

## سؤال حول شركة ((DXN)) المالية وطريقتها التسويقية

الى : فضيلة الشيخ الدكتور محمود عبد العزيز العاني ( رئيس مجلس علماء العراق وعضو المجمع الفقهي العراقي )

نتوجه الى فضيلتكم بهذا السؤال راجين منكم النظر في حكم العمل مع نظام شركة (DXN) المالية كونها شركة تم تأسيسها في ماليزيا منذ العام ١٩٩٣ تعنى بالمنتجات الطبيعية النافعة للصحة العامة والتي تعاملت معها بعد سلسلة من البحوث التي امتدت لسنين عدة .

الشركة امتازت بأسلوب البيع المباشر او مايسمى متعدد المستويات الذي يتيح لزبائنه الترويج للمنتجات والاستفادة من اسلوب البيع بعد ابرام عقد بين الطرفين يتم من خلاله الحصول على عمولات نتيجة المبيعات المباشرة عن طريقهم او من خلال سلسلة الاعضاء الذين تمت دلالتهم على الشركة من خلال نظام دقيق وواضح يضمن حقوق الاعضاء والشركة وبارباح تتناسب مع المجهود الذي يبذله العضو لتحقيق المبيعات وبالتالي زيادة قيمة العمولات الناتجة عن هذا الجهد الذي سيكون معلوما من خلال الخطة المالية للشركة المثبتة في موقعها الرسمي وكتيبها الرسمي ومشروح بمختلف اللغات في البلدان المختلفة .

علما ان الشركة امتازت بامور جعلتها تختلف عن باقي الشركات التي وقعت في العلل المسببة للتحريم كما ذكر العلماء المختصون في فتاواهم عن مثل هذا الاسلوب من البيع ، منها :

ان المنتجات حقيقة وعالمية مثبتة فوائدها علميا وتطبيقيا من خلال شهادة المستخدمين لها ، وكون المنتجات نافعة مطلوبة بذاتها بغض النظر عن التسويق ، واسعارها مناسبة لقيمتها وجودتها وممكن الاستفادة من قيمتها التسويقية ، وان المنتجات خاضعة لاعلى وادق معايير الجودة والفحص العلمي ، وان الشركة متكاملة كونها هي صاحبة المزارع والمصانع والتسويق ، وان نظام الشركة مفتوح ولايشترط فيه اي اشتراطات في شكل الشبكة افقيا او عموديا او من حيث العدد ، وان عمر الشركة اقترب من ٢٥ سنة في العالم ومسجلة دوليا وتتمتع بوضع قانوني وتجاري ممتاز عالميا ولم تثبت عليها شكاوى او ادعاءات على مدى السنين السابقة ، وان في نظامها لاياخذ العضو السابق من اللاحق بل الكل ياخذ من الشركة ، وان الشركة لاتفرض على المستهلكين العضوية بل ممكن الشراء مباشرة من مراكز الشركة او من خلال احد الاعضاء ، وان الشركة لاتفرض على العضو اكتساب الاعضاء للحصول على العمولات ولكن ممكن الحصول عليها بالبيع للمنتجات بالبيع التقليدي والاستفادة من عمولات الشركة وفرق السعر بين العضو وغير العضو ، وان الاشتراك فيها مجاني يحصل فيها على امتيازات العضوية من تخفيض مع تفعيل نظام العمولات لمن اراد الحصول على العمولات لوساطته التجارية من خلال بيع منتجات بما يعادل ال ١٠٠ نقطة ( بما يعادل ٥٠ الى ١٠٠ دولار غالبا ) ، وانه لا يوجد مخاطرة ولامقامرة كون المواد ذات طابع استهلاكي يومي وبمبلغ بسيط جدا ولايشترط شراء كميات كبيرة وتكديسها كون المنتجات متوفرة في المراكز .

وغيرها من الاسباب التي جعلت هذه الشركة متفردة في نظامها الدقيق الذي يتطابق مع القواعد والضوابط الشرعية ، وجزاكم الله خيرا .

الشيخ  
محمود عبد العزيز العاني



## سؤال حول شركة ((DXN)) الماليزية وطريقتها التسويقية

الى : فضيلة الشيخ الدكتور حسين غازي السامرائي ( عضو الهيئة العليا للمجمع الفقهي العراقي )

نتوجه الى فضيلتكم بهذا السؤال راجين منكم النظر في حكم العمل مع نظام شركة (DXN) الماليزية كونها شركة تم تأسيسها في ماليزيا منذ العام ١٩٩٣ تعنى بالمنتجات الطبيعية النافعة للصحة العامة والتي تعاملت معها بعد سلسلة من البحوث التي امتدت لسنين عدة .

الشركة امتازت باسلوب البيع المباشر او مايسمى متعدد المستويات الذي يتيح لزبائنه الترويج للمنتجات والاستفادة من اسلوب البيع بعد ابرام عقد بين الطرفين يتم من خلاله الحصول على عمولات نتيجة المبيعات المباشرة عن طريقهم او من خلال سلسلة الاعضاء الذين تمت داللتهم على الشركة من خلال نظام دقيق وواضح يضمن حقوق الاعضاء والشركة وبارباح تتناسب مع المجهود الذي يبذله العضو لتحقيق المبيعات وبالتالي زيادة قيمة العمولات الناتجة عن هذا الجهد الذي سيكون معلوما من خلال الخطة المالية للشركة المثبتة في موقعها الرسمي وكتيبها الرسمي ومشروح بمختلف اللغات في البلدان المختلفة .

علما ان الشركة امتازت بامور جعلتها تختلف عن باقي الشركات التي وقعت في العلل المسببة للتحريم كما ذكر العلماء المختصون في فتاواهم عن مثل هذا الاسلوب من البيع ، منها :

ان المنتجات حقيقة وعالمية مثبتة فوائدها علميا وتطبيقيا من خلال شهادة المستخدمين لها ، وكون المنتجات نافعة مطلوبة بذاتها بغض النظر عن التسويق ، واسعارها مناسبة لقيمتها وجودتها ويمكن الاستفادة من قيمتها التسويقية ، وان المنتجات خاضعة لاعلى وادق معايير الجودة والفحص العلمي ، وان الشركة متكاملة كونها هي صاحبة المزارع والمصانع والتسويق ، وان نظام الشركة مفتوح ولايشترط فيه اي اشتراطات في شكل الشبكة افقيا او عموديا او من حيث العدد ، وان عمر الشركة اقترب من ٢٥ سنة في العالم ومسجلة دوليا وتتمتع بوضع قانوني وتجاري ممتاز عالميا ولم تثبت عليها شكاوى او ادعاءات على مدى السنين السابقة ، وان في نظامها لاياخذ العضو السابق من اللاحق بل الكل ياخذ من الشركة ، وان الشركة لاتفرض على المستهلكين العضوية بل ممكن الشراء مباشرة من مراكز الشركة او من خلال احد الاعضاء ، وان الشركة لاتفرض على العضو اكتساب الاعضاء للحصول على العمولات ولكن ممكن الحصول عليها بالبيع للمنتجات بالبيع التقليدي والاستفادة من عمولات الشركة وفرق السعر بين العضو وغير العضو ، وان الاشتراك فيها مجاني يحصل فيها على امتيازات العضوية من تخفيض مع تفعيل نظام العمولات لمن اراد الحصول على العمولات لوساطته التجارية من خلال بيع منتجات بما يعادل ال ١٠٠ نقطة ( بما يعادل ٥٠ الى ١٠٠ دولار غالبا ) ، وانه لا يوجد مخاطرة ولا مقامرة كون المواد ذات طابع استهلاكي يومي وبمبلغ بسيط جدا ولايشترط شراء كميات كبيرة وتكديسها كون المنتجات متوفرة في المراكز .

وغيرها من الاسباب التي جعلت هذه الشركة متفردة في نظامها الدقيق الذي يتطابق مع القواعد والضوابط الشرعية ، جزاكم الله خيرا .

الجواب في الصفحة التالية بالتوقيع والختم

حسين غازي السامرائي

١٠/١٢/٢٥

## بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله والصلاة والسلام على سيدنا رسول الله وعلى اله وصحبه وسلم تسليما كثيرا ، اما بعد :

فقد ورد سؤال من احد الاخوة الاعضاء - والمرفق طيا نسخة منه - في شركة ( dxn ) الماليزية حول مشروعية العمل في هذه الشركة ، وبعد الاطلاع التام على نظام الشركة وسؤال الثقات عن اسلوب عملهم اقول وبالله التوفيق :

لا يخفى على كل مطلع ان نظام التسويق الشبكي له صور متعددة ، ومنها صور محرمة لما فيها من جهالة وتغريب وتسويق لبضاعة مجهولة القيمة والنوعية والجودة .

اما ما يتعلق بشركة ( dxn ) فارى جواز العمل معها لامور عدة منها :

- ١- منتجات الشركة حقيقية وليست وهمية وفوائدها مثبتة عالميا ، وهي مقصودة لذاتها وليس من اجل التربح فحسب ، واسعارها مناسبة قياسا لوجودتها .
- ٢- لا يشترط فيها رسوم اشتراك من اجل الربح ولا يفرض شراء سلعة بعينها كي تكون السلعة غير مقصودة ، بل الحال في هذه الشركة غير ذلك ، اي ان السلعة مقصودة لما فيها من المنافع .
- ٣- لا ارى باسا من جواز التسويق وجمع النقاط من اجل الحصول على تخفيض السلعة ، لكن يشترط في وسائل التسويق عدم التغريب والله تعالى يقول (( الا ان تكون تجارة عن تراض منكم )) وقوله صلى الله عليه وسلم ( انما البيع عن تراض ) .
- ٤- لا باس من جمع النقاط ضمن نسب متفق عليها بين الطرفين .
- ٥- القاعدة الشرعية تقول ( الاصل في المعاملات الاباحة ما لم يرد دليل بخلافه ) ، لذا نقول ان كسب النقاط التي تترتب عليها الارباح من خلال كسب العملاء فهو من العمل المباح لقول النبي صلى الله عليه وسلم ( المسلمون على شروطهم ) ، كما انه يعتبر من الجعالة الجائزة شرعا ، والله تعالى اعلم .

أؤيد جازا في هذه الصيا

محمود عبد العزيز العاني



حسن غايزي السامرائي  
تدريسي في كلية الامام الاعظم  
هرت بتاريخ ٢٠١٥/١٠/٢٠



## سؤال حول شركة ((DXN)) الماليزية وطريقتها التسويقية

إلى: فضيلة الشيخ الدكتور محمود عبد العزيز العاني ( رئيس مجلس علماء العراق وعضو الهيئة العليا للمجمع الفقهي العراقي )

نتوجه الى فضيلتكم بهذا السؤال راجين منكم النظر في نظام شركة (DXN) الماليزية، وهل التعامل معها جائز شرعاً، وهل هي على الاصل في البيوع، سائلين الله تعالى التوفيق والسداد في الدنيا والاخرة.

### ملخص عن الشركة:

انشأت الشركة في عام ١٩٩٣ في ماليزيا على يد الدكتور (ليم سيوجين)، تقوم الشركة بزراعة وإنتاج وتسويق منتجات طبيعية عالمية معروفة منذ مئات السنين، وبعضها من الاف السنين، ومدون في معاجم ومراجع الطب التكميلي، ومصادر عالمية اعتنت بهذه المنتجات عناية كبيرة؛ بل بعضها تبنته جهات ومنظمات عالمية أممية غير ربحية مثل:

منظمة الصحة العالمية، ومنظمة الغذاء والدواء، ووكالات عالمية مثل ناسا الفضائية، وكل هذه المنتجات لها خصائص علاجية ومفيدة لصحة الانسان، وهذا مثبت علمياً وتطبيقياً من خلال الالاف حالات التشافي والاستفادة الصحية من قبل المستخدمين لهذه المنتجات.

### الوضع القانوني:

تمارس نشاطها بدعم حكومي ماليزي وتتمتع بوضع قانوني، وتجاري ممتاز وهذا ما تشهد له كثير من الوقائع والنشرات الموثقة في تاريخ نشاطها التجاري، ولمزيد من التحقيق يمكن مراجعة رقم تسجيل الشركة وبياناتها في المواقع الحكومية الماليزية، بل تسمح الشركة للأشخاص بزيارة مصانعها ومزارعها ولأعضائها برامج تحفيزية وتدريبية سنوية فيها.

اسم الشركة Company	: DXN MARKETING SDN. BHD. Co
رقم التسجيل Registration No	: 283904-P
المقران Registered Office	: Wisma DXN, 213, Lebuhraya Sultan Abdul Halim, 05400 Alor Setar, Kedah Darul Aman, Malaysia.
الهاتف Telephone	: 604-7723388, 7726688
الفاكس Fax no.	: 604-7721188
تاريخ التسجيل Date of Incorporation	: December 1993
اسم البنك Principal Banker	: Bank Bumiputra Malaysia Berhad
شركة التأمين Company Secretary	: Tanaletchy A/P Veeriah (LS 01456)
المدقق Auditor	: Por & Ooi. Public Accountants

وتصنف شركة DXN ضمن شركات البيع المباشر؛ وهي مسجلة في الجمعية الوطنية الماليزية لتعزيز صناعة البيع المباشر والتي تأسست بقرار من مجلس الوزراء الماليزي عام ١٩٧٨م وتعرف باختصار (DSAM)؛ وهذه الجمعية معنية بتنظيم قواعد وسلوك المهنة وتلزم الشركات المسجلة عندها بالالتزام بالقوانين التي تحارب النظام الهرمي الاحتيالي وهي تتعاون بشكل وثيق مع وزارة التجارة ووزارة المالية ووزارة الصحة، وتنظم المؤتمرات والاجتماعات بشكل

سنوي لمراجعة قواعد وسلوك مهنة البيع المباشر، وتقوم بتنفيذ القانونين بشكل صارم وفعال بحسب ما أقرته "منظمة الاتحاد العالمي لجمعيات البيع المباشر" والتي يشار لها باختصار (WFDSA)، ووزارة التجارة الماليزية، ويمكن مراجعة المواقع الرسمية لهذه الجهات والتأكد من عضوية شركة DXN فيها والتزامها بقوانينها.

### منتجات الشركة:

منتجات الشركة تتكون من خمسة اقسام رئيسية:

الاول: مكملات غذائية طبيعية نافعة للجسم ولها اثار علاجية بصورة طبيعية.

الثاني: مشروبات وعصائر متنوعة طبيعية مثل الشاي والقهوة والكاكاو وعصائر لفواكه طبيعية معروفة عالميا لدى المختصين.

الثالث: مجموعة العناية بالبشرة متكونة من مواد طبيعية مثل الصبار وانواع متنوعة من الطبيعة.

الرابع: مجموعة العناية الشخصية، مثل معجون الاسنان والشامبو والصابون وغيرها.

الخامس: منتجات اخرى متنوعة كمنظومات تعقيم وتحلية المياه ومواد للتنظيف وغيرها تمتاز بكونها امينة الاستخدام ولها منافع صحية عامة مثبتة في مصادرها.

### الاسلوب التسويقي لدى الشركة :

الشركة تتبنى نظام خاص بها في التسويق يختلف عن النظام التقليدي وهو اسلوب (التسويق المتعدد المستويات) او (البيع المباشر) حيث تتيح الشركة فرصة لأعضائها للترويج لمنتجاتها بعد ان يكونوا قناعة بها وبنظام الشركة التسويقي الواضح والمبين في موقعها الرسمي والمواقع الثانوية التي تم فيها الشرح التفصيلي بمختلف اللغات وبصورة مبسطة ومتاحة للجميع.

العضوية في الشركة مجانية ويمكن انشاؤها من خلال الموقع الالكتروني للشركة، ويمكن تسويقها مباشرة على رقم العضوية، أو شراء أي كمية للتسويق أو الاستخدام الشخصي.

لكن تشترط الشركة للحصول على عمولات المبيعات والتسويق تحقيق حجم من المبيعات يحدد بـ ١٠٠ نقطة، وتحقق المبيعات بأي منتج من منتجاتها لا يشترط منتج معين، لكن بحسب طلب واحتياج العضو المسوق، حيث تقيم الشركة كل منتج من منتجاتها بقيمة نقطية معينة وتبلغ قيمة الـ ١٠٠ نقطة (ما يقارب ٥٠ الى ١٠٠ دولار كمعدل اعتمادا على طبيعة المواد واختلاف عملات البلد المعين) ويصبح المسوق عضوا فيها مدى الحياة بشرط شراء منتج واحد على الاقل خلال السنة، ويحصل على سعر خصم خاص بالعضو، لكن لا يستلم عمولاته وأرباحه من التسويق حتى يحقق المبيعات التي تعادل ١٠٠ نقطة بحسب نظام الشركة.



فالشركة تمنح أعضائها فرصة التسويق لمنتجاتها (باختيارهم ودون اجبار) ليقوموا بإدخال أعضاء جدد كمسوقين وموزعين للشركة عن طريقهم وعن طريق أعضائهم، ويتم من خلالها حصولهم على عمولات مجزية مقابل ما يلي:

**\*\* مبيعاتهم الشخصية - بيع التجزئة -** ( كونهم يعتبرون موزعين مستقلين وشركاء في الأرباح مع الشركة بزيادة السعر عن سعر العضو يصل إلى ٢٥% ) فتكون لهم أرباح نتيجة البيع بفارق السعيرين والعمولة الناتجة من بيع المنتجات من خلال الشركة كون المنتجات لها عوائد مادية بسبب أسلوب البيع المباشر .

**\*\* عمل المجموعة ( ويتم من خلال الأعضاء المشتركين تحت رقم عضويته بسبب دلالة لهم على الشركة وبدون اجبار من الشركة له لتحصيل العمولات من خلال تكوين أعضاء، بل الأمر بالخيار )**

لذا فإن الشركة لا تلزم أحد من المشتركين في عضويتها على كسب الأرباح لتحصيل العمولات، وبنفس الوقت ألزمت المسوقين الراغبين بالحصول على عمولات التسويق بتحقيق حجم معين من المبيعات على رقمه عضويته.

أما العضو المستهلك فيحصل على نسبة خصم ترجع إليه من قيمة مشترياته تصل إلى ٢٥% ويسمى العضو النجم، في أعلى حد حال أنه اكتفى بالشراء من الشركة ما يحتاجه دون دلالة أحد عليها، أو بيع منتجاتها لأحد.

وتصل مجموع نسبة عمولات وحوافز العضو المسوق إلى ٧١% من أرباح الشركة، في حال استمراره بكسب الأعضاء وبناء المجموعات التسويقية، ليصل إلى هذه النسبة التي تعتبر الأعلى في الشركة بعد بذله جهداً يتناسب مع هذه النسبة.

الفروقات الجوهرية التي تميز شركة DXN الماليزية عن الشركات الأخرى التي تتشابه معها في بعض مفردات الأسلوب التسويقي :

١- الذي يتعامل مع الشركة من حيث المنتجات أو الأسلوب التسويقي واضح وملحوظ ولا يوجد فيه غموض أو خداع كون:

- المنتجات عالمية ومعروفة من آلاف السنين وطبيعية تخلو من المواد المحرمة (حاصلة على شهادات فحص عديدة منها شهادة حلال الماليزية) ونافعة للصحة كما هو مثبت في الواقع التطبيقي والمعاجم العلمية التي تكلمت عن المنتجات قبل انشاء الشركة لها بمئات السنين ومن مصادر موثوقة.
- المنتجات حقيقية مطلوبة لذاتها بغض النظر عن التسويق ولهذا يطلبها الكثير من المستهلكين غير الأعضاء لأهميتها وفائدتها.
- المنتجات أسعارها مناسبة للأعضاء مقارنة بقيمتها الصحية العالية ودقة جودتها وكفاءتها ويستطيعون تسويقها كما هو حال الكثير من الأعضاء الذين استفادوا من قيمتها التسويقية مادياً.

- المنتجات خاضعة لأدق وأقوى معايير الجودة العالمية والفحص العالمي من مؤسسات وهيئات حكومية، ومستقلة مختصة بأنظمة المقاييس والجودة، ومن قبل الدول التي اصدرت موافقات لافتتاح مراكزها وبيع منتجاتها بما يزيد عن ٦٠ دولة حول العالم منها ما يتميز بشدة وصرامة الضوابط مثل: أمريكا، وألمانيا، والاتحاد الأوروبي، ودول الخليج العربي، وغيرها من البلدان العربية، والغربية، بل قد نافست المنتجات المحلية العالمية كما هو الحال في أمريكا، وألمانيا، وتركيا، والصين، والهند، والشهادات التخصصية موجودة في موقع الشركة الرسمي؛ يمكن مراجعتها.
- الشركة تعتبر من الشركات المتكاملة لضمان استمرارية الجودة والتحسين المستمر، كونها هي تمتلك المزارع والمصانع والتصدير والبيع، بمعنى أنه لا يوجد مجال للغش وتغيير المواصفات للخداع بعد الانتشار.

٢- في نظام الشركة المتبع لا يوجد هناك أي اشتراطات، مثل: إعداد معينة من الأعضاء يجب اشتراكهم، أو توزيعهم بشكل محدد أفقياً أو عمودياً، أو يمين أو شمال أو توازن بالمبيعات يمين أو شمال، بل الأمر قائم على تحقيق حجم مبيعات محدد لقاء عمولة محددة بالنسبة بحسب رتبة العضو، فالنسبة ثابتة وتتناسب مع نشاط العضو المسوق ومجموعته الذي يؤكد حجم المبيعات المتحقق منه، لذا لا يشترط أن يكون راعي المجموعة هو الأكثر ربحاً كما هو الحال في التسويق الهرمي، بل الأمر متعلق بالجهد الشخصي.

٣- عمر الشركة الآن اقترب من الربع قرن (٢٥ سنة) في العالم ومسجلة رسمياً في جمعية البيع المباشر، وغيرها من الجهات العالمية، ومرخصة في جميع الدول التي تمتلك مكاتب فيها، وعندها مواقع رسمية عالمية، ومزارع ومصانع ومكاتب الشركة موجودة على أرض الواقع وزيارتها متاحة للجميع من الاعضاء وغير الاعضاء؛ بل وحتى الجهات الرقابية كون الشركة حاصلة على عدد كبير من الشهادات العالمية في الجودة التي تستلزم الزيارات الدورية للفحص والتدقيق بصورة دورية مستمرة.

والنتائج الحقيقية التي حققها الاعضاء على مدى السنين السابقة من الناحية الصحية والمالية بما لا يقبل الشك بحقيقة وقوة الشركة ونظامها التسويقي ومنتجاتها، ولم يحصل شكوى أو خداع خلال هذه السنين، بل على العكس من ذلك لما نجده من الرضا من الاعضاء وغيرهم بعد الاستفادة صحياً أو مادياً أو كلا الأمرين معاً.

٤- النظام التسويقي والخطة المالية واضحة ومثبتة في موقع الشركة الرسمي وكتيبها الرسمي ومشروح من قبل المدربين بمختلف اللغات، وتتميز بوجود خطط افتراضية واضحة توضح كيفية حساب الارباح والنسب وبصورة دقيقة لضمان حقوق الاعضاء، إضافة لتزويد الاعضاء بالتقرير الشهري التفصيلي للعمليات الشهرية، فلا يوجد أمر مبهم وغير واضح للوقوع في الغرر والخداع.



٥- في نظام الشركة التسويقي لا يأخذ السابق من اللاحق من الاعضاء بل الكل يأخذ عمولاته من الشركة وحسب تفاصيل الخطة المالية التسويقية المثبتة.

٦- الشركة لا تفرض على من يريد شراء المنتجات كمستهلين ان يقوم بأنشاء عضوية، بل ممكن الشراء مباشرة من المراكز أو من خلال أحد الاعضاء في الشركة بسعر غير العضو.

٧- الشركة لا تفرض على العضو أن يقوم بكسب العضويات ضمن مجموعته لتحصيل العمولات، بل ممكن الحصول على العمولات من خلال اساليب التسويق التقليدية بفرق السعر بين العضو وغير العضو، وكذلك الحصول على العائد من نقاط المبيعات التي حققها، وكذلك خصم خاص على مشترياته الشخصية.

٨- الاشتراك في نظام شركة dxn مجاني ولا يحتاج للحصول على رقم عضوية بالشركة وجلب أعضاء أو مروجين إلى دفع أي مال نهائياً.  
وطريقته أن تسجل على موقع الشركة الرسمي وعلى الرابط التالي:

<https://eworld.dxn2u.com/index.php?r=account/register>

وبعد إكمال خطوات التسجيل يتمتع العضو بالخدمات التالية:

١- يحق له الشراء بسعر الخصم الخاص بالعضو بنسبة ١٥-٢٥% وعلى رقم عضويته بالقيمة التي يراها مناسبة له، سواء كانت ١٠ أو ٢٠ نقطة أقل أو أكثر.

٢- لوحة تحكم خاصة بالعضو المسجل في موقع متابعة إلكتروني يحدث كل ٢٤ ساعة تجمع حركات أنشطة البيع، وتتيح له بحسب الدولة عدة خدمات منها التسويق الإلكتروني، وكذلك وتسجيل الأعضاء وتعرض كشف بكل حركات المبيعات عنده.

٣- يحق له تكوين مجموعات تسويقية على نفس رقم العضوية المجاني، ويشترط لحصوله على عمولات وساطته التجارية هذه تفعيل نظام العمولات بحسابه من خلال بيع منتجات بما يعادل قيمة ١٠٠ نقطة وهي تختلف من بلد لآخر وتتراوح ما بين ٥٠ إلى ٩٠ دولار بحسب قيمة المنتجات وأسعار وكالة كل دولة من الدول التي فيها الفروع الرسمية للشركة.

وسبب إن: التسجيل غير مجاني من المكاتب الخاصة للشركة بأن:

شركة DXN شركة تجارية، من أهدافها تحقيق أرباح مالية، فلا يعقل أن توجر مراكز وتقوم على رعايتها وتأثيرها وتوظف لها أشخاص برواتب ثم تقوم باستقبال الزبائن وتسجيلهم وإصدار بطاقات عضوية لهم، ثم لا تكون أي عملية شراء؛ هذا يتعذر بالأعمال والعقود التجارية القائمة على المعاوضة خدمة أو منتج يقابله ثمن.



لذا خصصت الشركة مكاتبها لتوفر خدمات البيع المباشر والتدريب؛ لأنها شركة تجارية.

٩- لا يوجد مخاطرة ولا مقامرة من خلال الاشتراك في العمل لما سبق، ولكون تفعيل العضوية للحصول على ارباح كلفته بسيطة جدا قد تصل الى ٥٠ دولار في بعض الدول ولا تزيد غالبا عن ١٠٠ دولار في اغلب الدول وتتم من خلال منتجات نافعة الحاجة قائمة لاستخدامها للجميع مثل المعجون الصابون والمستهلكات الشهرية لكل عائلة. ولا يستلزم تكديس وشراء كميات كبيرة من المنتجات قد يقع الضرر بسببها أو المخاطرة كون الشراء يتم من خلال مكاتب الشركة المنتشرة في أماكن مختلفة في العالم، أو من خلال دلالة المشتريين والمستهلكين لمواقع الشركة والشراء تحت رقم عضويته.

١٠- الشركة تعتبر من الشركات المتفردة في حصولها على فتاوى من علماء ومشايخ اجلاء لجواز التعامل معها بعد اطلاعهم على النظام التسويقي وطبيعة المنتجات، مع اختلاف مشاربهم ومذاهبهم ومواطنهم أبرزهم:

- العلامة الشيخ الدكتور (صالح بن غانم السدلان) - استاذ الدراسات العليا بكلية الشريعة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية وعضو هيئة كبار العلماء -.
- فضيلة الشيخ الدكتور محمد بن ناصر السحبياني - مدرس بالجامعة الإسلامية والمسجد النبوي، ورئيس قسم الفقه بجامعة المدينة المنورة سابقا.
- تصديق فضيلة الشيخ العلامة محمد احمد الجرافي - مفتي الديار اليمنية على فتوى الشيخ الحداد.
- تصديق الشيخ العلامة محمد بن اسماعيل العمراني - عضو دار الافتاء اليمنية - على فتوى الشيخ الحداد.
- فضيلة العلامة احمد بن حمد الخليلى - مفتي عام سلطنة عمان -.
- هيئة حلال الماليزية
- الهيئة الشرعية بوزارة الاقتصاد في السودان.
- الشيخ الدكتور سامي الجنابي - من خلال محادثة ل احد اعضاء الشركة معه على الخاص -.
- دراسة دكتوراه عن السمسرة وتطبيقاتها العصرية لنيل شهادة الدكتوراه في الاقتصاد الاسلامي في المغرب العربي، ناقش فيه التكيف الفقهي للتسويق في شركة dxn في أكثر من ٨٠ صفحة كنموذج للمعاملات العصرية وخلص الى شرعية للتعامل معها.
- اغلب من تعرف من طلبة العلم والافاضل من المشايخ والأكاديميين في التخصص الفقهي وأصوله على النظام التسويقي بصورة واضحة ودقيقة من خلال تدريبي الشركة أو ممن لهم معرفة دقيقة بالنظام والقوانين للشركة.

١١- يعتبر اسلوب البيع للشركة من الاساليب التي يمكن بسببها القضاء على البطالة، خاصة إن النجاح مع الشركة لا يستلزم وجود شهادة مخصصة أو رأس مال أو خبرة سابقة أو

اختلاط في زمان أو مكان معين، لذا هو فرصة عظيمة لكل الناس بما فيهم النساء من داخل بيوتهن.

١٢- يعتبر هذا التسويق أحد أساليب توزيع الثروات العالمية وجلب العملة إلى البلدان النامية وعدم حصر الاموال ضمن فئة قليلة، هي حلقات التسويق المعروفة بالتسويق التقليدي الوكيل الإقليمي، وتجار الجملة، والوسطاء، وتجار التجزئة. ويمكن اعتباره أحد الأساليب الدعائية لتقليل الاسلوب الدعائي الماجن، أو الذي فيه هدر كبير والمنتشر في القنوات الاعلامية من خلال استخدام المحرمات في العرض.

نسأل الله جل وعلا التوفيق والسداد  
بارك الله فيكم جميعا

الشيخ  
محمود عبد العزيز العاني