

## بازارهای سلف اسلامی به عنوان ابزاری جهت تجهیز منابع در مسیر توسعه\*

م. فهیم خان

مترجم: مصطفی منتظری مقدم\*\*

۱۱۳

قراردادها و بازارهای مدرن سلف<sup>۱</sup> به گونه‌ای عمل می‌کنند که مطابق با قوانین معاملات و داد و ستد در فقه اسلامی پذیرفته شده نمی‌باشد. علاوه بر غیراسلامی بودن عملکرد، این معاملات به طور فزاینده‌ای به وسیله‌ای برای پیشبرد سفته بازی تبدیل شده است و از هدف اصلی خود که کمک به فعالیت‌های تولیدی می‌باشد، فاصله گرفته است. با این وجود، آموزنده است که توجه کنیم بازارهای سلف از مفهوم پیش فروش به وجود آمده‌اند. این معاملات در قرن هجدهم برای کمک به کشاورزان جهت محفوظ بودن در برابر نوسانات قیمت محصولاتشان در بازار، به وجود آمد. در حالی که مفهوم اساسی بازارهای سلف مدرن تنها ۲۰۰ سال قبل در آمریکا به وجود آمد، عملکرد حمایت از تولیدکنندگان از طریق پراکنده ساختن خطرات موجود در نوسانات بازار، در شیوه‌های تجاری صدر اسلام و به شکل قراردادهای فروش سلم، استصناع و جعاله وجود داشته است.

\* این اثر ترجمه‌ای است از:

Fahim Khan M. (۱۹۹۷), *Islamic Futures Market As Means for Mobilizing Resources for Development*, Islamic Financial Instrument for Public Sector Resource Mobilization.

\*\* دانشجوی کارشناسی ارشد علوم اقتصادی دانشگاه مفید

این پژوهش دو نکته اصلی را ارائه می‌کند:

نخست اینکه، اصول تجارت اسلامی، مفهوم جامع‌تری را برای گسترش بازار سلف جهت پیشبرد مبادله و تولید ارائه می‌کنند و در مقایسه با مفهوم پیش فروش آکه پایه و اساس توسعه بازارهای مدرن سلف هستند، مستحکم‌تر می‌باشند. بنابراین، این برداشت طبیعی است که مفاهیم تجاری اسلامی دارای شرط تحویل محصولات در آینده، که در قراردادهای سلم استصناع و جعاله موجود هستند را می‌توان بهتر از بازارهای مدرن سلف، برای گسترش بازارهای سلف اسلامی به کار گرفت.

ثانیاً، بازارهای سلف توسعه یافته بر مبنای قراردادهای اسلامی مانند سلم، استصناع و ... را می‌توان با همکاری بانک‌های اسلامی نه تنها برای پیشبرد بازارهای سرمایه‌کشاورزی و روستایی به کار گرفت، بلکه می‌توان از آنها به عنوان عاملی برای تجهیز منابع توسعه و پیشرفت در بخش‌های گوناگون اقتصادی استفاده کرد.

#### نیازهای اسلام به بازارهای سلف

به طور کلی، بازارهای سلف محصولات، نهادی برای گسترش مبادلات کالا است. از آنجایی که این شیوه می‌تواند به طور بالقوه به بهبود کیفیت و کارآمدی تولید و مبادله کمک کند و این کار را با توزیع مجدد خطرات سرمایه‌گذاری از افرادی که توانایی مالی کمتری دارند به افراد با استطاعت مالی بهتر، انجام می‌دهد، نمی‌توان گفت که طبیعت این عملکرد ذاتاً برخلاف اسلام است. بنابراین، لازم است بررسی شود که آیا می‌توان این رسم را بر طبق موازین اسلامی سازماندهی کرد تا باعث پیشبرد بازرگانی‌های مجاز در اقتصاد اسلامی شود. معاملات سلف جدید از مفهوم ساده پیش فروش به وجود آمده‌اند که اهداف زیر را دنبال می‌کرد:

۱. کاهش خطرات حاصل از نوسانات قیمت‌های کالاهای کشاورزی برای کشاورزان، به ویژه در هنگام برداشت محصول.
  ۲. در اختیار قرار دادن نقدینگی به تجار به این مفهوم که ایشان می‌توانستند بدون اختصاص هزینه، قراردادهای سلف را منعقد کنند.
- اگر عملکرد پیش فروش می‌تواند باعث پیدایش معاملات سلف مدرن شود، کاملاً منطقی است که فرض شود مفهوم بیع سلم و دیگر قراردادهای مشابه آن نیز می‌توانند برای به وجود آمدن معاملات سلف اسلامی استفاده شوند.

عقد بیع سلم، از نظر هدف، کمک به تولیدکنندگان و افزایش و ارتقاء مبادلات کالا منطقی‌تر از مفهوم غربی پیش فروش می‌باشد. این قرارداد دارای ویژگی‌های ذیل می‌باشد (در مقایسه با مفهوم سنتی پیش فروش که در بالا ذکر شد):

۱. کاهش خطرات حاصل از نوسانات قیمت محصولات کشاورزی در بازار به ویژه در هنگام برداشت محصول؛ چرا که عقد بیع سلم قیمت فروش را از قبل مشخص می‌کند.
۲. اعطاء نقدینگی به کشاورزان از طریق موظف ساختن خریدار به پیش پرداخت قیمت محصول در هنگام انعقاد قرارداد؛ این امر به کشاورز کمک می‌کند که مواد لازم را جهت تحقق یافتن تولید خریداری کند و نیز احتیاجات مشخص خود را در زمان تولید برآورده سازد.
۳. از بین بردن فرصت و وسوسه خریداران از شرکت در فعالیت‌های سفته‌بازی و قماری برای کسب در آمد؛ این کار بدون ایفای نقش مولد اقتصادی انجام می‌گیرد. این مطلب تضمین فروش در آینده می‌باشد (عدم تضمین پیش پرداخت در معاملات سلف مدرن، محرک اصلی برای شرکت در فعالیت‌های سفته‌بازی می‌باشد).

بازارهای سلف که بر مبنای مفهوم اسلامی بیع سلم ایجاد شده‌اند، اثرات مفید بیشتری را نه تنها از طریق کاستن فعالیت‌های قماری در بازار کالا، بلکه از طریق حمایت مالی از بخش کشاورزی، در پی دارند. این جنبه، یعنی ایجاد منبعی برای سرمایه‌گذاری در کشاورزی، باعث می‌شود که بازارهای سلف بر مبنای بیع سلم، با در نظر گرفتن شرایط فعلی اقتصادی کشورهای مسلمان، بسیار با اهمیت‌تر جلوه نمایند. امروزه بخش عمده‌ای از اقتصاد کشورهای مسلمان به بخش کشاورزی، که فوق العاده عقب افتاده است، وابستگی دارد. کشاورزی در بیشتر این کشورها در واقع، مزرعه‌داری برای گذران یک زندگی ساده می‌باشد. محصولات بسیار کمی جهت ورود به بازار تولید می‌شوند و آن محصولات نیز راهی به بازارهای رقابتی ندارند. کشاورزان در فقدان مؤسسات سرمایه‌گذاری رسمی در بخش روستایی، هنگام احتیاج به سرمایه‌گذاری جهت کشت محصولات یا جهت برآورد احتیاجات شخصی، به ناچار باید به سرمایه‌گذاران غیر رسمی (بازارهای غیر متشکل) متوسل شوند. غالباً این سرمایه‌گذاران پول را با شرایط استثماری قرض می‌دهند و ممکن است کشاورزان را مجبور کنند قرض خود را با کالا پرداخت نمایند. این امر در واقع به این معنی است که آنها نمی‌توانند محصول خود را در بازارهای رقابتی و در زمانبندی مناسب به فروش برسانند. پرداخت بدهی با کالا، غالباً بدین معنی است که کشاورزان برای محصولات خود، قیمتی حتی کمتر از قیمت بازار، که آن نیز قبلاً به علت عرضه بیش از تقاضای فصلی پایین آمده است، دریافت می‌کنند.

علاوه بر ضرورت کمک به کشاورزان از طرق کاهش خطرات مربوط به نوسانات قیمت محصولاتشان، تولیدکنندگان در یک اقتصاد، دو نیاز مبرم دیگر نیز در توزیع خطرات نوسانات دارند که از آن طریق می‌توان به آنها جهت تحقق بخشیدن به تولید مطلوب کمک کرد.

غالباً در مورد تقاضای کافی برای محصولات ویژه، عدم اطمینان وجود دارد. برخی از محصولات به طور طبیعی در بازار موجود نیستند. این محصولات بایستی به طور ویژه، برای برآورده ساختن احتیاجات، سلیق و الزامات مصرفی مصرف کنندگان تولید شوند. کالاهای زیربنایی مانند ساختمان‌ها، پل‌ها، کارخانه‌ها و همچنین کالاهای مصرفی از قبیل لباس‌های دارای طرح خاص، جواهرات و ... از این دست می‌باشند.

چنین محصولاتی تولید نمی‌شوند، مگر اینکه برای آنها تقاضا و یا تعهد خرید مطمئن وجود داشته باشد. از آن جایی که این محصولات قرار است در آینده تحویل شوند، بازار این کالاها نیز دارای طبیعتی مانند بازارهای سلف محصولات کشاورزی، که پیش‌تر مورد بحث قرار گرفتند، می‌باشد. تفاوت تنها در این است که بازار بر مبنای بیع سلم، بر کالاهای اولیه استوار است در حالی که در این جا تحویل در آینده برای کالاهایی می‌باشد که می‌بایست تهیه و ساخته شوند. اصول تجارت اسلامی، احتیاج تولیدکننده به این کالاها را تشخیص می‌دهد و تولید آنها بر مبنای قرارداد شناخته شده‌ای با نام قرارداد استصناع کنترل می‌شود.

هنگامی که قرارداد سلم هدف مقابله با نوسان قیمت‌ها برای تولیدکنندگان را دارد، و قرارداد استصناع با نا مشخص بودن تقاضا برای محصولات خاص مقابله می‌کند، با این وجود هنوز نوع دیگری از عدم اطمینان در بازار وجود دارد که باید به آن رسیدگی کرد. این عدم اطمینان مربوط به عرضه یا میزان تولید می‌باشد؛ به ویژه بی‌ثباتی هنگامی که عرضه یا میزان تولید در دسترس قرار خواهد گرفت.

ممکن است در بازار، کالاهایی شناخته شده باشند که با قیمت معینی برای آنها خریدارانی وجود داشته باشند، ولی به علت این که زمان در دسترس قرار گرفتن این کالاها معین نیست مبادله و یا خرید صورت نمی‌گیرد. این نوع از عدم اطمینان ممکن است در مورد چندین محصول مفید و مورد استفاده جامعه وجود داشته باشد. یک مورد مشخص تحقیق و توسعه است. کشف مواد معدنی مورد دیگری است. این نوع عدم اطمینان را می‌توان با قراردادی به نام قرارداد جعاله برطرف نمود.

هر سه نوع این قراردادها با عناوین سلم، استصناع و جعاله با مشکلات مربوط به تحویل در آینده مقابله می‌کنند و با سه بعد مختلف بازارها مرتبط هستند. آنها با سه نوع متفاوت عدم

اطمینان، جهت برآورده ساختن احتیاجات جامعه در زمینه تولید و مبادلات کالا مقابله می‌کنند؛ قراردادهای سلم، استصناع و جعاله به گونه‌ای با این بی‌ثباتی‌ها مقابله می‌کنند که به کاهش خطرات برای تولیدکنندگان و بازرگانان کمک می‌کند و بنابراین باعث انگیزه بخشیدن به تولید و مبادلات کالاها می‌شوند.

گسترش مکانیزم سازمانی جهت برقراری بازار برای این سه گونه مبادلات سلف<sup>۲</sup>، باعث به وجود آمدن سه نوع گوناگون بازار اسلامی معاملات سلف می‌شود. این پدیده حتی در تاریخ کشورهای توسعه یافته نیز بی سابقه است. همچنین می‌تواند پیشرفتی بنیادین جهت تجهیز منابع توسعه باشد که اقتصاد کشورهای اسلامی در حال توسعه بسیار به آن نیاز دارند. احتیاجات متغیر در مراحل اولیه توسعه در یک اقتصاد در حال توسعه، باید با طرح‌های تولید کنونی هماهنگ شود. این موضوع مخصوصاً هنگامی لازم است که محصولاتی که قرار است در آینده تحویل شوند (ولی باید هم اکنون قرارداد آنها بسته شود)، شامل انواع مختلفی از بی‌ثباتی می‌باشند. معاملات سلف صورت گرفته بر پایه اصول اسلامی می‌تواند نقش مهمی را از این جهت برای اقتصاد کشورهای اسلامی ایفا کند. زیرا بیشتر این کشورها در به کار بستن طرح‌های اقتصادی خود، به علت شرایط متغیر بازار در داخل و خارج از کشور، با مشکلات جدی روبرو هستند.

اقتصادهای اسلامی شدیداً به تجمیع و تمرکز منابع جهت توسعه احتیاج دارند. بازارهای سلف در غرب، پس اندازکنندگان خرد را جهت سرمایه‌گذاری در این بازارها بسیج کرده‌اند. ولی طبیعت این بازارها باعث می‌شود که این افراد به جای اینکه سرمایه‌گذار باشند، به سفته‌باز تبدیل شوند. بازارهای سلف اسلامی، پس اندازکنندگان خرد را جهت کمک مستقیم به رشد و توسعه اقتصادی، متمرکز خواهد کرد. علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

اگر ترتیبات نهادی صحیحی برای و عملکردها و مواجهه با بازارهای سلف به وجود آمده باشد، بازارهای سلف بر پایه سلم در مورد محصولات کشاورزی می‌توانند به عنوان ابزاری ویژه جهت متمرکز ساختن منابع موجود در بخش کشاورزی و روستایی عمل کنند.

این نکته پیش‌تر نیز تأکید شده است که کشاورزان در کشورهای در حال توسعه به طور کلی و در کشورهای اسلامی به طور خاص، با مشکل کمبود نقدینگی مواجه هستند که به آنها اجازه نمی‌دهد از دام فقر و کمبود رها شوند. این حالت برای تولیدکنندگان کالاها و خدمات دیگر نیز وجود دارد. بازارهای سلف برای آنها بنیادی مستحکم را بنا می‌کند تا از این دام خارج شوند. چرا که به واسطه این بازارها فعالیت تولیدی خود را حمایت مالی کرده و همچنین

وضعیت نقدینگی خود را بهبود می‌بخشند.

دو جنبه اساسی توسعه اقتصادی در کشورهای اسلامی کنونی، می‌تواند توسط بازارهای سلف به طور مؤثری پیش برده شود. این جنبه‌ها عبارتند از: توسعه روستایی و توسعه تأسیسات زیربنایی. متمرکز نمودن منابع برای سرمایه‌گذاری در این دو بخش، توسط چند عامل باز داشته می‌شود. وام همراه با بهره، تنها به فشار بدهی‌های دولت می‌افزاید و اغلب در آخر کار باعث پیشرفت تولید نمی‌شود. بازار معاملات سلف اسلامی می‌تواند از طریق مکانیزم بازار این بخش‌ها را توسعه دهد.

### مفاهیم سلم، استصناع و جعاله

اصول زیربنایی مهم مفاهیم سلم، استصناع و جعاله به طور خلاصه در ذیل بررسی می‌شوند.

#### مفهوم بیع سلم

مطابق این مفهوم، یک کالا به قیمت معینی فروخته می‌شود و قیمت تماماً در زمان عقد قرارداد دریافت می‌شود ولی تحویل کالا به زمان مشخصی در آینده موکول می‌شود. یک قرارداد سلم (پیش فروش) در چارچوب قوانین اسلامی تحت شرایط اصلی ذیل قرار می‌گیرد:

۱. قیمت بایستی در هنگام عقد قرارداد مشخص و ثابت شود، اگر چه ممکن است که آن قیمت در بازار کنونی رایج نباشد.
۲. قیمت کالا باید توسط خریدار، از قبل و به طور یکجا به فروشنده پرداخت شود.
۳. کالاها در یک معامله سلم، مطابق نظر تمام فقها، می‌تواند هر چیز قابل فروش و به طور ویژه مشخص باشد.
۴. ویژگی‌هایی که در مورد کالای فروخته شده ذکر می‌شود باید آنهایی باشند که می‌توانند قیمت کالا را تحت تاثیر قرار دهند.
۵. قرارداد سلم در هنگامی که کالای مورد معامله، پول یا دیگر ارزهای در گردش باشد مجاز نیست.
۶. کالا باید مقدار معلومی داشته باشد.
۷. کالا بایستی چیزی باشد که امکان تحویل داشته باشد.

۸. قرارداد بایستی بدون هیچ حق اختیار، به ویژه حق اختیار پیمانی، قابل اجرا باشد.
۹. خریدار نمی تواند پیش از اینکه کالای تحت معامله سلم به او تحویل داده شود، آن را بفروشد و یا اینکه مالکیت آن را به شخص دیگری تغییر دهد. او نمی تواند کالا را به هر طریقی که باعث تغییر مالکیت آن شود، مانند قراردادهای بیع مرابحه، تالیه، شریکه، حواله و غیره به فروش برساند (این عقیده بیشتر مکاتب فکری مانند حنفی، شافعی و حنبلی می باشد. مکتب مالکی با این وجود، اجازه فروش دوباره یا تغییر مالکیت کالا قبل از تحویل را می دهد به شرط اینکه کالای مورد بحث اقلام خوراکی نباشد).
۱۰. با این وجود، مانعی برای عقد قرارداد سلم دیگری بر روی کالای سلف خرید شده که در آینده تحویل داده می شود، وجود ندارد. ولی این دو قرارداد همزمان، از یکدیگر مستقل بوده و الزامات جداگانه ای را دارا هستند.
۱۱. اگر در زمانی که کالای سلف خری شده در بازار موجود می باشد و فروشنده کالا را تحویل ندهد یا سعی کند از تحویل آن طفره رود، این امر به عنوان استنکاف یا طفره رفتن از پرداخت بدهی تلقی می شود. در این گونه موارد می توان به کمک دادگاه، دستوری را بر علیه فروشنده به دست آورد (با این وجود، جایز نیست که در قرارداد، عبارتی برای الزام جریمه در صورت تأخیر، گنجانده شود).<sup>۴</sup>
- سه نکته در مفهوم سلم از نقطه نظر نقش اساسی آن در توسعه معاملات سلف، نیاز به تأملی جدی دارد:
- اولاً، تحویل کالا الزامی و اجباری است. هیچ راهی برای فرار از تحویل کالا وجود ندارد. این موضوع، کاملاً بر خلاف عملکرد معاملات سلف مدرنی می باشد که در آنها، اگر چه تحویل کالا از نظر قانونی لازم الاجراست، اما مکانیزی وجود دارد که از آن طریق، بازرگانان امکان فرار از تعهد تحویل دهی یا تحویل گیری کالا را بدست می آورند. این امکان در چارچوب اسلامی وجود ندارد.
- ثانیاً، فروش مجدد قرارداد سلم قبل از سر رسید، مجاز نیست. در صورتی که بازارهای سلف جدید، نه تنها این کار را مجاز نموده اند بلکه، معاملات سلف را از بازارهای کالا جدا نموده تا بتوانند به ازای مبادله کالا در بازار سلف، فقط بر فروش و فروش مجدد قراردادها و کاغذها متمرکز شوند.
- ثالثاً، در قرارداد سلم، حتماً می بایست قیمت کالا زودتر از موعد تحویل، پرداخت شود. ولی به عکس، در بازارهای سلف مدرن، هیچگونه الزامی به پرداخت قیمت کالا به کشاورز

یک عملکرد مفید قرارداد استصناع در دوره معاصر، استفاده از آن در پیشرفت تأسیسات زیر بنایی می باشد. اصولاً همه پروژه های زیربنایی را می توان تحت قرارداد استصناع بنا نمود. پرداخت کل مبلغ قرارداد از جلوتر به مقاطعه کاران، نه ممکن و نه منطقی است. بنابراین عقد سلم برای چنین پروژه هایی مفید نمی باشد. قرارداد استصناع با امکان پرداخت اقساط یا پرداخت هنگام تحویل، وسیله مناسبی برای اجرای این پروژه ها می باشد.

به خاطر این دلایل و برای برآورده ساختن نیازهای دوره معاصر و نیز ساده نمودن مبادلات تجاری برای مسلمانان، مجاز نمودن تاخیر در پرداخت بسیار مهم بود. این ایده توسط آکادمی فقه OIC پذیرفته شده است.

بعضی از خصوصیات کلی اسلامی در خصوص عقد استصناع در ذیل آورده می شود:

۱. قرارداد استصناع، دقیقاً به خاطر طبیعتش، عقد فروش است و نه یک قرارداد استیجاری (قرارداد خدمات شخصی) یا یک قول.

۲. موضوع قرارداد، کالای سفارش شده توسط خریدار برای تولید است و نه کار منظم صنعتگر یا تولیدکننده.

۳. موضوع قرارداد در هنگام عقد، به عنوان ناموجود در بازار در نظر گرفته می شود و هدف قرارداد، تولید و به بوجود آوردن آن می باشد.

۴. قلمرو این قرارداد، کالاهای قابل تولید هستند. این امر شامل محصولات طبیعی مانند مواد خام، میوه، غلات و دیگر موارد مشابه نمی شود. زیرا آنها در حوزه و قلمرو قرارداد سلم هستند و باید قبل از اینکه به وجود آیند، فروخته شوند.

۵. کالایی که قرار است تولید شود و موضوع فروش می باشد باید به گونه ای شرح داده شود که هرگونه تردید یا ابهامی در مورد آن برطرف شود و همین نکته در خصوص قیمت آن نیز صادق است.

۶. بهای کالا در قرارداد استصناع مانند قرارداد سلم، نیازی به پرداخت قبلی ندارد ولی باید معلوم باشد. می توان کل بهای کالا و یا جزئی از آن را از پیش، پرداخت و یا کل یا جزئی از آن را به تعویق انداخت و یا به طور اقساط پرداخت نمود.

خصوصیات ویژه زیر، به ویژه در مقایسه با قرارداد سلم، باید در عقد استصناع مورد توجه واقع شود:

اولاً: این قرارداد را نمی توان در مورد کالاهایی که به طور معمول در بازار موجود هستند انجام داد. این نکته متضمن این امر نیز می باشد که این قرارداد را نمی توان در حوزه ای که در



وجود ندارد. فقط مقدار کمی بیعانه، معمولاً ۵ درصد کل قیمت ضروری است و قرارداد نیز به عنوان ضمانت به حساب می‌آید. این بیعانه نیز به کشاورز پرداخت نمی‌شود.

### مفهوم استصناع

بر طبق این قرارداد طرف الف توافق می‌کند که محصول خاصی را تولید یا تهیه کند (که این محصول دارای خصوصیات ویژه از پیش تعیین شده می‌باشد) و آن را در مقابل بهایی از پیش تعیین شده به طرف ب تحویل دهد. مطابق نظر برخی از مکاتب فقهی، کل قیمت کالا باید به طور کامل از قبل پرداخت شود و این قرارداد باید دقیقاً بر طبق همان شرایط قرارداد سلم منعقد شود. فقهای حنفی که در حقیقت برای نخستین بار این نوع از قرارداد را در حوزه قوانین اسلامی وارد نمودند، معتقدند الزامی برای پرداخت بهای کالا از قبل وجود ندارد و می‌توان قیمت کالا را به صورت اقساط پرداخت یا حتی می‌توان پرداخت آن را تا موعد تحویل محصول به تعویق انداخت.

در راستای اهداف بحث در خصوص سلف‌های اسلامی، کافی است تنها مواضع مکتب حنفی توضیح داده شود؛ چرا که مکتب مذکور، قرارداد استصناع را به طور متفاوتی از قرارداد سلم مورد بحث قرار می‌دهد. نیاز به قرارداد استصناع به عنوان قراردادی مشخص (توسط مکتب حنفی) بر پایه این واقعیت درک شد که در دوره‌های گوناگون تمدن بشری، همواره نیاز به محصولاتی بوده است که هرگز تولید نمی‌شوند مگر اینکه شخصی از آنها حمایت کند و خرید آنها را ضمانت نماید. در دوره معاصر، چندین کالا را می‌توان در این گروه مشخص نمود.

بعضی از این نمونه‌ها شامل احداث ساختمان، پل، سد، پالایشگاه، کشتی، کارخانه هواپیما و یا هر محصول خاص دیگر برای رفع احتیاجات ویژه مشتری و یا گروهی از خریداران می‌باشد. ملاحظاتی متفاوت شامل مشکلات فنی، ویژگی‌های منحصر به فرد محصول (که سفارشی هستند و از خریدار به خریدار متفاوت هستند)، هزینه بالای تولید به طوری که تولید کننده توانایی پرداخت آن را ندارد و یا اینکه تمایل ندارد سرمایه‌گذاری کلان انجام دهد تضمین فروش مطمئن و دیگر ملاحظات، باعث نیاز به قراردادی از نوع استصناع شد. در اینجا دیگر قیمت کالا و یا نوسانات آن، همانند کالاهای کشاورزی، مسئله ما نیست؛ در اینجا مشکل خود تقاضا است. در حالی که در عقد سلم قیمت معین نمی‌باشد و می‌بایست در برابر نوسانات قیمت، حمایت ایجاد شود؛ در قرارداد استصناع، این تقاضا است که باید از قبل ضمانت و معین شود.

وجود خریدار آن تردید نیست، منعقد نمود. این عقد، فقط در مورد محصولات تجاری است که کالای اصلی به حساب نمی‌آیند و همچنین محصولات تجاری که تنها هنگامی تولید می‌شوند که تقاضای مطمئن برای آنها به وجود آمده باشد. بنابراین، بر خلاف معاملات سلف سنتی که می‌توانند توسط خریداران و یا فروشندگان آغاز شوند، فقط خریداران آغاز کننده عقد استصناع هستند.

ثانیاً، بر خلاف معامله فروش سلم، پرداخت قیمت در این مورد می‌تواند تا موعد تحویل محصول به تعویق افتد. با این وجود در صورت توافق طرفین، قیمت می‌تواند به طور اقساط پرداخت شود. بنابراین در این مورد، قرارداد استصناع با معاملات سلف مدرن که قیمت کالا برای تحویل در آینده، از قبل پرداخت نمی‌شود، هماهنگ است. بر خلاف این ویژگی، احتمالاً این نوع قرارداد توسط بازارهای سلف مدرن به کار گرفته نمی‌شود. زیرا احتمال زیادی برای نوسانات در قیمت این کالاها وجود ندارد. این موضوع به بازرگانان فرصتی برای کسب درآمد از محل سفته‌بازی، به طریقی که هم اکنون در معاملات سلف انجام می‌شود، نمی‌دهد. بنابراین، طبیعت هر نوع معاملات سلف تعریف شده بر پایه این مفهوم، با معاملات سلف مدرن کاملاً متفاوت است.

ثالثاً این قرارداد، اساساً یک عقد احداث یا تهیه است. بر خلاف قرارداد سلم که اصولاً یک عقد تجاری است. بنابراین فروشنده‌ای که تحت این عقد توافق می‌کند محصولی را در آینده فراهم کند، بایستی تولیدکننده و یا سازنده باشد، یا اینکه قبل از عقد قرارداد، با یک تولید کننده قرارداد بسته باشد.

### قرارداد جعاله

مفهوم جعاله مشابه مفهوم استصناع است. در حالی که در استصناع، فروشنده نوعی کالای فیزیکی را فراهم می‌کند، در جعاله، فروشنده به جای کالاهای فیزیکی، نوعی خدمت را ارائه می‌کند. تمامی جنبه‌های دیگر جعاله همانند استصناع می‌باشند. در قرارداد جعاله، فروشنده خدمات مشخصی را ارائه می‌کند و خریداران قیمتی معین را در قبال این خدمات پرداخت می‌کنند. در بسیاری از موارد، تشخیص اینکه قرارداد جعاله است و یا استصناع، مشکل است. به عنوان مثال، درخواست از یک خیاط برای دوخت لباسی خاص می‌تواند تحت هر دو قرارداد استصناع و جعاله قرار گیرد. هنگامی که مشتری مبلغ پیش پرداختی را فقط برای تأمین هزینه پارچه به خیاط می‌دهد و پرداخت کارمزد خدمت و مهارت خیاط به بعد از تحویل

لباس معوق می‌شود، در این صورت قرارداد جعاله خواهد بود. اگر مشتری هنگام پرداخت بین هزینه پارچه و خدمات و مهارت تفاوتی قائل نشود، قرارداد استصناع می‌باشد. بنابراین برخی از فقها بین مفاهیم جعاله و استصناع، تنها به دلیل اینکه قرارداد جعاله فقط برای پرداخت خدمات است، تفاوت قائل می‌شوند و بر پایه این تفاوت، قرارداد جعاله را به عنوان قرارداد فروش در نظر نمی‌گیرند.

همچنین جعاله می‌تواند یک قرارداد باز باشد. به عنوان مثال این که هر شخصی که پرنده‌ای را بگیرد، ۱۰ دلار دریافت می‌کند، نیازی به عقد قرارداد ندارد. ولی به محض اینکه شخصی آن پرنده را بگیرد، می‌تواند مراجعه کرده و ۱۰ دلار خود را مطالبه کند. در یک طرف قرارداد شخص معینی وجود ندارد. طرف قرارداد تنها هنگامی که خدمت مربوطه انجام گیرد، شناسایی می‌شود. ولی هنگامی که این خدمت انجام شود، به قرارداد احتیاجی نیست و پرداخت باید صورت گیرد. از مثال‌های دیگر در این خصوص می‌توان به جایزه معینی اشاره نمود که به شخص یا اشخاصی که مال یا حیوان گمشده‌ای را پیدا کند و یا بیماری را تا هنگام خلاصی از یک ناخوشی خاص معالجه نمایند، تعلق گیرد.

سند قانونی بودن جعاله مستقیماً از قرآن گرفته شده است؛ جایی که می‌فرماید: «و هر کس آن را بیاورد، یک بار شتر (غله) به او داده می‌شود و من ضامن این (پاداش) هستم» (قرآن، سوره ۱۲، آیه ۷۲)

این آیه نشان می‌دهد، اگر چه معامله معین و مشخصی وجود داشت اما قرارداد رسمی در کار نبود. با این وجود، فقه اسلامی جعاله را به عنوان نوعی قرارداد خاص و مشخص در نظر می‌گیرد و مبنای مشروعیت و قانونی بودن آن، مجدداً از تشخیص نیاز جامعه به چنین قراردادی نشأت می‌گیرد.

این نیاز بدین معنی است که اغلب نتیجه و یا کاری لازم است، اما زمان لازم برای رسیدن به آن نتیجه مشخص نیست. اشکال معمول در قراردادهای فروش و یا اجاره، چنین فعالیتی را پوشش نمی‌دهند. به همین ترتیب از آنجا که خصوصیات کالا و خدمت مربوطه نمی‌تواند به طور واضح از قبل تعریف شود، قراردادهای سلم و استصناع کاربردی ندارند.

اساساً، قرارداد جعاله عقدی برای استفاده بهینه از یک مهارت یا خدمت حرفه‌ای می‌باشد. در این قرارداد، دو عنصر بایستی به طور دقیق و مشخص تعریف شوند: ۱- مقدار پاداش پیشنهاد شده و ۲- طبیعت خدمتی که قرار است انجام گیرد.

خدمات پزشکی مثالی معقول است. ممکن است با یک پزشک یا بیمارستان برای ارائه

خدمت (مثلاً ویزیت در خانه) قرارداد بسته شود و هزینه طبق خدمات واقعی انجام گرفته (تعداد ویزیت‌های خانگی) پرداخت شود.

ممکن است از این دست، چندین مثال قابل طرح باشد. خدمات اجتماعی گوناگون و فعالیت‌های محیطی می‌توانند بر پایه چنین قراردادی ترتیب داده شوند.

بخش مهم دیگر در حال حاضر، ضرورت اختراعات و ابتکارات است. شخص یا شرکتی که در امور تحقیقاتی ویژه‌ای فعالیت دارد را می‌توان برای انجام ابتکار یا اختراع ویژه‌ای طرف قرارداد نمود و اجرت نیز پس از تحقق یافتن آن ابتکار یا اختراع پرداخت می‌شود. قرارداد جعاله، به طور ویژه می‌تواند در تجهیز منابع به کار گرفته شده در فعالیتی مشخص مفید بوده و به عنوان قسمتی از فعالیت، بخشی از حرکت به سوی هدف را انجام دهد.

#### توانایی بالقوه قراردادهای سلف اسلامی در توسعه و گسترش بازارهای سلف اسلامی

هر سه مفهوم مذکور در بالا، یعنی سلم، استصناع و جعاله، دارای شرط تحویل کالا در آینده می‌باشند. چنانچه حجم قابل ملاحظه‌ای از فعالیت‌ها بر مبنای این قراردادها صورت می‌گیرد، لذا می‌توانند نوعی از بازار سلف را تشکیل دهند. برای اینکه عقود مذکور قادر باشند معاملات سلف مطمئنی را که بتواند در پیشبرد تولید و مبادله کالاها و خدمات در اقتصاد نقش مهمی را ایفا کند، به وجود آورند، باید به دو نکته زیر توجه داشت:

۱- نه تنها جهت تسهیل این معاملات بلکه برای قانون‌گذاری و نظارت بر عملکرد مناسب آنها، چارچوب سازمانی مناسب لازم است.

۲- وجود بازارهای ثانویه جهت امکان تجهیز منابع برای تأمین مالی این قراردادها و فراهم نمودن نقدینگی کافی برای عوامل اقتصادی جهت تسهیل فعالیت‌های تولیدی و مبادله‌ای ضروری است.

چارچوب نهادی صحیح برای ایجاد بازارهای اولیه و ثانویه معاملات سلم باید از طریق فرآیند آموزش و تجربه شکل گیرد و این تجربه‌ای منحصر به فرد و نو خواهد بود.

بیشتر شروط عملکردی این بازارها، تفاوتی با شروط مرسوم بازارهای سلف و پیش فروش ندارند مگر در بعضی از ویژگی‌های متمایز که شامل موارد زیر می‌باشند:

۱- در معامله اصلی یا بازار اولیه معاملات سلم، تولیدکنندگان و یا کشاورزان حق دریافت قیمت را جلوتر و در ازای تعهد به تحویل کالا در زمانی مشخص در آینده، دارا هستند. ولی در معاملات سلف مرسوم، پرداخت زودتر از موعد بهای کالا یک قاعده نیست.

۲- قرارداد همزمان و یا ثانویه سلم، می تواند توسط بازرگانان واقعی که پیش تر یک قرارداد سلم اصلی برابر یا بزرگتر از قرارداد ثانویه (از نظر کمیت) را دارند، منعقد شود. در بازار ثانویه نیز می توان قراردادی همزمان با قرارداد اصلی منعقد نمود. قوانین، که بر پایه تجربه و مکانیزم های اقتصادی این عملکرد به وجود می آیند، جهت نظارت و قانون گذاری بازار استفاده خواهند شد.

۳- در تمامی قراردادهای سلم، تحویل کالا بخشی اساسی است. تحویل دهنده (اجرا کننده) و دریافت کننده در هر نوع از قرارداد سلم، موظف هستند کالای مربوطه را تحویل دهند و دریافت کنند (به ترتیب مذکور). قرارداد سلم، بر خلاف معاملات سلف سنتی، هیچگونه بازگشتی نخواهد داشت. بنابراین انبار کالاها که برای انجام تحویل و دریافت کالا مورد استفاده قرار می گیرد، در معاملات سلف سلم نقش مهمتری دارد.

غالباً در بازارهای سنتی معاملات سلف، تعداد قراردادهای بیش از ذخیره موجود کالا می باشد. با نزدیک شدن زمان تحویل، با کنار رفتن واسطه ها و سفته بازان، تعداد قراردادهای کاهش یافته و فروشندگان واقعی کالا باقی می مانند. ولی احتمال دارد که موجودی کالا در ماه های نزدیک به موعد تحویل کم باشد و فروشندگان (تولیدکنندگان) در قرارداد سلف تحت فشار قرار گیرند. همچنین محتمل است که فروشنده در تحویل کالا دچار مشکل شود (زیرا هنگام عقد قرارداد سلم، هیچ اجباری جهت ارائه مدرک توانایی تهیه کالا در زمان مناسب وجود نداشت).

گاهی اوقات این وضعیت به گونه ای است که اشخاصی که قادر به کنترل موجودی کالای خود هستند، از آن به نفع خود بهره برداری کرده، بازار را تحت فشار قرار دهند. این اتفاق زمانی رخ داد که برادران هانت در آمریکا در سال ۸۰-۱۹۷۹ پیشنهاد خرید مقدار زیادی قرارداد سلف نقره را دادند. آنها توانستند با بیعانه دادن مقدار کمی از سود پول خود، همه این قراردادها را بخرند. سپس آنها به طور همزمان مقادیر زیادی از ذخیره واقعی نقره دنیا را در بازار نقدی خریداری کردند (که خرید آنها توسط بانک حمایت مالی می شد). هنگامی که موعد تحویل فرارسید، فروشندگان قراردادهای سلف نقره برای عمل به تعهد خود، تحت فشار واقع شدند. در نتیجه بسیاری از بازرگانان مقادیر هنگفتی پول از دست دادند.

معاملات سلف اسلامی، این امکان را از بین می برد. برای هیچ کس فروش قرارداد سلف در صورتی که دارای پایه ای جهت فراهم نمودن محصول در زمان آینده نباشد، مجاز نیست. چه این شخص کشاورز، تولیدکننده، زمیندار و یا کارخانه دار باشد و یا اینکه، پیش تر قرارداد

سلف را خریداری کرده و بخواهد مقداری از آن را بفروشد؛ در هر صورت مجاز به فروش نمی‌باشد. بنابراین احتمال فروش قراردادهای سلف به مقدار بیشتر از موجودی انبار، بسیار کم است. بعلاوه، در بیع سلم، هیچ کس بدون پرداخت جلوتر بهای کالا، مجاز به خرید قرارداد سلف نمی‌باشد. بنابراین برای هر شخصی، خرید مقادیر زیادی قرارداد سلف و تحت فشار قرار دادن بازار همانند برادران هانت، بسیار مشکل خواهد بود.

### بازارهای سلف بر پایه استصناع

استصناع نیز همانند سلم، نوعی قرارداد سلف است که توانایی دارد به عنوان مبنایی برای نوع دیگری از بازار سلف مورد استفاده قرار گیرد.

اجازه دهید تنها به پروژه‌های تأسیسات زیربنایی و توسعه‌ای به منظور فروش قراردادهای استصناع نظری بیفکنیم. سازمان X که می‌تواند در بخش خصوصی و یا دولتی باشد، جهت احداث پروژه‌های ویژه با شرکت Y قرارداد استصناع منعقد می‌کند. فرض کنیم که این پروژه یک مجتمع مسکونی است. سازمان X سهام‌های مالکیت این پروژه را به عموم مردم می‌فروشد تا بتواند جهت پرداخت پول به شرکت Y در هنگام تحویل پروژه، خود را تجهیز کند. هنگامی که پروژه تکمیل می‌شود، عایدات حاصل از فروش خانه‌ها با سهامداران قسمت می‌شود. سهام‌های موجود در اختیار عموم مردم، قراردادهای استصناع هستند که بازارهای ثانویه خود را دارند. قیمت این سهام‌ها به طور هماهنگ و با توجه به تورم و قیمت موجود در بخش مسکن، بسته به تقاضا و تعداد خانه‌های موجود، رشد درآمد سرانه و غیره، تغییر خواهد کرد. رشد چنین بازارهایی می‌تواند به حکومت‌های مسلمان جهت تجهیز منابع برای پروژه‌ها و امور توسعه‌ای، از طریق اسلامی کمک کند؛ پروژه‌هایی که هم‌اکنون مجبورند از طریق وام با بهره، آنها را تأمین مالی کنند.

بازارهای سلف بر مبنای استصناع، کاملاً از معاملات سلم متفاوتند و بنابراین چارچوب سازمانی و قانونی متفاوتی را نیز می‌طلبند. بعضی از خصوصیات متمایز این معاملات در ذیل ذکر خواهد شد.

۱. برخلاف معامله سلم که عموماً معاملات کوتاه مدت در طول یک فصل می‌باشند قرارداد سلف در این بازار، قراردادهای بلند مدت خواهند بود. اگرچه در فقه اسلامی ممنوعیتی برای قراردادهای استصناع کوتاه مدت وجود ندارد و در حقیقت ممکن است تعدادی قرارداد کوتاه مدت در سیستم اقتصادی موجود باشد، ولی برای به وجود آمدن بازارهای

سلف هدفدار و به ویژه با هدف تجهیز منابع برای توسعه، قرارداد استصناع بلند مدت است که می تواند به این هدف کمک کند.

۲. قیمت های استصناع بر مبنای قرارداد سلف در بازار، ممکن است مانند آنچه که در قرارداد سلم انتظار می رود، در کوتاه مدت نوسان نداشته باشند. در واقع انتظار می رود قیمت های قراردادهای سلف استصناع تغییرات و نوسانات میان مدت و بلند مدت را نشان دهند. این موضوع باعث می شود که این بازار برای سرمایه گذاران خرد که علاقه مند به حفظ ارزش واقعی سرمایه خود هستند، جالب باشد. در حقیقت این قراردادها با فراهم نمودن راهی برای هماهنگی سرمایه و تورم به آنها کمک می کنند. بر خلاف قراردادهای سلم که منبع درآمد کوتاه مدت هستند، قراردادهای استصناع می توانند به عنوان محل حفظ سرمایه و ارزش ایفای نقش کنند.

#### معاملات سلف بر پایه جعاله

ایجاد این بازارها نیز می تواند در تجهیز منابع توسعه بسیار مؤثر باشد، اگرچه حیطة عمل این معاملات ممکن است در آغاز کاملاً محدود باشد. ممکن است در یک زمان خاص چندین فعالیت را بتوان بر پایه جعاله در هر سیستم اقتصادی انجام داد؛ اما ممکن است فعالیت های زیادی وجود نداشته باشند تا بتوان آنها را بر مبنای جعاله به صورت معامله سلف، سازماندهی نمود. تحقیقات علمی، اختراعات جدید، اکتشافات معدنی و فعالیت های فکری و هنری بعضی از موارد مفید جهت عملکرد جعاله هستند. بعضی از این عملکردها که از نظر تجاری ممکن هستند، می توانند جهت ایجاد بازار سلف استفاده شوند. پاداش برای اکتشافات مواد معدنی، عملکردی از جعاله است که می توان از آن به عنوان مبنایی محتمل برای بازار سلف استفاده نمود. به عنوان مثال، یک شرکت توسعه معدن می تواند منابع عمومی را به صورت سهام های معدنی که در آینده کشف خواهد شد، بسیج نماید. قیمت سهام با بالا رفتن چشم انداز کشف معدن صعود می کند.

تا آنجایی که مسئله بازارهای ثانویه مطرح است، امکان و توان بالقوه ایجاد بازار ثانویه برای هر کدام از این سه نوع قرارداد وجود دارد. با این وجود، این بازارهای ثانویه، در مقایسه با بازارهای ثانویه قراردادهای سلف سنتی، طبیعت متفاوتی دارند.

از آنجایی که هر سه این مفاهیم اسلامی، تعهد تحویل کالا به صورت پیش فروش را دارند، خود قرارداد یا معامله را نمی توان در بازار ثانویه به فروش رساند. بعلاوه این قراردادها

و معاملات، مانند حالت موجود در قراردادهای سلف سنتی که می‌توانند در واحدهای کوچک عرضه شوند، قابل تقسیم به واحدهای کوچک نمی‌باشند و بنابراین به تجهیز بازرگانان یا سرمایه‌گذاران کوچک کمک می‌کنند. جهت برقراری بازارهای ثانویه برای این قراردادها مکانیزم متفاوتی باید به وجود آید تا بتواند:

- ۱- فرصت‌های نقدینگی برای بازرگانان و سرمایه‌گذاران را فراهم کند.
  - ۲- سرمایه‌گذاران و بازرگانان کوچک را جهت ورود به بازار تجهیز کند.
- دو نوع برنامه‌ریزی ممکن است:
- ۱) توسعه بازار قراردادهای همزمان بر مبنای قراردادهای سلف اولیه (اصلی)،
  - ۲) آماده‌سازی و تجهیز بانک‌های اسلامی در جهت ایفای نقش توسعه بازارهای ثانویه برای قراردادهای سلف اسلامی.

#### امکان سنجی قراردادهای موازی<sup>۵</sup> در جهت توسعه بازارهای ثانویه

اصولاً بازارهای ثانویه جهت فراهم نمودن نقدینگی برای عوامل بازار مورد نیاز هستند. نقدینگی به فروشندگان و تولیدکنندگان کمک می‌کند و توانایی سرمایه‌گذاری و توسعه مبادلات آنها را افزایش می‌دهد.

بازارهای ثانویه سنتی مربوط به قراردادهای سلف در غرب، مشکلات نقدینگی را در بر نمی‌گیرد:

- ۱- مفهوم پیش فروش یا معامله سلف به بازرگانان امکان می‌دهد بدون پرداخت بهای کالا در هنگام عقد قرارداد، تحویل کالا در آینده را خریداری کنند.
- ۲- مبادلاتی در این بازارها وجود دارد که قراردادهای سلف بدون پرداخت بهای کالای مربوطه، خرید و فروش می‌شوند. تنها برای تکمیل الزامات قانونی مبادلات، پرداخت کمی از بهای کالا لازم است.
- ۳- جدا نمودن بازار سلف از بازار کالا، به بازرگانان امکان می‌دهد که حتی در هنگام سر رسید قرارداد، برای پرداخت بهای کالاها نگران نقدینگی نباشد؛ چرا که او همواره می‌تواند قرارداد جبرانی منعقد کند.
- ۴- وجود بازار ثانویه برای قرارداد سلف به بازرگانان اجازه می‌دهد تا بدون سرمایه‌گذاری قابل ملاحظه، قرارداد قدیم خود را فروخته و قرارداد جدید خریداری کند (تا از تغییر قیمت سود نصیب شود).



۵- تولیدکننده و بازرگان برای تولید و یا مبادله واقعی کالا، از نقدینگی برخوردار نمی شود. بازار سلف تنها به آنها امکان می دهد تا قراردادهای خود را با سود کمی که آن نیز باید به دلالتان (عوامل) معاملات پرداخت شود خرید و فروش کنند.

بدین ترتیب، این عملکرد سنتی معاملات سلف تنها احتیاجات نقدینگی بازرگانان را تأمین می کند و به او امکان می دهد تا بدون نگرانی در مورد نقدینگی جهت معاملات، مبادلات خود را افزایش دهد و از سویی دیگر، تولیدکننده برای حمایت از برنامه های تولیدی خود، هیچ گونه نقدینگی به دست نمی آورد و تنها وثیقه ای برای بهایی که در آینده باید بگیرد، بدست می آورد. مفهوم اسلامی معامله سلم، برای تولیدکنندگان و عرضه کنندگان نقدینگی فراهم می کند. بنابراین این عملکرد به تولیدکننده یا عرضه کننده کمک می کند تا محصول را به بازار بیاورد. با این وجود، مفهوم اسلامی، برای نقدینگی بازرگانان کالاهای تحویلی در آینده محدودیت قائل می شود. تعهدها و همچنین بدهی ها و وظایف، امکان خرید و فروش ندارند. بنابراین بازرگان برای حل مشکل نقدینگی خود نمی تواند قرارداد دریافت کالا در آینده خود را به پول نقد تبدیل کند. از آنجایی که بازرگانان پیش تر از طریق پرداخت قیمت سرمایه گذاری کرده اند ترتیبی لازم است تا به بازرگانان از نظر احتیاجات نقدینگی در طول دوره قرارداد کمک شود. این نیاز، نسبت به بازارهای سلف سنتی بیشتر است. بازرگان بایستی تا موعد تحویل کالا صبر کند تا سپس از سرمایه گذاری خود سود حاصل را به دست آورد.

در مورد قرارداد سلم، یک راه برای افزایش فرصت های نقدینگی بازرگانان، می تواند در این واقعیت باشد که، در فقه اسلامی، برای خریدار، در قرارداد تحویل سلف یک کالا، جهت انعقاد قرارداد مستقل و همزمان برای فروش همان محصول (یا محصولی مشابه یا متفاوت) در زمان آینده که کالای خود را دریافت می کند (در همان تاریخ یا تاریخی متفاوت)، منعی وجود ندارد. به عنوان مثال، بازرگان X هم اکنون (مثلاً در ژوئن) هزار کیلوگرم گندم را برای تحویل در آینده (مثلاً دسامبر) خریداری می کند. البته او قیمت هزار کیلوگرم گندم را جلوتر می پردازد. پس از مدتی برای انجام کاری که از انتظار کشیدن برای دریافت کالا در دسامبر سودمندتر است (مثلاً در اوت)، به پول نقد احتیاج پیدا می کند. او می تواند قرارداد سلف مستقلی (مثلاً برای دسامبر) جهت فروش گندم منعقد کند. از آنجایی که او نیز قیمت را جلوتر دریافت می کند، مشکل نقدینگی او حل خواهد شد. او می تواند پس از دریافت کالایی که در قرارداد سلف نخست به او تحویل داده می شود، به تعهد خود در قرارداد دوم عمل کرده و کالا را تحویل دهد. با این وجود، او متعهد است که به وظیفه خود در تحویل کالا در قرارداد

دوم عمل کند؛ حتی اگر کالای قرارداد اول او دریافت نشده باشد. وجود معامله سلم موازی، مبنایی برای بازار ثانویه سلم خواهد بود. تبادلی نهادینه شده و صحیح در خرید و فروش معاملات سلم همزمان در بازار اولیه و ثانویه، نقدینگی لازم را برای تجار فراهم و آنها را هم تراز بازرگانان در معاملات سلف سنتی خواهد نمود. این نوع نقدینگی در بازار معاملات موازی، علاوه بر نقدینگی است که برای کشاورزان در بازار اولیه ایجاد می‌شود (و این نقدینگی در بازار سنتی به کلی وجود ندارد).

در عقد استصناع، انعقادکنندگان قرارداد امکان فروش سهام در پروژه را دارند. از آنجایی که پروژه مربوط به قرارداد استصناع، احتمالاً بعد از تکمیل فروخته خواهد شد، سود بالقوه فروش می‌تواند به عنوان بخشی از سود پروژه، مبنایی برای انتشار اوراق بهادار [سهام] باشد. این اوراق می‌توانند بازارهای ثانویه خود را داشته باشند. همین حالت برای قرارداد یا معامله جعاله نیز وجود دارد. شرکت اجراکننده پروژه جعاله، اوراق بهادار را برای تقسیم سود در پروژه مربوطه منتشر خواهد کرد. اوراق بهادار بر مبنای جعاله و استصناع، به محض تکمیل پروژه، لازم الاجرا می‌شوند. تا آن هنگام، این سهام‌ها بسته به چشم‌انداز سودآوری پروژه قیمت خود را در بازار خواهند داشت.

### نقش بانک‌های اسلامی در توسعه بازارهای ثانویه برای بازارهای سلف

بانک‌های اسلامی می‌توانند نقش مهمی در توسعه بازارهای ثانویه برای قراردادهای سلف اسلامی بر پایه سلم، استصناع یا جعاله ایفا نمایند. هم‌اکنون بانک‌های اسلامی در چندین کشور اسلامی با بانک‌های سنتی در حال همکاری یا متمایل به همکاری می‌باشند. در حقیقت، این مفاهیم سه‌گانه محیطی را برای بانک‌های اسلامی فراهم می‌کنند که مجبور نیستند در آن فضا با بانک‌های سنتی رقابت کنند. نقش آنها در توسعه بازار ثانویه برای قراردادهای سلف بر پایه سلم کاملاً روشن و واضح است. بانک اسلامی در مبادلات سلف خود را به عنوان یک شرکت تجاری ثبت خواهد کرد.

### بانک‌های اسلامی و احتیاجات سرمایه برای بازارهای سلف بر پایه سلم

اساس و چارچوب بازار سلم که در بخش قبل طرح آن ذکر شد، به طور مشخص از بازارهای سلف سنتی فاصله گرفت و این فاصله نسبت به قابلیت نقدینگی بازرگانان برای خرید قراردادهای سلف، به هر مقدار که مایل بودند، بدون تعهد مالی قابل توجه بود. اینگونه

نقدینگی بازرگانان در مفهوم مبادلات سلف اسلامی هیچ جایگاهی ندارد. ممکن است این نکته در عملکرد روان بازارهای سلف اسلامی دو مشکل به وجود آورد.

۱- ممکن است اجبار به پرداخت زودتر از موعد (جلوتر) بهای کالا، از ورود برخی بازرگانان به بازار جلوگیری کند. تنها بازرگانان با سرمایه کافی قادر به ورود به بازار خواهند بود. این نکته رقابت را محدود می‌کند و حتی ممکن است انحصار و یا تمایلات انحصاری در بازار به وجود آورد.

۲- همچنین شرط پرداخت جلوتر بها، مشکل ثابت شدن نقش فروشندگان و خریداران در معاملات سلف را به وجود می‌آورد. این نکته نیز ممکن است در به وجود آوردن شرایط رقابتی در بازار سلف اسلامی، انگیزه بخش و مؤثر نباشد.

کمبودهای به وجود آمده از محدودیت‌های نقدینگی برای بازرگانان را می‌توان از طریق ورود بانک‌های اسلامی یا مؤسسات سرمایه‌گذاری تخصصی اسلامی برای حمایت مالی از بازرگانان مسلمان مرتفع نمود.

چنین مؤسسه‌ای در مبادلات سلف، خود را به عنوان یک شرکت تجاری ثبت خواهد کرد. در حال حاضر، بانک‌های سنتی برای شرکت در فعالیت‌های تجاری منع قانونی دارند. با این وجود، باید به بانک‌های اسلامی این اجازه را اعطا نمود؛ چرا که در غیر این صورت قادر به انجام وظیفه به عنوان بانک اسلامی نیستند.

بانک‌های اسلامی، می‌توانند به موازات بازرگانان معمولی در بازار سلف، قرارداد سلف کالاهای گوناگون و قراردادهای سلف عرضه شده در سررسید پرداخت را که توسط فروشندگان در بازار سلف ارائه می‌شود، خریداری یا برای خرید آن رقابت کنند.

سپس بانک‌های اسلامی به طور مستقل، پیشنهاد فروش همزمان قراردادهای سلف همان کالاهایی را که در انتظار دریافت آنها می‌باشند، ارائه می‌دهند. قراردادهای سلف ارائه شده از سوی بانک‌های اسلامی می‌توانند در مقادیر کوچکتری ارائه شوند تا بازرگانان دارای توانایی کمتر نیز بتوانند وارد بازار سلف شوند. همچنین این مؤسسات مالی آماده هستند تا قراردادهای فروخته شده را به قیمت فروش باز خرید کنند تا از این طریق، تحصیل نقدینگی را برای بازرگانان تسهیل نمایند.

با این وجود از طریق این سازماندهی، بازرگانان (به ویژه بازرگانان کم بنیه تر) ورود به بازار سلف را مشکل خواهند یافت؛ چرا که آنها سرمایه لازم برای پرداخت قیمت کالا را در اختیار ندارند. این نکته در تقابل با بازار سلف سنتی است که بازرگانان تحت آن می‌توانند بدون

تعهد به پرداخت جلوتر بهای کالا، وارد بازار سلف شوند. بازرگانی که حتی توانایی مالی خرید مقادیر پایین قراردادهای سلف ارائه شده توسط بانک یا تولیدکننده را ندارد، ممکن است فرصت ورود به بازار معاملات سلف اسلامی را نیابد (در صورتی که، در بازار سلف سنتی، او می‌تواند با اخذ وام ربوی از بانک‌ها، این کار را انجام دهد). این نکته، امر نامطلوبی نیست؛ چرا که هر کوششی برای فراهم نمودن سرمایه برای فعالیت‌های چنین بازرگانی در بازار سلف، می‌تواند به معنی تشویق و ترغیب تمایلات قماری و سفته بازی باشد که اصول اسلامی تجارت آنها را مجاز نمی‌داند.

نهاد مالی حمایت‌کننده از بازار سلف، از طریق خرید کالاهای سلف (به ویژه آنهایی که به دلیل فقدان سرمایه بازرگانان خریداری ندارند) می‌تواند از طریق جذب سپرده‌های سرمایه‌گذاران خرد بر پایه سود یا ضرر تنزیل (سهام)، هزینه‌های لازم برای این کار را جمع‌آوری کند. از جهت سپرده‌گذاری، این مؤسسات مالی، سپرده‌های عموم را برای سرمایه‌گذاری در بازرگانی سلف دریافت می‌کنند. دو نوع سپرده سرمایه‌گذاری می‌تواند به وجود آید: ۱- سپرده‌های خاص و ۲- سپرده‌های عمومی. سپرده‌های خاص موعده پرداخت مشخصی خواهند داشت که باید توسط بانک با خریدهای ویژه قراردادهای سلف که برای کالاهای ویژه انجام می‌گیرد، هماهنگ شود. سپرده‌های عمومی به کالای خاصی مربوط نمی‌شوند و برای استفاده بانک در بازرگانی سلف عمومی و تقسیم سود حاصل از این تجارت با سپرده‌گذاران هستند. مؤسسات مالی که قصد فعالیت بر پایه اصول اسلامی را دارند ممکن است کار به عنوان مؤسسه مالی برای مبادلات سلف اسلامی را بسیار مناسب ببینند.

### بازار سلم به عنوان وسیله‌ای برای تأمین مالی مناطق روستایی<sup>۶</sup>

بدون شک، ایجاد بازار سلف بر مبنای عقد سلم، به عنوان جانشینی برای بازار سلف سنتی، می‌تواند عامل مهمی در تمامی کشورهای مسلمانان باشد که درگیر فرآیند اسلامی‌کردن اقتصادشان هستند یا قصد شروع این کار را دارند. علاوه بر نقش سازمان مذهبی بر مبنای فقه اسلامی، بازارهای سلف بر پایه سلم آنگونه که در صفحات قبل نشان داده شدند، به علت کارآمدیشان، جاذبه‌های گوناگونی برای اقتصادهای اسلامی دارند. یک شایستگی آنها این است که، توان بالقوه ایفای نقش به عنوان وسیله‌ای برای ایجاد بازار سرمایه‌گذاری روستایی و کشاورزی دارند. بیشتر کشورهای در حال توسعه به طور کلی و کشورهای مسلمان به طور ویژه، ساختار اقتصادی کشاورزی دارند که قسمت اعظم تولید ناخالص و درآمد صادرات

آنها در بخش کشاورزی محقق می شود و اکثر جمعیت آنها در نواحی روستایی و در شرایط اقتصادی نامناسب زندگی می کنند.

غالباً به علت فقدان بازار مالی سازمان یافته در این نواحی، تلاش های توسعه ای در این بخش اقتصاد، باز داشته می شود و نتیجه در بر ندارد. تولیدکنندگان در مزارع، غالباً با کمبود نقدینگی مواجه هستند و این امر به آنها اجازه بهبود روش های تولید را نمی دهد و همچنین آنها را مجبور می سازد تا محصول خود را هنگامی که قیمت در بازار پایین است به فروش برسانند و بنابراین آنها را از بهره برداری کامل از نتایج زحمات خود در هنگام آمادگی محصول محروم می کند. اگرچه کوشش هایی برای ارائه اعتبار به تولیدکنندگان در بخش کشاورزی انجام شده است. ولی عموماً به دلایلی چند موفق نبوده اند. نخست اینکه، روش های وام گرفتن از بانکها اغلب پیچیده، نامناسب و زمان بر می باشند. ثانیاً، این امر احتیاج به تضمین دارد که اغلب وجود ندارد. ثالثاً، وام گرفتن از بانکها غالباً به جای کمک اقتصادی به ایشان، برای آنها فشار بدهی ایجاد می کند (که با بهره موجود نیز چند برابر می شود).

بازارهای سلف بر پایه سلم برای کالاهای کشاورزی که توسط سیستم بانکداری اسلامی حمایت می شوند، توان بالقوه در ارائه روشی کاملاً جدید برای حمایت مالی از کشاورزی را دارند. بانک های اسلامی که در مناطق روستایی شعبه دارند، قراردادهای پیش فروش (بیع سلم) را با تولیدکنندگان بخش کشاورزی منعقد می کنند و قیمت را زودتر به آنها پرداخت می کنند. سپس بر مبنای این قراردادها، بانکها می توانند قراردادهای سلف را برای فروش کالای تحویل شده در آینده منعقد نمایند.

سپرده های بانک های اسلامی که از بخش روستایی و نیز بخش شهری تأمین می شود، برای پرداخت زودتر (جلوتر) بهای کالا به تولیدکنندگان بخش کشاورزی استفاده خواهد شد. تمام درآمد اضافی روستا (درآمد کشاورزان ثروتمند) که در حال حاضر جهت سرمایه گذاری به بخش شهری منتقل می شود، فرصت و امکان سرمایه گذاری در نواحی روستایی را می یابد. بنابراین منابع مالی تجهیز شده از نواحی روستایی، برای استفاده جمعیت روستا تخصیص می یابد. در حقیقت، سوددهی بانکها در معامله قراردادهای سلف در بازار کشاورزی می تواند بخشی از سپرده های شهری را به بانک های روستایی منتقل کند و نیز به آنها در نگهداری سرمایه روستایی (سرمایه ملاکان و زمین داران) در بانک های روستایی یاری کند.

با این وجود، یک احتیاط لازم است. پیش خرید در نواحی روستایی و فروش همزمان قراردادهای سلف در مراکز شهری می تواند در صورت ورود برخی از عناصر غیر منصف و

فرصت طلب به تجارت در بانک‌های اسلامی، به فرآیندی کاملاً استثماریانه تبدیل شود. از آنجایی که کشاورزان در نواحی روستایی نمی‌توانند ایده خوبی در مورد قیمت فروش محصول خود در آینده داشته باشند و این نیز به این دلیل است که از بازارهای سلف در مراکز شهری اطلاعی ندارند، بانک‌ها می‌توانند آنها را تشویق کنند تا محصول خود را به قیمت کاملاً پایینی بفروشند. البته این نکته هنگامی رخ می‌دهد که مؤسسات مالی از قدرت انحصادی برخوردار بوده و رقابت مناسبی وجود نداشته باشد.

این بهره‌برداری به دلیل وجود عناصر انحصارگرانه، ممکن است نیاز به دخالت مناسب دولت داشته باشد. حتی دولت می‌تواند به عنوان رقیب، حداقل قیمت را که مایل است محصول را به ازای آن خریداری نماید، اعلام کند. هم اکنون فرآیند قیمت حمایتی در برخی از کشورهای اسلامی توسط دولت‌ها انجام می‌شود. انبارهای دولتی یا بخش خریدهای دولتی نیز می‌توانند قراردادهای سلف خود را در بازارهای سلف به فروش برسانند.

در روشی دیگر، دولت‌ها می‌توانند بانک‌های اسلامی را موظف نمایند که محصول را به میزان معینی کمتر از قیمت فروش قرارداد سلف که به بازار ارائه می‌دهند، خریداری نکنند. اگر بانک می‌خواهد قرارداد سلف ۱۰۰ دسته پنبه را به قیمت ۱۰۰ دلار بفروشد، می‌توان بانک را موظف نمود که برای هر ۱۰۰ دسته پنبه، مثلاً مبلغی کمتر از ۹۰ دلار به کشاورز پرداخت نماید (و به این ترتیب، به بانک تنها اجازه استفاده ۱۰ درصدی داده شود).

بدون در نظر گرفتن اینکه یک کشور اسلامی به دنبال اجرای برنامه اسلامی نمودن اقتصادش می‌باشد یا خیر، دلیل مناسبی برای ایجاد بازارهای سلف جهت کمک به اقتصاد این کشورها وجود دارد.

از آنجایی که تاکنون بیشتر کشورهای اسلامی بازار سلف نداشته‌اند، می‌توانند به سادگی این تجربه را در سطحی کم هزینه آغاز کنند. این امر، از طریق ایجاد بازار سلف بر مبنای مبادله تنها یک کالا انجام می‌شود. ضرورت و نیاز اصلی برای ایجاد بازرگانی سلف این است که کالای مربوطه بایستی استاندارد، درجه بندی شده و میزان کیفیت آن معین باشد. کشورهایمانند پاکستان، مصر، بنگلادش و اندونزی، حیطة وسیعی برای ایجاد بازارهای سلف اسلامی جهت تقویت بخش تولیدی بدون ایجاد فعالیت‌های قمار و سفته‌بازی در اقتصاد را دارا هستند. برنج و یا پنبه، می‌تواند کالاهای مناسبی برای آغاز معاملات سلف بر مبنای سلم در این کشورها باشد؛ چرا که این کالاها نسبتاً استاندارد و درجه بندی شده هستند و قیمت آنها نوسانات فصلی وسیعی را دارد.

تنها مرحله‌ای که برای معرفی بازارهای سلف بر مبنای سلم در این موارد لازم است، ایجاد چارچوب قانونی مناسب برای حمایت از این بازارها بر طبق اصول اسلامی می‌باشد. پس از آنکه آغازی مناسب همراه با چارچوب قانونی صحیح برای این بازارها ایجاد شد خود این بازارها مسیر خود را پیدا کرده و سیستم خود را درون چارچوب بازرگانی اسلامی توسعه می‌دهند.

### بانکداری اسلامی در مناطق روستایی

امروزه عملکرد بانکداری اسلامی بر حمایت مالی از بازرگانی متمرکز است، زیرا این امر نه تنها مناسب است بلکه به بانک‌ها کمک می‌کند تا با بانک‌های سنتی در صورت فعالیت موازی و هم جهت رقابت نمایند. تأمین مالی تجارت از این طریق به بانک‌های اسلامی کمک می‌کند که یک تأمین مالی کوتاه‌مدت (و بنابراین هیچگونه مشکل جدی مدیریت نقدینگی را به دنبال ندارد) همراه با بازگشت سرمایه تقریباً کامل و مطمئن و خطرات قابل چشم‌پوشی داشته باشند. تأمین مالی بازرگانی (سرمایه‌گذاری در بازرگانی) معمولاً بر مبنای سرمایه‌گذاری شناخته شده بر پایه سود صورت می‌گیرد. بخش کشاورزی فرصت‌های فراوانی برای بانک‌های اسلامی جهت عمل در سرمایه‌گذاری تجاری و کالا فراهم می‌آورد.

بانک‌های اسلامی از یک سو می‌توانند تأمین مالی بازرگانی بر مبنای سودآوری انجام دهند و امکانات کشاورزی مانند کود، دانه، ابزار کشاورزی و غیره یا ماشین آلات و تجهیزات کشاورزی را به طور اقساط ارائه کنند و از سوی دیگر، می‌توانند حمایت مالی بر پایه سلم را نیز انجام دهند. پرداخت زودتر قیمت به کشاورزان به آنها کمک می‌کند تا بتوانند تولید خود را بهبود بخشند. بانک‌های اسلامی می‌توانند از شیوه خاص عملکرد خود (توانایی انجام تجارت) که بانک‌های سنتی نمی‌توانند از آن برخوردار باشند، استفاده بهینه کنند. بنابراین بانک‌های اسلامی می‌توانند در بخشی که بانک‌های سنتی با وجود کمک و حمایت دولت‌ها و سازمان‌های بین‌المللی شکست خورده‌اند، موفق شوند.

بانک‌های اسلامی که مایلند در کالاهای کشاورزی سرمایه‌گذاری کنند، می‌توانند از این عملکردها از دو جهت سود کسب کنند. اول مبادله سلم با کشاورزان و دوم ایجاد ارزش افزوده از طریق مبادلات سلم مالی یا موازی با مبادله‌کنندگان شهری.

فعالیت در بخش کشاورزی و روستایی، محدوده‌ای است که بانک‌های اسلامی حقیقتاً می‌توانند ارزش خود را در آن به عنوان سازمانی منحصر به فرد و دارای فلسفه و شیوه عمل

خاص ثابت کنند. در این بخش است که آنها به سادگی می توانند موارد ذیل را ثابت کنند:

۱- ابعاد اخلاقی عملکرد خود

۲- کمک به کشاورزی و توسعه روستایی که اغلب توسط مؤسسات مالی امروزه فراموش

می شود.

۳- کمک به فقر زدایی و از بین بردن رکود

۴- امکان پذیری اقتصادی و تجاری<sup>۷</sup>

وسعت و اندازه بخش کشاورزی و جمعیت روستایی به همراه طبیعت عملکرد روش های در دسترس بانک های اسلامی، انگیزه کافی برای بانک های اسلامی جهت فعالیت در این بخش را به وجود می آورند. مسئله تنها ایجاد چارچوب قانونی و مالی صحیح برای عملکرد این بانک ها بر طبق اصول اسلامی می باشد.

**نقش بانک های اسلامی در ایجاد بازارهای ثانویه برای قراردادهای و معاملات جعاله و استصناع**  
معاملات جعاله و استصناع نمی توانند به شکل اصولی برای فروش قراردادهای هم زمان سلم در بخش های کوچکتر استفاده شوند. با این وجود، بانک های اسلامی می توانند اوراق بهادار [سهام] مربوط به سود و درآمد این پروژه ها را منتشر کنند. این اوراق، زمینه ای برای کسب نقدینگی و همین طور تجهیز منابع فراهم می کنند.

#### احتیاجات بخش عمومی و بازارهای سلف اسلامی

بازارهای سلف اسلامی، آنگونه که در فوق تشریح شدند، می توانند جهت تجهیز منابع برای پروژه های توسعه ای و عملکردهای مختلف دولت مورد استفاده قرار گیرند. مبادلات گوناگون کالاها می توانند از طریق حمایت مشترک بانک های اسلامی و بازارهای سلف سلم صورت گیرند. برخی از کشورها سیاست قیمت حمایتی را اعمال می کنند تا از کشاورزان در برابر کاهش غیر منتظره قیمت محافظت کرده و یا اینکه آنها را تشویق کنند تا محصول خاصی را بیش از سایر محصولات تولید کنند. بازارهای سلف اسلامی می توانند با حمایت بانک های اسلامی، در راستای این هدف بهتر خدمت کنند. این امر باعث از بین رفتن فشار مالی و فیزیکی شدیدی می شود که امروزه دولت ها برای اجرای سیاست های حمایتی بایستی متحمل شوند.

برخی از کشورها برای پیشبرد و کنترل صادرات کالاهای ویژه، شرکت های صادراتی دارند.



شرکت‌های مذکور نیز می‌توانند سود کلانی از بازار سلف بر مبنای سلم به دست آورده و از طریق مکانیزم بازار سلف اسلامی، تولید و صادرات کالاها را افزایش دهند. به همین ترتیب، می‌توان از طریق مکانیزم بازارهای سلف اسلامی، چندین پروژه زیربنایی را به انجام رساند. بازارهای سلف و بانک‌های اسلامی می‌توانند به تجهیز منابع جهت توسعه تأسیسات زیربنایی کمک کنند. پروژه‌های اجتماعی مانند مسکن را نیز می‌توان با استفاده از بازارهای سلف بر مبنای استصناع با تجهیز امکانات به انجام رساند.

### نتایج

تقریباً بازارهای سلف در دنیای اسلام وجود ندارند. دنیای اسلام به آنها به عنوان وسیله‌ای برای توسعه و تجهیز منابع نیاز دارد.

با این وجود، مدل سنتی بازار سلف، مدل خوبی نیست؛ زیرا اولاً، نیازهای کشورهای در حال توسعه را در نظر نمی‌گیرد و ثانیاً، در جهت اهداف اقتصادی عمل نمی‌کند (اهدافی مانند پیشبرد تولید و مبادله حقیقی کالا در بخش‌های اقتصادی).

اصول اسلامی تجارت و مبادله کالا، شالوده محکمی را جهت بنیان بازارهای سلف ارائه می‌کنند. این پایه‌ها در پیشبرد تولید و مبادله کالا در بخش واقعی اقتصاد، انگیزه بیشتری ایجاد می‌کنند و نیز ظرفیت کمتری در پیشبرد مقاصد قمار و سفته‌بازی صرف در بخش سرمایه‌گذاری دارند.

بازارهای سلف برگرفته شده و به وجود آمده از اصول تجاری اسلام، می‌توانند در جهت اهداف ذیل سوق داده شوند:

- ۱- حمایت از توسعه بخش کشاورزی و روستایی
- ۲- توسعه تأسیسات زیربنایی
- ۳- تولید خدمات اجتماعی و عمومی
- ۴- ایجاد انگیزه برای تحقیق و توسعه

وجود بانک‌های اسلامی (یا مؤسسات سرمایه‌گذاری تخصصی بر پایه اصول اسلامی) نه تنها می‌تواند عملکرد بازارهای سلف را در این جهات تقویت کند، بلکه دسترسی به نقدینگی را جهت تجهیز منابع برای این اهداف تسهیل خواهد نمود.

از آنجایی که موارد فوق قسمت عمده برنامه‌های توسعه بخش عمومی را به خود اختصاص می‌دهند، بازار سلف توسعه یافته بر مبنای اصول اسلامی، می‌تواند در کاهش فشار شدید بر

بودجه دولت مفید باشد؛ چرا که این بازارها می‌توانند با کمک بانک‌های اسلامی، منابع و امکانات را جهت برنامه‌های توسعه بخش عمومی تجهیز نمایند. فعالیت‌های بخش عمومی که در ذیل ذکر می‌شوند، می‌توانند از ترکیب بانک‌ها و بازارهای سلف اسلامی منابع قابل ملاحظه‌ای به دست آورند:

(۱) عملیات کالایی متنوع در بخش عمومی مانند سیاست حمایت از قیمت، شرکت‌های توسعه صادرات و غیره.

(۲) اکتشاف و توسعه مواد معدنی

(۳) پروژه‌های زیربنایی گوناگون به ویژه در بخش‌هایی مانند مسکن، حمل و نقل و ارتباطات

(۴) خدمات اجتماعی و گروهی به ویژه آنهایی که مفهوم تحویل در آینده را در خود دارا می‌باشند.

در مفاهیم اسلامی تجارت برای تحویل در آینده، نیروی بالقوه وجود دارد که می‌تواند باعث تشویق دولت‌های مسلمان شود تا ابتکار عمل را در ایجاد سازمانی منحصر به فرد متشکل از بازارهای سلف اسلامی، و برای منفعت بخش عمومی و بخش خصوصی در اقتصاد، به دست گیرند.

در جایی که اقتصاددانان غربی در مورد شتاب‌گیری معاملات سفته بازی نگران هستند (که به علت تقابل سازمان‌هایی مانند بازار سلف با مبادلات بخش حقیقی به وجود آمده است)، یک الگوی اجرا شده از بازار سلف اسلامی می‌تواند برای همگان راه‌چاره بهتر و سودمندتری را نشان دهد.

پی نوشت ها:

- ۱- Futures Markets
- ۲- Forward trading
- ۳- Future Transactions

۴- توضیحات بیشتر و دقیقتر در این خصوص را میتوان در (۳) Umar ملاحظه نمود.

- ۵- Parallel Contracts
- ۶- Rural finance
- ۷- Commercially feasible

منابع:

۱۳۹

- Abdullah Alwi Haji Hassan, Sales and Contracts in Early Islamic Commercial law. Islamic Research Institute, International Islamic University, Islamabad, 1994.
- F. F. Horn and V.W. Farah, Trading in Commodity Futures, New York: Institute of Finance, 70 Pine Street, New York Ny 10005, 2 nd Edition, 1979.
- H. Shirazi, Islamic Banking Contracts, Banking Training Center, Central Bank of the Islamic Republic of Iran, Tehran, 1980.
- International Chamber of Commerce, Futures and Options Trading in Commodity Markets, ICC Publishing S. A., Paris, France, 1992.
- Maurice Alais, Economy of Markets, Islamic Research & Training Institute, Islamic Development Bank, Jaddah, 1993.
- Mohammad Abdul Halim Umar, Shari'ah Economic and Accounting Framework of Bay al Salam in the Context of its Contermporary Application (translated by M. Mehdi), Islamic Research & Training Institute, Islamic Development Bank, Jeddah, 1992.
- Nazeeh Hamad, Salam Contract (in Arabic), Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank, Jeddah, 1994.
- P. J. Kaufman, Handbook of Futures Markets: Commodity, Financial, Stock Index and Options John Wiley and Sons, inc, 1984.
- Robert W. Kolbe, Understanding Futures Markets, 2<sup>nd</sup> edition, Scott Forman and Company, London, 1988.
- Sh. Mostapha Ahmad Zarqa, Istsna, Contract (Arabic), Islamic Research & Training Institute, Islamic Development Banks, Jeddeh, 1994.