البحث الرابع عشر

التسويق الشبكي

بين

الطموحات الشبابية والضوابط الشرعية

دراسة فقهية مقارنة

إعداد

د/ أحمد عطا الله عبد الباسط أحمد

مدرس الفقه المقارن بكلية

الدراسات الإسلامية والعربية للبنين بقنا

المقدمة

الحمد لله العليم الخبير العفو القدير لا إله إلا هو يحيي ويميت وإليه المصير ، والصلاة والسلام على سيدنا محمد البشير النذير الذي بيّن للناس الشريعة فعلم الصغير والكبير ، صلى الله عليه وعلى آله وصحبه والتابعين لهم بإحسان إلى يوم الوقوف بين يدي السميع البصير .

أما بعد .... ،

فإن التسويق الشبكي قد انتشر انتشارا سريعا واسعا وهو اسلوب تسويقي يعتمد على إلغاء الوسطاء بين المنتج والمستهلك وذلك عن طريق تكوين سلسلة من العملاء يحصل الأعلى فيها على عمولات عن كل من ينضم إلى هذه السلسلة أسفل فروعه ، هذا الأسلوب هو معاملة معاصرة ونازلة مستجدة لم تكن موجودة أيام الأئمة والفقهاء القدامى ، ويحتاج الناس إلى معرفة الحكم الشرعي فيها ، وقد كتب فيها بعض العلماء المعاصرين مثل : بندر بن صقر الذيباني كتب بحثا بعنوان التسويق الشبكي تكييفه وأحكامه الفقهية ، وكذلك ذكره حسين بن معلوي الشهراني في بحثه : التسويق التجاري وأحكامه ، أيضا كتب فيه أحمد سمير قرني بحثا بعنوان : حكم التسويق بعمولة هرمية ، وأيضا كتب فيه د/ أسامة عمر الأشقر بحثا بعنوان : التسويق الشبكي من المنظور الفقهي ، وكذلك زاهر بلفقيه وبحثه بعنوان : التسويق الشبكي تحت المجهر .

هذه هي الكتابات التي تناولت هذه القضية وبمطالعتي لهذه الأبحاث وجدت فيها مميزات كثيرة وجهدا طيبا ، غير أنها لم تستوف جميع جوانب هذه القضية ولم تبين للناس بيانا شافيا في حكمها ، فمن يقرأ هذه الأبحاث يدرك أنها غير حيادية حيث يلاحظ انحيازها إلى رأي معين من بدايتها الأمر الذي جعلها لم تركز على أدلة الرأي المخالف لها ولا على مناقشاته للرأي

الذي تؤيده ، كذلك هذه الكتابات لم تستوعب ما يدور في أذهان من ينتسبون إلى هذه البرامج من انتقادات لتحريمها وذكرهم لأمور شرعية يستدلون بها على حل هذه المعاملة ، أيضا لم تستوعب هذه الكتابات جميع صور التسويق الشبكي .

لـــذا

أردت أن أدلي بدلوي في تفصيل هذه المعاملة مبينا صورها وآثارها الاقتصادية وتكييفها الفقهي وحكمها الشرعي .

وقد قسمت بحثي هذا على النحو التالي :

المقدمة :

وذكرت فيها أسباب اختياري لهذا الموضوع والدراسات السابقة .

المبحث الأول :

التسويق الشبكي ، نشأته وصوره وآلية الترويج له

وآلية احتساب عمولاته وآثاره الاقتصادية

وفيه مطلبان :

المطلب الأول : تعريف التسويق الشبكي ونشأته وصوره

الفرع الأول : تعريف التسويق الشبكي

الفرع الثاني : نشأة التسويق الشبكي وتطوره التاريخي

الفرع الثالث : صور التسويق الشبكي

المطلب الثاني :

آلية الترويج لصناعة التسويق الشبكي وآلية احتساب عمولاته وآثاره الاقتصادية.

الفرع الأول : الآلية التي تتبعها شركات التسويق الشبكي في الترويج لهذه الصناعة

الفرع الثاني : آلية احتساب العمولات في شركات التسويق الشبكي

الفرع الثالث : الآثار الاقتصادية للتسويق الشبكي

المبحث الثاني :

التسويق الشبكي في الميزان الفقهي

وفيه مطلبان :

المطلب الأول : التكييف الفقهي للتسويق الشبكي

المطلب الثاني : الحكم الشرعي للتسويق الشبكي

الفرع الأول : حكم التسويق الشبكي لمنتجات وسلع

الفرع الثاني : حكم الربح من مشاهدة الإعلانات بطريقة الإحالات الشبكية .

الخاتمة : وفيها أهم النتائج التي توصل إليها الباحث وأهم التوصيات.

وأخيرا فهرس المصادر .

والحمد لله رب العالمين

المبحث الأول :

التسويق الشبكي ، نشأته وصوره وآلية الترويج له وآلية احتساب عمولاته وآثاره الاقتصادية

المطلب الأول

تعريف التسويق الشبكي ونشأته وصوره

الفرع الأول

تعريف التسويق الشبكي

بداية أذكر تعريف التسويق الشبكي باعتباره مركب لفظي ثم أعرفه باعتباره مصطلح وعلم على معاملة معاصرة :

أولا : تعريف التسويق الشبكي باعتباره مركب لفظي

التسويق لغة مأخوذ من مادة سوّق ومعنى سوّق البضاعة أي طلب لها سوقا ، وتسوق القوم إذا باعوا واشتروا والسُّوق موضع البياعات أي المكان الذي يتعامل الناس فيه . ([1])

والتسويق اصطلاحا : عرفه علماء الإدارة بأكثر من تعريف ([2]) إلا إن أوجز هذه التعريفات وأجمعها هو تعريف فيليب كوتلر (philip cotler)حيث عرف التسويق بأنه عبارة عن نشاط إنساني يهدف لإشباع الرغبات وتلبية الحاجات من خلال عمليات التبادل . ([3])

([1]) ابن منظور ، لسان العرب ، ١٦٦/١٠ ، إبراهيم مصطفى وآخرون ، المعجم الوسيط، ٤٦٤/١ .

([2]) تراجع هذه التعريفات في مصادرها . بيري أميرين وآخرون ، التسويق وإدارة الأعمال التجارية ، ص١٨-١٩ ، أحمد عبد الله النقبي ، فن التسويق في المشاريع الصغيرة، ص٤، د/ محيي الدين الأزهري وآخرون ، مبادئ التسويق، ص٧ ، رءوف شبايك، التسويق للجميع ، ص٩ .

([3]) فيليب كوتلر ، كوتلر يتحدث عن التسويق (كيف تنشئ الأسواق وتغزوها وتسيطر عليها)، ص٣-٤، ٢٥-٢٦ ، د / إبراهيم الفقي ، أسرار التسويق الاستراتيجي ، ص٩ ، جمعية حماية المستهلك ، التسويق والتسوق ، ص٤ .

ولفظ الشبكي نسبة إلى الشكل الذي يكونه أعضاء هذه المعاملة وهو يكون على شكل شبكة متسلسلة متماسكة من العملاء والزبائن الذين يقومون بالدعاية والإعلان لشركة أو مؤسسة ما، وليست التسمية راجعة إلى شبكة المعلومات العالمية الإنترنت . ([1])

ثانيا : تعريف التسويق الشبكي كمصطلح وعَلَم على معاملة مالية معاصرة

عرّف التسويق الشبكي بأكثر من تعريف :-

١- التسويق الشبكي : هو عبارة عن برنامج تسويقي يمنح المشاركين فيه شراء حق التوظيف لمزيد من المشاركين، وبيع المنتجات أو الخدمات، والتعويض عن المبيعات عن طريق الأشخاص الذين قاموا بتجنيدهم، فضلًا عن المبيعات الخاصة بهم.

٢- التسويق الشبكي: هو نظام تسويقي مباشر يروج لمنتجاته عن طريق المشترين بإعطائهم عمولات مالية مقابل كل من يشتري عن طريقهم وفق شروط معينة .([2])

٣- التسويق الشبكي : هو برنامج تسويق يحصل فيه المسوق على عمولات أو حوافز مالية نتيجة لبيعه المنتج أو الخدمة ، إضافة لحصوله على عمولات عن كل شخص يتم اعتماده مساعدا أو تابعا للمسوق وفق أنظمة وبرامج عمولات خاصة . ([3])

٤- التسويق الشبكي : هو المصطلح الذي يصف هيكل التسويق التي تستخدمها بعض الشركات كجزء من استراتيجيتها الشاملة للتسويق.

([1]) صقر بن بندر الذيباني ، التسويق الشبكي تكييفه وأحكامه الفقهية، ص١٦ ، د/ حسام الدين بن موسى عفانة، يسألونك ، ١٧٤/١٥ .

([2]) زاهر سالم بلفقيه ، التسويق الشبكي تحت المجهر ، ص٦ ، وصفي عاشور أبوزيد ، حكم التسويق الشبكي في ضوء المقاصد ، جريدة الوعي الاسلامي الإلكترونية . http://www.alwaei.com/site/index.php?cID=٤٨٨-

([3]) أسامة عمر الأشقر ، التسويق الشبكي من المنظور الفقهي ، ص٤ .

هيكل مصمم لإنشاء قوة في التسويق والمبيعات عن طريق إمكانية الربح للمروجين لمنتجات الشركة من خلال ترويجهم، ليس فقط من خلال المبيعات الشخصية المباشرة، ولكن أيضا بالنسبة للمبيعات من المروجين الآخرين الذين التحقوا بالعمل عن طريقهم، وخلق شبكة من الموزعين والتسلسل الشبكي للمستويات المتعددة للربح في شكل شبكي. ([1])

التعريف المختار

بالتأمل في هذه التعريفات يظهر أن التعريف الأخير وهو تعريف الموسوعة الحرة هذا التعريف فوق أنه غير جامع ، فيه إطناب ومن سمات التعريف الإيجاز والاختصار، أما باقي التعريفات فهي غير جامعة لكل صور التسويق الشبكي حيث لا تشمل التسويق الشبكي بنظام الإحالات عن طريق مشاهدة الإعلانات ومن ثم يمكن تعريف التسويق الشبكي تعريفا شاملا بأنه : أسلوب تسويقي يعتمد على تكوين سلسلة من العملاء يحصل الأعلى فيها على عمولات عن كل من ينضم إلى هذه السلسلة أسفل فروعه، سواء كانت هذه السلسلة توزع منتجات أو تروج لسلع وبضائع عن طريق مشاهدة الإعلانات . والله أعلم

وحتى يتم تصور هذه المعاملة بشكل واضح أقربها بمثال :

لو أن شركة تصنع منظفات تبيع الكيلو من مسحوق معين آريال مثلا بسعر ٢٠ جنيها أرادت اتباع هذا الأسلوب من التسويق، فتقوم بتقديم عرضها التالي لزيد من الناس: إذا اشتريت هذا المسحوق سنمنحك فرصة التسويق الشخصي لمنتجاتنا لكسب حافز مقداره ٣ جنيهات عن كل مشترٍ تأتي به أنت أو يأتي به من أتيت به، كل ما عليك هو أن تقنع اثنين من معارفك

([1]) الموسوعة الحرة ويكيبيديا، التسويق الشبكي . http://ar.wikipedia.org/wiki

بشراء هذا المسحوق والتسويق له، يقوم زيد بإقناع خالد وعمرو بالشراء وحثهما على تسويقه حتى يظفرا بالحوافز، يشتري خالد وعمرو، ويكسب زيد الحافزين الموعودين (٣×٢=٦جنيهات)، هل ينتهي التسويق الشبكي هكذا؟ لا، إذ يقوم خالد بإقناع ثلاثة من زملائه بشراء المنتج والتسويق له، فيحصل هو على ثلاثة حوافز(٣×٣=٩جنيهات)، وعلى نفس المبلغ (٩جنيهات) يحصل زيد، وهو المشتري والمسوق الأول.

فلو فرضنا أن هؤلاء الثلاثة أقنع كل واحد منهم ثلاثة آخرين بالشراء فسيحصل كل واحد من الثلاثة على ثلاثة حوافز (٣×٣=٩ جنيهات)، وبالتالي سيكون نصيب خالد تسعة حوافز (٣×٩=٢٧ جنيهات)، وسينال زيد المتربع على رأس الشبكة المبلغ ذاته (٢٧جنيها)، وهكذا دواليك، تتضخم الشبكة على هيئة شجرة متفرعة الأغصان، أو هرم يتسع كلما اتجه إلى قاعدته، في سلاسل غير متناهية .

ومن العجيب أن يصبح التسويق في هذا الأسلوب هدفًا ومقصودًا للمنتجين والعملاء، بدلًا من أن يكون وسيلة لبيع المنتجات، وبهذا أصبح التسويق مخدومًا بعد أن كان خادمًا.

وهذا النوع من التسويق له أسماء ومرادفات كثيرة، فقد يسمى التسويق المتعدد المستويات، أو التسويق لقاء عمولات احتمالية، أو التسويق الطبقي، أو التسويق الهرمي، أو نظام التسلسل الهرمي، وغير ذلك، وله شركات متعددة لكن مضمون عملها متقارب إن لم يكن واحدًا، منها على سبيل المثال: «بزناس» و«جولد كويست»، و«برايم بنك» و«إيجي واي» و «جلوبال»... وغيرها كثير .

وجدير بالذكر أن التسويق الشبكي صورة من صور التسويق المباشر وقناة من قنواته وليس مرادفا له كما يظن البعض ويبني على ذلك حكم

التسويق الشبكي. ([1])

الفرق بين التسويق الشبكي والهرمي

هذه النقطة مثار جدل كبير بين العلماء المعاصرين حيث إن كل فريق يريد استخدامها كمقدمة للحكم على التسويق الشبكي ، فذهب فريق منهم إلى أن هناك فرق بين التسويق الشبكي والتسويق الهرمي يظهر هذا الفرق من خلال النقاط التالية :

- من حيث الشكل :

الهرمي: يجب أن يحافظ أصحاب هذا النظام على الشكل الثنائي أي لا يستطيع الشخص أن يسجل تحته مباشرة (المستوى الأول) أكثر من شخصين وهكذا ، وهذا الأمر في غاية الخطورة فهو يدفع بقوة وبسرعة لتكبير قاعدة الهرم ويبعادها عن رأسه فيكون في الرأس أشخاص قلائل هو المنتفعون الرئيسيون من القاعدة المتنامية بسرعة خصوصاً أن العمولة – كما أسلفت – مبنية على انضمام الأعضاء فقط وبشرط الموازنة أي ستة في كل جيل (ثلاثة يمين وثلاثة يسار)، فمن في القمة هم أصحاب الدخل الأكبر بالطبع ، وكلما اقتربنا أكثر من قاعدة الهرم كانت العمولة أقل إلى أن تأتي اللحظة التي تتوقف فيها الشركة أو توقف بتهمة النصب أو تختفي فتكون الأجيال الأخيرة هي الخاسر الأكبر ، كما حدث سابقاً في جولد كوست وبزناس وغيرها ... .

أما في التسويق الشبكي: فإنك لست ملزماً بأي شيء فيما يخص تسجيل الأعضاء فتسجل أي عدد في المستوى الأول وأي عدد في المستوى الثاني وأي عدد في المستوى الثالث وهكذا .. إلا أن هناك شكل أمثل للحصول على عمولات أعلى وهو أن تسجل تحتك ستة أشخاص ثم ترعاهم

([1]) زاهر بلفقيه ، التسويق الشبكي تحت المجهر ، ص٨ ، وصفي عاشور أبوزيد ، حكم التسويق الشبكي في ضوء المقاصد ، جريدة الوعي الاسلامي الإلكترونية .

وتدربهم .

- من حيث المنتجات :

الشبكي : يجب أن يوجد منتج أو خدمات من قبل الشركة

الهرمي : بدون منتجات أو خدمات – بعضها مشاركة مالية فقط

- من حيث المدة :

الشبكي : غير محددة وكل مستوى يبدأ كما بدأه الذين سبقوه

الهرمي : غير مستمرة وتتوقف بعد فترة

- من حيث الإعتماد :

الشبكي : عدد المنتجات المباعة في كل مستوى لها قانون حسابي واضح يعتمد على نظام متعدد الآباء ١-٢

الهرمي : يعتمد على عدد الأشخاص المشاركين بالشبكة ويعتمد على التشويش وإرباك الحساب (unilevel) ، يعتمد على نظام الأب والأبناء ١ - لأكثر.

- من حيث القبول:

الشبكي : مقبول دوليا ، وموثق بالأمم المتحدة ، وغرفة التجارة والصناعة العالمية ويدرس في جامعات ومعاهد عالمية منها جامعتي هارفرد وستنافورد الامريكيتين .

الهرمي : محرم دوليا وشرعيا ولا يعتمد على حقوق الملكية.

- من حيث الربح :

الشبكي : معادلة ثابته للربح .

الهرمي : يعتمد على عدد معين يجب أن تحققه للوصول للأرباح(مستوى) .

- من حيث عملية الكفتين (يمين و يسار) :

الشبكي : يشترط تساوي الكفتين على الأقل ثلاثة منتجات.

الهرمي : عدم تساوي الكفتين – على الأقل أحدهما ثلاثة أشخاص .

– من حيث التأهل للحصول على الربح ، اي الإنضمام للبرنامج :

الشبكي : شراء لمرة واحدة للتأهل شرط من شروط الإشتراك

الهرمي : في كل مرحلة إشتراك للتأهل وبعضها لا يشترط شراء منتج.

– من حيث معلومات الشركة الخاصة بها :

الشبكي : واضحة وجلية للمشترك – وأكبر دليل توثيقها في الأمم المتحدة – تحت نظام التسويق الشبكي.

الهرمي : عادة تكون غامضة وغير واضحة ولا تعطي معلوماتها بصورة جلية.

– من حيث التوصيل للمنتج :

الشبكي : ضمان توصيل المنتج من الشركة للزبون

الهرمي : عدم الضمان لوصول المنتج .

– من حيث الإشتراك :

الشبكي : يسمح بتعدد الإشتراكات للشخص الواحد .

الهرمي : لا يسمح بالإشتراك إلا لأشخاص جدد. ([1])

بينما يرى فريق آخر عدم وجود فرق بين المعاملتين فكلاهما مرادف

([1]) شركة جولدن ماين انترناشونال، الفرق بين التسويق الهرمى والتسويق الشبكى، http://goldmine-internation.arabepro.com/t٢٣topic-.

- موقع منجم الذهب العالمية ، الفرق بين التسويق الشبكى والتسويق الهرمى، http://inasfathy.blogspot.com/p/blog-page_٦١٩٣html.

- منتديات الصحة والمال الهرمي الاحتيالي والتسويق الشبكي المتعدد المستويات http://saha-mal.mam.com/t٩topic-١١٩

- موقع مصراوي، أعمال التسويق الشبكي لن تنهار لأنها شرعية وتعتمد على بيع منتجات حقيقية،

http://www.masrawy.com/news/egypt/politics/2013/may/26/5626921.aspx

للآخر ، طالما أن جوهر النظام موجود في المعاملتين ، لأن العبرة بالحقائق وليست بالمسميات . ([1])

والمتأمل في الاتجاهين السابقين يلاحظ ما يلي :

١- شركات التسويق الشبكي والمتعاملين معها ومن يفتون بجواز هذه المعاملة يحاولون إثبات فرق بين التسويق الشبكي والتسويق الهرمي .

٢- من يفتي بعدم جواز هذه المعاملة لا يفرق بين الشبكي والهرمي .

٣- الفروق التي ذكرها أصحاب الاتجاه الأول معظمها محل نظر وغير واقعي .

والاتجاه المختار من هذين الاتجاهين – بعيدا عن الحكم الشرعي- هو الاتجاه الثاني الذي اعتبر التسويق الشبكي مرادف للتسويق الهرمي وذلك لأن التطور التاريخي لجوهر هذا النظام يشهد بذلك ، فإن من ينظر في بداية فكرة هذه المعاملة وأول صورة لنشأتها، يدرك أن حقيقة النظامين واحدة ولكنها ظهرت في البداية بدون منتج فلما حظرتها الأنظمة والقوانين لبست ثوبا جديدا ألا وهو المنتج مع بقاء ماهية الفكرة من حيث احتساب العمولات والتسلسل اللامتناهي للشبكة ([2]) ، فالتسويق الشبكي منتج متطور من التسويق الهرمي أنتجته الهندسة المالية ([3])، وسبب هذا المنتج المبتكر هو

([1]) زاهر بلفقيه ، التسويق الشبكي تحت المجهر ، ص٩ ، أسامة عمر الأشقر ، التسويق الشبكي من المنظور الفقهي ، ص٤ .

([2]) د سامي السويلم، صورة أخرى للتسويق الهرمي، الفتاوى، http://suwailem.net/NewsDetails، وحميد إكحيل ، التسويق الشبكي والهرمي تحليل وخلاصة ص ٥ .

([3]) الهندسة المالية في اصطلاح علماء الاقتصاد هي عبارة عن : التصميم، والتطوير، والتنفيذ لأدوات، وآليات مالية مبتكرة ، وصياغة حلول إبداعية لمشاكل التمويل. د/ سامي السويلم ، صناعة الهندسة المالية نظرات في المنهج الإسلامي ، ص٥ ، ود/ عبد الكريم قندوز ، الهندسة المالية الإسلامية بين النظرية والتطبيق ، ص٣٠ .

حظر أصله وصورة من صوره وهو التسويق الهرمي وهذا سبب طبيعي من أسباب الابتكار المالي وهو منع الأنظمة والقوانين لعقد معين . ([1])

الفرع الثاني

نشأة التسويق الشبكي وتطوره التاريخي

يرجع تاريخ التسويق الشبكي كفكرة إلى عام ١٨٦٨م حين قام (جى أر واتكنس) مؤسس شركة (جى أر واتكنس) الطبية وهي من أولى الشركات الأمريكيه المهتمه بالعلاج الطبيعى بدأت بتسويق منتجاتها للمستهلكين مباشرة .

وفى عام ١٨٦٩ أنشأ (هنيرى هينز) –أحد الباعه المتجولين القدامى– منظمة ضمت ٤٠٠ من الباعة المتجولين و أتاح لهم بيع منتجات الخضروات مثل الكاتشب و المخلل مقابل عمولة ، وهي أقرب لمنظمة التسويق الشبكي في عصرنا هذا .

فى عام ١٨٩٠ أنشأ (ديفيد مك كولين) شركة (كاليفورنيا) للعطور و مقرها نيويورك وكانت تعتمد في بيعها لمنتجاتها على طريقة التسويق الشبكي ، وفى عام ١٩٣٧ تم تغير اسم الشركة إلى أيفون(Avon) .

فى عام ١٩٠٦ تأثر (ألفريد فولر) –أحد الباعة المتجولين– فأنشأ شركة (فولر بروش) لمواد التنظيف بنظام التسويق الشبكي و استأجر ٢٧٠ تاجرا من أنحاء أمريكا لمتابعة عمله مقابل حصولهم على عمولات . ([2])

فى عام ١٩٣٤ بدأ (كارل ريهنبرج) شركة (كاليفورنيا فيتامين) و التي

([1]) د/ سامي السويلم، صناعة الهندسة المالية، ص٦ ، د/محمود صبح، الابتكارات المالية، ص ١٦، ١٨.

([2]) تاريخ التسويق الشبكي، محمود حامد ، و رنا احمد ، موقع داعمك في التسويق الشبكي، وناصر الفريد، تاريخ التسويق الشبكي، موقع ناصر الفريد، http://www.doctor-mlm.com/٢٠١٣-٠٨/history-of-network/ -http://nasseralfareed.wordpress.com -marketing.htm

كانت تبيع المكملات الغذائية و في عام ١٩٣٩غيرت الشركة اسمها إلى (نيوترلايت) و فى عام ١٩٤٥ أصبحت أول شركة تسويق شبكي فعلية و أعطت الشركة حقوقا حصرية للتوزيع القومي الأمريكي من منتجات الشركة لاثنين من الموزعين (لى ميتنجر) و (ويليم كاسل بيرى) ثم جاء الاثنان بفكرة أخرى أحدثت ثورة فى عالم البيع المباشر –و صنفوا من مؤسسي التسويق الشبكى– و هى وضع خطة عمولات تسمح لأصحاب الأعمال الفردية والموزعين ببيع المنتجات و يأخذون هامش ربح فى نفس الوقت يتم تدريب موزعين جدد حتى يزيد هامش ربح الشركة و يزيد عدد الموزعين المستفدين بهامش الربح .

فى عام ١٩٤٩م عاد (ريتش ديفوس) و (جاى فان أنديل) من الخدمة العسكرية و انضما لشركة (نيوترلايت) و حققوا نجاحا كبيرا جدا ، وفى عام ١٩٥٩م ترك (ريتش ديفوس) و (جاى فان أنديل) شركة (نيوترلايت) و أقاما شركة (Amway) و كانت تسوق الشركة منتجات المنظفات القابلة للتحلل و منظفات المنزل و كان نجاح الشركة هائلا جدا وبحلول عام ١٩٦٥ و فى فتره قصيرة ازدادت المبيعات ل١٠ مليون دولار وفى عام ١٩٧٢ استحوزت شركة أم واى على شركة (Nutrilite) . ([1])

فى عام ١٩٦٣ أسست (مارى كاى أتش) شركتها لمستحضرات التجميل و فى عام ١٩٩٦ تجاوزت مبيعات الشركة ٢ مليار دولار و فى عام ٢٠٠٨ تجاوز عدد المسوقين فى الشركة إلى ١.٧ مليون مسوق شبكى حول العالم

([1]) متى بدأ التسويق الشبكي، ومن هم رُوَّادُه الأوائِل ؟ منتديات الصحة والمال، تاريخ التسويق الشبكى، موقع منجم الذهب العالمية، تاريخ التسويق الشبكي، محمود حامد ، و رنا احمد ، موقع داعمك في التسويق الشبكي http://saha-topic#top١١٥.com/t٩mal.mam-
-.html٥١٧٦http://inasfathy.blogspot.com/p/blog-page_
/history-of-network-٠٨/٢٠١٣http://www.doctor-mlm.com/
- marketing.htm

و أصبح دخل الشركة السنوى ٢.٢ مليار دولار . ([1])

الفرع الثالث

صور التسويق الشبكي

التسويق الشبكي له أشكال عديدة وتطبيقات كثيرة ولكن الجميع في النهاية لا يخرج عن صورة من ثلاث :-

الصورة الأولى : التسويق الشبكي دون منتج

وهذه الصورة بدأت في مهدها على يد الإيطالي تشارلز بونزي في الولايات المتحدة الأمريكية حين اكتشف الفرق الكبير بين سعر شراء الكوبون في إيطاليا وصرفه أو استبداله بطوابع بريدية في أمريكا، فكان شراؤه في إيطاليا رخيصا بينما يمكن الحصول على طوابع بريدية ذات قيمة في أمريكا.

وقدر بونزي الفائدة من هذه العملية ب ٤٠٠%، وأخبر الكثير من أقاربه لينضموا لمحفظته التي تتاجر في كوبونات الطوابع البريدية حيث كان عرضه حينها بفائدة تتجاوز ٥٠% خلال ٤٥ يوما.

وانتشر خبر محفظة بونزي وتم بالفعل دفع الأرباح للمستثمرين، ووظف بونزي الوسطاء والوكلاء لجمع الأموال من المستثمرين، واستطاع في البداية تجميع ٥٠٠ دولار، وخلال فترة بسيطة تم جمع ٣٠٠٠٠ دولار، ومن ثم علم آخرون عن محفظة بونزي في ولايات أخرى وازدادت الأموال المستثمرة حتي تجاوزت في سنة واحدة الملايين، ومن ثم قام بونزي بالاستيلاء على جزء كبير من أسهم بنك هانوفر (Bank of Hanover) في بوسطن وتمكن من أن يصبح رئيسا تنفيذيا للبنك.

وتتم عملية الاحتيال عن طريق دفع فوائد للمستثمرين الأقدم من أموال

([1]) تاريخ التسويق الشبكي، محمود حامد ، موقع شركة أوبس فاس ... https://www.facebook.com/pages/OPES-FANS/٦

المدخرين الجدد وإيهام الناس بأنها أرباح وفوائد أموالهم ، ووعد عملاءه بنسبة أرباح تصل إلى ٥٠٪ في غضون ٤٥ يوما، و١٠٠ ٪ في غضون ٩٠ يوما، عن طريق شراء الكوبونات البريدية في بلدان مختلفة، ومع مرور الوقت أصبح دخله لا يقل عن ٢٥٠٠٠٠ دولار يوميا في عام ١٩٢٠م .

وبعد كل ذلك كان مصير بونزى إلى السجن عام ١٩٣٤، وبعد إطلاق سراحه نُفى إلى إيطاليا ثم البرازيل؛ حيث أمضى السنوات الأخيرة من حياته فى فقر مدقع، ثم أصيب بجلطة دماغية فى عام ١٩٤٨، وتوفى فى أحد المستشفيات الخيرية فى ريو دى جانيرو (Rio de Janeiro) فى عام ١٩٤٩م . ([1])

كانت هذه هي البداية التقليدية لهذه الفكرة ولما حدث التقدم الهائل في مجال تكنولوجيا الاتصالات ظهرت هذه الفكرة في ثوب يواكب هذا التطور ويسير معه ويستفيد منه حيث ظهرت في شكل الرسائل المتسلسلة ، فهي تحمل نفس فكرة هرم بونزي مع تطوير يلائم البيئة الحديثة ويتلاشي أخطاء التجارب السابقة .

تقوم فكرة الرسائل المتسلسلة على إرسال رسائل عبر شبكة الانترنت يطلب فيها المرسل من المرسل إليه أن يبعث ست دولارات لستة أشخاص أسماؤهم مدونة في الرسالة التي تصل إلى بريدك الإلكتروني ، ثم يطلب منك أن تلغي الاسم الأول من الأسماء الستة وتضع اسمك في ذيل القائمة ثم

([1]) يوسفات علي هاشم ، الحيل المحاسبية والمالية، ص٢٨-٣٠ ، محمد أمين بن هلال، "بونزي" تونس...! يستولي على الملايين، وكالة نبراس الاخبارية ، أمل خيرى، احترسوا.. شركات التسويق الإلكترونية تبيع الوهم لضحاياها بدعوى الكسب السريع، جريدة الشعب الجديد.
http://www.nebrasnews.com/portal/index.php?option=com_content&task=view&id=٥٩٦٠١&Itemid=٩٧
http://elshaab.org/thread.php?ID=٥٩٨٩٥

ترسل هذه الرسالة مجددا إلى معارفك وأصدقاءك ، أو تنشرها على مواقع الشبكة، والنتيجة أن تحصل على ثروة طائلة في فترة وجيزة كما يقول المرسل حيث إن اسمك سيصعد إلى رأس القائمة ، وسيصلك في صندوق بريدك دولارات من كل من يقرأ هذه الرسائل وهم بالألوف .

هذه كلها حسابات وهمية وافتراضات خيالية لا يدعمها الواقع بل يشهد أنها أساليب غش وخداع وتغرير بالمواطنين البسطاء ، ولذلك منعتها القوانين في الدول الغربية . ([1])

الصورة الثانية : التسويق الشبكي عن طريق مشاهدة الإعلانات

وتتلخص هذه الصورة في أن شركات التسويق الشبكي لاحظت أن الشركات المعلنة تدفع مبالغ طائلة للإعلان في القنوات التلفزيونية ومع ذلك لا يوجد ضمان من هذه القنوات في إجبار المشاهد على مشاهدة هذه الإعلانات، فقامت الشركة بفتح عضوية مدفوعة القيمة لخلق قاعدة مشتركين وأعضاء ملتزمة، وتقوم فكرة الشركة بعمل اتفاقية مع الشركات المعلنة وتضمن لها أن توصل هذه الإعلانات للعدد المستهدف بالإضافة إلى أنها تضمن للشركات المعلنة بأن هذه الإعلانات ستتم مشاهدتها من قبل أعضائها، أما من جانب الأعضاء فهي تتفق معك على أنك تدفع ٥٠٠ $ اشتراك ورسوم فتح حساب وسترسل لك أسبوعيا ٥ إعلانات وعليك أن تشاهد هذه الإعلانات ومقابل مشاهدتك ٥ إعلانات أسبوعيا ستدفع لك ٥٠ دولارا أسبوعيا، وإذا انتفى شرط المشاهدة من طرفك فلن تحصل على شيء، وتقوم الشركة كذلك بمكافأتك عن كل عضوين يسجلان في شجرتك أحدهما يسار والآخر يمين وتدفع لك عنهما ٥٠ دولارا لمرة واحدة . يعني لو سجل ١٠٠ عضو يمينك و ١٠٠ عضو يسارك فستدفع لك الشركة ٥٠٠٠ دولار .

([1]) أسامة عمر الأشقر ، التسويق الشبكي من المنظور الفقهي، ص٥ .

مع العلم انه يمكن تحقيق مكسب ١٠٠$ من ١٠ اعلانات فى الاسبوع او ١٥٠$ من ١٥ اعلان فى الاسبوع بقيمه اشتراك سنوى ٥٠٠ $ ل ٥ اعلانات اسبوعيا او ٩٠٠ $ ل ١٠ اعلانات اسبوعيا او ١٣٠٠ $ ل١٥ اعلان اسبوعيا . ([1])

الصورة الثالثة : التسويق الشبكي لسلع أو خدمات

في هذه الصورة يقوم المسوّق بالدعاية والاعلان عن منتجات وخدمات مشافهة لأصحابه وأقاربه وزملائه بغرض شرائهم للمنتج أو الخدمة وانضمامهم للشركة كوكلاء يسوقون المنتجات مقابل عمولة بخطة معينة حسب خطة العمولات التي تضعها كل شركة .

هذه هي الصورة الأكثر انتشارا فأكثر شركات التسويق الشبكي العاملة في السوق التجاري الآن من قبيل هذه الصورة فهي تؤسس بقصد الدعاية لمنتجات ولكنها دعاية مباشرة دون وسطاء بين المنتج والمستهلك .

([1]) موقع اسلام ويب مركز الفتوى ، حكم تصفح الإعلانات مقابل عوض معلوم، موقع جوجل مصر ، موقع شبكة المشكاة الاسلامية، حكم الاشتراك في شركة الإعلانات .
http://fatwa.islamweb.net/fatwa/index.php?page=showfatwa&Option=FatwaId&Id=١٨١٥٥١
http://ejabat.google.com/ejabat/thread?tid=d٦٩c٦٣٢f٥eedf١٨١
http://www.meshkat.net/node/٢٣٤٥٨

المطلب الثاني :

آلية الترويج لصناعة التسويق الشبكي وآلية احتساب عمولاته وآثاره الاقتصادية.

الفرع الأول :

الآلية التي تتبعها شركات التسويق الشبكي في الترويج لهذه الصناعة

بداية تستهدف شركات التسويق الشبكي طبقة الشباب من ١٥ إلى ٣٥ سنة وذلك لأنها مرحلة الطموحات والأحلام والتخطيط لمستقبل أفضل .

كما أن شركات التسويق تنتهج في ترويج صناعتها منهج الإغراء وتركز على إمكانية تحقيق الأحلام وتحقيق أموالا كثيرة في فترة وجيزة جدا –الأمر الذي يجذب الشباب في مقتبل عمرهم– ومن نماذج هذه الدعاوى البرّاقة :

١– هل سئمت البحث عن الوظيفة التى تليق بك؟ .... وظيفتك الحالية لا تحقق طموحك .... هل بدأت ان تفقد الامل فى قدرتك على تحقيق حلمك ؟ ... ليس لديك المال او الخبرة لتبداء مستقبلك؟ ....دخلك لا يكفى احتياجاتك؟ ... تريد مستقبل أفضل لأسرتك ؟

انضم الى نخبه المستقبل ... انضم الى الطموحين .. تذوق النجاح...كن رئيس نفسك ..فى بزنيس المستقبل. ([1])

٢– فرصة واحدة فقط ، فرصة حقيقة تعطيك المجال لكى تحقق احلامك وطموحاتك وانشاء عملك الخاص بك وتكوين ثروة كبيرة فى خلال سنتين الى ثلاث سنوات ، ستحقق مرادك وستغير حياتك وحياة من حولك ، فقط يتطلب الامر منك ان تعمل بجد واجتهاد.

اذا كنت تعمل فى وظيفة ، لا اقول لك اتركها ولكن يكفيك فقط فى اليوم

([1]) موقع كيو نت مصر، نادي التسويق الشبكي ، http://qnet.mountada.biz/ -

من ساعه الى اثنين فقط كل يوم .

ستقول كيف ذلك ؟ .. كيف لى ان اربح اموال كثيرة وفقط اعمل لمدة ساعتين يوميا .. نعم يا صديقى انها شركة Qnet اضخم واكبر شركات التسويق الشبكى . ([1])

٣- حقق احلامك مع شركة دي اكس ان للمنتجات الغذائيه الصحيه العالمية . ([2])

وكذلك أساليب المسوقين والمدربين يركزون على هذه النقاط تجدهم في البداية يسألونك سؤال،

ماذا تتمنى ؟ بيت ملك ؟ زوجة..؟ سيارة..؟ مشروع للدخل الاضافي..؟

ثم يأخذ أحدهم ورقه وقلم ويكتب : بيت الملك في اقل الظروف نقول ٢٠٠.٠٠٠ ألف جنيه ، الزواج ١٠٠.٠٠٠ ألف جنيه ، سيارة ٥٠.٠٠٠ ألف جنيه

مشروع صغير ٥٠.٠٠٠ ألف جنيه

أصبح المجموع ٤٠٠.٠٠٠ ألف جنيه

هذا مبلغ كبير جداً لتبدأ حياتك ، انت تظل تتعلم قرابة ١٦ سنة ، تذهب للمدرسة أو الجامعة كل يوم عشان في الأخير تحصل على وظيفة براتب ٢٠٠٠ جنيه – هذا على تقدير أن الوظيفة تنتظرك بمجرد التخرج- هذا الراتب في كم من السنوات يوفر لك هذه الأحلام لنفترض أنك ستدخره كله وأن والدك سيصرف على أكلك وشربك ، ففي السنة الواحدة تدخر ٢٤٠٠٠ الف وفي ١٧ سنة تستطيع أن تتحصل على مبلغ ٤٠٧,٠٠٠ألف جنيه والعمر

([1]) موقع كيو نت مصر ، ما هي شركة كيو نت .
- /what-is-qnet-egypt.html٠٣/٢٠١٣http://eg-qnet.blogspot.com/

([2]) منتديات قبائل زهران ، منتدى الطب والصـــــحه .
٧٥٨٣٠http://www.zhrn.net/vb/showthread.php?t=

فيه كام ١٧ سنة .

فيصبح هذا المسكين المغرر به .. زاهدا في الدراسة والوظيفة؛ لأنهم كسروا خاطره في هذه الأرقام السحرية فتجده مطأطئ رأسه .

ثم يأتي المنقذ ويقول لك: لكن مع شركة كويست نت، أو ايجي واي، أو جولدن ماين.. تستطيع تحصيل ذلك في خلال سنه واحدة فقط .

المغرر به تجده يسمر عينيه في المسوق.

كيف في سنة ؟

هنا المسوق يلعب لعبته .

استطاع أن يفك المغرر به من رباطه الحياتي المعتاد .. إلى رحمته ورحمة الشركة .

ثم يبدأ بشرح الطريقة الشبكية ، ويسألك سؤال: كم شخص تتوقع تأتي به في الشهر ؟

ثم يقول هو مجاوباً عنك : اقل الأحوال شخصين .. صح !! الشهر الثاني تجيب أيضاً شخصين .

ثم يبدأ يشرح لك هذه الطريقة

وكيف في شهرين ستعوض مالك وفي الشهر الثالث تكسب ، وفي خلال سنة أو سنة وشهرين تكون حققت أربعمائة ألف بل أكثر .

هل يوجد مشروع في العالم .. أفضل من هذا ..

ثم يواصل : شغلك حر.. ساعتين باليوم فقط .. بدون محل او ايجار او سجل .. ما فيه أي مصاريف .. بدون رأس مال .. .

ثم يبدأ يغري بهذه الطرق .. كي يعميك عما هو أهم ..

ثم يواصل ويقول

شركتنا ..قوية جداً ، لها سجل تجاري وبطاقة ضريبية ، لها مقر معروف

، ومنتشرة على مستوى العالم .

ادفع فقط ٢٥٠٠ جنيه واختر لك منتج .. وسيصلك بعد اسبوعين إن شاء الله

وإذا أتيت بـ ٦ اشخاص.. ، يصلك ٢٥٠ دولار ، حتى لو توفيت فهناك ورثه.. أنت تختارهم ليكملوا مشوارك ، وصل الأمر إلى أعلى من المستقبل وهو الأولاد والورثه الغير موجودين حالياً . ([1])

الفرع الثاني :

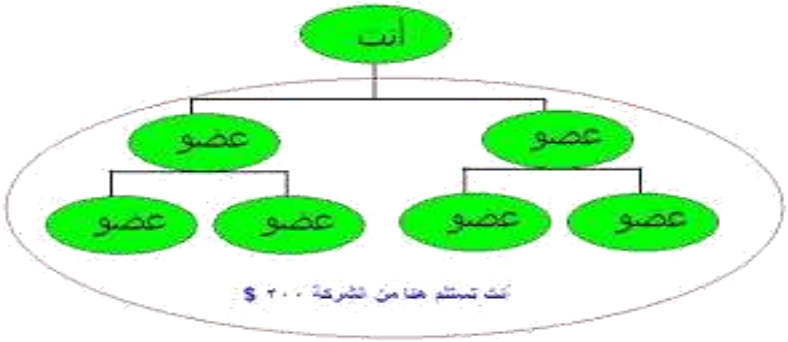
آلية احتساب العمولات في شركات التسويق الشبكي

تختلف شركات التسويق الشبكي في الآلية المتبعة لاحتساب الربح حسب خطة العمولات التي أعدتها كل شركة وإليكم نماذج لخطط عمولات بعض الشركات :-

١- شركة ايجي واي Egway (الطريق المصري)

تشترط على الشخص كي يحصل على ربح أن يكون وكيلا وحتى يكون وكيلا لابد أن يشتري أحد المنتجات التي تسوقها الشركة (موبايل ، كاميرا ، ...) سعر المنتج أغلى من سعر السوق حيث جزء من هذا الثمن مقابل الوكالة التي تدر على المسوق عمولات ، كما تضع الشركة حد أدني للأشخاص الذين تجلبهم في شبكتك وتستحق عليهم عمولة بيانها كالتالي :-

([1]) كشف القناع عن شركة كويست نت ، موقع أسواق سيتي، وموقع منتديات بريدة سيتي ، ومقابلة شخصية مع أحد المسوقين لشركة إيجي واي (الطريق المصري) في محافظة قنا بنادي الزراعيين ، يوم الخميس الموافق ٢٠١٤/٢/٦م .
http://www.aswaqcity.com/thread٤٢٠٦١١.html
http://www.buraydahcity.net/vb/showthread.php?t=٢٣٦٢٢١



الخطوة الأولى: ٣ يمين + ٣ يسار = ٢٠٠$ دولار

الخطوة الثانية : ٦ يمين + ٦ يسار = ٤٠٠$ دولار

الخطوة الثالثة : ١٢ يمين + ١٢ يسار = ٨٠٠$ دولار

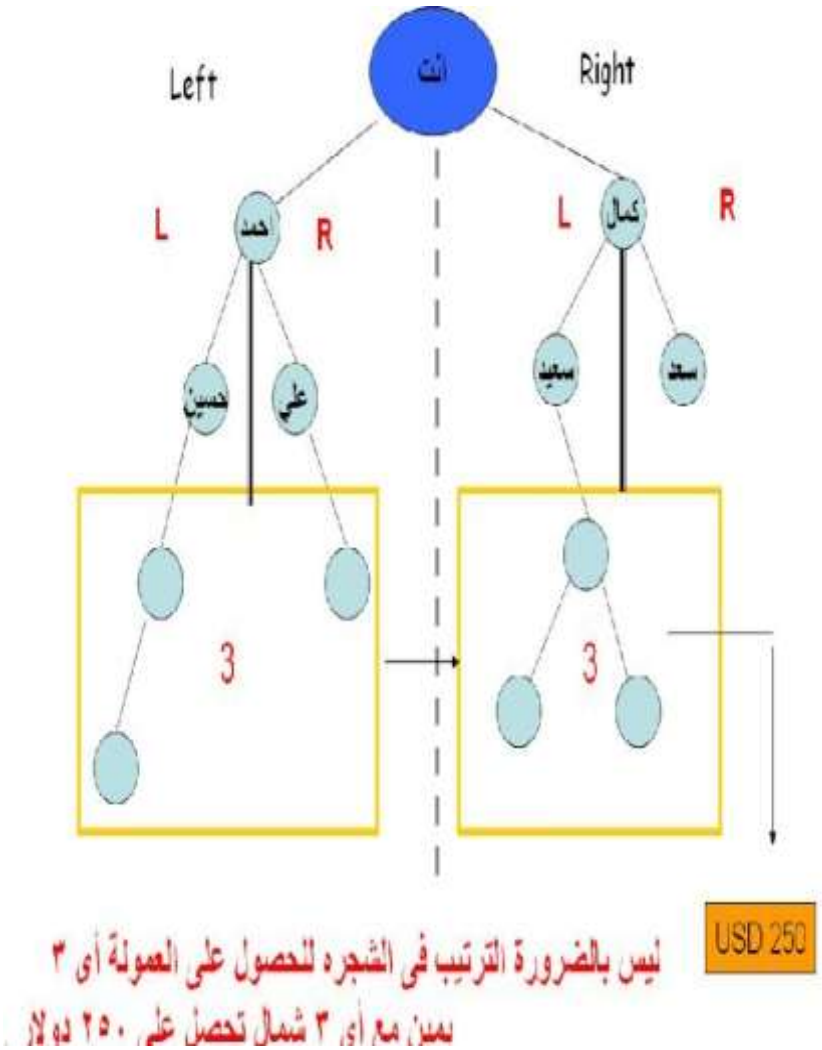
ملحوظة : يوجد حد أقصى للعمولات في اليوم الواحد وهو ٦٠٠$ + ٢٠ نقطة ، للوكالة الواحدة ، وما زاد على ذلك فلا يسمح به ويضاف في حساب الوكيل الحد الأقصى للعمولة فقط .

النقاط التي تضاف للوكيل كمكافئات تمثل قيمة منتج فكل منتج يساوي عدد معين من النقاط إذا وصل إليها الوكيل يستحق هذا المنتج . ([1])

٢- أما شركة كيو نت Qnet فتسير على خطة عمولات أخرى ، فبمجرد تسجيل العضو عن طريق دفع ٣٠$ دولار مقابل نسخة أصلية من مخطط الأعمال ، وتنشيطه عن طريق شراء منتجين له أو لأحد من طرفه أحدهما جهة اليمين والآخر جهة اليسار يتم احتساب عمولة البدء السريع وقدرها ٥٠$ دولار(وهي تعتبر دفعة مقدمة من عمولة الخطوة الأولى) أما عمولة الخطوة وقدرها ٢٥٠$ فلا يحصل عليها الوكيل إلا بعد أن يسجل في شبكته ثلاثة وكلاء جهة اليمين وثلاثة جهة اليسار .

([1]) **Egyway and Network Marketing P.6-8 .**

- وأيضا : مقابلة شخصية مع أحد مدربين شركة ايجي واي في نادي الزراعيين محافظة قنا ، يوم ٢٠١٤/٢/١٠م الساعة العاشرة صباحا .



– علما بأن الحد الأقصى للدخل الأسبوعي بالنسبة للمستويات الدنيا (المحالين النشطين) هو ٤٠٠٠$ دولار + ٤٠ نقطة ، هذه النقاط يمكن استبدالها بمنتجات من مخزن الشركة . ([1])

([1]) كيو نت ، خطة التعويض مخطط الأعمال ، ص٤-١٠ ، ما هي شركة كيو نت ، موقع كيو نت مصر ، خطة عمولات الشركة ، موقع كيو نت بزنس .
/what-is-qnet-egypt.html٠٣/٢٠١٣http://eg-qnet.blogspot.com/
.html٤٩١٨.blogspot.com/p/blog-page_٧http://qnetv

٣- شركة أخرى اسمها : جولدن ماين انترناشونال (Goldmine international) تنتهج نهجا آخر في كيفية احتساب العمولات ، فالتسجيل بها يكون عن طريق الحصول على الوكالة بدفع مبلغ ٧٠$ دولار ، وبعد الحصول على الوكالة تصبح موظفا رسميا بالشركة وسوف يكون لك موقعا الكترونيا ثابتا وتكون لك شجرة أسفل من اسمك من خلالها تجني الأرباح ، فإذا أقنعت شخصين وسجلا من خلالك أسفل اسمك واحد على الجانب الأيمن والآخر على الجانب الأيسر فستحصل على عمولة =٣٠$ دولار ، وكل شخص تدخله الى الشجرة بنفسك تحصل على ربح =٢دولار إضافي ، أي مجموع أول شخصين تكسبهم إلى العمل = ٣٤$ دولار .

لاحظ أن هذا المبلغ أكثر من نصف مبلغ الاشتراك ، وهذه هى العمولة الوحيدة التى تحصل عليها نتيجة إضافة واحد في اليمين وواحد في اليسار .

أما باقى العمولات فستحصل عليها كالتالي :-

عندما يصل عدد الوكلاء ٣ يمين+ ٣يسار تعطيك الشركة عمولة ٣٠ دولار وهذا هو نظام الربح الذى سوف تعمل عليه وهذا يسمى الخطة A٣/٣ ومعنى هذه الخطة أنك تحصل على عمولة ٣٠ دولار عن اضافة ٣ أشخاص جدد فى يمينك و٣ اشخاص جدد فى يسارك سواء كان هؤلاء الأشخاص من دعوتك أنت شخصيا أو من دعوة من تحتك .

- ولابد من التوازن بين الذراعين الأيمن والأيسر وإلا لم تستحق العمولة فلو وجد على اليمين ٢٠٠ وكيل + ولم يوجد أحد على اليسار لم تستحق عمولة الخطوة ، وكذلك إذا وجد أقل من ثلاثة لم تستحق إلا العمولة التحفيزية .

ملاحظة: أوجدت الشركة قانونا يسمى (قانون سقف الدخل) يحافظ عليها ويمنع تعرض الشركة لأي نوع من الخسارة نتيجة دفع أرباح كبيرة ويعتبر صمام أمان يحول دون إفلاسها ، حيث تقوم الشركة بدفع أرباح ٤٥ شخص باليمين مقابل ٤٥ شخص باليسار {لليوم الواحد} لكل مشترك كحد أقصى وهو يساوي ٤٥٠$ دولار وهو أعلى مستوى أرباح تقدمه الشركة . (١)

(١) محمد صلاح الشافعى ، الموضوع الشامل الكامل عن شركة جولد ماين ، موقع أكاديمية المدينة ٢٠١٠ ، الخطوات الذهبية للربح من الإنترنت وفرصة النجاح مع جولد ماين العالمية ، موقع جولد ماين .
http://elmadina٢٠١٠own.com/t٩١-topic#١٦٤
http://goldminema.blogspot.com/p/blog-page_١٠.html

3/3A Gold Plan

1 Gold Center

أعلى قيمة ممكنة للربح للحساب الواحد في الخطة الفردية

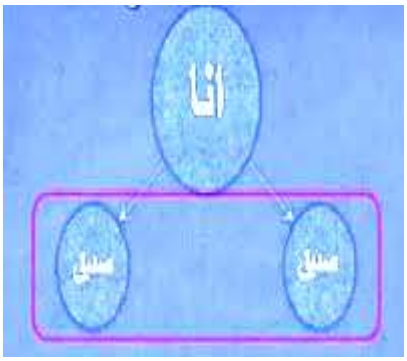
US$ 450 /day

US$ 3,150 /week

US$ 13,500 /month

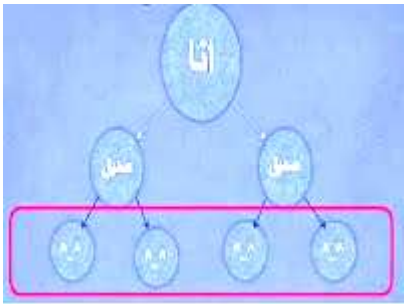
US$ 164,250 /year

٤ – شركة أخرى اسمها : شركتنا تتعامل بالجنيه المصري فالتسجيل عن طريق شراء منتج بمبلغ ٣٥٠ج ، بعد ما تشترى منتج من منتجات الشركة تكون وكيلا للشركة يحق لك تسويق المنتجات بعمولة ، فبمجرد اقتناع شخصين وشرائهما المنتج عن طريقك فى شبكتك (١ يمين+ ١ شمال) تقوم الشركة بمكافئتك بمبلغ ١٠٠ جنيه تحفيزية .

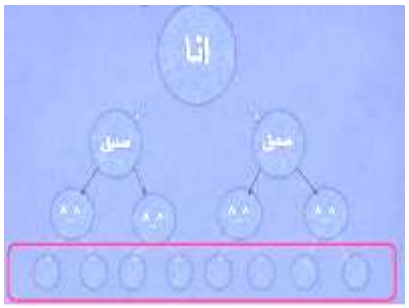


فإذا قام كل واحد من الشخصين أسفلك بادخال شخصين جدد الى شبكتك تصبح انت تمتلك شبكة بها ٢ يمين+٢ يسار ، وتقوم الشركة بإعطائك ١٠٠ جنية عمولة.

ملاحظة: تربح ١٠٠ جنية مع كل اربع أعضاء جدد الى الشبكة بشرط ان يكون ٢ فى الفرع اليمين و ٢ فى الفرع اليسار سواء قمت انت بادخالهم مباشرة او عن طريق احد اصدقائك .



إذا أصبح فى شبكتك ٨ أشخاص (٤ يمين + ٤ يسار) تربح ٢٠٠ جنيه ومع كل اثنين فى الفرع اليمين + اثنين فى الفرع اليسار ... تربح انت ١٠٠ جنيه مباشرة



الحد الأقصى للعمولات التي يمكن أن تحصل عليها في اليوم الواحد هو ٤٠٠ جنيه فإذا سجل في شبكتك في يوم واحد ١٦ يمين + ١٦ شمال ، فالمفروض أن تحصل على ٨٠٠جنيه ، ولكن حفاظا على الشركة من الانهيار يتم منحك الحد الأقصى للعمولة خلال يوم واحد وهو ٤٠٠جنيه مصري . ([1])

خطأ!

– هذا بالنسبة لشركات تسويق المنتجات أما بالنسبة لشركات التسويق عن طريق مشاهدة الإعلانات فلها خطط عمولات تختلف عن شركات تسويق

([1]) شركتنا للتسويق الشبكي ، شركتنا أول شركه مصريه للتسويق الشبكى ، موقع شركتنا ، أول شركة تسويق شبكى عربيه مصريه ١٠٠% ، نادي التسويق الشبكي مصر ، موقع ياهوو مكتوب .

-/.blogspot.com١http://shirktna

-topic٢١٥http://qnet.mountada.biz/t

-html٣٦٢١٣٩٣/٨٩١arab.maktoob.com/f٤http://dvd

المنتجات وإليكم نماذج لخطط عمولات بعض هذه الشركات :-

١- شركة أوليمبك بوكس (OlympicBux) تمنح ١ سنت للكليك وعمولة ١٠٠% الريفيرال (من يسجلون خلال الشخص) ، وتبعث للوكيل ٨ إعلانات يوميا و٢.٩٩ دولار حد أدنى للسحب ، ومدة الدفع خلال ٤٨ ساعة على بنك (ALERTPAY).

٢- شركة كليك نام (ClickinaMe) تمنح العضو ١ سنت للكليك عمولة و ٥٠% الريفيرال ، وتبعث للعضو ٢٤ إعلان يوميا و ١.٩٩ دولار حد ادنى مدة الدفع في ساعات . ([1])

الفرع الثالث :

الآثار الاقتصادية للتسويق الشبكي

صناعة التسويق الشبكي لها مميزات وفوائد تعود على المجتمع بالنفع كما أن لها سلبيات غير مرغوب فيها وتؤثر بالسلب على الفرد والمجتمع :-

أولا :مميزات التسويق الشبكي :

أ) زيادة نسب الأرباح التى تحققها الشركة المنتجة أو المصنع إذا هي استعملت نظام التسويق الشبكي بدلا من نظام التسويق العادي التقليدي .

ب) ازدياد شهرة الشركة المنتجة أو المصنع وذلك لإقبال المواطنين على منتجاتها .

ج) زيادة منتجات الشركة نتيجة زيادة المبيعات .

د) كسب الشركة المنتجة سوق أكبر لتصريف هذه المنتجات ، بعد أن

([1]) شركات ربحية مجانية وشرعية ، منتديات ستار تايمز ، و ١٠ شركات في ٤٠ دقيقة يساوي ٣٥ دولار، منتدي برامج نت ، منتدي المال والأعمال، قسم الشركات الربحية المجانية .
http://www.startimes.com/f.aspx?t=١٢٠٥٥٦٦٢
http://www.bramjnet.com/vb٣-/archive/index.php/t-٦٩١٩٤٨.html

كانت تصنع هى سوقها ، وحدود هذا السوق يتحدد بناءا على قدرة الشركة المادية على توصيل المنتج لأبعد مكان ، ومع التسويق الشبكى أصبح لدى الشركة سوق عالمية ليس لها حدود لأنها تعتمد على الأنترنت فى عملها .

هـ) إتاحة فرصة لك لإقامة مشروع خاص بك دون الحاجة لرأس مال يذكر أو حتى مكان للمشروع ، أو تكاليف ترهقك .

و) الاستقلال والحرية الذاتية فى العمل حيث إنك رئيس نفسك، أنت الذي تحدد متى وأين تعمل ، وأنت الذي تتحكم فى الترقية حسب جهدك المبذول ، وهذا يشجع على الإبداع ويساعد عليه .

ز) الحرية المالية حيث توفير الأرباح التي تحقق أحلامك ورغباتك في وقت يسير .

ح) التسويق الشبكي بيئة صحية لإقامة علاقات طيبة مع الآخرين والاختلاط بهم ومساعدتهم والتعاون معا لتبادل الخبرات والمهارات .

ط) تطوير الذات والاستفادة من وقت الفراغ واستثماره فيما يفيد ، والتخلص من الشعور بالملل والإحباط ، ومن ثم الانطلاق نحو مستقبل أفضل . ([1])

([1]) فوائد ومميزات التسويق الشبكي ، موقع كيو نت مصر ، مميزات التسويق الشبكي ، التجارة الالكترونية ، موقع عرب اون لاين .
-/what-is-qnet-egypt.html٠٣/٢٠١٣http://eg-qnet.blogspot.com/
-topic٢٥http://arab-online.amuntada.com/t
-why-network-marketing-is-the-best-way-to-earn-money-from-home, http://www.hollynunan.com/why-network-/marketing-is-the-best-way-to-earn-money-from-home
-Fourteen reasons-network-marketing-makes-the-best-business-for-women,
-reasons-١٤/٠٦/٠٦/٢٠١٣http://whatsforwork.wordpress.com/
/network-marketing-makes-the-best-business-for-women
- Egyway and Network Marketing, P. 1
-Basics of Network Marketing, P. 1,19
-Ann Sieg, The 7 Great Lies Of Network Marketing, p.9 .

ثانيا : سلبيات التسويق الشبكي

مما لا شك فيه ان انتشار نشاط التسويق الشبكي او الهرمي يمثل خطرا كبيرا وتحديا حقيقيا امام الاقتصاد المصري، خاصه في حاله عدم الاستفاده منه كنوع من انواع التجاره الالكترونيه التي تساهم في زياده استثمارات الدوله، فهو في هذه الحالة يصبح احتيالا بشكل مختلف وجديد للإيقاع بآلاف الضحايا وكأنهم شركات توظيف أموال، ولكنهم في الحقيقة يضرون بشكل كبير باقتصاد البلاد من خلال ضياع كم كبير من المدخرات على أصحابها لصالح العاملين بتلك الشركات الذين يحولون أموالهم إلى الخارج ، وكنتيجة طبيعية فالتسويق الشبكي قد يتسبب في آثار اقتصادية واجتماعية غير مرغوب فيها أهمها ما يلي :-

١- استمرار ممارسات شركات التسويق الشبكي تؤدي إلى خلق حالة من عدم الثقة في الاقتصاد لدى المستثمرين الأجانب.

٢- انخفاض قيمه الجنيه نتيجه زياده الطلب علي العمله الصعبه لتمويل شراء المنتجات التي يتم تسويقها من خلال التسويق الشبكي، وتراجع الاستثمارات الاجنبيه في مصر.

٣- عدم استفاده الدوله من الاموال المستثمره في هذا النشاط، حيث انها غير خاضعه للضرائب او دفع الرسوم.

٤- الاضرار بالصناعه المصريه، حيث انه قائم علي تشجيع شراء المنتجات الاجنبيه المتواجده بالفعل في السوق المحلي، وتنافس السوق المصري.

٥- يؤدي بطريقه غير مباشره الي زياده اعداد المهمشين والفقراء في المجتمع، بسبب تضخم ارباح فئه معينه من المجتمع .

٦- وأخيرا انتبهت بعض الدول إلى خطر هذا النوع من التعامل فحرمته

، ففي السعوديه تم منع مزاوله نشاط التسويق الشبكي، حيث اعتبرته وزاره التجاره السعوديه انه نشاط مُضلل ومُحرم دوليا ولا تقوم الوزاره بتسجيله في السجل التجاري لما فيه من تغرير وخداع واكل لاموال المواطنين، كذلك تم تجريم التعامل بنظام التسويق الشبكي في ايران، لما سببه من حدوث خسائر فادحه في الاقتصاد الإيراني، كما انه تسبب في انهيار الاقتصاد الالباني (حيث خسر ثلثي الشعب الألباني ما يقرب من ١.٢ مليار دولار نتيجه التعامل في هذا النظام)، وحدوث حالات من العصيان المدني، كادت تتحول الي حرب اهليه لولا تدخل الامم المتحدة في عام ١٩٩٧. ([1])

([1]) التسويق الشبكي المتهم البرئ ، موقع وكالة أنباء ona الإخبارية المصرية ، التسويق الشبكي بين التجريم والتحريم ، موقع أخبارك ، وموقع جريدة الفجر الإلكترونية ،
http://onaeg.com/?p = ١٠٣٦٧٩٠-
http://www.akhbarak.net/articles/m/١٣٢٦٠٧٩٦-
http://new.elfagr.org/Detail.aspx?nwsId=٤٠٥٤٤٣&secid=١٦&vid=#٢-

المبحث الثاني :

التسويق الشبكي في الميزان الفقهي

المطلب الأول

التكييف الفقهي للتسويق الشبكي

التسويق الشبكي معاملة معاصرة يختلف حكمها تبعا للاختلاف في تكييفها ، وقد انقسم العلماء المعاصرون في تكييف هذه المعاملة إلى فريقين:

الفريق الأول :

نظر هذا الفريق إلى الإجراءات الشكلية التي تتم بها هذه المعاملة فقالوا هي عبارة عن عقد بيع انضم إليه أحد العقود التالية : السمسرة أو الجعالة أو الوكالة بأجر .

اما البيع فلأن الشركة تبيع للمسوق سلعة حقيقية .

وأما كون العقد المنضم إلى البيع سمسرة فلأن المسوق الشبكي يأتي بعملاء وزبائن للشركة يشترون منتجاتها مقابل عمولة وهذا هو ما يحدث في عقد السمسرة .

وأما كون العقد المنضم إلى البيع جعالة فلأن الشركة تسمي جعلا (عمولة) لمن يأتي بشخصين أحدهما يمينه والآخر يساره ، والجعالة عقد جائز شرعا ، فإذا أحضر المسوق شخصين أو أربعة أو أكثر بالطريقة المتفق عليها (توازن جناحي الشبكة) يستحق الجعل (العمولة) المتفق عليها مع الشركة .

وأما كون العقد المنضم إلى البيع وكالة بأجر فلأن العميل بمجرد شراء منتج من الشركة يصبح وكيلا للشركة في تسويق منتجاتها مقابل أجر هو

العمولات التي تنظمها الشركة بطريقة معينة . ([1])

الفريق الثاني :

نظر هذا الفريق إلى قصد المتعاقدين وغرضهما من هذه المعاملة فكيّف هذا العقد على أنه ربا و قمار وميسر وعقد اشتمل على غرر .

أما كونه ربا : فلأن من يشتري المنتج يدفع مبلغا من المال مقابل الحصول على مبالغ على هيئة عمولات ، فالمعاملة أساسها الربح فقط، والمنتَج صورةٌ وغطاء تسويقي ليس أكثر؛ كما ورَد ذلك في موقع الشركة على الإنترنت، فالناظر بعين المتأمِّل يجد أن العَميل يدفع مبلغًا للاشتِراك مُقابِل حصوله على الأرباح الكبيرة، والسلعة غطاء، وهذا فيه شبْه من الربا، وقد قال الله – عز وجل –: ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ [البقرة: ٢٧٥]، ولاحِظ أنه ليست العِبرة بالأسماء، ولكن بالمضامين والمُسمَّيات ؛ فقد يكون الفعل (ربا) ولا يُسمُّونه (ربا)؛ كمَن يُسمُّون ربا البنوك (فائدة)، وكمَن يُسمون الخمر (مشروبات روحية)، وغيره الكثير مِن الأسماء التي غيَّرها أعداء الدِّين؛ حتى توافق أَمزِجة الناس وأهواءهم، وإلى الله المشتكى .

وحتى لو سلَّمنا جدلاً أن المنتَج مقصود في البرنامج، وأن العضو له غرَض صحيح في المنتَج، فإن الشراء من خلال هذا البرنامج لا يُخرجه عن كونه (ربا)؛ فقد اتَّفق الفقهاء مِن المذاهب الفقهية الأربعة وغيرهم على تحريم المبادَلة إذا تضمَّنت نقدًا في أحد البدلَين وسِلعة معها نقد في البدل الآخَر، وكان النقد المُفرَد أقل مِن النقد المضموم للسلعة أو مُساويًا له،

([1]) أحمد سمير قرني ، حكم التسويق بعمولة هرمية، ص١٥-١٧ ، أسامة عمر الأشقر ، التسويق الشبكي من المنظور الفقهي، ص٨-٩ ، زاهر بلفقيه ، التسويق الشبكي تحت المجهر ، ص١٧-١٨ ، وصفي عاشور أبوزيد، حكم التسويق الشبكي في ضوء المقاصد ، جريدة الوعي الاسلامي الكويتية الإلكترونية، http://www.alwaei.com/site/index.php?cID=.٤٨٨ -

ويطلق عليها الفقهاء (مد عجوة) ([1]) وهذا متحقِّق في برنامج (التسويق الشبَكي).

فالمُشترِك يدفَع مبلغًا قليلاً من المال؛ ليَحصُل على مبلغ كبير منه، فهي نقود بنقود مع التفاضُل والتأخير، وهذا هو الربا المحرَّم بالنص والإجماع. ([2])

وأما كونه عقد قمار وميسر: فمن حيث إن العميل يدفع المال مقابل الحصول على العمولات الناتجة من التسويق ، والتي قد تزيد عما دفعه فيغنم ، أو تنقص أو تنعدم فيغرم وهذا عين القمار . ([3])

وأما كونه بيع غرر : فلأن المُشترِك لا يَدري هل هو قادر على استِقطاب وجمع مُشترِكين جدُد أم لا؟ وهل سيكون قادرًا على الربح أم أنه سريعًا ما يَسقط بسبب الخسارة؟ ونِسبة الغرر قليلة في أعلى الشبكة، وتزيد حتمًا كلَّما نزلت إلى أسفل.

والغرَر هو التردُّد بين أمرَين، أغلبهما أخوفهما، ([4]) بمعنى : أن العِوَض

([1]) محمد عليش ، منح الجليل ، ٤٩٣/٤-٤٩٤ ، المواق ، التاج والإكليل ، ١٢٦/٦ ، زكريا الأنصاري، أسنى المطالب ، ٢٥/٢ ، ابن حجر الهيتمي ، تحفة المحتاج ، ٢٨٥/٤-٢٨٧ ، ابن تيميه ، مجموع الفتاوى، ٢٧/٢٩ ، ابن رجب الحنبلي ، القواعد ، ص٢٤٨ ، ابن المرتضى ، البحر الزخار ، ٣٣٩/٤ .

([2]) علي أحمد وسية ، الردود الواضحة الجلية على من أباح طريقة التسويق الشبكية، موقع الألوكة، د/علي السالوس ، من لعبة النصب الهرمية إلى شينل الصينية، موقع المنبر العلمي ،

http://www.alukah.net/Spotlight/٠/٤٦٥٣٩/#ixzz٢qDPqPh٠٠ -

http://alminbr-al-elmy.com/vb/showthread.php?t=٣١١٥٢٥-

([3]) د/محمد بن عبد العزيز اليمني، تكييف التسويق الشبكي والهرمي وحكمه ، موقع الملتقى الفقهي، د/سامي السويلم، حكم التعامل مع شركة بزنس كوم، موقع صيد الفوائد ،

http://fiqh.islammessage.com/NewsDetails.aspx?id=٤٧٥٨-

http://www.saaid.net/fatwa/f٤١.htm#٢-

([4]) هذا تعريف الغرر عند الشافعية . الماوردي ، الحاوي في فقه الشافعي، ١٥/٥ ، الرملي، نهاية المحتاج، ٤٠٥/٣ ، وعرفه الحنفية بأنه : ما يكون مجهول العاقبة لا يدري أيكون أم لا. السرخسي ، المبسوط ، ١٢ / ١٩٤ ، الزيلعي ، تبيين الحقائق، ٤٦/٤ ، وعرفه ابن عرفه من المالكية بأنه : ما شك في حصول أحد عوضيه أو مقصود منه غالبا . المواق ، التاج والإكليل ، ٢٢٤/٦ ، الرصاع ، شرح حدود ابن

-المبذول مقابله المال- يَغلب على الظنِّ عدم وجوده أو تحقُّقه على النحو المرغوب؛ وهذا ما يحدث في برامج هذه المعاملة ؛ فالذي ينضمُّ إلى هذه البرامج يدفع مبلغًا من المال لشراء سلعة -لا حاجة له فيها غالبا- توسلا بهذا الشراء إلى الحصول على العمولات الاحتمالية مجهولة التحقق وهذا عين الغرر . ([1])

عرفة ، ص٢٥٤ ، وعرفه الحنابلة بأنه: ما لا يقدر على تسليمه سواء كان موجودا أو معدوما . ابن القيم ، إعلام الموقعين عن رب العالمين ، ٢٨/٢ ، ابن قدامه ، المغني ، ٢٩٤/٤ .

([1]) علي أحمد وسية ، الردود الواضحة الجلية ، مرجع سابق ، د/محمد بن عبد العزيز اليمني، تكييف التسويق الشبكي والهرمي وحكمه، مرجع سابق، أحمد سمير قرني ، حكم التسويق بعمولة هرمية، ص١٩ ، أسامة عمر الأشقر ، التسويق الشبكي من المنظور الفقهي، ص١٨-١٩ .

المطلب الثاني

الحكم الشرعي للتسويق الشبكي

اختلفت استراتيجية العلماء المعاصرين في الحكم على هذه المعاملة المستجدة فبعضهم يرى أن يسلك في الحكم مسلك التقعيد العام – منهم د/ سامي السويلم – بمعني أن تؤخذ عينة للدراسة –تفاصيل بعض شركات التسويق الموجودة على أرض الواقع– ويكون الحكم الصادر بناء على هذه الدراسة أو الفتوى حكما شاملا لكل شركات التسويق التي تسير على نفس نهج هذه الشركات التي خضعت للدراسة .

بينما يرى بعض المعاصرين – منهم د/ ناصر بن عبد الله السلمي– أن يسلك في الحكم دراسة كل شركة على حده وبيان الحكم الشرعي في أعمالها وبرامجها دون تعميم. ([1])

ويرى الباحث : أن المختار من الاتجاهين السابقين هو التقعيد العام مع الأخذ في الاعتبار معرفة تفاصيل كل شركة يستفتى فيها العلماء ومراعاة مدى انطباق خططها وبرامجها لخطط وبرامج الشركات التي تم الحكم عليها من عدمه ، فلا يقصد بالتقعيد العام أنه طالما حكمنا على شركة تسويق شبكي معينة بعدم جواز أنشطتها وأعمالها ، أن كل شركة تسويق شبكي لا يجوز الانضمام لها والتعامل معها دون النظر في آلية عملها وأنشطتها وخطط عمولاتها .

([1]) مركز التميز البحثي في القضايا المعاصرة ، التسويق الشبكي تكييفه الفقهي وضوابطه، حلقة نقاش بحثية ، يوم الأحد ١٤٣٣/٦/٢٢هـ الموافق ٢٠١٢/٥/١م ، بالقاعة المستديرة ، جامعة الإمام ،
- Zk٤dKtkr٣http://www.youtube.com/watch?v=iJ

الفرع الأول

حكم التسويق الشبكي لمنتجات وسلع

تحرير محل النزاع :

اتفق العلماء على أن التسويق الشبكي دون وجود منتج ولكن عن طريق جمع اشتراكات نقدية ، اتفقوا على أن هذا النظام هو من الربا المحرم وقمار منهي عنه شرعا فلا يجوز التعامل به .

كذلك اتفقوا على أنه إذا كانت العمولة مباشرة بحيث إن كل من يسوق منتج يحصل على عمولة من ثمن هذا المنتج دون اشتراط توازن بين يمين ويسار فكل من يشتري منتج عن طريقك دون واسطة تحصل أنت على عمولة ، اتفقوا على جواز ذلك .

أما إذا كانت شركة التسويق تتعامل عن طريق منتجات يسوق لها العملاء في شبكة ومن يشترى منتجا يحق له الحصول على عمولة إذا هو سوق المنتج لغيره ، وكذلك من يسوق المنتج ممن هو في شبكة هذا الشخص يستحق هذا الشخص عمولة على تسويقه، وهكذا ، فهذه الصورة هي محل النزاع . ([1])

سبب الخلاف :

السبب في اختلاف العلماء المعاصرين في الحكم على هذه النازلة يرجع إلى ما يلي:

١- جدة هذه النازلة وحداثتها .

٢- عدم اطلاع بعض المفتين على التفاصيل الدقيقة التي تقوم عليها مثل هذه الشركات .

([1]) أسامة عمر الأشقر ، التسويق الشبكي من المنظور الفقهي، ص٤-٥ ، زاهر بلفقيه ، التسويق الشبكي تحت المجهر ، ص١٣ .

٣- اختلاف الكيفية التي تعرض بها أسئلة المستفتين حول هذا الموضوع .

٤- أيهما المقصود في هذه المعاملة المنتج أم العمولة ؟ ([1])

٥- وأيضا كثرة شركات التسويق الشبكي والتعقيد الذي يوجد في برامجها وخطط عمولاتها .

أقوال العلماء :

اختلف العلماء المعاصرون في هذه المعاملة على قولين : -

القول الأول : ويرى القائلون بهذا القول جواز التعامل مع شركات التسويق الشبكي عموما طالما كانت هناك منتجات تسوقها هذه الشركات . ممن قال بهذا : د نصر فريد واصل ، و د/صالح السدلان، والشيخ أحمد الحداد، والشيخ محمد العمراني، والشيخ عبد الرحمن الحرفي، والشيخ إبراهيم الكلثم، ولجنة الفتوى بالأزهر . ([2])

القول الثاني : ويرى القائلون به عدم جواز التعامل مع الشركات التي تتبع نظام التسويق الشبكي حتى ولو وجد منتج . ممن قال بهذا : مجامع ولجان علمية كمجمع الفقه الإسلامي بالسودان ([3]) ، واللجنة العلمية الدائمة بالمملكة العربية

([1]) أسامة الأشقر ، مرجع سابق، ص٨ ، زاهر بلفقيه ، المرجع السابق .

([2]) علي حسن عبد الحميد، تعريف عقلاء الناس بحكم معاملة بزناس، ص٣٥ ، حكم العمل في ماي واي شرعا ، موقع منتديات ماي واي ، زاهر بلفقيه ، مرجع سابق، ص١٤ ، فتاوى بعض المجيزين بفكرة التسويق الشبكي ، موقع التسويق الشبكي ، http://www.newmyway.com/t7211-topic-
http://nworkmarketing.blogspot.com/٢٠١٢/٠٢/blog-post_٣٧٠٩.html-

([3]) مجمع الفقه الإسلامي ، التكييف الفقهي لنظام شركة بزناس ، فتوى رقم ٣/٢٤ بتاريخ ١٧/ربيع الآخر ١٤٢٤هـ الموافق ٢٠٠٣/٦/١٧م ، موقع طريق الإسلام ، وموقع المنبر العلمي ،
http://alminbr-alelmy.com/vb/showthread.php?t=٦-
http://ar.islamway.net/fatwa/31900?ref=search-

السعودية ، فتوى رقم (٢٢٩٣٥) بتاريخ: ١٤٢٥/٣/١٤هـ ([1]) ، ودار الإفتاء المصرية في فتواها الأخيرة فتوى رقم (٣٨٦١) بتاريخ: ٢٥/ ١٢/ ٢٠١٢م التي ألغت الفتوى القديمة بالحل ([2]) ، وممن قال بهذا من العلماء المعاصرين: د/سامي السويلم([3])، ود/ على السالوس ([4]) ، ود/علي محيي الدين القرة داغي ([5])، وغيرهم كثير من العلماء المعاصرين ([6]) .

الأدلة والمناقشة :

أدلة القول الأول :

استدل من قال بجواز التسويق الشبكي بما يلي :

١- قوله تعالى " وأحل الله البيع ... " البقرة ٢٧٥ .

وجه الدلالة : أن العميل يحصل على المنتج عن طريق عقد بيع مستوف للشروط والأركان فيكون هذا العقد جائزا بنص هذه الآية الكريمة .

نوقش من وجهين :

الأول : لا نسلم بأن هذا بيع وإن كان ظاهره البيع ؛ لأن السلعة غير

([1]) موقع الإسلام سؤال وجواب ، http://www.islam-qa.com/ar/ref/٤٢٥٧٩/

([2]) د/ ابراهيم عبد الرسول، الحكم الشرعي للتسويق الشبكي، موقع التواصل الاجتماعي فيس بوك . https://ar-ar.facebook.com/AlrwaqAlazhryBmhafztQnaMsjdAlrhmt/posts/530793070317458

([3]) د/سامي السويلم ، نظام التسويق الشبكي ، موقع د/سامي السويلم، قسم الفتاوى، http://suwailem.net/NewsDetails/SIGN-IN-١٢٣-

([4]) د/علي السالوس ، من لعبة النصب الهرمية إلى شينل الصينية، موقع المنبر العلمي ، http://alminbr-alelmy.com/vb/showthread.php?t=٣١١٥٢٥-

([5]) منتديات نور إسلامنا . http://www.nourislamna.com/vb/t19202.html-

([6]) أحمد سمير قرني ، حكم التسويق بعمولة هرمية، ص١٨ ، زاهر بلفقيه ، التسويق الشبكي تحت المجهر ، ص٢٠-٢١ .

مقصودة ، بل المقصود هو العمولات، أما ما يتذرع به المدافعون عن هذه البرامج من وجود منتج حقيقي ينتفع به المشتري ومن ثم لا يعد خاسراً إذا توقف الهرم، فهي حجة أول من ينقضها المسوّقون والعاملون في هذه البرامج أنفسهم، وذلك أنهم حين تسويق هذه المنتجات نجدهم يعتمدون على إبراز العمولات التي يمكن تحقيقها من خلال الانضمام للبرنامج، بحيث يكون ذكر هذه العمولات الخيالية كافياً لإقناع الشخص بالشراء، فلو لم يكن الهدف هو التسويق لما لجأ الأعضاء إلى إغراء الجدد بعمولات التسويق، ولذلك لا يمكن أن يسوّق العضو هذه المنتجات دون ذكر عمولات التسويق، فهذا يناقض مصلحة العضو نفسها التي انضم للبرنامج ابتداء من أجلها، وهي جذب مسوقين جدد على شكل متسلسل لتحقيق الحلم بالثراء الموعود ، ومما يؤكد أن المنتج ما هو إلا ستار وهمي، المقارنة السريعة بين عمولات التسويق وبين منافع المنتجات نفسها، فهذه المنتجات قيمتها لا تتجاوز ١٠٠ دولار بحسب سعر الشركة المعلن، أما العمولات فتصل كما ذكرنا إلى ٢٥٠٠٠ $دولار شهرياً، أو ما يعادل ٥٠٠٠٠$ دولار في نهاية السنة الأولى فقط، فهل يوجد عاقل يقصد ما قيمته مائة ويدع خمسين ألفاً؟ لو وجد ذلك من شخص لما كان معدوداً من العقلاء، فالعاقل في المعاوضات المالية يبحث عن مصلحته، والمصلحة هي مع التسويق، فلا بد أن يكون القصد هو التسويق . ([1])

الثاني : لو سلمنا بأنه بيع فلا نسلم بأن هذه الآية تدل على جوازه لأنها عامة مخصوصة بالنصوص التي نهت عن الربا والغرر والقمار، والتي

([1]) شبكة المشكاة الإسلامية، التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكي (شركة جولد كويست وشركة بزناس) ، د/سامي السويلم، حكم التعامل مع شركة بزنس كوم، موقع صيد الفوائد،
-http://www.meshkat.net
-٢#.htm٤١http://www.saaid.net/fatwa/f

سيأتي ذكرها في أدلة القول الثاني.

٢- قوله تعالى : " ولمن جاء به حمل بعير " يوسف – عليه السلام- (٧٢) .

وجه الدلالة : أن العمولات التي يحصل عليها المسوق مقابل عمله وسعيه والشركة جعلتها مقابل عمل معين (بيع المنتج لأربعة عملاء مثلا) فإذا قام المسوق بالعمل استحق الجعل المتفق عليه مع الشركة بنص هذه الآية فنظام العمولات من قبيل الجعالة ([1]) الثابتة بهذه الآية الكريمة . ([2])

نوقش: بأن التسويق الشبكي يفارق الجعالة من وجوه :

الأول : أن المجعول له في الجعالة يستحق الجعل بمجرد انتهاء العمل ، والجاعل يوفي له بالجعل المتفق عليه ([3]) ، بخلاف التسويق الشبكي ، فجميع شركات التسويق الشبكي لا تسلم المسوق العمولة إلا بعد أربعة أسابيع حتى لو أقنع الكثير من الناس وسجلوا تحته فلا يستطيع استلام

([1]) الجعالة: لغة: ما يجعل للعامل على عمله . ابن منظور ، لسان العرب ، ١١٠/١١ ، قاسم بن عبدالله القونوي ، أنيس الفقهاء ، ص١٨٣ .
وشرعا : عرفها الحنفيه بأنها: ما يجعل للإنسان على شيء يفعله . ابن الهمام ، شرح فتح القدير ، ٣/٥ ، ابن نجيم، البحر الرائق ، ٢٢٧/٤ .
وعرفها ابن عرفه المالكي بأنها : معاوضة على عمل آدمي يجب عوضه بتمامه لا بعضه ببعضه . الرصاع ، شرح حدود ابن عرفه ، ص٤٠٣ ، عليش ، منح الجليل |، ٥٨/٨ .
وعرفها الشافعية بأنها : التزام عوض معلوم على عمل معين أو مجهول عسر علمه . الخطيب الشربيني ، مغني المحتاج ، ٦١٧/٣ ، زكريا الأنصاري، أسنى المطالب، ٤٣٩/٢.
وعرفها الحنابلة بأنها: جعل مال معلوم لمن يعمل له عملا مباحا ولو مجهولا في مدة معلومة أو مجهولة. المرداوي ، الإنصاف ، ٣٨٩/٦ ، إبراهيم بن ضويان ، منار السبيل، ٤٢٤/١ .

([2]) زاهر بلفقيه ، التسويق الشبكي تحت المجهر ، ص ١٨، أحمد سمير قرني ، حكم التسويق بعمولة هرمية، ص ١٥ ، إبراهيم الكلثم ، بزناس والتسويق الهرمي عودا على بدء ، موقع الإسلام اليوم، -Eslamtoday.com.

([3]) الخرشي، شرح مختصر خليل، ٦١/٧ ، الأنصاري ، أسنى المطالب، ٤٤٢/٢ ، البهوتي، كشاف القناع، ٢٠٣/٤ .

العمولة المستحقة إلا بعد مضي هذه المدة . ([1])

الثاني : إذا فشل المسوق في جلب زبائن أو لم يستطع أن يقنع العدد المطلوب لاستحقاق العمولة فإنه لا يحصل على أي شيئ .

يعترض على هذا : بأن الجعالة لا يتجزأ فيها الجعل فلا بد من إتمام جميع العمل لاستحقاق كل الجعل . ([2])

أجيب عن هذا الاعتراض : بأن ما قلتموه مسلّم ولكن في حالة عدم انتفاع الجاعل بما عمله العامل أما إذا انتفع الجاعل بما عمله العامل فيكون للعامل أجر ما عمله ، ([3]) وهنا في التسويق الشبكي ينتفع أصحاب شركات التسويق بما يجلبه المسوق من زبائن وإن كانوا أقل من العدد المطلوب لحصول المسوق على عمولات، ولا يعطون المسوق عمولة أو أجر مقابل ذلك .

الثالث : الجعل في الجعالة لا بد أن يكون معلوما بما ينفي الجهالة عن العوض، أما في برامج التسويق الشبكي فالعمولات غير معلومة . ([4])

يعترض عليه : بأن العمولات معلومة فمثلا في شركة إيجي واي من يأتي بـ ٣+٣ جُعْله = ٢٠٠ $ ومن يأتي بـ٦+٦ جُعْله = ٤٠٠$ ومن يأتي بـ ١٢ + ١٢ جُعْله = ٨٠٠$ فالجعل هنا معلوم وليس مجهول كما تدعون.([5])

يمكن أن يجاب على هذا الاعتراض : بأن العمولة هنا غير معلومة بل

([1]) كيو نت ، خطة التعويض مخطط الأعمال ، ص٨ .

([2]) الرصاع ، شرح حدود ابن عرفه ، ص٤٠٣ ، الرملي ، فتاوى الرملي ، ٣/١١١-١١٢.

([3]) محمد الفاسي ، شرح ميارة ، ٢/١٠٦-١٠٧ ، الدردير ، بلغة السالك ، ٤/٨٠ .

([4]) الخرشي ، شرح مختصر خليل، ٧/٦٠ ، المواق ، التاج والإكليل،٧/٥٩٥ ، الأنصاري، أسنى المطالب، ٢/٤٤١ ، الشربيني، مغني المحتاج، ٣/٦٢٠ ، المرداوي، الإنصاف ، ٦/٣٩٠ ، البهوتي، كشاف القناع، ٤/٢٠٣ .

([5]) Egyway and Network Marketing P. 6 .

- وأيضا : مقابلة شخصية مع أحد مدربي شركة ايجي واي في نادي الزراعيين محافظة قنا ، يوم ٢٠١٤/٢/١٠م الساعة العاشرة صباحا .

مجهولة لأنه لا يدري المسوق الشبكي هل سيأتي بـ ٣+٣ أم سيأتي بـ٦+٦ أم سيأتي بـ ١٢+١٢ ، والعوض مرتب على هذا العدد وهو مجهول فيكون العوض مجهولا .

يرد على هذا الجواب : بأن الإمام مالك أجاز هذه المسألة نصا حيث جاء في المدونة : في جعل السمسار قلت : أرأيت هل يجوز أجر السمسار في قول مالك ؟ قال : نعم سألت مالكا عن البزاز يدفع إليه الرجل المال يشتري له به بزا ويجعل له في كل مائة يشتري له بها بزا ثلاثة دنانير ؟ فقال : لا بأس بذلك . ([1]) فإذا أجازها الإمام مالك فهي في حكم المعلوم وإن كان فيها نوع جهالة فهو يسير يمكن إزالته بالحساب ، فلم تضر كما لو باعه صبرة كل قفيز بدرهم. ([2]) فإن أقنع المسوق ٣+٣ فله ٢٠٠$ وإن أقنع ٦+٦ فله ٤٠٠$ وهكذا ، فيكون الجعل معلوما .

الرابع : أن المجعول له في عقد الجعالة (العامل) لا يدفع مالا للجاعل حتى يتيح له فرصة الحصول على الجعل ، وهذا بخلاف ما يحدث في التسويق الشبكي حيث تشترط شركات التسويق على من يريد الدخول في برنامج الربح (العمولات) أن يدفع مبلغا من المال . ([3])

يعترض على هذا : بأن شركات التسويق لا تشترط دفع مبلغ من المال ، ولكنها تشترط شراء منتج ، فهو لا يدفع مقابل مالي مثله مثل المجعول له في الجعالة.

يجاب عن هذا :

بأن هذا يخالف الواقع فالمنتج الذي يجب على المسوق أن يشتريه

([1]) الإمام مالك ، المدونة الكبرى ، ٣/ ٤٦٦ .
([2]) ابن قدامه ، المغني ، ٤/ ٢٨٠ .
([3]) أسامة عمر الأشقر ، التسويق الشبكي من المنظور الفقهي، ص١٠ ، وصفي عاشور ، حكم التسويق في ضوء المقاصد، جريدة الوعي الاسلامي الكويتية الإلكترونية .

حتى يحصل على العمولات والأرباح ثمنه أعلى بكثير من ثمنه في السوق، فإذا سألت عن سبب ذلك يقال لك إن هذه الزيادة رسم عضوية، وأنك ستحقق ربحا أكثر من هذا المبلغ في فترة وجيزة . ([1])

٣- عن قيس بن أبى غرزة قال كنا فى عهد رسول الله – صلى الله عليه وسلم– نسمى السماسرة فمر بنا رسول الله – صلى الله عليه وسلم– فسمانا باسم هو أحسن منه فقال "يا معشر التجار إن البيع يحضره اللغو والحلف فشوبوه بالصدقة". ([2])

وجه الدلالة من هذا الحديث :

أن النبي – صلى الله عليه وسلم– رأى الصحابة يتعاملون بهذه المعاملة فأقرهم عليها فيكون التسويق الشبكي جائزا بنص هذا الحديث ؛ لأن ما يحدث في السمسرة([3]) هو نفسه الذي يحدث في التسويق الشبكي ، فالشركة

([1]) مقابلة شخصية مع أحد مدربين شركة ايجي واي في نادي الزراعيين محافظة قنا ، يوم ٢٠١٤/٢/١٠م الساعة العاشرة صباحا .

([2]) أخرجه أبو داود في سننه ، كتاب البيوع ، باب في التجارة يخالطها الحلف واللغو ، ٢٤٦/٣ ، رقم ٣٣٢٨ ، والترمذي في سننه ـ وقال الترمذي : حسن صحيح- ، كتاب البيوع ، باب التجار وتسمية النبي –صلى الله عليه وسلم – إياهم ، ٥١٤/٣ ، رقم ١٢٠٨ ، والنسائي في سننه الكبرى ، كتاب الأيمان والكفارات، باب الحلف والكذب...، ١٣١/٣ ، رقم ٤٧٣٩ ، وابن ماجه في سننه ، كتاب التجارات ، باب التوقي في التجارة ، ٧٢٦/٢ ، رقم ٢١٤٥ ، وصححه الحاكم في المستدرك ، ٥/٢ ، رقم ٢١٣٨ ، وصححه شعيب الأرنؤوط في تعليقه على المسند ، مسند أحمد ، ٦/٤ ، من رقم ١٦١٧٨-١٦١٨٤ .

([3]) السمسرة لغة: البيع والشراء ، والسمسار القيم بالأمر الحافظ له . والسمسار أعجمي وكان كثير ممن يعالج البيع والشراء فيهم عجما فتلقوا هذا الاسم عنهم ، فغيره رسول الله -صلى الله عليه و سلم- إلى التجارة التي هي من الأسماء العربية .
واصطلاحا: عرف الحنفية والشافعية السمسار بأنه: الذي يتوسط بين البائع والمشتري بقصد إمضاء البيع .
وعرفه المالكية الحنابلة: بأنه الذي يتولى عملا لشخص(بيع أو شراء) مقابل جعل . جاء في المدونة : أرأيت هل يجوز أجر السمسار في قول مالك ؟ قال : نعم سألت مالكا عن البزاز يدفع إليه الرجل المال يشتري له به بزا ويجعل له في كل مائة يشتري له بها بزا ثلاثة دنانير ؟ فقال : لا بأس بذلك .

تعطي هذه العمولات مقابل الدلالة على منتجاتها وشرائها، شأنها شأن أصحاب العقار الذين يخصصون جزءًا من مبلغ الأرض المبيعة للوسيط الذي قام بدلالة المشتري عليها ، والسمسرة مشروعة، فيكون التسويق الشبكي مشروعا أيضا . ([1])

نوقش بأن هناك فرق بين التسويق الشبكي والسمسرة من وجوه :

أ- أن السمسرة لا يشترط أن يدفع فيها السمسار شيئاً من المال إذ ليس من مصلحة صاحب السلعة أن يعرقل السمسار بوضع شرط الدفع له أو الشراء منه ، أما هذا التسويق لمن كان قاصدا له فمن شرط الدخول فيه أو الحصول على مِيزاته دفعُ مبلغ ـ ضمن ثمن البرامج ـ ليكون مسوِّقاً .

ب- أن السمسرة مقصودها تسويق السلعة حقيقة بخلاف التسويق الشبكي فالمقصود الحقيقي منه هو تسويق العمولات وليس المنتج، ولذا فإن السمسار يحرص على البحث عن أكثر الناس حاجة للسلعة أما المسوِّق في هذه المعاملة فيحرص على البحث عن الأقدر على تسويق المعاملة، بِغَضِّ النظر عن حاجته للسلعة .

ج – السمسار لا علاقة له بما يفعله المشترون بالسلعة أما المسوِّق في هذه المعاملة فيحتاج إلى أن يستمر في تسويق السلعة حتى يكمل العدد

جاء في فقه الحنابلة : ولأنه متى ترك البادي يبيع سلعته اشتراها الناس برخص ووسع عليهم ، وإذا تولى الحاضر بيعها امتنع منه إلا بسعر البلد فيضيق عليهم .
الفيروز آبادي، تاج العروس، ٨٦/١٢ ، ابن منظور ، لسان العرب، ٣٨٠/٤ ، العظيم آبادي، عون المعبود، ١٢٤/٩ ، المباركفوري ، تحفة الأحوزي ، ٣٣٤/٤ ، ابن عابدين ، العقود الدرية ، ١٠٧/٢ ، المطرزي ، المغرب ، ص٢٣٥ ، النووي، المجموع، ١٧٠/٩ ، حاشية الشرواني، مع التحفة، ٢٢٠/٤ ، الإمام مالك ، المدونة الكبرى ، ٣/ ٤٦٦ ، البهوتي دقائق ، ٢٤/٢ ، الرحيباني ، مطالب أولي النهى ،٥٦/٣

([1]) زاهر بلفقيه ، التسويق الشبكي تحت المجهر ، ص ١٧، وصفي عاشور ، حكم التسويق في ضوء المقاصد، جريدة الوعي الاسلامي الكويتية الإلكترونية، علي أحمد وسية ، الردود الواضحة الجلية على من أباح طريقة التسويق الشبكية .

ليحصل على العمولة .

د – في السمسرة يأخذ السمسار المقابل على قدر ما يسوِّقه من السلع ، أما في هذه المعاملة فإن المسوق يحصل على العمولة من جهد من تحته ممن يقنعون أشخاصا جددا لشراء السلعة . ([1])

٤– أن تسويق المشترك للمنتجات وحصوله على عمولات مقابل ذلك يجوز قياسا على الوكالة بأجر ([2]) ، فبعد شراء المسوق للسلعة ، تقوم الشركة بإبرام عقد وكالة لتوزيع المنتجات أو تفويضه شفويًا بذلك، يحصل بموجبه الموزع على عمولات مقابل جهده في التسويق . ([3])

يعترض على هذا الاستدلال :

([1]) علي أبو العز ، التجارة الإلكترونية ، ص٢٨٣ ، أسامة الأشقر ، مرجع سابق، ص٩-١٠ ، محمد صالح المنجد، حكم (بزناس) ومثيلاتها من عمليات الخداع، موقع الإسلام سؤال وجواب ، مجمع الفقه الإسلامي بالسودان، الحكم الشرعي في الاشتراك في شركة بزناس المحدودة وما يشابهها من شركات التسويق الشبكي، موقع منتديات المنبر العلمي، د/ محمّد بن صالح حمدي، التسويق الشبكي: مفهومه وآثاره وحكمه الشرعي ، موقع كلية المنار للدراسات الانسانية، الشيخ محمد علي فركوس، حكم التسويق الشبكي، موقع الشيخ فركوس .

([2]) الوكالة بالفتح والكسر في اللغة : من وكّل إليه الأمر : سلمه إليه ، ووكيل الرجل: الذي يقوم بأمره. إبراهيم مصطفى وآخرون ، المعجم الوسيط ، ١٠٥٤/٢ ، الفيروز آبادي ، تاج العروس ٩٦/٣١ ، الأزهري، تهذيب اللغة ٢٠٣/١٠ .
واصطلاحا عرفها الحنفية : بأنها إقامة الغير مقام نفسه في التصرف .
وعرفها ابن عرفه من المالكية بقوله: نيابة ذي حق غير ذي إمرة ولا عبادة لغيره فيه غير مشروطة بموته.
وعرفها الشافعية بأنها : تفويض شخص أمره إلى آخر فيما يقبل النيابة ليفعله حال حياته .
وعرفها الحنابلة بأنها : استنابة جائز التصرف مثله فيما تدخله النيابة . ابن نجيم البحر ، ١٤١/٧ ، شيخي زاده ، مجمع الأنهر ، ٣٠٦/٣ ، التسولي ، البهجة ، ٣١٩/١ ، ابن غنيم النفراوي ، الفواكه الدواني ، ٢٢٩/٢ ، حاشية قليوبي، ٣٣٦/٢ ، زكريا الأنصاري، تحفة الطلاب ، ص٧٥-٧٦ ، مرعي بن يوسف ، دليل الطالب،ص١٣٣ ، البهوتي ، الروض المربع، ٢٣٩/٢ .

([3]) زاهر بلفقيه ، مرجع سابق ، ص ١٨ ، وصفي عاشور ، حكم التسويق في ضوء المقاصد، جريدة الوعي الاسلامي الكويتية الإلكترونية .

بأن هناك فرق بين الوكالة والتسويق الشبكي ، فالوكيل في عقد الوكالة لا يدفع ليصبح وكيلًا، بل يأخذ الأجرة المتفق عليها بشرطها، بينما في التسويق الشبكي يدفع الوكيل أجرة ليدخل في شبكة التسويق، وهذا يجعل التخريج على الوكالة غير مستقيم . ([1])

٥- أن العمولات التي يحصل عليها المسوق جائزة قياسا على الهبة ([2])، والهبة جائزة شرعا ، فالتسويق الشبكي جائز كذلك . ([3])

يعترض على هذا القياس : بأنه غير صحيح، ولو سلم فليس كل هبة جائزة شرعاً، فالهبة على القرض ربا، ولذلك قال عبد الله بن سلام لأبي بردة -رضي الله عنهما-: "إنك في أرض الربا فيها فاش فإذا كان لك على رجل حق فأهدى إليك حمل تبين أو حمل شعير أو حمل قت فإنه ربا" . ([4])

والهبة تأخذ حكم السبب الذي وجدت لأجله، ولذلك قال صلى الله عليه وسلم: (في العامل الذي جاء يقول: هذا لكم وهذا أهدي لي، فقال: عليه

([1]) زاهر بلفقيه، المرجع السابق، وصفي عاشور ، المرجع السابق، د/أسامة الأشقر ، مرجع سابق، ص٩ .

([2])الهِبة لغة : من وهب له الشيء يهبه وهْبا ووهَبا وهِبة ، والهِبةُ : العَطِيَّة الخاليةُ عن الأَعْواضِ والأَغْراضِ . ابن منظور ، لسان العرب، ٨٠٣/١ ، إبراهيم مصطفى وآخرون ، المعجم الوسيط ، ١٠٥٩/٢ ، الزبيدي، تاج العروس، ٣٦٣/٤ .

واصطلاحا :

عرفها الجمهور بأنها : تمليك عين بغير عوض في حياته . الشيخ نظام وآخرون، الفتاوى الهندية ٣٧٤/٤ ، الزيلعي ، تبيين الحقائق، ٩١/٥ ، الرملي فتاوى الرملي ، ١٠١/٣ ، الشربيني ، مغني المحتاج، ٥٥٩/٣ ، المرداوى، الإنصاف، ١١٦/٧ ، ابن قدامه، المغني، ٢٧٣/٦ .

وعرفها المالكية بأنها : الْإِعْطَاءُ بِلَا عِوَضٍ لِوَجْهِ الْمُعْطَي . محمد عليش فتح العلي المالك، ٢٨٦/٢ ، الحطاب ، مواهب الجليل، ٤٩/٦ .

والمختار: هو تعريف المالكية لأنه أدق من غيره فهو جامع لكل أفراد المعرف، مانع من دخول غيرها.

([3]) علي أحمد وسية ، الردود الواضحة الجلية ، اللجنة الدائمة للبحوث والإفتاء، حكم التسويق الشبكي، فتوى رقم (٢٢٩٣٥) بتاريخ ١٤٢٥/٣/١٤هـ، موقع المسلم .

([4]) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب فضائل الصحابة، باب مناقب عبدالله بن سلام، ١٣٨٨/٣، حديث رقم (٣٦٠٣) .

الصلاة والسلام (أفلا جلست في بيت أبيك وأمك فتنظر أيهدي إليك أم لا؟)(متفق عليه). وهذه العمولات إنما وجدت لأجل الاشتراك في التسويق الشبكي، فمهما أعطيت من الأسماء سواء هدية أو هبة أو غير ذلك فلا يغير ذلك من حقيقتها وحكمها شيئاً. ([1])

أدلة القول الثاني :

استدل القائلون بعدم جواز التعامل مع شركات التسويق الشبكي بما يلي:-

الدليل الأول :

قوله تعالى " وأحل الله البيع وحرم الربا " سورة البقرة آية رقم (٢٧٥) .

وجه الدلالة :

أن هذه المعاملة تضمنت الربا بنوعيه: ربا الفضل وربا النسيئة، فالمشترك يدفع مبلغًا قليلًا من المال ليحصل على مبلغ أكبر منه(ادفع عشرة لتحصل على خمسة عشر)، فإذا انضم إلى هذا تأخير المبلغ المكتسب صار من ربا النسيئة ، فهي نقود بنقود مع التفاضل والتأخير، وهذا هو الربا المحرَّم بالنص والإجماع . ([2])

يعترض على هذا : بأن القول باشتمال التسويق الشبكي على الربا غير صحيح ، فما دامت هناك سلعة حلال نافعة ولا غش ولا غصب ولا ظلم ولا جور وكلا الطرفين راض، وأنا أشتري سلعة ، فلا يكون ربا ، الربا يكون بين أجناس ربوية وليس هنا أجناس ربوية بل سلعة تشترى بنقد ، وهذا هو البيع

([1]) وصفي عاشور ، حكم التسويق في ضوء المقاصد، جريدة الوعي الاسلامي الكويتية الإلكترونية، اللجنة الدائمة للبحوث والإفتاء، حكم التسويق الشبكي، فتوى رقم (٢٢٩٣٥) بتاريخ ١٤٢٥/٣/١٤هـ، موقع المسلم، وحكم شركة زادلي للتسويق الشبكي ، موقع منار الاسلام http://www.mislam.com/news.php?action=show&id=٢٣٦٠-

([2]) زاهر بلفقيه، التسويق الشبكي، ص١٥ ، أحمد سمير قرني ، حكم التسويق بعمولة هرمية، ص١٨ .

الذي شرعه الله تعالى . ([1])

يجاب عن هذا الاعتراض : بأن المنتج الذي تبيعه الشركة للعميل ما هو إلا ستار للمبادلة، فهو غير مقصود للمشترك، فلا تأثير له في الحكم.([2])

يعترض على هذا الجواب : بأنه يعارض ما أجمع عليه أهل العلم وهو أن الأحكام تبنى على الظاهر ، يقول الإمام النووي في شرحه لحديث " أمرت أن أقاتل الناس حتى يقولوا لا إله إلا الله ... " ، وفيه أن الأحكام تجري على الظاهر والله يتولى السرائر . وقال أيضا في شرحه لحديث " أسامة بن زيد لما طعن الرجل الكافر بعد أن نطق : كلمة التوحيد (لا إله إلا الله) فقال له النبي –صلى الله عليه وسلم– : أفلا شققت عن قلبه" قال النووي فيه دليل للقاعدة المعروفة في الفقه والأصول : أن الأحكام يعمل فيها بالظواهر والله يتولى السرائر .

وقال أيضا في شرح حديث " إني لم أؤمر أن أنقب عن قلوب الناس ولا أشق بطونهم " قال : معناه إني أمرت بالحكم بالظاهر والله يتولى السرائر كما قال –صلى الله عليه و سلم– : فإذا قالوا ذلك فقد عصموا منى دماءهم وأموالهم إلا بحقها وحسابهم على الله . ([3])

يجاب عن هذا الاعتراض : بأن هذا خاص بالجنايات أما عقود المعاملات

([1]) د/ وجيه عبد القادر الشيمي، حكم التعامل مع شركة تو ديل، موقع يوتيوب.
-NQnQ١٢http://www.youtube.com/watch?v=tyyPb

([2]) د/أسامة عمر الأشقر ، التسويق الشبكي، ص١٥-١٦ ، د/ رياض بن محمد المسيميري، حكم شركة كويست نت للتسويق الشبكي، فتوى رقم ١٩٥٠٩ بتاريخ ٢٠٠٧/٤/٥م ، د/ فوز كردي ، حقائق حول التسويق الهرمي وحكمه ، سلسلة مقالات الفكر العقدي الوافد ومنهجية التعامل معه ، موقع الفوز.

([3]) يحيى بن شرف النووي، المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج، ٢١٢/١ ، ٩٨/٢- ١٠٧ ، ١٦٣/٧ .

فالقاعدة فيها: أن العبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني.([1])

يعترض على هذا الجواب : بأن هذه القاعدة مختلف فيها قال الإمام السيوطي عند إيرادها : هل العبرة بصيغ العقود ، أو بمعانيها ؟ خلاف : والترجيح مختلف في الفروع . ([2]) وإذا كانت هذه القاعدة محل خلاف بين الفقهاء فلا تصلح حجة لإثبات مدعاكم .

يجاب عن هذا الاعتراض : بأن الجمهور من الفقهاء والأصوليين على اعتبار هذه القاعدة والعمل بمقتضاها . ([3]) وإذا كانت ثابتة عند الجمهور فهي دليل يصلح للاحتجاج به وبناء الأحكام عليه .

الدليل الثاني :

عن فضالة بن عبيد الأنصاري قال : أتى رسول الله –صلى الله عليه و سلم– وهو بخيبر بقلادة فيها خرز وذهب وهي من المغانم تباع فأمر رسول الله –صلى الله عليه و سلم– بالذهب الذي في القلادة فنزع وحده ثم قال لهم رسول الله –صلى الله عليه و سلم–:" الذهب بالذهب وزنا بوزن" . ([4])

وجه الدلالة :

أن هذا الحديث يدل على أنه لا يجوز بيع ربوي بجنسه ومع أحدهما شيئ آخر ، وهذه المسألة تسمى عند الفقهاء مدّ عجوة : كمن باع درهما وثوبا بدرهمين لا يجوز، لأن اختلاف الجنس في أحد شقي الصفقة يوجب

([1]) السرخسي، المبسوط ، ١٤٦/٧ ، ابن نجيم ، الأشباه والنظائر، ٢٦٦/٢-٢٧٠ ، محمد بن علي الحدادي، الجوهرة النيرة، ٢٧٦/١ ، محمد عليش، منح الجليل، ٧٦/٥-٧٧ ، الحطاب، مواهب الجليل، ٣٩٠/٤-٣٩١ ، ابن القيم ، إعلام الموقعين ، ٩٤/٣ .

([2]) السيوطي ، الأشباه والنظائر، ص١٦٦-١٦٩ ، الرملي فتاوى الرملي، ٢٨٠/٢ .

([3]) الكاساني، بدائع الصنائع ، ١٣٤/٤ ، محمد بن علي الحدادي، الجوهرة النيرة، ٢٧٦/١ ، محمد عليش، منح الجليل، ٧٦/٥-٧٧ ، الحطاب، مواهب الجليل، ٣٩٠/٤-٣٩١ ، ابن القيم ، إعلام الموقعين ، ٩٤/٣ .

([4])أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب المساقاة،باب بيع القلادة وفيها خرز وذهب، ١٢١٣/٣، رقم(١٥٩١).

توزيع ما في مقابلتهما عليهما باعتبار القيمة وعند التوزيع يظهر الفضل ، أو يوجب الجهل بالتماثل حالة العقد ، والجهل بالتماثيل في بيع مال الربا بجنسه بمنزلة يقين التفاضل في إفساد البيع . ([1])

وهذا هو ما يحدث في التسويق الشبكي تماما، يدفع المشترك مبلغا من المال ليحصل على سلعة ومبلغا من المال (عمولات) ، فهذه المعاملة عبارة عن نقود بنقود ومع أحدهما سلعة وبالتالي فلا تجوز هذه المعاملة. ([2])

يعترض على هذا الاستدلال :

بأن التسويق الشبكي يختلف عن مسألة مد عجوة ؛ فمسألة مد عجوة صفقة واحدة تشتمل على جنسين في أحد الجانبين ، أما التسويق الشبكي فليس كذلك بل هو عقدين منفصلين عقد شراء سلعة ، وعقد سمسرة ، فبالتالي لا ينطبق على التسويق الشبكي حكم مسألة مد عجوة لوجود الفارق بينهما ، وقد قال النبي –صلى الله عليه وسلم– للصحابي في رواية أخرى:" لا حتى تميز بينهما " ([3]) وفي رواية ثالثة " لا تباع حتى تفصل" ([4]) أي لا يجوز البيع حتى تفصل الذهب عن الخرز ، فإذا أردت شراء الخرز اشتريته مفردا ، وإذا أردت شراء الذهب اشتريته مفردا ، وإذا أردت شراءهما اشتريتهما بعقدين منفصلين ، فهذه الرواية تدل على أنه إذا تم فصل المعاملتين يجوز ويصح كلا العقدين ، وهذا ما يحدث في التسويق الشبكي

([1]) البغوي ، شرح السنة ٦٥/٨-٦٦ ، ابن الجوزي ، كشف المشكل، ١١٣٤/١ ، الأنصاري ، أسنى المطالب، ٢٥/٢ ، الرافعي، فتح العزيز، ١٧٣/٨ ، البهوتي ، كشاف القناع ، ٢٦٠/٣ .

([2]) أحمد سمير قرني ، حكم التسويق بعمولة هرمية، ص ١٩ ، علي أحمد وسية ، الردود الواضحة الجلية .

([3]) أخرجها أبو داود في سننه ، كتاب البيوع ، باب في حلية السيف تباع بالدراهم ، ٢٥٤/٣ ، رقم (٣٣٥٣) ، وصححها الألباني في تعليقه على السنن ٢٥٤/٣ ، وقال ابن الملقن : على شرط مسلم ، ابن الملقن ، البدر المنير ، ٤٧٦/٦ .

([4]) أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب المساقاة، باب بيع القلادة وفيها خرز وذهب، ١٢١٣/٣، رقم (١٥٩١) .

فيكون جائزا بدلالة هذه الرواية .

يجاب عن ذلك : بأن قولكم : بل هو عقدين منفصلين غير صحيح ؛ فالواقع يشهد بارتباط العقدين ، فأغلب شركات التسويق تجعل العقدين في عقد واحد ، ([1]) وحتى لو كان العقدان منفصلين شكلا فهما مرتبطان من حيث الموضوع والفصل بينهما حيلة للتوصل إلى المحرم ، فلو تم الفصل بين العقدين حقيقة فلن يكون هناك شراء للسلعة من قبل المسوقين لأنه لا يتصور من شخص أن يشتري سلعة بثمن يزيد على ثمنها في السوق ضعفين أو ثلاثة وهو لا يحتاج إلى شرائها حيث يستطيع الحصول على العمولات دون شراء .

الدليل الثالث :

قوله تعالى : "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ" سورة المائدة آية رقم (٩٠) .

وجه الدلالة :

أن هذه الآية صريحة في تحريم الميسر ومعناه القمار وهو أن يؤخذ مال الإنسان على مخاطرة هل يحصل له عوضه أو لا يحصل . ([2]) وهذا هو ما يحدث في التسويق الشبكي فالأغلبية الساحقة من المشتركين في أسفل الهرم مخاطرة أبداً بالدفع لمن فوقهم، وهم لا يدرون أتتكوّن تحتهم ثلاث طبقات فيكسبون أم لا تتكوّن فيخسرون ما دفعوه إلى الذين فوقهم، وهذا النوع من المخاطرة قمار لا شك فيه، حيث يدفع الإنسان وهو على مخاطرة هل يحصل

([1]) مرفق مع هذا البحث صورة من عقد شركة إيجي واي .

([2]) ابن تيميه ، الفتاوى الكبرى ، ١٥٤/١ ، ابن منظور ، لسان العرب ، ٢٩٥/٥ ، السيوطي ، الدر المنثور، ٦٠٦/١ ، الجزائري، أيسر التفاسير ، ٢٠٠/١ ، شهاب الدين الهائم المصري ، التبيان ، ص١٢٧ ، ابن نجيم، البحر الرائق ، ٩١/٧ .

له ربح أم لا .

فهذه العملية تتكوّن في حقيقتها من حلقات قمار ، مال المقامرة فيها مضمن في سلعة ومدسوس في ثمنها ، حلبات المقامرة في شركات 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، المخاطر فيها القاعدة المتعلقة بالأمل في الصعود ونمو شبكتها بالمزيد من الذين يلونهم ممن يحدوهم الأمل في الكسب دون عملٍ منتجٍ، فالطبقات الثلاثة الأخيرة مخاطرة أبداً بصورة مستمرة وفي أي لحظة من لحظات نمو الهرم وهذا هو معنى القمار . ([1])

يعترض على هذا الاستدلال :

بأن المقامرة غير موجودة لأن هنا عمل (تسويق سلع حقيقية) فحقيقة الميسر غير موجودة لأن الربح لأجل العمل . ([2])

يجاب عن هذا الاعتراض :

بأننا نسلم بوجود عمل ، ولكن لا نسلم بأن السلعة مقصودة وكذلك لا نسلم بأن المقصود تسويق السلع وإنما المقصود تسويق العمولات ، فيسقط بذلك اعتبار السلعة وتكون حقيقة المعاملة دفع مال بقصد الحصول على مبالغ متوقعة قد تأتي وقد لا تأتي وهذا هو القمار بعينه ، والعمل المشار إليه لا يغير الحكم فكثير من صور القمار يبذل فيها الطرفان جهدا وعملا للحصول على المال كبيع الحصاة وألعاب الحظ الحديثة ، والعمل في هذه

([1]) د/محمد بن عبد العزيز اليمني، تكييف التسويق الشبكي والهرمي.. وحكمه ، موقع الملتقى الفقهي، نص بيان مجمع الفقه الإسلامي بالسودان ، بزناس وما شابهها قمار ، موقع صيد الفوائد، إبراهيم أحمد الشيخ الضرير ، التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكي (شركة جولد كويست وشركة بزناس)، شبكة المشكاة الإسلامية ، يحيى بن موسى الزهراني، حكم التعامل مع بزناس، موقع صيد الفوائد.

([2]) د/ وجيه عبد القادر الشيمي ، التسويق الشبكي حلال ، لقاء على يوتيوب.
-٧٨U٦http://www.youtube.com/watch?v=eFxpYS_

المعاملات لا ينقلها من الحرمة إلى الحل . ([1])

الدليل الرابع :

قولـه تعـالى: {يَأَيُّهَـا الَّـذِينَ ءَامَنُـواْ لاَ تَـأْكُلُواْ أَمْـوَلَكُمْ بَيْـنَكُمْ بِالْبَاطِـلِ إِلاَّ أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ} [سورة النساء آية رقم: ٢٩] .

وجه الدلالة :

ينهانا الحق سبحانه وتعالى في هذه الآية عن أن يستولى بعضنا على مال بعض ظلما بغير وجه حق ، ([2]) والتسويق الشبكي فيه أكل المال بالباطل فيكون منهيا عنه بهذه الآية الكريمة ، وكون التسويق الشبكي أكلا للمال بالباطل يظهر من وجهين :

الأول : أن المسوق الأعلى يأخذ ربح المسوق المباشر وهو لم يعمل شيئا في هذه البيعة أو في هذا التسويق .

يعترض على هذا الوجه :

بأنه لا يأخذ من عمولة المسوق المباشر وإنما يأخذ من الشركة ، كما أنه يأخذ مقابل رعايته ومتابعته لفريقه ، فهو لا يأخذ دون وجه حق بل يأخذ بحق وبعمل وجهد وهو الرعاية والمتابعة والتدريب .

يجاب عن هذا الاعتراض :

بأن قولكم : إنه لا يأخذ من عمولة المسوق المباشر . هذا الكلام غير صحيح لأن الذي يستحق العمولة هو المسوق المباشر والشركة تخصص جزءاً من هذه العمولة لمن هم في أعلى الهرم كحافز لتشجيعهم على إغراء المزيد من الناس للدخول في شبكة التسويق ليحلوا محل المتسربين من

([1]) زاهر بلفقيه، التسويق الشبكي، ص١٥ ، أحمد سمير قرني، حكم التسويق بعمولة هرمية، ص١٩-٢٠ ، د/ أسامة الأشقر ، التسويق الشبكي ، ص ١٧-١٨.

([2]) السمرقندي ، بحر العلوم، ٣٢٣/١ ، البيضاوي، تفسير البيضاوي ، ٤٧٣/١ ، البغوي ، تفسير البغوي، ١٩٩/٢ ، الماوردي ، النكت والعيون ، ٤٧٤/١ .

الشبكة بسبب نسب الفشل العالية. ([1])

أما قولهم : إنه يأخذ مقابل رعايته ومتابعته ، فيجاب عنه بأنه ليست كل معاملة يبذل فيها المرء جهدا وعملا يكون هذا الجهد والعمل سببا في شرعية المعاملة ، فالمرابي والمقامر كل منهما يبذل جهدا ورغم ذلك فكلتا المعاملتين محرمة .

الوجه الثاني : أن الأصل في المعاملات المالية الإسلامية أنه إذا اجتمع مال وعمل بقصد تحصيل الربح فإن الربح المتحصل أيا كان قليلا أو كثيرا يكون بينهما وهذا عكس ما يحدث في حالة عدم توازن فرعي الشجرة أو في حالة عدم اكتمال العدد المطلوب لتحصيل العمولة حيث تربح الشركة صاحبة المال (المنتجات) وشركة التسويق ولا يحصل المسوق –الذي بذل الجهد– على شيء . ([2])

يعترض على هذا الوجه :

بأن الشركة لم تجبر أحدا على الدخول في هذه المعاملة بهذه الشروط فهذه المعاملة قائمة على التراضي وبالتالي فهي جائزة شرعا .

يجاب على هذا الاعتراض :

بأن التراضي شرط لصحة العقود وليس سببا لشرعيتها ، والشرط ما يلزم

([1]) Jon M. Taylor , The Case against MULTI-LEVEL MARKETING as an Unfair and Deceptive Practice , P. Intro.1 , and Federal Trade Commission, Bureau of Consumer Protection, The Bottom Line About Multilevel Marketing Plans and Pyramid Schemes, October 2009

([2]) وصفي عاشور أبوزيد، حكم التسويق الشبكي في ضوء المقاصد ، جريدة الوعي الاسلامي الكويتية الإلكترونية، د/محمد بن عبد العزيز اليمني، تكييف التسويق الشبكي والهرمي.. وحكمه ، موقع الملتقى الفقهي، زاهر بلفقيه، التسويق الشبكي، ص١٥-١٦ .

من عدمه العدم ولا يلزم من وجوده وجود ولا عدم لذاته، ([1]) فقد يتوافر شرط التراضي ومع ذلك لا توجد الماهية وذلك لقيام المانع كابن المتوفى توافر في حقه شرط استحقاق الميراث وهو تحقق حياة الوارث وتحقق موت المورث ، ومع ذلك لا يرث لقيام المانع من الميراث وهو القتل .

الدليل الخامس :

عن أبى هريرة –رضي الله عنه– قال: "نهى رسول الله – – عن بيع الحصاة ، وعن بيع الغرر". ([2])

يقول الإمام النووي في شرح هذا الحديث : وأما النهى عن بيع الغرر فهو أصل عظيم من أصول كتاب البيوع ؛ ولهذا قدمه مسلم، ويدخل فيه مسائل كثيرة غير منحصرة كبيع الآبق، والمعدوم، والمجهول، وما لا يقدر على تسليمه، وما لم يتم ملك البائع عليه، ونظائر ذلك . ([3])

يعترض على هذا الاستدلال :

بأنه في غير محل النزاع ؛ لأن التسويق الشبكي ليس فيه غرر فهو بيع سلعة معلومة موجودة فليس هناك غرر ولا جهالة .

يجاب عن ذلك :

بأن السلعة غير مقصودة إنما المقصود هو العمولات فيدفع المشترك مبلغا من المال ليحصل على سلعة ، وعمولات قد تتحقق وقد لا تتحقق ، لأنه لا يدري هل سيقدر على استقطاب العدد المشروط لاستحقاق العمولة أم

([1]) الغزالي ، المستصفى، ص٢٦١ ، الزركشي، البحر المحيط ، ٤٦٦/٢ ، ابن النجار الحنبلي، شرح الكوكب، ص١٤١ القرافي ، الفروق ، ٦٢/١ ، الاسنوي ، التمهيد ، ص٨٣ ، السبكي ، الإبهاج ، ٣٨٠/١ .

([2]) أخرجه مسلم في صحيحه ، باب بطلان بيع الحصاة والبيع الذي فيه غرر ، ٣ / ١١٥٣، رقم ١٥١٣.

([3]) النووي ، شرح مسلم ، ١٠ / ١٥٦.

لا ؟ وبالتالي فالعقد قد اشتمل على الغرر المنهي عنه شرعا . ([1])

الدليل السادس :

فقدان الحماية القانونية لمن يمارس عملية التسويق الشبكي، وهذا يجعل المشترك في التسويق الشبكي عرضة لمخاطر جسيمة لعدم وجود التشريعات القانونية المنظمة للعلاقة بين الشركة والعملاء و التي تحمي المشترك في عملية التسويق الشبكي، وتضمن له حقوقه عند الاختلاف مع الشركة بالرجوع على الشركة ومقاضاتها إذا لزم الأمر لاستيفاء حقوقه، فقد يبذل جهدا في جذب المتسوقين ولا يوجد ما يضمن أن تفي الشركة المسوقة بالتزاماتها تجاه ما بذله من جهد وما أهدره من وقت، فالعملية مجرد وعد من الشركة قد تفي به وقد لا تفي ، وفي ظل خراب الذمم والرغبة في الربح السريع بأي وسيلة قد يقع العملاء في مصايد للنصابين ينهار معها الاقتصاد كما حدث في بلدان كثيرة. ([2])

الرأي المختار :

بعد عرض أقوال العلماء وأدلتهم فإن الباحث يختار القول الثاني القائل بعدم جواز التعامل مع شركات التسويق الشبكي وذلك لقوة أدلتهم وردهم أدلة المخالفين وجوابهم على الاعتراضات الواردة على أدلتهم ؛ ولأن الاجتهادات الجماعية أقرب إلى الصواب، فإجماعهم يعتبر حجة ، ولأن علماء الإدارة

([1]) زاهر بلفقيه، التسويق الشبكي، ص١٥ ، أحمد سمير قرني، حكم التسويق بعمولة هرمية، ص١٨ ، د/أسامة الأشقر ، التسويق الشبكي ، ص١٦ ، ١٨ ، علي أحمد وسية ، الردود الواضحة الجلية .

([2]) دار الإفتاء المصرية ، حكم التعامل من خلال التسويق الشبكي (كيو نت q.net) ، فتوى رقم (٣٨٦١)، موقع دار الإفتاء المصرية ، د/إبراهيم حسين عبد الرسول ، الحكم الشرعي للتسويق الشبكي ، تدوينة على موقع التواصل الاجتماعي فيس بوك . -https://ar-ar.facebook.com/AlrwaqAlazhryBmhafztQnaMsjdAlrhmt/posts/530793070317458

والتسويق المنصفين من الغرب وكذلك مكاتب حماية المستهلك التابعة للحكومات في أغلب الدول الغربية تعتبر شركات التسويق الشبكي شركات نصب وغش واحتيال ، وتحذر الشعب من الانخراط في هذه الشركات والانخداع في مظهرها وشكلياتها ، ([1]) وإذا كان خبراء الاقتصاد الغربيين يمنعون من هذا النظام لما فيه من ضرر يلحق المجتمع وأفراده فهذا دليل على عدم صلاحية هذا النظام لإقامة اقتصاد متماسك ومن ثم فهو غير جائز من الناحية الشرعية. والله أعلم

البديل الصحي

لا يمنع الإسلام من الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة والتقدم العلمي ، والتسويق الإليكتروني كأحد منتجات التقدم العلمي يمكن أن يكون نافعا للمجتمع مفيدا لأفراده ولكن بضوابط كي لا يكون سبيلا إلى الغش والاحتيال والربا وأكل المال بالباطل ، وفي نظر الباحث يمكن للتسويق الإلكتروني أن يكون أداة فاعلة ايجابيا في الاقتصاد القومي إذا تحققت فيه الضوابط التالية :

١- إنشاء إدارة عامة للتسويق الإليكتروني تشرف على تعاملات شركات التسويق الإلكتروني وتعنى بتنظيم العقود التي تبرمها هذه الشركات وتتأكد من صحتها وسلامتها من النصب والاحتيال ، والغش التجاري .

٢- التأكد من استيفاء شركات التسويق الإليكتروني للإجراءات اللازمة لصلاحيتها تجاريا كالرخصة والسجل التجاري والبطاقة

([1]) زاهر بلفقيه، التسويق الشبكي، ص٩-١٠ ،
and Federal Trade Commission, Bureau of Consumer Protection, The Bottom Line About Multilevel Marketing Plans and Pyramid Schemes, October 2009.

الضريبية ، ووجود مقر خاص بهذه الشركات وليس مقرا صوريا.

٣- سن القوانين والتشريعات التي تنظم العلاقة بين المواطنين وشركات التسويق بحيث يتمكن المواطن من ملاحقة هذه الشركات قضائيا إذا لم تلتزم هذه الشركات ببنود العقود التي أبرمتها مع المواطنين ، كذلك سن القوانين التي تتيح مراقبة تحويل النقود وتداولها إلكترونيا .

٤- أيضا لا بد لسلامة هذا البديل من الناحية الشرعية من أمرين : أولهما : ألا يشترط شراء المنتج للدخول في برنامج العمولات والأرباح . ثانيهما : أن تكون العمولة مباشرة فمن يأتي بعميل يستحق عمولة على إتيانه بهذا العميل فقط .

٥- ولضمان استمرار هذا البديل يمكن أن تخصص الشركة من أرباحها مبالغ مالية للمدربين والمنظمين مقابل برامج التدريب والتنظيم التي يقومون بها لرفع كفاءة المسوقين ولتوعية الناس بمميزات هذه الشركات .

الفرع الثاني :

حكم الربح من مشاهدة الإعلانات بطريقة الإحالات (referrals) الشبكية

سبق عند الحديث عن الصورة الثانية من صور التسويق الشبكي بيان كيفية الربح من مشاهدة الإعلانات بطريقة الإحالات الشبكية، ويأتي هنا تفصيل القول في حكمها من الناحية الشرعية .

تحرير محل النزاع

إذا كانت الإعلانات موضوع العقد تتضمن محرما كالترويج للخمور أو النظر إلى المحرم فلا خلاف في حرمتها وعدم جواز الاشتراك فيها .

أما إذا كانت الإعلانات موضوع العقد لا تشتمل على محرم بأن كانت تروج لمنتجات مباحة شرعا ، فهذا هو محل النزاع .

أقوال العلماء

اختلف العلماء المعاصرون في هذه المعاملة على قولين :

القول الأول :

جواز هذه المعاملة ممن قال بهذا لجنة الفتوى بالأزهر فرع الشرقية ([1]) و الهيئة العامة للشؤون الإسلامية والأوقاف ، بدولة الإمارات، ([2]) وأفتى بهذا موقع الإسلام سؤال وجواب . ([3])

القول الثاني :

عدم جواز التعامل مع هذه الشركات وعدم جواز الاشتراك في هذه الاعلانات ، قال بهذا جمهور العلماء المعاصرين منهم د/ سامي السويلم ،

([1]) فتوى رقم ٤١٩١ مؤرخة بتاريخ ٢٠١٢/١١/١٩م .
([2]) موقع الهيئة العامة للشؤون الإسلامية والأوقاف .
http://www.awqaf.ae/Fatwa.aspx?SectionID=9&RefID=11572
([3]) الإسلام سؤال وجواب ، الاشتراك في موقع والضغط على الإعلانات الموجودة فيه بمقابل، فتوى رقم ١٢٠١٣٦ . http://islamqa.info/ar/120136

ود/ أحمد الكردي ، ود/ أحمد حسن ، وغيرهم . ([1])

الأدلة والمناقشة

أدلة القول الأول : استدل القائلون بالجواز بما يلي :

١- أنه من باب الدلالة والسمسرة وهذا جائز شرعا ، فالمسوق الأعلى يتقاضى أجرة معلومة من الشركة بمجرد الإتيان بمتصفح أو مشتري؛ فهذا لا بأس به، فهو مما يسميه الفقهاء أجرة الدلال بمعنى دلني على من يشتر مني هذه السلعة ولك كذا. ([2])

يعترض على هذا الاستدلال :

بأنه شتان ما بين الدلالة وهذه المعاملة فالدلال لا يدفع رسوما حتى يحصل على أجرة الدلالة أو على عمولة وهذا بخلاف الربح من تصفح الاعلانات فنسبة ٩٩% من الشركات تشترط دفع اشتراك ، كذلك فإن الدلال يدل على سلعة وهنا لا توجد سلعة فأين وجه الشبه بين الدلالة وهذه المعاملة ؟

٢- أن هذه المعاملة تجوز قياسا على الإجارة حيث يؤجر المرء نفسه ليعمل للشركة ويتصفح إعلاناتها ويدعو من يتصفح ، والإجارة جائزة شرعا ولا بأس بها ،([3]) قال تعالى : " قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنْكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ

([1]) د/ سامي سويلم ، عمولات مواقع تصفح الإعلانات، موقع د/سامي السويلم، قسم الفتاوى، د/أحمد الحجي الكردي، حكم الربح من الضغط على الاعلانات، موقع درر الإسلام ، د/ أحمد حسن ، من صور التسويق الشبكي، موقع نسيم الشام ، قسم الفتاوى .

١٢٣http://suwailem.net/NewsDetails/SIGN-IN-
http://dorar.m3n4.com/fatawa/transactions/66618
http://www.naseemalsham.com/ar/Pages.php?page=readFatwa&pg_id=ck

([2]) الهيئة العامة للشؤون الإسلامية والأوقاف، الأجرة مقابل تصفح الاعلانات في الإنترنت، فتوى رقم (١١٥٧٢) ، موقع الهيئة على الانترنت .
http://www.awqaf.ae/Fatwa.aspx?SectionID=9&RefID=11572

([3]) حكم العمل في شركة للإعلانات الربحية على الإنترنت، منتديات مدارس الشرقية ،

عَلَى أَنْ تَأْجُرَنِي ثَمَانِيَ حِجَجٍ فَإِنْ أَتْمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ " آية رقم : ٢٧ سورة القصص.

يعترض على هذا الاستدلال :

بأنه لو سلمنا أن هذا العقد يعتبر من عقود الإجارة ، فقد اشتمل على محظورات شرعية مثل جهالة الأجرة وعدم كون المنفعة المستأجر عليها معتبرة شرعاً، وإذا تم دفع نقود مقابل الحصول على نسبة الأرباح فهذا محظور شرعي آخر لأن المال المدفوع من المشترك ليس في مقابله منفعة معتبرة شرعاً، وفي هذا مبادلة النقد بالنقد مع التفاضل والتأخير، فضلاً عن الغرر والجهالة، فهو يجمع بين الربا والميسر . ([1])

٣- أن هذه المعاملة جائزة قياسا على الجعالة ، فالشركة تقول من يسجل خلاله أشخاص يشاهدون الإعلانات فله جعل (١ سنت مثلا) فهذا من قبيل الجعالة والجعالة مشروعة لا بأس بها . ([2])

يعترض على هذا الاستدلال :

بأن هناك عدة فروق بين هذه المعاملة وبين عقد الجعالة أهم هذه الفروق أن العامل في الجعالة لا يدفع مالا ليحصل على فرصة الحصول على الجعل إذا أنجز العمل المتفق عليه ، وهذا بخلاف ما يحدث في برنامج الضغط على الإعلانات ، حيث أن الشركات تشترط على من يريد الاشتراك

-http://pen5.yoo7.com/t746-topic

([1]) موقع اسلام ويب، حكم العمل في شركة للإعلانات الربحية على الإنترنت، منتدى الطريق الى الله، الربح من خلال مواقع النت ما حكمه.

-http://m.islamweb.net/index.php?page=showfatwa&id=115921

-http://forums.way2allah.com/showthread.php?t=266375

([2]) موقع اسلام سؤال وجواب، تحديد أجرة الإعلان في المواقع بحسب عدد المتصفحين، فتوى رقم ٩٨٨١٧ ، وموقع سوالف سوفت، حكم الربح من إعلانات جوجل أدسنس .

-http://islamqa.info/ar/98817

-/http://www.swalif.net/softs/swalif120/softs224940

دفع رسوم مالية حتى يستطيع الحصول على العمولات إذا أتى بأشخاص وسجلوا عن طريقه . ([1])

أضف إلى ذلك أن العمل محل العقد في الجعالة منفعة معتبرة شرعا (من رد علي سيارتي ، من وجد لي تليفوني المحمول ...) أما في برنامج الضغط على الاعلانات بمقابل فليس هناك منفعة معتبرة بل قد يكون سبيلا إلى الغش والتدليس وإيهام الناس بما لا يطابق الواقع .

يجاب عن ذلك :

بأن هناك شركات لا تشترط دفع اشتراك وإنما تفتح لك حساب مجاني يسمى الحساب الابتدائي، ولا تجبرك على دفع مال لتطوير حسابك . ([2])

يعترض على هذا الجواب :

بأن أغلب الشركات العاملة في هذا المجال لا تسمح بالتسجيل المجاني وحتى لو سمح بداية بالتسجيل المجاني –هروبا من تكييف المعاملة بأنها نقد بنقد وأنها ميسر– فلا يسمح باستمرار التصفح المجاني بل لابد من دفع الاشتراك وإلا ألغي الحساب . ([3])

أدلة القول الثاني :

استدل القائلون بعدم جواز الربح من مشاهدة الإعلانات بنظام الريفيرال (referrals) استدلوا بما يلي : –

([1]) أسامة عمر الأشقر ، التسويق الشبكي من المنظور الفقهي، ص١٠ ، وصفي عاشور ، حكم التسويق في ضوء المقاصد، جريدة الوعي الاسلامي الكويتية الإلكترونية .

([2]) موقع ايجي لافرز، حكم العمل في شركة للإعلانات الربحية على الإنترنت "حرام شرعا" ، ملتقى الصراط ، التجارة الهرمية هل حلال أم حرام (حكم العمل في شركة للإعلانات الربحية).

-http://www.eglovers.net/vb/showthread.php?t=60863

-http://alsrat.com/vb/showthread.php?t=6238

([3]) د/ سامي سويلم ، عمولات مواقع تصفح الإعلانات، موقع د/سامي السويلم، قسم الفتاوى .

http://suwailem.net/NewsDetails/SIGN-IN-١٢٣

الدليل الأول:

أن هذه المعاملة فيها أكل مال الناس بالباطل حيث إن الشركة تأخذ من عمولة المشترك الذي يشاهد الإعلان ، وكذلك الشخص الأعلى الذي سجلت عن طريقه يأخذ من عمولتك ، ([1]) وقد قال الله تعالى : " ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل " آية رقم : (١٨٨) سورة البقرة .

يعترض على هذا الاستدلال من وجهين :

الأول : بأن الشركة تبذل جهدا فهي التي ترسل الإعلانات وأيضا المشاهدة من خلال موقعها ، فالشركة بمنزلة الأجير الذي استأجر بنصف الأجرة وأخذ هو نصفها الآخر فهذا جائز لا حرج فيه ، كمن استأجر إنسانا على خياطة ثوب بدرهم فاستأجر الأجير من خاطه بنصف درهم طاب له الفضل. ([2])

يجاب عن هذا الوجه :

بأنه يمكن التسليم بما ذكرتموه حالة كون الريفيرال يسجل مجانا دون دفع اشتراك ولا رسوم عضوية .

الثاني : أن الشخص الأعلى هو الذي دلك على هذا الخير وقد قال النبي –صلى الله عليه وسلم– :" الدال على الخير كفاعله" ([3])

يجاب عن هذا الوجه بما يلي:

١– معنى هذا الحديث أن من يدل إنسان على طاعة أو قربة أو أي

([1]) حسين بن معلوي الشهراني ، التسويق التجاري وأحكامه ، ص٥٤٠ ، أحمد سمير قرني، حكم التسويق بعمولة هرمية، ص٢٠ .

([2]) الكاساني ، بدائع الصنائع ، ٩٧/٦ ، الزيلعي ، تبيين الحقائق ، ٦٤/٥-٦٥ ، علاء الدين ابن عابدين، تكملة حاشية رد المحتار ، ٤٣٧/٢ .

([3]) أخرجه الترمذي في سننه ، كتاب العلم، باب الدال على الخير كفاعله، ٤٠/٥ رقم ٢٦٧٠ ، وقال : هذا حديث غريب من هذا الوجه من حديث أنس عن النبي –صلى الله عليه وسلم- ، وقال الضياء المقدسي : له شاهد في صحيح مسلم . الضياء المقدسي ، الأحاديث المختارة ، ٤٧٥/٢ .

وجه من وجوه الخير فله من الثواب والأجر عند الله –عز وجل– مثل أجر من باشر هذا العمل، ([1])

يدل لذلك رواية مسلم :" من دل على خير فله مثل أجر فاعله " ([2])

٢– أن هذا الجزاء لا يكون إلا من الله الكريم الجواد ، وإلا فمن ذا الذي يفعل ذلك ، هل لو دلّك إنسان على مقاول متمكن وبنى لك بيتك ، هل تعطي هذا الدال مثل أجر المقاول ؟

الدليل الثاني :

أن هذه المعاملة اشتملت على نقد بنقد مع الزيادة والتأخير فتكون محرمة فالمشترك يدفع مالا كرسوم عضوية أو اشتراك سنوي مقابل الحصول على أموال أكثر من التي دفعها ومؤخرة عنها . ([3])

يعترض على هذا الاستدلال :

بأن فكرة نقد بنقد هذا غير مسلّم لأن الشركات الربحية تتعاقد مع الشركات المصنعة من ناحية وتتعاقد مع المتصفحين من ناحية أخرى ، وهذه الرسوم التي يدفعها المشترك ما هي إلا لضمان لجديته في التعامل وبعض الشركات تجعل هذه المبلغ وديعة تسترد مع نسبة ربح .

يجاب عن هذا الاعتراض :

بأن الحديث في تعاقد الشركة مع المتصفحين وهو ظاهر في أنه نقد بنقد حيث تتعاقد الشركة على أن يدفع المشترك مبلغا من المال ليجني الأرباح مقابل مشاهدته للإعلانات التي ترسلها الشركة إلى موقعه ، أما

([1]) المناوي ، فيض القدير ، ٥٣٦/٣ ، المباركفوري ، تحفة الأحوزي ، ٣٦١/٧ .

([2]) أخرجه مسلم في صحيحه ، كتاب الإمارة ، باب فضل إعانة الغازي في سبيل الله ، ١٥٠٦/٣ ، رقم ١٨٩٣ .

([3]) د/ سامي سويلم، حكم عمولات مواقع تصفح الإعلانات، مجلس الألوكة ، ومنتدى نجوم ايجي ، حكم الاشتراك في شركات تصفح الإعلانات .

- : http://majles.alukah.net/t83100/#ixzz32Y2wyfiM

-/http://www.ngegy.com/vb/ngegy5971

قولهم أن بعض الشركات تشترط دفع مبلغ كوديعة تسترد فهذا قرض مضمون اشترط رده بزيادة فهو ربا .

الدليل الثالث :

أن هذه المعاملة اشتملت على الغرر والجهالة فالربح محتمل قد يحدث وقد لا يحدث وكذلك الأجرة مجهولة هذا إذا سلمنا أن المنفعة المتعاقد عليها معتبرة شرعا، والغرر منهي عنه ، وكذلك من شروط صحة الإجارة أن تكون الأجرة معلومة . ([1])

يعترض على هذا الاستدلال :

أن الغرر المشار إليه موجود في عقد الجعالة فالعامل في الجعالة قد يعثر على السيارة ويردها إلى الجاعل وقد لا يعثر عليها ، ومع ذلك فالجعالة مشروعة بالنص .

أما قولهم إن الأجرة مجهولة فهذا غير مسلّم لأنها عملية حسابية بسيطة من سجل عن طريقه شخص واحد فله على كل إعلان يشاهده هذا الشخص ١ سنت فلو سجل عن طريقك عشرون فلك عن كل إعلان يشاهدوه ٢٠ سنتا وهكذا فالمسألة شبه معلومة وليست مجهولة كما يقولون .

الدليل الرابع :

أن هذه المعاملة من قبيل القمار حيث يربح قلة وهم من سبقوا إلى هذه الشركات على حساب الطبقات الدنيا التي تلهث وراء حلم الثراء السريع ، فهذه الشركات تعيش على الاشتراكات، والأرباح أو العمولات هي من

([1]) البابرتي ، العناية ، ٦١/٩ ، الزيلعي ، تبيين الحقائق ، ١٠٥/٥ ، شرح الخرشي ٢/٧-٣ ، عليش ، منح الجليل ، ٤٣٢/٧ ، الشربيني ، مغني المحتاج ، ٤٤٤/٣ ، الرملي ، نهاية المحتاج ، ٢٦٦/٥ ، البهوتي ، كشاف القناع ، ٣/ ٥٥١ ، ابن ضويان ، منار السبيل ، ٣٨٣/١ ، موقع إسلام ويب، حكم الاشتراك في شركات تصفح الإعلانات، فتوى رقم ١١٣٤٧١ ، منتدى الطريق الى الله، الربح من خلال مواقع النت ما حكمه .

اشتراكات الأعضاء الجدد أساساً، فلو تناقص عدد المشتركين توقف دفع العمولات، فليس هنا استثمار حقيقي، بل يأخذ زيد مما دفع عمرو، ويأخذ عمرو مما دفع بكر، وهكذا ، ومن ثَمّ لا تجوز هذه المعاملة، لتضمنها حقيقة القمار . ([1])

يعترض على هذا الاستدلال :

بأن هناك شركات لا يدفع فيها المشترك مبالغ ويحصل على عمولات مقابل مشاهدته للإعلانات .

يجاب عن هذا :

بأن جميع الشركات التي اطلعت على نظامها تشترط دفع اشتراك لإرسال الإعلانات فبالتالي ينطبق عليها أن معاملاتها من قبيل القمار ، أما إذا أُنشأت شركة لا تشترط دفع رسوم أو اشتراكات فلا تكون من قبيل القمار ، فإذا لم تشتمل على محذور آخر فلا بأس بمعاملاتها . ([2])

الدليل الخامس :

أن هذه المعاملة ضمت بيعتين في بيعة أو عقدان في عقد وقد نهى النبي – صلى الله عليه وسلم– عن ذلك ، ([3]) بيانه : أن الشركة تتعاقد معك على أنك أجير تقوم بعمل ولك مقابله أجر وتتعاقد معك في نفس

([1])أسامة عمر الأشقر ، التسويق الشبكي من المنظور الفقهي ، ص١٩، د/سامي السويلم ، عمولات مواقع تصفح الإعلانات ، موقع د/سامي السويلم، قسم الفتاوى .
http://suwailem.net/NewsDetails/SIGN-IN-١٢٣

([2]) كيف تحصل على ١٥٠ دولار اسبوعيا ، موقع البركل ، جلوبال اد مارت شركة انتشرت بسرعة البرق فى الفترة الاخيرة فى مصر ومازالت تنتشر بصورة كبيرة ، موقع جلوبال آد مارت مصر .
http://albrkal.com/vb/showthread.php?t=١٦١٢٧
http://planurlifeeasy.wordpress.com/2013/04/14/2/

([3]) الترمذي في السنن، باب ما جاء في النهى عن بيعتين في بيعة، حديث رقم ١٢٣١ ، ج ٣ ص ٥٣٣ ، والنسائى في المحتبى ، باب بيعتين في بيعة ، حديث رقم ٤٦٣٢ ، ج٧ ص ٢٩٥ والحديث صحيح . التبريزى، مشكاة المصابيح ، ١٤٦/٢.

الوقت على أنك متى أتيت بأجير آخر يقوم بمثل هذا العمل فلك نسبة ربح هي كذا وهذه الأخيرة جعالة ، فتكون المعاملة عقدين في عقد وهذا غير جائز . ([1])

يعترض على هذا الاستدلال :

بأن هذا الذي ذكرتموه مذهب المالكية أما جمهور الفقهاء فجوّزوا اجتماع عقدين في عقد شريطة ألا يكون حيلة إلى محرم يدل لذلك النصوص التالية :

قال السرخسي في المبسوط : وإذا دفع الرجل إلى رجلين أرضا وبذرا على أن يزرعاها سنتهما هذه ، فما أخرج الله – تعالى – من ذلك فلأحدهما بعينه الثلث منه ولرب الأرض الثلثان ، وللآخر على رب الأرض أجر مائة درهم فهو جائز على ما اشترطوا ؛ لأنه استأجر أحدهما ببدل معلوم لعمل مدة معلومة واستأجر الآخر بجزء من الخارج مدة معلومة ، وكل واحد من هذين العقدين جائز عند الانفراد ، فكذا عند الجمع بينهما . ([2])

وقال النووي في المنهاج : ولو جمع في صفقة مختلفي الحكم كإجارة وبيع أو سلم صحا في الأظهر . ([3])

وجاء عند البهوتيِ : وإن أجره الأرض وساقاه على الشجر الذي بها صح كجمع بين إجارة وبيع . ([4])

([1]) د/ نزيه حماد اجتماع العقود المتعددة في صفقة واحدة ، ص٢٦٢ ، التسولي ، البهجة ، ١٥/٢ ، د/عبد الحي يوسف، حكم الاشتراك في شركة الإعلانات، موقع شبكة المشكاة الاسلامية، ومركز الفتوى، حكم استثمار المال مقابل تصفح إعلانات شركة ما، موقع اسلام ويب ، فتوى رقم: ٧١٦١٠ .
http://www.meshkat.net/node/٢٣٤٥٨
http://fatwa.islamweb.net/fatwa/index.php?page=showfatwa&Option=FatwaId&Id=71610

([2]) السرخسي ، المبسوط ، ٩٥/٢٣ ، الكاساني ، بدائع الصنائع، ٣/٥ .

([3]) النووي ، المنهاج مع التحفة ، ٣٢٨/٤ ، الأنصاري ، أسنى المطالب ، ٣٤/٢ .

([4]) البهوتي ، كشاف القناع ، ٥٤٢/٣-٥٤٣ ، المرداوي ، الإنصاف، ٤٨١/٥ .

يجاب عن هذا الاعتراض :

بأن هذا المنصوص عليه عند الجمهور كما صرحوا عند عدم ظهور الحيلة ، أما المعاملة التي نحن بصدد بيان حكمها فالحيلة فيها ظاهرة وقوية ، فالمشترك يدفع مبلغا من المال ٢٠٠٠ ريال أو ٣٠٠ $ أو ٥٠٠$ حسب نظام الشركة بقصد الحصول على عمولات أعلى من هذا المبلغ إلى أجل .

الرأي المختار :

بعد عرض أقوال العلماء وأدلتهم والمناقشات والأجوبة الواردة عليها فالرأي المختار هو القائل بعدم الجواز وذلك لقوة أدلتهم وسلامتها من الاعتراضات الواردة عليها ومناقشتهم لأدلة المجيزين، ولكثرة المحاذير الشرعية التي تنطوي عليها هذه المعاملة فإذا وجدت شركة تتفادى هذه المحاذير وذلك عن طريق عدم دفع المشترك مبالغ للشركة تحت أي مسمى (اشتراك، رسوم عضوية) ، وكون الإعلانات مباحة ولا تروج لمحرم ، وكون العوض لمن يباشر العمل بنفسه فمن يضغط على الاعلانات يستحق الأجر أما أن المشترك الأعلى يحصل كذلك على عمولة مثل عمولة من أتى به فلا يجوز . اذا وجدت شركة تتوافر فيها هذه الضوابط فلا حرج في التعامل معها ولا بأس بالانضمام ضمن فريقها . والله أعلم

الخـــــاتـمـــــــة

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات ، والصلاة والسلام على سيد الكائنات ، وعلى آله أهل الفضل والبركات ، وعلى أصحابه أهل التقى والدرجات ومن تبعهم بإحسان إلى أن يرث الله الأرض والسماوات .

أما بعد ... ،

فهذا بحث متواضع تناولت فيه قضية معاصرة في المعاملات المالية ألا وهي التسويق الشبكي ، بحثت في هذه المعاملة قدر استطاعتي وجمعت ما ورد عنها من تفاصيل وفتاوى وأحكام في المؤلفات العلمية والمواقع الإلكترونية وفي مراجع أجنبية ورتبتها ترتيبا علميا بأدلتها ومناقشاتها وأجوبتها ورجحت الأقوى دليلا .

بيد أن الكمال لله وحده –جل شأنه وعظم جاهه وتقدست أسماؤه– وأرجو أن أكون قد أضفت إلى المكتبة الفقهية المعاصرة شيئا بهذا البحث ، وأن يجعله الله في ميزان الحسنات .

وقد توصلت ببحثي هذا إلى عدة نتائج أهمها :

١- أن التسويق الشبكي لمنتجات أو سلع أو الترويج لها بنظام الإحالات الشبكية هو تطور تاريخي للتسويق الهرمي الذي منعته الأنظمة والقوانين .

٢- أن الآثار الإيجابية للتسويق الشبكي التي تروج لها شركات التسويق أوهام لا تمت إلى الواقع .

٣- أن التسويق الشبكي ذريعة إلى النصب والاحتيال وقد حرص الشرع على سد الذرائع الموصلة إلى المحرمات .

٤- أن التسويق الشبكي لمنتجات غير جائز من الناحية الشرعية وفقا لقول جمهور العلماء المعاصرين .

٥- أن التسويق الشبكي بنظام الإحالات لمشاهدة الإعلانات غير جائز شرعا لاشتماله على محظورات شرعية أهمها : الربا ، القمار ، أكل المال بالباطل .

٦- أن البديل الصحي –شرعا وقانونا- للتسويق الشبكي هو الذي يتفادى تلك المحظورات ، فلا يدفع المشترك رسوما ولا يشترط عليه شراء منتج ، وتكون العمولات مباشرة من يأتي بشخص للشراء يستحق عمولة على إقناعه لهذا الشخص ، ومن يأتي بشخص لمشاهدة اعلانات يستحق عمولة على مشاهدة هذا الشخص للإعلانات وفقط .

٧- يمكن للشركة أن تحافظ على استمرار هذا النظام بوضع برنامج حوافز ومكافآت على المحاضرات وورش العمل التي يقوم بها المدربون والمنظمون .

التوصيات

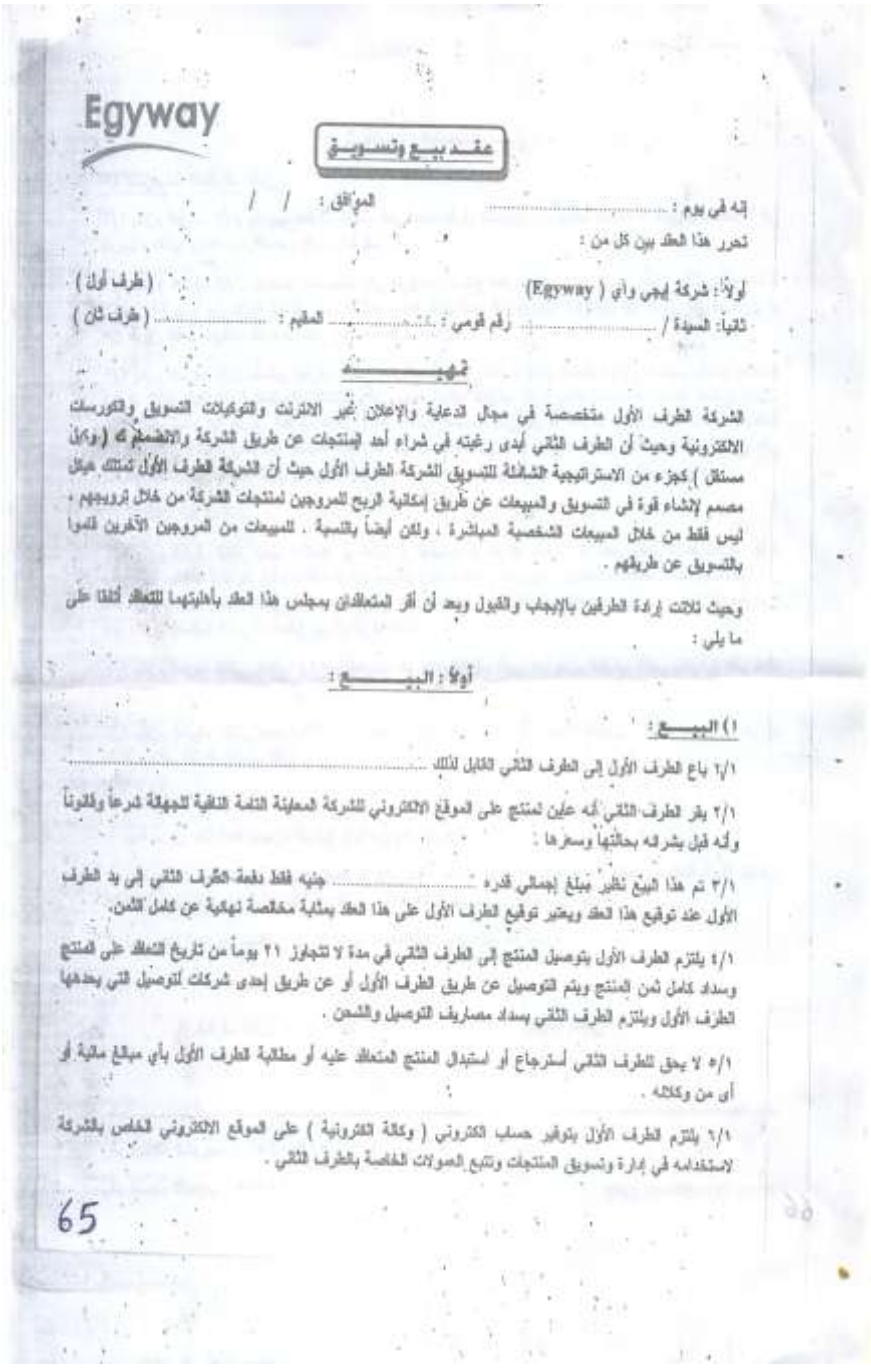
١- أوصي المسلمون وخاصة الشباب بتحري الحلال فالصحابة والتابعون كانوا يتركون المعاملة وفيها تسعة أعشار حلالا خالصا لشبهة في العشر الخير .

٢- لا يغتر الشباب بكثرة أعداد المنضمين لهذه الشركات فكم من شركة سبقت في النصب والاحتيال وكان أعضاؤها كثر وكذلك فالمدخنون كثير وذلك لا يدل على جواز صنيعهم والاقتداء بهم .

٣- وأخيرا حتى لو كانت هذه الشركة التي دُعيت للتسجيل فيها بعيدة عن النصب والاحتيال غير أنها يكتنفها محظورات شرعية فأحرى بالمسلم الصادق أن يبتعد عنها استبراء لدينه عملا بقول حبيبك المصطفى –صلى الله عليه وسلم- : " فمن اتقى الشبهات فقد استبرأ لدينه وعرضه ... " .

والحمد لله رب العالمين

الملاحق



Egyway

عقد بيع وتسويق

إنه في يوم : ..... الموافق : / /

تحرر هذا العقد بين كل من :

أولاً: شركة إيجي واي (Egyway) (طرف أول)

ثانياً: السيدة / ..... رقم قومي : ..... المقيم : ..... (طرف ثان)

تمهيد

الشركة الطرف الأول متخصصة في مجال الدعاية والإعلان عبر الانترنت والتوعيات التسويق والكورسات الالكترونية وحيث أن الطرف الثاني أبدى رغبته في شراء أحد إنتاجات عن طريق الشركة والانضمام كـ (وكيل مستقل) كجزء من الاستراتيجية الشاملة للتسويق الشركة الطرف الأول حيث أن الشركة الطرف الأول تمتلك هيكل مصمم لإنشاء قوة في التسويق والمبيعات عن طريق إمكانية الربح للمروجين لمنتجات الشركة من خلال ترويجهم ، ليس فقط من خلال المبيعات الشخصية المباشرة ، ولكن أيضاً بالنسبة . للمبيعات من المروجين الآخرين قاموا بالتسويق عن طريقهم .

وحيث ثلاثت إرادة الطرفين بالإيجاب والقبول وبعد أن أقر المتعاقدان بمجلس هذا العقد بأهليتهما للتعاقد أتفقا على ما يلي :

أولاً : البيـــــع :

١) البيـــــع :

١/١ باع الطرف الأول إلى الطرف الثاني القابل لذلك .....

٢/١ يقر الطرف الثاني أنه عاين لمنتج على الموقع الالكتروني للشركة المعاينة التامة النافية للجهالة شرعاً وقانوناً وأنه قبل بشرائه بحالتها وسعرها .

٣/١ تم هذا البيع نظير مبلغ إجمالي قدره ..... جنيه فقط دفعة الطرف الثاني إلى يد الطرف الأول عند توقيع هذا العقد ويعتبر توقيع الطرف الأول على هذا العقد بمثابة مخالصة نهائية عن كامل الثمن.

٤/١ يلتزم الطرف الأول بتوصيل المنتج إلى الطرف الثاني في مدة لا تتجاوز ٢١ يوماً من تاريخ التعاقد على المنتج وسداد كامل ثمن المنتج ويتم التوصيل عن طريق الطرف الأول أو عن طريق إحدى شركات التوصيل التي يحددها الطرف الأول ويلتزم الطرف الثاني بسداد مصاريف التوصيل والشحن .

٥/١ لا يحق للطرف الثاني استرجاع أو استبدال المنتج المتعاقد عليه أو مطالبة الطرف الأول بأي مبالغ مالية أو أي من وكلائه .

٦/١ يلتزم الطرف الأول بتوفير حساب الكتروني (وكالة الكترونية) على الموقع الالكتروني الخاص بالشركة لاستخدامه في إدارة وتسويق المنتجات وتتبع العمولات الخاصة بالطرف الثاني .

65

ثانياً : التسويق :

١) التزامات الطرف الأول :

١/١ يلتزم الطرف الأول بتدريب الطرف الثاني على أحدث طرق التسويق والمبيعات بالسياسة التي تقررها الشركة في تدريب وكلائها وتحت إشراف من يقرره الطرف الأول .

٢/١ يلتزم الطرف الأول بتوصيل المنتجات التي تم بيعها لصالح الطرف الأول عن طريق الطرف الثاني في مدة لا تتجاوز ٢١ يوماً من تاريخ التعاقد على المنتج وسداد كامل ثمن المنتج ويتم التوصيل عن طريق الطرف الأول أو عن طريق إحدى شركات التوصيل التي يحددها الطرف الأول .

٣/١ يلتزم الطرف الأول بتسليم الطرف الثاني عمولات التسويق نقداً أو نقاط المكافئة والتي تستبدل بأحدى منتجات الطرف الأول طبقاً لقيمة المنتجات بالنقاط والتي يحدد قيمتها الطرف الأول وذلك للمنتجات لمباعة لصالح الطرف الأول التي تمت عن طريق الطرف الثاني وذلك حسب السياسة التي يقرها الطرف الأول وطبقاً لائحة الداخلية للطرف الأول وخطة العمولات المتبعة مع كافة الوكلاء المستقلين لدى الطرف الأول وذلك كما هو موضح على الموقع الالكتروني للطرف الأول والتي تخضع للبنود المنصوص عليها في العقد الالكتروني للطرف الأول .

٢) التزامات الطرف الثاني :

١/٢ يلتزم الطرف الثاني بعدم الالتحاق أو تمثيل أو التدريب أي شركة منافسة أو تعمل بنفس نشاط الطرف الأول وفي حالة مخالفة ذلك يتم إلغاء تعاقده كوكيل مستقل وإلغاء العقد الالكتروني والحساب الخاص بالطرف الثاني على الموقع الالكترون للطرف الأول وعدم تقاضي أي عمولات نقدية أو نقاط المكافئة من تاريخه ولا يحق له بالرجوع بأي دعوى قضائية لتلقي أي مبالغ من أي نوعا كانت .

٢/٢ يلتزم الطرف الثاني بكافة اللوائح والتعليمات الداخلية للطرف الأول كما يلتزم الطرف الثاني بالتوقيع على العقد الالكتروني على موقع الطرف الأول الالكتروني ويعد ملحقاً ومتمماً لهذ العقد.

٣/٢ يلتزم الطرف الثاني بعدم استغلال اسم الطرف الأول في أي أعمال مخالفة للقانون ولآداب العامة أو في أي نشاط مخالف لنشاط الطرف الأول .

ثالثاً: أحكام عامة :

١: يبدأ سريان هذا العقد بمجرد التوقيع عليه من قبل الطرفين .

٢: يخضع هذا العقد لأحكام القانون المصري وفي حالة حدوث خلاف – لاقدر الله – تختص محكمة شمال القاهرة الإبتدائية وجزئياتها بأي نزاع ينشأ عن تفسير هذا العقد أو أي بند من بنوده أو تنفيذه .

٣: تحرر هذا العقد من نسختين بيد كل طرف نسخه للعمل بموجبها عند اللزوم .

الطرف الأول . الطرف الثاني

رقم البطاقة الضريبية : ١٥٠ – ٨٥٩ – ٤٤٩

رقم السجل التجاري : ٧٤٧٦٥

www.theegyway.com

66

فهرس المصادر

أولا : القرآن الكريم وعلومه

أ- القرآن الكريم .

ب- كتب التفسير وعلوم القرآن

١- شهاب الدين أحمد بن محمد الهائم المصري، التبيان في تفسير غريب القرآن، ط: الأولى ، ١٩٩٢م ، دار الصحابة للتراث بطنطا، تحقيق: د/فتحي أنور الدابولي.

٢- جابر بن موسى بن عبد القادر بن جابر أبو بكر الجزائري ، أيسر التفاسير لكلام العلي الكبير، ط: الخامسة، ١٤٢٤هـ/٢٠٠٣م ، مكتبة العلوم والحكم، المدينة المنورة، المملكة العربية السعودية.

٣- الحسين بن مسعود أبو محمد البغوي ، تفسير البغوي المسمى: معالم التنزيل، ط : الرابعة ، دار طيبة، ١٤١٧هـ/ ١٩٩٧م .

٤- عبد الرحمن بن أبي بكر جلال الدين السيوطي، الدر المنثور في التفسير بالمأثور ، ط : ١٩٩٣هـ، دار الفكر، بيروت .

٥- عبد الله بن عمر القاضي البيضاوي الشافعي ، تفسير البيضاوي المسمى أنوار التنزيل وأسرار التأويل ، ط: دار الفكر، بيروت .

٦- أبو الحسن علي بن محمد بن حبيب الماوردي البصري، تفسير الماوردى المسمى: النكت والعيون ، ط: دار الكتب العلمية ، بيروت ، لبنان.

٧- نصر بن محمد بن إبراهيم السمرقندي الفقيه الحنفي ، بحر العلوم ، ط : دار الفكر، بيروت ، تحقيق : د محمود مطرجي .

ثانيا : كتب الحديث وعلومه

١- أحمد بن شعيب النسائي ، السنن الكبرى ، ط: الأولى ، دار الكتب

العلمية ، بيروت ، ١٤١١هـ/ ١٩٩١م ، تحقيق: د عبد الغفار سليمان البنداري ، سيد كسروي حسن .

٢- أحمد بن محمد بن حنبل الشيباني ، مسند أحمد -مذيل بأحكام شعيب الأرناؤوط- ، ط: مؤسسة قرطبة ، القاهرة .

٣- الحسين بن مسعود البغوي ، شرح السنة ، ط : الثانية ، المكتب الإسلامي ، دمشق ١٤٠٣هـ/١٩٨٣م ، تحقيق شعيب الأرناؤوط ، محمد زهير الشاويش .

٤- سليمان بن الأشعث السجستاني ، أبو داود ، سنن أبي داود -مذيلة بأحكام الألباني- ، ط : دار الكتاب العربي ، بيروت .

٥- أبو الفرج عبد الرحمن ابن الجوزي، كشف المشكل من حديث الصحيحين ، ط: ١٤١٨هـ/١٩٩٧م ، دار الوطن ، الرياض .

٦- ابن الملقن سراج الدين أبو حفص عمر بن علي بن أحمد الشافعي المصري، البدر المنير في تخريج الأحاديث والأثار الواقعة في الشرح الكبير ، ط: الاولى ، ١٤٢٥هـ/٢٠٠٤م ، دار الهجرة للنشر والتوزيع ، الرياض .

٧- محمد بن إسماعيل البخاري، الجامع الصحيح المشتهر باسم صحيح البخاري، ط: الثالثة، دار بن كثير اليمامة، بيروت ، ١٤٠٧هـ/١٩٨٧م ، تحقيق : د مصطفى ديب البغا .

٨- محمد شمس الحق العظيم آبادي، عون المعبود شرح سنن أبي داود، ط:الثانية، دار الكتب العلمية ، بيروت ، ١٤١٥هـ .

٩- محمد عبد الرؤوف بن تاج الدين بن علي المناوي ، فيض القدير شرح الجامع الصغير ، ط : الأولى ، المكتبة التجارية الكبرى ، مصر ، ١٣٥٦هـ .

١٠- محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم المباركفوري ، تحفة الأحوذي بشرح سنن الترمذي ، ط: دار الكتب العلمية ، بيروت .
١١- محمد بن عبد الله الحاكم النيسابوري ، المستدرك على الصحيحين – مذيل بتعليقات الذهبي في التلخيص–، ط: الأولى، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٤١١هـ/١٩٩٠م، تحقيق : مصطفى عبد القادر عطا .
١٢- محمد بن عيسى أبو عيسى الترمذي، الجامع الصحيح المعروف بسنن الترمذي –مذيلة بأحكام الألباني– ، ط: دار إحياء التراث العربي، بيروت ، تحقيق: أحمد شاكر وآخرون .
١٣- محمد بن يزيد القزويني ، سنن ابن ماجه –مذيلة بأحكام الألباني– ، ط : دار الفكر ، بيروت ، تحقيق : محمد فؤاد عبد الباقي .
١٤- يحيى بن شرف النووي ، شرح صحيح مسلم المسمى المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج ، ط : الثانية ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت ، ١٣٩٢هـ .

ثالثا : كتب اللغة والمعاجم

١- إبراهيم مصطفى، أحمد الزيات ، حامد عبد القادر، محمد النجار ، المعجم الوسيط ، دار الدعوة ، تحقيق: مجمع اللغة العربية .
٢- قاسم بن عبدالله القونوي ، أنيس الفقهاء ، ط: الأولى ، ١٤٠٦هـ ، دار الوفاء ، جدة ، تحقيق : د. أحمد بن عبد الرزاق الكبيسي.
٣- أبو منصور محمد بن أحمد الأزهري تهذيب اللغة ، ط: الأولى ، ٢٠٠١م ، دار إحياء التراث العربي، بيروت ، تحقيق : محمد عوض مرعب .
٤- محمّد بن محمّد بن عبد الرزّاق الحسيني ، الملقّب بمرتضى ،

الزَّبيدي ، تاج العروس من جواهر القاموس ، دار الهداية.
٥- محمد بن مكرم بن منظور الأفريقي المصري، لسان العرب، ط: أولى، دار صادر، بيروت.
٦- أبو الفتح ناصر الدين بن عبد السيد بن علي بن المطرز ، المغرب في ترتيب المعرب ، ط: دار الكتاب العربي .

رابعا : كتب أصول الفقه وقواعده

١-أحمد بن إدريس الصنهاجي القرافي، أنوار البروق في أنواع الفروق ، ط : عالم الكتب، بيروت .
٢-زين الدين بن إبراهيم بن محمد الحنفي ، الأشباه والنظائر ، وبهامشه غمز عيون البصائر للحموي، ط : دار الكتب العلمية، بيروت .
٣-عبد الرحمن بن أحمد ابن رجب الحنبلي، القواعد ، ط: دار الكتب العلمية، بيروت .
٤-عبد الرحمن بن أبي بكر السيوطي جلال الدين، الأشباه والنظائر ، ط : دار الكتب العلمية ، بيروت ، لبنان .
٥-عبد الرحيم بن الحسن الأسنوي أبو محمد، التمهيد في تخريج الفروع على الأصول، ط: الأولى ، ١٤٠٠هـ، مؤسسة الرسالة، بيروت، تحقيق: د/محمد حسن هيتو .
٦-محمد بن أحمد بن عبد العزيز بن علي الفتوحي المعروف بابن النجار ، شرح الكوكب المنير ، الطبعة الثانية ، مكتبة العبيكان ، ١٤١٨هـ / ١٩٩٧ م ، تحقيق : د/محمد الزحيلي ود نزيه حماد .
٧-بدر الدين محمد بن عبد الله بن بهادر الزركشي، البحر المحيط في أصول الفقه، ط: الأولى، ١٤٢١هـ / ٢٠٠٠م ، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، تحقيق: محمد محمد تامر.

٨-محمد بن محمد الغزالي أبو حامد، المستصفى من علم الأصول، ط: الأولى، ١٤١٣هـ ، دار الكتب العلمية، بيروت، تحقيق: محمد عبد السلام عبد الشافي.
٩-علي بن عبد الكافي السبكي، الإبهاج في شرح منهاج الوصول إلى علم الأصول، ط: الأولى، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٤٠٤هـ.

خامسا : كتب الفقه الإسلامي ومذاهبه

١-إبراهيم بن محمد بن سالم بن ضويان، منار السبيل في شرح الدليل، ط: ١٤٠٥هـ، مكتبة المعارف، الرياض، تحقيق عصام القلعجي.
٢-أحمد بن أحمد الرملي ، الفتاوي ، ط: المكتبة الإسلامية .
٣-شهاب الدين أحمد بن أحمد بن سلامة القليوبي، شهاب الدين أحمد البرلسي الملقب بعميرة، حاشيتا قليوبي وعميرة على شرح الجلال المحلي على منهاج الطالبين ، ط: المكتبة التوفيقية ، القاهرة ، تحقيق : طه عبدالرؤوف .
٤-أحمد بن عبد الحليم ابن تيميه الحراني ، مجموع الفتاوى ، ط : الثالثة ، دار الوفاء ، ١٤٢٦ هـ / ٢٠٠٥ م ، تحقيق : أنور الباز ، عامر الجزار .
٥-أحمد بن غنيم بن سالم بن مهنا النفراوي المالكي ، الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني، ط : دار الفكر ، بيروت ، ١٤١٥هـ /١٩٩٥م.
٦-أحمد بن محمد بن حجر الهيتمي المكي ، تحفة المحتاج بشرح المنهاج، وبهامشه حاشيتا الشرواني والعبادي، ط : دار صادر ، بيروت .
٧-أحمد بن محمد الصاوي المالكي ، حاشية الصاوي المسماة بلغة

السالك إلى أقرب المسالك ، ط : دار المعارف .
٨-أحمد بن يحيى المرتضى، البحر الزخار الجامع لمذاهب علماء الأمصار، ط: دار الكتاب الإسلامي.
٩-زكريا بن محمد بن أحمد بن زكريا الانصاري شيخ الإسلام ، أسنى المطالب في شرح روض الطالب ، ط : الأولى، دار الكتب العلمية ، بيروت ، ١٤٢٢ هـ/ ٢٠٠٠م ، تحقيق : د محمد محمد تامر .
١٠- زكريا الأنصاري ، تحفة الطلاب بشرح متن تحرير تنقيح اللباب ، ط:١٤٣٠هـ، مطبعة مصطفى البابى الحلبي وأولاده بمصر .
١١- زين الدين بن إبراهيم بن محمد الشهير بابن نجيم ، البحر الرائق شرح كنز الدقائق ، ط : دار المعرفة ، بيروت .
١٢- عبد الرحمن بن محمد شيخي زاده ، مجمع الأنهر شرح ملتقى الأبحر، ط: دار إحياء التراث العربي .
١٣- عبد الكريم بن محمد الرافعي ، فتح العزيز شرح الوجيز ، ط : دار الفكر .
١٤- عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي أبو محمد، المغني في فقه الإمام أحمد بن حنبل الشيباني، ط : أولى، دار الفكر، بيروت، ١٤٠٥هـ .
١٥- عثمان بن علي الزيلعي فخر الدين الحنفي، تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق، ط: دار الكتب الإسلامي ، القاهرة ، ١٣١٣هـ .
١٦- علي بن حبيب أبو الحسن الماوردي ، الحاوي في فقه الشافعي ، ط : الأولى، دار الكتب العلمية ، ١٤١٤هـ/ ١٩٩٤م .
١٧- علي بن سليمان المرداوي أبو الحسن، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، ط: دار إحياء التراث العربي، بيروت، تحقيق: محمد

حامد الفقي .
١٨- علي بن عبد السلام التسولي ، البهجة في شرح التحفة ، ط : الأولى ، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٤١٨هـ/١٩٩٨م، ضبطه وصححه: محمد عبد القادر شاهين .
١٩- مالك بن أنس الحميري الأصبحي، المدونة الكبرى، ط: دار الكتب العلمية، بيروت .
٢٠- محمد بن أحمد بن أبي سهل السَّرَخْسِيّ شمس الأئمة ، المبسوط ، ط : دار المعرفة ، بيروت ، ١٤٠٦هـ/ ١٩٨٦م .
٢١- مسعود بن أحمد علاء الدين الكاساني ، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ط: دار الكتاب العربي ، بيروت ، ١٩٨٢م .
٢٢- محمد بن أحمد بن محمد عليش ، فتح العلي المالك ، ط: دار المعرفة ، بيروت .
٢٣- محمد بن أحمد بن محمد المعروف بالشيخ عليش ، منح الجليل شرح مختصر خليل ، ط: دار الفكر ، بيروت ، ١٤٠٩هـ/١٩٨٩م .
٢٤- محمد بن أحمد الفاسي ، شرح ميارة ، ط: دار المعرفة بيروت .
٢٥- محمد بن أحمد الرملي المصري ، نهاية المحتاج إلى شرح ألفاظ المنهاج ، ط : الأخيرة ، دار الفكر ، بيروت ، ١٤٠٤هـ/١٩٨٤م.
٢٦- محمد بن أحمد الخطيب الشربيني ، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، ط: الأولى ، دار الكتب العلمية ، بيروت ١٤١٥هـ/ ١٩٩٤م .
٢٧- محمد أمين بن عمر المعروف بابن عابدين ، العقود الدرية في تنقيح الفتاوى الحامدية، ط: دار المعرفة ، بيروت .
٢٨- محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي أبو عبد الله ، إعلام الموقعين عن

رب العـــالمين، ط: مكتبـــة الكليـــات الأزهريـــة القـــاهرة ١٣٨٨هـ/١٩٦٨م تحقيق طه عبد الرؤوف سعد .

٢٩- محمد بن عبد الله الخرشي ، شرح مختصر خليل ، ط : الثانية ، المطبعة الأميرية الكبرى ببولاق ، مصر ، ١٣١٧هـ .

٣٠- محمد بن عبد الواحد السيواسي الحنفي المصري المعروف بالكمال ابن الهمام ، فتح القدير، ط : الأولى، مصطفى البابى الحلبي وأولاده ، القاهرة ، ١٣٨٩هـ .

٣١- محمد بن علي الحدادي، الجوهرة النيرة، ط : المطبعة الخيرية ، مصر .

٣٢- محمد بن قاسم الرصاع ، شرح حدود ابن عرفه، ط: المكتبة العلمية، بيروت.

٣٣- محمد بن محمد بن عبد الرحمن الرعيني المعروف بالحطاب ، مواهب الجليل شرح مختصر خليل ، ط : الثالثة ، دار الرشاد البيضاء ، المغرب ، ١٤١٢هـ/١٩٩٢م .

٣٤- محمد بن محمود أكمل الدين البابرتي ، العناية شرح الهداية ، ط : الأولى ، مصطفى البابى الحلبي وأولاده ، مصر ، ١٣٨٩هـ ١٩٧٠م .

٣٥- محمد بن يوسف العبدري الشهير بالمَوَّاق ، التاج والإكليل لمختصر خليل، ط : دار الكتب العلمية ، بيروت .

٣٦- مرعي بن يوسف الحنبلي ، دليل الطالب ، ط:١٣٨٩هـ ، المكتب الإسلامي، بيروت ، لبنان .

٣٧- مصطفى بن سعد بن عبدة الرحيباني ، مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى ، ط المكتب الإسلامي ، دمشق ، ١٩٦١م .

٣٨- منصور بن يونس بن إدريس البهوتي ، كشاف القناع عن متن الإقناع ، دار الفكر ، بيروت ، ١٤٠٢هـ ، تحقيق هلال مصيلحي .

٣٩- منصور بن يونس بن إدريس البهوتي ، دقائق أولي النهى لشرح المنتهى المعروف بشرح منتهى الإرادات ، ط : الثانية ، عالم الكتب ، بيروت ، ١٤١٦هـ/ ١٩٩٦م .

٤٠- منصور بن يونس بن إدريس البهوتي ، الروض المربع شرح زاد المستقنع ، ط:١٣٩٠هـ ، مكتبة الرياض الحديثة .

٤١- نظام الدين البلخي وجماعة من علماء الهند ، الفتاوى الهندية في مذهب الإمام الأعظم أبي حنيفة النعمان ، ط : دار الفكر ، ١٤١١هـ - ١٩٩١م .

٤٢- يحيى بن شرف النووي محيي الدين، المجموع شرح المهذب للشيرازي ، ويليه تكملة المجموع للسبكي، وتكملة المجموع للمطيعي، ط: دار الفكر .

سادسا : كتب فقهية واقتصادية معاصرة

١-د/ إبراهيم الفقي ، أسرار التسويق الاستراتيجي ، إنتاج الموسوعة العالمية للتجارة ، (احمد ناشي الرشيدي) الكويت ، ط: إبداع للنشر والتوزيع ، القاهرة .

٢-إدارة العلاقات العامة والاعلام ، جمعية حماية المستهلك ، التسويق والتسوق، ط: ١٤٣٠هـ .

٣-أحمد سمير قرني ، حكم التسويق بعمولة هرمية، دراسة فقهية مقارنة، بحث منشور في مجلة الحق الصادرة عن لجنة البحوث والدراسات بجمعية الحقوقيين ، دولة الإمارات ، الشارقة ، العدد السادس عشر

، ربيع الأول ١٤٣٢هـ/ فبراير ٢٠١١م .
٤-أحمد عبد الله النقبي ، فن التسويق في المشاريع الصغيرة ، ط : ٢٠٠٩م ، منشورات ، دائرة التنمية الاقتصادية ، حكومة رأس الخيمة .
٥-أسامة عمر الأشقر ، التسويق الشبكي من المنظور الفقهي ، بحث منشور في مجلة الزرقاء للبحوث ، المجلد الثامن ، العدد الأول ٢٠٠٦م .
٦- بندر بن صقر الذيباني ، التسويق الشبكي تكييفه وأحكامه الفقهية، بحث تكميلي، المعهد العالي للقضاء ، جامعة الإمام محمد بن سعود ، عام ١٤٢٥/١٤٢٦هـ .
٧- بيري أميرون ، ريتشارد مانيك ، برنارد أريك ، باتريك ويبر ، التسويق وإدارة الأعمال التجارية، ترجمة وإعداد المهندس إياد زوكار ، ط : الأولى ١٩٩٩م ، دار الرضا للنشر ، دمشق .
٨- د/ حسام الدين بن موسى عفانة ، يسألونك ، ط: ١٤٣١هـ/ ٢٠١٠م ، المكتبة العلمية ودار الطيب للنشر ، القدس، أبو ديس .
٩- حسين بن معلوي الشهراني ، التسويق التجاري وأحكامه، رسالة دكتوراة، في كلية الشريعة، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، عام ١٤٢٧/١٤٢٨هـ .
١٠- حميد إكحيل ، التسويق الشبكي (خلاصة ما قيل وما يقال عن وهم الربح وحقيقة الاحتيال) ط: صفر ١٤٣٥هـ/ ديسمبر٢٠١٣م .
١١- رءوف شبايك، كتاب التسويق للجميع ، ط: مارس ٢٠٠٩م .
١٢- زاهر سالم بلفقيه ، التسويق الشبكي تحت المجهر ، كتاب بصيغة (pdf)على الموقع الالكتروني التالي :

-balfaqeh@windowslive.com

١٣- د سامي بن إبراهيم السويلم ، صناعة الهندسة المالية نظرات في المنهج الإسلامي، ط: مركز البحوث بشركة الراجحي المصرفية ، الكويت ، ١٤٢٥هـ/٢٠٠٤م .

١٤- د عبد الكريم قندوز، الهندسة المالية الإسلامية بين النظرية والتطبيق، ط: الأولى مؤسسة الرسالة ناشرون ، دمشق ، ١٤٢٩هـ /٢٠٠٨م .

١٥- علي حسن عبد الحميد الحلبي ، تعريف عقلاء الناس بحكم معاملة بزناس ، ط: دار الجنان ، الأردن .

١٦- علي محمد أبو العز ، التجارة الإلكترونية وأحكامها في الفقه الإسلامي، ط: الأولى،١٤٢٨هـ/٢٠٠٨م ، دار النفائس ، الأردن .

١٧- فيليب كوتلر ، كوتلر يتحدث عن التسويق (كيف تنشئ الأسواق وتغزوها وتسيطر عليها)، ترجمة فيصل عبد الله بابكر ، ط: مكتبة جرير .

١٨- كيو نت ، خطة التعويض مخطط الأعمال ، ط: ٢٠١٠م ، كيو نت.

١٩- د محمود صبح، الابتكارات المالية، ط: أولى، جامعة عين شمس، القاهرة، ١٩٩٨م .

٢٠- د/ محيي الدين الأزهري ، د/ مصطفى محمود هلال ، د/ هالة محمد لبيب عنبة ، د/ وفاء محمد عبد الدايم، مبادئ التسويق ، ط:١٤٢١هـ/٢٠٠١م ، مركز مداخلات تكنولوجيا التعليم .

٢١- د نزيه حماد ، اجتماع العقود المتعددة في صفقة واحدة ، بحث مطبوع ضمن قضايا معاصرة في المال والاقتصاد ، ط : الأولى ، دار القلم دمشق ١٤٢١هـ/٢٠٠١م .

٢٢- يوسفات علي هاشم ، الحيل المحاسبية والمالية ودورها في خلق الأزمات، بحث منشور في مجلة بحوث اقتصادية عربية(مجلّة علمية فصلية محكمة تصدر عن الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية بالتعاون مع مركز دراسات الوحدة العربية) ، العددان ١٦-٦٢ ، ٢٠١٣م .

سابعا : مراجع أجنبية

1- Egyway and Network Marketing.

2-why-network-marketing-is-the-best-way-to-earn-money-from-home,-3http://www.hollynunan.com/why-network-marketing-is-the-best-way-to-earn-money-/from-home

4 -Fourteen reasons-network-marketing-makes-the-best-business-for-women,

5 -١٤/٠٦/٠٦/٢٠١٣http://whatsforwork.wordpress.com/reasons-network-marketing-makes-the-best-/business-for-women

6 - Egyway, Basics of Network Marketing .

7 -Ann Sieg, The 7 Great Lies Of Network Marketing, copyright 2006 .

Jon , The Case against MULTI-LEVEL MARKETING

٨- M. Taylor

as an Unfair and Deceptive Practice , Consumer

Awareness Institute , 2013 .

9 – Federal Trade Commission, Bureau of Consumer Protection, The Bottom Line About Multilevel Marketing Plans and Pyramid Schemes, October 2009 .

ثامنا : مقالات وفتاوى

١- إبراهيم أحمد الشيخ الضرير ، التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكي (شركة جولد كويست وشركة بزناس)، شبكة المشكاة الإسلامية .

٢- د/إبراهيم حسين عبد الرسول ، الحكم الشرعي للتسويق الشبكي ، تدوينة على موقع التواصل الاجتماعي فيس بوك .

٣- إبراهيم الكلثم ، بزناس والتسويق الهرمي عودا على بدء ، موقع الإسلام اليوم .

٤- الأجرة مقابل تصفح الاعلانات في الإنترنت، موقع الهيئة العامة للشؤون الإسلامية والأوقاف بالإمارات.

٥- د/أحمد الحجي الكردي، حكم الربح من الضغط على الاعلانات، موقع درر الإسلام .

٦- د/ أحمد حسن ، من صور التسويق الشبكي، موقع نسيم الشام .

٧- أمل خيرى، احترسوا.. شركات التسويق الإلكترونية تبيع الوهم لضحاياها بدعوى الكسب السريع، جريدة الشعب الجديد، ٢٠١٣/٥/٧م .

٨- دار الإفتاء المصرية ، حكم التعامل من خلال التسويق الشبكي (كيو نت q.net) .

٩- د/ رياض بن محمد المسيميري، حكم شركة كويست نت للتسويق الشبكي، فتوى رقم ١٩٥٠٩ بتاريخ ٢٠٠٧/٤/٥م ، موقع فضيلة الدكتور محمد بن رياض المسيميري .
١٠- د سامي السويلم، صورة أخرى للتسويق الهرمي، الفتاوى، موقع الدكتور سامي السويلم .
١١- د/سامي السويلم، حكم التعامل مع شركة بزنس كوم، موقع صيد الفوائد.
١٢- د/سامي السويلم ، نظام التسويق الشبكي ، موقع د/سامي السويلم، قسم الفتاوى.
١٣- د/ سامي سويلم ، عمولات مواقع تصفح الإعلانات، موقع د/سامي السويلم، قسم الفتاوى .
١٤- شبكة المشكاة الإسلامية ، التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكي (شركة جولد كويست وشركة بزناس).
١٥- شبكة المشكاة الاسلامية ،حكم الاشتراك في شركة الإعلانات .
١٦- علي أحمد وسية ، الردود الواضحة الجلية على من أباح طريقة التسويق الشبكية، موقع الألوكة.
١٧- د/علي السالوس ، من لعبة النصب الهرمية إلى شينل الصينية، موقع المنبر العلمي .
١٨- د/ فوز كردي ، حقائق حول التسويق الهرمي وحكمه ، سلسلة مقالات الفكر العقدي الوافد ومنهجية التعامل معه ، موقع الفوز (الفكر العقدي الوافد ومنهجية التعامل معه).
١٩- اللجنة الدائمة للبحوث والإفتاء، حكم التسويق الشبكي، فتوى رقم (٢٢٩٣٥) بتاريخ ١٤٢٥/٣/١٤هـ .

٢٠- مجمع الفقه الإسلامي ، التكييف الفقهي لنظام شركة بزناس ، فتوى رقم ٣/٢٤ بتاريخ ١٧/ربيع الآخر ١٤٢٤هـ الموافق ٢٠٠٣/٦/١٧م ، موقع طريق الإسلام ، وموقع المنبر العلمي .
٢١- محمد أمين بن هلال، "بونزي" تونس...! يستولي على الملايين، وكالة نبراس الاخبارية ، ٢٢/يناير ٢٠١٣م .
٢٢- د/ محمّد بن صالح حمدي، التسويق الشبكي: مفهومه وآثاره وحكمه الشرعي ، موقع كلية المنار للدراسات الانسانية .
٢٣- محمد صالح المنجد، حكم (بزناس) ومثيلاتها من عمليات الخداع، موقع الإسلام سؤال وجواب .
٢٤- محمد صلاح الشافعى ، الموضوع الشامل الكامل عن شركة جولد ماين ، موقع أكاديمية المدينة ٢٠١٠م .
٢٥- د/محمد بن عبد العزيز اليمني، تكييف التسويق الشبكي والهرمي وحكمه ، موقع الملتقى الفقهي.
٢٦- الشيخ محمد علي فركوس، حكم التسويق الشبكي، فتوى رقم ١١٣٥ ، موقع الشيخ فركوس .
٢٧- محمود حامد، و رنا احمد، تاريخ التسويق الشبكي، موقع داعمك في التسويق الشبكي.
٢٨- مركز التميز البحثي في القضايا المعاصرة ، التسويق الشبكي تكييفه الفقهي وضوابطه، حلقة نقاش بحثية ، يوم الأحد ١٤٣٣/٦/٢٢هـ الموافق ٢٠١٢/٥/١م ، بالقاعة المستديرة ، جامعة الإمام ، موقع يوتيوب .
٢٩- ملتقى الصراط ، التجارة الهرمية هل حلال أم حرام(حكم العمل في شركة للإعلانات الربحية).

٣٠- منتدي برامج نت ، ١٠ شركات في ٤٠ دقيقة يساوي ٣٥ دولار.
٣١- منتديات ستار تايمز ، شركات ربحية مجانية وشرعية .
٣٢- منتديات الصحة والمال ، متى بدأ التسويق الشبكي، ومن هم رُوَّادُه الأوائِل ؟
٣٣- منتدى الطريق الى الله ، الربح من خلال مواقع النت ما حكمه .
٣٤- منتديات ماي واي ، حكم العمل في ماي واي شرعا .
٣٥- منتديات مدارس الشرقية ، حكم العمل في شركة للإعلانات الربحية على الإنترنت .
٣٦- منتدى نجوم ايجي ، حكم الاشتراك في شركات تصفح الإعلانات .
٣٧- موقع ايجي لافرز ، حكم العمل في شركة للإعلانات الربحية على الإنترنت "حرام شرعا" .
٣٨- موقع أخبارك، وموقع جريدة الفجر الإلكترونية ، التسويق الشبكي بين التجريم والتحريم .
٣٩- موقع الإسلام سؤال وجواب ، الاشتراك في موقع والضغط على الإعلانات الموجودة فيه بمقابل.
٤٠- موقع الاسلام سؤال وجواب ، تحديد أجرة الإعلان في المواقع بحسب عدد المتصفحين .
٤١- موقع اسلام ويب ، مركز الفتوى ، حكم تصفح الإعلانات مقابل عوض معلوم .
٤٢- موقع اسلام ويب ، حكم استثمار المال مقابل تصفح إعلانات شركة ما .
٤٣- موقع أسواق سيتي ، كشف القناع عن شركة كويست نت .
٤٤- موقع البركل ، كيف تحصل على ١٥٠ دولار اسبوعيا .

٤٥- موقع التسويق الشبكي ، فتاوى بعض المجيزين بفكرة التسويق الشبكي .
٤٦- موقع جلوبال آد مارت مصر ، جلوبال اد مارت شركة انتشرت بسرعة البرق فى الفترة الأخيرة فى مصر ومازالت تنتشر بصورة كبيرة.
٤٧- موقع جولد ماين ، الخطوات الذهبية للربح من الإنترنت وفرصة النجاح مع جولد ماين العالمية .
٤٨- موقع جوجل مصر وموقع شبكة المشكاة الإسلامية ، حكم الاشتراك في شركة الإعلانات .
٤٩- موقع سوالف سوفت ، حكم الربح من إعلانات جوجل أدسنس.
٥٠- موقع منار الإسلام ، حكم شركة زادلي للتسويق الشبكي .
٥١- موقع منجم الذهب العالمية ، تاريخ التسويق الشبكى.
٥٢- موقع ناصر الفريد ، تاريخ التسويق الشبكي .
٥٣- د/ وجيه عبد القادر الشيمي، حكم التعامل مع شركة تو ديل، موقع يوتيوب .
٥٤- د/ وجيه عبد القادر الشيمي ، التسويق الشبكي حلال ، لقاء على يوتيوب.
٥٥- وصفي عاشور أبوزيد ، حكم التسويق الشبكي في ضوء المقاصد ، جريدة الوعي الاسلامي الإلكترونية .
٥٦- موقع وكالة أنباء ona الإخبارية المصرية ، التسويق الشبكي المتهم البرئ .
٥٧- يحيى بن موسى الزهراني، حكم التعامل مع بزناس، موقع صيد الفوائد .

تاسعا : مواقع إلكترونية

١- جريدة الشعب الجديد .

-٥٩٨٩٥http://elshaab.org/thread.php?ID=

٢- الموسوعة الحرة ويكيبيديا .

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

3- ملتقى الصراط .

-http://alsrat.com/vb/showthread.php?t=6238

٤- منتدي برامج نت ، منتدي المال والأعمال، قسم الشركات الربحية المجانية .

/archive/index.php/t-٣http://www.bramjnet.com/vb

.html٦٩١٩٤٨

٥- منتديات بريدة سيتي .

http://www.buraydahcity.net/vb/showthread.php?t=

-٢٣٦٢٢١

٦- منتديات ستار تايمز .

-١٢٠٥٥٦٦٢http://www.startimes.com/f.aspx?t=

٧- منتديات الصحة والمال ...

-topic١١٩.com/t٩http://saha-mal.mam

٨- منتدى الطريق الى الله .

http://m.islamweb.net/index.php?page=showfatwa&i

-d=115921

٩- منتديات قبائل زهران ، منتدى الطب والصحه .

-٧٥٨٣٠http://www.zhrn.net/vb/showthread.php?t=

١٠- منتديات مدارس الشرقية .
-http://pen5.yoo7.com/t746-topic
١١- منتدى نجوم ايجي .
-/http://www.ngegy.com/vb/ngegy5971
١٢- منتديات نور إسلامنا .
-http://www.nourislamna.com/vb/t19202.html
١٣- منتديات ماي واي ،
-http://www.newmyway.com/t7211-topic
١٤- موقع الإسلام سؤال وجواب .
-/٤٢٥٧٩http://www.islam-qa.com/ar/ref/
١٥ - موقع اسلام ويب .
http://fatwa.islamweb.net/fatwa/index.php?page=sho
١٨١٥٥١wfatwa&Option=Fatwald&Id=
١٦- موقع الإسلام اليوم .
Eslamtoday.com.
١٧- موقع ايجي لافرز .
http://www.eglovers.net/vb/showthread.php?t=6086
-3
١٨- موقع أخبارك .
-١٣٢٦٠٧٩٦http://www.akhbarak.net/articles/m/
١٩- موقع أسواق سيتي .
-.html٤٢٠٦١١http://www.aswaqcity.com/thread
٢٠- موقع أكاديمية المدينة ٢٠١٠م .

-١٦٤#-topic٩١.com/t٠.own٢٠١٠http://elmadina

٢١- موقع الألوكة .

٢/#ixzz٤٦٥٣٩/٠http://www.alukah.net/Spotlight/

– ٠٠qDPqPh

٢٢- موقع شركة أوبس فاس ...

https://www.facebook.com/pages/OPES-

-٦FANS/

٢٣- موقع البركل .

-١٦١٢٧http://albrkal.com/vb/showthread.php?t=

٢٤- موقع التسويق الشبكي .

/blog-٠٢/٢٠١٢http://nworkmarketing.blogspot.com/

-.html٣٧٠٩post_

٢٥- موقع جريدة الفجر الإلكترونية .

٤٠٥٤٤٣http://new.elfagr.org/Detail.aspx?nwsId=

-#٢&vid=١٦&secid=

٢٦- موقع جلوبال آد مارت مصر .

-/http://planurlifeeasy.wordpress.com/2013/04/14/2

٢٧- موقع جوجل مصر .

٥eedf١٨١http://ejabat.google.com/ejabat/thread?tid=

- d٦٩c٦٣٢f

٢٨- موقع شركة جولدن ماين انترناشونال

-topic٢٣http://goldmine-internation.arabepro.com/t

29- موقع دار الإفتاء المصرية

http://www.dar-alifta.org/ViewFatwa.aspx?ID=3861&text=%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%A8%D9%83%D9%8A

٣٠- موقع داعمك في التسويق الشبكي

/history-of-٠٨/٢٠١٣http://www.doctor-mlm.com/network-marketing.htm

٣١- موقع درر الإسلام .

http://dorar.m3n4.com/fatawa/transactions/66618

٣٢- موقع الدكتور سامي السويلم .

-http://suwailem.net/NewsDetails

٣٣- موقع سوالف سوفت

-/http://www.swalif.net/softs/swalif120/softs224940

٣٤- موقع شبكة المشكاة الاسلامية

-٢٣٤٥٨http://www.meshkat.net/node/.

٣٥- موقع شركتنا .

-/.blogspot.com١http://shirktna

٣٦- موقع صيد الفوائد .

-٢#.htm٤١http://www.saaid.net/fatwa/f

٣٧- موقع طريق الإسلام

-http://ar.islamway.net/fatwa/31900?ref=search.

٣٨- موقع عرب اون لاين http://arab-topic٢٥online.amuntada.com/t-

٣٩- موقع الشيخ فركوس. -/http://ferkous.com/site/rep/Bi187.php

٤٠- موقع الفوز (الفكر العقدي الوافد ومنهجية التعامل معه) .

- http://www.alfowz.com/aboutus.php

٤١- موقع التواصل الاجتماعي فيس بوك .

https://ar-ar.facebook.com/AlrwaqAlazhryBmhafztQnaMsjdAlrhmt/posts/530793070317458

٤٢- موقع كلية المنار للدراسات الانسانية. -http://univmanar.org

٤٣- موقع كيو نت

/what-is-٠٣/٢٠١٣http://eg-qnet.blogspot.com/-qnet-egypt.html

٤٤- موقع فضيلة الدكتور محمد بن رياض المسيميري .

http://almosimiry.islamlight.net/index.php?option=com_ftawa&task=view&id=19509

٤٥- موقع المسلم . -http://www.almoslim.net/node/118776

٤٦- موقع مصراوي ...

-x http://www.masrawy.com/news/egypt/politics/

٤٧- موقع الملتقى الفقهي.

http://fiqh.islammessage.com/NewsDetails.aspx?id=
-٤٧٥٨

٤٨- موقع منار الاسلام .

http://www.mislam.com/news.php?action=show&id=
-٢٣٦٠

٤٩- موقع المنبر العلمي .

http://alminbr-
١١٥٢٥elmy.com/vb/showthread.php?t=٣al

٥٠- موقع منجم الذهب العالمية

-٦١٩٣ http://inasfathy.blogspot.com/p/blog-page_
html

٥١- موقع ناصر الفريد،
-http://nasseralfareed.wordpress.com

٥٢-موقع نسيم الشام .

http://www.naseemalsham.com/ar/Pages.php?page=
readFatwa&pg_id=ck

٥٣- موقع الهيئة العامة للشؤون الإسلامية والأوقاف ، الإمارات

http://www.awqaf.ae/Fatwa.aspx?SectionID=9&Refl
D=11572

٥٤- موقع وكالة أنباء ona الإخبارية المصرية .

-١٠٣٦٧٩٠http://onaeg.com/?p=

٥٥- وكالة نبراس الاخبارية .

http://www.nebrasnews.com/portal/index.php?optio
n=com_content&task=view&id=٥٩٦٠١&Itemid=٩٧

٥٦- موقع ياهوو مكتوب .

http://dvd-arab.maktoob.com/f٤٨٩١/٣٦٢١٣٩٣-html

٥٧- موقع يوتيوب .

http://www.youtube.com/watch?v=iJ-Zk٤dKtkr٣

٥٨- نادي التسويق الشبكي مصر .

http://qnet.mountada.biz/t٢١٥-topic

عاشرا : مقابلات شخصية

١- مقابلة شخصية مع أحد المسوقين لشركة إيجي واي (الطريق المصري) في محافظة قنا بنادي الزراعيين ، يوم الخميس الموافق ٢٠١٤/٢/٦م .