مقاطع مفيدة

هل بيع الدروب شيبينج جائز مع ضمان حق العميل ووجود اتفاق بين البائع والتاجر الأصلي؟

عبدالمحسن الزامل

السؤال الرابع هناك اشكالية مستحدثة في نوع من انواع البيع اسمه وطريقته اذهب للبيع. هذا نعم وهو طبعا هو اطال الكلام لكن هي معروفة هذي العملية وسبق الكلام عليها اه وحاصلها انه يكون صاحب المتجر - 00:00:00

يتواصل مثلا مع منتج صيني او غيره من الشركات مثلا كبار او اصحاب المتاجر الكبيرة مثلا في الامازون وغيره مثلا ربما انه يتواصل مع هذه الشركات في عرض المنتوجات في متجر يعرض المنتوجات متجرة - 00:00:22

الذي يشتري منه على انها لهو وانه بائع بائع فيشتري منه ويبيع وهو اه بعد ذلك يأخذها او يشتريها من المنتج الاصلي او صاحب الشركة مباشر يضغط على الزر هذا وتصل - 00:00:42

الى المشتري العميل فهذا لا يجوز لانك تبيع ما لا تملك. وتربح فيما لا تضمن. والاخبار في هذا كثيرة الحمد لله طارئ الطرق الشرعية الصحيحة السليمة كثيرة ولله الحمد. ما الذي يلجئك الى هذه الطريقة - 00:01:07

عليك ان تبين هناك طرق اما ان تبيع عن طريق الوكالة اما ان تكون وكيل للمشتري او تكن وكيل للبائع وتأخذ على ذلك اجرة او سمسرة انت مثلا تقول للبائع انا سوف احضر لك - 00:01:33

يعني اشتري لك هذه السلعة اشتريها بكذا وكذا فانت تشتريها مثلا وبهذه القيمة اما او تقول انا اشتريها لك انا اعرف قيمتها مثلا بمئة ريال انا سوف يعني اشتريها بمئة وابيعها بمئة وعشرين لكن لا يكون على سبيل هذا طريق ثاني على سبيل المواعدة تقول انا - 00:01:56

انني احضر هذه السلعة كم تريد اريد منتج واحد مئة منتج مثلا الان احضرها لك المنتج الواحد مئة ريال انا ابيعك بمئة وعشرين تواعد لكن وتقول اذا اخذت انت بالخيار. ان شئت ان تشتري ولا بعت على غيرك لانك انت سوقك دارج - 00:02:25

متجرك عليه اقبال فاذا نراجع هذا الحمدلله هذا هو الواجب. لا تبيعوا تواعده فاذا واعدته واحضرت السلعة في هذه الحال لا بأس لاباس ان تبيعه مثلا انت اشتريت مياه وبين شريتها بمئة وعشرة مئة وعشرين مثلا او تكون وكيل - 00:02:50

له تقول انا سوف يوكلك كم اشتريت من حبة تصير وكيل؟ تكون انت اللي تعقد السنة اللي حبة منتج واحد تقول انا اريد في كل منتج هذا كله بفترة لحظات - 00:03:15

الان عبر التواصل لحظات ما يريد شيء. وربما يكون شيء مسجل عندك دخل على موقعك رأى الشروط مباشرة يدخل عليك مباشرة يضغط على الموافقة مباشرة يعني هذه امور يعني معروفة لدى اصحاب المتاجر مثلا. ما يحتاج ربما لا يحتاج ان ان تتكلم معه يكفي بمجرد - 00:03:33

رؤية هذه الشروط فيوافق عليها مثلا فانت تكون وكيلا وتقول انا اشتري لك السلعة في كل سلعة ريال او ربما يختلف تقول لي نسبة واحد في المئة من ثمنها سوف اشتريها بالف ريال - 00:03:55

ليفي كل بعشرة ريال واحد في المئة وهكذا وهذا طريق ثاني فريق ثالث يقول يتعامل السلام مثلا يقول انا سوف اشتري لكم ولا بأس ان يكون السلم والاجل قريب مثلا - 00:04:15

السلام لاجل قريب مثلا تأخذ المال من تقول ادفعوا المال وانا بعد نصف يوم بعد يوم تحدد اجل ولو كان اجلا قصيرا. مثلا لان هناك

اشياء قد يكون تحدي الاجل يسير جدا - 00:04:34
وهذا هو الصحيح لكن يضرب اجل يضرب اجل اذا استلمت المال تاما في هذه الحالة انت اشتري يمكن يعني يحصل اتفاق بينك وبين اه الزبون انه يسلب اليك الف ريال وانت تشتريه بتسع مئة - 00:04:54
هذا سلم سلام ربحت مئة ريال في كل منتج مثلا وربما ايضا انت نشتريها خاصة اذا علمت ان هذه السلع تشتهي نفسك ثم بعد ذلك تبيعها لهم تبيعها لهم بيعا في الذمة - 00:05:22
بيعا في الذمة ويكون سلما حالا لكن بشرط ان يكون في متجرك متجرك وانت مالي كله ربما ايضا طريقة اخرى عن طريق المرابحة يقول وهي في الحقيقة المواعدة اللي سبقت هي قريبة منها - 00:05:49
لكن المرابحة فيها فرق. مواعدها ما تذكر ربح. المرابحة تقول انا اعدك اني اشتري لك هذا المنتج واربح عشرة في المئة عشرة في المئة مثلا هذا عن طريق المرابحة لكن لا تلزمه بذلك - 00:06:12
مثل ما تقدم المواعدة لا تشتريها مثلا ثم تبيعها بعد ذلك او لا تبيعها لا تلزمه المرابحة تقول انا اشتريها مثلا ولي عشرة في المئة تشتري بالف ريال ثم تبيعه - 00:06:35
مئة عشرة في المئة مئة والف الف ومئة الف لكن عن طريق المواعدة لو يعني لو لم يبرم معك العقد ما حصل بيع سبق ايضا ذكر ابيعك يعني حين يكون - 00:06:57
او وكيلا للبائع. وكيل للبائع هذا واضح يأخذ من البائع السلع ثم يعرضها ويبيعها على المنتجين على المستهلكين. على المستهلكين ثم قد يأخذ يكون اتفاقا يأخذ مثلا من البائع قد يكون يأخذ - 00:07:25
من المشتري اخو المشتري وقد يأخذ منهما بشرط الا يترتب ظرر على البائع عناء البائع ان يكون صادقا في بيعه ويجوز ان يقول للبائع يقول لي البائع صاحب المنتج والشركة يقول - 00:07:53
انا ابيعها ابيع كل وحدة او من هذا المنتج يبيعها بمئة لك انا ابيعها انا اعطيك مياه لكن لي ما زاد على المئة لي ما زاد عليه انا ابيعها لك بمئة - 00:08:16
ولما زاد على المياه. هذا جائز عند احمد واسحاق والجمهور منعوه والصواب جوازه وبوب عليه البخاري وقول ابن عباس ذكر البخاري معلقا عن ابن عباس وعن ابن سيرين قال بعه بمئة ولك ما زاد - 00:08:34
نبيعه هذا المنتج لك بمئة ولما جاد يمكن ابيعه مئة وعشرة مئة وعشرين هذا ايضا على الصحيح جائز الاصل صحة البيع. الجمهور قالوا لا يجوز لجهالة ما زاد ما شرط هذا لا يظر - 00:08:49
لا يضرها الحمد ليس في غرض ولا مخاطرة ولا شيء من يعني المحاذير التي جاءت في البيع اما الشراء على الصورة هذي ان يبيع في متجره ويعرض في متجر على انها له. ويبيع ثم بعد ذلك يشتريها هذا لا يجوز كما تقدم. وهو في الحقيقة - 00:09:07
باع ما لا يملك وربح فيما لا يضمن وايضا في علة قوية ايضا انه في حقيقته ربا في الحقيقة كانك يعني تأخذ مئة وعشرين بالمئة لان سلعة وجودها كعدمها دراهم بدراهم - 00:09:31
دراهم هذا الحقيقة دراهم بدراهم ولم يقصد يعني مثل ما قال ابن عماس الطعام الدراهم بدراهم والطعام مرجع العمى في مكانها وانت ليس لك في الحقيقة محل من الاعراب في هذه البيعة - 00:09:55
انما اردت ان يعني تقدم مئة وتأخذ مئة وعشرين - 00:10:18