

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ  
اللَّهُمَّ إِنِّي أَعُوذُ بِكَ مِنْ شَرِّ هَذَا الْمَوْعِدِ

سماحة الشيخ العلامه / احمد بن محمد الخليطي — حفظه الله

السلام عليكم ورحمة وبركاته .. وبعد ،  
آدم الله عليكم نعمة الصحة والعافية لخدمة الإسلام والمسلمين (( اللهم آمين )) .

نود أن نرفع إلى سماحتكم هذا السؤال عن حلية 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 طيبة 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 نظراً لتكليف التسويق التقليدي من حيث التوزيع ، والإدارة ، والبني التحتية و التمويل ، لهذا فقد قامت هذه المؤسسة بتبني نظام خاص في تسويق المنتجات يختلف عن النظام التقليدي وهو أسلوب التسويق المتعدد المستويات (MLM) حيث تُتيح الشركة فرصه لزيانتها (أعضاءها) للترويج لمنتجاتها بعد أن يجريوا المنتجات بأنفسهم بأن يقوموا بشراء مجموعة منتجات بحدود عشرين (٢٠) ريال عماني (فيصبحون أعضاء للشركة تلقائياً مدى الحياة) وبالتالي يمكنهم الاستفادة من المال المخصص للسائل الدعائية والوسطاء ، وتنحthem 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 (٤) ريال عماني شهرياً، 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 شهرياً. 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 المبيعات التي يتقاضون إلى المستوى الأول أما العضو الذي كان في المستوى الأول فإنه يرتقي إلى المستوى الثاني، اعتماداً على مدى كفاءة العضو الجديد علماً بأنه لابد من العمل كفريق حتى يصبح الارتفاع لجميع الأعضاء في كل المستويات وهكذا، فكلما زاد عدد الأعضاء إلى أعداد معينة فإن الأعضاء يرتفعون 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 حواجز محددة عند وصولهم إلى مستويات متقدمة تصل إلى الحصول على مدخل شهري من الشركة .



## وفيما يلى 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%، مثل: تبيع الشركة قهوة "لينقزي" بقيمة ٢,٥ ر.ع. لغير الأعضاء بينما تبيعها 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 تترايد حسب قيمة مشترياتك الإجمالية ومن ثم تمنحك الشركة نسبة من قيمة مشترياتك الشهرية كما في الجدول التالي:

العلاوة على الـ (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 يحصل عليها العضو من قيمة مشترياته والتي تترايد حسب النقاط التي يحصل عليها العضو، عند اشتراك العضو بقائمة المستفيدين يشتري بضائع تساوي ١٠ نقطه وبهذا يحق له الحصول على ٦% من قيمة مشترياته الشهرية مرتفعاً وكلما زادت المشتريات زادت النقاط ، فإذا وصلت النقاط إلى ٣٠ نقطه أصبح من حقه الحصول على ٩% من قيمة مشترياته الشهرية ، وهكذا مع مرور الزمن فإن كل زيادة في المشتريات تعني زيادة في النقاط المحتسبة للعضو إلى أن يحصل العضو على ٦٠٠ نقطه مما يؤهله للحصول على ٢٥% من قيمة مشترياته الشهرية.

مثال ١ : اشتري 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 يملكتها 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 بدعوه آخرين للانضمام إلى قائمة المستفيدين ، وذلك لأنه يحصل على نفس النقاط التي يحصل عليها الأعضاء الذين اشترکوا 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 اشترکوا 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



المدعاو ويستفيد الفرق بين النسبتين ، فلو كان الداعي يملك ٢٩٠ نقطة فإن نقاطه تزيد بعد انضمام العضو الجديد (٣٧١ - ٨١) نقطة العضو الداعي أي أن العضو الداعي أصبح مؤهلاً للحصول على ٣٪ من قيمة مشترياته مع الفرق بين النسبتين (٩ - ٦٪ = ٣٪) أي ٣٪ من قيمة مشتريات العضو المدعاو 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 فيرتقى 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. علامة 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 أعضاءه الذين في المستوى الأول إلى علامة نجمة (٦٠٠٠ نقطة لكل واحد منهم) يرتفع ويصبح معروفاً بعميل ياقوتي وبذلك يحق له الحصول على:

- ١ ٣٪ 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 علامة تطوير بنسبة (١٪ - ٥٪).
- ٤ حافز هاتف متحرك أو مبلغ وقدره ٨٥٠ درهم.

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

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

- ١) ٣٪ 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) علامة تطوير بنسبة (١٪ - ٥٪).
  - ٤) حافز شهري عبارة عن علامة (منزل + سيارة) تحسب بموجب معادلة معينة موضحة في نظام الشركة (٢٣٠٠ درهم) كحد أقصى.
  - ٥) حافز شراكة الأرباح : ١٪ .
- وإذا أصبح لديه في المجموع ١٢ عضواً لهم (٦٠٠٠ نقطة) (١٢ عميل نجمة) يصبح معروفاً (نجم ماسي) وبذلك يحق له الحصول على :
- ١ ٤٪ 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 (%) ٥٠-١.
- 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 وضمانات على أن هذه المنتجات خالية من أي مواد حافظة أو كيميائية وأنها طبيعية ١٠٠%.
- (٢) المنتجات نادرة الوجود (بالجودة المبينة) 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 المتبعة 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 يحصل عليها المشترك عن طريق :

  - شراء المنتجات لاستعمالها؟
  - شراء المنتجات لبيعها؟

- ملاحظة: اشتري 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- صحيحاً / ب- مالياً)؟
- ما حكم النقاط والأموال المكتسبة تطبيقاً على 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 :

- (١) وجه التحريم.
- (٢) السبيل الصحيح لجعل الصورة مباحة.

#### الملحقات المرفقة:

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



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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

فقد عرض علينا الوصف الذي تمارس به شركة (DXN) المالية الأصل الترويج لنتائجها 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<sup>(١)</sup> لا يظهر لنا فيه

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

عنه شرعا فيتوقف الجواز الشرعي فيه على التراضي بين المتعاقدين من كانوا أهلا للتبع راضين، ومتى

تم التراضي كان العقد جائزًا من أراده أخذًا من القاعدة الفقهية القائلة: "إن الأصل في العقود والشروط

الجواز ما لم تقض محدورا شرعا".

وكما قدمنا فلا يظهر على المذكور محدود شرعيا، وعليه فلا بأس يظهر على من أراد شراء المنتج

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

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

شرعا، والله أعلم، وهو الموقف للحق والصواب.

ماجد بن محمد بن سالم الكندي



محمد سعيد



<sup>(١)</sup> ملاحظة : الوصف المراد من قبلنا مختوم 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 .