

الأنظمة الهرمية التي بتقول على نفسها "تسويق شبكي" وهما مالهومش علاقة بالتسويق الشبكي

انا ركزت في الموضوع على شركة QNet عشان بس هي أكثر واحد شغالة كدة في مصر (على حد علمي) بس النظام هو اللي بيحدد الشركة، ودة اللي هيوضح في الكلام:

التسويق الشبكي:

اسمه الأصلي: تسويق متعدد المستويات
وهو نوع من حاجة اسمها تسويق مباشر

تسويق مباشر يعني بدل ما شركة التصنيع تتعب نفسها في إعلانات على التلفزيون وفي المجلات توزع منتجاتها على مندوبين ليها، والمندوبين دول يروحوا للزباين لحد بيوتهم أو المكان اللي هما فيه، عشان يسوقولهم المنتج دة، زي مندوبين المبيعات، أو العربيات الكارو عموماً، وزي كمان بعض الأكشاك في المولات الكبيرة
والمندوب أو الموزع في الحالة دي، يا إما بيبقى ليه نسبة من الربح، أو مرتب ثابت + نسبة من الربح

http://en.wikipedia.org/wiki/Direct_selling

http://www.morebusiness.com/running_your_business/management/Direct-Sales.brc

نرجع للتسويق متعدد المستويات:

هو زي التسويق المباشر بالظبط بس فيه Option زيادة:

انك كمندوب أو موزع ممكن تدرب مندوبين تانيين تبقى انت المسؤول عنهم، وأي ربح هما يحققوه ليك فيه نسبة، ولو هما كمان دربوا مندوبين أو موزعين تحتهم، انت برضو تاخذ نسبة من ربحهم.
اسم "التسويق الشبكي" دة اسم متداول بين الناس، بيطلقوه على التسويق متعدد المستويات لما بيبقى بين الاصحاب أو الأقارب، يعني انت كمندوب أو موزع بتسوق المنتجات لأهلك واصحابك وكمان بتدرب منهم موزعين أو مندوبين.
الشركة هنا مالهاش دعوة انت بعت لكاه واحد وهما ترتبهم إزاي، عشان ببساطة انت بتبيع لمستهلك حقيقي عايز السلعة... حتى لو بعت كله لشخص واحد مفيش مشكلة... بس في بعض الشركات بتشترط ان 70% من مبيعاتك (مبيعاتك مش عدد اللي بتبيعهم) تبقى لناس برا الشبكة بتاعتك (شبكة المندوبين) عشان تضمن انك مش شغال هرمي.

يعني إيه هرمي:

يعني الدخل بتاع كل مندوب مش بيبقى نسبة من الارباح، دة بيبقى عمولة ثابتة بتاخذها كل ما بتعين مندوبين جدد... والمندوبين اللي انت بتعينهم برضو لازم يعينوا مندوبين جدد عشان ياخدوا عمولاتهم.
وخلي بالك: النظام الهرمي ممكن يبقى متكرر أو مقنع تحت قناع تسويق لخط منتجات معين... يعني برضوا عمولتك بتاخذها على عدد المندوبين الجدد اللي بتجندهم، بس ساعتها بيبقى في شرط عليك انت وكل اللي تدخلهم انك لازم تشتري سلعة عشان تقدر تسجل نفسك وتشتغل كمندوب أو موزع وتستفيد من نظام العمولات عند الشركة.
كل ما تجيب ناس تشتري وتشتري بعدد معين، تاخذ عمولة... والنظام دة بيبقى واضح من المجهود الضئيل جداً اللي بيتبذل في التسويق الفعلي للمنتجات، وكل الترويج ليه معتمد على انه "شغل"... "اشتري عشان تشتري.. وتكسب عمولات" هو دة اللي مش حلو.

Read "Disguised pyramid - wolf in sheep's clothing"

الأنظمة الهرمية المقنعة - ذئاب في ملابس حملان

يحاول بعض مروجين الأنظمة الهرمية، لجعل مخططاتهم تبدو كأساليب التسويق متعدد المستويات. نظام التسويق متعدد المستويات هو عمل قانوني وشرعي، والذي يستخدم شبكة من الموزعين المستقلين لبيع المنتجات الاستهلاكية.
لتبدو وكأنها شركة تسويق متعددة المستويات، يتخذ النظام الهرمي خط منتجات، ويدعي أنه عبارة عن أعمال تجارية بهدف بيعها للمستهلكين. ومع ذلك، يتم بذل جهود ضئيلة أو معدومة في التسويق الفعلي للمنتجات. بدلاً من ذلك، يجعلون كسب المال بالطريقة الهرمية النموذجية، عن طريق التجنيد. حيث يتم دفع موزعين جدد لشراء كميات كبيرة أو مكلفة من المخزون، عندما يقومون بالتسجيل.
على سبيل المثال، قد يكون عليك أن تدفع 1000 \$ في مقابل منتجات عديمة القيمة تقريباً لتصبح "موزع". الشخص الذي يعينك (يجندك) يحصل على 500 \$ (عمولة خمسين في المئة) و 500 \$ ينتقلون إلى الأعلى (الشركة، في هذه الحالة)
ومع ذلك، معظم الأنظمة الهرمية المقنعة، ليست سهلة الكشف. الأنظمة الهرمية غالباً ما تختار أن تنتج المنتجات الرخيصة، ولكن التي ليس لها القيمة السوقية المعمول بها، مثل المنتجات المعجزية الجديدة، عقاقير غريبة، وما إلى ذلك. وهذا يجعل من الصعب معرفة ما إذا كان هناك مستهلكين بالفعل لهذه المنتجات أم لا. أفضل طريقة لتجنب الأنظمة الهرمية المقنعة الخادعة، هو معرفة ما تبحث عنه في فرص الدخل المشروعة.

http://www.wfdsa.org/about_dir_sell/index.cfm?fa=schemes3

<http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm>

They promise consumers or investors large profits based primarily on recruiting others to join their program, not based on profits from any real investment or real sale of goods to the public. Some schemes may purport to sell a product, but they often simply use the product to hide their pyramid structure. There are two tell-tale signs that a product is simply being used to disguise a pyramid scheme: inventory loading and a lack of retail sales.

Inventory loading occurs when a company's incentive program forces recruits to buy more products than they could ever sell, often at inflated prices. If this occurs throughout the company's distribution system, the people at the top of the pyramid reap substantial profits, even though little or no product moves to market. The people at the bottom make excessive payments for inventory that simply accumulates in their basements. A lack of retail sales is also a red flag that a pyramid exists. Many pyramid schemes will claim that their product is selling like hot cakes. However, on closer examination, the sales occur only between people inside the pyramid structure or to new recruits joining the structure, not to consumers out in the general public.

الترجمة:

أنهم يعدون المستهلكين أو المستثمرين بأرباح كبيرة مقابل في الأساس تجنيد موزعين جدد، وليس على أساس الربح الفعلي من أي استثمار حقيقي أو بيع حقيقي للسلع لعامة الناس. بعض هذه الأنظمة يزعمون أنهم يبيعون سلع، ولكن عادةً ما يكون هذا مجرد تغطية لنظامهم الهرمي. وهناك علامتين تنذر بأن السلع هي مجرد تغطية لهذا النظام هرمي: حمل السلع الزائد ونقص مبيعات التجزئة. الحمل الزائد على الموزعين: يحدث عندما يفرض البرنامج التحفيزي للشركة على الأعضاء الجدد أن يشتروا سلع كثيرة أكثر من أن يستطيعوا بيعها وأحياناً بأسعار ضخمة. عندما يحدث هذا، يجني من هم في أعلى قمة الهرم مبالغ ضخمة بينما يدفع من هم في قاع الهرم مبالغ كبيرة وكل هذا في مقابل عدد سلع ضئيل جداً يصل للسوق الفعلي. ونقص مبيعات التجزئة: يعتبر أيضاً علامة إنذار بأن هناك نظام هرمي. كثير من الأنظمة الهرمية يزعمون أن منتجاتهم تباع بشكل ممتاز. ولكن عندما ننظر نظرة عن قرب، يتضح أن بيع السلع يحدث فقط بين أعضاء الشركة (الناس اللي في الهرم) أو يحدث للمجنيين الجدد الذي ينضمون للشركة، وليس لمستهلكين خارج نظام الهرم.

وكمان

<http://www.dsa.org/ethics/nclpyramidschemebrochure.pdf>

Some pyramid schemes offer “sham” products — useless items that little or no effort is made to sell to actual consumers. Instead, new participants are often encouraged to buy the products themselves, and the money is used to “pay off” those at the top of the pyramid.

الترجمة:

بعض الأنظمة الهرمية تعرض سلع صورية، منتجات عديمة القيمة حيث يبذلون جهد ضئيل أو لا يبذلون جهد على الإطلاق لبيع هذه المنتجات لمستهلك حقيقي. وبدلاً من ذلك، غالباً ما يشجعون المجنيين الجدد ليشترروا هذه المنتجات بأنفسهم، وثمانها يستخدم كعمولات لمن في أعلى الهرم. ومن نفس الملف:

The pitch is attractive: you'll make money by joining the program and recruiting others to join. The reality isn't so pretty: if it's a pyramid scheme, you and your friends will *lose* money, not make it.

الترويج جذاب: ستجني المال عن طريق الاشتراك في البرنامج وتجنيد آخرين للاشتراك. الحقيقة لطيفة جداً: انه نظام هرمي، ستخسر أنت وأصدقائك بدلاً من الربح. وأيضاً:

<http://www.ltpa.lt/en/tiesiogine-prekyba/duk>

<http://www.outsourcesalesassociation.org/what-is-outsource-sales/faqs>

What is the difference between MLM (Multi-Level Marketing) and pyramid selling?

- MLM, or network marketing, is a way of organizing a Direct Selling business. In a MLM business earnings are derived solely from sales to consumers – from an individual's personal retail sales and the retail sales of those he or she may have recruited.
- Pyramid selling schemes are sometimes disguised to look like MLM but commonly have the following characteristics:

1. They encourage participants to make substantial investments in stocks of goods, by offering rewards to participants for getting others to do the same.
2. They make little reference to Direct Selling and the need to achieve consumer sales. Instead, they imply that the main source of rewards comes from getting others to make substantial initial investments.
3. They do not offer contracts to participants, cancellation rights nor the opportunity to buy back unsold goods – all of which are required under UK law.

الترجمة:

- ما الفرق بين التسويق متعدد المستويات وبين التسويق الهرمي؟
التسويق متعدد المستويات أو التسويق الهرمي، هو طريقة لتنظيم أعمال التسويق المباشر. في أنظمة التسويق متعدد المستويات، يُستمد الربح بشكل كامل من عائد المبيعات للمستهلكين – أي، من عائدات البيع بالتجزئة من الأفراد (المسوقين) وعائدات البيع بالتجزئة من من يديره المسوقين. في بعض الأحيان، تتنوع أنظمة التسويق الهرمي لتبدو وكأنها تسويق متعدد المستويات، ولكنها عادةً ما تحتفظ ببعض السمات منها ما يلي:
1. أصحاب هذا النظام يشجعون المشتركين على القيام باستثمارات مبدئية في صورة سلع (شراء سلع)، حيث يعرضون عليهم مكافآت ليجلبوا المزيد من المشتركين ليفعلوا نفس الشيء.
 2. يتكلمون قليلاً على مبدأ التسويق المباشر وضرورة بيع المنتج للمستهلك، ولكنهم يزعمون أن المصدر الأساسي للمكافآت يأتي من جلب مشتركين جدد للقيام باستثمارات في السلع (شراء السلع).
 3. لا يعرضون عقود للإشتراك أو حقوق إلغاء أو حتى إعادة شراء السلع التي لم يتم بيعها من قبل المشتركين.. وكل ما سبق مطلوب في قانون المملكة المتحدة.

دعوة موقع لمؤسسة (DSA) Direct Selling Association التي شركة QNet مثلاً بتتصح لأي حد يقرأ منه قواعد الاخلاق والسلوك قبل ما يشتغل فيها.

Additionally, QNet Malaysia encourages all IRs to obtain and observe the Code of Ethics that has been provided by any DSA (Direct Selling Association) in their respective countries if and where applicable.

http://www.qnet.net/privacy_policy/code_of_ethics/en/

الترجمة:

بالإضافة إلى ذلك، فإن شركة QNet تشجع كافة الممثلين المستقلين على الحصول على والالتزام بمدونة قواعد الأخلاق والسلوك التي تحددها أية جمعية للبيع المباشر (DSA) في بلد كل منهم إن وأينما كان ذلك سارياً.

http://www.qnet.net/privacy_policy/code_of_ethics/ar/

خطأ شائع جداً أن التسويق الهرمي مقتصر بس على الانظمة التي مافيهاش سلع او خدمات ، يعني بتجند ناس وبس من غير ما تباع -وودة التي كل اللي فاكرين انهم صح في مصر بيقولوه-.... النظام الهرمي يعني انت بتاخذ فلوسك على عدد اللي بتجندهم، بغض النظر اذا كان مشروط عليهم يشتروا سلعة أو لا:

<http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm>

3. If a plan purports to sell a product or service, check to see whether its price is inflated, whether new members must buy costly inventory, or whether members make most "sales" to other members rather than the general public. If any of these conditions exist, the purported "sale" of the product or service may just mask a pyramid scheme that promotes an endless chain of recruiting and inventory loading.

إذا وجدت أن هناك خطة تزعم أنها تباع منتجات أو خدمات، تأكد بنفسك، إذا كان ثمن السلعة أو الخدمة ضخماً، إذا كان على الأعضاء الجدد شراء بضائع غالية، أو إذا كان الأعضاء يحققون معظم المبيعات لأعضاء آخرين بدلاً من الجمهور. إذا وجدت هذه الشروط، إذا فزعم بيع السلعة أو الخدمة هو مجرد قناع لنظام هرمي يروج لسلسلة لانهاية من التجنيد وتحميل البضائع على الموزعين.

-النظام الذي مافيهوش سلعة دة حاجة تانية واسمه Ponzi Scheme

http://en.wikipedia.org/wiki/Charles_Ponzi

<http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm>

A Ponzi scheme is closely related to a pyramid because it revolves around continuous recruiting, but in a Ponzi scheme the promoter generally has no product to sell and pays no commission to investors who recruit new "members." Instead, the promoter collects payments from a stream of people, promising them all the same high rate of return on a short-term investment. In the typical Ponzi scheme, there is no real investment opportunity, and the promoter just uses the money from new recruits to pay obligations owed to longer-standing members of the program.

الترجمة:

نظام "بونزي" هو نظام يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالنظام الهرمي حيث أنه يتمحور حول استمرار التجنيد، ولكنه يختلف عن النظام الهرمي في أن مروجيه لا يملكون أي سلعة لبيعها ولا يدفعون أي عمولات للمستثمرين الذين يجندون أعضاء جدد، وبدلاً من ذلك يجمع المروجون أموال من عدد كبير من الناس ويعدوهم كلهم بنفس العائد الكبير الذي سيعود عليهم في وقت قصير. في نظام "بونزي" النموذجي، لا يوجد فرصة استثمار حقيقي، والمروجون يستخدمون الأموال من الأعضاء الجدد لسداد الالتزامات المستحقة عليهم للأعضاء الأقدم في النظام.

ليه الشغل اللي في مصر هرمي؟؟

النظام في مصر باختصار ان الواحد عشان يدخل في شركة من دول لازم يشتري منتج بيبقى تمنه غالي بالنسبة لقيمة المنتج دة، وعشان الواحد دة يكسب عمولات لازم يجيب ناس تعمل نفس اللي هو عمله، يشتروا ويشتركوا وهما كمان يجيبوا ناس وهكذا، وبتختلف بقى أنظمة العمولات بين الشركات... ممكن شركة تقولك انت عندك تحتك فرعين كل ما تجيب 3 يمين تحتك و3 شمال تكسب عمولة وهكذا... وشركة تانية تقولك كل ما تجيب عدد معين بغض النظر عن الترتيب والشكل تكسب عمولة.... بس كله بيشارك في نفس المبدأ اللي هو انك لازم تشتري ولازم تفضل تجيب في ناس تشتري عشان تقدر تكسب.... وهكذا دواليك.

أي نظام بقولك لازم تجيب ناس جديدة عشان تكسب عمولات (وكمال بترتيب معين) يبقى نظام هرمي، بغض النظر إذا كان مشروط على كل واحد يشترك انه يشتري سلعة أو لا، التسويق المحترم هو اللي يعرض عليك السلعة الحقيقية وتكون السلعة دي ليها زبون، يعني في ناس فعلاً بتحتاجها وبتشتريها عشان تستفيد منها

التسويق المحترم مش بيغيرك بعروض على السلعة عشان تشتريها حتى لو انت مش محتاجها، وينسى او يقلل من الكلام على السلعة نفسها. دة اللي بيحصل في مصر، حتى في الـ Presentation كانت اول كلمة بتقال "احنا كلنا جايين نعمل شغل"، مكانش في تسويق فعلى للسلع بتاعة الشركة.

اسأل عن النظام الأول: هل بيسوق سلعة ولا شغل؟؟؟

وكمال اسأل:

- 1- لازم تدفع قد إيه عشان تشترك وبيبقى ليك كل المزايا (يعني تاخذ عمولات على الشجرة مش على مبيعاتك الشخصية بس)؟
- 2- هل الشركة دي ممكن تشتري مني تاني السلع اللي انا معرفتش أسوقها؟ دة لو هي أصلاً بتديك السلع عشان تسوقها مش بتعتبرها بيع لمستهلك مع انك رايح تشتغل- وماينفعش ترجع.
- 3- هل السلع تباع لمستهلك حقيقي؟، يعني نسبة قد إيه من السلع بتتباع لمستهلك حقيقي مش لموزع جديد او موزع قديم.

الخطر على الإقتصاد:

ايه مشكلة النظام الهرمي:

- 1- انه لازم يجي في يوم يحصله تشبع... لما كل واحد يجيب اثنين مثلاً وكل واحد من الاثنين يجيب اثنين برضو... في فترة قليلة العدد هايكبر ويوصل انه يبقى اكبر حتى من التعداد العالمي من السكان، يعني هاييجي وقت كل ما تيجي تحاول تباع لحد عشان تدخله في الشجرة وبيبقى مندوب وكدة، يا إما هاتلاقيه مندوب بالفعل، او رافض الفكرة تماماً... يعني النظام مستحيل يستمر لأنه بيزيد كثير في اوقات قليلة قوي. وعلى فكرة الكلام دة مثبت من موقع الـ FTC عشان محدش يقول الـ "تشبع" دة اسطورة:

<http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm>

No program can recruit new members forever. Every pyramid or Ponzi scheme collapses because it cannot expand beyond the size of the earth's population. When the scheme collapses, most investors find themselves at the bottom, unable to recoup their losses.

لا يمكن لأي نظام ان يستمر في التجنيد إلى الأبد، الأنظمة الهرمية وأنظمة "بونزي" تنهار لا محالة حيث ان لا يمكنها الإمتداد والإنتشار لأكثر من التعداد العالمي من السكان. وعندما تنهار، معظم المستثمرين فيها يجدون أنفسهم في أسفل الهرم غير قادرين على تغطية خسائرهم.

- 2- ان اللي بيشارك فيه مش بيكسب حاجة من الشركة، كل عمولاته نسبة من اللي باقي المندوبين دافعيه، ونسبة ضئيلة جداً... اما النسبة الأكبر فبتروح للشركة ربح صافي بدون التقيد بأي ضرائب -في حالة لما الشركة مالهاش مقر في مصر- يعني الحالة العامة انك بتخرج كم هائل من الفلوس برا البلد وفي المقابل بتاخذ منه نسبة ضئيلة تتوزع على أقل من نص الناس اللي دافعة، مع ان كله متساوي في الشغل دة لو ماكانش اللي تعبوا اكثر هما اللي ماكسبوش حاجة.

- 3- ان مقابل الكم الهائل من الفلوس اللي خارجة برا البلد بعملة صعبة، اللي داخل البلد مجرد سلع استهلاكية سعرها اكبر من قيمتها الحقيقية -أقصد القيمة الفعلية: حاجتك ليها وجودتها- ومحدث محتاجها لأن ببساطة كل اللي اشتراها كان بغرض الشغل مش السلعة نفسها. بصر من نظرة عامة:

ناس كثير بتدفع فلوس كثير، 20% بالكثير من الفلوس دي بيستنى في البلد ويتوزع على أقل من نص الناس اللي دافعة بالتفاوت، و80% على الأقل بيخرج برا البلد من غير التقيد بأي ضرائب أرباح (ارباح مش جمارك ومبيعات عشان دول على المستهلك) والمقابل لدة، سلعة استهلاكية محدش محتاجها عشان اللي اشتراها كان عشان يشترك في الشركة مش عشان هو محتاج السلعة

نقطة مهمة: الفلوس بتخرج بالعملة الصعبة... في فلوس داخلة عملة صعبة بس قليلة جداً بالنسبة للي خارج بعملة صعبة، يعني سعر العملة المصرية بيقبل... ومش زي أي شركة استيراد وتصدير عشان شركة الاستيراد ليها مقر في مصر وبتدفع ضريبة ربح، فالمبلغ اللي خارج مش بالكم الكبير دة فضلاً على ان اللي بيشتري منها حاجة بيشتريها عشان عايز يشتريها كسلعة مش عشان حاجة تانية

مهما كان اللي بيتعمل بالـ 20% اللي فضلوا في البلد، دة عامل زي احمد عز لما يسرق فلوس كتبيبيير، يهرب معظمها برا البلد والباقي يستثمر فيه هنا: النتيجة ان الاقتصاد بيع مش بينهض بالرغم من انه بيستثمر فلوس في البلد، بس اللي خارج برا أكثر بكثير

4- الضرائب

المادة 19 من القانون 91 لسنة 2005 البند 4 : تسري الضريبة على أرباح النشاط التجاري والصناعي بما فيها: الأرباح التي تتحقق نتيجة العملية أو العمليات التي يقوم بها السماسرة أو الوكلاء بالعمولة وبصفة عامة كل ربح يحققه أي شخص يشتغل بأعمال الوساطة لشراء أو بيع أو تأجير العقارات أو أي نوع من السلع أو الخدمات أو القيم المنقولة.

على التقيض، النص بتاع "مخطط الاعمال، السياسات والاجراءات" بتاع شركة كويست بيقول:

5.13 الضرائب والنفقات وغيرها. صفحة 11 في النسخة العربي

<https://qigroup.box.net/shared/static/jth7js5sr0.pdf>

" يضطلع الممثلون بصفة شخصية بمسؤولية دفع الضرائب المحلية أو ضرائب الدولة أو المقاطعة أو الاتحاد على أي دخل يحصلون عليهم من كونهم ممثلين " "..... أي عمولات تقوم الشركة بدفعها تعتبر ارباحاً إجمالية، مع عدم وجود ضرائب من أي نوع تتحملها الشركة"...

هل أي حد من ممثلين الشركات دي بيدفع ضرائب على عمولاته؟؟؟

لزيادة التأكيد، بعثنا رسالة لمصلحة الضرائب نتأكد منهم.. ودي صورة للرسالة والرد:

Windows Live™ Hotmail (0) Messenger (0) SkyDrive | MSN Peter Joseph profile / sign out

Hotmail New Reply Reply all Forward Delete Junk Sweep Mark as Move to Options

Inbox

Folders

- Junk
- Drafts (6)
- Sent
- Deleted (6)
- Search Results
- New folder

Quick views

- Flagged
- Photos
- Office docs

Messenger

- 3 invitations
- Search contacts
- No friends are online.
- Sign out of Messenger

Home

- Contacts
- Calendar

RE: سؤال عن شركات التسويق الشبكي

To see messages related to this one, group messages by conversation.

tpservice Add to contacts To Peter Joseph 5/26/2011 Reply

From: tpservice (tpservice@incometax.gov.eg)
Sent: Thursday, May 26, 2011 3:00:50 PM
To: Peter Joseph (peter_jm3333@hotmail.com)

وزارة المالية
مصلحة الضرائب المصرية

عزيزي الراحل
نشكركم على مراسلتنا على البريد الالكتروني لمصلحة الضرائب المصرية

طالما ان النشاط تم ممارسته في مصر فهو يخضع للضريبة المصرية
يرجي مراجعة المادة 19 من القانون 91 لسنة 2005 البند 4 على موقع المصلحة
كذلك يرجى مراجعة المادة 7 ، 8 من القانون 91 لسنة 2005

مع تحيات الادارة العامة لخدمة الممولين

ت: 27929911
ف: 27929922

الموقع الالكتروني : <http://www.incometax.gov.eg>
العنوان: 5 شارع حسين حجازي - لافلوغلي - باب اللوق خلف وزارة الصحة

From: Peter Joseph [mailto:peter_jm3333@hotmail.com]
Sent: Thursday, May 26, 2011 1:46 AM
To: tpservice
Subject: سؤال عن شركات التسويق الشبكي

بعد النحه، انا مواطن مصري اسمي بيتر جوزيف
اريد ان اسأل عن موقف العمولات المستلمة مقابل التسويق لمنتجات شركات التسويق الشبكي عبر الانترنت (مثال: شركة "كويست نت"). هذه العمولات تحول إلى الحساب البنكي لممثلي الشركة في مصر بمجرد ان يشرك عدد معين من العملاء.
سلع من الشركة خارج مصر عن طريق احد ممثلي الشركة
السؤال: هل هذه العمولات خاصه للضريبة؟؟؟ وإذا كانت خاصه، ما الخطوات التي يجب اتباعها لسداد الضريبة المقررة عليها؟؟
حيث ان الشركة تخطي مسؤوليتها من أي ضريبة على ممثليها

New Reply Reply all Forward Delete Junk Sweep Mark as Move to

© 2011 Microsoft Terms Privacy About our ads Developers Help Center Feedback English

وكمان في قوانين بتجرم أي عمل في مصر من غير ترخيص أو أوراق رسمية:

قانون العمل، (مادة 242)

يعاقب بالحبس مدة لا تقل عن شهر ولا تجاوز سنة وبغرامة لا تقل عن عشرة آلاف جنيه ولا تجاوز عشرين ألف جنيه أو بإحدى هاتين العقوبتين كل من ارتكب إحدى الجرائم الآتية :

مزاولة عمليات إلحاق المصريين بالعمل داخل جمهورية مصر العربية أو خارجها من غير الجهات المحددة في المادة (17) من هذا القانون دون الحصول على الترخيص المنصوص عليه فيها أو بترخيص صادر بناء على بيانات غير صحيحة.

(مادة 17)

مع عدم الإحلال بالاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتشغيل ، تكون مزاولة عمليات إلحاق المصريين بالعمل في الداخل أو في الخارج عن طريق :

الوزارة المختصة .

الوزارة و الهيئات العامة .

الاتحاد العام لنقابات عمال مصر .

شركات القطاع و قطاع الأعمال العام و القطاع الخاص المصرية فيما تيرمه من تعاقدات مع الجهات الأجنبية في حدود أعمالها وطبيعة نشاطها .

الشركات المساهمة أو شركات التوصيات بالأسهم أو ذات المسؤولية المحدودة ،بعد الحصول على ترخيص بذلك من الوزارة المختصة .

النقابات المهنية بالنسبة لأعضائها فقط

5- الجمارك:

السلع كلها بتدخل مصر على انها إستعمال شخصي، مش نتيجة لعملية تجارية، فبيندفع عليها جمارك 5% بس مع انها مستحقة جمارك تجارية أكثر من كدة.... ودة يعتبر تهريب جمركي بموجب قانون الجمارك المعدل مادة 121:

يعتبر تهريباً إدخال البضائع من أي نوع الي الجمهورية أو اخراجها منها بطريق غير مشروع بدون اداء الضرائب الجمركية المستحقة كلها أو بعضها أو بالمخالفة للنظم المعمول بها في شأن البضائع الممنوعة .

ويعتبر في حكم التهريب حيازة البضائع الأجنبية بقصد الإتجار مع العلم بأنها مهربة ، كما يعتبر في حكم التهريب تقديم مستندات أو فواتير مزورة أو مصطنعة أو وضع علامات كاذبة أو إخفاء البضائع أو العلامات أو ارتكاب أي فعل آخر يكون الغرض منه التخلص من الضرائب الجمركية المستحقة كلها أو بعضها بالمخالفة للنظم المعمول بها في شأن البضائع الممنوعة .

وجدير بالذكر ان كل التعاملات مع هذه الشركة تتم عن طريق شبكة الانترنت والبريد الالكتروني بدون أي فواتير أو أوراق رسمية لهذه السلع.

تاريخ شركة QNet المظلم:

أولاً أحب أوضح ان GoldQuest و QNet و QuestNet كلهم شركة واحدة بدليل ملف السياسات والإجراءات بتاع شركة كويست: البند رقم 10.3 "استخدام اسم الشركة او علامتها التجارية او شعارها او غير ذلك" البند (C) في صفحة 19 النسخة العربية وصفحة 20 النسخة الانجليزية:

<https://qigroup.box.net/shared/static/jth7js5sr0.pdf>

" تحتفظ الشركة بحقوقها في حماية الاسماء التالية ويحظر على الممثلين استخدامها في انشطتهم التمثيلية:

QI Ltd, QI Holdings, QI, QuestNet Ltd, Qnet Ltd, GoldQuest International Ltd,....."

ولو جولد كويست كانت هرمي تبقى كويست نت هرمي عشان الاتنين شركة واحدة وكان ليهم خط منتجات (جولد كويست برضو كان ليها منتجات) والاتنين معتمدين على نفس اسلوب العمولات وشكل الهرم: (كل واحد تحتية اتنين يعني.... بس كانت خمسة يمين وخمسة شمال بدل ثلاثة وثلاثة)

وإليك حوادث التجريم:

1- من منظمة France 24 الإخبارية :

France 24 (Arabic) on NileSat: 12206v 27500

France 24 (English) on NileSat: 11976v 27500

<http://observers.france24.com/content/20100504-questnet-pyramid-scheme-drops-anchor-africa-burkina-faso>

2- مطالبة الشرطة في CHENNAI للحكومة الماليزية بتسليم فيجاي إسواران

http://articles.timesofindia.indiatimes.com/2008-05-19/chennai/27763763_1_gold-quest-international-arrest-warrant-chennai-police

<http://www.lankabusinessonline.com/fullstory.php?nid=65785994>

3- منعها في سريلانكا وطلب القبض على مديريها

http://www.muthamil.com/2008/may/srilanka_goldquest.shtml

<http://www.thesundayleader.lk/20090517/spotlight.htm>

<http://www.dailynews.lk/2005/06/09/bus10.htm>

<http://www.falseprofits.com/SriLankaReport.pdf>

وأيضاً من جريدة سيريلانكية: تأكيد أن شركة GoldQuest شركة إحتيل وصاحبها Vijay Eswaran كان مطالب من قبل Interpol

<http://www.lankika.com/?p=13433>

4- منعها في نيبال

<http://www.nepalitimes.com/issue/2003/02/07/DomesticBrief/4625>

5- في الفلبين، ودليل آخر على القبض على المديرين

<http://www.asiantribune.com/node/5905>

6- في إندونيسيا: الرئيس الاندونيسي السابق يساعد في القبض على فيجاي:

<http://classic-web.archive.org/web/20070512152016/http://www.iht.com/articles/ap/2007/05/07/asia/AS-GEN-Malaysia-Indonesia-Fraud.php>

ومن الـ Direct Selling Association of Indonesia، تعرض اسم Goldquest (now QuestNet) كمثال على التسويق الهرمي:

http://apli.or.id/website/index.php?option=com_content&view=article&id=118%3Amoney-game-marak-lagi&catid=36%3Awawancara&Itemid=56

مترجم:

http://translate.google.com/translate?sl=id&tl=en&js=n&prev=t&hl=en&ie=UTF-8&layout=2&eotf=1&u=http%3A%2F%2Fapli.or.id%2Fwebsite%2Findex.php%3Foption%3Dcom_content%26view%3Darticle%26id%3D118%253Amoney-game-marak-lagi%26catid%3D36%253Awawancara%26Itemid%3D54&act=url

7- عمل "كويست نت" و "جولد كويست" في الهند

<http://www.lankabusinessonline.com/fullstory.php?nid=1777938797>

<http://www.lankabusinessonline.com/fullstory.php?nid=1770522714>

8- منع "كويست نت" في رواندا بناءً على قانون الضرائب لديهم:

<http://allafrica.com/stories/200908040227.html>

<http://www.newtimes.co.rw/index.php?issue=14008&print&article=18298>

<http://www.newtimes.co.rw/index.php?issue=13992&article=18457>

<http://www.rnanews.com/economy/1685-banned-questnet-sends-global-delegation>

9- في أفغانستان:

<http://www.afghanbiz.com/news/activities-of-quest-net-banned-in-afghanistan>

http://www.dailytimes.com.pk/default.asp?page=2008%5C02%5C11%5Cstory_11-2-2008_pg4_22

10- في أرمينيا:

<http://old.hetq.am/en/criminal/aats-3>

11- في بوتان:

<http://www.bhutanobserver.bt/pyramid-schemes-illegal-rma/>

<http://www.kuenselonline.com/modules.php?name=News&file=print&sid=3633>

عرض تقديمي من المرفق الملكي للنقد في بوتان حول الأنظمة الهرمية ويذكر جولد كويست منها:

<http://www.rma.org.bt/images/Financial%20literacy%20campaign/RMA/Pyramid%20scheme.pptx>

12- نفس السيناريو في تركيا... فتحت مقر واتقفلت بعدها بعد ما نهبت البلد:

<http://www.trt.gov.tr/Haber/HaberDetay.aspx?HaberKodu=a57387a7-efd2-458c-8fbc-b882386b63fe>

مترجم:

<http://translate.google.com/translate?hl=en&sl=tr&tl=en&u=http%3A%2F%2Fwww.trt.gov.tr%2FHaber%2FHaberDetay.aspx%3FHaberKodu%3Da57387a7-efd2-458c-8fbc-b882386b63fe>

تحرير الشكوى:

<http://www.milliyet.com.tr/bakanliktan-quest-net-sisteminde-suc-uyurusu/ekonomi/sondakikaarsiv/26.05.2010/1242833/default.htm>

مترجم:

<http://translate.google.com/translate?hl=en&sl=tr&tl=en&u=http%3A%2F%2Fwww.milliyet.com.tr%2Fbakanliktan-quest-net-sisteminde-suc-uyurusu%2Fekonomi%2Fsondakikaarsiv%2F26.05.2010%2F1242833%2Fdefault.htm>

تأكيد هرمية الشركة في خبر آخر من نفس الجريدة:

<http://www.milliyet.com.tr/ikinci-titan-mi-/guncel/haberdetayarsiv/22.02.2010/1202156/default.htm>

مترجم

<http://translate.google.com/translate?hl=en&sl=tr&tl=en&u=http%3A%2F%2Fwww.milliyet.com.tr%2Fikinci-titan-mi-%2Fguncel%2Fhaberdetayarsiv%2F22.02.2010%2F1202156%2Fdefault.htm>

وزارة الصناعة والتجارة بتركيا تؤكد هرمية الشركة:

<http://www.milliyet.com.tr/saadet-piramiti-cokuyor/turkiye/sondakikaarsiv/26.05.2010/1242784/default.htm>

مترجم

<http://translate.google.com/translate?hl=en&sl=tr&tl=en&u=http%3A%2F%2Fwww.milliyet.com.tr%2Fsaadet-piramiti-cokuyor%2Fturkiye%2Fsondakikaarsiv%2F26.05.2010%2F1242784%2Fdefault.htm>

غلق فرع الشركة وتجريمها في تركيا

<http://www.hurriyetdailynews.com/n.php?n=ponzi-scheme-victimizes-many-in-turkey-2010-05-28>

الشركة تحاول نفي التهم بلا جدوى:

<http://www.hurriyetdailynews.com/n.php?n=allegations-are-false-says-quest-net-2010-06-04>

13- منع "كويست نت" نفسها في سوريا:

<http://www.alwatanvoice.com/arabic/news/2009/04/08/136782.html>

http://ar.soparo.com/index.php?option=com_content&view=article&id=7359%3A2009-04-26-12-17-39&catid=40%3A2008-05-24-21-02-39&Itemid=144

<http://www.todayszaman.com/news-240713-qnet-continues-operations-despite-fraud-allegations.html>

معاناة اقتصاد سوريا بعد ما حدث من "كويست نت":

<http://www.syria-post.net/enc/6207.html>

<http://www.alnilin.com/news.php?action=show&id=7622>
<http://www.alnilin.com/news-action-show-id-7056.htm>
<http://www.alwatansudan.com/index.php?type=3&id=13772&bk=1>

15- إيران: تقرير قناة PressTV عن الشركة في إيران

الجزء الأول: http://www.youtube.com/watch?v=nInPFJlbvq8&feature=channel_video_title
الجزء الثاني: <http://www.youtube.com/watch?v=GnBbHv9WLYc&feature=relmfu>
الجزء الثالث: <http://www.youtube.com/watch?v=jJ3ybzHskHU&feature=relmfu>
- القبض على أعضاء جولد كويست في إيران ومشاكل الشركة
<http://edition.presstv.ir/detail/113056.html>
<http://www.presstv.ir/detail/136963.html>
منع جولد كويست في طهران

<http://www.meed.com/sectors/economy/tehran-ban-on-goldquest/317071.article>
وكملن اللي هايحاول يسجل نفسه على موقع الشركة www.qnet.net ويختار بلده "إيران" هايلاقيها مكتوبة وعليها علامة *Iran وأول ما يختارها هاتظهر له رسالة: **We apologise, Shipping of products to this country is not available**

16- البرلمان الاسرائيلي: Mr CAMERON THOMPSON يدرج شركة GoldQuest المؤسسة في هونج كونج ضمن لسنة شركات هرمية:
<http://parlinfo.aph.gov.au/parlInfo/search/display/display.w3p;db=CHAMBER;id=chamber/hansardr/2002-12-04/0093;query=Id:%22chamber/hansardr/2002-12-04/0009%22>

17- من موقع FraudsandScams.com يذكر شركة GoldQuest المؤسسة في هونج كونج ضمن مجموعة شركات محتالة تتبع النظام الهرمي في التسويق: <http://www.fraudsandscams.com/examples.htm>
وجدير بالذكر ان هذا الموقع تم استخدامه والإستشهاد به في تقرير قناة PressTV عن الشركة في إيران كما ذكر من قبل.

18- موضوع التعاقد مع Microsoft:
تقرير من مجلة The Register البريطانية المتخصصة في تكنولوجيا المعلومات عن الموضوع ، وتوصف الشركة بانها **Pyramid Scheme**
http://www.theregister.co.uk/2005/07/26/microsoft_trumpets_pyramid/

بالنسبة لشركة GMI: حاجة ثانية بدأت في الانتشار برضو

ممثلها يقولوا انها شركة محترمة ومسجلة في النرويج... هي فعلاً كانت مسجلة في النرويج فقط، بس اتشبت بتاريخ 21 مارس لسنة 2011

http://w2.brreg.no/kunngjoring/hent_nr.jsp?orgnr=981447999

والغريبة ان دة نفس الموقع اللي بستندو عليه عشان يثبتوا انها مسجلة في حكومة النرويج وللتأكد بالنرويجي من نفس الموقع: تاريخ الإلغاء النهائي:
<http://w2.brreg.no/enhet/sok/detalj.jsp?orgnr=981447999>

"Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret

GOLDMINE INTERNATIONAL Andre Roshan med organisasjonsnummer 981 447 999 ble slettet 27.04.2011"

Translated:

"Key Information from Entities

GOLDMINE INTERNATIONAL Andre Roshan with organization 981 447 999 was deleted 27.04.2011"

يعني الشركة تم شطبها من حكومة النرويج -بلدها الأصلية- و سجلت نفسها في إنجلترا السنة دي بس مش معروف طبيعة عملها:

<http://wck2.companieshouse.gov.uk/8a57e0e94f70a3c77725cd316fda51ae/wcframe?name=accessCompanyInfo>

(Search company No. **07611670**)

Company Type: Private Limited Company

Nature of Business (SIC): **None Supplied**

وحتى لما بعطنا نسال الجهة اللي اتسجلت فيها الشركة دي كان الرد كالتالي:

Please note that **we cannot vouch for the validity or legitimacy** of the company or any offers etc that they make. Our role as a Registry is to accept documents and place them on the Public record if they meet the basic checks that we carry out.

I would also like to explain that current parliamentary legislation only allows Companies House to register and display information to the public. It does not provide us with investigative powers that would allow us to become involved in matters such as those raised in your e-mail.

1- الشركة ليس لها مقر:

الشركة ليس لها مقر، وغير مسجلة، يعني مالهاش سجل ضريبي.. وأي حد من ممثلي الشركة يقول غير كدة يبقى لازم يقول رقم التسجيل والتاريخ، لأن قوانين شركته نفسها بتمنعه انه يقول او حتى يلح انها مصدق عليها من أي جهة:

2- منعها لأي حد من ممثليها انه يلح حتى انها مصدق عليها من أي جهة:

النص بتاع "مخطط الاعمال، السياسات والاجراءات" بتاع شركة كويست بيقول:

11.08 التصديق. صفحة 21 النسخة العربية و صفحة 22 النسخة الانجليزية

" لا يتم إجراء أي تصديقات من قبل مسؤول أو مدير الشركة أو طرف ثالث باستثناء ما لم يتم التعبير عنه بشكل صريح في إصدارات ورسائل الشركة. الهيئات التنظيمية الاتحادية أو الأهلية أو الرسمية لا تقوم بالموافقة أو التصديق على برامج البيع المباشر. وبناءً على ذلك، لا يعلن الممثلون أو يشيرون بشكل مباشر أو غير مباشر إلى أن البرامج أو الخدمات أو المنتجات الخاصة بالشركة قد تمت الموافقة أو التصديق عليها بواسطة أي هيئة حكومية أو أهلية".

<https://qigroup.box.net/shared/static/jth7js5sr0.pdf>

3- بند إعادة الشراء:

3.02 إعادة الشراء: صفحة 6 في النسخة العربية وصفحة 6 في النسخة الانجليزية

"سوف تقوم الشركة، وفقاً لشروط تجارية معقولة، بإعادة شراء المواد الترويجية و/أو مخطط الأعمال القابلة للتسويق حالياً والتي تقدمها الشركة وذلك عندما يترك أحد الممثلين الشركة لأي أسباب....."

<https://qigroup.box.net/shared/static/jth7js5sr0.pdf>

خد بالك من القانون: "مواد ترويجية" مش "سلع" يعني مافيش أي بند يضمن إرجاع السلعة وأرجع فلوسي ثاني، دة حتى قانون حماية المستهلك بتاع مصر بيقول غير كدة، بس عشان دي مقرها مش في مصر، يبقى أخبط دماغ في الحيط لو عايز أرجع السلعة وأخد فلوسي. على النقيض تماماً، قوانين الـ DSA بتقول:

Inventory Purchases

a. Any member company with a marketing plan that involves selling products directly or indirectly to independent salespeople shall clearly state, in its recruiting literature, sales manual, or contract with the independent salespeople, that the company will repurchase on reasonable commercial terms currently marketable inventory, in the possession of that salesperson and purchased by that salesperson for resale prior to the date of termination of the salesperson's business relationship with the company or its independent salespeople.

<http://www.dsa.org/ethics/code/#inventory>

يعني بالعربي كدة لازم الشركة يكون فيها قانون يتيح حق إرجاع السلعة -مش المواد الترويجية بس- بشروط طبعاً، وكمان دة يحصل في والموزع مسجل في الشركة مش لما يلغي عقده "prior to the date of termination....." والقانون كمان بيأكد:

A company shall not place any unreasonable (e.g., procedural) impediments in the way of salespeople seeking to sell back products to the company

ولما ترجع لقانون شركة كيونت تلاقيها بتقوللك ان الممثل لازم يرجع المواد دي على حسابه... مش دي معوقات برضو؟؟ وحصلت بالفعل -ممكّن محدش يعتبر دة دليل بس برضو احب اقوله- إتقاللي من واحد انه "أجبر" على شراء سلعة وهو دلوقتي عايز يسحب الشركة بس مش عارف يرجع السلعة دي.

يعني حتى القانون الليتيم اللي اسمه "إعادة الشراء" في قوانين QNet يخص المواد الترويجية بس -الكتيبات يعني- ولازم تكون هاتسيب الشركة -عكس ما قوانين الـ DSA بتقول- وكمان حاطلك معوقات انك لازم ترجعها لمقر الشركة على حسابك

وللتأكد من تعريف الفرق بين التسويق الشبكي والتسويق الهرمي من منظمة البيع المباشر في ماليزيا، الـ DSAM

<http://www.dsam.org.my/industry/what-is-pyramid-selling>

	التسويق الهرمي	التسويق الشبكي
3.	Pyramid schemes will not buy back unsold inventory. Such schemes will collapse very quickly if there is this condition for repurchase of goods.	Many companies have a 100 percent money-back guarantee. Dissatisfied users (and there are relatively few) could exchange the products back for money or for an equivalent amount in other products.
	المخططات الهرمية لن تعيد شراء المخزون غير المباع. هذه المخططات كانت ستتهار بشكل سريع جدا إذا كان هناك هذا الشرط لإعادة شراء السلع.	العديد من الشركات لديها 100 ٪ ضمان استعادة الاموال. يمكن للمستخدمين غير الراضين (وهناك عدد قليل نسبيا) تبديل المنتجات مقابل المال أو مقابل ما يعادله في غيرها من المنتجات.

4- أساس العمولات... التجنيد:

They promise consumers or investors large profits based primarily on recruiting others to join their program, not based on profits from any real investment or real sale of goods to the public

<http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm>

نقطة العمولات على اساس التجنيد -جمع الأفراد يعني- ينطبق تماماً على شركة كيونت، من خلال اللي يحصل فعلاً: ادخل اشترى وجيب ستة يدخلوا يشتروا، وكمان من قوانين الشركة نفسها: في سجل السياسات والإجراءات بتاع QNet، شوف جدول عمولة الخطوة هاتلاقي الشركة بتدي عمولات على عدد الموزعين المؤهلين مش على عدد أي المبيعات... لوفتحت الجدول بتاع العمولات صفحة 36 في ملف الشركة:

<https://qigroup.box.net/shared/static/nuupolb748qvvtmy1hn.pdf>

<https://qigroup.box.net/shared/static/jth7js5sr0.pdf>

هاتلاقي العمولة بتتسبب على عدد المرؤسين... الـ Downlines، يعني لو حد من مرؤسيك فضل يبيع لناس برا الشبكة حضرتك مش هاتكسب حاجة... لازم حد يدخل ويتسجل ويتأهل تحتك -يبقى Downline يعني- عشان حضرتك تكسب. ولو حد فيهم اشترى لنفسه كدة بيزود لنفسه مركز تتبع TC: Tracking Center ويتسبب كأنه واحد زيادة، الشركة بتجبره يتشتري سلعة -شراء شخصي- لو عايز يزود مركز تتبع، راجع البند 3.04 صفحة 30 في السجل بتاع الشركة: البند 3.04 الحصول على مراكز تتبع إضافية:

"وفقاً للمادة 3.05 الفرعية، بعد تأهيل كافة مراكز التتبع الخاصة بالممثل المستقل، فإنه يمكنه الحصول على مركز أو مراكز تتبع إضافية من خلال تحقيق رقم إيجابي لقيمة الوحدة المؤهلة والذي يمكن أن يكون أقل من واحد (1) من خلال شرائه شخصياً لمنتجات الشركة فقط، يتم بعد ذلك تخصيص قيمة الوحدة المؤهلة بالكامل أو جزء منها لمركز التتبع الذي تم إنشاؤه حديثاً"

يعني من الآخر كدة عشان اللي فوق يكسبوا لازم تدخل ناس جديدة أو اللي تحتك يشتروا زيادة... عشان كدة نلاقي ان كل اللي شاربيين المنتجات متسجلين حتى لو فرضنا ان في قلة قليلة جداً بتشتري منتجات عشان المنتجات ودة يثبت انها معتمدة على عدد المجندين يعني تسويق هرمي.

5- إستعمالها لملفات قوانين مختلفة، لتحصل على مزايا عضوية مؤسسات رسمية: النقطة دي مهمة

شركة QNet مسجلة في منظمة البيع المباشر في ماليزيا:

<http://www.dsam.org.my/members-list>

بس نلاحظ ان ليها موقع خاص لفرعها في ماليزيا

الموقع العام: <http://www.qnet.net>

الموقع الخاص بماليزيا: <http://www.qnet.net.my>

وكمان ليها ملف سياسات وإجراءات خاص لفرعها الماليزي وممثليها في ماليزيا:

<https://portal.qnet.net.my/qnver14/documents/M4/policiesandprocedures.pdf>

وفيه مثلاً ملحق كامل -ملحق رقم 2- باسم **TERMS & CONDITIONS FOR PRODUCT PURCHASE** اللي أصلاً مش موجود تماماً في السجل بتاع أي بلد تانية في الموقع العام بتاعها، وفيه قانون بيتيح لأي ممثل في الشركة يرجع أي سلعة إشتراها ويأخذ فلوسه ناقصة 10% ودة في خلال 6 شهور من تاريخ الشراء -زي ما قوانين الـ DSA العالمية بتقول-، القانون دة مش موجود تماماً في أي سجل سياسات وإجراءات بتاع أي بلد تانية... أتأكد بنفسك صفحة 38 في ملف السياسات والإجراءات الخاص بماليزيا:

03. Buy Back Policy

3.01 The Company shall be obliged to **buy back any marketable products sold to the Representative** within six (6) months from the date of purchase at a sum not less than ninety per cent (90%) of the amount paid.

وكمان من سجل السياسات والإجراءات بتاع سنغافورا صفحة 3:

3.09 Customers and/or Representatives are hereby notified that **Products are subject to the refund and buy back guarantee** stipulated in the Terms and Conditions found online, and which apply accordingly to them.

<https://portal.qnet.net/qnver14/documents/SG/policiesandprocedures.pdf>

وكمان نلاقي الشركة عاملة برضك ملف خاص لفرعها الرئيسي في **هونج كونج**، وفيه برضك نفس الحق في صفحة 5 :

3.02 The Company will repurchase **unsold Products** and Company-produced promotional materials and/or business kits within a period of six (6) months after a Representative, for whatever reason, leaves the Company and decides not to be a Representative any longer..... The Company will only repurchase **unsold Products** purchased within the previous twelve (12) months which have not been tampered with and are resalable. The repurchase price will be equivalent to the original cost of the unsold Products of the Company-produced promotional materials and/or business kits, less a 10% handling charge. <https://portal.qnet.net/qnver14/documents/HK/policiesandprocedures.pdf>

بس برضك شاربطة إستقالة الممثل المستقل عشان يقدر يرجع اللي اشتراه ثاني ويأخذ فلوسه، ويمكن دة -وكان حاجة غيره- اللي مخلي الفرع بتاع هونج كونج مش متسجل في منظمة البيع المباشر هناك، الـ HKDSA <http://www.hkdsa.org.hk/englishvision/member.html>

غير كمان بعض القوانين المتناقضة تماماً، نذكر منها:
نص السياسات والإجراءات اللي منشور على موقع كيونت لمصر -وبلاد تانية كتير- بيقول:

Page 6, 3.02 Repurchase:

The company **WILL** repurchase, on reasonable commercial terms, currently marketable company-produced promotional materials and/or Business Planner when a Representative, for whatever reasons, leaves the Company and decides not to be a Representative any longer.

<https://qigroup.box.net/shared/static/nuupolb748qvvtmy1hn.pdf>

بس في سجل السياسات والإجراءات اللي معروض و منشور بس على موقع كيونت بتاع ماليزيا بيقول:

Page 6, 3.02 Repurchase:

The Company **WILL NOT** repurchase any company-produced promotional materials and/or Business Kit when a Representative, for whatever reasons, leaves the Company and decides not to be a Representative any longer.

<https://portal.qnet.net.my/qnver14/documents/M4/policiesandprocedures.pdf>

بغض النظر عن أنه فيهم القانون الكويس اللي ماشي مع قوانين منظمات البيع المباشر... إزاي شركة "محترمة" و "عالمية" يكون ليها أكثر من سجل سياسات وإجراءات -قانون يعني- ويكونوا متناقضين بالأسلوب دة؟؟

وكمان: في ملف السياسات والإجراءات بتاع أي بلد (عدا ماليزيا) تلاقي الشركة متحفظة على كل أساميتها ومن ضمنها جولد كويست المجرمة دولياً:

Page 2, 10.03 Use of Company name, logo, or trade names, etc.

(C) Naming Protection Reserved by the Company. In addition to any relevant intellectual property laws, the following list of names are also reserved and restricted from use by Representatives in their Representative activities: QI Ltd, QI Holdings, QI, **QuestNet Ltd, Qnet Ltd, GoldQuest International Ltd**, Quest Vacations International Ltd, QVI, Gold, Gold Team, GQI, V-Team, The V, VTI, Bank, Gold Rush, Legal, GITA, RYTHM, R.Y.T.H.M. or RYTHM Asia, Prana Resort, JR Mayer Collection, Qatana, Amezcu Wellness, Cimier, Qplus, QShoppe, QuEX, Bonvo, and Q Lifestyle. These names are also prohibited from use by Representatives in relation to their Representative business activities on their personal website and/or email addresses.

<https://qigroup.box.net/shared/static/nuupolb748qvvtmy1hn.pdf>

بس في ملف السياسات والإجراءات بتاع ماليزيا بس، الشركة بتتحفظ على اسم واحد بس... ومش فاضحة نفسها بباقي الاسامي:

Page 2, 10.03 Use of Company name, logo, or trade names, etc.

(c) Naming Protection Reserved by the Company. In addition to any relevant intellectual property laws, the name "QNet" is reserved and restricted from use by Representatives in relation to their Representative business activities on their personal website and/or email addresses .

<https://portal.qnet.net.my/qnver14/documents/M4/policiesandprocedures.pdf>

فرع ماليزيا تقريباً مالوش أي علاقة بالشركة الأم، بدليل تناقض واختلاف القوانين. القوانين اللي الشركة غيرتها وفتحت فرع "مستقل تماماً" عشان يتسجل في ماليزيا.

وجدير بالذكر أن أي حد ماليزي وعازب يشترك عن طريق الموقع العام بتاعهم، مش هايبلاقي "ماليزيا" مدرجة ضمن لسته البلاد اللي بتختار منهم بلدك، وكمان لو حاولت تشترك في الموقع الخاص بماليزيا، مش هاتعرف تغير بلدك أصلاً وهاتلاقيها مثبتة على "ماليزيا".

وكمان، بالنسبة لسنغافورا:

نقرا الأول حنة من منظمة البيع المباشر في ماليزيا DSAM، من ضمن الفروق ما بين التسويق الشبكي والتسويق الهرمي، النقطة رقم 5 بتقول:

	التسويق الهرمي	التسويق الشبكي
5.	Pyramid Scheme: Position could be purchased.	Network Marketing: Recognition of achievement is based on efforts. This means that a distributor's income is commensurate with the efforts he/she puts into the business.
	يمكن شراء الموضع.	يستند تحقيق التقدير على المجهود. وهذا يعني أن الدخل الموزع يتناسب مع الجهود التي توضع في الأعمال التجارية.

<http://www.dsam.org.my/industry/what-is-pyramid-selling>

أنها تبدو فرصة مغرية للمستثمر أو المجدد المحتمل. مروجين النظام الهرمي عادةً ما يقتنعون المستثمر بالـ "دخول في النظام مبكراً" وأنه يجب عليه أن يهتم ليكون في أعلى المصفوفة.

7- موضوع ملف البداية السريعة

حد جرب يقرأ اللي اسمه "دليل البداية السريعة" اللي بتوزعه شركة كيونت على ممثليها؟؟؟ اقرأ كدة وشوف تقسيمته: متقسم لنصين:

<http://issuu.com/qnet/docs/aw-quick-start-guide-arabic>

1- النص الأول عبارة عن قسمين صغيرين: أول قسم عبارة عن شوية نصائح (احضر تدريبك، اقرأ الكتالوجات، اقرأ كام كتاب و التزم بالأخلاقيات والقوانين) ودة 12 صفحة. وتاني قسم بيقولك "حدد أحلامك": عايز عربية شكلها إيه، سكن شكله إيه... إلخ، ودة 7 صفحات.

2- النص الثاني: أو أكثر من النص شوية كمان - من صفحة 19 للآخر: 44 صفحة- بيتكلم عن "إزاي تجيب ممثلين للشركة"!!! هو مش الشركة برضك اساسها بيع السلع؟؟؟ والنص دة مستفز جداً لأنه جابيلك سيناريوهات بداية الحوار في أي ظروف للوصول بالـ"هدف" لجملة واحدة: "أنت محتاج فلوس".. وكم ان بيقولك اشتغل على أقرب الناس ليك في الأول كأهداف -عشان هما اللي بيتقوا فيك- وإزاي توصل إحساس الـ"حماسة" للي بتكلمه.

هو مش المفروض برضك ان أساس التجارة هي السلعة؟؟؟ يعني بدل مايقولك إزاي تجيب ناس، يقولك إزاي تبيع منتجات، بدل ما تقسم معارفك على أساس الثقة، تقسمهم على أساس حاجتهم لكل منتج، وبدل ما تحفظ سيناريوها حوار "أنت محتاج فلوس" تدرب على دخلة وصف المنتج في أي ظرف.. وهكذا... وتقولولي مش هرمي؟؟... تعالوا نراجع كدة:

يعني إيه تسويق هرمي؟؟

أنهم يعدون المستهلكين او المستثمرين بأرباح كبيرة مقابل في الأساس تجنيد موزعين جدد، وليس على أساس الربح الفعلي من أي استثمار حقيقي او بيع حقيقي للسلع لعامة الناس.

What is a Pyramid Scheme??

They promise consumers or investors large profits based primarily on recruiting others to join their program, not based on profits from any real investment or real sale of goods to the public .

<http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm>

بالنسبة للتسويق الهرمي، باختصار كدة: لو عشان تشترك لازم تشتري سلعة، وكل عمولاتك بتأخذها لما تجيب ناس جديدة تعمل نفس اللي انت عملته... دي يبقى اسمه نظام هرمي غير قانوني وصدقوني دة مش كلامي ، دة كلام منظمات ليها وزنها..... اللي هاشتراك فيها ممكن يكسب بعد تعب كثير (مش زي ما بيقولوا انها سهلة) بس قصاد المكسب في خراب للبلد، عشان قصاد كل قرش هاتكسبه في 5 قروش بالقليل خارجة برا البلد من غير ما يندفع عليها أي ضرائب (ضرائب على العمولات زي ما متوضح فوق)

فكر كدة شوية:

انت هاتدخل وتدفع 5000 جنيه... عشان ترجعهم تاني لازم يكون تحتك 12 نفر على الأقل وتكون جايب منهم 8 افراد على الأقل بنفسك (مش اللي تحتك جابهم)... يعني عشان مجرد ترجع اللي انت دفعتة (مش حتى تكسب) لازم تخلي 12 واحد تاني يدفع، ياتري هايكونوا مين؟؟؟ أهلك؟؟ ولا قرايبك؟؟ ولا اصحابك؟؟؟؟؟؟ وكل الفلوس دي خارجة برا البلد عشان حاجات محدش محتاجها، محدش يقوللي انه لو شاف المنتجات دي بتتباع بالأسعار دي من غير الـ "بزنس" هاشتريها.. صح ولا انا غالطان؟؟؟

بلاش نفكر في نفسنا بس وننسى باقي الناس... البلد دي لو خربت هاتخرب علينا وعلى أهالينا.

حثة زيادة عن بعض المنتجات:

1- منتجات الـ "طاقة" بتاعة QNet ...أقرأ البحث دة:

http://issuu.com/peter.j.mikhail/docs/bio_disc_scam

وشوف أسعار الـ Bio Disc مثلاً في اي حثة بكام:

<http://www.rubyplaza.com/item/719104-New+200/QBP-Scalar-Energy-Bio-Disc>

دة حثة بنفس اسم الشركة Amezcua بـ \$99 بس، وكمان الموقع دة عنده كمية بببيعها، يعني ولا تقليد ولا واحد عارض القرص بتاعه للبيع مثلاً.

2- ساعات: B H Mayer

الشركة تزعم انها ماركة عريقة موجودة من سنة 1871، اسم B H Mayer أصلاً أتوجد في السجلات الملكية الفكرية بتاعة سويسرا سنة 2005 مش عريقة زي ما بيقولوا:

<https://www.swissreg.ch>

From "Trade Mark" search for trademark number 530845

وكمان لأي حد ليه في الـ WHOIS search: بيانات الـ Domain بتاع B H Mayer اللي هو bhmayer.net تشير أنه تم حجزه أكتوبر سنة 2003 من قبل شركة في هونج كونج اسمها QuestNet وعنوانها:

47/F Bank of China Tower #1 Garden Road

وجنسية السجل الذي تم فيه التسجيل أمريكية

<http://whois.domaintools.com/bhmayer.net>

الشركة غير مذكورة تماماً في The Federation of the Swiss Watch Industry FH واللي معمول من سنة 1930 وفيه أكثر من 90% من مصنعي الساعات السويسرية العالميه (حوالي 500 شركة مسجله)
المصدر :

<http://www.fhs.ch/en/addresses.php?list=39>

• الشركة لا وجود لها اطلاقاً في أي من مواقع تقييم الساعات العالميه الموثوق منها والمشهود لها بالكفاءة مثل: worldwatch, watchwiki ,
watchesandreviews
• المصادر :

<http://www.worldwatchreview.com>

<http://www.watch-wiki.net>

<http://watchesandreviews.com>

<http://top10.watches.co.uk>

<http://www.swisswatchboutique.com/2007/11/fhs-chronometer.html>

<http://www.thewatchhut.co.uk/brands>

التحليل والتحریم في الشريعة الإسلامية:

أصدرت دار الإفتاء المصرية فتوى بتحليل شركة QNet بتاريخ 12 / 3 / 2011، ولكن تم وقف التعامل بهذه الفتوى وفي سبيل إصدار فتوى جديدة:

<http://www.dar-alifta.org/f.aspx?ID=602428>

وتم بالفعل إصدار فتوى جديدة بتحريم التعامل مع الشركة لأسباب تمت صياغتها كالتالي:
لأثارها السلبية على الاقتصاد، وإخلالها باتزان السوق ومفهوم العمل، وفقدان المتعامل فيها للحماية القانونية والرقابة المالية المطلوبة، فضلاً عن كون السلع فيها صورية لا تُقصد لذاتها غالباً.

<http://www.dar-alifta.org/f.aspx?ID=420716>

<http://www.dar-alifta.org/f.aspx?ID=660752>

جدير بالذكر ان هذه الفتوى التي تم إيقافها هي الوحيدة التي حللت التعامل مع الشركة.
حتى بقية دور الإفتاء والشيوخ كلها تحرم التعامل معها:

1- وزارة الأوقاف الكويتية

http://www.islam.gov.kw/site/fatwaa/fatwaa_detail.php?fatwaa_id=5960

http://www.islam.gov.kw/site/fatwaa/fatwaa_detail.php?fatwaa_id=9342

http://www.islam.gov.kw/site/fatwaa/fatwaa_detail.php?fatwaa_id=4468

2- دار الإفتاء والتدريس الديني بحلب - سوريا

[http://www.eftaa-](http://www.eftaa-aleppo.com/index.jsp?inc=21&type=1&id=361&name=%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%8A%D8%B7%20%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%AE%D8%A8%D8%A7%D8%B1%D9%8A)

[aleppo.com/index.jsp?inc=21&type=1&id=361&name=%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%8A%D8%B7%20%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%AE%D8%A8%D8%A7%D8%B1%D9%8A](http://www.eftaa-aleppo.com/index.jsp?inc=21&type=1&id=361&name=%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%B1%D9%8A%D8%B7%20%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%AE%D8%A8%D8%A7%D8%B1%D9%8A)

<http://www.eftaa-aleppo.com/fatwa/index.php?module=fatwa&id=2733>

3- مفتي نابلس - فلسطين

<http://al7adath.com/ViewDetails4083.html>

4- دار الإفتاء الفلسطينية (قم بتظليل النص ليظهر. يبدو أن لون النص هو نفس لون الخلفية)

<http://www.darifta.org/majlesnew/d173.htm>

5- حكم عمل شركة كويست نت بالسودان

<http://aoif.gov.sd/ao/uploads/ftawy/eco/3.pdf>

<http://aoif.gov.sd/ao/uploads/ftawy/eco/4.pdf>

<http://aoif.gov.sd/ao/uploads/ftawy/eco/5.pdf>

6- وزارة الأوقاف والشئون الدينية بعمان

https://fbcdn-sphotos-a.akamaihd.net/hphotos-ak-snc7/10000227_158634364222239_316489n.jpg_2124246670_286314_0304548

7- دائرة الإفتاء العام بالأردن

<http://aliftaa.jo/index.php/ar/fatwa/show/id/644>

8- فتوى الشيخ علي السالوس

<http://www.youtube.com/watch?v=H4ZfsSs6HBo>

9- اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء بالسعودية

<http://www.islamqa.com/ar/ref/87500/>

<http://www.islamqa.com/ar/ref/87596/>

10- فتوى د/حسين شحاتة

http://www.darelmashora.com/V2/Documents/24/شبهات_حول_التسويق_الشبكي.doc

خطوات أتخذتها الحكومة المصرية:

1- أول خطوة وياريت ماتكونش الأخيرة: "الضرائب" تفتح ملف "كيونت" والجمارك تحصر منتجات الشركة، الخبر من جريدة البورصة:
[http://www.alborsanews.com/الاخبار/tabid/124/articleType/ArticleView/articleId/14661/categoryId/481/-----
.aspx#.TpArng37czI.facebook](http://www.alborsanews.com/الاخبار/tabid/124/articleType/ArticleView/articleId/14661/categoryId/481/-----.aspx#.TpArng37czI.facebook)

والخبر كالتالي:

فى رد فعل سريع لعمليات تجنيد الشباب فى شبكة "كيونت" الذى كشفته "البورصة" امس بدأت مصلحة الجمارك حصر منتجات الشركة الواردة عبر "طرود" الى السوق المحلية .
واكد شكرى عبد اللطيف نائب رئيس مصلحة الضرائب لـ "البورصة" ان المصلحة تبحث المستحقات الضريبية على الشركة لتبدأ التحقيق مع الشركة بناء على ما نشرته "البورصة" فى عدد امس .

وقال ان الاصل فى دخول منتجات هذه الشركة الى السوق المحلية هى المنافذ الجمركية وهى من تتعامل مع هذه السلع لان جميع المنتجات التى يتم بيعها عن طريق الافراد لا يوجد لها اوراق رسمية لتجعلها فى نطاق التجارة , وانما هى مبيعات بين افراد لا يمكن حصرها او اخضاعها للضرائب .
واكد ان الحالات التى تقوم المصلحة بمراقبتها وتحويلها الى مكافحة التهرب الضريبى هى الحالات التى بها حصر من مصلحة الجمارك , وعندها يتم التعاون للتحقيق فى عمليات التهرب التى ارتكبها هؤلاء الافراد والوصول الى التاجر الرئيسى بالسوق المحلية .

وقال الحسينى حجاج رئيس قطاع العمليات بمصلحة الجمارك لـ "البورصة" ان استغلال الشباب من الشركات الاجنبية لترويج منتجاتها يعتبر من احدث انواع التهريب على غرار "تجار الشنطة" .
واكد صعوبة انهاء هذا النوع من التهريب الجمركى والذى يعد من اصعب الانواع فى تتبعه ومكافحته , مبينا عدم التوصل الى اليات للقضاء عليه لانه يتم من خلال افراد ولا يمكن مراقبة مستورد السلعة للاستعمال الشخصى .
اضاف حجاج ان قيام افراد باستيراد احد المنتجات الغالية امر شخصى ولكن عندما يتكرر استيراده لهذه المنتجات يتم فحص تاريخ الاستيراد لمعرفة حجم الكميات التى استوردها وذلك خلال فترة تقل عن 6 اشهر , وفى هذه الحالة يتم احالته الى جهاز مكافحة التهرب الجمركى , مشيراً الى ضبط اكثر من 15 الف حالة من هذا النوع سنوياً.

ومن جانب اخر نفت ماجدة حبيب رئيس القطاع التجارى بشركة "فوري" لخدمات الدفع الالكترونى التعاقد مع شركة "كيونت" للتسويق الشبكي .
كان خالد دياب المدير الإقليمي لشركة "كيونت" للتسويق الشبكي والبيع المباشر قد أكد تعاقد شركته مع شركة فوري لحلول الدفع الالكترونى , مشيراً الى ان هناك ضوابط على عملية الشراء من خلال كيونت حتى لا يتم استغلالها فى عمليات غسل الأموال أو تهريبها الى الخارج حيث لا يسمح للعميل الواحد شراء اكثر من منتج فى اليوم , كما يحدد سقفًا معينًا من المبالغ التى تدفع للعميل الواحد يومياً، موضحاً عن تعاقد كيونت مع شركة فوري لحلول الدفع الالكترونى.

ملحوظة: الجريدة خاصة وليست جريدة حكومية وليست تابعة للبورصة المصرية... مجرد اسم، وجدير بالذكر ان الجريدة دي تابعت الموضوع من أوله: «البورصة» تكشف أسرار تجنيد الشباب في شبكة «كيونت».. من هنا:

<http://alborsanews.com/الاخبار/tabid/124/articleType/ArticleView/articleId/14628/----.aspx>

المدير الإقليمي للشركة الماليزية .. تستهدف 20% نمواً سنوياً فى مبيعاتنا بالسوق المصرية.. من هنا:

<http://www.alborsanews.com/الاخبار/tabid/124/articleType/ArticleView/articleId/14631/-----.aspx#.ToEbKLOGxpQ.facebook>

الإعلام الرخيص

ظهر من مدة قصيرة على مواقع أكثر من جريدة المفروض انها محترمة، أخبار عن مؤتمرات وإستثمار لشركة كيونت ووصفها بأنها شركة عالمية وتهدف للنهوض بإقتصاد مصر.
فبغض النظر عن تاريخ الشركة المظلم في بلاد كثيرة وبغض النظر أيضاً عن كونها مازالت تعمل في بعض الدول الأخرى -مسألة وقت مش أكثر- ، جدير بالذكر ان مافيش أي تعاقد مع الشركة دي من قبل أي جهة رسمية ولا حتى أي حد من جهة رسمية حضر المؤتمرات دي، هي باختصار إجتماعات بين قادة الشركة عشان يناقشوا إزاي يواجهوا الناس اللي عارفة حقيقتهم، ويروج لهم بعض الصحفيين لزيادة الثقة عند كثير من المخدوعين.

<http://gate.ahram.org.eg/NewsContent/14/58/116207-اقتصاد/بنوك-و-شركات-كيونت-تبحث-عن-شركاء-مصريين-والترويج-السياحة-المصر.aspx>

<http://www.youm7.com/News.asp?NewsID=493440&SecID=24&IssueID=168#.TneH4VgPmJe.facebook>

<http://gate.ahram.org.eg/UI/Front/Inner.aspx?NewsContentID=114645>

إللي مايشوفش من الغربال يبقى أعمى.... نفس الشركة عملت نفس الترويج دة في بلاد تانية وخربت واتقفلت، مش لازم نستنى الخراب لما يحصل عشان نفوق.