

اقتصاد

شركة تتلاعب بالسوريين.. بونات بهه ألف ليرة تتيح لك الدخول في اللعبة

| علي نزار الأغا - محمد راكان المصطفى

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «الحلال بين، والحرام بين، وبينهما أمور مشبهات لا يعلمهن كثير من الناس، فمن اتقى الشبهات فقد استبرأ لدينه وعرضه، ومن وق في الشبهات وقع في الحرام».

تأسيساً على هذا الحديث الشريف أفتى أمين الفتوى في وزارة الأوقاف الدكتور علاء الزعتري، في وقت سابق بأن «التسويق الشبكي صورته وأشكاله، ومختلف تسمياته كافة، وبعيداً عن نوع السلعة، أو الخدمة التي يروج لها، يعد من الغرر والجهالة والتدليس المنهي عنها، ويقود في نهاية المطاف إلى الميسر (القمار)».

وجاء في نص الفتوى أيضاً: «توجه المسوق لمنتجات الشركة نحو الترويج الملح بإبراز قضية المكافأة المغرية، بحيث يلح بالأرباح والأرقام، بصرف النظر عن السلعة أو الخدمة موضوع التسويق، وبذلك يكون الحافز على الشراء مادياً هو (المغرم) وفي ذلك شبهة القمار».

وجاء أيضاً: «لا يحقق التسويق الشبكي التنمية الاقتصادية من منظور الإسلامي، بل يحقق بيئة استهلاكية، وبطالة مقنعة تستنزف نسبة عالية من الأموال والجهود والأفكار والأوقات، كان يمكن توجيهها إلى مشروعات استثمارية تشغل العاطلين من العمل».

إلا أن الآلاف من المواطنين وجدوا في مخالفة تلك النصوص ملاذاً من ظروف الحرب القاسية، فتأمين مستلزمات العيش الأساسية، بأقل جهد ممكن، كان هاجس الآلاف، فكانوا فريسة سهلة أمام شبكات التسويق الشبكي، أو الهرمي، والأشكال المشقة منها، مع بعض الاختلاف، والتي تعتبر كلها أشكالاً لمخططات بونزي الاحتمالية، نسبة إلى الإيطالي كارلو بونزي الذي اشتهر بجمع الأموال في أميركا بداية القرن العشرين، وحينما اشتهر المصرفي الأمريكي برنارد مادوف في عملة احتيال كبيرة في سوق المال الأميركية باستخدام مخططات الاحتيال الهرمي «بونزي» وفي أسواقنا يتخفي أكثر من بونزي ومادوف، لاستغلال حاجة الناس لأي مصدر دخل، من أجل جني الثروات، مما يسمى التسويق الهرمي، المنوع قانوناً في أكثر من دولة، علماً بإمكانية استخدام هذه الشركات من دول أجنبية لأهداف كالجندي، في مراحل متقدمة.

ولعل أشهر تلك الحالات، ما انتشر منذ سنوات باسم شركة «كيونت»، التي نصبت على الآلاف من المواطنين من خلال التسويق الشبكي، ولا يزال ملف الشركة في القضاء يرفد بشكل متواصل بأعداد جديدة من الشكاوى التي تجاوزت المئة، دون حسم حتى الآن منذ أكثر من عام.



المنطقة الحرة تغلق

مكاتب الشركة فوراً

بعد التحقيق الصحفي

فتوى بتحريمها

و فتوى مضادة تحللها

يجري في المنطقة الحرة بدمشق

التنمية البشرية في إعداد العملاء خلال فترة تدريبهم للعمل في الشركة، وهذا ما يجعلها تلقي رواجاً لدى الناس. وبلغاء «الوطن» مع عدد من عملاء الشركة، تبين أنه يشترط في الشخص المدعو إلى الشركة أن يدفع ٥٥ ألف ليرة سورية ليخضع بعد ذلك إلى دورة تدريبية مدتها ٤ أيام في مقر مركز التدريب التابع للشركة الواقع على أرض المنطقة الحرة. ويحصل بعد ذلك على كويون للشراء من بعض محال البيع، لتبدأ السلسلة من جديد بأن يقوم بدعوة أقرب شخصين إليه على أن يكونوا موضع ثقة ويحصل من جراء انسابهم إلى المركز على مبلغ ٢٥٠٠ ل. س على كل شخص كعمولة، إضافة إلى حصوله على نسبة من كل شخص يقوم بالانساب عن طريق هذين الشخصين اللذين قام بتسبيحهما.

وهكذا تسير الأمور، عبر توزيع العمولات بشكل شبه الهرمي، وعن أعمال لم يقم بها العميل مباشرة، وهنا نقطة الضعف في هذا النموذج التسويق المشرق من التسويق الهرمي الاحتياطي.

الأرباح.. أكثر من لعبة

بعد حوار لأكثر من ساعتين مع مدير الشركة، حاول خلالها جاهداً إبراز قانونية عملهم، وأنها ليسوا «نصابين»، وعملهم يختلف عن التسويق الشبكي والهرمي، لم تقنع مع فيما عرضه، بشكل كامل، فأولاً مارست الشركة عملها في المنطقة الحرة من دون ترخيص نظامي، ما دفع بإدارة المناطق الحرة لإصدارهم بإخلاء مكاتبهم في اليوم نفسه الذي علمت فيه بوضع الشركة غير القانوني، بتواصل محرري الصحيفة مع مدير المناطق الحرة محمد كتكتوت ومدير فرع دمشق وليد الخالدي، وكان ذلك يوم الأربعاء الماضي.

وفي معالجة سريعة للأمر قامت المناطق الحرة بإغلاق مكاتب الشركة يوم الخميس الماضي، على أن تعود بصورة نظامية، من خلال الترخيص لنشاطها كمشتركة في المناطق الحرة، لو كان نشاطها مسموحاً فيه. وذلك بحسب ما أفاد به مدير المناطق الحرة لـ«الوطن».

ثانياً لم تحصل الشركة على ترخيص يتيح لها ممارسة أعمال التسويق كششاط أساسي للشركة، وللغير، وهنا رد مدير الشركة بعدم وجود نقابة للمسوقين في سورية. ولدى حساب نسب العمولات التي زادت على ٣٠ بالمئة من قيمة البضاعة المباعة، وهذا رقم يزيد على أعلى هامش ربح حددته وزارة الترميم والتجارة الداخلية للفعاليات التجارية، وسؤال مدير الشركة عن حقيقة الأمر، لم تكن إجاباته مقنعة، إذ أكد زيارة دوريات الترميم وحماية المستهلك لصالته دون أن تسجل أي مخالفاً سعر زائد، لكنه أكد في النهاية أن جميع العمولات يتم إضافتها إلى التكلفة عند تسعير البضاعة.

هذا الأمر أثار العديد من التساؤلات، عن جودة البضاعة المباعة وأسعارها، ونسب الأرباح الحقيقية، وقد علمت «الوطن» بأن نسب الأرباح الحقيقية أعلى بكثير من ٣٠ بالمئة، وهذا ما يعني وجود ملوفين للحسابات في الشركة، واحد للترميم، وآخر للشركة.

وبما أن البيع المباشر يعتمد في حقيقته على البيع من المنتج إلى المستهلك مباشرة، فإن

وللتأكد شرعاً من الموضوع لشكوكنا بوجود نقص فيما عرض على مدير أوقاف ريف دمشق من الشركة، وخاصة موضوع العمولات، إذ لم يكن واضحاً، اتصلت «الوطن» هاتفياً بأمين الإفتاء في وزارة الأوقاف علاء الدين الزعتري، وطلبت فتوى في موضوع العمولات، فأفتني: «أن أتقاضى عمولة عن عمل لم أقم فيه مباشرة هو غرر واضح»، إذ لا جهد مبذول من العميل الأول في استقدام العميل السابع مثلاً لعمل جديد، ليستحق عليه العمولة، «فتقاضى العمولة عن كامل الصفقات التي تحت كل عميل أمر فيه غرر واضح لكونه لا يبذل أي جهد فيها».

أما عن تعويضات إدارة الرفيق والقاء المحاضرات، من قبل العملاء، فيجب أن تكون مستحقة من إدارة الشركة، وليس على شكل عمولات من العملاء. مؤكداً أن «عملية تجنيد العملاء في شكل شبكات ومسارات إنما هو أحد أشكال التسويق الشبكي والوقوف الشرعي منه واضح».

من جانبه أستاذ القانون بجامعة دمشق الدكتور محمد خير



آلية عمل الشركة وخطة العمولات

بعد أن علمت إدارة الشركة بمحاولات «الوطن» للتعرف على عمل الشركة، زارنا في مقر الصحيفة المدير العام للشركة أمين هشام الدين، مصطحباً معه جميع الوثائق التي تثبت قانونية عمل الشركة، وأنها تختلف عن التسويق الهرمي والشبكي.

هشام الدين بين لـ«الوطن» أن الشركة مسجلة في وزارة التجارة الداخلية وحماية المستهلك، ومسجلة في السجل التجاري تحت الرقم ١٧١٥٧ بتاريخ ٢٢/٤/٢٠١٤. وغاية كافة الأعمال التجارية والصناعية كافة والدخول في المناقصات والمزايدات لدى القطاع العام والخاص والمشارك وتمثيل الشركات المحلية والعربية والوكالات وتجارة واستيراد وتصدير وتوزيع المواد المسموح بها قانوناً كافة وتجارة واستيراد وتصدير المواد الغذائية والمنزلية والإلكترونية وشراء وبيع الهواتف النقالة والفاكسات وجميع الأجهزة الإلكترونية المتعلقة بالاتصالات وإنشاء الأبراج الهوائية وتمديد الكابلات الخاصة وإنجاز وتحديث وتطوير كل مستلزمات الأعمال التي تخص مواضيع الاتصالات أشكالها كافة وتقديم الخدمات والوساطة التجارية بين الشركات والأشخاص سواء أكانوا طبيعيين أم اعتباريين (عدا الوساطة العقارية) والقيام بالمشروعات كافة والأعمال المتعلقة بالاتصالات وفق القوانين والأنظمة النافذة أصولاً وتقديم الخدمات المسموح بها قانوناً وتجارة واستيراد وتصدير وتوزيع الألبسة والأحذية بأنواعها ومسمياتها كافة ومواد العصرية والمواد والأجهزة والتجهيزات الكهربائية ومستحضرات التجميل والإكسسوارات واللباسيات والحرامات والشراشف والبيع بالجملة والمفرق لكل ما هو وارد في غاية الشركة عدا بناء المساكن وبيعها والاتجار بها مهما كان نوعها.

وأوضح هشام الدين أن الشركة تقوم ببيع منتجات سورية الصنع ضمن القطر وللمواطنين السوريين وبأسعار السوق، وتمنح أي شخص في حال اشترى من إحدى صالات الشركة أو الصالات المتعاقدة مع الشركة منتجات بقيمة ٥٥٠٠ ل. س ما فوق فرصة الانضمام إلى فريق العمل في التسويق لدى الشركة وفي حال عدم قبوله بالعمل بالتسويق يكون الشخص المشتري غير ملزم أو مجبر أو مكره على شيء، ولكن في حال قبوله العمل والتسويق كشريك وممثل مستقل عن الشركة والتسويق والترويج لمنتجات الشركة.

ويتم ذلك بعد خضوعه لدورة تدريبية مجانية لمدة أربعة أيام يكون فيها الشخص الراغب في العمل أساساً جاهزاً للتسويق والعمل وعند بدئه بالتسويق لأي زبون وبداً من شخص أو زبون واحد يكون بإمكانه الحصول على أرباحه أصولاً ويحصل أي مسوق على أرباح إضافية حتى من الأشخاص الذين يسوقون للشركة معه ضمن فريقه بنسبة الأرباح نفسها لكلا الشخصين وينتقل من بعد فترة التسويق إلى التدريب وعرض آلية العمل للأشخاص الجدد الذين يريدون التسويق للشركة ومساعدتهم في هذا العمل وحصولهم على أرباحهم حتى يصنع فريق عمل تابعاً له يمكنه من خلال هذا الفريق المساعدة لكل شخص يعمل في فريقه والربح بالمثل معهم وتبقى نسبة الأرباح إلى ما شاء الله.

وحرصاً على شرعية عمل الشركة، كما بين هشام الدين، فقد حصل على فتوى شرعية تجيز عمل الشركة، من مدير أوقاف محافظة ريف دمشق خضير أحمد فائز شحور، بعد أن عرض عمل الشركة تماماً كما ورد في الأسطر السابقة، فكان الجواب: «يطلب الأخ السائل مني الجواب الشرعي على فتواه، وبعد رجوعي للكتب الفقهية المعتمدة لم أجد مانعاً شرعياً من هذا البيع والتسويق بهذه الطريقة المذكورة، لأنه لا يدخل تحت بيع وشرط، فهم لا يشترطون التسويق إذا اشترى الزبون بهذه القيمة فقد يشترى ولا يسوق ولكن شراؤه بهذا المبلغ يؤهله لأن يصبح مسوقاً في هذه الشركة، وهذا لا مانع من شرعاً والله أعلم».



مدير الشركة: نحن شركة تجارية مسجلة

أصولاً للاستيراد والتصدير والمناقصات

أنه لا يمكن الحديث عن قانونيتها، لأن العقد شرعية المتعاقدين، مؤكداً أنه من حيث المبدأ لا يجوز تقاضي عمولات مساوية عن كامل الصفقات، لكل مسوق في مساره، فهذا ما يلغى غاية البيع المباشر، ويجعل من هذه الشركات تعتمد أسلوب التسويق الشبكي في الحقيقة. وهذا ما يؤكد تسمية شركة المركز السوري للتجارة والتوزيع باسم «فري نت»، قبل تغييره، كي لا يثير الشبهات من كلمة «نت» التي تدل على الشبكية. علماً بأن مدير الشركة أكد لـ«الوطن» أن الفكرة انطلقت أساساً من شركات التسويق الشبكي والهرمي المنووعة، إذ تم اعتماد التسويق لبضاعة يحتاجه إليها المرء في يومياته، وإنهاء السلسلة عند المستوى الغامض، كي لا تتهار الشبكية.

شراً وقانوناً

العكام بين لـ«الوطن» أنه ما من نص قانوني واضح يمنع التسويق بطريقة البيع المباشر كما هو متبع في نوع كهذا من الشركات. مبيناً أن هذا العمل إنما يتماشى مع طبيعة الاقتصاد حالياً والقائمة على الاحتكار وليس المنافسة، رغم وجود قانون للمنافسة، إذ إن الهم الأساسي في هذا الاقتصاد هو الاستهلاك، وليس الإنتاج. ونوهاً أن التلاعب في مثل هذه الشركات إنما يكون في نسب الأرباح العالية، وفي المواصفات القياسية للسلع المباعة، وتصريف المخازين «فنسب الأرباح العالية هي من تمكن الشركة من دفع العمولات المتراكمة الكبيرة وبما قد يخالف قانون التجارة الداخلية وحماية المستهلك». وطالب العكام مسؤولي الاقتصاد بدراسة هذه الشركة والتدقيق في نسب أرباحها الحقيقية، وتقييم وضعها، فيما إذا كان مفيد اقتصادياً أم لا، فتوجيه آلاف العاطلين عن العمل باتجاه الإنتاج أفضل من توجيههم إلى الاستهلاك.

إعلان عن وظائف شاغرة لدى الشركة السورية للمدفوعات الإلكترونية

تعلن الشركة السورية للمدفوعات الإلكترونية عن حاجتها للتعاقد مع عدد من العاملين بأجور تنافسية وفق نظام العمل والعاملين في الشركة ووفق الحد الأدنى من المؤهلات والشروط المذكورة أدناه لشغل الوظائف التالية :

- ١- سكرتير تنفيذي - عدد (١) :**
 - درجة جامعية أولى في الاقتصاد أو الآداب والعلوم الإنسانية اختصاص أدب إنكليزي / فرنسي أو ما يعادلها.
 - خبرة بمجال السكرتاريا أو الأعمال الإدارية لمدة لا تقل عن أربع سنوات.
 - إجادة اللغة الإنكليزية كتابةً وقراءةً ومحادثةً.
- ٢- رئيس دائرة الحسابات - عدد (١) :**
 - درجة جامعية أولى على الأقل في الاقتصاد – اختصاص محاسبة أو ما يعادلها.
 - خبرة لا تقل عن سبع سنوات في مجال العمل الوظيفي.
- ٣- مشرف حسابات - عدد (١) :**
 - درجة جامعية أولى على الأقل في الاقتصاد – اختصاص محاسبة أو ما يعادلها.
 - خبرة لا تقل عن أربع سنوات في مجال العمل الوظيفي.
- ٤- مشرف شؤون مالية - عدد (١) :**
 - درجة جامعية أولى على الأقل في الاقتصاد – اختصاص محاسبة أو ما يعادلها.
 - خبرة لا تقل عن أربع سنوات في مجال العمل الوظيفي.
- ٥- محاسب - عدد (٢) :**
 - درجة جامعية أولى على الأقل في الاقتصاد – اختصاص محاسبة أو ما يعادلها.
- ٦- رئيس دائرة للشؤون القانونية والإدارية - عدد (١) :**
 - درجة جامعية أولى في الحقوق.
 - خبرة لا تقل عن سبع سنوات في مجال العمل الوظيفي.
- ٧- مشرف شؤون قانونية أو إدارية - عدد (١) :**
 - درجة جامعية أولى في الحقوق أو الإدارة العامة.
 - خبرة لا تقل عن أربع سنوات في مجال العمل الوظيفي.
- ٨- موظف خدمات إدارية - عدد (٣) :**
 - درجة جامعية أولى في الحقوق أو الاقتصاد أو الآداب والعلوم الإنسانية.
 - خبرة لا تقل عن سنة في مجال العمل الوظيفي.
- ٩- موظف خدمات إدارية مساندة - عدد (٢) :**
 - شهادة ثانوية عامة ويفضل من لديهم شهادة معهد متوسط في مجال العمل الوظيفي.
- ١٠- مدير قواعد بيانات - عدد (١) :**
 - درجة جامعية أولى في الهندسة أو ما يعادلها في أحد المجالات التالية: معلوماتية – إلكترون – اتصالات.
 - خبرة لا تقل عن أربع سنوات في مجال العمل الوظيفي.
- ١١- مشرف نظم وشبكات حاسوبية - عدد (١) :**
 - درجة جامعية أولى في الهندسة أو ما يعادلها في أحد المجالات التالية: معلوماتية – إلكترون – اتصالات.
 - خبرة لا تقل عن أربع سنوات في مجال العمل الوظيفي.
- ١٢- محلل ومطور نظم برمجية - عدد (٢) :**
 - درجة جامعية أولى في الهندسة أو ما يعادلها في أحد المجالات التالية: معلوماتية – إلكترون – اتصالات.
 - خبرة لا تقل عن أربع سنوات في مجال العمل الوظيفي.
- ١٣- مهندسون - عدد (٨) :**
 - درجة جامعية أولى في الهندسة أو ما يعادلها في أحد المجالات التالية: معلوماتية – إلكترون – اتصالات.
- ١٤- مساعد مهندس - عدد (٢) :**
 - شهادة معهد متوسط (التقني الهندسي أو التقني للحاسوب) أو ما يعادلها.

للإطلاع على باقي الشروط المطلوبة لهذه الوظائف يرجى مراجعة الموقع الإلكتروني للشركة (www.sep.com.sy) أو لوحة الإعلانات لديها أو لدى وزارة الاتصالات والتقانة أو لوحة إعلانات مصرف سورية المركزي. تقدم الطلبات إلى ديوان وزارة الاتصالات والتقانة اعتباراً من تاريخ ٢٢ / ١١ / ٢٠١٥ وحتى مساء الشواغر. يتم التعاقد مع المتقدمين الذين يتم قبولهم تبعاً وفق الحاجة الفعلية للشركة. للاستفسار الاتصال على الرقم: ٢٩٣٢٧٠٠ - ٠١١ أو البريد الإلكتروني: info@sep.com.sy