

پیش‌ها و پانچ‌ها

پایگاه اطلاع‌رسانی دفتر منصوبه‌ها شیخ محمد صالح المنجد حفظه الله تعالى

موضوع:

۱. احکام؛ عقود و معاملات؛ مضاربه، مزارعه، مساقات، شرکت و صلح
۲. احکام؛ مشاغل و مکاسب حرام
۳. احکام؛ مسائل مستحدثه (نوپیدا)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ**پرسش****نویسنده: باقر****تاریخ: ۱۳۹۵/۸/۵**

نظر جناب منصور هاشمی خراسانی در مورد بازاریابی شبکه‌ای چیست؟ به این صورت که شرکتی از میزان خرید مشتریانی که من معرفی می‌کنم یا میزان خرید مشتری مشتریانم و الی آخر به من پورسانت و درصد مشخصی می‌دهد. مثلاً زیرمجموعه من ۱۰ میلیون تومان خرید داشته‌اند شرکت بخاطر اینکه من آن‌ها را معرفی کرده‌ام یا زیر گروه من آن‌ها را معرفی کرده ۴ درصد مبلغ فوق را به حساب من می‌ریزد. البته دیگران (ردیف‌های بالاتر از گروه و زیرگروه) هم به تناسب خرید افرادی که معرفی کرده‌اند سود می‌برند.

پاسخ**تاریخ: ۱۳۹۵/۸/۸**

بازاریابی هرمی یا شبکه‌ای غالباً مبتنی بر بازاریابی برای محصولات یا خدمات واقعی و سودمند نیست، بل مبتنی بر بازاریابی برای بازاریابی است که کاری بی‌رویه و غیر عقلایی است و از این حیث، اکل مال به باطل محسوب می‌شود که جایز نیست؛ همچنانکه دیر یا زود به ایشاع بازار و ضرر دیدن اکثر بازاریابان می‌انجامد و از این حیث، اقدام به ضرر دیدن یا ضرر رساندن قطعی است که جایی در اسلام ندارد؛ همچنانکه نوعاً مبتنی بر دروغ و وعده‌های بی‌اساس است و از این حیث، فریبکاری و کلاهبرداری محسوب می‌شود که حرام است.

وانگهی بازاریابی در عوض دریافت درصدی از مال عاید از فروش (پورسانت)، اشکال دارد؛ زیرا مقدار فروش و مقدار مال عاید از آن، در وقت قرارداد بازاریابی معلوم نیست و با این وصف، چنین قراردادی معامله با عوض مجهول است که غرری محسوب می‌شود؛ خصوصاً با توجه به اینکه مقدار فروش و مقدار مال عاید از آن، تنها از کار بازاریاب تبعیت نمی‌کند، بلکه تابع متغیرهای مختلف و نامحسوری است و با این وصف، ممکن است بازاریاب کار فراوانی انجام دهد،

ولی فروش کمی داشته باشد یا فروشی نداشته باشد که در این صورت، ضرری بین می‌بیند. از اینجا دانسته می‌شود که بازاریابی در عوض دریافت درصدی از مال عاید از فروش، گونه‌ای قمار است و کار بازاریاب، برای خروج آن از ذیل این عنوان کافی نیست. آری، بازاریابی در عوض دریافت مزدی معلوم با لحاظ کاری معلوم و نه با لحاظ مقدار فروش، اشکالی ندارد و معامله‌ای عقلایی و عادلانه است؛ مانند اینکه قرارداد شود بازاریاب در ازای ۶ ساعت تبلیغات و مشاوره‌ی متعارف روزانه با رعایت شروط مشروع کارفرما، مبلغ ۶۰۰ هزار تومان در ماه دریافت کند، قطع نظر از آنکه این کار او به فروش مطلوب بینجامد یا نینجامد. بنابراین، کارفرمایان و بازاریابانی که بر مبنای درصدی از مال عاید از فروش قرارداد بسته‌اند، باید از خداوند و روز قیامت بترسند و قراردادهای خود را اصلاح کنند، اگر به خداوند و روز قیامت باور دارند؛ چراکه عقاب خداوند در روز قیامت شدید است.



نویسنده: صادق

تاریخ: ۱۳۹۶/۷/۱۰

پرسش فرعی ۱

ضمن تشکر از زحمات شما

درباره این نوع از مشاغل سؤالات بسیاری مطرح است، به ویژه که در دنیا از سال‌ها پیش رواج داشته و در ایران هم به اشکال گوناگون وارد شده است.

۱. اگر محصولات یا خدمات کاملاً واقعی و اتفاقاً سودمند باشد چطور است؟ همچنین در برخی کشورها مانند کانادا و امریکا مثلاً شرکت بزرگ ... سال‌هاست فعالیت می‌کند و هرگز دچار اشباع بازار نشده است؛ چون هم محصولات متنوع می‌شود و هم رشد جمعیت داریم و هم اینکه همه مردم که به سراغ این شغل یا خرید این نوع محصولات نمی‌روند تا مسأله اشباع بازار اتفاق افتد و همچنین، اگر کاملاً بر پایه تبلیغات راست و صحیح و نه کلاهبرداری باشد چگونه است؟

۲. با توجه به نکته‌ای که درباره بازاریابی فرمودید، هر گونه بازاریابی باید مشکل داشته باشد، در حالی که فرضاً بنده از شهر دیگری مقداری جنس می‌خرم و باید در شهر خودم بفروشم. حال باید بگردم به دنبال کسی که آن را بخرد و به قول معروف بازاریابی کنم. این کار هم دقیقاً می‌تواند یک تلاش بی‌ثمر یا کم‌ثمر باشد. با این مبنا آیا هر گونه تجارتي به معنای خریدی از جایی و فروش در جایی دیگر گونه‌ای قمار نیست؟

۳. به علاوه هم اکنون شرکت‌هایی هستند که دقیقاً به این صورت عمل می‌کنند: جنسی را به صورت کلی و ارزان‌تر به شما می‌فروشند تا شما به مشتری‌ها بفروشید و سود حلال و مشخص خود را ببرید. در این بین اگر مشتری‌ای پیدا کردید که مانند شما بتواند این کار را انجام دهد و زیر نظر شما کار کند، به ازای فروش او هم پورسانت یا پاداش یا هدیه‌ای دریافت می‌کنید. آیا این بخش دوم کار (پورسانت یا پاداش) نیز شرعاً مشکل دارد؟ با توجه به اینکه در هنگام قرارداد، دقیقاً مشخص می‌شود که به ازای خرید هر نفر در زیر مجموعه‌ی تحت نظارت شما، شما فلان درصد پاداش می‌گیرید و با توجه به اینکه شما اصلاً مجبور نیستید زیر مجموعه بسازید و می‌توانید فقط بفروشید.

از اینکه وقت گرانبه‌ای اساتید محترم را گرفتیم عذرخواهی می‌کنم.

با تشکر

تاریخ: ۱۳۹۶/۷/۱۹

پاسخ به پرسش فرعی ۱

لطفاً به نکات زیر توجه فرمایید:

۱. بازاریابی شبکه‌ای در شرکت‌های هرمی، نوعاً مبتنی بر فروش محصولات واقعی یا خدمات عقلایی با انگیزه‌ی تجارت جدی و فعالیت اقتصادی متعارف و مفید نیست، بلکه مبتنی بر فروش اوراق اعتباری یا محصولات کم‌ارزش یا خدمات کاذب با انگیزه‌ی توسعه‌ی شبکه‌ی بازاریابی و دستیابی به سود بیشتر بدون تجارت جدی و فعالیت اقتصادی متعارف و مفید است و این برخلاف سیره‌ی عقلا و بر خلاف مقاصد و قواعد شریعت است و توالی فاسد فراوانی برای فرد و جامعه دارد. به عبارت دیگر، بازاریابی در شرکت‌های هرمی، متناسب با کمیت و کیفیت محصولات و خدمات موجود و برآمده از نیاز حقیقی بازار نیست، بل اقدامی بی‌رویه و غیرطبیعی است که تنها به انتقال پول از پایین به بالا و افزایش غیر عادلانه‌ی سود مدیران می‌انجامد و ناگزیر به شمار فراوانی از اعضا زیان می‌رساند. به عبارت دیگر، در یک فعالیت اقتصادی سالم، بازاریابی فرع بر وجود محصولات واقعی یا خدمات عقلایی است و متناسب با کمیت و کیفیت آن‌ها و با هدف فروش آن‌ها انجام می‌شود، ولی در یک فعالیت اقتصادی ناسالم مانند فعالیت شرکت‌های هرمی، این روند معکوس است؛ به این ترتیب که در واقع محصولات یا خدماتی وجود ندارد، بلکه وجود آن‌ها فرع بر بازاریابی است و با این وصف، بازاریابی به ذات خود موضوعیت پیدا کرده و به هدف اصلی فعالیت اعضا و منشأ اصلی سود مدیران تبدیل شده است، در حالی که این کاری معقول و مشروع نیست و آسیب‌های فراوانی برای فرد و جامعه دارد. وانگهی حق آن است که دریافت سود توسط یک بازاریاب در ازای فروش بازاریابی دیگر



با این بهانه که توسط او به شبکه جذب شده، اکل مال به باطل است؛ چراکه فروش بازاریاب دیگر ناشی از تلاش خودش بوده و تلاشی برای آن از جانب او انجام نشده است، در حالی که سود بردن در ازای تلاش دیگران و بدون تلاشی از جانب خود، «مفت خوری» محسوب می‌شود که جایی در اسلام ندارد؛ چنانکه خداوند فرموده است: **﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾**؛ «ای کسانی که ایمان آوردید! اموال یکدیگر را میان خود به باطل نخورید». بنابراین، سود بردن بازاریابان طبقه‌ی بالا از فعالیت بازاریابان طبقه‌ی پایین، فی حدّ نفسه اشکال دارد و معامله‌ی مبتنی بر آن، باطل است.

۲. بازاریابی به معنای تبلیغ صادقانه‌ی محصولات واقعی یا خدمات عقلایی با هدف فروش آن‌ها، اشکالی ندارد، بل کاری که اشکال دارد، مشروط کردن مزد بازاریاب به فروش آن‌هاست، در حالی که تحقق فروش و مقدار فروش آن‌ها مجهول است و این معامله را غرری و غیر عقلایی می‌کند؛ با توجه به اینکه معلوم بودن عوض و معوض برای صحت معامله ضروری است؛ مگر در جعاله که معامله‌ای لازم محسوب نمی‌شود، بلکه وعده و تعهدی یکسویه است و از این رو، جهل به عوض در آن اشکالی پدید نمی‌آورد، هر چند برخی مانند حنفیه آن را نیز جایز نمی‌دانند و حق این است که اگر عامل در آن معین باشد، خالی از اشکال نیست، بلکه در این صورت اجاره محسوب می‌شود و علم به عوض و معوض در آن ضروری است. از اینجا دانسته می‌شود که تجارت گونه‌ای قمار نیست؛ چراکه تاجر با عوضی معلوم، معوضی معلوم را می‌خرد، به امید اینکه بعداً آن را با عوضی بیشتر بفروشد، در حالی که اگر بعداً آن را با عوضی بیشتر نفروشد، معامله‌ای انجام نداده است تا گونه‌ای قمار باشد! مبنای قمار تصادفی بودن چیزی است که عوض به آن مشروط شده است، مانند تحقق فروش در بازاریابی هرگاه مزد به آن مشروط شده باشد یا تحقق خسارت در بیمه هرگاه جبران به آن مشروط شده باشد، ولی در تجارت عوض و معوض معلوم است و مشروطی تصادفی وجود ندارد.

۳. اگر مزد بازاریاب به فروش او مشروط نشود، بلکه به بازاریابی او با کمیت و کیفیت معلوم مشروط شود، ولی برای فروش او - و نه فروش دیگران - جایزه و پاداشی افزون بر مزد او تعهد شود، ظاهر این است که اشکالی ندارد؛ با توجه به سخن خداوند که فرموده است: **﴿وَمِنْهُمْ مَنْ عَاهَدَ اللَّهُ لَئِنْ آتَانَا مِنْ فَضْلِهِ لَنَصَّدَّقَنَّ وَلَنَكُونَنَّ مِنَ الصَّالِحِينَ﴾** **﴿فَلَمَّا آتَاهُمْ مِنْ فَضْلِهِ بَخِلُوا بِهِ وَتَوَلَّوْا وَهُمْ مُعْرِضُونَ﴾**؛ «و از آنان کسانی هستند که با خداوند عهد کردند که اگر از فضل خود به ما بدهد حتماً صدقه می‌دهیم و از نیکوکاران خواهیم بود، پس چون از فضل خود به آنان داد، نسبت به آن بخل ورزیدند و پشت کردند در حالی که رویگردان بودند» و عموم سخن او در ستایش نیکوکاران که فرموده است:

۱. النساء / ۲۹
۲. التوبة / ۷۵ و ۷۶

﴿وَالْمُؤْفُونَ بَعْدِهِمْ إِذَا عَاهَدُوا﴾؛ «و وفا کنندگان به عهدشان هنگامی که عهد کنند»؛ مشروط به اینکه صوری و از باب حيله نباشد؛ به این ترتیب که مزدی ناچیز و غیر عادلانه در ازای بازاریابی و جایزه و پاداشی مهم در ازای فروش تعیین شود.



پایگاه اطلاع رسانی دفتر منصورها شیخ حرانینی
مجلس شورای اسلامی

