

نوع مقاله: ترویجی

## اصول حاکم بر واسطه‌گری اقتصادی

با نگاهی به سیره رسول اکرم ﷺ

vahabghelich@gmail.com

وهاب قلیچ / استادیار گروه بانکداری اسلامی پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی

پذیرش: ۱۴۰۰/۱۱/۲۵

دریافت: ۱۴۰۰/۰۵/۱۴

### چکیده

واسطه‌گری یکی از ارکان مهم هر نظام اقتصادی است که به‌عنوان حلقه واسط بین دو بخش تولید و مصرف ضمن تسهیل ارتباطات بین‌بخشی، امکان انتقال اطلاعات بین این دو بخش و تنظیم انتظارات منطقی و عقلایی هر دو بخش را فراهم می‌سازد. این در حالی است که با نگاهی پژوهش‌محور به منابع اسلامی می‌توان به آموزه‌هایی راهبردی برای پیشبرد بهتر این فعالیت اقتصادی پی ببریم. هدف این تحقیق که به روش تحلیلی - نظری انجام پذیرفته، تمرکز بر سیره نظری و عملی رسول اکرم ﷺ و تبیین و ترویج درس‌هایی آموزنده پیرامون واسطه‌گری اقتصادی از سیره مذکور است. از جمله مهم‌ترین یافته‌های این پژوهش می‌توان به معرفی آموزه‌هایی از سیره نبوی چون ارزش‌گذاری به اشتغال و کار، ارزش‌گذاری به خدمت‌رسانی به مردم، تأکید بر فروش کالا پس از تحویل گرفتن آن، تأکید بر حذف واسطه‌های غیرضرور، نهی تجار از تقلب، نجش و غش در معامله، توصیه به آسان‌گیری در خرید و فروش، منع از انحصار و احتکار و... اشاره داشت.

کلیدواژه‌ها: رسول اکرم ﷺ، اقتصاد اسلامی، نظام توزیع، واسطه‌گری، بازار.

## مقدمه

تحقق در این بخش‌ها بر مقوله واسطه‌گری متمرکز نشده است. قلیچ (۱۳۹۶)، با اشاره به نقش دولت اسلامی در نظام توزیع درآمد اشاره‌ای گذرا به آموزه‌های اسلامی در حوزه توزیع داشته؛ ولیکن عموم مطالب این بخش به توزیع درآمد و ثروت از منظر کارکردهای دولت اسلامی معطوف بوده و کمتر به مقوله توزیع و واسطه‌گری کالا و خدمات ورود کرده است.

تقوی (۱۳۹۶) در پژوهشی به سازوکارهای مدیریتی رسول اکرم ﷺ از جمله منفک کردن بازار مسلمانان از یهودیان، ارائه قوانین مربوط به بازار متناسب با آموزه‌های دینی، نظارت و کنترل بر قیمت‌ها، کیفیت کالاها اشاره کرده و بیان می‌دارد حضرت الگوی عملی از بازار همگرا با آموزه‌های دینی را به اجرا گذارده‌اند.

در بین پژوهشگران خارجی نیز نیهانی (۱۴۲۵ق) به نظام اقتصادی اسلام پرداخته و این نظام را از ابعاد تولیدی، پولی و توزیعی تحلیل و بررسی کرده است. همچنین مرزوقی و همکاران (۱۴۳۵ق) وضعیت اقتصاد اسلام را در بعد فردی، اجتماعی و بخش‌های توزیع و مصرف تبیین کرده‌اند.

از این‌رو، پرداخت متمرکز به سیره نبی اکرم ﷺ در مقوله واسطه‌گری اقتصادی و برآورد آموزه‌هایی برای اقتصاد امروز کمتر در پیشینه تحقیق مشاهده شده و از این حیث این گردآوری و پژوهش ترویجی می‌تواند دارای نوآوری و ارزش افزوده علمی برای علاقه‌مندان و فعالان این حوزه باشد.

در ادامه با توجه به اهمیت موضوع، سعی شده در ابتدا ابعاد مهم مسئله واسطه‌گری و توزیع بیان شود؛ سپس با بررسی سیره پیامبر اکرم ﷺ به شیوه تعامل آن حضرت با این موضوع پرداخته و در نهایت نتایج کاربردی از این مطالعه برای واسطه‌گری در شرایط امروزی جامعه ارائه گردد.

## ۱. اهمیت واسطه‌گری در اقتصاد

واسطه‌گری و توزیع به‌عنوان حلقه و زنجیره واسط بین دو بخش تولید و مصرف، ضمن تسهیل ارتباطات بین بخش‌های تولید و مصرف، امکان انتقال اطلاعات بین این دو بخش و تنظیم انتظارات منطقی و عقلایی هر دو بخش را فراهم می‌سازد. به‌عنوان مثال آگاه‌سازی تولیدکنندگان از سلیق، قدرت خرید و نوع تقاضامندی مصرف‌کنندگان و جهت‌دهی مسیر تولید به‌عنوان انتقال اطلاعات از

تولید و مصرف دو بخش مهم فعالیت‌های اقتصادی است. هدف از تولید، کسب درآمد و سود و هدف از مصرف کسب مطلوبیت و رضایتمندی است. با پیوند این دو بخش توسط بخش سوم به نام بخش توزیع مفهومی به نام بازار شکل می‌گیرد که پایه و اساس اقتصاد را تشکیل می‌دهد. در زمان‌های گذشته اندک‌بودن حجم مبادلات، کوچک‌بودن جوامع شهری، پایین‌بودن تنوع تولیدات، نزدیک‌بودن زمان تولید به زمان مصرف و همچنین سنتی‌بودن روش‌های خرید و فروش، امکان انتقال کالا و خدمات از تولیدکننده به مصرف‌کننده را به راحتی فراهم می‌کرد. اما به مرور زمان و با بزرگ‌شدن جوامع شهری، پیچیده‌شدن روابط اجتماعی و اقتصادی، گسترش شهرها و فرهنگ شهرنشینی، افزایش تنوع تولیدات، ایجاد اختلاف زمانی میان تولید و مصرف و پدیداری روش‌های نوین خرید و فروش، بخش توزیع و واسطه‌گری با پیچیدگی‌های بیشتری مواجه شده است.

سؤال اصلی این تحقیق آن است که شیوه تعامل پیامبر اکرم ﷺ با مقوله واسطه‌گری اقتصادی به چه نحوی بوده و این شیوه چه درس‌هایی را برای اقتصاد امروزی ما به ارمغان دارد؟ سؤالات فرعی تحقیق نیز به تبیین چستی و کارکردهای هر یک از این درس‌ها برمی‌گردد. به‌نظر می‌رسد با مطالعه تاریخ اسلام و تجارب نظام اقتصادی صدر اسلام، نکاتی کلیدی و اثرگذاری در این زمینه به‌دست خواهد آمد که می‌تواند برای اقتصاد امروز مفید فایده باشد و این امر ضرورت پرداخت به این سؤال پژوهش را بیان می‌سازد.

صدر (۱۳۷۵) در کتاب *اقتصاد صدر اسلام* به بازار مسلمانان در عصر نبوی اشاره کرده است؛ ولی انواع معاملات، سازمان‌دهی و نظارت و کنترل بازار را به صورت اجمالی و گذرا مطرح کرده و بسیاری از اقدامات پیامبر اکرم ﷺ را مورد تبیین قرار نداده است.

دادگر (۱۳۷۸)، در کتاب خود سعی داشته با نگاهی به مبانی و قواعد اقتصاد اسلامی، ارزش‌ها و روش‌های این اقتصاد را در حوزه‌های مختلف مصرف، تولید و معاملات تبیین کند.

ابن‌دربیس (۱۳۸۶) در بخشی از کتاب *جامعه مدینه در عصر نبوی* به شکل مختصر به معرفی خصوصیات بازارهای مدینه و تحولات آن در دوره‌های اسلامی پرداخته است. میرمعزی (۱۳۹۰) در فصل پنجم از بخش سوم کتاب خود به مقوله توزیع ثروت و درآمد در نظام اقتصادی اسلام و در بخش چهارم آن به اخلاق اقتصادی و کارکردهای آن پرداخته است. البته

برقراری و گسترش امنیت، عدالت، آرامش، رفاه، ثبات در جامعه و تربیت و آموزش مردم به‌منظور حراست از حقوق، اموال و کرامت انسانی و زمینه‌سازی برای قرب الهی مردم و به تعبیری زمینه‌سازی برای رشد عرضی و عمقی دین مبین اسلام است. منظور از رشد عرضی در اینجا گسترش دین اسلام در بعد جمعیتی و جغرافیایی و منظور از رشد عمقی، شناخت و ایمان هر چه بیشتر تک‌تک آحاد مردم نسبت به شریعت مقدس اسلام است (قلیچ، ۱۳۹۶، ص ۱۵۵).

با عنایت به این موضوع، اهداف نظام اقتصادی اسلام را می‌توان در سه بخش «هدف غائی»، «اهداف میانی» و «اهداف جاری» تقسیم‌بندی کرد. «هدف غائی» نظام اقتصادی اسلام، همان هدف غائی اسلام و رسالت انبیاء یعنی تربیت، رشد، هدایت مردم به سمت صراط مستقیم و شناخت باری تعالی و قرب به اوست. «اهداف میانی» شامل برپایی عدالت اقتصادی، توسعه رفاه و امنیت در جامعه اسلامی و تلاش برای دستیابی به رشد اقتصادی به همراه استقلال و آزادی اقتصادی است. که البته در الگوی توسعه اسلامی، رفاه به موارد مشروعیت، همگانی بودن، رعایت حدود الهی، پرهیز از غفلت و نیازدگی مقید شده است (فراهانی فرد، ۱۳۸۱، ص ۱۱۳). «اهداف جاری» سومین بخش از اهداف نظام اقتصادی اسلام است که مراد از اجرای آن، تحقق «اهداف میانی» است. با توجه به سیره نظری و عملی رسول اکرم ﷺ و امیرمؤمنان علیؓ و روایات منقول بخصوص عهدنامه مالک اشتر - نامه ۵۳ نهج البلاغه - می‌توان برداشت کرد که این دسته از اهداف نظام اسلامی برنامه‌ریزی جهت تحقق موارد ذیل است (قلیچ، ۱۳۹۶، ص ۱۵۶-۱۵۷).

— زمینه‌سازی برای از بین بردن فقر، فساد اقتصادی و فاصله‌های فاحش طبقاتی؛

— افزایش رضایت مردمی، کیفیت زندگی و تأمین حداقل نیازهای اولیه، مانند: خوراک، پوشاک، مسکن، اشتغال و فراهم‌سازی کالا و خدمات عمومی، همانند بهداشت و سلامت عمومی، آموزش و سوادآموزی؛

— تلاش برای تأمین و توازن اجتماعی و تحقق عدالت اقتصادی در جامعه و توجه به عدالت بین نسلی و تأمین منافع آیندگان؛

— زمینه‌سازی جهت رشد، توسعه و استقلال اقتصادی به‌منظور دستیابی به اقتدار اقتصادی جامعه اسلامی؛

— تلاش برای کاهش بحران‌ها و معضلات اقتصادی مانند تورم، بیکاری، رکود و افزایش فضای هم‌بازی، آرامش و رفاه برای آحاد جامعه؛

مشتریان به تولیدکنندگان و نیز آگاه‌سازی مصرف‌کنندگان از تنوع تولیدات تولیدکنندگان به‌عنوان انتقال اطلاعات از تولیدکنندگان به مصرف‌کنندگان از جمله خدمات آگاهی‌بخشی و اطلاع‌رسانی بخش توزیع و واسطه‌گری است.

کارکرد اصولی و نظام‌مند بخش واسطه‌گری و توزیع موجب به‌کارگیری ظرفیت‌های تولیدی و افزایش حجم خرید و فروش، حذف انحصارات غیرطبیعی، حاکمیت نرخ‌های قیمتی شفاف و منصفانه، کاهش هزینه‌های غیرضروری، حفظ منابع از اتلاف‌پذیری، پایین آمدن سطح قیمت‌ها، کاهش نوسانات قیمتی، افزایش قدرت خرید، دسترسی گسترده و عادلانه کلیه افراد به کالا و خدمات، تعادل اقتصادی بازار، گردش سریع پول، پخش اطلاعات، صرفه‌جویی در زمان، منطقی‌شدن توقعات و انتظارات، افزایش سطح اعتماد و اطمینان و در نتیجه افزایش مطلوبیت و رضایتمندی آحاد جامعه می‌شود.

در طرف مقابل، کارکرد نامناسب و غیراصولی بخش واسطه‌گری و توزیع، اقتصاد تولید و مصرف را به ورطه نابسامانی کشانده و در نهایت با ایجاد فرصت فسادورزی و سودجویی برای عده‌ای، نظام اقتصادی را با بحران مواجه می‌سازد. یقیناً آموزه‌های برگرفته از سیره رسول اکرم ﷺ مسیری اصولی و نظام‌مند را پیش پای این بخش قرار می‌دهد و فرصتی خواهد بود تا با رعایت اهداف عالی نظام اسلامی، رضایت و مطلوبیت بیشتری برای تمامی فعالان بازار و مصرف‌کنندگان ایجاد گردد.

## ۲. اهداف بالادستی واسطه‌گری در نظام اقتصادی اسلام

واسطه‌گری یکی از ارکان مهم هر نظام اقتصادی است. بدیهی است رکن یک نظام از اهداف عالی و مسیر حرکتی آن نظام فاصله نداشته و همواره با آن هم‌راستا می‌باشد. از این رو، بخش واسطه‌گری در هر نظام اقتصادی بایستی همانند دو بخش تولید و مصرف در راستای اهداف کلان و بالادستی آن نظام قرار داشته باشد. با این تفاسیر هنگامی که سخن از بخش واسطه‌گری در نظام اقتصادی اسلام به‌میان می‌آید، باید همان اهداف و رسالت کلان نظام اقتصادی اسلام را برای این بخش نیز در نظر گرفت. از آنجاکه نظام اقتصادی اسلام خود یکی از بخش‌های مهم نظام اسلامی است، شناخت اهداف نظام اسلامی روشنگر اهداف کلان نظام اقتصادی اسلام خواهد بود.

براساس آنچه از آیات قرآن کریم و روایات و سیره پیامبر اکرم ﷺ و ائمه اطهارؑ برمی‌آید، می‌توان دریافت که هدف کلی نظام اسلامی،

حضرت به دست ما رسیده، پرداخت و از این منظر ابعاد بیشتری از نظام اسلامی را کشف کرد.

البته بی‌تردید بهترین راه شناخت نبی مکرم اسلام ﷺ از طریق آیات نورانی قرآن کریم است که خداوند متعال در آن به صفات و فضایل حضرت پرداخته است. اما چون محور بحث ما یعنی شیوه تعامل پیامبر اکرم ﷺ با مسئله واسطه‌گری اقتصادی، کمتر در آیات کریمه کتاب خدا طرح شده است؛ چاره‌ای نیافتیم جز آنکه به سیره حضرت در احادیث و روایات خود ایشان و سایر حضرات معصومان ﷺ مراجعه کرده و اشاره‌های مرتبط با موضوع را استقصاء کنیم.

پیش از آنکه شیوه تعامل پیامبر اکرم ﷺ با مسئله واسطه‌گری را مورد کاوش و بررسی قرار دهیم، ذکر سه نکته لازم به نظر می‌رسد. اول آنکه عملیات خرید و فروش را می‌توان بخشی از نظام توزیع کالا و خدمات دانست. گرچه در صدر اسلام استفاده از محصولات مصرفی عمدتاً به شیوه از تولید به مصرف بوده است و جریان توزیع و واسطه‌گری به‌معنا و مفهوم امروزی آن، چندان رایج نبوده است. ولیکن با لحاظ عملیات خرید و فروش به‌عنوان نوعی واسطه‌گری بین تولیدکننده و مصرف‌کننده می‌توان به شواهد زیادی از سیره رسول اکرم ﷺ دست یافت.

نکته دوم آنکه در بررسی سیره نبوی بایستی متوجه وضعیت زمانی و جغرافیایی زندگانی حضرت باشیم. از این جهت برخی از رفتارها و دستورالعمل‌های صادرشده در آن زمان، از قبیل احکام متغیر و حکومتی بوده و جنبه احکام ثابت ندارد (فراهانی فرد، ۱۳۸۱، ص ۵۳).

نکته سوم آنکه رسول اکرم ﷺ تا زمانی که در مکه بودند، به تشکیل دولت اقدام نکردند و سیره موجود از سیاستگذاری و حکومت‌داری حضرت به پس از هجرت به مدینه مربوط است. از این جهت شاید نتوان تمامی ابعاد مدنظر در مقوله واسطه‌گری را از این بستر استخراج کرد. از این رو، برای تکمیل بحث لازم است که دیگر محققان به مطالعه سیره سایر ائمه اطهار ﷺ خصوصاً امیرمؤمنان علی ﷺ پرداخته و زوایای بیشتری از این موضوع را نمایان سازند. در ادامه نکات برآمده از سیره پیامبر اکرم ﷺ در موضوع واسطه‌گری را از نظر می‌گذرانیم:

### ۱-۳. ارزش‌گذاری به اشتغال و کار

با توجه به مطالب بیان‌شده، می‌توان امر واسطه‌گری بین تولیدکننده و مصرف‌کننده را تا زمانی که به شکل صحیح و مقبول انجام پذیرد،

- نظارت مستمر بر اجرای بهینه و مؤثر امور اقتصادی در دایره شریعت حقه اسلام و پرهیز از انجام اموری همچون استثمار، رباخواری، احتکار، کم‌فروشی، تقلب و اسراف منابع.

بنابراین می‌توان اذعان کرد بخش واسطه‌گری به‌عنوان یکی از ارکان نظام اقتصادی اسلام بایستی در وهله اول ذیل اهداف میانی نظام اقتصادی اسلام، همچون عدالت اقتصادی، توسعه رفاه و امنیت در جامعه اسلامی و تلاش برای دستیابی به رشد اقتصادی به همراه استقلال و آزادی اقتصادی و در وهله نهایی ذیل اهداف غائی، همچون تربیت، رشد، هدایت مردم به سمت صراط مستقیم و شناخت باری تعالی و قرب به او قرار گیرد تا آثار و برونداد آن در جهت تحقق آن اهداف قرار داشته باشد. به‌عبارتی شیوه صحیح واسطه‌گری در اقتصاد، منجر به تحقق اهداف میانی نظام اقتصادی اسلام چون عدالت، رفاه (مشروع) آحاد مردم و در یک نگاه کلان، رشد و بالندگی اقتصادی می‌شود. این بستر می‌تواند جامعه را برای نیل به اهداف غائی یاری برساند.

اهمیت بیان این موضوع از آنجاست که با مطالعه سیره نظری و عملی رسول اکرم ﷺ می‌توانیم به نظم و هدفمندی رفتارها و گفتارها پی ببریم و با استمداد از این رویه، نتایج و درس‌هایی کاربردی برای شرایط امروزی جامعه و بخش واسطه‌گری اقتصاد کشور استخراج کنیم. بی‌شک شناخت و پیروی کامل از سیره رسول اکرم ﷺ در برخورد با مقوله واسطه‌گری اقتصادی و حوزه توزیع کالا و خدمات، می‌تواند اقتصاد کشور را در راستای اهداف میانی و سپس اهداف غائی نظام اقتصادی اسلام رهنمون سازد.

### ۳. شیوه برخورد پیامبر اکرم ﷺ با موضوع واسطه‌گری و مسائل پیرامون آن

مطالعه و شناسایی سیره نظری و عملی رسول اکرم ﷺ به‌معنای شناخت زیربنای دین مبین اسلام است. دین خاتم به‌واسطه وجود مبارک ایشان که صاحب خلق عظیم و تمامی مکارم اخلاقی است، به جامعه اسلامی رسیده و خداوند به صراحت حضرت را به‌عنوان الگویی برای بشریت معرفی کرده است: «لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ» (احزاب: ۲۱). شناخت کامل و احاطه به تمامی ابعاد وجودی حضرت امری ناممکن است؛ اما بنا بر اقتضائات موجود می‌توان به مطالعه و بررسی آنچه از تاریخ اسلام در خصوص سیره

که انسان‌ها در زندگی خود نیاز مبرمی به هم‌نوعان خود دارند و به حکم اخلاق و شرع بر انسان لازم است که نیاز هم‌نوع خود را برآورده سازد و از هر خدمتی که در توانش است برای رفع احتیاج دیگران دریغ نوزد.

بدون تردید در مکتب اسلام، خدمت به خلق خدا یکی از بارزترین اعمالی است که انسان‌ها می‌توانند به انجام برسانند؛ چراکه خدمت‌رسانی به مردم هم موجب خشنودی و رضایت خداوند شده و هم موجب افزایش محبت، صمیمیت، همبستگی و تألیف قلوب بین انسان‌ها می‌شود.

رسول خدا ﷺ کسی را که اهتمام به امور مسلمین نداشته باشد را مسلمان نمی‌داند (مجلسی، ۱۴۰۳ق، ج ۷۱، ص ۳۳۹، ح ۱۲۰)؛ یا در جای دیگر دوست‌داشتنی بندگان خدا نزد او را کسانی معرفی می‌کند که به بندگان خدا نفع و سودی برسانند (نهج‌الفصاحه، ۱۳۸۶، حدیث ۱۴۲۲)؛ ایشان سودمندی و خدمت به مردم را در کنار ایمان به خداوند، معیار و ملاک ارزشمندی انسان‌ها دانسته و می‌فرماید: «ایمان به خدا و نفع رساندن به بندگان او، دو خصلت نیک است که برتر از آن چیزی وجود ندارد» (مجلسی، ۱۴۰۳ق، ج ۷۴، ص ۱۳۷)؛ یا آنکه می‌فرماید: «بهترین مردم کسانی هستند که به دیگران بیشتر سود برسانند» (نهج‌الفصاحه، ۱۳۸۶، حدیث ۲۱۹۲).

با توجه به آنکه پیامبر اکرم ﷺ همواره خدمت به مردم را امری نیکو شمرده‌اند، اگر واسطه‌گری صحیح بین تولیدکننده و مصرف‌کننده را نوعی خدمت به مردم جامعه قلمداد کنیم که جریان معیشت و اقتصاد جامعه را سهل می‌کند، می‌توان ارزشمندی اجتماعی آن را اثبات شده بدانیم. شاهد این مدعا روایتی از رسول اکرم ﷺ است که می‌فرمایند: بالاترین درآمدها فروش (اجناس) به صورت سالم (شرعی)، نیکو، بدون دروغ و نیرنگ است و آن کاری است که هر مردی به‌دست خودش انجام می‌دهد (نهج‌الفصاحه، ۱۳۸۶، حدیث ۲۸۱۶).

### ۳-۳. تأکید بر لزوم داشتن ویژگی‌هایی در واسطه‌گر

تلاش واسطه‌گران آن است که کالایی را که از تولیدکننده خریداری کرده‌اند با مبلغی افزون‌تر به مصرف‌کننده بفروشند و سود مناسبی را از آن خود کنند. گاهی ممکن است واسطه‌گران برای آنکه کالا را ارزان‌تر از تولیدکننده بخرند، با مذمت کالا، ارزش آن را پایین نشان داده و تولیدکننده را مجاب به فروش کالا با قیمت نازل گردانند. همچنین

جزئی از اشتغال و کار بنامیم. با نگاهی به سیره حضرت محمد ﷺ درمی‌یابیم که اشتغال داشتن و کسب روزی حلال در نگاه ایشان یک ارزش محسوب می‌شود. این ارزش به حدی است که می‌فرمایند: عبادت خداوند هفتاد جزء دارد که بهترین آنها طلب روزی حلال است (قمی، ۱۳۸۸، ج ۱، ص ۱۲۰)؛ یا آنکه می‌فرمایند: عبادت ده جزء است که نه جزء آن در کار و تلاش برای به‌دست آوردن روزی حلال است (نوری طبرسی، ۱۴۰۷ق، ج ۱۳، ص ۱۲). همچنین نقل شده که روزی حضرت به برخی از یارانشان فرمودند: بعضی از گناهان به‌وسیله نماز و صدقه هم آمرزیده نمی‌شوند. عده‌ای سؤال کردند: ای رسول خدا! پس چه چیز موجب آمرزش آن گناهان است؟ ایشان فرمودند: جدیت و تلاش در طلب معیشت (نوری طبرسی، ۱۴۰۷ق، ج ۱۳، ص ۱۳).

نکته جالب توجه آن است که پیامبر اکرم ﷺ علاوه بر آنکه مردم را به کسب و کار و تلاش مفید امر می‌فرمودند؛ تا حد امکان لوازم اشتغال‌زایی را هم برای آنان فراهم می‌کردند که این قضیه می‌تواند راهکارهای سیاستی مفیدی را برای دولت اسلامی گوشزد کند. همچنین رسول خدا ﷺ علاوه بر توصیه و سفارش به کار و تلاش و فراهم‌سازی فرصت‌های شغلی، خود نیز به کسب و کار اشتغال داشتند. به‌گواهی تاریخ، غیر از کار چوپانی، تجارت نیز یکی دیگر از مشاغل حضرت بوده است. ایشان از کودکی عمومی خود را در سفرهای تجاری همراهی می‌کردند (بیهقی، ۱۳۶۱، ج ۱، ص ۱۹۵) و هنگامی که به سن جوانی رسیدند با عمویشان در سفرهای تجاری به یمن و شام عزیمت داشته و با سرمایه دیگران از جمله حضرت خدیجه ﷺ به تجارت می‌پرداختند (همان، ص ۲۱۵). از این‌رو می‌توان ادعان داشت تا وقتی که واسطه‌گری به شکل صحیح به‌عنوان یک کار و اشتغال مفید عنوان می‌گردد، مورد نهی قرار نداشته و در برخی از موارد مورد تأکید و توصیه نیز بوده و از این حیث دارای ارزش و اعتبار می‌باشد.

### ۳-۲. ارزش‌گذاری به خدمت‌رسانی به مردم

جامعه انسانی همانند پیکر واحد است که اعضای آن ارتباطی حیاتی با یکدیگر داشته و اختلال و کم‌کاری در یک عضو، موجب به‌هم خوردن تعادل تمام پیکر خواهد شد. در این هنگام است که بقیه اعضا باید به کمک آن عضو بشتابند و با یاری رساندن به وی نظم و تعادل را دوباره برقرار سازند. از این‌رو، می‌توان با قاطعیت بیان داشت

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «تاجری که راستگو است، (هیچ وقت) فقیر نمی‌شود» (همان، حدیث ۹۱۴).

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «ای گروه تاجران، همانا خداوند شما را در روز قیامت بدکار محشور می‌کند، مگر تاجری که راست بگوید و امانت را به خوبی ادا کند» (همان، حدیث ۹۱۵).

– شجاعت: رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «تاجری که ترسو (کم‌رو)ست، از روزی محروم است و تاجری که شجاع است روزی به‌دست می‌آورد» (همان، حدیث ۹۱۳).

– وفای به عهد: بسیاری از قراردادها و معاملات خصوصاً معاملات زمان‌دار که کالا و یا بهای آن با تأخیر به فرد دیگر منتقل می‌شود، براساس عهد و پیمان شکل می‌گیرد. وفای به عهد و پیمان و رعایت زمان پرداخت از دیگر خصلت‌های مهمی است که باید طرف‌های معامله از آن برخوردار باشند. رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «خلف وعده آن نیست که مردی وعده دهد، درحالی که نیت وفا به آن را دارد؛ بلکه خلف وعده آن است که مردی وعده دهد درحالی که نیت وفا به آن را ندارد» (نهج‌الفصاحه، ۱۳۸۶، حدیث ۱۴۵۲). همچنین ایشان می‌فرمایند: «وعده دادن (نوعی) بدهکاری است؛ وای به حال کسی که وعده داده و سپس تخلف کند؛ وای به حال کسی که وعده داده و سپس تخلف کند؛ وای به حال کسی که وعده داده و سپس تخلف کند» (حضرت سه بار این جمله را می‌فرمایند) (همان، حدیث ۱۴۵۴).

#### ۳-۴. تأکید بر فروش کالا پس از تحویل گرفتن آن

یکی از شروط صحت معاملات آن است که فروشنده جنسی را به فروش برساند که مالکیت آن را در اختیار داشته باشد. به عبارتی فروشنده حق ندارد کالایی را که هنوز مالکیت آن را از آن خود نکرده و آن را تحویل نگرفته است، به مشتری بفروشد. رعایت این شرط برای واسطه‌گری که کالای تولیدکننده را از جانب خود - و نه به صورت وکالتی - به مصرف‌کننده می‌فروشد و خود طرف اصلی معامله قرار دارد، لازم و ضروری است. رسول خدا ﷺ در این باره می‌فرمایند: «وقتی چیزی خریدی پیش از آنکه آن را تحویل بگیری، نفروش» (متقی هندی، ۱۴۰۵، ج ۴، ص ۱۵). رعایت این نکته در کنار رعایت احکامی همچون احکام بیع سلف و نهی از فروش قبل از سررسید، موجب می‌شود که جنبه واقعی معاملات و واسطه‌گری‌ها بیشتر حفظ شده و از صوری شدن فاصله بگیرد.

ممکن است واسطه‌گران برای جذب مشتریان و فروش کالا به قیمت بالاتر، عیوب و نواقص کالا را از دید آنان پنهان سازند و با بیان ویژگی‌هایی که بعضاً در کالا وجود ندارد و یا ایراد قسم، سعی در راضی کردن فرد مصرف‌کننده برای خرید آن کالا کنند. این‌گونه رفتارهای ناپسند نه تنها باعث خدشه‌دار شدن اعتماد و اطمینان طرف‌های معامله می‌شود؛ بلکه منجر به ایجاد ضرر به تولیدکننده و یا مصرف‌کننده شده و درآمدی نامشروع را برای واسطه‌گر به همراه می‌آورد.

از سیره پیامبر اکرم ﷺ درمی‌یابیم شخص واسطه‌گر و یا فروشنده‌ای که کالایی را به مشتری عرضه می‌کند، ضروری است یکسری از ویژگی‌ها را در خود داشته باشد. رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: فرد بازاری باید چند خصلت داشته باشد؛ در غیر این صورت عقلایی است که دست به خرید و فروش نزند؛ یکی اینکه در معامله‌اش ربا موجود نباشد؛ دوم در معامله قسم نخورد؛ سوم عیب کالا را پنهان نسازد؛ چهارم هنگام فروش از کالای خود تعریف نکند؛ و پنجم کالایی را که خود می‌خرد، مزمت نکند (مجلسی، ۱۳۸۶، ص ۳۴۸). در یک دسته‌بندی مجزا می‌توان به ویژگی‌های ذیل اشاره داشت:

– فراگیری احکام شرعی معاملات: با نگاهی به سیره حضرت رسول ﷺ درمی‌یابیم که ایشان بسیار بر این نکته که فرد بایستی در ابتدا احکام شرعی را بیاموزد و سپس به فعالیت‌های اقتصادی همانند خرید و فروش ورود پیدا کند، تأکید داشته‌اند. ایشان در این مورد می‌فرمایند: «اول یادگیری احکام و سپس خرید و فروش» (نوری طبرسی، ۱۴۰۷، ج ۱۳، ص ۲۴۸)؛ که این بیانگر اهمیت این قضیه است.

– صداقت و راست‌گویی: راست‌گویی یکی از مهم‌ترین خصلت‌هایی است که فروشنده باید از آن بهره‌مند باشد. یکی از باران پیامبر نقل می‌کند روزی مشغول تجارت بودیم که حضرت به سوی ما آمدند و فرمودند: «ای گروه تاجران! از دروغ پرهیزید» (طبرانی، ۱۴۰۴، ج ۲۲، ص ۵۶).

احادیث ذیل نمونه‌ای دیگر از سفارشات حضرت به رعایت این اخلاق نیکو است:

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «تاجری که (در تجارت خود) امانت‌دار، راستگو و مسلمان باشد، روز قیامت با شهداست» (نهج‌الفصاحه، ۱۳۸۶، حدیث ۹۱۰).

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «تاجر راستگو از ورود به بهشت منع نمی‌شود» (همان، حدیث ۹۱۲).

البته لازم به اشاره است که نهی فروش کالایی که مالک نشده است برای فروش کالا و عین شخصی است؛ و در عین کلی، فروش پیش از تحویل اشکالی ندارد. به عبارتی، نهی از فروش کالا پیش از سررسید یا تحویل (قبض) آن اختصاص به همان کالایی دارد که خریده، نه کالاهای کلی (ر.ک: هاشمی شاهرودی، ۱۴۲۳ق، ج ۲، ص ۲۱۸). همچنین این قضیه در بیعی به نام بیع فضولی که اجازه صاحب جنس پس از انجام بیع صادر می‌شود، مورد بحث و اختلاف بوده که با توجه به ظرفیت بحث، بدان ورود نمی‌کنیم.

### ۳-۵. تأکید بر حذف واسطه‌های غیر ضرور

اسلام اصل تجارت و خرید و فروش را تشویق کرده؛ اما از تعدد واسطه‌های غیر ضرور که بین تولید و مصرف قرار گرفته و بدون آنکه نقش مفیدی در توزیع کالاها داشته باشند، صرفاً با دلال‌بازی و معامله‌های صوری و ظاهری بر قیمت محصولات می‌افزایند، نهی کرده است. یکی از مصادیق واسطه‌های غیر ضرور که در صدر اسلام نیز رواج داشته است، قضیه‌ای به نام «تلقی رکبان» است. منظور از تلقی رکبان، استقبال برخی از شهروندان از کاروان‌های تجاری در بیرون شهر به قصد خرید ارزان‌تر از آنان و یا فروش گران‌تر به آنان نسبت به قیمت‌های درون شهر است. این دسته از افراد با نفوذ و قدرتی که داشتند، عمدتاً مانع آن می‌شدند که کاروان‌های تجاری وارد شهر شوند و با اهالی شهر معامله کرده و سودی ببرند. اینان تلاش داشتند که با واسطه‌گری‌های غیر ضرور و غیر مفید تمام سود معاملات را از آن خود کرده و تنها هزینه‌های بالاتر را به دیگران تحمیل کنند.

رویه کار بدین شکل بود که در آن دوران که وسایل ارتباطی و اطلاع‌رسانی همانند امروز تکامل یافته نبود؛ افرادی که عمدتاً از سرمایه‌داران و تجار بودند، به محض اطلاع از آنکه کاروان‌های تجاری به طرف شهر می‌آیند تا اجناسشان را در شهر به فروش برسانند و یا که اقدام به خرید جنسی از بازار شهر کنند؛ قبل از ورود آنان به شهر و اطلاع پیدا کردن آنان از قیمت‌ها به استقبال آنها در بیرون شهر می‌شتافتند. این افراد اجناس و کالاهای کاروان‌های تجاری را به قیمتی ارزان خریداری می‌کردند؛ سپس آنها را به شهر آورده و به قیمتی بالاتر به مردم شهر عرضه می‌کردند. عکس این قضیه نیز صادق بود؛ بدین معنا که این افراد کالاهایی را که مورد نیاز کاروان‌های تجاری بود را از بازار شهر خریداری می‌کردند و با قیمتی

بالاتر به کاروان‌های تجاری می‌فروختند.

نهی از «تلقی رکبان» در سیره ائمه اطهار ﷺ نمونه بارزی از ممانعت از ظهور واسطه‌های غیر ضرور در حین مبادلات اقتصادی و افزایش بی‌مورد قیمت‌هاست (حرعاملی، ۱۴۱۳ق، ج ۱۷، ص ۴۴۲). در سیره رسول اکرم ﷺ هم مشاهده می‌شود که ایشان شهرنشینان را از اینکه متصدی فروش کالاهای بادیه‌نشینان شوند، نهی می‌کردند (نجفی، ۱۳۶۷، ج ۷، ص ۲۳۳). همچنین ایشان می‌فرمایند: هیچ‌یک از بازاری‌های درون شهرها برای صاحبان کالا در بادیه‌ها و روستاها واسطه‌گری نکنند و کالا نفروشد. وقتی از علت آن سؤال شد؛ فرمودند چون در آن حال، شخص بازاری مذکور به صورت واسطه غیر ضروری عمل خواهد کرد (بخاری، ۱۴۰۷ق، ج ۳، ص ۱۴۷).

### ۳-۶. نهی تجار از تقلب، نجش و غش در معامله

از جمله گناهان بزرگی که در روابط اقتصادی مردم ممکن است رخ دهد، فریب (نجش)، کم‌فروشی و غش در معامله است. غش در لغت یعنی مغشوش کردن چیزی به چیز دیگر؛ و غش در معامله به این معناست که صاحب کالا جنس معیوب خود را به‌عنوان جنس سالم به مشتری عرضه کند و با فریفتن او دست به عمل تقلب و کلاهبرداری بزند. تقلب یا غش در معامله می‌تواند به شکل مخلوط کردن جنس خوب با جنس بد و یا پنهان کردن عیب جنس معیوب و ظاهرسازی و خوب نشان دادن آن باشد. بدیهی است این رفتار ناپسند باعث از بین رفتن اعتماد و اطمینان عمومی در جامعه شده و ضرر و زیانی را به مشتریان تحمیل می‌کند. با نگاهی به سیره پیامبر اکرم ﷺ درمی‌یابیم که ایشان مسلمانان را شدیداً از تقلب و غش در معامله نهی کرده‌اند. در ادامه به‌عنوان نمونه چند مورد از این نواهی اشاره می‌شود:

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «کسی که با مسلمانی (در خرید و فروش) تقلب کند یا به او ضرر رساند و یا با او نیرنگ و حيله کند، از ما (مسلمانان) نیست (نهج‌الفصاحه، ۱۳۸۶، حدیث ۹۹۳).

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: کسی که با مسلمانی در خرید و فروش خیانت کند و تقلب کند، از ما نیست و در قیامت با یهودیان محشور می‌گردد؛ چراکه یهودیان نسبت به مسلمانان خائن‌ترین خلق‌اند (قمی، ۱۳۸۸، ج ۲، ص ۳۱۸).

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «کسی که (جنس) معیوبی را بدون اعلام (عیبش) بفروشد، همیشه در خشم خدا بوده و فرشتگان او را

قصه خریدن، قیمت کالا را زیاد کند تا دیگری بشنود و آن را به مبلغ بیشتری بخرد؛ خواه قبلاً با فروشنده تباری و توافق نکرده باشد یا اینکه بر اثر توافق قبلی با فروشنده، کالا را به منظور تبلیغ، ستایش و تعریف کند. به عبارت دیگر نجش این است که شخص ثمن را زیاد کند، نه از جهت میل و رغبت خود در خریدن آن، بلکه برای افزودن رغبت دیگری و فریب خوردن وی. مشهور بین امامیه آن است که نجش فی الجمله حرام است (جابری عربلو، ۱۳۶۲، ص ۱۷۳).

### ۳-۷. نهی از ضرر رساندن به دیگران

یکی از پیش شرطهای آزادی فردی در اسلام، چه در حیطه معاملات و یا خارج آن، عدم تجاوز به حقوق دیگران بوده و هر نوع مزاحمت و آسیب رسانی به دیگران مورد منع واقع شده است. به عبارتی هیچ کسی اجازه ندارد به منظور کسب درآمد و ثروت برای خود و یا نزدیکان خود، دست به اعمالی بزند که به دیگران آسیب رسانیده و آنان را از حیث مالی و اقتصادی دچار خسران کند.

این معنا در کنار موارد دیگری چون منع ضرر رساندن به خود، منع ضرر رساندن به اشیاء بدون مالک و غیره غالباً تحت قاعده‌ای به نام «لا ضرر و لا ضرر» بیان می‌گردد. این قاعده یکی از قواعد مورد توجه فقها بوده و تقریباً در تمامی ابواب فقهی مورد استناد قرار می‌گیرد، ولیکن عمده کاربرد آن در باب عبادات و معاملات است. همچنین مدرک این قاعده مشهور، روایتی است که در وقایع متعدد و با تعابیر گوناگون از رسول خدا ﷺ وارد شده است: «لا ضرر و لا ضرار فی الاسلام» (حرعاملی، ۱۴۱۳ق، ج ۱۷، ص ۳۴۱)؛ یعنی در اسلام، احکامی که برای مکلف ضرر ایجاد کند یا به ضرر منتهی شود، تشریح نمی‌شود. به عبارتی رفتارهایی که موجب ضرر به دیگران شود، مورد تأیید شرع نیست. بنابراین واسطه‌گر نیز باید از رفتارهایی که موجب آسیب رسانی به دیگران می‌شود، پرهیز داشته باشد. چه بسا نهی از کم‌فروشی و غش در معاملات و امر به صداقت و راست‌گویی و وفای به تعهدات، همگی نشأت گرفته از این اصل مهم و کاربردی بوده و رعایت این اصل از سوی واسطه‌گران اقتصادی زمینه‌ساز تبعیت تام از آن اوامر و نواهی باشد.

### ۳-۸. تأکید بر ارائه و عرضه صحیح محصولات

مسئله ارائه صحیح و مناسب کالا توسط عرضه‌کننده و محل مناسب عرضه محصولات، یکی از مهم‌ترین ارکان بازاریابی و جذب مشتری

نفرین می‌کنند (نهج الفصاحه، ۱۳۸۶، حدیث ۲۶۷۸). رسول اکرم ﷺ می‌فرماید: «هیچ بنده‌ای نیست که (جنس) فاسد را به مردم بفروشد، مگر اینکه خداوند تلف‌کننده‌ای را بر او مسلط می‌کند (تا او را ورشکسته کند)» (همان، حدیث ۲۶۸۰). رسول اکرم ﷺ می‌فرماید: مسلمان با مسلمان برادر است و جایز نیست به برادرش چیز معیوبی را بفروشد، مگر آنکه به او (از پیش) اعلام کند (متقی هندی، ۱۴۰۵ق، ج ۴، ص ۵۹).

همچنین ایشان مخلوط کردن آب در شیر را نوعی کم‌فروشی و غش در معامله دانسته و فروشندگان را از آن نهی کرده‌اند (کلینی، بی‌تا، ج ۵، ص ۱۶۰). همچنین در جای دیگر هنگامی که حضرت مخلوط کردن جو و گندم را از مواردی برمی‌شمارد که در آنها برکت وجود دارد بلافاصله می‌فرماید: «البته برای مصرف خانگی و نه برای فروش» (نهج الفصاحه، ۱۳۸۶، حدیث ۶۳۶). از این بیان مشخص است که حضرت موافق مخلوط کردن اجناس با نیت فریب و خدعه نیستند.

نوع دیگری از تقلب یا غش در معامله آن است که فروشنده هنگام عرضه اجناس به مشتری، آن دسته از اجناسی که کیفیت بدتری دارند را در زیر و آثانی که کیفیت بهتری دارد را در رو قرار داده و بدین وسیله باعث فریب مشتری شود. نقل گردیده که روزی حضرت در بازار مدینه به مردی برخورد کردند که طعامی را می‌فروخت؛ اما حضرت متوجه گردیدند که فرد فروشنده، آن اجناسی که کیفیت بدی داشتند را در زیر و با کیفیت‌ها را در رو و جلوی چشم قرار داده و بدین طریق مشتریان را فریب می‌دهد. در این هنگام حضرت به وی فرمودند: «می‌بینم که در این کار در حق مسلمانان، غش و خیانت کرده‌ای» (حرعاملی، ۱۴۱۳ق، ج ۱۷، ص ۲۸۲). همچنین نقل شده که ایشان به فرد خواروبارفروشی فرمودند: «ای خواروبارفروش! آیا زیر و روی این کالا همانند هم است؟ هر کسی به مسلمانان خیانت کند، مسلمان نیست» (متقی هندی، ۱۴۰۵ق، ج ۴، ص ۶۰).

در برخی از منابع روایی از منع تقلب و فریب در معامله با عنوان «عدم نجش» سخن به میان آورده شده است. «نجش» عنوانی فقهی به معنای تقلب و فریب است. فریب، فرایندی است که در همه زوایای زندگی انسان از قبیل عبادات، اقتصاد و معاشرت نمود پیدا می‌کند. گرچه معنای لغوی این واژه، «رم دادن و استخراج با فاش کردن سخن» است؛ اما اغلب کاربردهای این کلمه و فهم اولیه عرب، فریب در داد و ستد بوده است (خاکپور و همکاران، ۱۳۹۹). البته برخی، نجش را به این معنا دانسته‌اند که شخصی بدون



زمان فروش و زمان خرید و موقع پرداختن و موقع گرفتن سهل بگیرد» (همان، حدیث ۹۳).

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «بر دیگران آسان بگیر تا بر تو آسان گرفته شود» (همان، حدیث ۹۷).

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «مدارا کردن با مردم نصف ایمان و رفتار ملایم کردن با آنان نصف زندگی است» (همان، حدیث ۲۸۹۷).

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «همانا خداوند بزرگ مدارا کردن با دیگران را در هر کاری دوست دارد» (همان، حدیث ۲۹۰۱).

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «بر تو (ای فروشنده) لازم است که اولین (مشتري) را بپذیری (و جنس را به او بفروشی)؛ زیرا سود با آسان گرفتن همراه است» (همان، حدیث ۲۱۹۶).

### ۳-۱۰. منع از قسم خوردن در معاملات

یکی از رفتارهای ناپسندی که معمولاً در واسطه‌گری‌های اقتصادی به چشم می‌آید، قسم خوردن به منظور متقاعد کردن طرف دیگر معامله است؛ چراکه اگر قسم راست باشد، عمل مکروه انجام شده است و اگر قسم دروغ باشد ارتکاب فعل حرام واقع شده است. با نگاهی به فرمایشات پیامبر خدا ﷺ درمی‌یابیم که فارغ از صحت گفتار فرد قسم‌خورنده، فعل قسم خوردن در معاملات و واسطه‌گری‌های اقتصادی چندان مورد پسند حضرت نیست.

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «قسم خوردن (در معامله) جنس را تلف کرده و برکت آن را می‌برد» (نهج‌الفصاحه، ۱۳۸۶، حدیث ۲۲۰۲).

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «وای بر بازرگانان امت من از «نه» به خدا» و «آری به خدا» گفتن» (حرعاملی، ۱۴۱۳ق، ج ۱۲، ص ۳۱۰).

همچنین ایشان یکی از گروه‌هایی که در روز قیامت خداوند به آنها نگاه نمی‌کند را افرادی دانسته‌اند که خداوند را سرمایه خود قرار داده و (کالایی را) با قسم می‌خرند و با قسم می‌فروشند (نهج‌الفصاحه، ۱۳۸۶، حدیث ۲۲۰۱).

### ۳-۱۱. منع از انحصار و احتکار

متأسفانه انحصار و احتکارگری در ذات تجارت و صنعت است؛ و به ندرت رخ می‌دهد که اهل یک حرفه دور هم جمع شوند و توطئه‌ای برای افزایش قیمت و ایجاد احتکار نکنند (ژید و ریست، ۱۳۴۷، ج ۱، ص ۱۴۶). انحصارگری به مفهوم فاصله‌گیری از روند طبیعی تجارت و

بوده و توجه به نحوه و مکان عرضه محصول باعث رونق معاملات و افزایش سطح خرید و فروش می‌شود. اگر بازاریابی و ارائه و معرفی کالا به‌طور صحیح و مشروع و به دور از خدعه و فریب مشتری انجام گیرد، نه تنها نمی‌تواند مورد ایراد و منع باشد؛ بلکه قابل تشویق نیز هست.

با نگاهی به سیره حضرت متوجه می‌شویم که ایشان نسبت به مکان خرید و فروش و عرضه محصولات نیز حساس بوده‌اند. نقل شده است که یک روز پیامبر خدا ﷺ به یکی از بازارها به نام بسیط رفتند و به اهل بازار فرمودند: «اینجا مکان مناسبی برای بازار و فروش نیست»؛ ولی زمانی دیگر که به بازار بنی قینقاع رسیدند آن مکان را محل مناسبی برای خرید و فروش اعلام کردند (قزوینی، بی‌تا، ج ۲، ص ۷۵۱).

### ۳-۹. توصیه به آسان‌گیری در خرید و فروش

آسان‌گیری، تساهل، تسامح و پرهیز از سخت‌گیری در رفتارهای اجتماعی از جمله مفاهیمی است که نیاز به اندکی توضیح دارد. آنچه اسلام بر روی آن دقت و مراقبت بیشتری دارد، رعایت کامل حقوق الهی و حقوق بندگان خداست. با نگاهی به آموزه‌ها و دستورهای دین مبین اسلام متوجه این نکته می‌شویم که در رعایت حقوق الهی و حقوق مردم سخت‌گیری شده است. اما آنجا که سخن از تساهل و تسامح و پرهیز از سخت‌گیری به‌میان می‌آید، کوتاه آمدن در برخی مراودات و مجادلات و رحم و عطف و مدارا در حق بندگان خداست که در مفاهیمی همچون بردباری، حلم، ایثار و از خودگذشتگی تمثیل می‌یابد.

از جمله مواردی که می‌تواند جزو این مراودات قرار گیرد و این مفاهیم ارزشمند در آن تجلی یابد، واسطه‌گری، معاملات و خرید و فروش کالا و خدمات است. سیره پیامبر خدا ﷺ نشان می‌دهد که ایشان همواره به تساهل و تسامح معامله‌گر نسبت به طرف دیگر معامله توصیه داشته‌اند. برای نمونه، ایشان فروش کالا به‌صورت نسیه که مصداقی از مدارا با خریدار است را از مواردی برمی‌شمارند که در آن برکت وجود دارد (نهج‌الفصاحه، ۱۳۸۶، حدیث ۶۳۶).

احادیث زیر این تأکید و توصیه را بیشتر نشان می‌دهد:

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «خداوند بنده‌ای را که زمان فروش و زمان خرید و موقع پرداختن و موقع گرفتن، آسان می‌گیرد را دوست دارد» (همان، حدیث ۸۹).

رسول اکرم ﷺ می‌فرمایند: «خداوند بنده‌ای را رحمت کند که

پیامبر اکرم ﷺ می‌فرماید: «کسی که خرید و فروش می‌کند، روزی می‌یابد و کسی که آن را نگه می‌دارد برای آنکه قیمت آن گران شود، ملعون است» (مجلسی، ۱۳۸۶، ص ۳۴۸).

پیامبر اکرم ﷺ می‌فرماید: «احتکار مواد غذایی در مکه کفر است» (نهج‌الفصاحه، ۱۳۸۶، حدیث ۱۴۹).

پیامبر اکرم ﷺ می‌فرماید: «احتکارکننده بنده بدی است (زیرا): اگر خداوند بزرگ قیمت کالا را پایین بیاورد، اندوهگین می‌شود و اگر خداوند آن را بالا ببرد خوشحال می‌شود (همان، حدیث ۱۵۰).

پیامبر اکرم ﷺ می‌فرماید: «تاجر در انتظار روزی، و محتکر در انتظار لعنت است» (همان، حدیث ۱۵۱).

پیامبر اکرم ﷺ می‌فرماید: «کسی که به بازار ما (مسلمانان) چیزی وارد می‌کند، مانند کسی است که در راه خدا جهاد می‌کند و کسی که احتکار می‌کند مثل کسی است که در کتاب خدا کافر شمرده شده است» (همان، حدیث ۱۵۲).

پیامبر اکرم ﷺ می‌فرماید: «به کسی که (مواد موردنیاز مردم را به بازار) وارد می‌کند روزی داده می‌شود و به شخص محتکر لعن فرستاده می‌شود» (همان، حدیث ۱۵۳).

پیامبر اکرم ﷺ می‌فرماید: «کسی جز گناهکار مواد موردنیاز مردم را احتکار نمی‌کند» (همان، حدیث ۱۵۴).

### ۱۲-۳. توصیه به بازپس‌گیری محصول در صورت پشیمانی مشتری

در صورتی که فروشنده و واسطه‌گر کالایی را به مشتری فروخت، اما بعد از مدت کوتاهی مشتری از خرید خود پشیمان شد؛ بهتر آن است که فروشنده و یا واسطه‌گر کالا را از وی پس بگیرد و بهای آن را به مشتری برگرداند و با وی مدارا کند.

روایت شده که رسول خدا ﷺ فرمودند: «کسی که از معامله پشیمان است و آن را اقاله کند (یعنی به‌خاطر عیبی، آن معامله را فسخ کرده و به‌هم بزند)، خداوند بزرگ نیز لغزش‌های او را به‌هم می‌زند (می‌بخشد)» (نهج‌الفصاحه، ۱۳۸۶، حدیث ۲۶۷۹). از این روایات برمی‌آید که حضرت در صورت پشیمانی معامله‌گر به امکان استرداد ثمن و مضمن توصیه کرده‌اند.

مبادله بین افراد است. یک نوع از انحصار، احتکار است که شدیداً مورد مذمت شریعت اسلام قرار گرفته است. تفاوت انحصار با احتکار آن است که احتکار معمولاً در بخش توزیع رخ می‌دهد؛ ولی انحصار بیشتر معطوف به بخش تولید و بازار کار و اشتغال است. احتکار بدین معناست که تولیدکنندگان و واسطه‌گران به منظور افزایش مصنوعی قیمت کالاها، برای مدتی آنها را از چرخه توزیع خارج کنند. بدیهی است که این رفتار، روال طبیعی اقتصاد را بر هم زده و آن را دچار آسیب می‌کند.

سیره پیامبر اکرم ﷺ گواه این موضوع است که ایشان همواره بازاریان و واسطه‌گران را از عمل احتکار منع می‌فرمودند. یکی از بهترین شواهد، کلام امیرمؤمنان علیؑ در بیان این صفت رسول خدا ﷺ است. ایشان در نامه معروف خود به مالک اشتر پس از آنکه وی را به فرمانروایی مصر منصوب کرد، به ویژگی حضرت رسول ﷺ در منع احتکار اشاره دارند. ایشان می‌فرماید: «ای مالک! احتکار باعث زیان به مردم و عیب برای والیان می‌شود. بنابراین از احتکار جلوگیری کن؛ چراکه رسول خدا ﷺ از آن منع می‌کردند» (نهج‌البلاغه، ۱۳۷۹، نامه ۵۳).

نقل شده مردی از قریش به نام حکیم‌بن حزام وقتی وارد مدینه شد و تمام طعام‌ها را خرید، وقتی پیامبر ﷺ او را دیدند، فرمودند: ای حکیم! از احتکار کردن بپرهیز (نوری طبرسی، ۱۴۰۷ق، ج ۱۳، ص ۲۷۶). همچنین نقل شده که در زمان رسول خدا ﷺ مردم با کمبود مواد غذایی مواجه شدند، درحالی که یکی از افراد غذایی را احتکار کرده بود. حضرت به او فرمودند: مواد غذایی را از انبار خارج کن و آن را حبس نکن و به هر قیمتی خواستی به فروش برسان (حرعاملی، ۱۴۱۳ق، ج ۱۷، ص ۴۲۹).

افزون بر این موارد، امام صادقؑ از امام باقرؑ و ایشان از امام سجادؑ نقل می‌کنند که روزی حضرت رسول ﷺ بر اشخاصی گذر کردند که اجناس خود را احتکار کرده بودند؛ حضرت دستور دادند تا اجناس خود را برای فروش به بازارها ببرند و به‌گونه‌ای قرار دهند که مردم آنان را ببینند (حرعاملی، ۱۴۱۳ق، ج ۱۷، ص ۴۳۰؛ ج ۱۲، ص ۳۱۷). از دیگر شواهد این موضوع می‌توان به احادیث ذیل اشاره داشت: پیامبر اکرم ﷺ می‌فرماید: «اگر شخصی طعامی را خریده، آن را به‌منظور گران شدن قیمت، چهل روز نگاه دارد، سپس آن را بفروشد و بهای آن را صدقه دهد، کفاره گناهی که کرده است، نخواهد شد» (حرعاملی، ۱۴۱۳ق، ج ۱۲، ص ۳۱۴).

– بر متولیان امر لازم است احکام و مسائل شرعی واسطه‌گری را به فعالان این حوزه آموزش داده و با ترتیب دادن دوره‌های آموزشی و فرهنگی نقائص موجود در این حوزه را برطرف کنند. بدون شک رسانه‌های جمعی اعم از رادیو و تلویزیون، از توانایی زیادی در زمینه اطلاع‌رسانی و فرهنگ‌سازی این امر مهم برخوردار می‌باشند، که مسئولان امر می‌توانند از آن به بهترین نحو بهره‌برداری کنند.

– صداقت، راست‌گویی و وفای به عهد واسطه‌گران از جمله مواردی است که به شدت از جانب حضرت رسول ﷺ مورد تأکید و توصیه قرار گرفته است. با توجه به آنکه از گذشته‌های دور و در فرهنگ مذهبی و ملی ما صنوف و کسبه بازار شهره به صداقت و رادمدردی و وفاداری به عهد و پیمان بوده‌اند؛ امروزه مشاهده شیوع برخی از عدم صداقت‌ها و ناشفافیت‌ها و نیز خلف وعده‌ها و بدقولی‌ها در بین برخی از فعالان امور اقتصادی و خصوصاً واسطه‌گران در بخش توزیع و خرید و فروش کالا و خدمات چندان مطلوب و خوشایند نمی‌باشد. از این‌رو، بر متولیان امور فرهنگی و اجتماعی لازم است که نسبت به این مقوله حساس بوده و به برنامه‌ریزی‌های مؤثرتری به منظور فرهنگ‌سازی بیشتر اقدام کنند.

– دولت اسلامی بایستی با نظارت و مراقبت مستمر بر حوزه توزیع و واسطه‌گری از پدید آمدن واسطه‌های غیر ضرور و دلالی‌های سوداگرانه که تنها موجب طولانی شدن مسیر دستیابی مشتری به کالا و خدمات و افزایش بی‌مورد قیمت محصولات می‌شود، جلوگیری به عمل آورد. مسلماً واسطه‌گری‌هایی که هیچ‌گونه ارزش افزوده‌ای را برای اقتصاد جامعه فراهم نمی‌سازد، نتیجه‌ای جز گرانی و اختلال در روند تولید و مصرف محصولات اقتصادی به ارمغان نخواهد داشت.

– دولت اسلامی بایستی با نظارت و مراقبت دائم بر حوزه توزیع و واسطه‌گری، سدی بر سر راه سوءاستفاده‌کنندگان ایجاد کرده و از اقداماتی همچون احتکار، غش در معاملات، کم‌فروشی، گران‌فروشی، تقلب و ایراد ضرر و زیان به دیگران جلوگیری به عمل آورد.

– متولیان امور فرهنگی و اجتماعی می‌توانند با به‌کارگیری ابزارهای آموزشی، فعالان بخش توزیع و واسطه‌گری را با مفاهیم و مسائل ارزشمندی همچون چگونگی برکت یافتن روزی، تساهل و تسامح در امر خرید و فروش، دوری از قسم خوردن هنگام معامله و شیوه‌های ارائه و عرضه صحیح و مناسب محصولات آشنا کنند.

نمودار ۱: شیوه تعامل پیامبر اکرم ﷺ با مسئله واسطه‌گری و توزیع کالا



### جمع‌بندی و ارائه پیشنهادت

دستورها و آموزه‌های اخلاقی، اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی برآمده از قرآن کریم و سنت و سیره پیامبر بزرگوار ﷺ و ائمه اطهار ﷺ منابعی بسیار ارزشمند و پر بار برای زندگی امروز ما هستند. گرچه استفاده همزمان از تمامی این منابع به درک بیشتر و مفیدتر ما از این آموزه‌ها می‌انجامد، ولیکن در این تحقیق سعی بر آن بوده که صرفاً با تمرکز بر سیره حضرت رسول ﷺ به درس‌هایی آموزنده پیرامون واسطه‌گری اقتصادی دست یابیم. با عنایت به آنچه از سیره حضرت ختمی مرتبت محمد مصطفی ﷺ در خصوص مقوله واسطه‌گری در اقتصاد به دست آوریم، دریافتیم که این آموزه‌ها به‌طور کامل ذیل اهداف کلان و بالادستی نظام اقتصادی اسلام که در گذشته بدان اشاره کرده‌ایم، قرار گرفته‌اند. در ادامه به مهم‌ترین نکات کاربردی برای واسطه‌گری در شرایط امروزی اشاره می‌کنیم:

– واسطه‌گری مفید به صرف اینکه یک کار و فعالیت اقتصادی است و افراد را از گرداب بیکاری و سستی می‌رهاند، دارای ارزش است.

– هنگامی که واسطه‌گری به‌طور صحیح انجام پذیرد، موجبات نزدیکی حلقه‌های تولید و مصرف به یکدیگر شده و جریان اقتصادی جامعه را روان و سهل می‌گرداند. طبیعتاً این اقدام نوعی خدمت به مردم بوده و از ارزش و جایگاه خاصی برخوردار است. فرض آنکه در جامعه امروزی، بخش توزیع و واسطه‌گری موجود نباشد و یا آنکه کارکردی ناصحیح و نامناسب داشته باشد، کافی است تا به مرتبه و اهمیت این بخش در خدمت‌رسانی به آحاد جامعه اعم از تولیدکننده و مصرف‌کننده پی ببریم.

منابع.....

میرمعزی، سیدحسین، ۱۳۹۰، *نظام اقتصادی اسلام*، تهران، پژوهشگاه فرهنگ و اندیشه اسلامی.  
 نهانی، تقی‌الدین، ۱۴۲۵ق، *النظام الاقتصادي فی الاسلام*، بیروت، للطباعة و النشر و التوزيع.  
 نجفی، محمدحسن، ۱۳۶۷، *جواهر الکلام*، تهران، دارالکتب الاسلامیه.  
 نوری طبرسی، میرزاحسین، ۱۴۰۷ق، *مستدرک الوسائل*، قم، مؤسسه آل‌البيت لاحیاء التراث.  
 هاشمی شاهرودی، سیدمحمود، ۱۴۲۳ق، *قراءات فقهیه معاصره*، قم، مؤسسه دایرة المعارف الفقه الاسلامی.

*نهج البلاغه*، ۱۳۷۹، ترجمه محمد دشتی، قم، مشهور.  
*نهج الفصاحه*، ۱۳۸۶، ترجمه علی‌اکبر میرزایی، چ پنجم، قم، چاف.  
 ابن‌ادریس، عبدالله‌العزیز، ۱۳۸۶، *جامعه مدنی در عصر نبوی*، ترجمه شهلا بختیاری، تهران، سمت.  
 بخاری، محمدبن اسماعیل، ۱۴۰۷ق، *صحیح بخاری*، بیروت، دارالعلم.  
 بیهقی، ابوبکر احمدبن حسن، ۱۳۶۱، *دلایل النبوه*، ترجمه محمود مهدوی دامغانی، تهران، علمی و فرهنگی.  
 تقوی، هدیه، ۱۳۹۶، «شیوه‌های مدیریتی پیامبر ﷺ در همگرا کردن بازار مدینه با آموزه‌های اقتصادی اسلام»، *تاریخ فرهنگ و تمدن اسلامی*، ش ۲۷، ص ۲۶-۷.  
 جابری عربلو، محسن، ۱۳۶۲، *فرهنگ و اصطلاحات فقه اسلامی (در باب معاملات)*، تهران، امیرکبیر.  
 حرعاملی، محمدبن حسن، ۱۴۱۳ق، *وسائل الشیعه*، بیروت، مؤسسه آل‌البيت لاحیاء التراث.  
 خاکپور، حسین و همکاران، ۱۳۹۹، «تحلیل و بررسی متنی و سندی حدیث لا تاجشوا»، *پژوهش‌نامه علوم حدیث تطبیقی*، سال هفتم، ش ۱۲، ص ۱۳۳-۱۴۴.  
 دادگر، یداله، ۱۳۷۸، *نگرشی بر اقتصاد اسلامی: معرفت‌ها، ارزش‌ها و روش‌ها*، تهران، دانشگاه تربیت مدرس.  
 ژید، شارل و شال ریست، ۱۳۴۷، *تاریخ عقائد اقتصادی*، ترجمه کریم سنجابی، تهران، دانشگاه تهران.  
 صدر، سیدکاظم، ۱۳۷۵، *اقتصاد صدر اسلام*، تهران، دانشگاه شهید بهشتی.  
 طبرانی، سلیمان‌بن احمد، ۱۴۰۴ق، *المعجم الکبیر*، چ دوم، بیروت، دار احیاء التراث العربی.  
 فراهانی‌فرد، سعید، ۱۳۸۱، *سیاست‌های اقتصادی در اسلام*، تهران، پژوهشگاه فرهنگ و اندیشه اسلامی.  
 قزوینی، محمدبن یزید، بی‌تا، *سنن ابن‌ماجه*، تحقیق محمدفواد عبدالباقی، بیروت، دار الفکر.  
 قلیچ، وهاب، ۱۳۹۶، *دولت اسلامی و نظام توزیع درآمد*، (ویراست جدید)، تهران، دانشگاه امام صادق (ع).  
 قمی، شیخ عباس، ۱۳۸۸، *سفینه البحار و مدینه الحکم*، مشهد، بنیاد پژوهش‌های اسلامی آستان قدس رضوی.  
 کلینی، محمدبن یعقوب، بی‌تا، *الکافی*، تصحیح علی‌اکبر غفاری، تهران، دار الکتب الاسلامیه.  
 متقی‌هندی، علاء‌الدین، ۱۴۰۵ق، *کنز العمال*، ط. الخامسة، بیروت، مؤسسه الرساله.  
 مجلسی، محمدباقر، ۱۳۸۶، *حلیة المتقین*، تهران، اندیشه کهن.  
 —، ۱۴۰۳ق، *بحار الانوار*، بیروت، دار احیاء التراث العربی.  
 مرزوقی، عمر فنجان و همکاران، ۱۴۳۵ق، *النظام الاقتصادي فی الاسلام*، بیروت، مکتبه الرشد.