

بحران تجاری کشورهای اسلامی

ریشه‌های نهادی توسعه نیافتگی اقتصادی در خاورمیانه*

تی‌مور کوران**
مترجم: فریبا مومنی***

چکیده:

طی هزاره دوم، تجارت خاورمیانه با اروپای غربی بیش از پیش تحت تسلط اروپایی‌ها در آمد. دو عامل در این میان نقشی حیاتی داشتند. اول، سیستم ارث‌بری اسلامی که از طریق تقسیم اموال شخص متوفی هزینه‌های تسهیم مال را بالا می‌برد و به این ترتیب مؤسسات تجاری خاورمیانه را کوچک و میرانگه می‌داشت و دوم، برخی سیستم‌های خاص میراث‌بری اروپایی شرکت‌های بزرگ و بادوام را از طریق کاهش احتمال تقسیم شدن پیش از موقع، تسهیل کرد. نتیجه این بود که شرکت‌های اروپایی از هم‌تایان خود در دنیای اسلام بیشتر رشد کردند. فراتر اینکه در زمانی که شرکت‌های بزرگ در اروپا نقل و انتقال‌های سازمانی را به جلو می‌راندند، در خاورمیانه به طور مستمر شرکت‌های کوچک جلوی نوسازی اقتصادی را می‌گرفتند.

اگر یکی از چالش‌های علوم اجتماعی پیدا کردن علل اوج‌گیری غرب^۱ باشد، چالش دیگرش توضیح این است که چگونه کشورهای اسلامی خاورمیانه^۲ به منطقه‌ای توسعه نیافته تبدیل شدند^۳. یکی از علائم عمده این افول این بود که بازرگانان مسلمان، زمین را به حریفان غربی و در نهایت به اقلیت‌های مذهبی که در قلب سرزمینشان زندگی می‌کردند واگذار کردند. تا قرن نوزدهم که بسیاری از بزرگان خاورمیانه برای استعمارگران اروپایی دعای می‌کردند، نقش مسلمانان در تجارت منطقه با اروپای غربی به میزان ناچیزی در غلتید^۴.

The Islamic Commercial Crisis. Institutional

* این مقاله ترجمه‌ای است از:

Roots of Economic Underdevelopment in the Middle East.

Email: Kuran@USC.edu.

** عضو هیئت علمی دانشگاه کالیفرنیا جنوبی، لوس آنجلس

پژوهشگر

علاوه بر آن، بسیاری از مؤلفه‌های موفق تجارت درونی خاورمیانه تحت تسلط مسیحیان و یهودیان محلی بود.^۵ هرچند این الگوها در مکان‌ها و بخش‌های مختلف، یکسان نبود اما عدم توافقی جدی در زمینه گرایش‌های عام منفعت در اینجا وجود ندارد.

قرن نوزدهم شاهد اولین تلاش‌های سیستماتیک برای پیاده کردن زیرساختار تجاری خاورمیانه بود. از جمله این تلاش‌ها جایگزین کردن نهادهای اسلامی با نهادهایی با منشأ غربی بود تا به صورت دقیق دارای ویژگی‌های غربی باشد. یکی از دستاوردهای این دوره تأسیس دادگاه‌های تجاری سکولار بود که تجارت را خارج از حوزه قضائی دادگاه‌های اسلامی قرار داد. دیگری افزودن شرکت‌های سهامی^۶ و کورپوریشن‌ها به اشکال سازمانی موجود برای کارآفرینان بود که تا آن زمان به عملیات وابسته به مالک^۷ شرکت‌های خانوادگی و مشارکت‌های سنتی اسلامی محدود بود. این اصلاحات غربی، به انقلابی در امور تجاری منطقه بدل شد.^۸

این مقاله برای تناقض قدیمی اما پاسخ داده نشده در این مورد که چرا نوسازی^۹ اقتصادی خاورمیانه مستلزم غربی شدن بود، پاسخی فراهم می‌کند. مخلص پاسخ من این است که زیرساختار تجاری منطقه و به ویژه قانون مشارکت‌های اسلامی طی چندین قرن، زمانی که مشارکت‌های تجاری غربی پیچیدگی می‌یافت و به نهادهای پیشرفته‌تر متحول می‌شد، را کد باقی ماند. در اصل، نوسازی تجاری خاورمیانه می‌بایست دنباله‌رو باشد چرا که در اروپای غربی، در ابتدا، از طریق نیروهای درون‌زای اجتماعی، نوعی تحول به جلو رانده می‌شد.

به هر حال دو جزء کلیدی سیستم قانون اسلامی یعنی قانون مشارکت‌ها و سیستم ارث‌بری، باعث بازتولیدی در درون خود سیستم شد تا شرکت‌ها را کوچک، ساده و به طور عمده میرا و رو به زوال سازد. همانطور که بعداً خواهیم دید، یک قانون مشابه مشارکت در غرب، با سیستم متنوع‌تر و منعطف‌تر ارث‌بری ترکیب شد و محرکی برای رشد پیچیدگی و دوام شرکت‌ها گردید. ممکن است مسیر جایگزین برای توسعه شرکت‌های بزرگ و بادوام شامل شکل‌گیری کسب و کار اصناف^{۱۰} باشد. این مسیر به خاطر نبودن مفهوم یک موجودیت صنفی^{۱۱} در قانون اسلامی، مسدود شده بود.

واگرایی مشهود در مسیرهای نهادی این دو منطقه، آن چیزی را رقم زد که شاید بتوان به آن نام بحران تجاری قرون هجده و نوزده داد. این بحران، افزایش بی سابقه حجم تجارت

اروپا به خاورمیانه را آشکار کرد. در این مسیر، بازرگانان و تأمین‌کنندگان مالی که تحت قانون اساسی تجارت می‌کردند، سهم بازار خود را به نفع کسانی که قادر به اتکا به نهادهای غربی بودند، از دست دادند، چرا که تحول نهادی غرب، نهادهای تجاری سنتی اسلامی را به درون رقابت نامناسبی کشاند. قبلاً طی دوره شکل‌گیری قانون اسلامی، زیرساختار تجاری خاورمیانه، به صورت قابل ملاحظه‌ای با شرایط اقتصادی جهانی رایج در آن ایام تطبیق داشت.

قابلیت‌های تجاری یک جامعه به زیرساختار قانونی آن وابسته است. بنابراین، زمانی که دو جامعه با دو سیستم قانونی متفاوت، با نبود تشویق‌های جبرانی، با هم ارتباط تجاری برقرار می‌کنند، جامعه‌ای که نهادهای تجاری کاراتری دارد، از مزیت‌های بیشتری سود می‌برد. اگر نهادهای مربوطه ثبات پیدا کنند، عدم توازن متعاقب آن دائمی خواهد شد. در واقع، و آن طور که پیامدها نشان دادند، باز خوردی از پیامدهای اقتصادی به قوانینی که آنها را تولید می‌کنند، می‌تواند وجود داشته باشد. بنابراین، کاهش در اثربخشی تجاری یک جامعه، برای بازرگانان آن جامعه مشوق‌هایی ایجاد می‌کند تا دنبال اصلاحات نهادی را بگیرند. برای کسب اطمینان، نیازی نیست که فشار برای تغییر قوانین فوراً نتیجه بدهد. ممکن است ناکامی‌های اقتصادی با دوره‌ای از رکود نهادی همراه باشد.

بنابراین، این دیدگاه را که قوانین به صورت ابزار هنگامی پدیدار می‌شوند که نیازهای مادی تغییر را به شکلی کامل و همزمان برآورده سازند، رد می‌کنم. اما دیدگاه خلاف آن را که می‌گوید قوانین به طور کامل از پیامدهای بازار جدا هستند را نیز رد می‌کنم. در چارچوب تحلیلی من، نهادها نه تنها فعالیت‌ها را مقید می‌کنند بلکه به منظور اصلاح آن مشوق‌ها را نیز شکل می‌دهند. به بیان رسمی‌تر، من وابستگی به مسیر را به موازات تأثیری که پیامدهای مادی روی «مسیر» خاصی که متعاقباً اقتصاد دنبال می‌کند، دریافته‌ام. به این ترتیب بحث من درون روال «تحلیل نهادی تاریخی» قرار می‌گیرد رویکردی که داگلاس نورث ترین اگرتسون، آونر گریف، پاول دیوید و دیگران بدو آغاز کردند.^{۱۲} فرمول‌بندی گریف میان نهادهای خود اجرا^{۱۳} خود تقویت‌کننده^{۱۴} و خودویران‌کننده تمایز قائل می‌شود. در کوتاه‌مدت، از آنجا که اقدامات مورد انتظار کارگزاران^{۱۵} دیگر افراد را برمی‌انگیزاند و قادر می‌سازد تا مقررات رفتاری مربوطه را دنبال کنند، یک نهاد خوداجرا تداوم می‌یابد. اگر چنین نهادی بازخوردهای مثبت از خود نشان دهد، خودتقویت‌کننده نیز می‌گردد.

به عبارت دیگر، محدوده موقعیت‌هایی را که رفتارهای مذکور مشاهده می‌شوند را گسترش می‌دهد. همان‌طور که بعداً خواهیم دید، مشارکت اسلامی تنها، نهاد خودتقویت‌کننده را بنا نهاده است. یک نهاد خوداجرا زمانی به نهاد خودویران‌کننده بدل می‌شود که در حالی که خود را در کوتاه‌مدت تداوم می‌بخشد، با افشاندن بذرهای مرگ خویش، بازخورد منفی از خود نشان می‌دهد. در غرب، ثابت شد که شکل‌های مشارکت دوره قرون وسطی خود ویرانگر بوده است.

غربی شدن عملکرد کشورهای اسلامی را اغلب به سنجش‌های از بالا به پایینی نسبت می‌دهند که در خدمت امپریالیزم اروپایی است و توسط رهبرانی اجرا می‌شود که از فرهنگ‌های خود منحرف شده‌اند. آنچه گاهی توجه را از این موضوع دور می‌کند آن است که فشارهای فزاینده از سوی محدوده وسیعی از مشارکت‌کنندگان در بازار نیز نقش قابل توجهی در این میان ایفا کرده است. حداقل در فضای اقتصادی، اصلاحات قرن نوزدهم به منظور برآورده ساختن نیازهای سرمایه‌گذارانی طراحی شده بود که قادر به رقابت در اقتصاد مدرنی که پدیدار می‌شد، نبودند. این ذی‌نفعان از جمله غیرمسلمانانی بودند که اسلافشان، حتی زمانی که آزاد بودند تا تحت قوانین دیگری به کسب و کار بپردازند عمل در تحت قوانین اسلامی را برگزیده بودند. این افراد شامل مسلمانانی نیز می‌شدند که نهادهای تجاری اسلام کلاسیک را که عمری بیش از فایده‌مند بود نشان داشتند، در نظر می‌گرفتند.^{۶۱}

مشارکت‌های اسلامی

اجازه دهید به منظور معرفی عناصر مرتبط قانون اسلامی، به قرن دهم بازگردیم حدود چهار قرن پس از ظهور اسلام. تا این زمان تمامی عناصر حیاتی سیستم قانونی اسلامی در جای خود قرار گرفته بود. از دیدگاه اعمال تجاری مدرن، یکی از وجوه تکان‌دهنده این سیستم نبود کسب و کار صنفی^{۱۷} است.^{۱۸} وجه تمایز یک صنف آن است که دارای حقوقی است که از حقوق افرادی که آن را تشکیل داده‌اند، متمایز است. ممکن است یک صنف قواعد درونی خود را بسازد یا آن را بازسازی کند. با داشتن شخصیت قانونی، ممکن است یک صنف دارایی، علامت قراردادها و پروژه‌های ادعایی داشته باشد و در دادگاه حاضر شود. دیون یک صنف برعهده مالکان آن یا کارگران به مثابه افراد نیست. تصمیمات آن

مستلزم اجماع نظر اعضا نیست. فراتر این‌که، دقیقاً از آنجا که دارای شخصیت قانونی مربوط به خود است، می‌تواند پس از مرگ اعضای اولیه یا ترک حقوق و مسئولیت‌های آنان، به زندگی خود ادامه دهد.^{۱۹}

در دنیای اسلام پیش از تجدد^{۲۰}، شرکت‌های اقتصادی^{۲۱} مستلزم همکاری دو نفر یا بیشتر بودند که نه توسط صنف‌ها، بلکه توسط شرکت‌ها یا مشارکت‌های فامیلی اداره می‌شدند. در مورد تجارت راه دور، نوع الگو، به ویژه زمانی که خویشاوندی فامیلی یک عامل نبود، به سرمایه‌گذار مقیم مربوط بود تا بازرگانی را که وظیفه هدایت یک مأموریت تجاری را برعهده می‌گرفت، تأمین مالی کند. چنین مشارکت انفرادی^{۲۲} زمانی که تحت قانون اسلامی شکل گرفت، به نام مضاربه شناخته شد. گهگاه بازرگان به تأمین مالی شرکت کمک می‌کرد یا سرمایه‌گذار در کار مشارکت می‌جست. در هر دو مورد، به مشارکت منتج از آن، نام مشارکه یا پاداش داده می‌شد. ترتیبات کار به هر صورت که بود، شرکاء، سود شرکت را، اگر سودی در میان بود، طبق توافقی که در باره‌اش از قبل مذاکره شده بود تقسیم می‌کردند. بازرگان مسئولیتی در قبال ضررهای ایجاد شده نداشت؛ مگر آنکه در سرمایه‌گذاری اولیه شرکت داشته باشد، خطر تجارت خود او به محدوده کارگزارانش محدود می‌شد. ممکن است عبارت «مشارکت تجاری اسلامی» یا به طور ساده «مشارکت اسلامی» برای طراحی طبقه‌ای از معاهدات تحت این شرایط از جمله نوعی که توضیح داده شد، به کار رود.

قواعد شکل‌گیری و اجرای مشارکت اسلامی از اول با هم توسعه نیافته بود^{۲۳} قانون دانانی که آن را بین قرون هفتم تا دهم شکل دادند، روح آن را از رسوم مناطقی که از قبل تحت قواعد اسلامی بودند، گرفتند.^{۲۴} با این حال، آنان قواعد قرض گرفته شده را پالایش کردند تا عمدتاً نیازهای طبقه بازرگان را در بر گیرد. این حساسیت نسبت به الزامات تجارت چندان تعجب‌برانگیز نیست، چرا که در آن زمان بسیاری از بزرگان مذهبی «علما» که به عنوان قانون‌دان عمل می‌کردند خود در تجارت راه دور، اغلب به منزله سرمایه‌گذار و تعداد کمی نیز به منزله بازرگان، شرکت داشتند.^{۲۵} هر چند قانون مکاتب اصلی اسلامی در تمام جزئیات با آن موافق نبود، اما قواعد مشارکتی آنان روی هم رفته تجارت را تسهیل می‌کرد. علاوه بر آن، پرتفردارترین مذهب، حنفی، به ویژه برای قانونمند کردن رسوم همه‌گیر تجاری مشتاق بود. جالب توجه آنکه این تمرین قدرت تجاری، حدود دو قرن

قبل از آن به وقوع پیوست که حکومت‌های شمال و غرب اروپا قواعد تجاری از طریق «قانون تجارت» را قواعدی که به صورت داوطلبانه ایجاد شده، متکی به فتوا که در جوامع تجاری به کار گرفته شده بود، ایجاد کنند.^{۲۶}

به هر صورت، قواعد اسلامی دستخوش تغییرات اندکی شد. این نمی‌تواند به موانع مطلق برای اصلاح یا تفسیر مجدد قانون اسلامی مربوط باشد. در دیگر زمینه‌ها مثل مالیات‌گیری و کشورداری تغییراتی به وقوع پیوستند، اگر قانون تجارت کمابیش بدون تغییر مانده، کسی باید توضیح دهد که چرا چنین شده است.

چندین جنبه از مشارکت‌های تجاری اسلامی مستلزم توجه و ملاحظه است. براساس مشارکت اسلامی، گروه‌های مشارکت‌کننده در تقسیم منافع، آزادی عمل قابل توجهی دارند. یک بازرگان می‌تواند براساس عوامل غیرملموسی چون اشتهار به امانت‌داری، دانش جغرافیایی و تجربه تجاری، تقاضای سهم بیشتری کند. به همین ترتیب، یک سرمایه‌گذار می‌تواند عمل بازرگان را به منظور کاهش خطر او در شراکت، محدود سازد (اقلیت قابل توجهی از سرمایه‌گذاران زن بوده‌اند). به ویژه امکان قرار دادن محدودیت‌های زمانی و مکانی برای یک مأموریت و محدودیتی درباره کسانی که بازرگان می‌تواند با آنها معامله کند می‌تواند وجود داشته باشد یا این‌که تقسیم منافع می‌تواند به اقتضای انتخاب‌های بازرگان باشد.^{۲۷} قانون اسلامی با این شیوه‌ها بر رسوم بازرگانی مهر تأیید مذهبی زده است. هر کسی که با تحقیقات نهادی مدرن آشنا باشد، خواهد فهمید که این رسوم و قواعد مشارکت اسلامی مرتبط با آن، ابزارهایی به منظور اقتصادی کردن هزینه‌های مبادله است. قواعد مشارکت از طریق شهرهای تجارت دریایی در ایتالیا از جمله commenda یا (societas maris) [قراردادهای تحت حمایت دولت] یا توسعه یافت که در مضاربه اسلامی به ویژه مشخص شده و بدون شک با ملاحظات مشابهی مثل تخصیص کارهای ریسک‌ها و بازدهی مورد انتظار سرمایه برانگیخته شده است.^{۲۸} هم commenda و هم مضاربه نسبت به نزدیک‌ترین شکل‌های قرارداد که در کتاب مقدس یهودیان (تلمود) یافت می‌شود برای سرمایه‌گذاران و بازرگانان از انعطاف بیشتری برخوردار است. در آیین یهود مساوات بین سرمایه‌گذار و بازرگان را به شکل تسهیم منافع یا تسهیم اعتماد، برای کلیه مشارکت‌کنندگان ضروری می‌داند. قانون‌نگاری یهودی (Maimonides) (۱۲۰۴-۱۱۳۵).

The Mishneh Torah این وضعیت را تعدیل کرد اما همچنان مستلزم آن است که بازرگان برای بخشی از اصل [سهم] قابل اعتماد باشد؛ به علاوه، مستلزم بیشتر بودن سهم منافع از اعتماد طرف دیگر است.^{۲۹} یکی از اهداف این محدودیت‌ها، تشویق عدالت است. اما اغلب، این هدف با خطر بازدهی ریسک مبادلات که توسط اعضای مشارکت‌کننده بهینه در نظر گرفته می‌شود، تصادم دارد. لازم به ذکر است که شکل‌دهندگان قانون اسلامی، در کل اجازه دادند تا ترجیحات سرمایه‌گذاران و بازرگانان از دغدغه درباره مساوات که اسلام با دیگر مذاهب برقرار کرده، پیشی گیرد.

قانون مشارکت اسلامی در اصرار بر این که اصل [سرمایه] شامل پول نقد^{۳۰} باشد نامعطف است. همچنین تحت یکی از چهار فقه الهی، اگر بیش از یک شریک در اصل [سرمایه] مشارکت کند، پول نقد باید یکسان باشد.^{۳۱} سرمایه‌گذاری مستقیم تجاری به ظاهر منع شده بود تا از ثروتمند شدن ناعادلانه جلوگیری کند به احتمال زیاد برای اینکه از توافق بر سر ارزش اولیه سرمایه‌گذاری و مباحثات بر سر تقسیم منافع ممانعت به عمل آورد. در نهایت، مأموریت بازرگان تا زمانی که تمامی کالای تجاری که از جانب شرکاء خریداری شده بود به پول نقد انتخابی تبدیل نمی‌شد، پایان یافته تلقی نمی‌گردید.^{۳۲}

تا جایی که این قوانین دنبال می‌شدند، باری بر سرمایه‌گذاران تحمیل می‌شد تا کالای تجاری را در جایی بفروشند که قیمت پایین بود. واقعیت آن است همچون دیگر فنون اقتصادی، تجار می‌توانستند با استفاده از ابزارهای قانونی (حیل) قواعد ناخواسته را دور بزنند.^{۳۳} یکی از این ابزار، آن بود که سرمایه‌گذار مقیم می‌توانست کالاهای خود را به شخص ثالث معتبری بفروشد و عایدات را به شریک متحمل که در حال سفر بود واگذار و طرف مقابل می‌توانست بعداً همان کالاها را از جانب مشارکتی که فعلاً ایجاد شده مجدداً خریداری کند. واضح است که این رویه برای این طراحی شده بود تا گام‌های قانونی را به وظیفه‌ای مبدل سازد که اگر طی یک گام صورت می‌گرفت می‌توانست قانون اسلامی را به مخاطره اندازد.^{۳۴} هر چند این کار و ابزارهای قانونی شبیه آن استفاده‌های نادری داشتند مثال‌های مشارکت سازگار با روح قانون فراوانند.^{۳۵}

در یک مشارکت اسلامی، اجبارها اغلب همیشه در رابطه با شرکای فردی است نه بر شرکت به مثابه یک کل. شخصی که خدماتی برای این مشارکت انجام می‌دهد باید [سهم خود را] از هر طرف به طور جداگانه جمع‌آوری کند. به همین ترتیب شخص ثالث آسیب

دیده فقط می‌تواند دعاوی خود را بر علیه شخص مشارکت‌کننده‌ای که مستقیماً با او کار می‌کرده اقامه کند، هر چند طرف مشارکت‌کننده‌ای که دعوایی را اقامه می‌کند ممکن است به دنبال جبران از جانب همکاران بر طبق سهم‌های ایشان نیز باشد. همین اصل در مورد ادعای خود مشارکت‌کننده بر علیه اشخاص ثالث نیز به کار می‌رود. اعضای این مشارکت می‌توانند به منزله افراد و نه به منزله شراکتی جمعی، تقاضای جبران مافات کنند.^{۳۶}

اگر من ویژگی‌های مجزا و متمایز مشارکت اسلامی را مرور می‌کنم، به خاطر آن است که رایج‌ترین شکل آن، یعنی مضاربه، ممکن است بذر توسعه شرکت‌های سهامی^{۳۷} و در نهایت اصناف مدرن را در خود داشته باشد.^{۳۸} همچون شرکت‌های معظم امروزی نوع مشارکت‌های اسلامی از نوع اتحاد افراد متحد، فاقد پیوندهای خونی بود. قواعد مشارکت‌های اسلامی به گونه‌ای طراحی شده تا اعتماد دوجانبه میان افرادی را که لزوماً مبنای خویشاوندی با یکدیگر ندارند را اگر نگوئیم ایجاد کند، بلکه تقویت نماید.

قابل توجه است که قانون اسلامی از مشارکت‌های میان افرادی که دارای مذاهب گوناگون هستند نیز حمایت می‌کند. سه فرقه از چهار فرقه اصلی اسلامی از جمله مکتب حنفی، آشکارا مشارکت میان مسلم و غیرمسلم را مجاز می‌دارد. درست است که در یکی از این سه مکتب، الزام دارد که هر دو طرف فعال مشارکت باید مسلمان باشد، ظاهرأ بدین خاطر تا از انحراف سرمایه اسلامی به کارهای غیراسلامی مثل تجارت شراب جلوگیری کند.^{۳۹} با این وجود، قانون مشارکت‌های اسلامی گامی به سوی ایجاد شرکت‌هایی برداشته که قادر به جمع‌آوری منابع از سوی گروه‌های بزرگ و متنوع است. با کمک به خارج شدن افراد از قید شبکه‌های مبتنی بر خویشاوندی، مشارکت اسلامی مرحله‌ای برای جای‌گذاری «گروه اخلاقی محدود» در دنیای پیش از صنعتی شدن ما با «اخلاق تعمیم یافته» فراهم کرد که شامل قواعد متنوعی بود که برای محدوده گسترده‌ای از ارتباطات اجتماعی کاربرد داشت.^{۴۰} هر چند بیشتر توافق‌های مضاربه میان اعضای یک گروه قومی مذهبی شکل می‌گرفت مثل ترک با ترک، عرب با عرب، یهودی با یهودی، رومی با رومی و غیره.... اما در بعضی جاها و دوره‌ها مشارکت میان مذاهب نیز رایج بود. حتی قضات اسلامی مشارکت‌هایی با غیرمسلمانان شکل می‌دادند.^{۴۱}

تا قرن نوزدهم میلادی، قانون مشارکت اسلامی به منزله مبنایی برای مشارکت تجاری در سرتاسر جهان اسلام خدمت می‌کرد.^{۴۲} این قانون که طی زمان تغییرات اندکی از خود

نشان داده بود، به مثابه شکل راهبر برای شرکت‌های تجاری که در مرزهای خانوادگی و حتی اجتماعی شکل می‌گرفت، باقی ماند. به هر حال، تغییرات شدیدی روی شرکت‌های پیچیده‌تری که قادر باشند منابع عظیمی از مواد و حیات را به صورتی نامحدود تحرک بخشند، صورت نداد. همان طور که نشان داده خواهد شد، تجربه غرب متفاوت بود: قرن‌ها پیش از انقلاب صنعتی commenda بذر اشکالی از شرکت را ریخت که هم با دوام‌تر و هم پیچیده‌تر بودند. پس چرا دو تمدن دو مسیر سازمانی کاملاً متفاوت را در پیش گرفتند؟ چرا با شروع از قواعد مشارکتی تقریباً یکسان در حوالی قرن دهم، یکی از تمدن‌ها نهادهای تجاری پیچیده‌تر و پیشرفته‌تری را در پیش گرفت در حالی که زیرساختار تجاری دیگری کمابیش در حال رکود باقی ماند؟ چرا غرب توانست راه‌حل‌های حتی قوی‌تری برای مشکل ایجاد اعتماد [یا شرکت] در خارج از خانواده ایجاد کند در حالی که راه‌حل‌های اولیه اسلامی عمدتاً مضاربه همچنان به بازتولید خود ادامه داد؟

موانع بر سر راه رشد و دوام شرکت‌ها

شکل دقیق مشارکت اسلامی هرچه باشد با پایان یافتن عمر اعضای آن، آن هم پایان می‌گیرد. چه مشارکت‌کننده دیگر از این مرگ درس گرفته باشد یا خیر، وراثت شریک مرحوم شده به صورت خودکار جانشین فرد متوفی نمی‌شوند. اگر قرار باشد شراکت ادامه یابد، می‌بایست برای مشارکتی جدید به مذاکره پرداخت.^{۴۳}

به این ترتیب، هر مشارکت‌کننده جدید، خطر نابودی پیش از موعد شراکت را افزایش می‌دهد بنابراین کوچک و محدود کردن طول مدت برنامه‌ریزی شده دارای مزایایی است. علاوه بر این از آسیب‌پذیری مشارکت‌های بزرگ، بدون شک از جانب اشخاص ثالث شناخته شده بود. می‌بایست به خاطر گرفتن حق صرافانی خود به آنان خدمت می‌کردند یکی دیگر از موانع مشارکت‌های بزرگ اسلامی فقدان شخصیت قانونی آنها بود. اشخاص ثالث می‌بایست با مشارکت‌کنندگان به مثابه افراد منفرد و نه نماینده موجودیتی قانونی معامله کنند.

به این ترتیب، آنان می‌بایست از فراهم کردن خدماتی که ورای ظرفیت مالی مشارکت‌کننده خاصی که طرف معامله‌شان بود، اجتناب می‌کردند، در اصل، این محدودیت‌ها می‌توانست با یکی کردن (ثبت کردن)^{۴۴} شرکت بالا گیرد. اما جلوی این

انتخاب با این واقعیت ساده مسدود می شد که قانون کلاسیک اسلامی، هیچ مفهومی وابسته به صنف را نپرورانده بود.

به منظور مشهود ساختن این مشاهدات، توجه کنید که اقتصاد مدرن شرکت‌هایی را با هزاران کارمند پرورش می دهد. هر کدام از این کارکنان، روزانه از جانب سازمانی عمل می کنند که ممکن است مورد استفاده قرار گیرد و انتظار می رود که عمرش طولانی تر از کارگران و سهامدارانش باشد. اگر کارکنان یک شرکت متوسط مدرن، به صورت شخصی مسئول وقایعی می شدند که در طی اقداماتشان صورت می گیرد خطر این کار را فوق تحمل خویش می یافتند.

به همین ترتیب، آنان شرکت را از قبول تعهدات بلندمدت منع می کردند. در هر صورت، برای خود شرکت هم یافتن افرادی از بیرون که مایل به انجام تجارت باشند، دشوار می شد. علاوه بر هزینه های جمع آوری از کارکنان و هزینه های ناچیز غالب سهام^{۴۵} شخصی، اشخاص ثالث بر پرداخت پیش برای خدماتشان اصرار می ورزیدند. علاوه بر آن، شرکت تنها برای دوره های کوچک، ترس از مرگ، یا دوره بلا تصدی بودن قراردادهایش می توانست قرض کند.

۱۲۹

آنچه اهمیت دارد آن که مشارکت اسلامی چندان برای تطبیق یافتن با شرکت های تجاری بلندمدت و بزرگ که مستلزم مشارکت فعال و غیرفعال بسیاری افراد است، مناسب نیست. تعجبی ندارد که نوع مشارکت اسلامی، فقط شامل دو عضو باشد که منابع خود را برای یک مأموریت تجاری به کار می گیرند. هر چند مأموریت می تواند یک یا دو سال به طول انجامد اما معمولاً طی چند ماه پایان می پذیرد.^{۴۶} این حقیقت دارد که قراردادهای مضاربه با بیش از ۲۰ مشارکت کننده یافته شده است.^{۴۷} اما حتی در این موارد استثنایی توافق بر سر انجام یک مأموریت تجاری است. مدیرانی که در یک مأموریت خاص سرمایه گذاری می کردند، این سرمایه گذاری کاملاً کوچک بود چرا که سرمایه گذاران فراری از خطر، سرمایه خود را میان چندین بازرگان تقسیم می نمودند.

به همین ترتیب، حتی بازرگانی که در حال انجام مأموریت تجاری بود که از سوی چندین سرمایه گذار تأمین مالی شده بود، می توانست کالاهایی با ارزش محدود را حمل و نقل کند. مشارکت کنندگان در یک کاروان تجاری در خاورمیانه پیش از صنعتی شدن عمدتاً شامل دستفروشان بودند که همچنان که قافله از یک بازار به بازار دیگر حرکت

می‌کرد، مقادیر اندکی کالا را می‌خریدند و می‌فروختند.^{۴۸} تجارت دریایی نیز مانند تجارت کاروانی محل تاجران کوچکی بود که با بسته‌ها و سبدهایی که می‌شد آنها را بار یک حیوان کرد، مسافرت می‌کردند. سرمایه‌گذاران تجاری عمده خطر خود را با بستن قرار داد با بازرگانان مختلفی که در مسیرهای گوناگون تردد می‌کردند، کاهش می‌دادند.^{۴۹} اسناد باقیمانده به بازرگانانی اشاره دارد که بارهایی با ارزش چندین برابر دستفروشان داشتند و بسیاری از آنان توسط دبیرانی از طبقات بالا تأمین مالی می‌شده‌اند.^{۵۰} جالب است که حتی این بازرگانان نخبه به مشارکت‌هایی تعلق داشتند که گرایش داشت تا اعضای کمی داشته باشد. در بسیاری موارد خود دبیران ثروتمند، خطر را تقسیم می‌کردند به این معنا که منابع آنان میان مشارکت‌کنندگان زیادی تقسیم می‌شد.

در خاورمیانه پیش از مدرن شدن، هرگز از نظر سرمایه‌گذاری که مایل بودند تا به دنبال دریافت‌های مالی سرمایه خود را به خطر اندازند، کمبودی وجود نداشت. معذالک سازمان‌هایی که قادر باشند تا منابع تعداد زیادی از سرمایه‌گذاران را در خود جای دهد به وجود نیامدند. این ناکامی را به سختی می‌شد پیش‌گویی کرد. در اوایل قرون اسلامی، در خاورمیانه مملو از صرافان، قرض‌دهندگان پول، رهن‌دهندگان به همراه «بانکداران بازرگان» بود که به همراه فعالیت‌های تجاری خود، سپرده می‌پذیرفتند، اعتبار فراهم می‌کردند و از طریق تفویض اعتبار (حواله) و صورت‌حساب‌های پرداختی بسیار شبیه به چک‌های فعلی (سفته‌جات) میانجی پرداخت‌ها بودند. از اوایل نیمه قرن هشتم، این فعالیت‌های مالی به «شکل‌های نسبتاً پیچیده‌ای» وجود داشت که طبق گفته آبراهام آدوویچ «سه یا چهار قرن پیش از آن بود که هر چیز قابل مقایسه‌ای در اروپای قرون وسطی ثبت شده باشد.»^{۵۱} بنابراین در اوایل قرون اسلامی می‌شد انتظار داشت که بانکداری مدرن در خاورمیانه پدیدار شود. معذک هرچند با استانداردهای امروزی عملیات آنان تأثیرگذار بود، اما تأمین‌کنندگان مالی خاورمیانه در پیش از جامعه مدرن، خدمات خود را یا به صورت فردی یا از طریق مشارکت‌کنندگان موقتی، کوچک و در کل غیرتخصصی ارائه می‌کردند. با وجود دارا بودن مزیت شروع پیش از اروپا، در خاورمیانه تا زمانی که اصلاحات اساسی بر پایه مدل‌های غربی صورت نگرفته بود، بانک‌هایی که صاحبان آن در محل باشند به وجود نیامد.

در اصل، مشارکت‌های اسلامی می‌توانست برای جمع‌آوری مقادیر عظیم سرمایه و

به‌کارگیری آن برای قرض دادن به کنسرسیوم‌های بازرگانان به کار رود. به همین ترتیب جوامعی که با قانون اسلامی اداره می‌شد، می‌توانستند شاهد پدیداری سازمان‌هایی شبیه بانک باشند سازمان‌های بادوام و تخصصی که سپرده‌های جمع‌آوری شده را در برابر سود مشخصی وام می‌داد. در جستجو برای اینکه چرا در خاورمیانه اسلامی چنین سازمان‌هایی پدیدار نشد، آدوویچ اظهار می‌کند که ارتباطات شخصی نقش مهمی در عملیات مالی ایفا می‌کرد، به این ترتیب که جمع کردن منابعی از سپرده‌گذاران که یکدیگر را نمی‌شناختند ناپسند می‌ساخت. از این رو، مبادلات اعتباری عمدتاً محدود به جوامع بسته می‌شد.^{۵۲} این وضع این سؤال را برمی‌انگیزد و البته توسط آدوویچ مطرح نشده که چرا اقدام گسترده ساختن اعتبار به مدتی طولانی اینچنین شخصی باقی ماند. این بحث یک دلیل احتمالی را مطرح می‌کند. ممکن است ارتباط‌های شخصی دقیقاً به این خاطر با اهمیت باقی مانده باشند که مشارکت‌کنندگان به اندازه کافی کوچک باقی مانده بودند تا به تهیه‌کنندگان و استفاده‌کنندگان منابع اجازه دهند تا یکدیگر را بشناسند.^{۵۳} اگر مشارکت اسلامی قادر به جمع کردن چندین سرمایه‌گذار می‌شد، ریال اهالی خاورمیانه یاد می‌گرفتند به سازمان‌ها و تأمین‌کننده‌های مالی غیرشخصی اعتماد کنند. به عبارت دیگر، بزرگ شدن منطقه مالی واسطه‌ها می‌توانست تحول اجتماعی لازم برای پذیرش و گسترش آن را فراهم سازد. همانطور که معلوم شد، تأمین‌کنندگان مالی خاورمیانه از شکل دهی واسطه‌های مالی که قادر به پشتیبانی شرکت‌های بزرگ در زمان طولانی باشد، بازماندند. دلایل آن شبیه به دلایل دست‌اندرکار در تداوم کوچکی مشارکت‌های تجاری است. الزام برای توقف مشارکت مالی در هنگام مرگ هر یک از سپرده‌گذاران یا وام‌دهندگان، هزینه‌های واسطه‌های مالی را بالا می‌برد. همچنین باعث توقف رشد آن هم شد.^{۵۴}

مقایسه نهادی با غرب

با بررسی وقایع ثبت شده اروپای غربی و اسلامی بین قرون هشت و دوازده دوره‌ای که از نظر آدوویچ با خلاقیت مالی اسلامی همراه است درمی‌یابیم که هیچ تفاوت معناداری در ارتباط با اندازه یا طول مدت کسب و کار وجود ندارد. در ضمن با سازمان‌های تخصصی شده‌ای که به صورت بانک‌ها قابل شناسایی باشند نیز برخورد نمی‌کنیم و هیچ‌یک از این مشاهدات تعجب‌برانگیز نیست چرا که commenda نیز به اندازه مضاربه جایی برای

شرکت‌های بزرگ و بادوام باز نمی‌کرد. با گذر در طی زمان، با تفاوت‌های سازمانی تکان‌دهنده‌ای مواجه می‌شویم. دنیای اسلام شاهد پدید آمدن شبکه‌های نژادمداری است که فعالیت‌ها را در شهرهای مختلف هماهنگ می‌ساخت. در قرن هفدهم و اوایل قرن هجدهم، برجسته‌ترین این شبکه‌ها، شبکه‌ای آمریکایی بود که مرکزش در ایران قرار داشت.^{۵۵} به هر حال، از جنبه ثروت و فراوانی، شبکه‌های تجاری دنیای اسلام چیزی بیشتر که با شرکت‌های مختلط تجاری در اروپای غربی قابل قیاس باشد، کسب نکرد. مهمتر آنکه، این شبکه‌ها شامل شرکت‌های فامیلی بودند که بیشتر به صورت دوره‌ای با هم همکاری می‌کردند تا اینکه تحت سایه یک سازمان تمرکز یافته باشند.

پیش از اصلاحات قرن نوزدهم، در خاورمیانه حتی یک مورد شرکت سهامی درونزا پدید نیامد و حتی یک مورد از تحرک بخشی انبوه مالی از طریق کانال‌های غیرحکومتی برای یک شرکت تجاری^{۵۶} عمده ایجاد نشد.^{۵۷} در ۱۹۰۸ یک مفسر ترک نوشت: «بگذارید به طریقی سازماندهی کنیم که ۳ هزار لیره روی هم بگذاریم تا یک کارخانه کلاه‌سازی را بسازیم. چگونه می‌توانیم با کارخانجات کلاه‌سازی اطریشی که سرمایه‌هایشان به صدها و هزاران لیر می‌رسد، رقابت کنیم؟»^{۵۸} در زمانی که این فریاد نومیدانه سرداده می‌شد تأمین مالی در مقیاس بزرگ در خاورمیانه تحت سیطره اروپائی‌هایی بود که اکنون نقش عمده‌ای در تجارت منطقه ایفا می‌کردند. اولین بانک‌های منطقه‌ای مثل بانک سلطنتی عثمانی، بانک شاهنشاهی ایران و بانک انگلیس مصر که همگی در اواسط قرن نوزدهم تأسیس شده بودند، توسط اروپائیان اداره می‌شد و آنها نیز مالک آن بودند. جالب است بدانیم که تا اوایل قرن بیستم بانک‌های تجاری که مالک آنها مسلمانان باشند پدیدار نشد و اولین آنها بانک مصر در مصر و الیش بانک (بانک کار) در ترکیه بود.^{۵۹} در طلیعه جنگ اول جهانی تعداد بسیار اندکی از شرکت‌هایی با مالکیت اسلامی در زمینه تجارت، مالی یا تولیدی وجود داشتند.^{۶۰}

با وجودی که در قرون اولیه اسلامی شاهد پویایی قابل توجهی در زمینه سازمان تجاری و مالی بودیم، ممکن است از خود پرسیم که چه زمانی توسعه نهادی رو به سستی نهاد. علائمی وجود دارد که خلاقیت سازمانی که آدووویچ از آن یاد کرده در تجارت یا تأمین مالی تکرار نشده حتی اگر دیگر بخش‌ها به تجربه‌کردن تحولات نهادی ادامه داده باشند. مایا شاتز میلر دریافت که میان قرون هشتم و یازدهم، یعنی دوران رسمیت قانون اسلامی

جدول ۱- شغل های متمایز در جهان اسلامی عربی

بخش	قرون هشتم تا یازدهم	قرون ۱۲ تا پانزدهم
تجارت	۲۳۳	۲۲۰
بوروکراسی، ارتش (دیوانی نظامی)	۹۷	۳۰۳
آموزش، قانون، مذهب	۳۳	۱۸۰

منبع: شاتزمیلر، نیروی کار در قرون وسطی در جهان اسلام

سرزمین های عربی اسلامی که از عراق تا اسپانیا گسترده شده بود، ۲۳۳ شغل تجاری متمایز را پرورانیده بود. بعد، بین قرون دوازدهم و پانزدهم به زحمت همین شمار از مشاغل وجود داشتند (جدول ۱).

جالب توجه آن که بین همین دو دوره، تعداد مشاغل منحصر به فرد در بوروکراسی و ارتش سه برابر و تعداد مشاغل آموزشی قانونی (حقوقی) یا مذهبی بیش از پنج برابر شده بود. تقسیم کار یکی از موارد مرتبط با بهبود بهره وری است. بنابراین شاتزمیلر به انرژی سکون با توجه به سازمان تجاری اشاره دارد. البته این استنباط با تداوم کوچکی و سادگی سنخ مشارکت ها در خاورمیانه همخوانی دارد. همچنین با ناکامی خاورمیانه در توسعه درون زای اشکال شرکت های سهامی و کسب و کار صنفی نیز همخوانی دارد.

طی دورانی طولانی، زمانی که زیرساختار تجاری خاورمیانه لزوماً در رکود قرار داشت این زیرساختارها در اروپای غربی رشدی تدریجی اما فزاینده و آنچه بسیار مهم است تغییراتی را پشت سر می گذاشت. یک زنجیره طویل از تحولات، commenda را به انواعی غنی از شکل های مشارکت کننده از جمله مواردی که برای شرکت های بادوام و تأمین کننده مالی گسترده مناسب بودند، متحول ساخت. قبلاً در قرن سیزدهم تأمین کنندگان مالی ایتالیایی در حال شکل دهی به مشارکت هایی برای دوره های چند ساله بودند و نه شرکت هایی که در خاورمیانه الگوی رایج بود، یعنی شرکت هایی کوتاه مدت. این مشارکت های جدید با مرگ یک طرف از بین نمی رفت. هر چند همه آنها با همکاری های فامیلی آغاز شد. اما بسیاری از آنها به شرکت هایی متحول شدند که اعضای فامیل تنها در اقلیتی از سرمایه مشارکت داشتند و پیوسته از طریق سهامداران خارج [از فامیل] به بیرون رانده می شدند.^{۶۱}

با حرکت به یک قرن جلوتر، به شرکت های تجاری ای می رسیم که شامل پیوند یافته چند مشارکت هستند. دفاتر مرکزی شرکت مشهور Medici در فلورانس از ترکیب چند

مشارکت‌کننده مجزا حاصل شده بود که هر یک موجودیتی قانونی داشتند که با دیگران بر همان مبنایی که با مشتریان خارجی کار می‌کردند، یعنی پرداخت کمیسیون‌ها و بهره‌ها عمل می‌کردند یک مشارکت‌کننده به منزله مرکز فرماندهی و بقیه به مثابه شعب عمل می‌کردند. مشارکت‌کنندگان شعب به مرکز گزارش می‌کردند و مرکز فعالیت‌های آنان را به صورتی مؤثر و به مثابه شاخه‌هایی از یک شرکت واحد، با یکدیگر هماهنگ می‌ساخت.^{۶۲} موضوع ضمنی کلیدی آن است که اضمحلال یک مشارکت‌کننده از طریق مرگ یا بازنشستگی، بقیه شرکت را سالم باقی نگه می‌داشت. بنابراین شرکت medici پیش‌آگهی شرکت‌های مدرن بود. یکی از نوآوری‌های آنها تسهیل عملیات ترخیص در میان مشارکت‌کنندگان شعب بود.

دوره‌ای از قرن شانزدهم تا اوایل قرن نوزدهم شاهد تحولات بیشتری بود. یکی از شکل‌های جدید سازمانی شرکت سهامی^{۶۳} بود که سهام یک مشارکت‌کننده را می‌شد نقل و انتقال داد. شرکت‌های سهامی می‌توانستند اعضای بسیاری داشته باشند بعضی صدها شریک داشتند بنابراین سازماندهی مجدد به امری روزانه مبدل شد. دادگاه‌ها به منظور ساده کردن فرایند سازماندهی مجدد گام‌هایی برداشتند از این رو، هزینه‌های تداوم داشتن را پایین آوردند. از شرکت‌های سهامی اولیه شرکت English levant و شرکت‌های هند شرقی انگلیسی، فرانسوی و آلمانی بودند. افق همگانی آنها طولانی‌تر از یک سفر دریایی بود. هر یک از سهامداران می‌توانست روی یک سفر دریایی خاص سرمایه‌گذاری کند یا منابع خود را برای چند سال به آنها بسپارد و خود شرکت‌ها هم سرمایه‌ای داشتند که دائمی در نظر گرفته می‌شد.^{۶۴} با استانداردهای یک شرکت چندملیتی مدرن، تعداد بازرگانان درون هر شرکت کم بود. در ۱۵۹۲، تنها ۵۳ بازرگان با شرکت levant همکاری داشتند.^{۶۵} اما با استانداردهای آن زمان، این شرکت‌ها سازمان‌های انبوهی را در بر می‌گرفتند.^{۶۶}

اینجا جای پرداختن به جزئیات تحول سازمانی اروپایی نیست. برای مقاصد ما، نکته اصلی آن است که غرب ترتیب توسعه شکل‌های تجهیز شده سازمانی را داد از جمله شرکت‌هایی که برای جمع‌آوری مقادیر عظیم سرمایه برای چندین مأموریت تجاری مناسب بودند. طی این فرایند، جوامع تجاری غربی به تدریج بر موانع رشد و دوام که در بقیه جاهای دنیا از جمله خاورمیانه، شرکت‌های تجاری را محدود می‌ساخت، غلبه کردند. البته شکل‌های جدید سازمانی اروپایی نیز به هیچ‌وجه از عقب‌گردها رهایی نداشتند. یک

عضو از یک مشارکت بزرگ می توانست ضررهایی را بر بقیه تحمیل کند. علاوه بر آن یک شرکت سهامی هویت قانونی مستقلی از افرادی که آن را تأمین کرده بودند، نداشت. هر مشارکت کننده یک طرف قانونی برله یا علیه اشخاص ثالث بود و همچنین می بایست با دیگر مشارکت کنندگان همراه باشد.^{۶۷} هر چند هزینه های بعدی می توانست از طریق محدود کردن آزادی های فردی افراد کاهش یابد اما اداره کردن جزئیات کار هر یک از مشارکت کنندگان به سختی امکان پذیر بود.

در هر صورت، اروپا یک شکل سازمانی جایگزین قدیمی داشت که از عقب گرد های جدی شرکت سهامی جلوگیری می کرد، یعنی صنف. این نوع از مشارکت که از قرون وسطی برای مقاصد شهری، آموزشی و کلیسایی به خدمت گرفته شده بود، از قرن شانزدهم به بعد برای کسب و کارهایی که در پی سود بودند نیز به کار گرفته شد. بنابراین، بعضی از ابرشرکت هایی که تجارت میان اروپا و خاورمیانه را هدایت می کردند، امتیاز صنف را گرفتند. با برخورداری بودن موجودیت مستقل از سهامداران و کارکنان، لازم نبود یک صنف کسب و کار در هر تغییری در مدارج آن، متحمل سازماندهی مجدد شود. هر کدام از اعضا به صورت جداگانه نمی توانست با دیونی که می بایست خارج از دارایی های آنان بازپرداخت کند، شرکت را از حرکت باز دارد. نسبت به شکل های سازمانی که از زمان قرون وسطی در زمینه مفهوم مشارکت وجود داشت، این نوع مشارکت راه حل مطمئن تری برای مشکل پیر شدن مؤسسان و دوام شرکت هایی که قادر باشند صرفه اقتصادی و دورنمای اقتصادی را فراهم کند، پیدا کردند.

طی و ورای کارکردهای شکل های سازمانی جدید، آنچه قابل توجه است تنوع صرف انتخاب هایی است که برای شرکت های تجاری اروپایی در دسترس بوده است. کارآفرینان از طریق قراردادهای جانبی، به صورتی مؤثر با اشکال اولیه ساختاری مخلوط و جفت و جور می شدند و امکانات خود را هر چه گسترده تر می ساختند. از این رو، مشارکت ها را چنان اصلاح کردند تا به آنان آزادی عمل و تداوم بیشتری بدهد و اصناف خوب سازماندهی شده، اقلیت سهامداران را در برابر تصمیمات اکثریت محافظت می کردند.^{۶۸} نتیجه، چیزی کمتر از یک انقلاب سازمانی نبود که اقتصاد غرب را به صورتی فزاینده در جمع آوری منابع و به کارگیری آن در فرصت های تجاری تأثیرگذار ساخت.

این موضوع ما را به پرسش محوری خود باز می گرداند. چرا ارتباط های اشکال سازمانی

موجود در کسب و کار خاورمیانه در حالی که این وضعیت در غرب به صورتی مداوم و تدریجی گسترش می‌یافت، لزوماً ثابت باقی ماند؟ برای پاسخ باید یک موضوع جدید را ارائه کنیم، تفاوت‌های میان سیستم ارث‌بری اسلامی و سیستم میراث‌بری در غرب.

سیستم ارث‌بری اسلامی

در قرآن از میان تمامی قواعد اقتصادی، در مورد قواعد ارث‌بری به صورت مفصل‌تری صحبت شده است. با محدود ساختن فرد برای یک سوم از دارایی‌ها، قرآن قسمت وصیت نشده [اموال مرده] را برای پسران و دختران و همسران و والدین و برادران و خواهران و احتمالاً اقوام دورتر بسته به ترکیب دقیق وراثت قانونی محفوظ دانسته است. برای موارد بسیار خاص، کاربرد قانون بین دو طبقه بعدی و درون طیف سنی در میان انواع مذاهب دیگر، با هم تفاوت‌هایی وجود دارد. یک تفاوت مربوط به حق قسمت وصیت شده اموال برای خویشاوندی است که از قبل [از مال] به ارث می‌برده است. تنها تحت تفسیر شیعه ممکن است موصی قسمت وصیت شده اموال را به خویشاوندانی که از قبل معلوم شده واگذارد.^{۶۹}

میزانی که سیستم ارث‌بری اسلامی از هنجارهای اعراب پیش از اسلام جدا شده، موضوع مجادله است.^{۷۰} استمرار تاریخی آن هر چه باشد، محدودیت‌های تحمیل شده برای وصیت کردن به روشنی عملکردهای شخصی فرد را تحت تأثیر خود گرفته تا جایی که نیاز خانواده برای امنیت و پیش‌بینی‌پذیری مالی را برآورده سازد. همچنین روشن است که این قوانین حقوق ارث‌بری اعضای انانث خانواده را تقویت کرده است. هرچند میزان ارث‌بری زنان نسبت به مردان از همان طبقه خویشاوندی نصف است^{۷۱}، در قرن هفتم در میان اعراب، این حق، امنیت اقتصادی و وضعیت اجتماعی زنان را بهتر ساخت.

اغلب گفته می‌شود که سیستم ارث‌بری اسلامی برای برابر ساختن توزیع ثروت برنامه‌ریزی شده است. یک مشاهده معمول دیگر آن است که مذاهب سنی [مذاهب اسلامی] تنش‌های میان فامیلی را با جلوگیری از خواسته‌هایی که مطلوب وارثان خاصی است، کاهش داده است. آنچه در اینجا جالب توجه‌تر است این که قواعد اجباری تقسیم نگه داشتن اموال را به صورت دست نخورده در بین نسل‌ها، دشوار می‌سازد. یک بررسی در زمینه روندهای مالکیت زمین در مصر طی اوایل قرن دوازدهم، تکه‌تکه شدن زمین‌های

قابل کشت را به تکه‌هایی که دیگر از نظر کشت غیراقتصادی شده‌اند را به دلیل افزایش جمعیت و سیستم ارث‌بری اسلامی دنبال کرده است.^{۷۲} به همین ترتیب بررسی‌هایی دربارهٔ فلسطین و سوریه پیش از مدرن شدن نشان می‌دهد که اغلب ثروت‌ها تکه‌تکه شده‌اند. اینکه یک مسکن یا مغازه بیش از یک دوجین مالک داشته باشد، موضوع غیرمعمولی نبود. به علاوه به دنبال مرگ ناگهانی یک فرد ثروتمند اغلب دادخواهی‌های پیچیده‌ای مطرح می‌شد چرا که اعضای فامیل و شرکای تجاری بر سر کسب اموال بیشتر با یکدیگر می‌جنگیدند.^{۷۳}

مشکل نگهداری ثروت تقسیم نشده نیز در آمارهای مربوط به انتقال ثروت در بین نسل‌ها مشهود است. تحقیق دربارهٔ خانواده‌های موفق عثمانی در قرن شانزدهم نشان می‌دهد بازماندگان به ندرت پس از یک یا دو نسل ثروتمند باقی مانده‌اند. برخلاف اروپا در ترکیه یا در جهان عرب هیچ اشرافیت عمده‌ای شکل نگرفته است. هرچند سیستم ارث‌بری رایج تنها عامل دست‌اندرکار نبوده است سلب مالکیت‌ها و مالیات‌گیری فرصت‌طلبانه نیز قابل توجه است آنچه اهمیت دارد آن است که به تکه‌تکه شدن ثروت کمک کرده است. با توجه به تقویت قواعد ارث‌بری اسلامی با ثروتمندان عثمانی، از جمله نخبگان نظامی دبیران، کمابیش همچون دیگر فرودستان عثمانی رفتار می‌شده است.^{۷۴} درست مثل قانون مشارکت اسلامی که گاهی اوقات با لطایف‌الحیل دور زده می‌شد قانون ارث‌بری اسلامی نیز اغلب از قواعد مربوطه منحرف می‌شد. رژیم‌های بعدی خاورمیانه برای محدود کردن تقسیم زمین‌های کشاورزی چاره‌ای به کار گرفتند.^{۷۵} در بعضی جاها، هنجارهای محلی به خانواده‌ها اجازه می‌داد تا حقوق قانونی زنان را انکار کنند و از روش‌های گوناگونی برای تقسیم نشدن دارایی‌های منقول استفاده می‌شد: هدیه به یک خویش قبل از مرگ، وصیت به فرزند صغیر شخصی که باید مال به او می‌رسید ترتیب دادن عروسی بین وراث قانونی، پرداخت‌های جانبی به منظور کاهش واگذاری حقوق ارث‌بران و به تأخیر انداختن تقسیم دارایی‌ها.^{۷۶} روش آخر، به خاطر مشخص نبودن در قرآن دربارهٔ اینکه چه زمانی تقسیم باید صورت گیرد، ممکن شده است. نتیجهٔ این ابهام به افراد قدرتمند امکان داده تا به مدت سال‌ها و حتی دهه‌ها بدون اینکه از نظر قانونی حقوق دیگر وراث را انکار کنند، اموال را تقسیم نشده نگهدارند.^{۷۷} روش دیگر برای نگاهداری اموال بدون تقسیم شدن آن، تبدیل آن به وقف یا «اعتماد اسلامی» است.

وقف فی ذاته غیرقابل تقسیم است و منافع آن می‌تواند شامل هر کس که بنیان‌گذار وقف ارائه کرده بشود یا نشود. بنابراین ایجاد وقف به مؤسس آن اجازه می‌دهد تا کسی را که بعد از او می‌بایست کنترل دارایی را بدست گیرد، انتخاب کند.^{۷۸}

البته برای شناسایی فرصت‌هایی برای فرار از یک قانون، قرار نیست تعیین شود که آن قانون غیرمرتبط یا مرتبط با فرصت‌هایی است که برای هر کس پیش می‌آید. آخرین روش دور زدن قانون را در نظر بگیرید. از آنجا که مقیاس فعالیت‌های تجاری اغلب کاملاً محدود است، تعداد اندکی از بازرگانان به اندازه کافی ثروتمند می‌شوند تا بنیادی تأسیس کنند. در هر صورت، تأسیس یک وقف به ندرت بدون هزینه انجام می‌گرفت، هرچند هنجارهای مرتبط با وقف متفاوت است اما اغلب از فرد واقف انتظار می‌رفت تا منابع کافی برای خیریه را به عهده گیرد. گزینه به تأخیر انداختن توزیع اموال، می‌توانست مشکل دیگری ایجاد کند. بعضی گروه‌های وراثت فاقد شخص قدرتمندی بودند که قادر باشد بر منابع کنترل به عمل آورد و در برابر تقاضاهای تقسیم فوری اموال مقاومت کند.

از آنجا که بحث ما توضیح این است که چرا بازرگانان و تأمین‌کنندگان مالی خاورمیانه بازی را به غربی‌ها واگذار کردند اجازه دهید اکنون به موضوع میراث‌بری در اروپای پیش از مدرن شدن بپردازیم. این موضوع گوناگونی‌های سردرگم‌کننده‌ای را نشان می‌دهد که بخشی از آن به خاطر تکه‌تکه بودن اروپا از نظر سیاسی است. اما حتی در جاهای متحد و کوچکی چون Moravia و ساکسونی سفلی نیز می‌توان این گوناگونی را مشاهده کرد. به علاوه قواعد و رسوم طی چند دهه تغییر می‌کند. با وجود چنین گوناگونی‌های قابل توجهی، تعجب‌برانگیز نیست که در اروپای سده‌های میانه سیستم‌های میراث‌بری ظهور کند که به اندازه انواع اسلامی آن خشک و غیرقابل انعطاف باشد. در بخش‌هایی از انگلستان، یک سوم از اموال منقول شخص متوفی برای همسر و یک سوم دیگر به فرزندان می‌رسید که می‌بایست به تساوی بین آنها قسمت می‌شد. تحت قوانین قرون وسطی در آلمان، پدر هیچگونه قدرتی برای وصیت کردن نداشت، اموال فرد متوفی طبق فرمول ثابتی جابه‌جا می‌شد.^{۷۹}

در تمام این انواع گوناگون سیستم‌های ارث‌بری در اروپای پیش از مدرن شدن، از دو جنبه با سیستم اسلامی متفاوت بود. اول، فامیل به گستردگی آنچه در قرآن بیان شده نبود. اغلب، وراثت قانونی به خانواده هسته‌ای محدود می‌شد. دوم، از آنجا که هسته اصلی

قانون مسیحیت الزامات ارث‌بری را تدوین نکرده اصلاح قوانین به نسبت ساده بود و غیرمحمتم بود که در برابر تلاش برای اصلاح آن به عنوان بی‌حرمتی به شعائر مقاومت شود. افراد از هر طرف، دادن توجیه از انجیل را آسان یافتند.^{۸۰} بنابراین نسبت به خاورمیانه موانع نگهداری اموال در بین نسل‌ها به صورت دست‌نخورده، به مقدار زیادی کمتر بود چرا که در خاورمیانه به ویژه در رابطه با موضوعاتی که قرآن به صراحت در آن باره سخن گفته، خطر به چالش کشاندن قرآن وجود داشت.^{۸۱} از سده‌های میانه تاکنون ابزارهای غیراسلامی و غیرمدرن ارشدیت (ترجیح دادن میراث‌بری بزرگترین پسر) و اصغریت (ترجیح دادن میراث‌بری برای کوچکترین پسر) در بسیاری قسمت‌های اروپا از نظر قانونی به رسمیت شناخته شده بود. در قرون شانزده و هفده، زمانی که بازرگانان اروپایی کنترل رو به افزایشی را بر تجارت خود با خاورمیانه به دست می‌آوردند، در بریتانیا کشورهای سفلی، اسکاندیناوی و بخشی از اتریش و فرانسه، ارث‌بری ارشدیت رواج داشت.^{۸۲} در اواخر قرن هفدهم، به مدت چند دهه، این موضوع درون آلمان نیز گسترش یافت.^{۸۳} این روند در سراسر قاره به تعداد زیادی از خانواده‌های ثروتمند اجازه داد تا اموالشان را دست‌نخورده و بدون تقسیم شدن یا روش‌های پرهزینه‌ای چون تأسیس یک وقف نگهداری کنند.^{۸۴}

پیامدهای ایستای نهادی

اگر اهالی خاورمیانه جلوگیری از تکه‌تکه شدن ثروت تجاری را کاری غیرضروری و پرهزینه یافتند، ممکن است انتظار داشته باشیم که این ناتوانی محرک تجربیات نهادی باشد. در عوض، همانطور که خواهیم دید، افراد ساکن در خاورمیانه کمتر مشتاق یافتن راه‌هایی برای افزایش اندازه و پیچیدگی تجارت خود بودند. به عنوان گام اولیه برای شناسایی روندهای پویا در کار، خوب است پیامدهای محتمل مرگ یک شریک را در دو قلمرو حقوقی خاص با یکدیگر مقایسه کنیم: آنکه در ارث‌بری ارشدیت را مجاز می‌داند و آنکه چنین نمی‌کند.

یک شراکت پنج نفری را در منطقه‌ای از اروپا که ارث‌بری ارشدیت در کار است، در نظر بگیرید. از این پنج نفر، سه نفر سرمایه‌گذار مقیم و دو نفر بازرگان هستند. ارث‌بری هر کدام از آنان طبق رسوم معمول است. پس از آنکه شراکت ایجاد شد و اعضای مسافر

سرمایه را به کالای تجاری تبدیل کردند، یکی از سرمایه‌گذاران ناگهان می‌میرد. شراکت خاتمه می‌یابد و سهم عضو متوفی به بزرگترین پسرش منتقل می‌شود. در واقع، ممکن است این پسر، این مال با آورده را در جایی دیگر به کار زند یا در پی مذاکره مجدد در همین شراکت منقطع باشد. ممکن است او با وضعیت اولیه موافقت کند و گویی که هیچ مرگی به وقوع نپیوسته و اجازه دهد شراکت به کارش ادامه دهد. از منظر تاریخی، وضعیت اول، اغلب به صورت خودکار بازتولید می‌شود، چرا که مشارکت‌کنندگان از قبل توافق کرده‌اند که حتی در صورت مرگ شراکت‌کنندگان، این شراکت محفوظ بماند. چنین توافقی معتبر است چرا که هر کدام از طرفین جایگزین منفردی دارند که نوعاً تربیت شده تا از عهده فعالیت تجاری پدر برآید. این کار با افزودن بر منافع مورد انتظار، به نفع همه طرف‌هاست.

حال فرض کنید که چنین مشارکتی در منطقه‌ای تحت قوانین اسلامی پا گیرد. باز هم یکی از سرمایه‌گذاران در حینی که مشارکت‌کنندگان فعال برای سفر آماده می‌شوند، می‌میرد. سهم فرد متوفی باید میان احتمالاً تعداد زیادی از خویشاوندان و در صورت داشتن وصیت‌نامه بین یک یا بیشتر از غیرخویشاوندان تقسیم شود. فرض کنید که این فرد چهار وارث داشته باشد. این وارث ممکن است با اعضای اولیه توافق کنند که یک شراکت جدید و هشت نفری ایجاد کنند. آنان همچنین مختارند تا با پرداخت‌های جانبی یا بدون آن تسهیم جدیدی را برقرار کنند به این صورت که سه نفر از حق میراث خود به نفع فرد چهارم چشم‌پوشی کنند. به این ترتیب هیچ مانع رسمی برای ادامه کار شراکت تحت عضویتی که بخشاً تجدید شده وجود نخواهد داشت. با این حال، ممکن است یک نفر از ذی‌نفعان مجدانه خواهان تسویه شراکت قبلی باشد. این وضع از همه محتمل‌تر است چرا که وارث مجبور به ادامه این شراکت نیستند. تحت سیستم ارث‌بری اسلامی مجموعه وارث و سهم آنان می‌تواند در پی به دنیا آمدن یک وارث جدید یا مرگ یکی از آنان به صورت قابل ملاحظه‌ای تغییر کند. پیامد این عدم قطعیت، خوابیدن هرگونه تعهد نسبت به شراکت‌های در جریان است.

پس در خاورمیانه احتمال انحلال پیش از موعد یک مشارکت بسیار بالاست. مشکل بعدی این است که سهم هر کدام از وارث، بخشی مشخص از دارایی، منقول یا غیرمنقول است.^{۸۵} به یاد بیاورید که برای شرکت در یک مشارکت اسلامی باید با پول رایج وارد شد و

انحلال آن مستلزم تسویه تمامی دارایی‌های ملموس است. در واقع ممکن است هر کدام از وراث، دیگران را مجبور به فروش تمامی کالاهای متعلق به متوفی کند تا سهم دقیق خود از ثروت خالص را به دست آورد. در نبود قابلیت تقسیم‌ناپذیری، خواست یک وارث ناشکیبا برای تقسیم فوری ممکن است تنها از طریق تسویه کردن سهم او از هر کالا حاصل شود. در هر حال، ممکن است تسویه بخشی نیز بازماندگان را به جستجوی منابع مالی اضافی بکشاند. در هر صورت، تقسیم‌ناپذیری غیرمعمول نیست. گاهی اوقات دارایی‌های شراکت شامل اقلامی چون بردگان و ضروریات زندگی است. بنابراین شرکا مجبور خواهند شد تا در زمان و مکان نامطلوبی کالای خود را بفروشند.

تعداد وارثان همیشه زیاد نبود. اگر بازرگانی فوت می‌کرد و وصیت‌نامه‌ای نداشت و بازماندگانش یک همسر و یک پسر بودند، وراث او به دو نفر محدود می‌شد که زن یک هشتم را به ارث می‌برد و بقیه یعنی هفت هشتم به پسر می‌رسید. معذک بازرگان موفق و ثروتمند دقیقاً آنان که احتمالاً بر دادگاه‌ها فشار وارد می‌آوردند تا سازمان‌های تجاری با پیچیدگی رو به رشد را به رسمیت بشناسند معمولاً خانوارهای وسیع‌تری داشتند چرا که آنان متمایل به داشتن فرزندان زیاد بودند که احتمالاً از چند همسر به دنیا آمده بودند.^{۸۶} علاوه بر آن، در مواردی که اموال آنقدر زیاد بود که گرفتن سهمی از آن ارزشش را داشت تا دعوی اقامه شود، این کار انجام می‌شد. Fethi Gedikli با بررسی اسناد ثبت شده دادگاه‌ها در Galata و استانبول از قرن شانزده تا هفده، دعاوی زیادی را یافت که در آنها وراث تقاضای سهم خود را از دارایی‌های شراکت‌هایی که پیش از موعد منحل شده بودند داشتند.^{۸۷} بعضی از این بازرگانان آنچنان وراث زیادی داشتند که تکه‌تکه شدن جدی اموال آنان را گریزناپذیر می‌ساخت.

به همین سیاق، آبراهام مارکوس به دو بازرگان قرن هجدهمی که در Aleppo بودند اشاره می‌کند.^{۸۸} دارایی اولی میان همسر و ۱۳ فرزند وی که از ازدواج‌های مکرر بودند تقسیم شد و دارایی‌های دومی میان چهار همسر، هفت پسر و شش دخترش تقسیم گردید. زمانی که فرد متوفی هیچ بازمانده پسری نداشت. بسیاری از خویشان درجه دو حق میراث‌بری را به دست می‌آوردند. موارد بازمینی شده توسط مارکوس این احتمالات را نشان می‌دهند: همسر و چهار نوه، خواهر، عمو و عمه؛ خواهر و سه پسر یک برادرزاده همسر، دو خواهر و هفت برادرزاده؛ همسر دختر، مادر بزرگ مادری و دو خواهر. لازم

نبود تا حقوق ایجاد شده توسط مرگ یک شریک به خویشان خود وی محدود شود چرا که دیگر شریکان هم می‌توانستند سهم خود را بفروشند یا به گرو بگذارند، اعضای بازمانده یک مشارکت منحل شده ممکن بود با اشخاص ناشناسی مواجه شوند که طرف شریک متوفای آنان بوده است.^{۸۹}

آیا می‌شد با چسبیدن به کسب و کار فامیلی خطرات انحلال پیش از موعد را پایین آورد؟ بالاخره همکاری در میان اقوام و خویشان بسیار راحت‌تر از غیرخویشاوندان به دست می‌آید و به این خاطر است که حتی امروزه هم کسب و کارهای خانوادگی اینقدر معمول هستند. اما نباید در مورد تداوم آنها در محیط اجتماعی مورد نظر ما در اینجا مبالغه کرد. در خاورمیانه پیش از مدرن شدن، بازرگانان موفق اغلب در زمین سرمایه‌گذاری می‌کردند، بنابراین کسب و کارهای تجاری موفق، اغلب با مرگ مؤسس آنها از بین می‌رفتند. در هر صورت، نباید بینش خود در زمینه معنای انقلابی مشارکت‌ها را که شکل‌گیری آن را بین غیرخویشاوندان ممکن می‌ساخت، از دست بدهیم. شراکت‌های همکاری‌کننده می‌توانستند با عبور از مرزهای فامیلی منابع بزرگتری را گرد آورند. بدین خاطر است که متمرکز شدن بر مضاربه معنا پیدا می‌کند.

در جایی که مضاربه با شریک نزدیک غربی خود Commenda تفاوت دارد، آن است که هزینه‌های شروع مجدد مضاربه بالاتر است. مرگ یک شریک در مشارکت اسلامی می‌تواند منجر به تسویه مالی شود در حالی که اگر این مشارکت در منطقه‌ای در غرب صورت گرفته بود که ارث‌بری ارشدیت در آن رواج دارد، به راحتی می‌توانست ادامه پیدا کند. پس در جهان اسلام، مشوق برای شکل‌گیری مشارکت‌های بزرگ نسبت به اروپای غربی ضعیف‌تر بوده است. به همین سیاق، اراده برای تعهدات تجاری بلندمدت نیز به نسبت محدودتر بوده است.

چنانچه هزینه‌ها به اعضای بازمانده مشارکتی که یک عضو خود را از دست داده تحمیل می‌شد، در نتیجه، بدون توجه به رژیم ارث‌بری رایج، هر چیزی که دوره زمانی مورد انتظار را کوتاه کند، جذابیت مشارکت‌های بزرگ را کم‌رنگ می‌سازد. بنابراین میانگین اندازه مشارکت در توسکانی [واقع در ایتالیا] طی مرگ سیاه^{۹۰} به طور موقت کم شد. در اینجا از سوی ادوین هانت و جیمز موری توضیحی ارائه شده است: «مرگ و میر بالا ناشی از بلا پای عودکننده، همکاری‌های بلندمدت تجاری را بسیار شکننده کرد، به ویژه زمانی که اکثر

وراث بیشتر علاقمند به خرج کردن میراث خود بودند تا تداوم بخشیدن به کسب و کار و [کسب و کارهای مشارکتی چندگانه] به صورت فزاینده‌ای مخاطره‌آمیز می‌شد که مستلزم توجه نزدیک و دقیق مدیر مالک بود.^{۹۱} می‌توان به این منطق، این را افزود که مخاطرات گسترش مشارکت علاوه بر عوامل طبیعی به سیستم میراث‌بری رایج نیز بستگی دارد. تفاوت در سیستم ارث‌بری، با ثابت بودن میزان مرگ و میر، می‌تواند ارتباط معکوسی بین میانگین اندازه مشارکت‌ها و دشواری در نگهداری اموال به صورت تقسیم نشده ایجاد کند. جامعه‌ای که تکه‌تکه شدن ثروت را ترویج می‌کند، نسبت به جامعه‌ای که راه‌هایی برای جلوگیری از آن فراهم می‌سازد، دارای مشارکت‌های کوچک‌تری خواهد بود.

پیامدهای پویا

مسئله بعدی اینکه، چرا تجارت خاورمیانه، با غرب پیش از پیش تحت تسلط غربیان درآمد؟ برای پاسخ، نیازمند جستجو در پیامدهای پویایی تفاوت‌های شناخته شده میان رژیم‌های ارث‌بری غربی و اسلامی هستیم.

مشارکت‌های بزرگ‌تر و بادوام‌تر اروپایی به صورت غیرقابل اجتنابی مشکلات خاص خود را تولید کرد و پاسخ به این مسائل از خواست وراث ناشیک‌با فراتر رفت. به منظور حرکت و جابه‌جایی جریان منابع و تسهیل همکاری، توسعه سیستم پیچیده حسابداری ضروری شد. افزایش در حجم سهام در دست و قابل تغییر، بازارهای برابر رسمی را افزایش داد که به این ترتیب افزایش سرمایه ساده‌تر شد. مشارکت‌های بزرگ‌تر و طولانی مدت‌تر منجر به ایجاد سیستم‌های سلسله‌مراتبی کنترل به منظور اقتصادی کردن هزینه‌های تفویض و تصمیم‌گیری شد. البته فهرست کردن تمامی تحولاتی که اروپا را به قدرت تجاری و مالی تبدیل کرد و آن را در قدرت باقی‌نگه داشت از حوصله بررسی ما خارج است.^{۹۲} فقط کافی است متذکر شویم که هر یک از نوآوری‌های اروپایی که قبلاً به آن اشاره شد مشارکت پیوسته، ارث‌بری ارشدیت، شرکت‌های سهامی به پیچیدگی سازمانی اقتصاد مدرن جهانی کمک کردند.

بعداً معلوم شد که Commenda، همچون مشارکت عمومی که در سده‌های میانه در اروپای شمالی مورد استفاده قرار می‌گرفت یک نهاد خود تخریب‌کننده است. این نوع مشارکت با ایجاد فرصت‌هایی برای ایجاد ثروت، مرحله‌ای را برای شرکت‌ها فراهم کرد تا

اندازه چشم‌انداز و تداوم بیشتری داشته باشند و مشارکت‌های پیچیده‌منتجه مشکلات جدیدی را آفرید که سوخت نوآوری‌های سازمانی بیشتری شد. اینطور نبود که هر شکل سازمانی جدیدی، فوراً مقبول بیفتد. مانند دیگر جاها، در اینجا نیز منافع سرمایه‌گذاری شده مقاومت کردند. برای مثال، پادشاهی بریتانیا به مدتی طولانی از طریق گران کردن کسب یک شرک چارتر و تحمیل محدودیت‌های رقابتی برای شرکت‌های موجود، از شکل‌گیری صنف‌ها (شرکت‌های) تجاری ممانعت به عمل می‌آورد. اما همچنان‌که با هر شکل جدید سازمانی، مزایایش رشد می‌کرد، در نهایت همه آن را اخذ کرده و گسترش می‌یافت و این موفقیت‌ها به نوبه خود از طریق تحریک نیاز به نهادهای هدایت‌گر حتی بزرگ‌تر و پیچیده‌تر برای شرکت‌های تجاری، تباهی آن را فرام می‌ساخت.

مشارکت‌های کوچک در خاورمیانه، با مشکلات حسابداری، هماهنگی و اعتبار که راه‌حل‌های نوآورانه در اروپا را طلب می‌کرد، روبه‌رو نشدند. بنابراین سیستم ارث‌بری اسلامی، به صورتی مؤثر یک راه برای نوسازی اقتصادی را بست. البته در واقع خاورمیانه می‌توانست شکل‌های جدید سازمانی را از طریق راه‌های جایگزین توسعه دهد. بازرگانان خاورمیانه با درک اینکه غریبان به تجارت مدیترانه تسلط یافته‌اند، می‌توانستند در جستجوی رقابت یا بهتر است بگوییم مشارکت‌های پیوسته از نوع Medicis برآیند به هر صورت تا قرن هجدهم بود که تجارت با اروپا به صورتی گسترده به شکل ارتباطات اقتصادی خارجی در خاورمیانه درآمد. تا آن زمان، تجارت با دیگر مناطق همچنان مهمتر باقی ماند. بعلاوه، تجار خاورمیانه‌ای در تجارت مراکز بازار رقابتی باقی ماندند، جایی که نمی‌بایست با بازرگانانی رقابت می‌کردند که از طرف نهادهای پیشرفته حمایت می‌شدند. در واقع در مراکز بازاری خاص از جمله جنوب شرق آسیا و شرق آفریقا، نهادهای تجاری اسلامی به مشارکت‌کنندگان داخلی خود مزایای چرب و نرمی پیشنهاد می‌کردند که با اشتیاق برای وام گرفتن نهادهای کلیدی محلی از مسلمانانی که با آنان قرارداد می‌بستند آشکار بود. فعالیت‌های تجاری رقابتی غرب تا قرن هجدهم یک نیاز فشارآور نشد. یک قرن پس از این نقطه، اصلاحات معناداری صورت گرفت تا تمامی تجار خاورمیانه‌ای از جمله مسلمانان را قادر سازد تا تحت قوانین وام گرفته شده از غربی‌ها بتوانند قراردادهای تجاری ببندند.

تا قرن هفدهم، تأسیس شرکت‌های تجاری به طوری که به سادگی با ابر شرکت‌های

اروپایی فعال در خاورمیانه رقابت کنند، امکان‌پذیر بود. بنابراین راه دیگر برای نوسازی اقتصادی می‌توانست اصلاح در قانون اسلامی قبل از آنکه اخذ نهادهای غربی در مقیاس کلی و از پایه ضروری شود، باشد. در عوض ممکن است شخص خلاق سازمانی مثل صنف تجاری را به صورت مستقل ببیند در حالی که در جستجوی راهی برای ساخت شرکت با دوامی است که در برابر تکه شدن مقاوم باشد. اما نبود شباهت در جهان اسلام با صنف، چنین نوآوری‌هایی را در سازمان تجاری غیرممکن می‌ساخت. در اروپا، جایی که صنف به مدت طولانی کارکردهای متنوعی داشت گسترش مفهوم قلمرو تجاری مستلزم جهش مفهومی عمده‌ای نبود. به علاوه، دادگاه‌ها نیز از قبل با کار کردن با پیکره‌های صنفی آشنا بودند. در عوض در خاورمیانه پیش از مدرن شدن، صنف تجاری، معرف یک مفهوم انقلابی بود. دادگاه‌های اسلامی تجربه مواردی که شامل اشخاص مجعول (مانند اشخاص حقوقی -م) باشد، نداشتند و بنابراین می‌بایست عملیات خود را به صورت بنیادین متحول می‌کردند.

شاید مشهودترین راه برای مدرنیزاسیون که در نهایت نیز دنبال شد اخذ کامل نهادهای متولد شده در اروپا بود که شامل آزادسازی قواعد ارث‌بری بود که جلوی رشد و دوام شرکت‌ها را می‌گرفت، به هر صورت، شرط‌های صریح قرآن در زمینه ارث‌بری این اطمینان را می‌دهد که بدون یک بحران عمیق، نمی‌توان به صورت آشکار این قوانین را زیر سؤال برد یا در برابرشان مقاومت کرد.

بنابراین برای قرن‌ها، تمامی این راه‌ها، به صورت راه‌های نرفته باقی ماندند. در حالی که موفقیت‌های *Commenda* نشانگر پایایی و اعتبار آن بود، ناکامی‌های مضاربه حتی باعث تغییرات بنیادی نهادی در خاورمیانه اسلامی نشد. برعکس، معلوم شد که مضاربه نهادی خود تقویت‌کننده است. در واقع با گسترش آن به مناطقی خارج از سرزمین اصلی اسلامی، تجارت مراکز بازاری که در آن تجار خاورمیانه‌ای با دشواری‌هایی مواجه می‌شدند را محدود کرد. در نتیجه فشار برای اصلاحات نیز سرکوب شد. در نتیجه رکود سازمانی، بازرگانان خاورمیانه از رقبای غربی خود بازماندند. البته تا قرن شانزدهم این فاصله در قابلیت‌های تجاری کوچک باقی مانده بود اما رو به رشد بود.

همانطور که قبلاً گفته شد، حول و حوش قرن دهم، غرب و خاورمیانه، کمابیش از نظر بنیادی، نهادهای تجاری یکسانی داشتند. آنچه متفاوت بود، سیستم ارث‌بری و

سیستم قانونی بود که برای اصناف گشوده بود. چرا این تفاوت‌ها در پیش شرط‌های نهادی وجود داشتند؟ به خصوص، چرا سیستم ارث‌بری اسلامی، ارث‌بری ارشدیت را حذف کرد در حالی که قوانین اروپایی به اندازه کافی انعطاف‌پذیر بودند تا به آن اجازه وجود بدهند؟ و چرا مؤسسان مکاتب قانونی اسلامی جایی برای صنف قائل نبودند؟ اس.دی. گویی تین پاسخ احتمالی را برای معمای اول پیشنهاد می‌کند. در عربستان غربی باستانی، محل تولد سیستم ارث‌بری اسلامی، قسمت عمده ثروت متعلق به بازرگانان و کوچ‌روهایی بود که اموالشان شامل کالاهای منقول و به راحتی تقسیم شونده مثل گله‌های حیوانات و پول نقد بود. بنابراین قواعد میراث‌بری اسلامی در جامعه‌ای شکل گرفت که به تکه‌تکه شدن دارایی بی‌توجه بود.^{۹۳} در عوض، سیستم‌های حقوقی رومی و آلمانی، که منبع نهادهای غربی مورد نظر ما در اینجا است، در جوامع کشاورزی‌ای توسعه یافتند که اعضای آن در پی نگهداری واحدهای بزرگ زمین، به اندازه‌ای بودند که یک خانواده را نگهداری کند. شاید دلیلی باشد که چرا قانون اسلامی کلاً فردگرا است و آن عامل کلیدی احتمالاً فرقه‌گرایی بود که تنها چند دهه پس از پدیداری اسلامی، شکاف بین سنی شیعه را به وجود آورد. ممکن است به خاطر ترس از تقسیمات بیشتر، قانون‌دانان تلاش کرده باشند تا از طریق انکار فرصت‌ها به منظور دستیابی به جایگاه قانونی برای جوامع، فرقه‌ها را ضعیف نگه‌دارند.

شاید وقایعی کوچک و قیامی آنچنان کم اهمیت که ردی در تاریخ از خود نگذاشته‌اند به بسته شدن مسیرهای انقلابی کمک کرده باشد. اما توضیح کامل برای تفاوت‌های موجود در پیش شرط‌ها هرچه باشد، معلوم است که با برنامه‌ریزی نبوده‌اند و پیامدهای بلندمدت آنها قابل پیش‌گویی نبوده است. آنچه در اینجا بیشترین اهمیت را دارد، سیستم ارث‌بری اسلامی، با همه مزایایش از جمله متوقف کردن نابرابری‌های ارثی، از مشوق‌ها برای مشارکت‌های بزرگ جلوگیری کرد. پیامد نامیمون دیگر، نبود پیشرفت‌های نهادی بود که می‌توانست به شرکت‌های بزرگ اجازه شکل‌دهی و کار کردن مؤثر را بدهد.

مقایسه‌ای با توضیحات ارائه شده

تلاش‌های دیگری به منظور توضیح اینکه چرا جهان اسلام، زمینه‌های اقتصادی خود را به غرب واگذارده، وجود داشته است. تا اواسط قرن دوازدهم، یک توضیح مشهور این

بود که اسلام یک سیستم اقتصادی بدون زمان، بسته و غیرقابل تطبیق را تعریف می‌کند. با این حساب ثابت بودن قانون اسلامی، جلوی تطابق‌های سازمانی لازم برای خاورمیانه به منظور پایدار ماندن از نظر تجاری را گرفت.^{۹۴} با این وجود، قرون اول اسلامی شاهد تغییرات نهادی بنیادینی بود. برای مثال قانون مشارکت اسلامی در سه کشور شکل گرفت. در هر مورد، نهادهای اقتصادی خاصی از خاورمیانه مثل سیستم‌های متنوع مالیاتی حتی پس از دوره شکل‌گیری قانونی به تحول خود ادامه داد. تا آنجایی که نهادهای مالی و تجاری راکد می‌شوند، ضروری است تا مکانیزم‌ها یا مکانیزم‌هایی فراهم شود تا به ثبت تاریخی بپردازد. در این مقاله مکانیزم‌هایی معرفی شدند که محوریت آن بر سیستم اثربری اسلامی و قانون به شدت فردگرای اسلامی است.

کلاد کاهن^{۹۵} در مقاله‌ای تأثیرگذار مشاهده می‌کند که کالاهایی که اهالی خاورمیانه از خارج دریافت می‌کردند، در ابتدا در شرق یافت می‌شده است. به علاوه او می‌گوید بازارهای خاورمیانه به اندازه کافی بزرگ بودند تا کل تولید منطقه را جذب کند. با این فرضیات، کاهن نتیجه می‌گیرد که طبیعی بود که بازرگانان خاورمیانه روی تجارت با مرکز آسیا، هند و شرق دور تمرکز کنند و بازار بزرگ کشورهای مدیترانه را عمدتاً به غربیان بسپارند. علاوه بر این، استفاده تجار خاورمیانه از کالاهای قابل صادرات خود عمدتاً برای تجمل اعیان شرق، بامعنا بود. این توضیح، در حالی که از تناقضات غیرقابل تغییر بودن نهادی اجتناب می‌کند، در مورد حجم ثابت تولید نیز مرتکب اشتباه می‌شود. حتی اگر تجارت با شرق مهم‌تر بوده باشد، فرصت‌های سودآور احتمالاً برخی بازرگانان محلی را ترغیب به جستجوی شانس خود در بازار بزرگ کشورهای مدیترانه‌ای می‌کرد و این فرصت‌ها تولید لازم برای برآورده کردن تقاضاهای غربیان را برمی‌انگیخت. اگر چنین می‌شد که تجارب خاورمیانه‌ای می‌توانستند در غرب نیز فعال باشند، ما با وظیفه توضیح اینکه چرا تجارب خاورمیانه در بازارهای تجاری متفاوت بود، باقی می‌مانیم. پیشرفت نهادی اروپا، حداقل در ابتدا و فقط در تعامل با اروپا، بازرگانان شرقی را در مضیقه قرار داد. از آنجا که مدرنیزاسیون اقتصادی در شرق نیز با تأخیر همراه بود، درست در زمان مدرن، سیستم حقوقی اسلامی، بازرگانان خاورمیانه رقیب را در بازارهای شرقی نگه داشت.

کی. ان. چادهوری^{۹۶} همچنان توضیح دیگری ارائه می‌دهد که از فرضیه ثابت بودن

رنج می‌برد. او مشاهده کرد که بازرگانان خاورمیانه و شرق دور به مثابه یک قاعده، در اقیانوس هند که [حکومت‌هایش] از قدرت کمی برخوردار بودند، فعالیت می‌کردند. به این ترتیب، عدهٔ قلیلی بسیار به دست می‌آوردند و از به دست آوردن مقیاس اقتصادی لازم برای رقابت مؤثر در برابر شرکت‌های اروپایی باز می‌ماندند. اما زمانی که بازرگانان اولیه به اندازهٔ کافی قدرتمند بودند تا در میان قانون‌دانانی که قانون اسلامی را شکل می‌دادند به میزان زیادی نمایندگی داشته باشند، چرا پیش شرط تأثیر سیاسی وجود نداشت؟ با معکوس کردن علیت چادهوری، من می‌گویم که بازرگانان به صورت مستمر ضعیف بودند چرا که زیرساختار حقوقی خاورمیانه (و خاور دور) تجارت در مقیاس زیاد را تشویق نمی‌کرد. اگر قانون اسلامی نگاه‌داشتن اموال تجاری به صورت دست‌نخورده و تقسیم نشده را طی نسل‌ها آسان‌تر می‌کرد، طبقهٔ تجار شاید قدرت کافی برای تأثیرگذاری بر تغییرات نهادی لازم برای رقابتی ماندن را به دست می‌آورد. همین نوع از انتقاد به نظریهٔ مهمت‌گنج^{۹۷} دربارهٔ ناکامی امپراطوری عثمانی در همگام بودن با اروپائیان صدق می‌کند. مفهوم کمک کردن به بازرگانان برای موفق شدن، ناسازگار بود و گنج را در ایدئولوژی طبقهٔ حکمران عثمانی باقی نگه‌می‌دارد. این واقعیت دارد اما چرا حوالی قرن هفدهم بازرگانان عثمانی آنقدر ضعیف بودند که نمی‌توانستند ایدئولوژی مسلط را با منافع خود مجدداً شکل دهند؟

هر مذهبی از طریق کمک به شکل‌دهی چارچوب حقوقی (قانونی) برای تبادلات اقتصادی، بر عملکرد اقتصادی تأثیر می‌گذارد. اما تفاسیر مذهبی، مثل قوانینی که آنها را تأیید می‌کند، قابل تغییرند. اگر راکد بمانند باید علل زیربنایی آن شناسایی شوند. در خاورمیانه، دانش عموم دربارهٔ خطرات شکل‌دهی مشارکت‌های بزرگ، بازرگانان و سرمایه‌گذاران را به این سمت سوق داد تا از توسعهٔ آن اجتناب کنند. از این رو، تنها شکل سادهٔ سازمانی که نوعاً برای تجارت در مسافت دور به کار گرفته می‌شد یعنی مضاربه خوداجرا بود. همچنین خود تقویت‌کننده نیز بود چرا که ایستایی زیرساختار تجاری خاورمیانه به شرایطی که توسط چادهوری و گنج ذکر شد، کمک کرد. به ویژه، جایگاه اجتماعی طبقه بازرگان طی زمان تضعیف شد و گسترش عقاید ضدتجاری را تسهیل ساخت. در نتیجه، برای بازرگانان، شکل‌های پذیرفته شده قراردادی جدید به مثابه اسلامی، هرچه بیشتر دشوار شد.

ترقی تجاری اقلیت‌های دینی

جان کلام من این است که همچنان‌که غرب نهادهای تجاری خود را به صورتی مؤثرتر از نهادهای اسلامی توسعه می‌داد، خاورمیانه خود را در یک بحران تجاری، محاصره شده می‌یافت. چگونه می‌توان این بحث را به آزمون گذاشت؟ تجارب اقلیت‌های دینی در خاورمیانه اسلامی عمدتاً یونانیان، یهودیان، ارمنیان و عرب‌های مسیحی یک آزمون تجربی مرتبط را به ما عرضه می‌دارد. برخلاف اکثر مسلمانان، این اقلیت‌ها به ویژه در زمینه وضعیت شخصی و تا حدودی هم در زمینه موضوعات تجاری می‌توانستند میان قلمروهای حقوقی و قضایی انتخاب کنند. از اولین روزهای اسلام، آنان می‌توانستند با مسلمانان مشارکت کنند و دعاوی خود را به دادگاه‌های اسلامی ببرند. آنها همچنین می‌توانستند از شکل‌های غیراسلامی قراردادها در میان جوامع خود استفاده کنند. انتخاب‌های ثبت شده آنان می‌تواند اطلاعات ارزشمندی درباره تأثیر نسبی سیستم‌های قانونی (حقوقی) رقیب به دست دهد و گوناگونی‌های این انتخاب‌ها ممکن است سرنخی به مثابه تغییرات در بازده نسبی فراهم کند.

برای بهترین بخش هزاره [قبل] که موضوع ما در آن می‌گذرد، از حول و حوش قرن دهم تا هجدهم، بازرگانان مسیحی و یهودی خاورمیانه، مکرراً شکل‌دهی قراردادی اسلامی را می‌گزیدند. میامونیدس^{۹۸} که در قرن دوازدهم در اسپانیا می‌نوشت از بازرگانان یهودی شکایت می‌کند که تجارت را در «شکل اسلامی» آن انجام می‌دهند. آنچه او را آزار می‌داد آن بود که هم‌دینان وی مشارکت‌های اسلامی را به مشارکت یهودی ترجیح می‌دادند چرا که مشارکت‌های اسلامی با توجه به تسهیم منافع، گزینه‌های گسترده‌تری پیش روی آنان قرار می‌داد. دیگر خاخام‌ها از بازرگانان یهودی شکایت می‌کردند که دعاوی بین خود را به دادگاه‌های اسلامی می‌برند. بازرگانان یونانی نیز همانند بازرگانان یهود، از سیستم حقوقی (قانونی) اسلامی بسیار استفاده می‌کردند. دادگاه‌های اسلامی به خاطر قدرت و توانایی اعمال برتری خود در میان اقلیت‌ها محبوب بودند. اما به هر حال، آنچه آشکار بود، کارایی نسبی قانون اسلامی نیز بود. جایگزین‌های محلی آن از نظر بنیادی تفاوت چندانی با آن نداشتند. بنابراین مزایای اعمال کردن برتری، توازن را به نفع آن بر هم می‌زد. این مشاهدات با این حقیقت همخوانی داشت که در این دوران، اقلیت‌های دینی در تجارت داخلی خود، مسلط نبودند^{۹۹}. پس شگفت‌آور نیست که تمامی مذاهب به طور

کلی بر همان نهادها تکیه داشته باشند. شواهدی از قرون اخیر نشان می‌دهد که اقلیت‌های دینی به هدایت بیشتر تجارت‌های خود تحت قانون اسلامی ادامه دادند. در قرن هفدهم قیصری^{۱۰۰}، یونانیان و ارمنیان با تواتری به همان اندازه شهرهای ترک‌نشین، عدم توافق مالی و تجاری خود را به دادگاه‌های اسلامی می‌بردند.^{۱۰۱} شواهدی در دست است که یهودیان از دادگاه‌های خاخام‌ها استفاده می‌کردند. اما پاسخ‌های عالم یهودی با شکایاتی همراه است در باره اینکه یهودیان، قانون یهود را معلق نگه داشته‌اند.

در قرون پانزدهم و شانزدهم، استفاده از دادگاه‌های اسلامی در میان یهودیان عثمانی رواج داشت.^{۱۰۲} شواهد مربوط به دادگاه‌های مسیحی در امپراطوری عثمانی، کاملاً محدود است به شواهد مرتبط با مسیحیانی که در دادگاه‌های اسلامی به منزله طرف دعوی، شاهد، مدافع کارگزار، خریدار و فروشنده ظاهر می‌شدند، یقیناً بدان خاطر که یونانیان، ارمنیان و دیگر اقلیت‌ها عمدتاً مشاجرات خود را به دادگاه‌های اسلامی می‌کشاندند.^{۱۰۳} داده‌هایی از اواخر قرن هجدهم و اوایل قرن نوزدهم دمشق نشان می‌دهد که غیرمسلمانان اغلب در پیشگاه قضات اسلامی، برای شکایت از هم‌دینان خود و حتی بر علیه خویشان خود ظاهر می‌شدند. اگر سیستم ارث‌بری اسلامی کمک کرد تا سیستم تجارت اسلامی ویژگی خود تقویت‌کنندگی به خود بگیرد، آیا امکان داشت اقلیت‌های مذهبی از پیامدهای این رکود بگریزند؟ هرچه باشد «انتخاب قانون» آنان با یک نیروی ویژه برای میراث‌بری، با در نظر گرفتن یک وضعیت شخصی، به کار می‌آید. فراتر اینکه در اصل، سیستم‌های ارث‌بری اقلیت‌ها می‌توانست همان‌گوناگونی‌های یافت شده در اروپا را به نمایش بگذارد. هیچ منع قانونی برای استفاده از میراث‌بری ارشدیت مثلاً در میان یونانیان وجود نداشت. معذک، موضوع عمل میراث‌بری غیرمسلمانان، شبیه به میراث‌بری مسلمانان بود. چرا که هر کس، بدون توجه به دینش، می‌توانست ترتیبات ارث‌بری را در یک دادگاه اسلامی به چالش بکشاند. با دانستن این حق، که مسیحیان و یهودیان را ناراحت می‌کرد، خانواده‌های اقلیت، دقت می‌کردند که [در زمان تقسیم ارث] آن اعضایی را که احتمال می‌دادند شکایت به دادگاه اسلامی ببرند را راضی کنند. برای مثال، یک دختر سهمی از دارایی‌های پدر خود می‌برد و می‌توانست در یک دادگاه اسلامی آن را درخواست کند. به این ترتیب، تکه تکه شدن، به همان میزان که برای مسلمانان تهدید بود برای شرکت‌های متعلق به غیرمسلمانان نیز تهدید به شمار می‌آمد. این الگو، تنها در قرن هجدهم، زمانی که تعداد زیادی از

مسیحیان و یهودیان تحت حمایت یکی از قدرت‌های اروپایی درآمدند، به صورت قابل ملاحظه‌ای شروع به تغییر کرد، بخشی از آن به خاطر منفعی بود که از جانب مزایای رشدیابنده که توسط قانون غربی تأیید می‌شد، حاصل می‌آمد. با تحت‌الحمایگی، آنان قادر بودند از دادگاه‌های کنسولی استفاده کنند که عاملان اروپایی آنها با تحولات حقوقی (قانونی) غربی آشنا بودند. دادگاه‌های کنسولی قراردادهای بیمه رسمی را لازم‌الاجرا می‌کردند و حتی در غیاب تأیید شهادت‌دهنده شفاهی، به اسناد، ارزش آشکار الحاق می‌کردند. به علاوه، آنان با کار با سازمان‌های بزرگ و پیچیده از جمله شرکت‌های سهامی و اصناف آشنایی داشتند. با تمامی این احوال، دادگاه‌های سنتی اسلامی که هیچ‌یک از این شکل‌های جدید سازمانی را نمی‌شناختند، در بهترین حالت، غیرقابل اتکا بودند.

منطقه بازرگانان مسلمان ترک‌ها، عرب‌ها، ایرانی‌ها و دیگران نیز احتمالاً شروع به تغییر حوزه قضایی کرده بودند. آنان می‌توانستند مشاهده کنند که اقلیت‌های دینی در تجارت و امور مالی محلی، جایی باز می‌کنند و به تجارت با اروپا هجوم می‌برند. اما تغییرات قلمرو حقوقی که برای مسلمانان یک سنت حقوقی دیرپا را در بر داشت، از انتخاب قانونی که برای اقلیت‌های مذهبی موجود بود، سرباز زد. از این رو، تنها گزینه واقعی آنان خواستن دادگاه‌های تجاری مدرن بود با این استثنا که فرصت‌های حقوقی جدید به آنان توان غلبه بر ضعف‌هایشان را می‌داد.

در قرن نوزدهم، زمانی که ضعف‌های سیاسی و نظامی، حکومتگران محلی را به میزانی فزاینده پذیرای اصلاحات کرد، خاورمیانه با ایجاد دادگاه‌های تجاری که لزوماً غیردینی بودند، در استانبول، اسکندریه و قاهره، وارد عصر جدید حقوقی شد. این دادگاه‌های جدید که به دنبال دادگاه‌های دیگری نیز آمدند، فوراً رقابتی بودن بازرگانانی را که با کار تجاری تحت قانون اسلامی آشنا بودند، به حال اول باز نگرداندند. این دادگاه‌های جدید یک شبه حرفه‌ای نمی‌شدند و دقیقاً به خاطر گذشته نهادی ضعیف خود، تعداد اندکی از بازرگانان مسلمان سرمایه‌مالی و انسانی مناسبی دارا بودند.

زمانی که افراد از یک سیستم حقوقی رو می‌گردانند و سیستم حقوقی دیگری را به آغوش می‌کشند، علامت‌هایی را درباره کارایی نسبی سیستم حقوقی جایگزین ارسال می‌کنند. بنابراین از تحولات قرن نوزدهم می‌توانیم بفهمیم که رکورد طولانی قانون تجارت اسلامی از اهمیت آن نزد بازرگانانی که به دنبال سود بودند، کاست.

نتیجه‌گیری

تاریخ اقتصادی پر از پیامدهای خوب و بد بلندمدتی است که غیرقابل پیش‌بینی است. بحران تجاری اسلامی که با برخاستن اقتصاد مدرن جهان همراه بود مثالی از یک بداقبالی است که احتمالاً نمی‌شد یک هزاره قبل آن را پیش‌بینی کرد. قانون مشارکت اسلامی به خوبی با اقتصاد سده‌های میانه که در آن متحول شد، سازگار شده بود و سیستم ارث‌بری اسلامی، از طریق تسهیم میراث به صورت دستوری به تمامی پسران و دختران، به منزله یک تعدیل‌کننده ثروت عمل می‌کرد. آن چیزی که به ندرت می‌شد یک هزاره قبل پیش‌بینی کرد، این بود که این نهادها در مواجهه با تحولات خارج از قلمرو اسلامی، بازرگانان مسلمان را در رابطه با غرب، به ناتوانی می‌کشاند. همچنین نمی‌توانست پیش‌بینی کند که آیا دلیلی برای ترس وجود دارد که بعضی از قوانین خاص اسلامی به بازرگانان مسیحی و یهودی شرق مدیترانه بر مسلمانانی که در میان آنها می‌زیستند، تفوق می‌داد.

امروزه، خاورمیانه منطقه‌ای از نظر اقتصادی توسعه‌نیافته شده است، مشاهده‌گران متفکر می‌اندیشند که آیا اسلام جلوی تجارت، ثروتمند شدن و رشد را گرفته است. یافتن معیارهای عمدی و آگاهانه‌ای که اسلام را از میان ادیان بزرگ جهان به مثابه منبعی از ناکارآمدی و عقب‌افتادگی اقتصادی نشان می‌دهد، دشوار است. در عوض، مرتبط ساختن اوایل اسلام با نهادهای حمایتگر ثروتمند شدن آسان است. معذک، بعضی از همین نهادهای اولیه به منابع ناکارآمدی تبدیل شدند. قانون مشارکت اسلامی، از طریق الزام سازماندهی مجدد در هر مرگ یا از کار افتادگی، استمرار شراکت را محدود ساخت. سیستم ارث‌بری آن، مشکل را با افزایش هزینه‌های سازماندهی مجدد، پیچیده‌تر کرد و نبود مفهوم اسلامی صنف راه‌های جایگزین برای بازسازی اقتصادی را مسدود ساخت.

با وجود نقش مهمی که قانون اسلامی در زندگی خاورمیانه پیش از مدرن شدن داشته است، تعجب‌برانگیز نیست که دریابیم که به عقیم ماندن اقتصادی منطقه نیز کمک کرده است. اما مکانیزم‌های اساسی آن هرگز آشکار نشده است. همانطور که دیدیم، بخشی از توضیح آن در تنگناهای سازمانی خاصی نهفته است که قانون اسلامی بر زندگی اقتصادی تحمیل کرده است، بخش دیگر که مهم نیز هست، آن است که سیستم‌های حقوقی غرب فرصت‌های بزرگتری را برای پیشرفت‌های سازمانی مجاز دانست. نتیجه‌اش واگرایی مسیرهای تمدن است که قانون اسلامی را به از کارافتادگی تجاری کشاند.

پی نوشت ها:

- ۱- منظور از غرب، دنیای غربی مسیحی است.
- ۲- برای منظور ما در اینجا، خاورمیانه شامل کشورهای ترکیه، ایران، کل جهان عرب، لیبیا (احتمالاً اسرائیل) زمانی که تحت حکومت مسلمانان بود و بالکان که تحت حکومت ترکها قرار داشت، می شود.
- ۳- برای بررسی نقادانه توضیحات اصلی مقاله کوران به نام «اسلام و توسعه نیافتگی» را بخوانید.
- ۴- پان زاک، «تجارت دریایی» ص ۹۴-۱۹۱، دریافت که در اواخر قرن هجدهم هم صادرات عثمانی ها به اروپای غربی و هم واردات اروپا و غربی ها به امپراطوری عثمانی به صورت عمده با کشتی های غربی حمل می شد. او همچنین دریافت که بیشتر بازرگانی که این تجارت بین منطقه ای را اداره می کردند، غربی بودند. به منظور آمارهایی در جهت حمایت از این نظریه عیسوی «طبقه کارآفرین» این الیسک «دولت عثمانی» ص ۵۴-۴۸ و پان زاک «هدایت تجارت» را ببینید.
- ۵- عیسوی، «طبقه کارآفرین» اژلدژم، تجارت فرانسه به ویژه فصل ۸ و پان زاک «تجارت دریایی»، ص ۱۰۲.
- ۶- joint-Stock
- ۷-proprietary operations
- ۸- برای مروری بر این تحول، اون «خاورمیانه در جهان اقتصاد» را ببینید.
- ۹-Modernization
- ۱۰-Corporation
- ۱۱-Corporate entity
- ۱۲- نورث، نهادها و «پارادوکس غرب»، اگر تسون، «رفتار اقتصادی»، گریف، «قرارداد قابل اجرا» و «تحلیل نهادی تاریخی» و دیوید، «چرا نهادها مسیرهای تاریخی دارند؟»
- ۱۳-self-enforcing
- ۱۴-self-reinforcing
- ۱۵-agents
- ۱۶- مسلمانان معاصر گرایش دارند تا اغواکنندگان محلی و خارجی اقتصاد خاورمیانه به غربی شدن را به مثابه خدانشناسان فرهنگی قلمداد کنند. بحث من اما تفسیر مثبت و خلافی را درباره این انتقال نهادی ارائه می کند. اصلاح گرایان قرن نوزدهم خاورمیانه، در پاسخ به نیازهایی که به شدت احساس می شد، بهبود طولانی هرچند هنوز ناکامل اقتصادی را شروع کردند.
- ۱۷-business corporation
- ۱۸- با یک استثنای عمده، وقف یا خیریه (اوقاف)، قانون کلاسیک اسلامی هیچ موجودیت اقتصادی متشکل از جمع افراد را [به رسمیت] نمی شناسد. اما حتی وقف هم بسیاری از آزادی های یک صنف را کم داشت. «کالاهای عمومی تحت قانون اسلامی» اثر کوران را ببینید.
- ۱۹- دیویس، اصناف، جلد دوم، بخش ۷-۸، کولمن، «بنیادهای تئوری اجتماعی»، بخش ۲۰، ورام سیر، «قانون صنف».
- ۲۰-pre-modern
- ۲۱-economic ventures
- ۲۲-single-venture partnership
- ۲۳- آدوویچ، مشارکت سود، تمامی جزئیات قواعد را پوشش می دهد.
- ۲۴- آیه های خاصی از قرآن به قواعد مشارکت اسلامی پیوند داده شده است. رایج ترین آیه که این معنا را می رساند ۶۲:۱۰ است «و زمانی که نماز به پایان رسید آنگاه روی زمین پراکنده شوید و بخشایش خدا را بطلبید، و همیشه به یاد داشته باشید که او پیروز است.» اما ارتباط های ضمنی آن بدون نقطه اتکا است. این آیه خاص چیزی درباره سازمان تجارت نمی گوید.
- ۲۵- اچ کوهن در «زمینه اقتصادی» جدول C-۱ تخمین می زند که در قرن نهم و دهم ۷۵ درصد بزرگان مذهبی مقیم در سرزمین عرب اصلی اسلام از طریق تجارت امرار معاش می کردند. هرچند بیشتر آنان صنعتگر و مولد بودند، بسیاری نیز به صورت سرمایه گذار در تجارت سهم داشتند. هفت درصد بزرگان تحت بررسی کوهن، منحصر آاز طریق تجارت یا قرض دادن

پول زندگی خود را می‌گذرانند. به منظور بررسی قدرت بازرگانان در نیمه اول قرن پیدایش اسلام، ابراهیم، سرمایه تجاری را نیز ببینید.

۲۶- بنسون، «ارزیابی خودانگیخته»، و هانت و موری، «تاریخ کسب و کار»، بخش ۴.
 ۲۷- برای مثال، سهم سرمایه‌گذار می‌تواند ۴۰ درصد باشد اگر بازرگان گندم حمل کند و اگر پارچه حمل کند این سهم می‌تواند ۶۰ درصد باشد.

۲۸- لوژز و ریمون، «تجارت قرون وسطی»، صص ۸۴-۱۷۴؛ و هانت و موری، «تاریخ کسب و کار»، صص ۶۳-۶۰.
 ۲۹- آدوویچ، «مشارکت و سود»، صص ۲۰۱-۱۹۹.

۳۰-currency

۳۱- اگر یکی با تراشه نقره مشارکت کند دیگری نمی‌تواند با طلای مسکوک مشارکت داشته باشد.
 ۳۲- گدیگلی، Osmanli Sirket Kulturu، صص ۷۷-۷۶ و ۲۲۶-۲۲۵.
 ۳۳- رود نیسون، «اسلام و سرمایه‌داری» به ویژه صص ۷-۳۵ و ۴۶-۴۳، و آلدوویچ، «مشارکت و سود»، به ویژه صص ۱۲-۱۱، ۶۴-۶۳، ۱۸۳-۱۸۲، به منظور تحلیل کلی نقشی که اینها تحت قانون کلاسیک اسلامی ایفا می‌کردند، شجرت، مقدمه‌ای بر قانون اسلامی را ببینید، بخش ۱۱.
 ۳۴- آلدوویچ، «مشارکت و سود»، ص ۱۸۳، شماره ۱۹، صص ۸۳ و ۷۵۱ و ۲۶۳.

۳۵- در هر مورد، حتی اگر ممنوعیت سرمایه‌گذاری تجاری همواره به خطر می‌افتاد، نیازی نداشت کم‌اهمیت باشد. در جستجو برای فائق آمدن بر ناکامی‌ها از طریق راه‌های پربینج و خم، مشارکت موجب هزینه‌های مبادله اضافی می‌شود و پیش‌بینی این هزینه‌ها ممکن است از شکل‌گیری برخی مشارکت‌ها که قابلیت سوددهی دارند، جلوگیری کند. این امر می‌تواند پیامدهای پویایی که برای تجارت مطلوب است به دنبال داشته باشد. اگر همه شرایط یکسان باشد، هرچه ناکامی‌های ایجاد یک مشارکت بیشتر باشد، مشوق‌ها برای توسعه نهادهای جایگزین بیشتر خواهد بود.

۳۶- تنها استثنا بر این قاعده‌ها، مربوط به مشارکت تجاری نامحدود در این قرارداد باید برابری کامل میان مشارکت‌کنندگان در تمام موضوعات مالی وجود داشته باشد. به همین ترتیب، هر عضو مسئول قسمتی از اقدامات دیگران است. بنابراین برای اشخاص ثالث، هر طرف برابر با یک فرد منفرد خواهد بود. در این صورت، مشارکت نامحدود همانند یک صنف خواهد بود. به هر حال، این به سختی به معنای آن است که احتمال نقطه‌شروعی برای پدیداری درون‌زای قانون اصناف در نظر گرفته شود. دقیقاً به خاطر برابری موجود در آن، هرگز محبوبیت پیدا نمی‌کرد. علاوه بر این، حتی از طریق توافق متفق‌القول هم اعضا نمی‌توانند قواعد کار را اصلاح کنند.

۳۷- joine stock companies

۳۸- هر کدام از این واژه‌ها دارای معانی فرضی بسیاری اند. منظور من از «شرکت سهامی» شرکتی است که سرمایه‌اش به صورت سهم‌های قابل واگذاری است که با پیوند مالکان باهم تشکیل شده باشد. همانطور که در مقدمه تعریف شد یک «صنف» شرکتی است که از نظر قانونی به صورت یک شخص مجزا شناخته می‌شود و مسئولیت و حقوقی مجزا از اعضایش دارد. تمایز اصلی میان یک شرکت سهامی و یک مشارکت آن است که در اولی سهام قابل واگذاری و انتقال است. صنف از این نظر با هر دو آنها متفاوت است که به مثابه شخص حقوقی شناخته می‌شود.

۳۹- همان شماره ۱۹، صص ۴۷-۱۴۰.
 ۴۰- این دو عبارت از هیرشمن اخذ شده است، «دیدگاه رقابتی جامعه بازاری».

۴۱- گویی تین، «جامعه مدیریتانه‌ای»، را ببینید. خلاصه شده کتاب، به ویژه فصل ۱۰. برای داده‌هایی از قاعده، حوالی قرن یازدهم، و مورد ۱۹ به ویژه بخش ۴، برای تصاویری از قرون شانزده و هفده استامبول، خلاف چنین شواهدی، پانزاک «تجارت دریایی» صص ۱-۲۰۰، دریافته که در قرن هجدهم، مشارکت‌های مختلط در تجارت دریایی امپراطوری عثمانی کاملاً نادر بوده است و عبدالله، «بازرگانان، برده‌ها و قاتلان»، صص ۹۲-۹۱، گزارش کرده است که همان الگو در همان عصر در بصره واقع می‌شده است.

۴۲- فایرستون، «تولید و تجارت»، سیزاکا، مشارکت‌های کسب و کار، بخش ۱ و ۳ و مورد ۱۹، همچنین لیبب، «سیاست‌گذاری تجاری مصری»، ص ۶۸ را نیز ببینید.

۴۳- آلدوویچ، مشارکت و سود، صص ۱۸-۱۱۷، و مورد ۱۹.

۴۴- incorporating

۴۵- portfolios

۴۶- هیچ چیز نمی تواند مانع تجدید یک مأموریت تجاری موفق شود، اما حتی طولانی ترین مشارکت های تجاری با بازتشیستی یا مرگ هر کدام از مشارکت کنندگان پایان می یابد.

۴۷- همان مورد ۱۹، ص ۶۷-۶۶.

۴۸- استین گارد، کاروان ها و شرکت ها، بخش ۱؛ چاد هاری، تجارت و تمدن به ویژه بخش ۱۰، منبع اخیر (ص ۲۰۵)، مروری دارد بر نامه ای که توسط یک سرمایه گذار مصری در قرن یازدهم نوشته شده است. این نامه به بازرگانانی ارجاع می دهد که کالاهایی را از طرف سرمایه گذار به سرزمین های مختلف حمل می کند، پیشنهاد می کند که او سرمایه اش را تکه تکه کرده است.

۴۹- آستین گارد، کاروان ها، شرکت ها، بخش ۱ و چاد هاری، تجارت و تمدن، بخش ۱۰-۹.

۵۰- آشتور، «بحثی درباره آدوویچ»، ص ۵۴۹، مورد ۱۹.

۵۱- آدوویچ، «نهادهای اعتبار»، ص ۶.

۵۲- آدوویچ، «بانکداری بدون بانک»، ص ۲۷۲.

۵۳- گریف در مقاله «باورهای فرهنگی» توضیح مکملی ارائه می کند که بر محور مفهوم خودارضاکندگی هنجارهای تجاری قرار دارد.

۵۴- دلیل مکملی برای این تأخیر می تواند وجود تعهد رسمی اسلام به ریشه کن کردن ربا باشد. در حالی که یک فرد ممکن است بتواند معاملات خود در زمینه بهره را از طریق حیلۀ ثبت نکردن آن پنهان کند، از یک بانک که انتظار می رود حساب ها را استاندارد نگه دارد، وضعیت سخت تری در تمایزگذاری بین ماهیت عملیات خواهد داشت. با این منطق، هر جا که بهره حتی در صورت جزیی ممنوع می شد، بی میلی نسبت به بروز دادن بهره گرفتن، مشوق برای شکل دهی واسطه های مالی بزرگ را ضعیف می کرد.

۵۵- کورتین، «تجارت میان فرهنگی»، بخش ۹، کوانیان، «ارمنیان تاجر»، و ماتهی، تجارت در عصر صفویه، ص ۸۹-۸۴.

۵۶- business venture

۵۷- سیزاگا، «مشارکت های کسب و کار»، بخش ۴-۲، مورد ۱۹، شواهدی در حمایت از آن ارائه می دهد. حتی بزرگترین مشارکت ها هم شکل ساده ای داشتند: سرمایه گذاران بسیار و یک تاجر. مجموع سرمایه گذاری شده نیز با پدیداری استانداردهای اروپایی، بسیار جزئی بوده است.

۵۸- رشاد سامی، آن طور که توسط توپراک نقل شده، (ترجمه من)، ص ۱۰۷.

۵۹- بلک و براون، نوسازی در خاورمیانه، صص ۷۷-۷۳، ۲۷-۲۶، لاندز، بانکداران و پاشاها، و پاموک، امپراتوری عثمانی و سرمایه داری اروپایی، بخش ۴.

۶۰- توپراک (ترجمه من)، صص ۸۳-۸۲، ذکر می کند که در تمامی امپراتوری عثمانی تنها و شرکت قابل ذکر وجود داشت که سرمایه شان کاملاً در تملک مسلمانان بود.

۶۱- رور، بروگس، صص ۳۶-۳۴، آشر، بانکداری سپرده، صص ۱۴-۱۲، هانت، ابر شرکت های قرون وسطی، به ویژه، صص ۱۳-۱۲، ۲۵، ۲۶۰، و هانت و موری، تاریخ کسب و کار، صص ۱۰۶-۱۰۵.

۶۲- رور، بروگس، صص ۴۲-۳۴، و رور، Medici Bank، به ویژه بخش ۵.

۶۳- joint stock

۶۴- استین گارد، کاروان ها و شرکت ها، بخش ۳، چاد هاری، تجارت و تمدن، بخش ۴، و چاد هاری و مورینو، بازرگانان، تجارت و شرکت.

۶۵- اسپین، شرکت لونت انگلیسی، ص ۳۶.

۶۶- هریس، صنعتی شدن قانون انگلیس، ص ۴۵-۴۰.

۶۷- پیشین، به ویژه ص ۱۴۴.

۶۸- برای انواع گوناگونی از مثال ها، لامورکس و روزنتال، «انتخاب سازمانی»، و لاموروکس «ضعف گرای مشارکتی» را ببینید.

۶۹- فائزه، قانون محمدی، بخش ۱۳-۱۱، و کولسون، موفقیت در خانواده مسلمان، به ویژه بخش ۲-۱ و ۸، در هر مورد، کل دارایی شخصی که بدون نوشتن وصیت نامه فوت می شد، میان وراث قانونی وی تقسیم می گشت.

- ۷۰- پاورز، شباهت‌هایی میان سیستم‌های ارث‌بری اسلامی و روم شرقی یافت. او همچنین نشان داد که آیه‌های قرآنی تغییر اندکی در آیین عربی نسبت به آنچه تصور می‌شد، پدید آورده است. برای خلاصه‌ای از این بحث مقاله ماندی Mundy، «خانواده، میراث بردن و اسلام» را ببینید.
- ۷۱- برای مثال دختر شخص متوفی نصف پسرش ارث می‌برد و مادرش نیز نصف مقداری که پدر ارث می‌برد، به او می‌رسد.
- ۷۲- بائر، «مالکیت زمین در مصر جدید»، صص ۷۹-۸۳.
- ۷۳- مارکوس، «خاورمیانه»، صص ۱۰-۲۰۹، دومانی، «کشف مجدد فلسطین»، صص ۷۱-۷۰، و مری ودر، «خویشاوندی که به حساب می‌آمد»، بخش ۴.
- ۷۴- کانت، «خدمتکاران سلطان»، صص ۴۴-۵۶.
- ۷۵- از اولین روزهای اسلام، حاکمان خاورمیانه از ضرر و زیان‌های ناشی از کاهش درآمد مالیاتی تکه‌تکه شدن اموال آگاه شده بودند. بر همین سیاق، فقه اسلامی در جستجوی محدود کردن این تکه‌تکه شدن‌ها از طریق طبقه‌بندی کردن اغلب زمین‌های قابل کشت به صورت اموال دولتی (که در اوایل به آن ارض المملکه گفته می‌شد) برآمدند. آبادکننده‌ی زمینی که مالک آن دولت بود از حقوق اجاره‌داری برخوردار بود و در عوض مالیات زمین می‌پرداخت. به هر حال آنان نمی‌توانستند سهم خود را بفروشند، امتیازش را به کس دیگر دهند یا به دیگری اجاره دهند. اما می‌توانستند حق استفاده از آن را به اخلاف خود واگذارند اما خود زمین تحت قوانین ارث در نمی‌آمد و عموماً نمی‌شد آن را تقسیم کرد. (ای. کوهن، ص ۴۲۹ کتاب اصلی). هر جا و هر زمان که حکمرانان قادر به تحمیل خواسته خود بودند، این مقررات به مثابه چارچوب واحدهای تولیدی درمی‌آمد. اما باعث جلوگیری از تقسیم دیگر اموال و اموال منقول که موضوع بحث ما در اینجا است، نمی‌شد. ثروت شریک تجاری، بخشی به صورت نقد و بخشی به شکل مال‌التجاره باقی می‌ماند. حداقل در این مورد، این اموال محکوم به قواعد ارث‌بری اسلامی بودند.
- ۷۶- ماندی، «خانواده، میراث‌بری و اسلام»، صص ۶۵-۴۹، شواهد بیشتری ارائه می‌دهد. همچنین بائر، «مالکیت زمین در مصر» به ویژه صص ۱۶-۱۱۵، ۶۶-۱۶۳، را ببینید. مری ودر، «خویشاوندی که به حساب می‌آمد، بخش ۵-۴، و پاورز، «سیستم ارث‌بری اسلامی»، صص ۲۷-۲۹.
- ۷۷- مری ودر، «خویشاوندی که به حساب می‌آمد»، صص ۶۵-۱۶۴، از اموالی صحبت می‌کند که تا مدت ۳۰ سال تقسیم نشده باقی مانده بود.
- ۷۸- سیزاکا، «بنیادهای انسان دوستانه»، یدی یل‌دیز، «نهاد در وقف» و کوران، «کالاهای عمومی تحت قانون اسلامی».
- ۷۹- کوهن، «میراث‌بری»، صص ۶۱-۴۵۴، پلاتو و بالاند، «میراث غیرقابل تفکیکی»، به ویژه بخش‌های ۳-۲.
- ۸۰- تیرسک، «مناظره اروپائیان در زمینه ارث‌بری»
- ۸۱- مشکل پیچیده دیگر در خاورمیانه آن است که رسوم ارث‌بری پیش از اسلام غیرعرب از جمله رسوم ترک‌ها و مغول‌ها که مستلزم تقسیم مالکیت بود، تغییر یافت.
- ۸۲- تیرسک، «مناظره اروپائیان در زمینه ارث‌بری»، شکل ۱، همچنین کوهن، «میراث‌بری»، صص ۶۰-۴۵۷، گودی، «خانواده و ازدواج»، صص ۲۵-۱۱۸، برینکمن، «ارشدیت»، فختنر، «پروتستانسیسم و ارشدیت» به ویژه صص ۲۱-۱۴ و ۵-۷۲، و پلاتو و بالاند، «میراث غیرقابل تقسیم» به ویژه بخش ۳.
- ۸۳- فختنر، «پروتستانسیسم و ارشدیت»، صص ۷۳-۷۲.
- ۸۴- بعضی روش‌های خاص اروپایی از طریق روش‌های جبرانی برای دیگر خواهران و برادران، به نفع یک بچه عمل می‌کردند. برای مثال، در جایی که زمین خانواده برای بزرگترین پسر باقی می‌ماند، ممکن بود خواهران جهیزیه دریافت کنند و پسر کوچک‌تر چنان آموزش داده شود تا از پس عملیات تجاری خانواده برآید. این معیارهای مساوات‌گرایانه با هدف استمرار شرکت انجام می‌شد. پلاتو و بالاند، «میراث‌بری غیرقابل تقسیم» را ببینید.
- ۸۵- کولسون، «موفقیت در خانواده مسلمان»، صص ۲ و ۲۴۰.
- ۸۶- مری ودر، «خویشاوندی که به حساب می‌آمد»، صص ۱۸-۱۱۷ و ۳۲-۲۲۶ و ۶۰-۲۵۶.
- ۸۷- مورد ۱۹، صص ۱۸-۱۱۷، ۳۲-۲۲۶ و ۶۰-۲۵۶.
- ۸۸- مارکوس، «خاورمیانه»، صص ۱۰-۲۰۹.
- ۸۹- پیشین، ص ۱۱۳، هرچند مارکوس این احتمال را در رابطه با اموال واقعی (غیرمنقول) بیان می‌کند، اما در سهم مشارکت تجاری نیز به کار گرفته می‌شود.

۹۰- Black Death

۹۱- هانت و موری، «تاریخ کسب و کار» صص ۵۵-۱۵۴.

۹۲- هانت و موری، «تاریخ کسب و کار»، تا ۱۵۵۰ توسعه را بازنگری می‌کنند. برای تحول بعدی ساختارهای کسب و کار اروپایی، هریس، «صنعتی شدن قانون انگلیس»، ایرلند، «سرمایه‌داری بدون سرمایه‌دار»، فریمن، «شرکت‌های سهامی در فرانسه».

۹۳- جزئیات سیستم ارث‌بری اسلامی طی چند سده آینده امتحان شد که ورودی‌هایش جوامعی بودند که به شدت کشاورز بودند. اما اصول مساوات‌گرانه آن بدان خاطر که در قرآن آمده، بدو تغییر باقی ماند.

۹۴- برای دیدگاهی متفاوت با آن، کورمر، «مصر نوین»، به ویژه صص ۳۵-۲۲۸، جلد دوم را ببینید.

۹۵- Claude cahen

۹۶- Chaudhuri

۹۷- Mehmet Genc

۹۸- Miamonides

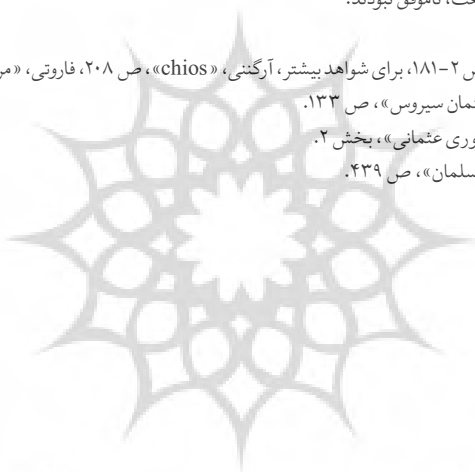
۹۹- هرچند بخش‌ها و مناطق خاصی می‌توانست توسط بعضی از جامعه‌های مذهبی کنترل شود اما مسلمانان به هیچ وجه در بیشتر عرصه‌های سودآور و پرمفعت، ناموفق نبودند.

۱۰۰- Kayseri

۱۰۱- جنینگز، «کای سری»، صص ۲-۱۸۱، برای شواهد بیشتر، آرگنئی، «chios»، صص ۲۰۸، فاروتی، «مردانی از مواد میانه»، صص ۱۸۳-۱۹۳، و جنینگز، «عثمان سیروس»، صص ۱۳۳.

۱۰۲- اشمولویتز، «یهودیان امپراتوری عثمانی»، بخش ۲.

۱۰۳- القطان، «جهیز در دادگاه مسلمان»، صص ۴۳۹.



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

References:

- Abusand, M, 1988, contemporary zakah, Ohio, zakah and research foundation.
- Abuzahra, M, 1965, the zakah, Cairo Alazhra.
- Agricultural Ministry, Journal of informatics (1986-1999).
- Ahmad, Z, 1981, zakah and economic, wellbeing, Islamic studies, summer.
- Ahmed, I, 1988, zakah and ushr, the Pakistan times, Lahore, 28, January.
- Bokhari, I, without date, Darolehia, Beirut.
- Buraey, M , 1985, Administrative development, an Islamic perspective, London, KPI.
- Dadgar, Y, 1997, Contemporary Justification with regard to Riba, Journal of Mufid University, 3(1), 273-200.
- _____, 2001, and M. Najafi, Summarization of Eghtesadona, Razi University press, Kermansha, Iran.
- _____, 2002, zakah management in Iran, presented in international Islamic economic seminar, Islamabad, Pakistan, IS, university (20-23 may 2002).
- _____ 2005, sustainable development in islsmic framework, (conference paper), London, Palgrave.
- _____ 2006, globalization in Moslem countries, journal of religion and economics, 1(2),126-152.
- Economic and Finance Ministry, 2002, Economic Statistics, Tehran.
- Experience of Egypt experience, 1984, proceedings of first conference of zakah, Kuwait.
- Farid, F, 1983, fiscal policy in an Islamic state, JRIE, Jeddah, 1(1), 17-35.
- Fuad, A, 1985, zakah through semi-government, Karachi, conference paper.
- Ghardavi, Y, 1973, Feghho zakah, Resalah, Bairut.
- Hasan, N, 1984, social security of Islam, mimeo, ICRIE.
- Hasanuzaman, S, 1981, the economic functions of the early Islamic state, Karachi, Islamic publishers.
- Holly Quran.
- IMF, 2003, government Finance statistics, Washington, DC.
- Iran Central Bank, 2002, National Accounting yearly reports.
- Iranian Statistical Center Yearly Calendar different years.
- Jazaiery, A, 1986, Alfegh al Mazaheb, Dar Alehia, Bairut.
- Kahf, M, 1407, report on zakah in Pakistan, Dhu, IRTI.
- Kahf, M, 1986, the taxation in Islamic economics Islamabad, conference paper.
- Kahf, M, 1993, zakah management in Muslim countries, IRTI publications.
- Kiahoseini, Z, 1998, estimation of Islamic funds, in Iran, Mofid university press.
- Maududi, A, 1988, Islamic mashiah, Lahore, Islamic publishers.
- Montazeri, H, 1404, ketabo zakah "Islamic Porpaganda Center".
- Muslim, A, without date, Darolmarefah, Beirut.
- OECD Economic Outlook (1999-2001).
- Ordinance, 1980, zakah and ushr, Islamabad, ministry of religious affairs.
- Plan and Budget Organization, 2003,time Series Statistics, Macro economic Center.
- Pressly, J, and S. Mills, 1999, Fiscal Policy in Islam, Macmillan.
- Sadre, M, B, 1980, Eghtesadona, Darotarof , Bairut.
- Social insurance Organization, 2003, research Center, religious taxes project.

پی نوشت ها:

- ۱- (خذ من اموالهم صدقه تطهرهم و تركيهم) (quran ۹/۱۰۳).
- ۲- انما وضعت الزكاه اختيباراً للاغنيا و معونه للفقرا .
- ۳- و اوصاني بالصلوه و الزكاه ما دمت حيا (۱۹/۳۱)
- 4- This aspect of zakah is characteristic in all shariah laws. The basic principles are constant (and in some cases eternal), but the ramifications (of those principles) are changing in nature and depends on diferent (علينا الفاء الاحول و عليكم بالتفريع)
- ۵- لو عدل لاستغنوا
- 6- some scientists argue that this is related to the early Islam era and it is not a continuous rule.
- 7- Akhtar, R, 2002, role of zakah fund in Moslem countries, Islamabad, IIU press P.3.
- 8- Al-Quran, 21/73.
- 9- Al-Quran, 21/73.
- 10- Bukhari, 3, 687.
- 11- muslim, 12, 213.
- 12- See verses 4: 58, 4: 135, 6: 152, 11: 85, 16: 90, 55: 7-10, 57: 25.
- ۱۳- و اعلموا انما "غنتم من شئ" فان لله خمس و للرسول ولذی القربى و اليتامى و المساكين و ابن السبيل (۸/۴۱).
- ۱۴- والخمس واجب في كل مغنم و الغنائم ما استفيد بالحرب.
- ۱۵- و الزكاه في صدر الاول مستعمله لكل واجب مالى فتشمل الخمس ايضا.
- ۱۶- تحب الزكاه في تسعة اشيا الابل و البقر و الغنم، الذهب و الفضة، الحنطه و الشعير و التمر و الزبيب.
- ۱۷- اصل الزكاه و تشريعها مذكوراً في القرآن [يكون دائماً] و يكون ما فيه الزكاه متبدلاً بحسب الامكنه و الازمنه و محولاً تعينه
- 18- They emphasize that this manner is more consistent with the zakah giver intention, and they stipulates that الى المتصدى للحكومة .
- 19- when some of these Jurists analyze the Islamic problems systematically, the result teaching is very inclusive (see for example the works of, sheikh shaltoot, ayatollah sadre Imam and Maudidi).