

بدائل حيلة بونزي

مخارج شرعية أم حيل محرمة

د. طالب بن عمر بن حيدرة الكثيري

أستاذ الفقه المشارك بجامعة سيئون

han2009shi@gmail.com

© نُشر هذا البحث وفقًا لشروط الرخصة Attribution international (CC BY 4.0)، التي تسمح بنسخ البحث وتوزيعه ونقله بأي شكل من الأشكال، كما تسمح بتكييف البحث أو تحويله أو الإضافة إليه لأي غرض كان، بما في ذلك الأغراض التجارية، شريطة نسبة العمل إلى صاحبه مع بيان أي تعديلات أجريت عليه.

للاقتباس: الكثيري، طالب بن عمر، بدائل حيلة بونزي مخارج شرعية أم حيل محرمة، مجلة جامعة القرآن الكريم والعلوم الإسلامية، المجلد: 18، العدد: 2، 2023: 132-163.

تاريخ استلام البحث: 2023/09/25م تاريخ قبوله للنشر: 2023/10/16م

DOI: <https://doi.org/10.61821/v18i2.0149>

الملخص:

جاء هذا البحث ليناقش المسائل الفقهية المتعلقة بحيلة التسويق - المعروفة بشبكة بونزي - ووصلات التحليل المضافة لها، وتحلية حقيقتها؛ هل كانت مخارج شرعية منضبطة، أو حيلاً وهمية محرمة، لما لتطبيقات هذه المسائل من رواج في حياة الناس المعاصرة، متبعاً المنهج الاستقرائي التحليلي، من خلال: بيان الصورة الأساسية لحيلة بونزي، ونشأتها، وحكمها الشرعي، وعرض بدائل حيلة بونزي، وبيان حكمها.

وخرج هذا البحث بنتائج كان من أبرزها: أن الصورة الأساسية لحيلة بونزي محرمة شرعاً، وأن بدائلها لم تخرجها عن حدّ الحرمة، وأوصى الباحث الشركات الإسلامية أن تبتعد عن هذه الصور المشبوهة، والجهات الحكومية والقضائية بالعمل الجاد على حماية مصالح الأفراد والمجتمعات.

الكلمات المفتاحية: بونزي - حيل - بدائل.

Alternatives of Ponzi Chain, Islamic Solutions or Prohibited Tricks

Dr. Talib Bin Omar Bin Haidrah Al-Kathiri

Assistant Professor of Jurisprudence – Seiyun University

©This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license.

Citation: Al-Kathiri, Talib Bin Omar, Alternatives of Ponzi Chain, Islamic Solutions or Prohibited Tricks, Journal of the University of Holy Quran and Islamic Sciences, volume: 18, issue:2, 2023:132-163.

DOI: <https://doi.org/10.61821/v18i2.0149>

Received: 25/09/2023

Accepted: 16/10/2023

Abstract:

This research has come to discuss the jurisprudence issues related to the marketing trick – known as Ponzi Network- as well as analysis connections added to it; and highlighting its truth; were they systematic legal solutions or prohibited fictitious tricks through because of the wide applications in the current life,

following the inductive and analytical approach by: clarifying the real image of Ponzi Trick and its origins as well as its Islamic opinion.

The research has concluded to a number of results, the most significant of them were: that the basic image of Ponzi Tricks is prohibited in Islam and that its alternatives do not go far from being prohibited. The researcher has recommended Islamic Companies to get away of such suspicious images, as well as governmental and judicial institutions to work seriously in protecting individuals and communities' interests.

Key words: Ponzi – tricks – alternatives.

المقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيد المرسلين، وبعد: فإن تحري أكل الحلال مما تأكد الأمر به في الشرع الحنيف، قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ﴾ [البقرة: 168]، وما يدخل في الأمر في هذه الآية الكريمة تبين أحكام ما انتشر عند الخلق من المعاملات المالية، وقد انتشرت في واقعنا اليوم معاملات مشبوهة، اشتملت على خداع الناس، وأكل أموالهم بالباطل، وجاء هذا البحث ليوضح حكمها، وخطورتها، ثم يستعرض بدائلها، ويبين أحكامها، وسميته: "بدائل حيلة بونزي، مخارج شرعية أم حيل محرمة"، والله أسأل أن يرزقنا بيان الحق للخلق في مثل هذه المعاملات، وصورها المتنوعة.

مشكلة البحث

المسائل الفقهية المتعلقة بحيلة التسويق، المعروفة بشبكة بونزي، ووصلات التحليل المضافة لها؛ وتحلية حقيقتها؛ هل كانت مخارج شرعية منضبطة، أو حيلًا وهمية محرمة؟

أهمية البحث وأهدافه

تكمن أهمية موضوع البحث وأهدافه في أمور:

أولها: بيان المنهجية التي ينبغي السير عليها في التفريق بين المخارج الشرعية؛ كحلول صحيحة، وبين الحيل الشكلية؛ كالتفاف محرم على أحكام الشريعة. وثانيها: ما أحدثته الحياة المعاصرة من صور متجددة في المجال المالي الاستثماري، الأمر الذي عكس نفسه على الحاجة الماسة؛ لملاحقة ومتابعة هذه الإفرازات المتسارعة بالتخريجات الفقهية المنضبطة بالحكم الشرعي، والسائرة نحو تحقيق المقصد المرعي. وثالثها: تحديد الجين الفاسد في هذه المعاملة، وإبرازه؛ لئلا يغتر بأي منظومة تعاقدية أخفت ملامحه بين طيات تفاصيلها؛ لتروج له بصور جديدة.

الدراسات السابقة

ركزت جملة كبيرة من الدراسات السابقة على تناول أحكام التسويق الهرمي أو الشبكي، وتحليلية حقيقتها، ومن تلك الدراسات:

1. السمسرة الهرمية، لشويش المحاميد، بحث مقدم لمؤتمر قضايا مالية معاصرة من منظور إسلامي، كلية الشريعة، بجامعة الزرقاء، الأردن، 2004م.
 2. التسويق الشبكي من المنظور الإسلامي، لأسامة عمر الأشقر، بحث منشور في مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات، المجلد الثامن، العدد الأول، 2006م.
 3. عقد التسويق الشبكي في ميزان الفقه الإسلامي، للدكتور مندي عبد الله حجازي، بحث نشر في المجلد الثاني من العدد الرابع والثلاثين لجمعية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بالإسكندرية، ص (1165-1226).
- وجاء هذا البحث - خصوصاً - لبحث في صور الأسلمة لمحال الفساد التي بينتها الأبحاث السابقة، وليكمل بذلك مسيرة توضيح أحكام مستجدات هذه المعاملات، ويبين هل عالجت البدائل المطروحة سبب المنع، أم سعت لتستر عين الناظر عن رؤيته؟

منهج البحث

سار هذا البحث على المنهج الاستقرائي التحليلي.

خطة البحث

يتكون هذا البحث من تمهيد، وأربعة مباحث، وخاتمة، على النحو الآتي:

التمهيد: ويتضمن تعريف البديل، والحيلة، وبيان المسالك الموضحة للفرق بينهما.

المبحث الأول: الصورة الأساسية لحيلة بونزي، وحكمها، ويتضمن مطلبين:

المطلب الأول: الصورة الأساسية لحيلة بونزي، ونشأتها.

المطلب الثاني: الحكم على الصورة الأساسية لحيلة بونزي.

المبحث الثاني: بدائل حيلة بونزي من خلال إضافة إجارة لغو، ويتضمن مطلبين:

المطلب الأول: البديل الأول لنظام بونزي (التسويق الهرمي أو الشبكي).

المطلب الثاني: البديل الثاني لنظام بونزي (التسويق مع الإجارة غير المقصودة).

المبحث الثالث: بدائل حيلة بونزي من خلال إضافة شراكة لغو، ويتضمن مطلبين:

المطلب الأول: البديل الثالث لنظام بونزي (التسويق مع الشراكة غير الحقيقية).

المطلب الثاني: البديل الرابع لنظام بونزي (التسويق مع التوكيل في شراء عملات).

المبحث الرابع: بدائل حيلة بونزي من خلال إضافة بيع لغو، ويتضمن مطلبين:

المطلب الأول: البديل الخامس لنظام بونزي (التسويق مع شراء غير مقصود، أو التسويق الشبكي السلعي).

المطلب الثاني: دعاوى تحليل هذا البديل.

ثم الخاتمة، وفيها أبرز النتائج والتوصيات.

وأسأل الله الكريم، رب العرش العظيم أن أكون قد وفقت لجمع مادة هذا البحث، وحسن ترتيبها وعرضها، ورزقت منه - سبحانه - السداد والتوفيق إلى الصواب، اللهم رحمتك أرجو؛ فلا تكني إلى نفسي طرفة عين، اللهم وأنت المستعان، وعليك التكلان، ولا حول ولا قوة إلا بالله الكريم الرحمن.

التمهيد

البدائل: جمع بديل، والبديل في اللغة: ما يخلف الشيء، ويقوم مقامه على جهة

التعاقب،⁽¹⁾ قال سيبويه: "ويقول الرجل للرجل: اذهب معك بفلان، فيقول: معي رجل بدله؛ أي رجل يغني غناؤه، ويكون في مكانه".⁽²⁾

وأجود ما تُعرّف به البدائل الشرعية بأنها: الحلول المنضبطة بالأحكام الشرعية، التي تغني الناس عن الوقوع في المحرمات.⁽³⁾

وأما الحيلة في اللغة فهي: "الحذق، وجودة النظر، والقدرة على دقة التصرف".⁽⁴⁾ والحيلة بالمعنى الشرعي تُعرّف بأنها: سلوك الطرق الخفية، مما يُقصد به التخلص من تبعة الحكم الشرعي؛ بصورة يُخدع فيها الناظر لها ابتداءً، فيُظن مشروعيتها، وهي مخالفة لمقصد الشارع.⁽⁵⁾

وعليه، فالحيل المذمومة والمخارج المشروعة يجتمعان في سلوك طريقٍ خفيٍّ، ظاهره الجواز،⁽⁶⁾ لا تدرك حقيقته إلا بنوع فطنة؛ إما لأن ظاهره خلاف باطنه، وإما لأن الذهن لا يلتفت له عادةً،⁽⁷⁾ قال ابن عباس رضي الله عنهما: "سدّت عليكم أبواب الربا، فأنشأتم

(1) ينظر: ابن فارس، معجم مقاييس اللغة، (210/1)، الرازي، مختار الصحاح، ص (18)، قلعه جي، معجم لغة الفقهاء، ص (85).

(2) ابن منظور، لسان العرب، (48/11).

(3) ينظر: البيانوني، البدائل المشروعة، وأهميتها في نجاح الدعوة الإسلامية، ص (51).

(4) ابن منظور، لسان العرب، (185/11).

(5) ينظر: المبسوط، للسرخسي، (210/30)، والموافقات، للشاطبي، (387/2)، وفتح الباري، لابن حجر، (326/12)، والمغني، لابن قدامة، (43/4)، وينظر أيضاً: الفتاوى الشرعية للبنك الإسلامي الأردني، (59/2)، وفتوى الهيئة الشرعية لشركة الراجحي المصرفية، برقم (128)، (25-24/2).

(6) ينظر: الشاطبي، الموافقات، (201/4)، ابن القيم، إعلام الموقعين، (127/3).

(7) ينظر: الحموي، غمز عيون البصائر، (38/1)، ابن تيمية، الفتاوى الكبرى، (274/3)، جاد الحق، بحوث وفتاوى إسلامية، (424/3).

تطلبون مخارجها"؛ أي حيلها. (1)

ومسلك التفريق بين البدائل كمخارج شرعية محققة للمقاصد الكلية، وبين الحيل كصور شكلية تنصل عن حقيقة العقود الشرعية وضوابطها - خصوصاً في أبواب المعاملات المالية - ليس بالأمر الهين، لكن من خلال التأمل في النصوص الشرعية، وتطبيقات الفقهاء رحمهم الله تعالى، ترسم الملامح الآتية للتفريق بينهما:

1. النظر في مقاصد العقد: فالمخارج المشروعة حقيقتها التوصل لأداء ما أوجب الله تعالى على عباده، أو التخلص من الوقوع فيما حرّمه عليهم، بينما مقصود الحيل على النقيض من ذلك.

- ويُعرف مقصد العقد: من خلال معايير تحديد الباعث على المعاملة؛ بمسلك الإقرار، أو التواطؤ، (2) أو القرائن المحتقّة بالعقد؛ من جهة حال العاقد، ومحل العقد، ونشأته، والتطورات الداخلة عليه، ومن جهة العرف السائد حوله، وجريان العمل به على وفق قصدٍ معين، ثم يُعرف كذلك باعتبار الكشف عن مآله ونتائجه. (3)

يقول ابن القيم: "فإياك أن تحمل قصد المتكلم ونيته وعرفه، فتجني عليه وعلى الشريعة، وتنسب إليها ما هي بريئة منه، وتلزم الحالف والمقرّر والناذر والعاقد ما لم يلزمه الله ورسوله به؛ ففقيه النفس يقول: ما أردت، ونصف الفقيه يقول: ما قلت". (4)

2. النظر في شكل العقد، ويقاس بأمرين:

الأول: من جهة محاكمة المعاملة المالية المستجدّة إلى الأحكام الشرعية، وأهم فارقٍ في ذلك

(1) ابن عبد البر، الاستذكار، (210/19).

(2) ينظر: الخشلان، حقيقة الباعث في الفقه، ص (20).

(3) ينظر: الكاساني، بدائع الصنائع، (262/1-263)، ابن تيمية، الفتاوى الكبرى، (221/3)، الفائز، الإثبات بالقرائن في الفقه الإسلامي، ص (77-124)، أبو البصل، القضاء بالقرائن، منشور في مسائل في الفقه المقارن، ص (283-290).

(4) إعلام الموقعين، (48/3).

هو تحمل مخاطر التجارة والشراكة المعتادة، وتحقيق منفعة اقتصادية تستوجب الزيادة والربح، وخروج المعاملة عن إطار التعامل بالنقد إلى التعامل بالسلع الحقيقية.⁽¹⁾

والثاني: بروز الاتجاه نحو الشكلية؛ من خلال وجود فعل اللغو، وتفاهة المصلحة المعقود عليها، أو حيلة التركيب، أو تنظيم الرخصة،⁽²⁾ أو قرائن أخرى تدل على التواطؤ على المقصد الممنوع؛⁽³⁾ كعرض المعاملة على قاعدة المدخلات والمخرجات،⁽⁴⁾ وقاعدة إفراغ كل عقدٍ عن الآخر؛ للنظر في كونه قُصد بحظه من الثمن، أو لا.⁽⁵⁾

وبمثل الخطابي لهذا، فيقول: "كل أمرٍ يتدفع به إلى محذور فهو محذور، ويدخل في ذلك القرض يجر المنفعة، والدار المرهونة يسكنها المرتحن بلا كراء، والدابة المرهونة يركبها، ويرتفق بها من غير عوض ... وكل دخيل في العقود يجري مجرى ما ذكرناه، على معنى قول: «هلا قعد في بيت أمه حتى ينظر أيهدى إليه، أم لا»؛⁽⁶⁾ فينظر في الشيء وقرينه إذا أفرد أحدهما عن الآخر، وفرّق بين قرائنها، هل يكون حكمه عند الانفراد كحكمه عند الاقتران، أم لا؟".⁽⁷⁾

(1) ينظر: السويلم، التحوط، ص (15)، الشيبلي، الخدمات الاستثمارية، (394/1)، وراجع أيضاً: فتوى الهيئة الشرعية لشركة الراجحي المصرفية، فتوى رقم (67)، ضمن موسوعة فتاوى المعاملات المالية، (1-748/2).

(2) ينظر: زكريا الأنصاري، أسنى المطالب، (41/2)، الرملي، نهاية المحتاج، (477/3).

(3) ينظر: نزيه حماد، المواطأة على العقود، ص (97).

(4) وملخصها: أن "ما خرج من اليد، وعاد إليها يعدّ لغواً"، ينظر: حاشية الدسوقي، (62/3)، القراني، الفروق، (422/3).

(5) ينظر: ابن تيمية، بيان الدليل، ص (238)، المصري، رفيق، الحيل الفقهاء، ص (257).

(6) أخرجه البخاري، محمد بن إسماعيل، صحيح البخاري، (36/9)، برقم 6979، في كتاب الحيل، باب احتيال العمل ليهدى له، ومسلم، بن الحجاج النيسابوري، صحيح مسلم، (3/1463)، برقم 1832، في كتاب الإمارة، باب تحريم هدايا العمال.

(7) معالم السنن، (8/3)، وينظر: البغوي، شرح السنة، (498/5).

3. تخريج المعاملة على عقد من العقود المسماة، مع عدم مخالفتها لأحكامه، أو التأكد من خلو المعاملة من أسباب التحريم العامة؛ كالغرر والربا والظلم.
- وفي الأول: لا بدّ من تطابق المعاملة مع الصورة المخرّجة عليها، دون أن تؤثر الشروط الزائدة أو الناقصة في أيٍّ منهما على حقيقة التطابق من الجهة الشرعية.
- وفي الثاني: لا بدّ من تصديق القواعد والأصول العامة في منع الربا والغرر - سواء ما كان منها من قواعد القصد، أو الشكل، أو الآثار - على إجازة المعاملة، أو منعها.
4. عدم قيام داعي التخفف من الشروط والأحكام؛ لعذر الضرورة القائمة، أو الحاجة إلى التدرج، أو هيمنة قاعدة من قواعد التبعية الموجبة للترخيص.⁽¹⁾

وخير شاهدٍ على تحديد المعايير التطبيقية للبديل المالي الإسلامي حديث أبي سعيد الخدري رضي الله عنه قال: جاء بلالٌ إلى النبي ﷺ بتمرٍ برّني،⁽²⁾ فقال له النبي ﷺ: «من أين هذا؟»، قال بلال: كان عندنا تمرٌ ردي، فبعثُ منه صاعين بصاع؛ لنطعم النبي ﷺ، فقال النبي ﷺ عند ذلك: «أَوْه أَوْه»⁽³⁾ عين الربا، عين الربا، لا تفعل، ولكن إذا أردت أن تشتري فبع التمر ببيع آخر، ثم اشتريه».⁽⁴⁾

فابتعد هذا البديل عن الصورة المحرّمة، مع بقاء العقد على حقيقته المقصودة منه،

- (1) ينظر: الشاطبي، الموافقات، (331/1-332)، الزرقا، شرح القواعد الفقهية، ص (209)، الزحيلي، وهبة، نظرية الضرورة الشرعية، ص (239).
- (2) البرني: بسكون الراء، وكسر النون، تمرٌ ضخّم، كثير اللحاء، أحمر مشرب صفرة، وهو أجود التمر، ينظر: الزمخشري، الفائق في غريب الحديث، (131/2)، ابن حجر، هدي الساري، ص (87).
- (3) بتشديد الواو وكسرها، أو فتحها بلا مد، وهاء ساكنة، وقد تسكن الواو، وتكسر الهاء، كلمة يقولها الرجل عند الشكاية والتوجع، وكأنه ﷺ تألم من هذا الفعل، أو تألم من سوء الفهم لمعنى الربا، ينظر: ابن الأثير، النهاية، (82/1)، ابن حجر، هدي الساري، ص (82).
- (4) أخرجه البخاري، محمد بن إسماعيل، صحيح البخاري، (133/3)، برقم 2312، في كتاب الوكالة، باب إذا باع الوكيل شيئاً فاسدًا، فبيعه مردود، ومسلم، بن الحجاج النيسابوري، صحيح مسلم، (1215/3)، برقم 1594، في كتاب المساقاة، باب بيع الطعام مثلاً بمثل.

وحصول القيمة المضافة من البيع، من خلال دوران السلع في الأسواق.

وخير شاهد على منع الحيل الشكلية في المعاملات المالية ما أخرجه الشيخان من حديث جابر رضي الله عنه، أنه سمع رسول الله ﷺ يقول عام الفتح، وهو بمكة: «إن الله ورسوله حرم بيع الخمر، والميتة، والخنزير، والأصنام»، فقيل: يا رسول الله، أرأيت شحوم الميتة فإنها يطلى بها السفن، ويدهن بها الجلود، ويستصبح بها الناس⁽¹⁾؟، فقال: (لا، هو حرام)، ثم قال رسول الله ﷺ عند ذلك: «قاتل الله اليهود، إن الله لما حرم شحومها جملوه»⁽²⁾، ثم باعوه، فأكلوا ثمنه»⁽³⁾.

واليهود هنا وصلوا إلى حقيقة المحرم، لا إلى صورته، فهم نُهوا عن أكل الشحوم، فأذابوها حتى تغيرت صورتها، وتغير اسمها، فصارت دهناً سائلاً، وسُمي ودكاً،⁽⁴⁾ ثم باعوها، فلم يأكلوها مباشرة، وإنما أكلوا بدلها،⁽⁵⁾ لكن حقيقة الأمر أنهم وصلوا إلى الانتفاع بما حُرّم عليهم، بعد تغيير صورته مرتين.

وفي المسائل المالية المستجدة الآتية ما يوجبنا إلى محددات النظر هذه؛ لتجلية الحكم الشرعي المحقق للمقصد المرعي، وتحديد كونها مخارج شرعية، أو حيلًا شكلية، والله الموفق.⁽⁶⁾

(1) أي يشعلون بها سرجهم ومصاييحهم، ينظر: ابن منظور، لسان العرب، (506/2).

(2) أي أذابوه، واستخرجوا دهنه، ينظر: العيني، عمدة القاري، (56/12)، السيوطي، الديباج على مسلم، (180/4).

(3) أخرجه البخاري، محمد بن إسماعيل، صحيح البخاري، (110/3)، برقم 2236، في كتاب البيوع، باب بيع الميتة والأصنام، ومسلم، بن الحجاج النيسابوري، صحيح مسلم، (1207/3)، برقم 1581، في كتاب المساقاة، باب تحريم بيع الخمر، والميتة، والخنزير، والأصنام.

(4) ينظر: الخطابي، معالم السنن، (133/3).

(5) ينظر: ابن تيمية، بيان الدليل، ص (56-57)، ابن القيم، تهذيب سنن أبي داود، (244/9).

(6) ينظر: الكثيري، طالب، نظرية البدائل الإسلامية للمعاملات المصرفية، دراسة فقهية نقدية، (125-102/1).

المبحث الأول

الصورة الأساسية لحيلة بونزي، وحكمها

المطلب الأول: الصورة الأساسية لحيلة بونزي، ونشأتها:

بدأت فكرة سلسلة (بونزي)⁽¹⁾ في سنة 1920م، على أساس جمع الأموال من المشتركين الجدد؛ لإعطاء جزء كبير منها للمشاركين القدامى، عن طريق إقناعهم بشراء وبيع طوابع بريدية؛ لتحقيق أرباح كبيرة، تصل إلى نسبة 50% خلال مدة خمسة وأربعين يومًا، وإنما كانت حقيقة هذه الأرباح جزءًا من رأس مال المشتركين بعدهم.⁽²⁾

ثم طوّر (مادوليف)⁽³⁾ سنة 1945م الفكرة إلى نظام تسويقي شبكي، ومن خلاله انتشرت فكرة هذه الشركات حتى وصلت إلى البلاد الإسلامية، وظهرت أول شركة من هذا النوع باسم (بناس Piznas) في عُمان سنة 2010م، ثم انتشرت الصور المتعددة لهذه الشركات بشكل سريع.⁽⁴⁾

فالصورة الأساسية لهذه الحيلة: جمع الأموال من المشتركين الجدد؛ لإعطاء جزء كبير منها للمشاركين القدامى، فيتشجع غيرهم للاشتراك؛ لسرعة وضخامة حجم الأرباح، وقد تشجعت لهذه الفكرة طائفتان:

الأولى: السذج الذي يبحثون عن الثراء السريع في فترة زمنية وجيزة، ودون أي مخاطر

(1) هو تشارلز بونزي، إيطالي الجنسية، واحد من أكبر المحتالين في التاريخ الأمريكي، وهو أول من أنشأ طريقة الاحتيال الشهيرة بـ "سلسلة أو دالة بونزي"، توفي سنة 1949م، بلغ دخله اليومي 250 ألف دولار، ثم مات فقيرًا، في مستشفى خيري، ينظر: موقع ويكيبيديا.

(2) الربح الطبيعي بالمعايير المنطقية في ذروته يصل إلى 12% في السنة، فكيف يصل في الشهر إلى أكثر من 40% في السنة!

(3) هو أكبر محتال في العالم، استطاع في 15 سنة جمع 85.7 مليار يورو؛ أي ما يوازي الدخل السنوي لكرواتيا، وقد حكم عليه بالسجن 150 سنة، ومات خلف القضبان، ينظر: موقع ويكيبيديا.

(4) ينظر: الزمناكوبي، حكم الانضمام لشركات التسويق الشبكي، ص (365).

استثمارية.

والثانية: المقامرون الذين أدمنوا على شراء الفرص الوهمية؛ لتحقيق أرباح كبيرة من خلال معاملات صفرية، يكسب أحدهم على حساب خسارة الآخرين.
وبصورتها الأساسية هذه، أعلنت شركة (B4U) أنها لا تريد عملاً ولا ترويجاً ولا شراء منتج، وإنما دفع مال مقابل مال.

المطلب الثاني: الحكم على الصورة الأساسية لحيلة بونزي:

لا يخفى الحكم الشرعي لهذه المعاملة؛ إذ اشتملت على:

- أ. دفع مال مقابل مال أكثر منه، دون أي وسيط سلعي، وهو ربا الفضل.
- ب. ودفع مال مقابل مال مؤجل، بيعاً وتربحاً، لا قرضاً وارتفاقاً، وهو ربا النسيئة.
- ج. ودفع مال مقابل مال مجهول، لا يؤمن عدمه، وهي صورة بيع الغرر.
- د. وجاء المال الزائد الذي يأخذه المشترك من أموال المشتركين بعده، وكل الذين بالمستويات العليا يربحون من أموال من هم أسفل منهم، فتبقى قاعدة الهرم من الطبقات السفلى معرضة للخسارة؛ بأن تذهب أموالهم دون أي مقابل، ولا يعلم المشترك هل سيكون منهم؟ وهل سيسلم أو سيغرم؟، والغالب خسارة الأكثر: (1)
وعلى هذا فهي صورة الميسر؛ إذ حصل التردد بين أمرين، أغلبهما أخوفهما. (2)
يقول الغزالي: "وإنما العدل لا يضر بأخيه المسلم، والضابط الكلي فيه ألا يحب لأخيه إلا ما يحب لنفسه، فكل ما لو عومل به شقّ عليه، وثقل على قلبه، فينبغي ألا يعامل غيره به". (3)
فتلخصت صورتها في: ادفع مالاً للذي دفع قبلك، وخذ مالاً من الذي دفع بعدك، دون وجود أي عمل أو سلعة تنسب الزيادة لهما.

(1) ينظر: أكبر عشرة أكاذيب عن التسويق الشبكي، مقال مترجم: روبرت فيتر باتريك، على الرابط الآتي: goo.gl/AiT82W.

(2) ينظر: الماوردي، الحاوي الكبير، (192/15)، زكريا الأنصاري، أسنى المطالب، (11/2).

(3) إحياء علوم الدين، (74/2 - 75).

وقد عَدَّت دول كثيرة هذه الطريقة من صور الغش التجاري، وعُدَّ مخترعها أكبر محتال في تاريخ الاقتصاد الأمريكي، وسجن أكثر من مرة.

المبحث الثاني

بدائل حيلة بونزي من خلال إضافة إجارة لغو

المطلب الأول: البديل الأول لنظام بونزي (التسويق الهرمي أو الشبكي):

وحتى تطعم الصورة الأساسية بنوع أسلمة، ولما كان غالب المشتركين الجدد إنما يشجعهم للاشتراك السماع بأرباح المشتركين القدامى، طوّرت فكرة النظام، وأضيفت له وصلة تحليل، وهي قيام المشترك بسمسة لتسويق الاشتراك، وإظهار أن الزيادات الحاصلة له جاءت من خلال جهده التسويقي، وسميت بعمولات تسويق، أو سميت نقاطاً تحول إلى عمولات، وصارت الصورة الجديدة: ادفع مائلاً للذي أتى بك، وخذ مائلاً من الذي أتيت به، ومن أتى عن طريق من أتيت به، وهكذا؛ بطريقة هرمية أو شبكية.

فصرت تقدم مائلاً وجهداً مقابل مال، والحقيقة أن جهذك انحصر في جلب من يدفع المال، فعادت لصورتها الأساسية المحرمة؛ لذا صدر قرار الجمع الفقهي بالإجماع بتحريمها.⁽¹⁾ وتحليل هذه المعاملة يظهر كونها حيلة غير مشروعة من جهتين:

1. من جهة تركيب العقد: فقد تمّ ربط التسويق بدفع مبلغ من المال؛ كما سبق، فلا يسمح له بالتسويق إلا إذا دفع مبلغاً، والأصل أن الأجير لا يدفع مائلاً. ولزيادة حماس المسوّقين اتجهت بعض هذه الشركات إلى سياسة متى وصل المسوّق إلى حد معين من العملاء فله أن ينفصل عن المجموعة، ويكون مجموعة جديدة خاصة به، يختص بعمولاتها.

2. من جهة التخريج الفقهي: أن المشترك إذا لم يسوّق يخسر، والأصل أن الوكيل لا يضمن،⁽²⁾ وأن المستأجر لا يحرم من قسط أجرته عند قيامه بجزء من العمل،⁽³⁾ وأن

(1) ينظر: فتوى الجمع في جلسته 3/24 بتاريخ 17 من ربيع الآخر 1424هـ.

(2) ينظر: السرخسي، المبسوط، (87/19)، ابن عبد البر، الكافي في فقه أهل المدينة، (789/2)، الشربيني، مغني المحتاج، (254/3)، البهوتي، كشاف القناع، (484/3).

(3) ينظر: زكريا الأنصاري، أسنى المطالب، (454/1)، ابن قدامة، المغني، (342/5).

المجالع يخسر جهده فقط، لا ماله،⁽¹⁾ فكيف ما قلبتها لم تستقم شرعاً.

المطلب الثاني: البديل الثاني لنظام بونزي (التسويق مع الإجارة غير المقصودة)

وحتى تطعم الصورة المحرمة بنوع أسلمة، أضفت بعض الشركات وصلة تحليل أخرى، تمثلت في فعل اللغو، فعليك أن تروج لشركات معروفة أو غير معروفة على صفحتك في الفيس بوك مرتين مثلاً في الأسبوع، مع تقييم إيجابي لموقع إلكتروني، وادّعت هذه الشركات أن العملات الكبيرة التي تصلك هي من جراء عملك هذا!، وهذه الصورة اعتمدتها شركة (جوسيال Jocial).

والحقيقة، أنه فعل لغو، ويدل على ذلك:

1. بالنظر للقرائن المحتّفة بالعقد: تجد أنهم لا يتابعونك، ولا يشترطون متابعين بعدد معين في صفحتك مثلاً.

2. وبالنظر إلى مآلات العقد: يظهر أن العمل غير مقصود، بل هو مجرد حيلة، فمع ضغط المنافسة، وتكلفة الإجراءات الشكلية غير مقصودة تبدأ هذه الشركات في التخلص منها؛ لذا أعلنت شركة أخرى أنه ما عليك إلا أن تشحن ربوت بمبلغ من المال، والربوت سيقوم بالتسويق نيابة عنك، وتتقاسم معه الأرباح، وهذا يدل على أن التسويق ليس هو المطلوب، فلماذا لا يفعلونه هم! ولا يتكلفون إعطاءك الزيادة، وهذه الصورة اعتمدتها شركة (IE-MARKING).

3. ومع ضمنية ذلك، فالمشترك لا يدرى؛ هل الدعايات التي ينشرها؛ صدق أم كذب؟! وصارت الصورة الجديدة: ادفع مالاً للذي أتى بك، وخذ مالاً من الذي أتيت به، وقدم لنا عملاً يسيراً، ليست الزيادة من أجله.

ثم أعلنت شركة أخرى، وهي (ستار لايك Star Like) عن عدم الحاجة لدفع مبلغ للاشتراك، وأنها بكل ضغطة ترويجية تحصل على قروش يسيرة، تجتمع لك لتصبح مبالغ كبيرة، نتجت مقابل عملك.

(1) ينظر: زكريا الأنصاري، أسنى المطالب، (439/2)، البهوتي، كشاف القناع، (206/4).

والحقيقة، ومع تتبع طريقة هذه الشركة ظهر بوضوح أن فترة الاشتراك المجاني قصيرة جدًا، وأن المشتركين بالمجان ينتظرون لفترات طويلة من الترويج حتى يحصلوا على مبالغ زهيدة، ستتضاعف عشرات المرات إذا اشتركوا بدفع مبالغ مالية، فعادت لصورة المعاملة الأولى، ووافقتها في حكم المنع.

المبحث الثالث

بدائل حيلة بونزي من خلال إضافة شراكة لغو

المطلب الأول: البديل الثالث لنظام بونزي (التسويق مع الشراكة غير الحقيقية):

وحتى تطعم الصورة الأساسية المحرمة بنوع أسلمة، أضافت بعض الشركات وصلة تحليل أخرى، تمثلت في إدخالك في شركة لغو، لتصبح شريكاً بأسهم معينة في هذه الشركة، وإظهار أن المكاسب التي تحصل عليها جاءت من جراء ربع أسهمك في هذه الشركات، والتي لا يحق لك بيعها حتى عام 2030م؛ أي بعد عشر سنوات من اشتراكك، وهذه الصورة اعتمدتها شركة (سلوانا دايموند Silwana Diamond).

ويدل على بطلان هذا الإجراء:

1. بالنظر إلى شكلية العقد: نجد أنه لم يأت في النشرات التعريفية للشركة ما يدل على أن المشترك يملك شيئاً من المال المدار، ولا المال الثابت للشركة، ولا يحصل على أيّ مستند قانوني، يحفظ له حقه في المساهمة في هذه الشركة.

2. من جهة التركيب: ربط الحصول على الأرباح المغرية بالتسويق، وعدد من تم جلبهم من العملاء الجدد.

3. ثم يضاف لعلل المنع: أنه يشارك مع من لا يعرف فيما سيعملون فيه على الحقيقة، إلا مجرد دعواهم!

وصارت الصورة الجديدة: ادفع مالاً للذي أتى بك، وخذ مالاً من الذي أتيت به، واعتبر نفسك شريكاً، وأن المكاسب جاءت لأجل ذلك.

المطلب الثاني: البديل الرابع لنظام بونزي (التسويق مع التوكيل في شراء عملات):

من تلك البدائل لإقناع المشتركين بالمشروعية، جعلت بعض الشركات ما يدفعه العميل يتجه لشراء محفظة لتداول العملات العالمية أو الرقمية؛ ليربح ثلاثة أضعاف ما دفعه خلال خمسين يوماً فقط!، ولا بد لسحب الأرباح أن يسوق لمشارك جديد يضعه تحته، ويُحدّد ربحه بنسب مختلفة، بحسب درجات من سوّق لهم إلى الجيل العاشر، وهي الصورة التي اعتمدتها

شركة (بيتش ميد BitcMade).

ويدل على بطلان هذا الإجراء:

1. بالنظر لمحاكمة المعاملة لأحكام العقود الشرعية: يظهر فيها ضمان رأس المال، وربحه ثلاثة أضعاف، وهو شرط محرم شرعاً. (1)
 2. ومن جهة التركيب: لم تخل من ربط الحصول على الأرباح بجلب آخرين، مما يؤكد على أن الأرباح تأتي من جهتهم.
 3. ثم لم تسلم من المخالفات العديدة للتعامل مع شركات الفوركس (2) في شراء وبيع العملات دون الالتزام بالضوابط الشرعية، أو في البيع والشراء الصوري عن طريق الشراء بالهامش (المارجن)، (3) مع الإشكاليات التي تكتنف العملات الرقمية عموماً. (4)
- وصارت الصورة الجديدة: ادفع مائلاً للذي أتى بك، وخذ مائلاً من الذي أتيت به، واعتبر أن مكاسبك جاءت من توكيلنا في بيع وشراء العملات لصالحك.

-
- (1) قال ابن قدامة في المغني، (49/5): " متى شُـرط على المضارب ضمان المال، أو سهماً من الوضيعة فالشرط باطل، لا نعلم فيه خلافاً".
 - (2) ينظر: قرار مجلس مجمع الفقه الإسلامي برابطة العالم الإسلامي في دورته الثامنة عشرة المنعقدة بمكة المكرمة، في الفترة من 10-14/3/1427هـ، الموافق 8-12/3/2006م.
 - (3) هو شراء أسهم لا يملك المشتري إلا بعض ثمنها، ويقترض الباقي من سمسار سوق السهم بزيادة، وهي محرمة، ينظر: الخليل، الأسهم والسندات، ص (222).
 - (4) ينظر: فتوى أمانة الفتوى بدار الإفتاء المصرية، الصادرة عام 2017م، وقرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم 237 (8/24)، بشأن العملات الإلكترونية، وفيه أوصى بمزيد من البحث والدراسة للقضايا المؤثرة في الحكم.

المبحث الرابع

بدائل حيلة بونزي من خلال إضافة بيع لغو

المطلب الأول: البديل الخامس لنظام بونزي (التسويق مع شراء غير مقصود، أو التسويق الشبكي السلعي):

ومحاولةً لتطعيم الصورة الأساسية المحرمة بنوع آخر من الأسلمة، أضافت بعض الشركات وصلة تحليل أخرى، تمثلت بإضافة: بيع لغو، وشُي هذا التسويق بالتسويق الشبكي السلعي، فلا تدفع مالا للاشتراك، وإنما تدفعه لشراء منتج، لا مثيل له في الأسواق، بمبلغ أكبر من نظائره، لكونه يحوي مواصفات عالية جدًا؛ ليسمح لك بالتسويق والربح من العملات التسويقية.

وحقيقة الأمر أن المقصود من هذه الزيادة في شراء المنتج أن تتجه إلى العملات التي ستحصل عليها، فدار الأمر على أنك دفعت مالا في صورة شراء منتج رخيص، والزيادة في ثمنه دفعته لأجل حصولك على العملات التسويقية، فدارت على مال مقابل مال أكثر، والسلعة غير مقصودة، وهي صورة مد عوجة ودرهم تمامًا،⁽¹⁾ بدليل أنه لا يسمح لك أن تسوق دون أن تشتري المنتج، وهذه الصورة اعتمدتها شركة (DXN).

المطلب الثاني: دعاوى تحليل هذا البديل:

ادعى القائمون على هذه الشركات حلية هذه المعاملة، واحتجوا بأمرين:
أ. الدعوى الأولى: يدعي المروجون لهذه الشركات أن مبلغ الاشتراك كان لأجل شراء المنتج. وهذا التصوير ليس صحيحًا لأمر:

1. من جهة وجود صورة الحيلة: فالمنتج لا مثيل له يباع في السوق، دون عملات تسويق، فهم يختارون سلعة لا تنضبط قيمتها؛ كساعة أثرية، أو أسورة تعطيك قوة خفية، أو مكملات غذائية، أو أدوات تحميل صحية، وطبيعية نادرة الخامات.

(1) ينظر: ابن القيم، إعلام الموقعين، (2/109).

2. وبتحليل المعلومات الدعائية لها وجد أنها مُبالغ فيها بشكل كبير حسب دراسة أمريكية،⁽¹⁾ وأخرى لدار الإفتاء المصرية.⁽²⁾
3. من جهة تحفيز الباعث: بالاهتمام بتسويق العمولات، فكل شركة تسعى لإبراز حجم العمولات بشكل واضح وأكبر من إبراز فوائد المنتج، وأحياناً تغري بإبراز الأرباح الخيالية التي ستحصل عليها؛ كطائرة خاصة، أو يخت بحري، أو كيلو ذهب، أو فيلا سكنية، وليست هذه المبالغات من أخطاء سلوك المشترين؛ كما يزعم بعض المدافعين، بل لأن صورة المعاملة الأساسية تقوم على بيع الوهم.
4. من جهة القصد: فالمشتري لا يشتري إلا لأجل التسويق؛ بدليل: أنه لا يشتري السلعة إلا مرة واحدة؛ لأجل الاشتراك فقط، وأكبر شركات هذا النوع من التسويق تعترف بأنه لا تزيد نسبة المشترين غير المسوقين عن 18%.⁽³⁾
- ويدل أيضاً على قصد المشترك للعمولة: أنه لا يشتري السلعة إلا إذا حدد موقعه تحت مسوق سبقه بالشراء، وأنه يحصل على العمولة - وإن توقف عن التسويق - متى ما وضعوا عملاء تحته.
- لذا لا ترضى هذه الشركات أن تفصل بين العقدین، ولا يرضى العميل أن يكتفي بما اشترى فقط، ولا يتم إغراؤه بالشراء إلا من خلال ذكر الحجم الكبير لعمولات التسويق.
- وخلاصتها: أنت مغفل إذا اشتريت، ومحتمل على غيرك إذا روجت؛ إذ تبيع دائرة علاقاتك الخاصة لأجلهم.
- فظهر أن المقصود هو العمولات؛ فهي في الحقيقة لعبة لإعطاء مال هذا هؤلاء، ومال

(1) ينظر: غسيل الأموال تحت ستار التسويق الشبكي، موقع مصرس على الرابط:

<http://www.masress.com/october/124297>

(2) ينظر: وائل رمضان، التسويق الشبكي، كسب حلال أم بيع للوهم ونصب واحتيال، موقع مجلة

الفرقان على الرابط: <https://goo.gl/ZmALa3>.

(3) ينظر: روبروت فيتز باتريك، أكبر عشرة أكاذيب عن التسويق الشبكي، على الرابط:

<https://goo.gl/AiT82W>

هؤلاء لهذا، وليس هناك أيّ تجارة حقيقية، فحقيقتها: بيع الفرص الوهمية لتحقيق أرباح كبيرة للعديد من الراغبين في الاستثمار، وليس بيع فعلي للمنتجات.⁽¹⁾

ب. الدعوى الثانية: يدعي المروجون لهذه الشركات أن التسويق المباشر من المصنع إلى المستهلك وفرّ تكاليف الدعاية، والوكلاء، وأجرة المخازن، فجاءت هذه المكاسب من اختصار الوسائط، والاكتفاء بدعاية شفوية من مجرب ثقة!

وبدلاً من أعداد قليلة من المسوقين لأعداد كثيرة من المستهلكين، فالتسويق الشبكي يقوم على الاعتماد على أعداد كثيرة من المسوقين لأعداد قليلة من المستهلكين.

- وهذا التصوير ليس صحيحاً لأمر:

1. من جهة تركيب العقد: فقد تمّ ربط التسويق بدفع مبلغ من المال؛ كما سبق، فلا يسمح له بالتسويق إلا إذا دفع مبلغاً، فحقيقة مقصودهم زيادة المسوقين؛ لأنهم في حقيقة الأمر هم الذين يشترون.

2. من جهة النظر للمال: إذ العمولات للذين في الأعلى تكلفة على السلعة، فلم توفر مبالغاً بقدر ما تكلفت مبالغ أخرى، فرفعت هامش الربح، وتكلفة السلعة.⁽²⁾

3. من جهة وضوح القصد: إذ لا حاجة لهذا الترويج اليوم؛ لإمكانية الشراء من المصنع أو وكيله مباشرة عبر شبكة الانترنت دون وسطاء، ثم إن هذه الطريقة ضعيفة الأثر التسويقي؛ إذ لا خيارات كثيرة أمام العميل، بخلاف الشراء من الأسواق الكبيرة (المولات)، فاتضح بذلك أن التسويق السلعي ليس هو المؤثر.

فصارت حقيقة أمره أنه: يسوق لمن سيسوق، وليس لمن يريد السلعة حقيقة، وأشبهت

(1) ينظر: المصدر السابق.

(2) في دراسة أجراها موقع حقيقة التسويق متعدد المستويات بإشراف الدكتور جون تايلور على مجموعة من شركات التسويق الهرمي والشبكي وجد أن معدل الخسارة في النظام الهرمي بدون منتج ما يقرب من 90 %، في حين معدل الخسارة في النظام الشبكي القائم على أساس المنتج هو حوالي 99 %، ينظر: حقيقة التسويق الشبكي على موقع <https://goo.gl/bEBZdm>.

مسألة مُدّ عَجوة ودرهم؛ ببيع ربوي بجنسه متفاضلاً، ومع أحدهما من غير جنسه من مال غير مقصود.

قال ابن تيمية: "الحقيقة: أنه أعطاه الألف والسلعة بألفين؛ فهي مسألة مدّ عَجوة، فإذا كان المقصود أخذ ألف بأكثر من ألف: حرم بلا تردد، وإلا خرج على الخلاف المعروف".⁽¹⁾

الخاتمة:

حقيقة حيلة بونزي المحرّمة شرعاً، والمجرّمة قانوناً تعتمد على: أن يدفع مالاً لمن قبله، ويأخذ مالاً ممن بعده، وهي صورة إدانة النقود بالنقود، وعين بيع الربا المحرّمة، وخلاصة بدائل مخطط بونزي أنها لم تخرجه عن حدّ الحرّمة، بل تنوعت في إضافة وإبراز ما لا يُغيّر أصل الحكم بالتحريم، ومن ذلك الصور الآتية:

1. ادفع مالاً لمن سوّق لك، وخذ مالاً ممن تسوق لهم.
 2. ادفع مالاً لمن سوّق لك، وخذ مالاً ممن تسوق لهم، ونستأجرك في عمل لغو، لا يعبأ به.
 3. ادفع مالاً لمن سوّق لك، وخذ مالاً ممن تسوق لهم، وتشاركنا في شركة لغو، ليس لك فيها حصة.
 4. ادفع مالاً لمن سوّق لك، وخذ مالاً ممن تسوق لهم، ووكّلنا - وكالة غير حقيقية - نتاجر لك في أكبر مخاطرة، ونضمن لك الربح.
 5. ادفع مالاً لمن سوّق لك، وخذ مالاً ممن تسوق لهم، واشترِ منا سلعة في بيع لغو، لا تقصده.
- وظهر بجلاء بقاء سبب التحريم، مع كل هذه الوصلات التي أضيفت، دون أن تغير من الحقيقة المحرمة للمعاملة الأساسية.

(1) القواعد النورانية، ص (142)، والنقد المفرد هنا أقل أو يساوي النقد المضموم للسلعة، فهي محرمة بلا خلاف.

ويوصي الباحث:

- الشركات الإسلامية أن تبتعد عن هذه الصور المحرمة، وتقصد إلى إحياء قوة الأمة بما يسلك بها إلى سبيل نهضتها ماليًا واقتصاديًا.
 - والأفراد أن ييصروا سبب المنع، ويعقلوه؛ لئلا تغشهم الأسماء الجديدة، التي تُعلن عن اختلافها عن سبقها، وهي في حقيقة الأمر تدور معها في فلك التحايل على الشرع.
 - والجهات الحكومية والقضائية للعمل الجاد على حماية مصالح الأفراد والمجتمعات؛ من جشع وخداع الطامعين في الثراء الفاحش على حساب امتصاص أموال الناس، ثم زجه في نزاعات، لا تخلص معها إلى جهة موثوقة تستطيع من خلالها استرداد حقوقها الضائعة.
- والله تعالى أعلى وأعلم، ثم اللهم لك الحمد أولاً وآخراً، وصلِّ وسلِّم على نبيك ومصطفاك، ومن تبعه بإحسان إلى يوم الدين.

قائمة المصادر والمراجع:

- ابن الأثير، مجد الدين بن محمد الجزري، النهاية في غريب الحديث والأثر، نشر المكتبة الإسلامية، (د.ط)، (د.ت).
- ابن القيم، محمد بن أبي بكر، (1995م)، تهذيب سنن أبي داود، أو حاشية ابن القيم على سنن أبي داود، ط2، بيروت، نشر دار الكتب العلمية.
- ابن القيم، محمد بن أبي بكر، إعلام الموقعين عن رب العالمين، بيروت، نشر دار الكتب العلمية، (د.ط)، (د.ت).
- ابن تيمية، أحمد بن عبد الحليم، (1399هـ)، القواعد النورانية الفقهية، بيروت، نشر دار المعرفة، (د.ط).
- ابن تيمية، أحمد بن عبد الحليم، (1998م)، بيان الدليل على بطلان التحليل، ط1، نشر المكتب الإسلامي.

- ابن تيمية، أحمد بن عبد الحليم، الفتاوى الكبرى، قُدم له حسن بن محمد مخلوف، بيروت، نشر دار المعرفة، (د.ط)، (د.ت).
- ابن حجر، أحمد بن علي العسقلاني، فتح الباري، ومقدمته هدي الساري، نشر المكتبة السلفية، (د.ط)، (د.ت).
- ابن عبد البر، يوسف بن عبد الله، (1407هـ)، الكافي في فقه أهل المدينة، ط1، بيروت، نشر دار الكتب العلمية.
- ابن عبد البر، يوسف بن عبد الله، (2000م)، الاستنكار الجامع لمذاهب فقهاء الأمصار، ط1، بيروت، نشر دار الكتب العلمية.
- ابن فارس، أحمد بن فارس بن زكريا، (1999م)، معجم مقاييس اللغة، ط2، بيروت، نشر دار الجليل.
- ابن قدامة، عبد الله بن أحمد، (1968م)، المعني، القاهرة، نشر مكتبة القاهرة، (د.ط).
- ابن منظور، محمد بن مكرم بن، لسان العرب، ط1، بيروت، نشر دار صادر، (د.ت).
- أبو البصل، عبد الرحمن، (1997م)، القضاء بالقرائن، ضمن مسائل في الفقه المقارن، ط2، الأردن، نشر دار النفائس.
- الأنصاري، زكريا، (2000م)، أسنى المطالب في شرح روض الطالب، ط1، بيروت، نشر دار الكتب العلمية.
- باتريك، روبرت فيتر، أكبر عشرة أكاذيب عن التسويق الشبكي، مقال مترجم: على الرابط الآتي: goo.gl/AiT82W.
- البخاري، محمد بن إسماعيل بن إبراهيم، (1987م)، الجامع الصحيح، ط1، القاهرة، نشر دار الشعب.
- البغوي، الحسين بن مسعود، (1983م)، شرح السنة، ط2، دمشق - بيروت، نشر المكتب الإسلامي.
- البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار، (1987م)، الفتاوى الشرعية، (د.ط).

البهوتي، منصور بن يونس، (1402هـ)، كشف القناع عن متن الإقناع، بيروت، نشر دار الفكر، (د.ط.).

البيانوي، سالم محمد أبو الفتوح، (2005م)، البدائل المشروعة وأهميتها في نجاح الدعوة الإسلامية، ط1، نشر دار الإبداع الفكري.

تصنيف مركز الدراسات الفقهية والاقتصادية، (2010م)، موسوعة فتاوى المعاملات المالية، للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، ط1، القاهرة، نشر دار السلام.

جاد الحق، علي، (1426هـ)، بحوث وفتاوى إسلامية في قضايا معاصرة، القاهرة، نشر دار الحديث، (د.ط.).

حماد، نزيه كمال، (1426هـ)، المواطأة على إجراء العقود المتعددة في صفقة واحدة، نشر في مجلة العدل، العدد (27).

الحموي، أحمد بن محمد، (1985م)، غمز عيون البصائر في شرح الأشباه والنظائر، ط1، نشر دار الكتب العلمية.

الحشلان، خالد بن سعد، (1428هـ)، حقيقة الباعث في الفقه الإسلامي، ط1، الرياض، نشر دار كنوز إشبيلية.

الخطابي، حمد بن محمد، (1932م)، معالم السنن، وهو شرح سنن أبي داود، ط1، حلب، طبع في المطبعة العلمية.

الخليل، أحمد محمد، (1426هـ)، الأسهم والسندات في الفقه الإسلامي، ط2، المملكة العربية السعودية، دار ابن الجوزي.

الدسوقي، محمد عرفة، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، بيروت، نشر دار الفكر، (د.ط.)، (د.ت.).

الرازي، محمد بن أبي بكر، (1995م)، مختار الصحاح، بيروت، نشر مكتبة لبنان ناشرون، (د.ط.).

رمضان، وائل، التسويق الشبكي، كسب حلال أم بيع للوهم ونصب واحتيال، موقع مجلة

الفرقان على الرابط: <https://goo.gl/ZmALa3>.

الرملي، محمد بن أبي العباس الشهير بالشافعي الصغير، (1984م)، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، بيروت، نشر دار الفكر للطباعة، (د.ط.).

الزحيلي، وهبة، (1985م)، نظرية الضرورة الشرعية، مقارنة بالقانون الوضعي، ط4، نشر مؤسسة الرسالة.

الزرقا، مصطفى أحمد، (1989م)، شرح القواعد الفقهية، ط2، دمشق، دار القلم. الزمخشري، جار الله محمود بن عمر، (1993م)، الفائق في غريب الحديث، بيروت، نشر دار الفكر، (د.ط.).

الزمناكوي، محمود محمد، (2020م)، حكم الانضمام لشركات التسويق الشبكي، دراسة فقهية تأصيلية، نشر في مجلة آداب الرفادين، ملحق العدد (82).

السرخسي، شمس الدين، المبسوط، بيروت، نشر دار المعرفة، (د.ط.)، (د.ت.). السويلم، سامي بن إبراهيم، (2007م)، التحوط في التمويل الإسلامي، ط1، نشر البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب.

السيوطي، عبد الرحمن بن أبي بكر، (1996م)، الديباج على مسلم، نشر دار ابن عفان، (د.ط.).

الشاطبي، إبراهيم بن موسى، الموافقات في أصول الفقه، بيروت، نشر دار المعرفة، (د.ط.)، (د.ت.).

الشبيلي، يوسف عبد الله، (1423هـ)، الخدمات الاستثمارية في المصارف، وأحكامها في الفقه الإسلامي، (الصناديق والودائع الاستثمارية)، (د.ط.)، (د.ن.).

الشربيني، محمد بن الخطيب، (1994م)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، ط1، نشر دار الكتب العلمية.

العيني، محمود بن أحمد، عمدة القاري شرح صحيح البخاري، بيروت، نشر دار إحياء التراث العربي، (د.ط.)، (د.ت.).

- الغزالي، محمد بن محمد، إحياء علوم الدين، بيروت، نشر دار المعرفة، (د.ط)، (د.ت).
 غسيل الأموال تحت ستار التسويق الشبكي، موقع مصرس على الرابط:
<http://www.masress.com/october/124297>
 الفائز، إبراهيم بن محمد، (1983م)، الإثبات بالقرائن في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة، ط2، بيروت، نشر المكتب الإسلامي.
 القرافي، أحمد بن إدريس، (1998م)، الفروق، أو أنوار البروق في أنواء الفروق، ومعه إردار الشروق لأبي القاسم المشاط، ط1، بيروت، نشر دار الكتب العلمية.
 قلعه جي، عمر رواش، قنبي، وحامد صادق، وسانو، قطب مصطفى، (1996م)، معجم لغة الفقهاء، ط1، بيروت، نشر دار النفائس.
 الكاساني، علاء الدين، (1982م)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ط2، بيروت، نشر دار الكتاب العربي.
 الكثيري، طالب عمر، (2015م)، نظرية البدائل الإسلامية للمعاملات المصرفية، دراسة فقهية نقدية، ط1، الرياض، نشر دار كنوز إشبيلية.
 الماوردي، علي بن محمد، (1999 م)، الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي، وهو شرح مختصر المزني، ط1، بيروت، نشر دار الكتب العلمية.
 المجموعة الشرعية بمصرف الراجحي (2010م)، قرارات الهيئة الشرعية بمصرف الراجحي، (1-876)، نشر دار كنوز إشبيلية، الرياض، ط1.
 مسلم، ابن الحجاج أبو الحسين القشيري، صحيح مسلم، بيروت، نشر دار إحياء التراث العربي، (د.ط)، (د.ت).
 المصري، رفيق يونس، (1430هـ)، الحيل الفقهية بين البوطي وابن قيم الجوزية، ضمن حوار الأرباء، ط1، جدة، نشر مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبد العزيز. ط1.

References

- Ibn al-Athīr, Majd al-Dīn ibn Muḥammad al-Jazarī, (n. d), *al-nihāyah fī Gharīb al-ḥadīth wa-al-athar* (in Arabic), (n. n), Nashr al-Maktabah al-Islāmīyah.

- Ibn al-Qayyim, Muḥammad ibn Abī Bakr, (1995), *Tahdhīb Sunan Abī Dāwūd, aw Ḥāshiyat Ibn al-Qayyim ‘alā Sunan Abī Dāwūd* (in Arabic), 2nd ed, Bayrūt, Nashr Dār al-Kutub al-‘Ilmīyah.
- Ibn al-Qayyim, Muḥammad ibn Abī Bakr, (n. d), *I’lām al-muwaqqi ‘in ‘an Rabb al-‘ālamīn* (in Arabic), (n. n), Bayrūt, Nashr Dār al-Kutub al-‘Ilmīyah.
- Ibn Taymīyah, Aḥmad ibn ‘Abd al-Ḥalīm, (1399h), *Al-qawā‘id al-nūrānīyah al-fiqhīyah* (in Arabic) (n. n), Bayrūt, Nashr Dār al-Ma‘rifah.
- Ibn Taymīyah, Aḥmad ibn ‘Abd al-Ḥalīm, (1998), *Bayān al-Dalīl ‘alā buṭlān al-Taḥlīl* (in Arabic), 1st ed, Nashr al-Maktab al-Islāmī.
- Ibn Taymīyah, Aḥmad ibn ‘Abd al-Ḥalīm, (n. d), *Al-Fatāwā al-Kubrā, qqdm la-hu Ḥasanayn Muḥammad Makhlūf* (in Arabic), (n. n), Bayrūt, Nashr Dār al-Ma‘rifah.
- Ibn Ḥajar, Aḥmad ibn ‘Alī al-‘Asqalānī, (n. d), *Fath al-Bārī, wa-muqaddimatihi Hudā al-sārī* (in Arabic), (n. n), Nashr al-Maktabah al-Salafīyah.
- Ibn ‘Abd al-Barr, Yūsuf ibn ‘Abd Allāh, (1407h), *Al-Kāfi fī fiqh ahl al-Madīnah* (in Arabic), 1st ed, Bayrūt, Nashr Dār al-Kutub al-‘Ilmīyah.
- Ibn ‘Abd al-Barr, Yūsuf ibn ‘Abd Allāh, (2000), *Alāstdhkār al-Jāmi‘ li-madhāhib fuqahā’ al-amṣār* (in Arabic), 1st ed, Bayrūt, Nashr Dār al-Kutub al-‘Ilmīyah.
- Ibn Fāris, Aḥmad ibn Fāris ibn Zakarīyā, (1999), *Mu‘jam Maqāyīs al-lughah* (in Arabic), 2nd ed, Bayrūt, Nashr Dār al-Jīl.
- Ibn Qudāmah, ‘Abd Allāh ibn Aḥmad, (1968), *Al-Mughnī* (in Arabic), (n. n), al-Qāhirah, Nashr Maktabat al-Qāhirah.
- Ibn manzūr, Muḥammad ibn Mukarram ibn, (n. d), *Lisān al-‘Arab* (in Arabic), 1st ed, Bayrūt, Nashr Dār Ṣādir.
- Abū al-Baṣal, ‘Abd al-Raḥmān, (1997), *Al-qadā’ bi-al-qarā’in, ḍimna masā’il fī al-fiqh al-muqāran* (in Arabic), 2nd ed, al-Urdun, Nashr Dār al-Nafā’is.

- al-Anṣārī, Zakarīyā, (2000), *Asnā al-maṭālib fī sharḥ Rawḍ al-tālib* (in Arabic), 1st ed, Bayrūt, Nashr Dār al-Kutub al-‘Ilmīyah.
- Bātryk, Robert fytr, *Akbar ‘ashrah akādhīb ‘an al-Taswīq alshbky* (in Arabic), maqāl mutarjim: ‘alā alrābṭ al-ātī: goo.gl / AiT82W.
- Al-Bukhārī, Muḥammad ibn Ismā‘īl ibn Ibrāhīm, (1987), *Al-Jāmi‘ al-ṣaḥīḥ* (in Arabic), 1st ed, al-Qāhirah, Nashr Dār al-Sha‘b.
- Al-Baghawī, al-Ḥusayn ibn Mas‘ūd, (1983), *Sharḥ al-Sunnah* (in Arabic), 2nd ed, Dimashq – Bayrūt, Nashr al-Maktab al-Islāmī.
- Al-Bank al-Islāmī al-Urdunī lil-tamwīl wa-al-Istithmār, (1987), *Al-Fatāwā al-shar‘īyah* (in Arabic).
- Al-Buhūtī, Maṣṣūr ibn Yūnus, (1402h), *Kashshāf al-qinā‘ ‘an matn al-Iqnā‘* (in Arabic) (n. n), Bayrūt, Nashr Dār al-Fikr.
- Al-Bayānūnī, Sālim Muḥammad Abū al-Faṭḥ, (2005), *Al-badā‘il al-mashrū‘ah wa-ahammīyatuhā fī Najāḥ al-Da‘wah al-Islāmīyah* (in Arabic), 1st ed, Nashr Dār al-ibdā‘ al-fikrī.
- Taṣnīf Markaz al-Dirāsāt al-fiqhīyah wa-al-iqtisādīyah, (2010), *Mawsū‘at Fatāwā al-mu‘āmalāt al-mālīyah, lil-maṣārīf wa-al-mu‘assasāt al-mālīyah al-Islāmīyah* (in Arabic), 1st ed, al-Qāhirah, Nashr Dār al-Salām.
- Jād al-Ḥaqq, ‘Alī, (1426h), *Buḥūth wa-fatāwā Islāmīyah fī Qadāyā mu‘āṣirah* (in Arabic) (n. n), al-Qāhirah, Nashr Dār al-ḥadīth.
- Ḥammād, Nazīh Kamāl, (1426h), *Al-Muwāṭa‘ah ‘alā ijrā’ al-‘uqūd al-muta‘addidah fī ṣafqat wāḥidah* (in Arabic), Nashr fī Majallat al-‘Adl, al-‘adad (27).
- Al-Ḥamawī, Aḥmad ibn Muḥammad, (1985), *Ghmz ‘Uyūn al-Baṣā‘ir fī sharḥ al-Ashbāh wa-al-naṣā‘ir* (in Arabic), 1st ed, Nashr Dār al-Kutub al-‘Ilmīyah.

- Al-Khashlān, Khālīd ibn Sa‘d, (1428h), *Ḥaḳīqat al-Bā‘ith fī al-fiqh al-Islāmī* (in Arabic), 1st ed, al-Riyād, Nashr Dār Kunūz Ishbīliya.
- Al-Khaṭṭābī, Ḥamad ibn Muḥammad, (1932), *Ma‘ālim al-sunan, wa-huwa sharḥ Sunan Abī Dāwūd* (in Arabic), 1st ed, Ḥalab, Ṭubī‘a fī al-Maṭba‘ah al-‘Ilmīyah.
- Al-Khalīl, Aḥmad Muḥammad, (1426h), *Al-as’hum wa-al-sanadāt fī al-fiqh al-Islāmī* (in Arabic), 2nd ed, Al-Mamlakah al-‘Arabīyah al-Sa‘ūdīyah, Dār Ibn al-Jawzī.
- Al-Dasūqī, Muḥammad ‘Arafah (n. d), *Ḥāshiyat al-Dasūqī ‘alā al-sharḥ al-kabīr* (in Arabic) (n. b), Bayrūt, Nashr Dār al-Fikr.
- Al-Rāzī, Muḥammad ibn Abī Bakr, (1995), *Mukhtār al-ṣiḥāḥ* (in Arabic) (n. n), Bayrūt, Nashr Maktabat Lubnān Nāshirūn.
- Ramaḍān, Wā’il, *al-Taswīq alshbky, kasb Ḥallāl Umm Bay’ llwhm wnshb wāḥtyāl* (in Arabic), Mawqī‘ Majallat al-Furqān ‘alā alrābt: <https://goo.gl/ZmALa3>.
- Al-Ramlī, Muḥammad ibn Abī al-‘Abbās al-shahīr bālshāf‘y al-Ṣaghīr, (1984), *Nihāyat al-muḥtāj ilā sharḥ al-Minhāj* (in Arabic) (n. n), Bayrūt, Nashr Dār al-Fikr lil-Ṭibā‘ah.
- Al-Zuḥaylī, Wahbah, (1985), *Nazarīyat al-ḍarūrah al-shar‘īyah, muqāranah bi-al-qānūn al-waḍ‘ī*, 4th ed, Nashr Mu’assasat al-Risālah.
- Al-Zarqā, Muṣṭafá Aḥmad, (1989), *Sharḥ al-qawā‘id al-fiqhīyah* (in Arabic), 2nd ed, Dimashq, Dār al-Qalam.
- Al-Zamakhsharī, Jār Allāh Maḥmūd ibn ‘Umar, (1993), *Al-fā‘iq fī Gharīb al-ḥadīth* (in Arabic) (n. n), Bayrūt, Nashr Dār al-Fikr.
- Alzmnākwby, Maḥmūd Muḥammad, (2020), *Hukm al-inḍimām li-Sharikāt al-Taswīq alshbky, dirāsah fiqhīyah ta’šlīyah*, (in Arabic) Nashr fī Majallat ādāb al-Rāfidayn, mulḥaq al-‘adad (82).
- Al-Sarakhsī, Shams al-Dīn, (n. d), *Al-Mabsūṭ* (in Arabic) (n. n), Bayrūt, Nashr Dār al-Ma‘rifah.
- Al-Suwaylim, Sāmī ibn Ibrāhīm, (2007), *Al-Taḥawwuṭ fī al-*

- tamwīl al-Islāmī* (in Arabic), 1st ed, Nashr al-Bank al-Islāmī lil-Tanmiyah, al-Ma‘had al-Islāmī lil-Buḥūth wa-al-Tadrīb. Al-Suyūtī, ‘Abd al-Raḥmān ibn Abī Bakr, (1996), *Al-Dībāj ‘alā Muslim* (in Arabic) (n. n), Nashr Dār Ibn ‘Affān.
- Al-Shāṭibī, Ibrāhīm ibn Mūsā (n. d), *Al-Muwāfaqāt fī uṣūl al-fiqh* (in Arabic) (n. n), Bayrūt, Nashr Dār al-Ma‘rifah.
- Al-Shubaylī, Yūsuf ‘Abd Allāh, (1423h), *Al-Khidmāt al-istithmārīyah fī al-maṣārīf, wa-aḥkāmuḥā fī al-fiqh al-Islāmī, (al-ṣanādīq wa-al-wadā’i’ al-istithmārīyah)* (in Arabic), (n. n).
- Al-Shirbīnī, Muḥammad ibn al-Khaṭīb, (1994), *Mughnī al-muḥtāj ilā ma‘rifat ma‘ānī al-fāṣ al-Minhāj* (in Arabic), 1st ed, Nashr Dār al-Kutub al-‘Ilmiyah.
- Al-‘Aynī, Maḥmūd ibn Aḥmad (n. d), *‘Umdat al-Qārī sharḥ Ṣaḥīḥ al-Bukhārī* (in Arabic), (n. n), Bayrūt, Nashr Dār Ihya’ al-Turāth al-‘Arabī.
- Al-Ghazālī, Muḥammad ibn Muḥammad (n. d), *Ihya’ ‘ulūm al-Dīn* (in Arabic) (n. n), Bayrūt, Nashr Dār al-Ma‘rifah.
- Ghasīl al-amwāl taḥta Sattār al-Taswīq alshbky, Mawqī‘ mšrs ‘alā alrābt: <http://www.masress.com/october/124297>.
- Al-Fā’iz, Ibrāhīm ibn Muḥammad, (1983), *Al-ithbāt bi-al-qarā’in fī al-fiqh al-Islāmī, dirāsah muqāranah* (in Arabic), 2nd ed, Bayrūt, Nashr al-Maktab al-Islāmī.
- Al-Qarāfī, Aḥmad ibn Idrīs, (1998), *Al-Furūq, aw Anwār al-burūq fī anwā’ al-Furūq, wa-ma’ahu idrār al-Shurūq li-Abī al-Qāsim al-Mashshāṭ* (in Arabic), 1st ed, Bayrūt, Nashr Dār al-Kutub al-‘Ilmiyah.
- Ql’h Jī, ‘Umar Rawwās, Qunaybī, whāmd Ṣādiq, wsānw, Quṭb Muṣṭafá, (1996), *Mu‘jam Lughat al-fuqahā’* (in Arabic), 1st ed, Bayrūt, Nashr Dār al-Nafā’is.
- Al-Kāsānī, ‘Alā’ al-Dīn, (1982), *Badā’i’ al-ṣanā’i’ fī tartīb al-sharā’i’* (in Arabic), 2nd ed, Bayrūt, Nashr Dār al-Kitāb al-‘Arabī.

- Al-Kathīrī, Ṭālib ‘Umar, (2015), *Nazarīyat al-badā’il al-Islāmīyah lil-mu‘āmalāt al-maṣrifīyah, dirāsah fiqhīyah naqdīyah* (in Arabic), 1st ed, al-Riyāḍ, Nashr Dār Kunūz Ishbīliyyā.
- Al-Māwardī, ‘Alī ibn Muḥammad, (1999), *Al-Hāwī al-kabīr fī fiqh madhhab al-Imām al-Shāfi‘ī, wa-huwa sharḥ Mukhtaṣar al-Muzanī* (in Arabic), 1st ed, Bayrūt, Nashr Dār al-Kutub al-‘Ilmīyah.
- Al-Majmū‘ah al-shar‘īyah bi-Maṣrif al-Rājihī (2010), *Qarārāt al-Hay’ah al-shar‘īyah bi-Maṣrif al-Rājihī, (1-876)* (in Arabic), Nashr Dār Kunūz Ishbīliyyā, al-Riyāḍ, 1st ed.
- Muslim, Ibn al-Ḥajjāj Abū al-Ḥusayn al-Qushayrī, (n. d), *Ṣaḥīḥ Muslim* (in Arabic) (n. n), Bayrūt, Nashr Dār Iḥyā’ al-Turāth al-‘Arabī.
- Al-Miṣrī, Rafīq Yūnus, (1430h), *Al-ḥiyal al-fiqhīyah bayna al-Būṭī wa-Ibn Qayyim al-Jawzīyah, ḍimna ḥiwār al-Arbi‘ā’* (in Arabic), 1st ed, Jiddah, Nashr Markaz al-Nashr al-‘Ilmī, Jāmi‘at al-Malik ‘Abd al-‘Azīz. 1st ed.