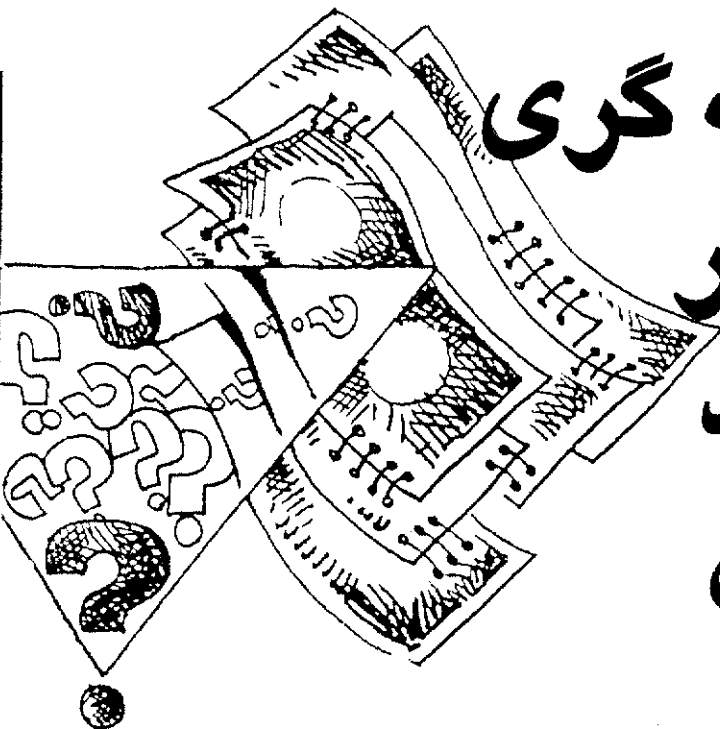


واسطه‌گری مالی در اقتصاد اسلامی

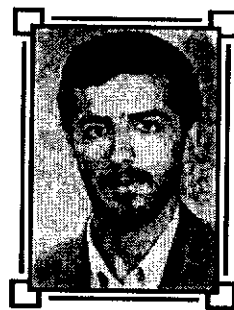


سامی ابراهیم سویلم

ترجمه محمدجواد توکلی *

چکیده

این مقاله به بررسی ماهیت فعالیت بانک اسلامی در واسطه‌گری مالی میان وامدهای دارای مازاد (پس‌انداز کنندگان) و وامدهای دارای کسری (تامران) می‌پردازد. نتیجه این بررسی آن است که برای تمقق سطح بهینه واسطه‌گری مالی، شایسته است که رابطه بانک اسلامی با دو طرف آن بر اساس عقود نیابتی (وکالت، مضاربه و مشارکت) شکل گیرد. این مقاله الگوی مزبور را با الگوی سنتی (واسطه‌گری بر اساس وام‌های ربوی) و همچنین الگوی رایج در بانک‌های اسلامی (واسطه‌گری مالی بر اساس مزایمه) مقایسه نموده، نتیجه گرفته است که الگوی پیشنهادی برتر از دو الگوی دیگر می‌باشد. سودآوری این الگو از الگوی سنتی بیشتر است و کارایی آن نیز بیشتر از الگوی رایج (در بانک‌های اسلامی) می‌باشد. همچنین مقاله به تبیین تفاوت‌های بانک اسلامی و تاجر و ممدوده فعالیت هر یک می‌پردازد.



۱- مقدمه

دیدگاه اخیر اظهار می‌دارند که این واسطه‌گری [مورد ادعای دیدگاه دوم] چیزی جز صورتی آراسته از روش‌های رایج تأمین مالی ربوی در جهان معاصر نیست.

در حقیقت، اختلاف بر سر این است که آیا گونه‌ای از واسطه‌گری مالی وجود دارد که اهداف اقتصاد اسلامی را محقق سازد، با قواعد و احکام شرعی هماهنگ باشد و از لحاظ ماهیت و عملکرد، متفاوت از تأمین مالی ربوی باشد و با این وجود، واسطه‌گری - و نه تجارت - محقق گردد؟

در صورتی که اقتصاددانان به این نکته معترف باشند که واسطه‌گری مالی دارای تأثیری اساسی و حیاتی بر کارکرد اقتصاد است و این حقیقت مورد اتفاق آن‌ها باشد و اگر اسلام را تنها روش الهی برای زندگی بدانیم، که متضمن اصلاح تمامی عرصه‌ها و زمینه‌های آن می‌باشد، در این صورت، پاسخ به سؤال مزبور مثبت است، منتهی محققان اقتصاد اسلامی با این چالش مواجهند که چگونه می‌توان ماهیت این واسطه‌گری را شناخت و تفاوت آن با واسطه‌گری ربوی چیست و چه تفاوتی بین آن و

یکی از پرسش‌هایی که در محافل اقتصاد اسلامی درباره ماهیت فعالیت بانک اسلامی طرح می‌شود این است که آیا بانک اسلامی صرفاً واسطه میان پس‌انداز کنندگان و بازرگانان بوده یا این بانک تاجر و بازرگان است که باید به رقابت با بازرگانان بپردازد، در بازارها دخالت کند و در فعالیت‌های تجاری سهم گیرد؟ از آنجا که بانک‌های اسلامی عملاً با استفاده از مزایمه، استصناع^(۱) و اجاره، به تجارت با اموال پس‌انداز کنندگان می‌پردازند، چرا همانند تاجر، انبارهایی برای ذخیره کالاها نداشته باشند و چرا کارخانجاتی برای تولید ابزار با قابلیت واگذاری بر اساس اجاره نداشته باشند؟

برخی از اندیشمندان معتقدند که بانک اسلامی باید تاجر باشد و برخی دیگر بر این عقیده‌اند که وظیفه بانک تنها واسطه‌گری است، نه تجارت. آن‌ها نسبت به یورش بانک‌ها به دنیای تاجران خرده می‌گیرند و آن را موجب مفاسد اقتصادی متعددی می‌دانند. در مقابل، طرف‌داران دیدگاه اول در انتقاد از

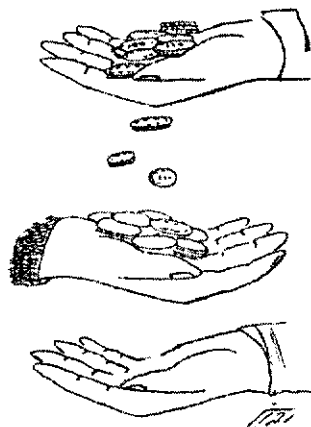
برطرف سازند تا در نتیجه، مصلحت همه اطراف محقق گردد.

۳- واسطه‌گری و ریسک (خطرپذیری)

با توجه به تأثیر چشمگیر محدودهٔ مسؤولیت واسطه و میزان ریسکی که وی در ارائهٔ هر نوع خدمت واسطه‌گری می‌پذیرد، به بررسی رابطهٔ قراردادی بین طرف‌های واسطه‌گری از نظر میزان ریسک می‌پردازیم: در ابتدا، ملاحظه می‌شود که عقود مالی در فقه اسلامی، به دو دسته «عقود امانی» و «عقود ضمان» تقسیم می‌شود. در «عقود امانی»، مسؤولیت واسطه منحصر در ریسک‌هایی است که از کوتاهی یا تعدی وی در فعالیتش ناشی شود. اما در عقود ضمان، تمامی ریسک‌هایی که کالای مورد وساطت در معرض آن قرار می‌گیرد، به عهدهٔ واسطه است، چه واسطه کوتاهی کرده باشد یا کوتاهی نکرده باشد. همان‌گونه که ملاحظه می‌کنید، این‌گونه تقسیم‌بندی از عقود تقسیمی مانع و جامع است؛ زیرا در قرارداد، مسؤولیت شخص طرف قرارداد، یا منحصر به فعالیتش می‌باشد و یا نمی‌باشد. اولی همان عقد امانی و دومی عقد ضمان است و شق سومی متصور نیست.

تقسیم عقود به امانی و ضمان مانند تقسیمی است که در بررسی‌های اقتصادی معاصر از ریسک ارائه می‌شود. اگر واحد اقتصادی توانایی تأثیرگذاری بر میزان ریسک داشته باشد آن را «ریسک مثبت»^(۳) و در غیر این صورت، بدان «ریسک منفی»^(۴) می‌گویند؛ زیرا چنین واحدی توانایی مهار ریسک را ندارد؛ مانند بلایای طبیعی که انسان قادر به مهارشان نیست.^(۵) گاهی نوع اول ریسک را «ریسک اخلاقی»^(۶) نیز می‌نامند؛ چون تصمیم این واحد در تأثیرگذاری بر این ریسک، مبتنی بر میزان امانت‌داری و سخت‌کوشی آن در انجام فعالیتش می‌باشد. در مطالعات و بررسی‌های مالی، از ریسک منفی با عنوان «ریسک» (Risk) یاد می‌شود و تلاش می‌گردد تا با استفاده از بیمه و تنوع بخشیدن [به سرمایه‌گذاری‌ها]^(۷) از این ریسک‌های پنهان بپزد.

اصل بر این است که واحد اقتصادی ریسک را دوست ندارد و از این رو، تنها هنگامی آن را می‌پذیرد که عایدی انتظاری بیش از اکراه ناشی از پذیرش ریسک باشد. این اصل علاوه بر این‌که مورد تأیید نظریات اقتصادی است، دارای توصیه شرعی کلی نیز می‌باشد؛ زیرا بر اساس شرع، باید از موارد شبهه، که مصلحت غالبی ندارد، پرهیز کرد.^(۸)



۴- انواع واسطه‌گری

واسطه‌گری را می‌توان از نظر رابطهٔ قراردادی بین طرف‌های وساطت، به اصناف ذیل تقسیم نمود:

این مقاله درصدد پاسخ‌گویی به سؤال مزبور است. نگارنده از مباحث ارائه شده در همایش مرکز بررسی‌های شرکت بانکی راجحی، که استادانی از جمله دکتر منذرقحف، دکتر انس زرقاء، دکتر رفیق مصری، دکتر محمد قری، دکتر نجات‌الله صدیقی، دکتر سیف‌الدین تاج‌الدین، دکتر محمد عمر زبیر و شیخ صالح حصین در آن شرکت نمودند، کمال استفاده را برده است. هم‌چنین از نکات استاد مصطفی زرقاء نیز بهره‌جسته، که از تمامی آن‌ها متشکر است.

در این بحث، ابتدا تعریفی گذرا از واسطه‌گری اقتصادی ارائه نموده، سپس به بررسی انواع آن از نظر عقود که زیربنای هر یک را تشکیل داده، می‌پردازیم و در ادامه، الگوهای واسطه‌گری مالی را، که برای دستیابی به اهداف شرعی و تحقق کارایی اقتصادی مناسب‌تر است، ارائه می‌نماییم و الگوهای را نیز که با طبیعت فعالیت واسطه‌گری مالی سازگارتر است بیان می‌کنیم. در ضمن، به خواست خداوند، به تبیین تفاوت بین این الگوها و بین بانک اسلامی معاصر، بانک ربوی و تاجر می‌پردازیم و در ادامه، به تفصیل، عقود وساطت مالی را مورد مناقشه قرار می‌دهیم و در انتها، خلاصه‌ای از نکات مورد اشاره ارائه می‌گردد.

۲- تعریف «واسطه‌گری اقتصادی» و اهمیت آن

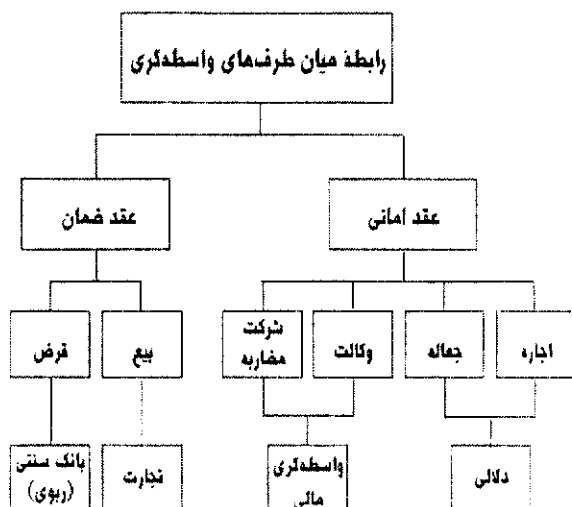
طبیعت واسطه‌گری مالی در عرصهٔ اقتصاد را به طور خلاصه، می‌توان چنین تعریف نمود: «عملی که متضمن نزدیک کردن طرفین با قصد [کسب] سود باشد»^(۲) فایده و نقش اقتصادی این واسطه‌گری، کاهش هزینهٔ مبادله یا معامله بین واحدهای اقتصادی است، تشویق کار، تولید و تجارت مترتب بر آن می‌باشد.

اما نیاز به واسطه‌گری از این واقعیت سرچشمه می‌گیرد که افراد از نظر دانش، مهارت و ثروت متفاوتند؛ ثروتمندانی وجود دارند که نمی‌دانند چگونه ثروتشان را فزونی بخشند و یا به سبب امور یا التزاماتی قادر بر این کار نیستند. بازرگانان خیره و ماهری نیز هستند که سرمایه‌ای در اختیار ندارند. حال اگر گروه اول دور از گروه دوم بوده و توانایی شناخت آن‌ها را نداشته باشند، فرصتی برای طرف سوم که این دو را می‌شناسد و مورد اعتماد آن‌هاست، پیش می‌آید که آن‌ها را به هم نزدیک کند و نیاز هر دو طرف را در برابر سود مورد اتفاق، برآورده نماید.

فایدهٔ واسطه‌گری اقتصادی از آنجا ناشی می‌شود که انسان از نظر شناخت فرصت‌های سرمایه‌گذاری و تأمین مالی و منابع سرمایه‌ای و همچنین مهارت در فزونی بخشیدن به اموال و مدیریت آن، دارای نقص و کاستی است. از این رو، انسان‌ها نیازمند کسانی هستند که در مقابل دریافت مزد، برخی از این موارد نقص را



نیابتی از طرف متقاضی دلالتی در مورد اجرای عقد و یا انجام آن ندارد؛ زیرا معنای دلتالی، چنین مطلبی را نمی‌رساند و دلتال حق امضای عقد را ندارد، مگر آن‌که متقاضی دلتالی در این کار به او وکالت دهد که در این صورت، دلال، هم واسطه می‌باشد و هم وکیل.^(۱۰) دکتر اطرم به گفته ایبانی، فقیه مالکی، استشهد می‌کند، آن‌جا که از وی در مورد دلتالی، که پیش از مشورت با صاحب پیراهن اقدام به فروش آن می‌کند، سؤال شد. وی در پاسخ گفت: «فروش این پیراهن بدون اذن مالک آن، جایز نیست، مگر آن‌که مالک چنین اجازه‌ای به او داده باشد.»^(۱۱)



انواع واسطه‌گری بر اساس ماهیت عقد مورد استفاده

ع- واسطه‌گری مالی

برای تعیین طبیعت و ماهیت واسطه‌گری مالی، باید به این نکته توجه نمود که واسطه مالی - همان‌گونه که از نام آن پیداست - بین دو طرف (واحدهای دارای مازاد و واحدهای دارای کسری) وساطت می‌کند و عهده‌دار سوق دادن مازاد ثروت گروه اول به افرادی از گروه دوم می‌شود که بیش‌ترین نیاز را بدان دارند.^(۱۲) وی از این فعالیت سود کسب می‌کند.

بنابراین، هدف واسطه مالی، مدیریت اموال مازاد می‌باشد، نه تملک آن. از این‌رو، مصلحت واسطه در آن است که واسطه‌گری را بر اساس عقد نیابتی، که در آن ریسک منحصر به فعالیت واسطه است، پایه‌ریزی نماید. در این شرایط، به عقد ضمان روی نمی‌آورد؛ چرا که واسطه همانند تمام واحدهای اقتصادی، در پی کسب سود با حداقل ریسک ممکن است. اما در طرف به کارگیری اموال، بر اساس همان منطق پیشین، عقود امانی صلاحیت این کار را دارد. این عقود بیش از ریسکی که واسطه در مقابل واحدهای

۱. دلتالی: عبارت از واسطه‌گری دلتال بین فروشنده و خریدار است و مبتنی بر قرارداد (عقد) امانی میان واسطه و متقاضی وساطت می‌باشد (این عقد متضمن نیابت نیست؛ همانند اجاره و جعاله) و هیچ رابطه‌ای قراردادی میان واسطه و طرف وساطت [کسی که متقاضی وساطت برای حل و فصل امورش با واسطه گرفته] نیست.
۲. واسطه‌گری مالی: عبارت از الگویی اسلامی از واسطه‌گری (بانکی) بین واحدهای دارای مازاد ثروت و واحدهای دارای کسری ثروت می‌باشد و مبتنی بر عقود نیابتی (مشارکت، مضاربه و وکالت) در دو طرف واسطه‌گری است.
۳. واسطه‌گری بانک‌های سنتی: این واسطه‌گری مبتنی بر وام‌دهی و وام‌گیری بین واحدهای دارای مازاد و کسری می‌باشد.
۴. تجارت: عبارت از واسطه‌گری تاجر میان تولیدکننده و مصرف‌کننده است که مبتنی بر عقد بیع می‌باشد.

ه- دلتالی

دلتالی بر اجاره یا جعاله مبتنی است. در عقد اجاره و جعاله، شرط است که عمل مورد قرارداد از نظر ویژگی‌ها و صفات، مشخص باشد. حال این عمل از نظر وقوع، گاه مجهول (جعاله) است و گاه معلوم (اجاره).^(۹)

در این‌جا، به مجرد عقد، واسطه‌گری میان واسطه و متقاضی وساطت حاصل می‌شود؛ زیرا متقاضی وساطت نوع کار مورد تقاضا از واسطه را معین می‌نماید؛ مانند آن‌که از وی بخواهد در مقابل دریافت اجرت، خریدار یا فروشنده‌ای برای او بیابد و یا با او قرارداد ببندد که اگر برای کالایش مشتری پیدا کرد، فلان مبلغ به وی بپردازد. در این‌جا، ماهیت فعالیت واسطه راه‌نمایی است؛ زیرا وی فروشنده را به مشتری یا به عکس رهنمون می‌سازد. و به همین دلیل، «دلتال» نام گرفته و این واسطه‌گری را «دلتالی» می‌گویند.

از دید اقتصاد معاصر، کالایی (یا دقیق‌تر بگوییم: منفعتی) که دلتال ارائه می‌کند، اطلاعاتی است که از وجود مشتری و فروشنده یا میزان قیمت و نظیر آن دارد. از آن‌جا که مقصود اصلی در این قرارداد، اطلاعات مزبور می‌باشد، به این عمل «دلتالی» یا «راه‌نمایی» گویند، حتی اگر عمل دیگری نیز به تبع، بدان افزوده شود؛ مانند آن‌که واسطه‌گیر دلتال را در فروش یا خرید وکیل نماید. دکتر عبدالرحمن الاطرم تفاوت میان دلتالی و وکالت را به خوبی بیان کرده است. بر اساس این بیان، ماهیت دلتالی و وکالت متفاوت است؛ زیرا اولی قراردادی به منظور راه‌نمایی و یا نزدیک نمودن دو طرف قرارداد است، بدون این‌که نیابتی از طرف یکی از آن دو وجود داشته باشد، در حالی که وکالت عقدی است که در آن، فردی که مجاز به تصرف می‌باشد به شخصی مانند خود [مجاز در تصرف] در مورد آنچه داخل در حیطه وکالت است، نیابت می‌دهد. از این‌رو، دلتال به صرف قرارداد واسطه‌گری، هیچ

دارای مازاد پذیرفته است، بر او تحمیل نمی‌کند. علاوه بر این، ریسک‌هایی که واسطه عهده‌دار آن است انگیزه کافی برای سخت‌کوشی واسطه و تلاش وی در جلب رضایت پس‌انداز کنندگان ایجاد می‌نماید. این بدان معناست که عقود شرکت، مضاربه و وکالت برای تنظیم رابطه میان واسطه و متقاضی وساطت کافی است.

عقود امانی مقصود واسطه را در دوری از ریسک‌هایی که با فعالیت او مرتبط نبوده و یا تحت قدرت وی نیست، محقق می‌سازد؛ مانند خساراتی که شخصی دیگر (طرف سوم) آن را وارد می‌سازد. اما ریسک‌های ناشی از کوتاهی یا زیاده‌روی را بر اساس طبیعت کار می‌پذیرد؛ زیرا این ریسک‌ها تحت سیطره و قدرت اوست و به همین دلیل، در واسطه‌گری مستحق سود می‌گردد.

۷- بانک‌های ربوی

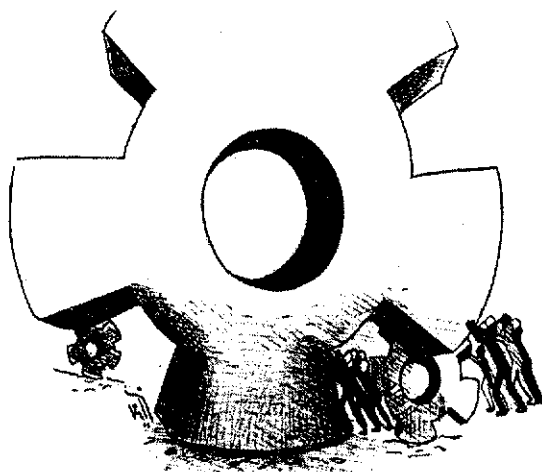
همان‌گونه که اخیراً اشاره شد، تضمین اموال واحدهای دارای مازاد از سوی واسطه مالی، به اعتبار واسطه بودنش، به مصلحت وی (واسطه مالی) نیست؛ زیرا اساساً وظیفه او منحصر در سودآور نمودن این اموال و نه تملک آن‌هاست. با این توضیح، مشخص می‌شود که روش بانک‌های ربوی (و همچنین روش برخی از بانک‌های اسلامی کنونی) در جمع‌آوری اموال سپرده‌گذاران بر اساس قرض گرفتن آن، روش مناسبی نیست و به همین دلیل است که بانک سنتی (ربوی) ناگزیر می‌شود این اموال را بر اساس وام‌دهی به کار گیرد؛ چون با این کار، در مقابل تضمینی که به سپرده‌گذاران اعطا نموده است، از قرض‌گیرندگان تضمین می‌گیرد. این کار ریسک‌های جدیدی را برای بانک ربوی به وجود می‌آورد که منشأ آن تفاوت مدت سپرده‌های بانکی نسبت به مدت وام‌های پرداختی به وام‌گیرندگان است. این واسطه‌گری مالی، که مبتنی بر ضمان (وام‌گیری و وام‌دهی) می‌باشد، روش مناسبی نیست و بانک را درگیر ریسک‌های متعددی نموده، هزینه‌های بسیاری را در مدیریت و تقلیل این ریسک‌ها بر آن تحمیل می‌کند.

آنچه بر عوارض منفی این کار می‌افزاید آن است که بانک ربوی به صورت خودکار، به سمت قمار پناه می‌برد. «قمار» توصیف فعالیتی است که در آن، سود مورد انتظار با ریسک‌های خارج از حد توان همراه است. (۱۳) توضیح آن‌که بانک در مدیریت طرحی که آن را از لحاظ مالی تأمین نموده است، هیچ سهمی ندارد. از این‌رو، نقشی در

کاستن از ریسک‌های مثبتی که در معرض آن قرار می‌گیرد، ندارد، بلکه تمام این ریسک‌ها را به مالک طرح منتقل می‌کند. بدین‌رو، از نظر بانک ربوی، تأمین مالی طرح‌های کارامدی که در معرض ریسک‌های مثبت (ریسک‌های قابل مهار) قرار ندارد، و ریسک آن‌ها صرفاً ریسک منفی (غیرقابل مهار) است، اولویت دارد؛ بدین معنا که بانک طرحی را نمی‌پذیرد که مجری آن نتواند تمام ریسک‌های ممکن - از نظر بانک - را کاهش دهد. و اگر دو نفر، یکی دلال خبیره در بازار سهام^(۱۴) و دیگری مبتکر یا کاشفی^(۱۵) که طرح تولید محصول جدیدی را دارد ولی از توان مدیریتی کافی برخوردار نیست، به بانک مراجعه کند، بانک اولی را تأمین مالی می‌کند، نه دومی را؛ زیرا دلال می‌تواند ریسک‌های تحت اختیار خود را به حداقل ممکن تقلیل دهد، ولی آن مبتکر به تنهایی، توان چنین کاری را ندارد.

از این‌رو، بانک ربوی بر اساس قاعده رابطه مثبت میان ریسک و عایدی، ناچار است برای افزایش سود، ریسک‌های منفی را نیز فزونی بخشد. ولی ریسک‌های منفی قابل مهار نیست و اگر بانک بخواهد سود خود را افزایش دهد، ناچار باید به قمار دست بزند. (۱۶) از این‌جا، تفاوت بین بانک‌دار^(۱۷) و تأمین مالی‌کننده شریک^(۱۸) (سرمایه‌گذار مخاطره‌پذیر) روشن می‌شود؛ چون که اولی به دنبال طرح‌های ضعیف و ناکارآمد نیست، در حالی که چه بسا دومی تنها چنین طرح‌هایی را دنبال نماید؛ زیرا وی برای مشارکت در طرح، از ریسک‌های قابل مهار (تحت سیطره) می‌کاهد و از این طریق، سود خود را فزونی می‌بخشد؛ یعنی تأمین مالی‌کننده [شریک] هرگاه بخواهد سودش را افزایش دهد، ضمن افزایش درجه ریسک قابل مهار (تحت سیطره)، تلاش بیش‌تری برای کاستن میزان این ریسک می‌نماید. اما اگر ریسک مستفی را افزایش دهد، این به معنای آن است که با اموال سرمایه‌گذاران قمار نموده است.

جنبه دیگری نیز وجود دارد که تأثیر منفی آن کم‌تر از آنچه گذشت، نیست: طبیعت قرض چنین اقتضا دارد که طلبکار به سمت وام‌دهی به افراد غنی و متمول سوق یابد؛ چرا که آن‌ها قدرت بیش‌تری در بازپرداخت دارند و این به معنای اختلال در نقش واسطه مالی در سوق دادن ثروت و احدهای دارای مازاد به واحدهای دارای کسری است که بیش‌ترین نیاز را بدان دارند. از این‌رو، واسطه مالی به جای این کار، مبالغ مازاد را به سمت کسانی که کم‌تر بدان نیاز دارند، سوق می‌دهد، بلکه چه بسا وام‌گیرنده اساساً نیازمند وام



نیز نباشد. در نتیجه، واسطه مالی صرفاً در خدمت واحدهای دارای مازاد قرار می‌گیرد و در این صورت، ثروت در میان اغنیا دست به دست می‌گردد. «... دولة بين الاغنياء...» (حشر: ۷) و اگر پدیده خلق پول در بانک‌ها را نیز در نظر بگیریم، چه بسا نقش این واسطه معکوس گردد. در این صورت، این واسطه‌ها ثروت را از واحدهای دارای کسری به واحدهای دارای مازاد سوق می‌دهند که بررسی این موضوع مجال دیگری می‌طلبد.^(۱۹)

این نوع واسطه‌گری به دلیل کاهش کارایی و افزودن ریسک، با ناکامی مواجه شده^(۲۰) و اکنون در دنیای غرب، مطالعات گسترده‌ای برای بازسازی ساختار بانک‌ها و شکل‌دهی آن با کارایی و ثبات بیش‌تر در جریان است.^(۲۱) در حال حاضر، سودآوری بانک‌های سنتی بر این نوع از واسطه‌گری متکی نیست؛ بلکه سودآوری آن‌ها متکی به کارمزد فعالیت‌های بانکی عادی یا فعالیت‌های خارج از ترازنامه^(۲۲) است؛ فعالیت‌هایی که غالباً بر عقد وکالت مبتنی است. این گرایش همان‌گونه که گذشت این نظر را تقویت می‌کند که واسطه‌گری مبتنی بر نیابت کارآمدتر است. آنچه این بانک‌ها را به این وضعیت کشانده این است که آن‌ها از ابتدا، به عنوان مؤسسه‌های واسطه ایجاد نشدند، بلکه همان‌طور که مشخص است، صرفاً برای نگه‌داری و حفظ سپرده‌های مردم تأسیس گردیده‌اند. سپس صراف‌ها متوجه شدند که می‌توان اموال سپرده‌گذاران را به کار گرفت؛ موضوعی که در ابتدا، بر آن‌ها پوشیده بود. آن‌ها به استفاده از این اموال ادامه دادند؛ چنان که اکنون این واقعیت برای همگان آشکار شده است.^(۲۳)

۸- رابطه بدهکاری در به‌کارگیری اموال

اشاره کردیم که واسطه‌گری دارای دو نوع اسلامی و سنتی است؛ اولی مبتنی بر نیابت در دو طرف واسطه‌گری و دومی مبتنی بر رابطه بدهکاری در دو طرف واسطه‌گری می‌باشد. حال این سؤال مطرح می‌شود که اگر واسطه‌گری در طرف بسیج منابع مبتنی بر نیابت باشد، ولی در طرف به‌کارگیری آن مبتنی بر رابطه بدهکاری، چه وضعیتی پیش می‌آید؟

در نگاه اول، به نظر می‌رسد که رابطه بدهکاری - از آن نظر که عقد ضمان است - با واسطه‌گری در به‌کارگیری اموال سازگار است؛ چرا که بدهکار مال را به صورت مطلق تضمین می‌کند و این کار از ریسک‌هایی که واسطه با آن مواجه است، می‌کاهد. و مانعی نیست که بخشی از پرتفوی سرمایه‌گذاری بر

اساس رابطه بدهکاری شکل گیرد. ولی اگر این موضوع بخواهد اساس و مبنای غالب باشد، ملاحظه جوانب دیگر نیز ضروری است.

بر اساس قانون ارتباط مثبت میان ریسک و عایدی، عایدی تأمین مالی بر اساس اعتبار [وام] کم‌تر از عایدی در مضاربه یا مشارکت است. از این رو، واسطه‌ای که پس‌اندازها را بر اساس مضاربه جمع می‌کند و سپس آن را بر اساس رابطه بدهکاری به کار می‌گیرد همانند کسی است که ساختمان چند طبقه‌ای می‌سازد، ولی تنها یک یا دو طبقه آن را اجاره می‌دهد؛ واسطه‌ای که مضاربه می‌نماید از توان تحمل ریسک‌های مضاربه (دومی) یا مشارکت، برخوردار است.

حال اگر این توان از وی سلب شود، از نظر میزان عایدی متضرر می‌گردد و در این صورت، فعالیت واسطه‌کاری ندارد، از این رو، در اقتصادهای مبتنی بر سرمایه‌داری، کم‌تر مؤسسه مالی یافت می‌شود که پس‌اندازها را از طریق مضاربه جذب کند و تمامی آن را بر اساس وام به کار گیرد.

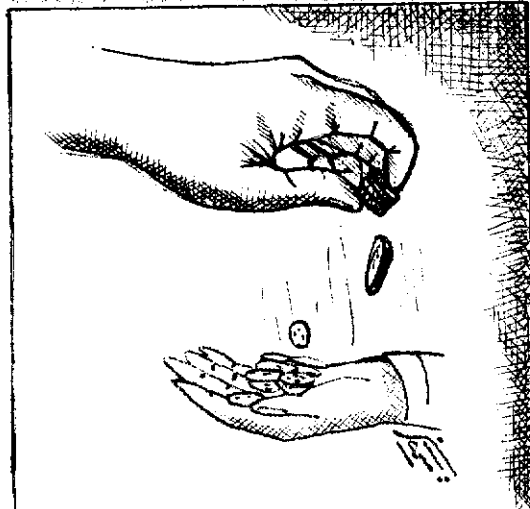
البته مفاسد دیگری نیز وجود دارد که با شکل و طبیعت رابطه بدهکاری مرتبط نیست. رابطه بدهکاری گاه به صورت قرض دادن پول است. در این صورت، آنچه از آن عاید می‌شود عین ریاست که این زمینه فعالیت بانک‌های ربوی را تشکیل می‌دهد - و قبلاً آن را مورد بررسی قرار دادیم. ولی گاه این رابطه بر اساس فروش مدت‌دار شکل می‌گیرد؛ بدان‌گونه که امروزه در بانک‌های اسلامی و بر اساس عقد مرابحه و نظایر آن انجام می‌پذیرد.^(۲۴) با توجه به اهمیت مرابحه، به صورت جداگانه به تشریح آن می‌پردازیم؛

۹- مرابحه

«مرابحه» شیوه‌ای برای وساطت بر اساس دین و بدهکاری است. واسطه با به‌کارگیری اموال پس‌اندازکنندگان کالایی را به صورت نقدی خریداری نموده، سپس آن را به صورت مدت‌دار (نسیه) به طرف دیگر می‌فروشد تا به میزان تفاوت نرخ نقد و نسیه سود ببرد.

بانک‌های اسلامی به میزان زیادی از مرابحه استفاده می‌کنند. حال سبب آن چیست؟ و این نوع تأمین مالی - بر اساس معیارهایی که سابقاً ذکر شد - تا چه حد کارایی دارد؟

دلیل روی آوردن بانک‌های اسلامی به مرابحه آن است که این بانک‌ها هر چند نقطه آغازی کاملاً مغایر با بانک‌های ربوی دارند، اما روش عملی مشابهی همانند تضمین سپرده‌ها در پیش گرفته‌اند.





این بانک‌ها از همان بدو تأسیس، خود را در رقابت با بانک‌های سنتی - که اموال سپرده‌گذاران را تضمین می‌کنند و میزان نقدینگی بالایی برای آن‌ها فراهم می‌آورند - دیدند و علی‌رغم آن‌که بسیاری از بانک‌های اسلامی اعلام می‌کنند که با اموال سپرده‌گذاران مضاربه می‌کنند، ولی عقلانیت بانکی بر مدیریت این بانک‌ها تسلط یافته است. این موضوع غالباً از تجارب سابق آن‌ها و احیاناً از انتظار سپرده‌گذاران نسبت به تضمین سپرده‌ها توسط بانک و یا وجود جو رقابت با بانک‌های ربوی و یا تمام این دلایل ناشی می‌گردد.

همان‌گونه که قبلاً اشاره شد، اتکا بر قرض در واسطه‌گری، در طرف جذب اموال و در طرف به کارگیری آن، با کار واسطه‌سازگار نیست؛ زیرا قرض ریسک‌های هر دو طرف را به وی تحمیل می‌کند، در حالی که نیازی بدان نیست.

حال به توضیح این مطلب می‌پردازیم: استفاده از روش مرابحه در به کارگیری اموال، کارایی کم‌تری نسبت به روش وام‌دهی دارد؛ زیرا اساساً واسطه به وساطت میان واحدهای دارای مازاد و کسری می‌پردازد و وضعیت طبیعی این است که بانک مستقیماً اموال را از دسته اول به دسته دوم منتقل نماید. اما در مرابحه، طرف چهارمی وارد این فعالیت می‌شود و آن مالک کالای مورد تأمین مالی می‌باشد. بانک اسلامی به ناچار، کالا را از مالک آن خریداری می‌کند و سپس آن را به کسی که بدان نیاز دارد و مقصود اصلی بانک بوده است، می‌فروشد. بانک اسلامی به جای آن‌که با دو طرف واسطه‌گری - یعنی واحدهای دارای مازاد و واحدهای دارای کسری - مستقیماً معامله کند، که این وضعیت طبیعی است و بانک‌های ربوی نیز بر همین منوال عمل می‌کنند، به واسطه‌ای دو طرفه بین پس‌اندازکننده و مالک و بین مالک و نیازمند به سرمایه تبدیل می‌گردد. اما مرابحه به دلایل ذیل، قطعاً بالاترین سطح کارایی را محقق نمی‌سازد:

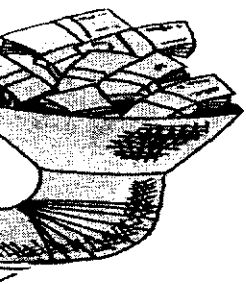
۱. معامله با مالک [کالا] هدف اصلی واسطه نیست، بلکه این معامله بدین منظور وارد این عملیات گردیده که سودی را که بانک از نیازمند کنونی [به کالا] دریافت می‌کند، مباح گردد. (این شبیه سود حلال است.) اضافه کردن عامل «مالک» موجب افزایش هزینه مبادلاتی^(۲۵) واسطه‌گری می‌شود. به همین دلیل، شیخ صالح حصین، معتقد است که بانک‌های ربوی کارایی بیش‌تری از بانک‌های اسلامی دارند که بر اساس مرابحه و روش‌های مبتنی بر بدهی فعالیت می‌کنند.^(۲۶)

بی‌تردید، این نظر صحیحی است؛ زیرا بانک ربوی مجبور به قبض، حیات و سایر شروط شرعی تملک و همچنین شروط شرعی بیع نیست و روش مبتنی بر بدهکاری را به صورتی کاملاً روان اجرا می‌کند. این بانک بر اساس نرخ‌های ثابت یا متغیر، وام می‌دهد و جدول‌بندی بدهی‌ها، افزودن بهره دیرکرد، تنزیل بدهی

یا فروش بدهی به شخص ثالث و مانند آن را مجاز می‌شمارد. ولی بانک‌های اسلامی اگر بخواهند روش مبتنی بر بدهکاری را اتخاذ کنند، تعداد زیادی از قیدها، شروط و موارد ممنوع را پیش روی خود می‌بینند که این موجب کارایی کم‌تر آن‌ها نسبت به بانک‌های ربوی می‌شود. علت کم‌تر بودن کارایی در بانک اسلامی این نیست که اسلام آزادی اقتصادی را محدود می‌کند و یا مانع توسعه می‌شود، بلکه به دلیل آن است که در دیدگاه اسلامی، بدهی جایگاه پایینی دارد و اسلام آن را روش مطلوبی در تأمین مالی در اقتصاد نمی‌داند.^(۲۷)

حال اگر این نکته در مورد افراد و مؤسسات خصوصی صحیح باشد، به طریق اولی، در مورد واسطه مالی نیز درست است؛ زیرا اتکا بر روش مبتنی بر بدهکاری در واسطه‌گری مالی ضرورتاً موجب گسترش بدهکاری در اقتصاد می‌شود که افزایش اضطراب‌های اقتصادی، تضعیف رشد و تولید، توزیع نامناسب ثروت و افزایش نرخ تورم و بیکاری را به دنبال دارد؛ همان عواقبی که اکنون گریبانگیر اقتصاد سرمایه‌داری است. این موضوع به طور آشکار، با اهداف هر سیاست اقتصادی موفق در تناقض است، چه رسد به اهداف اقتصادی شریعت اسلام.

۲. بنا بر آنچه بیان شد، در واسطه‌گری مبتنی بر تملک یا عقد ضمان، ریسک‌هایی به واسطه تحمیل می‌شود که نیازی بدان‌ها نیست و ماهیت کار واسطه با آن سازگار نمی‌باشد. از این رو، بانک‌های اسلامی تلاش می‌کنند در تفسیر «حیازت» و «قبض»، حداقل ممکن را در نظر بگیرند و بدین وسیله، از بیش‌ترین میزان ریسک، که مرتبط با تملک کالا می‌باشد، اجتناب نمایند. به همین دلیل، بانک‌های اسلامی از عقد «سلم» گریزانند؛ چون این عقد علاوه بر آن‌که ریسک‌هایی همانند، ریسک‌های مرابحه به بانک تحمیل می‌کند، موجب واسطه‌گری مالی، هر چند به صورت غیر مستقیم، میان پس‌اندازکنندگان و سپرده‌گذاران، و نیازمندان [بدان] نمی‌شود. سلم دو طرفه (خرید سلمی و فروش سلمی) متضمن انتقال مال از مشتری اول به فروشنده بعدی است. از این رو، سلم وساطت بین این دو طرف را محقق می‌سازد، ولی هیچ‌گونه وساطت مالی را میان پس‌اندازکنندگان و نیازمندان محقق نمی‌سازد. اما عقد سلم صرف، از ماهیت واسطه‌گری مالی دورتر است؛ زیرا در این عقد، واسطه مالک کالای مورد سلم می‌شود و بدین دلیل، وی تمام ریسک‌ها را به تنهایی عهده‌دار می‌گردد، در حالی که اساساً تملک کالا و





البته واسطه و تاجر جهت شباهتی نیز دارند. وجه شباهت این است که هر دو اموال موجود نزد خود را برای تملک کالاهای حقیقی به کار می‌گیرند. همین تشابه در به کارگیری اموال موجب خلط بین تاجر و واسطه شده است، درحالی که تملک تاجر و واسطه از جهات ذیل با هم فرق دارد:

الف. تملک کالا توسط واسطه مالی در ضمن عقد نیابت (امانت) قید می‌شود و در آن، واسطه نیز به واحدهای دارای کسری نیابت می‌دهد. حال یا نیابت کلی؛ همانند وکالت یا مضاربه و یا نیابت جزئی؛ همانند مشارکت. و اگر حادثه‌ای رخ دهد و کالا از بین برود، مال واحدهای دارای مازاد تلف شده است. ولی واسطه و واحدهای دارای کسری نیابت هستند؛ ید آنها بر کالا ید امانی است، در حالی که تاجر بر اساس عقد ضمان کالا را مالک می‌شود و قرارداد وی قرارداد امانی نیست. از این رو، اگر کالا تلف شود، خود عهده‌دار آن است. (۲۹)

ب. اموالی که تاجر اقدام به خرید و فروش آن می‌کند عین سرمایه اوست و مستقلاً و یا به شرکت، مالک آن می‌باشد؛ یعنی تاجر گاهی نیابت دیگری است و گاهی هم نیابت کسی نیست. اما اموالی که واسطه مالی برای خرید [کالاهای] به کار می‌گیرد، اموال پس‌اندازکنندگان است. از این رو، واسطه مالی همیشه نیابت دیگری می‌باشد. البته سرمایه واسطه مالی به منظور تملک کالاها فراهم نیامده، بلکه هدف مدیریت پس‌اندازهاست.

ج. واسطه به تنهایی مالک کالا نمی‌شود، بلکه علاوه بر واحدهای دارای مازاد، طرف دیگر وساطت یعنی واحدهای دارای کسری نیز در آن شریک‌اند. (۳۰)

به این دلیل، هر سه طرف واسطه‌گری مالی (یعنی واحدهای دارای مازاد، واسطه و واحدهای دارای کسری) مالک کالا می‌شوند. (۳۱) اما هیچ یک از طرف‌های واسطه‌گری تجاری (تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان) در مالکیت کالا با تاجر شریک نیستند؛ زیرا واسطه‌گری تاجر مبتنی بر انتقال مالکیت کالا از تولیدکنندگان به وی و سپس از وی به مصرف‌کنندگان است و این واسطه‌گری بر مبادله مبتنی می‌باشد. این نکته تفاوت اساسی واسطه مالی و تاجر را روشن می‌سازد: رابطه طرف‌های واسطه‌گری مالی یک رابطه تکمیل‌کنندگی (شراکت) است، اما رابطه طرف‌های واسطه‌گری تجاری رابطه‌ای رقابتی (بیع). (۳۲) از این نظر، واسطه مالی به رقابت با تاجر نمی‌پردازد و اساساً با توجه به وجود تفاوت بسیار در توان مالی این دو، چنین رقابتی سزاوار نیست. همین نکته موجب انتقاد بسیاری از اقتصاددانان نسبت به نظریه «رقابت بانک اسلامی با تاجر» گردیده است. اما در الگوی واسطه‌گری مالی، واسطه مکمل تاجر است؛ زیرا واسطه، مدیریت و ازدیاد اموال پس‌اندازکنندگان را به تاجر واگذار می‌کند. د. واسطه قصدی در تملک کالای مصرفی، چه کالای بادوام و

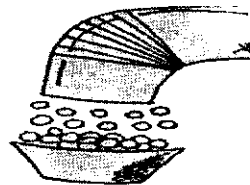
کسب سود از این طریق، به مصلحت واسطه نیست؛ زیرا این کار تاجر است و نقش واسطه مالی - همان‌گونه که گذشت - منحصر در سوق دادن اموال از واحدهای دارای مازاد به واحدهای دارای کسری می‌باشد.

ما در قسمت قبل تأثیرات سوء بدهی بر توزیع ثروت را بیان نمودیم و در این جهت، تفاوتی میان مرابحه و قرض نیست؛ چرا که هر دو بدهی و مستلزم بازپرداخت می‌باشند. از این رو، تأمین مالی کننده را از فقرا به سمت اغنیا منصرف می‌نماید و معنای این آن است که مرابحه تمامی آثار سوء وام را داراست، گذشته از آن که هزینه‌های اجرایی مرابحه بالاتر از هزینه‌های وام می‌باشد. به این دلیل، گمان نمی‌کنم که این وضعیت مرابحه مدت زمان زیادی به طول بینجامد، بلکه یا به وام (ربوی - خدای ناکرده -) تبدیل می‌شود تا از هزینه‌های اجرایی آن کاسته شود که این آینه‌داری تاریکی را در پیش دارد؛ چرا که اکنون شاهد کاهش فعالیت بانک‌های ربوی در اقتصادهای مبتنی بر نظام سرمایه‌داری هستیم و یا به الگوی واسطه مالی مورد انتظار ما تبدیل می‌شود. (۳۸)

۱- تفاوت‌های تاجر و واسطه مالی

با توجه به مباحثی که ارائه شد، می‌توان تفاوت‌های تاجر و واسطه مالی را در بندهای ذیل خلاصه نمود:

- موضوع فعالیت تاجر کالا است، ولی موضوع فعالیت واسطه مالی پول؛
- تاجر هنگام وساطت میان تولیدکننده و مصرف‌کننده، تملک کالای مورد وساطت را قصد می‌نماید؛ زیرا سود وی یا از تفاوت نرخ فروش و نرخ خرید کالا حاصل می‌شود که این خود ناشی از اختلاف بازارها و یا اختلاف زمان در مورد یک کالا است و در مورد تولید کالا، سود از اختلاف بین قیمت نهاده‌ها و قیمت محصول به دست می‌آید و لازمه این ضرورت حیازت و تملک کالا توسط تاجر می‌باشد.
- اما واسطه مالی هنگام وساطت میان واحدهای دارای مازاد و کسری، در واقع، به نیابت از واحدهای دارای مازاد، به مدیریت اموالشان می‌پردازد و نظری به تملک اموال آنها ندارد، بلکه فعالیت وی سوق دادن اموال پس‌اندازکنندگان به سوی نیازمندان به آنهاست و وی از این طریق، کسب سود می‌کند. از این رو، واسطه نظری به تملک کالای مورد وساطت ندارد و صرفاً قصد مدیریت آن را دارد.



چه بی‌دوام، ندارد، بلکه به کالاها و منابع تولیدی نظر دارد و برای مالک آن سود کسب می‌کند. و از این طریق، نقش واسطه را در مدیریت و ارتقای پس‌اندازها ایفا می‌کند. ولی تاجر بر اساس نوع تخصصش، که تولیدکننده یا غیرتولیدکننده است، سعی در تملک هر دو نوع [کالای مصرفی و تولیدی] دارد.

ه‌گستره‌زمانی تملک واسطه کم‌تر از مدت تملک منابع تولیدی توسط تاجر است. از این‌رو، واسطه گاهی در شرکتی سهام می‌شود تا پس از مدت معینی، سهام آن را بفروشد. اما تاجر فعال غالباً وارد شرکت می‌شود و قصدی نسبت به خارج شدن از آن ندارد، مگر آن‌که عارضه‌ای وی را به سمت این کار بکشانند. و همان‌گونه که تاجر و واسطه از نظر تملک با هم فرق دارند، از نظر تصرف نیز متفاوتند. تاجر همیشه در کالای مورد تملکش یا به صورت منفرد تصرف می‌کند و یا اشتراکی. ولی واسطه به تنهایی در کالای مورد تملک خود (کالای تولیدی) تصرف نمی‌کند، بلکه گاه با شراکت دیگری در آن تصرف می‌نماید و گاه خود مطلقاً تصرفی در آن نمی‌کند، بلکه در خلال مضاربه، تمام تصرفات را به دیگری واگذار می‌نماید.

۱۱- تفاوت واسطه و سرمایه‌گذار

فعالیت واسطه و سرمایه‌گذار شباهت‌هایی با هم دارد. سرمایه‌گذار همانند واسطه منابع تولیدی را به تملک خود در می‌آورد؛ منتها سرمایه‌گذار مال خاص خویش را افزونی می‌بخشد، ولی واسطه اموال سپرده‌گذاران را افزون می‌کند.

۱۲- مقایسه واسطه مالی، بانک اسلامی معاصر، بانک ربوی و تاجر

مبنای واسطه‌گری بانک ربوی و تاجر، در هر دو طرف آن [واسطه‌گری]، عقود ضمان است؛ منتها تاجر از عقد بیع استفاده می‌کند، ولی بانک ربوی از قرض بهره می‌جوید. به بیان دیگر، تاجر به تجارت در کالاها و منافع آن می‌پردازد، ولی بانک ربوی اقدام به تجارت در پول می‌نماید. اما - همان‌گونه که گذشت - در الگوی واسطه‌گری مالی، واسطه‌گری در هر دو طرف آن، مبتنی بر عقود نیابتی است.

بانک ربوی و واسطه‌ مالی، هر دو به صورت مستقیم به وساطت میان واحدهای دارای مازاد و کسری می‌پردازند. از این رو - همان‌گونه که قبلاً نیز بدان اشاره شد - این دو کارایی بیش‌تری نسبت به بانک اسلامی دارند که مبالغ مازاد را بر اساس روش‌های مبتنی بر بدهکاری به کار می‌گیرد. البته ماهیت ریسکی که هر یک از واسطه‌ مالی و بانک ربوی با آن مواجهند، با دیگری متفاوت است و از این‌رو، سطح عایدی و سود هر یک نیز فرق می‌کند. بانک ربوی به دلیل اتکا بر [روش] وام‌گیری و وام‌دهی،

مستقیماً ریسک‌های تجاری را متحمل نمی‌شود. این بانک در خلال واسطه‌گری، هیچ نوعی از کالاها و اجناس را به تملک خویش در نمی‌آورد. به این دلیل عایدی مورد انتظارش کم‌تر از سایرین است. البته این بانک به دلیل تضمین مبالغی که از سپرده‌گذاران قرض می‌گیرد، متحمل ریسک‌های منفی می‌گردد که تحت سیطره و اختیارش نیست. به همین دلیل، بانک ربوی وضعیت بدتری نسبت به واسطه‌ مالی دارد؛ زیرا علی‌رغم تحمل ریسک‌های بیش‌تر، سود انتظاری کم‌تری دارد.

اما واسطه‌ مالی عهده‌دار ریسک‌های خارج از سیطره نیست؛ زیرا امین در اموال پس‌اندازکنندگان است و از این نظر ریسک کم‌تری از بانک ربوی دارد. ولی با توجه به این‌که پس‌اندازها را در تملک کالاهای حقیقی به کار می‌گیرد، در طرف به کارگیری [اموال]، در حیطه تصرفاتش، در معرض ریسک‌های بازار قرار می‌گیرد. از این‌رو، واسطه‌ مالی در طرف به کارگیری، با ریسک مثبت بیش‌تری نسبت به بانک ربوی مواجه است. البته اگر واسطه‌ مالی از مهارت و خبرگی لازم برخوردار باشد، می‌تواند تا حد زیادی از میزان این ریسک‌ها بکاهد. به همین دلیل، واسطه‌ مالی مولدتر و سودآورتر از بانک ربوی است. (۴۳)

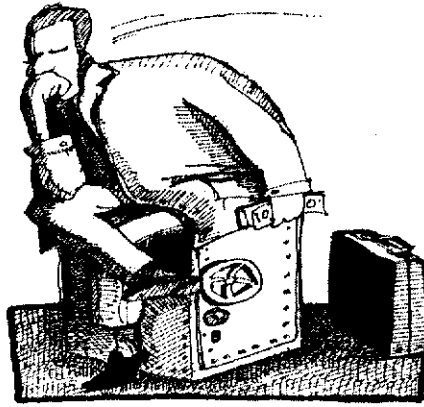
شاید منظور اندیشمندانی که سخن از رقابت بانک اسلامی با تاجر و دخالت در بازار گفته‌اند، همین موضوع باشد. واسطه هنگامی که مستقیماً در معرض ریسک‌های تجاری قرار می‌گیرد، موجب تأثیر واقعی در اقتصاد می‌شود، به عکس وقتی که از ریسک‌های بازار اجتناب نماید که در این صورت، گاه اثر آن صفر و در بسیاری موارد، دارای اثر منفی است. بازگشت این نکته در تأثیر چشمگیر ریسک مثبت بر انگیزه‌های اقتصادی نهفته است. هر گاه واحد اقتصادی در معرض ریسک‌های قابل مهار بیش‌تری قرار گیرد، از احساس مسؤلیت بیش‌تری برخوردار است و حرص و ولع زیادتری نسبت به ایفای نقشی مثبت دارد و از این‌رو، مولدتر و کارآمدتر است. از آن‌جا که بانک ربوی در معرض ریسک‌های بازار قرار نمی‌گیرد، سزاوار نیست که از آن انتظار ایفای نقش مثبتی در بازار داشته باشیم و در صورت تأثیرگذاری جزئی این بانک در بازار، این تأثیر به تبع مصلحت بانک حاصل شده است، نه این‌که اصالتاً مورد نظر باشد.

اما بانک اسلامی معاصر سعی می‌کند حد وسطی بین الگوی واسطه‌ مالی و بانک ربوی باشد. این بانک در بهترین حالت، اموال را بر اساس عقد نیابتی مضاربه تجهیز می‌کند، ولی این اموال را بر اساس عقد ضمان و رابطه بدهکاری - مانند مرابحه، استصناع و نظایر آن - با واسطه‌ طرف چهارم (یعنی مالک) به کار می‌گیرد. پس این بانک از نظر مولد بودن در رتبه پایین‌تری نسبت به واسطه‌ مالی قرار می‌گیرد و نسبت به بانک ربوی هزینه‌های اجرایی بیش‌تری متحمل می‌شود.



۱۳- آیا واسطه‌گری مالی نوعی تجارت است؟

از آن‌جا که واسطه‌گری مالی عملاً به دنبال کسب سود است، می‌توان از این زاویه، او را تاجر دانست. اما سؤال می‌شود که او به خرید و فروش چه چیزی مبادرت می‌ورزد؟ وی اطلاعات مربوط به فرصت‌های سرمایه‌گذاری، عملکرد بازارها، زمینه‌های تولیدی، متوسط نرخ‌های سود و میزان ریسک هر یک را



از منابع گوناگون خریداری می‌کند، ضمن آن‌که خبرگی و مهارت لازم برای استفاده از این فرصت‌ها را نیز کسب می‌نماید و سپس فعالیت خویش را، که مبتنی بر این خبرگی و اطلاعات است، به پس‌اندازکنندگان می‌فروشد و اموال آن‌ها را به سوی طرح‌هایی که سودآوری بیش‌تری دارد، سوق می‌دهد. واسطه به دنبال دستیابی به این اطلاعات می‌باشد و نسبت به پایه‌ریزی این مهارت و خبرگی، از طریق تماس مستقیم با بازارها و بررسی عملکرد آن‌ها، نظارت بر متغیرهای آن، تلاش برای پیش‌بینی آینده آن به وسیله ابزارهای مختلف تحلیل و پیش‌بینی، ممارست نسبت به قواعد مذاکره و انعقاد معاملات تجاری، حریص است تا با این مهارت و خبرگی، عایدی بالاتری نصیب خویش نماید. به دلیل آن‌که در بانک‌های اسلامی معاصر، بیش‌تر کارگزاران بانکی نیازمند این‌گونه مهارت‌ها و خبرگی‌ها می‌باشند، بانک‌ها انگیزه‌ای نسبت به پی‌گیری الگوی واسطه‌گری مالی و اتکا بر مضاربه یا مشارکت در واسطه‌گری ندارند.

شاید به همین دلیل است که برخی پس از مشاهده ارتباط تنگاتنگ خبرگی و معلومات ضروری برای واسطه‌گری با فعالیت تجاری و تولید، اظهار داشته‌اند که بانک اسلامی به دنیای تاجران یورش آورده و به رقابت با آن‌ها برخاسته است. مقصود آن‌ها تجارت بالفعل از طریق خرید و فروش نیست، بلکه همان‌گونه که اخیراً اشاره کردیم - منظور آن‌ها مهارت و خبرگی کافی در زمینه‌های سرمایه‌گذاری و تجارت و همچنین عهده‌دار شدن مستقیم ریسک‌های بازار است.

۱۴- تفاوت واسطه‌گری مالی و دلال

تفاوت واسطه‌گری مالی و دلال در این است که دلال تنها به فروش اطلاعات مبادرت می‌کند، اما واسطه‌گری مالی اقدام به فروش کارش (یعنی مدیریت اموال پس‌اندازکنندگان) می‌نماید و این کار به شکلی اساسی مبتنی بر خبرگی واسطه و میزان اطلاعات موجود نزد وی می‌باشد. از سوی دیگر، دلال به فروش اطلاعاتی اقدام می‌کند که غالباً به سادگی قابل دست‌یابی است؛ مانند اطلاع از

وجود فروشنده یا مشتری، اما فعالیت واسطه‌گری مالی مستلزم اطلاعات وسیع و دقیقی از فرصت‌های سرمایه‌گذاری، عملکرد بازارها، زمینه‌های تولیدی و نرخ‌های متوسط سود و درجه نقدینگی هر یک می‌باشد، علاوه بر این‌که خبرگی در چگونگی استفاده و بهره‌گیری از این فرصت‌ها نیز لازم است. این اطلاعات مسلماً هزینه بیش‌تری از اطلاعات لازم برای تجارت دلال دارد.

همان‌گونه که قبلاً اشاره شده دلال از آن جهت که دلال است، به نیابت از متقاضی وساطت، تصرف نمی‌کند، مگر آن‌که اجازه خاصی از او داشته باشد. اما در واسطه‌گری مبتنی بر نیابت، متقاضی وساطت در برخی از فعالیت‌ها و تصرفات تجاری به واسطه نیابت می‌دهد و انجام آن‌ها را به او واگذار می‌نماید. منظور از این قرارداد، اطلاعات نیست و واسطه اطلاعاتی به متقاضی وساطت ارائه نمی‌دهد، بلکه با به‌کارگیری اطلاعات و خبرگی اثر فعالیت واگذار شده به او را به صورت مطلوبی انجام می‌دهد.

۱۵- واسطه‌گری مالی در تاریخ اسلامی

همان‌گونه که گذشت، «واسطه‌گری مالی» تجارت، مهارت و خبرگی در زمینه سرمایه‌گذاری است. از این‌رو، در جامعه‌های دارای بازارهای مشابه و با فرصت‌های سرمایه‌گذاری و تولیدی پایین، مجوزی برای وجود این نوع واسطه‌گری وجود ندارد و شاید همین نکته دلیل عدم تحقق چنین مؤسسه‌ای در زمان پیامبر ﷺ و هم‌چنین در جوامع روستایی و روستاهای کوچک و بسته باشد. علاوه بر این، در آن زمان کاستن از هزینه دست‌یابی به این نوع اطلاعات و بررسی آن‌ها امکان‌پذیر نبوده و تأسیس مؤسسه‌ای مستقل برای واسطه‌گری تقریباً هیچ فایده اقتصادی نداشته است. آن‌گونه که پیداست، در طول تاریخ اسلام با گسترش فتوحات و درآمیختگی تمدن‌ها، بازارهای متعدد و فرصت‌های تولیدی متفاوتی به وجود آمد؛ از این‌رو، نیاز به چنین واسطه‌گری نیز ایجاد گردید. اما ظاهراً هزینه جست‌وجوی این اطلاعات، بیش از عایدی مورد انتظار واسطه‌گر است و این بدان معنا نیست که ضرورتاً نقش واسطه‌گری وجود نداشته است. با توجه به آنچه گفته شد، تاجران به دلیل فعالیت‌ها و مهارتشان، می‌خواستند اطلاعات فراوانی در مورد بازارها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری کسب نمایند. از این‌رو، انتظار داریم که هزینه واسطه‌گری تاجر کم‌تر از آن عایدی باشد که وی می‌تواند کسب نماید و این هزینه به مراتب کم‌تر از هزینه واسطه‌گر صرف می‌باشد. از این‌رو - خداوند داناتر است - مضاربه رونق گرفت؛ چراکه عامل مضاربه

می تواند در زمان واحد، تاجر و واسطه باشد و این کار درآمدی نصیب او می کند که امکان استمرار فعالیتش را در هر دو زمینه فراهم می نماید. این تطبیق مستقیمی از صرفه جویی های ابعادی^(۳۴) است؛ چون سرمایه گذاری در تولید کالایی خاص موجب کاهش هزینه تولید کالاهای دیگر می شود. و نظایر آن در تاریخ بسیار است؛ زیرا عادت مردم این است که یک شخص خاص وظایف چند نفر را به دوش بکشد؛

چه آنکه هزینه هر یک از آن کارها بیش از درآمد مورد انتظار از آن می باشد، در حالی که مجموع هزینه این وظایف کم تر از عایدی مورد انتظار است. (مانند آنکه شخصی وظایف پزشکی، داروسازو... رابه عهده بگیرد.)

۱۶- واسطه گری فعال و واسطه گری غیر فعال

سابقاً بیان کردیم که واسطه مالی به عنوان نایب پس اندازکنندگان به مدیریت اموال آن ها می پردازد. از این رو، این واسطه گری مبتنی بر جداسازی مالکیت و تصرف^(۳۵) است. منتها این جدایی گذشته از ایجاد کارایی در عملیات واسطه گری مالی، گاه موجب تأثیر منفی هر رابطه بین دو طرف قرارداد می شود. اگر شخصی که در مال تصرف می نماید غیر از مالک آن باشد، گاه تصرفاتی می کند، که مصلحت خود را تأمین می نماید و به مالک ضرر می رساند و یا مصلحت او را تأمین نمی کند. از این مسأله به «تضاد در مصالح طرفین»^(۳۶) یاد می شود. این تضاد به صورت بارزی در عقود مبتنی بر رابطه بدهکاری تجلی می کند.^(۳۷)

اما در عقود مشارکتی، افزایش سود و عایدی به مصلحت طرفین است و مشکلی از نظر تضاد مصالح وجود ندارد. منتها مشکل در میزان دقت در اظهار سود طرح و احتمال فریب^(۳۸) در مورد آن می باشد؛ زیرا مصلحت صاحب طرح یا عامل در این است که واقعیت جریان نقدی طرح را کتمان نماید و از این طریق سهم سودش را در مقایسه با شریک یا صاحب مال افزایش دهد. بنابراین، برای از بین بردن چنین تصرفاتی، نوعی روش

نظارتی لازم است. در این مورد، دو روش نظارتی وجود دارد:

- نظارت مستقیم: در این روش، مشارکت فعال واسطه یا بانک ضروری است، به طوری که واسطه سرمایه را با مهارت اداری و نظارت و سیطره بر سیر طرح ممزوج می نماید که همان روش «عقد شرکت عنان» می باشد.

- نظارت با واسطه طرف سوم: در این روش، واسطه بالفعل سهمی در مدیریت طرح یا نظارت بر آن ندارد، بلکه به نظارت طرف سوم اکتفا می شود. این همان روش «مضاربه» (وکالت)

■ در اقتصاد اسلامی، واسطه مالی اقدام به بسیج پس اندازها و به کارگیری آن ها بر اساس عقود نیابتی؛ وکالت، مضاربه و شرکت می نماید؛ یعنی این واسطه به نیابت، پس اندازها را بسیج می کند و به نیابت، آن ها را به کار می گیرد و از این طریق، مستقیماً پس اندازهای واحد های دارای مازاد را به سوی واحدهای دارای کسری سوق می دهد.

است. طرف ثالث گاه مؤسسه مالی مشخصی است و در این صورت، غالباً نمونه ای از واسطه گری، مبتنی بر مشارکت فعالانه می باشد و گاه طرف ثالث بازار است. مقصود آن که شرکتی که در آن سرمایه گذاری صورت گرفته دارای سهام قابل مبادله بوده و ملزم به اظهار دوره ای ترازنامه و سودآوری خویش است و در معرض تجزیه و تحلیل ناظران و اعضای آن بازار می باشد. از این رو، این شرکت ملزم است که با دقت و امانت داری،

نتایج فعالیت خود را اعلام نماید. این شرکت ها غالباً شرکت های قدیمی بوده و دارای حجم منابع و سود مورد اعتنایی می باشند. البته در کل اقتصاد، نسبت این قبیل شرکت ها و مؤسسات از کل مؤسسات تجاری کم تر از ۰.۲٪ است. ولی اکثریت غالب با مؤسسات کوچکی^(۳۹) است که تا این حد ملزم به افشای فعالیت های خود نیستند و تحت نظارت بازار نیز قرار ندارند.

این مؤسسات کوچک گذشته از آن که بیش تر مؤسسات تجاری را در اقتصاد تشکیل می دهند، محرک اساسی در رشد و تحول مدنی و فنی هستند. علاوه بر این که تجلی گر پشتوانه ای بالا در ایجاد فرصت های کاری و ارتقای نسبت اشتغال در اقتصاد می باشد. تأمین مالی این گونه مؤسسات به روش مضاربه بسیار دشوار است (چه رسد به روش های اعتباری تأمین مالی). این مؤسسات دارای ریسک بالایی می باشند. ولی این ریسک هنوز در سطحی نیست که بازار را مشتاق نظارت بر آن ها نماید و یا آن ها را ملزم به اظهار دقیق سودآوری و عملکردشان سازد؛ همان گونه که نیاز این مؤسسات به خبرگی و نظارت بسیار بالاست و در صورت وجود هدایت و نظارت مناسب، می توانند درجات بالای رشد و سودآوری را کسب نمایند.

تمامی عوامل مذکور این اعتقاد را در ما ایجاد می کند که روش «مشارکت فعالانه» بیش از روش «مشارکت غیر فعال» نیاز اساسی اقتصاد را، به ویژه در کشورهای رشد یافته، برآورده می سازد، اگرچه اقتصاد به هر دو روش نیاز دارد. این اطمینان با توجه به تجربه عملی «سرمایه مخاطره آمیز»^(۴۰) در ایالت متحده تقویت می شود. این مؤسسات نقش واسطه میان سرمایه گذاران و بازرگانان و یا مؤسسات دارای قابلیت رشد بالا را ایفا می کنند. این واسطه گری مبتنی بر الگوی مشارکت فعال مسؤولان مؤسسات دارای سرمایه مخاطره آمیز در طرح های منتخب می باشد. به اتفاق ناظران، ارزش این نوع تأمین مالی، به خصوص برای مؤسسات دارای جنبه های فنی بالا و اقتصادهای توسعه یافته، بسیار بالاست. این نکته مورد تأکید محققان بانک جهانی نیز قرار گرفته است.^(۴۱) در مقابل، عملی ترین الگوی واسطه گری مبتنی بر مشارکت



غیرفعال، الگوی «صندوق‌های مشترک»^(۴۲) است. این مؤسسات با سرعت بالایی در ایالت متحده رشد کرده‌اند و در جذب سپرده‌ها رقیبی واقعی برای بانک‌های سنتی تلقی می‌شوند. این موضوع بدون شک، نشانگر فایده‌ واسطه‌گری مبتنی بر مشارکت است. همان‌گونه که مشخص است، این صندوق‌ها نقش واسطه‌ها را میان پس‌اندازکنندگان و بازارهای سهام ایفا می‌کنند و سپرده‌های نزدشان را در خرید سهام شرکت‌های دارای سود مطلوب سرمایه‌گذاری می‌نمایند. این بدان معناست که صندوق‌های مزبور در شرکت‌های خصوصی^(۴۳)، که سهامشان برای پذیرهنویسی عمومی عرضه نشده است، سرمایه‌گذاری نمی‌کنند، چه رسد به شرکت‌هایی با طرح‌های کوچک و نوپا. از این رو، بخش‌هایی که بیش‌ترین نیاز را به تأمین مالی و سرمایه دارند، از این پس‌اندازها محروم می‌شوند.

ولی با توجه به این‌که سرمایه‌های مخاطره‌آمیز طرح‌های پویا را از لحاظ مالی تأمین می‌کنند تا این طرح‌ها قادر به رقابت با شرکت‌های باثبات گردند و سهامشان برای پذیرهنویسی عمومی عرضه شود و صندوق‌های مشترک نیز راهی برای تأمین نقدینگی شرکت‌ها پس از گذر از این مرحله، باشند، درمی‌یابیم که این دو روش مکمل هم هستند و این نکته تأکیدی بر نیاز اقتصاد به هر دو الگوست، علاوه بر این‌که موارد نیاز به هر یک را نیز مشخص می‌نماید.

۱۷- خلاصه

به طور خلاصه، در اقتصاد اسلامی، واسطه‌های مالی اقدام به بسیج پس‌اندازها و به کارگیری آن‌ها بر اساس عقود نیابتی؛ وکالت، مضاربه و شرکت می‌نمایند؛ یعنی این واسطه به نیابت، پس‌اندازها را بسیج می‌کند و به نیابت، آن‌ها را به کار می‌گیرد و از این طریق، مستقیماً پس‌اندازهای واحدهای دارای مازاد را به سوی واحدهای دارای کسری سوق می‌دهد. علاوه بر این‌که رابطه او با تجار یک رابطه تکمیل‌کنندگی است و نه ارتباطی رقابتی.

و از آن‌جا که عقود نیابتی از زمره «عقود امانی» می‌باشد، این واسطه تنها ریسک‌هایی را به عهده می‌گیرد که با کار و فعالیتشان (یعنی مدیریت اموال واحدهای دارای مازاد و سوق دادن آن به واحدهای دارای کسری) مرتبط است. و به همین دلیل، این واسطه مالی با بانک ربوی و حالت کنونی بانک اسلامی متفاوت است. تفاوت آن با بانک ربوی در این است که بانک ربوی پس‌اندازها را بر اساس عقد ضمان، که همان «عقد قرض» است، جمع‌آوری نموده، بر اساس همان عقد به کار می‌بندد و از این رو، بانک ریسک‌های مربوط به بسیج و به کارگیری آن‌ها را به عهده می‌گیرد که بیش از ریسکی است که واسطه اسلامی عهده‌دار می‌شود و عایدی آن از عایدی واسطه اسلامی نیز کم‌تر است. اما بانک اسلامی معاصر سعی می‌کند که حد وسطی میان این دو

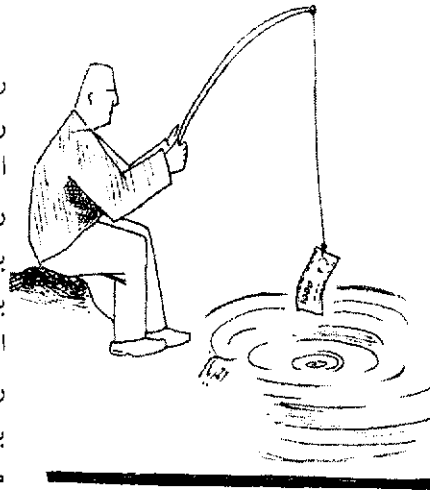
الگو را اجرا نماید و به همین دلیل، از نظر مولد بودن، پایین‌تر از واسطه مالی و از نظر کارایی، پایین‌تر از بانک ربوی قرار دارد. بنابراین، به نظر ما - خداوند داناتر است - واسطه‌گری مطلوبی که شایسته است بانک‌های اسلامی عهده‌دار آن شوند، واسطه‌گری است که در طرف بسیج [اموال] در درجه اول، بر مضاربه و در درجه بعد، بر وکالت و در طرف به کارگیری نیز ابتدا بر مشارکت فعال و در درجه بعد، بر مضاربه متکی باشد.

پیوست اول

مرابحه از طریق مشارکت: علی‌رغم آن‌که مرابحه نوعی بدهی است که از طرف شرع مورد تشویق قرار گرفته، اما شیوع آن در زمان حاضر و استقبال بانک‌های اسلامی از آن مستلزم تلاش برای طراحی آن به گونه‌ای است که به الگوی واسطه‌گری مالی مبتنی بر نیابت یا مشارکت نزدیک‌تر باشد. در مرحله کنونی، می‌توان در زمینه این طراحی، عنصر «مشارکت» را در فعالیت بانک‌ها وارد نمود و به مهارت کارگزاران بانکی در این زمینه افزود. این موضوع - همان‌گونه که اخیراً اشاره شد - به خواست خداوند، زمینه را برای تحولی بزرگ‌تر در اتکا بر مشارکت به عنوان پایه و اساس واسطه‌گری مالی مهیا خواهد ساخت. همان‌گونه که مولد بودن این نوع واسطه‌گری و امکان گسترش آن به شیوه‌های رایج تأمین مالی در جهان امروز، نظر خواننده را به خود جلب می‌نماید، در عین حال، این واسطه‌گری بانک‌ها را از هزینه‌های اجرایی نامطلوبی که به دلیل رقابت با تجار و یا به دلیل صورت‌سازی متحمل می‌شوند، رهایی می‌بخشد. فرض کنید یک دلال اتومبیل مایل است فروش خود را بالا ببرد و معتقد است که اگر مشتریانش بتوانند به صورت اقساطی خرید کنند، هدف او محقق می‌شود و از این طریق، درآمدش را بهبود می‌بخشد. ولی این دلال دارای نقدینگی کافی نیست، علاوه بر آن‌که از ابزارهای لازم برای تحت تعقیب قراردادن بدهکاران و دریافت اقساط برخوردار نمی‌باشد، ولی دارای مهارت و خبرگی کافی در بازار، قیمت‌ها و کالاهاست. همچنین فرض کنید بانکی علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری مازاد نقدینگی نزد خویش در طرح‌هایی است که ریسک پایین دارد و نیازمند مهارت خاصی نیست و فروش مدت‌دار را فرصت خوبی برای این منظور می‌بیند. در این صورت، بانک به شکل ذیل، اقدام به شرکت با دلال اتومبیل می‌کند:

الف. دلال مبلغی - مثلاً، یک میلیون ریال - را به فروش اقساطی تخصیص می‌دهد و بانک نیز دو میلیون ریال را برای این منظور اختصاص می‌دهد و حساب مشترکی نزد بانک باز می‌کنند. از این حساب برای تأمین مالی فروش اقساطی اتومبیل استفاده می‌شود. ب. دلال مراحل اجرایی فروش و انتقال مالکیت و لوازم آن و هم‌چنین کسب اطمینان از سالم بودن اتومبیل خرید شده و خالی





را متحمل می‌شود و در مقابل، بخشی از سود را کسب می‌نماید. منتها در روش اخیر، بانک از مهارت دلال در بازار استفاده نموده، از ریسک بازار می‌کاهد و در نتیجه، کارایی بالاتری در کار خویش کسب می‌نماید. اضافه بر این، در نهایت از هزینه‌های تحویل، انبارداری، حیات و هزینه‌های جنبی آن رهایی می‌یابد. در این صورت، نسبت عایدی به ریسک او بیش از این نسبت در مباحه می‌گردد. از این رو، مشارکت فروشنده سودآورتر و کم‌هزینه‌تر از مباحه می‌باشد.

بودن آن از هرگونه عیب و ایراد را به عهده می‌گیرد. بانک نیز عهده‌دار پی‌گیری و نظارت بر مانده بدهکار نزد بانک می‌گردد. ج. سود حاصل از این حساب مشترک بر اساس توافق میان دلال و بانک توزیع می‌شود. در واقع، این روش همان «شرکت عتاق» است که در آن بانک و دلال اتومبیل در کار سهیمند و سود، میان آن‌ها توزیع می‌شود. ملاحظه می‌شود که هر اتومبیلی که از طریق این حساب فروخته می‌شود، به صورت شرکت به مالکیت بانک و دلال درمی‌آید و هر یک بر اساس کار و مالش استحقاق سود دارد.

پیوست دوم

در این پیوست، سعی داریم به سؤالاتی که در خلال بحث درباره ماهیت بانک اسلامی مطرح شد، پاسخ دهیم:

۱- آیا بانک اسلامی تاجر کالا و یا تاجر پول است؟ بانک اسلامی نه تاجر کالا است و نه تاجر پول، بلکه این بانک به تجارت مهارت و اطلاعات مربوط به فرصت‌های سرمایه‌گذاری، زمینه‌های رشد و چگونگی بهره‌گیری از این فرصت‌ها و تأمین مالی آن‌ها به بهترین شکل ممکن می‌پردازد. بانک مزبور با استفاده از این مهارت و خبرگی، به نیابت، اموال واحدهای دارای مازاد را فزونی می‌بخشد و این کار را از طریق انتخاب تاجران موفق و شرکت‌های دارای آینده روشن و سرمایه‌گذاری در آن‌ها عملی می‌کند و در برابر این فعالیت، مزد دریافت می‌دارد. این مزد و اجرت، یا به صورت مقطوع (وکالت) و یا به صورت نسبتی از سود (اتواع مختلف مشارکت) می‌باشد.

۲- آیا بانک اسلامی تاجر یا تأمین مالی کننده و یا تأمین مالی کننده به روش تجاری است؟ بانک اسلامی بر اساس روش تجاری، اقدام به تأمین مالی می‌نماید. مقصود از این‌که بانک تأمین مالی می‌کند آن نیست که خود اقدام به تجارت می‌کند، بلکه مال را به تاجر می‌دهد تا وی آن را فزونی بخشد. و منظور از این‌که تأمین مالی بانک اسلامی به روش تجاری می‌باشد این است که (۱) این تأمین مالی - همان‌گونه که گذشت - نیازمند مهارت بالایی در بازارهای تجاری و فرصت‌های سرمایه‌گذاری می‌باشد. (۲) این تأمین مالی از زمانی که مال بر اساس مشارکت به تاجر اعطا می‌شود، در معرض ریسک‌های بازار قرار می‌گیرد.

۳- آیا عقود واسطه‌گری مالی اسلامی داریم؟ و آن عقود چیست؟ بله، برخی از عقود اسلامی داریم که با واسطه‌گری مالی سازگار است. این عقود عبارت از «عقود نیابتی» (وکالت، مشارکت و مضاربه) می‌باشد.

۴- تفاوت مفاهیم «تجارت»، «تأمین مالی» و «واسطه‌گری مالی»

امتیاز این روش نسبت به مباحه معمولی چیست؟

۱. بانک از مراحل اجرایی خرید، قبض و حیات، که از کارایی روش مباحه می‌کاهد، رهایی می‌یابد؛

۲. بانک دلال را در طرح شریک نموده، از این طریق، منافع ذیل را کسب می‌نماید:

الف. کاهش ریسک؛

ب. استفاده از مهارت و خبرگی دلال در بازار و کالاها برای افزایش فروش؛

ج. اهتمام بانک به انجام فعالیت‌هایی که در حال حاضر تسلط بیش تری بر آن‌ها دارد.

۳. بانک اسلامی رقیب تجار و یا رقیب بازار اتومبیل محسوب نمی‌شود، بلکه شریک آن‌ها به حساب می‌آید؛ همگی سود می‌برند و همگی زیان می‌بینند. از این رو، بانک با این عمل، مستقیماً و بدون واسطه، با قرارداد طرف چهارم اقدام به واسطه‌گری مالی میان واحدهای دارای مازاد (پس‌اندازکنندگان و سپرده‌گذاران) و واحدهای دارای کسری (دلال اتومبیل) نموده است.

ملاحظه می‌شود که ماهیت عایدی و ریسک در این روش و مباحه متفاوت است. در مباحه، بانک تمامی ریسک ناشی از ورشکستگی یا تأخیر بدهکاران را عهده‌دار می‌شود و علاوه بر آن، در صورت قایل شدن به لازم الاجرا نبودن وعده، بانک به میزانی که کالا خریداری می‌کند، تمامی ریسک‌های بازار را به عهده می‌گیرد. به آنچه گفته شد، هزینه‌های تحویل، حیات، انبارداری و مانند آن را نیز باید اضافه نمود. البته در مقابل (در صورت استثنای پس‌اندازکنندگان)، بانک به تنهایی تمام سود حاصل را نصیب خویش می‌نماید. ولی در صورتی که فروشنده نیز [در این فعالیت] شریک باشد، به خاطر این شراکت بانک تنها یکی از این دو ریسک (یعنی ریسک ورشکستگی و ریسک بازار)



چیست؟ و معیار هر یک کدام است؟ این سه مفهوم روش‌هایی برای ارتقا و فزونی بخشیدن اموال است؛

«تجارت» فزونی بخشیدن مال از طریق خرید و فروش می‌باشد و موضوع آن کالاهای حقیقی و منافع آن‌هاست.
«تأمین مالی» عبارت از اعطای مال به دیگری برای ارتقای آن (کسب سود) می‌باشد و موضوع آن پول است.
«واسطه‌گری مالی» نوع خاصی از تأمین



مالی و عبارت است از اعطای مالی به تاجر بر اساس عقد نیابت که در آن، تاجر از طرف واسطه به وکالت یا مشارکت، نایب می‌شود و واسطه، خود نایب واحدهای دارای مازاد است. در این مقاله، مناقشات مفصلی درباره این مفاهیم مطرح شد.

۵- حداقل انجام چه میزان کار موجب اطلاق نام «تاجر واقعی» به بانک اسلامی می‌شود؟ و چه نوع کارهایی؟ سابقاً بیان کردیم که تاجر حقیقی کیست و کارش چیست. اگر بانک اقدام به خرید و فروش واقعی کالاهای حقیقی نماید، اقدام به تجارت نموده است. اما کمی یا زیادی آن به عرف برمی‌گردد. به سؤال بعدی مراجعه کنید.
۶- حداقل مدت حیات کالا در دست مشتری (بانک اسلامی) برای اطلاق «مشتری حقیقی» به وی چه قدر است؟ و آیا نوع کالا تأثیری در این مطلب دارد؟ به نظر من، این موضوع وابسته به عرف است و طبیعت کالا نیز در آن مؤثر می‌باشد. به مورد بعدی نگاه کنید.

۷- اقدام بانک به تجارت چه تأثیری بر تاجران سنتی دارد؟ و بانک تا چه میزان می‌تواند اقدام به تجارت نماید؟ فعالیت تجاری بانک اسلامی تأثیر سویی بر تاجران دارد. بانک اسلامی با به کارگیری اموال مردم، که چندین برابر سرمایه تاجران است، به رقابت با آن‌ها برمی‌خیزد؛ چرا که واسطه مالی قدرت بالایی در بسیج منابع دارد، ولی تاجر از چنین توانی برخوردار نیست. از این رو رقابت آزاد عادلانه نمی‌باشد و موجب اخلال در کیفیت بازار می‌گردد؛ همان‌گونه که اصل تخصص مقتضی عدم خلط بین این دو مفهوم می‌باشد، وگرنه اساساً مجوزی برای واسطه‌گری باقی نمی‌ماند.

این سؤال از آن نظر طرح شده که هیأت‌های شرعی متوجه شدند که بر بانک‌های اسلامی، روحیه بانک‌های سنتی - یعنی تجارت پول که غالباً به صورت ربوی است - حکم فرما شده و از آن‌جا که بانک‌های اسلامی نمی‌توانند بر اساس ربا عمل کنند، این بانک‌ها از طریق خرید و فروش به روش‌های مبتنی بر بدهکاری پناه برده‌اند تا به همان نتیجه دست یابند. و از آن‌جا که این روش‌ها پیش از آن‌که حقیقی باشد، صوری است، اندیشمندان این نکته را

دریافته‌اند که اگر بانک‌های اسلامی را الزام کنیم که به تجارت واقعی نزدیک شوند، این کار ضرورتاً آن‌ها را از عملکرد صوری در این روش‌ها و اقدامات و به تبع آن، از گرفتن ربا دور می‌سازد. از این رو، آن‌ها اصرار دارند که بانک‌ها به دنیای تاجران یورش آورند. (به قسمت ۱۲ در متن بحث رجوع شود). و از آن‌جا که به نظر اقتصاددانان، رقابت بانک با تاجر دارای تأثیرات سویی بوده وظیفه حقیقی بانک واسطه‌گری است، آن‌ها

اقتصاددانان] در این مورد، با نظر هیأت‌های شرعی موافق نیستند. ولی به نظر آن‌ها، جایگزین [ربا] همان روش‌های مبتنی بر بدهکاری می‌باشد و به همین دلیل، از این روش‌ها، از جمله مباحه، دفاع می‌کنند و به تحولات زمانه و تغییر معیارها در تفسیر مفاهیم «تحویل»، «حیازت» و مانند آن استناد می‌کنند، به گونه‌ای که بانک از رقابت با تاجر دور می‌شود.

ولی در این بحث، بیان کردیم که واسطه‌گری مالی می‌تواند با کارایی و سودآوری بالاتری از واسطه‌گری ربوی، بر اساس جایگزین اسلامی تأمین مالی ربوی (یعنی تأمین مالی بر اساس مشارکت) محقق گردد. بر این اساس، رابطه واسطه اسلامی با تاجر یک رابطه تکاملی است؛ چرا که هر دو در سود شریکند و این رابطه آن‌گونه که برخی می‌گویند رابطه رقابتی نیست. در این روش، بانک واسطه مالی است که نقش خود را در واسطه‌گری میان واحدهای دارای مازاد و کسری ایفا می‌نماید.

در اقتصاد سرمایه‌داری نیز تجارب عملی برای این نوع واسطه‌گری وجود دارد. از بیش از چهار قرن پیش تاکنون، تمامی شواهد و قوانین بر موفقیت این روش و برتری آن بر واسطه‌گری ربوی دلالت دارد، در عین این‌که ناظران در مورد نابسامانی واسطه‌گری ربوی و ناکامی آن در اقتصاد سرمایه‌داری اتفاق نظر دارند.

ولی بجاست که متخصصان به بررسی چگونگی استفاده از این الگو و عوامل ضروری در موفقیت آن در کشورهای اسلامی و حل مشکلات ناشی از آن پردازند. ■

پی‌نوشت‌ها

- ۱- استصناع عقدی است که در آن کارفرما تقاضای ساخت کالایی را به صنعتگری می‌دهد.
- ۲- الوساطة التجاریة، عبدالرحمن الاطرم، ص ۴۳، ۵۲، ۴۵.

3- Controlable Risk.

4- Inevitable or uncontrollable Risk.



واسطه‌گری تجاری یک بازی با مجموع صفر (Zero-Sum game) است
بر خلاف بازی واسطه‌گری با طرف‌های واسطه‌گری مالی:
Non Zero-Sum game.

۳۳- این نتیجه هنگامی درست است که به کارگیری [اموال] بر اساس عقود
مضاربه یا مشارکت صورت گیرد. ولی اگر [اموال] بر اساس عقد وکالت به کار
گرفته شود، ممکن است چنین نتیجه‌ای صحیح نباشد.

34- economies of Scope.

35- separation of ownership and Control.

36- Conflict of interest.

۳۷- ر.ک. به: سامی السویلیم، «موقف الشریعة الاسلامیة من الدین».

38- Fraud.

39- Small Businesses.

40- Venture Capital.

41- Al-Suailem, S., (1995), Does Venture Capital Financing
make a Differences.

42- Mutual Funds.

43- Private.

سایر منابع

اول. منابع عربی

- عبدالرحمن بن صالح الاطرم، الراسطة التجاریة فی المعاملات المالیة،
ریاض، مرکز الدراسات و الاعلام، داراشیبلیا، ۱۴۱۶ ق. / ۱۹۹۵ م؛

- احمد بن عبدالحلیم ابن تیمیة، تفسیر آیات اشکلت علی کثیر من
العلماء، تحقیق عبدالعزیز الخلیفة، ریاض، مکتبة الرشد، ۱۴۱۷ ق. / ۱۹۹۷ م؛

- صالح الحصین، «عقد السلم و دوره فی المصارف الاسلامیة»، مجلد
مجمع الفقه الاسلامی، جده، ۸۴، ج ۳، ص ۱۷۱- ۲۲۷، ۱۴۱۵ ق. / ۱۹۹۴ م؛

- سامی السویلیم، «موقف الشریعة الاسلامیة من الدین»، مجله بحوث
الاقتصاد الاسلامی، لندن: الجمعیة الدولیة للاقتصاد الاسلامی، ج ۵: العدد۱،
۱۴۱۶ ق. / ۱۹۹۵ م، ص ۱- ۴۰؛

دوم. منابع انگلیسی

- Al-suwailem, S., *Does Venture Capital Financing Make
a Differences Doctoval Dissertation* (Washington University in
St. Louis, 1995);

- Allais, M., "Credit Mechanism and its Implications", in
G. Feiwel, ed., *Arrow And Foundation of The Theory Of
Economic Policy* (New York: NY University press, 1984)

- Mishkin, F., *The Economics Of money, Banking And
financial Markets* (New York: Harper collins, 1995);

- *Palgrave Dictionary of money And finance*, Newman, P.,
M. Maigat and J. Eatwel, eds. (London: Memillan Press,
1991);

- Phillips, Ronnie, *The Chicago Plan and the new soal
Banking Reform* (New York: M. E. Sharpe, 1995);

- Pierce, J *The Future of Banking* (New Haven: Yale
univevsity Press, 1991).

۵- شیخ الاسلام ابن تیمیة به این دو نوع ریسک در کتاب «تفسیر آیات
اشکلت»، ۲ / ۷۰۱ - ۷۰۰، اشاره کرده است.

6- Moral Hazard.

7- Diversification.

۸- این اصل به تفصیل در مقاله منتشر نشده‌ای از نگارنده مورد بحث قرار
گرفته است.

۹- ر.ک. به: الموسوعة الفقهیة الکویتیة، ماده ۱، ص ۲۵۳

۱۰- «الواسطة التجاریة»، ص ۱۲۰

۱۱- همان منبع، ص ۲۲۰، به نقل از: «مسائل الماسرة»، ص ۱۴. آنچه تفاوت
بین این دو قرارداد را تأکید می‌کند آنکه دلال می‌تواند هم از طرف فروشنده

و هم خریدار در مورد یک کالا وساطت کند؛ اما وکیل به اتفاق فقها نمی‌تواند
وکالت هر دو طرف را عهده‌دار شود. ر.ک. به: «ضوابط الوکالة»، دکتر علی‌الدودی.

۱۲- مراد از نیاز در این‌جا نیاز مصرفی نیست؛ بلکه شامل نیازهای
سرمایه‌گذاری و تولیدی نیز می‌شود.

۱۳- ر.ک. به: *Palgrave Dictionary of money and finance*;

gambling: ملاحظه شود که لفظ قمار [مقامره] مشترک بین دو واژه

speculation و gambling می‌باشد.

14- Broker.

15- Entrepreneur.

۱۶- بهترین نمونه برای این مورد، قضیه مؤسسات پس‌انداز در ایالات متحده
می‌باشد Saving & loans associations

17- Bonker.

18- Venture Capitalist.

۱۹- ر.ک. به:

M. Allais, M., (1986), "Credit Mechanism and
its implications"

۲۰- ر.ک. به:

"Securitization" in *palgrave Dictionary of money
and Finance*, vol.3, P. 434

۲۱- ر.ک. به:

Dymski et al., "Transforming the U.S. Financial system"

22- Items off balance sheet.

۲۳- الایس (Allais) این مطلب را به تفصیل مورد مناقشه قرار داده است.

۲۴- این امرگاه بر اساس عقد سلم صورت می‌گیرد ولی بانک‌های اسلامی
کم‌تر به سلم روی می‌آورند.

25- Transaction.

۲۶- صالح الحصین، مجلد مجمع الفقه الاسلامی، ع ۸، ج ۳، صص ۱۷۱ تا آخر.
۲۷- ر.ک. به: السویلیم، «موقف الشریعة الاسلامیة من الدین».

۲۸- پیوست (۱) این مقاله عقد مرابحه را بر اساس الگوی واسطه‌گری مالی
ارائه می‌دهد.

۲۹- اگر تاجر دارای شریک یا شریک‌هایی باشد، هر یک از آنها بر اساس
سهمش ضامن می‌شود. مورد بعد ملاحظه شود.

۳۰- واسطه مالی شریک واحدهای دارای کسری می‌باشد خواه قراردادش با
آنها بر اساس مضاربه باشد و یا بر اساس شرکت.

۳۱- تأثیرات این امر بر توزیع ثروت در جامعه مورد توجه قرار گیرد.

۳۲- بر اساس نظریه بازی‌ها «Came Theory»، بازی تاجر با طرف‌های

