

برنامج البيع المبرور | الحلقة 7 | أحكام التسويق | الشيخ د.

منصور بن عبدالرحمن الغامدي

منصور الغامدي

يا ايها الذين امنوا لا تأكلوا اموالكم بينكم بالباطل الا ان تكون تجارة عن تراض منكم ان الله كان بكم رحيمًا بسم الله الرحمن الرحيم
حياكم الله وبياكم اعزائي المشاهدين - 00:00:00
في حلقة متجددة من برنامجكم البيع المبرور والذين تحدثوا فيه عن عدد من القضايا المالية المعاصرة يسعدنا ان نتناقش وياكم في
هذه الليلة حول موضوع احكام التسويق ومناذيب المبيعات والمشتريات - 00:00:34
مع ضيفنا الدائم سعادة الدكتور منصور ابن عبد الرحمن الغامدي باسمكم جميعا نرحب بسعادته فحياكم الله مجددا دكتور منصور.
حياكم الله وياكم. يا اهلا وسهلا اه كما يسعدنا ان نذكركم اعزائي المشاهدين بسؤال حلقة التفاعل ما رأيك بمندوب المبيعات الذي
يحصل على عمولة من كلا الطرفين - 00:00:51
والذي تستطيع المشاركة فيه من خلال صفحات تويتر والفيسبوك على قناة زاد اه الدكتور منصور حياكم الله مجددا. اه لدينا اليوم اه
تقريبا اه ثلاثة اه موضوعات حول احكام التسويق - 00:01:10
اه نريد ان نتطرق الى الاحكام المتعلقة بالعملاء اه والاحكام المتعلقة التسويق الشبكي آآ وكذلك نريد التطرق آآ الى احكام بطاقات
جمع النقاط اه لعل ان نبتدى باحكام العمولات - 00:01:23
اه المتعلقة بمناذيب المبيعات ومناذيب المشتريات اه هل ثمة مأخذ شرعية على هذه العمولة الذي يأخذها مندوب المشتريات للشركة
ومندوب المبيعات اه بسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين -
00:01:40
اللهم اهدنا ويسر الهدى لنا واجعلنا هداة مهتدين غير ضالين ولا مضلين آآ اذا اردنا الحديث عن عمولات اه التسويق او مناذيب
المبيعات او مناذيب المشتريات او السمسرة او ما يسمى بالحوافز المكافآت او التي تسمى البونص مثلا - 00:02:00
او اه الاجرة اه هذه كلها الاصل في العائد الذي يأخذه الانسان مقابل عمله الاصل فيه الجواز هذا القاعدة العامة لاعمال تسويق او
مناذيل المبيعات او مناذيب المشتريات او غير ذلك من الاعمال - 00:02:26
مثل الاصل العام الاصل العام نعم هو الجواز والاصل العام اه لما نقول الجواز قد تتعدد اشكال هذا العائد يعني قد اقول لهذا
الشخص الذي يسوق اقول له آآ سوف اعطيك - 00:02:49
اجرة على التسويق قدرها مثلا براتب شهري. قدره مثلا ثلاثة الاف مثلا اه ريال او ثلاثة الاف يورو او ايا كان. جميل اذا لاحظوا هنا انها
اجرة تتقدر بالمدة او اقول لك في الاسبوع مثلا خمس مئة يورو. نعم. اذا هذي اجرة قدرناها بمدة - 00:03:06
نعم تعمل فيها اسبوعا كاملا كل يوم من الساعة الثامنة صباحا الى الساعة الخامسة مساء احيانا الاجرة تتقدر بالعمل فاقول مثلا اذا آآ
ذهبت وسوقت في المنطقة الفلانية وغطيت عملائي في هذا الحي - 00:03:28
او في هذه المدينة فانت تستحق كذا اذا لاحظ انه بعمل مقدر بعدد من الناس او عدد من المحلات احيانا يقدر العائد بالانجاز فاقول
اذا حققت مبيعات قدرها مثلا اه مئة الف دولار - 00:03:49
فان لك اثنين بالمئة او ثلاثة بالمئة من هذه المبيعات اللي لا اندرج عليها ما يسمى بالبونص او مثلا بونص بعض الناس بونص مثلا اه

احيانا قد اقدر لك العائد بجزء من الربح - 00:04:14

فاقول لك مثلا مبيعاتك سوف تصب في ارباح مبيعات هذا المنتج والربح الخالص لهذا المنتج سوف تأخذ منه مثلا خمسة بالمئة او عشرة بالمئة حسب اعمال الشركة وحسب انتاجها. نعم. اذا احيانا قد يربط - 00:04:30

باجرة على مدة احيانا اجرة على عمل احيانا بتحقيق حوافز بيعية معينة يعني نسب معينة في المبيعات والمشتريات او حدود معينة واحيانا يكون بنسبة من الربح. وكل هذه ان شاء الله تعالى جائزة - 00:04:45

ويجوز الجمع بين بعض هذه الانواع مع بعض. كان اقول مثلا بدل ان اعطيك راتب شهري قدره خمسة الاف سوف اعطيك راتب شهري قدره مثلا ثلاثة الاف مع حوافز بيعية قدرها واحد بالمئة مثلا - 00:05:00

هذا جميل. اجمع لك بين النوع الثالث والنوع الاول هذا كذلك من الامور الجائزة ان شاء الله تعالى الاصل في عمليات الاجر اللي يستحقه العامل. احسنت. الاصل فيها الاصل في هذه العمليات ان تكون اه مباحة وتقديرها يكون بشكل اه مباح بحسب ما يتفق عليه

- 00:05:18

آ الطرفان الشركة والموظف او الشركة والمندوب ايا كان. جميل. هذا هو الاصل فيها ينبغي الحذر حقيقة من بعض المحاذير الشرعية التي ترد على عمل مندوب المبيعات مندوب المشتريات المسوق الاجير. نعم. الذي يقوم بالتسويق لاي منتج سواء كان تحت مسمى -

00:05:37

مندوب مبيعات او لم يكن تحت مسمى مندوب مبيعات احيانا يكون التسويق ليس بالضرورة انه تحت مسمى مندوب مبيعات.

صحيح. يكون التسويق احيانا يعني عمل يكون شخص مقاول يسوق لمنتج - 00:06:01

معين في اثناء عمله او ايا كان. وقد يكون الشخص خارج عن المنشأة وعن الشركة اصلا. قد يكون الشخص احسنت خارج المنشأة او خارج الشركة لا يكون موظفها. وهذا كذلك - 00:06:11

يعني موجود بكثرة المحظور الاساس الذي ينبغي للشركات والموظفين العاملين او المندوبين او المسوقين او غيرهم ان يجتنبوه هو الغش في الحديث الشريف النبي صلى الله عليه وسلم قال من غش فليس منا - 00:06:21

والغش حقيقة له عدد من الصور والمظاهر التي تقع في عمل مندوبي المبيعات او مندوبي المشتريات او المسوق او ايا كان كيف تكون صورة الغش هناك حقيقة عدد من الصور - 00:06:42

التي يعني قد يحصل فيها. انا اضرب بعض الامثلة لذلك مثلا ان يكون لمندوب المبيعات الذي يبيع منتج الشركة ان يكون له مصلحة شخصية غير مصلحة الشركة اضرب لذلك مثلا. نعم. اه شركة عندها منتج مثلا - 00:06:59

اه ساعات وتريد ان تسوقه او عندها منتج مثلا آ مواد اه بناء تريد ان تسوق هذا المواد فتكلم الدول المبيعات ان يتجه الى المدارس المحلات التي تبني ويسوق هذه المواد مواد البناء - 00:07:22

فاذا ذهب الى صاحب اه العمارة التي يعني تحت الانشاء. نعم. وسوق عليه هذه المواد مواد البناء فرضا مواد البناء هذي الشركة ترغب ان تبيعها بمئة يسوقها هذا المندوب بمائة وعشرة - 00:07:44

ويجعل عشرة خاصة به ومئة يوردها الى الشركة هذا مثال فالان المشتري فادفع مئة وعشرة او ربما انه سيدفع مئة ومندوب المبيعات يورد الى الشركة تسعين ويجعل عشرة في جيبه - 00:08:02

دون علم شركته ودون علم موكله الذي وكله بالبيع وهذه المناسبة مو بالضرورة في شركة يعني اذا انا وكلت شخص ما قلت له يا اخي خذ سيارتي هذي بعها في معرض السيارات. فاذهب لي بيعها في معرض السيارات - 00:08:24

فجاءني وقال لي انه خلاص تحصلنا على بيعها بمئة وهو في واقع الامر قد اخذ من المشتري مئة وعشرة. جعل عشرة منها خاصة به وما اعطاني اياها. لا شك ان هذا غش؟ ايه بس الموكل؟ صحيح. بس لو قال له - 00:08:38

صاحب العمل ولا قال له هل بايع قال له خذ هذي السلعة وبيعها بمئة او بيعها بالف او بيعها بمليون وهو الرجل هذا بشطارته باعها بسعر اغلى. نعم هنا اخفى على على المالك اخفى عليه حقيقة البيع لكنه اعطاه القيمة اللي طلبوا منه. ايه احسنت - 00:08:53

هنا عندنا مسألة وهي مسألة اخرى وهي غش الطرف الاخر كيف غش الطرف الاخر نحن الان عندنا نوعين من انواع الغش ينبغي
لمندوب المبيعات او المسوق ان يحذرهما النوع الاول من انواع الغش - [00:09:12](#)
هو ان يغش من وكله وذلك بان يكون له مصلحة ذاتية يخفيها عن موكله جميل النوع الثاني من انواع الغش ان يكون له مصلحة
خاصة وذاتية يخفيها عن الشخص الذي يتعامل معه - [00:09:35](#)
كيف؟ يعني لا يظهر للمشتري الذي يشتري السلعة مثلا انه مندوب مبيعات او انه مسوق يظهر له بصورة ناصح مثلا فيقول ما رأيك
انك تشتري المنتج الفلاني؟ انا اوصيك حكيم المنتج الفلاني لانه منتج ممتاز وجيد - [00:09:55](#)
جميل فالشخص هذا يعني غافل ولا يظن ان هذا الشخص مندوب مبيعات لا ينظر اليه على انه يمثل الشركة البائعة. جميل. وانما
ينظر عليه الى انه طرف ناصح او اه يرغب اه دلالة لشيء اه جيد - [00:10:10](#)
ومفيد وبخفي عنه كونه صاحب مصلحة اذا اخفى عنه كونه صاحب مصلحة وظهر في صورة الناصح فان هذا غش للطرف الاخر بل
لابد للشخص الذي ينصح طرفا ويقول له انا اوصيك بالمنتج الفلاني لا بد ان يبين له انه صاحب مصلحة ان كان له مصلحة في هذا
الامر. وان كان يعلم هذا الشخص اللي اوصاه - [00:10:26](#)
وهذا الطرف الاخر والمندوب هذا لو كان يعلم ان هذا المنتج فعلا في حقيقته وهو منتج يعني ذات جودة عالية جدا لا يوجد في
السوق يعني شيء يضاهيه. وان كان لذلك نصح به وان كان كذلك. يعني حتى الناصح الذي ينصح - [00:10:54](#)
اه وان نصح بالشيء الجيد الذي يراه جيدا. نعم. لابد ان يبين للمنصوح له او المستشار الذي استأمنه لابد ان يبين له فيقول انني
صاحب مصلحة حتى ينظر اليك الطرف الاخر على انك طرف في السوق - [00:11:09](#)
على انك صاحب بضاعة تريد ان تسوقها لكن اذا نظر اليك وركن اليك واعتبر انك ناصح ومستشار له بينما انت في واقع الامر صاحب
مصلحة خفية مع الطرف الاخر فان هذا - [00:11:27](#)
مشكل جدا. انا اظن بعض الامثلة الاخرى حتى يتبين بها المقصود والمراد. لو جاء شخص واستشار زيدا من الناس هل تعرف محاميا
جيذا فقالوا نعم انا اعرف المحامي الفلاني اذهب اليه - [00:11:43](#)
تخيل ان هذا الشخص زيد من الناس الذي اشار بهذا المحامي الفلاني. نعم. ان له مصلحة بمعنى انه يقال له كل زبون او عميل يأتيك
من طرف نسبة. عليك ان تعطيني عمولة قدرها الف او الفين او واحد بالمئة او اثنين بالمئة - [00:11:59](#)
الان ما موقف زيد هذا امام هذا الشخص الذي استشاره واستنصحه استشاره قال هل تعرف محامي جيد توصيني به؟ فقال نعم
اذهب الى فلان نقول لزيد هذا انه يجب عليك - [00:12:16](#)
الافصاح امام هذا الشخص الذي اشترت عليه بانك صاحب مصلحة والا تخفي هذه المصلحة وبانك صاحب علاقة ولا تخفي هذه
العلاقة عند بيانك لهذه النصيحة فتقول لهذا الذي استنصحك تقول له انا اوصيك بفلان - [00:12:33](#)
مع الاخذ في الاعتبار ان لي معه علاقة لي معه عمولة لي معه اذا قلت هذه الكلمة اذا لو زيد قال هذه الكلمة. نعم. ماذا سيفعل هذا
الشخص الذي استشاره - [00:12:54](#)
سينظر اليه على انه طرف في السوق وبالتالي سوف يقارن بين فلان هذا الذي اشار به زيد وبين فلان الاخر وفلان الاخر
لكن لو لم يبين زيد هذه - [00:13:05](#)
الكلمة او لم يفصح هذا الافصاح المطلوب منه ماذا سيفعل الشخص المستشار الذي استشاره يتجه مباشرة سيتجه مباشرة ويركن
اليه باعتبار انه ينظر الى زيد انه في طرفه وانه ناصح له وانه ليس صاحب مصلحة - [00:13:21](#)
وهذا هنا يقع الاشكال وهو ما يسمى بمبدأ تضارب المصالح ان يكون لك مصلحة خفية مصلحة شخصية ولا تظهرها امام الشخص
الذي استشارك اذا هذا نوع من انواع الغش ولكن في واقع الامر انت لم تغش موكلك - [00:13:37](#)
وهو المكتب المحاماة. نعم. وانما غششت الشخص الذي قدمت له النصيحة والمشورة. مثله مثل الطبيب يا دكتور عفوا مثله مثل
الطبيب مثلا الطبيب مثله عنده مثلا يعني نوعين من العلاج وهذا العلاج تبع شركة معينة والشركة المعينة - [00:13:55](#)

اه فرضت مثلا للدكتور نسبة معينة اذا اذا مثلا يعني اوصل العملاء مثلا او المرطى بهذا الدواء لكنه في الحقيقة انه يعني كل الادوية هي هي متقاربة وان كان كذلك - [00:14:11](#)

الطبيب الذي يأخذ عمولة من شركات الادوية ويظهر امام المريض بانه ناصح له بهذا الدواء دون ان يفصح له عن علاقة خفية او مصلحة خفية هذا نوع من الغش لمريضه - [00:14:27](#)

بعض الاطباء ربما اوصى بدواء معين وان كان يرى ان هذا الدواء هو افضل دواء نقول افصح عن هذه العلاقة او المصلحة التي لك. مع انه ينبغي الا تكون هناك مصلحة. لانك اجير عند هذا المريض او اجير - [00:14:46](#)

عند الدولة التي عينتك لمراقبة حالة هذا المريض والمشهور عليه ولا ينبغي اصلا ان يكون لك مصلحة ولكن ان كان لك مصلحة. ينبغي الافصاح عنها لهذا المريض حتى ينظر اليك على انك صاحب مصلحة ويقارن بين كلامك - [00:15:02](#)

هو كلام غيرك وانت الان لما بينت انه هذا الدواء هو افضل دواء او غير ذلك فانت تحقق مصلحة ينبغي لك ان تفصح عنها. احيانا بعض الاطباء ربما انه مثلا آآ - [00:15:18](#)

كتب لي المريض اشعة او كتب له تحليل نعم. والدكتور له مصلحة في هذه الاشعة او له مصلحة في هذا التحليل. اما من خلال نسبة او عمولة او غير ذلك - [00:15:34](#)

هذا اصلا في وجود هذه القضية مشكلة وفي عدم الافصاح عنها مشكلة اخرى انه لا ينبغي ان يتاجر بصحة الناس وبحياتهم احيانا تتخذ اه مظاهر اخرى مثلا هناك شخص آآ - [00:15:45](#)

يعمل مسؤول عن جمع التبرعات مثلا صحيح. فيذهب لشخص من الاثرياء ويقول له لماذا لا تتبرع للجهة الفلانية؟ او انا اوصيك ان تتبرع للجهة الفلانية. فيتبرع هذا الغني ولا يعلم ان هذا الذي ظهر له بصورة ناصح - [00:16:03](#)

المشير اه المؤتمن ان له عمولة خفية يأخذها كنسبة من التبرع او شيء من هذا لابد ان ان يفصح الشخص عن مصالحه الشخصية عند تعامله مع الاطراف ذوي العلاقة ليس بالضرورة ان يفصح عن عمولته ومقدارها وان يفصح عن يفصح انه صاحب مصلحة وصاحب علاقة حتى ينظر اليه الطرف الاخر على انه طرف - [00:16:23](#)

قبل ولا ينظر اليه الطرف الاخر على انه طرف في نفس الجهة فيركن اليه. جميل. دكتور منصور اه اذا اه اذا هذه الاحكام متعلقة بالمناديب اه لكن في اشكالية تواجها الشركات. تقول الشركة - [00:16:50](#)

انه انا اذا ما منحت مندوب المشتريات نسبة معينة هو حيتركني وحيرج لغيري هذا الشي الثاني ان السوق كله يقول لك انه يتعامل مع مناديب المشتريات بالنسبة نعم فبالتالي اذا ما فرضت له نسبة هو حيرج للمنافس لمنافسي - [00:17:04](#)

وبالتالي اذا ما اعطيت المناديب اي نسبة انا اليوم الثاني اقل نعم هذي حقيقة لن يأتيني اي مندوب يشتري مني لاني ما منحت نسبة معينة. هذي في الحقيقة آآ وان كنت ولا مقطوع للحديث وان كنت افرض مثلا نسبة معينة - [00:17:22](#)

للعلماء باعتبارهم مثلا عملاء متميزين صحيح آآ افرض مثلا خصم عشرين في المئة نعم آآ عشرة في المئة للمنشأة وعشرة في المئة للمندوب لكنه عشرة في المئة تبع المنشأة هذي اضيفها في الفاتورة والعشرة في المئة الاخرى - [00:17:37](#)

آآ ما ما اسجله في نعم اه يعني حقيقة السؤال الذي تسأل عنه اه هو نوع من الفساد الذي ينبغي لنا ان نتكاتف جميعا بايقافه ونوع من الغش الذي ينبغي لنا - [00:17:51](#)

ان نوقفه ونحاربه وان كان منتشرا والتاجر الامين الذي يبني تجارته على الصدق والامانة يحصل على المشروعات بصدق وامانة يبيعوا مبيعاته بصدق وامانة انت تفضلت انه ربما يخسر في في البداية يعني معاملة او معاملتين او ثلاث. نعم. او عشر - [00:18:13](#)

ولكن صدقه وامانته اولا تنجيه عند الله جل جلاله وثانيا صدقه وامانته سوف تكون له شامة تظهره وتميزه عن غيره ممن يكذب ويغش ويدفع عمولة في غير وجهها او غير ذلك - [00:18:40](#)

لان الصادق الامين يشار اليه بالبنان يحك ويرغب الناس في التعامل معه نعم حتى يكون وانا في الحقيقة يعني يعني ليس الداعي او الدافع لحثي على الصدق والامانة هو ان تحقق مزيدا من المبيعات - [00:19:04](#)

اولا ان تعامل الله جل جلاله ولكن اقول مع ذلك نعم. حتى في آآ العالم الغربي او الشرقي او غير ذلك يعتبرون ان المنهج الصحيح والطريقة الصحيحة لتسويق منتجك السليم - 00:19:23

هو تسويقه بصدق وامانة دون ان يكون هناك غش او تلاعب وان هذا في الحقيقة في اخر الامر وفي اخر المطاف هو الذي يبقى وهو الذي يثبت وهو الذي اه يعني يستمر - 00:19:41

في الامل الطويل نعم. اذا الانتشار غير مبرر لمجرد لا يمكن لا يمكن ان يكون برا وانا حقيقة احيانا اه اعرف ما يحصل لكثير من اه اخواننا في اعمالهم التجارية - 00:19:56

اه الذين يحرصون على اه مراعاة الجوانب الشرعية وعدم الغش وعدم الكذب وعدم التحايل آآ قد يواجهون صعوبات خصوصا اذا كانوا في سوق انتشرت في مثل هذه الممارسات ولكن ينبغي لنا ان نمارس الممارسة الصحيحة تعبدا لله سبحانه وتعالى - 00:20:13 ونشرا للموقف الصحيح واستمرارا عليه وفي اخر الامر لا يصح الا الصحيح باذن الله سبحانه وتعالى بعض الاخوة في الذين يعملون في السياحة اه سائل يسأل يقول مرشد سياحي يجلب السياح لمتجر معين لكي يشتروا من هذا المتجر. اه ولكن صاحب المتجر يرفع سعر السلعة ليأخذ - 00:20:36

المرشد عمولة مقابل جلبه للسياح ما حكم هذا المال الذي يأخذه المرشد؟ هو مثله مثل المندوب مثل المرشد هذا لابد الان كونه يرشد الناس الى محل من المحلات هو ان يقدم لهم نصيحة ومشورة ان يظهر لهم انه صاحب مصلحة - 00:20:58 لكن كونه يقول للناس او يرشدهم الى هذا المحل وهو صاحب طرف. نعم. صاحب عمولة خفية. يأخذها هذا فيه نوع من الغش لهم لذلك يعني نكرر هذه القضية اذا الانسان - 00:21:16

لابد ان يفصح للطرف الذي يتعامل معه انه صاحب علاقة انه صاحب مصلحة اذا اوصاه بان يتعامل مع هذه الجهة او ان يتعامل مع هذا المحل او غير ذلك حقيقة هناك جميل يعني آآ - 00:21:32

حديث جامع حديث جامع يبين لك اطراف هذه المسألة اه ممكن يا شيخ اذا تسمح لنا اخذ فاصل قصير ثم نعاود الحديث حول ما هو الضابط الشرعي الذي يحكم آآ تصرفات مناديب المبيعات والمشتريات. آآ اعزائي المشاهدين نستأذنكم في اخذ فاصل قصير ثم نعاود الحديث حول احكام التسويق - 00:21:45

وعمولات المناديب المشتريات والمبيعات انا من وجهة نظري انه العمولة اللي يستحقها من دون المبيعات من جهة طرف البائع آآ لا يعني لا ارى فيها شيء لكن العمولة الا يأخذها من المشتري فانا اشوف هذي فيها يعني آآ ممكن آآ يكون فيها خداع او شيء من القبيل هذا - 00:22:11

انه البائع يقول للمندوب اه خذ العمولة هذي على نسبة المبيعات اللي بتبيعها. ممكن المندوب دا يتعاون مع مشتري ويقول له انا انت اشتري مني النسبة دي وانا اخذ نسبة العمولة من البائع ونتقاسمها. عاد تلك الطرفين صحيح. طرف واحد لا يجوز والله - 00:22:44 رأيي في مندوب المبيعات اللي يحصل على عمولة من كلا الطرفين يعتمد. اذا كانت الصفقة صفقة كبيرة وفي تراضي بين الاطراف الثلاثة فانا رأيي انه ما في مشكلة يعني يجوز له انه يحصل على عمولة من الطرفين ولكن الاصل والمتعارف عليه الناس انه يحصل العمولة - 00:23:04

على المشتري اه لكن في النهاية يعني ما في مشكلة انا ارى انه ما في مشكلة. والله بالنسبة لمندوبين بيختلف في الأسعار بينهم البعض يعني كل بعض المندوب بيعي اه تشتري منو يعني غرض - 00:23:24

تلقى السعر مو هو السعر اللي عند الأول يعني احيانا الواحد ما يحب يشري من عند مندوب يقول هذا بينصب علي الثاني بينصب علي عشان كذا ايش يحب يروح يشتري بنفسه من مكان معين بالذات؟ والله - 00:23:41

قد تجد انه افضل شيء من جهة عمله. يعني من جهة وحدة ما يكون عملية فيها من جهة عمله يعني افضل شيء طرف واحد والله انا ما اشوف عليها شيء - 00:23:54

من وجهة نظري يعني اللي البائع البائعة والمشتري في طرف هو لازم ياخذ منه عمولة. لكن الطرف الثاني عاد هو وشطارته انا ما

اشوف انه في عليها شيء لو اني انا كنت مندوب واخذت عمولة من الطرفين وانا ما - [00:24:06](#)

اشوف انه على ايش؟ من وجهة نظري حياكم الله مجددا اعزائي المشاهدين آآ كما رأينا في في هذا التقرير دكتور منصور آآ انه

المشاهدين يكادون آآ يجمعون على قضية آآ - [00:24:21](#)

اه يعني التفاضلي عن العملات التي يأخذونها المناديب وبعضهم يتحرز من قضية التعامل مع مع المناديب. اذا كان لكم تعليق على مثل

هذه المشاركات. الحقيقة يعني التقرير الذي يعني الاخوة الذين وردوا يعني - [00:24:45](#)

الله خير الجزاء اه اخذ العمولة من طرفين او من طرف واحد الاصل فيه الافصاح والبيان يعني لا يوجد اشكال عند مندوب المبيعات

الذي يأخذ عمولة من شركته فجاءه المشتري - [00:25:01](#)

واتفقوا على عمولة بعلم الشركة هنا نقول لا بأس لكن الاشكال هو ان يتفقوا على عمولة خارج اطار العقد مع الشركة بمعنى انه يقول

خلاص اذا البضاعة سوف تباع لك بالسعر هذا - [00:25:23](#)

وهناك عمولة خاصة خارج اطار الصفقة او خارج اطار الشركة او ايا كان هذا فيه اشكال انه يأخذ العمولة هذي. اذا نحن نقول الاصل

انه لا اشكال ان يأخذ السمسار عمولته من البائع ولا اشكال ان يأخذ السمسار عمولته من المشتري بشرط الافصاح بشرط الافصاح

والبيان - [00:25:40](#)

لا بالخفاء لان فيه نوع من الغش وكما ذكرنا الغش قد يكون غش موكله وقد يكون غشا للطرف الاخر غش موكله الذي وكله بالا ينصح

لموكله من اين اخذنا هذا الاصل - [00:26:02](#)

القاعدة والاصل ان المتصرف عن الغير لابد ان يتصرف لمصلحة ذلك الغير الذي وكله ولها صور عديدة جدا الوكيل يتصرف لمصلحة

موكله. الخصومات التي يحصل عليها تكون لمصلحة موكله الولي على اليتيم يتصرف لمصلحة اليتيم. نعم. الحاكم يتصرف في

مصلحة الرعية. وهكذا. لانه متصرف عن الغيث - [00:26:19](#)

المندوب هو في حكم الوكيل في حكم الوكيل المندوب المبيعات في حكم الوكيل في البيع. ولذا لابد له ان يكون ناصح. لا بد ان يكون

متصرفا امينا لمصلحة من وكله - [00:26:46](#)

كما ان مندوب المشتريات جميل وكيل عن شركته في الشراء لذلك لابد ان يتصرف لصالح شركته بكل افصاح وشفافية وامانة. كنا

في الحديث دكتور حول القاعدة الشرعية او النص الشرعي - [00:26:59](#)

الذي يضبط احكام هذه العملات. حقيقة صور العملات يعني الاشكالات التي فيها المباح منها وما يحرم منها صور كثيرة جدا لكن

حقيقة وجدت حديث النواس ابن سمعان رضي الله تعالى عنه - [00:27:15](#)

في صحيح مسلم قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم البر حسن الخلق والاثم ما حاك في نفسك وكرهت ان يطلع عليه الناس

الاثم ما حاك في نفسك وكرهت ان يطلع عليه الناس - [00:27:32](#)

حقيقة يوم من الايام قد اتصل بي شخص يستفتيني وقال لي ان اه له علاقة مع احد المتاجر واستشاره علاقة مع احد المتاجر يحصل

على عمولة اه عند جلب اي زبون قدرها مثلا اه - [00:27:54](#)

خمس مئة دولار. جميل استشاره احد اقاربه او احد جيرانه وقال له بأي محل توصيني وقال اوصيك بالمحل الفلاني اذهب اليه

فاتصل بي وسألني عن هذه العمولة التي اخذها اه خمس مئة دولار - [00:28:14](#)

فقلت له هذه العمولة تجوز لك بشرط ان تبين لهذا الشخص الذي اشترت عليه انك صاحب مصلحة وانك تسوق عليه عمل انت لك مع

صاحب العمل علاقة. جميل. تسويقية باجرة - [00:28:33](#)

فقال لا استطيع اني اه يعني اخبر آآ هذا الشخص الذي استشارني. جميل. فقلت له اذا لا تستطيع وكرهت ان يطلع على هذا الامر اذا

رد هذه العمولة لانك انت الان ظهرت في مظهر الناصح - [00:28:54](#)

الذي ينصح هذا الشخص ولم تفصح له انك بائع لا بد ان يعرف الطرف الذي استشاره انك طرف بائع تبيع مصالح لك اذا كره الاطلاع

هذي او الشي التي الذي يتحرك في النفس الذي يخشى منه المندوب مثلا انكشاف امره هو اثم هذا هو ضابط - [00:29:08](#)

هذا ضابط الغش ضابط الغش عفوا؟ نعم. هذا ضابط الغش. انه بالفعل يكره ان يطلع الناس يطلع هذا الطرف الذي عامله على انه صاحب مصلحة او انه صاحب علاقة يكره مندوب المبيعات ان شركته تعلم - [00:29:30](#)

ان له عمولة خفية. يكره مندوب المشتريات ان تطلع شركة على ان له عمولة خفية. يكره هذا الشخص الذي اوصى فلانا مثلا بالتبرع الذي اوصى بالدواء الفلاني الذي اوصى بالاشعة الفلانية ان له مصلحة خفية وان له عمولة خفية - [00:29:47](#)

لماذا لانه في واقع الامر قد اخفى عنهم علاقة كان يجب اظهارها في واقع الامر ظهر في سورة ناصح وهو صحيح نعم. يعني اه يعني وهو في واقع الامر بائع - [00:30:07](#)

وهذا فيه اشكال او لانه قد اخفى عن موكله الذي وكله بالبيع والشراء شيئا من الحق الذي يستحقه وجعله لنفسه اذا دكتور ممكن نلخص احكام العمولات التي التي يتقاضاها المندوب او غيرهم - [00:30:25](#)

آآ ان الاصل فيها الجواز بشرط الافصاح لك لا الطرفين سواء الموكل او المشتري. طبعا اه نحن نقول من وكلك فانك تفصح له عن انك صاحب مصلحة نعم وتبينها له كما في مناديب المبيعات والمشتريات - [00:30:40](#)

ولكن في الطرف ذي العلاقة الذي تتعامل معه لا يلزم انك تبين كم عقولتك وانما تبين انك صاحب مصلحة حتى يحذرك الطرف الاخر ويتعامل معك كبائع وليس بالضرورة انه يعرف كم هي عمولتك في هذه الصفقة. دكتور منصور لعنا ننطلق ننتقل للحديث حول احكام بطاقات جمع النقاط - [00:30:55](#)

اه التي تمنح من قبل متاجر والصيدليات مثل اه شكرا مثل اه مكافآت صيدلية النهدي وغيرها مثل هذه المكافآت. نعم. يعني جر الحديث مؤخرا حول اه حكمها نعم. حول حكمها نعم - [00:31:17](#)

آآ الاصل في نقاط المكافآت او الهدايا وهذه اه كثيرة تسمى برامج الولاء آآ وتسمى باللغة الانجليزية يعني انها برامج تصنع ولاء العميل تضمن استمرارية العميل في اه مع هذه الشركة - [00:31:32](#)

اه تجذب العميل مرة اخرى اه من خلال اه طرق تسويقية بمنح نقاط اه قسائم لها اشكال عديدة جدا تقوم بها غالبا الخطوط الجوية تقوم بها الفنادق تقوم بها الصيدليات تقوم بها شركات تأجير السيارات او غيرها. واحيانا تشتري مجموعة - [00:31:53](#)

من واحيانا شركات الاتصالات تشتري مجموعة من هذه الشركات في برنامج موحد بحيث تعطي برنامجها مزيدا من القوة والاقبال على منتجاتها آآ مثل هذه المنتجات الاصل كما ذكرنا الاصل فيها الجواز والصحة - [00:32:18](#)

لانه نوع من التخفيض في ثمن البيع الذي يستحق المشتري مقابله عددا من النقاط يشتري بها لاحقا من هذا المحل او من محل اخر كيف التخفيض في ثمن البيع؟ انا لما اشتري آآ - [00:32:39](#)

مثلا تذكرة طيران او اشتري اه او خدمات اتصالات احصل عليها بمئة دولار مثلا او استأجر في فندق او استأجر سيارة بمئة دولار فيقول لي الشخص الذي باعني او الشركة التي باعني تقول لي انك حصلت على بما انك اشتريت مئة دولار فانت قد حصلت على مثلا - [00:32:56](#)

اه نقطة واحدة. جميل. طبعا فرضا انه هذه الشركة تعتبر هذه النقطة الواحدة تمنحك تخفيض قدره دولار عند شرائك مرة اخرى آآ فانا في واقع الامر لما اشتري بمئة دولار - [00:33:15](#)

ويمنحوني نقطة هذه نقطة تخولني فيها بعد تخفيظا بقيمة دولار. كأنه ما نحني دولار. صحيح. كأنني اشتريت بتسعة وتسعين دولار وقال لك دولار عندنا فيما بعد تأخذه في شكل سلع او خدمات اخرى من محلي هذا او من المحلات الاخرى المشتركة معي في برنامج الولاء استأذنتك دكتور - [00:33:32](#)

دكتور منصور اه اذكركم اعزائي المشاهدين اه بارقام التواصل اه لمن اراد منكم ان يتواصل في في هذا البرنامج لسؤال اه فضيلة الدكتور عفوا ايوه فهنا ما هو الاكراذ كما الاصل فيها الاباحة؟ جميل. ما هو المحذور - [00:33:49](#)

الذي اه ينبغي التنبه له الاصل فيها الاباحة باعتبار انه الاصل في المعاملات الاباحة. الاصل في المعاملات الاباحة. جميل. وباعتبارها نوعا من التخفيض يمنح للعميل. يمنح للعميل. جميل. الذي يشتري من هذا المحل - [00:34:06](#)

هذا الاصل فيها آآ ما الذي ينبغي الحذر منه؟ آآ عند ونحذر منه الشركات التي تقوم بمثل هذه الاعمال وهو ما يسمى المنافسة غير المشروعة المنافسة غير المشروعة وغالبا في كثير من دول العالم قد وضعت لها انظمة لضمان منافسة مشروعة بين الشركات -

00:34:22

بحيث اه يتحقق في هذه الدولة التي توجد فيها هذه الشركات منافسة مشروعة وعادلة بين جميع الشركات. متى تحصل المنافسة غير مشروعة؟ تحصل قفزة غير مشروعة اذا كان هناك اه طرف يعني يحتكر - 00:34:46

جل مبيعات هذه الخدمة التي يبيعها او كل هذه المبيعات او آآ يطرد الاطراف الاخرى من السوق او يقوم بممارسات في المنافسة او في التخفيض او في التسويق هدفها طرد شركائه الاخرين الذين يعملون معه في نفس المجال يعني آآ اخراجهم من السوق -

00:35:04

طالما كانت المنافسة بهدف زيادة الارباح وتخفيف الارباح بقدر معقول وبقدر منافس منافسة مشروعة فانها ان شاء الله تعالى في

اطار الاباحة. جميل. ولكن اذا خرجت الى حد المنافسة غير المشروعة - 00:35:25

التي تدخل في حد الاضرار فانها تكون ممنوعة حينئذ وهذه في الحقيقة مسئولية مهمة على جهات الرقابة وزارات التجارة في الدول او غيرها ان ان تنتبه للمنافسات غير المشروعة بحيث انها آآ تأخذ على ايدي هؤلاء التجار - 00:35:39

وتمنعهم من الاضرار بغيرهم. جميل. في السوق. جميل. دكتور منصور سائل يسأل يقول عند استخدام بطاقة الفيزا كارد اه يحتسب

البنك نقاط وهذه النقاط تتحول الى قيمة نقدية يمكن ان تستعمل للذهاب الى فنادق - 00:35:59

او استبدالها باجهزة كهربائية وبطاقة سفر. ما الحكم الشرعي على النقاط التي تمنع على على الفيزا؟ ايه. بطاقات الائتمان الفيزا. نعم.

التي اه تكون بفوائد وغرامات عند السداد بطاقات محرمة - 00:36:15

لا يجوز اقتنائها اصلا بطاقات الفيزا وهي الاصل وهي اغلب بطاقات الفيزا في العالم بطاقات اقراضية تحتسب فوائد عند التأخر في

السداد. لذلك انا الذي انصح به السائل الكريم ان يجتنب اصلا بطاقات الفيزا - 00:36:31

باعتبار انه اصل اصلا بطاقات الفيزا اصلا تحتسب غرامات عند التأخر ما يمنع عليها نعم فيها اشكال اصلا في اقتنائها وغرامات

التأخير الداخلة فيها نوع من انواع ربا الجاهلية الذي ينبغي الحذر منه - 00:36:50

اما اذا كانت بطاقة الائتمان نعم بطاقة فيزا ائتمانية صادرة من بنك اسلامي وهي بطاقة شرعية لا تحتسبوا آآ غرامات تأخير او فوائد

عند تسمى هذي بطاقات مسبقة الدفع او او غيرها كبطاقات مسبقة الدفع جميل او بطاقة اقراضية ولكن اقراض بدون اه فوائد -

00:37:07

فان هذه البطاقة اه وربما بطاقات الائتمان يعني تحتاج الى تفصيل. جميل. لكن ليس المقام الان الحقيقة مقام التفصيل بطاقات

الائتمان نقول هذه بطاقة الائتمان. اذا كانت في الاصل شرعية - 00:37:28

فلا مانع من هذه النقاط اللي هي تحتسبها لك على المبيعات وعلى المشتريات الاصل فيها الجواز سرعا كما ذكرنا لان هذا نوع من

التخفيض الذي يستحقها استاذنا سعادة الدكتور معي الاخ ابو خالد من الجزائر - 00:37:39

الاخ ابو خالد الو السلام عليكم. ايه عليكم السلام ورحمة الله. حياك الله يا ابو خالد. اه سيدي منصور لدي سؤالان اي تفضل السؤال

الأول يعني يعني اسف يعني وان كنت يعني خرجت شيئا مع الموضوع. تفضل. لانه يتعلق البيوع دائما - 00:37:55

اه السؤال الأول اه ما حكم بيع الحيوانات حية بالميزان ما حكم بيع؟ والاغنام والابقار حية حية. نعم تباع ثم تذبح وتسلخ الى غير

ذلك يعني باظلافها ودمائها الى غير ذلك كلها توزن - 00:38:16

هذا السؤال الأول. ما حكم بيع الحيوانات ايش بيع الحيوانات حية ثم تذبح؟ حية بالميزان بالميزان نعم نعم نعم. جميل. السؤال

الثاني ابو خالد. السؤال الثاني. السؤال الثاني يعني ما حكم يعني يعني لدينا بنوك تعطيه قروض بدون فائدة الا انها تشترط -

00:38:36

مدة اذا اه مضت هذه المدة ياه تضاف عليها اضافة التأخر كما يقولون جميل واضح واضح ابو خالد شكرا لك. واضح؟ وفقكم الله.

شكرا لك اخ البخاري كان يسأل السؤال الاول عن حكم بيع الحيوانات حية بالميزان - 00:39:02

اه لا مانع من بيع الحيوانات حية بالميزان انها توزن حية ثم تباع. تباع بعد ذلك لا مانع من ذلك والحيوانات ليس من المعتاد بيعه بالميزان لما تشتمل عليه من - 00:39:25

يعني الفرت والدم الذي لا يؤكل مثلا او شيء من هذا ولكن اه اذا وزنها وحددوا سعرها وفقا للميزان اتفق البائع والمشتري على ثمنها والظاهر مثلا ان هذا ليس ليس منه مانع شرعي - 00:39:40

كان يسأل السؤال الثاني عن حكم اخذ قرض هو يقول بدون فائدة لكنه في حالة تأخر تفرض عليه غرامات غرامات التأخير. اه الاصل الاصل ان القروض لا يجوز فرض غرامة تأخير عليها - 00:39:55

لا يجوز فرض غرامات عند التأخر فيها. هذا الاصل الذي قد ذكرناه والاصل انه لا يدخل المسلم في عقد يفرض غرامات التأخير الا اننا قد ذكرنا استثناء من هذا الاصل - 00:40:13

انه يجوز الدخول في مثل هذا العقد اذا كان هناك حاجة للدخول في هذا العقد نعم. واذا علم من نفسه انه لن يتأخر في فرض عليه ربا علم من نفسه او غلب على ظنه عدم التأخر - 00:40:29

وثالثا اذا لم يوجد في البلد الذي هو فيه بنك اسلامي يقدم القروض الاسلامية او التمويلات الاسلامية بدون غرامات التأخر جميل. اذا بهذه الشروط الثلاث يجوز استثناء الدخول في مثل هذا العقد - 00:40:51

اللي هو عقد قرض بدون فائدة. جميل. ولكنه يفرض غرامة عند التأخر في السداد. القرض هو قرض بدون فائدة واذا تأخر عند الاجل فانه يفرض عليه غرامة فاننا نقول لا مانع من الدخول في هذا العقد - 00:41:10

بهذه الشروط الثلاثة ان يكون هناك حاجة اليه؟ نعم وان يكون ليس في البلد غيره ان يكون ليس في البلد من يقدم القروض الاسلامية وخدمات التمويل الاسلامية. نعم. والظابط الثالث ان يعلم او يغلب على ظنه نعم عدم التأخر ولماذا اجزاه في مثل هذه الحالة - 00:41:26

لان الوقوع في الربا في مثل هذه الصورة وقوع احتمالي يعني نحن لا نجيز ان يدخل الانسان في عقد ربوي يقيني اها ولكن هنا قد يحصل الربا احتمالا فنقول اذا غلب على ظنك او علمت عدم وقوعه ولم يوجد الصورة الصافية الصحيحة السليمة. وكان هناك حاجة داعية للدخول في مثل هذا - 00:41:47

القرض او الى الدخول في مثل هذا البيع. جميل. او الاجارة التي اشتملت على مثل هذه الغرامات. فانه يغتفر في مثل هذه الحالة الدخول بهذه الظوابط الثلاث جميل. ولكن لا يجوز للانسان - 00:42:11

ان يدخل في عقد ربوي يقيني ابتداء يعني يدفع فيه فوائد من ابتدائه. مهم لكن هذا لا يعني ذكر انه عقد قرض ليس فيه فوائد ولكنه يفرض فائدة عندنا لانه سيفرض فائدة. صحيح. فاذا علمت من نفسك - 00:42:24

السداد والوفاء في الوقت او غلب على ظنك الوفاء والسداد في الوقت وتحققت الظوابط الاخرى فانه لا مانع ان شاء الله تعالى. كذلك هذا السؤال نسأل عنه في عقود البيع - 00:42:42

او عقود الاجارة انسان يقول انا سوف اشتري مثلا سيارة. ولكن واثمانها على اقساط شهرية نقول هذا الاصل العقد بيع جائز. صحيح. طيب فاذا قال يوجد شرط انه ادفع غرامة عند التأخر. نعم - 00:42:54

نقول الاصل ان هذا البيع بيع جائز وبما انه سيفرض عليك غرامة عند التأخر فهذا شرط محرم لا يجوز لك الدخول في هذا العقد هذا الاصل استثناء يعني لا يوجد غير هذا العقد وبحاجة الى هذه السيارة وانا اعلم من نفسي انني لن أتأخر - 00:43:09

فنقول لا مانع من الدخول في عقد البيع هذا. نعم. لماذا؟ لان وجود الغرامة وجود احتمالي لا يمنع مثل هذا العصر. استأذناك سعادة الدكتور معي الاخ غزالي من السودان عفوا يبدو لعله يعاود الاتصال مرة اخرى. آآ دكتور منصور بعض الشركات تقدم عروض

الاشتراك في برامج تسويقية - 00:43:30

اه تهدف لتحقيق الربح من خلال العملات آآ يستفيدها الشخص من الاشخاص الذين سوق عليهم او الطبقات آآ التي من بعدهم ما

حكم مثل هذه الصورة؟ اه هذه الصورة التي - 00:43:53

يشارك الانسان فيها في برنامج شركة من الشركات. نعم تسويقية يحصل فيها عمولات من الاطراف الذين سوق عليهم ومن الاطراف الذين بعدهم والاطراف الذين بعدهم هو نموذج يسمى بالتسويق الهرمي او التسويق الشبكي - 00:44:09

وينبغي الحذر منه يحقق آ كما تعد هذه الشركات يحقق الثراء السريع ويعد بالثراء السريع من خلال تسويق متتابع هرميل او شبكي يأخذ فيه المتقدم من اللاحق. يأخذ فيه كل طرف ممن بعده. وهكذا حتى تصل هذه المنظومة - 00:44:28

الهرمية تصل الى اه قاع وتصل الى قاعدة الهرم جميل تكبر عندئذ الفقاعة ويخسر قاعدة الهرم امواله لماذا؟ لانهم دخلوا في برنامج يظنون انهم سيسوقونه على غيرهم ثم تفشل هذه الخطة - 00:44:50

ويخسر هؤلاء الناس. حقيقة ما هو وجه الاشكال عليه؟ وجه الاشكال؟ الشرعي. اي نعم. وجه الاشكال شرعا. انه نوع من اكل المال بالباطل لماذا؟ لان كل طرف في هذا الهرم - 00:45:13

يدفع مالا للطرف الذي فوقه. نعم. في مقابل ماذا؟ مقابل ان يدخل في هذه المنظومة التي يحصل فيها المال ممن دونه اذا هو يدفع المال لمن فوقه في سبيل ان يدخل في هذه المنظومة ويحصل عمولات ممن هو - 00:45:26

تحتة وهكذا فهو يدفع ربما مئة من اجل ان يحصل مئات من الاطراف الذين تحتة هو ما يسمى بالتسويق الهرمي الهرمي او الشبكي النموذج لا فرق بينهما؟ نموذج اه بونزي الذي يعتمد على اه يعني نوع من اكل المال بالباطل. احيانا - 00:45:46

ما ما هو ما هي السلعة التي يتم تسويقها اه تمرير هذا البرنامج الشبكي او الهرمي هو احتجاج يحتج به يعني من من يمارس هذا العمل. نعم. يقول اه يعني هذا المال يدفع في مقابل سلع. صحيح. هذا اه اشكال من الاشكالات - 00:46:09

تواجه اه الناس احيانا في التفريق بين السلعة الحقيقية وشراء السلعة الحقيقية وبين برامج التسويق الهرمي او الشبكي او غيرها نقول ان المشتري الذي يدفع هذا المال اذا كان يدفع هذا المال في مقابل هذه السلعة - 00:46:29

وكانت هذه السلعة بالفعل تستحق هذا المال كل البائع الذي باعه يستحق عمولة هذا لا اشكال فيه او الذي كان طرفا في تسويق هذا المنتج هذا لا اشكال فيه ولكن في واقع الامر - 00:46:49

ما هو التسويق الهرمي او التسويق الشبكي هو نوع من التسويق الذي يؤكل فيه المال بالباطل بهذه الطريقة وحيانا يجعل في هذا التسويق سلعة هذه السلعة تكون كالزيت الذي يحرك تروس هذا البرنامج - 00:47:01

فتؤخذ سلعة اه يقال لك انه هذا برنامج ولاء معين هذا برنامج تخفيضات. هذه خدمة معينة هذا موقع الانترنت هذه متاجرة في البورصة هذه الى اخره مما يسوق به على الناس في سبيل ماذا؟ في سبيل ان يدخلوا في هذه المنظومة ويحققوا العمولات ممن ورائهم. لذلك نحن نقول - 00:47:20

الذي يدخل في هذه المنظومة ليحقق العمولات مما نراه. اذا كان يدفع المال ليدخل في هذه المنظومة وهو في واقع الامر يدخل يدفع المال ليدخل في منظومة ممنوعة تأكل المال بالباطل اذا كان والله يدفع المال لاجل ان يشتري سلعة وتستحق هذا الثمن - 00:47:40

وكان لبائع هذه السلعة عمولة معينة فهذا نوع من التسويق الجائز شرعا وليس من التسويق الممنوع تسويق الممنوع هو الذي يغلب فيه نية واردة الدخول في البرنامج على نيتي واردة هذه السلعة فيدخل في البرنامج وهذه المنظومة الهرمية يحقق فيها المال طبقة بعد طبقة. اذا ضابط المانع - 00:47:58

الشرعي في مثل هذه الصورة هي قصد العميل ليدخل او المشتري. نعم. هو الذي يدخل. نعم. طبعا هناك علامات كثيرة تميز هذا تسويق الهرمي او التسويق الشبكي من هذه العلامات المبالغة في سعر السلعة عن سعرها الطبيعي - 00:48:22

او احيانا من العلامات التي تميز مثل هذا ان هذه السلعة تحاط بنوع من الوهم والندرة فيقال ان هذه السلعة نادرة او لا توجد الا في مزارع معينة او لا توجد الا عند شركة خاصة او انها تتميز يحاول ان يبرر - 00:48:36

الارتفاع الموجود في هذه السلعة او يحاول ان يبرر الاقبال على هذه السلعة بعينها دون غيرها فيحاول ان يوجد وهما حول هذه السلعة بانها تتميز بمزايا آ يعني خاصة جدا - 00:48:52

وبالتالي يسهل تسويقها على الآخرين لماذا لانه اوجد فيها عامل الندرة وانه ادخل فيها عامل الندرة او رفع سعرها بشكل مبالغ فيه لماذا؟ لانه السؤال الذي يطرح نفسه من اين تستخرج عمولات هؤلاء المسوقين او هؤلاء المنديب او هؤلاء البرامج؟ تؤخذ من من بعدهم؟ ممن بعدهم من المال - 00:49:10

اللي دفعوه فلذلك نجد انه يدفع المال لماذا اشترى سلعة تساوي غيرها بنفس المواصفات والخصائص لماذا اشترىها بضعف الثمن هذا هو السؤال الذي يستطيع به الانسان ان يميز عددا من برامج التسويق الهرمي او الشبكي احيانا يعني ربما - 00:49:32 وهذه ربما يدخلها بعض الناس في برامج التسويق الهرمي او التسويق السمكي نوع من الغش والخداع واكل مال بالباطل الذي يسوقون فيه سلعة وهمية ليس لها وجود ولا حقيقة وكل انسان يسوق هذه السلعة على من بعده ويدفع مالا يسدد به للاطراف السابقة من اموال الاطراف اللاحقة - 00:49:52

جميل جميل. اه الدكتور منصور استعرضنا العديد من المحاور حول احكام التسويق فيما يتعلق بالعملات التي تؤخذ للمنديب وفيما يتعلق بالتسويق الشبكي والهرمي وكذلك تطرقنا للحديث حول احكام آآ نقاط او احكام بطاقات جمع النقاط - 00:50:12 آآ لا يسعنا في في ختام هذه الحلقة الا نتقدم بالشكر لك دكتور منصور على ما افدتم في الحديث من احكام شرعية حول هذه الصور. جزاك الله خير. اه كما يسعدنا ان نتقدم لكم بالشكر اعزائي المشاهدين على حسن استماعكم - 00:50:31 والى لقاءات اخرى في حلقات قادمة والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته يا ايها الذين امنوا لا تأكلوا اموالكم بينكم بالباطل الا ان تكون تجارة عن تراض منكم. ولا تقتلون انفسكم ان الله كان بكم رحيمًا - 00:50:45