رابط المادة على منصة باحث

مقاطع مفيدة

هل يجوز للوسيط الذي يشتري من مواقع إلكترونية أخرى أن يزيد في السعر؟

عبدالمحسن الزامل

اذا كان لدي متجر الكتروني اعرض فيه منتوجات منتجات مباحة من مواقع اخرى. بسعر اضعه بنفسي يشمل الربح الذي ساحصل عليه للتسويق عند الشراء من متجر يدخل المشتري يدخل المشتري معلومات موقعه - 00:00:00

ثم اطلب بنفسي المنتج من الموقع الاصلي الذي يملك المنتج وارسل موقع وارسل موقع المشتل الذي طلب مني المنتج لكي يصله يعني يرسله الى نفس المنتج الاصلي لكي يصله الطلب مباشرة واربح من فرق السعر فهل هذا النموذج مباح؟ وهل يسمى تسويق او دلالة او دلالة؟ او دلالة بيع او ماذا؟ وفي - 00:00:18

حالة كان غير مباح فما هو الحل لجان واشكالية؟ اولا ينبغي ان تبين حالك لمن تريد ان توصل هل انت تبيعهم هل انت وسيط مثلا هل انت وكيل عنهم؟ لا بد ان تبين انت لا مثلا تقول للناس - 00:00:43

يعني انت مثلا تقول للناس انك تشتري هذا الشيء او انك تبيع اذا كنت تبيع لا بد ان تبين ذلك فاذا بعتم يشيب فلا تبع ما لا تملك حينما تقول انا ابيعكم - 00:01:07

ثم تذهب بعد البيع وتشتريه هذا لا يجوز لانك تبيع شيء لا تملكه ولا اشت مضطرا الى ذلك ولانه في الحقيقة هي اولي الامر الى انه في الحقيقة انت تأخذ دراهم - 00:01:26

يعني اه تأخذ دراهم او تعطي دراهم وتأخذ دراهم اكثر تاخذ دراهم وتعطي دراهم اكثر ولست محتاجا مضطرا الى ذلك ولله الحمد وطرق وسبق في جواب سؤال في سؤال يعني منذ اشهر اه بيان - 00:01:43

يعني هالسؤال تكرر لكن عن هذه الصورة سبق ذكر البدائل الكثيرة في هذا وبثها يطول البدائل الكثيرة التي تتعلق باصحاب المتاجر الالكترونية. لكن على هذه الصفة عليك ان تبين هل انت تبيعه - 00:02:05

وانك تقول انا هذا الشي بقيمته كذا وكذا ثم تذهب وتشتريه. لا هذا هذا لا يجوز لك فلابد ان تقول انا اؤمن هذا الشيء ولن يترتب عليه امور اخرى فرق بين ان تكون مالكا للسلعة - 00:02:26

وبين ان تكون وكيل او وسيط لان تختلف الاعمال من المسئولية في هذا هذا يعني كما تقدم بويج في الصور التي سبق الاشارة اليها فيما هو بديل عن اه الوقوع في - 00:02:46

وطرق لا تصح مع انها ايسر وابرك واسمح ولله الحمد فاقول انت حينما آآ تعرض يعرض عليك مثلا نفس طالب السلعة ويعرض موقع مثلا يقول انا اريد سلعة كذا وكذا - 00:03:03

نقول له انا سوف احضر هذه السلعة واطلبها لك ان كان عندك معرفة بالسلف وتقول ان هذه السلعة هي مثلا في من عند المنتج مثلا بقيمة مئة ريال اقولها قيمتها مئة ريال - 00:03:23

يبيعها بمئة ريال وانا اوصلها لك بعشرة ريالات بعشرين ريال فهذا لا بأس تكون انت اما اجيرا او دلالة او نحو ذلك لا يظر التسمية ما دمت وظحت الامر فانت في الحقيقة وكيل - 00:03:43

او وسيط في بيع هذه السلعة تطلب السلعة وتقول السلعة كذا وكذا اه يراها تماما وتعطيه المواصفات وترسلها الى موقعه. او هو يطلع عليها مباشرة مثلا من نفس المنتج الاصلي حينما ترسل معلومات - 00:04:03

معلومات هو من موقعه الى نفس المنتج الاصيل مثل الى امازون ونحوه ممن اه يتصدر لهذه الاشياء وهي اسواق كثيرة اليوم اسواق كثيرة في هذه الحالة ان تطلب له ووسيط - 00:04:22

ووكيل ودلال كلها اه تنطبق عليك وهذه بينها فروق. لكن من حيث الجملة ما دام على هذا الوجه لا بأس في هذه الحالة انت تخلي مسئوليتك حصل فيها عيب لو حصل فيها كذا انت ليس تخلي مسئوليتك من هذه السلعة تماما - 00:04:42

تقول هذه السلعة كذا وكذا وانا فاذا احضرتها له فهي تستحق هذي القيمة ولو حصل بعد ذلك مثلا انه ارجعها لو انها كانت نحو ذلك انت تستحق هذه القيمة وهذا مما تستفيده - 00:05:04

لا يكون عليك عتب فيه. فهذا هو الطريق الاسلم او احد الطرق التي ينبغي سلوكها الطريق عن عن طريق هذي المتاجن - 00:05:20