301664 ـ حکم بردن اتومبیل به بازار و عرضۀ آن به هدف فهمیدن قیمت، نه فروختن

سوال

شخصی می‌خواهد کالایی ـ مثلا یه اتوموبیل ـ را بخرد، اما برای فروشنده شرط می‌گذارد 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 گذاشته‌اند بخرد. حال حکم بردن جنس به بازار و عرضۀ 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

الحمدلله.

اولا:

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 بی‌اطلاع 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.

آن‌چه به نظر ما می‌رسد، عدم مشروعیت این روش است زیرا متضمن فریب بازاری‌ها است، زیرا آنان گمان می‌کنند 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 ارزش‌گذاری و همین‌طور رقابتی که برای دادن قیمت بهتر صرف می‌کنند به هدر می‌رود بی‌آن‌که چیزی به دست آورده باشند.

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

و همچنین پیامبر ـ صلی الله علیه وسلم ـ می‌فرماید: هر کس فریبکاری کند از من نیست به روایت مسلم (۱۰۲).

از سوی دیگر عرضۀ 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 می‌کنند و به اصطلاح توی سر جنس می‌زنند در نتیجه انتخاب این روش از سوی مشتری شامل اجحاف و بی‌انصافی 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 هزینه‌ای داشته باشد و بنابر عرف این هزینه را باید مشتری بپردازد و البته می‌توانند بر سر آن توافق کنند.

مشتری می‌تواند با بازاری‌ها وارد معامله شود و اگر از قیمت راضی شد چیزی بر آخرین قیمتی که پیشنهاد شده بیفزاید 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 آن‌که قیمت نهایی مشخص شود صورت گرفته باشد، در این‌جا وجه دیگری از منع وجود دارد.

شیخ ابن عثیمین ـ رحمه الله ـ می‌گوید: اینجا که می‌گوید: یا بر اساس آن‌چه قیمت آن تعیین شود یعنی بگوید: این جنس را به [بهترین] قیمتی که در بازار تعیین شود می‌فروشم، این روش صحیح نیست؛ زیرا ما نمی‌دانیم 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 گفته‌اند که صحیح است و فروش بر اساس آن قیمتی که در پایان تعیین شود مطمئن‌تر از فروش بر اساس چانه‌زنی است؛ زیرا انسان خیالش راحت می‌شود و می‌گوید: وقتی مردم به این قیمت رسیده‌اند این معنایش این است که قیمت مناسب جنس است، اما خیالم از این رای راحت نیست.

نزدیک‌تر 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 می‌رود و اگر حاضران کم باشند [به سبب کم بودن تقاضا] قیمت آن کم می‌شود، بنابراین در مورد قیمت آن جهالت وجود دارد و بر این اساس درست نیست که بر اساس قیمتی که در بازار تعیین می‌شود فروش انجام گیرد» (الشرح الممتع: ۸/ ۱۷۳).

والله اعلم