بسم الله الرحمن الرحيم

إدارة الاستثمار والمشاريع
INVESTMENT AND PROJECTS DEPARTMENT

مخطط بونزي PONZI SCHEME

مخطط بونزي PONZI SCHEME

مخطط بونزي عبارة عن عملية استثمار احتيالية تستند إلى تسلسل هرمي، حيث تقوم على مبدأ دفع عوائد لمساهميها من أموالهم أو من أموال المساهمين الجدد، وبالتالي، لا توجد أي أعمال تجارية حقيقية تنتج عنها أرباح تُدفع كعوائد للمساهمين. ومخطط بونزي هو نظام احتيالي لا يدومُ طويلاً، فهو مُصمّم لينهار على حساب آخر المساهمين المنضمّين عندما لا يكون هناك مساهمين جدد آخرين. وقد تم تسمية مخطط بونزي على اسم تشارلز بونزي وهو محتال إيطالي عاش في الولايات المتحدة في أوائل العشرينات 1920 واشتهر بنظامه الاحتيالي في تشغيل الأموال. حيث اعتمد بونزي في مخططه الاستثماري الاحتيالي على توزيع أرباحٍ نقدية ثابتة مع عمولات سمسرة لكبار المساهمين الذين بفضلهم ازدادت قاعدة المساهمين مما زاد من توافر السيولة اللازمة للاستمرار في توزيع أرباح وهمية.

وحيث أن هذا النوع من الاحتيال يعتمد أساساً على أموال المودعين أنفسِهم، فإن بونزي عمد على إقناع مساهميه على إعادة استثمار أرباحهم وحثّهم على جلب أكبر عدد من المساهمين، وبذلك فإن الكثير من مساهميه لم يستلموا أرباحهم وفضّلوا إعادة استثمارها لديه طمعاً في تحقيق مكاسب أكبر. ولكن، لم تدُم أعمال بونزي طويلاً، حيث اكتشفت السلطات الأمريكية مخططه الاحتيالي وتم إيداعه السجن، بعد إيقاعه بآلاف الضحايا الذين تبخّرت أموالهم ومدخّراتهم حينها.

ولا يعتمد مدراء عمليات الاحتيال هذه على بيع السلع، أو تقديم الخدمات، أو على أي عمليات تجارية حقيقية، وإنما يعتمدون على التدفق المستمر للأموال من المساهمين الجدد وممن يلونهم، وما يحدث هو أن الشركة في البداية تحصل على الكثير من الأموال من المساهمين، وتقوم بدفع عوائد نقدية سخية وعمولات سمسرة لهم لكن من أموالهم ومن أموال المساهمين الذين التحقوا مؤخراً. وبهذه الطريقة فلا شك أن الشركة ستصل يوماً من الأيام إلى مرحلة لن تتمكن خلالها من دفع المبالغ التي وعدت بها جميع المساهمين. وبذلك، تكتمل عملية الاحتيال والنصب من قبل مدير العملية الاحتيالية أو الشركة المزعومة ولا تدفع لأحد بعد ذلك، وتهرب إدارة الشركة أو يتم اعتقال مندوبيها، ويكتشف المساهمون لاحقاً أنه لا وجود لأي أصول للشركة يتم تصفيتها حيث أن العمليات التجارية المزعومة سابقاً تبيّنت أنها وهمية. وغالباً ما يتم الترويج لهذا النوع من الشركات على أنها تستثمر في خارج البلاد حيث لا يستطيع المساهم التأكد والوقوف على مشاريع الشركة، أو تدّعي أنها تقوم بالمتاجرة في العملات الرقمية، أو الفوركس (تجارة العملات)، أو غيرها من المجالات التي في الغالب يجهلها الكثيرون.

على كل حال، تطلق عبارة "مخطط بونزي" على كل عملية نصب أو احتيال، خصوصاً عمليات تشغيل الأموال التي يتم دفع عوائد نقدية للمساهمين القدامى من خلال ودائع المساهمين الجدد، وهو ما يُطلق عليه "المخطط الهرمي". وعند استحقاق الاستثمار في الموعد المحدد (قد تكون شهرية أو ربع سنوية)، ومع توافر السيولة اللازمة لدفع رأس المال والأرباح، يقوم المدير أو رجل الأعمال المحتال بتخيير المساهمين بين سحب أموالهم مع الأرباح أو إعادة استثمارها في التجارة المزعومة لتحقيق أرباحٍ أكبر، وغالباً ما يفضّل المساهمون المغفّلون الخيارَ الأخيرَ على الرغم من ضبابية هذا النوع من الاستثمار. وعندما يقوم المساهمون في قمّة الهرم (وهم سماسرة على كل حال) والمساهمون الذين يلونهم بعملية التسويق أي بإخبار أقاربهم وأصدقائهم ومعارفهم بأرباحهم العالية وحثّهم على الاشتراك، تزداد أعداد المساهمين المغفّلين الجدد ويتهافتون للاستثمار، ويستفيد المساهمون القدامى من هذا التهافت بحصولهم على عوائد أكبر، وهكذا يتشكّل الهرمُ وتتشكّل الفقاعة الاحتيالية.

مخطط بونزي PONZI SCHEME

وفي حقيقة الأمر، فإنّه في هذا النوع من الاحتيال يشترك المساهمون القدامى في توريط أكبر قدرٍ من الناس حتى لو كانوا من الأقارب والأصدقاء، ويتولّون عملية التسويق لهذه الشركة وتجدهم يدافعون بشكلٍ مستميت عن صاحب المخطط (التاجر المزعوم) ويتحدثون بإعجاب وإجلال عن شركاته الواعدة وصفقاته الرابحة، وذلك طمعاً في الحصول على عوائد أكبر وعمولات السمسرة مقابل انضمام مساهمين جدد عن طريقهم. وبلا شك، فإنّ ضحايا بونزي هم بالأساس شركاؤه، فهم متورطون في عمليات الاحتيال هذه مدفوعون بحلم الثراء السريع دون التحقق من نشاط الشركة، أو شرعية تعاملاتها، أو مدى تناسب العوائد مع المخاطر.

ضرر هذا النوع من عمليات الاحتيال المنظَّم:

- إلحاق الضرر بالمساهمين وإتلاف ثرواتهم ومدّخراتهم، وغالباً ما يكون الضحايا من الطبقة الوسطى أو الفقيرة.
- تقويض الثقة في المؤسسات المالية والسلطات التنظيمية في حال تباطُئها عن إيقاف هذا النوع من الشركات أو المشاريع.
- عدم الاستقرار الاجتماعي وذلك لأن المساهمين هم أنفسهم من يسوّق لهذا النوع من العمليات طمعاً في تحقيق عمولات سمسرة وعوائد أكبر، وعادةً ما يلجأ المساهمون إلى أقاربهم وأصدقائهم لحثّهم على الاستثمار معهم.
- يتأثر الاقتصاد سلباً جرّاء تبخّر رؤوس الأموال وضياع ثروات الناس مما يؤدي إلى تعطيل التنمية الاقتصادية لفترة من الزمن.
- عزوف الناس لاحقاً عن الاستثمار بشكل عام وذلك لفقدان الثقة في البيئة الاستثمارية، مما يؤثر على التنمية الاقتصادية أيضاً.
- التعامل بالربا صراحةً، فجميع عمليات "مخطط بونزي" وغيرها من عمليات الاحتيال الهرمية هي في حقيقتها عمليات ربوية، نظراً للتوزيعات التي لا تنتج عن أرباح حقيقية وذلك لإغراء المساهمين على الاستمرار وعدم التخارج.

خصائص شركات البونزي

الوعد بتحقيق عوائد عالية مضمونة وثابتة
وبمخاطر معدومة

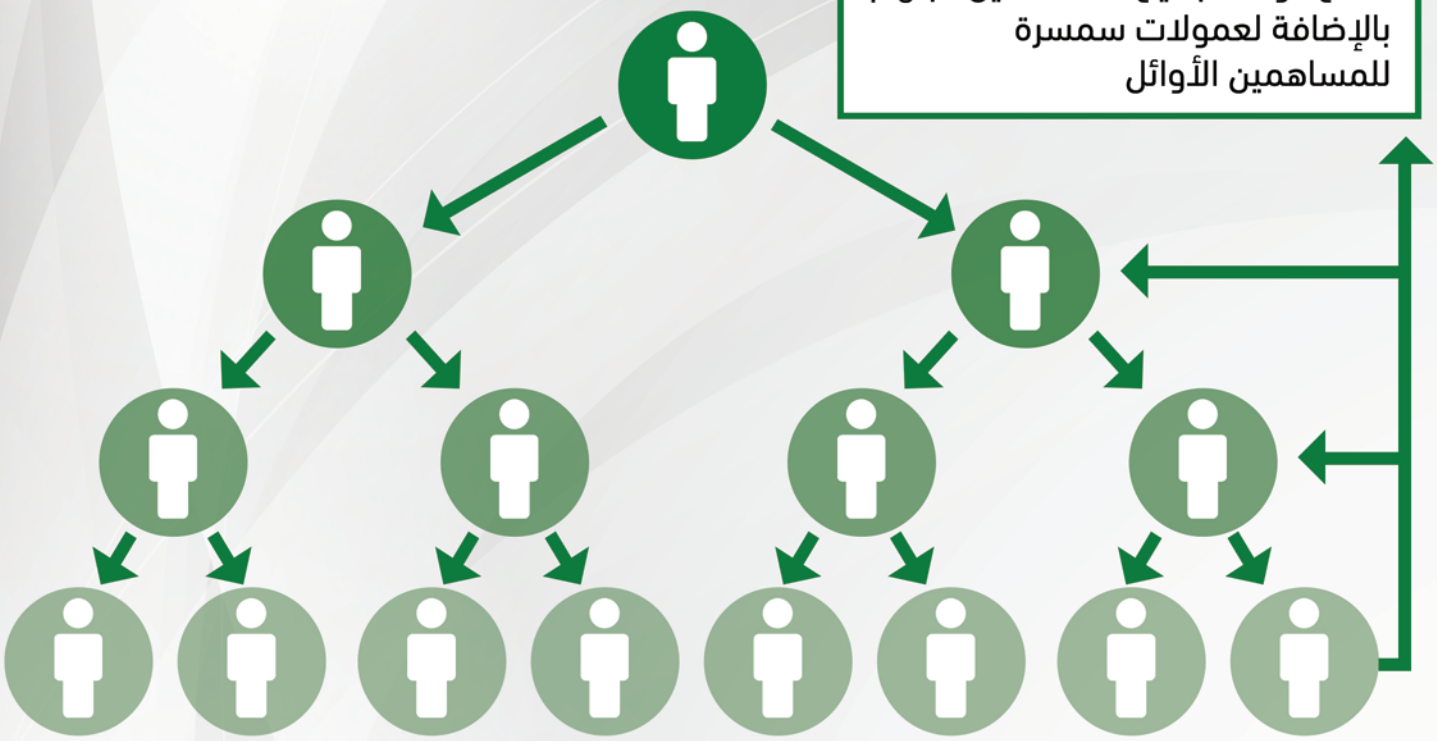
وجود عمولات سمسرة سخيّة وحثّ للمساهمين على
جلب أكبر عدد من العملاء وأكبر قدر من الأموال

الاستمرار في إقناع المساهمين بعدم سحب أموالهم
أو أرباحهم وحثّهم على إعادة استثمارها

القيام بحملات إعلانية وتسويقية ضخمة لحث الناس
على المساهمة

آلية عمل شركات البونزي PONZI SCHEME

يتم استخدام أموال المساهمين الجدد لدفع عوائد لجميع المساهمين قبلهم، بالإضافة لعمولات سمسرة للمساهمين الأوائل



المستوى الأول (المحتال): يقوم مدير مخطط الاحتيال بإقناع الناس بالمساهمة بمشاريعه مع الوعد بتحقيق أرباح مضمونة وعالية

المستوى الثاني (المساهمون الأوائل): يضع المساهمون أموالهم أملاً بتحقيق عوائد عالية، ويحصلون فعليا على عوائد من الشركة

المستوى الثالث (مساهمون جدد): بفعل عملية التسويق التي يقوم بها المساهمون الأوائل طمعا بالحصول على عمولات سمسرة، ينضم العديد من المساهمين الجدد عن طريقهم

المستوى الرابع (مساهمون جدد إضافيون): تشتهر شركة الاحتيال، ويتمنى الكثير من الناس المساهمة فيها، حيث يبالغ المساهمون والناس في الحديث عن إنجازاتها وأرباحها

الفرق بين شركات البونزي والشركات الاستثمارية الحقيقية

الشركات الاستثمارية

1. عدم وجود وعد بتحقيق أرباح مضمونة وإنما توقعات، وتوضيح للمخاطر التي قد تتعرض لها الشركة.
2. عوائد مالية واقعية وتتأثر طردياً مع السوق.
3. لا تعطي عمولات سمسرة، ولا تحثّ مساهميها على جلب مساهمين آخرين.
4. لا تحاول إقناع مساهميها بعدم سحب أرباحهم ولا تحثّهم على إعادة استثمارها.
5. مشاريعها وأنشطتها واضحة وملموسة. وليست لديها أنشطة تجارية خارجية إلا بموافقة مساهميها.
6. حملات تسويقية وإعلانية عند التأسيس فقط وذلك للإشهار، حيث أنها لا تهتم كثيراً بزيادة إيداعات المساهمين حيث تشكّل عبئاً عليها.
7. تحتفظ بسجلّات وجميع استثماراتها وصفقاتها موثّقة ومسجّلة.
8. لا تبالغ بالظهور الاجتماعي والأنشطة الخيرية باسم الشركة، بل تدع أعمال الشركة واستثماراتها تتحدّث عنها.

شركات البونزي وشركات التسويق الهرمي

1. الوعد بتحقيق عوائد عالية مضمونة وثابتة وبمخاطر معدومة.
2. عوائد مالية غير واقعية ولا تتأثر بواقع السوق.
3. وجود عمولات سمسرة سخيّة وحثّ للمساهمين على جلب أكبر عدد من العملاء وأكبر قدر من الأموال.
4. الاستمرار في إقناع المساهمين بعدم سحب أموالهم أو أرباحهم وحثّهم على إعادة استثمارها.
5. محاولة تضليل المساهمين عند الحديث عن مجال الاستثمار كالحديث عن العملات الرقمية، والفوركس، وصفقات ما وراء البحار،....
6. القيام بحملات إعلانية وتسويقية ضخمة لحث الناس على المساهمة.
7. عدم وجود سجلات لدى الشركة، وأغلب استثماراتها وهمية وغير مسجّلة وغير موثّقة.
8. كثرة التبرعات والأعمال الخيرية والظهور الخيري والاجتماعي والمبالغة في إظهار مدى ثراء أصحاب الشركة.