

بازاریابی شبکه‌ای و فعالیت شرکت‌های هرمی از دیدگاه فقهی-اقتصادی

تاریخ دریافت: ۸۹/۱۲/۰۴

تاریخ پذیرش: ۹۰/۰۴/۰۷

غلامرضا مصباحی مقدم*

احسان آقاجانی معمار**

محمد عظیم زاده آرانی***

حسین میسمی****

چکیده

این تحقیق تلاش می‌کند تا ضمن بررسی تاریخچه و تبیین و علت به وجود آمدن شرکت‌های هرمی، به بررسی و تحلیل اقتصادی و فقهی این دسته از فعالیت‌های اقتصادی پرداخته و حکم درآمدزایی از این طرق را استخراج نماید. تحلیل‌های ارائه شده در این تحقیق که با استفاده از روش تحلیلی-توصیفی ارائه استخراج گشته‌اند، نشان می‌دهد که شرکت‌های هرمی به دو دسته کلی تقسیم می‌شوند که عبارت‌اند از: شرکت‌های هرمی سالم و شرکت‌های هرمی ناسالم که می‌توان نام آن را دسیسه هرمی گذارد. هدف شرکت‌های هرمی سالم، که فعالیت‌شان مختص به بازاریابی در فروش کالاهاست، سوددهی می‌باشد که در نهایت به رشد اقتصادی کشور کمک می‌کند؛ در حالی هدف شرکت‌های دسیسه هرمی، تنها جابه جایی پول و خلق فرصت سوددهی از این جابجایی است. به نظر می‌رسد این نوع فعالیت اقتصادی، مشکلات اقتصادی زیادی برای کشورها ایجاد می‌نمایند. علاوه بر این، به نظر می‌رسد می‌توان ضمن بررسی فقهی فعالیت شرکت‌های هرمی نشان داد که این دسته از فعالیت‌ها با قواعد مختلف فقهی در تعارض‌اند. از جمله: مشخص نبودن عنوان عقد، وجود غرور (و فریب) و بروز ضرر. همچنین عنوان کلی «اکل مال به باطل»، شامل این نوع شرکت‌ها می‌شود و لذا به لحاظ شرعی نمی‌توان این نوع درآمدی‌زایی را مشروع دانست.

واژگان کلیدی

شرکت‌های هرمی، دسیسه هرمی، اکل مال به باطل، قاعده لاضرر، قاعده

غرور

*دانشیار دانشکده معارف اسلامی و اقتصاد، دانشگاه امام صادق(ع)

**دانشجوی کارشناسی ارشد رشته معارف اسلامی و اقتصاد، دانشگاه امام صادق(ع) aghajanie@isu.ac.ir

***دانشجوی کارشناسی ارشد رشته معارف اسلامی و اقتصاد دانشگاه امام صادق(ع) m.azimzadeh@isu.ac.ir

****دانشجوی دکترای رشته اقتصاد، دانشگاه امام صادق(ع) و پژوهشگر گروه بانکداری اسلامی، پژوهشکده

پولی و بانکی، بانک مرکزی ج.ا.ا. meisami@isu.ac.ir

مقدمه

از اواسط قرن بیستم بازاریابی شبکه‌ای به عنوان یکی از روش‌های بازاریابی در کشورهای مختلف مورد استفاده قرار گرفت. این شکل از بازاریابی در طول زمان توسعه یافت و روش‌های مختلفی برای آن ارائه شد. امید به کسب درآمد بیشتر، به همراه کاهش هزینه‌های بازاریابی باعث گردید که بازاریابی شبکه‌ای جذابیت زیادی برای شرکت‌ها داشته باشد؛ به خصوص آن که با افزایش رقابت، برخی از این شرکت‌ها برای فروش محصولات خود به این روش متوسل شدند. در سمت مشتری نیز امید به کسب درآمد بالاتر از طریق عضویت در شبکه‌های فروش محصول، باعث استقبال بسیاری از مردم از این شیوه گردید. طی دهه گذشته، به تدریج تعدادی از این شرکت‌ها وارد بازار ایران نیز گردیدند. جدید بودن مبحث بازاریابی شبکه‌ای در کشور و عدم آشنایی مسئولین و مردم با این موضوع از یک سو و عدم وجود قوانین و مقررات مناسب از سوی دیگر، باعث بروز مشکلات اجتماعی در این زمینه در کشور گردیده است. نکته قابل توجه این است که مشکلات ایجاد شده در ایران، در بسیاری موارد، مشابه مشکلاتی است که در سایر کشور های دنیا قبلاً اتفاق افتاده است.

در کشورهای پیشرفته برای کاهش آسیب‌های اجتماعی ناشی از سو استفاده و کلاهبرداری در این زمینه و استفاده از ثمرات مطلوب آن، قوانینی تدوین شده است که شکل قانونی آن را از شکل غیر قانونی آن که اصطلاحاً «دسیسه هرمی» نامیده می‌شود، مجزا می‌کند. اما متأسفانه در ایران اسلامی، هنوز چنین تئینی ارائه نشده و حتی می‌توان گفت شناخت صحیحی از فعالیت این دسته از شرکت‌ها فراهم نیست.

در زمینه فعالیت شرکت‌های هرمی به نظر می‌رسد می‌توان و باید این نوع درآمدزایی اقتصادی را از دیدگاه حقوقی، اجتماعی، فرهنگی، سیاسی و غیره مورد بررسی قرار داد. اما این بحث از دیدگاه فقهی و اقتصادی نیز قابل بررسی است و تحقیق حاضر تلاش می‌کند تا این ابعاد را مورد شناسایی قرار دهد. در این رابطه ضمن بررسی تاریخچه و علت به وجود آمدن شرکت‌های هرمی، نتایج اقتصادی مورد انتظار

از چنین فعالیت‌هایی را مورد بحث قرار داده و مشروعیت این دسته از فعالیت‌ها را با توجه به مبانی فقهی شیعی مورد کاوش قرار می‌دهد.

فصل‌بندی این تحقیق بدین صورت است که پس از این مقدمه، ادبیات بحث مورد بررسی قرار گرفته و سپس، تاریخچه و ماهیت فعالیت شرکت‌های هرمی مورد ارزیابی قرار می‌گیرند. پس از آن، نتایج اقتصادی مورد انتظار از فعالیت شرکت‌های هرمی تبیین می‌گردد. قسمت بعدی تحقیق، به موضوع تحلیل فقهی فعالیت شرکت‌های هرمی اختصاص دارد. در این قسمت تلاش می‌شود تا این دسته از فعالیت‌ها با استفاده از برخی قواعد فقهی مورد تحلیل قرار گیرد. قسمت انتهایی تحقیق نیز به نتیجه‌گیری اختصاص یافته است.

۱. مروری بر ادبیات بحث

در زمینه شرکت‌های هرمی کتاب‌ها و مقالاتی درباره جنبه‌های مختلف به رشته تحریر درآمده است. ولی در باب مسائل فقهی این نوع شرکت‌ها با کمبود منابع تحقیقی مواجه هستیم. به هر حال در ذیل به برخی از این تحقیقات اشاره می‌شود.

آقابابایی (۱۳۸۹) از معدود آثاری است که به طور مشخص به مسئله تبیین مسائل حقوقی (و بعضاً فقهی) شرکت‌های هرمی می‌پردازد. در این تحقیق نویسنده ابتدا به مسئله تجارت الکترونیک و بازاریابی چند لایه پرداخته و سپس جایگاه این نوع فعالیت در حقوق ایران را نیز مورد بحث قرار می‌دهد.

صفائی (۱۳۸۴) به بررسی معاملات هرمی از دیدگاه فقه امامیه و حقوق ایران پرداخته و تلاش نموده است جایگاه این نوع از فعالیت‌ها در نظام حقوقی کشور و فقه امامیه تبیین کند. یافته‌های این تحقیق نشان می‌دهد که بر اساس حقوق موجود کشور و قوانین، فعالیت‌های هرمی ناصحیح و مردود است.

مؤمن (۱۳۸۵) به طور مشخص به بررسی فعالیت هرمی از دیدگاه فقهی می‌پردازد. در این تحقیق نویسنده ضمن تبیین قاعده «اکل مال به باطل»، تلاش می‌کند تا تاسیس و فعالیت در موسسات هرمی و چند لایه را در زمره و مصداقی از این قاعده مطرح نموده و از این طریق حرمت شرعی چنین فعالیت‌هایی را نتیجه بگیرد.

وجه تمایز تحقیق حاضر با آثار گذشته در آن است که اولاً رویکرد تحقیق حاضر، بر خلاف سایر آثار (که عمدتاً بر اساس رویکرد حقوقی نوشته شده‌اند)، رویکردی فقهی-اقتصادی است و ثانیاً تلاش می‌کند تا با استفاده از دانش قواعد فقه و کمک گرفتن از اصول موجود در فقه شیعه، تعارض و عدم مشروعیت‌های موجود در فعالیت‌های هرمی را استخراج نماید و در نهایت نشان دهد بر اساس قواعد فقهی مختلفی، فعالیت‌های رایج هرمی نامشروع می‌باشند.

۲. تاریخچه، ماهیت و گونه‌های فعالیت‌های هرمی (چند لایه)

بررسی تاریخی شرکت‌های هرمی به فعالیت‌های آقای پانزی بر می‌گردد. او با ایده‌اش تمامی سرمایه‌گذاران را متقاعد کرد که از نوسانات ناشی از بی‌ثباتی‌های بازار ارز بعد از جنگ جهانی اول حداکثر سود را بدست می‌آورند. ظاهراً، هدف او این بود که سرمایه‌گذاران با استفاده از مبادله اوراق در بازار به سودهایی ناشی از آربیتراژ دست یابند. ولی پروژه او شکست خورد و او به جرم کلاه‌برداری به زندان افتاد. فرهنگ آکسفورد، پروژه پانزی را این گونه تعریف می‌کند: «یک حالت از کلاه‌برداری محسوب می‌شود که در آن شخص با این اعتقاد که در آینده کسب و کار خوبی به دست می‌آورد، به اولین افرادی که سرمایه‌گذاری می‌کنند با استفاده از پول‌هایی که دیگران سرمایه‌گذاری کرده‌اند، سود فوری اعطا می‌کند» (OED, 2010, p.101).

شرکت‌های هرمی که از سال ۱۹۳۰ در کشور آمریکا به وجود آمدند، بر اساس بازاریابی شبکه‌ای به فعالیت مشغول‌اند. در این نوع بازاریابی، تولیدکننده به جای آن که کالاهای خود را از طریق عوامل پخش با درصد کمیسیون بالا به فروش برساند، از طریق خود مردم و مشتریان این کار را انجام می‌دهد. بدین ترتیب، شبکه‌ای از خریداران که تمایل دارند در کار فروش به تولیدکننده کمک کرده و منفعتی نیز برای خود کسب نمایند، کار بازاریابی و فروش کالا را بر عهده می‌گیرند. از بازاریابی شبکه‌ای به عنوان بازاریابی چند لایه‌ای (MLM)^۱ نیز نام برده می‌شود. سازوکار بازاریابی شبکه‌ای به این صورت است که فرد به یکی از شرکت‌های تولیدکننده کالا، تقاضای عضویت می‌دهد تا تبدیل به یک مالک مستقل کسب‌وکار (IOB)^۲ شود و این

فرد با استفاده از مستندات و آموزش‌های شرکت مورد نظر، به عنوان عنصر مستقل اقتصادی، کارش را آغاز نموده و از طریق گرفتن کمیسیون، به کسب درآمد می‌پردازد (آقابابائی، ۱۳۸۹، ص ۲۲).

به لحاظ گونه شناسی شرکت‌های هرمی چند لایه به دو دسته کلی سالم و ناسالم (دسیسه هرمی)^۳ تقسیم می‌شوند. نوع سالم آن بازاریابی شبکه‌ای و نوع ناسالم آن دسیسه هرمی می‌باشد. بازاریابی شبکه‌ای^۴، در واقع شاخه‌ای از علم بازاریابی است که هدف آن رساندن کالا از تولیدکننده به دست مصرف‌کننده به منظور کاهش هزینه‌های توزیع و تبلیغات است. در این دسته از شرکت‌ها، ریسک ناشی از فروش کالا کاهش پیدا می‌کند و تبلیغ محصول نیز از طریق روابط بین فردی، اعتماد به همدیگر و روابط چهره به چهره^۵، که روشی بسیار اثر بخش در بازاریابی است، انجام می‌شود. به طور خلاصه ویژگی‌های شرکت‌های هرمی سالم عبارتند از:

۱- هدف این شرکت‌ها فعالیت اقتصادی است.

۲- در این شرکت‌ها کالا مبادله می‌شود.

۳- زنجیره شبکه محدود است.

۴- قیمت کالا کمتر یا مساوی قیمت بازار است.

۵- تعداد بازاریاب‌ها کمتر از مشتریان واقعی است.

۶- کالاها مورد نیاز افراد است.

دسیسه هرمی نوعی کلاهبرداری می‌باشد که شکل کلی آن به این صورت است که افراد با پرداخت مقداری پول عضو شرکت می‌شوند تا در آینده با به عضویت درآوردن افرادی دیگر و رشد زیر مجموعه خود از مشتریان، به چند برابر سود دست پیدا کنند. در این ساختار، عده زیادی از سرمایه‌گذاران که در انتهای هرم قرار دارند، به عده قلیلی که در بالای هرم جا می‌گیرند، پول پرداخت می‌کنند، بدون آن که سودی بدست آورند. چرا که بیش از ۹۰٪ سرمایه‌گذاران به این دلیل که دیگر نمی‌توانند افرادی را برای اضافه شدن به هرم پیدا نمایند، زیان می‌کنند؛ گرچه در ابتدا چنین امیدی داشته‌اند (قاسم‌زاده و نوید، ۱۳۸۴، ص ۱۵).

یکی از مشکلات اصلی در این نوع فعالیت اقتصادی آن است که کالای مبادله شده در شبکه، معمولاً فاقد ارزش یا دارای قیمتی بالاتر از قیمت معمول آن در بازار می‌باشد. مشکل دیگر در این ساختار آن است که عده زیادی از افراد وجوه خود را از دست می‌دهند که نتیجه آن نیز چیزی نیست جز فروریختن هرم. برخی از ویژگی‌های شرکت‌های هرمی ناسالم عبارت‌اند از:

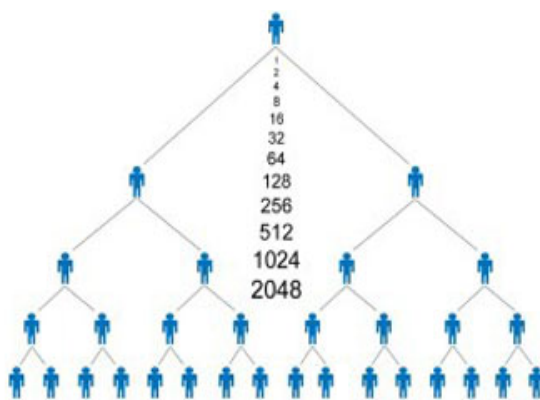
- ۱- هدف این شرکت‌ها فعالیت اقتصادی نیست.
- ۲- وعده زود ثروتمند شدن به افراد داده می‌شود.
- ۳- کالا و خدمتی ارائه نمی‌شود و یا کالای مورد نیاز و با اهمیتی تحویل داده نمی‌شود.
- ۴- قیمت کالا در این شرکت‌ها بزرگتر از قیمت بازاری آن است (یا بازاری برای آن کالا وجود ندارد).
- ۵- پورسانت پرداختی به فرد بر اساس تعداد عضوهایی است که برای شرکت جذب می‌نماید.

دسیسه هرمی ناسالم در انواع مختلفی ظاهر می‌شود. ولی همه آن‌ها در یک ویژگی با هم مشترک هستند و آن وعده سود بزرگ بر اساس به استخدام در آوردن افراد جدید برای شرکت است. برخی از انواع این شرکت‌ها بدون کالا هستند و در آن‌ها تنها پول جابه‌جا می‌شود. برخی نیز از کالاهایی مانند شاهنامه، تورهای مسافرتی و غیره استفاده می‌کنند. اکثر این شرکت‌ها مالکیت خارجی نیز دارند.

آنچه که بیشتر در ایران مشاهده شده است، ساختار دودویی^۶ است. ساختار دودویی، در واقع مشابه یک ماتریس «بی‌نهایت در دو» می‌باشد. در این ساختار هر فرد می‌تواند حداکثر دو نفر را در مرحله مستقیم، بلافاصله بعد از خود قرار دهد و این عضوگیری می‌تواند تا بی‌نهایت ادامه داشته باشد. در این ساختار، محدودیت در سطرها وجود ندارد، اما شرط تعادل در سطرها برقرار است. جذاب‌ترین و بزرگترین تفاوت این ساختار با انواع دسیسه‌های هرمی، محدود نبودن درآمدزایی است. اما چیزی که اتفاق می‌افتد، این است که به علت عدم مشابهت افراد در جذب عضو جدید، عدم تقارن در دو طرف افراد به وجود می‌آید. در ذیل با یک مثال فرضی، میزان ضرر افراد در این ساختار بررسی می‌شود.

به عنوان مثال، فرض کنید که به هر فرد شبکه گفته شود که اگر دو عضو جذب کند (دو شاخه ایجاد کند)، به وی پورسانت تعلق می‌گیرد. همانطور که در شکل شماره ۱ ملاحظه می‌شود، افرادی که در دو سطح اول قرار دارند، پورسانت دریافت می‌کنند، اما افراد سطوح سه و چهار، چیزی دریافت نمی‌دارند. چرا که پایین‌تر از آن‌ها سطحی وجود ندارد. برای سطح سه، یک سطح و برای سطح چهار، اساساً فردی وجود ندارد که دو سطح پایین‌تر از خود را ایجاد نمایند، تا مستحق دریافت پورسانت گردند.

شکل ۱. ساختار دودوئی شرکت‌های هرمی



درک به منظور

نحوه توزیع درآمد در این ساختار، فرض کنید هر فرد مبلغ صد هزار تومان را برای ورود به شبکه پرداخت کند و اگر دو سطح ایجاد نماید، مبلغ پنجاه هزار تومان پورسانت دریافت خواهد کرد (ایجاد یک سطح پورسانتی نخواهد داشت). در این شرایط اگر به توزیع درآمد میان سطوح مختلف توجه شود، به وضوح وجود نابرابری شدید و انتقال وجوه از سطوح پائین‌تر به سطوح بالاتر مشاهده می‌گردد.

جدول ۱. توزیع درآمد در ساختار دودوئی شرکت هرمی با چهار سطح

سطوح	پرداخت	دریافت
سطح (۱)	۱۰۰۰۰۰	۱۴۰۰۰۰۰
سطح (۲)	۲۰۰۰۰۰	۱۰۰۰۰۰۰
سطح (۳)	۴۰۰۰۰۰	۰

سطح (۴)	۸۰۰۰۰۰	۰
مجموع	۱۵۰۰۰۰۰	۱۵۰۰۰۰۰

به همین شکل، افراد بالای هرم گاه تا ۹۹٪ سود و درآمد شرکت را بدست می‌آورند، در حالی که افراد سطوح پایین، علی‌رغم تلاش زیاد در عضوگیری و ایجاد سطح، هیچ منفعتی کسب نمی‌کنند. می‌توان به طور کلی نشان داد گسترش و بزرگ شدن هرم، تاثیر متفاوتی بر درآمد اعضا دارد (ضمیمه ۱) و فعالیت این شرکت‌ها، علاوه بر کاهش رفاه برای اعضای آن، شکاف رفاهی نیز بوجود می‌آورد (ضمیمه ۲).

۳. ارزیابی اقتصادی فعالیت‌های هرمی ناسالم (دسیسه هرمی)

بر اساس تجربه‌ای که سایر کشورها در این حوزه دارند^۷، می‌توان موارد ذیل را به عنوان مهمترین مشکلاتی مطرح نمود که فعالیت‌های هرمی ناسالم (دسیسه هرمی) می‌توانند برای اقتصاد یک کشور ایجاد نمایند (قاسم‌زاده و نوید، ۱۳۸۴، ص ۲۱).

۱- با توجه به اینکه منشاء اصلی فعالیت شرکت‌های هرمی خارج از کشور است، گسترش این فعالیت‌ها موجب خروج حجم گسترده‌ای از ارز از داخل کشور گردیده که این روند در بلند مدت می‌تواند برای اقتصاد کشور هزینه زیادی ایجاد نماید. در نظر گرفتن مسئله تحریم‌های خارجی برای کشور ایران، اهمیت این موضوع را دو چندان می‌نماید.

۲- در این ساختار یک کالا با قیمتی سه تا چهار برابر ارزش واقعی خود به مردم فروخته می‌شود، بدون آن که فعالیت تولیدی مفیدی در کشور به وجود آمده باشد.

۳- به علت رسمی و قانونی نبودن فعالیت این شرکت‌ها، فرار مالیاتی کاملی در آن‌ها وجود داشته و این نظام مالیاتی را با اختلال مواجه می‌سازد.

- ۴- این شرکت‌ها با دخالت در بازار پول و کم و زیاد نمودن حجم پول در گردش، موجب نوعی اختلال در سیاست‌های پولی کشور و عملکرد بانک مرکزی می‌گردند.
- ۵- سوددهی بالای موجود در این شرکت‌ها موجب آن می‌شود که وجوه از بازار پول و سرمایه خارج شده و به سمت این نوع فعالیت‌ها سرازیر شود. این خود به تضعیف شبکه بانکی و همچنین بورس دامن می‌زند.
- ۶- فعالیت این شرکت‌ها موجب افزایش نابرابری در توزیع درآمد به نفع افراد بالای زنجیره (که معمولاً افرادی با سطح درآمدی بالا هستند) می‌گردد و این خود در مجموع، به میزان نابرابری موجود در کشور دامن می‌زند.
- ۷- تخریب سرمایه اجتماعی و فرهنگی از جمله تغییر فرهنگ کار، گسترش روحیه راحت طلبی، اتلاف نیروی انسانی توانمند، کاهش ارزش‌های اجتماعی (از جمله کاهش اعتماد در جامعه، رؤیا پردازی و انفعال در جوانان) از جمله اثرات اجتناب‌ناپذیر این دسته از فعالیت‌هاست.
- ۸- در شرکت‌های هرمی پورسانت‌های بسیار بالا نصیب تعداد معدودی از افراد موجود در رأس هرم (سطوح اولیه) می‌گردد، در حالیکه پورسانتی که شرکت‌های اقتصادی متعارف به بازاریابان می‌دهند، از سقف معقولی فراتر نمی‌رود؛ چون این پورسانت‌ها از محل سود معقول شرکت تامین می‌شود و نمی‌تواند از درصد معینی بالاتر رود.

۴. ارزیابی فقهی فعالیت‌های هرمی ناسالم (دسیسه هرمی)

همانطور که ذکر گردید در سایر کشورها، درآمدزایی از طریق فعالیت‌های هرمی ناسالم، چالش‌های اقتصادی مشخصی ایجاد نموده است و به نظر می‌رسد توسعه چنین فعالیت‌هایی در کشور ایران، می‌تواند همان مشکلات و چالش‌های اقتصادی را به همراه داشته باشد. علاوه بر این مطلب، چالش خاصی که در کشور ایران به عنوان کشوری اسلامی وجود دارد، آن است که فعالیت‌های اقتصادی باید با قوانین مورد نظر شارع مقدس در تعارض نباشند. به عبارت دیگر، به لحاظ فقه شیعی مشروع باشند و با اهداف اقتصادی اسلام نیز سازگار باشند. این مطلب خود ضرورت بررسی فقهی چنین فعالیت‌هایی را توجیه می‌نماید. این در حالی است که به نظر می‌رسد فعالیت‌های هرمی

ناسالم با چالش‌های مشخص فقهی مواجه می‌باشند که در ذیل به برخی از مهمترین آن‌ها اشاره می‌شود:

۴-۱. مشخص نبودن نوع عقد و دلیل شرعی بودن انتقال وجه

همانطور که ذکر گردید، ساختار شرکت‌های هرمی معمولاً بدین صورت است که فرد برای عضو شدن در شرکت، باید مقداری پول بپردازد و در مقابل عضوگیری، پورسانت دریافت می‌کند. در این ارتباط، مشخص نیست که شرکت و فرد متقاضی، با یکدیگر چه عقد شرعی تنظیم نموده‌اند. اگر نوع معامله، عقد بیع باشد، باید کالایی در میان باشد و اگر کالا در این ارتباط مبادله می‌شود، باید منظور عقلائی از نقل و انتقال آن مدنظر باشد. در صورتی که این گونه شرکت‌ها، سرمایه‌گذاری واقعی ندارند. علاوه بر این، سوالی که مطرح می‌شود آن است که آیا افراد واقعاً قصدشان از ورود به این شرکت‌ها، خرید و فروش کالا می‌باشد و واقعاً بیع انجام می‌دهند؟

بررسی تجربه این دسته از شرکت‌ها در عمل نشان می‌دهد که در موارد بسیاری، کالای خاصی مبادله می‌شود، اما کالایی که ارزش زیادی نداشته و به قیمت غیر واقعی فروخته می‌شود. پس می‌توان نتیجه گرفت که قصد افراد از ورود به این شرکت‌ها، واقعاً معامله و خرید و فروش نمی‌باشد و عقد بیعی صورت نمی‌پذیرد.

اگر استدلال شود که پرداخت پول، به عنوان بیع حق می‌باشد و خرید و فروش حق اشکال ندارد، باید این سوال را مطرح کرد که عضویت در شرکت چه ارزشی دارد تا امتیازی محسوب گردد. همچنین، اگر پرداخت پول توسط افراد، به عنوان سرمایه‌گذاری در شرکت مطرح شود، باید مشخص شود که تحت عنوان چه نوع عقدی است؟ مشارکت، مضاربه و حتی عقد مستقل جدیدی که عقلائی باشد و منع شرعی نداشته باشد. لازمه سرمایه‌گذاری این است که شرکت واقعاً در فعالیت‌های اقتصادی مشارکت نماید. حال آن که این نوع شرکت‌های هرمی فعالیت اقتصادی سودآوری انجام نمی‌دهند.

شاید بتوان در توجیه رابطه موجود بین فرد و شرکت، عقد هبه را مطرح نمود. به این صورت که فرد پول خود را به صورت هبه به شرکت بدهد. نکته قابل تأمل در آن

است که اگر فرد پول خود را هبه کرده، پس چرا انتظار دریافت پورسانت را از شرکت دارد؟ شاید پاسخ داده شود که پورسانت‌ها نیز نوعی هبه می‌تواند باشد؛ به عبارت دیگر هبه معوضه است. اما واقع این است که توجیه نشان‌دهنده واقعیت رفتار شرکت‌های هرمی نیست. زیرا قصد دو طرف معامله در این شرکت‌ها هبه یا هبه معوضه نیست. همچنین افراد زیان دیده از این شرکت‌ها شکایت می‌کنند، پس در واقع افراد پول خود را هبه نمی‌کنند و قصد آن را نداشته‌اند (و هیچ دلیل معقولی برای شکل‌گیری چنین قصدی وجود ندارد). پس رابطه نمی‌تواند عقد هبه باشد.^۹

ممکن است بیان شود که این نوع عقد در این شرکت‌ها عقد جدیدی می‌باشد که با توجه به عمومات قرآنی و فقهی، محکوم به صحت است. در پاسخ باید گفت که لازمه وجود چنین عقدی این است که عقلاء جهان این امر را انجام دهند. در صورتی که در بسیاری از کشورها فعالیت این نوع شرکت‌ها ممنوع شناخته شده است. همچنین چنین فعالیت‌هایی با عمومات قرآنی و فقهی مشخصی چون حرمت ربا و اکل مال به باطل در تعارض است.

۴-۲. اکل مال به باطل

خداوند در آیه ۲۹ سوره بقره می‌فرماید: «ای کسانی که ایمان آورده اید اموال خود را میان خودتان به ناحق مخورید، مگر آنکه داد و ستدی با رضایت یکدیگر باشد»^۹. استناد به این آیه در مباحث فقهی به ویژه در موضوع معاملات، میان فقهاء فراوان است. منظور از اکل، هر آنچه انسان در آن تصرف نموده و یا مصرف می‌کند، می‌باشد که خود معنایی گسترده است (حمد شراره، ۱۳۹۵ق، ص ۸۲؛ مجلسی، ۱۴۰۶ق، ج ۶، ص ۵۰۳). منظور از باطل نیز، امور و رفتارهایی است که بر مبنای عرف، پایه و اساس ندارند (انصاری، ۱۴۱۸ق، ج ۵، ص ۲۰).

البته در ادامه آیه آمده تاکید شده است که تجارت باید با رضایت انجام شود. از اینرو باید توجه کرد که رضایت در معاملات، رکن دوم تجارت است؛ از اینرو، رضایت شرط لازم برای صحت معاملات می‌باشد، اما شرط کافی نبوده و وجود این رضایت به

تنهایی حلیت معامله را ایجاد نمی‌کند. مانند ربا دادن و ربا گرفتن که ممکن است دو طرف معامله راضی باشند، اما این معامله حرام می‌باشد.

با قرار دادن معنای باطل بر مبنای عرف، آیه شریفه می‌تواند نهی بر معاملات شرکت‌های هرمی باشد. در فتوای علماء، دیدگاه کارشناسان و قوانینی که توسط عقلاء بر ممنوعیت فعالیت این شرکت‌ها وضع شده، همگی اماراتی در جهت اثبات مخالفت عرف جامعه با این معاملات است. به نظر می‌رسد دقت در مفهوم حرف «باء» در آیه شریفه می‌تواند به شفاف شدن بحث کمک کند. «باء» در کلمه بالباطل، می‌تواند دو معنا داشته باشد که عبارت‌اند از (مجلسی، ۱۴۰۶ق، ج ۷، ص ۲۷):

اول اینکه باء در «بالباطل» به معنای عوض است. یعنی اموال خود را در برابر عوض باطل نخورید. این در حالی است که در شرکت‌های هرمی، فرد مقدار پول مشخصی را به شرکت پرداخت می‌نماید (ثمن مشخص) و در عوض عنوان عضویت در شرکت (حق) را بدست می‌آورد (مثن مشخص). در مورد مثن مشخص دو حالت متصور است: یکی اینکه کالا یا خدمتی عرضه نمی‌شود و فقط حق عضویت به فرد اعطا می‌شود. در این حالت عضویت در شرکت ارزشی ندارد تا اینکه حق یا امتیازی محسوب شود. بدین ترتیب عوض باطل محسوب شده و شمول نهی آیه قرار می‌گیرد. دیگر اینکه کالایی به شخص عرضه شود، ولی ارزش کالا بسیار پایین‌تر از پولی است که فرد به شرکت می‌دهد. اشکالی که در این حالت بر فعالیت شرکت هرمی وارد می‌شود، برابر نبودن و غیرقابل مقایسه بودن ارزش واقعی کالا یا خدمات دریافتی، در ازای پول پرداخت شده از طرف شرکت‌کننده است که آن را مصداق بارز اکل مال به باطل می‌گرداند. برای مثال فرض کنید که در شرکت‌های هرمی یک سکه با ارزش واقعی ۲۰۰ تا ۳۰۰ دلار مورد معامله است، ولی از مشتری ۸۶۰ دلار دریافت می‌شود. دقت کنید مبلغ مابه‌التفاوتی که به فرد داده می‌شود، به خاطر جایگاه وی در شبکه است و آنچه مردم را مجاب به خرید سکه ۳۰۰ دلاری در مقابل ۸۶۰ دلار می‌کند، ساختار شبکه و مبلغی است که به جایگاه وی ممکن است تعلق بگیرد. کسی نمی‌تواند بدون خرید سکه فقط جایگاه در شبکه داشته باشد و کسی هم نمی‌تواند بدون پرداخت ۸۶۰ دلار، فقط با پرداخت ۲۰۰ تا ۳۰۰ دلار تنها سکه را از خود شرکت بگیرد.

واقعیت این است که چنین کاری نامشروع است و فروش سکه تنها پوششی برای فعالیت بدون ارزش افزوده آن‌ها، با پول است که در این صورت معامله دو بخش می‌شود، آن قسمت از مبلغ که برابر ارزش واقعی کالاهاست درست است. زیرا برابر با مقدار پول پرداخت شده، کالا دریافت می‌کند؛ ولی گرفتن مقدار اضافی عوض باطل است. چون در ازای آن پرداخت، مشتری عوضی دریافت نکرده است و شرکت حق تصرف در آن بخش از مال را ندارد و باید آن را به فرد برگرداند. می‌توان برای تکمیل بحث به آیه شریفه «وای بر کم فروشان»^{۱۱} استناد کرد و ظلم در مقدار اضافی عوض را برداشت نمود^{۱۱} (عاملی، ۱۴۱۷ق.، ج ۳، ص ۱۰۵).

دوم اینکه «باء» در عبارت، سببیت است. یعنی اگر معاملات با سبب باطل انجام گیرد، صحیح نیست. در این معنا معنای آیه شریفه آن است که مسلمین نباید در معامله‌ای شرکت نمایند که از طریق غیر شرعی مال یا منفعتی بدست آورند (هاشمی شاهرودی، ۱۴۲۶ق.، ج ۱، ص ۶۳۲). مواردی از تصرف در مال دیگری بدون مجوز شرعی، تصرف در مال به دست آمده از راه ربا، غصب، قمار و غیره می‌باشد (جرجانی، ۱۴۰۴ق.، ج ۲، ص ۱۳۲؛ کاظمی، ۱۴۱۷ق.، ج ۳، ص ۳۲؛ مجلسی، ۱۴۰۶ق.، ج ۷، ص ۲۷).

لازم به ذکر است که دیدگاه مشهور فقهی در آیه نهی از اکل مال به باطل، دیدگاه دوم می‌باشد (سببیت)، زیرا در ادامه آیه شریفه، بحث تجارت مطرح شده است و همچنین، در روایات رسیده از اهل بیت، عنوان «باطل» به دزدی، قمار، ربا و همانند آن اطلاق شده است؛ به این دلیل که در هر یک از این‌ها، ستاندن مال از مالکان، گرفتن به باطل و نارواست (ایروانی، ۱۳۸۴، ج ۱، ص ۱۸).

آنچه در فعالیت شرکت‌های هرمی و معاملات آن‌ها با افراد برای جذب و گسترش شبکه انجام می‌دهند، دادن وعده‌های دروغین و تخیلی برای افزایش انگیزه افراد در ورود به هرم است. جهل مشتریان نسبت به عملکرد هرم نیز سبب می‌شود افراد آسان‌تر فریب سخنان فریب‌دهنده سطوح بالاتر را بخورند. به همین جهت این معامله شامل غرر و غرور است، بنابراین مصداق اکل مال به باطل می‌باشد.^{۱۲}

۴-۳. قاعده لا ضرر

یکی از مشهورترین قواعد فقهی که در بیشتر ابواب فقه مانند عبادات و معاملات به آن استناد می‌شود، قاعده «لا ضرر» است.^{۱۳} در معنای «ضرر» در میان فقها اختلاف وجود دارد. اما در مجموع می‌توان گفت که در مورد نفس و مال کلمه «ضرر» استعمال می‌شود. امام خمینی (ره) ۱۴ نیز «ضرر» را به معنای ضد نفع و مقابل آن دانسته‌اند. برای «لا» در قاعده «لا ضرر»، معانی مختلفی ذکر کرده‌اند. شیخ انصاری (ره)، بیان می‌دارد که «لا» در جمله «لا ضرر و لا ضرار فی الاسلام»، به معنای «لا حکم ضرری فی الاسلام» است. یعنی واژه حکم، در تقدیر گرفته شده است. مثلاً در معامله غبنی، یعنی معامله‌ای که یکی از متعاملین مغبون می‌گردد، اگر بیع باشد، لازم بودن عقد بیع با استفاده از قاعده «لا ضرر» به منظور جلوگیری از خسارت به مغبون، برداشته می‌شود. یعنی، در حالی که معامله به قوت خود باقی است، ولی شخص مغبون خیار دارد معامله را فسخ نماید.

با دقت در فعالیت‌های هرمی ناصحیح، می‌توان گفت در این روش‌های درآمدی زایی (که گلدکوئیست، گلدمین، هفت الماس و غیره نمونه‌هایی از آن در ایران هستند)، پس از اشباع هرم (پر شدن ظرفیت عضوگیری)، بیش از ۹۰٪ افراد متضرر گشته و منفعتی نصیب آنها نمی‌گردد (قاسم‌زاده و نوید، ۱۳۸۴، ص ۲۳). بنابراین، در شرکت‌های هرمی، بیع آن‌ها بیع ضرری^{۱۵} است؛ چون لزوم آن موجب ضرر می‌باشد. پس بنا بر نظر شیخ (ره)، قاعده لا ضرر بر آن تطبیق کرده، لزوم بیع برداشته شده^{۱۶} و در نتیجه معامله محکوم به بطلان است.

در بازاریابی شبکه‌ای به سبک سیستم‌هایی مانند گلدکوئیست، در مورد پورسانت امیدهای زیادی داده می‌شود؛ در حالی که مطمئناً بسته به مکان ورود در سیستم (و زمان و فضای اجتماعی) و بنا بر اثبات‌های ریاضی، ریسک بالای ۹۰٪ برای ضرر کردن وجود دارد و این ریسک بر اساس نسبت ضرر کرده‌ها به کل ورودی‌ها بدست آمده است (مومنی، ۱۳۷۹، ص ۱۲)؛ بنابراین، به دلیل وجود چنین ریسکی، ورود به آن غیر معقول و موجب ضرر است. در بازاریابی شبکه‌ای ثابت می‌شود، منشاء سود یک نفر، ضرر دیگران است. در حالی که منشأ سود در یک فعالیت سالم اقتصادی، منفعتی است

که شخص به دیگران و یا به کل جامعه رسانده است. در توضیح می‌توان گفت، اعضای موجود در سطوح فعالیت‌های هرمی، به طور کلی یا افراد موفق هستند که می‌توانند کار را ادامه دهند و یا به دلایلی در این کار ناموفقند و به خاطر این که بازاریاب خوب نیستند، از کار کنار می‌کشند. از آن جایی که افراد دسته دوم (افراد ناموفق) نسبت به افراد دسته اول زیاد می‌باشند (بیش از ۹۰ افراد ضرر می‌کنند)، بنابراین در این شرکت‌ها، سود یک نفر از ضرر دیگران به دست می‌آید.^{۱۷} با توجه به آنچه مطرح شد می‌توان گفت بر اساس قاعده «لا ضرر و لا ضرار»، چنین فعالیت‌هایی نامشروع است. لازم به ذکر است که شرکت‌های هرمی نه تنها باعث ضرر رساندن به افراد زیادی در شبکه می‌شوند، بلکه در بعد اجتماعی، رواج این سیستم‌ها اگر به اندازه‌ای باشد که موجب برهم خوردن روابط اقتصادی مردم و یا آسیب بر دارایی عامه مردم و یا متزلزل شدن ارکان نظام اقتصادی حاکم بر جامعه باشد، مصداق اخلال در نظام اقتصادی مسلمانان و حرام می‌باشد که به عنوان نمونه، از این اخلال می‌توان به از بین رفتن سرمایه جهت سرمایه‌گذاری، اتلاف انرژی جوانان، انصراف از تحصیل و افت تحصیلی در جمعی از دانشجویان، خروج میلیون‌ها دلار از کشور، رواج دروغ و فریب و مال حرام در زندگی جوانان و غیره اشاره نمود که همگی به نحوی ضرر اجتماعی به حساب می‌آیند.

۴-۴. قاعده غرور

هرگاه از شخصی عملی صادر گردد که باعث فریب خوردن شخص دیگری شود و ضرر و زیانی متوجه او گردد، شخص نخست به موجب این قاعده ضامن است و باید از عهده خسارت وارده برآید. در این تعریف لازم نیست که شخص اول قصد نیرنگ و خدعه داشته باشد. حتی ممکن است خود وی، از شخص دیگری فریب خورده باشد، بلکه همین مقدار که از او فعلی صادر شود که دیگری با توجه به آن فریب بخورد، برای صدق عنوان غرور کافی است (محقق داماد، ۱۳۷۰، ص ۱۷۱). در شرکت‌های هرمی، افراد رأس هرم، در واقع با فعالیت‌هایی که انجام داده و وعده‌های خیالی که می‌دهند، باعث فریب خوردن سایر افراد می‌شوند. از مصادیق این قاعده در

شرکت‌هایی شبیه گلدکوئست، می‌توان به ارائه نمودن تصاویری از اتومبیل‌های گران قیمت و منازل رویائی اشاره نمود، به نحوی که به خریدار القا می‌شود به راحتی به چنین زندگی‌ای دست می‌یابد؛ در حالی که در واقع چنین نیست. پس طبق قاعده فقهی مورد بحث (المغرور یرجع الی من غره)، شرکت و افرادی که باعث فریب خوردن افراد دیگر می‌شوند (عضوگیری می‌کنند) و پول آن‌ها را دریافت کرده و در نتیجه سبب ضرر به افراد زیادی می‌شوند، ضامن تمامی آن‌ها می‌باشند و باید خسارت افراد را بدهند (افراد موجود در سطح، نسبت به تمامی افراد موجود در سطوح پائین‌تر ضامن‌اند). باید توجه داشت که فرد فریب خورده می‌تواند به فرد بالا سری خود مراجعه و از او طلب خسارت نماید. اگر فرد بالا سری نیز از شخص بالایی خود فریب خورده باشد و به همین ترتیب تا بالای هرم ادامه پیدا کند، فرد انتهایی هرم می‌تواند به هر کدام از این افراد مراجعه و از او طلب خسارت نماید. زیرا طبق قاعده «ایادی متعاقبه»^{۱۸} هر کدام از افراد زنجیره بالای هرم ضامن هستند (گیلانی، ۱۳۸۴ق، ج ۳، ص ۸۳).

۴-۵. قاعده نفی غرر

از جمله قواعدی که فقها در بررسی معاملات به ویژه معاملات جدید و ابزارهای مالی معاصر به آن توجه می‌کنند، قاعده فقهی «نفی غرر» می‌باشد.^{۱۹} این قاعده فقهی و حدود و گستره آن، راهنمای مناسبی برای استنباط احکام معاملات و به خصوص معاملات جدید و ابزارهای مالی نو در بازار پول و سرمایه است.

موارد غرر نیز از دید مشهور فقهاء، حداقل شامل دو مورد می‌شود که عبارت‌اند از: عدم وجود مبیع و عدم امکان تسلیم. البته برخی از فقهاء، غرر را جهل در خصوص رسیدن شیء به دست منتقل الیه دانسته‌اند. بنابراین اگر حصول چیزی که مجهول است، معلوم باشد و یا صفت آن مجهول باشد، غرری نخواهد بود (شهید اول، ۱۲۰۸ق، ص ۲۵۳). مرحوم صاحب جواهر نیز در معنای غرر بیان می‌دارد که غرری که از آن نهی شده، خطر ناشی از جهل به مقدار و صفات مبیع است، نه مطلق خطر (نجفی، ۱۹۸۱م، ج ۲۲، ص ۳۸۸). البته مرحوم شیخ انصاری در رد کلام صاحب جواهر، بیان می‌دارد که

خطر ناشی از جهل مبیع به دست منتقل الیه، به مراتب مهمتر از جهل به صفات مبیع است.

علمای شیعه نیز یکی از ارکان درستی داد و ستد را غرری نبودن آن برشمرده‌اند و خرید و فروشی که موجب غرر باشد را باطل و فاسد می‌دانند. در اصطلاح فقهی، بیعی را غرری می‌نامند که خود عقد (و نه الزاما نتایج اقتصادی حاصل از آن)، دارای احتمال ضرر کردن به گونه‌ای باشد که در صورت توجه به این احتمال، عقلا از آن اجتناب می‌کنند و اجتناب عقلا به آن معنی است که احتمال ضرر به اندازه‌ای زیاد است که عقل ورود به چنین تجارتی را منع می‌کند.

در بازاریابی شبکه‌ای به سبک سیستم‌هایی مانند گلدکوئست، چون خرید و فروشی که فرد با شرکت انجام می‌دهد (و در مقابل پورسانتی که دریافت می‌کند) مشروط به این است که برای شرکت یا زیر مجموعه خود مشتری جذب نماید، این شرط سبب غرر می‌شود. زیرا در هنگام معامله واقعا مشخص نیست که آیا فرد می‌تواند برای زیر مجموعه خود مشتری پیدا نماید یا خیر. در نتیجه وجود شرط سبب ایجاد بیع غرری می‌شود.^{۲۰}

۴-۶. قاعده نفی قمار

به نظر می‌رسد بر اساس قاعده نفی قمار^{۲۱} نیز بتوان فعالیت شرکت‌های هرمی را مورد نقد قرار داد. به نظر می‌رسد قمار فعالیت است که بین دو یا چند نفر انجام می‌شود و در آن افراد با رضایت قواعدی را می‌پذیرند که طبق آن در صورت رخ دادن وقایعی که ممکن است خود در آن نقش داشته باشند یا نداشته باشند، مبلغی بینشان رد و بدل می‌شود و کسی که برنده است منشاء سودش، ضرری است که به بازنده یا بازنده‌ها رسیده است، نه منفعتی که به کسی رسانده و یا بهره‌ای که از نعمت‌های طبیعی برده باشد (عمید، ۱۳۸۶، ص ۲۱). البته باید توجه کرد که ملاک در قمار تنها ضرری بودن آن نیست. زیرا بسیاری از روابط در معاملات وجود دارد که ضرری هستند ولی به آن‌ها قمار گفته نمی‌شود (مومنی، ۱۳۷۹، ص ۶۱). شیخ انصاری قمار را به مطلق گرو گذاشتن و غیر آن در مقابل عوض تعریف کرده است^{۲۲} (انصاری، ۱۴۱۸ق.، ج ۱، ص ۴۷).

در مجموع، با توجه به مباحثی که فقها در مکاسب حرام تحت عنوان قمار مطرح کرده‌اند، می‌توان قمار را مالی دانست که با استفاده از آلات و ابزارهای بازی از طریق شرط‌بندی، بدست می‌آید. پس می‌توان دو ویژگی مهم را برای قمار بر شمرد که عبارت‌اند از: استفاده از ابزار قمار در بازی و شرط‌بندی و وجود عوض. پس هنگامی که یکی از این ویژگی‌ها نباشد، در واقع قمار صورت نمی‌گیرد. به نظر می‌رسد که در شرکت‌های هرمی، در مواردی که به شرط‌بندی مشروط است، مسئله قمار قابل طرح است، اما در موارد دیگری که بر اساس شرط‌بندی انجام نمی‌شود، نمی‌تواند آن را قمار دانست.

در نهایت لازم است به یک نکته توجه کرد و آن اینکه در کنار نفی فعالیت شرکت‌های هرمی با استفاده از قواعد فقهی که در چارچوب احکام اولیه انجام می‌شود، می‌توان به عدم رعایت مصالح مسلمین در فعالیت این شرکت‌ها (که در بحث مشکلات شرکت‌های هرمی به آن اشاره شد) استناد کرد و با توجه به این مطلب، به نامشروع بودن این فعالیت‌ها از دیدگاه احکام ثانویه حکم نمود.^{۳۳}

جمع بندی

تحقیق حاضر تلاش نمود تا ضمن بررسی تاریخیچه و ارائه تبیینی از جایگاه و علت به وجود آمدن شرکت‌های هرمی، به بررسی و تحلیل فقهی این دسته از فعالیت‌های اقتصادی پرداخته و حکم درآمدزایی از این طرق را استخراج نماید. تحلیل‌های ارائه شده در این تحقیق که با استفاده از روش تحلیلی-توصیفی ارائه استخراج گشته‌اند، نشان می‌دهد که شرکت‌های هرمی به دو دسته کلی تقسیم می‌شوند که عبارت‌اند از: شرکت‌های هرمی سالم و شرکت‌های هرمی ناسالم که می‌توان نام آن را دسیسه هرمی گذارد. هدف شرکت‌های هرمی سالم، که فعالیت‌شان مختص به بازاریابی در فروش کالاهاست، سوددهی می‌باشد که در نهایت به رشد اقتصادی کشور کمک می‌کند؛ در حالی هدف شرکت‌های دسیسه هرمی، تنها جابه جایی پول و خلق فرصت سوددهی از این جابجایی است. به نظر می‌رسد این نوع فعالیت اقتصادی، مشکلات اقتصادی زیادی برای کشورها ایجاد می‌نمایند از جمله: خروج غیرمنطقی ارز، از بین بردن سرمایه

جهت سرمایه‌گذاری و کاهش شدید سرمایه اجتماعی و فرهنگی (از جمله تغییر فرهنگ کار، راحت طلبی، اتلاف نیروی انسانی توانمند، کاهش ارزش‌های اجتماعی، کاهش اعتماد در جامعه، تقویت رؤیاپردازی و انفعال در جوانان و غیره). به همین دلایل، غالباً دولت‌ها به مقابله با این پدیده روی آورده‌اند. در کشور ما نیز علاوه بر آثار منفی اقتصادی مذکور، می‌توان اشکالات شرعی مشخصی به این نوع فعالیت اقتصادی از منظر فقهی وارد نمود که عبارت‌اند از: مشخص نبودن عنوان عقد، وجود غرور (و فریب)، بروز ضرر. همچنین عنوان کلی «اکل مال به باطل»، شامل این نوع شرکت‌ها می‌شود و لذا به لحاظ شرعی نمی‌توان این نوع درآمدزایی را مشروع دانست و باید دنبال راه‌حل‌های صحیح جایگزین بود.

ضمیمه ۱:

برای آنکه نشان دهیم درآمد انتظاری (خالص دریافتی) فرد از شبکه هرمی چگونه است و با رشد هرم چه تغییری می‌کند، فرض زیر در نظر گرفته می‌شود.

۱. درآمد انتظاری فرد به l و δ وابسته است. (l) سطحی (لایه ای) که فرد در هرم قرار می‌گیرد و δ تلاشی است که فرد برای جذب زیر شاخه انجام می‌دهد. هر چه این تلاش بیشتر باشد، درآمد انتظاری بیشتر خواهد بود ($\frac{\partial m^e}{\partial \delta_t} > 0$).

$$m_t^e = m(l_t, \delta_t) \quad (1)$$

۲. لایه‌ها تابعی از زمان می‌باشد. با رشد هرم، لایه‌های آن افزایش پیدا می‌کند. هرچه از راس هرم به سمت قاعده حرکت کنیم لایه‌ها (l_t) افزایش پیدا می‌کند که نشان دهنده آن است اعضای بیشتری جذب هرم شده‌اند ($\frac{\partial l_t}{\partial t} > 0$) و درآمد انتظاری کاهش پیدا می‌کند ($\frac{\partial m^e}{\partial l_t} < 0$). از طرفی δ_t وابسته به زمان است. گذشت زمان تاثیر منفی بر تلاش فرد برای جذب زیر مجموعه خود خواهد داشت. زیرا باعث سرگشتگی و خستگی فرد می‌شود و باعث عدم تمایل برای ادامه کار بوجود می‌آورد

$$(\frac{\partial \delta_t}{\partial t} < 0 \lim_{t \rightarrow \infty} \delta_t = 0)$$

$$\frac{\partial m^e}{\partial l_t} < 0, \frac{\partial l_t}{\partial t} > 0, \frac{\partial \delta_t}{\partial t} < 0 \quad (۲)$$

حال برای آن اثر زمان بر درآمد عضو بررسی شود، کافی است از رابطه (۱) نسبت به زمان مشتق گرفته شود. سپس با استفاده از رابطه (۲) و توضیحات داده شده، تعیین علامت گردد.

$$\frac{\partial m^e_t}{\partial t} = \frac{\partial m^e}{\partial l_t} \frac{\partial l_t}{\partial t} + \frac{\partial m^e}{\partial \delta_t} \frac{\partial \delta_t}{\partial t} < 0 \quad (۳)$$

رابطه (۳) نشان می‌دهد هرچه زمان رشد یک هرم بیشتر شود و هرم بزرگ تر گردد، درآمد انتظاری برای کل اعضا کاهش پیدا می‌کند.

اما این نتیجه تا حدودی گمراه کننده است. بهتر است اعضای بالای هرم (R)، اعضای پایین هرم (P) از هم جدا شوند. نحوی جدا سازی آن به صورت خطی فرضی موازی قاعده هرم می‌باشد، اعضای بالای آن R و اعضای پایین آن P نام گذاری شده‌اند. این خط قابلیت جابه جایی را دارد و با گسترش شبکه، این خط به سمت پایین حرکت می‌کند، در نتیجه سطوح بالای آن افزایش می‌یابد. تعداد اعضای سطح بالای هرم (n^R) همواره کوچکتر از تعداد اعضای سطح پایین هرم (n^P) می‌باشد. برای اعضا در سطوح پایین هرم، تابع درآمد انتظاری به صورت زیر است.

$$m^{eP}_t = m(l_t^P, \delta_t^P) \quad (۴)$$

از رابطه (۴) نسبت به زمان مشتق می‌گیریم. با توجه به همان توضیحات داده شده، علامت رابطه (۵) منفی می‌گردد.

$$\frac{\partial m^{eP}_t}{\partial t} = \frac{\partial m^{eP}}{\partial l_t^P} \frac{\partial l_t^P}{\partial t} + \frac{\partial m^{eP}}{\partial \delta_t^P} \frac{\partial \delta_t^P}{\partial t} < 0 \quad (۵)$$

رابطه (۵) مانند رابطه (۳) نشان می‌دهد گسترش هرم، درآمد انتظاری سطوح پایین کاهش پیدا می‌کند. اما تابع درآمد برای اعضای بالای سطح هرم، متفاوت است. درآمد

آن‌ها تنها به جایگاه و سطح شان در هرم وابسته است. از طرفی موقعیتشان در هرم وابسته به درآمد انتظاری سطوح پایین می‌باشد. هرچه درآمد در سطوح پایین هرم افزایش یابد، خط فرضی (جدا کننده بالا و پایین) به سمت قاعده هرم جابه جا می‌شود. تعداد لایه‌ها و اعضای که در راس هرم قرار می‌گیرند، افزایش پیدا می‌کند. بر عکس اگر درآمد انتظاری در سطوح پایین کاهش یابد، خط فرضی به سمت بالا حرکت می‌کند، اعضای کمتری جزء سرشاخه‌ها قرار می‌گیرند ($\frac{\partial l^R}{\partial m^{eR}} > 0$). رابطه (۶) تابع درآمد انتظاری سطوح بالا را نشان می‌دهد.

$$m^{eR}_t = m(l(m^{eP}_t)) \quad (6)$$

از رابطه (۶) نسبت به t مشتق گرفته می‌شود.

$$\frac{\partial m^{eR}_t}{\partial t} = \frac{\partial m^{eR}}{\partial l^R} \frac{\partial l^R}{\partial m^{eP}_t} \frac{\partial m^{eP}}{\partial t} \quad (7)$$

با توجه به رابطه (۵) و فروض ذکر شده، علامت رابطه (۷) مثبت است. یعنی با گسترش شبکه هرمی و افزایش اعضا، درآمد انتظاری برای سطوح بالا بیشتر می‌شود بر عکس رابطه (۵) که برای سطح پایین بود. این مسئله هنگامی که تعداد اعضای ورود به هرم تابعی از زمان است، تشدید می‌شود.

$$\frac{\partial n^R_t}{\partial t} < 0, \frac{\partial n^P_t}{\partial t} > 0, \frac{\partial n^P_t}{\partial t} > \frac{\partial n^R_t}{\partial t} \quad (8)$$

بنابراین با توجه به میزان ورود افراد به داخل شبکه، سطوح بالای هرم (سرشاخه‌ها) با گسترش هرم، درآمد انتظاری بسیار افزایش می‌یابد.

ضمیمه ۲:

برای آن که اثبات کنیم (با رویکرد صرفاً اقتصادی) گسترش شرکت‌های هرمی (دسیسه) بر تابع رفاه اجتماعی تاثیر منفی دارد، چند فرض مطرح می‌کنیم.

۱- تابع رفاه جامعه با فرض ثابت بودن سایر شرایط از جمع مطلوبیت اعضا جامعه است.

$$\frac{\partial w}{\partial u} = f'(u) f'(u) > 0 \quad w = f(u) \quad (1)$$

اعضا شرکت کننده در هرم را به دو دسته اعضای بالای سطح (R) و اعضای پایین سطح (P) تقسیم می‌کنیم.

$$i = 1, 2, 3, \dots, m, \dots, n \quad u = \sum_{i=0}^n u_i = u_i^R + u_i^P \quad (2)$$

۲- درآمد فرد در اثر گسترش شبکه هرم تغییر می‌کند به همین دلیل می‌توان گفت مطلوبیت هر فرد تابعی از درآمدش در شبکه می‌باشد و تغییرات زمان بر درآمد اعضا اثر می‌گذارد.

$$\frac{\partial u}{\partial m} = u'(m) \quad u'(m) > 0 \quad u = u(m_t) \quad (3)$$

۳- تغییر درآمد بر مطلوبیت فرد در سطح پایین هرم اثر بیشتری بر مطلوبیت فرد در سطح بالای هرم دارد. برای مثال با افزایش یک واحد درآمد فرد در سطح پایین هرم مطلوبیتی که نصیب فرد می‌شود بسیار بیشتر از افزایش مطلوبیت فرد در سطح بالای هرم است.

$$\frac{\partial u^P}{\partial m} > \frac{\partial u^R}{\partial m} \quad (4)$$

۴- به علت آن که در هرم فعالیت اقتصادی انجام نمی‌گیرد و ارزش افزوده واقعی به وجود نمی‌آید در هر لحظه از زمان، درآمد در هرم ثابت می‌باشد. اما درآمد در دو سطح بالا و پایین هرم تغییر می‌کند. به طوری که با گذشت زمان درآمد فرد در بالای هرم افزایش و درآمد فرد در پایین کاهش پیدا می‌کند.

$$m_t^P + m_t^R = \text{constant} \quad (m) \frac{\partial m_t^P}{\partial t} < 0 \quad \frac{\partial m_t^R}{\partial t} > 0 \quad (5)$$

برای آن که ببینیم با گذشت زمان بر توابع مطلوبیت اعضا چه تاثیری دارد، از توابع مطلوبیت نسبت به زمان مشتق گرفته می‌شود.

$$\frac{\partial u^P(m_t^P)}{\partial t} = \frac{\partial u^P}{\partial m_t^P} \frac{\partial m_t^P}{\partial t} < 0, u = u^P(m_t^P) \quad (6)$$

$$\frac{\partial u^R(m_t^R)}{\partial t} = \frac{\partial u^R}{\partial m_t^R} \frac{\partial m_t^R}{\partial t} > 0, u = u^R(m_t^R) \quad (7)$$

با توجه به رابطه (۳) و (۵) روابط (۶) و (۷) تعیین علامت می‌شود. در نتیجه هر چه از فعالیت شرکت هر می بگذرد و شبکه گسترده شود مطلوبیت فرد در پایین هرم کاهش یافته اما مطلوبیت سرشاخه‌ها افزایش پیدا می‌کند.

سوال: آیا میزان مطلوبیتی که به سرشاخه‌ها با گسترش شبکه حاصل می‌شود برابر با میزان مطلوبیتی است که اعضای جدیدالورود تازه از دست می‌دهند؟

برای پاسخ به این سوال از قدر مطلق تغییرات مطلوبیت استفاده می‌شود. از آن جا که عبارت $\left| \frac{\partial u^R}{\partial m_t^R} \right|$ و $\left| \frac{\partial u^P}{\partial m_t^P} \right|$ مثبت است از قدر مطلق رابطه (۸) و (۹) بیرون می‌آیند.

$$\left| \frac{\partial u^P(m_t^P)}{\partial t} \right| = \left| \frac{\partial u^P}{\partial m_t^P} \frac{\partial m_t^P}{\partial t} \right| = \left| \frac{\partial u^P}{\partial m_t^P} \right| \left| \frac{\partial m_t^P}{\partial t} \right| = \frac{\partial u^P}{\partial m_t^P} \left| \frac{\partial m_t^P}{\partial t} \right| \quad (8)$$

$$\left| \frac{\partial u^R(m_t^R)}{\partial t} \right| = \left| \frac{\partial u^R}{\partial m_t^R} \frac{\partial m_t^R}{\partial t} \right| = \left| \frac{\partial u^R}{\partial m_t^R} \right| \left| \frac{\partial m_t^R}{\partial t} \right| = \frac{\partial u^R}{\partial m_t^R} \left| \frac{\partial m_t^R}{\partial t} \right| \quad (9)$$

با توجه به رابطه (۴) و با فرض $\left| \frac{\partial m_t^R}{\partial t} \right| = \left| \frac{\partial m_t^P}{\partial t} \right|$ می‌توان $\left| \frac{\partial u^P(m_t^P)}{\partial t} \right| >$ نتیجه گرفت. بنابراین میزان مطلوبیت فرد در پایین هرم بیشتر کاهش می‌یابد نسبت به افزایش آن در بالای هرم.

$$\frac{\partial u^P(m_t^P)}{\partial t} + \frac{\partial u^R(m_t^R)}{\partial t} < 0 \quad (10)$$

با فرض همگن بودن اعضای هر طبقه، با رشد و افزایش اعضا در شبکه، تعداد اعضا در سطوح پایین هرم (n_t^R) افزایش پیدا کرده در مقابل تعداد اعضا در سطح بالای هرم (سرشاخه‌ها، n_t^P) افزایش پیدا می‌کند اما با این تفاوت که همواره تعداد اعضا در پایین هرم بزرگتر از تعداد اعضا در بالای هرم است.

$$\frac{\partial n_t^P}{\partial t} > \frac{\partial n_t^R}{\partial t}, \frac{\partial n_t^R}{\partial t} < 0, \frac{\partial n_t^P}{\partial t} > 0 \quad (11)$$

با توجه به رابطه (۱۱) و (۱۰) با گسترش شبکه (t) از یک طرف تعداد اعضا در سطح پایین بیشتر می‌شود و از طرفی میزان مطلوبیت آن‌ها بیشتر کاهش می‌یابد. در مقابل تعداد اعضا در بالای هرم و میزان مطلوبیت آن‌ها به نسبت کمتر افزایش می‌یابد. از رابطه (۲) نسبت به زمان مشتق می‌گیریم.

$$\frac{\partial u}{\partial t} = \frac{\partial u_i^R}{\partial t} + \frac{\partial u_i^P}{\partial x} \quad (12)$$

در نتیجه شرکت‌های هرمی در کل تابع رفاه اجتماعی کاهش می‌دهند و نیز شکاف شدید رفاهی میان طبقات ایجاد می‌کنند.

یادداشت‌ها

1. Multilevel Marketing
2. Independence Business Owner
3. Pyramid Scheme
4. Network Marketing
5. Face to face
6. Binary

۷. لازم به ذکر است که تجربه کشورهای جهان نیز وجود مضرات قابل توجه برای فعالیت‌های هرمی ناسالم را تأیید می‌کند. به عنوان نمونه یکی از کشورهایی که لطمات جبران‌ناپذیری بر آن وارد شد، کشور آلبانی بود. فعالیت این شرکت‌ها باعث بروز بحران برای این کشور در سال‌های ۹۷-۱۹۹ گردید و به علت بی‌توجهی مسئولان دولتی، سرانجام به سقوط دولت انجامید. کشور پاکستان نیز بعد از مشکلاتی که برایش به واسطه فعالیت این شرکت‌ها به وجود

آمد، فعالیت این شرکت‌ها را در این کشور ممنوع اعلام کرد. البته کشورهایی نظیر آمریکا (ایالات مختلف آن)، آلمان و فرانسه، با وضع مقررات سختگیرانه، عملکرد شرکت‌های هرمی را به شدت محدود نموده‌اند (صفائی، ۱۳۸۴).

۸. آیت اله سبحانی در پاسخ به این سوال که اگر این مال از طریق هبه، مالک هدیه شود، پاسخ دادند: «هبه از مقوله تجارت نیست بلکه یک نوع تکریمی است به بستگان و دوستان، در حالی که شرکت‌های هرمی با گستردگی عظیم خود رنگ تجارت به خود گرفته و ادعا می‌کنند که می‌خواهند مردم را از این طریق ثروتمند کنند» (مراجعه شود به وبلاگ <http://alsafir.blogfa.com>).

۹. «یا ایها الذین آمنوا لا تأکلوا أموالکم بینکم بالباطل الا أن تكون تجاره عن تراض منکم» (نساء: ۲۹).

۱۰. «وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ».

۱۱. یکی از برائت‌هایی که برخی فقهاء در استفاده از آیه اکل مال به باطل داشته‌اند، ادای حقوق افراد می‌باشد. بدین معنی که اگر حقوق فرد در معاملات رعایت نشود، از مصادیق نهی آیه می‌باشد (کلینی، ۱۴۰۷ق.، ج ۵، ص ۹۵). چون در شرکت‌های هرمی حقوق افراد در داد و ستد رعایت نمی‌شود، می‌تواند از موارد نهی آیه قرار گیرد.

۱۲. آیت اله مؤمن در بحث غیر مشروع بودن فعالیت شرکت‌های هرمی، بیان می‌دارند که هدف این دسته از شرکت‌ها تنها بدست آوردن مال افراد تشکیل دهنده هرم می‌باشد؛ به همین دلیل، شرکت قصد واقعی از پرداخت یا خرید و فروش عین در مقابل عوض نداشته و در نتیجه می‌توان حرمت فعالیت این شرکت‌ها را براساس اکل مال به باطل مطرح نمود (مؤمن، ۱۳۸۵).

۱۳. لا ضرر و لا ضرار فی الاسلام

۱۴. ایشان «لا»ی «لا ضرر» را در معنای نهی، ولی در غیر احکام الهی می‌گیرند. یعنی، اینگونه نهی را از اعمال رسول اکرم (ص) در مقام اجرا و حکومت تلقی می‌کنند. از نظر امام (ره)، این قاعده فقط با «قاعده تسلیط» معارضه دارد. در مقام برخورد، دایره قاعده تسلیط را محدودتر می‌کند. در نتیجه، با توجه به نظر امام (ره)، دولت می‌تواند از ایجاد و گسترش شرکت‌هایی که باعث ضرر و زیان به مردم می‌شوند جلوگیری نماید.

۱۵. ضرری بودن بیع بدین صورت است که فرد با شرکت بیعی انجام می‌دهد، به این معنا که فرد با پرداخت پول حق عضویت یا کالا را از شرکت به دست می‌آورد. بیع این فرد، موجب ضرر به خود یا به دیگران می‌شود و لذا بیع ضرری است.

۱۶. لازم به ذکر است که می‌توان در توجیه دریافت پورسانت افراد شبکه در ازای ایجاد زیرمجموعه‌ای از افراد، آن را عقد جعاله دانست. به این صورت که شرکت مبلغ پورسانت را جعل کرده، هر کس این کار را انجام دهد مبلغ پورسانت را دریافت می‌کند. در رد این نظر باید گفت که اولاً جعاله عقدی جایز است و برای مشتری الزامی نمی‌آورد که آن را انجام دهد. ثانیاً، جعاله را باید کسی انجام دهد که از عهده آن برآید، کسی که نمی‌تواند آن را انجام دهد، نباید زیر بار جعاله رود؛ و نهایتاً، با بررسی ماهیت این معاملات در شرکت‌های هرمی، اصلاً وجود عقد جعاله معنا ندارد.

۱۷. برای اثبات اینکه سود یک نفر از ضرر دیگران به دست می‌آید، علاوه بر مطلب فوق، می‌توان یک مثال نیز ارائه نمود. فرض کنید که هر فردی که وارد شرکت می‌شود، در همان ابتدای ورود، در ازای مثلاً ۸۶۰ دلاری که پرداخت نموده، تنها یک سکه حداکثر ۳۰۰ دلاری دریافت کرده و ۵۶۰ دلار از کف داده است. وی برای جبران این ۵۶۰ دلار، با وارد نمودن اولین ۳ به ۳ به شبکه ۲۵۰ دلار پورسانت دریافت داشته و هنوز $۳۱۰ = ۲۵۰ - ۵۶۰$ دلار ضرر کرده است و با وارد نمودن دومین ۳ به ۳ به شبکه، ۲۵۰ دلار دیگر نیز دریافت می‌دارد و هنوز $۶۰ = ۲۵۰ - ۳۱۰$ دلار ضرر کرده است. یعنی تاکنون با وارد نمودن ۱۲ نفر، هنوز از ضرر خارج نشده است. پس باید یک ۳ به ۳ دیگر هم وارد کند تا برای اولین بار به سود برسد که این سود پس از وارد نمودن جمعاً ۱۸ نفر برابر با $۱۹۰ = ۶۰ + ۲۵۰$ دلار می‌باشد. بنابراین می‌توان گفت برای آنکه فردی که وارد ساختار هرمی می‌شود ضرر نکند، حداقل باید ۱۸ نفر دیگر را آلوده کرده باشد. این یعنی سود افراد از ضرر دیگران بدست می‌آید.

۱۸. اگر چند نفر سلطه و تصرفی را از طریق تعدی نسبت به مالی پیدا کنند و مال غصبی در میان آنان دست به دست بگردد، بر اساس حدیث «علی البید ما أخذت حتی تؤدی» (بر عهده دست تصرف‌کننده است، آنچه را گرفته، تا اینکه باز پس دهد)، همه آنان مکلفند از عهده آن مال برآیند؛ زیرا به مجرد دستیابی به آن چیز، ضمانش بر ذمه و عهده آنان قرار می‌گیرد و ناگزیر باید خسارت وارده را جبران نمایند (انصاری، ۱۴۱۸ق، ج ۱، ص ۳۳). از این مسأله با عنوان «تعاقب الایدی» یا به تعبیر محقق خراسانی «توارد الایدی» یاد می‌شود و بحث از آن در

ابواب مختلف فقه مانند باب غصب، مقبوض بالبیع الفاسد، ضمان، اتلاف، غرور و غیره کاربرد دارد.

۱۹. حدیث نبوی مشهور: نهی النبی (ص) عن بیع الغرر.

۲۰. آیت اله سبحانی در استدلال غرری بودن فعالیت شرکت‌های هرمی اینگونه بیان می‌کنند که: «غرر در لغت به معنی خطر است و اگر هم به جهل تفسیر می‌شود، به خاطر این است که جهل سبب خطر می‌شود؛ چه معامله‌ای پرخطرتر از اینکه افراد در خرید این برگه‌ها هزینه می‌کنند، در حالی که طبق محاسبات ریاضی رسیدن به آن هدف عالی ۱۰۲۴۰۰۰ تومان جز یک احتمال مثبت در مقابل هزاران احتمال منفی نیست». البته به نظر می‌رسد این استدلال بیشتر برای قاعده لا ضرر مناسب باشد تا بیع غرری.

۲۱. قمار (به کسر قاف) در لغت عربی به معنای چیرگی و غلبه یکی بر دیگری در بازی قمار است. این واژه همچنین به معنای گرو گذاشتن در بازی با آلات معروف برد و باخت نیز آمده است.

۲۲. همین معنا از قمار بازی در کاربردهای فارسی آمده است. همچنین باید توجه کرد که در قرآن به قمار با همین عنوان اشاره‌ای نشده است، ولی واژگان دیگری به کار رفته که همین مفهوم قمار را می‌رساند که از آن جمله می‌توان به واژگانی چون میسر و اِزلام اشاره کرد. به عنوان نمونه، خداوند در آیاتی از جمله آیه ۲۱۹ سوره بقره، هر نوع قماربازی را به سبب آنکه دارای مفاسد گوناگون است، حرام اعلام می‌نماید. در این آیه، واژه میسر به کار رفته که به هر نوع قماربازی گفته می‌شود. به این معنا که هرچیزی که در آن برد و باخت به شکلی خاص مطرح می‌باشد، به عنوان گناه بزرگ معرفی و حرام دانسته شده است.

۲۳. آیت اله مومن و آیت اله سبحانی نیز به این مسئله اشاره کرده‌اند.

کتابنامه

قرآن کریم

انصاری، مرتضی بن محمد امین (۱۴۱۸ق.)، المکاسب، قم: موسسه الهادی.

ایروانی، باقر (۱۳۸۴)، دروس تمهیدی فی الفقه الاستدلالی، قم: منشورات مرکز العالمی للدراسات الاسلامیة.

آقابابایی، اسماعیل (۱۳۸۹)، مسائل فقهی و حقوقی شرکت‌های هرمی، تهران: انتشارات پژوهشگاه علوم و فرهنگ اسلامی.

جرجانی، سید امیر ابوالفتح حسینی (۱۴۰۴ق.)، تفسیر شاهی، تهران: انتشارات نوید.

- حمد شراره، عبدالجبار (۱۳۹۵ق.)، *أحكام الغصب في الفقه الإسلامي*، بيروت: دار التربية.
- شهید اول، محمدبن حسن (۱۲۰۸ق.)، *قواعد*، قم: چاپ سنگی.
- صفایی، سیدحسین (۱۳۸۴)، «معاملات هرمی از دیدگاه فقه امامیه و حقوق ایران»، نشریه مدرس علوم انسانی، ش ۵۴.
- عاملی، شهید اول، محمد بن مکی، (۱۴۱۷ق.)، *الدروس الشرعية في فقه الإمامية*، قم: دفتر انتشارات اسلامی وابسته به جامعه مدرسین حوزه علمیه قم.
- عمید زنجانی، عباسعلی (۱۳۸۶)، *قواعد فقه بخش خصوصی*، تهران: انتشارات سمت، ج ۱.
- قاسم‌زاده، فریدون و نوید، مجتبی (۱۳۸۴)، «بازاریابی شبکه‌ای، دسیسه هرمی، بازاریابی چند سطحی و بازاریابی چند لایه‌ای»، تهران: سومین کنفرانس بین‌المللی مدیریت.
- کاظمی، فاضل (۱۴۱۷ق.)، *مسالك الأفهام إلى آيات الأحكام*، تهران: دار الکتب الإسلامية.
- کلینی، محمد بن یعقوب (۱۴۰۷ق.)، *الکافی*، تهران: دار الکتب الإسلامية.
- گیلانی میرزای قمی، ابوالقاسم بن محمد حسن (۱۴۱۳ق.)، *جامع الشتات و أجوبة السؤالات*، تهران: مؤسسه کیهان.
- مجلسی، محمد تقی (۱۴۰۶ق.)، *روضة المتقين في شرح من لا يحضره الفقيه*، قم: مؤسسه فرهنگی اسلامی کوشانپور.
- محقق داماد، سید مصطفی (۱۳۷۰)، *قواعد فقه*، تهران: اندیشه‌های نو در علوم اسلامی.
- مؤمن، محمد (۱۳۸۵)، «بررسی فعالیتهای مرتبط با شرکتهای هرمی»، نشریه فقه، ش ۵۰.
- مومنی، مهدی (۱۳۷۹)، *آئین معاملات در اسلام و قوانین ایران*، تهران: مؤسسه فرهنگی انتشاراتی مکیال.
- نجفی، شیخ محمد حسن (۱۹۸۱ق.)، *جواهر الکلام في شرح شرايع الاسلام*، بيروت: دار الحياء التراث العربی.
- هاشمی شاهرودی، سید محمود (۱۴۲۶ق.)، *فرهنگ فقه مطابق مذهب اهل بیت*، قم: مؤسسه دائرة المعارف فقه اسلامی.
- The Oxford English Dictionary (OED) (2010), UK: Oxford University Press.