

سماعة الشيخ العلامة / أحمد بن حمد الخليبي - حفظه الله

السلام عليكم ورحمة وبركاته .. وبعد ،،

أدام الله عليكم نعمة الصحة والعافية لخدمة الإسلام والمسلمين ((اللهم آمين)).

نود أن نرفع إلى سماحتكم هذا السؤال عن خلوية أو حرمة المعاملة التالية:-

في العام ١٩٩٢م أنشئت شركة ماليزية اسمها DXN تقوم بزراعة وإنتاج نوع من الفطر الأحمر المعروف باسم (Ganoderma) وهو فطر ذو خصائص طبية ومفيد لصحة الإنسان - حسب البحوث العديدة التي أجريت عليه وهو يُعرف في كتب الطب الصيني بملك الأعشاب .

والشركة تمتلك أكثر من ٦٠ مزرعة على مساحة ٢٥ هكتار بالإضافة إلى مجموعة مصانع لإنتاج منتجات يدخل في إنتاجها الفطر الأحمر كعنصر أساسي، ومن منتجات الشركة - مسحوق بودرة الفطر الأحمر، بعض أنواع القهوة والشاي، منتجات العناية بالجسم مثل الصابون والشامبو ومعاجين الأسنان وغيرها الكثير من المنتجات الطبيعية التي لا تحتوي على مواد كيميائية أو صناعية.

عند إتباع أسلوب التسويق التقليدي تكون المنتجات باهظة الثمن نظرا لتكاليف التسويق التقليدي من حيث التوزيع، والإدارة، والبنى التحتية و التمويل ، لذا فقد قامت هذه المؤسسة بتبني نظام خاص في تسويق المنتجات يختلف عن النظام التقليدي وهو أسلوب التسويق المتعدد المستويات (MLM) حيث تُتيح الشركة فرصة لزيائنها (أعضائها) للترويج لمنتجاتها بعد أن يجربوا المنتجات بأنفسهم بأن يقوموا بشراء مجموعة منتجات بحدود عشرين (٢٠) ريال عماني (فيصبحون أعضاء للشركة تلقائيا مدى الحياة) وبالتالي يمكنهم الاستفادة من المال المخصص للسيل الدعائية والوسطاء، وتمنحهم الشركة فرصة الترويج لمنتجاتها (اختياري) ليقوموا بإدخال أعضاء جدد ويتم من خلالها حصولهم على عمولات مقابل مشترياتهم الشخصية وكذلك المبيعات التي تتم عن طريقهم عبر نظام النقاط حيث يحصلون مقابل النقاط التي تُحسب لهم على مبالغ مالية بصورة شهرية وبحسب حجم المبيعات مع التزام أعضاء المستوى الأول بشراء مبيعات بحدود (١٤) ريال عماني شهريا، هذا فقط إذا أراد أن يستفيد من الشركة مالياً حيث أنه غير ملزم بإدخال أعضاء جدد إذا لم ينوي الاستفادة مالياً بأن يقوم فقط بترويج المنتجات دون التزامه بشراء المنتجات شهريا. ويشترط لاستمرار العضوية أن يستمر العضو بالشراء ولو مرة واحدة سنوياً دون أي شرط في قيمة المشتريات .

أما في حالة رغبة الشخص في الاستفادة مالياً فإنه وبعد أن يقوم بإدخال عدد معين من الأعضاء الجدد أو ترويج نسبة معينة من المبيعات فإنه يرتقي إلى المستوى الأول، وبعد أن يقوم الأعضاء الجدد (الذين دخلوا تحت اسمه) بإدخال أعضاء جدد آخرين أو ترويج نسبة معينة من المبيعات فإن الأعضاء الجدد يرتقون إلى المستوى الأول أما العضو الذي كان في المستوى الأول فإنه يرتقي إلى المستوى الثاني، اعتمادا على مدى كفاءة العضو الجديد علما بأنه لا بد من العمل كفريق حتى يصبح الارتقاء لجميع الأعضاء في كل المستويات وهكذا، فكلما زاد عدد الأعضاء إلى أعداد معينة فإن الأعضاء يرتقون إلى مستويات أعلى حتى المستوى الخامس كحد أقصى ونسبة أرباحهم تزداد بزيادة رصيدهم من النقاط حيث تبدأ النسبة من ٦% وتتصاعد إلى ٤٣% كحد أقصى مع حصولهم على حوافز محددة عند وصولهم إلى مستويات متقدمة تصل إلى الحصول على مدخول شهري من الشركة.



وفيما يلي شرح مفصل لطريقة الشراء والتعامل مع الشركة:

يتم شراء المنتج بـ ٣ طرق:

١. بالطريقة الاعتيادية، حيث أن لكل منتج سعر ثابت موضح في قائمة الأسعار.
٢. شراء المنتج عن طريق عضو مشترك بالسعر المخفض الذي يحصل عليه المشترك.
٣. عن طريق الاشتراك بالعضوية وعن طريقها يتم الحصول على السعر المخفض.

تقدم الشركة عدة مجالات يستفيد منها العضو :

١. الحصول على تخفيض في أسعار المنتجات: عندما تصبح عضواً تمنحك الشركة حق الحصول على منتجاتها بقيمة أقل من قيمة السوق وذلك من خلال نسبة تخفيض تتراوح بين ٢٠% - ٢٥%، مثال: تباع الشركة قهوة "الينقزي" بقيمة ٢,٥ ر.ع. لغير الأعضاء بينما تباعها للأعضاء بقيمة ٢ ر.ع.
٢. شراء المنتجات بالسعر المخفض ثم بيعها لغير الأعضاء بسعر أعلى والاستفادة من فرق القيمة، وكذلك تحسب له نقاط عن كل شراء.
٣. الحصول على نسبة من قيمة مشترياتك: حين تصبح عضواً فإن الشركة تحتسب قيمة مشترياتك على شكل نقاط والتي تتزايد حسب قيمة مشترياتك الإجمالية ومن ثم تمنحك الشركة نسبة من قيمة مشترياتك الشهرية كما في الجدول التالي:

العلوة على ال (PV) الشخصي	القيمة التراكمية للمشتريات (PV)
6 %	81 PV - 299 PV
9 %	300 PV - 999 PV
12 %	1000 PV - 1999 PV
15 %	2000 PV - 3249 PV
18 %	3250 PV - 4999 PV
21 %	5000 PV - 5999 PV
25 %	6000 PV (star Agent)

يتضح من الجدول أعلاه النسبة التي يتحصل عليها العضو من قيمة مشترياته والتي تتزايد حسب النقاط التي يحصل عليها العضو، عند اشتراك العضو بقائمة المستفيدين يشتري بضائع تساوي ٨١ نقطة وبهذا يحق له الحصول على ٦% من قيمة مشترياته الشهرية مرتجعاً وكلما زادت المشتريات زادت النقاط، فإذا وصلت النقاط إلى ٣٠٠ نقطة أصبح من حقه الحصول على ٩% من قيمة مشترياته الشهرية، وهكذا مع مرور الزمن فإن كل زيادة في المشتريات تعني زيادة في النقاط المحسوبة للعضو إلى أن يحصل العضو على ٦٠٠٠ نقطة مما يؤهله للحصول على ٢٥% من قيمة مشترياته الشهرية.

مثال ١: اشترى العضو خلال شهر ما مجموعة من المنتجات تساوي ١٠٠ دولار وهو يملك نقاطاً تتراوح ما بين ٨١ نقطة إلى ٢٩٩ نقطة؛ إذن يحق له استرجاع ٦% من قيمة مشترياته، أي ٦ دولارات. وإذا ما كانت النقاط التي يملكها العضو تتراوح ما بين ٣٠٠ نقطة إلى ٩٩٩ نقطة فإنه يحق له استرجاع ٩% من قيمة مشترياته، أي ٩ دولارات. وهكذا إلى آخره.

ثالثاً: الحصول على نسبة من قيمة مشتريات كل من أصبح عضواً عن طريقك: نقاط العضو تتزايد أيضاً فيما لو قام بدعوة آخرين للانضمام إلى قائمة المستفيدين، وذلك لأنه يحصل على نفس النقاط التي يحصل عليها الأعضاء الذين اشتركوا بالقائمة عن طريقه دون أن ينقص ذلك من نقاط المشتركين، كما وأنه يستفيد من قيمة مشترياتهم كذلك ولكن باحتساب الفرق بين النسبة التي يستفيد منها هو والنسبة التي يستفيد منها الأعضاء الذين اشتركوا بالقائمة عن طريقه.

مثال ٢: إذا قام العضو بدعوة أحد معارفه للانضمام بقائمة المستفيدين فإن العضو الجديد يحصل على ٨١ نقطة عند اشتراكه مما يؤهله للحصول على ٦% من قيمة مشترياته، أما العضو الداعي فإنه يحصل على مثل نقاط



المدعو ويستفيد الفرق بين النسبتين ، فلو كان الداعي يملك ٢٩٠ نقطة فإن نقاطه تزيد بعد انضمام العضو الجديد (٢٩٠ نقاط العضو الداعي + ٨١ نقاط العضو المدعو = ٣٧١ نقطة) يعني أن العضو الداعي أصبح مؤهلاً للحصول على ٩% من قيمة مشترياته مع الفرق بين النسبتين (٩% - ٦% = ٣%) أي ٣% من قيمة مشتريات العضو المدعو الشهرية .

ملاحظة: حتى يستفيد العضو من قيمة مشترياته الشهرية والمشتريات الشهرية للأعضاء المشتركين عن طريقه فلا بد أن يشتري في الشهر نفسه أي شيء من منتجات الشركة بقيمة ٣٦ دولار.

الاستفادة من أسلوب التسويق المتعدد المستويات:

تضاف جميع نقاط المشتركين الجدد الذين اشتركوا تحت اسمه مباشرة (المستوى الأول) وكذلك نقاط المشتركين في المستوى الثاني الذين هم تحت أسماء المشتركين في المستوى الأول، وكذلك نقاط المشتركين في المستوى الثالث الذين هم تحت أسماء المشتركين في المستوى الثاني وهكذا حتى يصل إجمالي نقاط المشترك إلى (٦٠٠٠) ستة آلاف نقطة فيرتقي إلى مستوى عميل نجمة، وبذلك يحق له الحصول على:

١. ٢٥% من قيمة مشترياته الشهرية.
٢. نسب متفاوتة من قيمة مشتريات الأعضاء الذين اشتركوا عن طريقه باختلاف مستوياتهم كما هو موضح في المثال رقم ٢ السابق.
٣. علاوة التطوير: إذا بلغت نقاط أحد أعضاء المستوى الأول إلى نفس عدد نقاط العضو الذي دعاه (٦٠٠٠ نقطة) فإن العضو الداعي يحصل على نسب متفاوتة (١% - ٥%) من قيمة مشتريات الأعضاء الذين اشتركوا تحت المستوى الأول

عند حصول ثلاثة من أعضائه الذين في المستوى الأول إلى عملاء نجمة (٦٠٠٠ نقطة لكل واحد منهم) يرتقي ويصبح معروفاً بعميل ياقوتي وبذلك يحق له الحصول على:

- ١- ٣١% من قيمة مشترياته الشهرية.
- ٢- نسب متفاوتة من قيمة المشتريات الشهرية للأعضاء الذين اشتركوا عن طريقه باختلاف مستوياتهم كما هو موضح في المثال ٢ السابق.
- ٣- علاوة تطوير بنسبة (١% - ٥%) .
- ٤- حافظ هاتف متحرك أو مبلغ وقدره ٨٥٠ درهم.

في هذه المرحلة إذا زاد عدد عملاء ياقوتي إلى خمسة أعضاء في المستوى الأول يحق له حافظ وهو رحلة خارجية بقيمة ٥٨٠٠ درهم.

إذا أصبح لديه في المجموعة سبعة أعضاء لهم (٦٠٠٠ نقطة) أي سبعة عملاء نجمة يصبح معروفاً باسم نجم لؤلؤي وبذلك يحق له الحصول على :

- (١) ٣٧% من قيمة مشترياته الشهرية.
 - (٢) نسب متفاوتة من قيمة المشتريات الشهرية للأعضاء الذين اشتركوا عن طريقه باختلاف مستوياتهم كما هو موضح في المثال ٢ السابق.
 - (٣) علاوة تطوير بنسبة (١% - ٥%) .
 - (٤) حافظ شهري عبارة عن علاوة (منزل + سيارة) تحسب بموجب معادلة معينة موضحة في نظام الشركة (٢٣٠٠ درهم) كحد أقصى.
 - (٥) حافظ شراكة الأرباح : ١,٥% .
- وإذا أصبح لديه في المجموع ١٢ عضواً لهم (٦٠٠٠ نقطة) (١٢ عميل نجمة) يصبح معروف (نجم ماسي) وبذلك يحق له الحصول على :

١- ٤٣% من قيمة مشترياته الشهرية.



- ٢- نسب متفاوتة من قيمة المشتريات الشهرية للأعضاء الذين اشتركوا عن طريقه باختلاف مستوياتهم كما هو موضح في المثال ٢ السابق.
- ٣- علاوة التطوير (١-٥ %).
- ٤- حافز عبارة عن علاوة (منزل + سيارة) تحسب بموجب معادلة معينة موضحة في نظام الشركة (٤٠٠٠ درهم) كحد أقصى.
- ٥- حافز شراكة الأرباح بنسبة ٣%.
- ٦- العلاوة الماسية تحسب بموجب معادلة معينة موضحة في نظام الشركة.

ملاحظات:

- (١) يوجد لدى الشركة شهادات من مؤسسات حكومية من أكثر من دولة تثبت عملياً مدى فائدة المنتج صحياً وغذائياً وضمادات على أن هذه المنتجات خالية من أي مواد حافظة أو كيميائية وأنها طبيعية ١٠٠%.
- (٢) المنتجات نادرة الوجود (بالجودة المبيّنة) وإذا وجدت تكون بسعر أعلى.
- (٣) كثير من الناس يقبلوا على شراء هذه المنتجات لحاجاتهم لها كعلاج وكوقاية - بغض النظر عن نية الاستفادة المالية.
- (٤) الذي بين من أنظمة الشركة ملموس ولا يظهر أن هناك غش للآخرين.
- (٥) في نظام التسويق المتعدد الطبقات المتبع ليس هناك اعداد معينة من الاعضاء يجب اشراكهم في اوقات محددة انما على حسب جهد المشترك .

الأسئلة:

- ما حكم الحصول على العضوية للاستفادة من الأسعار المخفضة؟
- ما حكم النقاط والأموال المكتسبة التي يتحصل عليها المشترك عن طريق :
 - شراء المنتجات لاستعمالها؟
 - شراء المنتجات لبيعها؟
- ملاحظة: اشترى لحاجته للمنتجات ليس بنية الاستفادة مالياً.
- ما حكم النقاط والأموال المكتسبة إذا كانت نية المشترك الاستفادة مالياً؟
- ما حكم دعوة الآخرين للاستفادة من الشركة (أ- صحياً / ب- مالياً)؟
- ما حكم النقاط والأموال المكتسبة نظير اشتراك الآخرين عن طريق نظام التسويق المتعدد الطبقات؟
- ما حكم الحوافز المادية كما هو مبين؟

ملاحظة: فرع الشركة في عمان على علم أننا نسعى للسؤال عن حكم التعامل معهم وهم ينتظرون الرد.

لهذا نرجو الإيضاح إذا كان هناك أي صورة من صور التعامل مع هذه الشركة محرم :

- (أ) وجه التحريم.
- (ب) السبيل الصحيح لجعل الصورة مباحة.

الأسئلة المرفقة:

- (١) قائمة الأسعار.
- (٢) قائمة المنتجات.
- (٣) ترجمة الاستفادة المالية.
- (٤) عناوين وهواتف الشركة في بعض الدول.



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين وبعد:

فقد عرض علينا الوصف الذي تمارس به شركة (DXN) المالميزية الأصل الترويج لتاجها العشي

الدوائي والوقائي وقد عرضه السائل طالبا الحكم الشرعي فيه وعليه فنقول:

بعد حل تلك المنتجات وخلوها من الشبه المحرمة فالوصف المقدم من قبل السائل⁽¹⁾ لا يظهر لنا فيه

حرج شرعي من حيث التعامل به؛ إذ ليس فيه شيء مما نهى عنه شرعا، ولا هو مما يؤدي إلى منهي

عنه شرعا فيتوقف الجواز الشرعي فيه على التراضي بين المتعاقدين ممن كانا أهلا للتبرع راضيين، ومتى

تم التراضي كان العقد جائزا لمن أراده أخذاً من القاعدة الفقهية القائلة: "إن الأصل في العقود والشروط

الجواز ما لم تقتض محذورا شرعيا".

وكما قدمنا فلا يظهر على المذكور محذور شرعي، وعليه فلا بأس يظهر على من أراد شراء المنتج

وحده، وهكذا من أراد شراء المنتج مع الاستفادة المالية من ترويجه لذلك المنتج بعد دخوله عضواً،

وعلى ذلك فلا حرج فيما يجعل من عوض لمن وصل المستويات المذكورة إن كان العوض مما يباح تملكه

شرعا، والله أعلم، وهو الموفق للحق والصواب.

ماجد بن محمد بن سالم الكندي



محمد صالح
مجلس الشورى الإسلامي
الجمهورية الإسلامية الإيرانية

⁽¹⁾ ملاحظة: الوصف المراجع من قبلنا محتوم على كل ورقة من أوراقه بختمنا، وأي بند خارجه ولم

يعرض علينا، أو كان التعامل الحقيقي للشركة على خلاف الوصف المذكور فلا يعبر هذا الإفتاء عن رأينا

فيه بل يلزم أن ينظر الحكم الشرعي فيه وتصدر فتوى له على ما يقتضيه الشرع.