
2022

مذكرة حول الفتوى الصادرة عن مجلس الإفتاء السوري في حكم التعامل مع شركة DXN



إعداد : المهندس محمود المصري
وكيل شركة DXN في الجمهورية العربية السورية



بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله الذي تتم بنعمته الصالحات والصلاة والسلام على سيدنا محمد خير البريات وعلى آله الطيبين الطاهرين وصحابته الأخيار الثقات وبعد:

فهذه مذكرة نتقدم بها إلى مجلس الإفتاء السوري بأعضاءه أصحاب الفضيلة الكرام الذين أصدروا فتوى حول التعامل مع شركة DXN بناءً على سؤال غريب بصيغته وعدم توضيحه للمعاملة وهذا نصه .
السؤال :

"انتشر بين الناس التعامل مع DXN بغرض التجارة والربح حيث يعملون في الترويج لبضاعتها ولهم على كل سلعة تباع نصيب من المكاسب علماً أن سلعهم كلها مما يباح استعماله ، فما حكم التعامل بها ؟"

وبعد أن اطلعنا على فحوى الفتوى مع احترامنا للمشايخ الأجلاء المحترمين استغربنا أنها أتت على علل وشبهات غير موجودة البتة في نظام عمل الشركة، بل هي تنطبق تماماً على نظام التسويق الهرمي المحرم شرعاً والمجرّم قانوناً والذي نبرأ إلى الله منه ، وأدركنا أن الذي قدم لهم السؤال لم يكن أميناً بوصف نظام عمل الشركة وتفاصيل معاملتها ونجزم أن السؤال جاء من جهة غير رسمية لاتمثل شركة DXN ولاخبرائها، بل هو من بعض الأعضاء قاصري الفهم لنظام عمل الشركة ، لذا جاءت الفتوى بناءً على التصور الخاطئ عن نظام الشركة .

وكنا نتمنى من المجلس الكريم قبل إصدار الفتوى أن يطلب السماع لجهة رسمية تمثل الشركة، خاصة أن الشركة عالمية ومسجلة رسمياً وتمارس عملها في حكومات 85 دولة منها دول الخليج وتركيا وماليزيا وكبرى الدول الإسلامية والأوروبية ، كما أن الموضوع يتعلق بأرزاق عشرات آلاف الأسر الفقيرة ، علماً أن الشركة حصلت على عشرات الفتاوى بحلية العمل معها من علماء في دول شتى ، وظننا أن هذا التضارب في الفتاوى هو بسبب نقص التصور الحقيقي عن نظام عمل الشركة ، وبديل الإفتاء على نظام عمل شركة بعينها وفقاً لآلية عملها وخططها المالية جاء الإفتاء على نظام التسويق الهرمي المحرم أو بالقياس على شركات سيئة تختلف بطريقة عملها ونظامها المالي ، لذا فإننا وباسم آلاف أعضاء الشركة السوريين المنتفعين هم وعوائلهم الفقيرة نطلب من المجلس الكريم بعلمائه الأجلاء الذين ناقشوا هذا الملف مشكورين أن يوافقوا على الاجتماع بوفد من خبراء الشركة لمراجعة نظام عملها وفق ما هو معمول به في الشركة من غير زيادة ولا

نقصان ، ويمكن اختيار الطريقة التي ترتأون للاجتماع سواءً بحضور شخصي أو "أونلاين" حتى يتم بيان تفاصيل نظام عمل الشركة ، والهدف مشترك في البحث عن الحقيقة وتحري الرزق الحلال ، وإن وجد خلل شرعي واضح بيّن بالدليل والحجة العلمية على نظام الشركة فنحن مستعدون لنقله لإدارة الشركة والتصويب.

وللإيضاح ومن باب الاحتياط سنضع بين أيدي حضرات مشايخنا الكرام فيما يلي نبذة عن نظام شركة DXN العالمية ، ولماذا جاءت العلل والشبهات المطروحة مجانية لواقع العمل مع الشركة :

ماهي شركة DXN :

شركة دي إكس إن (DXN) العالمية هي منظمة تجارية دولية رائدة تمارس نشاطها بدعم حكومي ماليزي وتتمتع بوضع قانوني وتجاري عالمي ، وتعتبر أكبر شركة تنتج فطر الجانوديرما في العالم والذي يعرف بملك النباتات والمفيد جداً لصحة البشر ، وهذه الشركة مشهورة عالمياً في مجال المنتجات الصحية ، وقد تأسست في ماليزيا قبل 30 عاماً في 1993 ، حيث تقوم بأعمال الزراعة والتصنيع والتسويق والتوزيع تحت سقف واحد ، وتتبع ضوابط صارمة في أنظمة الجودة فهي حاصلة على عشرات شهادات الجودة والاعترافات العالمية منها (HACCP ، ISO17025 , OHSAS 18001, ISO 14001, ISO 9002. TGA, GMP) ، شهادات الحلال) ومعتمدة من عدة منظمات دولية .



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 1978م ، 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 و وزارة المالية و وزارة الصحة، وتنظم المؤتمرات والاجتماعات بشكل سنوي لمراجعة قواعد وسلوك مهنة البيع المباشر، وتقوم بتنفيذ القوانين 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 :

تنتج الشركة مستحضرات صحية عضوية طبيعية غير دوائية ذات قيم علاجية عالية بأبحاث طبية وعلمية من مراكز بحثية دولية ومنظمات عالمية مثل : منظمة الصحة العالمية، ومنظمة الغذاء والدواء، ووكالات عالمية مثل ناسا الفضائية، وتتنوع المنتجات بين المكملات الغذائية، الاطعمة والمشروبات، منتجات العناية الشخصية، منتجات العناية بالبشرة والتجميل، منتجات منزلية ، ونظام معالجة المياه. وقد انتفع من هذه المنتجات مئات الآلاف حول العالم وحدثت عشرات آلاف حالات التشافي والاستفادة الصحية من قبل المستهلكين لهذه المنتجات على مدار 30 سنة.



توفر DXN فرصاً للجميع لبدء عمل تجاري بدون مخاطر ومنخفض التكلفة حيث انتشرت الشركة رسمياً في 85 دولة وانتشرت منتجاتها في حوالي 180 دولة بمئات المراكز والفروع وبلغ عدد أعضائها 13 مليون عضو مستهلك ، وتم تصنيفها عالمياً في المرتبة (15) تحت التصنيف العالمي لأخبار البيع المباشر (DSN) ، وتستخدم DXN خطة تسويق عادلة ومربحة للجميع .

الاسلوب التسويقي لدى الشركة :

* الشركة تتبنى نظام خاص بها في التسويق يختلف عن النظام التقليدي وهو اسلوب (التسويق المتعدد المستويات) المندرج تحت صناعة (البيع المباشر) والتي تعتبر صناعة القرن الواحد والعشرين ، حيث تتيح

الشركة فرصة لأعضائها للترويج لمنتجاتها بعد أن يكونوا قناعة بها وبنظام الشركة التسويقي الواضح والمبين في موقعها الرسمي والكتيبات التي تم فيها الشرح التفصيلي بمختلف اللغات وبصورة مبسطة ومتاحة للجميع.

* العضوية في الشركة (مجانية) ويمكن انشاؤها من خلال الموقع الالكتروني للشركة،

<https://eworld.dxn2u.com/index.php?r=site/index&refmsg=ft>

وبهذه العضوية المجانية يمكنك العمل على طريقتين غير مرتبطتين ببعض :

الطريقة الأولى (البيع) : تعطيك الشركة نسبة تخفيض على أي مشتريات من منتجاتها مدى الحياة بنسبة (15 – 30%) ولو تم شراء منتج واحد فقط وهنا يمكنك بيع المنتجات للغير وبيع فارق السعر عن غير الأعضاء ، ويمكنك أيضاً استهلاك المنتجات لبيتك كونها منتجات صحية مفيدة وأنت تشتريها بالأصل من السوق (شاي وقهوة وعصائر وعسل وصابون وشامبو ومعجون أسنان ومنتجات تجميل... الخ وتعطيك الشركة هذا التخفيض لتكسبك زبون معها.

الطريقة الثانية (التسويق) : يمكنك الدخول في نظام الأرباح مع الشركة من خلال الترويج لمنتجاتها وبناء فريق عمل تسويقي والحصول على علاوات المجموعات وهي حوافز ومكافآت تمنح له جُعلاً من الشركة لما حققه من مبيعات هو وفريق العمل التابع له وفق خطة تسويقية محددة وهنا تشترط الشركة للدخول في نظام الأرباح أن لا تقل المبيعات الشهرية عن حد معين (100 نقطة) حيث لكل منتج عدد من النقاط ويعادل ثمن المئة نقطة (50 – 100 دولار) حسب الدول واختلاف عملاتهم) وبالتالي أي عضو يحقق هذه المبيعات الشهرية للشركة تمنحه الشركة نسبة من الأرباح.

فالشركة تمنح أعضائها فرصة التسويق لمنتجاتها (باختيارهم ودون اجبار) ليقوموا بإدخال أعضاء جدد كمسوقين وموزعين للشركة عن طريق أعضائهم، ويتم من خلالها حصولهم على عمولات ، لذا فان الشركة (لا تلزم) أحد من المشتركين في عضويتها على ضم أعضاء وبناء شبكة من المسوقين بل يستطيع الترويج من مبيعاته الشخصية فقط كما ذكرنا في الطريقة الأولى كبيع تقليدي، وكذلك تكافئه إن استطاع ضم مسوقين معه يحققون مبيعات للشركة كما في الطريقة الثانية.

مميزات شركة DXN الماليزية وبيان خلوها من العلل الشرعية التي ذكرت في الفتوى :

1- التعامل مع الشركة من حيث المنتجات او الأسلوب التسويقي واضح وملموس ولا يوجد فيه غموض أو خداع كون :

1-1 المنتجات عالمية ومعروفة منذ 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 إنشاء الشركة لها بمئات السنين ومن مصادر موثوقة.

2-1 المنتجات حقيقية (مقصودة لذاتها) بغض النظر عن التسويق فهي منتجات استهلاكية تحتاجها كل أسرة كالصابون والشامبو ومعجون الأسنان والشاي والقهوة والعسل... الخ وهي مرغوبة والعالم يتحدث عنها ، لهذا يطلبها الكثير من المستهلكين حتى غير الاعضاء لأهميتها وفائدتها فلا يعقل أن يقال بأن المستهلكين يشترون هذه المنتجات من أجل العمولة فقط وهي لازمة في بيوتهم .

(فأين الربا بنوعيه !!)

3-1 المنتجات أسعارها مناسبة مقارنة بقيمتها الصحية العالية ودقة جودتها وكفاءتها ويمكن تسويقها في كل العالم والاستفادة المالية .

4-1 المنتجات خاضعة لأدق وأقوى معايير الجودة العالمية والفحص العالمي من مؤسسات وهيئات حكومية ومستقلة مختصة بأنظمة المقاييس والجودة، وتحت نظر الدول التي اصدرت موافقات لافتتاح مراكزها وبيع منتجاتها في دول حول العالم وبعضها يتميز بشدة وصرامة ضوابط الجودة والمراقبة مثل: أمريكا، وألمانيا، والاتحاد الأوروبي، ودول الخليج العربي، وغيرها من البلدان العربية والغربية.

5-1 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.

2- في نظام الشركة التسويقي المتبع لا يوجد هناك أي اشتراطات، مثل: أعداد معينة من الأعضاء يجب اشتراكهم، أو توزيعهم بشكل محدد أفقيا أو عموديا، أو توازن بالمبيعات يمين أو شمال، بل الأمر قائم على تحقيق حجم مبيعات محدد لقاء عمولة محددة بالنسبة بحسب رتبة العضو، وهذه النسب محددة من الشركة وتناسب مع نشاط العضو المسوّق ومجموعته وهذا النشاط يقاس بحجم

المبيعات المحقق، لذا لا يشترط أن يكون راعي المجموعة هو (الأكثرربحاً) كما هو الحال في (التسويق الهرمي الاحتياالي المجرم قانوناً)، ولا خاسر في الطبقات السفلى بل الأمر متعلق بالجهد الشخصي.

3- عمر الشركة الآن (30 سنة) في العالم وهي مسجلة رسمياً في جمعية البيع المباشر، وغيرها من الجهات العالمية، ومرخصة في جميع الدول التي تمتلك مكاتب فيها، وعندها مو اقع 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 الحقيقة التي حققها الاعضاء على مدى السنين السابقة من الناحية الصحية والمالية يشير بما لا يقبل الشك على قوة الشركة ونظامها التسويقي ومنتجاتها، ولم يحصل شكوى أو خداع خلال هذه السنين، بل على العكس من ذلك لما نجده من الرضا من الأعضاء وغيرهم بعد الاستفادة صحياً أو مادياً أو كلا الأمرين معاً.

4- 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 مهم وغير واضح لا بخطة أرباحها ولا بمنتجاتها **فأين الغرور والخداع !!**

5- في نظام الشركة التسويقي لا يأخذ السابق من عمولة اللاحق من الاعضاء بل الكل يأخذ عمولاته من الشركة وحسب تفاصيل الخطة المالية التسويقية المثبتة (فلا يوجد مشتري أعلى يأخذ عمولة على تنسيب مشتري جديد) **فأين أكل أموال الناس بالباطل !!**

6- الشركة لا تفرض على من يريد شراء المنتجات كمستهلين ان يقوم بإنشاء عضوية، بل ممكن الشراء مباشرة من المراكز أو من خلال أحد الاعضاء في الشركة بسعر غير العضو **فأين احتواء العقد شروطاً غير مشروعة !!**

7 - الشركة لا تفرض على العضو أن يقوم بكسب العضويات ضمن مجموعته لتحصيل العمولات،

بل ممكن الحصول على العمولات من خلال أساليب التسويق التقليدية بفرق السعرين العضو وغير العضو، وكذلك الحصول على العائد من نقاط المبيعات التي حققها، وكذلك خصم خاص على مشترياته الشخصية وبالكمية التي يشاء ، ومما يثبت أيضاً أنه لا يوجد إلزام بالشراء أن العضو (الموزع) في الشركة يشترط أن لا يقل عمره عن 18 عام لأن القوانين الدولية تجرم توظيف من يقل عمره عن 18 عام... ولا يجرم الشراء أو البيع على الاطفال ممن تقل أعمارهم عن 18 ، فهذا يشير بوضوح أن العضو الموزع في نظام الشركة إنما هو عامل مسوق وليس شخص مشتري. والأصل في نصوص الشركة الرسمية (يمكن الرجوع للموقع الرسمي للشركة) لا يوجد كلمة مشتريات بل "مبيعات" بدليل أن أرباح الأعضاء وعمولاتهم هي : (المبيعات الشخصية ، مبيعات المجموعة الشخصية ، مبيعات المجموعة النجمية، مبيعات المجموعة الماسية ، مبيعات التجزئة ، مشاركة أرباح ، علاوة قيادة وتطوير، حوافز نقدية). فالشركة بعقدها الرسمي معنا لا تشترط علينا كأعضاء أن نشترى من منتجاتها ويمكن بيع المنتجات أونلاين من خلال المتجر الإلكتروني المعطى للأعضاء أو من خلال دالة الناس وتوضع النقاط تحت رقم العضو **(فأين الإلزام بحد أدنى من المشتريات !!)**

8- الاشتراك في عضوية شركة DXN **(مجاني)**، والطريقة أن تسجل على موقع الشركة الرسمي برابط سهل **(فأين المقامرة أو المجازفة !!)** فأنت لم تدفع شيء لعمل العضوية وإن اشتريت منتجات لبيتك أو لتبيعها فلست بخاسر حتى لو لم يقتنع الناس معك بالدخول فأنت لم تدفع شيء للشركة بدون مقابل.

9- لا يوجد خاسر في DXN مهما نزلنا في العمق والطبقات لأن العضو الذي سيعمل مع الشركة يعمل عضوية مجانية ويأخذ حقه مباشرة عند شراء المنتجات وإن أحب العمل بالتسويق تكافئه الشركة حسب نسبة أرباحه المحددة والثابتة في الخطة المالية مهما كان رقم جيله (طبقتة) وحتى لو أقفلت الشركة في اليوم الثاني لانضمامه فقد أخذ حقه بمنتجاته عند دفع الثمن من مراكز الشركة **(فأين التغرير والخداع للأعضاء في المستويات الدنيا !!)**

10- هذا النظام التسويقي (البيع المباشر) يوفر فرص عمل متكافئة وغير محدودة ،ويؤدي إلى تدحرج الدخل بيد شريحة أكبر من الناس ، ويساهم في القضاء على البطالة خاصة إن النجاح مع الشركة لا يستلزم وجود شهادة مخصصة أو رأس مال ، ويؤدي إلى استبدال الأسلوب الرخيص والماجن في الدعاية، والتقليل من الهدر حيث يكفي الدعاية الشفوية بين الناس ، ويمنع احتكار السلع من بعض التجار الجشعين ، ويوفر جودة عالية للمنتجات أو الخدمات ، ويحرك همة وطموح الشباب نحو تحقيق أحلامهم لأنها فرصة مناسبة لهم لبدء مشروع تجاري بدون رأس مال ، وتوفير فرص عمل للنساء وكبار السن من بيوتهم ، وتوفير الحرية في اختيار أوقات العمل ، ويدعو للتكاتف الأسري والعمل الجماعي ، وكسب علاقات اجتماعية راقية وترابط مجتمعي (فكيف بعد هذا يقال أن هذه المعاملات تحتوي على مخاطر اقتصادية واجتماعية عديدة !!)

- 11- 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:
- فضيلة الشيخ محمود العاني رئيس مجلس علماء العراق
 - فضيلة الشيخ محمد الشنقيطي - موريتانيا
 - العلامة الشيخ الدكتور(صالح بن غانم السدلان) -استاذ الدراسات العليا بكلية الشريعة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية وعضو هيئة كبار العلماء.
 - الشيخ الدكتور أحمد بن عبد العزيز الحداد كبير المفتين -دبي
 - فضيلة الشيخ الدكتور محمد بن ناصر السحيباني – مدرس بالجامعة الاسلامية والمسجد النبوي، ورئيس قسم الفقه بجامعة المدينة المنورة سابقا.
 - فضيلة الشيخ العلامة محمد احمد الجرافي
 - مفتي الديار اليمنية على فتوى الشيخ الحداد.
 - تصديق الشيخ العلامة محمد اسماعيل العمراني – عضودار الافتاء اليمنية -على فتوى الشيخ الحداد.
 - فضيلة العلامة احمد بن حمد الخليلي – مفتي عام سلطنة عمان.-.
 - هيئة حلال الماليزية
 - دارالافتاء المصرية بالأزهر الشريف (دون ذكر DXN)
 - الهيئة الشرعية بوزارة الاقتصاد في السودان.

- جواز التسويق الشبكي بضوابط – للشيخ الددو (دون ذكر DXN)
- الشيخ الدكتور سامي الجنابي – من خلال محادثة لأحد أعضاء الشركة معه على الخاص.
- دراسة دكتوراه -د. عبد الله الحمادي عن السمسرة وتطبيقاتها العصرية لنيل شهادة الدكتوراة في الاقتصاد الاسلامي في المغرب العربي، ناقش فيه التكييف الفقهي للتسويق في شركة DXN في أكثر من 80 صفحة كنموذج للمعاملات العصرية وخلص الى شرعية للتعامل معها.
- أغلب من تعرف من طلبة العلم والأفاضل من المشايخ والأكاديميين في التخصص الفقهي وأصوله على النظام التسويقي بصورة واضحة ودقيقة من خلال مدربي الشركة وخبرائها أو ممن لهم معرفة دقيقة بالنظام والقوانين للشركة

نظرة شرعية تفصيلية في معاملة DXN العالمية (مع أمثلة تطبيقية)

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله القائل: (وأحل الله البيع وحرم الربا)، والقائل سبحانه: (ولا تقف ما ليس لك به علم)، وصلى الله على سيد الأظهر، ومرشد الأبرار القائل (اجعلوا بينكم وبين الحرام سترة من الحلال، من فعل ذلك استبرأ لعرضه ودينه). وعلى آله الأشراف الأخيار ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين أما بعد: فإن الكلام قد كثر حول ما يسمى بالتسويق الشبكي من حيث شرعيته أمن الحلال هو أو من الحرام أو مشتببه فيه، فنقول:

لقد تكلم عنه كثير من الناس، وكل أرغم نفسه فيه بحق كان أو بباطل، فتري هذا يفتي أنه حلال والآخر يقول أنه حرام، والثالث يقول أنه شبهة و..... الخ، من الإختلاف المذموم، وتري هذا يجادل، وذاك يدافع، وذاك يذم، من المجادلة التي نهى الله عنها كما هو معروف من تحريم الجدل والمناظرة إلا لإظهار الحق ونصرتة، ليُعرض ويُعمل به فمن جادل لذلك، فقد أطاق وأصاب، ومن جادل لغرض آخر فقد عصى وخاب.

ولا خير فيمن يتحيل لنصرة مذهبه مع ضعفه، وبعد أدلته من الصواب، بأن يتأول الكتاب والسنة أو الإجماع على غير الحق والصواب، وذلك بالتأويلات الفاسدة والأجوبة النادرة. فإن الكلام على شي هو فرع عن تصوره، إذاً فالحكم فرع مبني على الأصل الذي هو التصور.

وهنا نسأل سؤال لمن تكلم عن DXN سواء إيجاباً أو سلباً، هل أوصلت الصورة لك بشكل كامل؟ ومن ذا الذي صور لك هذه الصورة؟ وهل هو أهل لذلك، ... الخ هذه الأسئلة التي تتعين على المفتي الوصول لجوابها ليحكم على نظام عمل الشركة وليس التسويق الشبكي برمته.

ودعونا نشرح لكم نظام عمل DXN ليتكون تصور حقيقي لمعاملة هذه الشركة

إن عمل DXN يقوم على عاملين :

- العامل الأول : بيع منتج.
- العامل الثاني: تسويق المنتج.

والحكم على معاملة DXN يجب أن يقوم على هذين الركنين
كما أن بيع المنتج هو بيع إذا كان مستوفياً لجميع الشروط؛ فهو جائز.
كذلك فإن تسويق المنتج في الشركة ليس إلزامياً بل اختيارياً.

(فبيع المنتج أمر منفك عن التسويق)

ونقول أن سبب بعض فتاوى التحريم لشركة DXN ، ومعاملتها هو عدم التصور الكامل لها ، والقاعدة :
الحكم على الشيء فرعٌ عن تصوره.

وقد اختلف أهل العلم في حكم التعامل مع شركة DXN على ثلاثة أقوال:

القول الأول: التوقف.

القول الثاني: التحريم.

القول الثالث: الجواز.

* مناقشة القول الأول:

• وجهة نظرهم في التوقف هي: أنهم توقفوا لما فيها من التعقيد والغموض، ولما كثرت فيها من
الإختلاف، فكان الوقف أسلم والسكوت أحكم، فمن قال الله أعلم فقد أفتى.

* الموقف مما قالوا:

بلا شك أن توقفهم، هو عبارة عن اعتراف منهم بعدم فهم المسألة، وما قاموا به هو الموقف
الشرعي لمن لا يعلم، ولكن هناك أناس يتكسبون من وراء هذا العمل، ولا بد أن يعلموا هل كسبهم
حلال أم حرام، فالتوقف ليس فتوى ولكنه موقف.

* مناقشة القول الثاني: وهم الذين قالوا بالتحريم.

• حجته وأدلتهم:

1. أن هذه الشركة تعمل بالنظام الهرمي (التسلسل الهرمي)

2. أنها تتعامل بالربا ... الخ وما أوردوه من شبه.

• الموقف منهم: سيأتي لاحقاً تفنيد كل شبهاتهم

* مناقشة القول الثالث: وهم الذين قالوا بالجواز بناءً على أن الأصل في المعاملات الحل وأنها من باب
الجعالة وهي جائزة بالكتاب والسنة، وأنهم باقون على الأصل ومخالفيهم منتقلون عن الأصل للفرع
فهم من يطالبوا بالأدلة أما من بقي على الأصل فلا يسأل لماذا هو على الأصل.

وإن كان كذلك فنقول: (البيع والهبة والإجارة وغيرها من العادات التي يحتاج الناس إليها في معاشهم، كالأكل والشرب واللبس، فإن الشريعة قد جاءت هذه العادات بالآداب الحسنة، فحرمت منها ما فيها من فساد، وأوجبت ما لا بد منه وكرهت ما لا ينبغي، واستحبت ما منه مصلحة راجحة في أنواع هذه العادات ومقاديرها وصفاتها، وإذا كان كذلك، فالناس يتبايعون ويستأجرون كيف شاءوا ما لم تحرم الشريعة، كما يأكلون ويشربون ما شاءوا ما لم تحرم الشريعة، وإن كان بعض ذلك قد يستحب، أو يكون مكروهاً وما لم تحد الشريعة في ذلك حداً، فيبقون فيه على الإطلاق الأصلي)

• وعند النظر إلى ما كتبه المحرمون نجد أن من تعلّل في تحريم معاملة DXN فإن علله لا تخرج عما يلي:

- 1 . أن هذه الشركة تعمل بالنظام الهرمي
- 2 . أن هذه الشركة تعمل بالميسر (القمار)
- 3 . أن هذه الشركة تعمل بالربا
- 4 . أن هذه الشركة تشتمل على عقدين في عقد
- 5 . أن هذه الشركة تقرر بالناس
- 6 . ذكرهم بأن الشركة تأكل أموال الناس بالباطل
- 7 . منتجات باهظة الثمن بالنسبة للسوق
- 8 . عملية إغراء بالأموال
- 9 . بأي حق نأخذ عمولة على من لم ندلهم مباشرة بفريقنا (بعد المستوى الأول) ؟!
- 10 . أنها استغلال للشباب
- 11 . قولهم أغلب الناس يشتركون من أجل المال فقط

الشبهة الأولى: أن هذه الشركة تعمل بالنظام الهرمي.

قد يتشابه التسويق الهرمي ونظام DXN من ناحية الشكل والبناء ، لكن بينهما فرق شاسع من ناحية المبدأ والقانونية ، فالأنظمة الهرمية لاتحدد بالشكل ، وإنما بطريقة دفع العمولات ونوعية المنتجات ، ولتتميز الأنظمة الهرمية :

- 1-فهي غالباً سلسلة مالية ولو وجد منتج فهو للتحايل فقط.
- 2-الشخص الذي في القمة هو الراجح الأكبر على الدوام بينما يخسر من في القاع

بينما في DXN تجد أناس نشيطين سبقوا من دلهم في الرتبة والدخل.

3-تضخم الشبكة والعجز عن دفع العمولات والتوقف.

لذا تم تحريره دولياً . أما نظام DXN فهو قانوني يندرج تحت صناعة البيع المباشر وتبناه دول عظمى وله اتحاد عالمي (WFDSA) ومنتجات الشركة مفيدة ونظامها المالي يكافئ على الجهد فقد يريح اللاحق أكثر من السابق إن اجتهد أكثر.

إذاً من ذكر هذه الشبهة ذكر علتين لتحریم النظام الهرمي:

1. وجود رأس في أعلى الهرم يكسب أكثر مطلقاً، فتكدس له الأموال ومستحيل أن يأتي

شخص بعده ويكسب أكثر منه.

2. وجود صف أخير ملازم للخسارة.

الجواب على هذه الشبهة بالتالي:

أولاً: أن لفظة (النظام الهرمي) لم يحد لها في الشريعة حدٌ، فما المرجعية في ذلك ؟

قال العلماء : (وكل اسم فلا بد له من حد ، فمنه ما يعلم حده باللغة كالشمس ، والقمر ، والبر ، والبحر ، والسماء ، والأرض ، ومنه ما يعلم حده بالشرع ، كالمؤمن ، والكافر ، والمنافق ، وكالصلاة والزكاة والصيام والحج .

وما لم يكن له حد في اللغة ولا في الشرع ، فالمرجع فيه إلى عرف الناس) انتهى

وعند النظر فيما أطلق عليه النظام الهرمي، وجد لتحريره علتين ذكرناهما آنفاً ولن نقف عند حد النظام الهرمي، لأن الأسماء لا تغير حقيقة المسميات، فالخمر عندما سميت مشروبات روحية لم تحل فالعبرة بالحقيقة، وانطبق العلل المذكورة المسببة لتحریم النظام الهرمي عليه، ولا سيما وأن هناك قاعدة مشهورة وهي (أن الحكم يدور مع علته وجوداً وعدماً فإذا أثبتنا نفي العلل، رجعنا للأصل).

وهذا سيكون بأن نثبت نقيض ما ذكره بالتالي :-

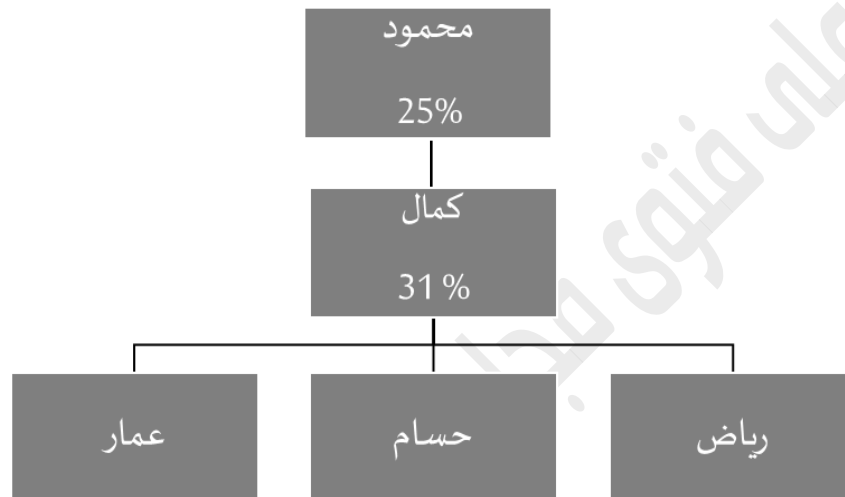
العلة الأولى: وجود رأس للهرم يكسب أكثر مطلقاً

النقيض بالمثال الآتي :

اشترك محمود في الشركة ودلّ كمال عليها ، وكمال بدوره أتى بثلاثة أشخاص هم رياض وحسام وعمار الذين بدأوا ببيع المنتجات وتسويقها واستقطاب أعضاء جدد حتى بلغ كلٌّ من الثلاثة 4500

نقطة فيصبح كل منهم (وكيل نجم) ويصبح كمال (نجم ياقوتي) عمولته 31% ومايمنا في المثال أن محمود وهوراعي المجموعة سيبقى وكيل نجم مهما ازدادت نقاطه لأنه لايملك إلا خطأ واحداً وعمولته 25% وستكون عمولة كمال أعلى من عمولة محمود رغم أن محمود هو من أتى بكمال لكن اجتهاد كمال أهله ليسبق راعيه في المجموعة ويبني ثلاثة خطوط .

وتفوق كمال بالعمولة هو محض عدل بنظام الشركة **وينفي شبهة أن الرباح الأكبر في أعلى الشبكة**



وبالمثال النقيض تنتقض العلة الأولى، التي هي عندهم مطردة فلا يجوز أن يكسب من هو في الأسفل قبل الأعلى في أي صورة من الصور في النظام الهرمي بخلاف ما ثبت في DXN التي تعمل بنظام البيع المباشر (التسويق متعدد المستويات)

العلة الثانية : وجود صف أخير ملازم للخسارة.

نقول أن المستهلكين مع DXN ثلاثة أصناف :

المستهلك العادي : الذي لم يعمل عضوية مع DXN ولم يرغب بالانخراط بالعمل التسويقي ، اشترى السلعة بحسب العرف العادي للبيع (سلعة مقابل ثمن) (الفائدة : سلعة ذات جودة عالية مضمونة)

المستهلك العضو : الذي عمل عضوية مجانية واشترى السلعة بسعر أقل من المستهلك العادي من غير تحقيق التارغت المحدد من الشركة للمبيعات بغية التريح من النظام التسويقي (الفائدة سلعة ذات جودة عالية مضمونة + السعر المخفض للعضو)

المستهلك العضو الموزع : الذي عمل عضوية مجانية واشترى السلعة بسعر أقل من المستهلك

العادي وحقق عائد مادي إضافي لانخراطه بالعمل التسويقي ودلالة الناس على المنتجات وقد حقق تارغت الشركة (مبيعات للشركة تحت رقمه بمقدار 100 نقطة) (الفائدة سلعة ذات جودة عالية مضمونة + السعر المخفض للعضو + عائد مادي إضافي) .

فمن الذي غرّبه أو خسر في هذه المعاملة ؟!

وقفة: قولهم في العلة الأولى: أن من أسباب تحريم هذا النظام أن من في الأعلى يكسب أكثر مطلقاً، نقول هب لو أن شخص فتح شركة وكان مديرها الأعلى، فهل تحرم عليه ذلك ونقول أنت في رأس الهرم، وأنت تأخذ جهدهم، وهذا لم يقل به أحد.

الشبهة الثانية: أن هذه الشركة تتعامل بالميسر

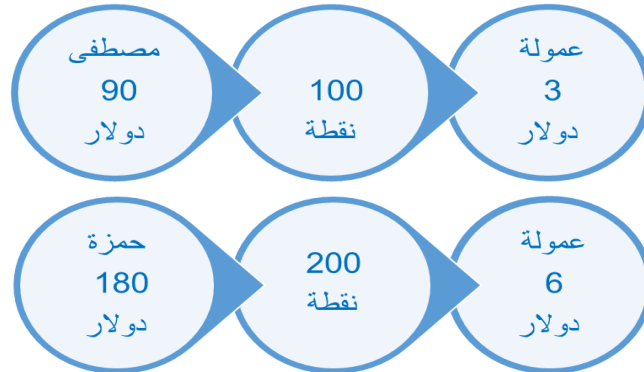
فنقول: لابد أن نعرف أولاً حقيقة الميسر في الشرع وبعد ذلك ننظر إلى معاملة DXN وهل ستحتوي معاملتها على هذا الشيء أم لا.

لفظ الميسر عند أكثر العلماء يتناول اللعب بالنرد والشطرنج، ويتناول بيع الغرر التي نهى الله عنها ونبيه عليه أفضل الصلاة والسلام ، فإن فيها معنى القمار الذي هو ميسر، إذ القمار معناه: أن يُؤخذ مال الإنسان، وهو على المخاطرة هل يحصل له عوضه، أو لا يحصل ؟

كالذي يشتري العبد الأبق، والبعير الشارد، ، ونحو ذلك مما قد يحصل له وقد لا يحصل له، وعلى هذا فلفظ الميسر في كتاب الله تعالى يتناول هذا كله.

إذاً الميسر هو بذل مال مقابل عوض قد يحصل أولاً، وعند النظر إلى معاملة DXN يتضح الفرق، إذ المال المبذول من الإنسان عند شراء منتجات DXN ، إنما يكون مقابل منتجات مفيدة يحتاجها اشتراها ولا علاقة لما دفعه، بما يتحصل عليه، فانتفى ركن من أركان الميسر وهو بذل المال على وجه المخاطرة، وهذا يتضح أكثر بالمثال التالي :

*مصطفى اشترك بعضوية مجانية واشترى منتجات بـ 90 دولار وحمزة اشترك بعضوية مجانية واشترى منتجات بـ 200 دولار كالتالي :



ومما سبق يتضح أن كلا من حمزة ومصطفى قد دفعوا مبالغ متباينة، وتحصلوا على منتجات مختلفة فالأول 7 منتجات والثاني 12 منتج مثلاً ولولم يأتوا بأعضاء.

إذاً ما دفعوه في الشركة هو مقابل المنتج، وليس له علاقة بما تحصلوا عليه من ربح أو لجلب أعضاء، وعليه فقد سقط أحد أركان تعريف الميسر/ وهو (بذل لمال...)، لأنه في DXN لا أثر لدفع المال فيما يتحصل عليه. وعليه لو كل شخص منهم دفع مبلغ 200 دولار مقابل 12 منتج، ولم يعملوا أي لم يجلبوا أعضاء لحصلوا على شيء بخلاف الميسر.

وأتي من أتي من هنا، لإقحامه مبلغ السلعة في التسويق ولكن في DXN لا أثر للمبلغ الذي دفعته في التسويق، فالمنتج شيء منفصل عن التسويق، لأن أسعار المنتجات وعدد نقاطها محددة وثابتة لكل الأعضاء على مختلف رتبهم وفي أي جيل .

الشبهة الثالثة : أن ما يتحصل عليه الشخص هوربا

فقالوا كيف يدفع الرجل مبلغ زهيد وبعد فترة من الزمن يتحصل على مبلغ كبير.

نقول : سبحان الله هذا ربا جديد ، وقبل هذا نسأل سؤال : ما نوع الربا الذي في DXN ، إذ هناك نوعان من الربا : (1) ربا الفضل . (2) ربا النسيئة .

وعلى كل حال سنجيب المعارض على قدر كلامه فنقول :

الربا في اللغة: الزيادة. قال تعالى (فإذا أنزلنا عليها الماء اهتزت وربت) يقال: أربى فلاناً على فلان إذا زاد عليه.

وفي الشرع: الزيادة في أشياء مخصوصة.

وحكمه التحريم بالكتاب والسنة والإجماع والقياس الصحيح، وهذا مما لا يخفى.

السؤال: كيف وُصفت DXN بالربا، وكيف وقع من وصفها بذلك في هذا الموقف ؟

الجواب : وقعوا وسقطوا في هذه الشبهة من خلال الصورة التالية :

*مشارك اسمهم جمال دفع مبلغ (100) دولار مقابل منتجات، وبعد شهر من اشتراكه اجتهد في

إحضار أعضاء للشركة وتحصل على (150) دولار على سبيل المثال

قالوا: ها هو جمال دفع (100) دولار ثمن منتجات وزادت بعد زمن بنفس الجنس إلى (150) دولار

فنقول لهم أنظر للمثال التالي:

شخص اسمه فؤاد اشترك بعضوية مجانية واشترى منتجات (200) دولار وبعد 10 اشهر من اشتراكه لم يحضر أحد ولا حتى اشترى منتجات مرة أخرى، مالذي سيحصل عليه ؟ الجواب: لا شيء.

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن: لماذا أخذ جمال ولم يأخذ فؤاد مع أن الثاني دفع أكثر منه ؟ الجواب : أخذ جمال عمولته على ما باع من منتجات نتيجة دلالة غيره، ولم يأخذ فؤاد لعدم بيعه ما يستحق لأجله العمولة ، فيتضح أن ما دفعه جمال وفؤاد ليس له دخل فيما تحصلوا عليه ، ومنه يظهر عدم تصور الإخوة القائلون بهذه المقولة، وعليه أتضح وهن هذه الشبهة والله الحمد .

*كما ذكر أيضاً أن في معاملة DXN يدفع المستهلك مبلغاً من المال (قيمة المنتج)، لينال عوضاً عنه مبلغاً آخر أكبر منه (العمولات) ، مع التفاضل و التأخير ، والمنتج غير مقصود للمشارك بالدرجة الأولى لولا الرغبة في الحصول على العمولة ، وفي هذا شبهة أكل الربا.

ونقول أن هذه الشبهة أوهن من سابقتها فمنتجات DXN يعرفها القاصي والداني وهي مطلوبة لذاتها ومفيدة لكل أسرة ويحتاجها كل بيت وليست منتجات صورية للتحايل كما يحدث مع بعض الشركات ، ولو أنك ذهبت تسأل حتى من غادر DXN ولم يعد يعمل معها لقال لك أن المنتجات مفيدة وربما البعض منهم لازال يستخدمها .

ثم لو فرضنا جدلاً أن بعض الأعضاء استبدل مشترياته القديمة من السوق والتي هي كيماوية وفيها ملونات صناعية ومواد حافظة فاستبدلها بمنتجات DXN الصحية رغبة منه بالمحافظة على صحته وكذلك أحب أن يستفيد مالياً من نسبة التخفيض المعطاة من الشركة فما الضير في ذلك وما هو المانع الشرعي مادامت السلعة مقصودة وليست للتحايل؟! **فأين ربا الفضل والنسيئة في هذه المعاملة !!**

الشبهة الرابعة: هذه الشركة تشتمل على عقدين في عقد.

يقصد المحرمون هنا أن DXN لا تسمح بالسمسرة أو دلالة الغير على منتجاتها مالم يشتري العضو نفسه منتجات .

والجواب : لا يوجد في قانون الشركة المدون في موقعها شيء يسمى سمسرة مع إلزام بالشراء لتدخل تحت البيعتان فيبيعة ، والدليل العملي يعرفه كل من في DXN أن العضو يستطيع عمل عضوية مجانية دون شراء منتجات .

ويمكنه دلالة غيره وتسجيل أعضاء جدد وتتراكم النقاط في حسابه لترفع نسبة أرباحه فلا يوجد شرط للشراء حتى أستطيع التسويق ، بل الشركة أعطت لأعضائها موقع خاص و رابط لمتجر الالكتروني يستطيع من خلاله بيع المنتجات والاستفادة من فرق السعر عن غير الأعضاء وتوضع نقاط في رصيده ، أي عضو يستطيع مثلاً يأخذ رابط أي منتج يود بيعه كتجارة الكترونية ويرسله إلى المشتري في أي مكان بالعالم وبيع المنتجات وكسب النقاط تحت اسمه و أيضاً يمكن إعطاء رقم العضوية للزبائن وهم يذهبون لمراكز الشركة أو يطلبون المنتجات "دليفري" وتنزل النقاط تحت رقم عضوية الدليل (فلا يوجد بالشركة إلزام بالشراء).

ومما يثبت أيضاً أنه لا يوجد سمسرة والزام بالشراء أن العضو (الموزع) في الشركة يشترط أن لا يقل عمره عن 18 عام لأن القوانين الدولية تجرم توظيف من يقل عمره عن 18 عام... ولا يجرم الشراء أو البيع على الاطفال ممن تقل أعمارهم عن 18 ، فهذا يشير بوضوح أن العضو الموزع في نظام الشركة إنما هو عامل مسوق وليس شخص مشتري.

والأصل في نصوص الشركة الرسمية (يمكن الرجوع للموقع الرسمي للشركة) لا يوجد كلمة مشتريات بل "مبيعات" بدليل أن أرباح الأعضاء وعمولاتهم هي : (المبيعات الشخصية ، مبيعات المجموعة الشخصية ، مبيعات المجموعة النجمية ، مبيعات المجموعة الماسية ، مبيعات التجزئة ، مشاركة أرباح ، علاوة قيادة وتطوير ، حوافز نقدية)

فأين الإلزام بالشراء ؟!

فالشركة بعقدها الرسمي معنا لا تشترط علينا كأعضاء أن نشترى من منتجاتها .. لكن معلوم أيضاً في أدبيات التجارة وحتى تظهر مصداقية المسوق للمنتج فلا يدعوا الناس لمنتج هو لا يستخدمه كما هو حال شركات الدعاية التي تروج من أجل الحصول على المال فقط بدون الإيمان بأهمية المنتج فإن البعض يشتري المنتجات لفائدتها الصحية وليتكلم بثقة عنها فهي أدبيات أعضاء وليس عقد رسمي.

إذاً لا وجود لأي كلمة تشير إلى لفظ مشتريات؛ فالمشتريات الشخصية لا تعد مصدراً للدخل بحسب النصوص الموثقة من أدبيات الشركة الرسمية؛ وهي كأي شركة تثقف المسوق وغير المسوق على استهلاك منتجاتها بالجملة، وتشتري على العضو حجم من المبيعات لاستحقاق الأرباح والدخل المالي وزيادة النسبة، وهي تتفق مع مبدأ الجعالة .

الشبهة الخامسة: أن هذه الشركة تقوم على التغيرير بالناس.

وهنا تساءل: ما المراد بالغرر الذي أطلقتموه؟، وهل هو غرر فاحش أم يسير؟، ولا أخالك إلا تريد الأول، فأقول لك اذكر لنا نوع الغرر الذي تقول، ثم أثبتته محلاً، ثم أثبت بعد ذلك فحشه. فكل متبصر بنظام الشركة يعرف أنها تقدم منافع كثيرة على المستوى الصحي والمالي والاجتماعي والذاتي من غير أن يكون هناك خاسر واحد كما أثبتنا فنحن نقدم منتجات صحية تحتاجها كل أسرة وتفيدهم، واضحة المواصفات والسعر بقوائم أسعار ثابتة ومنتشرة في منافذ بيع الشركة وتعطي الشركة تخفيض لمن يداوم الشراء كأسلوب تسويقي وإن أحب هذا المستهلك الانخراط في الوساطة التجارية ودلالة الغير فهناك خطة مالية عادلة واضحة محددة ليس فيها خاسر

فعن أي غرر يتم الحديث !!

وهنا ننصح كل من يحكم على معاملة DXN ، أن ينظروا ويتثبت قبل أن يقول كلمته، ثم ينشرها بين الناس، فكل إنسان تضره بكلمتك التي لم تتعنى في تحري الصواب فيها فعليك وزرها إذا لم تكن مجتهداً، أو لم تقم بما يوصلك للحقيقة إن كنت من أهل الاجتهاد، لاسيما وأنك تحرم ما الأصل فيه الإباحة والله أعلم.

الشبهة السادسة: أنها عبارة عن أكل أموال الناس بالباطل.

والجواب عنها: ما المراد بأكل أموال الناس بالباطل، ومَن أكل مال مَن، هل الشركة أكلت أموال المشتركين، أم المشتركون أكلوا أموال بعضهم البعض !!؟

كل من يعمل مع DXN يعرف أننا نعمل مع DXN وفق عقد واضح للعمل تحكمنا فيه خطة تسويقية ثابتة ومحددة ويستفيد من النظام المالي الكثير ممن ليس لديهم مؤهلات ورأس مال فكانت الشركة لهم ملاذ آمن في ظل تقصير الحكومات من توفير فرص عمل ، أما المشتركون مع

بعضهم فبالعكس هم يتعاونون ويتعلمون مع بعض ويستفيدون من بعض وهذه حقيقة مثبتة لمن يدخل عالم DXN

ومعلوم أن أكل أموال الناس بالباطل في المعاوضة نوعان كما ذكر العلماء حيث قالوا : (وأكل أموال الناس في المعاوضة نوعان ذكرها الله عزوجل في كتابه : الربا، والميسر، فذكر تحريم الربا الذي هو ضد الصدقة ، وذكر تحريم الميسر. انتهى
ولقد أثبتنا انتفاء الربا والميسر عن معاملة DXN ، فا انتفى أكل أموال الناس بالباطل .

الشبهة السابعة : قولهم أن المنتجات باهظة الثمن بالنسبة للسوق.

الجواب: في البداية لايمكن أن يكون للكلام عن السعر غالي كان أو رخيص أي معنى أو اعتبار بعيداً عن مفهوم القيمة ، فسعر المنتج مرتبط بالقيمة، والقيمة هي مقدار المنفعة الموجودة بمنتجات DXN (ونعني بالمنفعة مثل الجودة والتصنيع الحسن وخدمة العملاء والمظهر...الخ) ولا يخفى على أحد جودة منتجاتنا ومنافعها وفوائدها ، وكل خبير في التثمين والجودة يعرف أن منتجات DXN الطبيعية العضوية مقارنة مع المنتجات الأوروبية سعرها منخفض بالنسبة للجودة.
ثم لابد أن تقارن المنتج بمثيله في السوق (شخص مثلاً يأتي لمحل موبايلات آيفون وعندما يقول له صاحب المحل سعر الموبايل مثلاً ب 1000 دولار فيقول الزبون لكن الموبايلات الصينية في السوق ب 100 دولار --أظن لاتعليق-- ثم نظام البيع المباشر عندنا يمنح عمولات ، فربما منذ الشهر الأول أو الثاني تأخذ منتجاتك مجاناً ، وبفضل الله نظام شركتنا ساعد الفقراء وأصحاب الدخل المحدود في الدول الفقيرة على تغيير حياتهم مالياً بنفس هذه المنتجات التي تراها مرتفعة السعر

أما إن جاء سؤال مالذي يحمل الزبون على شرائها فقبل الجواب على هذا السؤال نقول أن الشركة لها الحق في بيع منتجاتها في كل الدول والله بارك بالتجارة ، ثم الزبون حر في أي مكان بالشراء من عدمه لأي منتج كان ، لكن من واقع متابعتنا لمبيعات الشركة خلال 15 سنة في الدول العربية والاسلامية وخصوصاً الفقيرة وجدنا أن هناك إقبال على الشراء بسبب ماوجده

الناس من فوائد ومنافع لهذه المنتجات الطبيعية الصحية فهي تصحح مسارات الجسد وتبعده عن مسببات الأمراض كون المنتجات معروفة عالمياً ولدينا في الشمال السوري وفي دولنا العربية آلاف

حالات التشافي الطبيعي.

أما شراءها من الزبائن وهي أغلى من بعض المنتجات الأخرى فهذا يعود للزبون تقديره ورغبته فهناك الكثير من الناس لا يحب أن يشتري إلا منتج جيد ومضمون كما هو حال الناس مع أنواع السيارات والموبايلات وماركات الألبسة... الخ

الشبهة الثامنة : قولهم أنها عملية إغراء بالأموال.

الجواب: كل من يبحث عن عمل فهو يريد المال فهل الإغراء بالمال من حيث هو محرم شرعاً، إذا كان الكسب حلالاً، لا أظن أحد يقول نعم! مثال :لو عرضت عليك وظيفتين بنفس الشكليات، ولكن أحدهما أكثر مالاً من الآخر فما الذي ستختار؟ لو أختار أحدهما الأكثر فهل هو محرم، بالطبع لا .

الشبهة التاسعة : بأي حق نأخذ عمولة على من لم ندلهم مباشرة بفريقنا (بعد المستوى الأول) ؟!

المتوهم في ذهن من يثير هذا الاستشكال ثلاثة أمور:

- 1- الشركة تزيد من سعر المنتج لتكون قادرة على إعطاء العمولة على الأجيال.
 - 2- العمولات تُدفع لكل الاجيال
 - 3- السابق يأخذ من عمولة اللاحق.
- لكن المتبصر في نظام الشركة يعرف أنه :

أولاً سعر المنتج ثابت لايزيد حسب تموضع الأعضاء في العمق فهو نفسه لعضو دخل الشركة قبل 10 سنين وآخر في الجيل 100 دخل اليوم ، وهذا يدحض الاستشكال الأول.

ثانياً العمولات لا تُدفع لكل الاجيال بشكل عشوائي بل تُدفع بطريقة دقيقة في خطة الشركة لعدد من الأجيال حسب الربح المحدد لبيع المنتج .

ثالثاً نسب أرباح السابق واللاحق محددة مسبقاً في خطة الشركة المالية ، كما أن العمولات على الأجيال تدفعها الشركة بمحض ارادتها وحسب ماتقتضيه المصلحة فأين الإشكال إذاً فالشركة

أعطتك على مبيعات بعض الأجيال من فريقك لأنك سبب في استقطابهم وتدريبهم ونجاحهم وتحفيزهم لتحقيق مبيعات ، وأنت سبب السبب في ذلك.

فهذه العمولات التي تعطى على الأجيال هي من أرباح الشركة التي تجمعت لها نتيجة إلغاء سلسلة الوكلاء والدعاية التقليدية وهو نظام البيع المباشر.

يعتمد نظام الأرباح في شركة DXN على عمل الفريق ، فكل واحد من أعضاء الفريق يقوم بمهمة تتكامل مع الآخرين ، وطبيعة عمل أنظمة البيع المباشر أن العضويتابع عدة أجيال ويحفزهم ، فمن العدالة أن يعزى النجاح للجميع وتوزع الأرباح عليهم بطريقة عادلة.

حتى في التجارة العادية فإن المنتجات تسوق عبر وسطاء من الموزعين وتجار الجملة وتجار التجزئة وكل هؤلاء يربح من بيعه على الآخر وهو لا يعرف الا من تعامل معه مباشرة ، فهل يحرم بيع الأول لأن الأخير لا يعرفه ولم يتعامل معه مباشرة !!

وهل إذا أنا فتحت شركة في دولة ما وتم افتتاح فروع لها في دول أخرى لايحق لي الاستفادة المالية بحجة أنني لم أتعب في ذلك السوق الجديد !!

ثم أن تعبي ومجهودي مع الشخص المباشر هو الذي أسفر عن وجود الشخص غير المباشر فلماذا أحرم من الانتفاع !!

ولفهم الجواب على هذا الاعتراض يمكن أيضاً الاستئناس بحديث :

" من سن في الإسلام سنة حسنة كان له أجرها وأجر من عمل بها من بعده لا ينقص ذلك من أجورهم شيئاً ، ومن سن في الإسلام سنة سيئة كان عليه وزرها ووزر من عمل بها من بعده لا ينقص ذلك من أوزارهم شيئاً " - رواه مسلم

الشبهة العاشرة : أنها استغلال للشباب.

الجواب: هذه الشبهة المراد بها أحد أمرين:

الأول: أن يستغلوا الشباب استغلالاً طيباً ، بحيث يشغلوا وقتهم بالعلم ، والتجارة .

الثاني: أو يستغلوا فيما لا فائدة فيه وهذا القسم أحد ثلاثة أنواع:

أ) أن الذي يشتعلوا به محرم ، فهذا حرام شرعاً ، ولا يوجد في DXN ، ومن يقول العكس عليه إثبات ذلك.

ب) أن الذي يشتغلوا به مكروه، فهذا مكروه شرعاً، ونقول لهم أثبتوا أن تعلم فنون التسويق التدريب والقيادة وتطوير المهارات المتنوعة هو مكروه، أو أن التجارة من حيث الأصل مكروهة.

ج) أن الذي يشتغلوا به مباح، فهذا مباح شرعاً.

ومن خلال أكثر من 15 سنة لي مع الشركة، فالذي يظهر لي أن الشركة تحت الشباب على الخير والعطاء، وعلى الانتقال من حياة اللهو إلى حياة الجد، ولا أقول هذا تعاطفاً أو تأثراً، ولكن على القاعدة التي نمشي عليها وهي (البيئة على المدعي واليمين على من أنكر).

ومن دلائل ذلك آلاف التدريبات النافعة في مجالات الصحة والمال والتنمية الذاتية... الخ التي يتلاقها أعضاء DXN مجاناً في كل الدول التي تعمل بها DXN

الشبهة الحادية عشر: قولهم أغلب الناس يشتركون من أجل المال فقط.

الجواب: ما الإشكال الشرعي في ذلك مادام:

1- المال مدفوع مقابل المنتج.

2- لم يغرروا بالناس من أجل الحصول على العمولة.

وهل الذي رقى سيد الحي رقا لمجرد الرقية أو من أجل المال!!!

وفي الختام هذا الجهد وعليك التكلان فإن أصبنا فهو فضل الله وإن أخطأنا فمنا ومن الشيطان ونستغفر الله ، ونريد أن نبشركل من يريد الحق أن الشركة على أتم الاستعداد لتغيير أي شي مخالف للشريعة الإسلامية إن ثبت ذلك والله الموفق.

تم الدراسة بحمد الله

العبد الفقير لله

محمود ناصر المصري

01/10/2022