Не перебивайте друг другу торговлю.

БисмиЛляхи Ррахмаани Ррахиим.

Содержание:

1 Кратко о теме.
2 Из книги: Аль-Фикх аль-муяссар фи ду’ аль-Китаб ва ас-Сунна.
3 Мухтасар "Сахих" аль-Бухари.
4 Слова ученых.
5 Перебивание торговли. (Шарх Салиха Али Шейха на сорок хадисов Ан-Навави)
6 Является ли работа торгового представителя торговлей, перебивающей торговлю другого?
7 Перебивание торговли мусульманину (Шейх Сулейма Ар-Рухейли).
8 Из шарха на Булуг Аль Марам шейха Мухаммада ибн Хизама, лекции на

русском языке провел Руслан абу Ибрахим.

1 Кратко о теме.

Здесь приведу краткую выжимку со всей статьи что придет ниже:

Перебивание торговли брата, это когда покупатель и продавец договорились о покупке товара за определенную цену и довольны этим, и кто-то приходит и перебивает торговлю либо продавцу, говоря клиенту я тебе такой же товар дешевле продам, либо покупателю, говоря продавцу я у тебя это товар дороже куплю.

Так же нельзя входить в сделку торговую вовремя:

1 «хияр аль-маджлис» - *Право расторжения торговой сделки сторонами, пока они не покинули место, где сделка заключалась, т.е. разрешается аннулирование сделки, пока стороны не разошлись.*

2 «хияр аш-шорт» - *Если в торговой сделке имеется условие (шорт), что обе стороны (или одна) имеют право расторгнуть договор*

Когда можно вмешиваться в торговую сделку:

1 Если же покупатель и продавец еще не договорились о покупке товара, тогда нет запрета вмешиваться…

2 Так же некоторые учены дозволяли вмешиваться в торговую сделку, когда прошло время «хияр аль-маджлис», они разошлись с места сделки и не было между ними договоренности по «хияр аш-шорт», то некоторые ученые высказывались, что можно после этого предлагать сторонам сделки то, что более выгодно для них. Они опирались на хадис: **«И не следует человеку предлагать торговлю на торговлю своего брата, пока они не завершат сделку и не разойдутся».** ан-Насаи (4504)

Другие же ученые считали это запрещенным, ибо это может привести к разрыву первой сделки, третьи же ученые как шейх ибн Усаймин считали это запретным, но если прошел длительный срок неделя или месяц после заключения сделки, то разрешали это, то есть, предложить покупателю или продавцу

более выгодные условия по данному товару.

2 Из книги: Аль-Фикх аль-муяссар фи ду’ аль-Китаб ва ас-Сунна.

Тема 6. Запретные торговые сделки.

…

3 — Перебивание продажи товара.

Например, когда один человек говорит покупателю, который хочет приобрести что-либо за 10 (денежных единиц): **«Я тебе продам то же самое дешевле»,** или **«Я тебе продам товар лучшего качества за ту же самую цену».** Вывод о том, что такая сделка запретна, следует из хадиса,

который передал Ибн Умар: **«Пусть никто из вас не перебивает торговлю другого»** [Аль-Бухари и Муслим].

4 — Перебивание покупки товара.

Например, когда один человек говорит продавцу: **«Отмени продажу! Я у тебя куплю этот же товар по более высокой цене»,** хотя и продавец, и покупатель уже договорились о цене товара. Эта ситуация является разновидностью запрета перебивать торговлю, о котором говорится в вышеупомянутом хадисе Ибн Умара.

...

8 — Взвинчивание цены (наджш)

Этот вид торговли представляет собой следующее: человек поднимает цену на товар, выставленный на продажу, хотя на самом деле он не собирается покупать его, стремясь тем самым обмануть

другого, вызвав в нём желание купить его подороже, и потому он набивает цену товару. Ибн Умар передал, что **«посланник Аллаха, да благословит его Аллах и приветствует, запретил взвинчивать цену»** [Аль-Бухари и Муслим].

Из книги: «Упрощённый/облегчённый фикх в свете Корана и Сунны» («Аль-Фикх аль-муяссар фи ду' аль-Китаб ва ас-Сунна»).

---

3 Мухтасар "Сахих" аль-Бухари:

ГЛАВА 31. (Человеку) не следует ни перебивать торговлю своему брату [1], ни вмешиваться в его торговые дела [2] до тех пор, пока он ему не позволит или сам не откажется (от заключения сделки).

969 (2140). Сообщается, что Абу Хурайра, да будет доволен им Аллах, сказал: «Посланник Аллаха, да благословит его Аллах и приветствует, запретил оседлому жителю продавать (что-либо) за бедуина [3], и (он говорил): **“Не взвинчивайте цены [4], и пусть человек не вмешивается в торговые дела своего брата (в исламе), и пусть не сватается к той, что уже просватана за его брата, и пусть (ни одна) женщина не (добивается) развода для своей сестры, чтобы самой (занять её место)”**».

Примечания:

[1] Здесь имеется в виду, что нельзя стараться вынудить кого-либо отказаться от уже заключённой торговой сделки в ущерб тому, с кем он её заключил.

[2] То есть вмешиваться в переговоры на предмет заключения торговой сделки,

предлагая более выгодные условия, или понуждать кого-либо уже после заключения сделки вернуть товар продавцу, чтобы продать свой собственный товар, и так далее.

[3] Другими словами, пророк, да благословит его Аллах и приветствует, не разрешал оседлым жителям становиться посредниками в торговых делах бедуинов, чтобы это не приводило к повышению цен, а посредники не обманывали своих клиентов.

[4] Имеются в виду такие случаи, когда какой-нибудь человек, на самом деле не желающий покупать товар, по сговору с продавцом начинает в присутствии покупателя предлагать за товар более высокую цену по сравнению с той, которую тот готов уплатить.

4 Слова ученых.

Имам аш-Шафи‘и сказал:
«Смысл слов Посланника Аллаха ﷺ **«Не перебивайте друг другу торговлю»** заключается в том, когда кто-либо купил товар, но еще не расстался с продавцом и при этом он доволен своей покупкой и не сожалеет о своем приобретении. И в этот момент кто-то со стороны предлагает ему такой же товар, или даже лучше него, по более выгодным условиям. После этого покупатель расторгает свою сделку, так как имеет на это право до тех пор, пока стороны не разойдутся, и это приводит порче». *(См. Ибн ‘Абдуль-Барр в «Аль-истизкар» 6/522).*

Имам аль-Багъауи сказал:

«В мазхабе ханафитов под перебиванием торговли имеется в виду то, когда кто-то со стороны встревает в переговоры между покупателем и продавцом на стадии торгов, так как, по их мнению, после заключения сделки, стороны уже не могут расторгнуть её в одностороннем порядке, даже если они ещё не разошлись и находятся вместе. По этой причине для них представляется невозможным, чтобы после заключения сделки, кто-то мог перебить торговлю».
(См. «Шарх ас-сунна» 8/120).

Хафиз ан-Науауи сказал:
«К числу запретных дел относится и ведение торговли поверх торговли другого, прежде чем сделка вступила в силу (что произойдет, когда продавец с покупателем разойдутся). Это выражается в том, что кто-то велит покупателю расторгнуть сделку (в период, когда у него есть на это право), предлагая ему

такой же товар (на более выгодных условиях). То же самое относится и к купле поверх купли другого, когда он предлагает продавцу расторгнуть сделку с покупателем, предлагая ему более выгодные условия.
(См. «Минхадж ат-талибин» 98).

---

5 Перебивание торговли. (Шарх Салиха Али Шейха на сорок хадисов Ан-Навави)

Сообщается со слов Абу Хурейры, да будет доволен им Аллах, что посланник Аллаха, да благословит его Аллах и приветствует, сказал: **“Не завидуйте друг другу, не обманывайте друг друга, не ненавидьте друг друга, не поворачивайтесь спиной друг к другу, не перебивайте торговли друг другу и будьте братьями, о, рабы Аллаха. Ведь,**

мусульманин мусульманину брат, и поэтому не должен никто из мусульман ни притеснять другого, ни оставлять его без помощи, ни обвинять его во лжи, ни относиться к нему с презрением, а богобоязненность скрыта здесь!”, - и посланник Аллаха, да благословит его Аллах и приветствует, трижды указал (рукой) себе на грудь, после чего сказал: **“Достаточно будет вреда тому человеку, который презирает своего брата в исламе, и для каждого мусульманина (должны быть) неприкосновенными жизнь, имущество и честь другого мусульманина!”** [Муслим, 2564].

Разъясняет шейх Салих али Шейх:

«…не перебивайте торговли друг другу…» — например, мусульманин продаёт кому-то определенный товар за десять (реалов) и тут к покупателю

приходит другой человек и говорит: «Я продам тебе этот товар за девять (реалов)».

Или, например, продавец продает кому-то товар за десять (реалов), а ты подходишь к продавцу и говоришь: «Я куплю у тебя этот товар за одиннадцать (реалов)».

Иначе говоря, человек подстрекает покупателя не покупать у определенного продавца, или подстрекает продавца не продавать определенному покупателю, **когда продавец и покупатель уже договорились о сделке**.

Эти две ситуации называются перебиванием друг другу торговли, а это запрещено пророком, да благословит его Аллах и приветствует.

Например, человек приходит к продавцу и говорит: «Я хочу купить у тебя этот

товар за такую-то цену». И вот они договариваются друг с другом, сходятся на определенной цене, которой доволен каждый из них. После этого к покупателю подходит третий человек и говорит: «Я продам тебе этот товар за цену меньшую, чем та, о которой вы договорились». Или же после этого к продавцу подходит третий человек и говорит: «Я куплю у тебя этот товар за цену большую, чем та, о которой вы договорились».

Если продавец и покупатель уже договорились о сделке, и каждый из них был доволен ценой, то третьему лицу уже запрещено вмешиваться в их сделку.

Из этого мы понимаем, что можно вмешиваться в сделку тогда, когда покупатель и продавец еще не договорились.

То же самое касается и хадиса, где пророк, да благословит его Аллах и приветствует, запретил свататься к той, которая уже засватана его братом, пока посватавшийся раньше не откажется от сватовства или не позволит ему свататься. *[аль-Бухари, 5142; Муслим, 1412].*

Если человек посватался к девушке и её семья ответила ему согласием, то никому другому, кто знает об этом, не разрешается приходить к родителям этой девушки и говорить: «Я хочу жениться на вашей дочери». Но если родители этой девушки еще не ответили согласием первому жениху, то другой имеет право также посвататься к ней. Здесь всё так же, как в вопросах перебивания торговли.

Источник: "Шарх уль-Арба'ина ан-Нававийя" (Толкование сорок хадисов ан-Навави) Автор шарха: Салих ибн АбульАзиз али-Шейх.

6 Является ли работа торгового представителя торговлей, перебивающей торговлю другого?

Вопрос: *«Я работаю торговым представителем в одной компании, в связи с чем, занимаюсь маркетингом и продвижением наших товаров, которые вполне возможно уже имеются в большинстве магазинов, которые я обхожу, а некоторые магазины, даже имеют договоренности с поставщиками аналогичных товаров. Скажите пожалуйста, является ли мое предложение конкурентноспособной цены за товар, в торговой точке, имеющей договоренность с другим*

поставщиком аналогичного товара, «торговлей, перебивающей торговлю моего брата»? Хочу обратить внимание на то, что это является сутью работы торговых представителей во всех компаниях».

Ответ:
Хвала Аллаху.

Приводит *аль-Бухари (5142) и Муслим (1412)* от Ибн Умара, да будет доволен ими обоими Аллах, от посланника Аллаха, да благословит его Аллах и приветствует, сказавшего: **«И не следует человеку перебивать торговлю своего брата».**

Приводит *Муслим (1408)* от Абу Хурейры, да будет доволен им Аллах, от посланника Аллаха, да благословит его Аллах и приветствует, сказавшего: **«И не следует перебивать цену своего брата».**

Ученые пояснили обстоятельства, при которых действует это порицание.

Существуют следующие сценарии обстоятельств между продавцом и покупателем:

1 - Когда стороны начинают торговаться и каждый пытается убедить другого, но это пока не привело к конкретным договоренностям. На этом этапе может происходить «предложение по повышению цены», если продавец пожелает выставить свой товар на аукцион, здесь так же может происходить «предложение по понижению цены», если покупатель изъявит желание в покупке объявляя *тендер [Конкурсная форма проведения подрядных торгов. Т.е. кто предложит лучший товар и по выгодной для покупателя цене у того, он этот товар и приобретет].* В этих

обстоятельствах нет ничего плохого во вступлении в переговоры по продаже или покупке, предлагая конкурентноспособные цены на ряду с другими продавцами и покупателями.

2 - Если покупатель и продавец склонились к осуществлению сделки по купли-продажи, довольны ей и желают ее заключить, то никому не дозволено вмешиваться в их договоренность, предлагая купить или продать что-то по более выгодным ценам.

3 - Когда договор осуществлен и сделка осуществилась, однако еще есть выбор- «хияр аль-маджлис» [1] или «хияр аш-шорт» [2], то никому не дозволено вмешиваться в их договоренность, предлагая купить или продать что-то по более выгодным ценам и условиям.

Примечания:
1 Право расторжения торговой сделки сторонами, пока они не покинули место, где сделка заключалась, т.е. разрешается аннулирование сделки, пока стороны не разошлись.

2 Если в торговой сделке имеется условие (шорт), что обе стороны (или одна) имеют право расторгнуть договор

---

4 - Когда договор между сторонами заключен и прошло время «хияр аль-маджлис», они разошлись с места сделки и не было между ними договоренности по «хияр аш-шорт», то некоторые ученые высказывались, что можно после этого предлагать сторонам сделки то, что более выгодно для них. Это является мнением Имама аш-Шафии и ханбалитов, опирающихся на хадис, приводимый Имамом ан-Насаи (4504) от Ибн Умара:

«И не следует человеку предлагать торговлю на торговлю своего брата, пока они не завершат сделку и не разойдутся». Хадис достоверный.

Сказал Имам аш-Шафии, да смилуется над ним Аллах:
«Я не считаю порицаемым, чтоб кто-то из людей (продавцов и покупателей) предлагал более выгодные условия сделки тем из двух сторон, кто еще не договорился о сделке купли-продажи или уже заключил сделку и разошелся с места сделки, т.к. это не считается торговлей, перебивающей торговлю другому, которая запрещена».
Конец цитаты. См. «Китаб аль-Умм» 3\92.

Другие же ученые склонились к запрету на торговое предложение в таких обстоятельствах, т.е. когда сделка завершена и нельзя ее расторгнуть,

потому что, новое более выгодное предложение, может подтолкнуть покупателя к решению расторгнуть ранее заключенную сделку или приведет к прениям между ним и продавцом по поводу того, что цена на товар была несправедливо завышена и он мог бы приобрести этот товар дешевле.

Сказал Ибн Раджаб аль-Ханбали, что это является мнением группы ученых ханбалитов и по его мнению является более верным мнением. Так же к нему склонился Шейх аль-Мардауви в *«аль-Инсаф», 11\178.*

Это мнение посчитал более приоритетным Шейх Ибн Усеймин, да смилуется над ним Аллах, сказав в своей книге *«Шарх аль-Мумтиа», 8\204:* «Это мнение является более приоритетным. Т.е. торговля перебивающая торговлю брата является запрещенной, будь это во

время двух выборов \хияр аль-маджлис и хияр аш-шорт\ и после, однако если это происходит после протяженного периода, то нет в этом ничего страшного, как например если сделка состоялась неделю или месяц назад и кто-то пришел и предлагает такой же товар за 9 условных единиц, тогда как тот приобрел его за 10, то нет в этом ничего плохого, т.к. попытка аннулирования сделки и возврата товара маловероятна». Конец цитаты.

Торговому представителю, чтоб не попасть в грех, следует быть внимательным к выше оговоренным правилам и обстоятельствам. Если он знает, что владелец торговой точки согласился на предложение другой компании и намерен покупать, то ему запрещено делать свое бизнес-предложение. Если же он ничего не знает, как это часто происходит, то нет на нем

греха предлагать товар по той цене, которую он считает нужной.

А Аллаху об этом ведомо лучше.

📖 Источник: Сайт Islam Q&A фатва № 82267

7 Перебивание торговли мусульманину (Шейх Сулейма Ар-Рухейли).

Перебивание торговли мусульманину ведет к конфликту, расколу и разногласиям, и поэтому это не дозволено и недействительно.

Например, кто-то купил что-то за десять, а другой продавец говорит: *«Я продам тебе такое же за девять»*.

Человек соглашается купить одежду за десять. Приходит другой и спрашивает: *«За сколько ты покупаешь это?»* Он отвечает: *«За десять»*. Тот говорит: *«Не надо. Я продам тебе то же самое за девять. Пойдем со мной, я продам тебе за девять»*.
Это называется перебивание торговли своему брату.

Также если он скажет: *«Я продам тебе лучший товар за десять. Он продает тебе это за десять? У меня есть товар лучше и тоже за десять»*.

Это тоже относится к перебиванию торговли своему брату. Пророк, да благословит его Аллах и приветствует, сказал: ***«Пусть одни из вас не перебивают торговли другим».***

(Один из присутствующих задает вопрос): ***«А если в товаре есть дефект?»***

Это другой вопрос: возврат товара по причине дефекта. А мы говорим о том, что продавец и покупатель пришли к согласию, а затем приходит другой продавец и предлагает купить у него тот же товар за более низкую цену.

То же самое относится и к покупателю. Покупателю также не дозволено перебивать покупку другому мусульманину. Например, один мусульманин хочет купить товар за девять, и продавец соглашается продать ему, но тут другой покупатель говорит продавцу: *«Я куплю это за десять»*.

Покупатель спрашивает: *«Почем этот товар?»* Продавец отвечает: *«За десять»*. Покупатель говорит: *«Давай за девять»*.

Продавец соглашается, и сделка состоялась, но еще не стала нерасторжимой. Тут, пока они еще не разошлись, приходит другой покупатель и говорит: *«Я куплю у тебя это за десять!»*

Подобное также не дозволено, потому что попадает под действие слов Пророка, да благословит его Аллах и приветствует: ***«Пусть одни из вас не перебивают торговли другим».***

Ранее мы говорили, что слово «бай» (торговля) относится и к продаже, и к покупке.

Также в этом есть вред для мусульман, а Пророк, да благословит его Аллах и приветствует, сказал: ***«Нельзя причинять вред и делать то, что приводит к вреду».***

Правильным мнением является то, что этот хадис достоверен. Это большое правило, и, если будет угодно Аллаху, мы поговорим о нем на одном из следующих уроков, а именно о запретности всего, что приводит к вреду в торговле.

Сейчас мы рассматриваем правило о том, что приводит к конфликту в торговле, а на одном из следующих уроков, если будет угодно Аллаху, рассмотрим правило о запрете того, что приводит к вреду, как конкретному, так и общему. Мы поговорим, если будет угодно Аллаху, о разных формах этого.

Ан-Навави, да смилуется над ним Аллах, сказал: ***«Ученые пришли к иджма о запрете перебивать торговлю своему брату».***

Также о наличии такого иджма говорил хафиз Ибн Хаджар, да смилуется над ним

Аллах. Это иджма относительно запретности.

А что касается действительности, то относительно этого не было иджма. Некоторые обладатели знания считали, что это запретно, но если это произошло, то торговля действительна. Итак, нам следует обратить внимание на то, что иджма, о которой говорили ученые, касается запретности, а что касается действительности, то тут дело обстоит по-другому.

Сейчас речь шла о том, что перебивание торговли произошло на месте заключения сделки после того, как стороны пришли к согласию.

Теперь предположим, что стороны покинули место сделки, и она стала нерасторжимой, а потом другой продавец спросил: *«За сколько ты купил это?»*.

Покупатель говорит: *«За десять»*. Продавец: *«Если придешь ко мне, я продам тебе тоже самое за девять»*. В этом случае некоторые обладатели знания говорят, что такое не дозволено, потому что возбуждает злобу в сердцах. Человек купил что-то у продавца за десять, а потом другой человек говорит ему, что продает это за девять — в его сердце возникнет злость на первого продавца, хотя это и не повредит торговле, потому что сделка состоялась.

Однако правильным мнением является то, что подобное является новой торговлей, не имеющей отношения к первой.

Если же продавец и покупатель еще не пришли к согласию, и торговля находится, выражаясь современным языком, в стадии презентации товара — то в этом случае правильным является то

мнение ученых, согласно которому другому продавцу не запрещено сделать свое предложение.

То есть, покупатель спрашивает: *«Сколько стоит этот товар?»* Продавец отвечает: *«Десять»*, и покупатель соглашается купить. Здесь имеет место соглашение сторон, и другому продавцу нельзя вмешиваться.

Однако, предположим, рядом находятся два торговца. Покупатель спрашивает: *«Сколько стоит этот товар?»* Один торговец говорит: *«Десять»*, а другой: *«А у меня девять»*. Здесь еще не было согласия сторон и, согласно правильному мнению обладателей знания, подобное дозволено.
Почему?
Потому что в этом нет несправедливости и нет вреда. Это имеет место на рынке, когда один продавец представляется свой

товар, другой — свой товар, третий — свой товар.

Однако следует отметить, что нельзя ругать товар других продавцов, чтобы рекламировать свой товар, когда кто-то будет говорить, например: *«У меня хороший товар, а у других плохой»*. Ведь подобное приведет к конфликту и разобщению сердец. Однако в том, чтобы просто хвалить свой товар, нет проблем.

Чуть ранее брат задал вопрос о товаре, в котором есть дефект. Основой в том, чтобы сообщить об известном дефекте ради искреннего совета своему брату, является дозволенность. Однако следует обращать внимание на цель. Если его цель в том, чтобы дать искренний совет мусульманину, а не в том, чтобы побудить его купить товар у него, то это дозволено. Если же его целью является

перебить торговлю своему брату, то это не дозволено.

Вот краткое изложение того, что мы смогли привести вам по вопросу правила о запретности всего, что может привести к конфликту в торговле. Если какая-то из форм торговли с высокой степенью вероятности может привести к конфликту, то основой в этом является запретность.

(На другом уроке шейх вновь затрагивает эту тему):

Перебивание торговли

Подобное запрещено, потому что приводит к конфликту и потому что в этом есть вред. Не дозволено мусульманину перебивать торговлю своему брату мусульманину, если продавец и покупатель пришли к

согласию, до того, как они разойдутся. То есть до того, как сделка приобретет нерасторжимый характер, как мы говорили на прошлом уроке.

Также это запрещено, если стороны разошлись, но у них осталось право на выбор.
Например, продавец говорит: *«Я продам тебе этот автомобиль за двадцать тысяч»*. Покупатель отвечает: *«Я согласен, но с условием, что у меня будет выбор в течение трёх дней»*. Они заключают сделку на этом и расходятся.

Тут к покупателю приходит другой человек и говорит: *«Ты купил этот автомобиль за двадцать тысяч? У меня есть автомобиль получше за пятнадцать»*. Это не дозволено, потому что приведет к отмене первого договора.

Если же подобное произойдет после того, как сделка приобрела нерасторжимый характер, то это будет уже новым договором, который не вредит первому договору, и это дозволено.

Например, человек увидел, что ты купил одежду за двадцать и говорит: *«Посмотри у меня такую же одежду за пятнадцать. Если захочешь, я продам ее тебе за пятнадцать»*. Это новый договор, который не вредит первому договору. Это не является перебиванием торговли и дозволено.

Как мы сказали существует две причины запретности перебивания торговли:

- Во-первых, перебивание торговли мусульманину приводит к появлению злобы в сердцах и конфликтам между мусульманами.
- Во-вторых, в этом есть вред для первого торговца.

Здесь я хочу обратить ваше внимание на тот факт, что большинство ученых из прежних и последующих поколений уравнивало в этом плане человека (неверующего), находящегося под покровительством мусульман, с мусульманином. Мусульманину не дозволено перебивать торговлю такому человеку, чтобы предотвратить причинение ему вреда.

Вопрос:
Относятся ли аукционы к перебиванию мусульманином торговли своему брату?

Ответ шейха Сулеймана Рухейли:
Нет. Это вопрос продажи тому, кто даст большую цену. Группа обладателей знания, подобно Ибн АбдульБарру и другим говорили о наличии иджма относительно дозволенности этого. Здесь

не имеет место согласие сторон, как вам известно.

Мы сказали, что перебивание торговли не дозволено после того, как было достигнуто согласие сторон. На аукционе же не имеет место согласия сторон. На нем выставляется товар и увеличивают цену, пока не остановятся на определенной цене. Большинство ученых сказали, а некоторые даже утверждали о наличии иджма по этому вопросу (хотя нам и известны некоторые разногласия), что продажа тому, кто даст большую цену дозволена, и в этом нет проблем.

Источник: Фикх финансовых отношений — 1 том. (На основе лекций шейха Сулейман Ар-Рухейли).

8 Из шарха на Булуг Аль Марам шейха Мухаммада ибн Хизама, лекции на русском языке провел Руслан абу Ибрахим.

Вопрос: 2656 Что значит продавать на продажу мусульманина и торговать на его торгование и каково постановление этого.

Краткий ответ:
а) торговать на торгование – для того, чтобы понять суть этого, нужно понять, что процесс торговли продавца и покупателя делится на несколько этапов:
а) когда несколько продавцов зазывают покупателя, либо, словом, либо видом.
б) когда покупатель подошел к одному из продавцов и начал с ним разговор о товаре и его цене.
в) когда после переговоров обозначилась цена

г) когда продавец или покупатель склонился к другому, и это его склонение выразилось либо явно, либо внешне.

Так вот влезать в этот процесс можно вплоть до пункта (г), а после (г) запрещено. А продавать на продажу или покупать на покупку брата – это когда посторонний, третий человек говорит покупателю в то время, когда он еще может разорвать сделку с продавцом: "верни ему товар, я продам тебе дешевле, или продам по этой же цене качественнее", или говорит продавцу в то время, когда он еще может разорвать сделку с покупателем: "верни этот товар, я куплю у тебя дороже". Это запрещено.

Подробный разбор слушать по ссылкам:
https://youtu.be/sKrIZDUbMik
https://youtu.be/kOAf2CsgwuU

Вопрос 2657 Если кто-либо все же продал на продажу мусульманина, то действительна ли сделка.

Краткий ответ:
Нет.

Подробный разбор слушать по ссылкам:
https://youtu.be/fg7NDdqe4es
https://youtu.be/H0GZGrS_mDE

Вопрос 2658 Можно ли продавать на продажу неверующего (зиммий).

Краткий ответ:
Нет.

Подробный разбор слушать по ссылкам:
https://youtu.be/ERA-gBNBcx4
https://youtu.be/RHCgnUoOcjI

Вопрос 2659 Каково постановление сделки в виде аукциона.

Краткий ответ:
Разрешено, если аукцион начался до пункта (г) как в ответе № 2656.

Подробный разбор слушать по ссылкам:
https://youtu.be/Iz7xDelULrk
https://youtu.be/2U5hKObv1bY