

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

(سلسلة أجوبة الشيخ العالم عطاء بن خليل أبو الرشتة أمير حزب التحرير

على أسئلة رواد صفحته على الفيسبوك "فقه")

أجوبة أسئلة حول

حكم العمل مع شركات التسويق الشبكي

إلى Zdig For'Allah و Houssef Eddine

الأسئلة:

سؤال Zdig For'Allah

شيخنا الجليل السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، سؤالي عن حكم العمل مع شركات التسويق الشبكي، بارك الله فيك وحماك لنصرة الدعوة.

سؤال Houssef Eddine:

سلام عليكم ورحمة الله وبركاته، أود أن أسأل عن حكم شركة Q-net القائمة على فكرة البيع الشبكي، مع العلم أن البيع القائم في هذه الشركة يقوم بتسويق منتجات شبكية، وكلما تحصل شخص على عملاء أكثر في شبكته حصل على عمولة أكثر، رغم عدم قيامه بجهد البيع: فمثلا لو قام الشخص رقم ١٠٠ بالبيع يحصل مؤسس الشبكة على مال رغم أنه لم يقد بأي جهد يذكر وإنما يحصل عليها فقط لأنه كان طرفا أو مؤسسا لشبكة البيع. نرجو منكم الإفادة لأن هذا بيع انتشر بسرعة في جل البلاد الإسلامية بما فيها العربية.

الجواب:

وعليكما السلام ورحمة الله وبركاته،

إن سؤالكما هما في موضوع واحد، وعلى الرغم من أنكما لم تفصلا الموضوع، إلا أن هذا النوع من البيع منتشر، وقد جاءتني أسئلة حوله من أكثر من منطقة، وسأذكر بعض الأسئلة التي وصلت من جنوب شرق آسيا، وآسيا الوسطى، لتوضيح الصورة، ثم أذكر الجواب عن هذا النوع من البيع:

١- سؤال من جنوب شرق آسيا:

(شركة تجارية للمنتجات الصحية تتعامل مع زبائنها على النحو التالي:

إذا اشترى منها زبون منتجاً صحياً يكون له الحق أن يأخذ (عمولة) على اثنين من المشترين يحضرهما للشركة. وكل من الاثنين اللذين يحضرهما، بمجرد شرائهما منتجاً صحياً من الشركة، يكون لكل واحد منهما الحق في أن يحضر اثنين ويأخذ (عمولة) عنهما)، بالإضافة إلى حق المشتري الأول في أن يأخذ (عمولة إضافية) عن الأربعة الذين أحضرهما المشترين اللذان أحضرهما الأول.

وهكذا دواليك، فهل هذا جائز؟) انتهى

٢- سؤال من آسيا الوسطى:

(عندنا معاملات تجارية لشركة (كويست نت)، وهي على النحو التالي:

"شبكة (كويست نت) لها منتجات...، وتشتري لمن يريد أن يسوق منتجاتها شراء شيء من هذه المنتجات، وبعد شرائه من منتجاتها يكون له الحق بأن يجلب آخرين أيضاً للشراء منها مقابل عمولة عن الذين يحضرهم، فإن استطاع أن يجلب ستة ليشتروا منها، تدفع الشركة له عمولة (٢٥٠) دولاراً، ثم تتسلسل العملية: فمثلا يجلب

المسوق الأول اثنين ليشتروا منتجات من الشركة، ثم يجلب كل واحد من هذين اثنين، فيكون المجموع ستة، فيستلم المسوق الأول (٢٥٠) ولا يستلم المسوقان الآخران شيئاً حتى يحضر كل واحد منهما مشتريين ستة، وعندها يستلم كل واحد منهما (٢٥٠) دولاراً، ويستلم المسوق الأول (٥٠٠) دولار لكون جميع هؤلاء من أتباعه في شراء المنتجات...

هذا إذا أراد المشتري أن يسوق منتجات الشركة فيحصل على الثروة! حيث هذا هو دافع الإغراء وراء شراء منتجات الشركة، أي تَوَقُّع الحصول على الثروة، وليس رغبة في شراء منتجها، إذ إن قيمة المنتج لا تساوي معشار الثمن الذي تحدده الشركة لهذا المنتج.

وأما إذا لم يتمكن المشتري من تسويق المنتجات، أي من إحضار مشتريين يشترون من الشركة...، فإن المنتج الذي اشتراه يبقى في يده بثمنه الباهظ الذي دفعه، دون أن يأخذ من الشركة أي مبلغ. ويؤدي ذلك الترتيب إلى حرمان المشتريين الذين ليس بإمكانهم جلب الآخرين أو الذين هم في آخر صف المشتريين. وتشتغل أعداد في منطقتنا هنا، "آسيا الوسطى" بهذا العمل... فهل هذه المعاملة تجوز؟" انتهى.

إنه من الواضح أن المسألة واحدة مع اختلاف عدد الزبائن الذين يحق للمسوق الذي أحضرهم عمولة، فهي واحدة في جنوب شرق آسيا وفي آسيا الوسطى، ولا شك أن هذا هو واقع سؤاليكما، والجواب عليها واحد، ولأن موضوع آسيا الوسطى أشمل فسأركز عليها في الجواب:

بعد الاطلاع على واقع شركة "كويست نت"، وعلى اختلاف أساليبها في التعامل، مع أن الفكرة واحدة، وهي أن الشركة تتعامل مع مسوقين يحضرون لها مشتريين "زبائن"، وتعطيهم عمولة وفق شروط معينة، أي إنهم سمسرة لدى الشركة، يحضرون مشتريين ويأخذون عمولة عنهم... ومن تدبر واقع هذه المعاملة يتبين ما يلي:

أولاً: هذا النوع من الشركات يتعامل بهذه الشبكة من التسويق في منتجات عدة، وتشتترط هذه الشركات على من يسوق منتجاتها أن يشتري منها شيئاً من هذه المنتجات، وبعد ذلك تعطيه حق إحضار زبائن لها، وتعطيه عمولة مقابلهم "أي يكون سمساراً للشركة يحضر لها مشتريين ويأخذ عنهم عمولة"، ولا تعطيه عمولة حتى يحضر ستة مشتريين وفق سؤال آسيا الوسطى، وحتى يحضر اثنين وفق سؤال المنطقة الأخرى... أي وفق برنامج الشركة الذي تعده لهذا الغرض.

وبعبارة أخرى فإن المشتري الأول يأخذ عمولة عن الاثنين "أو الستة" الذين أحضرهما هو مضافاً إليها عمولة أخرى عن الأربعة الذين أحضرهما الاثنان الأولان، أو عن الستة الذين يحضرهما الأولان... وتستمر أعمال التسويق "السمسرة" على هذا النحو أي على شكل تسلسل سمسرة أو شبكة تسويق.

ثانياً: هذا النوع من الأعمال التجارية مخالف للشرع، وبيان ذلك:

١- إن الشركة تشتترط وجوب شراء "المسوق" من منتجاتها حتى يكون له الحق في أن يعمل لديها سمساراً بعمولة، أي يحضر لها زبائن ويأخذ عليهم عمولة، سواء أكانت العمولة بعد إحضار ستة مشتريين أم بعد إحضار مشتريين اثنين.

وهذا يعني أن عقد الشراء وعقد السمسرة هما عقدان في عقد واحد، أو صفتان في صفقة واحدة، لأنهما مشروطان ببعضهما. **وهذا حرام**، فقد «نَهَى رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَنْ صَفَقَتَيْنِ فِي صَفَقَةٍ وَاحِدَةٍ» أخرجه أحمد عن عبد الرحمن بن عبد الله بن مسعود عن أبيه. أي كأن أقول لك: إذا بعنتي أستاذك منك أو أسمى لك، أو أشتري منك... الخ. وواضح أن هذا الواقع هو الموجود حسب السؤال، فالبيع والسمسرة في عقد واحد، أي وجوب الشراء من الشركة هو شرط لعمل السمسرة، أي للتسويق بعمولة عن المشتريين المحضرين للشركة.

٢- إن السمسرة هي عقد بين البائع وبين من يحضر له الزبائن، وعمولة السمسرة في هذا العقد تجب عن الذين يحضرهما الشخص للشركة، وليس عن الذين يحضرهم غيره. وحيث إن عمولة السمسرة في معاملة الشركة

المذكورة يأخذها السمسار "المسوّق" عن الزبائن الذين يحضرهم هو ليشتروا من الشركة، وكذلك عن الذين يحضرهم غيره، فإن هذا مخالف لعقد السمسرة.

٣- إن سعر الشراء من الشركة يصحبه غبن فاحش، ومع أن المشتري يكون عالماً بذلك، إلا أن الأمر لا يخلو من خديعة نتيجة الأساليب "الملتوية" التي تستعملها الشركة في الترويج لأعمالها بحيث تقود المشتري لأن يدفع ثمناً باهظاً لمنتج الشركة الذي لا يساوي جزءاً بسيطاً من حقيقة الثمن... وكل ذلك بسبب ما تروجه الشركة من مستقبل (زاهر) لهذا المشتري لأنه ستتاح له فرصة تسويق منتج الشركة مقابل عمولة عن (مشتريين) يحضرهم للشركة، وكذلك عن المشتريين الذين سيحضرهم الذين أحضرهم أولاً!

وعندما لا يستطيع المشتري إحضار المشتريين، وبخاصة من هم في أواخر سلسلة المشتريين، فإن الخديعة تكون قد أحاطت به، ويخسر الثمن الباهظ الذي دفعه مقابل منتج لا يساوي معشار ما دفع! والخديعة في الإسلام محرمة. قال رسول الله ﷺ «**الْخَدِيعَةُ فِي النَّارِ...**» أخرجه البخاري عن ابن أبي أوفى، وقد قال رسول الله ﷺ لرجلٍ كان يُخدع في البيوع «**إِذَا بَايَعْتَ فُقُلًا لَا خِلَابَةَ**» أخرجه البخاري عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما، والخلافة هي الخديعة. هذا هو منطوق الحديث، ومفهومه يدل على أن الخديعة حرام.

وهكذا فإن هذه المعاملة غير جائزة شرعاً.

والخلاصة فإن معاملة شركة كويست نت على الوجه الذي هو مبين في الأسئلة هي معاملة مخالفة للشرع، وإنى لأسأل الله سبحانه وتعالى أن يوفقنا بمنه وفضله سبحانه لإقامة الخلافة وتطبيق النظام الاقتصادي في الإسلام الذي يبين المعاملات الاقتصادية الصافية النقية التي توفر العيش الهائى والحياة المطمئنة لجميع أفراد الرعية، والله عزيز حكيم.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

أخوكم عطاء بن خليل أبو الرشته

٠٤ من ذي القعدة ١٤٣٦هـ

٢٠١٥/٨/١٩م

رابط الجواب من صفحة الأمير على الفيسبوك:

<https://www.facebook.com/Ata.abualrashtah/photos/a.154439224724163.1073741827.154433208058098/483456765155739/?type=1&theater>