
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



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله الذي تم بنعمته الصالحات والصلوة والسلام على سيدنا محمد خير البريات وعلى آله الطيبين الطاهرين وصحابته الأئمّة الثقات وبعد:

في هذه مذكرة نقدم 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 المكافآت علمًا أن سلعهم كلها معاً يباح استعماله ، فما حكم التعامل بها ؟ "

وبعد أن اطلعنا على فحوى الفتوى مع احترامنا للمشائخ الأجلاء المحترمين استغربنا أنها أتت على علل وشبهات غير موجودة بالبتة في نظام عمل الشركة، بل هي تنطبق تماماً على نظام التسويق الهرمي المحرم شرعاً والجرم قانوناً والذي نبراً إلى الله منه ، وأدركنا أن الذي قدم لهم السؤال لم يكن أميناً بوصف نظام عمل الشركة وتفاصيل معاملتها ونجزمه أن السؤال جاء من جهة غير رسمية لتمثل شركة DXN ولا خبراءها، 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 ومالطا وكبرى الدول الإسلامية والأوربية ، كما أن الموضوع يتعلق بأرزاق عشرات الآف الأسر الفقيرة ، علمًا أن الشركة حصلت على عشرات الفتاوى بحلية العمل معها من علماء في دول شتى ، وظننا أن هذا التضارب في الفتوى هو بسبب نقص التصور الحقيقي عن نظام عمل الشركة ، وبدل الإفتاء على نظام عمل شركة بعيداً وفقاً لآلية عملها وخطتها المالية جاء الإفتاء على نظام التسويق الهرمي المحرم أو بالقياس على شركات سيئة تختلف بطريقة عملها ونظامها المالي ، لذا فإننا وباسم الآف أعضاء الشركة السوريين المنتفعين به وعواصمهم الفقيرة نطلب من المجلس الكريم بعلمائه الأجلاء الذين نقاشوا 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 ترتاؤن للجتماع 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 بين 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 ، ولعازما جاءت العلل والشبهات العطروحة مجانية لواقع العمل مع الشركة :

ما هي 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 الجنوديرما 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 ، والاعتمادات 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 ووزارة المالية ووزارة الصحة، وتنظم المؤتمرات والاجتماعات بشكل سنوي لمراجعة قواعد وسلوك المهنة 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 الواقع الرسمية لهذه الجهات والتأكد من عضوية شركة DXN فيها والتزامها بقوانيتها).

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 المكمّلات الغذائيّة، الاطعمة والمشروبات، منتجات العناية الشخصيّة، منتجات العناية بالبشرة والتجميل، منتجات منزليّة ، ونظام معالجة المياه. وقد انتفع من هذه المنتجات مئات الآلاف حول العالم وحدثت عشرات آلاف حالات التشفّي والاستفادة الصحيّة من قبل المستهلكين لهذه المنتجات على مدار 30 سنة.



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

الاسلوب التسويقي لدى الشركة :

* الشركة تبني 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 قد نجحوا 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) وممكن إنشاؤها من خلال الموقع الإلكتروني للشركة،

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

و بهذه العضوية المجانية يمكنك العمل على طريقتين غير مرتبطتين بعض :

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 وربح فارق السعر عن غير الأعضاء ، ويمكنك أيضاً استهلاك المنتجات لبيتك كونها منتجات صحية مفيدة وأنك تشتريها بالأصل من السوق (شاي وقهوة وعصائر وعسل وصابون وشامبو ومعجون أسنان ومنتجات تجميل ... الخ وتعطيك الشركة هذا التخفيض لتكتسبك زبوناً معها).

الطريقة الثانية (التسويق) : يمكنك الدخول في نظام الأرباح مع الشركة من خلال الترويج لمنتجاتها وبناء فريق عمل تسويقي والحصول على علاوات المجموعات وهي حواجز ومكافئات تمنح له جعلاً من الشركة لما حققه من مبيعات هو وفريق العمل التابع له وفق خطة تسويقية محددة وهنا تشرط 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 عمالتهم) وبالتالي أي عضو يحقق هذه المبيعات الشهرية للشركة تمنحه الشركة نسبة من الأرباح.

فالشركة تمنح أعضاءها فرصة التسويق لمنتجاتها (باختيارهم ودون اجبار) ليقوموا بإدخال أعضاء جدد كمسوقين وموزعين للشركة عن طريقهم وعن طريق أعضائهم، ويتم من خلالها حصولهم على عمولات ، لذا فإن الشركة (لاتلزم) أحد من المشتركين في عضويتها على ضم أعضاء وبناء شبكة من المسوقين بل يستطيع التربح 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 او خداع كون :

1- المنتجات عالمية ومحبوبة من الاف السنين وطبيعة 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- المنتجات حقيقة (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 الأعضاء لأهميتها وفائدهتها فلا يعقل أن يقال بأن المستهلكين يشترون هذه المنتجات من أجل العمولة فقط وهي لازمة في بيوتهم .

(فأين الربا بنوعيه !!)

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

4- المنتجات خاضعة لأدق وأقوى معايير الجودة العالمية والفحص العالمي من مؤسسات وهيئات حكومية ومستقلة مختصة بأنظمة المقاييس والجودة، وتحت نظر الدول التي أصدرت مواقفها 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- 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 المتبعة لا يوجد هناك أي اشتراطات، مثل: أعداد معينة من الأعضاء يجب اشتراكهم، أو توزيعهم بشكل محدد أفقياً أو عمودياً، أو توازن بالمبيعات يمين أو شمال، بل الأمر قائماً على تحقيق حجم مبيعات محدد لقاء عمولة محددة بالنسبة بحسب رتبة العضو، وهذه النسبة محددة من الشركة وتناسب مع نشاط العضو المسوق ومجموعته وهذا النشاط يقاس بحجم

المبيعات المحقق، لذا لا يشترط أن يكون راعي المجموعة هو (الأكثر ربحاً) كما هو الحال في (التسويق الهرمي الاحتياطي المجرم قانوناً)، ولا خاص في الطبقات السفلية 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، وعندما موقع رسمي عالمية، ومزاعع ومصانع ومكاتب الشركة موجودة على أرض الواقع وزيارتها متاحة للجميع من الأعضاء وغير الأعضاء؛ 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 حققتها الأعضاء على مدى السنين السابقة من الناحية الصحية والمالية يشير بما لا يقبل الشك على قوة الشركة ونظامها التسويقي ومنتجاتها، ولم يحصل شركى 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 ومشروع من قبل المدربين بمختلف اللغات، وتميز بوجود خطط افتراضية واضحة توضح كيفية حساب الارباح والنسب وبصورة دقيقة لضمان حقوق الأعضاء، إضافة لتزويد الأعضاء بالتقرير الشهري التفصيلي للعمولات الشهرية، فلا يوجد أمر مهم وغير واضح لابخطة أرباحها ولا بمنتجاتها **فأين الغرر والخداع !!**

5- في نظام الشركة التسويقي لا يأخذ السابق من عمولة اللاحق من الأعضاء 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 كمستهلكين أن يقوم بإنشاء عضوية، بل ممكن الشراء مباشرة من المراكز أو من خلال أحد الأعضاء في الشركة بسعر غير العضو **فأين احتواء العقد شروطاً غير مشروعة !!**

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

بل ممكн الحصول على العمولات من خلال أساليب التسويق التقليدية بفرق السعر بين 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 الأطفال 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، هو افزندية). فالشركة بعقدها الرسمي معنا لا تشترط علينا كأعضاء أن نشتري من منتجاتها ويمكن بيع المنتجات أونلاين من خلال المتجر الإلكتروني المعطى للأعضاء أو من خلال دلالة 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 المقاومة أو المجازفة !!**) فأنت لم تدفع شيء لعمل العضوية وإن اشتريت منتجات لبيتك أو لتباعها فلست بخاسر حتى لو لم يقنع الناس معك بالدخول فأنت لم تدفع شيء للشركة بدون مقابل.

9- لا يوجد خاسري 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 (طبقته) وحتى لو أوقفت الشركة في اليوم الثاني لانضمامه فقد أخذ حقه بمنتجاته عند دفع الثمن من مراكز الشركة (**فأين التغير والخداع للأعضاء في المستويات الدنيا !!**)

10- هذا النظام التسويقي (البيع المباشر) يوفر فرص عمل متكافئة وغير محدودة ، ويؤدي إلى تدرج الدخل بيد شريحة أكبر من الناس ، ويساهم في القضاء على البطالة خاصة إن النجاح مع الشركة لا يستلزم وجود شهادة مخصصة أو رأس المال ، ويؤدي إلى استبدال الأسلوب الرخيص والمماجن 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 وترتبط مجتمعي (فكيف بعد هذا يقال أن هذه المعاملات تحتوي على مخاطر اقتصادية واجتماعية عديدة !!)

- 11- الشركة تعتبر من الشركات المتفيدة في حصولها على فتاوى من علماء ومشايخ أجلاء 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 الشنقطي - موريتانيا
 - العلامة الشيخ الدكتور (صالح بن غانم السدحان) - 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 السحبياني - مدرس بالجامعة الإسلامية والمسجد النبوى، ورئيس قسم الفقه بجامعة المدينة المنورة سابقا.
 - فضيلة الشيخ العالمة محمد احمد الجرافى
 - مفتى الديار اليمنية على فتوى الشيخ الحداد.
 - تصديق الشيخ العالمة محمد اسماعيل العمراني - عضو دار الافتاء اليمنية - على فتوى الشيخ الحداد.
 - فضيلة العالمة احمد بن حمد الخليلي - مفتى عام سلطنة عمان.-
 - هيئة حلال الماليزية
 - دار الإفتاء المصرية بالأزهر الشريف (دون ذكر DXN)
 - الهيئة الشرعية وزارة 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 الإسلامي في المغرب العربي، ناقش فيه التكييف الفقهي للتسويق في شركة DXN في أكثر من 80 صفحة كنموذج للمعاملات العصرية وخلص إلى 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 مدربى الشركة وخبرائها أو من 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 الأطهار، ومرشد الأبرار القائل (اجعلوا بينكم وبين الحرام ستة من الحلال، من فعل ذلك استبرأ لعرضه ودينه). وعلى آله الأشرف الأخيار ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين أما بعد: فإن الكلام قد كثر حول ما يسمى بالتسويق الشبكي من حيث شرعاً أمن الحلال هو أو من الحرام أو مشتبه فيه، فنقول:

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

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

وهنا نسأل سؤال من 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 تعين على المفتى الوصول لجوابها ليحكم على نظام عمل الشركة وليس التسويق الشبكي برمته.

ودعونا نشرح لكم نظام عمل DXN ليكون تصوّر 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 جميع الشروط؛ فهو جائز.
كذلك فإن تسويق المنتج في الشركة ليس إلزامياً بل اختيارياً.
(فبيع المنتج أمر منفك عن التسويق)

ونقول أن سبب بعض فتاوى التحرير 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: التحرير.
القول الثالث: الجواز.
* مناقشة القول الأول:

• وجہة نظرهم في التوقف هي:- أنهم توافروا لما فيها من التعقيد والغموض، ولما كثر فيها من
الاختلاف، فكان الوقف أسلم والسكوت أحکم، فمن قال الله أعلم فقد أفتى.
* الموقف مما قالوا:

بلاشك أن توقفهم، هو عبارة عن اعتراف منهم بعدم فهم المسألة، وما قاموا به هو موقف
الشرعی 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 بالتحrir.

• حجتهم وأدلةهم:

1. أن هذه الشركة تعمل بالنظام الهرمي (السلسل الهرمي)
2. أنها تتعامل بالربا ... الخ وما أوردوه من شبهه.

• الموقف منهم: سيأتي لاحقاً تفنيده 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 ومخالفهم 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 معاشرهم، كالأكل والشرب واللبس، فإن الشريعة قد جاءت هذه العادات بالأداب الحسنة، فحرمت منها ما فيها من فساد، وأوجبت ما لابد منه وكرهت مالا ينبعي، واستحببت ما منه مصلحة راجحة في أنواع هذه العادات ومقدارها وصفاتها، وإذا كان كذلك، فالناس يتباينون ويستأجرون كيف شاءوا مالم تحرم الشريعة، كما يأكلون ويشربون ما شاءوا مالم تحرم الشريعة، وإن كان بعض ذلك قد يستحب، أو يكون مكروهاً ومالم تحد الشريعة في ذلك حدًّا، فيبقون فيه على الإطلاق الأصلي)

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

- 1 . أن هذه الشركة تعمل بالنظام الهرمي
- 2 . أن هذه الشركة تعمل بالميسر (القumar)
- 3 . أن هذه الشركة تعمل بالربا
- 4 . أن هذه الشركة تشتمل على عقدان في عقد
- 5 . أن هذه الشركة تغرس 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 لا تحدد بالشكل ، وإنما بطريقه دفع العمولات ونوعية المنتجات ، ولتمييز الأنظمة الهرمية :

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

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

3-تضخم الشبكة والعجز عن دفع العمولات والتوقف.

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

إذاً من ذكر هذه الشبهة ذكر علتين لتحريم النظام الهرمي:

1. وجود رأس في أعلى الهرم يكسب أكثر مطلقاً، فتتكدّس له الأموال ومستحيل أن يأتي شخص بعده ويكسب أكثر منه.

2. وجود صفات غير ملائم للخسارة.

الجواب على هذه الشبهة وبالتالي:-

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

قال العلماء : (وكل اسم فلا بد له من حد ، فمنه ما يعلم حدّه باللغة كالشمس ، والقمر ، والبر ، والبحر ، والسماء ، والأرض ، ومنه ما يعلم حدّه بالشرع ، كالمؤمن ، والكافر ، والمنافق ، وكالصلة 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 لتحريم علتين ذكرناهما آنفاً ولن نقف عند حد النظام الهرمي، لأن الأسماء لا تغير حقيقة المسميات، فالخمر عندما سميت مشروبات روحية لم تحل فالعبرة بالحقيقة، وانطباق العلل المذكورة المسببة لتحريم النظام الهرمي عليه، ولا سيما وأن هناك قاعدة مشهورة وهي (أن الحكم يدور مع عنته وجوداً وعدماً فإذا ثبّتنا نفي العلل ، رجعنا للأصل).

وهذا سيكون بأن ثبتت نقيض ما ذكره وبالتالي:-

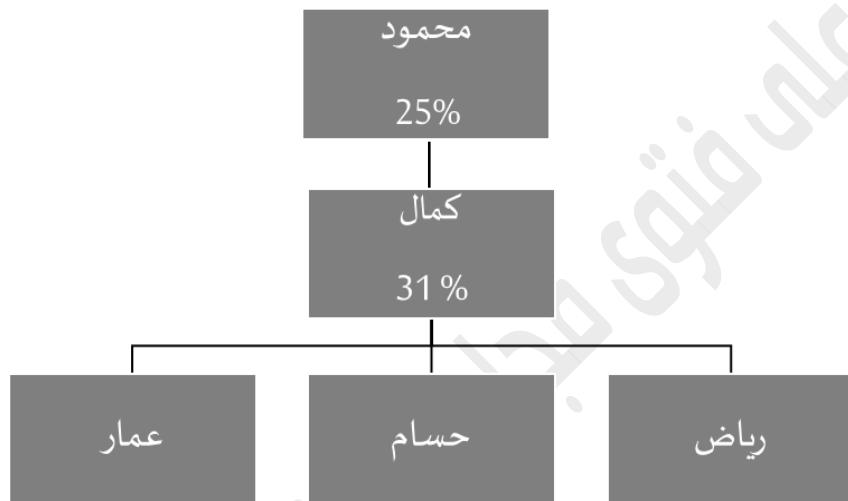
العلة الأولى: وجود رأس للهرم يكسب أكثر مطلقاً

النقيض بالمثال الآتي:

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

نقطة فيصبح كل منهم (وكيل نجم) ويصبح كمال (نجم ياقوت) عمولته 31% وما يهمنا في المثال أن محمود وهو راعي المجموعة سيبقى وكيل نجم مهما ازدادت نقاطه لأنه لا يملك إلا خطأ واحداً وعمولته 25% وستكون عمولة كمال أعلى من عمولة محمود رغم أن محمود هو من أتى بكمال لكن اجتهداد كمال أهله ليسبق راعيه في المجموعة ويبني ثلاثة خطوط .

وتفوق كمال بالعمولة هو محض عدل بنظام الشركة *وينفي شهادة أن الراي 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 صفات أخرى ملائمة للخسارة.

نقول أن المستهلكين مع DXN ثلاثة أصناف :

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

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

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

العادي وحقق عائد مادي إضافي لأنخراطه 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 غُرِّبه 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 تعامل بالميسر

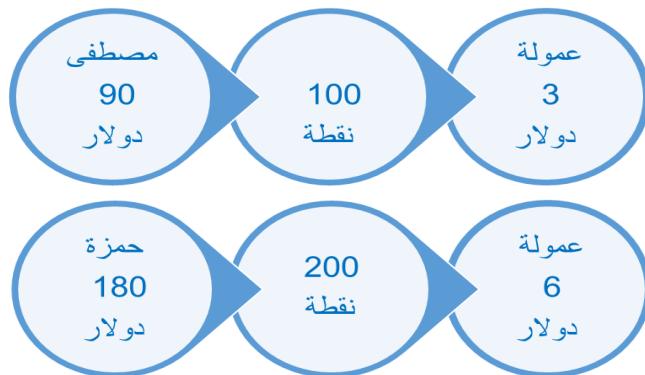
فنقول: لابد أن نعرف أولاً حقيقة الميسر في الشرع وبعد ذلك ننظر إلى معاملة DXN وهل ستحتوي معاملتها على هذا الشيء أم لا.

لفظ الميسر عند أكثر العلماء يتناول اللعب بالنرد والشطرنج، ويتناول بيع الغرر التي نهى الله عنها ونبهه 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، أولاً يحصل ؟

كالذى يشتري العبد الآبق، والبعير الشارد ، ونحو ذلك مما قد يحصل له وقد لا يحصل له، وعلى هذا فالله تعالى يتناول هذا كله.

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

* مصطفى اشتراك ببعضوية مجانية و اشتري منتجات بـ 90 دولار و حمزة اشتراك بعضوية مجانية و اشتري منتجات بـ 200 دولار كالتالي :



ومما سبق يتضح أن كلام من حمزة ومصطفى قد دفعوا مبالغ متباعدة، وتحصلوا على منتجات مختلفة فال الأول 7 منتجات والثاني 12 منتج مثلاً ولو لم يأتوا بأعضاء.

إذاً ما دفعوه في الشركة هو مقابل المنتج، وليس له علاقة بما تحصلوا عليه من ربح أو جلب أعضاء، وعليه فقد سقط أحد أركان تعريف الميسر / وهو (بذل مالٍ...)، لأنه في DXN لا أثر لدفع المال فيما يحصل عليه. وعليه لوكل 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، فالم المنتج شيء منفصل عن التسويق، لأن أسعار المنتجات وعدد نقاطها محددة وثابتة لكل الأعضاء على مختلف رتبيهم وفي أي جيل .

الشيبة الثالثة : أن ما يحصل عليه الشخص هو ربا

قالوا كيف يدفع الرجل مبلغ زهيد وبعد فترة من الزمن يحصل 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 المعترض على قدر كلامه فنقول:

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

وفي الشرع: الزيادة في أشياء مخصوصة.

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

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

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

*مشترك اسمه 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 انظر للمثال التالي:

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

والسؤال الذي يطرح نفسه الان: 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 المقوله، وعليه أتضح وهن هذه الشهادة 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 والتأخير ، والمنتج غير مقصود للمشترك 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 وليس 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 لوفرضنا 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 وليس 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 في بيعه ، والدليل العملي يعرفه كل من في DXN أن العضو يستطيع عمل عضوية مجانية دون شراء منتجات .

ويمكنه دلالة غيره وتسجيل أعضاء جدد وتراكم النقاط في حسابه لترفع نسبة أرباحه فلا يوجد شرط للشراء حتى أستطيع التسويق ، بل الشركة أعطت لأعضائها موقع خاص ورابط لمتجر الكتروني يستطيع من خلاله بيع المنتجات والاستفادة من فرق السعر عن غير الأعضاء وتوضع نقاط في رصيده ، أي عضو يستطيع مثلاًأخذ رابط أي منتج يود بيعه كتجارة الكترونية ويرسله إلى المشترين في أي مكان بالعالم وبيع المنتجات وكسب النقاط تحت اسمه وأيضاً يمكن إعطاء رقم العضوية للزيائين وهم يذهبون لراكز 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 الأطفال 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، هو افرز نقدية)
فأين الإلزام بالشراء ؟!

فالشركة بعقدها الرسمي معنا لا تشرط علينا كأعضاء أن نشتري 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 لفائدةتها 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، وتشترط على العضو حجم من المبيعات لاستحقاق الأرباح والدخل المالي وزيادة النسبة، وهي تتفق مع مبدأ الجعالة.

الشبة الخامسة: أن هذه الشركة تقوم على التغريب الناس.

وهنا تساؤل: ما المراد بالغرر الذي أطلقتموه؟، وهل هو غرف رفاحش أم يسير؟، ولا أخالك إلا تريد الأول، فأقول لك اذكر لنا نوع الغرر الذي تقول، ثم أثبته محلاً، ثم أثبت بعد ذلك فحشه.

فكل متبرص بنظام الشركة يعرف أنها تقدم منافع كثيرة على المستوى الصحي والمالي والاجتماعي والذاتي من غير أن يكون هناك خاسرو 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 من 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 ينظر ويثبت قبل أن يقول كلمتها، ثم ينشرها بين الناس، وكل إنسان تضره بكلماتك التي لم تتعنى في تحري الصواب فيما فعليك وزرها إذا لم تكن مجتهداً، أو لم تقم بما يوصلك للحقيقة إن كنت من أهل الاجتهد، لاسيما وأنك تحرم ما الأصل فيه الإباحة والله أعلم.

الشبة السادسة: أنها عبارة عن أكل أموال الناس بالباطل.

والجواب عنها: ما المراد بأكل أموال الناس بالباطل، ومن أكل مال من، 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 من ليس لديهم مؤهلات ورأس مال فكانت الشركة لهم ملاذ آمن في ظل تقصير الحكومات من توفير فرص عمل ، أما المشتركون مع

بعضهم وبالعكس 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 انتفي أكل أموال الناس بالباطل .

الشيبة السابعة : قولهم أن المنتجات باهظة الثمن بالنسبة للسوق.

الجواب: في البداية لايمكن أن يكون للكلام عن السعر غالى كان أو رخيص أي معنى أو اعتبار بعيداً عن مفهوم القيمة ، فسعر المنتج مرتبط بالقيمة، والقيمة هي مقدار المنفعة الموجودة بمنتج DXN (ونعني بالمنفعة مثل الجودة والتصنيع الحسن وخدمة العملاء والمظهر...الخ) ولايخفى على أحد جودة منتجاتنا ومنافعها وفوائدها ، وكل خبير في التثمين والجودة يعرف أن منتجات DXN الطبيعية العضوية مقارنة مع المنتجات الأوربية 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 بـ 1000 دولار فيقول الزبون لكن الموبايلات الصينية في السوق بـ 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 مرتفة 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 حرفي 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 ما وجده

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

حالات التشفافي الطبيعي.

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

الشبيهة 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 الشكلية، ولكن أحدهما أكثر مالاً من الآخر فما الذي ستختار؟
لو اختار أحدهما الأكثربه هو محرم، بالطبع لا.

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

المتوهم في ذهن من يثيرهذا الاستشكال ثلاثة أمور:

- 1- الشركة تزيد من سعر المنتج لتكون قادرة على إعطاء العمولة على الأجيال.
- 2- العمولات تُدفع لكل الأجيال
- 3- السابق يأخذ من عمولة اللاحق.

لكن المتبع في نظام الشركة يعرف أنه :

أولاًً سعر المنتج ثابت لايزيد حسب تموض الأعضاء في العمق فهو نفسه لعضو دخل الشركة قبل 10 سنوات وأخرفي الجيل 100 دخل اليوم ، وهذا يدحض الاستشكال الأول.
ثانياً العمولات لا تُدفع لكل الأجيال 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 إذا فالشركة

أعطيتك على مبيعات بعض الأجيال من فريقك لأنك سبب في استقطابهم وتدريبهم ونجاحهم وتحفيزهم لتحقيق مبيعات ، أو أنت سبب السبب في ذلك.

في هذه العمولات التي تعطى على الأجيال هي من أرباح الشركة التي تجمعت لها نتيجة إلغاء سلسلة الوكلاء والدعائية 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 العضو يتبع عدة أجيال ويحفزهم ، فمن العدالة أن يعزى النجاح للجميع وتتوزع الأرباح عليهم بطريقة عادلة.

حتى في التجارة العادلة فإن المنتجات تسوق عبر وسطاء من الموزعين وتجار الجملة وتجار التجزئة وكل هؤلاء يربح من بيته على الآخرين ولا يعرف إلا 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 لا يحق لي الاستفادة المالية بحجة أنه لم أتعصب في ذلك السوق الجديد !!

ثم أن تعبي ومجودي مع الشخص المباشر هو الذي أسف عن وجود الشخص غير المباشر فلماذا أحروم من الانتفاع !!

ولفهم الجواب على هذا الاعتراض يمكن أيضاً الاستئناس بحديث :

"من سن في الإسلام سنة حسنة كان له أجراها 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

الشيبة العاشرة : أنها استغلال للشباب.

الجواب: هذه الشيبة 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 يستغلوا 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 مكرورة. ج) أن الذي يشتعلوا به مباح، فهذا مباح شرعاً.

ومن خلال أكثر من 15 سنة لي مع الشركة، فالذي يظهر لي أن الشركة تحث 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 يتلقاها أعضاء DXN مجاناً في كل الدول التي تعمل بها DXN

الشهمة الحادية عشر: قولهم أغلب الناس يشترين من أجل المال فقط.

الجواب: ما الإشكال الشرعي في ذلك مادام:

1- المال مدفوع مقابل المنتج.

2- لم يغروا الناس من أجل الحصول على العمولة.

وهل الذي رقى سيد الحي رقاه مجرد الرقية أو من أجل المال؟!!!

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

تم الدراسة بحمد الله

العبد الفقير لله
محمود ناصر المصري
01/10/2022