

## السؤال

ظهرت في الآونة الأخيرة شركات عالمية تتعامل بمبدأ التسويق الشبكي كوسيلة لتسويق منتجاتها عبر منافذ المستهلكين إلى زبائنها ، وتقوم بتسخير المستهلكين أنفسهم بالترويج لبضائعها بصفتهن قاموا بتجربتها عن طريق شرائهم لتلك المنتجات كشرط لقيامهم بعملية الترويج والتسويق ، وفي مقابل ذلك تقوم هذه الشركات بدفع نسبة من الأموال المكتسبة من تصريف هذه البضائع إلى الفريق الذي يقوم بعملية الترويج والتسويق تلك ، فقد وجد علماء الاقتصاد أن 80 % من كلفة المنتج الذي يقوم المستهلك بشرائه عبر المنافذ التقليدية يذهب إلى سلسلة المسوقين ، وأن المصنّع يختص بما يعادل من 20 % فقط من هذه القيمة ، وعليه فقد قاموا بابتكار طريقة التسويق الشبكي لضمان إيصال المنتج إلى أكبر عدد من المستهلكين بأقل كلفة ، وأن الأرباح التي تنجم عن هذه العملية - والتي كما قلنا إنها 80 % - تذهب إلى المسوقين الشبكيين بطريقة اكتساب 3 يمين و 3 شمال أي : أن توزيع هؤلاء يكونون تحت المروج الأساس الذي سيطلق عليه بعد ذلك بالجزر ، بعد أن يقوم الجذر باكتساب المستهلكين الستة المشار إليهم بطريقة التوازن 3 يمين و 3 شمال تقوم الشركة بصرف مبلغ محدد سلفاً لهذه العملية ، وكلما زاد عدد المكتسبين سواء من قبل الجذر مباشرة أم من قبل التابعين اللاحقين والذين ارتبطوا بالجذر لاحقاً ، ومن هذه الشركات أخص بالذكر شركة ” كولد كويست ” التي تعتبر إحدى شركات مجموعة ” كويست ” التي تتعامل بتسويق السبائك الذهبية والمدعومة من قبل البنوك العالمية ، وأنها تعطي عمولة للمسوقين الذين يستطيعون من اكتساب 6 زبائن بالطريقة المشار إليها وتدفع لهم 250 دولاراً ، علماً بأن الفريق يقوم بعرض جميع المواصفات الفنية للمسكوكات الذهبية التي تخدم مناسبات وطنية وقومية ، وتقوم بعرض مجموعة من الصور التفصيلية عبر شبكة المعلوماتية في إيصال العرض إلى الزبائن بحيث لا يتم الإقدام على أية عملية شراء ما لم يقتنع الزبون بالقطع التي يعاينها سواء عبر الشبكة أم من عرض بعض القطع الواصلة إلى بقية الفريق .

على العموم أعتقد أنني قد استطعت أن أوصل فكرة العمل إليكم ، سؤالي : هل يجوز لنا نحن كمسلمين التعامل مع هذه الشركات والانخراط في سلسلة المسوقين الشبكيين من أجل ممارسة عمل خلال شبكة المعلوماتية والتي تعتبر فيما بعد الطريقة الأمثل وربما الوحيدة للتعامل مع التجارة في المستقبل القريب كون العالم يتسارع في خطاه نحو هذا النوع من التجارة ؟.

في حال أن الصورة لم تكن قد وضحت لديكم فيمكن الرجوع إلى الموقع الذي تديره الشركة : [www.quest.net](http://www.quest.net)

## الإجابة المفصلة

مسألة التسويق الهرمي تبدو في ظاهرها كأنها سمسرة لترويج بضاعة ، يأخذ فيها السمسار أجرة معلومة مقابل عمله ، وأجرة السمسرة جائزة عند أهل العلم ، كما سبق في جواب السؤال رقم ( 45726 ) و ( 66146 ) .

ولكن .. بالتأمل في واقع هذا النظام وجد أنه ينبني على كثير من الخداع والغش والاحتيال والتغريب بالناس ، وكثيراً ما تكون السلعة المبيعة غير مقصودة ، لا للشركة نفسها ، ولا المشتري ، وإنما المقصود هو المال الموعود به ، مما يجعل المعاملة تتحول من بيع أو سمسرة إلى قمار ومخاطرة .

والقوانين العالمية تُصنّف شركات التسويق الهرمي ضمن شركات الغش والاحتيال ، حتى إن وزارة التجارة الأمريكية قامت برفع شكوى ضد شركة ( skybiz ) للتسويق الهرمي تتهمها فيها بالغش والاحتيال على الجمهور ، مما أدى إلى تجميد أموالها وأصولها . كما أصدرت هيئة الأوراق المالية الباكستانية تحذيرا للجمهور من التعامل مع شركة (بزناس) العاملة هناك ، لقيام معاملاتها على الخداع والتغريب بالناس .

وقد سبق في موقعنا التفصيل المطول لحكم مثل هذه الشركات ، يمكنك مراجعته في أجوبة الأسئلة ذات الأرقام الآتية : ( 40263 ) و ( 41620 ) و ( 45898 ) و ( 46595 ) .

وقد سبق في موقعنا السؤال عن هذه الشركة بعينها ، فانظر السؤال رقم (87500) .