

فصل پنجم

ملاک و حکم شناسی

امیر کلام علیه السلام با ندای «ابتدا فقه، سپس تجارت؛ ابتدا فقه، سپس تجارت؛ ابتدا فقه، سپس تجارت»،^۱ به همگان اعلام کرد که اگر می‌خواهید به دام مال حرام نیفتید، ابتدا باید از طریق دانش فقه، فعالیت سالم را از ناسالم، تشخیص دهید و در صورتی که آن فعالیت صحیح بود، به آن فعالیت اقتصادی پردازید.

با توجه به اهمیت فقه در تنظیم روابط اقتصادی، بر فقیهان لازم است پس از پیدایش هر پدیده اقتصادی، نظر شارع را نسبت به آن، بیان کنند. شرکت‌های فروش کالا یا خدمات بر اساس بازاریابی چندسطحی نیز از مواردی است که ضرورت دارد به خوبی بررسی گردد و حکم شرعی آن برای مکلفان بیان گردد. همچنین با توجه به اینکه در ایران زندگی می‌کنیم، لازم است حکم شرکت‌های فروش کالا یا خدمات بر اساس بازاریابی چندسطحی، از لحاظ قانون جمهوری اسلامی ایران، بررسی شود.

۱. کلینی، محمد بن یعقوب، الکافی، ج ۵، ص ۱۵۰، ح ۱.

حکم شرعی شرکت‌های چندسطحی

شرکت‌های فروش کالا یا خدمات بر اساس بازاریابی

چندسطحی، از لحاظ سلامت فعالیت، بر دو گونه‌اند:

• فعالیت سالم اقتصادی که از لحاظ فقه و حقوق و اقتصاد،

بدون اشکال می‌باشد و کشورهای مختلف، به دنبال ایجاد و

بهره‌برداری از آن هستند.

• فعالیت ناسالم اقتصادی که توسط عده‌ای تبه‌کار دنبال

می‌شود و بر چپاول اموال مردم، استوار است.

با توجه به تلاش طراحان شرکت‌های هرمی، در نگاه نخست،

تفاوتی میان بازاریابی شبکه‌ای و بازاریابی هرمی مشاهده

نمی‌شود، لیکن در فصل قبل، به تفاوت‌های بسیاری میان این دو

فعالیت اشاره شد.

۱. بازاریابی شبکه‌ای

با توجه به اینکه در فصل نخست، بازاریابی شبکه‌ای معرفی

شد، در این بخش به مباحث مربوط به آن پرداخته می‌شود.

یک: نقل و نقد دلیل‌های ناقدان

فعالیت بازاریابی شبکه‌ای به چند دلیل با مخالفت‌هایی روبه‌رو

شد، از جمله تغییر و دگرگونی شدید در دادوستد سنتی، و

سودجویی برخی کلاهبرداران از بی‌اطلاعی مردم با تأسیس

شرکت‌های هرمی.

در این قسمت به نقل اشکالات و ادله منتقدان ساختار

بازاریابی شبکه‌ای می‌پردازیم؛ یعنی این بخش، پاسخ به کسانی است که زیر بار شرکت چند سطحی - خواه سالم یا ناسالم - نمی‌روند. البته، پاسخ‌های ارائه شده، بر فرض بازاریابی شبکه‌ای می‌باشد، نه شرکت‌های هرمی که به چپاول اموال مردم پرداخته‌اند.

اشکال اوّل: فعالیت این شرکت‌ها مشمول قاعده «اکل مال به باطل» است؛ چون در برابر تلاش کم، پول بسیاری پرداخت می‌شود و یا به سبب آنکه قیمت عرضه کالا دو یا سه برابر قیمت واقعی آن است و یا چون کسب درآمد بدون کار مفید است.^۱

پاسخ: از مهم‌ترین اشکالات به فعالیت شرکت‌های مذکور، همین نکته است. پیش از پاسخ، باید مفاد قاعده مزبور دقیقاً معین گردد، تا در بحث اصلی دچار لغزش و اشتباه نگردیم.

بررسی قاعده «اکل مال به باطل»

﴿لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾.^۲

با توجه به نکاتی که در دلالت آیه مطرح است، این آیه بیع را در صورت محقق بودن شرایط زیر، صحیح می‌داند:^۳

۱. نقل به مضمون: علیان نژاد دامغانی، ابوالقاسم، همان، ص ۱۲۹ و ۱۳۵ و ۱۵۲.

۲. «مال‌های خود را در میان خودتان با وسیله نامشروع نخورید مگر آنکه با دادوستد کردن از روی رضایت کسب درآورید». (نساء (۴): ۲۹)

۳. ر.ک: فاضل مقداد، جمال‌الدین مقداد، کنز‌العرفان فی فقه القرآن، ج ۲، ص ۳۴؛ مقدس اردبیلی، احمد بن محمد، زیادة البیان، ص ۴۲۷؛ حسینی جرجانی،

۱. مورد معامله باید ارزش و مالیت داشته باشد. «أموالکم»
۲. دو طرف معامله باید مالک سرمایه و کالا باشند. «أموالکم»
- تراضی.
۳. دادوستد صورت گیرد. «بیتکم».
۴. تملیک و تملک از راه باطل و حرام صورت نگیرد. «بالباطل»
۵. فروشنده و خریدار عاقل، مختار و راضی باشند. «عن تراض»

امیر ابوالفتح، آیات الاحکام، ج ۲، ص ۱۳۳ - ۱۳۵؛ طبرسی، فضل بن حسن، مجمع البیان فی تفسیر القرآن، ج ۲، ص ۱۶۹؛ طباطبایی، سید محمد حسین، المیزان فی تفسیر القرآن، ج ۴، ص ۳۱۷ و ج ۱۵، ص ۱۱۲۷؛ منتظری، حسین علی، درسات فی المكاسب المحرمة، ج ۱، ص ۱۴ - ۱۳۰؛ مکارم شیرازی، ناصر، القواعد الفقهية، ج ۱، ص ۲۸۹؛ شهیدی، مهدی، حقوق مدنی ۳ تعهدات، ص ۵۰.

۱. «عن تراض»: در صدد بیان «رضایت طرفین» به عنوان ارکان اساسی در معاملات است. «رضی» به معنای خشنودی است و چون به باب تفاعل رفته است، معنای دو طرفی بودن فعل رضایت را می‌رساند. در واقع می‌فهماند رضایت باید از دو طرف معامله واقع شود و رضایت یکی از دو طرف معامله، برای تحقق دادوستد کافی نیست، چنانچه بیع فضولی به خاطر نبودن رضایت مالک، دچار مشکل است.

با توجه به شرط «رضایت» می‌توان فهمید، طرفین معامله باید عاقل و مختار و مالک سرمایه و کالا باشند، چون کسی که خرد ندارد، نمی‌تواند خشنودی یا ناخشنودی را به درستی درک کند و نیز تا زمانی که مختار نباشد، مصداق شخص راضی نیست؛ یعنی کسی که به سبب اجبار بیرونی، دست به فروش یا خرید بزند، مصداق واژه «راضی» نمی‌تواند باشد. این رضایتمندی دو طرفی است و دو طرف آن معلوم و مشخص است (یکی فروشنده و دیگری خریدار) لازم است این دو مالک سرمایه و کالا باشند، تا رضایتمندی ایشان نسبت به سرمایه و کالا سودمند

پس مفاد قاعده «اکل مال به باطل» بر «نهی از تملیک و تملک مال به وسیله کار باطل از نظر عقل یا شرع» دلالت دارد. با توجه به مفاد این قاعده، لازم است رابطه فعالیت بازاریابی شبکه‌ای با مفاد قاعده مزبور مشخص گردد. به سه تقریب، می‌توان فعالیت‌های چندسطحی را مشمول آیه مزبور دانست:

یک: پول بسیار در برابر تلاش کم.

دو: عرضه کالا دو یا سه برابر قیمت واقعی.

سه: کسب درآمد بدون ارائه کار مفید.

در ادامه به بررسی این سه وجه می‌پردازیم تا صحت آن روشن گردد و سپس در صورت صحت ادعا، نسبت آن با قاعده «اکل مال به باطل» سنجیده شود.

تقریب نخست: چون در برابر تلاش کم پول بسیار پرداخت می‌شود، مصداق آیه است.

رد ادعا: قبل از بحث پیرامون صحت این ادعا، توجه به چند پرسش ضروری به نظر می‌رسد.

• ملاک زیاد یا کم بودن درآمد، را چه می‌دانید؟ آیا تاجری که

روزی چند میلیون درآمد دارد، درآمدش کم است؟

• چه دلیلی داریم بر اینکه، درآمد هر کاری بیشتر باشد، حرام

باشد. به همین سبب، اگر فروشنده مالک کالا یا خریدار مالک سرمایه نباشد،

تراضی محقق نخواهد شد (نقل به مضمون: شهیدی، مهدی، حقوق مدنی^۳

تعهدات، ص ۲۴ - ۲۶).

است؟

• میزان برای اندازه‌گیری تلاش چیست؟

کسانی که به راهبری گروه می‌رسند، هر روز حداقل چندین ساعت وقت می‌گذارند، تا لپدرهای زیر دستشان را آموزش دهند، در جلسات رهبران بالا دست خویش شرکت کنند، مشکلات زیر دست‌ها را کنترل نمایند، حساب شخصی هر کدام را بررسی کنند، جواب‌گوی پرسش‌های آنها باشند و رشد در بازوی خویش را در نظر آورند، تا تعادل آن را حفظ کنند.

تقریب دوم: چون عرضه کالا دو یا سه برابر قیمت واقعی است، مصداق قاعده «اکل مال به باطل» می‌شود.^۱

ردّ ادعا: این اشکال نسبت به شرکت‌های هرمی مطرح است زیرا شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای، باید کالا را به قیمتی ارزان‌تر از روش سنتی به فروش برسانند و در ضمن حق دریافت مبالغ سنگین برای حق عضویت ندارند.

تقریب سوم: چون کسب درآمد بدون ارائه کار مفید است، مصداق قاعده «اکل مال به باطل» می‌شود.^۲

ردّ ادعا: فروشندگی و بازاریابی، یک هنر بسیار ظریف است. بازاریاب باید بازار مصرف کالا را بیابد. فروش اوست که زمینه‌ساز تولید بیشتر و رونق در کسب و کار بازار را فراهم

می‌آورد.^۱

در کتاب‌ها و فیلم‌های آموزشی برای بازاریابی، پنج گام مهم در بازاریابی حرفه‌ای مطرح می‌شود. دقت در نکات ارائه شده، به خوبی روشن می‌سازد یک بازاریاب چگونه به خریدار در تصمیم به خرید صحیح کمک می‌کند.

رعایت گام‌های ارتباط دو جانبه در بازاریابی عبارت‌اند از:

- با طرح پرسش صحیحی که از میان حرف‌های مشتری بیرون می‌کشید، به دنبال برقراری ارتباط باشید.^۲
 - به حرف مشتری خوب گوش دهید.^۳
 - مخاطب را درست بشناسید، ارتباط را نوعی وابستگی انسان با انسان بدانید.^۴
 - از موج خارج نشوید، حرف‌های خارج را از موضوع را مطرح نکنید.^۵
 - با زبان مخاطب با او حرف بزنید، از زبان علمی و پیچیده‌ای که برای عموم مردم نامأنوس است، پرهیزید.^۶
- با توجه به جایگاه ویژه بازاریاب برای فراهم‌سازی زمینه تولید، ادعای بی‌فایده بودن کار بازاریابی و مصداق «اکل مال به

۱. رک: کریستن مری، ترجمه نیما عربشاهی، سوپر استار، ص ۱۷-۱۷۲.

2. Ask Questions.
3. Listen.
4. Treat Prospects.
5. Keep Tuned In.
6. Speak The Same Language.

باطل» بودن آن، بی معنا خواهد بود.

اشکال دوم: چرا شرکت خود را مجاز می داند که برای یافتن یک مشتری، حق الزحمه ندهد، بلکه فقط برای جذب دو یا سه مشتری حق الزحمه بپردازد؟^۱

اشکال سوم: شرکت‌ها به چه حقی شرط تعادل شاخه‌ها را مطرح کرده‌اند؟^۲

پاسخ: با توجه به اینکه دو اشکال فوق، مربوط به شروط ضمن عقد می باشد، باید دید چه شروطی می تواند در عقد مطرح گردد و چه شرایطی نمی تواند در عقد، بیاید. فقیهان این مطالب را ذیل قاعده «المؤمنون عند شروطهم» بحث کرده‌اند.

مفاد قاعده: مراد از «المؤمنون عند شروطهم» آن است که التزام به شروط صحیح ضمن عقد، بر دو طرف لازم است. «شرط» تعهدات خارج از ارکان و عناصر عقد است، که متعاقدین ضمن عقد مطرح می کنند.

مدرک قاعده: مهم ترین مدرک این قاعده روایات ذیل است:
۱. علی بن حسن بن فضال از آیوب بن نوح از صفوان بن یحیی از منصور بُزْرج روایت می کند که گفت: از عبد صالح عنه السلام پرسیدم: مردی، همسرش را طلاق داد، سپس از او خواستگاری کرد. زن

۱. یزدانی، محمود، بازاریابی شبکه‌ای، حقه اقتصادی یا فعالیت اقتصادی، ص ۳۶.

۲. همان، ص ۵۲.

۳. ر.ک: مقدس اردبیلی، احمد، مجمع الفائدة والبرهان، ج ۸، ص ۴۲۷؛ موسوی بجنوردی، میرزا حسن، همان، ص ۲۲۱.

گفت: با تو ازدواج نمی‌کنم مگر اینکه نذر کنی هرگز من را طلاق نمی‌دهی و بر سر من هوو نمی‌آوری! اگر آن مرد پشیمان شد، چه کند؟ حضرت فرمود: ... باید به پیمان‌ش پایبند بماند، زیرا پیامبر ﷺ فرمود: «مؤمنان در بند شرط‌هایشان هستند».^۱

۲. نضر بن سُوید از ابن سنان، از امام صادق علیه السلام نقل می‌کند که فرمود: مسلمانان در بند شرط‌هایشان هستند، مگر شرطی که مخالف کتاب خدا باشد، که عمل به آن صحیح نیست.^۲ ادله نقلی، با الفاظ گوناگون بیان می‌دارد که هر شرط صحیحی که موافق با کتاب الله است، لازم الاجرا می‌باشد و هر شرط باطلی که ضد قرآن باشد، هیچ فایده‌ای ندارد. با توجه به روایات^۳ در تبیین شرط صحیح و باطل باید گفت:

۱. شرط صحیح، شرطی است که ویژگی‌های ذیل را دارا باشد:

۱. طوسی، ابوجعفر محمد بن حسن، الاستبصار، ج ۳، ص ۲۳۲، ح ۸۳۵؛ همو، تهذیب الاحکام، ج ۷، ص ۳۷۱، ح ۱۵۰۳.

۲. همو، تهذیب الاحکام، ج ۷، ص ۲۲، ح ۹۳؛ صدوق، ابوجعفر محمد، من لا یحضره الفقیه، ج ۳، ص ۲۰۲، ح ۳۷۶۵؛ حرعاملی، محمد بن حسن، همان، ص ۱۶.

۳. کلینی، ابوجعفر محمد بن یعقوب، الکافی، ج ۱، ص ۶۹، ح ۳ و ۴؛ طوسی، ابوجعفر محمد بن حسن، تهذیب الاحکام، ج ۷، ص ۴۶۷، ح ۱۸۷۲؛ حرعاملی، محمد بن حسن، وسائل الشیعة، ص ۱۷، ح ۲۳۰۴۴؛ انصاری، مرتضی، المکاسب، ج ۶، ص ۲۵؛ موسوی بجنوردی، میرزا حسن، القواعد الفقهیه، ج ۳، ص ۲۲۷-۲۳۱؛ صدر،