



نقش بانکداری اسلامی در توسعه اقتصادی

بخش دوم و پایانی

دکتر عبدالرحمن یسری احمد
استاد اقتصاد دانشگاه اسکندریه مصر

ترجمه: فتح الله حقانی/کرمانشاه

بانکی سنتی، بانک تأمین مالی را بر اساس نرخ بهره قطعی تعیین نموده و در صورت تأخیر در بازپرداخت، با همان نرخ، بهره اصل و بهره را نیز محاسبه و از مشتری دریافت می کند. با این وجود نمی توان از خطای عملکرد بانک های اسلامی در تطبیق دفاع نمود، و نمی توان چنین تصور نمود که این عملکردهای نادرست تصادفی و فقط ناشی از ناآگاهی دستگاه اداری این بانک ها باشد، بلکه در این روش جدید (که از مراحله گرفته شده و در اصل از انواع بیع بوده و فقها برای آن شروطی قرار داده اند که در درستی و صحت آن تردیدی نیست) خلأ نظری وجود دارد.

از نظر کاربردی مخصوصاً در ارتباط با توسعه می بینیم این روش (علی رغم برخی اشکالات) به هزاران مورد از صاحبان پروژه های کوچک و متوسط به طور غیرمستقیم در تأمین مالی فعالیت های تولیدی کمک نموده است در حالی که شرایط آن، به صورتی غیر قابل مقایسه، بهتر از شرایط تأمین مالی در بازار غیرمتشکل و غیررسمی وام بوده است. این در حالی است که بر اساس گزارش های رسمی این افراد، کمتر از یک درصد نیازهای مالی خود را می توانستند از سیستم بانکی تأمین نمایند مگر در موارد استثنایی مانند هند که دولتش توجه ویژه ای به پروژه های کوچک و متوسط دارد. البته گاه گفته می شود که بانک های سنتی نیز اخیراً به تأمین مالی پروژه های کوچک توجه می نمایند. اما در پاسخ به این

در ادامه این بررسی، به مطالعه مهم ترین ابزارهای تأمین مالی بانک های اسلامی و چگونگی تغییر و بهبود آن برای کمک بیشتر به توسعه می پردازیم. همچنین به بعضی از ابزارهای تأمین مالی اسلامی اشاره می کنیم که تاکنون مورد توجه قرار نگرفته اند، در حالی که می توانند در روند توسعه نقش مهمی داشته باشند. البته موارد مورد بررسی به عنوان نمونه آمده و به معنی آن نیست که در اسلام فقط این ابزارها مورد استفاده قرار می گیرد.

۱-مراجعه (مشارکت در سود و زیان):

بانک های اسلامی در اغلب موارد تأمین مالی پروژه های کوچک و متوسط از همان ابتدای تأسیس از مراجعه استفاده نموده اند و از این جهت که این روش تأمین مالی مشابه تأمین مالی در سیستم مبتنی بر بهره است مورد انتقاد قرار گرفته است. اما نمی توان این بیع (مراجعه) را با وام دادن بر اساس بهره یکی دانست، زیرا مکانیسم بانکی متفاوت است؛ در بانک های اسلامی، بانک، تأمین مالی خرید کالا را برای مشتری به عهده می گیرد و از محل فروش کالا سهمی از سود مشتری را به خود اختصاص می دهد (که این سهم در چانه زنی بین بانک و مشتری در ضمن قرارداد معامله تعیین می گردد)، و در صورت ناتوانی مشتری از بازپرداخت بدهی خود بانک چیزی اضافه از سهم تعیین شده نمی گیرد. ولی در سیستم

امکان‌پذیر است، و در صورتی که مشتری کالای مورد نظرش را بیابد از بانک می‌خواهد که آن را برایش خریداری نماید، و این معامله نهایی نمی‌شود مگر آن که مشتری آن را مطابق کیفیت مورد درخواست خود بیابد و آن را تحویل بگیرد. ملاحظه می‌گردد که این روش غیر از وضعیت موجود (در بانک‌های اسلامی) است که مشتری را از قبل ملزم به خرید کالای مورد نظر بانک می‌نماید.

البته انتظار می‌رود که در توافق بانک‌ها با شرکت‌های تجاری، بتوان امتیازات ویژه‌ای مثلاً از نظر قیمت به دست آورد، مخصوصاً در فضای رقابتی موجود بین شرکت‌های تجاری بزرگ که در زمینه بازاریابی و توزیع کالاهای تخصصی یا متنوع در سطح جهانی فعالیت می‌کنند. حتی بانک می‌تواند در مقابل اینکه کالاهای چنین شرکت‌هایی را ترویج می‌نماید از آنها بخواهد قیمت‌های ویژه‌ای را اعمال نمایند و چون مراحله از نوع بیع «امانت» است مشتری نیز می‌تواند از قیمت فروش شرکت به بانک (طبق قرارداد تخفیف) اطلاع یابد که این قیمت از قیمت بازار پایین‌تر است. بنابراین بانک و مشتری می‌توانند در مورد تقسیم سود مابه‌التفاوت قیمت تخفیفی باقیمت توافقی توافق نمایند و مشتری نیز کالا را با یک قیمت نزدیک به قیمت جاری بازار به دست آورد، نه آن چنان که در وضعیت موجود (در بانک‌های اسلامی) قیمت اضافی (Mark up) یا حاشیه سود (Profit Margin) در مراحله به نرخ بهره بانکی نزدیک شده و در نتیجه باعث اشاعه شبهه و تردید گردیده است.

مشاهده می‌گردد که هر چه بانک بتواند (با وساطت) قیمت‌های پایین‌تری دریافت نماید می‌تواند تفاوت بین قیمت مراحله مدت دار و قیمت بازار را کاهش دهد تا جایی که ممکن است این تفاوت را به صفر برساند. از نظر اجرایی نیز اداره مراحله در بانک می‌تواند زمان و مکان تحویل کالا به مشتری را از سوی شرکت مورد نظر تعیین نماید. در صورتی که مشتری کیفیت کالا را مطابق درخواست خود تشخیص دهد آن را دریافت نموده و معامله نهایی می‌شود. و در صورتی که چنین نباشد کالا به شرکت اصلی عودت داده می‌شود و جایگزین آن تحویل می‌گردد. البته با توجه به امکانات تجاری جدید این امر امکان‌پذیر است؛ و اگر بانک بخواهد وظیفه خرید کالا و انبار آن را به عهده بگیرد، نمی‌تواند چنین وظیفه‌ای را به انجام برساند.

۲- اجاره به شرط تملیک و مشارکت جزئی:

اجاره به شرط تملیک و مشارکت جزئی از نظر اهمیت در به‌کارگیری منابع مالی بعد از مراحله قرار دارند و در تأمین مالی پروژه‌های کوچک و متوسط (که به خاطر نقش انتظاری آنها در توسعه اقتصادی و انسانی مورد توجه جهانی می‌باشند) نقش مهمی ایفا

سؤال که پروژه‌های کوچک در سیستم بانکی کدامند؟ متوجه می‌شویم آنچه آنها پروژه‌های کوچک می‌نامند نسبت به مواردی که بانک اسلامی آن را تأمین مالی می‌نماید بزرگ می‌باشند.

البته ما نمی‌خواهیم از روشی دفاع نماییم که در عمل اجازه بروز خطا می‌دهد و به مخالفان بانک‌های اسلامی بهانه می‌دهد تا بگویند این، ربای اسلامی (اسلاربوی) است و یا بگویند این بانک‌های اسلامی بهره را در پشت شعار مشارکت پنهان می‌نمایند تا بتوانند پس اندازهای مسلمانان را (که از عذاب آخرت می‌ترسند) جذب نمایند. در حالی که پیامبر (صلی الله علیه و سلم) ما را توصیه می‌نماید آنچه را که تردیدآمیز است ترک نموده و به آن چیزی بپردازیم که تردیدآمیز در آن نیست.

همچنین ما را نصیحت می‌کند که از شبهات پرهیزیم «فمن اتقی الشبهات فقد استبرأ لدينه و عرضه».

برای اصلاح روش مراحله لازم است موضوع را از دو نظر توضیح دهیم: اولاً از نظر فقهی و ثانیاً از نظر کاربردی.

در مورد اول لازم است گفته شود که مشکل فقهی مربوط به ابهام و خلط بیع مراحله می‌باشد. در حالی که مراحله در اصل معامله نقد به نسبه است (با صیغه مراحله (مشارکت در سود) برای کسی که امر به خرید نموده است). البته بیع مراحله شروط دقیقی دارد که در صورتی که تحقق نیابد ممکن است به ربا بیاورد. اما مورد دوم که مربوط به کاربرد مراحله است ناشی از اقدام بانک در دادن کالت به مشتری برای خرید کالای تأمین مالی شده (این اشتباه بزرگی است که از همان ابتدای تجربه بانکداری اسلامی روی داده) یا مأمور کردن اداره خرید برای تهیه کالا با شرایطی است که این شرایط بیع مراحله را فاسد می‌نماید. لازم است ضمن حفظ ماهیت مراحله این اشکال‌ها رفع گردد. زیرا روش مراحله به تأمین مالی پروژه‌های کوچک کمک زیادی نموده و در نتیجه سهم قابل قبولی در توسعه بخش مهمی از اقتصاد داشته است.

پیشنهاد ما برای اصلاح این روش آن است که بانک از خرید کالای مورد نظر برای تأمین مالی در روش مراحله و انبار کردن و سپس واگذاری به مشتری صرف نظر کند. به جای آن بانک می‌تواند با شرکت‌های بزرگ بازاریابی در زمینه محصولات خاص یا متنوع (داخلی یا خارجی) توافق نماید که کالاهای مورد نظر مشتریان بانک را تهیه نمایند. بنابراین در صورتی که مشتری بانک بخواهد کالایی را با مراحله خریداری نماید اداره تخصصی مربوطه در بانک او را به نمایشگاه‌ها یا فهرست‌های کالایی و قیمت و کیفیت آن کالاها در شرکت‌های تجاری طرف قرارداد راهنمایی می‌نماید و ملاحظه می‌شود که در این صورت بیع مراحله، فقط در محدوده فهرست‌های کالایی عرضه شده توسط این شرکت‌ها برای مشتری

می نمایند.

بعضی از موارد پروژه های کوچک و متوسط که معمولاً در کشورهای اسلامی برای تأمین مالی به بانک های اسلامی مراجعه می نمایند عبارتند از: کشاورزی و به زراعی، تولید دام، پرورش طیور، پرورش ماهی، حمل و نقل، تولید مواد شوینده، قطعه سازی و...

صاحبان پروژه های بزرگ یا متوسط مایل به بزرگ نیز ترجیح می دهند سرمایه مورد نیاز پروژه های خود را از طریق بانک های مرسوم یا اوراق مالی (شامل فروش سهام و اوراق قرضه) تأمین نمایند و در صورت موفقیت (بر اساس مطالعات تطبیقی) برای توسعه فعالیت از سرمایه گذاری مجدد سود انباشته و وام هایی که معمولاً (به خاطر موفقیت) با شرایط سهل و آسان می توانند دریافت نمایند، استفاده می کنند.

اما تأمین مالی برای پروژه های کوچک و متوسط مایل به کوچک، به صورت کامل، در ابتدای فعالیت یا در زمان گسترش فعالیت مشکل می باشد. زیرا این پروژه ها از یک سو نمی توانند همانند پروژه های بزرگ از بازار اوراق مالی استفاده نمایند و از سوی دیگر به خاطر شرایط سخت بانک های سنتی نمی توانند از سیستم بانکی نیز استفاده کنند. به همین دلیل یا این پروژه ها اصلاً نمی توانند سرمایه ثابت مورد نیاز خود را تأمین نمایند و یا در دام بدهی به سیستم بانکی افتاده و از بازپرداخت آن عاجز می مانند. مخصوصاً زمانی که دوره بهره برداری رسیدن پروژه طولانی باشد و یا بازار از رونق افتاده و به رکود رسیده باشد. در این جا اهمیت اجاره به شرط تملیک و یا مشارکت جزئی نمایان می شود که بانک های اسلامی از آن استفاده می نمایند.

اجاره به شرط تملیک مورد استفاده در بانک های اسلامی بسیار شبیه عملیات خرید و فروش اجاره ای (Hire Purchase) مورد استفاده در شرکت ها با هماهنگی بانک ها و نهاد های تأمین مالی و شرکت های بیمه بر اساس سیستم بهره می باشد. از سوی دیگر، اشکال شرعی خلط بین شروط اجاره و حقوق تملک به این عقد وارد است. ما پیشنهاد می کنیم بانک های اسلامی روش اجاره را بیش از پیش به کار گیرند، اما با روش های نوینی که از نظر شرعی مجاز و از نظر اقتصادی کارآ و سازگار با واقعیت باشد. بر اساس این پیشنهاد بانک می تواند شرکت های ویژه ای را برای فعالیت اجاره تأسیس نماید به طوری که این شرکت ها مالک اراضی کشاورزی، ساختمان های مسکونی و تجاری، دفاتر کار و انبار یا مالک ابزار و تجهیزات (مانند ماشین آلات کشاورزی، تجهیزات حفار چاه، جرثقیل و کامیون و...) باشند. پیشنهاد تأسیس چنین شرکت هایی اساساً به معنی عدم فعالیت و سرمایه گذاری مستقیم بانک در املاک،

اراضی کشاورزی، ماشین آلات و... است، مگر در مقیاس بسیار کوچک و مورد نیاز. این پیشنهاد (عدم مداخله مستقیم بانک در فعالیت های گفته شده) به خاطر ماهیت و طبیعت فعالیت بانکی می باشد. علاوه بر این، در صورت سود آوردن فعالیت اجاره، این شرکت های وابسته می توانند با انعطاف پذیری کافی توسعه یابند. به عکس اگر خود بانک مستقیماً این فعالیت را انجام دهد چنین انعطافی نخواهد داشت. همچنین پیشنهاد می شود که بانک اقدام به انتشار چک (اوراق) اجاره نموده و برای تأمین مالی شرکت های تازه تأسیس مورد استفاده قرار دهد، به شرط آن که طبق قوانین و آیین نامه های عمومی ناظر به عملیات بانکی سهمی از این اوراق مال بانک باشد. در این صورت عملیات اجاره یک درآمد دوره ای منظم و با ضمانت نسبتاً بالایی خواهد داشت. بنابراین از طریق فروش اوراق اجاره، بانک می تواند همه مشتریانی را که می خواهند درآمد منظم و شبه تضمین شده داشته باشند جذب نماید که البته چنین درآمدی حلال است. قابل توجه آنکه انتخاب زمینه های اجاره با نرخ سود بالاتر نیاز به مطالعات توجیه اقتصادی قبل از تأسیس شرکتها دارد.

در صورت دقت در انتخاب اولیه و مدیریت کارآی شرکت های اجاره ای امکان موفقیت بیشتر نیز فراهم می شود و این برای بانک شریک در فعالیت اجاره امکان پذیر است (به خاطر سهم بانک از مالکیت و وکالت دادن به مشتریان صاحب اوراق).

تحول ضروری مورد نیاز دیگر مربوط به مشارکت جزئی می باشد. این روش اگر چه از نظر مفهومی با اجاره متفاوت است، اما از نظر عملی «در بانک های اسلامی» شبیه آن می باشد.

در واقع این روش در صورتی که بر اساس پایه های واقعی تر و در چارچوب اصول تأمین مالی اسلامی سازمان دهی مجدد گردد می تواند سهم زیادی در توسعه پروژه های متوسط و بزرگ ایفا نماید. پیشنهاد اجرایی ما آن است که بانک اسلامی از طریق واگذاری سهام، «مشارکت جزئی» را اجرایی نماید؛ به این صورت که بانک پس از مطالعه پروژه پیشنهاد شده (و با التزام به شرط اسلامی تولید و معاملات و) سرمایه مورد نیاز را به صورت سهام تقسیم نموده و صاحبان پروژه حداقل ۲۰٪ و بانک نیز درصد کمی (بین ۲ تا ۳ درصد) و آن هم به خاطر وضعیت نقدینگی بانک (را خریداری نمایند و مانده سهام (حدود ۸۰ درصد) برای فروش به مشتریان یعنی صاحبان حساب سرمایه گذاری عرضه گردد. انتشار این سهام بر اساس شروط مشارکت جزئی صورت می گیرد؛ یعنی صاحبان پروژه با مشارکت بانک و سایر سهامداران بر اساس توافق به عمل آمده سود تحقق یافته را تقسیم می نمایند و همچنین ۸۰ درصد سهام نزد شرکا را بر اساس سیستم پیشنهاد در زمان های تعیین شده (بین ۵ تا ۱۰ سال)

تقاضاکننده (مشتری نهایی) از طرف دیگر پردازد ممکن است استصناع به تحقق سود مناسب بیانجامد. در بحث از نقش بانکداری اسلامی در توسعه، عملیات استصناع برای صاحبان کارگاههای صنعتی کوچک اهمیت ویژه ای دارد. زیرا شرکت های بزرگ و متوسط به طور غیرمستقیم می توانند سفارشات مشتریان را دریافت نموده و منابع مالی مورد نیاز را به راحتی تأمین کنند. ولی صاحبان کارگاههای کوچک معمولاً در تأمین مالی از منابع داخلی خود و یا منابع مالی سنتی مخصوصاً بانک های تجاری با مشکلات جدی مواجه هستند. بنابراین، ورود بانک اسلامی به تأمین مالی کارگاههای کوچک و وساطت بین آنها و شرکت های بزرگ و نهادهای عمومی و دولتی (که متقاضی کالا با ویژگی های معین هستند) فرصتی فوق العاده برای رشد و کسب درآمد مناسب برای آنها فراهم می نماید.

اما هنوز هم نقش بانک های اسلامی در این زمینه محدود است.

۴- بیع سلم (پیش خرید و پیش فروش)

بیع سلم یا سلف (پیش خرید یا پیش فروش) بر عکس بیع مدت دار (فروش قرضی) می باشد. در بیع سلم [ابتدا] خریدار قیمت کالا را پرداخت می نماید و کالا را در زمانی معین در آینده تحویل می گیرد. در میان فقها در مورد مجاز بودن بیع سلم اختلافی نیست (در صورتی که ویژگی های کالا با دقت تعیین شده و قیمت و همچنین زمان تحویل برای طرفین معلوم باشد). در مورد بیع سلم نیز لازم است که بانک اسلامی به عنوان یک واسطه عمل نماید و نه بیشتر؛ زیرا بانک تاجر نیست که خرید را برای خودش انجام دهد. بنابراین بانک می تواند از محل بیع سلم کسب درآمد نماید اگر بتواند از تولیدکنندگان (فروشنندگان) کالایی را با ویژگی ها و قیمت معین برای زمان تحویل مشخص خریداری نموده و در همان زمان آن را با قیمتی بالاتر برای زمان معین در آینده بفروشد (سلم موازی). در صورتی که بازارهای منظمی برای بستن قرار داد و تحویل مدت دار وجود داشته باشد فرآیند سلم راحت تر انجام می شود. قیمت خریدی که بانک به تولیدکنندگان (فروشنندگان) اولیه (که متعهد به تحویل کالا در زمان معین در آینده هستند) می پردازد به مثابه تأمین مالی برای آنها می باشد.

با تأکید می توان گفت که بیع سلم ممکن است (به عنوان یکی از کاربردهای تأمین مالی در بانکداری اسلامی) بتواند جایگاهی برتر از مباحثه مدت دار داشته باشد اگر فرآیند آن به صورت کارآمد مدیریت شود. قابل توجه است که هر چه تفاوت بین قیمت خرید از تولیدکننده و قیمت فروش به مشتری در بازار فروش نسبه بیشتر باشد و یا تفاوت زمان دریافت کالا از تولیدکننده و زمان تحویل آن

باز خرید می کنند.

موفقیت این روش می تواند سهم قابل توجه و فعالی در تأمین مالی پروژه های جدیدالتأسیس داشته باشد بدون آنکه آنها را با مشکل بدهی و بهره هنگفت آن مواجه کند. اما لازم است قبل از هر گونه اقدام، از طریق بانک در مورد این شرکت ها اطلاعات کامل در اختیار مشتریان سهامدار قرار گیرد. همچنین لازم است بانک در جلسات مجمع عمومی به بررسی فعالیت های این شرکت ها اقدام نماید و این از ویژگی های خاص سیستم مشارکت است تا از انحراف در مدیریت جلوگیری نماید («وان کثیراً من الخلطاء لیغنی بعضهم علی بعض» [سوره ص: ۲۴]). همچنین لازم است در زمان باز خرید سهام از مشتریان، بر حسب قیمت های بازار، ارزش آنها پرداخت شود نه بر اساس ارزش اسمی. چون سهم، نسبتی از مالکیت دارایی شرکت می باشد و ارزش این دارایی با توجه به سودهای تحقق یافته افزایش یا کاهش می یابد.

۳- قرارداد استصناع (سفارش ساخت):

این قرارداد شرعاً جایز است و می تواند در عملیات بانکداری اسلامی به کار گرفته شود. از طریق این قرارداد می توان به صورتی فعال در توسعه پروژه های کوچک و متوسط صنعتی مشارکت نمود. اما (علی رغم اهمیت زیاد آن در همه کشورهای که پروژه های کارگاهی کوچک نسبت بزرگی از نیروی کار را مشغول نموده است) تا حال از این روش استفاده نشده است.

استصناع به معنی آن است که شخصی از تولیدکننده و سازنده ای بخواهد که کالایی معین را با مقدار و کیفیت مشخص برایش بسازد و بر قیمت و زمان تحویل آن توافق کنند. جمهور فقها اتفاق نظر دارند که این قرارداد یکی از قراردادهای صحیح بیع می باشد. البته این قرارداد ویژگی خاص خود را دارد. در این قرارداد می توان قیمت را به صورت پیش پرداخت یا پس پرداخت به سازنده پرداخت نمود. بر اساس عقد استصناع بانک می تواند میان یک شرکت بزرگ خصوصی یا دولتی و صاحبان صنایع در مورد تحویل کالایی با مقدار و کیفیت معین در آینده وساطت نموده و منابع مالی را برای صاحبان صنایع تأمین نماید. در این مورد بانک، کالا را در تاریخ تعیین شده به طرف تقاضای کالا تحویل می نماید. این وساطت بانکی فرصتی برای کسب سود فراهم می کند. زیرا هزینه استصناع (قیمت مورد توافق بانک و تولیدکننده کالا) از قیمت دریافتی بانک از طرف تقاضاکننده کمتر خواهد بود. هزینه استصناع نوع تأمین مالی بانک از صاحبان سپرده های سرمایه گذاری یا منابع خود بانک را تعیین می نماید. در صورتی که مدیریت بانک با جدیت به بررسی امکانات تولیدکننده و التزام او به قرارداد و شروط آن از یک طرف، و توانایی پرداخت

مستقیماً به توانایی تشکیلاتی برای انجام فعالیت تولیدی و موفقیت در آن بستگی دارد. بنابراین زمانی که بانک اصل مشارکت در سود و زیان را می‌پذیرد به تأمین مالی کسانی اقدام می‌کند که کاراً و امانت‌دار بوده و پروژه‌های قابل اعتمادی دارند.

علاوه بر این مدیریت بانک موظف به انتخاب و اولویت‌گذاری پروژه‌ها بر اساس سودآوری (در صورت حلال بودن) می‌باشد. تجربه بانکداری اسلامی بیانگر آن است که روش مضاربه مرکب یا گروهی در تجمیع منابع مالی، موفقیت‌بزرگی کسب نموده است ولی در به کارگیری این منابع موفقیت چندانی نداشته است. دلیل موفقیت این روش در تجمیع منابع مالی آن است که مضاربه مرکب مستمر ضریب ریسک (ناشی از اصل مشارکت در سود و زیان) را به حداقل ممکن کاهش داده و فرصت توزیع دوره‌ای سود را فراهم می‌نماید که این وضع با تمایلات مشتریان سازگاری دارد. اما از نظر به کارگیری این منابع کاملاً وضع فرق می‌کند. زیرا بیشتر مدیران بانک‌های اسلامی در مقایسه با روش‌های دیگر در به کارگیری روش مضاربه تردید داشته‌اند. دلیل این امر نیز آن است که اکثر مدیران بانک‌های اسلامی قبلاً در بانک‌های سنتی کار کرده‌اند و به روش جاری در آن بانک‌ها عادت نموده‌اند یعنی وام دادن به افراد مشهور و دارای شایستگی اعتباری و با گرفتن ضمانت‌های مالی مورد نیاز (Collaterals). اما این موارد از نظر اهداف بانکداری اسلامی درست نیست و یا از نظر شرعی قابل قبول نمی‌باشد. این در حالی است که مدیریت بانک‌های اسلامی برای تأمین مالی مشتریان خود اصول کاربردی دیگری بر مبنای مشارکت نداشته است. از دید صاحب پول، مضاربه قراردادی است که بر دو جزء اساسی استوار است:

۱- اعتماد به امانت‌داری مضارب (عامل)،

۲- اعتماد به تخصص و کارایی او در به کارگیری سرمایه.

در جوامع قدیمی و کم‌جمعیت، و در چارچوب ارزش‌های اخلاقی، تشخیص درست این دو مشکل نبود. اما در دنیای امروز و با توجه به پیچیدگی نظام بانکداری، مدیر مالی چگونه می‌تواند این دو جزء را تشخیص دهد؟ و در صورتی که در تشخیص درست اشتباه کند چه می‌شود؟ آیا در این صورت اموال مشتریان و بانک در معرض تضییع قرار نمی‌گیرد؟ برای پر نمودن خلأ نظری در سیستم مضاربه می‌توان دو پیشنهاد مطرح نمود که به احیا و تحول مضاربه در به کارگیری منابع مالی بانک‌های اسلامی بیانجامد:

۱- تعیین اصول قانونی و شرعی که بر اساس آن بتوان اعتماد به امانت‌داری و تخصص مشتری را کاربردی نمود که این جایگزین تشخیص توسط اداره تأمین مالی در بانک می‌شود. اعتماد به مشتری یک مسئله شخصی نیست، بلکه کاملاً موضوعی بوده و به اعتماد

به مشتری نهایی کاهش باید سود بانک افزایش می‌یابد. اما با کاهش اعتماد به توانایی فروشنده در تحویل به موقع و با ویژگی‌های مورد نظر کالا، یا ناتوانی بانک در پوشش لازم بازار فروش نسبی، یا ناتوانی در تشخیص درست روند قیمت کالا در آینده مخاطره (Risk) بیع سلم افزایش می‌یابد. بنابراین مدیریت موفق بیع سلم متقاضی کاهش این مخاطره به حداقل ممکن است. به همین دلیل به نظر می‌رسد بهتر آن است که بانک در مورد بیع سلم از کارشناسان، نمایندگان و یا شرکت‌های متخصص در این مورد استفاده نماید. همچنین پیشنهاد می‌گردد که برای تحقق اهداف توسعه اقتصادی بانک از بیع سلم به صورت خاص در زمینه تجارت خارجی (صادرات و واردات) استفاده کند. یعنی می‌توان از طریق نمایندگان یا شرکت‌های تخصصی با تعداد زیادی از تولیدکنندگان کالاهای صادراتی توافق نمود که در آینده معلوم کالای آنها به روش سلم پیش خرید و در همین حال با واردکنندگان کالا در خارج کشور نیز توافق شود که در زمان معین به صورت نسبی به آنها فروخته شود. در صورتی که چنین فعالیت‌هایی با کارایی مناسب انجام گیرد سودهای قابل توجهی برای بانک ایجاد می‌کند و در عین حال به توسعه صادرات می‌انجامد که جزء لاینفکی از روند توسعه می‌باشد این نوع بیع همچنین می‌تواند برای واردات کالا و لوازم مورد نیاز پروژه‌های داخلی مورد استفاده قرار گیرد.

۵- مضاربه

قرارداد مضاربه، در فعالیت‌های اقتصادی مبتنی بر مشارکت (در سود و زیان) از مهم‌ترین قراردادها می‌باشد. از طریق این قرارداد می‌توان پروژه‌های تولیدی با اندازه‌های مختلف را، تأمین مالی نمود. بانک‌های اسلامی از همان ابتدای تأسیس، برای تأمین منابع مالی سرمایه‌گذاری‌ها از این روش استفاده نموده‌اند. مخصوصاً بعد از تحول و تغییر آن به مضاربه مرکب و گروهی (برای سازگار نمودن آن با گروه‌بزرگ‌تری از مشتریان). همچنین وضعیت بانک‌های اسلامی در شرایط رقابت با بانک‌های سنتی و تحت قوانین و اصول جاری بانکداری اقتضا می‌نمود که پول‌های مشتریان به صورت عمومی و بدون تعیین زمان شروع و پایان مضاربه به حساب گذاشته شود. بنابراین در بانک‌های اسلامی دریافت پول بر مبنای مضاربه مستمر و بدون توقف یا تعیین زمان شروع و پایان انجام می‌گیرد. پس می‌توان مضاربه جاری در بانک‌های اسلامی را مضاربه مرکب مستمر نامید که یک روش کاملاً جدید بوده و در گذشته شناخته نشده است و با شرایط معین می‌تواند قابل قبول و شرعی باشد. در حالی که تأمین مالی در بانک‌های سنتی بستگی به توانایی افراد و پروژه‌ها در بازپرداخت بدهی‌ها و بهره آن دارد، تأمین مالی بر اساس مضاربه

به قیمت اسمی می باشد. ولی تعهد بازپرداخت اسمی اوراق، شبهه عدم تطبیق اصل مشارکت در سود و زیان را القا می نماید، زیرا صاحبان اوراق مضاربه سود دوره ای خود را دریافت می کنند. اگر این پیشنهاد اجرایی شود باب وسیعی را برای تجربه مضاربه به صورت سازگار با مقاصد شریعت می گشاید و بدون تردید با سرمایه گذاری های بلند مدت در فعالیت های اجتماعی، اهداف بانکداری اسلامی و توسعه مبتنی بر آن را محقق می نماید.

نتیجه بحث

تصور اینکه دفاع از بانکداری اسلامی فقط ناشی از احساسات و ادعای دینی است اشتباه است. زیرا دلایل اقتصادی متعددی وجود دارد که سیستم مالی مبتنی بر مشارکت در سود و زیان به تجمیع بهتر پس اندازها و به کارگیری منابع مالی بانکی در بهترین کاربردهای ممکن می انجامد و به دنبال آن باعث عدالت در توزیع درآمد و تقویت روحیه مشارکت میان دارندگان پول و پس اندازکنندگان می گردد. در حالی که در غیر آن روحیه منفی گرایانه وجود دارد. روحیه منفی موجود در عباراتی چون «پولت را در بانک بگذار و بگذار دیگران کار کنند، هر چه می خواهد بشود، فقط تو برای خودت درآمد منظم و تضمین شده ای تدارک ببین» خود را نشان می دهد.

بانک های اسلامی طی یک ربع قرن یا شاید بیشتر، در کشورهای اسلامی به تجمیع پس اندازهای کسانی همت گمارده اند که به خاطر اعتقادشان به حرمت بهره، از تعامل با بانک های سنتی پرهیز نموده اند. این بانک ها از طریق ابزارهای تأمین مالی جدید بر گرفته از عقود اسلامی مانند مرابحه، اجاره، مشارکت و... در تأمین مالی تعداد زیادی از پروژه های کوچک و متوسط موفق بوده اند که در شرایط عدم وجود بانک های اسلامی چنین پروژه هایی نمی توانستند در سیستم بانکی موجود (که بر شایستگی اعتباری و ضمانت های مالی استوارند) به منابع مالی مورد نیاز دست یابند. این در حالی است که کمک به چنین پروژه هایی اقدامی مهم در روند توسعه اقتصادی و اجتماعی می باشد.

امروزه در تمام دنیا از تأمین مالی خرد (Micro Finance) سخن به میان آمده و سعی می شود بین انتظارات بانک ها (در مورد تضمین و...) و نیازهای مالی پروژه ها و کارگاه های کوچک هماهنگی به عمل آید.

اخیراً بانک های سنتی به حوزه تأمین مالی پروژه های کوچک روی آورده اند، اما با احتیاط شدید و با همکاری شرکت های بیمه و شرکت های تضمین سرمایه گذاری و همچنین با دقت در تعریف پروژه های کوچک، تریسک تأمین مالی آنها به حداقل برسد اما این

به پروژه ای که برای آن درخواست تأمین مالی نموده (و توانایی او در انجام موفق) آن بستگی دارد. البته می توان یکی از ادارات بانک را برای بررسی و ارزیابی پروژه پیشنهاد شده مأمور نمود و از جدیت، تخصص و کارایی پیشنهاددهنده و گروه کاری او اطمینان حاصل نمود. در مورد امانت داری مشتری نمی توان به تشخیص های موردی و خاص (همانند گذشته) اعتماد نمود بلکه باید به اطلاعات دقیقی که از سوابق، حسن شهرت در معاملات یا آمادگی فردی دیگر برای حمایت از او و تضمین تعهداتش به دست می آید، روی آورد. از لحاظ تئوریک می توان تأکید نمود که چنین روشی در اجرای مضاربه ضریب اعتماد به کارگیری منابع مالی را بسیار افزایش می دهد. البته نه فقط به نسبت وضعیت موجود در بانک های اسلامی بلکه در مقایسه با بانک های سنتی که اصلاً بر اصل شایستگی اعتباری و تضمین استوار هستند.

در این روش دو نوع ضمانت وجود دارد:

ضمانت اول عبارت است از شرایط گرفته شده از ارزیابی اقتصادی طرح که مضارب (عامل) در به کارگیری منابع مالی به آن متعهد و ملزم می گردد.

ضمانت دوم مربوط به اقساط پرداخت منابع مالی به پروژه بر مبنای جدول زمانی در ارزیابی اقتصادی از یک سو، و گزارش های دوره ای مربوط به نظارت پروژه از سوی دیگر می باشد. قابل توجه است که تعیین شرط به معنی محدود نمودن مضاربه (به شرط خاص) می باشد که نزد احناف و حنابله جایز است. در این صورت اگر مضارب شروط مضاربه را نادیده بگیرد ضامن اصل سرمایه بوده (و بر اساس قاعده ضمانت در صورت تعدی و تجاوز) لازم است آن را بدون کاستی برگرداند. همچنین قابل توجه است که نظارت بر پروژه از طریق گزارش های دوره ای به معنی مداخله در مدیریت پروژه نمی باشد زیرا در این صورت مضاربه فاسد می شود.

۲- پیشنهاد دوم برای تحول مضاربه مربوط به تدارک منابع مالی سازگارتر با آن است و این با انتشار اوراق مضاربه مخصوص پروژه های معین که قابل مبادله در بازار اوراق مالی باشد امکان پذیر است که البته می توان آن را در پایان دوره یعنی بعد از پایان پروژه یا بعد از دوره ای معین تسویه نمود. اما قبل از آن قابل بازخرید به قیمت اسمی توسط صادرکننده نیست. در این صورت دارندگان این اوراق حق دارند هر سال از وضعیت مالی پروژه و سهم سود خود بر مبنای شرایط اعلام شده اطلاع یابند و بهره مند شوند. مضمون و تفصیل این پیشنهاد با تجربه فعلی بانک های اسلامی متفاوت است. زیرا اوراق مضاربه فعلی مختص به پروژه های معین نیست بلکه مربوط به مجموع منابع مالی بر اساس مضاربه مرکب می باشد. البته اوراق مضاربه موجود در صورت درخواست دارنده قابل استرداد به بانک

سرمایه گذاری می انجامد.

نگارنده این مقاله معتقد است که خداوند بشر را از ربانهی ننموده است مگر به خاطر آن که ربا زیان آور است؛ اگر در ابتدا چنین نباشد در نهایت چنین خواهد بود.

در این رابطه می توانیم از خودمان و بسیاری از کشورهای در حال توسعه اسلامی بپرسیم که راستی بهره بر ایمان چه منفعتی داشته است؟ می دانیم که در مورد اهمیت سیستم بانکی در توسعه سخن فراوان رفته است؛ راستی این توسعه کجاست؟ آیا می توان نرخ رشد ۳ یا ۴ درصد سالانه درآمد ملی را توسعه اقتصادی نامید در حالی که شکاف اقتصادی (Economic Gap) بین کشورهای در حال توسعه و کشورهای پیشرفته دائماً در حال گسترش است؛ و همچنین شکاف بین اکثریت فقیر و اقلیت ثروتمند جامعه روز به روز در حال افزایش است؟

از دیگر سو، موفقیت بانک های اسلامی در ایفای نقش آنها، بستگی به هسته های سالم اداره کنندگان آنها و فعالیت های آنها از دو جهت دارد:

۱- التزام به شریعت اسلامی و مقاصد شریعت در تمام معاملات و تصرفات و تلاش برای بیشترین کارایی در فعالیت ها. وقتی که کارایی مورد نظر تحقق یافت موفقیت و سود بالا (در صورت کنار گذاشتن ربا) بر مبنای مشارکت سود و زیان حاصل شد، دیگر کسی نمی تواند در توجیه پذیری اقتصادی این بانک ها تردید نماید و وقتی که این موفقیت بر اساس اصول شرعی سالم تحقق یابد آنان که از معامله با ربای صریح ابایی ندارند بر عملکرد این بانک ها خرده نمی گیرند که، این بانک ها نیز بر مبنای ربا عملی نمایند.

۲- و بالاخره برای موفقیت بانک های اسلامی در انجام نقش آنها، نیاز به فراهم شدن بستر و تلاش عمومی است چه در سطح خرد و چه در سطح کلان. که در آن برای احیای عمل به شریعت اسلامی بدون افراط و تفریط تلاش شود، بستری که از نظر شناخت فرهنگ اسلامی و درک عقیده آن مخصوصاً در زمینه رزق و معیشت، تکامل تدریجی امکان پذیر باشد. بستری که در آن سوی قانون گذاران و بانک های مرکزی حمایت لازم برای مقابله با ربا صوت گیرد تا رباخواران بر غیر رباخواران ترجیح داده نشوند. بستری که در آن نهادهای آموزشی و تربیتی بانک های اسلامی را در زمینه نیازهای نیروی انسانی کارآمد کمک کنند.

ورود بانک های سنتی با آنچه بانک های اسلامی در این زمینه کرده اند فاصله زیادی دارد و هنوز برای بانک های اسلامی فرصت های زیادی وجود دارد تا با استفاده از ابزارهای مالی مبتنی بر مشارکت در سود و زیان خود، نقش فعال تر و بزرگ تری ایفا نمایند. در مورد بانک های اسلامی لازم است که به صورت مداوم برای تحول و بهبود ابزارها و روش های آنها تلاش نماییم تا خطاهای تجربی اصلاح و تصحیح گردد (در دنیای ما تجربه بدون خطا و اشتباه، توهمی بزرگ است). زیرا تصحیح و اصلاح خطا مسیری است به سوی کارایی.

برای آن که بانک های اسلامی در دریافت سپرده های مردم و سرمایه گذاری آن به منظور رشد تولید حقیقی با بالاترین نرخ های ممکن (نه فقط به منظور تأمین منافع صاحبان اموال و مشتریان) نقش فعال تری ایفا نمایند به بررسی موارد زیر پرداختیم:

الف). چگونگی تغییر و بهبود تأمین مالی از طریق مرابحه؛ زیرا علی رغم همه اشکالات وارد شده به این روش در شرایط موجود، مرابحه در بانک های اسلامی نقش مهمی در تأمین منابع مالی برای پروژه های کوچک داشته است.

ب). چگونگی تغییر و بهبود تأمین مالی از طریق اجاره (Leasing).

ج). چگونگی احیا و به کارگیری عقودی که بانک های اسلامی تا حال آنها را به شکل صحیح و کارآ به کار نگرفته اند، مانند استصناع (سفارش ساخت) و سلم (پیش خرید و پیش فروش).

زیرا با استفاده کارآ از این روش ها، بانک های اسلامی می توانند به توسعه فعالیت صاحبان صنایع کوچک و متوسط و همچنین توسعه صادرات کمک نمایند که هم برای بانک و هم برای مشتریان آن سودآوری مناسبی خواهد داشت. همچنین برای احیای مضاربه از نظر به کارگیری منابع مالی در بهترین فعالیت های سرمایه گذاری پیشنهاداتی ارائه گردید. همه اینها به خاطر کمک مستقیم به توسعه اقتصادی است، به همان صورت که بانک های سنتی با استفاده از منابع مالی خود در کشورهای در حال توسعه انجام می دهند. ولی با این وجود بانک های سنتی در درجه اول به برگشت منابع مالی خود و بهره آن می اندیشند و هیچ گاه به فکر این نبوده و نیستند که چگونه در روند توسعه اقتصادی و اجتماعی مشارکت نمایند. سهم بانک های سنتی در فعالیت های تولیدی تابعی از مکانیزم بازار و سودآوری است و محدود به تضمین های مالی و بیشتر در خدمات پروژه های بزرگ می باشد. حتی گاه این بانک ها در فعالیت های طفیلی (که هیچ اعتنایی به توسعه ندارند) و یا انتقال منابع مالی به خارج از کشور مشارکت می نمایند و به فعالیت های تولیدی داخلی بی توجهی می کنند. بر اساس نظریه های اقتصادی بعضی اوقات نیز تأمین مالی مبتنی بر بهره، به افزایش بیش از حد مصرف یا

