



دار المنظومة
DAR ALMANDUMAH
الرواد في قواعد المعلومات العربية

العنوان:	حكم التسويق الهرمي في الفقه الإسلامي
المصدر:	مؤتة للبحوث والدراسات - سلسلة العلوم الإنسانية والاجتماعية
الناشر:	جامعة مؤتة
المؤلف الرئيسي:	المحاميد، شويش هزاع علي
المجلد/العدد:	مج 27، ع 4
محكمة:	نعم
التاريخ الميلادي:	2012
الصفحات:	132 - 151
رقم MD:	176014
نوع المحتوى:	بحوث ومقالات
قواعد المعلومات:	HumanIndex, EduSearch
مواضيع:	السمسرة الهرمية ، الفقه الإسلامي ، الأحكام الفقهية ، الاقتصاد في الإسلام ، التسويق الهرمي، التسويق الشبكي ، بزناس ، المعاملات المالية ، الحلال والحرام ، الاختلافات الفقهية ، الفتاوى الشرعية ، شركات التسويق الهرمي ، السمسرة
رابط:	http://search.mandumah.com/Record/176014

حكم التسويق الهرمي في الفقه الإسلامي

شويش هزاع المحاميد*

ملخص

من المعاملات الجديدة التي تعتمد على جمع المال ثم إعادة توزيعه على المشتركين الذين يشترط لحصولهم على نصيبهم ضم عدد معين إلى هذا النموذج من المعاملات: معاملة التسويق الهرمي التي سميت بالسمسرة الهرمية لإعطائها الشرعية أي الجواز. وانقسم العلماء المعاصرون في حكمها إلى فريقين مبيح ومحرم واستدل الفريق المبيح بأن السمسرة الهرمية بأنواعها المختلفة هي سمسرة وبناء على أصل الإباحة. بينما ذهب فريق المحرمين إلى أنها تحتوي على القمار والربا وأكل مال الغير بالباطل. وخلص الباحث إلى تحريمها وإيجاد البدائل الشرعية المفيدة لاستثمار المال دونها. الكلمات الدالة: التسويق الهرمي، التسويق الشبكي، السمسرة الهرمية، بزناس.

The Islamic Ruling of Hierarchical Brokerage in Islamic Jurisprudence Abstract

Hierarchical Brokerage is a recent transaction that relies on collecting then distributing the money to those, who, to get their share, have to find and make join other participants. In its ruling, the Muslim contemporary scholars have two views:

One, those who permit it; and two those who prohibit it. The first party relied on the fact that this kind of transaction is a sort of brokerage, while the second party prohibits it as it has gambling and usury. The researcher has concluded that Hierarchical Brokerage is prohibited, but he found alternative ways of investment.

Keyword: Net work marketing, Hierarchical Marketing, Hierarchical Brokerage, Biznas

* قسم الفقه وأصوله، كلية الشريعة، جامعة مؤتة.

المقدمة:

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول أما بعد:

شهد العالم ولادة الحاسب الآلي في القرن الميلادي الماضي وتتابعت الجهود للاستفادة منه في كل المجالات والتقى الحاسب الآلي مع التقدم الحاصل في الاتصالات وأستثمر ذلك أيما استثمار في خدمة الإنسان في كافة مجالات الحياة.

ولما كان حب جمع المال من الغرائز التي فطر عليها الإنسان، رضى الناس ببذل جهود عقلية وجسمية تتناسب مع كمية المال المجموع في أحيان كثيرة، وأختلف الناس في طاقاتهم وقدراتهم وتحملهم للمشاق، فاختلقت مداخلهم بناءً على ذلك.

وأمام هذه المعادلة الجهد والمال كان التفكير بالحصول على مقدار كبير من المال بجهد لا يستحق الذكر ديدن البشر وليس مستغرباً عليهم وهو تفكير سوى إذا التزم الطرق المشروعة لجمع المال لكنه أحياناً طرماً لا يسهل إدخالها تحت الطرق المشروعة لجمع المال وكان حب المال مع صعوبة ادخار بعض المعاملات تحت الطرق المشروعة لجمع المال مدار بحث يستهوي البعض بالقول بإباحته تحت ضغط عامل حب جمع المال دون جهد ويتوقف آخرون ويميل آخرون إلى الحرمة بينما يقف فريق آخر لوضع ضوابط للإباحة وفي حقيقة الأمر لا يسهل إبقاء هذه المعاملات قائمة مع الضوابط فتبقى المعاملات دون ضوابط ويبقى الحكم في واد والواقع في واد آخر.

أمام هذا التحليل لواقع معاملات تعتمد مسميات مختلفة تميز نفسها بما يشد الناس إليها بميزات أساسية أو ميزات ثانوية طفيفة يكون البحث عن حكمها الشرعي ليس أمراً سهلاً ولا يفوت الباحث هنا الإشارة إلى اجتماع ثلاثة عوامل لانتشار مثل هذه المعاملات:

- 1- حب جمع المال بلا جهد أو بجهد قليل وسبقت الإشارة إليه.
- 2- وجود محفزات للتعامل بهذه الطرق لجمع المال كونها على الإنترنت وصغر المبلغ الذي يتم المشاركة به.
- 3- انتشار ظاهرة البطالة وما يتبعها من أوقات فراغ كثيرة وفقير يؤدي إلى التفكير للحصول على المال بسرعة.

خطة البحث:

المقدمة

تمهيد: التعريف بشركات التسويق الهرمية وتاريخ نشأتها ونماذج منها:

المطلب الأول: الفتاوى الشرعية في شركات السمسرة الهرمية.

المطلب الثاني: السمسرة وشركات التسويق الهرمي.

الخاتمة: النتائج والتوصيات.

تمهيد:

التسويق الهرمي تسمية حديثة للتسويق الشبكي (net work marketing)⁽¹⁾ ويسمى التنظيم الهرمي (pyramid scheme)⁽²⁾ أو التسويق متعدد الطبقات (MLM) multi-layer marketing⁽³⁾ وتعريفه كما أفهمه: هو ارتباط العائد للمشارك على دخوله في مستوى مرتبط بمستويات أخرى تشكل مجموعها طبقات يزداد كلما كان موقع المشارك أقرب إلى المشارك الأول وهكذا⁽⁴⁾. أي أن العمولة التي يأخذها المشارك في أي مستوى من مستويات الشبكة تعتمد على المستوى الذي سبقه وعلى المستويات التي بعده، فكلما كان المشارك أقرب إلى المستوى الأول كلما كان دخله أكبر، وكلما ابتعد عن المستوى الأول كلما كان دخله أقل، وهكذا، وسبب تسميتها بالسمسرة الهرمية جاءت لأن المشارك يحصل على عائد نتيجة دلالته آخرين لشراء المنتج وأنه لا يحق له الاشتراك إلا عن طريق شخص سابق له⁽⁵⁾.

وللتسويق الهرمي أشكال مختلفة تتفق على أسس منها:

- 1- جمع المال وإعادة توزيعه.
- 2- اختلاف موقع المشارك بالنسبة لمن سبقه بالاشتراك. (الهرم).
- 3- لا تستطيع تسويق المنتج قبل شرائه⁽⁶⁾.

وتختلف في:

1- وجود سلعة أو عدم وجودها وهذا الفرق لا قيمة له إذا أعدنا إلى الأذهان قمار الهاتف الذي يطلب منك أن تتصل لتدفع قيمة مرتفعة للمكالمة سواء اتصلت لتجيب عن سؤال أو دون ذلك مقابل جائزة. والشركات مدار البحث كلها لها منتج يعادل الثمن الذي يدفع مقابله.

2- اختلاف نسب التوزيع أو شكل الهرم أو الحوافز، وتوضيح ذلك أن نسبة التوزيع للعائد من عملية المشاركة تعتمد على موقع المشترك من الشبكة، وكذلك على عدد الأفراد الذين يسوق لهم، فبعض الشركات تشترط التسويق لسبعة أشخاص وبعضها تشترط تسعة أشخاص وبعضها يشترط عشرين، وهكذا.

أما الشركات التي تدخل تحت هذا المسمى مع مراعاة الاختلافات السابقة واختلافات أخرى طفيفة في الشروط أو في الحوافز⁽⁷⁾، ويدخل فيه أيضاً أشكال الشجرة الثنائية⁽⁸⁾.

أما من حيث عدد الشركات فجاء في موقع أول بزناس كوم: أن التسويق الشبكي واحد من أكثر الوسائل التي تتبعها أكثر من 30 ألف شركة وهو عدد متزايد لم يتوقف عند هذا العدد، وعلى شبكة الإنترنت وفي موقع [www. Biznas.com](http://www.Biznas.com) إن هذه الشركات ظهرت منذ أكثر من أربعين عاماً، وأعتقد أن فيه مبالغة كبيرة فعمر هذه الشركات التي سبق ذكرها أصغر من ذلك.

ولقد سألت عدداً من الذين اشتركوا بإحدى هذه الشركات عن جدوى مشاركتهم والذين رغبوا بعدم ذكر اسمهم فقال أحدهم وهو طالب في كلية الشريعة لقد دفعت الاشتراك ولم استطع تجميع عملاء ليشاركوا عن طريقي وفي العام الثاني طلب مني دفع مبلغ الاشتراك من جديد.

بينما كان عدد من طلبة كلية الهندسة متفانلاً باشتراكه لكنهم جدد ولم يربح أحد منهم بتعامله مع هذه الشركة.

المطلب الأول: الفتاوى الشرعية في شركات السمسرة الهرمية

أختلف الفقهاء المعاصرون في الحكم الشرعي لشركة البزناس كواحدة من شركات التسويق الهرمي إلى فريقين:

الفريق الأول: المحرمون وهم إبراهيم أحمد الشيخ الضرير⁽⁹⁾، الدكتور أحمد سعيد حوى⁽¹⁰⁾، الدكتور أحمد الحجى⁽¹¹⁾ الدكتور سامي السويلم⁽¹²⁾، محمد صالح المنجد⁽¹³⁾ وأحمد بن موسى

الساهلي⁽¹⁴⁾ وعبد الحي يوسف⁽¹⁵⁾، ولجنة فتوى مركز الإمام الألباني⁽¹⁶⁾ ومجمع الفقه السوداني⁽¹⁷⁾ واللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في السعودية⁽¹⁸⁾. الدكتور احمد السعد⁽¹⁹⁾ في قوله الثاني.⁽²⁰⁾

أدلة هذا الفريق:

أ- أنها قمار: اتفقت كلمة المحرمين على وصف شركة البنزاس بأنها قمار ووجه كونها قماراً ما يأتي:

إن القمار هو: "الذي لا يخلو الداخل فيه من أن يكون غانماً إذا أخذ أو غارماً إذا أعطى"⁽²¹⁾ والمشارك في هذه الشركات إذا لم يأت بأخرين فإن العائد يذهب للذين هم أعلى منه في الهرم فينطبق على فعله وصف القمار.

قال ابن تيمية: "فأصل القمار أن يأخذ مال إنسان وهو على مخاطرة، هل يحصل على عوضه أم لا يحصل"⁽²²⁾ والمشارك في هذه الشركات يخاطر بماله لأنه قد يعود عليه عائد أم لا، ووجه كون هذه الشركات ميسر هو أن يدفع الإنسان مالاً مقابل أن يحصل على مال أكثر منه أو يخسر ماله.⁽²³⁾ وإذا علمنا أن الهرم سيتوقف مهما كان الحال فهذا يعني أن الدخول في هذا البرنامج في حقيقته مقامرة كل يقامر على أنه سيربح قبل انهيار الهرم، ولو علم الشخص أنه سيكون من المستويات الدنيا لم يكن ليقبل بالدخول في البرنامج ولا ببيع الثمن المطلوب ولو علم أنه سيكون من المستويات العليا لرغب بالدخول ولو بأضعاف الثمن وهذا هو القمار،⁽²⁴⁾ فإذا ثبت أنها قمار فهي محرمة بنص قوله تعالى: "إنما الخمر والميسر والأنصاب والأزلام رجس من عمل الشيطان فاجتنبوه". (سورة المائدة- 90).

ب- إنها مبنية على الغرر: وهو "ما يكون مستور العاقبة"⁽²⁵⁾ لأن إقناع المشارك لآخرين بالاشتراك أمر احتمالي فإذا كان احتمال نجاح كل عضو في الهرم في ضم شخص آخر إليه هو 80%، فإن احتمال تحقق 18 عملية لكبي يستترد المشارك رأس ماله يساوي: (80%) = 1.8% أي أنه احتمال تافه من الناحية العملية، أما تحقيق عمولة تساوي 2500 دولار شهرياً فيطلب 8190 شخصاً، فاحتمال وقوع ذلك هو 80% أي 8190 = صفر، أي أنه بمنطق الاحتمالات الإحصائية يتعذر تحقيق هذه العمولة، لاحظ أن هذه النسبة أقل بكثير من نسبة الفوز باليانصيب حيث تبلغ النسبة مقلوب مقدار الجائزة"⁽²⁶⁾.

فإذا ثبت أنه غرر فالغرر محرم بما روى أبو هريرة رضي الله عنه (نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر) (27).

3- أكل للمال بالباطل: وجه ذلك:

لأن التسلسل الهرمي له نهاية وعندها يتوقف الربح، ويخسر كل من هم في المستويات النهائية لزاماً وأخذ المستويات العليا للربح مع خسارة الطبقات الدنيا هو عين أكل المال بالباطل. وفي المعاملة وجوه أخرى لكونها أكل للمال بالباطل منها أنها تدخل في الربا إذا كان يدفع المال ليحصل على زيادة. ووجود السلعة (المنتج) ليس هو المقصود بالاشتراك بل إن الاشتراك هو من أجل العائد وليس من أجل المنتج، ففي هذه الحالة يصدق عليه أنه أكل مال بالباطل والله تعالى يقول: { يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل } (سورة البقرة الآية 188) والنهي في الآية دليل التحريم وقال صلى الله عليه وسلم: "إن دماءكم وأموالكم عليكم حرام كحرمة يومكم هذا في شهركم هذا" (28) والنص بلفظ التحريم دليل التحريم.

4- الغش والخداع والتغدير.

فإن الأشخاص الذي يقبلون على الاشتراك هم أشخاص غرر بهم بالعائد المادي الكبير الحاصل من الاشتراك مع حقيقة الأمر ليس كذلك فإن الطبقات الدنيا تخسر والطبقات العليا تربح. 5- إنه بسؤال المشتركين وجد أن الباعث على الاشتراك في هذه الشركات ليس السلعة وإنما الحصول على المال، وهذا الباعث مؤثر في مشروعية المعاملة لأنه تحايل على قواعد الشرع (29).

الفريق الثاني: المبيحون

ومنهم الدكتور أحمد محمد السعد (30)، وسعد البريك (31)، وعبد المحسن العبيكان (32)، عبد الله الجبرين (33)، وحامد العلي (34)، وإبراهيم سعد الكلثم أبو عبد الملك (35)، ولجنة الفتوى في الأزهر (36).

أدلة هذا الفريق:

ويستدل لهم بما يلي:

- 1- إن عمل هذه الشركات هو من قبيل الوكالة فالمشترك يعمل عمل الوكيل فيبيع للشركة منتجها ومعلوم أن الوكالة تصح بأجر وبغير أجر.
- 2- إن عمل هذه الشركة هو من قبيل الإجارة فالمشترك يعمل أجيراً لدى الشركة لبيع منتجها مقابل مبلغ من المال.
- 3- إن عمل هذه الشركة هو من قبيل الجعالة فإذا كان في عمل المشترك جهالة فالجهالة مغتفرة في الجعالة.
- 4- إن عمل هذه الشركة هو من قبيل السمسرة أو الدلالة فالمشترك يتقاضى مبلغاً مقابل ترويج المنتج في الشركة.
- 5- والأصل في المعاملات الإباحة.

المناقشة والترجيح:

أ- مناقشة الفريق الأول

- 1- لا يسلم أن المعاملات في الفقه الإسلامي تحرم لوجود المخاطرة فيها وليس كل المخاطرة قمار بل أن المخاطرة هي أساس في كثير من المعاملات⁽³⁷⁾.
- 2- لا يسلم أن الشريعة تحرم المعاملات التي فيها غرر بل الغرر الذي يُحرم هو الغرر الكبير والمعادلات الإحصائية التي ذكرت لا تسلم إذا علم أن الربح أو العائد لا يرتبط به أصل المشروعية فإذا كان العمل مشروعاً فليس بالضرورة أن يؤدي ربحاً كبيراً.
- 3- إن إدخال عمل شركات السمسرة الهرمية تحت وصف الباطل فيه تعسف كبير وقد أفاد علماء التفسير أن ما تفيد هذه الآية هو أمر كلي وعند تنزيهه لا بد من دليل خاص⁽³⁸⁾.
- 4- قد يكون الغش والخداع والتغريب سلوك ملازم للمروجين من المشتركين ولكنه ليس وصفاً لازماً بطبيعة هذه الشركات فالحكم بالتحريم على أفعالهم لا على أصل الشركة.

5- الشافعية والحنفية لا يحرمون المعاملة للباعث ويكتفون بالظاهر وهو مذهب له وجاهته⁽³⁹⁾.

ب- مناقشة الفريق الثاني:

1- غلب على الفتاوى وضع شروط عامة تلزم في كل المعاملات الإسلامية وقد حذر السلف الصالح من إصدار الفتاوى وتذليلها بالقول (إذا تحققت الشروط والأركان وانتفت الموانع)⁽⁴⁰⁾ وقالوا لأن كل المعاملات إذا تحققت الشروط وانتفت الموانع فهي جائزة لكن هل هذه المعاملة المستفتى عنها تحققت فيها شروط الجواز وانتفت فيها موانع التحريم، وكيف للسائل أن يعرف إذا لم يتأكد المفتي من ذلك على أن هذه الشروط والموانع كثيرة يجهلها السائل وبناء على هذه العبارة فإن العالم وغير العالم يصبح جوابه صحيحاً إذا وضع هذا القيد ولما كانا غير متساويين انتفت صحة استعمال مثل هذه العبارات العامة في الفتاوى فالحكم يظهر أولاً ثم يوضع البديل المقترح الملتزم بالشروط كبديل جائز عن الأمر المحرم المسؤول عنه.

2- غلب على فتاوى هذا الفريق قياسها على السمسرة بما أشعر أنها جائزة باتفاق مع أن جوازها أمر مختلف فيه وسيأتي بيان ذلك.

3- لا يصدق على شركات التسويق الهرمي أنها من قبيل الوكالة بأجر وهي هنا دائماً بأجر بينما تصح الوكالة بأجر وبدون أجر ولو كانت وكالة لصح للشركة إبطالها في أي وقت وهذا ما لم يرد في عمل هذه الشركات.

4- ولا يصح بناء جواز عمل هذه الشركات على الإجارة لأن عمل هذه الشركات قائم على أجر غير محدد وجهد غير محدد والإجارة مشترط في صحتها كون الأجر فيها معلوماً والجهد معلوماً⁽⁴¹⁾.

5- كما لا يصح اعتبار هذه الشركات من قبيل الجعالة لأن الجعالة يصح أن تقوم على أن يكون المَجْعول له معين وغير معين⁽⁴²⁾، وهو في هذه الشركات معين، وإذا عيّن انقلبت إلى إجارة ولما كان الأجر غير معلوم فلم تصح لا جعالة ولا إجارة.

6- إعمال قاعدة الأصل في الأشياء الإباحة مقيد بما لم يرد ما يقتضي التحريم⁽⁴³⁾ وقد ورد هنا وجود القمار والغرر والتدليس والظلم فيها.

المطلب الثاني: السمسرة وشركات التسويق الهرمي

بنى الفقهاء المبيحون فتواهم على أن شركات التسويق الهرمي هي من قبيل السمسرة وقد سبق التعريف بشركات التسويق الهرمي أما السمسرة فهي: "وكالة بأجر يبيع سلعة أو شراؤها أو الدلالة عليها"⁽⁴⁴⁾ وثبتت مشروعيتها بالأدلة الآتية:

1- عن قيس بن غرزة - رضي الله عنه - قال: "كنا في عهد رسول الله -صلى الله عليه وسلم- نُسَمَّى السماسرة، فمر بنا رسول الله -صلى الله عليه وسلم- فسمنا باسم هو أحسن منه، فقال: يا معشر التجار، إن البيع يحضره اللغو والحلف؛ فشوبوه بالصدقة"⁽⁴⁵⁾

وجه الاستدلال بهذا الحديث: يدل الحديث على وجود السمسرة في أسواق المسلمين في زمن النبي صلى الله عليه وسلم وعدم نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن ممارستها إقرار دال على مشروعيتها قال السرخسي: "ومقصوده من إيراد الحديث بيان جواز ذلك..."⁽⁴⁶⁾.

2- قال صلى الله عليه وسلم: "لا تلقوا الركبان ولا يبيع حاضر لباد قال- الراوي- فقلت لأبن عباس: ما قول (لا يبيع حاضر لباد، قال: لا يكون له سمساراً⁽⁴⁷⁾. وجه الاستدلال بهذا الحديث: دل الحديث بمنطوقه على تحريم أن يكون الحاضر سمساراً للبادي ودل بمفهومه على أنه يجوز أن يكون الحاضر سمساراً للحاضر.

3- ومن المعقول: أن السمسرة تسهل على المشتري وعلى البائع الوصول إلى حاجتهم، والشريعة إنما نزلت لتحقيق مصالح الناس وحاجاتهم فدل على مشروعيتها.

وللمقارنة بين السمسرة وعمل شركات التسويق الهرمي يمكن تناوله على النحو الآتي:

أ- أوجه التشابه بين السمسرة وشركات التسويق الهرمي:

1- السمسار لا يعمل لصاحب البضاعة أو الخدمة إلا بمقابل وكذلك المشترك في الشركات الهرمية يعمل بمقابل عائد.

2- دور السمسار بترويج السلعة أو الخدمة وكذا المشترك بمنثل هذه الشركات.

ب- أوجه الاختلاف بين السمسرة وعمل شركات التسويق الهرمي:

- 1- السمسار يبيع السلعة أو الخدمة دون أن يشتريها بينما المشترك في هذه الشركات يشتري المنتج ثم يسوقه ويبيعه فهو هنا مالك للمنتج عندما اشتراه وليس سمساراً، أي أن السمسار مجرد وسيط بين صاحب السلعة أو الخدمة والمشتري، بينما في هذه الشركات شرط حصول المشترك على العمولة هو شراؤه للمنتج⁽⁴⁸⁾. جاء في موقع نوادي الحوار السورية: "السمسرة عقد يحصل بموجبه السمسار على أجر لقاء بيع سلعة أما التسويق الهرمي فالمسوق هو نفسه يدفع أجراً مقابل المنتج وهدفه أن يكون مسوقاً وهذا هو عكس السمسرة"⁽⁴⁹⁾.
- 2- اشتراط تكوين الهرم في عمل المشترك في هذه الشركات لا مثيل له في السمسرة فالسمسار يروج لسلعة أو خدمة يمتلكها الزبون ثم تنقطع العلاقة معه بينما المشترك لا بد أن يبيع السلعة لأثنين لا أكثر ويرتبط معهما في الهرم لكي يحصل على العمولة فالعمولة ليست مرتبطة ببيع السلعة بقدر ما هي مرتبطة بتشكيل الهرم.
- 3- إن سقوط السلعة أو العين من عمل السمسار يخل بعقد السمسرة بينما لا تتأثر عملية التسويق الهرمي والعمولات سواء وجد المنتج أو لم يوجد سواء كان مفيداً أم ضاراً سواء وجد عنده جهاز حاسوب أم لم يوجد.
- 4- السمسار يحرص على البحث عن أكثر الناس حاجة للسلعة ، أما المسوق في هذه الشركات فيحرص على البحث عن الأقدار على تسويق الفكرة بقطع النظر عن حاجته للمنتج⁽⁵⁰⁾.
- 5- في السمسرة يأخذ السمسار على قدر ما يسوق من السلع، أما في التسويق الهرمي فقد يشترك اثنان في تسويق المنتج على عدد من المشترين فعلاً أو بالتسبب ويكون بينهما من التفاوت في العمولات فرق كبير جداً، بسبب ما يشترطونه من كيفية لاستحقاق العمولة⁽⁵¹⁾.

الخاتمة:

1- النتائج:

- 1- حالة الفقر والبطالة وما أثمرته من حب لجمع المال دون جهد كان الحافز وراء الاشتراك بشركات التسويق الهرمي وليس هو القناعة بمشروعيتها.
- 2- انتشار هذه الشركات في العالم الغربي ومنعها في كثير من الدول دليل على عدم جدواها اقتصادياً.
- 3- استدلال المحرمون لشركة البنزاس بأدلة كثيرة كأكل المال بالباطل والتدليس والغرر وكونها قمار.
- 4- استدلال المبيحون لشركة البنزاس بأصل الإباحة ومشابقتها للتجارة والسمسرة والوكالة والجهالة.
- 5- كان استدلال المحرمين لقواعد عامة كلية وكان استدلال المبيحين لقياس معاملات مشروعة لكنه كان قياساً مع الفارق.
- 6- السمسرة تختلف عن شركات التسويق الهرمي بوجوده عدة.
- 7- وأخيراً خلصت إلى ترجيح حرمة هذا النوع من الشركات.

التوصيات:

- 1- تقديم نصيحة لوزارة الصناعة والتجارة بمنع هذه الشركات من العمل في الأردن.
- 2- تقديم مقترح من النواب لتبني قانون يمنع هذه الشركات من العمل.
- 3- توجيه الشباب للعمل النافع.

المراجع والهوامش

(1) أنظر: الضرير: الدكتور إبراهيم احمد الشيخ الضرير، التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكي شركة بزناس، بحث منشور على موقع:مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

<http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Studies/Biznas%20Darir.htm>

وغيره من المواقع:

والدكتور: إبراهيم أحمد الشيخ محمد الأمين الضرير، من مواليد أم درمان، السودان، 1956م وله العديد من الأبحاث، وهو عضو ومستشار في عدد من الهيئات ولجان الفتوى، ويعمل عضواً في كلية الشريعة - جامعة القرآن الكريم في السودان.

انظر: موقع الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية

http://www.click.sd/hssb /index.php?option=com_content&view=article&id=138:2010-03-23-12-17-07&catid=57:2010-03-23-12-00-46&Itemid=173

(2) الضرير: التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكي شركة بزناس المرجع السابق.

(3) المرجع السابق

(4) المرجع السابق

(5) عرفتها غرفة التجارة الأسترالية بما يأتي: (هي طريقة يدفع فيها المشترك مالا لجهة ما، وبعد دفعة لهذا المال يستطيع المشاركة في نظام جلب المزيد من المشاركين الذين يرغبون في تسويق المنتج وليس مجرد مستخدمين له.) المرجع السابق

(6) المرجع السابق

(7) ومن هذه الشركات:

1 -شركة بزناس (Biznas): أسس الشركة كل من السيد/علي الشرجي عماني الجنسية والسيد/عمران خان باكستاني، وكلاهما صاحب خبرة في التسويق الشبكي، بدأت الشركة عملها في أكتوبر 2001، مقر الشركة الأم بسلطنة عمان، تدار عملياتها بواسطة فريق

مختص بباكستان حيث توجد أجهزة الحاسب الرئيسية للاستفادة من الخبرة الباكستانية ورخص الأيدي العاملة. يقدر عدد المشتركين بها أكثر من 110.000 مشتركاً موزعين على 50 دولة.

المنتج الرئيسي للشركة عبارة عن حزمة من المبيعات التجارية الخاصة بالحاسب تتكون من:

- خمسة مواقع على الإنترنت بمساحة 10 ميغابايت (المجموع 50 ميغابايت).

- مناهج تعليمية للكمبيوتر والإنترنت.

- بريد إلكتروني بمساحة 25 ميغابايت.

- بطاقة الخصومات والمزايا.

يستفيد المشترك من كل المزايا الخمسة المذكورة مقابل 99 دولاراً أمريكياً ما يعادل 27000 ديناراً سودانياً.

الضريير: مرجع سابق

2- شركة سكاى بز (sky biz) وتعمل في الولايات المتحدة قبل عام 2001م .

3- شركة جولد كوست تأسست عام 1998م منتجات الشركة عبارة عن ميداليات ذهبية وساعات 100 غرام من الذهب تستخدم مبدأ التسويق الشبكي بأغراء الزبائن بالفوائد والعمولات الخيالية تستخدم مبدأ الثنائي لا يستحق المشترك الربح لو جاء من طريقة آلاف المشتركين ما لم يشتر المنتج .

4- سمارت وي (smarts way) تأسست عام 2002م تقدم الخدمة الوسطية بين المنتج والمستهلك وتقوم على النظام الهرمي الموجود في بزناس .

(8) مشار إليها في فتوى الضريير المشار إليها قريباً . وهو بحث منشور أيضاً على موقع: مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

<http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Studies/Biznas%20Darir.htm>

(9) نشرت بسبع ورقات ورجح تحريمها لعدة أسباب منها الغش بعنوان "التكليف الفقهي لشركات التسويق الشبكي، شركة بزناس". بحث منشور على موقع: مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

<http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Studies/Biznas%20Darir.htm>

(10) وزعت في ورقة واحدة مطبوعة واشتملت على سبعة مآخذ على الشركة. والدكتور أحمد سعيد "محمد ذيب" حوى، ولد في حماة - سوريا 1966م. ، يحمل شهادة الدكتوراه في الفقه وأصوله من الجامعة الأردنية، عمل في مجال التدريس الأكاديمي والإعلام، والخطابة والاستشارات الشرعية. انظر ترجمته في: موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي، <http://iefpedia.com/arab/?p=22099>، (2011/1/18م)

(11) ورقة واحدة وبنى التحريم على أنها قمار. والدكتور أحمد الحجي بن محمد المهدي بن أحمد بن محمد عساف الكردي، ولد في حلب، في 1938/11/8م، وحاصل على شهادة الدكتوراه في الفقه المقارن من الأزهر الشريف، عمل في التدريس وفي الموسوعة الفقهية الكويتية، انظر ترجمته: في موسوعة دهشة، أعلام الدين،

<http://www.dahsha.com/old/viewarticle.php?id=27080>

(12) الدكتور سامي بن إبراهيم السويلم، يحمل الدكتوراه في الاقتصاد من جامعة واشنطن بسانت لويس، بالولايات المتحدة، في 1995م. التحق بمصرف الراجحي في 1995م كرئيس مستشارين، ثم في 1998م أصبح مديراً لمركز البحث والتطوير بالمجموعة الشرعية بالمصرف. انضم إلى مجموعة البنك الإسلامي للتنمية في أواخر 1425هـ، 2004م. وعمل نائب مدير المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب.

انظر ترجمته: دليل المطبوعات العربية،: http://www.irtipms.org/Sami%20Al-Suwailem_A.asp

(13) الشيخ محمد بن صالح المنجد ولد المنجد في يوم 1380/12/30 هـ. حاصل على بكالوريوس إدارة صناعية. ويشرف على موقع على الانترنت، وعمل في الإعلام، والخطابة وله العديد من المؤلفات، انظر ترجمته: على الموسوعة الحرة،

http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D8%AD%D9%85%D8%AF_%D8%B5%D8%A7%D9%84%D8%AD_%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%86%D8%AC%D8%AF

(14) الدكتور احمد بن موسى السهلي، ولد في جيزان 1366هـ، وحصل على الدكتوراه في الفقه وأصوله ويعمل في مجال الإمامة والخطابة والتأليف، والتدريس، انظر ترجمته: في الموسوعة الحرة

http://ar.wikipedia.org/wiki/أحمد_بن_موسى_السهلي

(15) الدكتور عبد الحي بن يوسف، ولد القاهرة 1964م. تخرج في الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة في كلية الشريعة عام 1406 – 1407هـ، أتم الدراسات العليا في جامعة الخرطوم عام 1418هـ – 1998م.

وعمل رئيساً لقسم الثقافة الإسلامية بجامعة الخرطوم. انظر ترجمته: في ملتقى أهل الحديث منتدى السيرة والتاريخ والأنساب

<http://www.ahlalhddeeth.com/vb/showthread.php?t=145940>

(16) انظر الحلبي: علي بن حسن بن عبد الحميد: تعريف عقلاء الناس بحكم معاملة (بزناس) وما شابهها في الفرع أو الأساس، دار الجنان والدار الأثرية/ عمان-2003م، ص34 صفحة واحدة وبنو التحريم على أنها قمار.

(17) منشورة في أكثر من موقع على الإنترنت منها: شبكة المشكاة الإسلامية، تحت باب الفتاوى بالعنوان نفسه.

<http://www.meshkat.net/index.php/meshkat/index/10/10226/content>

وانظر الحلبي/ تعريف عقلاء الناس ص11-33 وبنى الفتوى على أنها قمار وليست سمسرة.

(18) أصدرت اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء فتوى حول عمل شركات التسويق الهرمي أو الشبكي وذلك برقم 22935 وتاريخ 1425/3/14هـ

(19) الأستاذ الدكتور احمد محمد السعد من مواليد عام 1952م وخريج الأزهر الشريف تخصص سياسة شرعية ويعمل في كلية الشريعة جامعة اليرموك. وهو مستشار اقتصادي لعدد من المؤسسات الاقتصادية الإسلامية، وله العديد من البحوث في الاقتصاد الإسلامي، انظر موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الاقتصادي: التعريف بمستشاري الموقع: <http://iefpedia.com/arab/?p=22096>

(20) ولقد استفدت كثيرا من الأستاذ الدكتور أحمد السعد في توجيه أدلة المبيحين لكنه كعادة أهل العلم قد تراجع عن قوله بالإباحة وهو يرى تحريم هذا النوع من الشركات فجزاه الله خيرا وقد أفادني بذلك عند الاتصال به يوم الاثنين 2011/1/17م. وانظر ترجمته في الحاشية 30.

(21) الماوردي: علي، الحاوي الكبير، تحقيق علي معوض وآخر، دار الكتب العلمية/ بيروت، ط1414/1هـ-1994م، ج9، ص225.

(22) ابن تيمية: أحمد، مجموع فتاوى ابن تيمية، جمع وترتيب عبد الرحمن بن محمد قاسم، مؤسسة الرسالة، بيروت، د.ط، 1418هـ - 1997م، ج19، ص283.

(23) المنجد: حكم (بزناس) ومثيلاتها من عمليات الخداع السؤال رقم 40236 في موقع الإسلام سؤال وجواب المشرف العام الشيخ محمد صالح المنجد -، <http://www.islam-qa.com/ar/ref/40263>

(24) السويلم: حكم التعامل مع شركة بزناس كوم ، منشور في موقع صيد الفوائد ضمن إلقاء الضوء على حكم التعامل مع شركة (بزناس) ومثيلاتها <http://www.saaid.net/fatwa/f41.htm>.

(25) السرخسي: شمس الدين أبو بكر محمد بن أبي سهل، المبسوط ،دراسة وتحقيق: خليل محي الدين الميس، الناشر: دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ط1/1421هـ 2000م، ج12، ص346، ج13، ص125

(26) السويلم: المرجع السابق.

(27) مسلم: الصحيح، كتاب البيوع، باب بطلان بيع الحصة والبيع الذي فيه غرر، حديث رقم (1513)، ج3، ص1153.

(28) مسلم: الصحيح، كتاب الحج باب حجة النبي صلى الله عليه وسلم، حديث رقم (2137).

(29) انظر: الدريني: فتحي، الباعث وأثره في التصرفات والعقود في الفقه الإسلامي ص229 ضمن كتاب النظريات الفقهية منشورات جامعة دمشق ط3، 1993م.

(30) الفتوى صفحة واحدة بخط اليد (وله بحث آخر بالاشتراك مع الدويري بعنوان التجارة الإلكترونية في ميزان الفقه الإسلامي في طريقه للنشر ولكنه خلط فيه بين التجارة الإلكترونية وهذا النوع من الشركات الذي لا علاقة له بالتجارة الإلكترونية) وبنى الإباحة على أن ما يأخذه المشترك هو حافز مقابل عمولة عن التسويق واشترط للجواز أن يكون نشاط الشركة خارج دائرة الربا وألا يقتصر عملها على تدوير النقود بين المشتركين. موقعة في 2002/5/5م.

(31) الدكتور سعد البريك: (ولد في 1962) وحصل على الدكتوراه من المعهد العالي للقضاء قسم الفقه المقارن وله موقع على الشبكة العنكبوتية وعدد من المؤلفات

انظر ترجمته: في الموسوعة الحرة، http://ar.wikipedia.org/wiki/سعد_البريك.

(32) الدكتور عبد المحسن بن ناصر بن عبد الرحمن آل عبيكان آل عمران، ولد عام 1372 هـ في مدينة الطائف، أكمل الدراسة الجامعية وتولى عددا من المناصب وله اجتهادات وله موقع على الشبكة العنكبوتية

انظر ترجمته: ي موقعه:

<http://al-obeikan.com/page/13-سيره%20الشيخ.html>

(33) الشيخ عبد الله بن عبد الرحمن الجبرين ولد في سنة 1352هـ، وحصل على الدكتوراه في الشريعة عام 1407هـ، عمل بالإمامة والخطابة والتدريس في المعهد العالي للقضاء وله عدد من المؤلفات وله موقع على الشبكة العنكبوتية وتوفي سنة 1397هـ .

انظر ترجمته: في موقعه

<http://ibn-jebreen.com/book.php?cat=0&book=75&toc=4749&page=4274>

(34) وهي فتاوى بسطر أو يزيد لا تخرج عن وصف عمل الشركة بالسمسرة (دلالة) أو الجعالة وتوزع شركة بزناس هذه الفتاوى وهي أيضاً منشورة في عدة مواقع على الإنترنت. والشيخ حامد بن عبد الله أحمد العلي أستاذ للثقافة الإسلامية في كلية التربية الأساسية في الكويت، وخطيب مسجد ضاحية الصباحية، طلب العلوم الشرعية في الجامعة الإسلامية في المدينة المنورة من عام 1401هـ إلى عام 1410هـ، وحصل على الماجستير في التفسير وعلوم القرآن، وتولى منصب الأمين العام للحركة السلفية في الكويت من عام 1418هـ إلى عام 1421هـ، ثم تفرغ بعدها للكتابة وتدريس العلوم الشرعية في مسجده، وإلقاء المحاضرات والدروس، وأما دروسه العلمية فهي — بالإضافة إلى محاضراته في الثقافة الإسلامية في الكلية.

وله موقع على الشبكة العنكبوتية، انظر ترجمته: على موقع طريق الإسلام

http://www.islamway.com/?iw_s=Scholar&iw_a=info&scholar_id=500

(35) وهو من أكثر المتحمسين للشركة وله بحث بعنوان رؤية واضحة حول بزناس من خمس أوراق موقعة بتاريخ 1423/10/16هـ. فند فيه أدلة المحرمين. والشيخ إبراهيم سعد الكنثم: معلم تربية إسلامية بمدارس الهيئة الملكية الجبيل، خريج كلية الشريعة فرع جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية.

انظر: صحيفة عاجل الالكترونية.

<http://www.burnews.com/articles.php?action=show&id=3572>

- (36) الفتوى بخط اليد وهي ثلاثة سطور وبنى الجواز: على أنها سمسة واشترط خلوها من الغش والتدليس والظلم وإظهار غير الحقيقة. موقعه بتاريخ 2002/3/9م.
- (37) أشار إلى ذلك كثير من المؤلفين مثل الصديقي في كتابه عن التأمين ورفيق المصري في كتابه عن الخطر والتأمين وغيرهما.
- (38) انظر القرطبي(671هـ): أبو عبد الله محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري الخزرجي، الجامع لأحكام القرآن، تحقيق: سمير البخاري، دار عالم الكتب، الرياض، 1423 هـ / 2003 م، ج 5 ص 153.
- (39) انظر: الشافعي(204هـ): أبو عبد الله محمد بن إدريس، الأم، دار الفكر، بيروت، ط2/ 1403 هـ، 1983، ج 3 ص 63. الكاساني(587هـ): علاء الدين أبي بكر بن مسعود الحنفي الملقب بملك العلماء، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ط1/ 1409 هـ 1989 م الناشر المكتبة الحبيبية، باكستان ج 4 ص 190
- (40) الملاح: حسين محمد، الفتوى نشأتها وتطورها أصولها وتطبيقاتها، المكتبة العصرية بيروت، ط1/2001م، ص 312
- (41) انظر في شروط الإجارة: الكاساني: بدائع الصنائع ج 4 ص 193-194
- (42) الدردير(1201هـ): أبو البركات أحمد بن محمد العدوي، الشرح الكبير، المطبعة الأميرية، القاهرة، ج 4 ص 60، النووي(676هـ): أبو زكريا محي الدين بن شرف النووي، المجموع شرح المهذب، دار الفكر، بيروت، ط1/1417هـ، ج 15 ص 451، وهذا الجزء من شرح الدكتور محمود مطرجي، المرادوي (ت 885هـ): علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، دار إحياء التراث العربي بيروت / لبنان، ط1/ 1419هـ، ج 6 ص 283.
- (43) الزركشي: محمد بن بهادر بن عبد الله، المنثور في القواعد، تحقيق د. تيسير فائق أحمد محمود، الناشر وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، سنة النشر 1405هـ، ج 1 ص 176.

- (44) انظر حوى: معاذ سعيد: السمسرة مشروعاتها وأحكامها في الفقه الإسلامي دراسة مقارنة، رسالة ماجستير / الجامعة الأردنية 1996، ص 9 (مخطوط).
- (45) أبو داود (ت275هـ): سليمان بن الأشعث السجستاني، السنن، تحقيق محمد محيي الدين عبد الحميد، دار الفكر/بيروت، ج3 ص 242، كتاب البيوع باب التجارة يخالطها الحلف واللغو، حديث رقم (3328) وقال الألباني: صحيح. وأحمد (ت)، أحمد بن حنبل: المسند، مؤسسة قرطبة - القاهرة، حديث رقم (16184)، وقال شعيب الأرنؤوط: إسناده صحيح.
- (46) السرخسي: المبسوط 22/14
- (47) رواه البخاري: الصحيح كتاب البيوع باب لا يشتري حاضر لباد بالسمسرة حديث رقم 2158.
- (48) منتدى مجمع الفقه السوداني (الحلبي، مرجع سابق ص26).
- (49) السويلم، مرجع سابق
- (50) المنجد: صالح، الحكم في المشاركة في شركة البنزاس، مرجع سابق.
- (51) المرجع السابق.

مؤتة للبحوث والدراسات، سلسلة العلوم الإنسانفة والاجتماعفة، المجلد السابع والعشرون، العدد الرابع، 2012.
