

المعاملات المالية المعاصرة (11) | حكم التسويق الشبكي | د

خالد المشيقح | #دروس_الشيخ_المشيّقح

خالد المشيقح

بسم الله الرحمن الرحيم. الحمد لله رب العالمين. والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين. وبعد التسويق الشبكي يعتمد التسويق الشبكي على بيع المنتج من المصنع للمستهلك مباشرة موفرا بذلك مصروفات كثيرة ووسطاء - 00:00:02 المنتج الذي تسوقه الشركة غالبا هو عبارة عن منتجات نادرة وقد تكون غير نادرة اه مثل اه العملات التذكارية ومثل الميداليات ومثل اه الهواتف النقالة ومثل اه بعض الاقراص الى اخره - 00:00:27 وتعتمد هذه الشركة على تسويق منتجاتها تعتمد على مشاركة المستهلك لها في التسويق عن طريق ترويج المنتج لآخرين وعليه يأخذ المستهلك من شركة التسويق نظير هذا الترويج عمولة مالية والشركة - 00:00:51 تعتمد آآ النظام الثنائي آآ لكي يدخل العميل في نظام العملات والافادة منها فلا بد ان يشتري منتجا من المنتجات التي تطرحها الشركة ثم بعد ذلك يقوم العميل بترويج هذا - 00:01:16 المنتج اللي ما المنتج لآخرين لكي يحصل على نظام العملات ويستفيد. وقد وضعت الشركة لهذا اه شروطا وانظمة اه عدد العملاء الذين لا بد آآ ان آآ يضيفهم العميل لكي يستفيد من آآ النظام آآ - 00:01:37 العملات اه كذلك ايضا عندما يشتري العميل هذا المنتج فانه لابد ان يدفع القيمة اولا كاملة ثم بعد ذلك الشركة ارسال المنتج له عن طريق اه البريد الفوري وعليه يتحصل المشتري على رقم - 00:02:04 العضوية الذي من خلاله سيتم ترويج هذا المنتج اه اعضاء اخرين اه المتأمل لهذا العمل يجد ان هذا العمل يعترضه اه الميسر وكذلك ايضا يعترضه الربا والقرر فهو ظرب آآ من الميسر وكذلك ايضا آآ فيه آآ جزء من الغرر وكذلك ايضا ظرب من - 00:02:28 الربا وعلى هذا وايضا وانما كان كذلك لان المقصود بهذا العمل هو تحصيل المال. وانما هذه السلع وجدت كغطاء العميل يدفع جزءا من المال وهذه السلع ليست مقصودة بذاتها ثم - 00:02:59 بعد ذلك يتحصل على مال ازيد منه. وقد يتحصل وقد لا يتحصل وهو يدخل في هذه المعاملة وهو آآ اما غانم او غارم وكذلك ايضا يدفع مالا ويأخذ آآ آآ - 00:03:27 آآ يدفع مالا ويأخذ جنسه مع الزيادة وايضا في ذلك الغرر وبالله التوفيق - 00:03:43