

عدم تقارن و فقدان اطلاعات در بازار کالا لزام آموزش مبانی اقتصاد اسلامی

تاریخ دریافت: ۱۳۹۳/۶/۲۴

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۴/۷/۱۵

حسین صادقی*

حمید آسایش**

چکیده

اقتصاد متعارف با کمبود اطلاعات مواجه است. با توسعه اصل "نفع طلبی" در دنیای واقعی و به دلیل عدم تأکید بر اخلاق، امکان انتخاب بد^۱، مخاطره اخلاقی^۲ و مشکل کارفرما-کارگزار به وجود می آید و به دنبال آن کارایی و بهره وری اقتصاد دچار مشکل می شود. همچنین در دنیای واقعی، اقتصاد پر از نااطمینانی و کم اطلاعی عوامل اقتصادی است. این نااطمینانی موجب بروز ریسک و مخاطره در فضای تصمیم گیری عوامل اقتصادی و در نتیجه عدم تصمیم گیری صحیح و به موقع می شود. افزایش اطلاعات یکی از راه های کاهش ریسک و مشکلات کمبود و عدم تقارن اطلاعات است، برای این کار باید نهادهای قانونی و حقوقی لازم ایجاد و تقویت شوند، از جمله موارد مهم در این خصوص قواعد حقوقی و قواعد اخلاقی است که در این تحقیق این موضوع به صورت خاص در اقتصاد اسلامی در بازار کالا بررسی می شود.

در تحقیق حاضر با استفاده از روش فراتحلیل اثر احکام فقهی بازرگانی از قبیل: ۱- پرهیز از احتکار؛ ۲- پرهیز از خیانت (غش، آرایش کالا، تبلیغات دروغین و مبالغه در بیان کیفیت کالاها، کم فروشی، رباخواری)، ۳- اقدامات ناپسند (تبانی جهت گران فروشی، تلقی رکیان، واسطه گری غیرمفید، حرص، ولع و رقابت های بیجا، استفاده از شیوه های ناپسند (نجش، دخول در سوم، ستایش کالای خود و نکوهش کالای دیگران، سوگند خوردن در معاملات، شکایت از محدودیت درآمد و سود)) بررسی می گردند.

نتایج به دست آمده نشان می دهد که تمام احکام اسلامی منجر به برابری اطلاعات و رفع نقص عدم تقارن اطلاعات و سوء استفاده های مربوط می گردد. طبق نتایج تحقیق از آنجایی که رفتارهای اخلاقی برای بازرگانان مسلمان نهادینه می شود و جز فرهنگ آنها درمی آید، به کنترل و نظارت دولت نیاز کمتری وجود دارد و برای برقراری احکام های فوق، راهکارهایی از قبیل «آموزش عمومی»، «تحکیم بنیان های اعتقادی» و «نظارت بر بازار» مطرح می شود. که طبق نتایج فراتحلیل آموزش مصادیق این موارد به تجار مسلمان در اولویت و زمینه ساز کاهش ریسک و سوء استفاده از عدم تقارن اطلاعات می باشد.

واژگان کلیدی: اخلاق، اقتصاد اطلاعات، اطلاعات نامتقارن، ریسک، فراتحلیل، مبانی اقتصاد اسلامی
طبقه بندی JEL: A13, D40, p52, D81, D82

* استادیار دانشگاه تربیت مدرس، دانشکده اقتصاد و مدیریت، دانشگاه تربیت مدرس، تهران. sadeghih@modares.ac.i

** مدرس دانشگاه آیت الله العظمی بروجردی (ره)، (نویسنده مسئول) hamid_asaiesh@yahoo.com

1. Moral Hazard
2. Unobserved Characteristic

مقدمه

در سنت ارسطویی اقتصاد زیر مجموعه حوزه مطالعاتی عام تر بوده که سیاست و اخلاق را نیز در بر می گرفته است. در قرون وسطی نیز کتاب اخلاق نیکوماخوسی ارسطو یکی از کتب درسی اصحاب مدرسه بود. آنها نیز اقتصاد را یکی از زیر مجموعه های مسائل اخلاقی و دینی می دانستند. تفکر مدرسیان تا قرن ها بر دانشگاه های اروپا تأثیر گذار بود. در این دوران افرادی مانند سن توماس آکویناس (۱۲۷۴-۱۲۲۵)، مارتین لوتر (۱۵۴۴-۱۴۸۳)، کالوین (۱۵۶۹-۱۵۰۹) پدیدار شدند. تفکر اصحاب جزوه که بعدها آدام اسمیت آنان را سوداگران نامید (۱۷۵۶-۱۵۰۰) و فیزیوکرات ها (۱۷۷۶-۱۷۵۶) از قرن پانزدهم تا قرن هیجدهم نبض فکر اقتصادی را در دست داشتند.

گالبرایت می گوید: «مکتب سوداگری، شکاف روشنی را با دیدگاه های اخلاقی و آموزه های ارسطو و سن توماس آکویناس و به طور کلی قرون وسطی بر جای گذاشت». به این ترتیب سوداگران و فیزیوکرات ها زمینه جدایی اخلاق از اقتصاد را فراهم نمودند. اما هنوز اقتصاد به عنوان شعبه ای از اخلاق مطرح بود به گونه ای که وقتی هم به صورت یک علم درآمد به عنوان یک علم اخلاقی محسوب می شد.

آدام اسمیت همانند استادش هاجسون یک فیلسوف اخلاق بود. وی ابتدا کتاب «نظریه احساسات اخلاقی» و پس از آن کتاب «ثروت ملل» را منتشر نمود که کتاب دوم معروفتر است. او در نظریه احساسات اخلاقی طیف گسترده ای از فضائل را بررسی می کند مانند: تدبیر، هشیاری، احتیاط و مآل اندیشی، میانه روی، وفا به عهد. او حفظ سلامت، بخت و اقبال، مقام و شهرت فرد و انباشت سرمایه را از گونه های دانی تدبیر می داند که همه محاسبه ای عقلانی هستند که کانون توجه اقتصاد جریان غالب و تفسیرهای اثبات گرایانه اسمیت است. وی سر انجام خیرخواهی را به عنوان بالاترین فضیلت اخلاقی مطرح نمود. البته اسمیت کار مهم دیگری را نیز انجام داد: وی در کتاب ثروت ملل اصل نفع طلبی را تثبیت نمود. به عقیده وی رفع نیازهای ما معلول نیکوکاری و خیرخواهی دیگران نیست بلکه به سبب توجه آنان به منافع شخصی خودشان است. نتیجه اینکه اسمیت ارزشهایی اخلاقی را مطرح نمود و علم اقتصاد را بر اساس آنها پایه گذاری کرد اما نظریه نفع شخصی که توسط او مطرح شد، مبنای قسمت عمده ای از تئوری پردازی های صاحب نظران بعدی قرار گرفت؛ به گونه ای که افکار او را می توان نقطه عطفی در نظام سرمایه داری به حساب آورد. پیش از آن در دوران های زیادی سود طلبی امری مذموم شمرده می شد. ذکر این مطلب ضروری است که اسمیت نفع شخصی را به صورت

بی قید و بند مطرح ننمود بلکه چنین قیدی را برای آن ذکر کرد: «هر انسان مادامی که قوانین عدالت را نقض نکرده است، کاملاً آزاد گذاشته می شود تا نفع خود را به شیوه دلخواهی دنبال کند». این در حالی است که پس از وی این قید به تدریج کنار گذاشته شد و اصالت نفع بدون قید مبنای تحلیل ها و مدل سازی ها قرار گرفت. مالتوس، ریکاردو و جان استوارت میل، سه اقتصاددان برجسته مکتب کلاسیک، نیز اقتصاد را علمی اخلاقی تلقی می کردند. البته علم اخلاقی میل که آخرین اقتصاددان کلاسیک است، به عمق علم اخلاقی اسمیت نمی رسد. بنابراین امروزه مسائل اخلاقی در اقتصاد کلاسیک جایگاه خود را از دست داده و لذا در دنیای واقعی، اقتصاد با کمبود و عدم تقارن اطلاعات مواجه است و بنابراین با عدم تقارن اطلاعاتی، به دلیل عدم تأکید بر موضوعات اخلاقی و حقوقی، امکان انتخاب بد^۳ و مخاطره اخلاقی^۴ و مساله کارفرما- کارگزار به وجود می آید و در نتیجه کارآیی و بهره وری اقتصاد دچار مشکل می شود.

برای رفع مشکل انتخاب نامناسب معمولاً یا رفتار فرصت طلبانه را محدود می کنند یا به برابرسازی اطلاعات میان طرف های مبادله اقدام می کنند. در اقدام برابر سازی اطلاعات به عنوان یکی از روش های محدود کردن مشکل انتخاب نامناسب باید گفت که هر دو طرف مطلع و غیرمطلع می توانند عدم تقارن اطلاعاتی را کاهش داده یا از بین ببرند. غربال کردن^۵ و علامت دادن^۶ دو روش برابر سازی اطلاعات است.

از موضوعات دیگر در بحث اطلاعات موضوع کامل نبودن اطلاعات در نتیجه نااطمینانی و ریسک است. در دنیای واقعی، اقتصاد پر از نااطمینانی و کم اطلاعی عوامل اقتصادی است. افزایش نااطمینانی باعث تضعیف شدت کاربری فرایندهای تولیدی و در نتیجه کاهش نسبت به کارگیری نیروی کار می شود. بنابراین نااطمینانی موجب بروز ریسک و مخاطره در فضای تصمیم گیری عوامل اقتصادی می شود. راه های متعددی برای کاهش ریسک تصمیمات و فعالیت های اقتصادی وجود دارد. از جمله روش یکجا کردن ریسک^۷، روش توزیع ریسک^۸، تنوع گرایی^۹ و افزایش اطلاعات.

3. Moral Hazard

4. Unobserved Characteristic

5. screening

6. signaling

7. Risk Pooling

8. Risk_Spreading

9. Diversification

افزایش اطلاعات یکی از راه های کاهش ریسک و مخاطره و ارتقاء توزیع احتمال متغیرهای مربوط به تصمیم گیری است. برای این کار باید نهادهای قانونی و حقوقی لازم ایجاد و تقویت شوند تا نااطمینانی ها را کم کنند؛ از جمله مواردی که در این خصوص مهم است، قواعد حقوقی و اخلاقی است که در این تحقیق موضوع را به صورت خاص در اقتصاد اسلامی در بازار کالا بررسی می نماییم. باید توجه داشت که بین مسائل اخلاقی و حقوقی مرز معینی وجود ندارد و مسائل حقوقی می تواند از جهتی اخلاقی باشد و یا به عبارت دیگر این مسائل در چهارچوب اخلاق تبیین شود و اخلاق شامل تمام واجبات، محرمات، مستحبات و رفتارهای پسندیده می شود. تحقیق در این موضوع، از دو جهت ضروری به نظر می رسد:

۱. عناصر اخلاقی- اقتصادی اسلام، در صورت تحقق عینی، نقش تعیین کننده ای در عرصه رشد اقتصادی، عدالت اجتماعی و تعیین الگوی مصرف بهینه ایفا می کند و کارآیی اقتصاد مبتنی بر ارزش ها را در عصر حاضر، نمودار می سازد.
۲. تحقیق در این موضوع، سابقه زیادی ندارد و به طور کلی، تاکنون کاری اساسی در این باره انجام نشده است.

۱. اقتصاد اطلاعات (عدم تقارن اطلاعات و نبود اطلاعات) (ریسک)

کسب و تجارت از مشاغل شریف و مورد توجه اسلام است. زیرا تجارت وسیله ای برای تبادل مواد اولیه و تولیدات صنعتی و محصولات کشاورزی و حیوانی است و این تبادل مواد و آوردن اجناس از کشوری به کشور دیگر یا از شهری به شهر دیگر نقش مهمی در رونق اقتصادی دارد. هر کس نمی تواند به تنهایی هرچه را لازم دارد از منابع اصلی آن تهیه کند، از این رو تجارت پایه اصلی زندگی بوده و نظام جامعه بر آن استوار است.

حضرت امیرالمؤمنین علیه السلام می فرماید: به تجارت بپردازید زیرا شما را از مردم بی نیاز می کند. همانا خداوند عزوجل شاغل امین را دوست دارد، مغبون، پسندیده نیست و پاداش نمی گیرد.

و با توجه به آیه «رَجَالٌ لَا تُلْهِهِمْ تِجَارَةٌ وَ لَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ» امام اضافه کرد که: قصه سرایان می گویند: این آیه در ستایش کسانی است که تجارت نمی کنند. این قصه سرایان دروغ گفته اند. زیرا این آیه در شأن و ستایش کسی است که اشتغال به تجارت ایشان را از اداء نماز در سر وقت باز نمی داشت. سپس حضرت فرمود: «اینها از کسانی که به نماز حاضر شوند و تجارت نکنند، برترند».

فضیل بن یسار می‌گوید: به امام صادق (ع) عرض کردم که دست از تجارت کشیده و از آن خودداری نموده‌ام. حضرت فرمود: چرا؟ مگر عاجز از تجارتی؟ همین طور است که اموال شما از دستتان می‌رود. نه، تجارت را رها نکنید و با تجارت از فضل خدا کمک بخواهید.

همه می‌دانند که: پیامبر اسلام (ص) به تجارت و بازرگانی توجّه داشته است که حضرتش با عموی خود ابوطالب برای تجارت به شام می‌رفت. سپس عامل خدیجه شد؛ و امانت‌داری و خوش رفتاری او در تجارت مایه تعجب خدیجه گردید که همین امر باعث شد خدیجه ثروتمند به حضرت پیشنهاد ازدواج دهد و پس از آنکه حضرت مبعوث به رسالت شد، خدیجه تمام ثروتش را در راه اسلام مصرف کند و باعث شکوفایی اسلام محمدی گردد. اما تجارت در دنیای واقعی توأم با مسائل و مشکلاتی است.

یکی از مسائل و مشکلات در دنیای واقعی اطلاعات است. در دو دهه گذشته، اقتصاد اطلاعات به بررسی نقش بازارها و سایر نهادهای اقتصادی در فرآوری و انتقال اطلاعات پرداخته است. بخشی از نارسایی‌های بازار و سایر نهادها از اطلاعات پرهزینه ناشی می‌شود و بسیاری از ویژگی‌های آنها، واکنش به اطلاعات پرهزینه است. شماری از نظریه‌های علم اقتصاد مبتنی بر فرض اطلاعات کامل است. در اینجا نقش اطلاعات را در سه موضوع کارآیی، اشتغال کامل منابع و قیمت‌های یکسان بررسی می‌کنیم.

کارآیی: از دوره آدام اسمیت به بعد، اغلب اقتصاددانان معتقدند که بازارهای رقابتی، «کارا» هستند و بنگاه‌ها در پیگیری منافع شان، خیر عمومی را با دست نامرئی ارتقا می‌بخشند. یک دستاورد مهم علم اقتصاد در نیمه اول قرن بیستم که به قضیه بنیادی اقتصاد رفاه معروف شده این است که بازارهای رقابتی، منابع را به نحوی کارا تخصیص می‌دهند. در دهه ۱۹۸۰ محققان اقتصاد اطلاعات نشان دادند که فرض اطلاعات پنهانی زیربنای این قضیه اقتصاد رفاه است. آنها نشان دادند که در موقعیت‌های مختلف که فرض اطلاعات پرهزینه است (تقریباً همیشه)، مداخله‌های دولت می‌تواند وضعیت همه را بهتر کند. این نتایج به تدریج این گزاره قدیمی را تضعیف کرده است که بازارها ضرورتاً کارا هستند.

اشتغال کامل منابع: یکی از فرض‌های اساسی تحلیل‌های اقتصادی این است که منابع به طور کامل به کارگرفته شده است؛ زیرا اقتصاد برخوردار از مکانیزم‌هایی است (به عنوان مثال اینکه پس انداز و موجودی انبار، ضربه گیر هستند و تعدیل قیمت، شوک‌ها را جذب می‌کند) که اثرات شوک‌های وارد شده به اقتصاد را کاهش می‌دهد. اما در عمل در دویست سال گذشته، اقتصاد نوسانات بزرگی را تجربه کرده و در شرایط رکود، بیکاری گسترده‌ای وجود

داشته است. علاوه بر رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰، اقتصاد آمریکا از سال ۱۹۷۹ تا ۱۹۸۲ دچار رکودهای بزرگی شده است. در دهه ۱۹۸۰ نیز اروپایی ها نرخ های بیکاری طولانی و بالایی را در اقتصاد خود تجربه کردند. اقتصاد اطلاعات در این باره که چرا بیکاری تداوم می یابد و چرا نوسانات این چنین بزرگ است، توضیحاتی ارائه کرده است.

در نظریه دستمزد کارآیی مطرح می شود که چرا دستمزدها کاهش نمی یابد تا بیکاران، شغلی بیابند. براساس این نظریه، با دستمزد بالاتر، بهره وری کارگران افزایش می یابد (هم به دلیل سخت تر کار کردن و هم به دلیل اینکه کارفرمایان می توانند نیروی کار با کیفیت بالاتر را استخدام کنند). اگر کسب اطلاعات درباره محصول تولیدی کارگران بدون هزینه باشد، کارفرمایان، دستمزدهای بالایی پرداخت نخواهند کرد؛ زیرا بدون صرف هزینه می توانند محصول و پرداخت انجام شده براساس آن را زیر نظر بگیرند. اما به سبب آنکه زیر نظر گرفتن کارگر، پرهزینه است، کارفرمایان، دستمزدهای بالاتری می پردازند تا به کارگران انگیزه دهند تا از زیر کار شانه خالی نکنند. بنابراین نظریه دستمزد کارآیی توضیح می دهد که چرا بیکاری (عرضه اضافی نیروی کار) ادامه پیدا می کند و اشتغال ناقص پابرجا می ماند.

از سوی دیگر، ویژگی های بازارهای پول و سهام که می توان آن را با اطلاعات پرهزینه، ناقص و اطلاعات نامتقارن توضیح داد، به ما در فهم بی ثباتی اقتصاد کمک می کند. مکانیزم های توزیع ریسک بازار پول و سرمایه، که برای تعدیل اقتصاد در برابر شوک های اقتصادی، ضروری اند، به دلیل پرهزینه بودن اطلاعات، ناقص اند. برای نمونه، می توان به ناتوانی بازارهای سهام اشاره کرد.

از سوی دیگر، اطلاعات پرهزینه توضیح می دهد که چرا بانکها، به جای مطالبه بهره بالاتر از وام گیرندگان ریسک پذیرتر، اعتبارات را سهمیه بندی می کنند. پاسخ اقتصاد اطلاعات این است که وام گیرندگانی که حاضرند بهره بالاتر برای وام بپردازند، غالباً کسانی هستند که فعالیت پر ریسکی دارند؛ بنابراین احتمال زیادی دارد که اصل وام دریافتی را از دست بدهند. علاوه بر آن، مطالبه بهره بالاتر، ممکن است که حتی وام گیرندگان را به سمت فعالیت های پرریسک سوق دهد، به همین جهت بانک ها تقاضاهای وام را غربال می کنند و وام های اعطایی را نیز زیر نظر می گیرند تا در صورت افزایش ریسک اعطای وام، همچون هر بنگاه ریسک گریز دیگر، فعالیت شان را کاهش و کمتر وام دهند. این امر به نوبه خود اثرات مضر بر بنگاه های تولیدی دارد، بخصوص وقتی که اقتصاد در شرایط رکودی قرار دارد. بنگاه ها در صورت مواجه با کاهش نقدینگی، به منظور حفظ سطح سرمایه گذاری و تولیدشان با توجه به

بی میلی برای انتشار سهام برای دریافت اعتبار به بانک ها روی می آورند ولی بانک ها از اعطای اعتبار خودداری می کنند و در نتیجه شرایط رکودی، نامناسب تر می شود و اشتغال کامل منابع به اشتغال ناقص منابع تبدیل می شود.

قیمت های یکسان: علاوه بر کارآیی بازار و اینکه منابع از جمله نیروی کار، به طور کامل به کار گرفته شده، «قانون قیمت واحد» نیز به طور گسترده در علم اقتصاد پذیرفته شده است. در این قانون، قیمت یکسان در بازار وجود دارد و تفاوت قیمت ها با آربیتراژ به سرعت حذف می شود؛ اما در عمل مشاهده می شود که در بسیاری از بازارها، قیمت ها به طور مشهودی با یکدیگر تفاوت دارد. تفاوت قیمت ها و دستمزدها، بسیار بیشتر از آن است که با تفاوت مکان، کیفیت و ویژگی های غیرپولی مشاغل توضیح داده شود. تفاوت قیمت ها و دستمزدها به دلیل پرهزینه بودن آربیتراژ است؛ برای مصرف کنندگان جست و جوی پایین ترین قیمت و برای جویندگان جست و جوی مشاغلی با بالاترین دستمزد پرهزینه است. اما پیامدهای اطلاعات ناقص بنیادی تر است، زیرا وقتی بنگاه ها آگاهند که مصرف کنندگان و کارگران با تحقیق پرهزینه مواجه هستند، کمتر دغدغه از دست دادن مصرف کنندگان و کارگران را دارند و لذا قیمت را افزایش می دهند یا میزان پایین دستمزد خود را تغییر نمی دهند.

در شرایط اطلاعات ناقص حتی اگر بنگاه های بسیاری وجود داشته باشد، امکان افزایش قیمت ها تا سطح انحصار وجود دارد، حتی وقتی که هزینه های جست و جو بسیار اندک باشد. مثلاً در حالتی که تمام بنگاه ها، قیمت یکسانی مطالبه می کنند، اگر بنگاهی بخواهد قیمتش را اندکی به میزانی که کمتر از هزینه انتقال مصرف کنندگان به بنگاه دیگر باشد افزایش دهد، در آن صورت بنگاه مربوط، هیچ مصرف کننده ای را از دست نخواهد داد. بنابراین، مادامی که قیمت زیر سطح انحصاری است، بنگاه می تواند قیمت را اندکی افزایش دهد. در این صورت همه، قیمت ها را افزایش می دهند و این فرایند ادامه می یابد تا زمانی که قیمت انحصار به دست آید. به همین دلیل اطلاعات ناقص می تواند به شرایط انحصاری منجر شود. رواج استفاده از اعتبار به جای سهام به عنوان منبع تأمین مالی سرمایه گذاری جدید، وقوع گسترده سهمیه بندی اعتباری، و پرداخت دستمزدهای بالاتر از حداقل ضروری (دستمزد کارآیی) برای یافتن کارگران مناسب، در واقع مثال هایی از واکنش بازار به اطلاعات پرهزینه است.

واکنش دیگر به اطلاعات ناقص، تبلیغات تجاری بنگاه ها است. از آنجا که اطلاعات، پرهزینه است، عرضه کنندگان و تقاضاکنندگان باید برای کسب و اشاعه اطلاعات، منابع خود را خرج کنند. همان طور که مشتریان در جست و جوی پایین ترین قیمت و کارگران در جست و جوی

بالاترین دستمزد هستند، بنگاه ها به منظور اطلاع مشتریان بالقوه، درباره مکان، قیمت، موجودی و مقادیر محصولاتشان، تبلیغات می کنند.

واکنش دیگر بازار به اطلاعات پرهزینه، واسطه ها هستند. دیدگاه عامه درباره نقش واسطه ها، منفی است. مطبوعات تفاوت میان قیمت های کشاورزان و قیمتهای موجود در بازار را مطرح می کنند و واسطه ها را عامل اجحاف به کشاورزان و مصرف کنندگان می دانند، درحالی که واسطه ها کارکردی ضروری دارند و کالاها را به جایی تحویل می دهند که تقاضا وجود دارد و بدین ترتیب تخصیص منابع کمیاب اقتصاد را تضمین می کنند. مبلغ بالای پرداخت شده برای خدمات واسطه ها، ارزش آنها را در تخصیص کارای منابع منعکس می کند؛ اما فرض وجود بازارهای کارا معتبر نیست، مادامی که اطلاعات، پرهزینه و ناقص است. بنابراین، در شرایط وجود اطلاعات ناقص، به جای قیمت واحد، توزیع قیمت ها و دستمزدها وجود دارد؛ وضعیتی که در عمل با آن مواجهیم. هر چند «اقتصاد اطلاعات» گسترده تر از «اقتصاد عدم تقارن اطلاعات» است؛ اما از آنجا که در تحلیل بازارها عمدتاً با «اطلاعات نامتقارن» سروکار داریم، به بررسی عدم تقارن اطلاعات می پردازیم.

به طور کلی باید توجه داشت که همانگونه که استیگلیتز (۲۰۰۱)، هنگام دریافت جایزه نوبل بیان می دارد، اطلاعات ناکامل و عدم تقارن اطلاعات در تمامی جنبه های زندگی نفوذ کرده است، و منجر به اختلالات شده است، در اینجا اثرات این موضوعات در بازار را بررسی می شود:

۱-۱. اطلاعات نامتقارن

یکی از جنبه های مهم در اقتصاد مساله اطلاعات نامتقارن (حالت خاصی از اطلاعات ناکامل) بوده که در اکثر مسائل اقتصادی شایع است. عمده بحث ها در اقتصاد اطلاعات به مساله اطلاعات نامتقارن مربوط می شود یعنی موقعیتی که در آن یک عامل اقتصادی در مورد مبادله خود اطلاعات خاصی دارد که طرف دیگر مبادله آن اطلاعات را ندارد. مثلاً کارگر در فروش نیروی کار خود به کارفرما در مورد نحوه و میزان تلاش و بهره وری خود از اطلاعات بیشتری برخوردار است تا کارفرما. از این جهت رفتار عاملان اقتصادی در شرایط عدم تقارن اطلاعات به طور حتم با تعامل های استراتژیک همراه است. نکته ای که در اینجا باید تأکید شود این است که معمولاً طرف مبادله با اطلاعات بیشتر می خواهد فرد کمتر مطلع را استثمار کند. این رفتار فرصت طلبانه منجر به از بین رفتن ویژگی های خوب بازار رقابت کامل و بروز عجز و نقص بازار

رقابت ناقص می شود. اطلاعات نامتقارن موجب بروز دو نوع رفتار فرصت طلبانه انتخاب بد و مخاطره اخلاقی^{۱۱} می شود. انتخاب بد نوعی رفتار فرصت طلبانه است که در موقعیتی رخ می دهد که در آن یک فرد با اطلاعات بیشتر از مبادله سود برده و مزیت کسب می کند یا اساساً در جایی بروز می کند که یک فرد با اطلاعات کمتر در مورد یک مشخصه خاص غیر قابل مشاهده^{۱۱} از وی قرارداد می بندد. انتخاب بد و نامناسب (کژگزینی) نوعی رفتار فرصت طلبانه است که در موقعیتی رخ می دهد که در آن یک فرد با اطلاعات بیشتر از مبادله سود برده و مزیت کسب می کند یا اساساً در جایی بروز می کند که یک فرد مطلع با یک فرد با اطلاعات کمتر در مورد یک مشخصه خاص غیر قابل مشاهده از وی (فرد مطلع) قرارداد می بندد. مثلاً افرادی که با درجه معینی از ریسک از بانکها اعتبار می گیرند، در مورد اندازه ریسک و وضعیت خود بیش از بانکها مطلع اند. مخاطره اخلاقی نوعی اقدام فرصت طلبانه است که در آن فرد با اطلاعات بیشتر از طریق یک اقدام غیر قابل مشاهده از فرد با اطلاعات کمتر مزیت می گیرد. مخاطرات اخلاقی (کژمنشی) وقتی اتفاق می افتد که طرفی که اقدامات وی قابل مشاهده نیست احتمال رخداد حوادث را تحت تأثیر قرار دهد یا احتمال پرداخت توسط طرف دیگر را افزایش می دهد. کژمنشی موجب استفاده ناکارا از منابع می شود.

مساله کژمنشی معمولاً توسط مدل کارفرما- کارگزار توضیح داده می شود. کژمنشی در داخل هر بنگاهی وجود دارد؛ زیرا کارفرما نمی تواند همه تصمیمهای کارگزار را کنترل کند. مساله کارفرما- کارگزار مربوط به حالتی است که تصمیم یا عمل کارگزار علاوه بر اینکه بر مطلوبیت خودش تأثیر می گذارد، بر مطلوبیت کارفرما نیز تأثیر دارد. همچنین کارفرما فقط خروجی کار کارگزار را مشاهده می کند که این خروجی، سیگنالی ناقص از عمل کارگزار است؛ به این معنا که خروجی بنگاه (میزان تولید و یا میزان سود) هم تابع میزان کار و تلاش کارگزار است و هم تابع عوامل تصادفی. در این حالت میزان تلاش کارگزار بهینه پارتو نمی باشد. به دلیل اینکه عمل کارگزار قابل مشاهده نیست، کارفرما نمی تواند کارگزار را مجبور کند که میزان تلاشی که بهینه پارتو است را ارائه دهد. برای رسیدن به تلاشی که بهینه پارتو است، کارفرما فقط می تواند مطلوبیت کارگزار را به تنها متغیر قابل مشاهده (که میزان خروجی بنگاه است) مرتبط کند. بدیهی است که مورد فوق فقط در صورتی امکان پذیر است که کارفرما حقوق کارگزار را به میزان خروجی مرتبط سازد.

11. Moral Hazard
11. Unobserved Characteristic

برای رفع مشکل انتخاب نامناسب معمولاً یا رفتار فرصت طلبانه را محدود می کنند یا به برابرسازی اطلاعات میان طرف های مبادله اقدام می کنند. محدود کردن رفتار فرصت طلبانه می تواند از طریق پوشش های کامل بیمه ای محقق شود. در مورد اقدام برابر سازی اطلاعات به عنوان یکی از روش های محدود کردن مشکل انتخاب نامناسب باید گفت که هر دو طرف مطلع و غیرمطلع می توانند عدم تقارن اطلاعاتی را کاهش داده یا از بین ببرند. بنابراین راه های غلبه بر عدم تقارن اطلاعات در انتخاب نامناسب عبارتند از:

الف) گردآوری و افشای اطلاعات: یکی از راه های غلبه بر عدم تقارن اطلاعات، گردآوری اطلاعات است. برخی افراد انگیزه گردآوری اطلاعات را دارند. کارفرما با گردآوری اطلاعات درباره متقاضیان کار می تواند کارگر خوبی بیابد. حال اگر آنچه کارفرما درباره متقاضی می داند دیگران هم بدانند دستمزد به صورت مزایده خواهد شد و لذا کارفرما اطلاعات گردآوری شده مربوط به متقاضیان شغل را در اختیار دیگران نمی گذارد. اگر اطلاعات، بلافاصله و کامل در سراسر اقتصاد منتشر شود، آنگاه هیچکس انگیزه ای برای گردآوری اطلاعات نخواهد داشت. مادامی که برای گردآوری اطلاعات هزینه شود، بازارها نمی توانند به طور کامل از نظر اطلاعاتی کارا باشند. با توجه به اینکه بازار انگیزه مناسب را برای افشای اطلاعات فراهم نمی کند و مخارج کسب اطلاعات ممکن است بالا باشد؛ وظیفه دولت، تهیه و افشای اطلاعات است.

ب) معرفی خود (علامت دادن): با توجه به اینکه افراد درباره توانایی خود اطلاعات کافی دارند، یک راه غلبه بر عدم تقارن اطلاعات در انتخاب نامناسب این است که به هر شخص اجازه داده شود ویژگی های درست خود را ابراز کند؛ اما مسأله اساسی این است که افراد ضرورتاً انگیزه ابراز حقیقت را ندارند. فرض کنید کارکنان از توانایی های خود آگاه باشند و یک کارفرما از آنان بپرسد که توانایی شما چه میزان است؟ فرد توانا تر معمولاً صادقانه پاسخ می دهد ولی فرد با توانایی کمتر، انگیزه گفتن دروغ را دارد و توانایی خود را بیشتر از آنچه واقعاً هست، ابراز می کند. به طور کلی علامت دادن اقدامی است که توسط فرد مطلع انجام می شود تا برای فرد کمتر مطلع در مبادله اطلاعات بفرستد تا از این طریق از بروز انتخاب نامناسب جلوگیری شود. علامت دادن اقدامی است که توسط فرد مطلع انجام می شود تا برای فرد کمتر مطلع در مبادله اطلاعات بفرستد تا از این طریق از بروز کژگزینی جلوگیری شود. مانند کارگرانی که در موقع استخدام سعی می کنند تا به کارفرما بفهمانند که دارای توانایی لازم هستند. حتی در مصاحبه استخدام سعی می کنند که با سر و وضع مناسب حاضر شوند، به موقع حاضر شوند، آدامس

نچوند و با ارائه مدارک مربوط به آموزش‌ها در مورد سابقه و تجربه خود به کارفرما علامت بدهند تا در کل مشکل کژگزینی رخ ندهد.

ج) غربال کردن از طریق بررسی: غربال کردن اقدامی است که توسط فرد غیر مطلع انجام می شود تا وی به تمام یا بخشی از اطلاعاتی که فرد مطلع دارد، دست یابد. مانند خریدار ماشین دست دومی که قبل از خرید چند بار سوار ماشین می شود تا از کیفیت آن مطلع شود. از این طریق طرف‌های نامطلع سعی می کنند عدم مزیت اطلاعاتی خود را از طریق غربال کردن و جمع آوری اطلاعات در مورد مشخصات مشاهده نشده افراد مطلع، از بین ببرند. بنابراین افرادی که اطلاعات کمتری دارند و پس از غربال کردن، اطلاعات بیشتری کسب می کنند چه بسا از امضا قرارداد امتناع کرده یا شرایط آن را تغییر داده و یا مثلاً قیمت را تعدیل کنند. هیچ قانونی مبنی بر الزام بنگاه بیمه برای فروش بیمه به متقاضی پرداخت حق بیمه و یا الزام وام‌دهنده برای اعطای وام به متقاضی در نرخ بهره‌ای که اعلام کرده است، وجود ندارد. همچنین قانونی که کارفرما را ملزم به استخدام تمام کسانی کند که متقاضی شغل در دستمزد اعلام شده بوده‌اند نیز وجود ندارد. با بررسی می توان افراد توانا تر را از افراد با توانایی کمتر جدا و به اصطلاح غربال کرد. این موضوع در مورد انتخاب پروژه برای اعطای وام بانکی نیز صادق است.

د) مشاهده رفتار در بازار: از طریق مشاهده رفتار در مکان بازار، می توان اطلاعات زیادی را جمع آوری کرد. به عنوان مثال، تمایل به خرید بیمه در یک قیمت خاص، اطلاعاتی را درباره متقاضی بیمه، به شرکت بیمه منتقل می کند. یا تمایل به فروش اتومبیل مستعمل، اطلاعاتی را درباره کیفیت اتومبیل منتقل می کند.

ه) انتقال اطلاعات از طریق اقدامات: برای اجتناب از انتخاب نامطلوب به دلیل عدم تقارن اطلاعات می توان اقداماتی انجام داد. اقدامات زیادی برای انتقال اطلاعات وجود دارد. به عنوان مثال، برای بیرون کشیدن اطلاعات و شناخت سلامت و بیماری متقاضیان بیمه، شرکت بیمه با استقرار محل کار خود در پنجمین طبقه یک ساختمان بدون آسانسور، مطمئن می شود که تنها افراد با قلب سالم، متقاضی بیمه درمانی از آن خواهند بود. کیفیت ضمانت ارائه شده از جانب یک بنگاه، اطلاعاتی درباره کیفیت محصول منتقل می کند. تنها بنگاه هایی که محصول شان قابل اعتماد باشد، ضمانت خوبی ارائه می کنند. ضمانت

مطلوب است نه فقط به دلیل اینکه ریسک را کاهش می دهد، بلکه، به سبب آنکه اطلاعات مربوط به کیفیت محصول را منتقل می سازد.

شمار سال های تحصیل، اطلاعاتی درباره توانایی یک فرد می رساند؛ افراد توانا تر، تحصیلات بالاتری دارند. افزایش دستمزدها متناسب با افزایش تحصیلات، ممکن است به دلیل افزایش سرمایه انسانی نباشد، بلکه نتیجه توانایی بیشتر باشد که با اطلاعات منتقل شده، تحقق می یابد. میزان معافیتی که متقاضی بیمه در بیمه نامه انتخاب می کند، می تواند اطلاعاتی درباره دیدگاه او در مورد احتمال وقوع حادثه یا میزان حوادثی که وی پیش بینی می کند، انتقال دهد. به طور متوسط، کسانی که احتمال کمتری دارد که حادثه ای در مورد آنها رخ دهد، بیشتر تمایل به استفاده از معافیت های بالاتر دارند.

و) خود انتخابی: درحالتی که مثلاً یک شرکت بیمه یا کارفرما می خواهد از انتخاب نامناسب اجتناب کند، خودانتخابی، روشی برای بررسی است. شرکت های بیمه از وضعیت ریسک پذیری مشتریان بی اطلاع اند. این شرکت های غیرمطلع، ترکیب های متفاوتی را از حق بیمه ها و معافیت ها به مشتریان مطلع پیشنهاد می کنند و مشتریان با انتخاب خود، وضعیت خود را نشان می دهند. این نوع غربال کردن، خود انتخابی است.

وجود رانت اطلاعاتی حاکی از وجود مخارج بیش از حد برای کسب اطلاعات است. بازارهایی که در آن اطلاعات، ناقص است، کارا نیستند.

راه های غلبه بر عدم تقارن اطلاعات در مخاطره اخلاقی عبارتند از:

الف) نظارت و کنترل بهتر: به عنوان مثال، نصب دوربین ویدئویی در کارگاه برای ضبط رفتار کارگران. هدف از این کار مچ گیری در رفتار غیرمسئولانه است. هر چند زیرنظر گرفتن، عدم تقارن اطلاعات را کاهش می دهد؛ معمولاً پرهزینه است.

ب) دستمزد بالاتر: براساس نظریه های دستمزد کارآیی، برخی کارفرمایان به کارگران خود دستمزد بالاتری از سطح تعادلی عرضه و تقاضا در بازار کار می پردازند. کارگری که دستمزد بالاتر از تعادل دریافت می کند، با احتمال کمتری از زیر کار، شانه خالی می کند، زیرا اگر مچ او را بگیرند و اخراج شود، ممکن است نتواند شغل دیگری با پرداخت بالا به دست آورد.

ج) پرداخت معوق: شرکت‌ها می‌توانند پرداخت بخشی از جبران حقوق کارگر را به تأخیر اندازند. بنابراین اگر کارگری از زیر کار شانه خالی کند و اخراج شود، آنگاه جریمه سنگین‌تری را متحمل خواهد شد. یک مثال از جبران معوق، همان پاداش پایان سال است. بنابراین افزایش سالانه دستمزد، به دلیل افزایش سنوات خدمت و افزایش تجربه نیست، بلکه به سبب واکنش به مخاطره اخلاقی است.

د) بهبود قرارداد: کارفرمایی که در نظر دارد کارگزار، کار را با کیفیت مطلوب انجام دهد، در قرارداد این امر را مشخص خواهد کرد و یا وام‌دهنده‌ای که قصد دارد وام در فعالیت‌های با ریسک بالا استفاده نشود، آن را در قرارداد وام مشخص خواهد کرد. اینگونه مخاطره‌های اخلاقی درباره «اقدامات» با بهبود قرارداد (کار و وام)، کاهش می‌یابد.

۲-۱. نبود و یا کمبود اطلاعات

از موضوعات دیگر در بحث اطلاعات موضوع کامل بودن اطلاعات است. در دنیای واقعی، اقتصاد پر از نااطمینانی و کم اطلاعاتی عوامل اقتصادی است. این نااطمینانی موجب بروز ریسک و مخاطره در فضای تصمیم‌گیری عوامل اقتصادی می‌شود. و در نتیجه تفاوت رفتاری عملی عوامل اقتصادی هنگام ریسک اتفاق می‌افتد.

راه‌های متعددی برای کاهش ریسک تصمیمات و فعالیت‌های اقتصادی وجود دارد. از آن جمله عبارتند از: ۱- روش یکجا کردن ریسک^{۱۲}، روش توزیع ریسک^{۱۳}، تنوع‌گرایی^{۱۴} و افزایش اطلاعات.

افزایش اطلاعات یکی از راه‌های کاهش ریسک و مخاطره و ارتقاء توزیع احتمال متغیرهای مربوط به تصمیم‌گیری است. برای این کار باید نهادهای قانونی و حقوقی لازم ایجاد و تقویت شوند تا نااطمینانی‌ها را کم کنند؛ از سوی دیگر باید بازارهای مالی را عمیق‌تر کرد تا قیمت‌های آینده به مقادیر آینده متغیرها بهتر دلالت کنند. افزایش اطلاعات باعث می‌شود واریانس پراکندگی متغیر تصمیم‌گیری کاهش یابد. لذا در جوامعی که نهادهای حقوقی و قانونی لازم برای فعالیت‌های اقتصادی مولد ایجاد و مستحکم نشده است و بازارها از سازوکارهای رقابتی

12. Risk Pooling
13. Risk-Spreading
14. Diversification

بی بهره اند، اطلاعات مربوط به متغیرهای آینده بسیار محدود است و این خود نااطمینانی، ریسک و هزینه ریسک پروژه ها را زیاد می کند.

۲. اخلاق و آداب بازرگانی از دیدگاه اسلامی

مکتب اقتصادی اسلام، درصدد تأمین اهداف فراوانی است که برخی از آنها اخلاقی و برخی دیگر اجتماعی است، که در اینجا به بعضی از آن اهداف که دارای اهمیت بیشتری است، اشاره می شود:

۱. حاکمیت سیاسی اسلام

۲. تحکیم ارزش های معنوی و اخلاقی

۳. برپایی عدالت اجتماعی

۴. عدم وابستگی اقتصادی

۵. خودکفایی و اقتدار اقتصادی

۶. توسعه و رشد

۷. رفاه عمومی

اهداف مذکور همه در عرض هم نیستند بلکه برخی از آنها با حفظ برخی دیگر هدف قرار می گیرند، مثلاً سه هدف آخر به این شرط مطلوب اند که لطمه ای به چهار هدف اول نزنند. دو هدف اول، به نظر می رسد که اقتصادی نیستند، ولی جزء اهداف اقتصادی اسلامی گنجانده شده اند، زیرا، در احکام اسلام، این اهداف جدا از یکدیگر مطرح نشده اند و جدا کردن آنها جزء اهداف وظایف سازمان های اقتصادی نیستند و از وظایف سایر سازمان های اجتماعی سیاسی اسلام می باشند، در صورتی که این گونه نیست، مثلاً، درباره زکات، در عین اینکه هدف از آن توازن اقتصادی و تعدیل در خلال رفتارهای اقتصادی در نظر گرفته شده اند. موارد ذکر شده، بجز اینکه خود، اهداف مکتب اقتصادی اسلام را شکل می دهند، هر یک از آنها در بسیاری از موارد، به عنوان محدودیت برای اهداف دیگر و یا ابزاری برای رسیدن به اهدافی مثل رفاه عمومی و گاهی تحقق آن ارزش ها در جامعه، ابزاری برای رسیدن به سایر اهداف است.

اخلاق به مجموعه ملکات نفسانی و صفات و خصایص روحی اطلاق می گردد. اخلاق جمع خُلق به معنای صفت نفسانی پایدار می باشد. این صفات دو دسته اند، دسته اول صفاتی است که موجب سعادت و نجات و مجاورت انسان با اهل الله می شود و فضائل نامیده می شود و دسته دوم را صفاتی تشکیل می دهد که سبب هلاکت آدمی می شود و به رذائل موسوم است. علم

اخلاق علمی است که رذائل و راه های معالجه نفس از آنها را و فضائل و چگونگی آراسته شدن به آنها را تبیین می کند. و اخلاق بازرگانی به مجموعه رفتارهایی اطلاق دارد که بازرگانان مسلمان باید بدان آراسته گردند و در پرتو تعالیم و اعتقادات دینی خود را ملزم به اجرا یا ترک آنها بدانند.

اخلاق در دین جایگاه والایی دارد، به گونه ای که حضرت رسول (ص) هدف بعثت خود را تتمیم مکارم اخلاقی برشمردند. همچنین ملاک کمال ایمان را پابندی به ارزش های اخلاقی دانسته اند. قرآن کریم تزکیه نفوس را به عنوان یکی از اهداف رسالت پیامبر اکرم (ص) ذکر فرموده است. مکتب اقتصادی اسلام، دارای مبانی جهان بینی و انسان شناختی کاملاً متفاوت از دیگر مکتب هاست که پیوند اخلاق را با اقتصاد اجتناب ناپذیر می داند.

در این دیدگاه، خداوند، محور و کانون عالم هستی است و رابطه او با جهان و انسان، بر اساس رابطه «خالقیت»، «ربوبیت»، «مالکیت» و «رازقیت» استوار است. در بینش اسلام، انسان، جانشین خداست و طبیعت با تمام ثروت ها و امکاناتش به عنوان «امانت» در اختیار بشر قرار گرفته و او موظف است، فعالیت های اقتصادی خود را در چهارچوب احکام و ارزش های الهی به سامان رساند. «هدفداری»، «مسئول بودن»، «اختیار»، «برخورداری از حیات جاوید» و «داشتن دو بُعد مادی و معنوی»، از دیگر مبانی انسان شناختی در مکتب اسلام است. اصل اخیر از مهم ترین اصولی است که ارتباط «اخلاق» را با «اقتصاد» الزامی می سازد؛ زیرا از دیدگاه قرآن، سرشت آدمی در بُعد مادی، از «خاک تیره» و در بُعد معنوی، از «روح الهی» است؛ از این رو، نیازها و تمایلات انسان نیز دو گونه است و تکامل او نیز در گرو رشد مطلوب هر دو بُعد می باشد. نادیده انگاشتن بُعد معنوی و روحی، آنگونه که محصول مبانی مکتب سرمایه داری است، آدمی را از مقام والای خود تنزل می دهد و «انسان اقتصادی مطرود» از دیدگاه اسلام را شکل می دهد.

در جوامع انسانی با پیشرفت های روز افزون تکنولوژی و افزایش نیازها، هرکسی نمی تواند تمام نیازمندی های خود را تهیه و تولید کند، یا تهیه و تولید آنها به صرفه اقتصادی نیست. از این رو دسته ای از مردم مبادله کالا و خدمات و کار بازرگانی پرداختند. در متون فقهی به دلیل اهمیت و گستردگی مسائل بازرگانی، از زوایای مختلف به بررسی آن پرداخته و در مجموعه های وسیعی احکام و مقررات آن را تبیین کرده است، مشروعیت بازرگانی را می توان از راه های مختلفی اثبات کرد از قبیل:

۱- در آیه (۱) سوره مائده بر وفای به عهد و قراردادهای عقلایی در بین انسانها دلالت دارد و در آیه ۲۹ سوره نساء تجارت را یکی از راه های جلوگیری از تجاوز به حقوق دیگران دانسته است.

۲- روایات فراوانی از پیشوایان دینی وجود دارد که علاوه بر تشویق مردم به حضور در صحنه کسب و کار، از آنان خواسته تا رزق و روزی خود را در مبادله با دیگران جست و جو کنند و کار مبادلاتی را که سود بیشتری دارد یا عام المنفعه است انتخاب کنند.

۳- سیره عقلاء نیز بر این م بوده و شارع مقدس با آن مخالفت ننموده است، از این رو سودی که به صورت متعارف و با توافق افراد در خلال فعالیت های بازرگانی به دست می آید مشروع، قانونی و عقلایی است.

مراد از بازرگانی تمامی مبادلات است، که براساس قواعد اخلاقی اسلامی لازم است طرفین مبادله اصولی را رعایت کنند. به طور مثال فروشندگان به سود کم راضی باشند و برای کسب سود از هر راهی اقدام ننمایند. در این راستا باید فروشندگان از تبانی برای ایجاد انحصار فروش، تبلیغات کاذب، کم فروشی (تطفیف)، دروغ، ربا و پوشاندن عیب کالا پرهیز نمایند. خریداران نیز باید از ایجاد انحصار خرید، مداخله در معاملات دیگران و اینگونه امور پرهیز نمایند. امام صادق (ع) فرموده: حضرت رسول (ص) فرمودند: هر کس به خرید و فروش می پردازد باید از پنج خصلت اجتناب کند و در غیر این صورت نه بخرد و نه بفروشد: ۱- ربا ۲- سوگند یاد کردن ۳- پوشاندن عیب (کالا) ۴- ستودن کالا هنگام فروش ۵- مذمت کالا هنگام خرید.

برخی از ویژگی ها و نشانه های رفتاری چنین انسانی این گونه است:

۱- طبق آیه ۱۰۰ سوره اسراء^{۱۵}، پیوسته، سود مادی خویش را بر منافع دیگران ترجیح می دهد؛ از این رو، خسیس و خودخواه است.

۲- طبق آیات ۲۰ و ۲۱ سوره قیامت^{۱۶} نمی تواند یا نمی خواهد منافع واقعی و درازمدت خویش را در نظر گیرد.

۳- طبق آیه ۸ سوره عادیات، سخت شیفته مال و ثروت است^{۱۷}.

۴- مطابق آیات ۱۹ تا ۲۱ سوره معارج^{۱۸} کم ظرفیت و کم طاقت است؛ از این رو، در مواجهه با مشکلات اقتصادی، بی تاب می کند و به هنگام گشایش و رفاه، بخل می ورزد.

۱۵. «و کان الإنسان قنورا»

۱۶. «بل تحبون العاجله و تذرون الآخرة»

۱۷. «و إنه لمحبة الخير لشديد»

۱۸. «إن الإنسان خلق هلوعا؛ إذا مسه الشرّ جزوعا؛ و إذا مسه الخير منوعا»

- ۵- طبق آیات ۶ و ۷ سوره علق^{۱۹} در صورت توانگری، سرکشی می کند.
- ۶- مطابق آیه ۱۰ سوره هود^{۲۰} بر خود می بالد و بر دیگران فخر می فروشد.
- در مقابل، براساس آیه ۳۰ سوره بقره انسان «تربیت یافته، تزکیه شده و اخلاق مدار» قرار دارد که خلیفه خدا است. طبق آیات ۳۳ و ۳۴ سوره بقره، معلّم و مسجود فرشتگان است و طبق آیه ۷۰ سوره اسراء برخوردار از کرامتی ویژه و براساس آیه ۱۳ سوره حجرات دارای مقامی بس ارجمند است و از دیدگاه اسلام، «انسان اقتصادی مطلوب» به شمار می رود. ویژگی های چنین انسانی که در مقابل ویژگی های انسان اقتصادی مطرود قرار دارد، چنین است:
- ۱- با منافع دیگران هماهنگ، بلکه در موارد لازم، آن را بر منفعت شخصی خودش مقدم می دارد^{۲۱}.
- ۲- دلداده و وابسته به ثروتش نیست، بلکه آن را در مسیر رضایت الهی^{۲۲} و خدمت به نیازمندان^{۲۳} به کار می گیرد.
- ۳- متین و خویشتن دار است. در برابر نابسامانی های اقتصادی و مشکلات زندگی، شکیبایی می ورزد^{۲۴} و هنگام رفاه و آسایش، طغیان نمی کند و به سرمستی و شادمانی و فخرفروشی آلوده نمی شود^{۲۵}.
- ۴- آینده نگر و دارای بینشی عمیق است؛ از این رو، دارایی خویش را در «سودایی مقدس»، وسیله ای برای نیل به منافع درازمدت و سود و لذت پایدار قرار می دهد^{۲۶}.
- بی تردید، دستیابی به چنین اوصاف و شخصیتی، جز در پرتو آموزه های اخلاقی مبتنی بر وحی و تزکیه نفس امکان پذیر نیست و این مهم که همان تربیت و هدایت انسانها به سوی کمال و تعالی است، هدف اصلی نظام اقتصادی اسلام به عنوان بخشی از مجموعه دین است و بدین سان، پیوند ناگسستنی اخلاق با اقتصاد آشکار می گردد.

۱۹. «إِنَّ الْإِنْسَانَ لِرَبِّهِ لَكَنَ كَفَّارٌ»

۲۰. «إِنَّهُ لَفَرِحَ فَخُورٌ»

۲۱. آیه ۹ سوره حشر: «وَيُؤْثِرُونَ عَلَى أَنْفُسِهِمْ وَلَوْ كَانَ بِهِمْ خَصَاصَةٌ»

۲۲. آیه ۲۶۵ سوره بقره: «يَنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ»

۲۳. آیه ۱۹ سوره زاریات: «وَفِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ لِّلْسَائِلِ وَالمَحْرُومِ»

۲۴. آیه ۳۵ سوره حج: «وَالصَّابِرِينَ عَلَى مَا أَصَابَهُمْ»

۲۵. آیات ۱۰ و ۱۱ سوره هود: «إِنَّهُ لَفَرِحَ فَخُورٌ إِلَّا الَّذِينَ صَبَرُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ»

۲۶. آیات ۲۹ و ۳۰ سوره فاطر: «إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَآتَوْا زَكَاةً مِنْهُم سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَسْتَوُونَ تِجَارَةً لَّنْ تَبُورَ؛ لِيُوفِيَهُمْ أَجُورَهُمْ وَيَزِيدَهُمْ مِنْ فَضْلِهِ»

مشکل اساسی اقتصاد، از دیدگاه مکتب سرمایه‌داری، «کمبود نسبی منابع طبیعی» و از دیدگاه مارکسیسم، «مشکل تضاد بین شکل تولید و روابط توزیع» است. ولی از منظر اسلام، مشکل اساسی اقتصاد، به «خود انسان و ظلم و کفران او» برمی‌گردد. ظلم او در عرصه اقتصادی به شکل توزیع نابرابر ثروت و نیز مبادلات ناسالم نمود می‌یابد و کفران او، به شکل إهمال منابع طبیعی تولید و مصرف نادرست است؛ از این رو، بخشی از آموزه‌های اخلاقی - اقتصادی اسلام، به دو عرصه «توزیع ثروت» و «توزیع کالاها و خدمات» (مبادلات) اختصاص دارد:

الف) توزیع ثروت

توزیع نابرابر ثروت و امکانات، از مهم‌ترین مشکلاتی است که اغلب جوامع بشری و از جمله کشور ما از آن رنج می‌برد. آموزه‌های اسلامی، با هدف برقراری عدالت اقتصادی و مقابله با فقر و زراندوزی (تکاثُر)، شیوه‌هایی را ارائه نموده که یکی از آنها «مقابله فرهنگی با خاستگاه‌ها و پی‌آمدهای فقر و تکاثُر در قالب ارائه اخلاق اقتصادی» است.

تحقق اخلاق اقتصادی و رفتارهای برخاسته از آنکه در ادامه می‌آید، بر یک سلسله اصول اعتقادی و زیرساخت‌های معرفتی جامعه اسلامی مبتنی است که مهم‌ترین این اصول سه مورد است:

۱. اصل مالکیت خداوند و جانشینی و امانتدار بودن انسان.
۲. اصل عدالت، نفی افراط و تفریط مالی (فقر و تکاثُر) و لزوم برخورداری «تمام مردم» از «همه امکانات»^{۲۷} با پذیرش اختلافی معقول در سطح برخورداری.
۳. اصل اخوت^{۲۸} که در عرصه اقتصادی، به شکل مواسات مالی و نیز ایثار مالی^{۲۹}، به شدت مورد تأکید است.

۲-۱. توزیع نابرابر ثروت و مقابله با آن از نگاه اخلاقی

با توجه به پیامدهای ناگوار فقر و تکاثُر در ابعاد گوناگون، از جمله آثار منفی روحی و اخلاقی آنها، آموزه‌های دینی با طرح شیوه «مقابله فرهنگی با فقر و تکاثُر و آثار آنها» تلاش می‌کند تا

۲۷. آیات ۲۲، ۲۹ و ۱۶۸ سوره بقره و آیه ۱۰ سوره اعراف، آیه ۳۲ سوره ابراهیم، آیه ۱۰ سوره الرحمن

۲۸. آیه ۱ سوره حجرات، آیه ۱۰۳ سوره آل عمران

۲۹. آیه ۹ سوره حشر

از یک سو، زمینه عدالت اقتصادی را فراهم سازد و از سوی دیگر، آثار نامطلوب فقر و تکاثر را بویژه در عرصه اعتقادی و اخلاقی خنثی کند. مهم‌ترین ابعاد این شیوه از این قبیل است:

۱. تحکیم ارزشهای اصیل

این بُعد به دو گونه، صورت پذیرفته است:

الف) تأکید بر ارزشهای اصیل از دیدگاه اسلام، همچون «ایمان و عمل صالح»^{۳۰}، «تقوا»^{۳۱}، «علم»^{۳۲}، «جهاد مالی و جانی»^{۳۳}، «زهد»^{۳۴} و «ایثار»^{۳۵}.

ب) به کارگیری واژگان پرکاربرد ادبیات نظام ارزشی جامعه تکاثری، در مفاهیم معنوی و ارزشی. در واقع، بهره‌گیری از بار ارزشی این واژه‌ها (که ریشه در حس منفعت‌طلبی انسان دارد) به سود معنویت و سعادت ابدی انسان؛ برای نمونه، به کارگیری واژه‌های «تجارت»^{۳۶}، «خرید و فروش و سود»^{۳۷} و «ثروت»^{۳۸} در مفاهیم معنوی.

۲. در هم شکستن ارزش‌های تکاثری

این بُعد به شیوه‌های گوناگون نمود یافته است؛ از جمله: «حذف ثروت از معیارهای ارزیابی»، «تبیین جایگاه ثروتمندان متکثر و زراندوزان، به عنوان سرچشمه‌های ظلم اقتصادی» و نیز «تأکید بر همنشینی با محرومان و دوری از متکثران»^{۳۹}.

۳. تبیین وظایف ثروتمندان و فقرا

با هدف تحقق عدالت و دست‌کم کاستن اثرات نامطلوب اخلاقی و اجتماعی فقر و ثروت زیاد، وظایفی اخلاقی و رفتاری برای ثروتمندان و فقیران مؤمن ارائه شده است. در بخش وظایف ثروتمندان می‌توان به دو مورد اشاره کرد:

۳۰. آیه ۲۰ سوره توبه و آیه ۳۷ سوره سبا

۳۱. آیه ۱۹۷ سوره بقره، آیه ۲۶ سوره اعراف و آیه ۱۳ سوره حجرات

۳۲. آیه ۲۴۷ سوره بقره، آیه ۹ سوره زمر و آیه ۱۱ سوره مجادله

۳۳. آیات ۷۲ و ۷۴ سوره انفال، آیه ۲۰ سوره توبه و آیات ۱۰ و ۱۱ سوره صف

۳۴. آیه ۲۳ سوره حدید

۳۵. آیه ۹ سوره حشر و آیه ۸ سوره انسان

۳۶. واژه «تجارت» نه بار در قرآن آمده است که در سه مورد، مفهوم معنوی آن اراده شده است. ر. ک: آیات ۱۰ و ۱۲ سوره صف، آیات ۲۹ و ۳۰ سوره غافر و آیه ۱۶ سوره بقره

۳۷. آیه ۱۱۱ سوره توبه

۳۸. نهج البلاغه، ترجمه و شرح فیض الاسلام، حکمت ۳۷، ۷۶ و ۳۶۳

۳۹. آیه ۲۹ سوره هود و آیه ۲۸ سوره کهف

الف) تبیین اخلاق توانگری؛ همچون: «نگرش توحیدی به ثروت»، «لزوم آراسته شدن به فضیلت‌هایی همچون سخاوت، فروتنی^{۴۰} و شکر^{۴۱}» و «پرهیز از بخل^{۴۲}، طغیان^{۴۳} و لهو^{۴۴}؛ ب) تأکید بر رسیدگی به محرومان در دو بُعد «عاطفی»^{۴۵} و «مالی»^{۴۶}.

رسیدگی به بُعد مالی محرومان از سوی ثروتمندان که بخش قابل توجهی از آموزه‌های دینی به آن اختصاص یافته است. درباره وظایف فقرا نیز افزون بر تشویق به کار و تلاش برای رهایی از فقر، بر رعایت «اخلاق تنگدستی» تأکید می‌شود.

برخی از این وظایف عبارت است از: «آراسته شدن به «غناى نفس» (عزت نفس) و پرهیز از اظهار فقر»، «پرهیز از تکدی‌گری»^{۴۷} و «پرهیز از تواضع ذلت‌گونه در برابر ثروتمندان».

به خوبی روشن است که تحقق اخلاق فقر و ثروت در جامعه، ارزش‌های نظام سرمایه‌داری و تکاثری را به حاشیه می‌راند و ضمن بسترسازی برای عدالت اجتماعی، پیامدهای فقر و تکاثر را نیز کاهش داده و یا خنثی می‌سازد.

۲-۲. توزیع کالاها و خدمات

آموزه‌های اخلاقی ارائه شده در این بخش، بیشتر بر «اخلاق تجارت» متمرکز است که بخش قابل توجه و غالباً مستقلی از متون حدیثی و فقهی به آن اختصاص دارد. در این مقام برای اختصار تنها به ذکر اصول حاکم بر اخلاق تجارت و نمودهای آن و پاره‌ای از نکات لازم بسنده می‌کنیم. اصول حاکم بر اخلاق تجارت و مصادیق برخاسته از آن عبارت است از:

- ۱- اصل توجه به معنویات: در قالب یاد خدا و معاد و توجه به نماز در هنگام داد و ستد.
- ۲- اصل عدالت: رعایت میزان سود عادلانه، حذف واسطه‌گری غیر لازم، نفی کم‌فروشی^{۴۸} و مداخله نکردن در معامله دیگران.

۴۰. نهج البلاغه، ترجمه و شرح فیض الاسلام، حکمت ۳۹۸

۴۱. همان، حکمت ۶۵

۴۲. آیه ۱۸۰ سوره آل عمران

۴۳. آیه ۸۱ سوره طه

۴۴. آیه ۹ سوره منافقون

۴۵. آیه ۲۶۳ سوره بقره و آیات ۱ و ۲ سوره ماعون، آیه ۱۷ سوره فجر و آیات ۹ و ۱۰ سوره ضحی

۴۶. بیش از ۱۹۰ آیه در قرآن (حدود ۳ درصد کل آیه‌های قرآن) به موضوع انفاق اختصاص یافته است.

۴۷. آیه ۲۷۳ سوره بقره

۴۸. در قرآن کریم، ۲۱ آیه به صورت مستقیم یا اشاره، به این موضوع پرداخته است.

۳- اصل خیرخواهی و نفی غش (فریب): ممنوعیت فروش کالاهای تقلبی و نفی تبلیغات خلاف واقع.

۴- اصل احسان^{۴۹}: پرهیز از سودخواهی در موارد خاص، مواسات مالی و آسان‌گیری در معامله.

۵- اصل امانت بودن اموال: ممنوعیت راکدگذاری سرمایه و نفی احتکار.

بر اساس مطالعات نمونه ای انجام شده در ایران، اصول کلی اخلاق بازرگانی در متون فقهی که به شرح ذیل تقسیم شده اند، تماماً اثرات مثبت بر تقارن اطلاعاتی در اقتصاد گذاشته و مانع سوء رفتارهای اقتصادی از قبیل مخاطرات اخلاقی و گزینش بد شده اند:

۱- پرهیز از احتکار؛ احتکار در اصطلاح فقهی نگهداری و انبار کردن آذوقه به منظور بالا رفتن قیمت آن، و فقه اسلامی احتکار را ممنوع و حرام دانسته است.

۲- پرهیز از خیانت؛ در مکتب اقتصاد اسلامی با هدف تأمین امنیت اقتصادی، هرگونه فریبکاری و خیانت را در امور اقتصادی و بویژه در معاملات ممنوع کرده است. برخی از مصادیق خیانت ها به شرح ذیل اند:

۲- الف) غش: غش در لغت به معنای خلاف واقع جلوه دادن است؛ مانند مخلوط کردن کالاهای مرغوب با کالاهای غیرمرغوب.

۲- ب) آرایش کالا یا محیط عرضه آن به صورتی که خریدار از ظاهرسازی فریب بخورد و به عیب کالا پی نبرد.

۲- ج) تبلیغات دروغین و مبالغه در بیان کیفیت کالاها. پیامبر (ص) می فرمایند: ای تجارت پیشگان، عذرخواهی برای شما باقی نمانده و راه هدایت برایتان آشکار گشته است؛ در قیامت به صورت فاجران مبعوث می شوید مگر اینکه در گفتارتان صادق باشید.

۲- د) کم فروشی: در سوره مطففین قرآن، کم فروشان مورد نکوهش قرار گرفته اند. از این رو نه تنها کم فروشی نهی شده بلکه از مسلمانان خواسته شده است پیمانه خود را اضافه تر از حالت معمولی بگیرند.

۲- ه) رباخواری، امکان آلوده شدن به معاملات ربوی در هر حال برای بازرگانان وجود دارد.

۳- اقدامات ناپسند؛ برخی از رفتارها در بازارهای اسلامی پسندیده نیست یا به طور کلی ممنوع و حرام گردیده است. در این اقدامات بازرگانان یا واسطه های تجاری ظاهراً فریبی در

میان نیست ولی صحنه سازی به گونه ای است که در نهایت به ضرر طرف مقابل تمام می شود یا وی ناخشنود می گردد از قبیل:

۳-۱. تبانی جهت گران فروشی: مکتب اقتصاد اسلامی به دنبال روشی است که قیمت عادلانه را در بازار حاکم کند و هیچگونه اجحافی به فروشندگان و خریداران نشود. بنابراین هرگونه تبانی صاحبان کالا بر گران فروختن غیراخلاقی و گاه حرام شمرده شده است.

۳-۲. استقبال از کاروان های تجاری و تلقی رکبان: اسلام با این تفکر و اقدام مخالفت می کند تا عرضه و تقاضا از دخالت های ساختگی و مصنوعی مصون بماند و واسطه گری غیرمفید از اقتصاد جامعه حذف شود.

۳-۳. واسطه گری غیرمفید: حکمت نهی از این واسطه گری ها را علاوه بر توصیه به انجام دادن کارهای تولیدی، می توان تأکید و توصیه اسلام به مصونیت نظام عرضه و تقاضا و مکانیزم آزاد قیمت ها جست و جو کرد؛ زیرا روستائیان و بادیه نشینان معمولاً به کمترین قیمت حاضر به مبادله می شوند و در میزان سهل گیرند و واسطه گران هرچند می توانند کالاهای آنان را به بهای بیشتری بفروشند ولی علاوه بر امکان تبانی گروهی از آنان با سایر فروشندگان، اسلام رعایت حال مصرف کنندگان را نیز نموده است تا بتوانند در حالت عادی با قیمت های مناسب تری کالاهای روستائیان را بخرند.

۳-۴. حرص، ولع و رقابت های بیجا: اسلام در صدد رشد و تکامل مادی و معنوی انسان هاست. در همه حالات توجه به منعم و رزاق بودن خداوند، زندگی را آسان تر و شیرین می کند. بنابراین دلیلی جهت حرص، طمع و رقابت بی جهت و برنامه ریزی سوء وجود ندارد و توصیه شده است معاملات آسان و همراه با رعایت حقوق دیگران انجام گیرد، فروشندگان به سود کم قانع باشند و خریداران از چانه زدن های بی مورد بپرهیزند، فروشندگان به همه مشتریان با انصاف رفتار کنند و حاضر به فسخ معامله به هنگام پشیمانی خریداران باشند. کار خود را با دعا و نیایش آغاز کنند و برخلاف افراد حریص، از زود رفتن به بازار و دیر بازگشتن از آن بپرهیزند و از معامله با افراد پست و دور از فرهنگ خودداری نمایند؛ ضمن اینکه حتی المقدور از مشاغلی که آثار سوء روانی دارد بپرهیزند.

یکی دیگر از آموزه های اقتصادی اسلام قناعت است. قناعت یعنی راضی بودن به آنچه داریم و چشم نداشتن به امکاناتی که در دست دیگران است. قناعت در روایات پاکترین زندگانی، سبب عزت نفس، بی نیازی و حیات طیبه شمرده شده است. معنای قناعت ترک فعالیت نیست بلکه انسان قانع به قدر توان فعالیت می کند اما در برابر آنچه نصیبش می شود

رضایت دارد. فرد قانع همانند شخص حریص فعالیت می کند اما موضعش در برابر نتیجه با او تفاوت دارد. چنین انسانی در برابر آفریدگار شاکر است، خود را با ارزش تر از آن می داند که برای تصاحب خطامی اندک از هر راه اقدام نماید و به هر کس رو بزند. او در آرامش به سر می برد، غصه بیجا نمی خورد و از آنجا که مصرفش پائین است، توانایی بر انفاق و پس انداز دارد. تحملش در سختیها بالاست. به این ترتیب قناعت سبب ساخته شدن آدمی است. آثار اخروی آن نیز بسیار است: سبب آسانی حساب می شود و خداوند اعمال کم شخص قانع را می پذیرد. ۵-۳- استفاده از شیوه های ناپسند: گاهی ظواهر قاعده ها و مقررات خوب است ولی شیوه های به کار گرفته شده مورد قبول اسلام نیست که از این قبیل عبارتند از:

الف) نجش: نجش عبارت است از اینکه فروشنده افرادی را به کارگیرد که هنگام مراجعه مشتری، به دروغ داوطلب خرید آن کالا به قیمت بالاتر شوند یا به صورت رفاقتی این عمل را انجام دهند تا اشتیاق آنان برای خرید موجب تحریک خریدار شود؛

ب) دخول در سوم: که به معنای وارد شدن در معامله ای است که طرفین مشغول انجام آن می باشند؛

ج) ستایش کالای خود و نکوهش کالای دیگران؛

د) سوگند خوردن در معاملات؛

ه) شکایت از محدودیت درآمد و سود.

تمام موارد فوق الذکر منجر به برابری اطلاعات و رفع نقص کمبود و عدم تقارن اطلاعات و سوء استفاده های مربوط بدون تحمیل هزینه بالا به بازار می گردد. روشن است که تجارت مورد تأکید اسلام، تنها در چهارچوب احکام و ارزش های اخلاقی تحقق پذیر است که در غیر این صورت، مورد نکوهش قرار می گیرد و با توجه به همین نکته، راه رهایی از گزاره های متعارض نما درباره تجارت، آشکار می گردد.

۳. فراتحلیل

در آمار، فراتحلیل یا فرایژهوش داده های به دست آمده از پژوهش های مختلف را یکجا گرد هم می آورند و آنها را به عنوان یک مجموعه داده تحلیل می کنند. با سرجمع کردن و تحلیل حجم زیادی از داده ها، امکان اعتماد به نتایج به طور قابل توجهی بیشتر می شود. به این ترتیب می توان گفت که یافته های «فراتحلیل» اساسی تر از یافته های مطالعات پژوهشی منفرد هستند. برخی از امتیازات فراتحلیل در مقایسه با روش های دیگر مرور پژوهش ها عبارت اند از:

۱. روش فراتحلیل، هنگام مرور، عمدتاً از روش های عینی برای یافتن مطالعات استفاده می شود.

۲. در فراتحلیل، خصوصیات مطالعات با اصطلاحات کمی و شبه کمی توصیف می شود.

۳. فراتحلیل پیشینه های طولانی برخی از موضوعات پژوهشی را که شامل یک توده عظیم از اطلاعات است و سازماندهی و عرضه آن به برنامه ریزان، مدیران و دست اندرکاران گاهی سالها وقت لازم دارد، خیلی خوب خلاصه می کند. با روش فراتحلیل بعد از کدگذاری نتایج پژوهش ها، به راحتی می توان نتایج صدها پژوهش را خیلی سریع توصیف و تجزیه و تحلیل کرد.

۴. در فراتحلیل در خصوص کیفیت مطالعات پیش داوری نمی شود. مطالعات اولیه با روشهای عینی کدگذاری و به مطالعات با کیفیت خوب و بد تقسیم می شوند و در صورتی که علت واریانس اندازه اثرها، کیفیت برخی از پژوهش ها و مطالعات باشد، گزارش های ضعیف حذف می شوند.

۵. چنانچه فراتحلیلی به خوبی طراحی و اجرا شده باشد، می توان فرض کرد که این اطلاعات درست است و لذا نیاز به پژوهش و بررسی بیشتری در این زمینه نیست.

فراتحلیل را می توان تحلیل تحلیل ها یا پژوهش کردن روی مجموعه پژوهش ها تعریف کرد. برای انجام فراتحلیل ابتدا باید حوزه ای انتخاب شود که نتایج مطالعات در آن حوزه دو پهلوی مشکوک باشد، سپس مراحل زیر به ترتیب پیگیری شود:

۱- شناسایی نتایج پژوهش ها

۲- ترکیب نتایج پژوهش های انتخاب شده و مقایسه آنها با یکدیگر

۳- ارزشیابی نتایج فراتحلیل به منظور کاهش خطا

فراتحلیل، شامل زیر روش های مختلفی است که در این تحقیق از روش های مرور روایت گونه، روش شمارش رای و روش ترکیب مقادیر احتمالات استفاده می شود، درخصوص اثرات مختلف اقتصادی اخلاق تحقیقات مختلفی انجام شده است، لیکن تحقیقی درخصوص اثر اخلاق اسلامی در کاهش ریسک و کاهش اثرات سوء اطلاعات نامتقارن^{۵۰} انجام نشده است.

تحقیقات در دو قسمت از فراتحلیل استفاده شده اند برخی از تحقیقات حاکی از اثر منفی اطلاعات نامتقارن بر بازار و اقتصاد ایران شده است و برخی تحقیقات مربوط به راهکارهای رواج

اخلاق در بازرگانی و نتیجه گسترش آنها مرور و در فراتحلیل مورد استفاده قرار گرفتند که برخی، به شرح ذیل اند:

نویسنده	نتایج استفاده شده در فراتحلیل
شاه حسینی (۱۳۸۱)	اطلاعات ناقص و عدم تقارن اطلاعات منجر به ناکارایی اقتصادی می شود و بدین لحاظ باید راه حل هایی برای رفع عدم تقارن اطلاعات جست و جو شود که یکی از راه حل ها افزایش اطلاعات و راه حل دیگر محدود کردن سوء رفتارها است. باید توجه داشت که شفافیت در بازار می تواند منجر به هر دو راه حل شود.
رجایی (۱۳۸۹)	- بازار اسلامی را می توان با ویژگی های شفافیت، تطابق با شرع، حاکمیت اخلاق اسلامی، و هدایت و نظارت دولت بازشناسی، و جلوه هایی از تحقق این ویژگی ها را در سابقه تمدنی آن مشاهده کرد. شفافیت در بازار اسلامی، از طرفی، متأثر از فضای فیزیکی بازار اسلامی است که یاد خدا و ترس از روز قیامت را تقویت می کند؛ و از طرف دیگر، ناشی از انگیزه های قوی و الهی عاملان اقتصادی برای پرهیز از پنهان کاری اطلاعاتی است. - کاهش قیمت، تسهیل مبادلات، افزایش اضافه رفاه مصرف کننده، اضافه ارزش تولیدکننده، و سرانجام افزایش کارایی بازار، از نتایج این «شفافیت قوی» است. شفافیت عبارت است از: جریان به موقع و قابل اتکای اطلاعات اقتصادی، اجتماعی و کراهت در دسترس همه ذی نفعان بازار باشد. در کنار نظارت رسمی دولت، حضور و ارتباط مؤثر حوزه های علمیه و مساجد در بازار شکل گرفته در تمدن اسلامی تأثیری شگرف بر رعایت موازین شرع و اخلاق اسلامی در بازار داشته است. این نهادهای اسلامی با دمیدن روح تقوی در بازار، موجب از بین رفتن زمینه های فساد مالی و بروز آثار تربیتی اهتمام به لقمه حلال می شوند.
خاندوزی (۱۳۸۵)	- هنجارآفرینی و مشروعیت بخشی بر فرهنگ و اخلاق اقتصادی راهی به مراحل تحقق الگوی توسعه اقتصادی براساس آموزه های اسلامی می گشاید. تحقق الگوی توسعه (و از جمله سرمایه داری) به صورت بسیار جدی مستلزم سه مرحله خواهد بود: سامان بخشی نظری، فرهنگ سازی اجتماعی و سیاستگذاری عمومی است، که راه حل آنها آگاهی رسانی می باشد اگر فلسفه اجتماعی بخواهد کارگر افتد، باید به اندازه همان نیروهایی که می خواهد کنترلشان کند، واقع بینانه و پویا باشد. بار اصلی این مسأله بر دوش دو دسته نخبگان حوزه دین و فرهنگ و همچنین عرصه سیاسی خواهد بود. گروه اول در پی ارائه صورت های انسانی، روزآمد و راهگشا برای روح راستین دین (و فرهنگ سازی از پایین) بوده و دسته دوم تولید مفاهیم، نظریه ها و چهارچوب های مناسب سیاستگذاری را برعهده دارند. بر این اساس، الگوی توسعه اقتصادی اسلامی (با فرض محتوایی اصیل و کارآمد) به کامیابی دست می یابد.
الوناتی (۱۳۸۶)	- آموزه های نئوکلاسیک اقتصادی منجر به شکل گیری رفتار غیرهمکارانه و رفتارهای سوء اقتصادی می شود. راهکار جلوگیری از این موضوع آموزش اخلاقیات می باشد.
عبیری (۱۳۸۵)	رواج اخلاق اقتصادی صرفاً با قانون امکان پذیر نیست و راه حل آن آموزش و شفاف سازی در حوزه های مختلف می باشد. لازمه شفاف سازی تأکید بر آموزش اخلاق اقتصادی به عنوان وجدان آگاه جامعه است.
مصطفوی (۱۳۸۹)	طبق این تحقیق، دلیل طرح اخلاق توسعه مطرح گردید زیرا در روند توسعه، بیشتر رشد را معیار می دانستند تا معضلات رشد بی اخلاقی و بدون جهت که فقر، نابرابری و تخریب محیط زیست پیامد آن بود.
نجفی (۱۳۸۴)	بین ارزش های اسلامی و کارایی بازار نه تنها هیچ رابطه معکوسی وجود ندارد، بلکه رابطه ای مستقیم برقرار است. تلاش برای حاکم کردن اخلاق اسلامی در بازار، سرانجام به افزایش کارایی می انجامد. هنجارهای اخلاقی اسلامی از قبیل آزادی از ربا، غرر، غبن، جهالت، احتکار و ... با نظریات کارایی قابل شناسایی اند که نیاز به آموزش آنها می باشد
دادگر (۱۳۸۵)	بخش کسب و کار و بازرگانی در اقتصاد اسلامی، همانند بازرگانی در دیگر شعبات و قرائت های اقتصاد متعارف از ملاحظات و ملازمات اخلاقی بخصوصی برخوردار می باشد.

نویسنده	نتایج استفاده شده در فراتحلیل
	توجه به اخلاق کسب و کار نه تنها در تقویت هنجارهای اجتماعی مؤثر است بلکه می تواند بر کارآمدی عملکرد سیستم های مدیریتی و اقتصادی نیز بیافزاید. اخلاق کسب و کار می تواند نوعی انضباط و اعتماد در سیستم های تصمیم گیری ایجاد کند. در صورت التزام به اخلاق کسب و کار از منظر اسلامی فضای آکنده از صداقت، عدالت، اعتماد، رعایت استاندارد کالا بر بازار حاکم خواهد شد و این خود تضمین امنیت اقتصادی و در راستای افزایش کارایی در بلندمدت است.
داودی و همکاران (۱۳۹۱)	نبود شفافیت را می توان به «مانعت عمدی از دسترسی به اطلاعات، ارائه نادرست اطلاعات یا ناتوانی بازار در کسب اطمینان از کفایت و کیفیت اطلاعات ارائه شده» تعریف کرد. با وجود بیان ویژگی شفافیت یا اطلاعات کامل برای بازار رقابت کامل، اغلب اقتصاددانان اذعان دارند که بیشتر بازارها از نقصان اطلاعات رنج برده، در شرایط رقابت ناقص بوده و تعادل والراس، خیال پردازانه است. آنان برای ترمیم نقصان اطلاعات در بازار، راهبردهایی، چون علامت دهی عرضه کنندگان، طراحی نهادها و مدیریت و نظارت دولت را ارائه کرده اند. به نظر می رسد اقتصاد سرمایه داری ذاتاً از نقصان و پنهان کاری اطلاعات رنج می برد و با این مبانی، توان ترمیم این نقیصه را ندارد. در بازار اسلامی با واژه صداقت روبه رو هستیم، منظور از صداقت، معنای وسیع آن، یعنی صدق در نیت، رفتار و ساختار است. امانت داری، وفای به عهد، انصاف و هر آنچه در گفتار یا عمل به اطمینان و اعتماد طرفین مبادله منتهی شود، درون آن قرار دارد. صداقت در ارتباط فرد با خود، خدا، افراد دیگر جامعه و با محیط تجلی پیدا می کند و در فرد یا بازار به عنوان یک ملکه رسوخ یافته، پایدار می شود و در نتیجه، میان ظاهر و باطن، گفتار با نوشتار و بیان کالبد و رفتار و همه اینها با یکدیگر تعادل برقرار می کند. در این بازار، طرفین نوعی احساس آرامش از رفتار یکدیگر دارند و پنهان سازی اطلاعات به صورت عمدی در خصوص مبادله یا کالا در بازار وجود ندارد و اگر خطایی صورت پذیرد، امکان جبران خطا در سازوکار بازار وجود دارد.
توکلی (۱۳۸۸)	جهت توجه به رویکرد اخلاق در تجارت، ضرورت مهندسی فرهنگی بازار می باشد؛ و از طرف دیگر جهت گیری های سیاستی به منظور نهادینه کردن اخلاق اسلامی تجارت را دگرگون نماید. بررسی و پیشنهاد راهکارهای عملیاتی برای نهادینه کردن اخلاق اسلامی تجارت با استفاده از نهادهایی چون نظام آموزش و پرورش و همچنین رسانه های غیر رسمی همانند صدا و سیما و مطبوعات نیز می تواند به کاربردی تر کردن اخلاق اسلامی تجارت کمک نماید.
کرمی و پورمند (۱۳۸۹)	رعایت اخلاق بازرگانی در اسلام باید آموزش داده شود و نتیجه رعایت آنها افزایش اطلاعات در بازار و محدود شدن رفتار های ناپسند با نظارت حداقلی می شود.
خوشنیت و یوسفی اصل (۱۳۸۶)	عدم تقارن مابین سرمایه گذاران آگاه و ناآگاه موجب ایجاد هزینه های نمایندگی می شود.
خانوی و قجاوند (۱۳۹۱)	نتایج نشان می دهد که بازار رقابت ناقص به عنوان یک عامل مؤثر بر رابطه بین عدم تقارن اطلاعاتی و هزینه سرمایه سهام عادی، خواهد بود.
نجاززاده و همکاران (۱۳۸۷)	ذهنیت سودطلبانه و مادی افراد موجب خواهد شد نظامی همانند اقتصاد سرمایه داری شکل گیرد و در مقابل، ذهنیت اسلامی، انسان را به نظام اقتصادی اسلامی خواهد کشاند.
نظرپور (۱۳۸۹)	بدون تغییر فرهنگ واقعی، امکان توسعه اقتصادی فراهم نمی شود و چنانکه فرهنگ آرمانی اسلامی واقعی شود، می تواند بسترهای مناسب توسعه اقتصادی را در جامعه اسلامی فراهم آورد.
فدایی (۱۳۹۱)	برگزاری دوره های آموزشی منجر به توسعه فرهنگ اقتصاد اسلامی در بازار و کار نمودن آن می شود.
...	...

روش های آماری در فراتحلیل به سه دسته زیر تقسیم می شوند:

الف) روش های پارامتری؛ از روش های پارامتری برای برآورد پارامترهای مدل استفاده می شوند، از قبیل: روش درست نمایی ماکسیمم، روش میانگین.

ب) روش های ناپارامتری؛ از مهم ترین روش ناپارامتری می توان به چهار روش:

- ۱- براساس توزیع یکنواخت ۲- معکوس کای دو ۳- معکوس نرمال ۴- لجیت تقسیم نمود.
- ج) روش شمارش آراء؛ این روش براساس شمارش تعداد مطالعاتی است که به نفع فرضیه صفر و شمارش تعداد مطالعاتی است که برخلاف فرضیه رای داده اند. در صورت اختلاف نظر این شمارش ها در دو گروه از مقدار معینی تجاوز کند، فرضیه صفر پذیرفته و یا رد می شود که در این تحقیق از تحلیل آماری سوم نیز استفاده شده است.

جمع بندی و نتیجه گیری

براساس نتایج حاصل از اعمال فراتحلیل، یکی از ملاک های تشخیص کارکرد بازار وفور و تقارن اطلاعات می باشد. آنچه ذخیره اطلاعاتی مسلمانان را در بازار بالا می برد، اختیارات ایشان در به هم زدن معاملاتی است که در آن مخاطره اخلاقی و انتخاب بد صورت گرفته است. از این رو، در بازار مسلمانان کسی درصدد تقلب و تزویر بر نمی آید، چه زیان این عمل با استناد بر خیار غش به خودش باز می گردد. چنانچه کسی کالای معیوبی را به معرض فروش بگذارد، ناگزیر است عیب آن را فاش سازد تا مشتری با آگاهی کامل از او خرید کند و حق فسخ نداشته باشد. در نتیجه تا جایی که به کیفیت و قیمت و کاربرد کالا مربوط می شود، دست اندرکاران اطلاعات لازم را عرضه می کنند.

طبق نتایج فراتحلیل رعایت اخلاق در بازرگانی برای برای بازرگانان مسلمان ایران نیاز به کنترل دولت دارد، هر چند مجریان قانون در جامعه اسلامی هرگونه تخطی و انحراف را زیر نظر داشته و با آن برخورد می کنند. لازمه اجرای صحیح و کامل دستورهای اسلامی آشنایی و آگاهی کامل به آنها است.

برای نهادینه شدن اخلاق تجارت، راهکارهایی از قبیل «آموزش عمومی»، «تحکیم بنیانهای اعتقادی» و «نظارت بر بازار» در مطالعات مختلف مطرح می شود. نتایج بررسی با تحلیل فراگیر شمارش آراء حاکی از آن است که در روایات فراوانی به یادگیری آداب، احکام و دستورهای دینی در هر زمینه توصیه شده است. همچنین در فقه اسلامی فراگیری آنچه در عمل افراد به آن نیازمندند، واجب شمرده شده و در روایتی از امام صادق (ع) آمده است که بازرگانان برای

شروع تجارت ابتدا باید مسائل آن را فرا بگیرند تا حلال و حرام را از یکدیگر بازشناسند و در شبهات غوطه ور نگردند. لذا اینها می تواند منجر به کاهش ریسک و افزایش اطلاعات شوند. تمام موضوعات فوق در اقتصاد ایران نیز به عنوان یک جامعه مسلمان مصداق داشته و باید آموزش و تعمیق سازی آن در بازارهای ایران نیز مد نظر تصمیم گیران قرار گیرد.

منابع

۱. آلوناتی ترزا (۱۳۸۶) اخلاق، سیاست و اقتصاد، ترجمه فریبا مومنی، دین و اقتصاد، سال دوم، شماره پنجم و ششم، تابستان و پاییز.
۲. استیگلیتز، جوزف (۲۰۰۱) اقتصاد اطلاعات و ضعف اقتصاد متعارف (سخنرانی جایزه نوبل اقتصاد)، ترجمه سعید شاه حسینی، راهبرد یاس.
۳. اسمعیلی، حدیث پور و سرمد، مجید (۱۳۸۹) فراتحلیل در R با استفاده از بسته meta، اندیشه آماری، سال اول، شماره یک.
۴. آلوی جیمز (۱۳۸۴) تاریخچه ای از علم اقتصاد در جایگاه علمی اخلاقی، ترجمه علی نعمتی، فصلنامه تخصصی اقتصاد اسلامی، شماره ۱۹، پائیز.
۵. توکلی، محمد جواد (۱۳۸۸) درآمدی بر فلسفه اخلاق تجارت با رویکردی اسلامی، معرفت اقتصاد اسلامی، شماره ۱، پاییز و زمستان.
۶. خاندوزی، سیداحسان (۱۳۸۵) نقش بسترسازی اخلاقی در توسعه اقتصادی، اقتصاد اسلامی، سال ششم، بهار.
۷. خانی، عبدالله و قجاوند، زیبا (۱۳۹۱) تأثیر طیف رقابتی بازار بر رابطه بین عدم تقارن اطلاعاتی و هزینه سرمایه سهام عادی، مجله پژوهش های حسابداری مالی، سال چهارم، شماره چهارم، شماره پیاپی (۱۴)، زمستان.
۸. خوش طینت، محسن و یوسفی اصل، فرزانه (۱۳۸۶) رابطه بین تقارن و عدم تقارن اطلاعاتی با محافظه کاری، مطالعات تجربی حسابداری مالی، شماره ۲۰، زمستان.
۹. دادگر، یدالله (۱۳۸۵) اخلاق بازرگانی (و کسب و کار) از منظر اقتصاد و اقتصاد اسلامی، پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۳۸.

۱۰. داودی، پرویز؛ رجایی، سیدمحمد کاظم و کاظمی، مصطفی (۱۳۹۱) صداقت در مقایسه با شفافیت در بازار اسلامی، معرفت اخلاقی، سال سوم، شماره دوم، بهار: ۸۹-۱۱۵.
۱۱. دلاور، علی (۱۳۸۴) مبانی نظری و عملی پژوهش در علوم انسانی و اجتماعی، تهران: انتشارات رشد، چاپ چهارم.
۱۲. رجایی، سید محمد کاظم (۱۳۸۹) ویژگی های بازار اسلامی در نظریه و عمل، معرفت اقتصادی، سال دوم شماره اول، پیاپی سوم، پاییز و زمستان: ۹۳-۱۱۸.
۱۳. ری شهری محمدی، محمد (۱۴۱۶ق) میزان الحکمه، دار الحدیث.
۱۴. سن، آمارتیا (۱۳۷۷) اخلاق و اقتصاد، ترجمه حسن فشارکی، تهران: نشر شیرازه، چاپ اول.
۱۵. شاکری، عباس (۱۳۸۹) اقتصاد خرد (نظریه ها و کاربردها)، نشر نی، چاپ چهارم.
۱۶. صدر، سید کاظم (۱۳۸۷) اقتصاد صدر اسلام، تهران، دانشگاه شهید بهشتی، مرکز چاپ و انتشارات.
۱۷. عبیری، غلامحسین (۱۳۸۷) اخلاق اقتصادی یا اقتصاد اخلاقی (مبارزه با جرایم سازمان یافته)، بانک و اقتصاد، شماره ۹۲.
۱۸. عزیزمحمدا، حمید (۱۳۹۰) واکنش بنگاه ها در قبال ریسک ناشی از ناطمینانی تقاضا و تأثیر آن بر اشتغال نیروی کار (مطالعه موردی: بخش صنعت ایران)، تحقیقات اقتصادی، بهار، ۴۶(۹۴): ۸۹-۱۱۰.
۱۹. کرمی، محمد مهدی و پورمند (نبی زاده)، محمد (۱۳۸۹) مبانی فقهی اقتصاد اسلامی، پژوهشگاه حوزه و دانشگاه و سمت و مرکز تحقیق و توسعه علوم انسانی، چاپ دهم.
۲۰. ماکس وبر (۱۳۷۱) اخلاق پروتستان و روح سرمایه داری، ترجمه عبدالمعبود انصاری، تهران: انتشارات سمت، چاپ اول.
۲۱. مبانی اقتصاد اسلامی (۱۳۷۱) دفتر همکاری حوزه و دانشگاه، تهران: سمت، چاپ اول.
۲۲. محمد بن علی بن بابویه (شیخ صدوق)، من لایحضره الفقیه، ج ۳، ص ۱۹۹، محمد بن یعقوب کلینی، الکافی، ج ۵، ص ۱۵۰.
۲۳. مصطفوی، سید محمد حسن (۱۳۸۹) اقتصاد، توسعه و اخلاق، راهبرد یاس، شماره ۲۲، تابستان.
۲۴. مهری، نادر (۱۳۹۰) فقر فراتحلیل در پژوهش های علوم اجتماعی در ایران، فصلنامه پژوهش اجتماعی، سال چهارم، شماره ۱۱، تابستان.

۲۵. میر معزی، سید حسین (۱۳۷۸) نظام اقتصادی اسلام، دفتر دوم (اهداف و انگیزه ها و اهداف)، تهران: مؤسسه فرهنگی دانش و اندیشه معاصر، چاپ اول.
۲۶. نجارزاده، رضا؛ رضاقلی زاده، مهدیه و زیوداری، مهدی (۱۳۸۷) شکل گیری نظام های اقتصادی بر مبنای اخلاق اسلامی و اخلاق سرمایه داری، جستارهای اقتصادی، پاییز و زمستان: ۳۷-۷.
۲۷. نجفی، مهدی (۱۳۸۴) اخلاق و کارآیی در بازار سهام از دیدگاه اسلام، فصلنامه اقتصاد اسلامی، شماره ۱۸.
۲۸. نظری پور، محمد نقی (۱۳۸۹) گستره اثرگذاری فرهنگ اسلامی بر توسعه اقتصادی، فصلنامه علمی پژوهشی اقتصاد اسلامی، سال دهم، شمار ۳۸، تابستان.
۲۹. نمازی، حسین و دادگر، یدالله (۱۳۸۵) ارتباط اقتصاد متعارف با اقتصاد ارتدکس و اقتصاد مدار، تهران: شرکت سهامی انتشار، چاپ اول.
۳۰. یوسفی، احمد علی (۱۳۸۶) نظام اقتصاد علوی، تهران، پژوهشگاه فرهنگ و اندیشه اسلامی، چاپ اول.

31. Eaton, B.; Curtis, Diane; F. Eaton and Douglas W. Allen (2002) Microeconomics; fifth edition, Prentice-Hall.

32. Mankiw, Gregory and Mark Taylor (2006) economics; Thomson Publisher