

301664 - حکم بردن اتومبیل به بازار و عرضه آن به هدف فهمیدن قیمت، نه فروختن

سوال

شخصی می خواهد کالایی . مثلاً به اتومبیل . را بخرد، اما برای فروشنده شرط می گذارد که اول آن جنس را به بازار ببرد تا قیمت آن را در بازار بداند سپس آن را به همان قیمتی که در بازار روی آن جنس گذاشته اند بخرد. حال حکم بردن جنس به بازار و عرضه آن بدون قصد فروش بلکه برای دانستن قیمتش چیست؟ و آیا برای مشتری جایز است که چنین شرطی را برای خرید یک جنس بگذارد.

پاسخ مفصل

اولاً:

برای درستی فروش شرط است که قیمت در هنگام فروش دانسته شود و مرجع قیمت نیز اتفاق خریدار و فروشنده است.

اما ممکن است که مشتری از قیمت‌ها بی اطلاع باشد که در نتیجه به این روش متوسل شود که از فروشنده بخواهد جنس را به بازار ببرد و از بالاترین قیمت پیشنهادی مطلع گردد.

آن چه به نظر ما می رسد، عدم مشروعیت این روش است زیرا متضمن فریب بازاری‌ها است، زیرا آنان گمان می کنند فروشنده واقعا قصد فروش دارد و در ادعایش صادق است، اما در حقیقت وی قصد فروش به آنان را ندارد و وقت آنان و تلاشی که در بررسی و نظر و ارزش گذاری و همین طور رقابتی که برای دادن قیمت بهتر صرف می کنند به هدر می رود بی آن که چیزی به دست آورده باشند.

فریب و تقلب حرام است، زیرا پیامبر . صلی الله علیه وسلم . می فرماید: **«مکر و فریب در آتش است»** به روایت بیهقی در شعب الإیمان و آلبانی در **«صحيح الجامع»** آن را صحیح دانسته و بخاری نیز آن را در صحیح خود به شکل معلق با این لفظ آورده که: **«فریب کاری در آتش است و هر کس کاری را انجام دهد که امر ما بر آن نیست، آن [کار] مردود است»**.

و همچنین پیامبر . صلی الله علیه وسلم . می فرماید: **«هر کس فریب کاری کند از من نیست»** به روایت مسلم (۱۰۲).

از سوی دیگر عرضه اتومبیل در بازار به این شکل ممکن است قیمت واقعی آن را تعیین نکند زیرا بر اساس عادت در این بازارها قیمت را کم تعیین می کنند و به اصطلاح **«توی سر جنس می زنند»** در نتیجه انتخاب این روش از سوی مشتری شامل اجحاف و بی انصافی است.

راه درست این است که ماشین را بر یک یا دو کارشناس عرضه کند تا قیمت آن را تعیین کند حتی اگر این کارشناسی هزینه ای داشته باشد و بنابر عرف این هزینه را باید مشتری بپردازد و البته می تواند بر سر آن توافق کنند.

مشتری می تواند با بازاری ها وارد معامله شود و اگر از قیمت راضی شد چیزی بر آخرین قیمتی که پیشنهاد شده بفراید یا بگذارد دیگری آن را بخرد، در صورتی که فروشنده به قیمت پایانی راضی باشد.

ثانیا:

اگر خریدار و فروشنده بر این اتفاق کردند که فروش با قیمتی که در بازار پیشنهاد شده انجام شود و فروش پیش از آن که قیمت نهایی مشخص شود صورت گرفته باشد، در این جا وجه دیگری از منع وجود دارد.

شیخ ابن عثیمین - رحمه الله - می گوید: اینجا که می گوید: «**یا بر اساس آن چه قیمت آن تعیین شود**» یعنی بگوید: این جنس را به [بهترین] قیمتی که در بازار تعیین شود می فروشم، این روش صحیح نیست؛ زیرا ما نمی دانیم که قیمت آن زیاد خواهد شد یا کم و چه بسا شخصی بیاید و با بازار گرمی [به قصد بالا بردن قیمت نه خرید جنس] قیمت آن را بالا ببرد و چه بسا حاضران در بازار کم باشند و قیمت آن کم تعیین شود، بنابراین فروش بر اساس قیمتی که در بازار تعیین شود صحیح نیست. (یعنی قیمت توسط فروشنده یا خریدار یا کارشناس تعیین نشود بلکه با حضور در بازار و چانه زنی تعیین شود و از قبل فروش را انجام دهند اما قیمت را تعیین نکنند و آن را به بازار بسپارند).

برخی نیز گفته اند که صحیح است و فروش بر اساس آن قیمتی که در پایان تعیین شود مطمئن تر از فروش بر اساس چانه زنی است؛ زیرا انسان خیالش راحت می شود و می گوید: وقتی مردم به این قیمت رسیده اند این معنایش این است که قیمت مناسب جنس است، اما خیالم از این رای راحت نیست.

نزدیک تر آن است که فروش بر اساس قیمتی که در بازار تعیین شود (بدون تعیین قیمت نهایی در هنگام فروش) صحیح نیست زیرا قیمت جنس [در حین فروش] مشخص نیست و اگر مناجشه (بازار گرمی) صورت گیرد قیمت بالا می رود و اگر حاضران کم باشند [به سبب کم بودن تقاضا] قیمت آن کم می شود، بنابراین در مورد قیمت آن جهالت وجود دارد و بر این اساس درست نیست که بر اساس قیمتی که در بازار تعیین می شود فروش انجام گیرد» (الشرح الممتع: ۸ / ۱۷۳).

والله اعلم