

# الإطار القانوني للاستثمار الهرمي

د. آلاء النعيمي

أستاذ مساعد

كلية القانون - جامعة الشارقة



## بسم الله الذي أحاط بكل شئ علما وصلى الله على سيدنا وحبيبنا محمد بن عبد الله أكمل الصلاة وأتم التسليم

### المقدمة

الاستثمار الهرمي صيغة من صيغ الاستثمار، لا يختلف مفهومه عن أي استثمار آخر من حيث كونه وضع رأسمال معين في عمل معين من أجل الحصول على ربح من ورائه. إلا أن ما يميز هذا النوع من الاستثمار ويعطيه وصفه هو أنه ينبغي أن يكون استثمارا جماعيا. إذ يتطلب نجاحه وجود عدد كبير من الأشخاص. ولكن هذا العدد الكبير من الأشخاص لا يُطلب وجوده ابتداء، بل على العكس من ذلك يتحقق تدريجيا كلما نما المشروع. فمن يستثمر أمواله في هذا النوع من المشاريع لا يطلب منه إلا أن يقنع أشخاصا آخرين بأن يحذوا حذوه، مقابل وعد بالحصول على عمولات كلما انضم إلى المشروع مستثمرون جدد بناء على جهده في استقطابهم. وغالبا ما يتعامل المشروع في سلعة أو خدمة معينة فيكون للمستثمر دور في توزيعها عن طريق إقناع آخرين بشرائها أو طلبها، وفي هذا الفرض أيضا يحصل المستثمر على عمولات كلما انضم مستثمرون جدد. ولعل أهم ما في هذا الاستثمار أن العمولات لا تتوقف عند حد معين، بل إنها تستمر كلما انضم مستثمرون جدد عبر المستثمر الأول أو من خلال من استقطبهم من المستثمرين. وهذا ما يعطي لهذا النوع من الاستثمار بريقه وربما يكون السبب في انتشاره. فهو بهذه الصيغة يتضمن وعدا بالحصول على عوائد تفوق بكثير مبلغ الاستثمار المقدم، كما أنه لا يتطلب سوى مبلغ يسير ابتداء.



وعلى الرغم من أن هذا الاستثمار ليس حديث النشأة، إذ يعود في ظهوره إلى أوائل القرن الماضي، إلا أنه لم يعرف على نطاق واسع إلا في أواخر القرن الماضي. فقد ساعد ظهور شبكات المعلومات ولاسيما شبكة المعلومات الدولية (الانترنت) على انتشاره، فأضحت شركات الاستثمار الهرمي تمارس نشاطها في الفضاء الإلكتروني دون التقيّد بحدود جغرافية معينة، وصار بالإمكان استقطاب مستثمرين من كل أرجاء المعمورة.

وقد أثار الاستثمار الهرمي (على اختلاف مسمياته) منذ ظهوره تساؤلات قانونية عدة. لعل من أهمها التساؤل عن تكييفه القانوني. لأنه يعد معاملة مالية وتصرفاً قانونياً. وتعد عملية التكييف القانوني على قدر كبير من الأهمية، ذلك أن تحديد الأحكام القانونية التي تسري على

أي تصرف قانوني رهن بتحديد الطبيعة القانونية للتصرف، وتحديد ما يرتبط بطبيعة الحال بتكييفه. فهل يعد الاستثمار الهرمي تصرف مدني أو إنه على النقيض من ذلك ينتمي لطائفة الأعمال التجارية؟ وبناء عليه هل تسري عليه أحكام القانون المدني أو أحكام القانون التجاري؟ وهل يمكن أن يرد هذا التصرف إلى واحد من العقود المسماة المعروفة، كأن يكون بيعاً في حال تضمنه سلعة معينة، أو سمسة أو وساطة نظراً للدور الذي يقوم به المستثمر في إيجاد متعاقدين آخرين؟ وإذا لم يكن أيّاً منهما يبقى التساؤل قائماً عن تكييفه القانوني. وينبغي عليه تساؤل يوازيه في الأهمية عن الأحكام القانونية التي تسري عليه وتنظمه.

إن التساؤلات المتقدمة كانت في واقع الحال محلاً لرؤى في الفقه والقضاء المقارنين. كما لم يكن المشرع في دول كثيرة بعيداً عن تلك الرؤى، فوضع أحكاماً قانونية خاصة تنظم هذا النوع من التصرف.

وحيث إن هذا التصرف وجد طريقه إلى دولة الإمارات العربية المتحدة فإن التساؤلات السابقة بحاجة إلى الإجابة عنها في ضوء أحكام القانون الإماراتي. إلا أن المشرع الإماراتي - نظراً لحدثة هذا النوع من الاستثمار في دولة الإمارات العربية المتحدة - لم يخص هذا النشاط بنصوص قانونية خاصة، وهذا يستوجب البحث عن الأحكام التي تسري عليه في نطاق القواعد العامة. وهو ما يدفعنا إلى طرح تساؤل آخر هو هل تقدم القواعد العامة سنداً قانونياً ملائماً وكافياً للاستثمار الهرمي؟

إن الإجابة عن هذه التساؤلات وسواها هي محور البحث وغايته، وللتوصل لذلك تم تقسيم البحث إلى ثلاثة مباحث كل منها مقسم إلى مطلبين، تعقبها خاتمة تضم أهم النتائج المستخلصة من البحث والتوصيات المبنيّة عليها. على النحو الآتي:

### المبحث الأول: مفهوم الاستثمار الهرمي وصوره

#### المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الهرمي

#### المطلب الثاني: صور الاستثمار الهرمي



**المبحث الثاني : التكييف القانوني للاستثمار الهرمي**

**المطلب الأول : الاستثمار الهرمي بين تجارية التصرف ومدنيته**

**المطلب الثاني : التكييف القانوني لعقد الاستثمار الهرمي**

**المبحث الثالث : أحكام الاستثمار الهرمي**

**المطلب الأول : أحكام الاستثمار الهرمي في القوانين المقارنة**

**المطلب الثاني : أحكام الاستثمار الهرمي في القانون الإماراتي**



## المبحث الأول

## مفهوم الاستثمار الهرمي وصوره

لا يعد الاستثمار الهرمي بصورة عامة صيغة حديثة من صيغ التعامل، إذ إنه يرجع في نشأته إلى عقود عدة خلت. ومع ذلك لم يكن معروفاً على نطاق واسع ولم يتسع نطاق انتشاره إلا في التسعينات من القرن الماضي ارتباطاً بظهور شبكة الانترنت وإتاحة استعمالها في المجالات التجارية. بناءً على ذلك فإن العديد من الدول - ومن بينها دولة الإمارات العربية المتحدة - لم تكن تعرف لهذا النوع من التعامل وجوداً، ولا تعرف تشريعاتها له تنظيمًا. فهو بالنسبة لهذه الدول يعد نشاطاً مستحدثاً. وعليه فإن البحث في الجوانب القانونية للاستثمار الهرمي فيها وتقصي الأحكام التي يخضع لها يتطلب تحديد مفهومه وبيان الصور التي يتخذها. وهو ما نبينه في المطلبين الآتيين.

## المطلب الأول

## مفهوم الاستثمار الهرمي

قد يبدو أن الاستثمار الهرمي ليس إلا صيغة من صيغ التعامل التجاري. فهو باعتباره استثماراً لا يختلف عن أي استثمار آخر. إذ ينصرف مفهومه إلى وضع رأسمال معين في عمل معين بقصد الحصول على ربح من ورائه. فيتوافر فيه والحال كذلك معيار المضاربة وهو واحد من أهم المعايير التي تحدد مفهوم العمل التجاري<sup>1</sup>. كما يتوافر فيه أيضاً معيار التداول. إذ يترتب على الاستثمار الهرمي تحريك للنقود وتحريك للسلع أيضاً في بعض صورته. وهو ما يعزز القول بإدخاله في دائرة الأعمال التجارية أيضاً.

إلا أن ما يميز هذا النوع من الاستثمار ويعطيه وصفه، هو أنه ينبغي أن يكون استثماراً جماعياً. إذ لا ينشأ ولا يقوم إلا بوجود مجموعة كبيرة من الأشخاص. فقوام هذا النوع من التعامل - الذي تشترك فيه أغلب صورته - هو أن يقدم شخص مبلغاً معيناً من النقود وهذا المبلغ يمثل رأس المال الذي يقوم باستثماره، مقابل وعد بالحصول على فوائد مالية وعمولات بنسب معينة في حال

1 د. باسم محمد صالح، القانون التجاري - القسم الأول، بغداد: دار الحكمة، 1993، ص 33.

د. زهير عباس كريم، مبادئ القانون التجاري، عمان: مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، 1997، ص 35.

د. محمد فريد العريني و د. جلال وفاء محمد، قانون الاعمال ( دراسة في النشاط التجاري آلياته )، الاسكندرية: دار الجامعة الجديدة للنشر، 1996، ص 45.

نجح في إقناع آخرين يحدد عددهم ابتداءً ، بأن يحذوا حذوه ويقدموا بدورهم مبالغ نقدية مقابل عمولات بذات النسب عن قيامهم أيضاً بإقناع غيرهم بالأمر ذاته.

ولا تقتصر الفوائد والعمولات المالية التي يحصل عليها المستثمر الأول على تلك التي تمنح له مقابل انضمام العدد المطلوب من الأشخاص الذين ينجح في إقناعهم بصور مباشرة فحسب - وهؤلاء يطلق عليهم الخط الأول أو المستوى الأول - وإنما تكون له أيضاً فوائد مالية وعمولات عن انضمام الأشخاص الذين يشكلون الخطوط التالية أو المستويات التالية ، ممن ينجح الأشخاص الذين أقتنعهم باستقطابهم وإقناعهم بالانضمام بدورهم. وهكذا تتضاعف العمولات والفوائد المالية التي يحصل عليها من ينضم إلى مثل هذا البرنامج الاستثماري .<sup>2</sup>

إن الفكرة السابقة هي المحور الذي يقوم عليه نظام الاستثمار الهرمي . ومنها يستمد هذا النظام تسميته . فهذا النظام يبدأ بشخص واحد يمثل قمة الهرم ، وهذا الشخص عليه أن يقنع أكثر من شخص واحد بالانضمام ، وكل واحد من هؤلاء يقنع بدوره أكثر من شخص بالانضمام . فيكون عدد الأشخاص الموجود في كل مستوى بالضرورة أكبر من عدد الأشخاص الموجود في المستوى السابق ، وبذلك يتخذ الأشخاص المشاركون في هذا النظام شكل الهرم . وكما أن أول شخص يبدأ به الهرم يمثل قمته ، فإن الأشخاص الذين ينضمون أخيراً يمثلون قاعدة الهرم أو المستوى الأخير منه<sup>3</sup> .

2 Illegal pyramid selling schemes . available at : <http://www.crimes-of-persuasion.com/Crimes/Delivered/pyramids.htm>  
Debra A. Valentine ( General Counsel ). Pyramid Schemes . Prepared Statement for the U.S. Federal Trade Commission. presented at the international monetary funds seminar on current legal issues affecting central banks. Washington D.C. May 13. 1998. available at : <http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm>

وأيضاً: مركز البحوث والدراسات في الغرفة التجارية والصناعية بالرياض، الغش التجاري في المجتمع الإلكتروني، ورقة عمل مقدمة إلى الندوة الرابعة لمكافحة الغش التجاري والتقليد في دول مجلس التعاون الخليجي خلال الفترة ٢٠-٢١ سبتمبر عام ٢٠٠٥م بعنوان: «ظاهرة الغش التجاري والتقليد في ظل التطور التقني والتجارب العالمية المعاصرة»، ص ١٧-١٨.

3 يطلق على هذا النظام الاستثماري أيضاً نظام "كرة الثلج" "Snowball System" ووجه هذه التسمية هو ما ينجم عن النظام من تضاعف في عدد الأشخاص وتضاعف في العمولات التي يحصلون عليها ، فيشبه في هذه الناحية كرة الثلج التي تبدأ صغيرة وباستمرار تدرجها يتضاعف حجمها.

Jean Calais-Auloy, Frank Steinmetz, Droit de la Consommation, 5 edition, Paris: Dalloz, 2000, p. 117.

Illegal Pyramid Selling Schemes. op. cit.

وإذا كانت الفكرة التي يقوم عليها الاستثمار الهرمي واحدة إلا أنه يتخذ عند التطبيق صيغا متعددة . فنجد بين أنظمة الاستثمار الهرمي ما يكون فيها أداء مبلغ الاستثمار مقابل الانضمام إلى البرنامج الاستثماري فقط ، فلا يأخذ عند أدائه لهذا المبلغ شيئا أملا في الحصول على الربح الآجل المتمثل في العمولات التي سيجنيها بعد أن ينجح في إقناع آخرين بالانضمام أيضا وبذات الصيغة . كما نجد من بين أنظمة الاستثمار الهرمي أنظمة يكون فيها المقابل لمبلغ الاستثمار مزدوجا . فالمستثمر يدفع مبلغ الاستثمار فيحصل على سلعة أو خدمة ، كما يحصل أيضا على حق الانضمام إلى البرنامج الاستثماري ، فيقنع آخرين بشراء السلعة أو طلب الخدمة ويحصل على العمولات المأمولة من وراء ذلك<sup>4</sup> .

هذا وتتعدد أيضا صيغ احتساب العمولات . فبعض أنظمة الاستثمار الهرمي تشترط للحصول على العمولات أن ينجح المستثمر في إقناع شخصين على الأقل وأن ينجح هذان في إقناع آخرين ، فإذا بلغ عدد المنضمين تسعة أشخاص يحصل الأول على مبلغ العمولة الأول ، فإذا استمر نمو الهرم فانه سيحصل على عمولة جديدة كلما انضم تسعة أشخاص جدد إلى الهرم . ويستمر صرف العمولات دون توقف لمدة سنة فإذا أراد المستثمر الاستمرار في النظام كان عليه أن يدفع مبلغا جديدا لاستثماره بذات الطريقة مدة مماثلة<sup>5</sup> .

في حين تتبع شركات أخرى طريقة أخرى في احتساب العمولات . حيث تشترط للحصول على الدفعة الأولى من العمولات أن ينجح من ينضم إليها في إقناع ثلاثة أشخاص جدد بالانضمام وهم يمثلون الخط الأول من الهرم بعده . وتكون عمولته الأولى هذه بنسبة عالية تصل إلى 30% من مبلغ الاستثمار الأول الذي دفعه للانضمام إلى البرنامج . وإذا استمر البرنامج ويقوم الأشخاص الثلاثة الجدد بإقناع أشخاص غيرهم بالانضمام - حيث يشترط لحصولهم على العمولات ما يشترط في المستثمر الأول من وجوب قيام كل منهم بإقناع ثلاثة أشخاص على الأقل - يحصل المستثمر الأول على عمولات أخرى بنسبة أقل من نسبة العمولة الأولى كأن تبلغ مثلا 6% من مبلغ الاستثمار الأول عن كل شخص ينضم إلى الهرم في الثلاثة خطوط التالية للخط الأول الذي قام

4 هذه الصيغ ستكون محلا لبحث مفصل في المطلب الثاني من هذا البحث.

5 من أمثلة الشركات التي تتبع هذه الطريقة شركة بزنس "business" وهي شركة يقع مركز إدارتها الرئيس في سلطنة عمان إلا أن لها موقعا على شبكة الانترنت يدار من قبل فريق متخصص في الباكستان . ويقدر عدد المشتركين أكثر من 110000 مشتركا موزعين على 50 دولة .

انظر : إبراهيم احمد الشيخ الضير ، التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكي - شركة بزناس ، مقال متاح على شبكة الانترنت في الموقع :

<http://www.muslim-programers.com/10/biznas.htm>



هو بتكوينه ممن أقتعهم من الأشخاص . وباحتساب مجموع ما سيحصل عليه من عمولات يتضح أن ما سيحصل عليه من فوائد يبلغ ما نسبته %400 تقريباً<sup>6</sup> .

وأيا كانت الطريقة التي يعمل بها نظام الاستثمار الهرمي أو طريقة احتساب الفوائد والعمولات ، فإن هناك خصائص مشتركة توجد في كل نظام هرمي ، ويمكن الاستناد إليها لتمييزه من سواه من أنشطة الاستثمار أو التعامل التجاري . ويمكن أن نجمل هذه الخصائص بالآتي :

### أولاً : أداء مبلغ معين ابتداء

تتميز أنظمة الاستثمار الهرمي باشتراط أن يدفع المستثمر مبلغاً معيناً من النقود ابتداءً يستوي في ذلك أن يكون أداء هذا المبلغ مقابل سلعة أو خدمة معينة أو أنه يؤدي بدون مقابل تحت مسمى رسوم العضوية أو أجور الاشتراك . أما إذا لم يقدم الشخص شيئاً أو اقتصر ما قدمه على عمل أو جهد يقوم به فإن مثل هذا التعامل لا يعد استثماراً هرمياً .

### ثانياً : الأمل في الحصول على فوائد أو مزايا

يعد الاستثمار هرمياً إذا كان ما يقدمه المستثمر من مبلغ نقدي هو مقابل الوعد بالحصول على مزايا في المستقبل . فإذا كان قد دفع هذا المبلغ وحصل على سلعة أو خدمة معينة فإن هذه السلعة أو الخدمة لا تعدو كونها جزءاً من المقابل الذي يسعى إلى الحصول عليه . حيث يتمثل الجزء الثاني في الأمل في الربح الآجل أو تلك المزايا المستقبلية . ولا يشترط أن يكون الربح المأمول مبلغاً أو مبالغ من النقود . إذ يمكن أن يكون الربح من النقود أو مال آخر كأن يتمثل على سبيل المثال بالوعد بالحصول على سلعة أخرى بدون مقابل أو مقابل ثمن مخفض .



6 كمثل على هذه الطريقة : إذا كان المبلغ الذي يستثمره الشخص ابتداءً هو 500 دولاراً ، فإنه سيحصل على 150 دولاراً عمولة عن كل شخص من ثلاثة أشخاص يقنعهم بالانضمام إلى البرنامج وهم الخط الأول كما بينا في المتن . ويحصل على 30 دولاراً عن كل شخص يتم إقناعه في الثلاثة خطوط التالية . فيكون بذلك قد حصل على عمولات عن دخول عدد من الأشخاص يمثلون أربعة خطوط من الهرم . مع ملاحظة أن العدد في كل خط يبلغ ضعف عدد الأشخاص في الخط السابق . حيث يطلب من كل شخص أن يقنع ثلاثة آخرين . ففي الخط الأول يوجد 3 أشخاص يحصل المستثمر الأول من انضمامهم على عمولة تبلغ 450 دولاراً . وفي الخط الثاني يوجد 9 أشخاص يحصل عن كل واحد منهم على 30 دولاراً فتبلغ عمولته عن الخط الثاني 270 دولاراً . أما الخط الثالث ففيه 27 شخصاً وعمولته عنهم تبلغ 810 دولاراً . في حين يصبح عدد الأشخاص في الخط الرابع 81 شخصاً تبلغ عمولته عنهم 2430 دولاراً . وهكذا يبلغ مجموع ما يحصل عليه المستثمر الأول من عمولات 3960 دولاراً .

وتسمى هذه الطريقة في احتساب العمولات نظام المصفوفة وهي هنا مصفوفة 3×4 . ونسبة إلى هذه الطريقة في احتساب العمولات يطلق على الاستثمار الهرمي أحياناً ” تسويق المصفوفة ” ” Matrix Marketing ” .

انظر : Debra A. Valentine. op.cit . وانظر أيضاً : Illegal pyramid selling schemes. op.cit .

## ثالثا : استقطاب أو وجود مستثمرين جدد

يقوم الاستثمار الهرمي ويستمر بوجود مستثمرين جدد دائما. وتعد هذه أهم خصيصة من خصائصه ومنها يستمد تسميته - على النحو الذي بيناه سابقا - . وجدير بالملاحظة أن بعضا من الفقه<sup>7</sup> يوسع من مفهوم الاستثمار الهرمي ، ليشمل أي استثمار يكون ربحه الآجل معلقا على وجود مستثمرين جدد . يستوي في ذلك أن يكون للمستثمر السابق دور في دخولهم إلى البرنامج الاستثماري بأن يكون نجاحه في إقناعهم شرطا للحصول على الربح الموعد ، أو ألا يكون للمستثمر السابق أي دور في دخولهم ، إنما يعلق ربحه الآجل على وجودهم وأدائهم مبالغ الاستثمار المحددة

## المطلب الثاني

## صور الاستثمار الهرمي

يتخذ الاستثمار الهرمي أكثر من صورة . وهذه الصور المتعددة تجمع بينها الخصائص العامة التي يتصف بها أي استثمار هرمي على النحو المبين في المطلب السابق . إلا أنها تختلف في جزئياتها وفي الطريقة التي يبنى بها هرم المستثمرين . وتبعاً لذلك فإن صور الاستثمار الهرمي لا تقع تحت حصر ، فهي متجددة باستمرار ارتباطا بتجدد الطريقة التي يتم بها الاستثمار المذكور . ومع ذلك يمكننا أن نحدد أهم صور الاستثمار الهرمي وأكثرها شيوعاً في الصور الآتية :

## أولا : نظام بونزي ( Scheme Ponzi )

يعد نظام بونزي من أقدم صور الاستثمار الهرمي ، وإليه تنسب البدايات الأولى لهذا النوع من الاستثمار . فقد ظهر لأول مرة في أوائل القرن العشرين وتحديدا في عام 1919 ، وكان مبتدعه شخص أمريكي من أصل إيطالي يدعى تشارلز بونزي (Ponzi Charles) فنسبت إليه هذه الصورة من الاستثمار الهرمي واستمدت تسميتها من اسمه . وتتحدد طريقة الاستثمار الهرمي وفق نظام بونزي - وكما في كل استثمار هرمي - بأن يقوم المستثمر بأداء مبلغ معين من النقود ابتداء إلى الشخص أو الشركة التي تدير هذا النظام . مقابل وعده بالحصول على فوائد بنسب عالية خلال مدة قصيرة نسبياً . وهذه الفوائد لا تقدم مقابل عمل معين يقوم به المستثمر . إذ لا

7 Jean Calais – Auloy. Frank Steinmets. op.cit. p: 118

يطلب منه أن يجلب مستثمرين آخرين كما لا توجد سلعة معينة يطلب منه تسويقها وبيعها لآخرين ، بحيث تكون الفوائد بمثابة عمولات يحصل عليها مقابل ما أبرمه من عقود لبيع تلك السلعة . لأن الفوائد - وفق ما يدعيه القائلون على هذا النظام - إنما هي أرباح ناجمة عن استثمارات قصيرة المدى للأموال التي يقدمها المستثمرون<sup>8</sup> .

وقد لا يبدو مما تقدم أن في هذا النظام ما يجعل منه استثمارا هرميا ، إلا أن الواقع خلاف ذلك . فهذا النظام يعتمد في وجوده واستمراره - شأنه في ذلك شأن أي استثمار هرمي - على وجود مستثمرين جدد . إذ إن ما يقوم المستثمرون الجدد بأدائه من أموال يستخدم في تنفيذ الالتزامات السابقة المتمثلة في أداء الفوائد الموعود بها للمستثمرين القدامى . فهو نظام قائم على فكرة أن تدفع لزيد ما تأخذه من عمر<sup>9</sup> .

8 وهذا هو ما قام به تشارلز بونزي . إذ انه عرض على المستثمرين خيارا بين استثمار مدته 45 يوما ، ويحصلون بموجبه على فوائد تبلغ نسبتها 50 % من مبلغ الاستثمار ، وبين استثمار مدته 90 يوما وتبلغ فوائده 100% من مبلغ الاستثمار . مدعى أن هذه الفوائد العالية هي أرباح استثمارات قصيرة المدى يقوم بها . موضحا أن هذه النسبة من الفوائد يمكن الحصول عليها لأنه اكتشف طريقة لاستثمار الأموال تحقق له فائدة نسبتها 400 % . وهذه الطريقة تقوم على استرجاع القسائم البريدية . وهذه القسائم هي عبارة عن وثائق ذات قيمة مالية أنشئت بموجب اتفاقية عالمية هي الاتفاقية البريدية الشاملة . وبموجب هذه الاتفاقية فإن هذه القسائم تعد وثائق مالية مقبولة ومعترف بها من كل الدول . فيمكن للشخص أن يحصل على هذه القسائم في دولة ويسترجع قيمتها في دولة أخرى . وبما أن قيمة هذه القسائم مختلفة من دولة إلى أخرى تبعا لقوة اقتصاد هذه الدول فإن من الممكن الاستفادة من نظام استرجاع القسائم البريدية - وفقا لما ادعاه بونزي - في تحقيق أرباح بنسب عالية .

وعلى الرغم من إمكانية ذلك من الناحية النظرية ، فإن الواقع غير ذلك . إذ أن هناك قيودا تضعها الدول على استيراد أو إدخال القسائم البريدية ، فلا يمكن والحال كذلك أن تكون محلا للتعامل التجاري على نطاق واسع . كما أن الاعتماد على الفرق في أسعار العملات وتبعا له الفرق في قيمة القسائم البريدية ، لا يعد استثمارا مضمونا بالنظر لتقلب أسعار العملات . بناء على ذلك فإن الاستثمار قصير المدى الذي ادعاه بونزي لم يكن هو الأساس في أداء الفوائد الموعود بها للمستثمرين . وكان ما يؤديه من فوائد للمستثمرين إنما مصدره مبالغ الاستثمار التي يقدمها المستثمرون اللاحقون .

.Debra A. Valentine. op.cit

Bill E. Banscum. Ponzi Schemes. available at: <http://www.fraudsandscams.com/ponzi.htm>

Ponzi scheme. from Wikipedia. the free encyclopedia. Available at: [http://en.wikipedia.org/wiki/Ponzi\\_scheme](http://en.wikipedia.org/wiki/Ponzi_scheme)

9 Bill E. Banscum .op.cit.

Pyramid Schemes. Ponzi Schemes. and related Frauds. available at : <http://members.impulse.net/~thebob/Pyramid.html>

## ثانيا : الأنظمة الهرمية Schemes Pyramid

تعد الأنظمة الهرمية صورة من صور الاستثمار الهرمي . فهي تشترك مع سواها من صور هذا الاستثمار ولاسيما نظام بونزي السالف الذكر في أن الفوائد المالية أو الأرباح التي يحصل عليها المستثمرون مستمدة من مستثمرين لاحقين . إلا أن الاختلاف الجوهرى بين الصورتين يكمن في أن حصول المستثمر على الفوائد والأرباح في الأنظمة الهرمية رهن بقيامه باستقطاب أشخاص آخرين ينضمون إلى هذا النظام بصفة مستثمرين جدد ، إذ تحتسب الأرباح بنسبة معينة عن كل عدد من الأشخاص ينجح المستثمر في استقطابهم . أما في نظام بونزي فالأمر على خلاف ذلك ، إذ لا يعتمد ما يحصل عليه المستثمر من أرباح على استقطابه أشخاصاً آخرين ، وإنما يقدم مبلغ الاستثمار إلى شخص معين هو من يؤسس هذا النظام ويديره وهو من يقوم بتوزيع الفوائد على المستثمرين القدامى بعد انضمام المستثمرين الجدد<sup>10</sup> .

والأنظمة الهرمية تتخذ بدورها أكثر من صورة واحدة ، تشترك جميعها في الأساس الذي تقوم عليه . ولعل من أهم صور الأنظمة الهرمية ما يأتي :

### 2 - النظام الهرمي التقليدي ( Traditional Pyramid Scheme )

هذه الصورة من الأنظمة الهرمية هي الصورة الأكثر وضوحا على الاستثمار الهرمي . إذ ينضم المستثمر إلى هذا النظام بعد أن يقدم مبلغا معيناً من النقود يمثل المبلغ الذي يستثمره ، وهذا المبلغ يستغل في أداء الفوائد لمن سبق هذا المستثمر في الهرم . وهو ينتظر بدوره أن ينجح في استقطاب آخرين ليحصل على الفوائد الموعودة من مبالغ الاستثمار التي يقدمونها .

ومن الأمثلة على هذه الصورة من الأنظمة الهرمية شركة Bank Prime وهي شركة تدير بنكا ، إذ يقوم المستثمر بإيداع مبلغ 50 دولارا في البنك المذكور ، ولا يتقاضى فوائد عن وديعته تلك . إلا أنه إذا قام بجلب مستثمرين آخرين يقدمون ودائع بنفس المبلغ فإنه يحصل على فائدة مقدارها 5 دولارات عن كل شخص بشرط أن يستقطب ستة أشخاص على الأقل و بذلك يحصل على فائدة مقدارها 30 دولارا<sup>11</sup> .

10 Bill E. Branscum. Ponzi V. Pyramid; A comparison . Available at : <http://www.fraud-sandscams.com/ponzipyramid.htm>  
Ponzi scheme. from Wikipedia. op. cit.

11 التسويق الشبكي .. محاولة للتحرير والتعمية ، فتوى منشورة على النت في الرابط الآتي :  
[http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?pagename=IslamOnline-Arabic-Ask\\_Scho](http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?pagename=IslamOnline-Arabic-Ask_Scho)

## 2 - النظام الهرمي المدار ( Administered Pyramid Scheme )

لا يختلف النظام الهرمي المدار عن سابقه النظام الهرمي التقليدي في الفكرة الجوهرية التي يقوم عليها ، فكل مستثمر فيه يقدم مبلغا معيناً من النقود وعليه أن ينجح بإقناع واستقطاب أشخاص آخرين لينضموا إلى الهرم بدورهم ، ويحصل هو على فوائد الاستثمار الذي قام به . إلا أن النظام الهرمي المدار يتميز بوجود من يديره . يستوي في ذلك أن يكون هذا المدير فرداً أي شخصاً طبيعياً أو شخصاً معنوياً كما لو كان شركة . ويتمثل دور المدير في هذا النظام في أنه يتأكد من أن كل مستثمر قام بأداء مبلغ الاستثمار وقدم نسبة منه كفوائد لمن استقطبه من المستثمرين السابقين . وقد يتولى المدير جمع هذه المبالغ من المستثمرين وإعادة توزيعها على المستثمرين السابقين . ويتقاضى مدير النظام الهرمي في هذه الصيغة من الأنظمة الهرمية أجراً عن إدارته للهرم . ويتمثل هذا الأجر بنسبة معينة من مبالغ الاستثمار التي يقدمها كل مستثمر<sup>12</sup> .

## 3 - النظام الهرمي بصيغة التسويق المتعدد المستويات Multilevels Marketing Programs



يعد التسويق المتعدد المستويات الصورة الأكثر شيوعاً من الأنظمة الهرمية . وهو في جوهره لا يختلف عن النظام الهرمي التقليدي . فالمستثمر لا يحصل على أرباح استثماره إلا إذا اقنع غيره بالاستثمار أيضاً . إلا أن المستثمر في التسويق المتعدد المستويات يأخذ مقابل مبلغ الاستثمار الذي يقدمه سلعة<sup>13</sup> أو خدمة معينة<sup>14</sup> فضلاً عن العمول والأرباح التي يوعد بالحصول عليها إذا تجح في استقطاب آخرين . واستقطابه لأشخاص آخرين مع حق توزيعها من جديد وتتمثل الأرباح التي يحصل عليها المستثمر في هذه الصورة من الأنظمة الهرمية بتقاضيه نسبة معينة من ثمن السلعة أو الخدمة الذي يؤديه المستثمر اللاحق ولا يكفي ليحصل على العمولات أو الأرباح أن يقوم ببيع السلعة أو الخدمة إلى أشخاص جدد فقط ، وإنما عليه أن يقنعهم بأن ينضموا إلى المشروع وأن يصبحوا موزعين للسلعة أيضاً<sup>15</sup> .

ar/FatwaA/FatwaA&cid=1122528621818

12 Pyramid Schemes. Ponzi Schemes. and related Frauds. op.cit.

13 Pyramid Schemes. Ponzi Schemes. and related Frauds. op.cit.

14 Pyramid Schemes. Ponzi Schemes. and related Frauds. op.cit.

15 Pyramid Schemes. Ponzi Schemes. and related Frauds. op.cit.

## 4 - الرسالة المتسلسلة : Chain Letter

تتميز هذه الصورة من الأنظمة الهرمية بالوسيلة التي يتم تنفيذها بها . فهي - وكما تدل على ذلك تسميتها - تعتمد على تبادل رسائل معينة بين المستثمر وبين الأشخاص الذين يحاول أن يستقطبهم إلى الهرم والذين يصبحون في حال نجاحه في مسعاه مستثمرين لاحقين أو مستوى جديد في الهرم .

فالرسالة المتسلسلة تصل إلى المستثمر وهي تتضمن طلبا إليه بأن يقوم بأداء مبلغ معين من النقود كاستثمار ، وهذا المبلغ يكون عادة مبلغا زهيدا كأن يكون عشرة دولارات مثلا . ويكون أداة لهذا المبلغ وفق آلية معينة . إذ تتضمن الرسالة أيضا قائمة بأسماء عشرة أشخاص ، يقوم المستثمر بتوزيع مبلغ الاستثمار عليهم . فإذا كان مبلغ الاستثمار 10 دولارات فإنه يرسل إلى كل شخص ورد اسمه في القائمة التي تضمنتها الرسالة دولارا واحدا . مقابل الوعد بالحصول على عوائد هذا الاستثمار من أشخاص آخرين ينجح هو بإقتناعهم بأن يقوموا بمثل ما قام به ، وذلك بأن يعاود إرسال الرسالة ذاتها إليهم بعد أن يعدل في قائمة أسماء الأشخاص العشرة . إذ يحذف أول اسم ورد في القائمة ويدرج اسمه في آخرها . فإذا أرسل الأشخاص اللاحقون بدورهم مبلغ الاستثمار وهو عشرة دولارات - كما أسلفنا - بواقع دولار واحد لكل من ورد اسمه في القائمة فإن المستثمر سيتلقى هذا المبلغ لأنه قام بإدراج اسمه في قائمة العشرة أشخاص .



ويشترط في الرسالة المتسلسلة أن ينجح المستثمر باستقطاب عشرة أشخاص فإذا أرسل كل من هؤلاء العشرة إليه دولارا فإنه سيستعيد رأس المال الذي قدمه . وهؤلاء العشرة مستثمرون الجدد يمثلون مستوى جديدا يليه في الهرم . فإذا قام كل واحد من هؤلاء بالأمر ذاته فاستقطب عشرة أشخاص آخرين فهذا معناه أن المستوى الثالث من الهرم سيضم مئة مستثمر جديد . ويحصل المستثمر الأول منهم على مئة دولار . إذ أن اسمه ما يزال في قائمة العشرة أشخاص الذين ترسل إليهم مبالغ الاستثمار . كل ما هنالك أن تسلسله في هذه القائمة تغير ، فبعد أن كان الاسم الأخير أي العاشر فيها ، أصبح الاسم التاسع . لان من استقطبه قام بمثل ما قام به هو من قبل فحذف أول اسم في القائمة وأدرج اسمه في آخرها .

وهكذا يستمر الأمر ، فالمستوى الرابع سيضم ألف شخص إذا عمد كل واحد من المائة السابقين إلى استقطاب عشرة أشخاص . فيحصل المستثمر الأول ممن يوجد في هذا المستوى على ألف دولار

، ويصبح الاسم الثامن في قائمة العشرة أشخاص . أما المستوى الخامس فإنه يضم عشرة آلاف شخص ، في حين أن المستوى السادس يضم مئة ألف شخص . بينما يضم المستوى السابع مليون شخص.

وهو يتقاضى من كل هؤلاء مبالغ جديدة بواقع دولار واحد من كل منهم طالما ما يزال اسمه في قائمة الأسماء المشار إليها . فإذا اكتملت مستويات عشرة فإنه سيصبح الاسم الأول في القائمة ويحذف بعدها<sup>16</sup>.

ولعل من الجدير بالملاحظة أن هذه الصورة من صور الأنظمة الهرمية لاقت رواجاً واسعاً بعد شيوع استعمال الانترنت وسيلة للاتصال. إذ يمكن عبر تقنية البريد الإلكتروني إرسال الآلاف من الرسائل بكلفة يسيرة بخلاف الحال في رسائل البريد العادي. إذ أنها تعد مكلفة في حال موازنتها مع رسائل البريد العادي<sup>17</sup>.

### ثالثاً : الأنظمة الرافعة Elevator Schemes :



تجمع الأنظمة الرافعة باعتبارها الصورة الثالثة من صور الاستثمار الهرمي بين خصائص الصورتين السابقتين وهما نظام بونزي والأنظمة الهرمية . ويتضح ذلك من الصيغة التي يتم بها هذا الاستثمار. ففي الأنظمة الرافعة تعرض على المستثمر فرصة شراء سلعة ذات قيمة عالية بثمن يعادل نسبة قليلة من تلك القيمة. كأن يمثل هذا الثمن 10% من القيمة الفعلية للسلعة.

فالمستثمر يقدم مبلغاً معيناً من النقود يمثل مبلغ الاستثمار ويوعد بالحصول على فائدة عالية تبلغ عشرة أضعاف هذا المبلغ إلا أنه لا يتقاضى هذه الفائدة نقوداً إنما يحصل على سلعة تبلغ قيمتها عشرة أضعاف المبلغ الذي قدمه . إلا أن عليه أن يقنع عشرة أشخاص آخرين بأن يحدو حذوه ، فإذا نجح في ذلك وقام كل منهم بأداء النسبة المحددة من الثمن ، حصل المستثمر الأول على السلعة . وعلى كل من هؤلاء الأشخاص العشرة أن يستقطب عشرة أشخاص آخرين إذا أراد الحصول على السلعة ، فحصوله عليها مرتبط باستقطاب أشخاص آخرين<sup>18</sup>.

16 Bill E. Branscum. Pyramid Schemes. available at <http://www.fraudsandscams.com/pyr-mid.htm>

Pyramid Schemes. Ponzi Schemes. and related frauds. op. cit.

17 Debra A. Valentine. Op.Cit.

18 Pyramid Schemes . Ponzi Schemes and related frauds. Op.Cit.

ومن الواضح أن هذه الصورة لا تختلف عن أي استثمار هرمي في أن الفائدة الموعود بها تؤدي مما يقدمه المستثمرون اللاحقون من مبالغ . فالسلعة ذات القيمة العالية لا تسلم إلى المستثمر الأول إلا بعد أن يؤدي ثمنها كاملا من المستثمرين اللاحقين ، وفي هذه الناحية تقترب هذه الصورة من الأنظمة الهرمية. إذ يشترط فيها قيام المستثمر باستقطاب عدد معين من الأشخاص وإقناعهم بالانضمام إلى النظام الرافع.

إلا أنها من جهة ثانية تشبه نظام بونزي في أن الفائدة الموعود بها تمثل نسبة محددة أو مبلغا مقطوعا . ولا تزداد الفائدة أو الأرباح عن المبلغ الواحد بزيادة عدد الأشخاص في الهرم ارتباطا بنموه، بقيام المستثمرين اللاحقين باستقطاب آخرين كما يحدث عادة في الأنظمة الهرمية ، التي تزداد فيها الفائدة وتتضاعف كلما زاد عدد المنضمين إلى الهرم.

من كل ما تقدم يتضح أن الاستثمار الهرمي يتصف بخصائص واحدة ويقوم على أساس واحد مهما تعددت صورته وتنوعت. وتمتعه بالخصائص ذاتها وقيامه على الأساس نفسه تترتب عليه نتيجة مهمة هي وحدة التكييف القانوني للاستثمار الهرمي على اختلاف صورته. وهو ما نبهته في المبحث الآتي.



## المبحث الثاني

### التكييف القانوني للاستثمار الهرمي

يعد التكييف القانوني لأي تصرف قانوني أمرا على قدر كبير من الأهمية. لأنه يرتبط بهذا التكييف تحديد الأحكام القانونية التي يخضع لها. ولما كان الاستثمار الهرمي والعقود التي تبرم في إطاره تصرف مستحدث في أغلب الدول، فأن الأمر يتطلب تحديد التكييف القانوني له تمهيدا لتحديد ما يسري عليه من أحكام. هذا ويتطلب التكييف القانوني للاستثمار الهرمي بيان طبيعته القانونية باعتباره تصرفا قانونيا إراديا من جانبين. يتعلق الأول منهما ببيان طبيعته القانونية من حيث كونه عملا تجاريا أو مدنيا. وينصب الجانب الثاني على بيان تلك الطبيعة بتحديد نوع وطائفة التصرف الذي ينصوي تحته الاستثمار الهرمي. بناء على ذلك تم تقسيم هذا المبحث إلى مطلبين يبحث الأول منهما في تحديد طبيعة الاستثمار الهرمي من حيث تجارية التصرف أو مدنيته، ويتقصى المطلب الثاني نوع التصرف الممثل للاستثمار الهرمي.



## المطلب الأول

### الاستثمار الهرمي بين تجارية التصرف ومدنيته

إن تحديد الطبيعة القانونية لتصرف ما، من حيث كونه تجاريا أو مدنيا يعد أمرا جوهريا في تحديد تكييفه القانوني. بالنظر لاختلاف الأحكام القانونية التي يخضع لها التصرف التجاري عن تلك التي يخضع لها التصرف المدني. إلا أن المشرع في العديد من الدول ومن بينها دولة الإمارات العربية المتحدة لم يعرف العمل التجاري واكتفى بتعداد الأعمال التجارية، كما أنه - على الرغم من أهمية الأمر - لم يضع معيارا عاما يسري على جميع التصرفات التي يعدها تجارية يستوي في ذلك أن تكون من التصرفات المنصوص عليها في القانون على أنها أعمال تجارية أو تلك التي لم ينص المشرع على تجاريتها بصورة مباشرة إلا أنها تعد تجارية لأنها تشبه في صفاتها وغاياتها الأعمال التجارية المنصوص عليها في القانون<sup>19</sup>.

إلا أن الأمر لا يخلو مع ذلك من معيار أو أكثر يرسم حدود التصرف التجاري ويميزه عن التصرف المدني. فحيث أن المشرع لم يقطع بتحديد معيار معين يتقرر على أساسه ما يعد من قبيل التصرفات التجارية فقد بات الأمر متروكا للفقهاء والقضاء لتحديد هذا المعيار.



ولأن المشرع لم ينص على الاستثمار الهرمي من بين ما قام بتعداده من أعمال وتصرفات تجارية، فإن تحديد الطبيعة القانونية للاستثمار الهرمي من حيث كونه تصرفا تجاريا أو تصرفا مدنيا إنما يكون مستندا إلى ما طرحه الفقه وتبناه القضاء من معايير يسبغ على أساسها وصف التجارية على تصرف ما، باعتباره عملا تجاريا بالقياس. ولعل من أهم ما طرحه الفقه من معايير بهذا الشأن معياري المضاربة والتداول باعتبارهما معيارين اقتصاديين ومعياري المقابلة والحرفة بوصفهما معيارين قانونيين<sup>20</sup>.

19 وهذه الأعمال تسمى الأعمال التجارية بالقياس. وقد اخذ بها المشرع الإماراتي في المادة (7) من قانون المعاملات التجارية التي تقضي بأن: "الأعمال التي يمكن اعتبارها مجانسة للأعمال المنصوص عليها لتشابه صفاتها وغاياتها تعتبر أعمالا تجارية".

20 انظر: د. قاسم عبد الحميد الوتيد، النظرية العامة للقانون التجاري في ضوء قانون المعاملات التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة، الطبعة الأولى، مطبوعات جامعة الإمارات العربية المتحدة، 2000، ص 62-53.  
د. ناجي عبد المؤمن، الوجيز في مبادئ قانون المعاملات الجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة، الطبعة الأولى، دبي: مطابع البيان التجارية، 1998، ص 80-74.

وإذا كنا نبحث عن الطبيعة القانونية للاستثمار الهرمي بين تجارية هذا التصرف أو مدنيته، فإن الأمر يستلزم تحليل التصرف المذكور وتأصيله، لتتضح وفقاً لذلك طبيعته. فإذا اتضح بنتيجة هذا التحليل أنه يتضمن العنصر الأساس الذي يقوم عليه واحد من المعايير الأربعة السابقة، فإنه يكون والحال كذلك تصرفاً تجارياً. وإذا انتفى فيه مثل هذا العنصر وتعدرت تطبيق أي من المعايير السابقة فإنه يدخل في هذا الفرض في دائرة التصرفات المدنية.

ويعد معيار المضاربة في هذا الشأن المعيار الأكثر أهمية. فالمضاربة - وهي العنصر الأساس الذي يقوم عليه هذا المعيار - تعد الوضع الغالب في الأعمال التجارية. إذ أنها تعني قصد تحقيق الربح، بوضع رأس مال معين في عمل معين بنية الربح. ومفهومها هذا يتفق مع جوهر التجارة والغاية منها، إذ تنتفي في أي عمل تجاري نية التبرع. بناء على ذلك فإن المشرع الإماراتي اعتمد المضاربة معياراً في سياق تعدادها للأعمال التجارية. فالمشرع المذكور يبين أن من بين الأعمال التجارية «... أعمال المضاربة التي يقوم بها الشخص ولو كان غير تاجر بقصد تحقيق الربح»<sup>21</sup>.

وقد توحى تسمية الاستثمار الهرمي بأنه يتضمن كأي استثمار آخر عنصر المضاربة. فالمستثمر في أي صورة من صور الاستثمار الهرمي يقدم مبلغاً معيناً من النقود يمثل رأس المال المستثمر وينتظر أو يتوقع الحصول على مبلغ أكبر من المبلغ الذي قدمه ابتداءً. وهذه الزيادة تمثل وفقاً لهذه النظرة السريعة الربح المأمول والمتوقع. وطالما أن القائم بهذا العمل يقصد ويسعى إلى الحصول على ربح فإن عمله ينطوي على مضاربة، الأمر الذي يدخل هذا العمل في إطار الأعمال التجارية.

ولكن نظرة متاملة شاملة للاستثمار الهرمي تظهره على خلاف ذلك. فالربح وفقاً لمفهوم ضيق يعني الكسب الإيجابي أي منفعة مادية تضاف إلى رأس المال. فالربح يعني خلقاً للثروة. والتصرف الذي ينطوي على مضاربة وسعي وراء الربح هو تصرف يسعى إلى خلق ثروة لم تكن موجودة قبل القيام به. ويكفي في هذا المقام إمكانية تحقيق الثروة، بصرف النظر عما يؤول إليه الأمر. فقد لا يتحقق الربح فلا تخلق الثروة لاعتبارات متعددة كانهخفاض السعر لزيادة العرض. والربح وفقاً لمفهوم واسع يشمل فضلاً عن الكسب الإيجابي بالمفهوم المتقدم الكسب السلبي أي كل ما يمنع الذمة المالية من الانتعاش. فيعد من قبيل الربح وفقاً لذلك تحقيق تقليص في النفقات<sup>22</sup>.

21 انظر: المادة (4 / ف 2) من قانون المعاملات التجارية الإماراتي رقم 18 لسنة 1993.

22 ظهر المفهوم الواسع للربح بعد صدور قانون 4 يناير 1978 الذي عدل نص المادة (1832) من التقنين المدني الفرنسي

والاستثمار الهرمي أيا كانت صيغته لا ينطوي على ربح ، سواء أكان ربحا ايجابيا أم ربحا سلبيا .

فالاستثمار الهرمي لا يؤدي إلى خلق ثروة لم تكن موجودة قبله . صحيح أن كل مستثمر يقدم رأس مال معين في نظام هرمي يسعى إلى الحصول على ربح مادي أو كسب ايجابي ، إلا أن حصوله على الربح الموعود رهن بوجود مستثمرين لاحقين له ، يقدمون بدورهم مبالغ نقدية معينة كاستثمار لهم ، والربح الذي يحصل عليه إنما يستمد من تلك المبالغ .

وبهذه الصورة فإن رأس المال الذي يتكون منه مشروع الاستثمار الهرمي والمقدم من مجمل المشاركين فيه يبقى ثابتا . ولا يترتب على هذا المشروع خلق حقيقي للثروة أو الربح الايجابي ولا توجد فيه إمكانية لخلق هذه الثروة كما انه لا يتضمن في ذات الوقت ربحا سلبيا . وما يترتب في الواقع على هذا المشروع هو نقل للثروة الموجودة ذاتها . فأى منفعة إضافية يحصل عليها مستثمر هرمي هي في الحقيقة مبلغ يفقده مستثمرون آخرون<sup>23</sup> . بناء على ذلك لا يمكن القول بان مشروع الاستثمار الهرمي قائم على المضاربة .



وإذا كان انتفاء معيار المضاربة مبنيا على أن مشروع الاستثمار الهرمي تنتفي فيه إمكانية خلق ثروة جديدة ، حيث انه قائم على نقل الثروة الموجودة ابتداء ، فهل يعد ذلك أساسا للقول بقيام تجاربه على معيار آخر هو معيار التداول؟

إن التداول كمعيار للعمل التجاري يعني حركة السلع والنقود والثروات بشكل عام . فإذا تناول العمل تلك السلع والنقود وهي في حالة حركة بأن توسط بين منتجها ومستهلكها فان العمل يعد تجاريا . أما إذا تناولها وهي في حالة سكون وهو ما يحدث عندما تكون السلع والنقود لدى المنتج أو لدى المستهلك فان العمل يكون مدنيا . ومفهوم التداول هذا قد يكون مدعاة للإجابة بالإيجاب على التساؤل المطروح آنفا . إذ يترتب على الاستثمار الهرمي نقل للثروة من شخص إلى آخر فينطوي والحال كذلك على تحريك لها ، وهو ما يؤدي إلى القول بتوافر معيار التداول فيه .

التي تعرف الشركة ، فصار مفهوم الربح وفقا للتعديل يشمل الكسب المادي الايجابي والكسب بالمعنى السلبي .

انظر : د. عبد الحكم محمد عثمان ، الشركات التجارية في دولة الإمارات العربية المتحدة ( شرح أحكام القانون الاتحادي رقم 8 لسنة 1984 ) ، دبي: مطابع البيان التجارية، 1996 ، ص 86.

23 Pyramid Schemes. Ponzi Schemes. and related frauds. Op.Cit.



إلا أن الأمر لا يجري على هذا النحو دائماً . فالاستثمار الهرمي - كما بينا سابقاً - هو استثمار جماعي . يبدأ بشخص واحد يمثل قمة الهرم وينتهي بعدد كبير من الأشخاص يمثلون قاعدته . وإذا كان نقل الثروة وتداولها متحقق في المستويات الوسطى من الهرم ، إذ يقدم كل مستثمر مبلغاً معيناً من النقود ويحصل بالمقابل على أرباح وفوائد معينة ، فأن هذا التداول لا وجود له قدر تعلق الأمر بمن يوجد في قمة الهرم ومن يوجد في المستوى الأخير منه من المستثمرين . فالمستثمر الأول يأخذ من المستثمرين اللاحقين نسبة معينة مما قدموه من مبالغ ، في حين لا يسبقه احد ليقدم له مبلغ الاستثمار أو نسبة معينة منه . فهو في هذا الموقع كالمنتج الذي ينتفي عنده تداول السلعة لأنه يطلقها في التداول دون أن يكون قد أخذها من احد ، فعمله ليس فيه توسط . كذلك الحال بالنسبة لمن يوجد في المستوى الأخير من الهرم . فهؤلاء يقدمون مبالغ الاستثمار إلى من سبقهم إنما لا يوجد من يليهم ليأخذوا منه مبلغ استثماره أو نسبة معينة منه .

وهذا التحليل ينتفي معه القول بتوافر معيار التداول في مشروع الاستثمار الهرمي . إذ أن الأخذ به يؤدي إلى نتائج غير منطقية . فالمستثمرون جميعاً يقومون بعمل من طبيعة واحدة وغايتهم واحدة في إطار الاستثمار الهرمي وتطبيق معيار التداول يؤدي إلى تكييف عمل المستثمر على أكثر من وجه . فتطبيق التداول يجعل من عمل المستثمرين في المستويات الوسطى تجارياً لتوافر فكرة التوسط وحركة الثروة فيه ، ويجعل من عمل المستثمر الأول والمستثمرين في المستوى الأخير من الهرم مدنياً لانتهاء التداول وتحريك النقود بالنسبة لهم . ولا يعد هذا التكييف المزدوج لعمل المستثمر - وفقاً لموقعه - مقبولاً . طالما كان العمل من طبيعة واحدة بالنسبة للمستثمرين جميعاً .

يتضح مما تقدم أن المعايير الاقتصادية ممثلة في معياري المضاربة و التداول لا تجد محلاً للتطبيق فيما يتعلق بالاستثمار الهرمي . وهنا يطرح التساؤل عما إذا كان للمعايير القانونية شأن آخر ، فيصح القول بتجارية الاستثمار الهرمي استناداً إليها؟

إن الإجابة عن هذا التساؤل تتطلب - وبذات النهج السابق - تحديد الأساس الذي تقوم عليه المعايير القانونية تلك وتحليل الاستثمار الهرمي للتحقق من توافر ذلك الأساس فيه .

والمعيار الأول في المعايير القانونية هو معيار المقابلة ، ويتحدد الأساس الذي يقوم عليه في شكل العمل وكيفية ممارسته . إذ يعد العمل تجارياً متى مورس على سبيل المقابلة أو المشروع . وللقول بوجود مقابلة أو مشروع ينبغي أن يتوافر عنصران أولهما عنصر الاحتراف ، ويقصد به ممارسة

العمل بصورة ثابتة ومنتظمة ومستمرة . وثانيهما عنصر التنظيم المسبق بتهيئة كل ما يكفل دوام المشروع واستمراره، كالاستعانة برأس المال وقوة العمل أو الآلة<sup>24</sup> .

وهذان العنصران غير متوافرين في الاستثمار الهرمي. فعنصر الاحتراف يقوم على تكرار العمل بصفة مستمرة . وإذا نظرنا إلى الاستثمار الهرمي من جانب كل مستثمر فيه ، نجد أن من الصعب القول بأن المستثمر يحترف الاستثمار الهرمي. لأنه يقدم مبلغ الاستثمار مرة واحدة ويستقطب العدد المطلوب منه استقطابه من الأشخاص لينتهي دوره عند هذا الحد، إذ انه بعد ذلك لا يفعل سوى انه ينتظر أن يقوم الآخرون بمثل ما قام ، ليحصل على الربح المأمول كلما انضم آخرون إلى الهرم ، وليس في هذا ما يدخله في إطار تكرار العمل بصفة مستمرة . ولعل مما يدل على ذلك ما تدرجه مشاريع الاستثمار الهرمي من عبارات دعائية في إعلاناتها . من ذلك على سبيل المثال قولها : « لماذا تتعب نفسك إذا كان هناك من يعمل لصالحك »<sup>25</sup> .

ولا يختلف الحكم في حال نظرنا إلى الاستثمار الهرمي بشكل عام ، باعتباره استثمارا جماعيا يقوم به مجموع من الأشخاص لا مستثمر فرد. إذ لا يمكن أن يتحقق الاستمرار والانتظام لهذا المشروع. ويستند تعليل هذا الحكم إلى حقيقتين . أولاهما أن عنصر الاحتراف ومزاولة العمل بصورة مستمرة يبدأ بنية مزاولته على هذا الوجه ، عليه ينتفي هذا العنصر إذا كانت مزاولة العمل قد تمت عرضا ودون قصد الاستمرار فيه . وهذا ما عليه واقع الحال في الاستثمار الهرمي لأن القائمين عليه يدركون الحقيقة الثانية وهي أن الاستثمار الهرمي لا يمكن أن يستمر لأنه رهن بوجود مستثمرين جدد ، ولا يمكن أن نحصل على مستثمرين جدد إلى ما لا نهاية<sup>26</sup> .

وإذا كان الاحتراف باعتباره احد عنصرين يقوم عليهما معيار المقابلة منتف على الوجه المتقدم ، فإن العنصر الثاني وهو التنظيم المسبق منتف بدوره. لأنه لا يمكن القول بوجود تنظيم مسبق في هذا النوع من المشاريع ، فطبيعته تأبى أن يتحقق فيه تنظيم مسبق. فهو يبدأ دون الحاجة إلى رصد رأس مال معين للقيام به، إذ أن رأس ماله يتأتى من مبالغ الاستثمار التي يقدمها المستثمرون تباعا. كما لا يمكن القول بوجود عامل بشري فيه يمثل قوة العمل ويحقق عنصر التنظيم المسبق . فالتنظيم المسبق - وكما تدل على ذلك تسميته - يفترض أن تتم تهيئة وسائل المشروع مسبقا وقبل البدء به ، يستوي أن تكون هذه الوسائل مادية كرأس المال وقوة الآلة أو أنها وسائل تقوم على

24 انظر : د. ناجي عبد المؤمن، مصدر سابق، ص 80-79.

25 انظر : الاحتيال الهرمي، مقال متاح على الانترنت في الرابط الآتي : <http://www.egovs.com>

26 هذه الفكرة ستكون محلا لبحث مفصل في المبحث الثالث المخصص لأحكام الاستثمار الهرمي.

العامل البشري أي قوة العمل. ومن يعمل في إطار مشروع استثمار هرمي بصفته مستثمرا ولا يقوم المشروع إلا بوجوده، لا يمكن تهيئته مسبقا . إذ لا يمكن التكهن ابتداء بما إذا كان بالإمكان استقطاب مستثمرين إلى المشروع أم لا ، فهو أمر لا يمكن الجزم به مسبقا .

بناء على ما تقدم من انتفاء العنصرين الذين يقوم عليهما معيار المقابلة وعدم تحقق أي منهما في الاستثمار الهرمي ، فإن هذا الأخير لا يمكن أن يعد مشروعاً تجارياً وفقاً لهذا المعيار.

ولا يختلف الحال كثيراً فيما يتعلق بمعيار الحرفة . فمعيار الحرفة كسابقه يجعل من الصيغة التي يمارس بها العمل أساساً لتحديد صفته من حيث كونه تجارياً أو مدنياً. فالعمل الذي يزاول في إطار حرفة تجارية وبمناسبة مزاولتها يعد تجارياً ، في حين يكون العمل مدنياً إذا تم بمناسبة مزاوله مهنة مدنية . وتطبيق هذا المعيار يستلزم توافر عنصر الاحتراف. إذ لا بد من مزاوله العمل بصورة مستمرة ومتكررة حتى يعد حرفة تجارية ، وليكون كل ما يزاول في إطارها من أعمال تجارياً بدوره . فعنصر الاحتراف على الوجه المتقدم هو العنصر المشترك بين كل من معيار المقابلة ومعيار الحرفة . أما الفرق بينهما فيكمن في عدم ضرورة التنظيم المسبق للقول بوجود الحرفة التجارية ، في حين يعد التنظيم المسبق عنصراً أساسياً من عناصر المقابلة .



وأياً كان الأمر فإن عدم ضرورة التنظيم المسبق لتطبيق معيار الحرفة لا يجعل من هذا المعيار أساساً للحكم بتجارية الاستثمار الهرمي. إذ أن تطبيق هذا المعيار يستلزم توافر عنصره الأساس في الاستثمار الهرمي وهو عنصر الاحتراف ، وهو ما توصلنا إلى عدم وجوده ابتداءً وصعوبة تحققه .

من كل ما تقدم يتضح أن من العسير إلحاق الاستثمار الهرمي بطائفة الأعمال التجارية ، إذ لا يتوافر فيه أي معيار من معايير العمل التجاري ، فيكون من الصعب عدّه كذلك عن طريق القياس. فلا يبقى إلا أن يعد الاستثمار الهرمي تصرفاً مدنياً . فإذا كان كذلك فما هو التكييف القانوني لعقود الاستثمار الهرمي. هذا ما نبينه في المطلب الآتي.

## المطلب الثاني

### التكييف القانوني لعقد الاستثمار الهرمي

الاستثمار الهرمي في حقيقته عقود عديدة متتالية . فحتى يقوم هرم الاستثمار ويبنى بيرم كل مستثمر عقدا مع من سبقه من المستثمرين ، وبموجب هذا العقد يلتزم بأداء مبلغ معين من النقود مقابل وعد بالحصول على أرباح أو فوائد مالية في حال نجاحه في استقطاب آخرين. فإذا نجح في استقطاب مستثمرين آخرين أبرم كل واحد من هؤلاء بدوره عقدا معه ، يقدم بمقتضاه مبلغا تقديما محددًا لينضم بأدائه هذا المبلغ إلى الهرم فيحظى كذلك بفرصة الحصول على أرباح أو فوائد مالية .

فإذا كان الاستثمار الهرمي قائما على العقد الذي يبرم بين المستثمر ومن سبقه من المستثمرين فإن التساؤل يطرح عن التكييف القانوني لهذا العقد ، وهل بالامكان رده إلى واحد من العقود المعروفة. ويعد مثل هذا التساؤل على قدر كبير من الأهمية ، إذ يتوقف على التكييف القانوني للعقد تحديد ما يخضع له من أحكام.

ولأن المشرع الإماراتي - كسواه من المشرعين في الدول العربية - لم يضع نصوصا تحكم الاستثمار الهرمي أو تبين طبيعته القانونية ، فأن أمر تكييفه بات متروكا للفقهاء . ولكن الفقه لم يتفق بشأن تكييف الاستثمار الهرمي على رأي واحد. ولعل من أهم ما طرحه الفقه في هذا الشأن من آراء ما يأتي:

#### أولاً : الاستثمار الهرمي عقد بيع

سبق أن بينا أن مشاريع الاستثمار الهرمي متعددة الصيغ. وفي هذا الشأن نجد أن المستثمر في الكثير من مشاريع الاستثمار الهرمي يدفع المبلغ النقدي المحدد مقابل الحصول على سلعة معينة فضلا عن الوعد بالحصول على أرباح وفوائد بنسب معينة إذا نجح في إقناع آخرين بشراء السلعة والانضمام إلى المشروع.



وهذه الصيغة الشائعة من مشاريع الاستثمار الهرمي قد تدفع إلى تكييف عقد الاستثمار الهرمي على أنه بيع . فالبيع كما يعرفه المشرع<sup>27</sup> هو « مبادلة مال غير نقدي بمال نقدي».

وهذا التعريف كما يبدو للوهلة الأولى ينطبق على الاستثمار الهرمي بالصيغة الشائعة تلك .

فالمبلغ النقدي الذي يدفعه المستثمر هو مقابل سلعة معينة فضلا عن حق توزيع هذه السلعة . فإذا نجح في توزيعها واستقطب مستثمرين آخرين فإنه يستحق الحصول على عمولة معينة مقابل ذلك . فطالما وجدت سلعة معينة تقابل المبلغ الذي يؤديه المستثمر فإن العقد لا يخرج على كونه عقد بيع .<sup>28</sup>

إلا أن تكييف عقد الاستثمار الهرمي على أنه عقد بيع لا يسلم من النقد . ولعل من أهم ما يوجه إليه من أوجه النقد ما يأتي:

1 - إن العقد - أي عقد - يكيف على أنه عقد بيع إذا تمت فيه مبادلة مال غير نقدي بمال نقدي . لذا يكون صحيحا تكييف عقد الاستثمار الهرمي على أنه عقد بيع لو اقتصر على حصول المستثمر على السلعة مقابل ما يقدمه من مال نقدي . إلا أن المقابل الذي يحصل عليه هو في واقع الحال مقابل مزدوج . يدل على ذلك أن المبلغ النقدي الذي يقدمه المستثمر يفوق قيمة السلعة وتعليل ذلك أنه لم يدفع هذا المبلغ مقابل السلعة فحسب<sup>29</sup> . فهو يحصل على السلعة ويحصل إلى جانبها على حق توزيع السلعة . إذ إنه يوعد بالحصول على أرباح وعمولات مقابل توزيعه السلعة لآخرين . فإذا كان المقابل مزدوجا فيتعين عند تكييف العقد عدم الوقوف عند أحد الأمرين الذين يحصل عليهما المستثمر دون الآخر . فلا يصح الجزم بأن العقد بيع ، بناء على أن المستثمر يحصل على سلعة مقابل ما يقدمه من مقابل نقدي . بل ينبغي أن يؤخذ حق التوزيع بنظر الاعتبار عند تكييف العقد . فإذا ظهر من الموازنة بين أهمية السلعة وحق التوزيع في العقد تفوق السلعة في الأهمية على حق التوزيع بحيث أن العقد أبرم من أجل الحصول عليها ولم يكن الحصول على حق التوزيع إلا أمرا ثانويا وقليل الأهمية ، بالشكل الذي يبرم العقد فيه ولو لم يكن حق التوزيع موجودا ، فإن العقد يكون بيعا . في حين أن العقد يكون مركبا

27 انظر : المادة ( 489 ) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي رقم 5 لسنة 1985 .

28 Illegal Pyramid Selling Schemes . Op. Cit.

29 من ذلك على سبيل المثال شركة ( DXN ) العاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة والسابق الإشارة إليها ، إذ أن من ينضم إليها عليه أن يدفع 260 درهما ويحصل مقابل ذلك على 9 منتجات مما تنتجها الشركة . وهذا المبلغ يفوق قيمة المنتجات التسعة بالضعف تقريبا .



من بيع وعقد آخر إذا كان المقابل المزدوج والمكون من السلعة وحق التوزيع في الدرجة عينها من الأهمية . كما أن العقد لا يمكن أن يكيف على أنه عقد بيع إذا كان الحصول على السلعة ثانوي الأهمية قياسا الى حق التوزيع . وهذا ما عليه الحال في مشاريع الاستثمار الهرمي . فالمستثمر يهتم بالدرجة الأولى الحصول على الأرباح الموعود بها ولا تهتمه السلعة ذاتها إلا من حيث كونها وسيلة للحصول على تلك الأرباح في حال نجاحه في توزيعها . ويتضح ذلك من الفرق بين سعر السلعة وقيمة العمولات أو الأرباح . فهذه الأخيرة في حال تحققها تتضاعف كلما نما الهرم فتتفوق بمرات عديدة قيمة السلعة التي يحصل عليها المستثمر ابتداء . لذلك فأن المستثمرين يوجهون طاقتهم نحو بيع حقوق التوزيع لآخرين فهذا ما يحقق لهم الأرباح ، ولا يوجد منهم من يكتفي بالسلعة التي حصل عليها . وهو عندما يروج للسلعة ويعيد توزيعها إنما يؤكد لمن يحاول أن يدفعه لشراؤها على العمولات والأرباح المتوقعة والتي يمكن تحقيقها من خلال الانضمام إلى مشروع الاستثمار الهرمي . ولا يتصور أن يعرض عن ذكر تلك العمولات مكتفيا ببيان محاسن السلعة . فمن يشتري السلعة إنما يشتريها مدفوعا بالرغبة في الحصول على العمولات والأرباح .



فإذا كان حق توزيع السلعة - على النحو المتقدم - هو الأكثر أهمية فان من المتعذر تكييف العقد على أنه عقد بيع . فالعبرة تكون بالغالب والتكييف يبنى على الغالب<sup>30</sup> .

2- إذا كان تكييف عقد الاستثمار الهرمي على أنه عقد بيع ممكنا في الحالات التي يحصل فيها المستثمر على سلعة مقابل ما يؤديه من مبلغ نقدي ، فإن هذا التكييف بطبيعة الحال لا يمكن اعتماده بشأن الصيغ الأخرى التي يتم فيها الاستثمار الهرمي ولا يحصل بموجبها المستثمر على سلعة معينة مقابل مبلغ الاستثمار ، بل يقدم هذا المبلغ للانضمام إلى المشروع فحسب وليكون له حق الحصول على الأرباح والفوائد إذا أقتع غيره بالانضمام أيضا . ففي هذه الحالة لا يعد مفهوم البيع متحققا باعتباره مبادلة مال غير نقدي بمال نقدي . وهذا ما ينفي فكرة أن عقد الاستثمار الهرمي عقد بيع فمشاريع الاستثمار الهرمي جميعها تقوم على الأسس ذاتها الأمر الذي يستوجب تكييفها تكييفا واحدا يأخذ بعين الاعتبار جوهر العقد وأساسه .

30 انظر : د . سالم السويلم ، حكم التعامل مع شركة بنزنس كوم ، فتوى منشورة على موقع الاسلام اليوم في الرابط الآتي :  
<http://saaid.net/fatwa/f41.htm#1>

## ثانيا : الاستثمار الهرمي عقد سمسرة

يذهب بعض من الفقه إلى أن عقد الاستثمار الهرمي إنما هو في الواقع عقد سمسرة<sup>31</sup>. وينطلق أنصار هذا التكييف من حيث انتهى القائلون بأن الاستثمار الهرمي بيع . إذ يؤسس أنصار اتجاه تكييف العقد على أنه سمسرة رأيهم على النقد الموجه للاتجاه الأول . فيتخذون من أوجه النقد حججا لدعم رأيهم . ولعل من أهم تلك الحجج هي أن عقد الاستثمار الهرمي لا يقتصر على حصول المستثمر على سلعة معينة مقابل ما يقدمه من مال نقدي، فهو يحصل إلى جانبها على حق توزيع السلعة لآخرين . والواقع من الأمر وفقا للرأي المذكور أن حق التوزيع بما يكفله للمستثمر من أرباح وفوائد هو الجزء الأكثر أهمية في العقد . إذ إن المستثمر يقصد من إبرامه العقد الحصول على تلك الأرباح أكثر من قصده الحصول على السلعة . فالسلعة مهما كانت قيمتها لا يمكن أن تحقق للمستثمر من المنافع ما تحققه له العمولات الكبيرة الناتجة عن توزيعها وجذب مشتريين آخرين . وحيث إن الحكم يبنى على الغالب، فإن العقد يكيف على أنه عقد سمسرة ، لأن قصد الحصول على العمولات يغلب على قصد الحصول على السلعة .

ولكن هذا الرأي لا يستقيم مع أحكام القانون. ولعل من أهم الحجج في هذا الصدد ما يأتي :

1 - إن المشرع يحدد مفهوم السمسرة ، فينص على أنها « عقد يتعهد بمقتضاه السمسار لشخص بالبحث عن طرف ثان لإبرام عقد معين وبالوساطة في مفاوضات التعاقد وذلك مقابل أجر»<sup>32</sup>.

ويتضح من هذا التعريف أن الالتزام الرئيس الذي يترتب في ذمة السمسار بموجب عقد السمسرة يتمثل في القيام بعمل مادي هو البحث عن طرف ثان يبرم العقد مع من تعهد تجاهه بالقيام بهذا العمل . وينتهي دوره بالتقريب بينهما على الوجه المتقدم . ولا يتجاوز دوره ذلك إلى حد إبرام العقد نيابة عن من كلفه بهذا العمل . فإذا قام بالبحث عن متعاقد وقام فضلا عن ذلك بإبرام العقد معه نيابة عن من كلفه بهذا العمل ، فإنه سيكتسب في هذا الفرض صفة أخرى فضلا عن صفته كسمسار هي صفة الوكيل. فيكون سمسارا ووكيلا في الوقت نفسه . فتسري أحكام السمسرة على ما يقوم به من عمل مادي في البحث عن متعاقد وتسري أحكام الوكالة على ما يقوم

31 بزناس والتسويق الهرمي عوداً على بدء ، فتوى منشورة على موقع الإسلام اليوم في الرابط الآتي :  
[http://www.islamtoday.net/questions/show\\_\\_articles\\_\\_content.cfm?id=24&catid=26&artid=1680](http://www.islamtoday.net/questions/show__articles__content.cfm?id=24&catid=26&artid=1680)

32 انظر : المادة ( 254 ) من قانون المعاملات التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم 18 لسنة 1993.

به من تصرف قانوني بإبرام العقد نيابة عن كلفه ابتداء بالبحث عن طرف آخر يبرم العقد معه.

بناء على ذلك فإن القول بأن المستثمر يحصل على حق توزيع السلعة لآخرين مقابل ما يقدمه من مبلغ نقدي فيتولى بيعها لهم ، يجعل من هذا المستثمر وكيلًا وسمسارًا في الوقت نفسه وليس سمسارًا فقط.

2 - إذا سلمنا بأن المستثمر في عقد الاستثمار الهرمي يبرم عقد سمسرة أو وكالة بصفة سمسار ووكيل عندما ينضم إلى الهرم ، فإن الالتزامات التي يلتزم بها بموجب عقد الاستثمار الهرمي لا تتفق مع طبيعة كل من عقد السمسرة وعقد الوكالة . فالمستثمر يلتزم مقابل الحصول على العمولة بأن يجلب مستثمرين آخرين وهؤلاء يأخذون بدورهم السلعة مع حق توزيعها ويلتزمون أيضا بجلب مستثمرين آخرين . وهذا معناه أن المستثمر - الذي يفترض أنه سمسار ووكيل - يكلف سمسارًا آخر أو يوكل وكيلًا آخر في القيام بذات العمل الذي كلف به . وهذا خلافًا للأصل في عقدي السمسرة والوكالة . فكل واحد من هذين العقدين قائم على الاعتبار الشخصي ، وتنفيذهما يتطلب من السمسار والوكيل أن يقوم بالعمل نفسه ولا يحق له أن يكلف شخصًا آخر به إلا إذا كان مرخصًا له بذلك<sup>33</sup> ، أو أذن له الموكل بذلك<sup>34</sup> . ولا وجود لمثل هذا الترخيص أو الإذن في عقد الاستثمار الهرمي إذ لا داعي له . لأن طبيعة عقد الاستثمار الهرمي تتطلب من المستثمر أن يجلب مستثمرين آخرين ، أي أن يكلف أشخاصًا آخرين بمثل ما كلف به وإلا فإن الهرم لا يقوم ولا ينمو . وهكذا فإن الاستثناء في عقدي السمسرة والوكالة إنما هو أصل في عقد الاستثمار الهرمي .

3 - إن انضمام المستثمر إلى الهرم يتطلب منه أداء مبلغ معين ابتداء وهو مبلغ إجمالي يشمل ثمن السلعة ومقابل الاشتراك في برنامج الاستثمار الهرمي . فإذا سلمنا بأن عقد الاستثمار الهرمي هو عقد سمسرة أو وكالة فهذا معناه أن السمسار أو الوكيل - ونقصد به هنا المستثمر - إنما يدفع أجرًا لكي يكون سمسارًا أو وكيلًا ، وهذا على خلاف السمسرة والوكالة . إذ يفترض أن يحصل السمسار على أجر مقابل ما يقوم به من عمل وكذلك الحال مع الوكيل الذي يتقاضى أجرًا عما يقوم به من تصرفات لصالح الموكل<sup>35</sup> .

33 انظر : المادة ( 268 / ف1 ) من قانون المعاملات التجارية الإماراتي رقم 18 لسنة 1993 .

34 انظر : المادة ( 934 / ف1 ) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي رقم 5 لسنة 1985 .

35 انظر : د . سامي السويلم ، مصدر سابق .

فإذا قلنا بأن هذا الأجر موجود أيضا في عقد الاستثمار الهرمي بصيغة العمولات والفوائد المأمولة التي يوعد المستثمر بالحصول عليها بعد نجاحه في إنجاز مهمته ، فإن من الملاحظ أن هذه العمولات لا تحتسب على أساس ما قام هو ببيعه من سلع وحقوق توزيع فحسب ، وإنما تكون له عمولات أيضا وبنسب معينة عما يقوم ببيعه المستثمرون اللاحقون الذين نجح في استقطابهم إلى الهرم وكذلك من يليهم من المستثمرين .

وفي هذا فارق جوهري بين عقد الاستثمار الهرمي وعقد السمسرة وعقد الوكالة . فالسمسار أو الوكيل يتقاضى الأجر أو العمولة عن جهده الشخصي أي عما يبرمه هو من عقود أو ما يبيعه من سلع . أما المستثمر في عقد الاستثمار الهرمي فإنه يتقاضى عمولات عما يبيعه هو من سلع وحقوق توزيع وعما يبيعه المستثمرون الآخرون ممن ينجح في استقطابهم .

4 - إن تكييف الاستثمار الهرمي على أنه سمسرة أو وكالة مرتبط بالحالة التي يتضمن فيها مشروع الاستثمار الهرمي سلعا معينة تباع للمستثمرين الجدد ، فيقال في هذا الفرض إن المستثمر سمسار أو وكيل إذ يكون له دور في بيع السلعة إلى المستثمرين الجدد ، بأن يتخذ دور الوسيط في بيعها لهم . إلا أن مشروع الاستثمار الهرمي لا يتضمن في جميع الصور التي يتخذها سلعا تباع للمستثمرين مقابل ما يقدموه من مبالغ ، ذلك أن من بين مشاريع الاستثمار الهرمي ما ينتفي فيه وجود السلعة كما في مشروع بونزي. ففي هذا النوع من أنظمة الاستثمار الهرمي لا يطلب من المستثمر بعد أدائه المبلغ النقدي المحدد القيام بأي عمل، فلا يوزع سلعة ولا يستقطب آخرين ، وكل ما يفعله هو أنه يبقى بانتظار الفوائد المتحصلة من تشغيل واستثمار المبلغ النقدي الذي يقدمه . وفي مثل هذا الفرض يتعذر تكييف الاستثمار الهرمي الذي انضم إليه على أنه سمسرة أو وكالة .

يتضح مما تقدم أن كلا من الرأيين الذين طرحهما الفقه في تكييف عقد الاستثمار الهرمي لا يمكن التسليم به ولا يمكن الأخذ به كتكييف ينطبق على كل صور الاستثمار الهرمي . إذ لا تتضمن كل صور الاستثمار الهرمي سلعة معينة يبادلها المستثمر بمقابل نقدي حتى يصح القول بتكييف الاستثمار الهرمي على أنه بيع ، كما لا يتدخل المستثمر بعمله دائما لجذب مستثمرين آخرين حتى يمكن القول بأنه سمسار أو وكيل فيصح تكييف العقد على أنه سمسرة أو وكالة .

http://www.saaid.net/fatwa/f41.htm#2:انظر أيضا: محمد صالح المنجد، حكم (بنزاس) ومثيلاتها من عمليات الخداع، مقال متاح على الانترنت في الموقع

إلا أنه وخلافا لما تقدم تشترك كل صور الاستثمار الهرمي في أن المستثمر يقدم مبلغا نقديا للانضمام إلى مشروع الاستثمار الهرمي . ويحصل مقابل هذا المبلغ على وعد بالحصول على فوائد أو أرباح بنسب معينة في المستقبل كلما انضم مستثمرون آخرون إلى المشروع . وهذا في الواقع هو الأمر الأساس في هذا العقد ، وما عداه ثانوي خصوصا ما يتعلق بوجود السلعة . فإذا أريد تكييف العقد بناء على الأمر الجوهري والأساس الذي يقوم عليه ، فإن من الصعب رده إلى واحد من العقود المسماة المعروفة ، إذ أن لهذا النشاط ذاتيته وطبيعته الخاصة .

وبناء على الطبيعة الخاصة تلك للاستثمار الهرمي ، فإن له أحكاما خاصة . وهذا ما يتضح في المبحث الآتي.

### المبحث الثالث

#### أحكام الاستثمار الهرمي

انتهينا فيما سبق إلى أن الاستثمار الهرمي تصرف ذو طبيعة خاصة ، وانه لا ينضوي تحت أي نوع من أنواع التصرفات المعروفة كالبيع أو السمسرة . بناء على ذلك لا يمكن القول بسريان أحكام تلك التصرفات عليه . فطبيعته الخاصة تفرض وجود أحكام خاصة تتفق مع تلك الطبيعة وتبني عليها . وهذا المبحث مخصص لتقصي الأحكام التي يخضع لها الاستثمار الهرمي، وسيكون هذا في مطلبين يبحث الأول منهما في أحكام الاستثمار الهرمي في القوانين المقارنة في حين يتناول ثاني المطلبين أحكام الاستثمار الهرمي في القانون الإماراتي.

#### المطلب الأول

##### أحكام الاستثمار الهرمي في القوانين المقارنة

إن الاستثمار الهرمي - كما بينا سابقا - يعود في نشأته إلى عقود عدة خلت ، فهو لا يعد نشاطا مستحدثا في العديد من الدول ولاسيما في الدول الغربية . لذا فإن قوانين تلك الدول نظمت أحكام هذا النوع من التعامل بنصوص خاصة تلائم خصوصيته . وعلى الرغم من أن تلك القوانين لم تتخذ منهجا واحدا في تنظيمها للاستثمار الهرمي ، إلا أن الأساس الذي تقوم عليه أحكام الاستثمار الهرمي فيها واحد . ولتوضيح ذلك فإننا سنتناول أحكام الاستثمار الهرمي في القانونين الأمريكي والفرنسي ونسبهما بفقرة نوضح فيها الأساس الذي تقوم عليه أحكام الاستثمار الهرمي .

## أولا : الأساس الذي تقوم عليه أحكام الاستثمار الهرمي

يتمثل الأساس الذي تقوم عليه أحكام الاستثمار الهرمي في أن الخسارة لمن يشترك في هذا النوع من التعامل تعد أمرا محققا . وهذه الحقيقة تخالف تماما ظاهر حال الاستثمار الهرمي . إذ يوعد من يشترك في نظام من أنظمة الاستثمار الهرمي بأرباح وعوائد مالية بنسب عالية تفوق ما يمكن تحقيقه من القيام بأي نوع آخر من أنواع الاستثمار .

وعلة هذه الخسارة مزدوجة . فمن جانب تحتها قوانين الرياضيات، وتحتها من جانب آخر قوانين علم الاقتصاد .

فمن الناحية الرياضية المنطقية مشروع الاستثمار الهرمي غير قابل للاستمرار، ولا بد للهرم من أن ينهار . وعند انهياره وتوقفه يكون عدد الخاسرين أكبر بكثير من عدد من يحصلون على الأرباح الموعود بها .

وتفسير ذلك أن مشاريع الاستثمار الهرمي تقوم على استقطاب مشاركين جدد دائما . وهؤلاء لا غنى عنهم لاستمرار مشروع الاستثمار الهرمي . لأن الحصول على الأرباح والفوائد الموعود بها إنما يكون من مبالغ الاستثمار التي يقدمها المشتركون الجدد الذين يتم استقطابهم . فإذا لم يكن هناك مشتركون جدد فهذا معناه أن من سبقهم قدم مبلغ الاستثمار بلا مقابل . إذ ليس هناك من يليه ليقدّم مبلغا للاستثمار فيحصل من سبقه على الأرباح . وحيث أن هناك عددا محدودا ومنتهيا بالضرورة من المشاركين بالنظر لأن عدد سكان الأرض محدود، فإن توقف مشروع الاستثمار الهرمي بسبب عدم وجود أشخاص آخرين يمكن أن يشتركوا في المشروع يعد أمرا حتميا . وقد يتصور أن الوصول إلى هذه المرحلة إنما يكون بعد مدة طويلة من الزمن . إلا أن حقيقة الأمر على خلاف ذلك . فوفقا لقوانين علم الرياضيات لا يستلزم الأمر خطوات كبيرة أو مدة طويلة للوصول إلى هذه المرحلة . فعدد المشتركين يتزايد زيادة أسية . أي أن مقدار الزيادة في عدد المشتركين يحسب بضرب عدد المشتركين الموجود فعلا بالعدد الذي ينبغي على كل واحد منهم استقطابه أو جلبه من المشتركين الجدد . فإذا كان العدد المطلوب جلبه (10) مشتركين جدد ، فهذا معناه أن حساب المبلغ الإجمالي للزيادة الحاصلة بعدد المشتركين بسبب استقطاب مشتركين جدد يكون باعتبار عدد المشتركين الموجود فعلا مرفوعا للقوة (10) . فإذا لم يكن هناك غير مشترك واحد ، فإن عدد الأشخاص الموجودين في المستوى الثاني، الذي يمثل مقدار الزيادة في عدد المشتركين هو (1) ضرب (10) والنتيجة هو (10) أشخاص . أما المستوى الثالث فإن عدد الأشخاص فيه



يحتسب بضرب ( 10 ) في ( 10 ) أشخاص . فيكون الناتج مئة شخص جديد تم انضمامهم في المستوى الثالث وهكذا على النحو الموضح في الجدول الآتي :

عدد الأشخاص في كل مستوى	المستوى
1	1
10	2
100	3
1000	4
10.000	5
100.000	6
1.000.000	7
10.000.000	8
100.000.000	9
1.000.000.000	10

وبحساب عدد الأشخاص الموجودين في المستويات العشرة من هرم الاستثمار يتضح أنها تضم ( 1,111,111,111 ) شخصا . وإذا ما أريد تكوين مستوى جديد في الهرم ، فإن الأمر يتطلب ( 10 ) مليارات مشارك جديد للمئة ، وهو ما يعد أمرا مستحيلا لان عدد سكان الأرض لا يتجاوز ستة مليارات شخص . وهو ما يعني بطبيعة الحال أن الهرم ينهار في المستوى العاشر وأن مشروع الاستثمار الهرمي يتوقف عند هذا الحد .

ومن البديهي أن عدد المستويات التي يمكن تكوينها في هرم الاستثمار التي ينهار الهرم بعدها يتوقف على عدد الأشخاص الذين يطلب من كل مشترك ينضم إلى الهرم أن يستقطبهم . فكلما قل عدد الأشخاص المطلوب استقطابهم كلما زاد عدد المستويات في الهرم قبل انهياره . فإذا كان عدد الأشخاص المطلوب استقطابهم شخصين فقط ، فإن الهرم يستمر حتى يبلغ اثنين وثلاثين مستوى ثم ينهار بعدها . مع ملاحظة أن عدد المستويات في المثاليين السابقين مبنى على فرض جدلي هو



أن المشتركين في الهرم سينجحون في استقطاب كل سكان الأرض الذين يقربون من ستة مليارات شخص.

وأيا كان عدد المستويات التي يمكن تكوينها فإن النتيجة الحتمية هي انهيار الهرم وعدم قابلية المشروع للاستمرار بعد عدد ليس بالكثير من المستويات . وهذا ما يعل الخسارة . فانهايار الهرم معناه أن جميع المشتركين الموجودين في المستوى الأخير من الهرم سوف يخسرون ما قدموه من مبالغ استثمار، حيث لا يكون هناك مشتركون بعدهم يقدمون مبالغ استثمار جديدة ليتمكنوا هم من اخذ الأرباح والفوائد منها<sup>36</sup>.

فإذا كانت الخسارة أمرا محققا فان الأمر الأكثر أهمية هو أن الخسارة تصيب الأغلبية من المشتركين في مشروع الاستثمار الهرمي . لأن المستوى الأخير يضم العدد الأكبر من المشتركين . وهؤلاء كلهم خاسرون بالنظر لعدم وجود مشتركين جدد بعدهم ، فهم يخسرون كل مبلغ الاستثمار الذي قدموه . يضاف إليهم المشتركون في المستويين السابقين على المستوى الأخير. فهؤلاء أيضا يخسرون. إذ أن تحقق العوائد يتطلب تكوين ثلاثة مستويات . فالمستوى الذي يسبق المستوى الأخير لا يوجد بعده إلا المستوى الأخير. وكذلك الحال بالنسبة للمستوى الذي يسبق المستوى قبل الأخير . إذ لا يوجد بعده إلا مستويان . فإذا جمعنا عدد المشتركين الموجودين في المستويات الثلاثة الأخيرة لوجدنا أنهم يشكلون ما نسبته 94% من مجموع المشتركين . وهذا ما يعني أن 94% من مجموع المشتركين خاسرون وان الرابعين ليسوا إلا أقلية لا تتجاوز 6% من مجموع المشتركين .

هذا مع ملاحظة أن كل ما تقدم مبني على افتراض جدلي هو أن بالإمكان استقطاب جميع الأشخاص في العالم ، وأنهم كلهم سيقومون بشراء السلع التي يعرضها مشروع الاستثمار الهرمي والتي يعد شراؤها - في حال وجودها- شرطا للانضمام إلى المشروع . فمن البديهي أن مثل هذا الافتراض بشقيه غير قابل للتحقق في الواقع العملي. إذ لا يمكن استقطاب جميع الأشخاص في العالم ، كما لا يمكن بيع هذه الكمية من السلع ، إذ لا يمكن للسوق أن تستوعب هذا العدد من المبيعات ، لأن لكل سلعة - على النحو الذي يبيئه الاقتصاديون - درجة معينة من المبيعات تبلغ السوق بعدها درجة التشبع ، فلا يمكن في حال بلوغ هذه الدرجة تحقيق أي مبيعات إضافية. وهذا ما معناه أن نمو الهرم نمو يعتد به يعد أمرا متعذرا ، ويترتب على ذلك بطبيعة الحال أن تحقيق الأرباح المرتبط بنمو الهرم يعد أمرا متعذرا<sup>37</sup>.

36 Pyramid Schemes. Ponzi Schemes and related frauds. Op.Cit.

37 انظر : د. سامي سويلم ، مصدر سابق



## ثانياً : الاستثمار الهرمي في القانون الفرنسي

لا يعد الاستثمار الهرمي نشاطاً مستحدثاً في فرنسا ، فقد انتشرت العديد من صوره فيها في النصف الأول من القرن الماضي . وقد حاول الفقه والقضاء الفرنسيان تأصيل هذا النوع من التعامل في بدايات ظهوره في القرن الماضي، حيث لم يكن الاستثمار الهرمي منظماً تنظيمياً تشريعياً حينها.

وقد أقام الفقه والقضاء الفرنسيان تأصيلهما للاستثمار الهرمي وحكمه على الفكرة الجوهرية التي يقوم عليها ، وهي أداء مبلغ معين ابتداءً للانضمام إلى المشروع مقابل وعد بالحصول على مزايا في حال النجاح في باستقطاب مشتركين آخرين .

وفي حين اتفق الفقه والقضاء الفرنسيان على أن هذا التعامل تعامل قائم على الاحتمال ، تأسيساً على أن الحصول على الأرباح رهن بالنجاح في استقطاب العدد المطلوب استقطابه من المشتركين الجدد ، فإنهما اختلفا في مدى مشروعية هذا التعامل ، فالقضاء وجانب من الفقه الفرنسي<sup>38</sup> ذهب إلى أن هذا النوع من التعامل غير مشروع . وقد استند هذا الاتجاه في تبرير مذهبه إلى أن من يستقطب آخرين إنما يقوم بعمل من أعمال الاحتيال. إذ لا يوضح لمن يستقطبه وجود هذا الاحتمال وحقيقة أن الهرم سيتوقف حتماً وأن الأغلبية – وقد يكون المشترك الجديد بينهم – تخسر المبلغ الذي تم أدائه للانضمام إلى مشروع الاستثمار الهرمي . وهو ما يدخل هذا النوع من التعامل في إطار جريمة الاحتيال المنصوص عليها في المادة ( 313 / ف 1 ) من قانون العقوبات الفرنسي. لاسيما وأن المشرع الفرنسي قد توسع في مفهوم جريمة الاحتيال في المادة ( 313 ) آنفة الذكر ، فعد من بين صور هذه الجريمة أن يتمكن الجاني بالطرق الاحتيالية من أن يحمل المجني عليه على الرضا بعمل يرتب التزاماً ، كما لو قبل المجني عليه أن يبرم عقد بيع ، طالما أن رضاه المجني عليه بالتعاقد كان أثراً للطرق الاحتيالية المستخدمة من قبل الجاني<sup>39</sup> . وعليه فإن استقطاب شخص للانضمام إلى مشروع الاستثمار الهرمي بأداء مبلغ معين من النقود أو بشراء إحدى السلع التي يعرضها المشروع ، يعد صورة من صور الاحتيال ، إذ أن المشترك الجديد ما كان ليقبل الانضمام أو شراء السلعة لو لم يبين له المستثمر السابق الأرباح الخيالية

38 Jean Calais-Auloy, Frank Steinmetz, Op.Cit. P. 117.

39 انظر : د. مدحت عبد الحليم رمضان ، الحماية الجنائية للتجارة الالكترونية ، القاهرة : دار النهضة العربية ، دون سنة نشر ، ص 145.

وانظر أيضاً : د. عبد الفتاح بيومي حجازي ، النظام القانوني لحماية التجارة الالكترونية ، الكتاب الثاني ، الإسكندرية : دار الفكر الجامعي ، 2002 ، ص 216.

التي يمكن أن يجنيها مع نمو الهرم وتزايد أعداد المنضمين إليه دون أن يوضح له نسبة احتمالات الخسارة وهي نسبة تفوق بكثير نسبة احتمالات الربح.

إلا أن هذا الرأي لم يلق قبولا من قبل جانب آخر من الفقه الفرنسي. إذ كان لهذا الجانب اتجاه آخر ورأي آخر. فهو يتفق مع أنصار الرأي الأول في وجود عنصر الاحتمال في الاستثمار الهرمي، إلا أنه يختلف عنه في أنه - خلافا للاتجاه الأول - يرى في الاستثمار الهرمي تصرفا مشروعاً. فوجود عنصر الاحتمال في هذا التصرف لا يعني بالضرورة وجود احتيال يقوم به بعض المشتركين. ذلك أن من المقبول قانوناً وجود عقود احتمالية لا يعرف فيها المتعاقد لحظة إبرامها مقدار ما سيأخذ مقابل ما أعطى، وهي ما تعرف بعقود الفرر. فمثل هذا المتعاقد رضي بالمجازفة فهو رابح إن كان في المستويات المتقدمة لأن هناك من سينظم إلى المشروع بعده وخاسر إن كان في المستويات اللاحقة إذ لا يوجد من سينضم إلى المشروع. فلا يمكن القول والحال كذلك بأنه كان ضحية لاحتيال قام به الطرف الآخر.

وقد حسم المشرع الفرنسي أمر هذا الخلاف بالانتصار للاتجاه الأول فنظم أحكام الاستثمار الهرمي بنصوص خاصة وردت في قانون الاستهلاك الفرنسي لسنة 1992. مبيناً مفهومه وأحكامه باعتباره تصرفاً قانونياً.



فمن حيث المفهوم وسع المشرع الفرنسي مفهوم الاستثمار الهرمي في المادة ( 6-122 L ) من قانون الاستهلاك. إذ يشمل الاستثمار الهرمي وفقاً للفقرة الأولى من هذه المادة عقد البيع المصحوب بوعود بحصول المشتري على منفعة في حال النجاح في استقطاب مشتركين آخرين. ولا يهتم الصيغة التي تتخذها هذه المنفعة. إذ يمكن أن تكون بصيغة الحصول على السلعة محل عقد البيع بدون مقابل، كما يمكن أن تكون بصيغة تخفيض في الثمن الحقيقي للسلعة، أو أي صيغة أخرى. فما يميز هذا النوع من الاستثمار هو تعليق المنفعة الموعود بها - أي كانت صيغتها - على جذب واستقطاب مشتركين آخرين. وهكذا يمكن أن تنضوي تحت هذه الفقرة أكثر من صورة من صور الاستثمار الهرمي، فهي تشمل مشروع الاستثمار الهرمي بصورته التقليدية كما ينطبق أيضاً على أنظمة الاستثمار الهرمي الراجعة<sup>40</sup>.

بناءً على ذلك فإن الأمر لا يعد استثماراً هرمياً وفقاً للقانون الفرنسي ولا تسري عليه أحكامه إذا كانت المنفعة الموعود بها مستقلة تماماً عن استقطاب مشتركين جدد وغير معلقة عليه،

40 انظر : المبحث الأول من هذا البحث.

بأن يكون الحصول عليها مبني على أمر آخر غير استقطاب مشتركين جدد أو الزيادة في عدد المشتركين. كما لو قدم صاحب المشروع عرضا بالحصول على إحدى السلع مجانا في حال شراء خمس غيرها.

إلا أن الاستثمار الهرمي لا يرتبط بالضرورة بعقد بيع ، وهذا ما دفع المشرع الفرنسي في الفقرة الثانية من المادة ( 6-122 L ) إلى أن يضمن مفهوم الاستثمار الهرمي أي اتفاق يقوم بموجبه شخص بمحاولة استقطاب مشتركين جدد أو إدراج اسمه في قائمة مع إعطائه الأمل بالحصول على أرباح وعوائد تنتج عن الزيادة في عدد المشتركين .

وهكذا فإن الفقرة الثانية من المادة ( 6-122 L ) تكون قد وضعت مفهوما عاما وواسعا للاستثمار الهرمي و بحيث يمكن أن تتضوي تحته أي صيغة من صيغ الاستثمار الهرمي ، حتى لو لم تتضمن سلعة يجري تداولها في إطار المشروع ، كما هو الحال في مشروع بونزي مثلا .

وإذا كان ما يميز الاستثمار الهرمي بموجب القانون الفرنسي- وفق ما تقدم- هو تعليق الحصول على المنفعة أو الأرباح على استقطاب مشتركين جدد أو الزيادة في عدد المشتركين فإن المشرع الفرنسي أورد استثناء على ذلك ، فقرر أن يخرج من دائرة الاستثمار الهرمي التعامل الذي يقترب بوعده في الحصول على منفعة أو ميزة في حال استقطاب مشترك واحد فقط . استنادا إلى أن الحصول على مشترك جديد لا يعد أمرا مستحيلا ، ولا يؤدي إلى تضخم الهرم ونموه نمو سريعا بالشكل الذي يؤدي إلى انهياره سريعا<sup>41</sup>.

أما من حيث الحكم فإن المشرع الفرنسي- متبنيا في ذلك رأي الاتجاه الأول من الفقه والقضاء الفرنسيين- عد الاستثمار الهرمي تعامللا غير مشروع . إلا انه ميز في ذلك بين منظم المشروع وبين من يشترك فيه . فمنظم المشروع يسأل في جميع الأحوال مسؤولية جزائية . إذ أن المشرع الفرنسي جعل من تنظيم مشروع للاستثمار الهرمي جنحة معاقبا عليها بالحبس لمدة سنة وغرامة مقدارها 30000 فرنك .

أما المشترك فإنه لا يسأل إلا إذا كان عالما بطبيعة المشروع والطريقة التي يعمل بها الاستثمار الهرمي ، وقام مع علمه بذلك باستقطاب مشتركين آخرين بغية الحصول على الأرباح التي يتوقع حصوله عليها على استقطاب آخرين . ففي مثل هذا الفرض يعاقب بذات العقوبة التي يعاقب بها

41 Jean Calais-Auloy. Frank Steinmetz. Op.Cit. P. 119.

منظم المشروع . أما إذا لم يكن المشترك عالما بطبيعة المشروع وكان ضحية للاحتيال الذي قام به مشتركون سابقون فإنه لا يسأل جزائياً لانتفاء القصد الجنائي لديه .

وفضلاً عن الجزاء الجنائي قرر المشرع الفرنسي جزاء مدنياً . إذ إنه يعد عقد الاستثمار الهرمي باطلاً . إلا أنه بطلان من نوع خاص فهو خلافاً لأحكام البطلان لا يؤدي إلى إعادة المتعاقدين إلى الحالة التي كانوا عليها قبل التعاقد . إذ يعطي للمشارك المتعاقد الذي وقع ضحية الاحتيال حق طلب استرداد المبلغ الذي دفعه إلا أنه لا يعطي حقاً مماثلاً للمتعاقد الآخر الذي ارتكب فعل الاحتيال سواء كان منضمّاً أو مشاركاً سابقاً . فهذان الأخيران لا حق لهما وفق القانون في استرجاع السلعة التي قدمها مقابل مبلغ الاستثمار المقدم من الطرف الآخر ، حتى لو قام برد هذا المبلغ . فالبطلان مقرر لمصلحة أحد الطرفين فقط هو المشترك الذي لا يعلم بحقيقة مشروع الاستثمار الهرمي<sup>42</sup> .

هذا ولم يكتف المشرع الفرنسي بتنظيم أحكام الاستثمار الهرمي غير المشروع . فالاستثمار الهرمي وفقاً للقانون الفرنسي قد يكون مشروعاً . كما في حالة تعليق الأرباح على استقطاب مشترك واحد فقط ، على النحو الذي اشرنا إليه سابقاً . فقد أحاط المشرع هذه الحالة بالتنظيم حماية للمشاركين ، ففرض قيدين جوهريين على التعامل الذي يتم بهذه الصيغة . أولهما : إلا يتم تقاضي مبالغ من المشاركين الجدد ، أي كان الوصف الذي يعطى لهذا المبلغ ، كأن يحدد وصفه كمبلغ يقدم مقابل الانضمام إلى المشروع ، أو يدفع كتمن لسلعة يتم شراؤها ، إذا كان هذا المبلغ أو جزء منه يخصص كأرباح أو عوائد يحصل عليها واحد أو أكثر من المشاركين السابقين .

أما ثاني القيدين فهو تأمين استرجاع السلع التي يقوم المشاركون بشرائها أملاً في بيعها لمن سيتم استقطابهم من مشتركين جدد فبائع هذه السلع ينبغي أن يضمن للمشارك الذي يشتري البضاعة استردادها منه بذات شروط البيع في حال عدم تمكنه من استقطاب مشتركين جدد وعدم تمكنه من بيع هذه السلع تبعاً لذلك . إلا أن على المشارك مشتري البضاعة أن يطلب استرداد البضاعة خلال سنة بعد شرائها . وفي هذا القيد حماية للطرفين معاً . فلا يضطر المشتري إلى الإبقاء على سلعة لم ينجح في بيعها ومن ثم خسارة ثمنها ، ولا يبقى البائع في ذات الوقت معرضاً لإعادة السلع إليه مدة طويلة بالشكل الذي يختل معه استقرار المعاملات<sup>43</sup> .

42 Ibid. P:119.

43 انظر: الفقرتين الثالثة والرابعة من المادة ( -1226 L ) من قانون الاستهلاك الفرنسي اللتين أضيفتا بموجب القانون الصادر في الأول من شباط سنة 1995 .

## ثالثا : الاستثمار الهرمي في القانون الأمريكي

تعد الولايات المتحدة الأمريكية في مقدمة الدول التي ظهر فيها الاستثمار الهرمي . فقد ظهرت الصيغ الأولى للاستثمار الهرمي فيها ممثلة بنظام بونزي للاستثمار . بناء على ذلك فإن أول القوانين التي نظمت الاستثمار الهرمي وبينت أحكامه كانت تلك التي شرعت في الولايات المتحدة ، في إطار القوانين المحلية لكل ولاية .

وعلى الرغم من عدم وجود قانون فدرالي ينظم أحكام الأنظمة الهرمية ، إلا أن للاستثمار الهرمي أحكاما موحدة تسري عليه في جميع الولايات. ذلك أن قانون لجنة التجارة الفدرالية Federal Trade Committee يتضمن نصوصا عاما يمنع بموجبه جميع التصرفات التي تنطوي على تضليل من شأنه أن يخل بما ينبغي أن يتوافر في التجارة من ثقة وأتقان، ويعتبرها غير مشروعة<sup>44</sup> . ويقصد بالتصرفات المضللة بحسب هذا القانون تلك التي تسبب أو يحتمل أن تسبب ضررا جوهريا للمستهلك والذي لا يستطيع المستهلك أن يتجنبه ببذل جهد معقول<sup>45</sup> .



ويمكن للجنة التجارة الفدرالية بموجب هذا النص أن تحرك الدعوى أمام محكمة الولاية من أجل حماية المستهلكين والحفاظ على الثقة والائتمان اللازمين لاستمرار التجارة. وقد عدت لجنة التجارة الفدرالية الاستثمار الهرمي تصرفا غير مشروع لكونه ينطوي على تضليل مما يدخله في إطار التصرفات التي يمنعها النص المذكور. ووجه التضليل في هذا النوع من الاستثمار هو ما سبق بيانه من أن الأرباح الموعود بها قائمة على الاحتمال، وهذا الاحتمال لا يتم إيضاحه مسبقا للمشاركين، وفي حال تم إيضاحه فإن أحدا لن ينضم إلى المشروع.

إلا أن لجنة التجارة الفدرالية تميز بين مشاريع الاستثمار الهرمي غير المشروع وبين نوع آخر من المشاريع يطلق عليه التسوق متعدد الطبقات Multi Level Marketing. فهذا الأخير خلافا لمشاريع الاستثمار الهرمي يعد نشاطا مشروعاً. فالأرباح التي يؤمل الحصول عليها في التسوق المتعدد الطبقات لا تقوم على عنصر الاحتمال. على الرغم من أنها تعتمد على وجود عدد من الأشخاص ممن يتعاملون مع من ينضم إلى مشروع التسوق متعدد الطبقات. فالتسوق المتعدد

44 انظر المادة ( 5 / 1 ف ) من قانون لجنة التجارة الفدرالية الأمريكية.

45 A brief overview investigative and law enforcement authority. Federal trade commission. Washington D.C. 20580. available at: <http://www.ftc.gov/ogc/brfovrw.shtm>

الطبقات قائم على بيع سلع ومنتجات معينة إلى المستهلكين . ومن ينضم إلى المشروع يقوم بدور الموزع أو الوسيط في بيع هذه السلع والمنتجات ويأخذ عند بيعه لتلك السلع عمولة أو أرباحا معينة. وهكذا يتوقف الربح الذي يجنيه على مدى نجاحه في بيع السلع إلى آخرين. وإذا كان هذا مما يقرب التسوق متعدد الطبقات من الاستثمار الهرمي ، فإن هناك فروقا جوهرية تقوم بينهما ويبنى عليها الحكم بمشروعية الأول دون الثاني.

ولعل من أهم هذه الفروق أن مشروع الاستثمار الهرمي غير قابل للاستمرار، وان حياته رهن بوجود مشتركين جدد. فالأرباح التي يحصل عليها المستثمرون مصدرها مبالغ الاستثمار التي يقدمها المشتركون الجدد، وحيث أن من المستحيل إيجاد مشتركين جدد إلى ما لا نهاية فان انهيار المشروع يكون حتميا. أما مشروع التسوق المتعدد الطبقات فانه مشروع قابل للاستمرار، إذ أن الأرباح التي يحصل عليها لا تعتمد على مشتركين جدد، بل على سلع ومنتجات ذات قيمة يتم بيعها إلى أشخاص لا يشترط فيهم أن يكونوا مشتركين بالضرورة في المشروع. فهذا المشروع كأى مشروع تجاري عمله الرئيس هو شراء المنقول لأجل بيعه ومصدر دخله هو ما يغله بيع المنقول من أرباح وليس المبالغ التي ينبغي على المشتركين تقديمها<sup>46</sup>.

هذا وقد يدق هذا الفرق بين المشروعين عندما يقدم مشروع الاستثمار الهرمي مقابل مبلغ الاستثمار الذي يقدمه المستثمر سلعة معينة. فهذه إحدى الصيغ التي يتخذها مشروع الاستثمار الهرمي<sup>47</sup>. إلا أن وجود السلعة في مشروع الاستثمار الهرمي لا يمنع من تمييزه من التسوق متعدد المستويات. ذلك أن ثمن السلعة في مشروع الاستثمار الهرمي هو ثمن إجمالي يشمل قيمة السلعة فضلا عن مبلغ ينبغي أدائه للانضمام إلى المشروع وهو ما يصفه القائلون على المشروع بأنه مقابل إعطاء المستثمر حق التوزيع ، أي حق استقطاب مستثمرين آخرين يدفعون بدورهم ثمنًا إجماليًا . ويكون الحصول على الأرباح بشكل رئيسي من المبالغ التي تدفع مقابل حق التوزيع أي مقابل استقطاب أشخاص آخرين . وهذا ما يوضح الفرق بين المشروعين فالأرباح التي تحصل ليست من بيع السلعة وإنما من بيع حق توزيعها . وهكذا فإن السلعة غير مقصودة لذاتها بقدر ما هي وسيلة

46 Bill E. Branscum. Pyramid Schemes. Op.Cit.

-Federal Trade Commission. The bottom line about multilevel marketing plans. Available at: [http://www.quatloos.com/ftc\\_\\_mlm.htm](http://www.quatloos.com/ftc__mlm.htm)

-Michael L. Sheffield. Is network marketing just a scam? December 25, 2000. available at: <http://www.entrepreneur.com/bizopportunities/networkmarketing/investigatinganetwork-marketingcompany/article35744.html>

للانضمام إلى البرنامج أملاً في الحصول على الأرباح بعد انضمام أشخاص آخرين. وغالباً ما تتخذ السلعة ستارا لمشروع الاستثمار الهرمي، فلا تكون لها قيمة في ذاتها وشراؤها غير مقصود لذاته لعدم قيمته. كأن تكون تقارير تضم معلومات عن مشروع الاستثمار الهرمي أو أرقام سرية الكترونية تستعمل لفتح برنامج النظام الهرمي. ومن الواضح في مثل هذه الأحوال أن من يشتري هذه السلعة إنما يقصد الانضمام إلى مشروع الاستثمار الهرمي وحسب، أما السلعة فلا فائدة منها بمعزل عن مشروع الاستثمار الهرمي. ولتفادي ذلك فقد وضعت لجنة التجارة الفدرالية الأمريكية قيوداً عدة الهدف منها وضع حدود فاصلة بين الاستثمار الهرمي والتسويق متعدد الطبقات. ومن بين هذه القيود أن يتم بيع ما نسبته 70% من السلع محل التعامل في المشروع إلى أشخاص من خارجه وليس لهم حق توزيع السلعة<sup>48</sup>. وهكذا يتحقق ضمان أن السلعة تكون في غالب الأحوال مقصودة لذاتها. إذ أن 70% من مشتريها ليس لديهم من هدف سوى شراؤها. من جانب آخر وبناء على عد المستثمر وسيطاً أو موزعاً للسلعة نيابة عن منتجها، فإن اللجنة تقيد الأمر بوجوب إعطاء المستثمر حق رد السلع التي لا يتمكن من بيعها.



من جانب ثالث فإن برنامج الاستثمار الهرمي ينمو ويتضاعف بسرعة، لذا في حال تخفيه وراء سلعة معينة بهدف تصويره في صورة تسويق متعدد الطبقات، فإنه يصبح عاجزاً عن توفير هذه السلعة لكل من يتم استقطابهم من المشتركين، وهذا ما يعد بدوره إمارة على أن المشروع إنما هو استثمار هرمي وليس تسوقاً متعدد الطبقات. فمن ينضم إلى مشروع الاستثمار الهرمي يدفعه مبلغاً من النقود للاستثمار فيه قد لا يحصل أبداً على السلعة التي اشتراها ودفع ثمنها. وهذا ما قد يبرره مشروع الاستثمار الهرمي بأن المشروع ما يزال في المرحلة السابقة على البدء بالطرح في الأسواق وأنهم في مرحلة الحصول على موزعين للسلعة وأن من يريد شراء السلعة سيحصل عليها عندما يبدي رغبته في شرائها فمثل هذه المشاريع تدعي أن السلع فيها تباع كالكعك الساخن أولاً بأول<sup>49</sup>. في حين أن الحقيقة خلاف ذلك إذ لا يوجد بيع فعلي للسلع وأن الأمر كله يتعلق باستقطاب أشخاص آخرين. فإذا تمت مراعاة هذه القيود فإن المشروع قد يعد مشروع تسويق متعدد الطبقات وهو من قبيل الأعمال المشروعة في القانون الأمريكي.

48 Robert L. FitzPatrick. The 10 big lies of multi-level marketing . available at: <http://www.falseprofits.com/MLM%20Lies.html>

49 Illegal Pyramid Selling Schemes. Op. Cit .

## المطلب الثاني

## أحكام الاستثمار الهرمي في القانون الإماراتي

لا يتضمن القانون الإماراتي نصوصاً تنظم الاستثمار الهرمي خلافاً للعديد من القوانين المقارنة. وتعليل ذلك - على نحو ما بينا سابقاً- أن هذا النوع من التعامل عرفته بعض الدول فنظمت قوانينها أحكامه. في حين يعد نشاطاً مستحدثاً في دول غيرها، كدولة الإمارات العربية المتحدة، فلم تحظ باهتمام المشرع ساعة وضع القوانين التي تنظم المعاملات المالية فيها، مدنية كانت أو تجارية. وحيث أن الاستثمار الهرمي عرف طريقه إلى دولة الإمارات العربية المتحدة فأن التساؤل يثار عن الأحكام التي يخضع لها في ضوء غياب النصوص القانونية الخاصة. وهل تضم القواعد العامة التي يتضمنها القانون الإماراتي أحكاماً كافية لتنظيمه؟

إن الإجابة عن هذا التساؤل والبحث عن أحكام تسري على الاستثمار الهرمي في إطار القواعد العامة يكون بطبيعة الحال في ضوء طبيعة التعامل الذي يجري في إطار الاستثمار الهرمي وحقيقته. وهذا التعامل تحكمه حقيقتان. أولاًهما أن المستثمر يبرم العقد وينفذ الالتزام الذي يفرض عليه بموجبه وهو أداء مبلغ معين من النقود أملاً في الحصول على الفوائد والأرباح في المستقبل. والحال أن هذا النوع من التعامل لا يؤدي إلى خلق ثروة جديدة أو زيادة في رأس المال بما ينطبق عليه وصف الأرباح لأسباب تم بيانها فيما سبق تتركز في أن ما يحصل عليه أحد المستثمرين إنما هو من المبلغ الذي قدمه مستثمر آخر، فرأس المال في هذا المشروع يبقى ثابتاً و ما يحصل في الواقع هو نقل للثروة الموجودة وتداول لها بين المشتركين ، وليس هناك أي ربح حقيقي أو زيادة على رأس المال.

أما الحقيقة الثانية فهي أن الخسارة بالنسبة لأغلب من يشترك في هذا النوع من التعامل تعد أمراً محققاً<sup>50</sup>، خلافاً للتصور الذي قام في ذهنه من إمكانية جنيه أرباحاً كثيرة بمجرد الاشتراك في المشروع. وبناء على هاتين الحقيقتين يمكن القول بأن خلافاً لصاحب مثل هذا العقد. ويمكن أن يرتبط هذا الخلل في تقديرنا بواحد من الأركان التي يقوم عليها العقد وهي الرضا والمحل والسبب، على النحو الذي نبينه في الفقرات الثلاث الآتية.

50 انظر : ما سبق بيانه في ص 32 من هذا البحث.



## أولاً: الإخلال في ركن الرضا في عقد الاستثمار الهرمي

يتطلب إبرام عقد الاستثمار الهرمي الصحيح- كأى عقد آخر- توافر ركن الرضا فيه. والرضا ينبغي أن يكون موجوداً بالتعبير عن الإرادة من طرفي العقد وتوافق هذين التعبيرين، مثلما ينبغي أن يكون الرضا صحيحاً بصدوره من شخص متمتع بالأهلية اللازمة لإبرامه فضلاً عن خلوه من عيوب الإرادة. وإذا كان الرضا في عقد الاستثمار الهرمي موجوداً وفقاً للمفهوم السابق بحصول التعبير عن الإرادة من المستثمر الجديد والمستثمر الذي سبقه، فإن رضا المستثمر الجديد في العقد قد لا يكون صحيحاً. إذ يمكن أن يشوبه عيب التغيرير مع الغبن أو عيب الغلط.

ويرجح بعض من الفقه فكرة وجود تغيرير يشوب هذا العقد، وبالتالي خضوع هذا النوع من التعامل لأحكام التغيرير الواردة في القواعد العامة<sup>51</sup>.

ويؤسس الفقه المذكور رأيه على أن المستثمر الذي يقبل على هذا النوع من التعامل يقوم في ذهنه وهم عن إمكانية الحصول على أرباح كبيرة في حين أن الواقع على خلاف ذلك، وهذا الوهم ليس ذاتياً إذ لم يقع فيه المستثمر من تلقاء ذاته إنما انزلق إليه بفعل ما تقوم به شركات الاستثمار الهرمي عادة من ادعاءات وما تتخذه من مظاهر. حتى أن بعضاً من شركات الاستثمار الهرمي ينظم لقاءات ويعقد محاضرات للتأكيد على القدرة على تحقيق الأرباح من خلال الانضمام إلى المشروع، بل إنها قد تقدم أمثلة تدعي أنها واقعا ملموساً لأشخاص انضموا إلى المشروع وحققوا ما كانوا يطمحون إليه من أرباح في مدة وجيزة<sup>52</sup>. وهذا ما يعد طرقاً احتيالية دفعت المستثمر إلى التعاقد فيتحقق والحال كذلك مفهوم التغيرير. فالتغيرير كما يعرفه المشرع الإماراتي هو « أن يخضع احد المتعاقدين الآخر بوسائل احتيالية قولية أو فعلية تحمله على الرضا بما لم يكن

51 انظر: شركات التسويق الهرمي، مصدر سابق. وانظر أيضاً: د. عبد الحي يوسف، فتوى بزناس، مقال منشور على النت في الرابط:

<http://saaaid.net/fatwa/f41.htm#6>

52 Bill E. Branscum. Pyramid Schemes. Op.Cit.

الأمريكية في موقعها على شبكة الإنترنت من أن شخصا يدعى إريك رازموسين ( SkyBiz ) وكمثال على ذلك ما أدعته شركة انضم إلى المشروع وبعد ستة أشهر أصبح يحقق دخلاً شهرياً مقداره 400000 دولار. أنظر في ذلك

Federal Trade Commission. Court appoints temporary receiver over international pyramid operation. June 18, 2001. Available at: <http://www.keytlaw.com/FTC/Actions/ftc0106182.htm>

ليرضى به بغيرها»<sup>53</sup>. والشروط التي حددها المشرع للقول بوجود تغير يعيب الرضا متوافرة في الاستثمار الهرمي ومنطبقة عليه، كما هو الحال في تعريف التغير.

فالاستثمار الهرمي يتضمن استخدام طرق احتيالية من القائمين على المشروع وتجمع في هذا الشأن وسائل التغير الفعلي والقولي. فالقائم على المشروع قد يظهر المشروع على خلاف حقيقته وقد يعتمد إلى الاستعانة بأشخاص يدعي أنهم مستثمرون سابقون وان تجربتهم خير دليل على قدرة المشروع على تحقيق الأرباح، وقد يقتصر الأمر على مجرد الكذب والادعاء بأن الاستثمار في المشروع فرصة حقيقية للربح. وهذا كله يهدف إلى تضليل المستثمر ودفعه إلى الانضمام إلى المشروع، وهو ما يحقق الشرط الأول من شروط التغير. كما يتحقق الشرط الثاني لقيام التغير، إذ أن هذه الطرق الاحتيالية توقع المستثمر في غلط يدفعه إلى التعاقد، فلو كان يعلم حقيقة الاستثمار الهرمي لما رضي بالتعاقد والانضمام إلى هذا المشروع. أما الشرط الثالث فهو أن ينتج عن التغير غبن فاحش<sup>54</sup>. وهذا الشرط متحقق بدوره في الاستثمار الهرمي إذ لا أرباح في هذا النوع من الاستثمار بل أن الخسارة أمر محقق فيه وهذا معناه أن المستثمر يؤدي مبلغا معيناً من النقود أملاً في أرباح لن يحصل عليها.

وهكذا فإن عقد الاستثمار الهرمي يكون عقداً غير لازم وفقاً للقانون الإماراتي تطبيقاً لأحكام التغير. إذ يحق للمستثمر كونه مغرراً به أن يطلب فسخ العقد وفقاً للمادة (187) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي.

إلا أن أحكام التغير لا تصلح في تقديرنا للتطبيق على جميع حالات الاستثمار الهرمي. وسند ذلك يتمثل بما يأتي:

1- في كثير من عقود الاستثمار الهرمي يعلق الربح على قيام المستثمر باستقطاب مشتركين جدد. فيقوم المستثمر بذلك دون أن يكون قاصداً خداع المشترك الجديد وتضليله. فالمستثمر الأول

53 انظر: المادة (185) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي رقم 5 لسنة 1985.

54 انظر في التغير وشروطه بشكل عام: د. عدنان سرحان و د. نوري حمد خاطر، شرح القانون المدني (مصادر الحقوق الشخصية)، عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2005، ص 147 وما بعدها.

د. عبد الخالق حسن، الوجيز في شرح قانون المعاملات المدنية لدولة الإمارات العربية المتحدة، الجزء الأول (مصادر الالتزام)، دبي: مطابع البيان التجارية، 1999، ص 110 وما بعدها.

ولمزيد من التفصيل: د. عمر السيد مؤمن، التغير والغبن كعيبين في الرضاء في قانون المعاملات المدنية الإماراتي، القاهرة: دار النهضة العربية، 1997، ص 20 وما بعدها.

لا يعلم بحقيقة الاستثمار الهرمي ، وما يقدمه إلى المشترك الجديد من معلومات خاطئة عن إمكانية تحقيق الأرباح قائم على ظنه بصحة هذه المعلومات. وفي مثل هذا الفرض ينتفي التغيرير ، لأن المستثمر السابق أوقع المستثمر اللاحق في غلط في الوقت الذي يكون فيه هو أيضا واقع في الغلط ذاته . وهكذا تنتفي لديه نية الخداع والتضليل مما يعني انتفاء احد شروط التغيرير وتعذر تطبيقه.

ولما كان هرم المشتركين في مشاريع الاستثمار الهرمي تم استقطابهم وانضمامهم إلى المشروع عبر مشتركين آخرين وقعوا في غلط حول طبيعة الاستثمار الهرمي وقدرته على تحقيق الأرباح ، فإن اغلب المشتركين سيتعذر عليهم التمسك بالتغيرير لانتهاء شروطه.

2- إن سبب الخسارة - كما سبق بيانه - هو عدم إمكانية العثور على مشتركين جدد إلى ما لا نهاية . ومن لا يتمكن من المستثمرين من العثور على مشتركين جدد يخسر مبلغ الاستثمار الذي قدمه إذ أن استعادة مبلغ الاستثمار وتحقيق أرباح تفوق هذا المبلغ رهن بوجود مستثمرين آخرين يقدمون بدورهم مبالغ للاستثمار. ولأن العدد الأكبر من المستثمرين يوجد في المستويين الأخيرين حيث لا وجود لمشارك جديد بعدها ، فإن العدد الأكبر يخسر مبلغ استثماره . وهذا معناه أن هناك قلة من المستثمرين يمكن أن تحقق أرباحا. وقد يكون المستثمر الجديد عالما بهذه الحقيقة وبالطريقة التي تستحصل فيها الأرباح، فلا يكون واقعا في غلط بشأن ذلك إلا انه يقبل الانضمام إلى مشروع الاستثمار الهرمي أملا في أن يكون من القلة الرابحة فيه . وفي هذا الفرض أيضا ينتفي التغيرير ولا يمكن التمسك بتطبيقه . ذلك أن من شروط التغيرير أن يقع المستثمر في غلط بسبب استعمال المتعاقد الآخر وسائل احتيالية تدفعه إلى التعاقد وهو ما لم يتحقق في هذا الفرض.

فإذا انتفى استعمال الوسائل الاحتيالية على النحو المبين في الفروض السابقة تعذر تطبيق أحكام التغيرير لانتهاء أحد شروطه. إلا أن ذلك قد يدفع إلى القول بأن المستثمر الجديد وان لم يكن قد غرر به إلا انه واقع في غلط. إذ ينطبق عليه مفهوم الغلط من حيث أنه « وهم يقوم في ذهن المتعاقد يحمله على اعتقاد غير الواقع ». فالمستثمر عندما يقبل على إبرام العقد ويقدم مبلغ الاستثمار إنما يفعل ذلك بناء على اعتقاده بأن استقطاب مستثمرين جدد يعد أمرا يسيرا ويبنى على ذلك اعتقاده بأن حصوله على العمولات الموعود بها أمرا محققا. وقد يبدو أن شروط الغلط الذي يعيب الرضا متحققة لدى المستثمر الجديد. فالغلط الذي وقع فيه المستثمر باعتقاده

أن العمولات التي سيحققها مقابل مبلغ الاستثمار الذي قدمه عمولات كبيرة تفوق بكثير مبلغ الاستثمار وان حصوله عليها يسير محقق يعد غلطا جوهريا، إذ أنه ما كان ليقدّم على إبرام العقد لوتبين حقيقة الأمر. وهذا الغلط إنما هو في أمر مرغوب في محل العقد المتمثل في العمولات الموعود بتحقيقها، وهذا هو الشرط الأول من شروط الغلط المعيب للإرادة. أما الشرط الثاني وهو اتصال المتعاقد الآخر بالغلط بأن يكون عالما أو من السهل عليه العلم بالأهمية الجوهرية للأمر المرغوب فيه في نظر المستثمر الجديد فإنه متحقق أيضا. فمثل هذا الغلط تدل عليه الملابس التي تحيط بالتعاقد وظروف الحال. فالمستثمر الجديد ما كان ليدفع مبلغ الاستثمار لو لم يرغب في الحصول على العمولات، ولا يختلف الأمر في الأحوال التي يحصل فيها على سلعة مقابل مبلغ الاستثمار، إذ أن مبلغ الاستثمار يفوق قيمة السلعة وهذا ما يدل على أنه يتوقع الحصول على ما سوى السلعة مقابلا لمبلغ الاستثمار الذي قدمه. ومثل هذا التحليل يبنى عليه تطبيق أحكام الغلط على عقد الاستثمار الهرمي وعده عقدا غير لازم يكون فيه للمستثمر حق فسخه تطبيقا للقواعد العامة ممثلة في المادة (195) من قانون المعاملات المدنية الاتحادي رقم 5 لسنة 1985.

إلا أن هذا التحليل لا يستقيم مع أحكام القانون ومع واقع الاستثمار الهرمي. ويمكن رد ذلك إلى ما يأتي:



1 - إن المستثمر الجديد - على النحو الذي بيناه فيما سبق عن التغيير - قد يكون على بينة من أمره، ومطلعا على الطريقة التي يجري فيها التعامل في إطار مشروع الاستثمار الهرمي. من حيث أن الحصول على العمولات رهن بإيجاد مستثمرين جدد. وأن هذا لا يكون يسيرا إلا إذا كان المستثمر في المستويات المتقدمة، فيكون من بين القلة التي تحصل على العمولات، بناء على أن أغلب المستثمرين يوجد في المستويين الأخيرين، ومن يوجد فيهما يتعذر عليه الحصول على الأرباح لتعذر إيجاد مستثمرين جدد. فيقبل الانضمام إلى المشروع متأملا أن يكون من بين القلة الرابحة. وفي هذا الفرض لا يمكن القول بوقوعه في غلط أو وهم دفعه إلى التعاقد.

2 - إن العمولات الموعود بها بوصفها محلا لعقد الاستثمار الهرمي غير موجودة ساعة إبرام العقد. وهذا ما ينفي في تقديرنا فكرة الغلط المعيب للرضا. فالغلط الجوهري المرتبط بمحل العقد يرتبط بأمر مرغوب فيه في محل موجود ساعة إبرام العقد، ويعد في نظر المتعاقد صفة جوهرية فيه ويبرم العقد بناء على اعتقاده بوجودها، ومثل هذا الأمر غير متحقق في عقد الاستثمار الهرمي لأن العمولات غير موجودة ساعة إبرام العقد. فلا يمكن القول بوقوع غلط

بشأن صفة جوهرية فيها. ولا يمكن أيضا القول بوجود غلط مانع في وجود محل العقد أو ذاتيته وبناء الحكم على ذلك ببطلان العقد. وتحليل ذلك أن الغلط المانع ينصب على ذاتية المحل وهو ما يطلق عليه الفقهاء المسلمون "الغلط في جنس المعقود عليه"، وفي مثل هذا الفرض يقصد المتعاقد الحصول على شئ معين فيفاجأ بحصوله على شئ آخر<sup>55</sup>. وهذا الفرض غير متحقق في عقد الاستثمار الهرمي لذات السبب الذي أوردناه وهو عدم وجود العمولات ابتداء وعدم حصول المتعاقد على شئ آخر سواها خلافا لمقصده. وهذا ما قد يقود إلى الكلام عن وجود خلل في ركن المحل في عقد الاستثمار الهرمي وهو ما نبينه في الفقرة الآتية.

### ثانياً: الخلل في ركن المحل في عقد الاستثمار الهرمي

إذا توافر ركن الرضا في العقد بوجوده وصحته بأن كان صادرا من ذي أهلية وخالياً من عيوب الإرادة فإن هذا لا يعني انعقاده صحيحاً، إذ يتطلب الأمر فضلاً عن توافر ركن الرضا من محل يضاف إليه. ويشترط في محل العقد وفقاً لقانون المعاملات المدنية الإماراتي أن يكون مالا متقوماً وأن يكون ممكناً بأن يكون موجوداً إذا تعلق هذا المحل بشئ معين، كما ينبغي أن يكون المحل معيناً أو قابلاً للتعيين وأن يكون قابلاً لحكم العقد أو قابلاً للتعامل فيه. والجزاء المترتب على تخلف شرط من شروط المحل هذه يتمثل ببطلان العقد. لا يختلف عقد الاستثمار الهرمي عن سواه من العقود في ضرورة توافر الشروط الأربعة المذكورة في محله. والمحل في عقد الاستثمار الهرمي مزدوج. إذ يتمثل أولاً في مبلغ الاستثمار الذي يدفعه المستثمر ويتمثل ثانياً في ما حصل عليه مقابل هذا المبلغ. وما يحصل عليه مقابل مبلغ الاستثمار الذي يدفعه يتحدد بشكل رئيسي بالعمولات التي يوعد بالحصول عليها في حال انضم مستثمرون جدد إلى المشروع ويمكن أن يضاف إلى هذه العمولات سلعة معينة يكون ثمنها جزءاً من مبلغ الاستثمار الذي يؤديه.

وحيث أن العمولات غير موجودة ساعة إبرام العقد فهي تعد مالا مستقبلاً، وهنا يكمن الخلل فيها باعتبارها المحل في عقد الاستثمار الهرمي. فحتى يكون الشئ المستقبلي محلاً للمعاوضات المالية يشترط أن ينتفي الغرر. والغرر حسبما يعرفه الفقهاء المسلمون هو "المجهول العاقبة"<sup>56</sup> أو

55 د. عدنان إبراهيم السرحان ود. نوري حمد خاطر، مصدر سابق، ص 135.

د. مصطفى الجمال، مصادر الالتزام، الاسكندرية: دار المطبوعات الجامعية، بدون سنة نشر، ص 149.

56 انظر: إبراهيم علي أحمد محمد النشال، القواعد والضوابط الفقهية عند ابن تيمية في المعاملات المالية، الطبعة الأولى، الاردن: دار النفائس للنشر والتوزيع، 2002، 132.

انظر أيضاً: أ. د. وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، دمشق: دار الفكر، 2002، ص 22.



” المستور العاقبة“<sup>57</sup>، فالعقد يكون مصحوباً بغير إذا بذل المال فيه مقابل عوض يغلب على الظن عدم وجوده أو تحققه على النحو المرغوب. والغرر بهذا المفهوم مصاحب لعقد الاستثمار الهرمي. فالعمولات أو الأرباح الموعود بها هي أمر احتمالي متردد بين الوجود والعدم، والغالب عدم تحققه أو وجوده بناء على ما سبق بيانه من أن أغلب المستثمرين في مشروع الاستثمار الهرمي يكون موقعهم في المستويين الأخيرين من الهرم، ومن يكن موقعه في أحد هذين المستويين لا يحقق أرباحاً تذكر وأن الأرباح حصر على قلة من المستثمرين وهم من يوجد في المستويات العليا. وقد يقال أن العمولات ما هي إلا جزء من المقابل الذي يحصل عليه المستثمر، إذ أنه قد يقدم مبلغ الاستثمار ويحصل على سلعة أو خدمة معينة فضلاً عن العمولات التي يوعد بالحصول عليها إذا نجح في تسويقها وأن وجود هذه السلعة أو الخدمة من شأنه أن ينفي الغرر عن العقد، ومثل هذا القول صحيح في ظاهره، فبعض من عقود الاستثمار الهرمي تتضمن سلعا تباع مقابل مبلغ الاستثمار، إلا أن هذا لا ينفي عن العقد الغرر المصاحب له. فالغرض من إبرام هذا العقد هو الحصول على العمولات الموعود بها، لا الحصول على السلعة. والدليل على ذلك أن المستثمر يدفع مبلغاً يفوق قيمة السلعة، ولو أفرد شراء السلعة عن قصد الحصول على العمولات لما اشتراها المستثمر بهذا الثمن. ويؤيد واقع عمل مشاريع الاستثمار الهرمي هذه الفكرة. فالمستثمرون السابقون يبذلون جهدهم في إقناع مستثمرين جدد بالتركيز على العمولات وضخامتها في حال تحققها ولا تحظ السلعة بهذا القدر من اهتمامهم، إذ ليس لها إلا قيمة يسيرة قياساً بالعمولات. كما أن بعضاً من مشاريع الاستثمار الهرمي لا تتيح للمستثمر الاستمرار معها إلا لمدة عام واحد فإذا أراد الاستمرار فإن عليه أن يدفع مجدداً مبلغ الاستثمار وأن يأخذ ذات السلعة التي سبق له شراؤها في العام الذي سبقه. وكل هذا يدل على أن القصد الغالب من إبرام هذا العقد هو الحصول على العمولات. وحيث أن الحكم يبني على الغالب فيلزم من ذلك القول بعدم انتفاء الغرر إذا كان مقابل مبلغ الاستثمار يتضمن سلعة معينة أو خدمة يحصل عليها المستثمر.

وينبني على هذا التحليل الحكم ببطلان عقد الاستثمار الهرمي، تأسيساً على انتفاء شرطي الإمكان والتعيين في محله. فشرط الإمكان منتف في المحل المتمثل في العمولات لا على أساس أنها معدومة ساعة إبرام العقد، إذ ليس في أحكام القانون ما يمنع التعامل في الأموال المستقبلية، ولكن

د.محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الاسلامي، الاردن: دار النفائس للنشر والتوزيع، 1996، ص 17-18. د. أحمد بن موسى السهلي، حكم التعامل مع شركة (بزناس كوم) ، مقال متاح على الانترنت في الموقع: <http://saaid.net/fatwa/f41.htm#3>

57 انظر: د. الصديق محمد الأمين الضريير، الغرر وأثره في العقود في الفقه الاسلامي، بيروت: دار الجيل، 1990، ص 34.

لما يصاحب هذه العمولات من غرر يتمثل في عدم القدرة على تسليمها لعدم تأكد وجودها، وهو ما يستتبع القول بعدم إمكان المحل في هذا العقد.

وإذا كان العقد مصحوباً بغير فإن شرط التعيين في محله يكون منتفياً أيضاً. إذ لا يكون بالمستطاع تعيين محل عقد الاستثمار الهرمي المتمثل بالعمولات تعييناً نافياً للجهالة الفاحشة كونه احتمالياً، فلا يعرف ابتداء تحققه من عدمه مثلما لا يعرف مقداره إذا ما أريد له أن يتحقق. فالغرر يستتبع الجهالة الفاحشة في محل العقد<sup>58</sup>.

فإذا كان المستثمر عالماً بحقيقة عقد الاستثمار الهرمي مطلعاً على ما يرافق الحصول على العمولات من احتمال وارتضى الانضمام إلى هذه المشروع أملاً في أن يكون من القلة التي تجني أرباحاً بأن يكون في المستويات العليا من هرم الاستثمار، فإنه في مثل هذا الفرض يكون مقامراً، ولا يخرج العقد الذي يبرمه عن وصف الرهان أو المقامرة، فهو يراهن على أن يكون في المستويات العليا من الهرم. وبينى على هذا التحليل قولنا ببطلان العقد أيضاً لا على أساس عدم إمكان محله أو عدم تعيينه بما ينفي عنه الجهالة الفاحشة وإنما على أساس تكييفه على أنه رهان أو مقامرة. فيسري عليه الحظر الوارد في أحكام القانون ممثلة بنص المادة 1021 من قانون المعاملات المدنية الإماراتية التي تقضي بأن "كل اتفاق على مقامرة أو رهان محظور يكون باطلاً".



ولا يدخل هذا العقد بأي حال من الأحوال ضمن عقود المقامرة والرهان الجائزة التي حددها المشرع<sup>59</sup>.

### ثالثاً: الإخلل في ركن السبب في عقد الاستثمار الهرمي

لا يكفي توافر رضا المتعاقدين على محل قابل لحكم العقد حتى يقوم هذا العقد صحيحاً، إذ ينبغي فضلاً عن ذلك أن يكون للعقد سبب صحيح ومشروع فهو الركن الثالث في العقد وفقاً لمنهج المشرع الإماراتي.

والمشرع الإماراتي في موقفه من مفهوم السبب اتخذ منهجاً وسطاً بين النظريتين التقليدية والحديثة. فقد أخذ بالنظرية التقليدية في السبب التي تقوم على سبب الالتزام فتحدد السبب

58 انظر: أ. د. محمد رواس قلعة جي، المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، بيروت: دار النفائس، 1999، ص 15.

59 انظر: المادة (1013) من قانون المعاملات المدنية الاتحادي لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم 5 لسنة 1985.



بالغرض المباشر مبيناً صراحة أن السبب ” هو الغرض المباشر المقصود من العقد“<sup>60</sup>. ولم يهمل في الوقت ذاته سبب العقد أو الغرض غير المباشر أو الباعث الدافع وهو قوام النظرية الحديثة في السبب. إذ تنص الفقرة الأولى من المادة (208) من قانون المعاملات المدنية على أنه: ” لا يصح العقد إذا لم تكن فيه منفعة مشروعة للمتعاقدين“.

ويشترط في السبب وفقاً لمفهومه المزدوج هذا في القانون الإماراتي أن يكون موجوداً وصحيحاً ومباحاً وغير مخالف للنظام العام أو الآداب<sup>61</sup>.

وقد تبين لنا من جملة ما سبق أن المستثمر في عقد الاستثمار الهرمي إنما يهدف من وراء إبرامه هذا العقد إلى الحصول على العمولات أو الأرباح التي يوعده بالحصول عليها في حال انضم مستثمرون آخرون إلى مشروع الاستثمار الهرمي، يستوي في ذلك أن يكون انضمامهم ناتجاً عن جهده هو أم أن انضمامهم ضروري للحصول على العمولات دون أن يطلب منه التدخل لاستقطابهم. ويبقى قصد الحصول على العمولات هو القصد الرئيسي للمستثمر وإن حصل المستثمر على سلعة أو خدمة معينة فضلاً عن العمولات، إذ أن قيمة العمولات تفوق بكثير قيمة تلك السلعة أو الخدمة، الأمر الذي يستتبع القول أن الحصول على السلعة أو الخدمة إنما هو قصد ثانوي لا يصح أن يبني عليه الحكم.

ويتطبيق مفهوم السبب وفقاً للمشرع الإماراتي على ما سبق نجد أن الغرض المباشر الذي يقصده المستثمر من العقد والذي دفع من أجله مبلغ الاستثمار هو الحصول على العمولات. وحيث أن الغرض الأغلب هو عدم تحقق العمولات فإن السبب بهذه الصورة يعد غير موجود. فيلزم من ذلك القول ببطلان العقد لعدم وجود السبب. فإذا نظرنا إلى السبب من جانب مشروعيته، فإن المستثمر إذا كان عالماً بطبيعة العقد والطريقة التي يتم من خلالها الحصول على العمولات، فإن علمه هذا يجعل من السبب غير مشروع لأن حصوله على العمولات مقرون بسلب مستثمرين آخرين مبالغ الاستثمار التي يقدمونها وهو أمر مخالف للنظام العام. وهذا التحليل يقود بدوره إلى القول ببطلان العقد لعدم مشروعية سببه.

يتضح من كل ما تقدم أن القواعد العامة في القانون الإماراتي قد تكون في كثير من الحالات سندا لإبطال عقد الاستثمار الهرمي. إلا أن هذا لا يعني عدم ضرورة وجود نص خاص يقرر

60 انظر : المادة ( 207 ) من قانون المعاملات المدنية الاتحادي لدولة الإمارات العربية المتحدة النافذ.

61 انظر : المادة (207/ف2) من قانون المعاملات المدنية الاتحادي لدولة الإمارات العربية المتحدة النافذ.



فيه المشرع بطلان عقد الاستثمار الهرمي صراحة. ذلك أن تطبيق القواعد العامة لاسيما الأحكام المتعلقة بعيوب الإرادة يرتبط بتوافر شروط معينة قد لا تتحقق كلها، مما يقوم مانعاً أمام تطبيقها. فضلاً عن أن الكثير من مشاريع الاستثمار الهرمي تحاول إخفاء طبيعتها بالظهور بمظهر المسوّق لسلع معينة وإظهار المستثمر على أنه سمسار أو وكيل في بيع هذه السلع، ومثل هذا المظهر قد يؤدي إلى تضليل بعض الأشخاص ممن لا يدركون حقيقة المشروع. بناء على ذلك يعد من الضروري تنظيم الاستثمار الهرمي بنصوص خاصة ووضع ضوابط قانونية محكمة لتحديد متى يكون الاستثمار صحيحاً ومتى يكون باطلاً عندما يتطلب هذا الاستثمار تدخل عدد كبير من المستثمرين. ولعل ذلك هو ما دفع الكثير من القوانين المقارنة إلى تنظيم مشاريع الاستثمار الهرمي بنصوص خاصة.



## الخاتمة

إن الاستثمار الهرمي واحد من المعاملات المالية المستحدثة في دولة الإمارات العربية المتحدة، وقد بدأت تجد صدى لها لدى صغار المستثمرين ممن لا يملكون الخبرة اللازمة للقيام بالأنشطة الاستثمارية، مثلما لا يملكون رأس المال الكافي للبدء بنشاط استثماري بمفردهم. فمشاريع الاستثمار الهرمي تدعي أن مبلغا يسيرا يقدم مقابل الانضمام إلى المشروع يجعل من مقدمه مستثمرا ويحقق له عوائد مجزية بشرط أن يقنع أشخاصا آخرين بالانضمام إلى المشروع. إلا أن مشاريع الاستثمار الهرمي في حقيقتها لا يمكن أن تحقق مثل هذه العوائد. بل على النقيض من ذلك تعد الخسارة بالنسبة لأغلب المستثمرين أمرا محققا. ويرد السبب في ذلك إلى أن مشاريع الاستثمار الهرمي لا تقوم على مزاوله عمل تجاري بالفعل وتخلق ثروة جراء مزاولته. إنما تعتمد في أداء الأرباح والعوائد إلى المستثمرين على مبالغ الاستثمار التي يقدمها المستثمرون اللاحقون، وحيث أن من المستحيل إيجاد مستثمرين جدد إلى ما لا نهاية فإن مصير المشروع هو الانهيار. ومتى بلغ هذه المرحلة فإن جميع المستثمرين الموجودين في المستوى الأخير من الهرم سيخسروا مبالغ الاستثمار التي قدموها، إذ لا يوجد مستثمرون جدد يقدمون مبالغ استثمار جديدة تكون مصدرا لأرباحهم. وحيث أن العدد الأكبر من المستثمرين يوجد في أسفل الهرم إذ أنهم يمثلون قاعدته فإن نتيجة ذلك أن الخسارة تعد أمرا محققا بالنسبة لأغلب المستثمرين. وهذا ما يلزم منه القول بعدم مشروعية النشاط الذي تمارسه هذه المشاريع، إذ أنه ينطوي على سلب لأموال العدد الأكبر من المستثمرين من قبل قلة منهم.

وقد تبدو حقيقة مشروع الاستثمار الهرمي تلك واضحة إلا أن الأمر لا يجري على هذا النحو دائما. إذ تعد مشاريع الاستثمار الهرمي إلى إخفاء حقيقتها فلا تُظهر طبيعتها الهرمية بل تظهر بمظهر من يمارس عملا تجاريا ويكون للمستثمر نصيب في مزاولته. إذ تدعي أن عملها هو شراء المنقول لأجل بيعه أو تقديم خدمات معينة وأن المستثمر الذي يقدم مبلغ الاستثمار يكون في مركز الموزع للسلعة أو الخدمة. وبهذا فإن العوائد والأرباح التي يحصل عليها ما هي إلا عمولات عن قيامه بإيجاد من يشتري المنقول أو يتعاقد للحصول على الخدمة. وهذا الأمر في حقيقته مشروع وجائز قانونا.

وقد انتهى البحث كما بدأ إلى هدف هو بيان الطبيعة غير المشروعة لمشاريع الاستثمار الهرمي حتى في الأحوال التي تتخفى فيها وراء مظهر مشروع. ويمكن أن نحدد أهم الإشارات الدالة على

وجود مشروع للاستثمار الهرمي غير المشروع بما يأتي:

1 - أن يطلب من المستثمر أداء مبلغ معين من النقود للانضمام إلى المشروع. ولا خلاف في أن المشروع يتضمن استثمارا هرميا إذا كان هذا المبلغ يؤدي دون مقابل في الحال فيعطى وصف رسوم الاشتراك أو العضوية بما يؤهل المستثمر للحصول على العوائد لاحقا. أما إذا كان أداء هذا المبلغ مقابل سلعة أو خدمة معينة فإن الاستثمار يعد هرميا إذا كان المبلغ المؤدى مقابل السلعة أو الخدمة يفوق القيمة الحقيقية لها.

2 - أن يوعده المستثمر بالحصول على عوائد أو أرباح كلما ازداد عدد المستثمرين الذين يستقطبهم للانضمام إلى المشروع. فإذا تخفى المشروع وراء سلع معينة يقوم المستثمر بدور في توزيعها فإن الطبيعة الهرمية للمشروع تتضح عندما يكون حصول المستثمر على العوائد مقرونا باستقطابه موزعين آخرين، فلا يكفي للحصول على تلك العوائد أن يقوم ببيعها لمستهلكين من خارج الهرم. وهو ما ينفي أن تكون تلك العوائد عمولات حقيقية عن التوسط في بيع السلع لآخرين.



وبالنظر لانتشار هذا النوع من الاستثمار ولاسيما عبر شبكة الانترنت، فقد بات من الضروري بيان الحكم القانوني له. وحيث أن المشرع الإماراتي لم ينظم أحكام الاستثمار الهرمي بنصوص خاصة فقد لجأنا إلى القواعد العامة في محاولة لتطبيقها على هذا النوع من النشاط لكونه معاملة مالية ينبغي أن تخضع كسواها من المعاملات المالية إلى أحكام القواعد العامة.

وقد تبين لنا أن عقد الاستثمار الهرمي يمكن أن يكون مشوبا بالخلل في أحد أركانه وهي الرضا والمحل والسبب. ويمكن التوصل بناء على ذلك إلى الحكم بإبطال العقد. إلا أن هذا الأمر لا يكون ميسورا دائما. إذ يتطلب الأمر توافر شروط معينة وإثبات توافرها كما هو الحال بشأن إثبات التغيرير أو الغلط أو إثبات عدم مشروعية السبب. وفي حال نجح المدعي في دعواه واثبت هذه الشروط فإن الأمر لا يخرج عن نطاق الجزاء المدني طالما لا توجد نصوص تجرم أو تفرض جزاءً من طبيعة جنائية على مزاوله هذا النوع من النشاط.

لذا يعد من الضروري في تقديرنا أن ينظم المشرع الإماراتي أحكام الاستثمار الهرمي بنصوص خاصة. فيتضمن نصا يحدد على وجه الدقة مفهوم هذا النوع من الاستثمار ويميزه عن الأنشطة المشروعة التي تتضمن بدورها استثمارا جماعيا. ليحدد بعدها بنص آخر حكم هذا النشاط فيقطع بعدم جواز وبطلانه كتصرف مدني لمخالفته لأحكام القانون فضلا عن تقرير جزاء من

طبيعة جنائية يوقع على كل من ينظم ويبدأ باستثمار هرمي وجزء آخر من ذات الطبيعة يوقع على كل من ينضم إلى هذا المشروع عالما بطبيعته ساعيا إلى الحصول على الأرباح عبر استقطاب أشخاص آخرين.

المجلد السابع



## المصادر:

### أولاً: باللغة العربية

#### أ: الكتب

- 1 - إبراهيم علي احمد محمد الشال، القواعد والضوابط الفقهية عند ابن تيمية في المعاملات المالية، الطبعة الاولى، الاردن: دار النفائس للنشر والتوزيع، 2002، 132.
- 2 - د. باسم محمد صالح ، القانون التجاري - القسم الأول ، بغداد : دار الحكمة ، 1993 .
- 3 - د. زهير عباس كريم، مبادئ القانون التجاري، عمان: مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، 1997.
- 4 - د. الصديق محمد الأمين الضرير ، الفرر وأثره في العقود في الفقه الاسلامي ،بيروت: دار الجيل.1990 ،
- 5 - د.عبد الحكم محمد عثمان ، الشركات التجارية في دولة الإمارات العربية المتحدة ( شرح أحكام القانون الاتحادي رقم 8 لسنة 1984 ) ، دبي: مطابع البيان التجارية، 1996.
- 6 - د.عبد الخالق حسن، الوجيز في شرح قانون المعاملات المدنية لدولة الامارات العربية المتحدة، الجزء الاول ( مصادر الالتزام ) ، دبي: مطابع البيان التجارية، 1999.
- 7 - د. عبد الفتاح بيومي حجازي ، النظام القانوني لحماية التجارة الالكترونية ، الكتاب الثاني ، الاسكندرية : دار الفكر الجامعي ، 2002.
- 8 - د. عدنان سرحان و د. نوري حمد خاطر ، شرح القانون المدني ( مصادر الحقوق الشخصية ) ، عمان : دار الثقافة للنشر والتوزيع ، 2005 .
- 9 - د. عمر السيد مؤمن، التفرير والغبن كعيبين في الرضاء في قانون المعاملات المدنية الاماراتي، القاهرة: دار النهضة العربية، 1997.
- 10 - د. قاسم عبد الحميد الوتيدي، النظرية العامة للقانون التجاري في ضوء قانون المعاملات



التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة، الطبعة الأولى، مطبوعات جامعة الإمارات العربية المتحدة، 2000.

11 - د. مدحت عبد الحليم رمضان ، الحماية الجنائية لتجارة الالكترونية ، القاهرة : دار النهضة العربية ، دون سنة نشر.

12 - أ. د. محمد رواس قلعة جي ، المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة ، بيروت : دار النفائس ، 1999 ، ص.15

13 - د. محمد عثمان شبير ، المعاملات المالية المعاصرة، في الفقه الاسلامي ، الاردن : دار النفائس للنشر والتوزيع. 1996 ،

14 - د. محمد فريد العريني و د. جلال وفاء محمدين ، قانون الاعمال ( دراسة في النشاط التجاري آلياته ، ) الاسكندرية : دار الجامعة الجديدة للنشر. 1996 ،

15 - د. مصطفى الجمال ، مصادر الالتزام ، الاسكندرية : دار المطبوعات الجامعية ، بدون سنة نشر.

16 - د. ناجي عبد المؤمن ، الوجيز في مبادئ قانون المعاملات الجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة، الطبعة الأولى، دبي: مطابع البيان التجارية، 1998.

17 أ. د. وهبة الزحيلي ، المعاملات المالية المعاصرة ، دمشق : دار الفكر ، 2002 ، ص.22



## ب: المقالات

1- إبراهيم احمد الشيخ الضرير ، التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكي - شركة بزناس ، مقال متاح على شبكة الانترنت في الموقع :

<http://www.muslim-programers.com/10/biznas.ht>

2- الاحتيال الهرمي ، مقال متاح على الانترنت في الرابط الآتي :

[/http://www.egovs.com](http://www.egovs.com)

3- أ.د. أحمد خالد بابكر ( الامين العام لمجمع الفقه الاسلامي في السودان ) ، بزناس وما شابهها قمار ، مقال متاح على النت في الموقع:

<http://saaid.net/fatwa/f41.htm#5>



4- د. أحمد بن موسى السهلي، حكم التعامل مع شركة (بزناس كوم) ، مقال متاح على الانترنت في الموقع:

<http://saaid.net/fatwa/f41.htm#3>

5- التسويق الشبكي .. محاولة للتمرير والتعمية ، فتوى منشورة على النت في الرابط الآتي :

[http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?pagename=IslamOnline-Arabic-Ask\\_\\_Scholar/FatwaA/FatwaA&cid=1122528621818](http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?pagename=IslamOnline-Arabic-Ask__Scholar/FatwaA/FatwaA&cid=1122528621818)

6- بزناس والتسويق الهرمي عوداً على بدء ، فتوى منشورة على موقع الإسلام اليوم في الرابط الآتي :

[http://www.islamtoday.net/questions/show\\_\\_articles\\_\\_content.cfm?id=24&catid=26&artid=1680](http://www.islamtoday.net/questions/show__articles__content.cfm?id=24&catid=26&artid=1680)

7- د. سالم السويلم ، حكم التعامل مع شركة بنزس كوم ، فتوى منشورة على موقع الإسلام اليوم في الرابط الآتي:

<http://saaid.net/fatwa/f41.htm#1>

8- شركات التسويق الهرمي ، مقال منشور في الموقع الالكتروني :

<http://www.taimiah.org/Display.asp?ID=14&t=book91&pid=1&f=12fqh-00012.60617m#عنوانhtm>

9- د. عبد الحي يوسف ، فتوى بنزاس ، مقال منشور على النت في الرابط :

<http://saaid.net/fatwa/f41.htm#6>

10 - انظر أيضا: محمد صالح المنجد، حكم (بنزاس) ومثيلاتها من عمليات الخداع، مقال متاح على الانترنت في الموقع:

<http://saaid.net/fatwa/f41.htm#2>

11- مركز البحوث والدراسات في الغرفة التجارية والصناعية بالرياض، الغش التجاري في المجتمع الالكتروني، ورقة عمل مقدمة إلى الندوة الرابعة لمكافحة الغش التجاري والتقليد في دول مجلس التعاون الخليجي خلال الفترة 20-21 سبتمبر عام 2005م بعنوان:«ظاهرة الغش التجاري والتقليد في ظل التطور التقني والتجارب العالمية المعاصرة».

### ج- التشريعات


1- قانون المعاملات المدنية الاتحادي لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم 5 لسنة 1985.

2- قانون المعاملات التجارية الاتحادي لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم 18 لسنة 1993.





## ثانيا : باللغة الانكليزية

- 1- Amway . Quixtatr. Team of Destiny , Team. available at: <http://skepdic.com/amway.html>
- 2- Bill E. Banscum. Ponzi Schemes. available at: <http://www.fraudsandscams.com/ponzi.htm>
- 3- Bill E. Branscum .Ponzi V .Pyramid ;A comparison . Available at :<http://www.fraudsandscams.com/ponzipyramid.htmh>
- 4- Bill E. Branscum. Pyramid Schemes. available at <http://www.fraudsandscams.com/pyramid.htm>
- 5- A brief overview investigative and law enforcement authority. Federal trade commission. Washington D.C. 20580. available at:  
  
<http://www.ftc.gov/ogc/brfovrvw.shtm>
- 6- Debra A. Valentine ( General Counsel ). Pyramid Schemes . Prepared Statement for the U.S. Federal Trade Commission. presented at the international monetary funds seminar on current legal issues affecting central banks. Washington D.C. May 13. 1998. available at :<http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm>
- 7- Direct selling Association. Pyramid Schemes. available at: <http://www.dsa.org/aboutselling/consumer/index.cfm?fuseaction=pyramid>

- 8- Federal Trade Commission. Court appoints temporary receiver over international pyramid operation. June 18, 2001. Available at: <http://www.keytlaw.com/FTC/Actions/ftc0106182.htm>
- 9- Federal Trade Commission. The bottom line about multilevel marketing plans. Available at: [http://www.quatloos.com/ftc\\_\\_mlm.htm](http://www.quatloos.com/ftc__mlm.htm)
- 10- Illegal pyramid selling schemes , available at : <http://www.crimes-of-persuasion.com/Crimes/Delivered/pyramids.htm>
- 11- Michael L. Sheffield. Is network marketing just a scam? December 25, 2000. available at:  
<http://www.entrepreneur.com/bizopportunities/networkmarketing/investigatinganetworkmarketingcompany/article35744.html>
- 12-Multi-level marketing legit deal or pyramid scheme. available at:<http://www.lectlaw.com/files/cos67.htm>
- 13-Ponzi scheme. from Wikipedia. the free encyclopedia. Available at:[http://en.wikipedia.org/wiki/Ponzi\\_\\_scheme](http://en.wikipedia.org/wiki/Ponzi__scheme)
- 14-Pyramid Schemes. Ponzi Schemes. and related Frauds. available at :<http://members.impulse.net/~thebob/Pyramid.html>
- 15-Robert L. FitzPatrick. The 10 big lies of multi-level marketing . available at :<http://www.falseprofits.com/MLM%20Lies.html>



ثالثا: باللغة الفرنسية

1-Jean Calais-Auloy. Frank Steinmetz. Droit de la Consommation.  
5 edition. Paris: Dalloz. 2000 .p: 117.

