

بسم الله الرحمن الرحيم

السادة العلماء الأجلاء / لجنة الإفتاء بالأزهر الشريف.

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

نتوجه إلي فضيلتكم بالسؤال عن: مدي مشروعية النظام التسويقي التالي الذي تطبقه شركة: DXN الماليزية، والتي تنتج أكثر من ٩٠ منتجاً تتميز كلها بأنها منتجات طبيعية ١٠٠% خالية من أية إضافات كيميائية أو إضافات غير شرعية، وكلها هامة للمحافظة على صحة وحيوية جسم الإنسان، مثل: أنواع من المكملات الغذائية، والتي تعد الأكثر تميزاً حول العالم، وسعرها أقل من السعر العالمي لمثيلاتها من المنتجات، وتتميز بأنها أعلى جودة، وتحوز على ثقة المستهلكين.

**** تفاصيل النظام التسويقي للشركة ****

**** في النظام الذي تطبقه الشركة DXN العالمية يتم اختصار الأسلوب التقليدي في التسويق والذي يتكلف أموالاً طائلة في تكاليف: الدعاية والتوزيع والإدارة والبنى التحتية والتمويل، ولا يخفى على أحد أنها جميعاً يتم تحميلها على سعر المنتج مما يجعله باهظ الثمن وفي متناول شريحة معينة من المجتمع، وهو ما يتنافى مع أهداف الشركة وخطة الإنتاج التي تسعى لتحقيقها في ظل التوسعات المرجوة مستقبلاً، بحيث تتفرغ إمكانات الشركة للإبداع في الإنتاج وجودته، ويتفرغ جمع أعضاء الشركة حول العالم في بذل الجهود لتوزيع المنتجات، وكل طرف في الفريق رابح بقدر الجهد الذي يبذله، وذلك في إطار الخطة التالية:**

- 1- تقوم الشركة بالتعاقد مع الراغبين في الدخول في أسلوب التسويق متعدد الطبقات الخاص بالشركة من مختلف حول العالم، وتدعمهم بمنحهم عضوية شركة DXN العالمية مدى الحياة.
- 2- لكي يصبح الفرد عضواً في شركة DXN العالمية فعليه أن يقوم بتعبئة وتوقيع استمارة العضوية، وبذلك يكون قد ألزم نفسه بالشروط والأحكام الخاصة بالعضوية وأنظمة ولوائح الشركة.
- 3- يقوم العضو بدفع مبلغ لا يتجاوز مائة دولار بعد التوقيع على العقد مقابل الدخول في العضوية (لمرة واحدة في حياته) وفي هذه الحالة يتم تسليمه طاقم العضوية، وهي عبارة عن: حقيبة تحتوي على عدد من منتجات الشركة، ومجموعة من النشرات والكراريس وكتاب العضوية، وبطاقة العضوية المؤقتة، على أن تصله البطاقة الخضراء الأصلية الخاصة بالعضوية الدائمة في حدود شهرين من تاريخ بدء العضوية على عنوانه المدون بالعقد.
- 4- تحدد الشركة سعر خاص بالأعضاء وسعر آخر خاص لغير الأعضاء، وهو يماثل سعر الجملة والسعر القطاعي في العرف التجاري العادي المتعارف عليه في كل الدنيا.
- 5- في حالة رغبة العضو في الاستفادة من منتجات الشركة لاستهلاكه الشخصي أو العائلي، فإنه يحصل عليها (على الأقل مرة كل عام) من أي منفذ توزيع للشركة حول العالم بالسعر الخاص

بالأعضاء، وله أن يستفيد من تلك المنتجات بإعادة بيعها لغير الأعضاء، على أن يلتزم بالسعر المحدد من الشركة الخاص بغير الأعضاء.

6- وفي حالة رغبة العضو الحصول على وظيفة حرة تضمن له عائداً من الشركة نتيجة الجهد الذي يبذله (سواء كان بالمال أو بالجهد أو بالدعاية) فهناك عدة مستويات تبدأ بدخول العضو في برنامج الاستهلاك أو الترويج لمنتجات الشركة (الحملة الدعائية) أو الاثنين معاً، والتي تحسب له كنقاط يتقاضاها على شكل مكافآت شهرية.

7- الأعضاء الذين يرغبون في شراء المنتجات والحصول من ورائها على نقاط مقابل الشراء (الجهد المالي)، يجب عليهم أن يشتروا شهرياً في حدود ٣٠ دولار فأكثر من منتجات الشركة.. وفق احتياجاتهم أو متطلبات تسويقهم الشخصي.

8- كلما بذل الأعضاء جهداً في برنامج الشركة وزاد سحبهم من المنتجات.. كلما سجلوا نقاطاً تؤهلهم لعائد أعلى (وهي المربحة التجارية التي تكون على شكل مكافأة من الشركة للعضو بقدر المجهود الذي يبذله ضمن البرنامج التسويقي).

9- وكلما أراد العضو زيادة عائده الشهري عن مشاركته الفعالة في عملية تسويق المنتجات، فعليه أن يبذل جهداً أكبر ضمن فريق البرنامج التسويقي للشركة، إذن فهو يبذل جهداً يستحق عليه مقابلاً مالياً من الشركة (التي كانت ستدفعه أضعافاً مضاعفة مقابل الدعاية والإعلانات عن منتجاتها أصلاً)، يُمنح للعضو على شكل مكافأة شهرية.

10- وفي حالة رغبة العضو في توسيع قاعدة نشاطه التجاري مع الشركة، فعليه في هذه الحالة تكوين فريق عمل متكامل وذلك بضم أعضاء جدد عن طريقه، يعملون معاً كفريق عمل جنباً إلى جنب كشركاء في التوزيع والترويج لمنتجات الشركة، فيعود عليهم جميعاً الحافز المادي والمعنوي، وجميعهم رابح وليس من بينهم خاسر واحد.

11- كلما زاد عدد الأعضاء في فريق العمل الواحد كلما زادت بالتالي نسبة ترويجهم للمنتجات.. وزادت حوافزهم التي يستحقونها شهرياً من الشركة، ويأتي على العضو وقت يعمل فيه لتقوية أعضاء فريقه؛ لأن العائد عليهم كأعضاء جدد ضمن فريق العمل له نسبة فيه (وإن كانت قليلة جداً)، وليس صحيحاً أنه يفوز بالنصيب الأكبر ويترك لهم الفتات؛ لأن نظام التسويق بالشركة يُحتسب كنقاط ويراعي الجميع كل بنسبته.. وقدرة النقاط التي يحققها شهرياً، ولذلك يقوم العضو الأقدم بمساعدة ودعم أعضاء فريقه للميزات المعنوية والمادية التي يحصل عليها من الشركة، والتي ترفع نسبته في الحوافز الشهرية، وذلك مع انتقاله من عضو عادي، إلى عضو نجمة، ثم عضو ياقوتي، ثم عضو نجم لؤلؤي، ثم عضو نجم ماسي.

12- وهكذا فإن الحوافز التي ينالها العضو المترقي تعود على الفريق كما تعود على العضو الأصلي، وكل بقدر المجهود والنقاط التي يُحقِّقها الفريق شهرياً تنفيذاً لبرنامج شركة DXN العالمية بدون وجود خاسر واحد في أعضاء الفريق بالكامل.
** نرجو الرد جزاكم الله عنا وعن أمة الإسلام كل الخير، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

تفيد الخبر بأنه يعمل في إسبانيا، طبقاً لبيِّن محرم
وليس هناك حرج على الإطلاق في العمل في هذا
الحال شريطة الالتزام بتعاليم شرع في

البيع والشراء، والله كما يتوفيق
السيد محمد