

بسم الله الرحمن الرحيم

جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

كلية الدراسات العليا

معهد العلوم والبحوث الإسلامية

التسويق الشبكي - دراسة فقهية مقارنة
بقانون المعاملات المدنية السوداني لسنة
١٩٨٤م

دراسة حالة شركة كوست نت - السودان

Network marketing -a doctrinal study compared the Sudanese Civil

Transactions Act of 1984

Case Study -questNet-Sudan

بحث مقدم لنيل درجة الدكتوراة

إعداد الطالب/الوسيلة السر كرار الشيخ الطيب بدر

إشراف :

أ.د/محمد الحسن صالح الأمين د/ محمد السيد الشريف

مشرف معاون

مشرف رئيس

١٤٣٤هـ - ٢٠١٣م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قال الله تعالى

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ
مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (٩٠) إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ
أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ
ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ (٩١) وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا
الرَّسُولَ وَاحْذَرُوا فَإِنْ تَوَلَّيْتُمْ فَأَعْلَمُوا أَنَّمَا عَلَيَّ رَسُولُنَا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ

(٩٢)

صدق الله العظيم

سورة المائدة الآيات ٩٠-٩٢

عن النعمان بن بشير رضي الله عنه قال : قال النبي صلى الله عليه وسلم : (الحلال

بين والحرام بين ، وبينهما أمور مشتبهة ، فمن ترك ما شبه عليه من الإثم كان لما استبان

أترك ، ومن اجتراً على ما يشك فيه من الإثم أوشك أن يواقع ما استبان ، والمعاصي حمى الله

، من يرتع حول الحمى يوشك أن يواقعها) ^١.

^١ - البخاري - صحيح البخاري - كتاب البيوع - باب الحلال بين والحرام بين وبينهما مشبهات - ح رقم (١٩٤٦).

إهداء

أهدي هذا الجهد المتواضع لروح والدي تغمدهما الله بوسع رحمته وأسأله سبحانه
أن يجعل عملي هذا في ميزان حسناتهما وأن يثقل به موازينهما وأن يجعله خالصاً لوجهه
الكريم

، كما أهدي هذا الجهد لزوجتي التي صبرت وصابرت ، ولإبنتي ملاذ ومآب اللاتي كان
لتشجيعهن الأثر الكبير في أكمال بحثي هذا ، أسأل الله جل وعلا لهن القبول والصلاح وأن
ينعم عليهن برضاه فيأتي عنهن راض .

شكر وتقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات ، وله الشكر على نعمه المتواليات ،
وأصلي وأسلم على سيدنا محمد القائل (من يرد الله به خيراً يفقهه في الدين)

وبعد

الشكر لله أولاً وأخراً ، ثم الشكر من بعد ذلك لجامعة السودان للعلوم
والتكنولوجيا- التي أعتز بانتسابي إليها - لإتاحتها لي الفرصة لإكمال دراستي ، ثم
الشكر من بعد لأستاذي وشيخي الأستاذ الدكتور / محمد الحسن صالح الأمين ، الذي
أشرف على هذا البحث ، والذي استفدت من علمه الجم ، وكان لتوجيهاته الأثر
الكبير في خروج هذا البحث بهذه الصورة التي أرجو الله أن يجد القبول عند قارئه
ومتلقيه ، وأسأل الله أن يجعله إضافة للمكتبة الإسلامية وأن ينفع به .

كما لا يفوتني أن أتقدم بالشكر أجزله لشيخنا الدكتور / محمد السيد الشريف
الذي لم يبخل علي بمتابعته وبتوجيهاته وحثه لي على بذل الجهد والوسع لإنجاز هذا
البحث ، أسأل الله أن يتقبل منهما وأن يجزل لهما المثوبة إنه ولي ذلك والقادر عليه .

مستخلص

تناول البحث قضية التسويق الشبكي متمثلة في شركة كوست نت، وقد تناول البحث في الباب الأول البيع معرفاً به وموضحاً حكمه ، والحكمة من مشروعيته، كما بيّن أركانه وشروطه.

ثم تناول البحث في الفصل الثاني القرض معرفاً به موضحاً حكمه واركانه وشروطه.

وتناول في الباب الثاني الوكالة والسمسرة ، في الفصل الأول تحدث عن الوكالة معرفاً بها موضحاً حكمها والحكمة من تشريعها واركانها وشروطها وكيفية استثنائها، وفي الفصل الثاني تناول البحث السمسرة معرفاً بها مبيناً حكمها واركانها وشروطها وآدابها.

وفي الباب الثالث تحدث عن التسويق الشبكي مبيناً في الفصل الأول معنى التسويق الشبكي وتاريخه ثم تناول في الفصل الثاني التعريف بشركة كوست نت وحكم التسويق الشبكي وحكم التعامل مع شركة كوست نت وقدم البحث بديلاً اسلامياً لبيتعد بالناس عن القمار والحرام وفي الخاتمة سجل الباحث أهم النتائج التي توصل إليها والتوصيات التي خرج بها البحث.

ومن النتائج التي توصل إليها البحث أن التعامل مع شركة كوسا تا إنما هو نوع من أنواع القمار ومن التوصيات التوصية بحظر شركة كوسا تا ومنعها من العمل بالسودان .

ABSTRACT

Find addressed the issue of network marketing company represented in the CoastNet, has been dealt within the first section defined by and explaining his rule, and the wisdom of its legitimacy, as between the pillars and conditions.

Then dealt within the second quarter of the loan defined by explaining his reign and his staff terms and conditions.

And addressed in Part II agency and brokerage, in the first chapter talked about the agency defined by explaining its judgment and wisdom of the legislation and its corners and conditions and how to exclude, in the second chapter dealt with brokering identifier indicating its ruling, corners and conditions and literature.

In Part III spoke about the network marketing noting in the first chapter the meaning of network marketing and its history then discussed in chapter II definition company CoastNet and the rule of network marketing and the rule of dealing with CoastNet research was presented an alternative Islamist to keep away people from gambling and the Sacred In Conclusion log researcher key findings it and therecommendationsthat came out of these search.

المقدمة

الحمد لله على نعمائه وله الشكر على آلائه ، والصلاة والسلام على خير خلقه وصفوة أنبيائه سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وأوليائه .

وبعد

إن من الواجب على كل مسلم ألا يقدم على أي أمر حتى يعلم حكم الله فيه ، فإن كان مما يرضي الله أقدم عليه ، وإن كان مما يغضبه أحجم عنه ، وفي عصرنا الحاضر استجدت أمور ونوازل ، كثير منها يحتاج إلى إعمال الفكر والنظر في أدلة الشرع لمعرفة الحكم الشرعي فيها حتى لا يقع الناس فيما لا يرضاه الله عز وجل .

ومن المستجدات التي ابتلي به الناس في عصرنا هذا نوع من المعاملات التجارية ، وهي فرع مما يسمى بالتسويق الشبكي ، وقد تسارع الناس في الانخراط فيها غير مباليين ولا هيايين من كونها حلالاً أم حراماً ، وشركة (كوست نت) من الشركات التي وجدت رواجاً داخل السودان وكثر أتباعها ، والتي اختلف الناس حول وشروعيتها .

أهمية الموضوع وسبب اختياره :

هذا البحث (التسويق الشبكي - دراسة فقهية مقارنة بقانون المعاملات المدنية السوداني لسنة ١٩٨٤م - دراسة حالة شركة كوست نت _ السودان) ، هو من القضايا العصرية التي ابتلي بها كثير من الناس ، والتي تحتاج إلى التوقف عندها لنتبين حكمها في الشرع ، ولعل الذي حدى بي إلى اختيارها لتكون موضوعاً لأطروحة الدكتوراة الآتي :

أولاً : إندفاع الكثير من الشباب إلى العمل معها بغية تحقيق الكسب السريع المريح كما وعدوا بذلك .

ثانياً : تباين آراء أهل الفتوى ما بين مبيح ومحرم ، فالبعض يلحقها بالقمار وآخر بالربا وآخر بالقرض ، فكان لابد من النظر في حكمها بتبصر ، فالفتوى خلاف البحث الذي يطرق جميع الجوانب .

ثالثاً : الحاجة لوجود إطار شرعي وقانوني نستطيع من خلاله إيجاد حكم شرعي يكون أقرب للصواب ، ولتوضيح ما أشكل على الناس ، خاصة أن أغلب الناس صاروا يأخذون الأمور الشرعية من مفهومهم القاصر، ولا يعرفون كيفية استنباط الحكم الشرعي ، مما فتح المجال واسعاً أمام أصحاب الأهواء ليضلوا الناس بغير علم .

مشكلة البحث :

١- هذه المعاملة من المعاملات المستحدثة لذلك نجد الكتابة فيها مقتصرة على الفتاوى وليس هناك مصادر متاحة ، وعلى الرغم من أن ما كتب حولها يحتاج إلى المزيد ، وذلك يستدعي التقصي والنظر فيما ينشر .

٢- دقة هذه المعاملة التي فيها الكثير من التشابه في بعض جوانبها مع بعض المعاملات الجائزة ، مما أوجد إرباكاً لدي بعض المفتين ، فالحكم عليها يتطلب إعمال الفكر ودقة النظر والتروي .

حدود البحث :

إقتصرت في هذا البحث على حدود جمهورية السودان ، غير أن هذا لا يحجبنا عن النظر إلى ما رآه أهل العلم في العالم الإسلامي ، وقد أخذ الباحث في الاعتبار الاسترشاد بما أفقت به المجامع الفقهية دون التعرض لفتاوى الأفراد إذ أن ذلك مما يصعب استقصاؤه .

الدراسات السابقة :

حسب علمي وبعد الاستقصاء لم يقدم أي بحث للدراسات العليا على مستوى الجامعات السودانية في هذا الموضوع ، غير أنه قد تمت كتابة ثلاث رسائل في إطار التسويق الشبكي ، إثنان منها بجامعة الإمام محمد بن سعود بالسعودية ، وواحدة بماليزيا ، لم أطلع إلا على واحدة منها هي :

جزء من رسالة لنيل درجة دكتوراة بعنوان (التسويق التجاري وأحكامه) تقدم بها الطالب حسين الشهراني ، وأشرف عليها كل من الدكتور عبد الرحمن الأطرم ، والأستاذ الدكتور عبد المحسن جودة ، تمت مناقشتها بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية ، بالرياض ، بالمملكة العربية السعودية .

وقد طبعت هذه الرسالة في كتاب طبعته دار التدمرية بالرياض بالمملكة العربية السعودية ، وقد اطلعت عليه .

وقد تحدث الكاتب عن التسويق الهرمي (الطبق أو الشبكي) في الفصل الثامن بعنوان (تطبيقات معاصرة للتسويق التجاري) في المبحث الرابع منه .

فقد عرف التسويق الهرمي ، ثم تحدث عن بعض الشركات مثل (قولد كوست gold-

quest- شركة بزناس ، وهبة الجزيرة) معرفاً بالشركة ونشاطها ومنتجاتها وطريقة تسويقها لمنتجاتها ، وشروطها للدخول في نشاطها مبيناً طريقة العمل والحثول على العمولات.

ثم تحدث عن حكم التسويق الشبكي مركزاً على توضيح حجة من قال بتحريمها ، ذاكراً شبه من قال بالجواز مناقشاً لها موضحاً حرمة هذه المعاملة .

ومن خلال العرض تبين أن ما جرى عليه إنما هو تقرير لما أفتت به اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء بالمملكة العربية السعودية مع الإشارة لفتوى مجمع الفقه الإسلامي بالسودان .

وعليه يمكن القول أنما قدمه الباحث قد اختلف عن بحث الشهراني في إيراد آراء المجامع الفقهية المختلفة دون التركيز على الفتاوى الفردية ، كما قدم الباحث بديلاً إسلامياً خلت عنه فتاوى الأفراد والمجامع الفقهية مما يعتبر إضافة ومخرجاً لقضية التسويق الشبكي وبعداً به عن المعاملة المحرمة .

منهج البحث :

١ - إتبع الباحث عدة مناهج منها المنهج التحليلي الوصفي ، والتاريخي ، والاستقرائي ، كما قام الباحث بحضور ثلاث لقاءات ترويجية لشركة كوست نت ، وقام بلقاء كبار المسوقين للشركة بالسودان ، واستفاد من موقع الشركة على (الإنترنت) ، والمواقع الأخرى .

٢ - من خلال البحث والتنقصي للفتاوى المختلفة وجد الباحث أن مدار النقاش انحصر حول شرعية البيع والقرض والوكالة والسمسرة ، فقام الباحث بجمع المادة العلمية المتعلقة بهذه

المباحث مقتصرًا على المذاهب الفقهية الأربعة - الحنفي ، والمالكي ، والشافعي ، والحنبلي -

مرجعاً بين الآراء ومقارناً في كل ذلك بقانون المعاملات المدنية السوداني لسنة ١٩٨٤ م .

٣ - قام الباحث بتخريج الآيات والأحاديث من مظانها مع عزو أقوال الفقهاء إلى أصحابها

واتبع الباحث منهج هارفارد .

٤ - إعتد الباحث على فتاوى المجامع الفقهية دون النظر والتركيز على الفتاوى الفردية

فاعتمد عل :

أ - فتاوى مجمع الفقه الإسلامي السوداني حول التسويق الشبكي .

ب - فتاوى هيئة البحوث العلمية والإفتاء بالمملكة العربية السعودية .

ج - فتاوى الأزهر بمصر .

د - فتوى دائرة الفتوى بوزارة العدل بمصر .

خطة البحث :

إشتمل البحث على ثلاثة أبواب وستة فصول على النحو التالي :

الباب الأول : البيع والقرض

الفصل الأول : البيع

الفصل الثاني : القرض

الفصل الأول

البيع (تعريفه وحكمه وأركانه وشروطه)

المبحث الأول :تعريف البيع

المبحث الثاني : حكم البيع

المبحث الثالث : أنواع البيع وأقسامه

المبحث الرابع : أركان البيع وشروطه

الفصل الثاني

القرض وأحكامه

المبحث الأول : تعريف القرض

المبحث الثاني : حكم القرض

المبحث الثالث : أركان القرض

الباب الثاني

الوكالة والسمسرة

الفصل الأول : الوكالة

الفصل الثاني : السمسرة

الفصل الأول : الوكالة

المبحث الأول: تعريف الوكالة

المبحث الثاني : حكم الوكالة والحكمة من مشروعيتها

المبحث الثالث : أركان الوكالة

المبحث الرابع : إنتهاء الوكالة

الفصل الثاني

السمسرة

المبحث الأول : تعريف السمسرة

المبحث الثاني :حكم السمسرة

المبحث الثالث : أركان وشروط عقد السمسرة

الباب الثالث

التسويق الشبكي

الفصل الأول : التعريف بالتسويق الشبكي

الفصل الثاني : التعريف بشركة كوست نت وحكم التسويق الشبكي

الفصل الأول : التعريف بالتسويق الشبكي

المبحث الأول : تعريف التجارة الإلكترونية

المبحث الثاني : تعريف التسويق الشبكي ونشأته وأنواعه

الفصل الثاني : التعريف بشركة كوست نتوحكم التسويق الشبكي

المبحث الأول : التعريف بشركة كوست نت

المبحث الثاني : حكم التسويق الشبكي

الخاتمة :

والتي اشتملت على النتائج والتوصيات

الملاحق

الفهارس