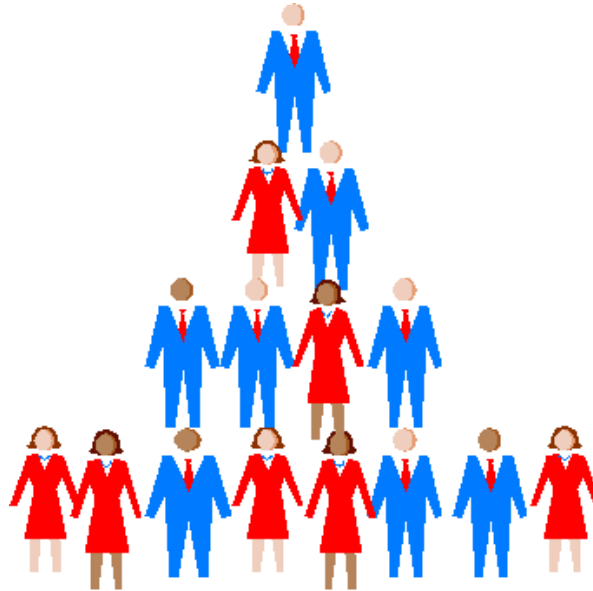




School of e-Learning

بررسی مسائل حقوقی و اخلاقی بازاریابی شبکه ای (هرمی) در ایران

Information Technology Engineering (e-Commerce)



ابوالفضل قهرمانی

۸۵۴۶۴۸

صفحه

فهرست

واژگان کلیدی

چکیده

مقدمه

۴	تعریف و تاریخچه بازاریابی هرمی	۱
۵	۱.۱ پیشینه شرکت های اقتصادی مرموز	
۸	۱.۲ چگونگی فعالیت شرکت های مذکور	
۹	۱.۲.۱ جذب مشتری بدون ارائه کالا یا خدمات	
۱۱	۱.۲.۲ جذب مشتری با ارائه کالا و خدمات	
۱۱	۲ اطلاعاتی مختصر از پنج شرکت خارجی	
۱۱	۲.۱ پنتاگونو (شرکت فیوچر استراتژی)	
۱۲	۲.۱.۱ روش کار پنتاگونو	
۱۳	۲.۲ گلد کوئیست (کوئیست اینترنشنال)	
۱۳	۲.۲.۱ روش کار گلد کوئیست	
۱۴	۲.۳ هفت الماس من (My 7 diamonds)	
۱۵	۲.۴ گلد ماین	
۱۵	۲.۴.۱ روش کار گلد ماین	
۱۶	۲.۵ ای.بی.ال (E.B.L)	
۱۶	۲.۵.۱ روش کار ای.بی.ال	
۱۷	۳ نمونه هایی از شرکت های داخلی	
۱۸	۴ گزارش Debra A. Valentine مشاور ارشد کمیسیون تجارت فدرال آمریکا در ارتباط با طرح های هرمی	
۲۲	۵ ادله حرمت	
۲۲	۵.۱ اکل مال به باطل، یا درآمدهای نامشروع	
۲۳	۵.۲ کلاهبرداری	
۲۳	۵.۳ قمار جهانی	
۲۳	۵.۴ بخت آزمایی (Loterie)	
۲۴	۶ شناخت دسیسه های هرمی برای مشتریان و تجار	
۲۶	۷ منابع	

واژگان کلیدی

طرح هرمی^۱، بازاریابی شبکه ای^۲، شرکت های هرمی، مجلس شورای اسلامی، اکل مال به باطل، درآمدهای نامشروع، پورسانت.

چکیده

عنوانهایی همچون "بدون دردسر صاحب ۳۰۰۰۰ دلار شوید!"، "بازاریابی جهانی با درآمد عالی!"، "آیا به دست آوردن ۱۱۶۶۴۰ دلار تحولی در زندگیتان ایجاد نمی کند؟" "هدیه طلایی" "کارگشا"، "شما هم می توانید در یک شب ۲۰۰۰۰۰۰ تومان پول حلال به دست آورید!" مخصوصاً هنگامی چهره واقعی خود را تحت جملات و نامهای مقدسی همچون "طرح ملی باقیات صالحات"، "همای رحمت"، "امیدآوران ابتسام"، "طرح پیوند و همکاری"، "شجره انفاق"، "خیراندیشان جوان"، "کارگشای انصار الموحدين" و مانند آن پنهان نمایند؛ هر انسانی را وسوسه می کند.

عده ای که تعداد آنها کم نیست؛ در مقابل چنین وسوسه هایی مقاومت نموده، و با تفکر و اندیشه پیرامون ماهیت واقعی این نوع موسسات فریبکار، یا با مشورت با کسانی که پیرامون چنین فعالیت‌های مرموزی از تجربه و تخصص کافی برخوردار هستند، یا با مشاهده قربانیان این دامهای به ظاهر زیبا، اعتنایی به این چراغ سبزهها ننموده، و با کنار زدن جملات فریبنده فوق، به ماهیت واقعی آن پی برده، و خود را آلوده آن نمی کنند.

بازاریابی هرمی هر چند در نگاه اول شبیه تجارت به نظر می‌رسد ولی با تحلیل آن می‌توان فهمید که این فعالیت کلاهبرداری‌ای بسیار زیرکانه است. مجلس شورای اسلامی این روزها قانونی را برای مقابله با بازاریابی چندسطحی ناسالم تصویب کرده است. همان‌طور که در قانون اساسی تصریح شده است قوانین عطف به ما سبق نمی‌شوند و در نتیجه فعالیت شرکت‌هایی که پیش از تصویب قانون اخیر دست به فعالیت‌هایی بر پایه بازاریابی چندسطحی زده‌اند را نمی‌توان به استناد قوانینی که اخیراً در مجلس محترم تصویب شده است محکوم کرد و معیار قضاوت در مورد فعالیت گذشته آن‌ها، قوانین سابق است. با این وجود به نظر می‌رسد قوانین موجود نیز برای اثبات کلاهبرداری بودن شرکت‌هایی که از بازاریابی هرمی استفاده کرده‌اند کافیست.

¹ pyramid scheme

² Network marketing

قانون تشدید مجازات مرتکبین ارتشاء و اختلاس و کلاهبرداری، مصوب ۱۳۶۴/۶/۲۸ و تأیید ۱۳۶۷/۹/۱۵ مجمع تشخیص مصلحت نظام، ماده ۱ می گوید:

«هر کس از راه حيله و تقلب مردم را به وجود شرکت‌ها یا تجارتخانه‌ها یا کارخانه‌ها یا موسسات موهوم یا به داشتن اموال و اختیارات واهی فریب دهد یا به امور غیرواقعی امیدوار نماید یا از حوادث و پیش‌آمدهای غیرواقعی بترساند و یا اسم و یا عنوان مجعول اختیار کند و به یکی از وسایل مذکور و یا وسایل تقلبی دیگر وجوه و یا اموال یا اسناد یا حواله‌جات یا قبوض یا مفاصاً حساب و امثال آن‌ها را تحصیل کرده و از این راه مال دیگری را ببرد کلاه‌بردار محسوب و علاوه بر رد اصل مال به صاحبش، به حبس از یک تا ۷ سال و پرداخت جزای نقدی معادل مالی که اخذ کرده است محکوم می‌شود. [...]»

بخشی که به بازاریابی هرمی مربوط می‌شود این است:

«هر کس از راه حيله و تقلب مردم را [...] به امور غیرواقعی امیدوار نماید [...] و [...] وجوه و یا اموال [...] آن‌ها را تحصیل کرده و از این راه مال دیگری را ببرد کلاه‌بردار محسوب [...] می‌شود.»

شرکت‌های گسترش‌دهنده بازاریابی هرمی مصداق این قانون هستند. به عنوان مثال شرکت کوئست اینترنشنال (مشهور به گلدکوئست) با دادن وعده‌هایی چون رسیدن به درآمد هفته‌ای پنج هزار دلار، سرمایه‌های مردم را جذب می‌کند و این در حالی است که با در نظر گرفتن قوانین پورسانت‌دهی، ممکن نیست جز درصد ناچیزی از مشتریان (کم‌تر از دو درصد) در مجموع پنج هزار دلار دریافت کنند و این حقیقت هیچ ارتباطی با میزان فعالیت اعضای گلدکوئست ندارد. این کار مانند این است که شخصی بیش از صد نفر را امیدوار کند که صاحب خانه شوند و با این امید وجوهی از آن‌ها بگیرد در حالی که تعداد خانه‌هایی که قرار است واگذار شود دو تاست! چنین عملی به وضوح کلاهبرداری است. مشابه این مطالب در مورد شرکت‌های دیگر چون مای‌سون‌دایموندز، گلدماین، ای‌بی‌ال، ایران‌بین، پارسیان، وست‌ویژن و ... با اعداد و ارقامی دیگر صادق است و در نتیجه، برخورد با این شرکت‌ها عطف به ماسبق محسوب نمی‌شود. در مورد شرکت‌های داخلی، حتی اگر خوش‌بینانه تصور کنیم صاحبان آن‌ها نمی‌دانسته‌اند که مرتکب کلاهبرداری شده‌اند، دست‌کم باید هر چه از این راه کسب کرده‌اند، به مال‌باختگان برگردانده شود.

۱. تعریف و تاریخچه بازاریابی هرمی

طرح هرمی عبارت است از مدل تجاری نامناسبی که شامل تبادل پول اولیه برای ثبت نام دیگر افراد در طرحی می باشد که معمولاً در قبال آن هیچگونه کالا یا خدماتی دریافت نمی شود؛ که امروزه در قالب های مختلفی ارائه می شود.^۳

مبلغان بازاریابی هرمی در معرفی این فعالیت مثالی می زنند که قابل توجه است: اگر شما رستورانی را به دوستان خود معرفی کنید و آن ها نیز افراد دیگری را تشویق به استفاده از رستوران کنند و این شبکه ادامه پیدا کند عمل شما منافع بسیاری برای رستوران داشته است ولی مالک رستوران، شما را در این منافع شریک نمی کند. در بازاریابی هرمی شما به این حق خود می رسید.

این مثال در نگاه اول منطقی و جذاب به نظر می رسد ولی دسیسه از همین جا آغاز می شود! فرض کنید معرفی هر مشتری به رستوران ۱۰۰ تومان ارزش داشته باشد. اگر شما با تلاش و کوشش دو مشتری برای رستوران بیابید انتظار دارید ۲۰۰ تومان به شما داده شود. ولی اگر توقع داشته باشید، در ادامه، بابت افرادی که توسط این دو نفر، مشتری رستوران می شوند هم به شما مبلغی داده شود، این مبلغ باید از آن چه به زیرشاخه های شما داده می شود کسر گردد، ولی آن ها هم مانند شما توقع دارند بابت معرفی هر مشتری مزد کارشان را به طور کامل دریافت کنند. به یاد بیاورید که وقتی قرار بود به شما ۲۰۰ تومان پرداخت شود این سؤال پیش نیامد که آیا خود شما زیرشاخه فرد دیگری هستید و آیا باید بخشی از این ۲۰۰ تومان به بالاسری ها داده شود؟ دو مشتری را شما پیدا کرده اید و اگر بر فرض رستوران را فرد دیگری به شما معرفی کرده باشد، آن شخص برای پیدا کردن این دو مشتری فعالیتی نکرده است که مستحق شریک شدن در آن ۲۰۰ تومان باشد.

در بازاریابی هرمی در ابتدا نه تنها فرد برای بازاریاب شدن باید مقداری پول از دست بدهد، بلکه پس از پیدا کردن مشتریان جدید یا حق الزحمه ای به او داده نمی شود و یا فقط کسری از آن داده می شود. پرداخت مابقی حق الزحمه به توسعه زیرشاخه ها موکول می شود. در واقع شرکت در آینده این بدهی را نه از جیب خود که از جیب افراد کثیری که در هر مقطع در انتهای شبکه هستند پرداخت می کند و پرداخت طلب آن ها را به ورود افراد بعدی موکول می کند.

³ (http://en.wikipedia.org/wiki/Pyramid_scheme)

نکته دیگری که لازمه این نوع دسیسه است این است که هیچ‌کس با معرفی تنها یک مشتری حق بازاریابی‌ای دریافت نمی‌کند. با این کار، شبکه به شکل دودویی (یا سه‌سه‌ای و یا اشکال مشابه دیگر) رشد می‌کند و در نتیجه تعداد کسانی که در لایه‌های زیرین قرار دارند چندین برابر تعداد افرادی است که در لایه‌های بالایی قرار دارند. بدین وسیله شرکت با جابجا کردن پول و بی‌هیچ نیازی به فروش کالا یا ارائه خدمات، پیوسته در حال سود کردن است! کالا و خدمات تنها نقششان این است که ظاهری اقتصادی به این فعالیت بدهند و با حذفشان این بازی با پول، ماهیت خود را حفظ می‌کند.

آنچه در بازاریابی هرمی انجام می‌شود در حقیقت بازاریابی نیست. در یک بازاریابی سالم، حق‌الزحمه بازاریاب باید برای هر تعداد مشتری لحاظ گردد و نباید پرداخت تمام یا قسمتی از حق‌الزحمه یافتن مشتری اول، مشروط به پیدا کردن مشتری‌های بعدی باشد. به‌علاوه دریافت تمام یا قسمتی از حق‌الزحمه بازاریاب نباید مشروط به خرید جنس، استفاده از خدمات و یا پرداخت حق عضویتی به شرکت باشد. بازاریاب مستحق گرفتن حق بازاریابی است، چه خود مشتری شرکت باشد و چه نباشد. به طور خلاصه، نباید مشتری بودن در پرداخت حق بازاریابی تأثیری داشته باشد. نکته آخر این که حق‌الزحمه یافتن مشتری متعلق به بازاریاب است و نباید کسری از آن را به افرادی داده شود که نقشی در این فعالیت نداشته‌اند.^۱

۱.۱. پیشینه شرکت های اقتصادی مرموز

در سال ۱۹۹۴ میلادی (یازده سال قبل) شرکتی به نام «فیوچراستراتژی» که بعدها به «پنتاگونو» معرف شد، در اتاق بازرگانی و صنعتی ایتالیا در مودنا به ثبت رسید، و فعالیت خویش را در آن کشور و سراسر جهان آغاز کرد.

چهار سال بعد، یعنی در سال ۱۹۹۸ میلادی، انگلیسی‌ها که ید طولایی در غارت اموال مردم دارند، به تاسیس شرکت «گوئیست اینترنشنال» که بعدها به «گلدکوئست» معروف گشت، مشغول اخاذی از مردم شدند.

در سال ۲۰۰۰ میلادی برژیکی‌ها هم درنگ را جایز ندانسته، و دست به تاسیس شرکت «هفت الماس من» زدند، تا از قافله انسان‌های متمدنی که به فکر جوانان بیکار و کم درآمد بودند! عقب نیفتند، و بتوانند این کلاه پشمی برای خود فراهم سازند.

شرکت های مشابه یکی پس از دیگری، و با تغییر شکل و عرضه محصول جدید، در کشورهای مختلف وارد میدان شدند، که می توان به شرکت «گلدماين» در نرویز «گلدان استار»، «پرایم بانک» و «ای بی ال» که در سال ۲۰۰۰ میلادی به وجود آمد، «کیم برلی»، «پرایم اسمیت»، «دایاموند ۲۰۰۰» و مانند آن اشاره کرد.

شرکت های مذکور که خاستگاه آنها عموماً کشورهای اروپایی بود، فعالیت های خویش را عمدتاً در کشورهای خود آغاز کردند، اما دیری نپایید که متولیان اقتصادی زنگ خطر را به صدا درآورده، و ماهیت واقعی شرکت های مذکور را برای مسئولین کشور خویش بر ملا کردند. و به دنبال آن، فعالیت آنها در کشورهای متبوعه ممنوع گشت^۴، و جریمه های سنگینی برای مخلفان در نظر گرفته شد، که این جریمه برای کسانی که عضو آن شرکت ها می شدند در بعضی از کشورها بیش از ۲۰/۰۰۰ دلار بود! بدین شکل فعالیت های شرکت های مرموز فوق الذکر در کشورهای خودشان ممنوع و متوقف شد. اما اجازه غارت مردم کشورهای دیگر برای آن ها صادر گشت، و آن ها فعالیت خویش را عمدتاً در کشورهای جهان سوم آغاز کردند. و این تفسیرها گویا از حقوق بشر بود! هر چند امروز در ایران عضوگیری این شرکتها ممنوع گردیده است.^۵

^۴ یکی از اعضای کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی، گفت: «باید قدری نگاه را جدی تر کرد، و فرض را بر این گذاشت که این حرکت مشکوک شاید نیرنگ طراحی باشد که بخواهند برای نظام، در این برهه از زمان، ایجاد مشکل کنند؛ چرا که شرکت اصلی چند سال سابقه فعالیت مشکوک دارد، و در بسیاری از کشورها مانع فعالیت آن شده اند، اما امروز از طریق مرزهای خارجی وارد کشور می شود. (روزنامه قدس، ۳۷۲۴، مورخ ۷۹/۰۹/۱) یک کارشناس علوم اجتماعی می گوید: «فعالیت های قمار گونه امثال گلدکوئست همچون موربانه به پاهای اقتصاد ملی می افتند و از بن، ریشه آن را می خورند. به همین دلیل در بسیاری از کشورهای پیشتاز در عرصه اقتصاد نوین، این گونه فعالیتها ممنوع اعلام شده است. (کیهان، مورخ، ۸۳/۰۷/۹)

^۵ بازپرس شعبه اول دادسرای مبارزه با قاچاق کالا و ارز گفت: عضویت در شرکت های هرمی (گلدکویستی) جرم نیست، عضوگیری جرم است تهران - خبرگزاری ایسکانیوز: بازپرس شعبه اول دادسرای مبارزه با قاچاق کالا و ارز گفت: صرف عضویت در شرکت های هرمی جرم نیست بلکه عضوگیری در این شرکت ها جرم است.

به گزارش روز دوشنبه خبرنگار باشگاه خبرنگاران دانشجویی ایران "ایسکانیوز"، محمدزاده بازپرس شعبه اول این دادسرا گفت: چندی پیش گزارشی از بلوار خرمرویی واقع در غرب تهران مبنی بر تردد مشکوک روزانه بیش از ۳۰ نفر در یک ساختمان واصل شد که در ادامه این دادسرا دستور تحقیقات نامحسوس را در این رابطه صادر کرد. وی افزود: پس از آنکه صحت موضوع از طریق کلاتری محل اعلام شد دادسرا مجوز ورود به محل و دستگیری افراد آنجا را صادر کرد. وی ادامه داد: مامورین انتظامی با رعایت موازین شرعی و قانونی وارد محل شده و ۲۲ نفر را دستگیر و تحت الحفظ به دادسرا انتقال دادند. بازپرس این شعبه خاطرنشان کرد: همچنین تعداد ۱۳۰ حلقه سی دی و تعدادی کامپیوتر در این محل توقیف شد. محمدزاده افزود: در ادامه با انجام تحقیقات از این افراد مشخص شد ابراهیم . خ به عنوان سرشاخه و سایر افراد زیر گروه وی هستند که در شرکتی به نام "وست ویژن" با ساختار هرمی فعالیت می کنند. بازپرس شعبه اول دادسرای مبارزه با قاچاق کالا و ارز عنوان کرد: از آنجا که مطابق قانون مصوب مجلس شورای اسلامی عضویت در این شرکت ها جرم نبوده و عضوگیری جرم است بنابراین تمامی بازداشت شدگان به جز یک نفر سرشاخه این گروه، به دلیل عدم توجه اتهام به آنها پس از دو روز بازداشت آزاد شدند. محمدزاده افزود: سرشاخه این گروه که سایر بازداشت شدگان اعضای زیر مجموعه او بودند هم اکنون با قرار قانونی در بازداشت به سر می برند. وی خاطرنشان کرد: این شخص برای فعالیت خود مکانی را با مبلغ ماهیانه ۸۰۰ هزار تومان اجاره کرده بود. محمدزاده افزود: شرکت "وست ویژن" از افراد جهت عضویت در این شرکت ۴۵۰ هزار تومان دریافت می کرد و وعده یافتن کار در شرکت هایی چون ایران خودرو یا وزارت نفت و وزارت نیرو را به آنها می داد. (تهران ۲۴ تیر ماه ۸۷، با شگاه خبرنگاران دانشجویی ایران).

فعالیت آنان به تدریج به کشورهای آسیایی گسترش پیدا کرد، به طوری که بعضا مرکز اصلی کار خویش را به کشورهایمانند «فیلیپین»، «هنگ کنگ»، «مالزی» و «امارات» و مانند آن منتقل نمود، تا راحت تر غارت اموال مردم را پی گیری نمایند.

متأسفانه این ویروس خطرناک از سال ۱۳۷۹ ه.ش به طور مشهود و ملموس وارد کشور عزیزمان ایران شد، و در مدت کوتاهی در برخی از شهرها که محل سکونت عامل انتقال دهنده آن بود گسترش یافت، تا آنجا که در تاکسی ها، اتوبوس های شهری، رستوران ها، پارکها، بازارها، مهمانی ها، و هرکجا که اجتماع کوچکی وجود داشت، سخن از فعالیت این کشورها بود. و در کوی و برزن توسط افراد مختلف پیشنهاد عضویت در چنین شرکت هایی ارائه می شد.

برخی از سودجویان داخلی، که شاهد غارت گری گسترده شرکت های خارجی بودند، و نمی توانستند به راحتی از کنار این سود بادآورده حرام بگذرند، و وسوسه های شیطان آنها را رها نمی کرد، دست به تاسیس شرکت های مشابهی در داخل کشور زدند، و گاه با نامهای مقدس به غارت اندوخته های مردم می پرداختند که بعضا به امید دست یافتن به سود کلان، ضروریات زندگی خویش را فروخته، یا آلوده وام های ربوی شدند! تا آنجا که در بعضی از شهرهای متجاوز از ۳۰ شرکت بازاریابی شبکه ای تاسیس، و مشغول به کار شد! که البته با اقدامات به موقع و مناسب مسئولین محلی، فعالیت بسیاری از آنها متوقف شد. و تعداد محدودی از آنان بطور رسمی توقف فعالیت های خویش را اعلان نموده، و از مشتریان خود خواستند که برای باز پس گرفتن پول خود به دفاتر آنها مراجعه کنند.

اما فعالیت این شرکت ها بطور کامل تعطیل نشد، همان گونه که شرکت های خارجی نیز بسان گذشته، و در شهرهای مختلف، و با نام های متفاوت به کار خویش ادامه دادند.^۶

^۶ ایسکانیوز- توسعه هندسی شرکتهای موسوم به گلدکوئستی و دسیسه های هرمی، اکنون و پس از گذشته چندین سال از رشد قارچ گونه این شرکت ها، وارد فصل جدیدی از فعالیت شده است و می رود اقتصاد کشورمان را با نگرانی های شدیدی منسوب به حذف سرمایه های خرد بازار همراه سازد. به گزارش سرویس اقتصادی ایسکانیوز، دستگیری سرشاخه های یک شرکت هرمی مشهور به برادر خوانده گلدکوئست در ایران این سوال را در اذهان پدید می آورد که اساسا چگونه می توان از تمایلات مردم در همکاری با این شرکت ها کاست و چرا غالبا انواع و اقسام شرکت های هرمی با بهره گیری از ترفندهای متنوع عضوگیری پدید می آیند. شرکت هرمی آسوگستر شرق به بهانه فروش زمین به صورت سهامی، قدرالسهم از زمین فرضی خود را پوشش در جهت افکار خود قرار می دهد و در جهت مشروعیت فعالیت خود، با شایعه پراکنی مبنی بر حقوقی و قانونی بودن خود، اقدام به عضوگیری می کند و اکنون مشاهده می شود که چنین شرکت هایی با خروج میلیارد ها تومان ارز از کشور و ورود کالاهای قاچاق به بازار، هیچ عواید دیگری را به اقتصاد تحمیل نکرده اند. به آمار زیر توجه کنید طی انتشار شایعه ای، شرکت مشهور گلدکوئست در ماه گذشته (تیر ماه) موفق شد ۱۶ هزار عضو را در ایران جذب کند که با فرض حداقل میزان بهای ورودی ۵۰۰ هزار تومان، تنها در ماه گذشته ۸۰ میلیارد تومان ارز توسط گلدکوئست از کشور خارج شد! جالب آن که سبک جدید این عضوگیری، مبتنی بر بانک سفر خلاصه شده که بهای ورودی این یک ها، ۲ تا ۳ برابر مبلغ پیش فرض است، در این بین شرکت های مستقر در شیوه صحیح بازاریابی شبکه ای و کالاگردانی، ناکام و مغلوب فعالیت شرکت های صریح آدمیاب شده اند و زمینه فعالیت آنها به طور محرز سلب شده است. مهندس

برخوردهای قضایی جسته و گریخته ای در برخی از شهرها، با بعضی از شرکت های داخلی و خارجی صورت گرفت، آن هم قالباً علاج واقعه بعد از وقوع، و در پی شکایت مالباختگان فراوان و قربانیان زیادی از این شرکت ها بود، تا این که بالاخره مسئولین امر به فکر برخورد قانونی و همه جانبه با این ویروس خطرناک، که بیشتر شهرها را آلوده کرده بود، افتادند؛ و مجلس شورای اسلامی در تاریخ ۱۳۸۴/۰۳/۰۴ یک فوریت طرح مبارزه با شرکت فوق الذکر را تصویب کرد. امیدواریم قانون جامعی برای جلوگیری از این فعالیت ناسالم اقتصادی و قمار گونه تصویب شود، هر چند دستگاههای قضایی با همین قوانین موجود نیز جلوی بسیاری از آنها را گرفته اند، ولی این مقدار برای ریشه کن کردن این خطر بزرگ کافی به نظر نمی رسد.

۱.۲. چگونگی فعالیت شرکت های مذکور

آنان که در پشت نامهای مقدس مخفی شده اند، یا با شعارهای فریبنده برای مردم دام می گسترند، و غیر آنها؛ آری، فعالیت تمام این شرکت ها یک چیز است، و آن گرفتن پول های کلان، از گروه زیادی از مردم، و

حیبی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی، با اشاره به فرآیند جذب سرمایه ها توسط چنین شرکت هایی گفت: جذب مبلغی در حدود ۸۰ میلیارد تومان در یک ماه توسط یک شرکت هرمی، هشدار در افزایش عضوگیری در چنین شبکه هایی است. حال آن که جذب چنین رقمی به بازار سرمایه و بازار بورس، همچنان که بیمه عمر اقتصاد کشور تلقی می شود، در رشد صنایع کشور نیز بسیار موثر و کارگشا خواهد بود. این نماینده مجلس با اشاره به الزام در تدوین قوانینی در حمایت از شرکت های کالا گردان، افزود: طراحی و تاسیس مرجعی به عنوان رسیدگی کننده به امور نت ورک ها در این برهه به شدت احساس می شود به نحوی که ارکانی متشکل از کارشناسان و اصحاب فن، به پلان نت ورک ها رسیدگی کرده و نحوه پورسانت دهی آنان را مورد توجه قرار دهند و در نهایت همچون موسسه استاندارد اعلام نمایند که کدام نت ورک قانونی و کدام یک غیر قانونی است. همچنین دکتر عمار خاتمی اقتصاددان و کارشناس مسائل اقتصادی، در این باره بیان کرد: ایدئولوگ های شبکه های هرمی، هر روز در تدوین استراتژی های جدید عضوگیری هستند و فروش زمین و ... فقط بخشی از سیاست های آنان در عضوگیری است و همکاری جدی بانک مرکزی و قوه قضاییه در این اثنا الزامی می باشد. وی با اشاره به تبعات شدید رشد این گونه شرکت ها تصریح کرد: طی محاسبات ریاضی، تنها نیم درصد از اعضای شبکه های هرمی به ثروت هنگفتی دست پیدا می کنند و بیش از ۸۰ درصد، حتی توان باز پس گیری اصل سرمایه خود را ندارند. در چنین شرایطی، همچنان که سرمایه عمومی و ثروت ملی به یغما می رود، زمینه آلودگی و بیمار شدن اقتصاد را فراهم می سازد و البته شکست در چنین فضاهایی، ناامنی به اقتصاد شفاف و سالم را افزایش داده و زمینه اشتغال صریح از بین می رود. این استاد دانشگاه در پایان گفت: حذف واحدهای دانشگاهی و با رها نمودن شغل با هدف گسترش ادامه فعالیت در شرکت هرمی با این دستاویز که صاحب زمین می شویم و یا پورسانت خود را به صورت دلار دریافت می کنیم، اثرات بسیار سهمگینی را به اقتصاد متحمل می سازد و افزون بر اختلال در شبکه پولی و بانکی، انزوا و رکود بازار سرمایه را به همراه خواهد داشت. دکتر حمید رضا کاتوزیان نماینده مردم تهران در مجلس شورای اسلامی و از طراحان اصلی قوانین مقابله با شرکت های هرمی نیز می گوید: به شخصه و چندین بار شرکت های هرمی و آدمیاب چون گلدکوئیست و یا همین آسونت که اخیراً سرشاخه های آن دستگیر شدند را غیر قانونی و ممنوع اعلام نمودم اما باز مشاهده می شود که بسیاری از جوانان در دام چنین شرکت هایی می افتند که جای بس کار کارشناسی در نوع خود می طلبد. وی خاطرنشان کرد: به زودی مرجعی بعنوان نهاد رسیدگی کننده به امور نت ورک ها در ایران معرفی می شود و کلیه نت ورک های فعال در ایران می بایست پیش از فعالیت در آنها مجوز بگیرند تا چماق شرکت های آدمیاب بر سر شرکت های کالاگردان فرود نیاید. (تهران ۵ دی ماه ۸۵، با شگانه خبرنگاران دانشجویی ایران) .

به جیب زدن عمده ای از آن، و تقسیم کردن بخش کمی^۷ از آن در بین سرشاخه هایی که موفق به جذب تعداد معینی مشتری شده اند، و مواجه ساختن تعداد فراوانی از مردم در رده های پایین با ضرر و زیان و خسارت، که خوشبختانه پرونده های زیادی از این دسته از افراد هم اکنون در مراکز قضایی در جریان است.^۸

۱.۲.۱. جذب مشتری بدون ارائه کالا یا خدمات

شرکت های اولیه اروپایی، نظیر شرکت اتریشی و بسیاری از شرکت های داخلی، به شکل فوق فعالیت می کنند، که به عنوان نمونه چگونگی فعالیت شرکت اتریشی را بیان نموده، سپس توجه شما را به کیفیت کار یک شرکت داخلی جلب می کنیم:

طرز کار شرکت اتریشی را عیناً از کتاب استفتائات جدید، جلد اول، صفحه ۱۵۰ نقل می کنیم. توجه فرمایید:

«موسسه ای در شرکت اتریش با عنوان «بدون دردسر صاحب ۳۰/۰۰۰ دلار شوید» فرم هایی را به ترتیب زیر در اختیار متقاضیان قرار می دهید:

۱. متقاضی، مثلاً خانم رویا، فرم را از شخص نامبرده در ردیف پنجم به مبلغ ۳۰ دلار می خرد.
۲. سپس ۳۰ دلار چک تضمینی به نام شخص ردیف اول، و ۳۰ دلار چک تضمینی به نام موسسه، به همراه فرم خریداری شده که در آن نام و مشخصات خود درج کرده، برای موسسه می فرستد. (یعنی رویا در مجموع ۹۰ دلار می پردازد، بی آن که کالایی در برابر آن دریافت کرده باشد).
۳. پس از مدتی چهار فرم، که در آن نام ردیف اول حذف گردیده، و نام های ردیف های بعدی هر کدام به یک ردیف بالاتر ارتقاء یافته، به دست رویا می رسد؛ و به این ترتیب نام رویا در ردیف پنجم قرار می گیرد.

^۷ گروه گزارش روزنامه کیهان، در مقاله ای با عنوان «پرونده گلد کوئست روی میز دادستان» که در تاریخ ۱۳۸۴/۰۴/۲۳، منتشر کرده، می نویسد: «وعده هایی که برای پولدار شدن به تو داده اند، بر گرفته از تکنیک هایی است که براساس اصول انسان شناسی، جامعه شناسی، و روانشناسی زیر نظر «شرکت گلد کوئست» طراحی شده، تا تو هم به عنوان یک خریدار درگام اول، و بعد به عنوان یک ویزیتور شرکت با عایدی حدود ۲ درصد از درآمد کل، فعال شوی، و روزهای جوانی ات را به هنگ کنگی ها بفروشی!»

^۸ داستان کل کشور در گفتگو با خبر نگار یکی از روزنامه های کثیرالانتشار گفت: «پرونده گلد کوئست با جدیت پیگیری می شود، و خسارت مال باختگان باید پرداخت شود. وی گفت: در شناسایی و دستگیری عوامل اصلی این شرکت، اقدامات گسترده ای انجام پذیرفته، و در مقابل فعالیت غیر قانونی این شرکت کوتاه نخواهیم آمد. وی اضافه کرد: پرونده گلد کوئست یکی از پرونده های استثنایی است، که ۱۷۰ هزار شاکی دارد، (روزنامه جمهوری، مورخ ۸۳/۱۲/۱۷)

۴. رویا چهار فرم دریافتی را به چهار مشتری جدید، هر کدام به مبلغ ۳۰ دلار می فروشد. و به این ترتیب، علاوه بر ۹۰ دلار پرداختی، ۳۰ دلار نیز دریافت می کند.

۵. افرادی که فرم های رویا را خریده اند هر کدام به ترتیبی که در بند دوم گفته شد عمل نموده، و هر یک چهار فرم جدید دریافت می نمایند. کم کم نام رویا از ردیف پنجم به ردیف های بالاتر ارتقاء می یابد، تا به ردیف اول می رسد. در اینجا هر متقاضی جدید موظف است ۳۰ دلار به حساب رویا واریز کند، که جمعا حدود ۳۰/۰۰۰ دلار خواهد شد. بعد از پیمودن این پنج مرحله، و گرفتن جایزه نهایی (حدود سی هزار دلار) از لیست خارج می شود.^۹

البته همه این شرکت ها به صورتی که در بالا گفته شد عمل نمی کنند، هرچند فعالیت های آنها کم و بیش مشابه یکدیگر است.

و اما روش کار یکی از شرکت های داخلی، که اندکی با شرکت اتریشی تفاوت دارد، به نقل از استفتائات جدید، جلد سوم، صفحه ۱۶۰ به شرح زیر است :

«شرکت کار گستر ابرکوه، با عنوان «طرح پیوند و همکاری» اقدام به عضو گیری می کند. هر عضو که فرم این شرکت را از یکی از اعضای آن گرفته، موظف است مثلاً مبلغ ۱۳۰۰ تومان به حساب شرکت، و چهار نفر از اشخاصی که در لیست ۷ نفره ارسالی شرکت قرار دارند واریز نماید. (هر نفر ۲۰۰ تومان، و ۵۰۰ تومان به حساب شرکت) پس از واریز مبلغ فوق و ارسال فرم به آدرس شرکت، ایشان جزء گردونه هفت نفره قرار می گیرند (و نفر هفتم از گردونه خارج می شود)، و به همین ترتیب گردونه با گرفتن اعضای جدید می چرخد تا این که ایشان، که نفر اول بوده نفر هفتم شود و از گردونه خارج گردد. شرکت مدعی است که این مرحله ۸۲۳۵۴۳ نفر هرکدام ۲۰۰ تومان به حساب آن شخص واریز کرده اند، که جمع آن ۱۶۸۱۴۰۰۰۰۰ تومان می شود. تمام این مبلغ از سوی اعضاء جدید به حساب ایشان واریز شده است.^{۱۰}

فعالیت های این نوع شرکتهای که نمونه داخلی آن فراوان است؛ در حقیقت در حکم بلیط های بخت آزمائی زمان طاغوت است؛ که فقها حکم به حرمت آن داده بودند.

^۹ همان گونه که قبلاً نیز اشاره شد، و در مباحث آیند نیز به مناسبتی خواهد آمد، سوال از فعالیت شرکت مذکور بیش از ده سال قبل بع دست ما رسید، و حضرت آیه الله العظمی مکارم شیرازی مدظله در پاسخ آن چنین فرمودند: « شرکت در این کار حرام، و پول عاید از آن مباح نیست، و در واقع نوعی کلاه برداری مرموز برای تصاحب اموال دیگران است.»

^{۱۰} فتوای حضرت آیت الله العظمی مکارم شیرازی (مدظله) در مورد فعالیت شرکت مذکور که در تاریخ ۱۳۷۹/۷/۴ مرقوم فرمودند؛ چنین است: " این نوعی کلاهبرداری و شبیه قمار است، و حرام می باشد."

۱.۲.۲. جذب مشتری با ارائه کالا و خدمات

بیشتر شرکت های مرموز اقتصادی خارجی به این نوع فعالیت روی آورده، و بالعکس شرکت های مشابه داخلی کمتر به این شکل فعالیت می کنند. به هر حال استعمارگران نو در این نوع از فعالیت ها جنسی را به چند برابر قیمت واقعی به شما عرضه می کنند؛ مثلاً جنسی را، که ارزش واقعی آن بین یکصد و پنجاه تا دویست هزار تومان است، به پانصد هزار تومان یا کمتر می فروشند^{۱۱}؛ شما در خرید اقساطی موظف هستید دو مشتری برای آنها بیابید، که به اصطلاح در بال راست و چپ شما قرار می گیرند. آنها نیز به همین ترتیب مبلغ بالا را به حساب شرکت مورد نظر واریز می کنند. در این نوع از فعالیت عضوگیری بصورت هرمی و شاخه ای پیش می رود:

..... $\Rightarrow 4 \Rightarrow 8 \Rightarrow 16 \Rightarrow 32 \Rightarrow 64 \Rightarrow 128 \Rightarrow 256 \Rightarrow 512 \Rightarrow 1024 \Rightarrow 2048 \Rightarrow 4096$

یعنی اگر پس از مشتری اول، ده بار معاملات فوق و جذب مشتری ها، طبق قوانین آنها پیش رود؛ در ردیف یازدهم ۱۰۲۴ کالای پانصد هزار تومانی توسط کسانی که شما (با واسطه، یا بلاواسطه) معرفی کرده اید فروش می رود، که قیمت آن حدوداً ۵۰۰۰۰۰۰۰۰ تومان می شود. شرکت مذکور مبلغ کمی (حدود ۰/۱ آن را) به سرشاخه ها می پردازد، و بقیه را خودش برمی دارد.

البته روشن است که شاخه های آخر، که موفق به جذب مشتری نمی شوند، یا آنها که موفق به جذب مشتری به مقدار لازم نمی گردند، مالباختگان واقعی هستند؛ زیرا نه پورسانتی دریافت می کنند، و گاه حتی کالایی برای آنها فرستاده نمی شود.

۲. اطلاعاتی مختصر از پنج شرکت خارجی

۲.۱. پنتاگونو (شرکت فیوچراستراتژی)

زمان تاسیس: سال ۱۹۹۴ میلادی.

محل تولد: موناک ایالتی

^{۱۱} طبق آنچه در نامه بانک مرکزی آمده، هر داوطلب برای خرید یک سکه ۸۶۰ دلار می پردازد در حالی که قیمت واقعی ۲۳۰ دلار می باشد.

خدمات: کارت اعتباری Superema برای اعضاء فرستاده می شود، که طبق ادعای شرکت فرد را قادر می سازد سالانه تا معادل ۱۲۰۰ دلار از تخفیف ۵ تا ۶۰ درصدی موسسات وابسته و طرف قرارداد شرکت استفاده کنند.

ناقلین این ویروس به ایران: اولین وارد کننده و فروشندگان این کارتها در داخل کشور دو خانواده در مشهد بودند، که در سال ۱۳۷۹ از طریق یکی از بستگان خود در کشور امارات متحده عربی این کارت را دریافت کردند.

ارز خارج شده توسط این شرکت در سال ۱۳۷۹: ۱۹۶۸۰۰۰۰ دلار

۲.۱.۱. روش کار پنتاگونو

فردی که فرم اطلاعات این شرکت را به شما می دهد، خود از اعضاء پنتاگونو می باشد. در فرم مذکور اسامی هفت نفر چاپ شده است. شخصی که در رده هفتم قرار دارد همان کسی است که فرم را به شما ارائه کرده، و نامی که در بالاترین رده قرار دارد، آدرس و مشخصات بانکی اش به صورت بزرگ چاپ شده است و شما باید مراحل زیر را انجام دهید.

۱. به فردی که فرم را در اختیار شما می گذارد و در رده هفتم قرار دارد، به عنوان کارمزد فروش مستقیم ۴۰ دلار بپردازید.

۲. حواله بانکی به مبلغ ۴۰ دلار برای شخصی که در بالاترین رده (رتبه اول) قرار دارد، بفرستید.

۳. مبلغ ۴۰ دلار برای شرکت پنتاگونو حواله نمائید.

پس از ارسال حواله، به همراه گواهی های موردنظر، گواهی جدیدی صادر و برای شما ارسال می گردد. در این گواهی ها شما در رتبه هفتم قرار می گیرید، و دیگر اسامی به یک رده بالاتر رفته اند (مثلاً شخصی که شما از او گواهی خریداری کرده اید در رتبه ششم قرار گرفته است) و کسی که در بالاترین رده بوده، با دریافت ۸۷۴۸۰ نامش از آن رده حذف می گردد. شما با فروش سه کارت (گواهی) که از طریق پست از ایتالیا برایتان ارسال شده، هرکدام مبلغ ۴۰ دلار، هزینه ابتدایی خود را جبران می کنید.

۲.۲. گلدکوئیست (کوئیست اینترنتشنال)

زمان تاسیس: سال ۱۹۹۸ میلادی

محل تولد: انگلستان

مقر فعالیت: مقر آن در هنگ کنگ است، و در دبی نمایندگی رسمی دارد.

اجناس عرضه شده: سکه طلای کلکسیونی، گردنبند و ساعت طلا و ... با عیار ۲۴.

کیفیت فروش: نقد و اقساط؛ البته در فروش اقساطی، که هدف اصلی شرکت است، جنس به چند برابر واقعی عرضه می شود!

مدخل: لار، استان فارس در سال ۱۳۷۹ ه.ش.

برای جلوگیری از ورشکستگی در هفته بیش از ۵۰۰۰ دلار پورسانت نمی دهد. محصولات شرکت به صورت دستی ضرب می شود. محصولات شرکت توسط شرکت های معتبر بی اچ مایرز مانت (B.H.Mayer's mint) آلمان، و ضرابخانه سلطنتی استرالیا، و مانند آن تولید می شود. زودتر و دیرتر عضو شدن معیار نیست؛ بلکه مقدار و نوع فعالیت شما را به پورسانت بیشتری می رساند.

۲.۲.۱. روش کار گلدکوئیست

داوطلب، که توسط یکی از اعضای شرکت معرفی می شود، در خرید اقساطی مبلغ ۵۵۰۰۰۰ تومان جهت خرید یک سکه طلای کلکسیونی (که ارزش واقعی آن ۲۰۰۰۰۰ تومان است) به حساب شرکت واریز می کند، سپس به فعالیت و جذب مشتری می پردازد. چنانچه موفق شود یک نفر در بال راست، و یک نفر در بال چپ خود جذب کند، و آن دو نیز به همین ترتیب موفق به جذب دو نفر دیگر شوند، یعنی مجموعاً شش نفر از طریق او (دو نفر بدون واسطه، و چهار نفر با واسطه) جذب شوند؛ و هرکدام ۵۵۰۰۰۰ تومان به حساب شرکت واریز کنند، شرکت ۲۵۰ دلار (تقریباً معادل ۲۲۵۰۰۰ تومان) به عنوان پورسانت به وی می دهد. (البته در مورد برخی کالاها پورسانت زمانی پرداخت می شود که ده نفر مشتری جذب گردد، که در ازای جذب هر ۱۰ مشتری ۴۰۰ دلار پورسانت پرداخت می شود).

یعنی اگر با فعالیت داوطلب، ۶ نفر جذب، و ۳۳۰۰۰۰۰ تومان به حساب شرکت واریز شود، شرکت در حدود ۲۰۰۰۰۰۰۰ تومان سود می کند. و تنها ۰/۱ سود خود را به عنوان پورسانت به متقاضی داده، و ۰/۹ آن را به جیب می زند.

علاوه بر این، چنانچه مشتری ها به صورت متعادل جذب نشوند، یعنی اگر فرضاً در بال چپ مشتری، و در بال راست فقط یک یا دو مشتری جذب شود، هیچ پورسانتی تعلق نمی گیرد.

اضافه بر این که پورسانت مذکور کار خارق العاده ای نیست، زیرا اگر آنها از طریق تبلیغات کالاهای خود را به مردم معرفی می کردند، چندین برابر پورسانت اعطایی باید هزینه می نمودند؛ بنابراین باید فعالیت شرکت مذکور و شرکت های مشابه چیزی جز یک کلاهبرداری آشکار، و قماری مرموز نیست؛ چرا که اموال عده زیادی از مردم گرفته می شود، و تنها حدود ۰/۱ آن در بین سرشاخه ها تقسیم، و باقیمانده ۰/۹ آن به شکل ارز توسط این شرکت از کشور خارج می گردد.

۲.۳. هفت الماس من (My 7 Diamonds)

متقاضی با پرداخت ۲۰۰ دلار، که پیش قسط الماسی است که هفتصد تا نهصد دلار قیمت گذاری شده، عضو شرکت فوق می شود. و چنانچه سه نفر در سمت چپ، و سه نفر در سمت راست، مشتری جذب شوند، ۱۰۰ دلار پورسانت می گیرد، که ۵۰ دلار آن به شرکت به عنوان قسط الماس بر می دارد، و ۵۰ دلار دیگر را به حساب او واریز می کند. به تعبیر دیگر چنانچه متقاضی ۶ مشتری برای شرکت جذب کند، و هر کدام ۲۰۰ دلار به حساب شرکت بریزد، که جمعاً ۱۲۰۰ دلار می شود، شرکت دست و دلبازی نموده و ۰/۰۸ مبلغ فوق را به عنوان پورسانت به مشتری اولیه می دهد.

شرکت می گوید: «اگر اضافه کردن دو نفر اول و دو نفرهای بعدی به زیر شاخه ها هر کدام یک ماه طول بکشد، تا پایان سال ۱۱۳۰۰۰ دلار به حساب شما واریز می شود». و البته ۱۲ برابر آن، یعنی ۱۳۵۶۰۰۰ دلار به حساب شرکت!

۲.۴. گلد ماین

زمان تاسیس: سال ۲۰۰۰ میلادی

محل تولد: نروژ

محصولات: کالاهای مختلف کلکسیونی، نظیر ساعت و گردنبند طلای ۲۴ عیار

انصراف: اگر عضوی از ادامه بازاریابی منصرف شود، می تواند بقیه قیمت کالا را بدهد، تا کالابرایش ارسال شود.

حداکثر پورسانت: شرکت به هر عضوی روزانه بیش از ۴۵۰ دلار پورسانت پرداخت نمی کند!

و این خود یکی از شگردهایی است که برای منابع هنگفت شرکت به کار گرفته می شود.

۲.۴.۱. روش کار گلد ماین

برای ورود به این تجارت توسط یکی از مشتریان شرکت معرفی شده، و مبلغ ۶۰ دلار بابت پیش قسط سکه می پردازید. سپس یک نام تجاری به شما می دهند، و شما به بازاریابی می پردازید. چنانچه یک نفر در بال راست و یک نفر در بال چپ خود جذب کنید، ۴ دلار به شما پاداش می دهند. و از آن به بعد به شرط تعادل سه به سه (یعنی در ازای جذب هر شش مشتری که مع الواسطه توسط شما جذب می شوند) ۳۰ دلار به حساب شما پورسانت داده می شود. و هرگاه تعادل مشتریان شما به مضربی از ۵ برسد ۳۰ دلار به عنوان قسط کالا برداشته می شود، و این کار ادامه خواهد داشت تا اجناس جنس خریداری شما مستهلک گردد. در این صورت کالای شما ارسال، و پس از آن پورسانتها به طور کامل به حساب شما واریز می شود.

در مرحله اول اگر شما هشت مشتری جذب کنید ۳۴ دلار به شما پرداخت می شود، در حالی که ۴۸۰ دلار نسیب شرکت شده است، که از همان ابتدا شروع به پرداخت پورسانت می کند، از دیگر شرکت ها با انصاف تر است، اما با یک حساب ساده معلوم شد کلاهبرداری آن شدید تر است!

۲.۵. ای.بی.ال (E.B.L)

زمان تاسیس: سال ۲۰۰۳ میلادی

محصول شرکت: کارت PMT که حاوی ترجمه X کلمه به ۱۲ زبان دنیا است.

دفتر مرکزی: مالزی

شعبه فعال دیگر: شهر اینترنتی «دبی اینترنت سیتی» واقع در کشور امارات متحده عربی.

محل فعالیت: در حال حاضر در کشورهای همچون مالزی، سنگاپور، اندونزی، چین، ایران، ژاپن، تایوان و آمریکا فعالیت دارد.

در هیچ یک از کشورهای اروپایی کاربر و مشتری ندارد!

ادعا می کند:

۱. در ایران دفتر نمایندگی دارد.
۲. از سوی دولت اجازه فعالیت گرفته است.
۳. با برخی از بانکهای دولتی قرارداد بسته است.
۴. برخی مسئولین از آنها حمایت کرده اند.
۵. برخلاف دیگر شرکت ها شش نوع سود به مشتری می دهد!
۶. فعالان این سیستم زود به سود می رسند.
۷. محصولات متنوعی عرضه می کند.

۲.۵.۱. روش کار ای.بی.ال

تقسیم پورسانتهای این شرکت گرچه ظاهراً با طرز تقسیم پورسانت در شرکت های مشابه تفاوتی دارد، ولی اصول کلی حاکم بر آن هیچ تفاوتی با آنها ندارد.

۳. نمونه هایی از شرکت های داخلی

در این قسمت به برخی از شرکت های داخلی اشاره می کنیم که غالباً متاثر از شرکت پنتاگونو بوده، و پس از رواج فعالیت آن شرکت در ایران، و به بهانه جلوگیری از خروج ارز توسط آن شرکت و شرکت های مشابه تاسیس شده، و همچون رقبای خارجی خود، آلوده فعالیت های ناسالم اقتصادی گشته، و به غارت اموال مردم پرداخته، و اختلالاتی در نظام اقتصادی کشور ایجاد نموده، و عوارض منفی و نامطلوب دیگری نیز از خود بر جای گذاشته اند؛ برای رعایت اختصار به ذکر اسامی ۳۰ شرکت داخلی قناعت می کنیم.

مهرین کارت	توس کارت	پارس کارت	کیمیا کارت	رز کارت
طلوع ایده	سیاتل	کارت طلوعه	خلاقیت	صعود اندوخته
گلدین کارت	نیک کارت	پارادیس	کیش کارت	کارت طلایی
اشتراک هزاره	آتیه کارت	به کارت	کتاب اول	صدف کارت
سنمار	یونیورسال	یگانه	سریع کارت	شهر سازندگی
طرح پیوند و همکاری	همیاری	کارگشای انصار الموحدین	کارگستر ابرکوه	استار

لازم به تذکر است که بسیاری از شرکت های فوق با اقدامات به جا و شایسته اداره کل اطلاعات استانه های متبوعه تعطیل شد، و برخی از آنها پس از آنکه فهمیدند فعالیت های شان نامشروع و غیر قانونی است، داوطلبانه فعالیت خود را متوقف نموده، و حتی در روزنامه های کثیرالانتشار اطلاعیه ای منتشر کرده، و جدول زمانی خاصی برای مراجعه مشتریان و دریافت پولشان مشخص کردند.^{۱۲}

^{۱۲} شرکت در طرح های هرمی جرم محسوب می شود و جریمه آن در ایران حبس از شش ماه تا سه سال است و مرتکب چنین جرمی علاوه بر رد مال به جزای نقدی به دو برابر اموالی که بدست آورده محکوم می شود.

۴. گزارش Debra A. Valentine مشاور ارشد کمیسیون تجارت فدرال آمریکا در

ارتباط با طرح‌های هرمی

دست‌اندرکاران اجرای قانون میراث آقای پونزی همچنان به عنوان دسیسه‌های هرمی و پونزی باقی مانده است، تا به ما سرایت می‌کند و در مقابل مجریان قانون مقاومت می‌کند. خوشبختانه، کمیسیون تجارت فدرال در آمریکا تنها یکی از بیشمار نهادهایی است که دارای قدرت رسیدگی به دادخواست برای جلوگیری از این نوع حيله و فریب هستند.

کمیسیون امنیت و مبادلات ارزی نیز این دسیسه‌ها را پیگیری و تعقیب می‌کند، بطور مثال اقدامات قانونی علیه «شبکه‌های توزیع‌کننده مالی» که در واقع فرصت‌های اقتصادی غیر امن را عرضه می‌کنند.^{۱۳} اداره دادگستری آمریکا با همکاری نهادهای بازرسی مانند FBI و اداره خدمات بازرسی پستی، دسیسه‌های هرمی را به جرم فریب‌های پستی، امنیتی، مالیاتی و پولشویی مورد تعقیب قانونی قرار داده‌اند. مقامات رسمی ایالتی نیز بطور مستقل دادخواست‌هایی را در دادگاه‌های ایالتی تشکیل می‌دهند، که اغلب تحت قوانین ایالتی خاصی بوده که هرم‌ها را ممنوع می‌کند. کالیفرنیا هرم‌ها را به عنوان زنجیره‌های بی پایان تعریف می‌کند و تحت قوانین خود در مورد بخت‌آزمایی‌های غیر قانونی، آن‌ها را ممنوع می‌کند. بطریقی قدری متفاوت در ایالت ایلنویز دسیسه‌های هرمی را جزء اعمال مجرمانه و کلاهبرداری بر علیه اموال طبقه‌بندی می‌کنند.^{۱۴}

ما در کمیسیون تجارت فدرال مواردی را بر علیه دسیسه‌های هرمی آورده‌ایم، که به طور وسیعی اعمال فریب‌انگیز غیر منصفانه یا اعمالی که له یا علیه بازرگانی هستند، را منع می‌کند. این کار به کمیسیون اجازه می‌دهد که در دادگاه فدرال به این پرونده رسیدگی کند تا در جستجوی راه‌های چاره مناسب باشند. که از جمله آن‌ها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: صدور حکم بازداشت، مصادره اموال مدافعین، کنترل داد و ستد مدافعین و جبران یا استرداد خسارت برای مشتریان سابقه FTC از دهه ۱۹۷۰ کمیسیون اولین عملیات مشترک خود را بر علیه نمودارهای هرمی در دهه ۱۹۷۰ زمانی انجام داد که رشد سریعی در تجارت‌های خانگی، بازاریابی چند سطحی داخلی و فروش مستقیم رخ داد. بازاریابی پایاپای برای بسیار از مشتریان از لوازم آرایش گرفته تا آشپزخانه در منطقه رواج یافت. متأسفانه رشد بازاریابی چند سطحی قانونی با توسعه دسیسه‌های هرمی همراه شد. طرح‌ها به اسم MLM یا فروش‌های شبکه‌ای شهرت پیدا کردند ولی بیشتر به شبکه‌ای کردن توجه می‌کردند تا به فروش واقعی اجناس. دسیسه‌های هرمی به قدری معروف شدند که سناتور والتر موندال بانی یک

¹³ (charging an alleged pyramid promoters with mail fraud under 18 U.S.C.) (1995)

¹⁴ 720 Ill. Compiled Stat. Ann. 5/17-7 (Michie 1997) (formerly Ill. Rev. Stat., ch. 38, para. 17/7 (1993)

لایحه فدرال بر ضد دسیسه‌های هرمی شد. این لایحه در دهه ۱۹۷۰ دو بار از دستور کار مجلس سنای امریکا گذشت ولی هرگز به قانون تبدیل نشد. یکی از اولین موارد حقوقی کمیسیون Koscot Interplanetary Inc بود؛ که عبارت بود از شرکتی که این فرصت را به افراد می‌داد که یک مشاور زیبایی شوند و لوازم آرایش بفروشند.

ساختار تشویق‌کننده شرکت در واقع خرده‌فروشی را تشویق نمی‌کرد، در عوض مردم را به پرداخت ۲۰۰۰ دلار برای عنوان مدیر و ۵۴۰۰ دلار برای خرید محصولات آرایشی Koscot، و پس از آن بدست آوردن جایزه از طریق جذب مردم برای انجام همان کار تشویق می‌کرد. کمیسیون متوجه شد که Koscot یک «زنجیره کارگشایی» غیر قانونی را اداره می‌کند. به همین دلیل تعریفی از هرم‌های غیر قانونی را ارائه داد که اداره ما و دادگاه‌های فدرال نیز از آن پس بر آن تکیه داشتند. کمیسیون متوجه شد که دسیسه هرمی شرکت‌کنندگان را مجبور به پرداخت پول به ازای دو چیز می‌کند: اولاً حق فروش محصولات، ثانیاً حق دریافت جوایزی که در ارتباط با فروش محصول به مصرف‌کننده نهایی نیستند و در ازای جذب افراد به طرح است.

کمیسیون اظهار داشت که پرداخت جوایز برای جذب افراد: «هم شرکت و هم توزیع‌کنندگان را تشویق می‌کند داد و ستد را به سمتی ببرند که از خرده‌فروشی غفلت می‌شود. نتیجه کوتاه مدت جذب افراد ممکن است منفعت‌هایی برای شرکت و برخی از توزیع‌کنندگان باشد، اما نتیجه‌ی نهایی غفلت از توسعه بازار، درآمدهای ناشی از ارائه اطلاعات غلط و اغراق در مورد محصولات، فروش نامناسب به تعداد زیادی از توزیع‌کنندگان بدون حمایت که بواسطه تشویق‌های سیستم جذب شده‌اند، خواهد بود. در مورد حقوقی Amway Corp، که یک نقطه عطفی در دهه ۱۹۷۰ بود، FTC یک دسیسه هرمی غیر قانونی را از برنامه بازاریابی چند سطحی قانونی متمایز کرد. در آن زمان Amway لوازم شوینده و دیگر وسایل خانه‌داری را تولید می‌کرد و می‌فروخت. طبق برنامه Amway هر توزیع‌کننده، محصولات خانه‌داری را بصورت عمده فروشی از شخصی که او را جذب کرده بود یا تحت حمایت او بود، می‌خرید. توزیع‌کننده از تفاوت قیمت بین خرید عمده محصولات و قیمت خرده‌فروشی که آنها را می‌فروخت، پول بدست می‌آورد. همچنین او بر مبنای مجموع حجم محصولاتی که برای فروش مجدد به مصرف‌کنندگان و توزیع‌کنندگان تحت حمایتش، در ماه می‌خرید، جوایزی دریافت می‌کرد. از آنجایی که توزیع‌کنندگان هم از فروش محصولات به مصرف‌کنندگان و هم به توزیع‌کنندگانی که جذب می‌کنند، سود کسب می‌کنند، سوال‌هایی وجود داشت مبنی بر اینکه آیا یک طرح بازاریابی چند سطحی قانونی یا یک دسیسه هرمی غیر قانونی است. کمیسیون به این نتیجه رسید که اگر چه Amway زمان جذب توزیع‌کنندگان جدید، درآمدهای ناصحیح و غیر واقعی را ادعا می‌کرده است.

اما طرح فروش شرکت یک دسیسه هرمی غیر قانونی نیست. به چند دلیل Amway با دسیسه هرمی که FTC با آنها برخورد می‌کرد، متفاوت بود. زیرا در واقع اقدام به گسترش فریب اذهان برای عضویت یا دریافت سرمایه‌های زیاد از اعضای جدید نکرده است.

به علاوه Amway سه سیاست متفاوت در تشویق خرده فروشان به فروش واقعی صابون‌ها، مواد شوینده و محصولات خانگی به مصرف‌کنندگان نهایی داشته است. اولاً Amway از توزیع کنندگان می‌خواسته است هر محصول استفاده نشده و قابل استفاده در بازار را در صورت تقاضای اعضای جذب شده توسط آنها پس بگیرند. دوماً Amway از توزیع‌کنندگان می‌خواسته است که حداقل ۷۰ درصد از کالاهایی را که در ماه می‌خرند بصورت عمده‌فروشی یا خرده‌فروشی بفروشند. این سیاست به قانون ۷۰ درصد مشهور است. نهایتاً Amway از توزیع‌کنندگانی که عضو جذب کرده بودند، می‌خواست در هر ماه حداقل یک خرده‌فروشی به ۱۰ مصرف‌کننده متفاوت را انجام دهند که به قانون ۱۰ مشتری شناخته شده است. کمیسیون دریافت که این سه سیاست خرده‌فروشان را از خرید یا وادار کردن به خرید چیزهای غیر ضروری و فقط به خاطر بدست آوردن جوایز جلوگیری می‌کند. بنابراین Amway با تعریف Koscot تناسب ندارد: «شرکت کنندگان Amway حق بدست آوردن سود بدون ارتباط با فروش محصولات به مصرف‌کنندگان و از طریق جذب اعضا جدید که آنها نیز به جذب افراد علاقه‌مند هستند نه بفروش محصولات را، نمی‌خرند.»

دسیسه‌های هرمی در دهه ۱۹۹۰ در دهه ۱۹۹۰ تغییرات بسیار مهمی در بهبود قانون بوجود آمد. پس از اینکه کمیسیون موارد هرمی جدیدی را تحت تعقیب قرارداد، با ادعای بسیاری از مدافعان مبنی بر بی‌گناه بودنشان مواجه شد. آنها ادعا می‌کردند که همان تضمین‌ها را در کارشان داشته‌اند، سیاست بازخرید کالاها، قانون ۷۰ درصد و قانون ۱۰ مشتری، که همگی در Amway قابل قبول بودند. علی‌رغم این، یک تصمیم دادگاه بازرسی به نام شرکت Webster. Omnitrition Int'l، مشخص نمود که تضمین‌های Amway نمی‌تواند هر برنامه بازاریابی را از فریب و کلاهبرداری مصون کند. دادگاه مشخص کرد که قانون ۷۰ درصد و قانون ۱۰ مشتری بدون معنی خواهد شد، اگر کمیسیون بر مبنای مجموع فروش عمده توزیع‌کننده (که فقط به اعضای جذب شده جدید می‌فروشد) پرداخت شود. علاوه بر این دادگاه مشخص کرد که سیاست بازخرید کالاها تنها در صورتی که واقعاً اجرا شود، یک سیاست مؤثر خواهد بود. همچنان که موارد جدید در دهه ۱۹۹۰ باعث بهبود قانون می‌شدند، تغییرات سریعی در بازاریابی‌ها هم داده می‌شد. دسیسه‌های هرمی برای انتقام جویی بازگشتند. شبیه بیشتر فعالیت‌های اقتصادی ناسالم، حقه‌ها و کلاهبرداری در تغییر بودند، و دسیسه‌های هرمی جدید که نشانه‌ها و مشکلات هرمی دهه ۱۹۷۰ را نداشتند، از نسل جدید مشتری‌ها و مروجان بهره‌برداری کردند. همچنین،

جهانی سازی اقتصادی اجازه داد تا دسیسه‌های هرمی به خارج نیز رخنه کنند. دسیسه‌های هرمی خاک حاصلخیزی را در بازارهای اقتصادی در حال تشکیل که قبلاً با این مشکلات و حقه‌ها آشنا نبودند، یافتند. بعنوان مثال، در آلبانی، سرمایه‌گذارها نزدیک به یک میلیارد دلار را در چندین دسیسه هرمی ریختند، که با حدود ۴۳ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور برابر بود. شاید در آمریکا هیچ چیز به اندازه بازاریابی اینترنتی در رشد دسیسه‌های هرمی نقش نداشته است. معرفی تجارت الکترونیک به موسسان شاید اجازه داد که با سرعت بتوانند قربانیان زیادی در سراسر جهان پیدا کنند. یک مؤسس کلاهبردار می‌تواند فقط با پرداخت ماهانه ۳۰ دلار و یا کمتر بعد از خرید یک کامپیوتر و یک مودم یک سایت در شبکه جهانی اینترنت بسازد و یا بدست آورد، و دست به دامان هر فردی در جهان که به اینترنت دسترسی دارد، شود.

فعالان دسیسه‌های هرمی با فرستادن پیام‌هایی در گروه‌های خبری خاص، بر روی مخاطبان خود هدف‌گیری کنند. بعلاوه از طریق e-mail در اینترنت، که به «spam» مشهور است، فعالان هرمی می‌توانند در بازاریابی نفر به نفر با هزینه‌ای کم حضور یابند. هرچند که ممکن است اجاره کردن یک لیست پستی و فرستادن کارتهای پستال ۱۰ سنتی به اعضا بالقوه صدها یا هزارها دلار هزینه داشته باشد، ولی تنها با قسمتی از آن می‌توان یک e-mail را برای افراد مختلف جامعه فرستاد. شما می‌توانید ۱ میلیون آدرس e-mail را در اینترنت به قیمت ۱۱ دلار بدست آورید و هیچ هزینه پستی نپردازید. مجریان قوانین کنونی کمیسیون تجارت فدرال سعی می‌کند که این موج جدید در دسیسه‌های هرمی را پاسخ دهد. در سال اخیر (۱۹۹۸) کمیسیون ۸ مورد علیه دسیسه‌های هرمی آورده که ۶ مورد از آنها همراه با استفاده از بازاریابی اینترنتی بوده است. یک مورد اخیر، کمیسیون تجارت فدرال در مقابل شرکت FutureNet، بسیار آموزنده است. چرا که بوضوح امکان سوء استفاده از تکنولوژی‌های پیشرو و صنایع جدید را نشان می‌دهد FutureNet. با ارائه دلیل بیان می‌کرد، با پرداخت ۱۹۴ تا ۷۹۴ دلار سرمایه‌گذاری می‌توانید بین ۵۰۰۰ تا ۱۲۵۰۰۰ دلار در ماه، بعنوان توزیع‌کنندگان وسایل دسترسی به اینترنت همچون WebTV، بدست آورید. FTC اقامه دعوی کرد که درآمد FutureNet صحیح نبوده، چرا که در واقع یک دسیسه هرمی را اداره می‌کرده است.

همزمان با اقامه دعوی، بازرسان FTC متوجه شدند که FutureNet شروع به فروش سهام الکترونیکی هم کرده است. کمیسیون متوجه شد یک اخلاق اقتصادی شدو به همین دلیل اموال مدافعان را مصادره کرد. و با کمک دو مأمور مستقل و همکاری مدافعان یک میلیون دلار را تسویه کرد. برای تسویه لازم بود که یک میلیون دلار را به مشتری‌ها بازگرداند و آنها را از هرگونه فعالیت بیشتر هرمی از هر نوعی منع کند، همچنین لازم شد تا تعهد دهند که در هیچ نوع بازاریابی شبکه‌ای فعالیت نخواهند کرد.

جمع‌بندی همچنان که ما دسیسه‌های هرمی را تحت پیگرد قرار می‌دهیم، سعی‌مان این خواهد بود که تلاش‌هایمان را هم جهت با اجرای قانون در کشور شما بکنیم. کاملاً واضح است که با توسعه کلاهبرداری‌ها فراتر از مرزها و از طریق web بدین معنی است که هیچ آژانس یا هیچ کشوری نمی‌تواند به تنهایی و بطور موثری برخورد کند. ما باید کاملاً هوشیار باشیم تا از درستی بازاریایمان و سرمایه‌های مشتریانمان حفاظت کنیم.^{۱۱}

۵. ادله حرمت

۵.۱. اکل مال به باطل، یا درآمدهای نامشروع

خداوند متعال در آیه ۲۹ و ۳۰ سوره نساء می‌فرماید:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (۲۹) وَ مَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَْ عُدْوَانًا وَ ظُلْمًا فَسَوْفَ نُصَلِّيهِ نَارًا وَ كَانَ ذَلِكَ عَلَى اللَّهِ يَسِيرًا (۳۰) ای کسانی‌که ایمان آورده‌اید! اموال یکدیگر را به باطل (و از طریق نامشروع) نخورید! مگر که تجارتي با رضایت شما انجام گیرد. و خودکشی نکنید! خداوند نسبت به شما مهربان است. و هرکس این عمل را از روی تجاوز و ستم انجام دهد، به زودی او را در آتش وارد خواهیم ساخت؛ و این کار برای خدا آسان است.

موضوع «اکل مال به باطل، و درآمدهای نامشروع» و برخورد شدید خداوند با آن، در آیات ۱۸۸ سوره بقره^{۱۵}، ۱۶۱ سوره نساء^{۱۶} و ۳۴ سوره توبه^{۱۷} نیز آمده است.

بنابراین اکل مال بالباطل طبق صریح چهار آیه از قرآن مجید حرام، و از گناهان بزرگ است، و انسان را به سوی جهنم سوق می‌دهد. و شک نیست که درآمد حاص از عضویت در شرکت‌های مورد بحث، که مبتنی بر بازاریابی شبکه ای^{۱۸} می‌باشد؛ مصداق روشن اکل مال به باطل، و در نتیجه حرام است.

^{۱۵} وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْأَلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ (۱۸۸)

^{۱۶} وَأَخْذِهِمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا (۱۶۱)

^{۱۷} يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْأَخْبَارِ وَالرَّهْبَانِ لَيَأْكُلُونَ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَيَصُدُّونَ عَن سَبِيلِ اللَّهِ وَالَّذِينَ يَكْتُمُونَ الذَّهَبَ وَ الْفِضَّةَ وَلَا يُنْفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُمْ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ (۳۴)

۵.۲. کلاهبرداری

این کار نوعی کلاهبرداری توأم با فریب و نیرنگ است، که به فتوای تمام علمای اسلام، بلکه به نظر همه عقلا جهان کار زشت و ناپسند و حرامی است.

توضیح اینکه تمام مردم در چنین فعالیت هایی شرکت نمی کنند؛ یا به خاطر ممنوعیت شرعی، یا عدم جواز قانونی، یا عدم توان مالی، یا عدم اطلاع از چنین فعالیت هایی، یا عدم اعتماد به ادعاهای شرکت های مذکور، یا بیحوصلگی، یا نداشتن وقت کافی، و یا به علت های دیگر. بنابراین، فقط گروه خاصی عضو این شرکت ها می شوند.

۵.۳. قمار جهانی

خداوند متعال در آیه شریفه ۲۱۹ سوره بقره^{۱۹}، که سخن از تحریم شراب و قمار به میان آمده، از قمار به «الْمَيْسِرِ» تعبیر کرده است. «مَيْسِرٍ» از ماده «يُسِرُّ» است، و این ماده هم به معنی سهل و آسان، و هم به معنی قمار بازی می آید. و به نظر می رسد که معنی اولی همان سهل و آسان باشد، منتهی نظر به این که شخص قمار باز می خواهد به آسانی به مال و ثروتی نائل شود، از این رو به قمار ميسر گفته می شود.^{۲۰}

اگر بخواهیم تعریف جامعی برای قمار ارائه دهیم، باید بگوئیم: قمار یعنی قربانی کردن مال و شرف برای به دست آوردن مال دیگران با خدعه و نیرنگ و تزویر، و احياناً به عنوان تفریح، و نرسیدن به هیچ کدام^{۲۱}.

۵.۴. بخت آزمایی (Loterie)

بی شک فعالیت های مرموز اقتصادی شرکت های مورد بحث، شبیه بخت آزمایی نیز می باشد. همان چیزی که در زمان طاغوت و قبل انقلاب مرسوم بود، و فقها آن را تحریم کردند، و اکنون در لباسی نو و تحت

¹⁸ Network marketing

¹⁹ يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِن نَّفْعِهِمَا وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ الْعَفْوَ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ (۲۱۹)

²⁰ تفسیر نمونه، جلد ۲، صفحه ۳۷.

²¹ تفسیر نمونه، جلد ۲، صفحه ۷۹.

عنوان شرکت های خارجی و داخلی جلوه کرده است. البته بخت آزمایی، که در قرآن مجید به آن به «الْأَزْلَام»^{۲۲} شده، همچون شراب و قمار سابقه ای طولانی دارد، و قبل اسلام نیز مردم آلوده آن بوده اند.ⁱⁱⁱ

۶. شناخت دسیسه های هر می برای مشتریان و تجار

۱. از هر سیستمی که ادعای درآمد غیر عادی دارد بر حذر باشید، بالاخص هنگامی که محصول مورد فروش محصول اساسی (کاربردی) نباشد یا شرکت مدعی پرداخت پورسانت از طریق سود سرمایه گذاری شما را داشته باشد. نقشه کاری (Plan) این سیستم ممکن است یک هرم پونزی باشد. (جایی که پول از افرادی که بعداً به سیستم وارد می شوند گرفته شده و به افرادی که زودتر وارد شده اند پرداخت می گردد.) انتهای این سیستمها آسیب به اکثر شرکت کنندگان می باشد.

۲. از هر سیستمی که پرداخت کمیسیونش منوط به وارد کردن توزیع کننده جدید باشد پرهیز نمایید، بالاخص هنگامی که محصولی در کار نباشد یا هزینه جداگانه با استدلال حق عضویت از شما طلب شود. در اینگونه سیستمها شما انتظار وجود محصولی کاربردی یا خدماتی بدون ریسک را نباید داشته باشید همچنین می توان مشاهده نمود کمیسیونهای پرداختی در سیستمهای هر می معمولاً خود را پشت این گونه محصولات یا خدمات قایم کرده اند: سود حاصل از مشارکت شما در سرمایه گذاری، مزایای نیکوکاری، کارت های اعتباری، جواهرات، پوشاک زیر زنانه، وسایل آرایشی، مواد شتیشو و حتی در بعضی موارد دستگاه های الکتریکی.

۳. اگر سیستمی مدعی فروش کالا یا خدماتی از این طریق بود، قیمت محصولات یا خدمات را چک کرده ببینید آیا واقعی می باشند، ببینید آیا اعضاء جدید باید هزینه بیشتر برای کالا بپردازند یا نه؟ همچنین چک کنید آیا بیشتر محصولات شرکت مذکور توسط اعضاء خریداری شده یا نه اکثر مشتریها در بازار عمومی می باشند. (نسبت محصولات فروش رفته در بازار عمومی به فروش رفته در بین اعضاء شرکت). اگر هر کدام از این شرایط وجود داشت. (یعنی مثلاً قیمت ناواقعی و غیر رقابتی بود یا نسبت فروش محصولات در بازار عمومی به فروش محصول در بین اعضاء بسیار کوچک بود) احتمالاً کالا یا خدمات

^{۲۲} حُرِّمَتْ عَلَيْكُمْ الْمَيْتَةُ وَالْدَّمُ وَلَحْمُ الْخَنزِيرِ وَمَا أَهْلَ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ وَالْمُنْخَنِقَةُ وَالْمَوْقُوذَةُ وَالْمُتَرَدِّيَةُ وَالنَّطِيحَةُ وَمَا أَكَلَ السَّبْعُ إِلَّا مَا ذُكِّرْتُمْ وَمَا دُبِحَ عَلَى النَّصَبِ وَأَنْ تَسْتَقْسِمُوا بِالْأَزْلَامِ ذَلِكَ فِسْقٌ الْيَوْمَ يَبْسُ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ دِينِكُمْ فَلَا تَخْشَوْهُمْ وَاخْشَوْنَ الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيْتُ لَكُمْ الْإِسْلَامَ دِينًا فَمَنْ اضْطُرَّ فِي مَخْمَصَةٍ غَيْرِ مُتَجَانِفٍ لِآثِمٍ فِإِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ (۳)

نقش پوسته ای بر یک دسیسه هرمی داشته که نتیجه آن چیزی جز توسعه یک زنجیره بی پایان از جذب افراد نخواهد بود.

۴. از سیستم‌هایی که ادعا می‌کنند نقشه کاری آن‌ها (Plan) مخفی بوده یا روابط موجود در سیستم به قدری پیچیده است که قابلیت فهم همگانی ندارد بر حذر باشید. آقای چارلز پونزی نیز مدعی کشف متدی مخفیانه برای کسب و کار بود. (البته بعدها مدل پونزی به عنوان یک از معروفترین دسیسه‌های هرمی شناخته شد تا حدی که به هرم پونزی معروف گشت).

۵. از سیستم‌هایی که در جلسات از اعضاء می‌خواهند "به کار اعتقاد داشته باشید" بر حذر باشید. همچنین بسیاری از دسیسه‌های هرمی از این که ما در مرحله "گذار" هستیم به عنوان تبلیغات خود استفاده می‌کنند. تا امروز هیچ‌کدام از آن‌ها از این مرحله عبور نکرده و هیچ‌گاه نیز عبور نخواهند کرد. اکثر سیستم‌ها با دسیسه‌های هرمی برای نشان دادن جذابیت و رشد کردن می‌گویند "ما فلان قدر عضو داریم." همچنین این شرکت‌ها از هوش و احساسات اعضاء و تشکیلات خود استفاده کرده تا کسانی که بیرون از این سیستم‌ها هستند یا به این سیستم‌ها مشکوک اند را ملامت کنند. حتی بعضی وقت‌ها حاکمیت هدف خشم و غضب اعضاء شرکت‌ها قرار می‌گیرد، بالاخص هنگامی که محصول شرکت محصولی بی‌مصرف باشد. به دلایل ذکر شده (جو سازی اعضاء) یک قاضی این امور می‌داند اگر بخواهد بر علیه شرکتی اقامه دعوی کند باید دادگاه را تعطیل کرده و تنها به بررسی این دادخواست بپردازد. در انتهای دادگاه نیز نیمی از افراد جذب شده در این سیستم‌ها خودشان را قربانی این می‌دانند که چرا حکومت جلوی این کلاهبرداری را زود نگرفته و اجازه رشد داده است و نیم دیگر نیز خود را قربانی دخالت حکومت در این روند دانسته و می‌گویند اگر دولت جلوی کار ما را نمی‌گرفت اکنون ما شانس میلیونر شدن را داشتیم. (قضات دولت آلبانی در برخورد با اینگونه افراد تجربه خوبی دارند).

۶. در انتها، از سیستم‌هایی که در تلاشند از طریق این که بگویند "این روش فروش؛ روشی نوین است" پول‌ها و سرمایه‌ها را جذب کنند بر حذر باشید. بدانید که هیچ سیستمی در تجارت در یک شب درست نشده و حاصل سال‌ها تلاش و پشتکار افراد بوده است لذا نمی‌توان گفت فلان سیستم تجاری سیستمی نوین بوده و مثلاً طی این ۱۰ سال کشف شده است و تجارت را متحول خواهد نمود و بدانید این تخیلی بیش نیست که افراد در این سیستم‌ها می‌گویند هیچ چیز جلوی این سیستم‌ها را نمی‌تواند بگیرد (حتی قانون) و به زودی همه می‌فهمند این کار چه کار خوبی بوده است. (و حتی قانون در آینده عوض خواهد شد).^{۱۷}

منابع:

ⁱ نقشینه ارجمند، امید، "بازاریابی چندسطحی به استناد قوانین گذشته نیز کلاهبرداری است."، یکشنبه ۱ آبان ۱۳۸۴، "وب سایت تخصصی سیستمهای فروش شبکه ای" (www.nms.ir).

ⁱⁱ نیازی، هادی، "گزارش Debra A. Valentine مشاور ارشد کمیسیون تجارت فدرال آمریکا در ارتباط با طرحهای هرمی"، دوشنبه ۲۵ مهر ۱۳۸۴، "وب سایت تخصصی سیستمهای فروش شبکه ای" (www.nms.ir).

ⁱⁱⁱ علیان نژادی دامغانی، ابوالقاسم، "بازاریابی شبکه ای یا کلاهبرداری مرموز"، چاپ سوم، ناشر مدرسه امام علی بن ابی طالب (ع)، ۱۳۸۵.

^{iv} این متن قسمتی از مقاله

PREPARED STATEMENT OF DEBRA A. VALENTINE, GENERAL COUNSEL FOR THE U.S. FEDERAL TRADE COMMISSION on "PYRAMID SCHEMES"

بوده که در سمیناری در صندوق بین المللی پول (IMF) در ۱۳ می ۱۹۹۸ ارائه شده است.