التسويق الشبكي وحكمه الشرعي

بسم الله الرحمن الرحيم **الحمد لله** الذي هدانا لهذا وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله.

وأصلي وأسلم على هذا النبي الكريم والسيد السند العظيم سيدنا ومولانا مُحَمَّد وعلى آله وصحبه وسلم تسليماً

أما بعد:فقد حضر إلي في مكتبي في معهد التهذيب والتعليم رجلان أحسب أنّهما يبحثان عن الحق وسألاني عن قضية وقعا فيها واكتشفت أنّها التسويق الشبكي الذي تروج له الشركات الربوية والتي يتلخص عملها في إقناع شخص بشراء سلعة، وكلما زادت طبقات المشتركين حصل الأول على عمولات أكثر تبلغ آلاف الليرات، وكل مشترك يُقْنِع من بعده بالاشتراك مقابل عمولات كبيرة ممكن أن يحصل عليها إذا نجح في ضم مشتركين جدد يلونه في قائمة الأعضاء.

هذا هو وصف شركة التسويق الشبكي.

وحاولا أخذ فتوى بجوازها لنشر ذلك للعامة، لكني طلبت منهما الانتظار والتأني لدراسة القضية بشكل وافي.

المقصود من الشركة (التسويق الشبكي):

المقصود من هذه الشركة بناء شبكة من الأفراد في شكل متوالية هندسية أساسها اثنان تتسع قاعدتها في شكل هرم، صاحب الحظ فيه هو قمة الهرم الذي تتكون تحته ثلاث طبقات وتدفع له قاعدة الهرم مجموع عمولاته الذين فوقهم، والمنتج ليس سوى واجهة سلعية مقبولة، ولما كانت الأحكام تبنى على المقاصد والمعاني لا على الألفاظ والمباني فإن المنتج يسقط عند التكييف الفقهي لهذه الشركة.

وتعتمد هذه الشركة على إبراز حجم العمولات الكبيرة التي يمكن أن يحصل عليها المشترك، وإغراؤه بالربح الفاحش مقابل مبلغ يسير هو ثمن المنتج. فالمنتج الذي تسوقه هذه الشركة مجرد ستار وذريعة للحصول على العمولات والأرباح. فالسلعة ليست مقصودة لذاتها بل المقصود المال الذي يترتب على التسويق، وهذا المال قد يأتي وقد لا يأتي، فتكون حقيقة المعاملة: **بذل مال انتظاراً لمال من جنسه أكثر منه،** ففيها شبه من الربا والمقامرة في آن واحد. ولما كانت هذه حقيقة المعاملة.

وبعد عرضها على أبواب الفقه الإسلامي تبين أنها محرمة شرعاً لأسباب:

1. تضمينها ربا الفضل وربا النسيئة، فالمشترك يدفع مبلغاً من المال ليحصل على مبلغ كبير منه.
2. أنها من الغرر المحرم شرعاً لأن المشترك لا يدري هل ينجح في تحصيل العدد المطلوب من المشتركين أم لا .

3. الحقيقة أن معظم أعضاء الشركة أو الهرم خاسرون إلا القلة منهم، فالغالب عليها إذن الخسارة وهذه هي حقيقة الغرر **وهي التردد بين أمرين أغلبهما أخوفهما** وقد نهى النبي ﷺ عنه في صحيح مسلم.
4. اشتملت هذه المعاملة على أكل أموال الناس بالباطل حيث لا يستفيد من هذا العقد إلا الشركة.
5. مع ما تظهره الشركة من الغش والتدليس والتلبيس على الناس من جهة إظهار المنتج وكأنه هو المقصود من المعاملة والحقيقة خلاف ذلك.
6. كما أنها غير مشتملة على نفع يعود للمجتمع حيث إن المنتجات لا يقصد تسويقها لذاتها، ولكنها موجودة كنوع من الإغراء،بل قيمتها قد لا تتجاوز المئة دولار ومع ذلك فإن عمولتها كبيرة جداً، كما أن قيامها على الخداع الهرمي لا يجعلها من سبيل الأجرة على العمل.
7. وهي غير قابلة للاستمرار وإلا وصلت عمولة الشخص الأول إلى مئات الآلاف من الدولارات شهرياً، مما يدل على وجود حيل متقنة مغطاة بمثل هذه المنتجات يكون الغرض منها إغراء الناس على مزيد من أكل أموال الناس بالباطل.
8. وليست وكالة: لأن الوكالة تفويض في ترويج سلعة أو شرائها أو بيعها دون اشتراط على الوكيل بأن يشتري شيئاً لنفسه، أما في هذه المعاملة فلا يسمح لك بالتسويق إلا إذا اشتريت السلعة، وعليه فلا يصح قيامها على نظام الوكالات، ولا يمكن تكييف المعاملة على أساس الوكالة بأجر، لأنها يشترط فيها أن تكون معلومة مناسبة مع الجهد المبذول، وأن تكون خالية عن الجهالة والغرر والحيل المحرمة.
9. وحاولت أن أنظر هل هي من السمسرة أم لا ؟

فوجدت أن هذه المعاملة ليست من السمسرة، إذ السمسرة: **عقد يحصل السمسار بموجبه على أجر لقاء بيع السلعة**، أما التسويق الشبكي فإن المشترك هو الذي يدفع الأجر لتسويق المنتج.

وبعد التمحيص والبحث يمكننا معرفة الفرق بين السمسرة والتسويق الشبكي من أربعة وجوه:

أ– السمسرة لا يشترط فيها شراء السمسار سلعة ممن يسمسر له، فهو مجرد وسيط بين صاحب السلعة والمشتري، أما نظام التسويق فشراء الشخص للمنتج أو امتلاكه مركز عمل شرط في قبوله مسوقاً، وهذا عكس السمسرة.

ب– نظام التسويق لا يسمح أن يسجل تحته مباشرة أكثر من اثنين، وما زاد على الاثنين يسجل تحت مشترك آخر تحت شبكته، وهذا يعني أن بعض أفراد من الشركة يستفيدون من جهد الذين فوقهم ويتقاضون من الشركة عن سلع لم يكن لهم جهد في تسويقها، وهنا نظام الشركة يَحْرِمُ المسوّق غير المشترك ويعطي المشترك غير المسوّق، وهكذا يتضح لنا أن الشركة تلتزم بتحفيز المشتركين بصرف النظر عن جهدهم في

تسويق المنتجات، في حين أن الأجر في السمسرة يكون لمن قام بالتسويق والبيع لا يشاركه فيه من لم يبذل جهداً في تسويق السلعة.

ت– إن السمسار يحصل على عمولته مقابل تسويق السلعة وبيعها لشخص أو عدد من الأشخاص ولا علاقة له بما يفعله المشترون بالسلعة، فالعلاقة تنتهي بين السمسار والمشتري بمجرد الشراء، أما في التسويق الشبكي فإن المسوِّق لا يحصل على عمولة إلا إذا سوَّق لمسوِّقين آخرين، وهؤلاء بدورهم يسوّقون لمسوَّقين فهو يسوِّق لمن يسوِّق لمن يسوِّق... الخ، ولا يحصل على عمولة إلا بهذه الطريقة، فليس من مصلحة أحد في الهرم أن يبيع لمن يشتري السلعة لينتفع بها أو ليستخدمها لنفسه دون أن يسوقها لغيره.

ث– إن تسويق المنتج غير مقصود في التسويق الشبكي وإنما هو مجرد ستار قانوني لتجميع اشتراكات، وكسب أعضاء لبناء النظام الشبكي، فإذا سقط المنتج من قصد التسويق اختلَّ ركن من عقد السمسرة الحقيقي، وهو العين موضع السمسرة.

10. كما أن المشترك لا يمكن أن يحقق دخلاً إلا إذا تكونت تحته ثلاث طبقات، وأن المستويات الثلاثة الأخيرة في البناء الهرمي دائماً مخاطرة معرضة للخسارة، لأنها تدفع عمولات قمة الهرم على أمل أن تبتدئ هي في قمة الهرم، ولكن لا يمكن ذلك إلا باستقطاب أعضاء جدد ليكوّنوا مستويات دنيا تحتهم، فتكون المستويات الجديدة هي المعرضة للخطر والخسارة، فالتعرض للخسارة لازم لنمو الهرم ولا يمكن في أي لحظة من اللحظات أن يصبح الجميع رابحاً، وإنما يربح القليل مقابل مخاطرة العدد الأكبر وأن نسبة الرابحين المعرضين للخسارة في حدها الأكبر كبيرة جداً في أي لحظة من لحظات الهرم وتصبح نسبة الخاسرين في التسويق الشبكي 94%.

11. ومن ثمَّ يتضح أن الأغلبية الساحقة من المشتركين في أسفل الهرم مخاطرة أبداً بالدفع لمن فوقهم وهم لا يدرون أتتكوَّن تحتهم ثلاث طبقات فيكسبون أم لا تتكوَّن فيخسرون ما دفعوه إلى الذين فوقهم. وهذا النوع من المخاطرة قمار لا شك فيه، فأصل القمار (**أن يؤخذ مال إنسان وهو على مخاطرة هل يحصل على عوضه أم لا يحصل**).

وحلبات المقامرة في شركة التسويق الشبكي متداخلة في **حلقات قمار غير منتهية**، الرابح فيها هو السابق في الشبكة الذي يتدفق إليه تيار من الدخل يبدو غير متناه بقدر اتساع شبكته من الأفراد الذين يلونه، والطبقات الثلاثة الأخيرة فيها مخاطرة أبداً بصورة مستمرة وفي أي لحظة من لحظات نمو الهرم، وهذا هو معنى القمار.

الحكم الشرعي: مما تقدم: يتبين لنا أن هذه الشركة دخل فيها محرمات داخل محرمات فهي:

1. ربا وهو محرم (**وقد لعن رسول اللهﷺ آكل الربا وموكله وشاهده وكاتبه**) (أحمد–ت–د).
2. وهي قمار وهو محرم لأنه هو الميسر المذكور في القرآن قال مجاهد (**الميسر القمار كله**) وقال ابن عمر رضي الله عنه (**الميسر القمار**) (هب– خد).
3. وهي غرر فاحش وقد نهى الإسلام عن الغرر(م).
4. وهي أكل أموال الناس بالباطل وهو محرم بنص القرآن الكريم.
5. وهي جهالة وحيل وخداع هرمي وهي محرمة.
6. وهي غش وتدليس وتلبيس على الناس والإسلام نهى عنه(ت) وعند (حم–د) : (**ليس منا من غشَّ**).
7. ناهيك عن أن معاملات هذه الشركة لا تتفق مع مقاصد الشريعة الإسلامية.

فواحدة من هذه كافية في تحريم التعامل مع هذه الشركة وأمثالها إن وجد مهما تنوعت ادعاءاتها وعروضها، وكلها لا تعدو أن تكون قرصنة ينكشف زيفها بعد فترة، وحينئذ سيجد المشتركون أنهم كانوا في أوهام.

إنني أدعو الأخوين ومَنْ ورائهما ممن اغتروا بهذه الشركة أن يرجعوا إلى الحق فكفانا تخبطاً في دروب الباطل، فإن الهزائم تتوالى على البلد ببعدنا عن الشريعة، وصدق رسول الله ﷺ : (**إذا ظهر الزنا والربا في قرية فقد أحلوا بأنفسهم عذاب الله**) (حا). وقال (حم): (**ما ظهر في قوم الربا والزنا إلا أحلوا بأنفسهم عقاب الله**).وأذكرهم بقول رسول الله ﷺ (**كل جسد نبت من سحت فالنار أولى به**) (طب).

هذا ما وفق الله في الجواب عن هذه الشركة، فليتق الله امرؤ صان دينه.

وصلى الله على سيدنا مُحَمَّد وعلى آله وصحبه وسلم.

والحمد لله رب العالمين.

د. عبد العزيز مُحَمَّد سهيل الخطيب الحسني

دمشق