

# شركات التسويق الشبكي الهرمي



محمود محمد توفيق رمضان البوطي

## نبذة عن آلية عمل شركات التسويق الشبكي الهرمي.

شاعت حديثاً .. أسماء شركات تعتمد ما يسمى بالتسويق الشبكي الهرمي. منها: شركة كويست نت، وشركة كيونت، وشركة بناس، وشركة ثري نت، وشركة الفينيكس، والظاهر لي أنها جميعاً تتبع مصدرراً واحداً، بل هي شركة واحدة تتابعت عليها المسميات، تجنّباً لتوحس الناس من نشاطاتها، وجميعها تعتمد نمطاً ومبدأ عمل واحد.

ولم أجد من تكلم عنها بجدية وإنصاف، وإنما انقسم المتصدرون للحكم على شركات الترويج والتسويق ما بين لسانين، لسان مروج من جهة، ولسان محذر من جهة أخرى، وتنفيذاً لما حثنا عليه الباري سبحانه وتعالى عليه من تحري الموضوعية والإنصاف عندما قال: (وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا) [الأنعام: 152]. وتحاشياً للإطناب، سأقتصر على دراسة شركة بناس نظراً لقدمها ولكثرة المواقع المروّجة لها<sup>(1)</sup>. باذلاً وسعي لتعريف القارئ بها بموضوعية وحياد، مراعاةً للمنهج العلمي.

وقد تأسست شركة (بناس)<sup>(2)</sup> biznas سنة 2001، والشق الأول مأخوذ من بنس والجزء الثاني مأخوذ من ناس. وتدّعي المصادر التي تروج لهذه الشركة وجود أكثر من خمسة وعشرين فرعاً لها في العالم. وانتشرت فكرة الشركة انتشار النار في الهشيم، والناس في الحكم عليها بين مشترك فيها ويسعى لإشراك غيره، ومحذر ساخط عليها بعد أن كان مروّجاً لها، وآخر مرتاب منها متوجس من نشاطها، وآخر غير معنيٍّ بها. وما المواقف المتعارضة في الحكم عليها إلا انعكاس للفتاوى والدراسات الفقهية التي كان لها ذات الموقف منها.

(1) مع العلم أن المبلغ المطلوب يختلف من شركة لأخرى، فالمطلوب في شركة بناس دفع \$100 بخلاف شركة كويست نت فالمطلوب \$2000. ويطلب من العميل أن يأتي بمغفلين جدد مقابل 235 دولار لكل ضحية، وبدورهم يتحول الضحايا الجدد إلى محتالين يصطادون ضحايا آخرين .. وهكذا.

(2) شبكة العراق الثقافية: <http://www.iraqcenter.net> و <http://www.swishiat.com>

وأترك الحديث عن طريقة عملها والخدمات التي تقدمها للقائمين عليها كما ورد في مصادرهم، وبالعودة إلى المصادر التي تروج لشركة بزناس وأمثالها<sup>(1)</sup>، نجد أنهم يقدمون خدمات ونشاطات لعملائهم لقاء العوض المالي المحد الذي يطلبونه. أبرزها:

- مجموعة برامج تعليمية متعلقة بالكمبيوتر وتعلم اللغة الإنكليزية، يتعلم المقتني من خلالها التعامل مع الكمبيوتر عبر ما يسمونه (التعليم التفاعلي). وشرحوه بقولهم: هو طريقة حديثة في التعليم تعتمد على الصوت والصورة والتطبيق المباشر.

- إيميلاً خاصاً، ومساحة على الإنترنت بمقدار 180 ميغا. وبرنامجاً لبناء المواقع، ويدعون سهولة استخدام هذه البرامج لدرجة أن أي شخص بإمكانه بناء موقعه بنفسه، كما لا يتطلب منه المعرفة والإلمام بلغات البرمجة.

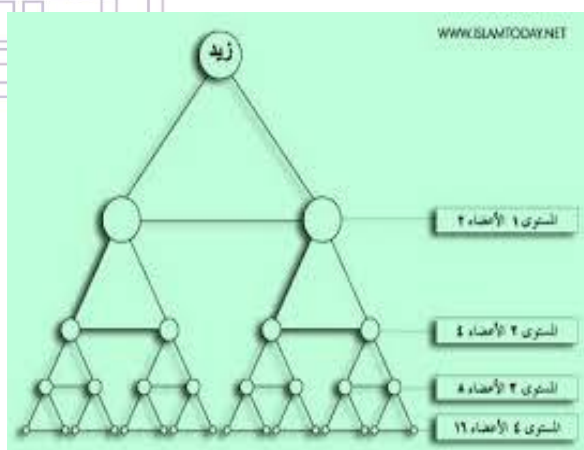
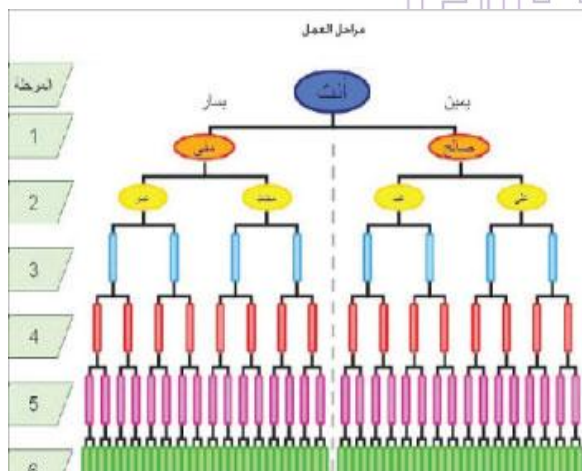
ثم يقولون - حسب عبارتهم من المصدر: (إذا أحببت الدخول في برنامج التسويق الشبكي، المطلوب كبدائية: ينبغي أن تسوّق هذا المنتج إلى شخصين، واحد يكون على يمينك وواحد على يسارك) ويشرحون طريقة التسويق بقولهم: (لو فرضنا أنك لكي تسوق هذا المنتج بحاجة إلى فترة زمنية تقدر بشهر وإذا أعطينا فرصة الشهر لكل شخص يشترك في شبكتك ليسوق لـ 2 خلال شهر فإن الوضع سيكون بشكل هرمي كالتالي: في الشهر الأول أنت ستسوق لـ 2. وفي الشهر الثاني الـ 2 سيسوقان لـ 4. وفي الشهر الثالث الـ 4 سيسوقون لـ 8. وفي الشهر الرابع الـ 8 سيسوقون لـ 16 .. وفي الشهر الثاني عشر - بحسب بياناتهم - سيسوق 2048 شخص لـ 4094).

والتسويق والترويج يتم عبر ما يسمونه الدعاية الشفهية. والدعاية الشفهية تعني: (إن كل شخص منّا يقوم بعمل الدعاية الشفهية عشرات المرات يومياً عن طريق مدح منتج معين .. ويكون المستفيد من هذه الدعاية وكيل المنتج، لكن مع بزناس سوف تحصل على عمولتك نظير قيامك بالدعاية الشفهية لمنتجاتها .. هذا العمل يعتمد على التعليم بشكل رئيسي، وذلك لكي تضمن أن الشخص الذي اشترك في العمل عن طريقك، سيكون قادراً على تقديم هذه الفكرة لأشخاص آخرين، فيذكر لهم الشركة ويوضح

(1) المراجع السابقة. <http://www.swishiat.com> و <http://www.iraqcenter.net>

لهم مميزات منتجاتها، وطريقة الاشتراك فيها، وكيفية الكسب المادي من خلالها، وبالتالي يصبح قادراً على إشراك هؤلاء الأشخاص في هذا العمل، وهكذا تضمن استمرار عملك، واستمرار تحصيلك للكسب المادي، فيجب على كل شخص مشترك في هذا العمل أن يقوم بتعليم الأشخاص الذين يشتركون عن طريقه، وأن يدرّبهم حتى يصبحوا قادرين على تقديم فكرة العمل للآخرين .. لو أن كل شخص في الشبكة يستغرق شهراً كاملاً لإشراك شخصين فقط ويقوم بتعليمهم وتدريبهم ومن ثم يتوقف عن العمل. بعد اثنا عشر شهراً يكون مجموع الأشخاص في شبكة هذا المشترك هو (8190 شخص)، ويكون مجموع العمولات التي حصل عليها المشترك تساوي \$ 50000، لأن نظام الحوافز وكيفية الكسب المادي من خلالها، أن الشركة تكافئ المشترك النشط والذي يقوم بتعريف أكثر من شخصين، بأن تعطيه 5 دولار كحافز مقابل كل شخص جديد يشترك عن طريقه مباشرة بعد أول شخصين).

وأخيراً يجتمعون الكلام في ذات المصدر: (كل ما عليك عزيزنا الزائر هو أن تشتري بطاقة بزناس من نفس مقر شركة بزناس بقيمة 130 دولار فقط، أو عبر موقع: [www.istqlal76.biznas.com](http://www.istqlal76.biznas.com) عندها ستصبح مشتركاً وصاحب موقع في بيزناس وأرباح المشترك ستصل الى (10230 دولار) في أسوأ مستوى عمل).



وفي سبيل الترويج لهذه الشركة أجاب المروجون<sup>(1)</sup> عن الإشكالات والاستفسارات التي طرحت عليهم ونلخصها:

- البعض يتهم الشركة بأنها تجبره على شراء منتج هو ليس بحاجة إليه كي تتيح له الدخول في التسويق الشبكي. الرد: هدف الشركة الرئيسي هو تحقيق الربح من مبيعاتها لهذا المنتج، أما الطريقة التسويقية فهي تدرج في إطار العرض الخاص والذي تقدمه الشركة كشكل من أشكال التسويق لمنتجاتها. وليس ذنبها أن البعض أصبح هدفه الأساسي هو الحصول على العرض الخاص، بينما هو أصلاً ليس بحاجة ملحة للمنتج الأصلي.

- عميل شركة بناس يأخذ مبالغاً اعتماداً على مجهود من هم تحته في فريقه. الرد: هذا كلام مغلوط وغير صحيح فالشخص الذي اشترك في برنامج التسويق الشبكي في بناس وقام ببناء فريق عمل قوي اعتماداً على مجهوده وتخطيطه السليم وعقليته التسويقية الجيدة هو الذي سيجني ثمار مجهوده، أما الشخص الذي لا يبذل مجهوداً فإنه لا يأخذ أي عمولة ولن يأخذ أي عمولة إلا إذا قام بتسويق هذا المنتج.

أقول: هذا ما ورد من المصادر التي حملت على عاتقها الترويج في مواقع الانترنت لمثل هذه الشركات، على أن النسب التي يحددونها سواء البدل النقدي أو المكافأة المالية المسددة للعميل تختلف من موقع إلى آخر ومن شركة إلى أخرى. إلا أن مبدأ العمل واحد وهو الاعتماد على الهرمية - التي بينوها - في الترويج لجني الأرباح.

(1) موقع: <http://www.swishiat.com>

## حكم عمل شركة بنزاس وكل شركة تنسج على منوالها

### في الفقه الإسلامي

علمنا أن عميل الشركة التي تقوم بتسويق منتجاتها باتباع أسلوب التسويق الهرمي والنظام الشبكي يتحول إلى سمسار لها من حيث يحتسب أو لا يحتسب، يهدف من سمسرته الحصول على عمولة مالية ليسترد من الشركة المبلغ الذي دفعه على أقل تقدير، فيشتري المنتج - أيًا كان - بمبلغ \$100<sup>(1)</sup>، ثم يروج للشركة - لا للمنتج - ليضم إليها أشخاصاً آخرين بعد دفع ذات المبلغ بغض النظر عن المنتج، ويتحول هؤلاء الأشخاص بدورهم إلى سمسرة لهذه الشركة، ولا يحصل أحدهم على عمولته إلا إن بلغ الأشخاص الذين توالد انضمامهم عبره أو عبر من انضم عن طريقه عدداً معيناً وبزمن معين. والعمولة (\$55)، بمثابة مكافأة على إقناعه للدائرة المحيطة به الانضمام للشركة.

والحقيقة أن الفتاوى التي صدرت بحق هذه الشركة وأمثالها كثيرة جداً، والكثرة الكاثرة ممن يحرم التعامل معها، وهناك ثلة تتمثل بهيئات وأفراد قد نقل المروجون لشركات التسويق الشبكي الهرمي عنهم فتاوى تنصّ على إباحة عملهم، كما نقلوا أدلتهم الشرعية التي استندوا إليها.

وتبني أيّ من هذه الفتاوى - التي أباحت أو التي حرمت - يعد نوعاً من المصادرة على المطلوب. لذا سأستعرض أدلة من نسب إليهم القول بإباحة عمل مثل هذه الشركات وأناقشها باختصار، ثم أضع الأسلوب المتبع في عمل هذه الشركات في الميزان الفقهي.

(1) والغاية ليست المنتج كما ذكروا، وإنما شراء بطاقة عضوية في شركة بنزاس.

## مناقشة من قال بجواز التعامل مع شركة بناس.

نقل المروجون لشركات التسويق الهرمي فتاوى تبيح تعاملاتها بالشكل الذي ذكرناه، ومن هذه الفتاوى فتوى صدرت عن دار الإفتاء المصرية<sup>(1)</sup>، وفتوى صدرت عن دار الفتوى اليمنية<sup>(2)</sup>، كما نسبوا القول بالإباحة إلى كثير من الهيئات والأشخاص. وأبرزهم: الدكتور أحمد الحجي الكردي<sup>(3)</sup> والشيخ علي السالوس<sup>(4)</sup>.

وبعد التتبع وجدت أن عمدة من ذهب إلى الإباحة دليان. الأول: أن مبنى صحة العقد على التراضي؛ وهو عنصر متوافر في أصل العقد، وهذا الدليل هو أحد المستندات التي اعتمد عليها في فتوى دار الإفتاء المصرية.

ودليلهم الثاني: أن العمولة والعمل في هذه الشركة من قبيل السمسرة الجائزة شرعاً، وهو الأصل الذي استند إليه في دار الفتوى اليمنية إذ قالوا: (مهما صح أنك وسيط بين البائع والمشتري فلك أجره بقدر عملك ..).

(1) نسب المروجون لهذه الشركات إلى دار الإفتاء المصرية أنهم أباحوا التعامل مع شركة بناس، لكن عند مراجعة موقعهم على الانترنت وجدت فعلاً فتوى عام 2011 أباحت التعامل معها، لكن في 23/ نيسان 2013 صدرت فتوى من دار الإفتاء ذاتها معاكسة وجاء فيها: ( .. إن الطريقة التي تجري بها هذه المعاملة تعتبر مجرد وسيلة لكسب المال السريع لا أكثر، سواء بالنسبة لصاحب الشركة أو للعملاء، فإنه مع توسط السلعة في كسب المال هنا، إلا أن السلعة لم تعد هي المقصودة في عملية الشراء، بل أصبحت سلعة صورية وجودها غير مؤثر، فالمقصد الحقيقي الظاهر من هذه المعاملة مجرد التوصل إلى الربح، ... وبناء على ذلك كله: فإن هذه المعاملة تكون بهذه الحال المسؤول عنها حراماً شرعاً) [www.facebook.com/Egypt.DarAlIfta](http://www.facebook.com/Egypt.DarAlIfta) ..

(2) <http://www13.0zz0.com/2012/04/13/00/209292144.jpg> و

(3) وبعد التحري وجدت له - حفظه الله - الفتوى التالية: (فالتسويق الشبكي سبق أن أفتيت بمنعه لما فيه من الجهالة والغرر، وعلى ذلك فلا أرى جواز التعامل به ولا امتهانه) <http://www.islamic-fatwa.com>

(4) لم أقع على مصدر يؤكد أو ينفي ما نسب إلى الشيخ علي السالوس حفظه الله تعالى، والذي أرجحه أن الفتوى مختلقة ومنسوبة إليه، إذ لو صحت نسبتها إليها لوجدتها في مصدر معتبر، والله تعالى أعلم.

**أما الدليل الأول:** بأن الرضا مناط صحة العقد .... أقول: وهذا مسلم به عندما يخلو العقد عن الإيهام أو التدليس الذي قد يمارسه أحد العاقدين على الآخر، وبالتالي يكون العميل على بينة من أمور عدة. منها:

- ما سترتب عليه جزاء إبرامه العقد من التزامات ومستحقات.
  - ومدى إمكانية انتفاعه من السلعة التي تعرض عليه، أم أن السلعة مجرد غطاء لمقصد آخر يسعى إليه من خلال إبرام العقد.
  - ومدى التفاوت بين القيمة الحقيقية للسلعة والمبلغ المطلوب تسديده.
  - وطبيعة الشروط التي تملى عليه والتي يتوجب عليه تحقيقها حتى يستحق المكافأة والتعويض (العمولة)، وهل هذه الشروط من مقتضى العقد أم لا.
- فإن علم العميل حقيقة ما يملى عليه من شروط، وطبيعة السلعة ومدى إمكانية الانتفاع بها، ومقدار الغبن الذي يلحق به من التفاوت الفاحش بين ثمن السلعة وقيمتها، وهل الغبن بين السعر المسمى وثن المثل من اليسير الذي يتسامح به الفقهاء عادة أم لا. عندئذ يجوز اعتبار توافر الرضى عند البالغ العاقل في العقد الذي يبرمه سبباً للحكم بصحة العقد أو جواز إبرامه، وإلا فإن توافر عنصر الرضا في هذه الحالة وهمي وليس بحقيقي، ولا يجوز أن تبنى نتائج العقد على وهم.

**وأما استنادهم في الدليل الثاني** إلى أن هذا العقد والعمولة فيه من قبيل السمسرة<sup>(1)</sup> الجائزة فمردود أيضاً، لأن السمسار يحصل عادة على عمولة عن كل زبون يحضره، وفي حالتنا هذه، حصوله على العمولة رهن ببلوغ الزبائن الذين أحضرهم عدداً معين، والعدد المحدد: تسعة زبائن وبمدة زمنية معينة بحسب الشرط، ويعطى عمولة من مجموع الربح المتحصل للشركة من الزبائن سواء الذين بذل فيهم جهده أو الذين بذل آخرون - ممن هم تحته في الهرمية - فيهم جهدهم، أي أنه يجني مالاً وربحاً من جهد بذله آخرون.

(1) ينظر بحث (شركة بزناس)، عبد الوهاب بن مهيوب مرشد الشرعي [www.jameataleman.org](http://www.jameataleman.org)



هذا بالإضافة إلى أن السمسرة عقد يحصل بموجبه السمسار على أجر لقاء بيع سلعة، أي الأجر لقاء الجهد، أما في التسويق الهرمي فالمسوق هو نفسه من يدفع أجراً أو مالاً حتى يعد مسوقاً، وهذا عكس السمسرة الجائزة، كما أن الهدف من التسويق الهرمي ليس بيع بضاعة أو خدمة، بل جذب مسوقين جدد ليغذبوا بدورهم مسوقين آخرين. وهذا يعني أن غاية مئى العميل أن يتحول إلى سمسار يعمل لصالحهم بحسب تعبيرهم، إلا أن الحقيقة هو أن غاية مناه هو تعويض ما قد بذله لهم عبر إحضار عملاء جدد، ومن ثم يتحول إلى متكسب عبر توريث عملاء جدد، سواء حصل هذا العميل الجديد لقاء المال الذي يبذله على سلعة أم لم يحصل.

هذا بالإضافة إلى أن الثمن المسمى لمينتج مثل هذه الشركات عادة لا يساوي قيمتها مطلقاً، وفي هذا من العبن ما لا يخفى، والعبن هنا ليس من العبن اليسير الذي يتسامح الناس عادة به.

إضافة إلى وجود غرر واقع أو متوقع؛ لأن العميل لا يدري هل يفلح بتحقيق الشروط التي التزم بها لتحصيل العمولة من الشركة، وخلاصة هذه الشروط جلب عملاء جدد بهرمية معينة بحيث يكون عدد العملاء الذين سينتسبون للشركة مما يلي أول عميل انتسب من خلاله، يساوي عدد العملاء الذين سينتسبون للشركة مما يلي ثاني عميل انتسب من خلاله كما هو موضح في الصحيفة 4.

## دور مراعاة المقاصد في إبطال قول من أفتى بإباحة شركة بنزاس.

تدعي هذه الشركة أنها تقدم خدمات و سلع، وأن ربحها يدور على قيمة هذه الخدمات. لكن بالعودة إلى واقع عمل هذه الشركات مع زبائنها، واستقراء الصورة والكيفية التي يتم التعامل بها نجد أن محور العقد والغاية الأولى منه هو: البحث عن الشراء السريع من خلال الانتفاع بالعمولات الاحتمالية، لا الانتفاع بالمنتج نفسه، مع التذكير بأن عبارة (الشراء السريع) هي أول ما يواجهه بها المروجون لهذه الشركة الناس عند بيان طبيعة عملهم وغاياته؛ لترغّبهم بالانضمام إليها. فالعبارة بمثابة الطعم الذي تصاد به الفريسة.

وقد تعلّل لي أحد المروجين لمثل هذه الشركات مرة بأن غايتهم لم تعد جلب المزيد من العملاء، وإنما غدا عملهم أشبه بالتجارة التقليدية من خلال بيع سلع وخدمات كأجهزة الهواتف المحمولة أو الساعات اليدوية أو حجوزات فندقية ... لكن هذا التبرير والتعلل - في الحقيقة - يذهب أدراج الرياح، عندما نعلم أن الفقهاء قد أغلقوا في وجوههم مداخل المفاسد الذي سلكها المروجون عندما نص الفقهاء على أن: (العبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني). وبأن: (مراعاة المقاصد مقدمة على رعاية الوسائل أبدأً).

وأول دليل على بطلان هذا الادعاء، كون الشركة لم تقصد بيع السلعة ولا تقديم الخدمات، كما أن الضحية لم يقصد شراء السلعة أيضاً ولا الانتفاع بها، وإنما المقصود هو كسب عضوية لدى الشركة لتحصيل العمولة المجزية لمن يفلح في تحصيلها عبر تنسيب المزيد من العملاء، وفي سبيل ذلك يدفع المبلغ الذي أوجبه أرباب الشركة أو القائمون عليها على العملاء إذعاناً، كتمن أو عوض لقاء انتسابه إليها، أي لقاء عضويته فيها أو وقوعه فريسة في شركها إن جاز التعبير، حتى ولو لم يكن راغباً باقتناء أي من السلع والخدمات التي تقدمها، وهذا العميل سيسعى بدوره لتوريث غيره سعيّاً منه لتعويض واسترداد ما دفعه على الأقل. ولعمري: أي أثر سيفيد دعوى أن الغاية غدت بيع السلع وتقديم الخدمات وقرائن العقد شواهد تنطق بعدم صدقهم؟!.

فإن قال قائل: ألم تنقل عنهم أنهم يقدمون برامج تعليمية متعلقة بالكمبيوتر وتعلم اللغة الإنكليزية، ومساحة على الإنترنت بمقدار 180 ميغا. وبرامج لتصميم الموقع سهلة الاستخدام لدرجة أن أي شخص بإمكانه بناء موقعه ولو لم يكن مُلمّاً بلغات البرمجة.

قلت: نعم .. قد نقلت عنهم ذلك فعلاً لكن لا على سبيل التبني لقولهم، ولا على سبيل ذكر حقائق مسلّمة قد أخذتها على عاتقي، بل تحريّاً للإنصاف والموضوعية، وعلى فرض صحة هذا الكلام، فإن العبارة التي ذيلوا بها كلامهم، والتي نقلتها عنهم أيضاً أفسد كل ما سبق كما يفسد الصبرُ العسل. أعني قولهم: (إذا أحببت الدخول في برنامج التسويق الشبكي، المطلوب كبداية: أن تسوق هذا المنتج إلى شخصين واحد يكون على يمينك وواحد على يسارك).

فالمقصود من التعاقد ليس هو السلع ولا الخدمات وإنما تسويق المنتج لشخصين، بدليل أنهم يكافئونك كلما زادت أرباحهم من خلال ازدياد عدد المشتركين عن طريقك.

فاستغلال حاجة الناس وجني المال والأرباح بهذه الطريقة ينافي مقصد الشارع الحكيم جل جلاله من مشروعية عقد البيع. ترى منذ متى كان عقد البيع الذي تبرمه لشراء سلعة ما شرطاً لتغدو دلالاً أو سمساراً للبائع. والعكس صحيح .. وهل يصح عرفاً أن يرفض قبولك سمساراً ويرمى طلب انتسابك لجهة ما عرض الحائط إلا بشرط أن تشتري منهم سلعة وبشمن محدد كعقود الإذعان. والسمسار دلال عادة لا زبون.



## دور الغرر والتغير في شركة بنزاس.

الغرر صفة في العقد تجعله مستور العاقبة (النتيجة)، أو هو ما تردد أثره بين الوجود والعدم، وقد نهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر. قال الإمام النووي: (وأما النهي عن بيع الغرر فهو أصل عظيم من أصول كتاب البيوع .. ويدخل فيه مسائل كثيرة غير منحصرة: كبيع المعدوم، والمجهول، وما لا يقدر على تسليمه ... وكل هذا يبيعه باطل لأنه غرر من غير حاجة)<sup>(1)</sup>.

وقد جاء في المعايير الشرعية أن الغرر يفسد المعاملات بشروط أربعة<sup>(2)</sup>: أن يكون في عقد معاوضة مالية أو ما بمعناها. وأن يكون الغرر كثيراً. وأن يكون في المعقود عليه أصالة. وأن لا تدعو الحاجة<sup>(3)</sup> المعتبرة شرعاً إلى العقد المشتمل على غرر.

وبغض النظر عن القيد الأخير: (أن لا تدعو الحاجة المعتبرة شرعاً إلى العقد المشتمل على غرر) أقول: يتوزع الغررُ العقد المبرم مع شركة بنزاس من جوانب شتى. منها ما يتعلق بصيغة العقد، ومنها ما يتعلق بالمعقود عليه ذاتاً ونوعاً وصفة، ومنها ما يتعلق بالثمن.

(1) شرح الإمام النووي على صحيح مسلم: 156/10.

(2) المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية: ص420. رقم المعيار: 31، تاريخ صدور المعيار: 2007/9/8. وينظر: مجلة الأحكام العدلية: م33.

(3) ضوابط الحاجة الحقيقية تنحصر فيما يلي: الحاجة افتقار إلى التيسير والتخفيف دفعاً للحرج والمشقة التي لا تصل إلى حد الهلاك.

- الحاجة تأتي بعد الضرورة في المرتبة؛ إذ حرج الضرورة ومشقتها تصل إلى حد الهلاك.

- الحاجة لها أثرها في الأحكام الشرعية، فقد تكون سبباً لجوزا المحرم وترك الواجب.

- الحكم الثابت بالحاجة قد يكون مؤبداً إن كانت الحاجة عامة، وقد يكون مؤقتاً إن كانت الحاجة خاصة.

[ينظر: ضوابط الغرر في الفقه الإسلامي أحمد حامد رسالة ماجستير، جامعة دمشق كلية الشريعة، 2012م: ص86]

قلت: ترى أين هو مكمّن الحاجة عند من يدخل في متاهة شركة بنزاس وأمثالها ممن اعتمد أسلوب التسويق الشبكي الهرمي، وأين هي القيود التي تنطبق عليهم؟؟ خاصة إذا علمنا أن الضرورات تبح المحظورات، والضرورة لا تعد ضرورة إلا إن كان في تجاوزها والامتناع عنها خطر على ضروري الدين أو النفس أو المال أو العقل أو النسل.

**ففي صيغة العقد** إيهام بادعاء وجود منتج يباع، وما هو إلا غطاء لضم المزيد من العملاء، كما أن هناك شرطاً أقحم لا يعد من مقتضى العقد، ومفاده: أن العمولة لا يحصل عليها المتورط إلا بعد توريط عدد معين. والأصل في الشروط الجعلية عند الفقهاء هو الحظر.

**وفي المعقود عليه جهالة وغرر:** لأن السلع والخدمات التي تقدمها مثل هذه الشركات ليست مقصودة لذاتها، ولا يشترط رؤيتها ولا تسليمها، وكثيراً ما تكون وهمية أصلاً. وهنا نقف على ما ادعاه المروجون من أن البرامج التي يبيعونها سهلة الاستخدام لدرجة أن أي شخص بإمكانه بناء موقعه بنفسه، ولا يتطلب منه المعرفة والإلمام بلغات البرمجة!!

ترى لو سألنا خبيراً في هذا المجال: هل - فعلاً - يمكن لمن لا يجيد لغات البرمجة أن يصمم لنفسه موقعاً؟ الجواب الذي وصلت إليه: أن هذا غير صحيح مطلقاً.

**وفي الثمن غبن وغرر:** أما الغبن فهو الفرق الفاحش ما بين القيمة التافهة للبرنامج أو الخدمة والمبلغ الذي يدفعه المشتري من جهة أخرى، لأن سعر السلعة ثابت لا يتغير، وربما يكون أقرب إلى الخيال<sup>(1)</sup>، هذا إن كان هناك منتج أصلاً. والعقد الذي اعتراه غبن فاحش لا يبطل العقد، لكن يعطي للمخلوب حق الخيار. هذا بالنسبة للغرر.

**أما بالنسبة إلى التغير، والتغير ما يكون مجهول العاقبة لا يدرى أيكون أم لا يكون؟** ففي حالتنا يحصل التغير متعمداً من طرف أرباب شركات التسويق مستغلين جهل العميل الذي يلهث وراء الشراء السريع، والتغير يأخذ أشكالاً متعددة كالكذب والتدليس والغش<sup>(2)</sup>. فيدخل العميل في متاهة عقد يبرمه لا يدرى مآله، وهل سيتمكن من تحقيق شرط الحصول على العمولة أم لا؟ كل ذلك بسبب ما وقع فيه من تلبس عبر استخدام أساليب ترغيب وترويج يخدع بها البسطاء.

(1) بالنسبة لشركة كيو نت فإن سلعهم الأساسية ساعات يد يدعون أنها سويسرية ويقومون ببيعها بمبلغ \$2000 دولار أمريكي، في حين أن خبراء هذا الشأن يرون أن سعرها الحقيقي لا يتجاوز \$100 فقط.

(2) إعانة الطالبين: 33/3. وقال: (التصرية من التغير الفعلي)

## النتيجة:

توافرت في العقد شروط وأركان العقد الصحيح، إضافة إلى الرضا والإرادة العقدية، مع توافر الأهلية ومن دون إكراه أو خطأ في العاقدين .. لكن العقد توافرت فيه عناصر الخلافة أيضاً، والخلافة (قصدُ إضرار الغير بإيهامه خلاف الواقع)<sup>(1)</sup>. وبغض النظر عن أثر المثالب التي ظهرت على العقد صحة أو بطلاناً. فإن إبرام عقود من هذا النوع مع مثل هذه الشركات حرامٌ شرعاً. لأسباب عدة:

- الغبن الفاحش. ويتجلى في مدى التفاوت بين القيمة الحقيقية للسلعة والمبلغ المطلوب تسديده.

- الغرر: ويتجلى في دفع العميل المال للشركة مع جهله بمدى قدرته على إمكانية جلب عملاء من تحته في الهرمية، وهو تحصيل ثمانية عملاء مثلاً يتوازعهما بالتساوي أول عميلين يلياه في الهرمية خلال فترة زمنية معينة. وبالتالي فإنه يبرم عقداً عبر دفع مبلغ - إذعاناً - للشركة على أمل تقديم عمل أو خدمة للشركة غير مضمون الوقوع فعلاً، وفي هذا من الغرر ما فيه.

- وجود شرط يتنافى ومقتضى العقد من وجهين:

1- إذا كان العقد عقد بيع كما يدعون، فلماذا اشترط لقبوله سمساراً أو عضواً أن يشتري سلعة وبثمن محدد، فهو شرط يتنافى ومقتضى العقد، والأصل في البيع انتقال الثمن للبائع والسلعة للمشتري بمجرد إبرام العقد.

2- لا يحصل العميل أو السمسار على عمولته إلا إن بلغ الأشخاص الذين توالد انضمامهم عبره أو عبر من انضم عن طريقه عدد معين وبزمن معين وبشكل معين.

- ترى تحت أي نوع من العقود يمكن وضع عقد يتفق فيه العميل مع الشركة على تقديم خدمة لها (وهي جلب عملاء آخرين)، ويدفع في سبيل تقديم خدمته للشركة مالاً، على أمل أن تكافئه الشركة بمبلغ من المال إن أفلح في إيقاع عدد معين من العملاء الجدد في شراكها .. أقول: إن مثل هذه الصورة خارجة عن سائر صور العقود المسماة، فلا هو عقد بيع صحيح لوجود شرط يتنافى ومقتضى العقد، ولا

(1) ينظر: (الخلافة في المعاملات المالية) اطروحة دكتوراه في كلية الشريعة جامعة دمشق لكاتب البحث. ص 59 وما بعدها.

يندرج بهذه الصورة تحت أي صورة من صور الشركات التي نص عليها الفقهاء، وليس هو بعقد اتفاق على سمسة، لأن السمسار دلال عادة لا زبون، فكيف استوى لديهم أن يكون السمسار زبوناً. واتمنى من أرباب هذه الشركات أن يسعفونا بالوصف القانوني أو ما يسمى في الشريعة الإسلامية بالتكليف الفقهي الشرعي لمثل هذا العقد!!

- أخذ مال العميل بغير حق. ويتجلى هذا الأخذ بوجهين:

1- عند وجود غبن فاحش بين المبلغ المدفوع وقيمة السلع المستخدمة كغطاء.

2- عندما يعجز عن جلب المزيد من الزبائن. إذ لا يحصل على العمولة إلا بوصول عدد السماسرة الجدد المنضمين عن طريقه إلى ثمانية أشخاص خلال شهر مثلاً، ولن يحصل على عمولة إن كانوا سبعة، في حين أن السمسار يحصل على عمولته عن كل زبون، والزبون ليس سمساراً يجلب سمسرة آخرين، كما هو الشأن في السمسرة المعروفة. هذا بالنسبة لمن عجز عن تحصيل العمولة.

- إعطاء مال لعميل آخر بغير حق: وذلك عندما ينال أجراً عن نفسه وعن غيره ممن جلبوا الزبائن، فهو يعطى عمولة من مجموع الربح المتحصل للشركة من الزبائن سواء الذين بذل فيهم جهده أو الذين بذل آخرون - ممن هم تحته في الهرمية - فيهم جهدهم، وقد لا يكون بعضهم قد حقق الشروط التي يستحق معها العمولة، وبالتالي فإن العميل الأول يجني من العمولة التي يتقاضاها ثمرات جهد بذله وجهود بذلها آخرون، وفي هذه الجزئية نجد تشابهاً كبيراً بين آلية عمل شركات التسويق الهرمي ومبدأ عمل الميسر.

- بالإضافة إلى أن قاعدة: (العبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني). تنهي لجج المروجين عندما أقروا أن مقصود العملاء من الاشتراك بمثل هذه الشركة هو الحصول على العمولة أو تعويض المال الذي دفعه على أقل تقدير، بغض النظر عن السلع والخدمات التي تقدمها. وفي سبيل ذلك سيسعى لتوريط غيره، غير مبال بما يلحقهم من ضرر. والدليل على ذلك أن ترويج العميل عادة يكون للشركة لا للمنتج. والعبرة في العقود للمقاصد والمعاني. وبالتالي ذهب غطاء السلع والخدمات أدراج الرياح.

وأخيراً .. فإن النبي صلى الله عليه وسلم يقول: (مَنْ سَنَّ فِي الْإِسْلَامِ سُنَّةً حَسَنَةً فَلَهُ أَجْرُهَا وَأَجْرُ مَنْ  
 عمل بها من بعده، من غير أن ينقصَ من أجورهم شيء، ومن سَنَّ في الإسلام سُنَّةً سَيِّئَةً كَانَ عَلَيْهِ  
 وِزْرُهَا وَوِزْرُ مَنْ عمل بها من بعده، من غير أن ينقصَ من أوزارهم شيء). فأسأل الله تعالى أن يعلمنا ما  
 ينفعنا وينفعنا بما علمنا وأن يرزقنا الإخلاص والقبول، وأن يجعلنا ممن يستمعون القول فيتبعون أحسنه.

