

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

### منصور بن عبد الرحمن الغامدي

منصور الغامدي

يا ايها الذين امنوا لا تأكلوا اموالكم بينكم بالباطل الا ان تكون تجارة عن تراض منكم ان الله كان بكم رحيمه بسم الله الرحمن الرحيم  
حياتكم الله وبياتكم اعزائي المشاهدين - 00:00:00

في حلقة متتجدة من برنامجكم البيع المبرور والذين تحدثوا فيه عن عدد من القضايا المالية المعاصرة يسعدنا ان نتناقش واياكم في  
هذه الليلة حول موضوع احكام التسويق ومناديب المبيعات والمشتريات - 00:00:34

مع ضيفنا الدائم سعادة الدكتور منصور ابن عبد الرحمن الغامدي باسمكم جميعا نرحب بسعادته فحيات الله مجددا دكتور منصور.  
حياتكم الله واياكم. 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

والذى تستطيع المشاركة فيه من خلال صفحات تويتر والفيسبوك على قناة زاد اه الدكتور منصور حيات الله مجددا. اه لدينا اليوم اه  
تقريبا اه ثلاثة اه موضوعات حول احكام التسويق - 00:01:10

اه نريد ان نتطرق الى الاحكام المتعلقة بالعملات اه والاحكام المتعلقة التسويق الشبكي آآآ الى احكام بطاقات  
جمع النقاط اه لعل ان نبتدئ باحكام العمولات - 00:01:23

اه المتعلقة بمناديب المبيعات ومناديب المشتريات اه هل ثمة مأخذ شرعية على هذه العمولة الذي يأخذها مندوب المشتريات للشركة  
ومندوب المبيعات اه باسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله رب العالمين والصلوة والسلام على نبينا محمد وعلى الله وصحبه اجمعين -  
00:01:40

اللهم اهنا ويسر الهدى لنا واجعلنا هداة مهتدين غير ضالين ولا مضلين آآ اذا اردنا الحديث عن عمولات اه التسويق او مناديب  
المبيعات او مناديب المشتريات او السمسرة او ما يسمى بالحواجز 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  
مناديل المبيعات او مناديب المشتريات او غير ذلك من الاعمال - 00:02:26

مثل الاصل العام الاصل العام نعم هو الجواز والاصل العام اه لما نقول الجواز قد 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 هندي 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 عملاي في هذا الحي - 00:03:28

او في هذه المدينة فانت تستحق 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 الحالى لهذا المنتج سوف تأخذ منه مثلا خمسة بالمائة او عشرة بالمائة حسب اعمال الشركة وحسب انتاجها. نعم. اذا احيانا قد يربط - 00:04:30

باجرة على مدة احيانا اجرة على عمل احيانا بتحقيق حواجز 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 حواجز بيعية قدرها واحد بالمائة 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

آآ 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 موظفيها. وهذا كذلك - 00:06:11

يعني موجود بكثرة المحظوظ الاساس الذي ينبغي للشركات والموظفين العاملين او المندوبين او المسوقيين او غيرهم ان يجتنبوا 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 مندوب المبيعات او مندوب 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 آآ مواد اه بناء تريد ان تسوق هذا المواد فتكلم الدول المبيعات ان يتوجه الى المدارس المحلات التي تبني ويسوق هذه المواد مواد البناء - 00:07:22

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

ويجعل عشرة خاصة به ومئة يوردها الى الشركة هذا مثل فالان المشتري فادفع مئة وعشرة او ربما انه سيدفع مئة ومندوب المبيعات يورد الى الشركة تسعين ويجعل عشرة في جيبيه - 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 هذى 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 هذى السلعة وبيعها بمئة او بيعها بالف او بيعها ب مليون وهو الرجل هذا بشطارته باعها بسعر اغلى. نعم هنا اخفى على على المالك اخفى عليه حقيقة البيع لكنه اعطاه القيمة اللي طلبوها منه. ايه احسنت - 00:08:53

هنا عندنا مسألة وهي مسألة اخرى وهي غش الطرف الآخر كيف غش الطرف الآخر نحن الان عندنا نوعين من انواع الغش ينبغي لمندوب المبيعات او المسوق ان يحذرها 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 انه يرغب اه دلالة لشيء اه جيد - 00:10:10

ومفید ويخفي عنه كونه صاحب مصلحة اذا اخفى عنه كونه صاحب مصلحة وظهر في صورة الناصح فان هذا غش للطرف الآخر 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 الآخر 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 نص 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 المستشير الذي استأمنه لابد ان يبين له فيقول اني صاحب مصلحة حتى ينظر اليك الطرف الآخر على انك طرف في السوق - 00:11:09

على انك صاحب بضاعة تريده ان تسوقها لكن اذا نظر اليك وركن اليك واعتبر انك ناصح ومستشار له بينما انت في الواقع الامر صاحب مصلحة خفية مع الطرف الآخر فان هذا - 00:11:27

مشكل جدا. انا اظن بعض الامثلة الاخرى حتى يتبيّن بها المقصود والمراد. لو جاء شخص واستشار زبدا من الناس هل تعرف محاميا جيدا 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 اشرت عليه بانك صاحب مصلحة والا تخفي هذه المصلحة وبانك صاحب علاقه 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 علاقه لي معه عمولة لي مقدمة اذا قلت هذه الكلمه اذا لو زيد قال هذه الكلمه. 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 الآخر وفلان الآخر لكن لو لم يبين زيد هذه - 00:13:05

الكلمة او لم يفصح هذا الافصاح المطلوب منه ماذا سيفعل الشخص المستشير الذي استشاره يتجه مباشرة ويركز 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 الواقع 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 مثله مثل الطبيب مثلا عندك مثلا يعني نوعين من العلاج وهذا العلاج تبع شركة معينة والشركة المعينة - 00:13:55

ا) فرضت مثلاً للدكتور نسبة معينة اذا اذا مثلاً يعني اوصل العملاء مثلاً او المرتضى بهذا الدواء لكنه في الحقيقة انه يعني كل الادوية  
هـ، هـ، متقاربة وان كان كذلك - 00:14:11

00:14:11 هي، هي متقافية وان كان كذلك -

الطبيب الذي يأخذ عمولة من شركات الأدوية ويظهر امام المريض بأنه 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 تكتوّن: هناك مصلحة، لانك احب عند هذا المبيض، اه احب - 00:14:46

مع انه ينبغي الا تكون هناك مصلحة. لانك اجير عند هذا المريض او اجير - 00:14:46

عند الدولة التي عينتكم لمراقبة حالة هذا المريض والمشهور عليه ولا ينبغي اصلا ان يكون لك مصلحة ولكن ان كان لك مصلحة، ينبغي الافصاح عنها لهذا المريض، حت بنظر الباك عل، انك صاحب مصلحة ونقار، بن: كلامك - 00:15:02

الافصاح عنها لهذا المريض حتى ينظر اليك على انك صاحب مصلحة ويفارن بين كلامك - 00:15:02

هو كلام غيرك وانت الان لما بینت انه هذا الدواء هو افضل دواء او غير ذلك فانت تتحقق مصلحة ينبغي لك ان تفصح عنها. احيانا بعض الاطباء ربما انه مثلا آآ - 00:15:18

بعض الاطباء ربما انه مثلاً - 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

00:15:34 - أو عمولة أو غير ذلك

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

00:15:45 - ۱۱ شخص هنگام اخراج مظاہر اخیر میں ملکہ

يعلم مسؤول عن جمع التبرعات مثلاً صحيح. فيذهب الشخص من الأثرياء ويقول له لماذا لا تتبرع للجهة الفلاحية؟ أو أنا أوصيك ان تتبرع للجهة الفلاحية. فيتبرع هذا الغني ولا يعلم ان هذا الذي ظهر له بصورة ناصح - 00:16:03

تتبرع للجهة الفلاحية. فيتبرع هذا الغني ولا يعلم ان هذا الذي ظهر له بصورة ناصح - 00:16:03

المشير اه المؤمن ان له عمولة خفية يأخذها كنسبة من التبرع او شيء من هذا لابد ان يفصح الشخص عن مصالحه الشخصية عند تعامله مع الاطراف ذوى العلاقة ليس بالضرورة ان يفصح عن عمولته ومقدارها وان يفصح عن يفصح انه صاحب مصلحة وصاحب

القتـ ٢٠١٦.٢٢.٠٠

00:16:50 بالمناديب اه لكن في اشكالية تواجهها الشركات. تقول الشركة -

انه اذا ما منحت مندوب المشتريات نسبة معينة هو حيتركني وحيروح لغيري هذا الشي الثاني ان السوق كله يقول لك انه يتبعنا. مع مناديب المشتريات بالنسبة نعم فالحال اذا ما فرضت له نسبة هو حب و للمنافس. لمنافس. - 00:17:04

00:17:04 - يتعامل مع مناديب المشتريات بالنسبة نعم وبالتالي اذا ما فرضت له نسبة هو حيروج للمنافس لمنافسي

وبالتالي اذا ما اعطيت المناذيب اي نسبة انا اليوم الثاني اقفل نعم هذي حقيقة لن يأتيبني اي مندوب يشتري مني لاني ما منحته نسبة معينة. هذي في الحقيقة آاً وان كنت ولا مقطوع للحديث وان كنت افرض مثلاً نسبة معينة - 00:17:22

معينة. هذی فی الحقيقة آ وان كنت ولا مقطوع للحادیث وان كنت افرض مثلا نسبة معينة - 00:17:22

للمندوب لكنه عشرة في المائة تبع المنشأة هذى اضيفها في الفاتورة والعشرة في المائة الاخرى - 00:17:37

للمندوب لكنه عشرة في المئة تبع المنشاة هي اضيفها في الفاتورة والعشرة في المئة الاخرى - 00:17:37

آآما 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

00:17:51 - من الغش الذي ينبغي لنا

بيان رقم ١٣١: نصائح لتجنب فقدان الأموال في التجارة الإلكترونية

00:18:40 - فيلم غربنا 1420م فيلم 1420m فيلم 1420m فيلم 1420m

لأن الصادق الامين يشار إليه بالبنان يحك ويرغب الناس في التعامل معه نعم حتى يكون وانا في الحقيقة يعني ليس الداعي او الدافع احتجاج على الامانة والامانة هي لاتتحقق منزدراً من المطلوب - 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 الامد الطويل نعم. اذا الانتشار غير مبرر غير مبرر لمن لا يمكن ان يكون برا وانا حقيقة احيانا اه اعرف ما يحصل لكثير من اخواننا في اعمالهم التجارية - 00:19:56

اه الذين يحرضون 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 ونشر الموقف 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 يأخذ 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 علاقه اذا او صاحب مصلحة باه يتعامل مع هذه الجهة او ان يتعامل مع هذا المحل او غير ذلك حقيقة هناك جميل يعني آآ - 00:21:32

حديث جامع حديث 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 نستأنكم 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 هذى فيها يعني آآ ممكن آآ يكون فيها خداع او شيء من القبيل هذا - 00:22:11

انه البائع بيقول للمندوب اه خذ العمولة هذى 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 بيجي اه تشتري منو يعني غرض - 00:23:24

تلقي السعر مو هو السعر اللي عند الأول يعني احيانا الواحد ما يحب يشتري من عند مندوب يقول هذا بينصب على الثاني بينصب على 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 يأخذ منه عمولة. لكن الطرف الثاني عاد هو وشطارته انا ما

اشوف انه في عليها شيء لو اني انا كنت مندوب وأخذت عمولة من الطرفين وانا ما - [00:24:06](#)  
اشوف انه على ايش؟ من وجهة نظري حيام الله مجددا اعزائي المشاهدين آآ كمارأينا في في هذا التقرير دكتور منصور آآ انه المشاهدين يكادون آآ يجمعون على قضية آآ - [00:24:21](#)

اه يعني التغاضي عن العملات التي يأخذونها المناديب وبعضاهم 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 هندي. اذا نحن نقول الاصل انه لا اشكال ان يأخذ السمسار عمولته من البائع ولا اشكال ان يأخذ السمسار عمولته من المشتري بشرط الافصاح والبيان - [00:25:40](#)

لا بالاخفاء لأن فيه نوع من الغش وكما ذكرنا الغش قد يكون غش موكله وقد يكون غشا للطرف الآخر 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. لابد ان يكون متصرف 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. كما في الحديث دكتور حول القاعدة الشرعية او النص الشرعي - [00:26:59](#)

الذي يضبط احكام هذه العمولات. حقيقة صور العمولات 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 اشرت 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 هذى او الشي الذي يتحرك في النفس الذي يخشى منه المندوب مثلا انكشف 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 بالتلبرع 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 اخفي 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 اخفي عن موكله الذي وكله بالبيع والشراء شيئا من الحق الذي يستحقه وجعله لنفسه اذا دكتور ممكنا [00:30:25](#)

نلخص احكام العمولات التي يتقاضاها مناديب او غيرهم - [00:30:40](#)

اا ان الاصل فيها الجواز بشرط الافصاح لك لا الطرفين سواء الموكلا او المشتري. طبعا اه نحن نقول من وكلك فانك تفصح له عن انك صاحب مصلحة نعم وتبينها له كما في مناديب المبيعات والمشتريات - [00:30:55](#)

ولكن في الطرف ذي العلاقة الذي تتعامل معه لا يلزم انك تبين كم عقولتك وانما تبين انك صاحب مصلحة حتى يحضرك الطرف الآخر ويتعامل معك كبائع وليس بالضرورة انه يعرفكم هي عمولتك في هذه الصفقة. دكتور منصور لعلنا ننطلق ننتقل للحديث حول احكام بطاقات جمع النقاط - [00:31:17](#)

اه التي تمنح من قبل متاجر والصيدليات مثل اه شكراء مثل اه مكافآت صيدلية النهدي وغيرها مثل هذه المكافآت. نعم. يعني جر الحديث مؤخرا حول اه حكمها نعم. حول حكمها نعم - [00:31:32](#)

اا 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 - [00:32:18](#)

اه تجذب العميل مرة اخرى اه من خلال اه طرق تسوية بمنح نقاط اه قسائم لها اشكال عديدة جدا تقوم بها غالبا الخطوط الجوية تقوم بها الفنادق تقوم بها الصيدليات تأتي شركات تأجير السيارات او غيرها. واحيانا تشتراك مجموعة - [00:32:39](#)

من واحيانا شركات الاتصالات تشتراك 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 - [00:32:56](#)

لأنها نوع من التخفيض في ثمن البيع الذي يستحق المشتري مقابلة عددا من النقاط يشتري بها لاحقا من هذا المحل او من محل اخر كيف التخفيض في ثمن البيع؟ انا لما اشتري آآ - [00:33:15](#)

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 - [00:33:32](#)

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 - [00:34:06](#)

ويمحونني نقطة هذه نقطة تخولني فيها بعد تخفيضا بقيمة دولار. بأنه ما نحنني دولار. صحيح. لأنني اشتريت بتسعة وتسعين دولار قال لك دولار عندنا فيما بعد تأخذ في شكل سلع او خدمات اخرى من محلي هذا او من المحلات الاخرى المشتركة معي في برنامج الولاء استاذنا دكتور - [00:34:49](#)

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 الاركان كما الاصل فيها الاباحة؟ جميل. ما هو المحذور - [00:34:49](#)

الذى اه ينبعى التنبه له الاصل فيها الاباحة باعتبار انه الاصل في المعاملات الاباحة. الاصل في المعاملات الاباحة. جميل. وباعتبارها نوعا من التخفيض يمنحك للعميل. يمنحك للعميل. جميل. الذي يشتري من هذا المحل - [00:34:49](#)

هذا الاصل فيها آما الذي ينبغي الحذر منه؟ آما عند ونحذر منه الشركات التي تقوم بممثل 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

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

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 بمارسات في المنافسة او في التخفيظ 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 وتخفيض الارباح بقدر معقول وبقدر منافس منافسة مشروعه فانها ان شاء الله تعالى في اطار الاباحة جميل. ولكن اذا خرجت الى حد المنافسة غير المشروعه - 00:35:25

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

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

او غيرها ان ان تتبه للمنافسات غير المشروعه بحيث انها تأخذ على ايدي هؤلاء التجار -

ومنعهم من الاضرار بغيرهم. جميل. في السوق. 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

البنك نقاط وهذه النقاط تحول 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 الفيز؟ ايه. بطاقات الائتمان الفيزا. نعم.  
التي اه تكون بفوائد وغرامات عند السداد بطاقات محرمة - 00:36:15

التي اه تكون بفوائد وغرامات عند السداد ببطاقات محمرة - 00:36:15

الساد. لذلك انا الذي انصح به السائل الكريم ان يجتنب اصلاً بطاقة الفيزا - [00:36:31](#)

السداد. لذلك انا الذي انصح به السائل الكريم ان يجتنب اصلا بطاقات الفيزا -

باعتبار انه اصل اصلا بطاقة الفيزا اصلا تحسب غرامات عند التأخير ما يمنع عليها نعم فيها اشكال اصلا في اقتناها وغرامات التأخير الداخلة فيها نوع من انواع ربا الجاهلية الذي ينبغي الحذر منه - 00:36:50

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 آلا غرامات تأخير او فوائد عند تسمى هذه بطاقة مسبوقة الدفع او غيرها ببطاقات مسبوقة الدفع جميل او بطاقة اقراظية ولكن اقراظ بدون اه فوائد -

00:37:07

فان هذه البطاقة اه وربما بطاقة الائتمان يعني تحتاج الى تفصيل. جميل. لكن ليس المقام الان الحقيقة مقام التفصيل ببطاقات الائتمان نقول هذه بطاقة الائتمان. اذا كانت في الاصل شرعية - 00:37:28

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 لأن هذا نوع من التخفيض الذي يستحقها استاذنا سعادة الدكتور معی الاخ ابو خالد من الجزائر - 00:37:39

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

الأخ ابو خالد الـو السلام عليكم. ايه عليكم السلام ورحمة الله. حياك الله يا ابو خالد. اه سيدى منصور لـدي سؤال اى تفضل السؤال  
الأول يعني يعني اسف يعني وان كنت يعني خرجت شيئاً مع الموضوع. تفضل. لـانه يتعلـق البيـوع دائمـاً - 00:37:55

الاول يعني يعني اسف يعني وان كنت يعني خرجت شيئاً مع الموضوع. تفضل. لانه يتعلق البيوع دائمـا - 00:37:55

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 باطلاتها ودمائها الى غير ذلك كلها توزن - 00:38:16

ذلك يعني باطلاتها ودمائهما إلى غير ذلك كلها توزن - 16:38:00

هذا السؤال الاول. ما حكم بيع الحيوانات ايش بيع الحيوانات حية ثم تذبح؟ حية بالميزان نعم نعم. جميل. السؤال الثاني ابو خالد. السؤال الثاني يعني ما حكم يعني يعني لدينا بنوك تعطيه قروض بدون فائدة الا انها تشرط -

00:38:36

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

شكرا لك اخ البخاري كان يسأل السؤال الاول عن حكم بيع الحيوانات حية بالميزان - [00:39:02](#)

اـه 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 الفرث والدم الذي لا يؤكل مثلا او شيء من هذا ولكن اـه اذا وزنها وحددوا سعرها وفقا للميزان اتفق البائع والمشتري على ثمنها والظاهر مثلا ان هذا ليس منه مانع شرعا - [00:39:40](#)

كان يسأل السؤال الثاني عن حكم اخذ قرض هو يقول بدون فائدة لكنه في حالة تأخر تفروض عليه غرامات غرامات التأخير. اـه الاصل [الاصل ان القروض لا يجوز فرض غرامة تأخير عليها - 00:39:55](#)

لا يجوز فرض غرامات عند التأخير 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 يتأخـر في فرض عليه ربا علم من نفسه او غالب على ظنه عدم التأخـر - [00:40:29](#)

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

الـلي هو عقد قرض بدون فائدة. جميل. ولكنـه يفرض غرامة عند التأخـر في السـداد. القـرض هو قـرض بدون فـائدة واـذا تـأخـر عـنـدـالـاجـلـ فـانـهـ يـفـرـضـ عـلـيـهـ غـرـامـةـ فـانـنـاـ نـقـولـ لـاـ مـانـعـ مـنـ الدـخـولـ فـيـ هـذـاـ عـقـدـ - [00:41:10](#)

بهذه الشروط الثلاثة ان يكون هناك حاجة اليـهـ؟ نـعـمـ وـاـنـ يـكـونـ لـيـسـ فـيـ الـبـلـدـ مـنـ يـقـدـمـ القـرـوـضـ الاسلامـيـةـ وـخـدـمـاتـ التـموـيـلـ الاسلامـيـةـ. نـعـمـ. وـالـظـابـطـ الـثـالـثـ انـ يـعـلـمـ اوـ يـغـلـبـ عـلـىـ ظـنـهـ نـعـمـ عـدـمـ التـأخـرـ وـلـمـاـذـاـ اـجـزـنـاهـ فـيـ مـثـلـ هـذـهـ الـحـالـةـ - [00:41:26](#)

لـانـ الـوـقـوـعـ فـيـ الـرـبـاـ فـيـ مـثـلـ هـذـهـ الصـورـةـ وـقـوـعـ اـحـتـمـالـيـ يـعـنـيـ نـحـنـ لـاـ نـجـيـزـ اـنـ يـدـخـلـ الـاـنـسـانـ فـيـ عـقـدـ رـبـوـيـ يـقـيـنـيـ اـهـاـ وـلـكـنـ هـنـاـ قـدـ يـحـصـلـ الـرـبـاـ اـحـتـمـالـاـ فـنـقـولـ اـذـاـ غـلـبـ عـلـىـ ظـنـكـ اوـ عـلـمـ عـدـمـ وـقـوـعـهـ وـلـمـ يـوـجـدـ الصـورـةـ الصـافـيـةـ الصـحـيـةـ السـلـيـمـةـ. وـكـانـ هـنـاـ حـاجـةـ دـاعـيـةـ لـلـدـخـولـ فـيـ مـثـلـ هـذـاـ - [00:41:47](#)

الـقـرـضـ اوـ الـدـخـولـ فـيـ مـثـلـ هـذـاـ الـبـيـعـ. جـمـيـلـ. اوـ الـاـجـارـةـ الـتـيـ اـشـتـمـلـتـ عـلـىـ مـثـلـ هـذـهـ الـغـرـامـاتـ. فـانـهـ يـغـتـفـرـ فـيـ مـثـلـ هـذـهـ الـحـالـةـ الدـخـولـ بـهـذـهـ الـظـابـطـ الـثـالـثـ جـمـيـلـ. وـلـكـنـ لـاـ يـجـوزـ لـلـاـنـسـانـ - [00:42:11](#)

انـ يـدـخـلـ فـيـ عـقـدـ رـبـوـيـ يـقـيـنـيـ اـبـتـدـاءـ يـدـفـعـ فـيـهـ فـوـائـدـ مـنـ اـبـتـدـائـهـ. مـهـمـ لـكـنـ هـذـاـ لـاـ يـعـنـيـ ذـكـرـ اـنـ عـقـدـ قـرضـ لـيـسـ فـيـهـ فـوـائـدـ وـلـكـنـ يـفـرـضـ فـائـدـةـ عـنـدـنـاـ لـاـنـهـ سـيـفـرـضـ فـائـدـةـ. صـحـيـحـ. فـاـذـاـ عـلـمـتـ مـنـ نـفـسـكـ - [00:42:24](#)

الـسـدـادـ وـالـوـفـاءـ فـيـ الـوقـتـ اوـ غـلـبـ عـلـىـ ظـنـكـ الـوـفـاءـ وـالـسـدـادـ فـيـ الـوقـتـ وـتـحـقـقـتـ الـظـابـطـ الـاـخـرـ فـانـهـ لـاـ مـانـعـ اـنـ شـاءـ اللـهـ تـعـالـىـ. كـذـلـكـ هـذـاـ السـؤـالـ نـسـأـلـ عـنـهـ فـيـ عـقـودـ الـبـيـعـ - [00:42:42](#)

اوـ عـقـودـ الـاـجـارـةـ اـنـسـانـ يـقـولـ اـنـ سـوـفـ اـشـتـرـيـ مـثـلـ سـيـارـةـ. وـلـكـنـ وـاـثـمـانـهاـ عـلـىـ اـقـسـاطـ شـهـرـيـةـ نـقـولـ هـذـاـ الـاـصـلـ عـقـدـ بـيـعـ جـائـزـ. صـحـيـحـ طـيـبـ فـاـذـاـ قـالـ يـوـجـدـ شـرـطـ اـنـ اـدـفـعـ غـرـامـةـ عـنـدـ التـأخـرـ. نـعـمـ - [00:42:54](#)

نـقـولـ الـاـصـلـ اـنـ هـذـاـ الـبـيـعـ بـيـعـ جـائـزـ وـبـمـاـ اـنـهـ سـيـفـرـضـ عـلـيـكـ غـرـامـةـ عـنـدـ التـأخـرـ فـهـذـاـ شـرـطـ مـحـرـمـ لـاـ يـجـوزـ لـكـ الدـخـولـ فـيـ هـذـاـ عـقـدـ هـذـاـ الـاـصـلـ اـسـتـثـنـاءـ يـعـنـيـ لـاـ يـوـجـدـ غـيرـ هـذـاـ عـقـدـ وـبـحـاجـةـ اـلـىـ هـذـهـ سـيـارـةـ وـاـنـ اـعـلـمـ مـنـ نـفـسـيـ اـنـيـ لـنـ اـتـأخـرـ - [00:43:09](#)

فـنـقـولـ لـاـ مـانـعـ مـنـ الدـخـولـ فـيـ عـقـدـ الـبـيـعـ هـذـاـ. نـعـمـ. لـمـاـذـاـ؟ لـاـنـ وـجـودـ الـغـرـامـةـ وـجـودـ اـحـتـمـالـيـ لـاـ يـمـنـعـ مـثـلـ هـذـاـ عـصـرـ. اـسـتـأـذـنـكـ سـعـادـةـ الـدـكـتـورـ مـعـيـ الـاـخـ غـزـالـيـ مـنـ السـوـدـانـ عـفـواـ يـبـدـوـ لـعـلـهـ يـعـاـودـ الـاتـصالـ مـرـةـ اـخـرـ. آـآـ دـكـتـورـ مـنـصـورـ بـعـضـ الـشـرـكـاتـ تـقـدـمـ عـرـوـضـ الـاشـتـرـاكـ فـيـ بـرـامـجـ تـسـوـيـقـيـةـ - [00:43:30](#)

اـهـ تـهـدـفـ لـتـحـقـيقـ الـرـبـحـ مـنـ خـلـالـ عـلـمـاتـ آـآـ يـسـتـفـيدـهاـ الشـخـصـ مـنـ الـاـشـخـاصـ الـذـيـنـ سـوقـ عـلـيـهـمـ اوـ الـطـبـقـاتـ آـآـ الـتـيـ مـنـ بـعـدـهـمـ ماـ

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

يشترك 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 يتحقق آآ كما تعد هذه الشركات يحقق الثراء السريع وبعد بالثراء السريع من خلال تسويق متتابع هرميل او شبكي يأخذ فيه المتقدم من اللاحق. يأخذ فيه كل طرف من بعده. وهكذا حتى تصل هذه المنظومة - 00:44:28

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

ويختسر 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 من دونه اذا هو يدفع المال لمن فوقه في سبيل ان يدخل في هذه المنظومة ويحصل عمولات من هو - 00:45:26

تحته وهكذا فهو يدفع ربما مئة من اجل ان يحصل مئات من الاطراف الذين تحته هو ما يسمى بالتسويق 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 هي السلعة التي يتم تسويقها اه تمرير هذا البرنامج الشبكي او الهرمي هو احتجاج يحتاج 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 الحقيقة 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 الطبقية واحيانا 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 ويتحققوا العمولات من ورائهم. لذلك نحن نقول - 00:47:20

الذى يدخل في هذه المنظومة ليتحقق 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 وارادة الدخول في البرنامج على نيتى وارادة هذه السلعة فيدخل في البرنامج وهذه المنظومة الهرمية يتحقق فيها المال طبقة بعد طبقة. اذا ضابط المانع - 00:47:58

الشرعى 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 تميز 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 وهم حول هذه السلعة بانها تميز بمزايا آآ 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 المسوقيين او هؤلاء المناديب او هؤلاء البرامج؟ تؤخذ من من بعدهم؟ 00:49:10 - من بعدهم من المال

اللي دفعوه فلذلك نجد انه يدفع المال لماذا اشتري سلعة تساوي غيرها بنفس المواصفات والخصائص لماذا اشتريها 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 السمعي 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 يسدده به للطرف السابقة من اموال الاطراف اللاحقة 00:49:52 -

جميل جميل. اه الدكتور منصور استعرضنا العديد من المحاور حول احكام التسويق فيما يتعلق بالعلامات التي تؤخذ للمناديب وفيما يتعلق بالتسويق الشبكي والهرمي وكذلك تطرقنا للحديث حول احكام آن نقاط او احكام بطاقات جمع النقاط 00:50:12 - آلا يسعنا في في ختام هذه الحلقة الا نتقدم بالشكر لك دكتور منصور على ما افدم 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 رحيم 00:50:45 -