

حكم عمل شركة كويست نت بالسودان

الاستفتاء :

أصدرت الدائرة الاقتصادية بالمجمع فتوى بتاريخ 24 ربيع الآخر 1424 هـ الموافق له 25 يونيو 2003م عن نظام التسويق الشبكي حيث انتهت الفتوى إلى كونه قماراً. تقدمت شركة (أرائك للاقتصاد والتنمية المحدودة) وكيل شركة (كويست نت بالسودان) بتاريخ 2006/5/14م بخطابٍ تطلب فيه لقاءً بين مندوب شركة كويست نت والمجمع بغرض تقنين عمل الشركة بالسودان بما يتوافق وقوانين الشريعة الإسلامية . تم لقاء السيد تي جي (عضو مجلس إدارة شركة كويست نت) بالدائرة الاقتصادية في يومي 14 و15 يونيو 2006م وقدم تعريفاً بالشركة ومنتجاتها وشرحاً لطريقة عملها. وبعد النقاش والتداول معه وردّه عن أسئلة عضوية الدائرة ، اتضح أنّ نظام الشركة المعمول به لا يختلف عن النظام الشبكي الذي صدرت الفتوى بمنعه ؛ حيث كان نظام كويست نت يؤدي لحرمان بعض المسوقين من الحافز ، ويشترط شراء المنتج لكل من يرغب في أن يكون مسوّقاً بالشركة ؛ مما يجعله إما غانماً أو غارماً وفق ما هو مفصّل في الفتوى المشار إليها أعلاه .

وعليه وليكون النظام صحيحاً لا بد من :

1. تقديم عمولة مباشرة لكل من يسوّق منتجاً من منتجات الشركة بجانب عمولة النظام الشبكي .
 2. إلغاء شرط شراء المنتج المؤهّل لأن يصبح الشخص مسوّقاً بالشركة .
- وقد أكد المستر تي جي استعداد الشركة لإجراء هذه التعديلات .
3. تسلمت الدائرة بتاريخ 2006/6/28م خطاباً من وكيل كويست نت بالسودان يتضمن التعديلات المقترحة على نظام عمل الشركة بالسودان (خطة السودان) وفقاً لما دار من نقاش بين المستر تي جي وأعضاء الدائرة .

وبعد التداول في التعديلات طلب أعضاء الدائرة من الشركة الإجابة عن الاستفسارات

التالية :

(أ) هل بإمكان الجميع تحقيق التوازن الشبكي المشار إليه في البند (3) من التعديلات المقترحة في خطة عمل الشركة في السودان أم أن هنالك استحالة في تحقيق الجميع له؟

(ب) هل عمولة النظام الشبكي المنصوص عليها في البند (3) مبنية على البيع الأول أم أنها عملية منفصلة عنه وقائمة بذاتها ؟

(ج) إذا كان هدف التسويق هو زيادة المبيعات ؛ فما حكمة اشتراط التوازن الشبكي

للحصول على عمولة النظام الشبكي ، طالما كان من الممكن تحقيق زيادة المبيعات

دون تحقيق التوازن ، كأن يحقق الفرد (10) عن اليمين و(2) عن الشمال مثلاً ؟

4. أحضر وكيل شركة كويست نت بالسودان رداً مكتوباً عن هذه الأسئلة بتاريخ 24/

2006/7 م ، كما حضر اجتماعيه الدائرة بتاريخ 26/7/2006م و 23/8/2006م

للإجابة عن استفسارات الدائرة أعلاه المرسله إليهم بتاريخ 22/7/2006م وأية

استفسارات إضافية .

بعد مقابلاتٍ ومكاتباتٍ بين الدائرة والشركة ، وتداولٍ بين أعضاء الدائرة خلصت

الدائرة لما يلي :

الفتوى :

تداولت الدائرة في الخطة المعدلة من شركة كويست نت وبعد إجراء التعديلات التي أشير إليها أعلاه ، وإضافة الشروط التي وضعتها الدائرة ، خلص الرأي إلى أنه يمكن العمل بها وفقاً للآتي :

1. عدم اشتراط شراء المنتج لاعتماد مسوقي منتجات الشركة.
2. لا مانع من فرض رسوم لاعتماد مسوقي الشركة على أئنا تتعدى التكلفة الحقيقية لأجرة الموقع بالشبكة الدولية ، والخدمات الأخرى التي تتكفلها الشركة
3. يحق لأي مسوق الحصول على عمولة مباشرة عن كل مبيع تم بوساطته .
4. لا مانع من أن تدفع الشركة للمسوق بالإضافة للعمولات المباشرة مكافأة النظام الشبكي الذي يعتمد على النظام الثنائي وتحقيق التوازن في حساب العمولات.
5. تتعهد الشركة بعدم إجراء أي تعديل في النظام الخاص بالسودان خاصة قيمة الحافز (العمولة) إلا بعد الرجوع لمجمع الفقه الإسلامي بالسودان.
6. تهيب الدائرة بالشركة العمل على تعديل نظامها في بقية الدول ، وخاصة الإسلامية منها ، بما يتوافق والشريعة الإسلامية ، لتجنيب عملائها من المسلمين الوقوع في الحرام .

والله أعلم ..

أ.د. أحمد خالد بابكر

الأمين العام

د. أحمد علي عبد الله

رئيس دائرة الشؤون الاقتصادية والمالية