهرباء مزود الكهرباء شركة واحدة - 00:53:13
نعم. تكون شركة كهرباء وطنية. او مزود المياه شركة واحدة او مزود مثلا الغاز شركة واحدة او مزود النفط او البنزين للسيارات شركة او شركتين او ثلاث لاحظ انه لو تركت الدولة المجال لهذه الشركات ان تسعر كما تشاء - 00:53:26
هنا حالة احتكار كبيرة جدا فلو رفعت مثلا شركة الكهرباء الوطنية السعر مئة ظعف من الذي سيمتنع عن الكهرباء؟ لانها سلعة ظرورية. صح طيب لذلك لابد ان تتدخل الدولة بتسعير يراعي المصلحة العامة والافضل من هذا التسريع ان التسعير ان يكون هذا التسعير تمهيديا لاجل دخول - 00:53:44
منافسات السوق في تقديم الخدمة حتى نصل الى سعر قيمة عادلة او احيانا يكون التسعير في بعض المنتجات الطبية حتى لا يتم هناك اه متاجرة وربح من مرض المريض المحتاج الى ارواح الناس تصبح. صحيح يصير هناك متاجرة بارواح الناس - 00:54:02
لا شك ان هذا خطير ويتطلب تدخلا بالتسعير في بعض الاحوال الافضل الحالة المثلى ان يكون هناك سعر منافسة ان يكون هناك سعر ناشئ من منافسة حرة ومشروعة وممكنة بعيدة عن التأثيرات السعرية - 00:54:20
اذا وصلنا الى ظروف في السوق مثلا اوجدت حالة احتكار غير مقصودة اوجدت حالة ضرورة غير طبيعية اوجدت حالة احتياج فلا مانع من التدخل بالتسعير في مثل هذه الاحوال وان يكون هذا تدخل ضيق في عهد الرسول صلى الله عليه وسلم - 00:54:37
اه نعم حصل في حصل في عصر النبي صلى الله عليه وسلم وامتنع عن التسعير في بعظ المرات حديث انس رضي الله تعالى قال السعر في بعض السلع وامتنع النبي صلى الله عليه وسلم عن التسعير هذا الحقيقة قرد لنا مبدأ - 00:54:55
وهو ان الاصل امتناع الحكم عن التسعير. نعم. وعدم تدخلها في التسعير الا في اضيق الظروف والاحوال. وفي الختام يعني من ولي من امور المسلمين في التجارة شيئا فليرفق بهم. صحيح. اشكرك جزيل الشكر دكتور منصور بن عبدالرحمن الغامدي على جزاك الله خيرا. هذه - 00:55:08
الاضاءات الجميلة في ضوابط في الضوابط الشرعية للتسعير والاسعار. جزاك الله خير. جزاك الله خير والشكر لكم انتم مشاهدينا الكرام موصول ايضا. دائما ترفقوا ببعضكم البعض عند الشراء والبيع. نلقاكم على خير ان شاء الله في حلقة - 00:55:24
من برنامج البيع المبرور والسلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته يا ايها الذين امنوا لا تأكلوا اموالكم بينكم بالباطل الا ان تكون تجارة عن تراض منكم. ولا اقتلوه انفسكم ان الله كان بكم رحيما - 00:55:40