

أحكام التسويق الشبكي معاملات د باسم عليوة في ضيافته أ خالد إبراهيم ح 31

باسم عليوة

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته. اهلا بكم في حلقة جديدة من برنامج معاملات. والنهارده هنتكلم عن موضوع او مشكلة مشهورة

جدا في وسط الشباب. ودايما الشباب يبسألوا عليها وللاسف يبقعوا في مخالفات بسبب الدخول - 00:00:00

في هذه المنظومة وهي اسمها منظومة التسويق الشبكي هيسموها التسويق الشبكي هيسموها التسويق الهرمي هيسموه البيع

المباشر. ايا كان المسمى بتاعه انما هو في الاخر آآ الية معينة في التعامل عن طريق - 00:00:26

تسويق السلع وآآ اتكلنا في الحلقة اللي فاتت عن آآ الية آآ عمل هذه آآ المنظومة. وازاي ببداوا الشركات تخادع الشباب بالطرق

والحيل الكثيرة في آآ الدخول في هزه المنزومة. هل هذه الصناعة هي مهنة بالفعل؟ يعني ينفع ان انا اقول ان انا بشتغل مسوق

شبكي؟ كل ده - 00:00:40

عليه في الحلقة اللي فاتت. النهاردة خرينا نتكلم عن الموضوع من الجانب الشرعي اكثر. ومعنا وضيفنا الشيخ خالد ابراهيم. اهلا بك يا

شيخ خالد. اهلا وسهلا. ربنا يحفظك. الشيخ خالد - 00:01:04

الشرعي في الموضوع. وكنا اتكلنا قبل كده آآ انا وهو على مسألة تسويق شبكي. حبيننا نوصل هذه المعلومات للناس. تشرفت

بحضرتك. اهلا وسهلا دكتور الله يحفظك. الله يبارك فيك. اه الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى اله وصحبه ومن والاه -

00:01:14

بداية جانب المعاملات في الشريعة الاسلامية جانب مراعاة ومصون والاسلام منفتح جدا على مسألة الكسب والتجارة والبيع والشراء

وسائر المعاملات المالية آآ لم يأتي الشرع ليحرم على الناس آآ امور معاشهم وانما جاء بضوابط عامة آآ وخطوط فاصلة بين الحلال

والحرام - 00:01:29

الاسلام جعل ان العمل على التكسب وطلب المعاش قرينا للجهد كما قال الله عز وجل الذين يضربون في الارض يبتغون من فضل الله

والذين يقاتلون في سبيل الله. ففارق بين الذين يضربون في الارض طلبا آآ الرزق مع الذين يضربون في سبيل الله يجاهدون -

00:01:53

هنا آآ حماية لحوزة الاسلام ورياضته. الاسلام آآ جعل الحد الحرام له خطوط حمراء آآ الضوابط العامة اللي جاء بها شريعة الاسلام. آآ

جاءت لضبط المعاملات الشرعية بين الناس. لبيتعد الناس بعيدا - 00:02:13

عما حرم الله عز وجل وليظلوا في دائرة الحلال وكان سلفنا الصالح رضوان الله عليهم يتحرون اشد التحري في جانب الرزق

والتكسب. والنبي عليه الصلاة والسلام اخبرنا ان الحلال بين وان الحرام بين. لكن بينهما امور متشابها او مشتبهات - 00:02:33

اللي يتقي الشبهات قد استبرأ لدينه وعرضه. الامام الغزالي رحمه الله نقل اجماع الفقهاء على حرمة الدخول في معاملة ما دون

الاحاطة باحكامها. يعني اي معاملة لازم الشباب يدخلوا فيها الاول لازم يسألوا على الحكم الشرعي. يا نهيب بالجميع سواء شباب -

00:02:53

او غير شباب لان مسألة التسويق الشبكي دي وقع فيها عن طريق الواقع اللي احنا عايشينه ونلمسه آآ يوما بعد يوم انه فيها نساء

ربات بيوت آآ موزفين آآ في الحكومة وعمايز يعلي دخله او يحسن من دخله الاساسي. فدخل - 00:03:11

طوائف كثير وشرايح كثيرة في المجتمع في مسألة التسويق الشبكي. احنا بنقول ان الاصل ان الانسان قبل ما يدخل في اي معاملة يتحرى. ايه حدود الشرع فيها؟ هل المعاملة دي بالصورة دهيت جائزة ام غير جائزة؟ ان كانت جائزة اقدم عليها ولا - [00:03:31](#) ان كان في محذور شرعي يتجنبها اتقاء آآ للحرام وطلباً لمرضاة الله عز وجل. آآ والله وجل جعل في الحلال دائرة اوسع من الحرام. النبي عليه الصلاة والسلام اخبرنا ان سيأتي على الناس زمان لا يبالي المرء ما ما اخذ - [00:03:47](#) حلال ام من حرام؟ ونسأل الله السلامة والعافية النهاردة كثير من الناس بنطالعهم ونلمسهم على ارض الواقع. آآ كل همه تحصيل كثير من المال سواء بنحل او خالد خليني ادخل على طول مباشرة في ما هي المخالفات الشرعية اللي موجودة في موضوع التسويق الشبكي؟ وهل هناك - [00:04:07](#)

هناك فرق ما بين التسويق الشبكي والتسويق الهرمي والبيع المباشر. يعني فيه ناس بتقول ان التسويق الشبكي آآ هو ما فيش آآ فيه سلعة في النص دخلت وبسيطة المعاملة اما التسويق الهرمي فما كانش فيه سلعة وتم تجريمه آآ في حتى الدول اللي انشأت هذه الفكرة في امريكا وغيرها. وبدأوا مؤخراً دلوقتي - [00:04:27](#) لما بدأت الفتاوى تتكتب على السوشيال ميديا او على جوجل بحرمة التسويق الشبكي فبدأوا يسموه البيع المباشر. فالسؤال الاول هل دخول سلعة في هذه المنزومة من عدم دخوله هل ده يؤسر في الحكم الشرعي؟ آآ بالزبط زي ما حضرتك بتقول التصور للمسألة آآ هيترتب عليها الحكم عليه - [00:04:47](#)

وكل ما كان التصور دقيق كل ما كان الحكم او الفتوى ابعد عن الخطأ واقرب الى مراد الله عز وجل تصور اه للمسألة ديت الان بعد اه تجنب كثير من كثير من شركات التسويق الشبكي الى اه ان ما فيش اه سلعة. دلوقتي بدأوا بيحطوا بعض - [00:05:07](#) شركات او كثير من الشركات سلعة موجودة طيب السلعة دي هل هي مراده لذاتها؟ ده سؤال بي طرح نفسه. مم. هل هذه السلعة مرادة لذاتها عند العميل آآ السؤال الثاني هل هذه السلعة المعروضة من شركات التسويق الشبكي؟ تباع بثمان المثل - [00:05:26](#) ام لا؟ ده سؤال ثاني ده مؤسر في الحكم؟ طبعا بلا شك. مم. اذا كانت السلعة دي اه تباع بعشر اه بعشرة اضعاف اه ثمن المثل. ده مش الغرض من بيع وشراء اصلا. هم. اذا السلعة دي عبارة عن ستارة. بتضعها الشركة لاجل اه جلب كثير من - [00:05:44](#) العملاء اللي بيندرجوا تحت الهرم وفي الغالب السلع دي اصلا سلع مش معروفة يعني مسلا يقول لك ساعة يقول لك بندول بعضهم في قلادة معينة. بعضهم احياناً ياخذ السلعة ويبركنها لا يستخدمها اصلا. اه. يعطيها لولد يلعب بيها او يديها لحد هدية هو مستغني عنها بالاساس - [00:06:04](#)

والغرض الدخول في منظومة التسويق. دفع الثمن المطلوب منه مجرد ان هو اشتراك في هذه الشركة. طب ايه الحرمة في الموضوع ده يا شيخنا؟ وايه يعني وايه الدليل على كده - [00:06:24](#) الهيئات الشرعية آآ اللي موجودة في العالم الاسلامي تقريبا تقريبا يعني في حكم الاجماع على حرمة هذه الصورة من المعاملة اسباب كثيرة جدا القصة مش قصة هوا او ان احنا عايزين نحرم وخلص. الضوابط الشرعية العامة الكلية اللي جاء - [00:06:34](#) الشريعة الغراء آآ لما تيجي تطبقها على هذه الصورة من المعاملات هتلاقي في عدة محاذير بتقع فيها الشركات والعملاء اللي بيندرجوا وبيلتحقوا بهذه الشركات في التسويق الشبكي. من هذه المحظورات مثلا مثلا يعني آآ سورة الغرر - [00:06:54](#) مم الغرر آآ صورة منصور الجهالة الغرر ان انت بتقدم على فعل شئ بتكون آآ نتيجته حاجة من اللاتنين اخوفهما هي اللي هتحصل الغرر فينا هنا في التسويق الشبكي؟ انا دفعت مبلغ لسلعة لا تساوي آآ ابدأ الثمن المدفوع فيها - [00:07:13](#) سلعة ساعة مسلا تساوي خمسين جنيه ميت جنيه. الشركة بتشترط علي ان السلعة دهين بخمس تلاف جنيه هي برة بخمسين جنيه. وانت بتقبل عشان تدخل في المنزومة. بالزبط انا كل هدفي ان انا التحق بالمنزومة دي عشان بعد كده انا هعمل على ايراد عملاء يندرجوا تحتي - [00:07:38](#)

بعد الرقم اللي انا خدته في الشركة في عملاء جدد انا باخد عمولة على كل عميل هجيبه يندرج تحتي في المنظومة الهرمية دي. مم. العمولة دي انا داخل عشانها عشان خاطرها. مش عشان السلعة. وجود الغرر فينا هنا في هذا التعامل؟ الغرر هنا ان انا دفعت -

خمس تلاف جنيه على سبيل المثال تمن للساعة او للقلادة او للسلسلة او الميدالية الخمس تلاف جنيه اللي انا دفعتهم هستردهم ولا لأ المفروض هستردهم في شكل عمولات. العمولات ديت انا ضامن ان انا اجيبها؟ لأ لازم تجيب الست. لازم اجيب الزارعين اللي موجودين تحت مني. طب انا لو عجزت ضاع - 00:08:15

خمس تلاف جنيه. مم. وما فيش عمولات هيتم تحصيلها. مم. اذا انا داخل في صورة من المعاملات يا اما هيضيع عليا كل راس مالي اللي انا دخلت اكتبه في الصورة ديت او هسترده واضعاف اضعافه. اللي هو فيه ناس اصلا بتقول ان مكسبك هو بناء عن ان انت تضحك على اللي تحتك زي ما انت مضحك عليك. يعني - 00:08:37

كان في ناس بتهزر في الموضوع ده وفعلًا انت عشان تكسب لازم تخسر اللي تحتك نفس المبلغ اللي انت خسرت. بل لو هو جاب خمسة من الستة يعني لو هو جاب اثنين وتحت الاثنين - 00:08:57

كل واحد اثنين هنا وواحد الناحية دي مش هياخد العمولة غير مباشرة. وعلى فكرة دي من النقط الجوهرية جدا يا شيخنا اه ان في ناس بتتكلم دايمًا يقول لك لا انا كل حد انا هجيبه وهاخد عليه - 00:09:07

انت بتاخذ العمولة المباشرة فهم عندهم نوعين من العمولات في عمولة مباشرة وفي عمولة غير مباشرة. العمولة الغير مباشرة مش هيحصل عليها الا لما يجيب الست. تمام. فالغرر في العمولة غير المباشرة - 00:09:17

وليس العمولة المباشرة مزبوط كده؟ بالزبط كده. بعض تورطوا مم. بمعنى تورطوا اه في هذه الشركات اه جاي ببسأل بعد ما تتم الاشتراك معهم وتورط يعني فبعد توضيح النقاط المشكلة في التعامل - 00:09:27

كانت اخت آ فاضلة يعني انا احسبها على خير لكن للأسف هي تورطت وقالت كده بالنص. بعد ما عرفت حقيقة التعامل من الناحية الشرعية قالت احنا تورطنا وربنا يسر واحاول استرد اللي انا دفعته وخلص. مم. فيبقى هم العميل بعد التورط ان هو يورط غيره. اه عشان يجيب فلوسه. بالزبط - 00:09:46

لان هو عايز يطلع من بره دايرة الغرض ده ايه ده انا هخسر كل راس مالي اللي انا دفعته لأ انا هحاول اورط غيري عشان ده بردو نقطة ثانية جوهرية هل يجوز - 00:10:06

آ اللي دخل في التسويق الشبكي آ معروف طبعًا آ فانتهم فلكم رؤوس اموالكم. لا تظلمون ولا تظلمون. ولكن دي في مسألة ان آ في مسألة الربا ما ينفعش ان انا احط حد مكاني او انصب على حد مكاني. هنا القيد في الاية ذكر لا تظلمون ولا تظلمون. فلو ظلمت حد ثاني. انا بجيب غيري عشان ازلمه. اه خلاص صرت على يقين غير - 00:10:16

نداء معم عليه. مم. عنده نوع من الجهالة لحكم المسألة. مم. لكن انا صرت على علم بالحرمة. ايوه. فلما هورط غيري هو في رقبتني وهتسأل بين يدي الله عز وجل عن - 00:10:36

انا ورطته وخليته يدفع من ماله في في غير حلم. يبقى اول اول مشكلة هي مشكلة الغراب. مشكلة الغراب. الجهالة في ان انا ممكن اكسب او ما اكسبش او استرد فلوسي. بالزبط - 00:10:46

ايه ايه المشكلة الثانية دي؟ المشكلة الثانية اللي احنا لسه بنزكرها اكل اموال الناس بالباطل. مم. ان في ناس هيتورطوا في الامر ده بسببي انا كعميل اتورطت دفعت عايز استرد اللي انا دفعته. ولا سبيل لاسترداد المال اللي انا دفعته ده. الا بان انا اجيب عملا جدد يندرجوا تحت مني في الصورة - 00:10:56

او الشبكية ايا كان المسمى. هم. داخل الشركة. واه الناس اللي هيجوا دول هيدفعوا. طب اموالهم اللي هيدفعوها دي هل هي تجوز؟ اه فانا كده يعني دلست على الناس او اكلت اموال ده سبب تالت ده محذور شرعي تالت. اه. وهو وجود الغش والخداع - 00:11:16

تدليس والتلبيس على الناس. مم. وقد حرم الله عز وجل علينا الغش والكذب والخداع. والنبي عليه الصلاة والسلام قال ليس منا من غش. وقال صلى الله عليه وسلم المكر والخديعة في النار. لو ساعات كمان من انواع التدليس والغش ان هو يبجي لابس بدلة وشكله كويس وراكب عربية ويقول له ان العربية دي جت له من التسويق الشبكي. فده من ايهام الناس واكل - 00:11:34

اموال الناس بالباطل برضو. اه شركة من الشركات الموجودة حاليا. هم. اه عشان اه يقدرُوا يستدرجوا العملاء. ويبهروهم بيعملوا ايفنتات. الايفينت ده بيبقى مبهر جدا جدا جدا للعملا الجدد او اللي لسه بيشاوروا نفسهم يشتركوا ولا ما يشتركوش. ويدخلوا الكوتش وهم بيسقفوا له ويجيب مدرب بقى تنمية - 00:11:54

بشرية بقول كلمتين كويسين جدا الناس الحضور ينهروا. فياخذوا القرار قبل ما يطلع عن الصلاة يكون دافع. وانا كنت زيك وما كنتش بكذب. بعد ما رحله تيجي زي ما بنقول في - 00:12:14

في الخية. هم. يرجع اه لنفسه. طب انا عايز ارجع ثاني. ما فيش رجوع غير ان هو يورط غيره. زي ما اتخدعت هاشتغل انا بقى في الخديعة. فهقع في الكذب - 00:12:24

في الخديعة يقع في التدليس. فين التدليس؟ ان السلعة دي بخمسين جنيه بميت جنيه. ازاى انا هخلي حد يشتريها بخمس تلاف جنيه؟ البس هذا غشا للمسلمين؟ طيب احنا عندنا عقدين دلوقتي - 00:12:34

اه وده نقطة مهمة جدا في المسألة. في عقد عقد اسمه عقد التسويق ان انا ادخل في منزومة التسويق وعقد ثاني اللي هو عقد شراء السلعة ابتداء هل دول يدخلوا في مسألة العقدين او بيعتين في بيعة او اشتراط الدخول في منظومة التسويق شرط ان انت تشتري السلعة؟ هل ده فيه مخالفة شرعية - 00:12:44

انا اه عشان اسوق لا ينبغي انه يشترط علي ان انا اشتري. ما فيش عقد في الدنيا بيقول كده غير التسويق ما فيش كده خالص اسوق شقة اسوق دي معناها ان انا سمسار. بالزبط. شغل السمسرة ده ده عقد. اه. عقد بين الطرفين حتى وان لم يكن مكتوبا لكنه -

00:13:04

ضمنا او شفها. مم. ان هتجيب مشتري للسلعة بتاعتي دي ليك عمولة كزا مقابلها. مم. السمسرة دي جائزة لا حرج فيها انا اشتغل وبعمل على اقناع زبون بانه يشتري سلعة بثمان مثلها. لا اشكال لا حرج شرعا في ده. انما لو اشتطت عليه ان هو يشتري سلعة او يدخل معي في اي صفقة ثانية عشان - 00:13:25

ياخد العمولة دي. اذا انا مش مسوق انا مش سمسار. اه. ده انا انا دلوقتي علشان اخد العمولة لازم انا ادفع. طيب السمسرة دي فيها اشتراط الدفع لأ. ما فيش. السمسرة انا مش هدفع حاجة. انا هاجيب زبون اشتري السلعة القائمة دي بثمان مثلها دون غش ولا خديعة ولا كذب ولا مكر. ولا آا اكل اموال الناس بالباطل - 00:13:45

وياخد مقابل ان انا اقنعت الزبون بالسلعة. السمسرة دي جائزة. السمسار لم يغرم اي شئ غير بزل الجهد في اقناع العميل الجديد بشراء السلعة. السلعة لكن التسويق الشبكي فيه اشتراط ان انت لازم تشتري السلعة. عشان يسمح لك بان العملاء اللي هتجيبهم تاخذ عمولات عليهم. طب انت لو في شبهة جديدة يا شيخنا - 00:14:05

كمان في مسألة ان هو مش يشتري السلعة لان هو يقول له ادخل ادفع آا ايجار للموقع بتاعك او ان انت آا تدفع ايجار للمكان اللي انت هتسوق فيه على - 00:14:25

او الشبكة. فديت برضو من النقط الجديدة او اللي هم كل شوية لكن هو المؤدى واحد. هتبقى عقد ايجار. حبل بين وتسويق بين الطرفين نفس القصة نفس الاشكالية. مم. هي هي نفس نفس الاشكالية اللي بيعق فيها الاطراف. مم. ان غير مراد بزاته السلعة غير مراد بزاته ايجار الموقع - 00:14:35

غير مراد بالمرّة انما القصة آا لجلب العملاء وطورتهم وعلى آا قد ما هتجيب عملاء كثر على قد ما هتتحصل على العملات وعلى الحقيقة على الحقيقة. الغانم الاكبر في المنزومة دي كلها الهرمية دي هو رأس الهرم ومن تحته. مم. اعداد يكون اصلا اصحاب -

00:14:55

آا هم دول مساهمين في الشركة. القصة كلها معمولة عشان الافراد دول. وفي كمان حاجة ان هو بينشقوا من الشركات دي ويبروحوا يعملوا شركات ثانية عشان يبقى هو رأس رأس الهرم يعني ويعمل بعض التعديلات فيها عشان يقول انا مش دول. انا مش مش الشركة الثانية اللي صدر ناس كتير اتكلموا عليها - 00:15:15

منها في عمل منظومة جديدة مع بعض التعديلات اليسيرة جدا عشان يغري الناس ان انا غير اتحذر منهم غير لاً انا ما بقعش في الحرام الناس بتميل الى الكسب السريع المريح دون بذل جهد ولا عمل. وبينهر زي ما بنقول وسائل الابهار اللي بتقع فيها -

00:15:35

آآ الناس من هذه الشركات فييقع في هذه المحظورات المحرمة بعض آآ الشركات بتحتوي العقود بتاعتها على صور ربوية. مم. ان اصلا ما بيقاش في سلع اساسا وان كانت الصورة دي كانت متقدمة في بداية ظهور التسويق الشبكي. مم. لكن لا يزال في بعض الشركات باقية باقية. فيها نفس المشكلة دي. ان ما فيش سلعة - 00:15:55

اصلا مم. ما هي القصة انت حضرتك هتدفع اشتراك عشان تبقى عضو معنا في فكرة التسويق الهرمي القديمة اصلا. فلوس. اه. ملخص بينتم تجربتها في امريكا اصلا. امريكا نفسها تحذر منها وتحذر. جرمتها. اه للاسف الشديد هي العلم بان ظهور المعاملات دي زهرت عندهم. مم - 00:16:19

يمكن هم اكثر ناس دقوا ويلاتها وهم كانوا في اوائل الناس اللي بدأوا يحذروا منها ويحاربوها. للاسف الشديد النهاردة احنا عايزين نجيب بنخترع العجلة. هنجيب التجربة المريرة من اول السطر. وينخدع الناس شاب لسه في مقتبل عمره. اشتغل سنة اتنين عمل ثلاثين اربعين الف جنيه. بعض الشركات النهاردة بتسوق آآ - 00:16:39

جهاز مساج تقريبا. هم. او اه تابلت. تنضيف بشرة. هم. حاجة كده بحوالي ستين سبعين الف جنيه. اه. الجهاز لا يتجاوز تمن والف ونص فلتريمية وما تعرفلوش اسم برضو بستين سبعين الف المشكلة طب انا هجيب السبعين الف جنيه هجيب غيره يجيب غيره تحت منه يورطه يدفعه من ستين - 00:16:59

وفي بعض الشركات كمان بتقول ان انا شركة مساهمة مصرية فعايزين برضو نقول للشباب ان مش معنى ان هي شركة مساهمة مصرية فيكون اصل النشاط بتاعها جايز ده احنا بنقول - 00:17:19

بعض الشركات اللي هي اصلا جائزة زي شركات الاتصالات والملابس. زي الشركات دي نفسها بتقوم بعمليات محرمة. فاذا لا يجوز الاستثمار في هذه الشركات. فما بالك اذا اصلا الشركة قائمة على فكرة التسويق الشبكي واللواء التوازن المعروف في كل الشركات. يبقى اذا لو عايزين نلخص الكلام بتاعنا يا شيخنا نقول ان اسباب - 00:17:29

الشرعية اللي موجودة في التسويق الشبكي في اول مسألة هي مسألة الغرر. الغرر آآ السبب الثاني آآ وقوع آآ معاملات ربوية في بعض الشركات. اكل اموال الناس الغش والتدليس الخديعة والمكر. هم. السبب الرابع اكل اموال الناس بالباطل. وآآ الامر كله مبناه على ان الهدف الرئيسي ليس سلعة. آآ يملكها العميل. آآ - 00:17:49

هو انما الهدف جلب مزيد من العملاء تحت منه عشان ما ابقاش انا قاعدة الهرم يبقى في قاعدة تحت مني عشان يدر ده علي عمولات اعوض اللي انا لكن الفتات اللي انا هاخده بياخد ابا له اضعاف اضعاف والبيع آآ او الايجار الايجار مع التسويق او البيع مع بالظبط - 00:18:15

مسألة ده بيدل اصلا ان العقد ابتداء مش عقد هو هو على الحقيقة اصلا هو مش عقد. اه. هي مش بيع هو هو هي مش وزيفة مش فاهمك ما هي الجهات الرسمية او ما من هم العلماء الموثوقين اللي افتوا بحرمة التسويق الشبكي. اسباب الحرمة او المنع اللي احنا شفناه - 00:18:35

عادية وغيرها كثير اعتمد عليها مؤسسات شرعية وعلمية في العالم الاسلامي كله. منها دار الافتاء المصرية. مم. اه منها دار اه هيئة المباحث العلمية والافتاء في المملكة العربية السعودية. والمملكة بتحارب اه فكرة وشركات التسويق الشبكي بقوة. اه ده معروف عنها. بخلاصة بعض - 00:18:55

الدول اللي هي بتتبني فكرة السوق الحر. المجمع الفقهي الدولي. المجمع الفقهي الدولي. آآ مجمع الفقه الاردني دار الافتاء الاردنية. دار الافتاء اه كثير من فقهاء الشريعة بامريكا نفسها افتوا بالحرمة بعض رموز علماء الاقتصاد او الشريعة الاسلامية في العالم الاسلامي الدكتور - 00:19:15

علي السالوس آآ الدكتور علي جمعة نفسه مفتي الديار المصرية السابق افتى العام الماضي بحرمة آآ التسويق الشبكي والتعاون مع انتهاز الفرصة برده ان كان في يعني بعض الشباب بيتكلموا ان الدكتور وجيه الشيمي احد اعضاء هيئة التدريس بجامعة الازهر آآ وافتى - [00:19:35](#)

بجوايز التسويق الشبكي ولكن لما تواصلت معه يعني عن طريق بعض طلبة طلبة المقربين منه. آآ قال ان هو تراجع في الفتوى وآآ نشر آآ بعد كده فيديو ثاني على اليوتيوب ان هو يتراجع عن الفتوى لان هم استخدموا آآ هذه الفتوى بشكل غير صحيح وان هو لما تمت مراجعة هذه آآ المعاملات آآ فهي آآ - [00:19:55](#)

معاملة محرمة وخلافا لقرارات المجمع زي ما بنقول هو الحكم على الشيء فر عن تصويره الدكتور وجيه اظن احد الشباب قال بيسألنا فازن في الفين واربعة او الفين وخمسة مم. هو دلوقتي ما شاء الله محامي ومستشار حاجة كبيرة خالص. كان شاب في مقتبل العمر في الكلية. هم. حد من الشباب قراه وعرض عليه برضو العرض المبهر ده. اه كان - [00:20:15](#)

معه سلعة آآ اظن كانت ساعة. مم. ساعة والم تقريبا كان بتلات تلاف جنيه آآ وقتها برضه كان مبلغ بالنسبة لشاب في كلية او كده يعني. مم. دردشة معه فعرض علينا فتوى الدكتور وجيه. رجعنا للدكتور وجيه وعرضنا عليه تفاصيل الامر. وبالفعل آآ تراجع عن عن فتواه السابقة - [00:20:35](#)

الشركات خدت الفيديو للدكتورة جه وكانت بتروج. اكيد طبعا. اه بنستغل. احنا يا شيخ خالد يعني مبسوطين جدا معنا. اللقاء في التسويق الشبكي طبعا محتاج حلقات ربنا يبارك في حضرتك نورتنا يا شيخنا. ربنا يبارك فيك - [00:20:55](#)

شكرا. ربنا يخليك. اه بننصح طبعا الشباب ان هي لازم تتعلم مسائل المعاملات قبل ما تدخل في اي نزام. وتستفتي اهل العلم موثوقين في هذه المسائل خاصة اذا صدر المسألة قرار مجمع فقهي دولي او هيئة معتبرة. آآ ان شاء الله ننتزركم في الحلقات القادمة. شكرا والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته - [00:21:10](#)

- [00:21:30](#)