

تحلیل اثرهای رفاهی تابع تقاضای پول، مبتنی بر مبانی اخلاقی خانواده در اسلام

تاریخ دریافت: ۱۳۹۴/۶/۱۵

تاریخ تأیید: ۱۳۹۴/۹/۲۸

ایمان باستانی‌فر*

محمد رضا حیدری**

چکیده

تابع تقاضای پول در اقتصاد متعارف، سه انگیزه مبادلاتی، احتیاطی و سفته‌بازی را برای تقاضای پول در نظر می‌گیرد و علت آن، فرض عقلانیت ابزاری در طراحی و شکل‌گیری تابع تقاضای پول خانوار است. در صورتی که از نظر اسلام به علت آنکه عقلانیت حاکم بر خانوار، فراتر از عقلانیت ابزاری بوده و کارکرد آن ورود به حوزه‌های اخلاق و اجتماعی است، صفت‌های اخلاقی مثبت مانند نوع‌دوستی و گذشت هم بر شکل‌گیری تابع تقاضای پول خانوار مؤثر خواهد بود.

در تحقیق پیش‌رو با توجه به مبانی اخلاقی حاکم بر خانوار از دید دین اسلام، نشان داده می‌شود که تشکیل خانواده باعث تعالی ویژگی‌های مثبت اخلاقی شده و با گسترش نهاد خانواده مبتنی بر مبانی ارزشی اسلام، صفت‌های اخلاقی مانند ایثار، محبت و نوع‌دوستی در جامعه گسترش می‌یابد. با ارتقای این صفت‌ها، تقاضا برای پول فقط بر اساس انگیزه‌های احتیاطی، مبادلاتی و سفته‌بازی نبوده و انگیزه‌های مبتنی بر صفت‌های اخلاقی مثبت - که در تحقیق پیش‌رو انگیزه‌های نوع چهارم نامیده می‌شود - نیز در آن اثر خواهند داشت؛ سپس در چارچوب الگوی سیدراسکی اثبات می‌شود که اثر خانواده به علت افزایش انگیزه‌های نوع چهارم از راه اثرگذاری بر نرخ ترجیح زمانی باعث افزایش رفاه بیشتری می‌شود.

واژگان کلیدی: تقاضای پول، اخلاق اسلامی، خانواده، انگیزه نوع چهارم، رفاه.

طبقه‌بندی JEL: J13, E41

*. هیئت علمی دانشکده علوم اداری و اقتصاد دانشگاه اصفهان (نویسنده مسئول).

Email: bastanifar_iman@yahoo.com.

** هیئت علمی دانشکده علوم اداری و اقتصاد دانشگاه اصفهان.

Email: heidari@isu.ac.ir.

مقدمه

بر اساس الگوی رجحان نقد شوندرگی کینز (Keynes)، مردم جهت ذخیره‌سازی ثروت از پول و کالاهای دارای بازدهی (مانند اوراق بهادار) استفاده می‌کنند. بر این اساس، انگیزه نگاه‌داری پول متأثر از انگیزه‌های مبادلاتی، احتیاطی و انگیزه‌های سفته‌بازانه است. در انگیزه سفته‌بازانه، افراد بر اساس هزینه فرصت نگاه‌داری پول که خود متأثر از کالاهای دارای بازدهی (مانند اوراق بهادار) است به نگاه‌داری پول یا کالاهای دارای بازدهی اقدام می‌کنند. در این باره، نرخ بهره کالای دارای بازدهی به عنوان ابزاری جهت تغییر در انگیزه‌های سفته‌بازانه در نظام پولی و بانکی غرب، نقش بسیار مهمی در نوسان‌ها و پدیدآمدن بحران‌های پولی و مالی خواهد داشت (جهان‌خانی و پارسایان، ۱۳۸۹، ص ۱۴۹)؛ اما از آنجا که انگیزه‌های پیش‌گفته در نگاه‌داری پول متأثر از حاکمیت عقلانیت ابزاری بر نظریه تقاضای پول است، نگاه‌داری پول جهت انگیزه‌های دیگر مانند نوع‌دوستی، کمک، ایثار و ... که مبتنی بر صفت‌های اخلاقی مثبت است، مغفول می‌ماند.^{*} در صورتی که در دین مبین اسلام که برنامه جامعی برای هدایت و تعالی انسان‌ها دارد، پول و ثروت فقط در چارچوب عقلانیت ابزاری معنا پیدا نمی‌کند، بلکه پول و ثروت باید بتواند ضمن آنکه انسان را در امور روزمره و تأمین نیازهای مادی دچار ضرر نکند، باعث تعالی و رشد معنوی فرد هم شود؛ بنابراین نظام اسلامی در جهت نهادینه‌سازی و تقویت انگیزه‌های نوع چهارم، مسئول است. در این باره شکل‌گیری و استحکام خانواده مبتنی بر آموزه‌های اسلام می‌تواند باعث زمینه‌سازی، شکل‌گیری و گسترش انگیزه‌های نوع چهارم شود. بر اساس آموزه‌های دین اسلام با شکل‌گیری خانواده، الفت و محبت برقرار شده، همسران مایه آرامش و لباس هم می‌شوند. انگیزه‌های فردی و خودخواهی ناشی از فردگرایی یا درک نادرست از مفهوم خانواده (مانند زندگی هم‌خوابگی، هم‌جنس‌گرایی و ...)، تعدیل، صفت‌های اخلاقی مثبت در جامعه تقویت و تقاضا برای پول به سمت انگیزه‌های معنوی سوق می‌کند. به‌طورحتم تعدیل انگیزه سفته‌بازانه پول از راه نهاد خانواده، انگیزه‌های نوع چهارم برای تقاضای پول را تقویت می‌کند. این مسئله باعث می‌شود نه‌تنها، پول اثرهای مثبت فردی در جهت تعالی اخروی انسان داشته باشد، بلکه اثرهای کلان آن از راه اثرگذاری بر نرخ ترجیح زمانی به افزایش رفاه

*. در تحقیق پیش رو انگیزه‌های تقاضای پول مبتنی بر صفت‌های اخلاقی مثبت، انگیزه‌های نوع چهارم نامیده می‌شود.

اقتصادی بینجامد. تحقیق پیش رو در جهت تحلیل اثرهای رفاهی تابع تقاضای پول مطلوب، مبتنی بر مبانی اخلاقی خانواده در دین اسلام در بخش‌های زیر تدوین شده است:

بخش اول به پیشینه مطالعه‌های مرتبط با تابع تقاضای پول می‌پردازد. بخش دوم به مبانی نظری تحقیق شامل اقتصاد خانواده در غرب و اسلام و نیز نقش خانواده در شکل‌گیری نرخ ترجیح زمانی می‌پردازد. در این بخش، یک الگوی مفهومی از اثر نهاد خانواده از دید دین اسلام بر رفاه اقتصادی ارایه می‌شود. در بخش سوم، اثرهای رفاهی تابع تقاضای پول بر اساس الگوی سیدراسیکی معرفی و در بخش چهارم، جمع‌بندی و پیشنهادها ارایه می‌شود.

پیشینه تحقیق

مطالعه‌های خارجی

۱۴۷

فصلنامه علمی پژوهشی اقتصاد اسلامی / تحلیل اثرهای رفاهی تابع تقاضای پول ...

تین (Tin, 2007)، به تحلیل عوامل مؤثر بر تقاضای احتیاطی پول در امریکا مبتنی بر روش داده‌های تابلویی و اطلاعات ماهانه خانواده‌ها در سال ۲۰۰۱م پرداخته است. در این تابع تقاضا، درآمد، نرخ بهره، واریانس درآمد و ساختار جمعیتی شامل گروه‌های متاهل، کودکان و افراد تحصیل‌کرده بررسی شده است. نتیجه‌های تحقیق گویای آن است که ارتباط مثبت درآمد و واریانس درآمد با تقاضای احتیاطی پول، تأییدکننده اثر انگیزه مبادلاتی و احتیاطی است. منفی بودن ارتباط نرخ بهره با تقاضای احتیاطی پول نیز دلالت بر ترجیح افراد در استفاده از دارایی‌های با بازده بیشتر در شرایط عدم اطمینان دارد؛ اما منفی شدن ارتباط گروه‌های متاهل و کودکان با تقاضای احتیاطی، گویای آن است که خانواده‌ها در مقایسه با افراد مجرد، تمایل کمتری به نگهداری پول دارند.

بیسکاری و همکاران (Biscarri, 2010)، به تحلیل تکانه‌های ناشی از تقاضا و عرضه پول در اقتصاد امریکا طی سال‌های ۱۹۷۰م - ۲۰۰۷م با تحلیل بیزین پارامترهای توابع عرضه و تقاضای پول و داده‌های فصلی پرداخته‌اند. نتیجه‌های تحقیق گویای آن است بر خلاف دیدگاه‌های متعارف درباره کنترل تکانه‌های ناشی از تقاضای پول از راه نرخ بهره، برای کنترل تکانه‌های پیش‌گفته باید رفتارهای متقاضیان پول درباره اجزای گوناگون تقاضای پول تحلیل شود. در حقیقت در مقاطع زمانی گوناگون، نرخ بهره نمی‌تواند به عنوان ابزاری جهت هدایت و کنترل تقاضای پول شمرده شود. به عبارتی برای کنترل

انگیزه‌های سفته‌بازانه به عنوان مهم‌ترین عامل در بروز تکانه‌های سمت تقاضای پول، نیاز به شناخت دقیق‌تر رفتارهای متقاضیان پول است.

راگوت (Ragot, 2014) به تحلیل اثرهای توزیع پول در جامعه در زمانی که اقتصاد با ساختار خانواده‌های غیر یکسان روبه‌رو باشد پرداخته است. در این تحقیق با استفاده از الگوی خانوارهای غیر همگن به مقایسه تقاضای پول در ایتالیا و آمریکا در خانوارهای گوناگون پرداخته است. نتیجه‌ها گویای آن است که تقاضا برای پول در قالب رفتار خانواده متأثر از انگیزه‌های دیگر غیر از انگیزه‌های مبادلاتی، سفته‌بازانه و احتیاطی و نیز عدم انعطاف‌پذیری در بازارهای مالی است.

مطالعه‌های داخلی

دهمرد و ایزدی (۱۳۸۸) به بررسی تابع تقاضای پول در اقتصاد ایران طی سال‌های ۱۳۵۰ - ۱۳۸۷ به روش بردار خود رگرسیون وقفه‌دار (ARDL) Auto Regressive Distributed Lag) پرداخته‌اند، نتیجه‌ها گویای آن می‌باشد که تولید ناخالص داخلی اثر مثبت بر تقاضای کل دارد اما تورم و نرخ ارز اثر منفی بر تقاضای پول دارد. در حقیقت تولید ناخالص داخلی بیانگر انگیزه احتیاطی و مبادلاتی برای تقاضای پول است و تورم و نرخ ارز، انگیزه‌های سفته‌بازانه برای تقاضای پول بوده‌اند.

نوفرستی (۱۳۹۰) به تحلیل تأثیر ساختار جمعیتی بر تقاضای پول در اقتصاد ایران پرداخته است. در این تحقیق با پیوند دادن نظریه مصرف دوران زندگی آندو-مودگیلیانی و تابع تقاضای پول بامول و توبین، اثرهای تغییرهای ساختار جمعیتی بر تقاضای پول با داده‌های ۱۳۳۸ - ۱۳۸۶ برای اقتصاد ایران و روش هم‌جمعی تحلیل شده است. نتیجه‌ها گویای آن است که افزایش نسبی جمعیت در گروه میان‌سال جامعه، تقاضا برای پول را افزایش می‌دهد؛ در حالی که افزایش در جمعیت پیر و جوان باعث افزایش تقاضای پول می‌شود.

خلیلی عراقی و همکاران (۱۳۹۲) تابع تقاضای پول در اقتصاد ایران را با استفاده از روش تصحیح خطا و هم‌جمعی طی سال‌های ۱۳۵۰ - ۱۳۹۰ برآورد کرده‌اند. نتیجه‌ها گویای آن است که با افزایش درآمد، تقاضا برای پول افزایش می‌یابد؛ به گونه‌ای که یک درصد افزایش در تولید ناخالص داخلی، تقاضای پول را $1/82$ درصد افزایش می‌دهد. نیز

کشش بهره‌ای تقاضای پول منفی و $0/82-$ است؛ یعنی با افزایش یک درصد در نرخ سود بانکی، تقاضای برای پول $0/82-$ کاهش می‌یابد. با توجه به آنکه ضریب نرخ ارز، $0/34-$ برآورد شده است، یک درصد تغییر در ارز، تقاضا برای استفاده از پول خارجی را نسبت به پول داخلی افزایش می‌دهد.

جمع‌بندی مطالعه‌ها گویای آن است که در مطالعه‌های خارجی، ضرورت شکل‌گیری انگیزه‌های جدید در تصریح تابع تقاضای پول احساس می‌شود. در ضمن به نقش خانوار در اثرگذاری و اثرپذیری بر تقاضای پول و متغیرهای اقتصاد کلان توجه شده است. در داخل کشور نیز مطالعه‌های مرتبط با تقاضای پول، مبتنی بر دیدگاه‌های سنتی در تابع تقاضای پول است و یا آنکه به نقش خانوار به صورت مشخص در تابع تقاضا توجه نشده است. در هیچ یک از مطالعه‌های داخل و خارج از دید مبانی اخلاقی حاکم بر دین اسلام، تابع تقاضای پول تحلیل نشده است.

مبانی نظری

اقتصاد خانواده در غرب و اسلام

گری بکر (Gary Becker, 1973 - 1974) نخستین اقتصاددانی است که درباره ازدواج و نقش اقتصادی خانواده نظریه‌پردازی کرده است. از نظر وی ازدواج پدیده‌ای رایج و پایدار است و پیامدهای اقتصادی دارد. افراد - یا در برخی فرهنگ‌ها، والدین آنها - در میان گزینه‌های موجود به عنوان همسر، فردی را در جهت حداکثرشدن مطلوبیتشان انتخاب می‌کنند - این حداکثرشدن مطلوبیت در دیدگاه بکر با مصرف کالاهای خانگی تولیدشده قابل اندازه‌گیری است - رواج ازدواج در طول تاریخ و در تمام جوامع، برای بکر به آن معناست که کارگر مونث و مذکر در انواع خاصی از تولیدهای خانگی به ویژه در تربیت بچه‌های خانواده، نیروی کار مکمل هستند. هر فرد در صورتی ازدواج می‌کند که منافع انتظاری ازدواج از هزینه‌های انتظاری آن - هزینه از دست‌رفتن زندگی مجردی یا از دست‌رفتن فرصت ازدواج با بهترین گزینه در مرتبه بعد - فراتر رود. به علت مشکل اطلاعات ناقص، افراد مجبور هستند به جست‌وجو بپردازند. این امر به خودی خود هزینه به همراه دارد؛ بنابراین ممکن است فرد سرانجام به همسری با ویژگی‌هایی پایین‌تر از حد

مطلوبش راضی شود یا این که برای جبران، فرد ممکن است چانه زنی کند تا امتیازهایی را به دست آورد. این گونه امتیازها می تواند شامل مبادله مقادیری پول - جهیزیه و ... - یا قبول تعهدهای خاص - تغییر در عادت های خاص - باشد (بکر، ۱۹۷۴م، ص ۳۰۲ - ۳۰۴).

با این وجود از دید بکر، آزادی انتخاب و اطلاعات کافی برای پدیدساختن تعادلی که در آن شرایط بهینه پرتو برای طرفین برقرار باشد، وجود دارد. بکر تصمیم ازدواج و روابط خانوادگی را مانند نظریه سنتی بنگاه های تجاری تحلیل می کند. افراد زمانی را برای جست و جوی همسر مورد علاقه شان صرف می کنند تا شخصی را پیدا کنند که بیشترین مطلوبیت را برای آنها فراهم کند و این کار مانند کوشش بنگاه ها برای یافتن بهترین نیروهای ممکن است. جست و جوی های طولانی تر منجر به اطلاعات بهتری درباره مطلوب ترین همسر فراهم می آورد؛ در نتیجه، این نظریه پیش بینی می کند که افرادی که در جوانی ازدواج می کنند احتمال بیشتری دارد که طلاق بگیرند (همان).

همان طور که از تحلیل پیش گفته مشاهده می شود، تحلیل اقتصادی خانواده و روابط میان زن و مرد، فقط در چارچوب عقلانیت ابزاری تحلیل شده است. در این نوع از عقلانیت، تصمیم به ازدواج فقط در چارچوب منافع شخصی و عدم توجه به فلسفه وجودی انسان، معاد و آخرت و انگیزه های معنوی شکل می گیرد؛ اما خانواده ای که قرآن کریم طراحی می کند، مکتب و معبدی است که اعضای آن مدارج بندگی را طی می کنند و به حیات طیبه راه می یابند. افراد در خانواده افزون بر تأمین حقوق دنیوی خود مانند امنیت، آرامش، تغذیه، بهداشت مناسب، تحصیل علوم و ... حقوق معنوی خود را نیز جست و جو می کنند. زن و مرد به پدیدساختن زمینه مقتضی و رفع موانع برای دستیابی یکدیگر به این حقوق مؤظف هستند:

«مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَى وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيَاتًا طَيِّبَةً وَ لَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ» (نحل، ۹۷): از مرد و زن هر کس عملی صالح انجام دهد به شرط ایمان به خداوند متعال ﷻ، ما وی را در زندگانی خوش و با سعادت زنده می گردانیم و پاداششان را در برابر عمل های بسیار خوبشان خواهیم داد.

خداوند متعال ﷻ در آیه پیش گفته شرط رسیدن به حیات طیبه و دخول در بهشت و دریافت اجر اعمال را، ایمان و عمل صالح ذکر می فرماید و این دو فقط در محیطی مانند خانواده کسب می شود.

خانواده یگانه نهاد فطری، طبیعی، بی‌بدیل و جهان‌شمول است که بر اساس فلسفه زوجیت بنا نهاده شده است. خداوند متعال ﷻ در قرآن کریم می‌فرماید: «وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِتَسْكُنُوا إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ مَوَدَّةً وَرَحْمَةً». از نظر اسلام مهم‌ترین ارکان استحکام خانواده «مودت» و «رحمت» میان زن و مرد است؛ مودت یعنی دوستی عاقلانه و نه دوستی غریزی و رحمت یعنی گذشت مهربانانه از لغزش‌ها و کوتاهی‌های یکدیگر. خانواده بهترین محل پیوند زن و مرد و مناسب‌ترین زمینه کمال آن‌دو است. این نهاد اجتماعی را باید بهترین محل تلاقی ویژگی‌های مکمل زن و مرد شمرد. پیوند این ویژگی‌ها در نظامی هماهنگ می‌تواند تعادل روحی و روانی را برای تمام اعضا به ارمغان آورد و در مجموع مصالح همه افراد خانواده را تأمین کند؛ بنابراین مشاهده می‌شود که ازدواج و عقلانیت حاکم بر آن فراتر از تحلیل‌های مبتنی بر عقلانیت ابزاری در نظام غرب است.

نقش خانواده در شکل‌گیری ترجیح زمانی

در این قسمت در ابتدا ادله ورود انگیزه‌های نوع چهارم در تابع تقاضای پول بیان می‌شود؛ سپس اثر این انگیزه‌ها بر تعدیل نرخ ترجیح زمانی تبیین می‌شود.

۱. تبیین ناقض کینز از انگیزه‌های انسان

پایه و اساس مقوله انگیزه‌های نگه‌داری برای پول از کینز شروع می‌شود. در فصل پانزدهم از کتاب نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول کینز، فصلی تحت عنوان «انگیزه‌های تجاری و روان‌شناسانه نقدیندگی» وجود دارد که به صراحت به تشریح انگیزه‌های نگه‌داری پول شامل انگیزه‌های درآمدی (مبادلاتی)، سفته‌بازانه و احتیاطی از دید روان‌شناسی می‌پردازد (Keynes, 1935, pp.125 - 190). در این فصل، کینز هیچ تمایزی میان مشوق (Incentivizes) و انگیزه‌ها (Motivations) قایل نشده است که از دید علم روان‌شناسی متعارف دچار اشکال است؛ زیرا در علم روان‌شناسی دو دیدگاه نسبت به انگیزه‌ها یکی نظریه سائقی (Drive theories) و دیگری نظریه مشوق وجود دارد. در نظریه سائقی، مبنای شکل‌گیری انگیزه، محرک درونی است اما در نظریه مشوق، مبنای شکل‌گیری انگیزه‌ها بیرونی است. در نظریه‌های جدید، انگیزه‌های انسان به دو دسته انگیزه برون‌زا (Extrinsic Motivations) و درون‌زا (Intrinsic Motivations) تقسیم می‌شوند. مشوق‌ها - مانند سود، درآمد - فقط مرتبط با

انگیزه‌های برون‌زا هستند؛ اما در انسان، انگیزه‌های بشردوستانه (Philanthropic Motivations) وجود دارند که در طبقه انگیزه‌های درونی دسته‌بندی می‌شوند (رفیعی و همکاران، ۱۳۸۳، ص ۱۹)؛ بنابراین، کینز نظریه تقاضای پول خود را بر پای نظریه مشوق‌ها در روان‌شناسی بنا نهاده که مبتنی بر نظرهای جدیدتر، قابل خدشه بوده و متزلزل است.

بر اساس مطالعه‌های صورت‌گرفته در اقتصاد، افراد با انگیزه‌های بشردوستانه با وجود مهارت‌های بالا، تمایل به دریافت نرخ دستمزد کمتری دارند (Serra & at, 2010). به عبارتی انگیزه‌های بشر دوستانه باعث می‌شوند که انگیزه‌های صرف اقتصادی و مبتنی بر انگیزه‌های برون‌زا - که کینز فقط به آنها در طراحی عوامل مؤثر بر تقاضای پول توجه کرده بود - تعدیل شود؛ بنابراین انسانی که بیشتر متأثر از انگیزه‌های بشردوستانه یا نوع چهارم باشد، درباره رفتارهای اقتصاد نیز نسبت به افرادی که از این انگیزه‌ها بهره کمتری می‌برند، رفتارهای متمایزتری نشان می‌دهد و ضرورت تحلیل عمیق رفتارهای اقتصادی از راه جداسازی آنها از مبدأ یا جداسازی انگیزه‌ها امکان‌پذیر می‌شود. از آنجا که مهم‌ترین هدف دین مبین اسلام، تعالی انسان است، به‌طورحتم در الگوسازی‌های مبتنی بر رفتار انسان باید نگاه کامل‌تری صورت گیرد. توجه به فعالیت‌های اقتصادی از دید دو انگیزه برون‌زا و درون‌زا می‌تواند تحلیل‌های کامل‌تری از توجیه رفتارهای اقتصادی افراد و جامعه داشته باشد؛ بنابراین ضروری است انگیزه‌های نوع چهارم از انگیزه‌های متعارف در نگه‌داری پول از هم تمایز شوند.

۲. اصل موضوعه نوع دوستی به جای خودخواهی در الگوسازی اقتصاد خانواده

در ادبیات اقتصاد متعارف بیان شده است که برای تبیین رفتار افراد در اقتصاد خانواده باید رجحان‌های خودخواهانه (Egoistic preferences)، کنار گذاشته شوند و به جای آن رجحان‌های نوع‌دوستانه (Altruism) جایگزین شوند و هرگونه تحلیل مبتنی بر اقتصاد خانواده و اثر آن باید بر اصل موضوعه نوع دوستی صورت پذیرد (Pollck, 2002, p.12). بنابراین واردکردن انگیزه‌های نوع‌دوستانه از دید اصل موضوعه نوع دوستی، متمایز با اصل موضوعه حاکم بر انگیزه‌های مبادلاتی، احتیاطی و سفته‌بازانه خواهد بود؛ زیرا ریشه رفتارهای نوع‌دوستانه در اصل موضوعه رجحان‌های نوع‌دوستانه در تابع مطلوبیت تصریح می‌شود اما ریشه انگیزه‌های متعارف در تقاضای پول در رجحان‌های خودخواهانه است.

۳. ضرورت تفکیک انگیزه‌ها در اندیشه اسلام

در اسلام لایه‌هایی پیش از شکل‌گیری رفتار وجود دارد که در متن‌های اسلامی به آن تأکید شده است؛ به‌طورمثال، پیامبر اکرم صلی الله علیه و آله فرموده‌اند:

«لا عمل الا بنیة»؛ هیچ عملی نیست مگر اینکه به واسطه نیت باشد (کلینی، ۱۳۷۵، ج ۱، ص ۷۰). از سوی دیگر در برخی رفتارهای اقتصادی نوع‌دوستانه مانند صدقه، قصد قربت داشتن، شرط صحت است (مسجد سرایی، ۱۳۹۱، ص ۵)؛ بنابراین اگر فردی تمایل به انجام رفتاری مانند صدقه‌دادن داشته باشد و این کار را از راه بخشی از پول خود انجام دهد، شرط صحت تقاضای پول برای صدقه‌دادن آن است که قصد قربت داشته باشد. در صورتی که در انگیزه‌های مبادلاتی، احتیاطی و سفته‌بازانه چنین شرطی لازم نیست. بنابراین اگرچه ظاهراً عمل صدقه دادن نوعی مبادله کردن با خداوند متعال صلی الله علیه و آله است اما ریشه آن به سبب نیت و روح حاکم بر انگیزه آن از مبادله میان دو فرد در برطرف کردن احتیاج‌های اقتصادی متمایز است.

همچنین ضرورت توجه به تفکیک عوامل اثرگذار در بروز رفتارهای انسان از مبدأ را می‌توان در فراز نخست دعای مکارم اخلاق امام سجاد علیه السلام مشاهده کرد. حضرت می‌فرماید: «اللهم صلی علی محمد و آل محمد، بلغ بایمانی اکمل الایمان واجعل یقینی افضل الیقین و انته بنیتی الی احسن النیات و بعملی الی احسن الاعمال...»؛ امام سجاد علیه السلام، راه رسیدن به اعمال احسن را از لایه‌های ایمان، یقین و نیت ترسیم می‌فرماید (محمدی اشتهاردی، ۱۳۸۵، ص ۱۷۶). به عبارتی برای رسیدن به اعمال احسن، امام از ریشه‌ها و مبدأ شکل‌گیری رفتار شروع می‌کنند؛ بنابراین تحلیل رفتارهای انسان به صورت عام و رفتارهای اقتصادی به صورت خاص، نیازمند شناخت لایه‌های شکل‌دهنده رفتار از جمله انگیزه و نیت و تفکیک آنها از هم می‌شود و حتی اگر انگیزه‌های نوع چهارم در تقاضای پول را از دید رفتاری، نوعی انگیزه مبادله با خداوند متعال صلی الله علیه و آله بشماریم به سبب آنکه ماهیت لایه‌های شکل‌دهنده این انگیزه با انگیزه‌های مبادلاتی متعارف متمایز است باید میان این دو نوع انگیزه تمایز قایل شد.

۴. ارتباط خانواده با محیط (اجتماع) و خلق و خوی فرد (طبیعت فرد) در اسلام

با توجه به آموزه‌های قرآن کریم مشاهده می‌شود که خلقت موجودات زوجی است. وقتی که طبیعت، پایه ازدواج را بر محبت، وحدت و هم‌دلی قرار داده است و منظور خانواده را بر اساس مرکزیت جنس ظریف‌تر و گردش جنس خشن‌تر بگرد وی قرار داده است، خواه

ناخواه جدایی و انفصال و از هم‌پاشیدگی این کانون و متلاشی‌شدن این منظومه نیز تابع مقررات و اثرهای خاصی می‌شود (مطهری، ۱۳۹۲، ص ۲۵۳)؛ بنابراین خانواده کانون رشد و تعالی بسیاری از صفتهای اخلاقی است که دامنه نفوذ آن در حیطه فردی و اجتماعی و فراتر از خود خانواده است. روایت‌های متعددی در دین اسلام وجود دارد که بر سرریزهای مثبت خانواده فراتر از کانون خانواده و ارتباط آن با محیط، فرد و اجتماع تأکید دارد. پیامبر اکرم ﷺ می‌فرماید:

«خَيْرُ الرَّجَالِ مِنَ أُمَّتِي الَّذِينَ لَا يَتَطَاوَلُونَ عَلَى أَهْلِهِمْ وَيَحْتُونُ عَلَيْهِمْ وَلَا يظْلِمُونَهُمْ»؛ بهترین مردان امت من کسانی هستند که نسبت به خانواده خود خشن نباشند و اهانت نکنند و دلسوزشان باشند و به آنان ظلم نکنند (طبرسی، ۱۳۷۰، ص ۲۱۶).

نیز حضرت می‌فرماید «الْمُؤْمِنُ يَأْكُلُ بِشَهْوَةٍ أَهْلِهِ، الْمُنَافِقُ يَأْكُلُ أَهْلَهُ بِشَهْوَتِهِ»؛ مؤمن به میل و رغبت خانواده‌اش غذا می‌خورد اما منافق میل و رغبت خود را به خانواده‌اش تحمیل می‌کند (کلینی، ۱۳۷۵، ج ۴، ص ۱۲).

بنابراین با بهتر کردن صفتهایی مانند کنترل خشم، دلسوزی و ظلم‌نکردن و عدم تحمیل میل و رغبت شخصی به خانواده، فرد به صورت شخصی هم تعالی می‌یابد؛ زیرا گویا خانواده تمرینی برای بهبود صفتهای مثبت است.

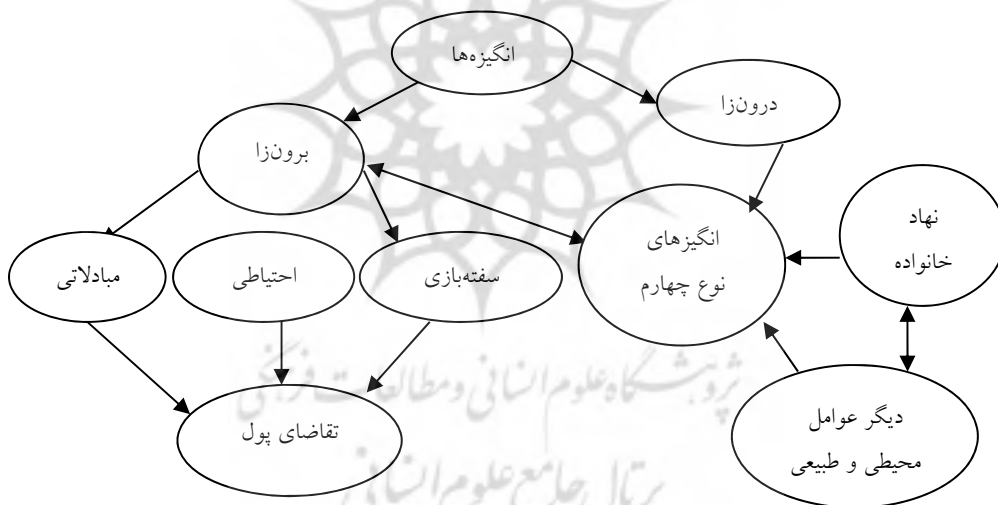
در تأکید به بهبود ویژگی‌های فردی به وسیله خانواده، دو حدیث از امام صادق علیه السلام ذکر می‌شود؛ حضرت می‌فرماید: «مَنْ حَسُنَ بَرُهُ بِأَهْلِ بَيْتِهِ مَدَّ لَهُ فِي عُمْرِهِ»؛ هر کس به شایستگی در حق خانواده‌اش نیکی کند، عمرش طولانی می‌شود (کلینی، ۱۳۷۵، ج ۲، ص ۱۰۵) حضرت در بیانی دیگر می‌فرماید: «إِنَّ الْمَرْءَ يَحْتَاجُ فِي مَنْزِلِهِ وَعِيَالِهِ إِلَى ثَلَاثٍ خِلَالَ يَتَكَلَّفُهَا وَإِنْ لَمْ يَكُنْ فِي طَبْعِهِ ذَلِكَ: مُعَاشَرَةً جَمِيلَةً وَسَعَةً بِتَقْدِيرٍ وَغَيْرَةً بِتَحْضُنٍ»؛ مرد در خانه و نسبت به خانواده‌اش نیازمند رعایت سه صفت است هر چند در طبیعت وی نباشد: خوشرفتاری، گشاده‌دستی به اندازه و غیرتی همراه با خویش‌داری (ابن‌شعبه حرانی، [بی‌تا]، ص ۳۲۲).

بنابراین، اگر چه خانواده به تنهایی عامل تعالی انگیزه‌های نوع چهارم نیست اما می‌تواند اثرهای طبیعی (فردی) مؤثری هم داشته باشد.

از دید مراودات اجتماعی و اقتصادی هم، امام حسین علیه السلام می‌فرماید: «لَا تَرْفَعِ حَاجَتَكَ إِلَّا إِلَى أَحَدٍ ثَلَاثَةً: إِلَى ذِي دِينٍ، أَوْ مُرُوَّةٍ أَوْ حَسَبٍ»؛ جز به یکی از سه نفر حاجت مبر: به دیندار، صاحب مروت یا کسی که اصالت خانوادگی داشته باشد (همان، ص ۲۴۷). در

حقیقت از دید امام حسین علیه السلام داشتن اصالت خانوادگی شرطی است که بر اساس آن می‌توان به انجام برخی مراودات اقتصادی و اجتماعی پای‌بند بود؛ بنابراین خانواده اثرهای فردی و اجتماعی مهمی دارد؛ اما خانواده یگانه عامل نیست؛ زیرا همان‌طور که بیان شد، امام صادق علیه السلام فرمود که مرد حتی اگر صفت‌هایی مانند خوشرفتاری، گشاده‌دستی به اندازه و غیرت همراه با خویشن‌داری در وی نباشد، باید در خانه و خانواده این صفت‌ها را مراعات کند. در حقیقت ممکن است کسی این صفت‌ها را به علت خلق و خوی ذاتی داشته باشد؛ بنابراین خانواده به‌طور حتم یگانه عامل تقویت این انگیزه‌ها نیست اما کانونی مهم برای تمرین و دستیابی به صفت‌های مثبت است. به‌طور کلی بر اساس دلایل‌های پیش‌گفته در چهار قسمت پیشین می‌توان نمودار یک را ترسیم کرد:

نمودار ۱: شکل‌گیری انگیزه‌های تقاضای پول متأثر از انگیزه‌های درون‌زا و برون‌زا



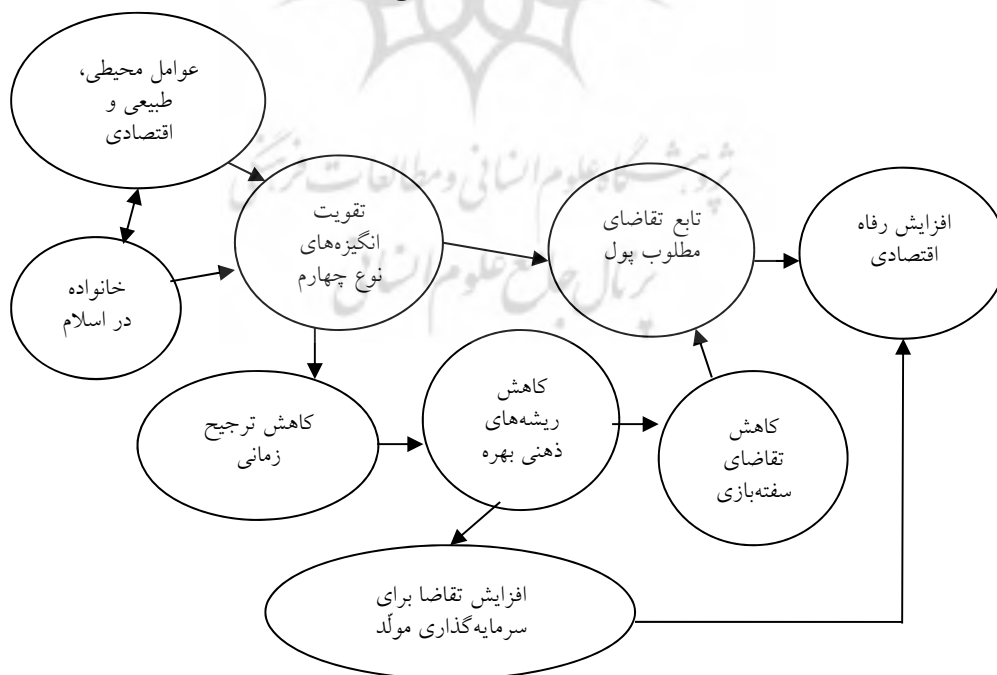
همان‌طور که نمودار پیشین نشان می‌دهد انگیزه‌های نوع چهارم می‌توانند باعث تعدیل انگیزه‌های برون‌زا شوند؛ بنابراین انگیزه مبادلاتی متأثر از دو اثر خواهد بود: الف) انگیزه‌های برون‌زا که فقط مبنای آن پاداش و منافع دنیوی است. ب) انگیزه مبادلاتی یا انگیزه نوع چهارم و بشردوستانه. خانواده نقش مهمی در تقویت انگیزه‌های نوع چهارم دارد، هر چند که عوامل دیگر هم بر نهاد خانواده اثرگذارند و خانواده هم بر عوامل محیطی

و طبیعی اثرگذار خواهد بود؛ بنابراین از آنجا که خانواده از دید دین اسلام کانون محبت و دوستی و الفت، پوشاندن خطاها و برطرف کردن آنهاست، می‌تواند بر انگیزه‌های برون‌زا و رفتارهای شکل‌گیری تقاضای پول اثرگذار باشد.

۵. اثر انگیزه‌های نوع چهارم بر نرخ ترجیح زمانی متأثر از نهاد خانواده

یکی از انگیزه‌های شکل‌دهنده تقاضای پول، سفته‌بازی است که با ترجیح زمانی ارتباط دارد. ترجیح زمانی یکی از ریشه‌های ذهنی بروز بهره متأثر از اندیشه بوم باورک است (بخشی و دلالی، ۱۳۹۰، ص ۳۰). این انگیزه متأثر از خوی خودخواهی و منفعت‌طلبی است که از راه انگیزه‌هایی مانند دوستی، محبت، گذشت و ایثار تعدیل می‌شود.

شکل‌گیری خانواده مبتنی بر مبانی دین مبین اسلام از راه افزایش انگیزه‌های نوع چهارم بر نرخ ترجیح زمانی اثر گذاشته و با کاهش انگیزه‌های ذهنی بهره، به کاهش و حذف تدریجی ریشه‌های ذهنی نرخ بهره، کاهش تقاضای سفته‌بازانه و افزایش رفاه می‌انجامد. نمودار ۲، الگوی مفهومی نقش نهاد خانواده از دید دین مبین اسلام بر شکل‌گیری تابع تقاضای پول مطلوب و رفاه اقتصادی را نشان می‌دهد. نمودار ۲: الگوی مفهومی نقش نهاد خانواده بر شکل‌گیری تابع تقاضای پول مطلوب و رفاه اقتصادی



مدل

در جهت معرفی الگوی پیشنهادی ابتدا اثر انگیزه‌های نوع چهارم تقاضای پول بر نرخ رجحان زمانی بیان می‌شود؛ سپس الگوی رجحان زمانی تعدیل‌شده در الگوی سیدراسکی وارد و تحلیل می‌شود.

رجحان زمانی تعدیل‌شده مبتنی بر اثر خانواده

با توجه به بحث‌های پیش‌گفته، چهار انگیزه برای تقاضای پول در یک الگوی مطلوب اسلامی* برقرار می‌شود. انگیزه‌های مبادلاتی، احتیاطی، سفته‌بازانه و نوع چهارم. در حالت مطلوب انگیزه‌های نوع چهارم جایگزین سفته‌بازانه می‌شوند و در حالت گذر به سمت تقاضای پول مطلوب اسلامی، بخشی از انگیزه‌های سفته‌بازانه در شکل‌گیری تقاضای پول مؤثر و بخشی از تقاضای پول متأثر از انگیزه‌های نوع چهارم خواهد بود. در حقیقت در مرحله گذر، انگیزه‌های نوع چهارم، قابلیت جایگزینی با انگیزه‌های سفته‌بازانه دارند. الگوی پیشنهادی مبتنی بر حالت گذر طراحی شده است.

از آنجا که انگیزه‌های نوع چهارم باعث می‌شوند که صفت خودخواهی و غرور که در شکل‌گیری نرخ رجحان زمانی مؤثر هستند کاهش یابد، سازوکار شکل‌گیری خانواده بر نرخ ترجیح زمانی به شرح زیر تصریح می‌شود:

$$\theta = \theta_0 - f^{-i} \cdot \theta_1 \quad (1)$$

θ ، نرخ ترجیح زمانی و شاخصی جهت سنجش بی‌صبری است. در ادبیات اقتصاد متعارف مقدار آن بین صفر و یک تعریف می‌شود. دلیل این مسئله آن است که انسان

*. در طراحی الگوی مطلوب، متأثر از اندیشه شهید صدر^ع دو حالت وجود دارد: حالت اول آن است که تمام ارکان و بخش‌های اقتصادی اسلامی سازگار با آرمان‌های دین مبین اسلام است. حالت دوم، حالتی است که بخشی از ساختارها در اقتصاد از مطلوب اسلامی فاصله دارد؛ بنابراین مطلوب در این شرایط به گونه‌ای متفاوت از مطلوب در شرایط اول است (صدر، ۱۳۹۳، ص ۲۱). در مقاله پیش رو منظور از الگوی مطلوب، مبتنی بر حالت دوم در نظر گرفته شده است؛ یعنی فرض شده که انگیزه‌های سفته‌بازانه در اقتصاد برای نگه‌داری پول وجود داشته باشد اما با گسترش نهاد خانواده مبتنی بر ارزش‌های اسلامی، انگیزه‌های نوع چهارم هم در کنار دیگر انگیزه‌های دیگر و متعارف در اقتصاد شکل می‌گیرد.

اقتصادی در نظام غرب، کم صبر تعریف و کم صبر باقی می ماند. به طور حتم پذیرفتن درجه کم صبری برای افراد، در طول زمان یعنی پذیرفتن این مسئله که نرخ ترجیح زمانی باید همواره مثبت باشد؛ زیرا منافع، فقط در چارچوب نیازهای مادی و دنیوی و انگیزه های خودخواهانه و غیر نوع دوستانه تعریف می شود؛ بنابراین انسان مطلوب (صبور) با تعریف ترجیح زمانی بین صفر و یک، فردی است که ترجیح زمانی وی صفر است؛ یعنی در مصرف مال و دارایی در زمان حال با آینده هیچ تفاوتی قایل نمی شود اما گذشت ندارد و نوع دوست نیست. این مسئله حد نهایی تعالی انسان در ادبیات اقتصاد متعارف است.

بر اساس آموزه های دین مبین اسلام اگرچه اشاره شده که انسان، عجز و هلع است که گواه بر کم صبری است؛ اما قرار نیست انسان در همین سطح باقی بماند. تأکید بر صبر و تقوا و گسترش رفتارهای نوع دوستانه در آموزه های دین مبین اسلام همگی تمرینی برای افزایش صبر است. در حقیقت از دید دین مبین اسلام، انسان باید در سه بُعد آخرتی، مادی و معنوی رشد کند (هادوی نیا، ۱۳۹۳، ص ۷۹). در این باره، خانواده نیز یکی از بسترها و کانون های نهادی برای تمرین و حرکت به سمت تعالی انسانی از راه افزایش صبوری، همکاری و صفت های نوع دوستانه است. حال اگر تقوا، صبر و نوع دوستی به گونه ای در انسان رشد کند که بر صفت های عجز و هلع بودن برتری یابد، آنگاه دیگر نمی توان ترجیح زمانی را بین صفر و یک تعریف کرد و حتی می توان آن را منفی دانست؛ زیرا فرد نوع دوست اگر مالی را با انگیزه ای نوع دوستانه به فرد دیگر دهد، از منفعت مصرف مال در زمان حال چشم پوشی کرده است؛ بنابراین با فرض کردن $-1 < \theta < 1$ ، می توان ضمن توجه به ویژگی های منتج به کم صبری در انسان، ویژگی ها و عامل هایی - مانند خانواده - که باعث افزایش صبر و تعالی انسانی می شود را نیز در الگوی تحقیق وارد کرد. به عبارتی قرارداد مقدار $-1 < \theta < 1$ ، می تواند انسان اقتصادی در هر سه بُعد مادی، اخروی و معنوی ترسیم کند.

رابطه یک متأثر از دو بخش است. θ_0 ، بخشی از ترجیح زمانی است که متأثر از خانواده نیست. آن را ترجیح زمانی مستقل می نامیم. $\theta_1 \cdot f^{-i}$ ، بخشی از ترجیح زمانی است که متأثر از تشکیل خانواده است. آن را ترجیح زمانی القایی می نامیم. f^{-i} ، نرخ رشد تشکیل خانواده و θ_1 ، نرخ ترجیح زمانی است که از خانواده متأثر می شود. توان i ،

شاخصی جهت سنجش رفتارهای خانواده مبتنی بر مبانی اخلاقی حاکم بر دین اسلام است. فرض می‌شود بزرگتر و مساوی یک باشد. هر قدر i به علت اثرهای آموزه‌های اخلاقی در خانواده مطلوب اسلامی بیشتر شود چون f^{-i} ، در حقیقت $(\frac{1}{f})^i$ است و f ، مقداری بین صفر و یک است، با افزایش i عبارت $f^{-i} \cdot \theta_1$ افزایش و سرانجام θ کاهش می‌یابد؛ بنابراین با افزایش i ، اثر شکل‌گیری خانواده بر نرخ ترجیح زمانی به سبب رشد انگیزه‌های نوع چهارم بیشتر می‌شود و حتی این امکان وجود دارد که نرخ ترجیح زمانی منفی شود. فرض می‌شود دو نوع θ ، در جامعه حاکم باشد: الف) متأثر از تفکر فردگرایی و تمایل به تجرد و عدم تمایل به خانواده که در این صورت، $f^{-i} \cdot \theta_1$ ، صفر خواهد شد؛ یعنی $\theta = \theta_0$ ب) ترجیح زمانی خانواده که مخالف تمایل به تجرد و تمایل به خانواده است. در این صورت، ترجیح زمانی (θ) برای این گروه، همان رابطه یک است.

الگوی سیدراسکی با استفاده از رحجان زمانی تعدیل‌شده مبتنی بر اثر خانواده

فرض می‌شود اقتصادی با خانوارهای با عمر بی‌نهایت باشد و نرخ رشد جمعیت آنها n ، باشد، هر خانوار تابع مطلوبیتی به صورت زیر دارد:

$$\text{Max } V_s = \int_s^{\infty} u(c_t, m_t) \exp[-\theta(t-s)] dt$$

$$u_c, u_m > 0, u_{cc}, u_{mm} < 0 \quad (2)$$

C ، m ، مصرف و مانده واقعی پول سرانه است. u_c, u_m ، مطلوبیت نهایی پول و مصرف و u_{cc}, u_{mm} ، مشتق مطلوبیت نهایی پول بر حسب پول و مصرف است که گویای آن می‌باشد مطلوبیت نهایی ناشی از مصرف کالا و پول نزولی است. θ ، رحجان زمانی، t و s ، دوره‌های زمانی هستند.

در ابتدا فرض می‌شود که هر خانوار بر اساس چهار انگیزه به نگهداری پول اقدام می‌کند. به این سبب در تابع مطلوبیت خانوار، پول وارد می‌شود. این چهار انگیزه عبارت هستند از مبادلاتی، احتیاطی، سفته‌بازی و انگیزه‌های نوع چهارم. در ادامه نشان داده می‌شود که چگونه با گذر از وضع موجود و حرکت به سمت تابع تقاضای مطلوب به سبب وجود خانواده، انگیزه‌های پیش‌گفته بر مسیر بهینه رفاه خانوار اثر می‌گذارند.

با قراردادن رابطه یک، در رابطه دو می‌توان تابع مطلوبیت خانوار را به صورت رابطه سه تصریح کرد:

$$\text{Max } V_s = \int_s^{\infty} u(c_t, m_t) \exp[-\theta_0 + f^{-i} \cdot \theta_1(t - s)] dt \quad (۳)$$

محدودیت بودجه خانوار به صورت زیر است:

$$C + \frac{dk}{dt} + \frac{dm}{p} = w \cdot N + r \cdot K + \dot{m} \quad (۴)$$

C, N, K, M, \dot{m} به ترتیب حجم خانوار، مصرف، موجودی سرمایه، پول اسمی و رشد

سراانه واقعی پول است. حجم پول سراانه واقعی به صورت زیر است:

$$m = \frac{M}{pN} \quad (۵)$$

M حجم پول اسمی، P قیمت، N جمعیت و m حجم پول واقعی سراانه است. با

دیفرانسیل‌گیری از رابطه پنج در طول زمان می‌شود:

$$\frac{dm}{dt} = \frac{d(\frac{M}{NP})}{dt} = \frac{\frac{dM}{dt} \cdot NP - [\frac{dN}{dt} \cdot p + \frac{dP}{dt} \cdot N] M}{[NP]^2} = \frac{\frac{dM}{dt}}{NP} - \frac{\frac{dN}{dt}}{N} \frac{M}{NP} - \frac{\frac{dP}{dt}}{[NP]^2} M \quad (۶)$$

از آنجا که $\frac{dN}{dt}$ برابر با n ، رشد جمعیت و $\frac{dP}{dt}$ رشد قیمت‌ها در طول زمان (تورم)، π

است و $\frac{M}{NP}$ نیز حجم پول سراانه واقعی یا m ، در نظر گرفته شده است و با ضرب عبارت

در $\frac{dM}{NP}$ و قراردادن \dot{M} ، رشد اسمی حجم پول به جای $\frac{dM}{dt}$ می‌شود:

$$\frac{dm}{dt} = \dot{M} \cdot m - n \cdot m - \pi \cdot m \quad (۷)$$

با تقسیم طرفین رابطه بر m سرانجام می‌شود:

$$\frac{\frac{dm}{dt}}{m} = \dot{m} = \dot{M} - n - \pi \quad (۸)$$

این رابطه می‌گوید رشد سراانه واقعی حجم پول (\dot{m}) برابر با رشد حجم پول اسمی

منهای رشد جمعیت و تورم است. از آنجا که در پایا (Steady State)، \dot{m} ، صفر است؛

بنابراین تورم مرتبط با رشد پول و رشد جمعیت است؛ به گونه‌ای که $\pi = \dot{M} - n$ برقرار

می‌شود؛ یعنی تورم برابر با رشد حجم پول اسمی منهای رشد جمعیت است.

اکنون با حداکثرسازی رابطه سه با قید رابطه چهار از راه شکل‌دهی تابع همیلتون و

روش کنترل بهینه، مسیر بهینه مصرف سراانه هر خانوار به صورت زیر استخراج می‌شود

(بلانچارد و فیشر، ۱۳۷۶):

$$\dot{c} = \sigma(c_t)[f(k) - \theta_0 + f^{-i} \cdot \theta_1 - n] \quad (9)$$

$f(k)$ ، بازدهی نهایی سرمایه یا سود است. $\sigma(c_t)$ نرخ نهایی جانشینی مصرف است. فرض می‌شود که سود در حالت گذر متأثر از دو ریشه ذهنی و عینی باشد؛ به گونه‌ای که در حالت مطلوب، ریشه ذهنی آن که متأثر از ترجیح زمانی است به سمت صفر میل می‌کند و به‌طور دقیق سود متأثر از ریشه‌های عینی باشد.

با توجه به رابطه نه مشاهده می‌شود که خانواده باعث افزایش راه سرانه مصرف - به عنوان معیاری جهت افزایش رفاه - می‌شود. در شرایط پایا (Steady State) که رشد مصرف صفر است، ارتباط نرخ بهره با متغیرهای دیگر به شرح زیر است:

$$r = \theta_0 - f^{-i} \cdot \theta_1 + n \quad (10)$$

همان‌طور که مشاهده می‌شود نرخ سود متأثر از انگیزه‌های ذهنی (ترجیح زمانی) و عینی (جمعیت، n و خانواده) است. رشد تشکیل خانوار از راه اثرگذاری بر ریشه ذهنی سود و حذف آن باعث کاهش در این نرخ یا تعدیل آن دارد؛ بنابراین با گسترش خانواده می‌توان اثرهای ذهنی ناشی از نرخ سود را به عنوان متغیر اصلی در اقتصاد متعارف تضعیف کرد.

با توجه به رابطه نه، سه حالت می‌توان به شرح زیر بیان کرد:

حالت اول: رفاه جامعه متأثر از انگیزه‌های فردگرایی ($f = 0$). در این حالت، رابطه ده به علت آنکه عبارت $f^i \cdot \theta_1$ ، صفر است به صورت زیر تبدیل می‌شود:

$$\dot{c}_1 = \sigma(c_t)[f(k) - \theta_0 + n] \quad (11)$$

حالت دوم: رفاه جامعه متأثر از انگیزه‌های خانواده‌گرایی ($f > 0, i = 1$).

در این حالت، رابطه ده به صورت زیر تبدیل می‌شود:

$$\dot{c}_2 = \sigma(c_t)[r - \theta_0 + f^{-1} \cdot \theta_1 + n] \quad (12)$$

از آنجا که در این رابطه اثر خانواده بر مصرف اثر مثبت دارد، اثر رفاهی در این حالت بیشتر از حالت اول است؛ یعنی:

$$\dot{c}_2 > \dot{c}_1$$

حالت سوم: رفاه جامعه متأثر از انگیزه‌های خانواده‌گرایی متأثر از دین مبین اسلام ($f > 0, i > 1$). در این حالت، رابطه ده به صورت زیر تبدیل می‌شود. این رابطه،

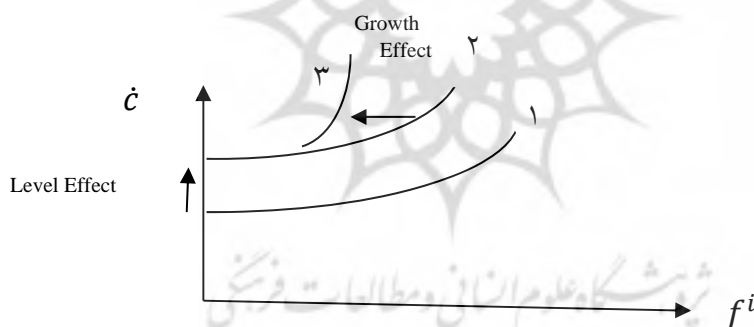
همان رابطه یازده است اما به علت آنکه به سبب خانواده متأثر از آموزه‌های دین مبین اسلام است، $i > 1$ بوده و اثر رفاه بیشتر می‌شود:

$$\dot{c}_3 = \sigma(c_t)[r - \theta_0 + f^{-i} \cdot \theta_1 + n] \quad (۱۳)$$

بنابراین در حالت‌های مطرح شده، $\dot{c}_3 > \dot{c}_2 > \dot{c}_1$ خواهد بود.

نمودار دو مسیرهای بهینه مصرف سرانه (رفاه) خانواده‌ها را در سه حالت نشان می‌دهد. همان‌طور که مشاهده می‌شود هر قدر انگیزه‌های نوع چهارم (i) بیشتر شود اثر آن بر مسیر مصرف سرانه (رفاه خانوار) بیشتر می‌شود. در حالت دوم فقط اثر خانواده اضافه شده که ماهیت وجود خانواده باعث شده که سطح رفاه بیشتر شود یعنی اثر خانواده دارای اثر سطح یا level effect است. در مسیر سه، i هم بزرگتر از یک است؛ یعنی در حالت سوم اثر رشد یا Growth Effect هم در کنار اثر سطح وجود دارد؛ بنابراین حالت سوم، هم سرعت رشد و هم میزان رفاه را بیشتر می‌کند.

نمودار دو: مقایسه مسیرهای مصرف سرانه در سه حالت



جمع‌بندی، نتیجه‌گیری و پیشنهاد

در ادبیات اقتصاد متعارف، هر چند گرایش‌هایی برای شناسایی رفتار خانوار در شکل‌گیری تقاضای پول پدید آمده است، اما این گرایش‌ها فاقد توجه به مبانی واقعی ارزش‌های خانواده است. در تحقیق پیش رو ضمن ترسیم تمایزهای خانواده از دید غرب و اسلام، سازوکار اثرگذاری نهاد خانواده از راه نهادینه‌سازی صفت‌های اخلاقی مثبت و تعدیل نرخ ترجیح زمانی بیان و نشان داده شد در صورت گسترش نهاد خانواده مبتنی بر ارزش‌های

دین اسلام، خودخواهی و زیاده‌خواهی کاهش و رفاه خانوار افزایش می‌یابد. این افزایش به‌گونه‌ای است که سطح رفاه و سرعت دستیابی به رفاه بیشتر می‌شود.

بر این اساس پیشنهاد می‌شود در مطالعه‌های مرتبط با برآورد تقاضای پول در اقتصاد ایران با رویکرد اسلامی، به نقش خانوار و انگیزه‌های نوع چهارم به عنوان یکی از اصول مبنایی توجه شود. بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران نیز شاخص‌هایی جهت سنجش انگیزه‌های نوع چهارم طراحی و اثرهای آن را بر رشد تقاضای پول رصد و در برنامه‌ریزی‌های اقتصادی اعمال کند.

منابع و مأخذ

۱. ابن شعبه حرانی، حسن بن علی بن حسین؛ تحف العقول فی ما جاء من الحکم و المواعظ من آل الرسول ﷺ، شهر حدیث؛ (<http://www.hadithcity.com>).
۲. بخشی، رسول و رحیم دلالی اصفهانی؛ آسیب‌شناسی نظریه بهره و نظام بانکداری متعارف؛ یزد: [بی‌نا]، ۱۳۹۰.
۳. بلانچارد، اولیور و استانی فیشر؛ درس‌هایی از اقتصاد کلان؛ ترجمه: محمود ختایی و تیمور محمدی؛ تهران: سازمان برنامه و بودجه، ۱۳۷۶.
۴. خلیلی عراقی، منصور، حسین عباسی‌نژاد و یزدان گودرزی فراهانی؛ «برآورد تابع تقاضای پول در ایران با رویکرد مدل‌های تصحیح خطا و هم‌جمعی»؛ اقتصاد پولی، مالی، ش ۲۶، ۱۳۹۲.
۵. دهمرده، نظر و حمیدرضا ایزدی؛ «بررسی تابع تقاضای پول در ایران»، پژوهشنامه اقتصادی، ش ۳۳، ۱۳۸۸.
۶. رفیعی، حسین، مرسده سمیعی و محسن ارجمند؛ زمینه روان‌شناسی هیلگارد؛ ج ۲، چ ۴، تهران: انتشارات ارجمند، ۱۳۸۳.
۷. صدر، سیدمحمدباقر؛ بانک بدون ربا در اسلام؛ ترجمه یحیی علوی؛ چ ۲، تهران: دانشگاه امام صادق علیه‌السلام، ۱۳۹۱.
۸. طبرسی، حسن بن فضل؛ مکارم الاخلاق؛ قم: شریف رضی، ۱۳۷۰.

۹. کلینی رازی، محمدبن یعقوب؛ اصول کافی؛ ترجمه و شرح جواد مصطفوی؛ تهران: ولی عصر عجل الله تعالی فرجه، ۱۳۷۵.

۱۰. محمدی اشتهاردی، محمد؛ صحیفه سجادیه؛ چ ۳، قم: انتشارات موعود اسلام، ۱۳۸۵.

۱۱. مسجدرایی، حمید؛ شرح لمعة الروضة البهية فی شرح اللمعة الدمشقیه، ترجمه نموداری؛ ج ۵، چ ۵، تهران: انتشارات پیام نوآور، ۱۳۹۱.

۱۲. مشکین، پول، ارز و بانکداری؛ ترجمه علی جهانخانی و علی پارسائیان؛ چ ۸، تهران: سمت، ۱۳۸۹.

۱۳. مطهری، مرتضی؛ نظام حقوق زن در اسلام؛ تهران: انتشارات صدرا، ۱۳۹۲.

۱۴. نوفرستی، محمد؛ «تحولات جمعیتی و تقاضا برای پول در ایران»؛ روند پژوهش‌های اقتصادی، س ۱۹، ش ۵۸، ۱۳۹۰.

۱۵. هادوی‌نیا، علی‌اصغر؛ «رفتارشناسی انسان فطرت‌گرا در گستره توزیع از دیدگاه قرآن کریم»؛ فصلنامه علمی پژوهشی اقتصاد اسلامی، س ۱۴، ش ۵۴، ۱۳۹۳.

16. Becker, Gary S; "A Theory of Marriage: Part I"; **Journal of Political Economy**, 81 (4), 1973.

17. Becker, Gary S; "A Theory of Marriage: Part II"; **Journal of Political Economy**, 82 (2), 1974.

18. Biscarri, Javier Gómez; Moreno, Antonio ; Pérez de Gracia, Fernando; "Money demand accommodation: Impact on macro-dynamics and policy consequences"; **Journal of Policy Modeling**; 32 , 2010.

19. Keynes, John Maynard; **The General Theory of Employment, Interest, and Money**; Steve Thomas for The University of Adelaide Library Electronic Texts Collection, 1935.

20. Pollak, Robert A; Gary Becker's Contributions to Family and Household Economics, 2002.

21. Phoenix Symposium in honor of Gary Becker; April 20, 2001.
22. Ragot, Xavier; "The case for a financial approach to money demand"; **Journal of Monetary Economics**, 62, 2014.
23. Serra, Danila; Serneels, Pieter; Barr, Abigail; "Intrinsic motivations and the non-profit health sector: Evidence from Ethiopia"; **Personality and Individual Differences**, 51, 2010.
24. Tin, Jan; "An empirical examination of the inventory–theoretic model of precautionary money demand"; **Economics Letters**, 99 , 2008.