قرض‌دهی شخص به شخص، الگویی جهت مدیریت منابع قرض‌الحسنه

تاریخ دریافت: ۱۳۹۷/۱۱/۲۹ تاریخ پذیرش: ۱۳۹۸/۰۴/۱۰

حسین حسن‌زاده* میثم کریمی** مهدی تمیزی‌فر*** محمدرضا سیمیاری****

چکیده

فناوری‌های دیجیتال فرصت‌های ارزشمندی برای ارائه نوآوری‌ها و خدمات جدید فراهم کرده‌اند. یکی از این نوآوری‌ها، تأمین مالی جمعی است. وام‌دهی شخص به شخص به عنوان یکی از مدل‌های تأمین مالی جمعی، بسیاری از مشکلات تجهیز و تخصیص منابع را در نهادهای مالی سنتی، مرتفع کرده و دسترسی اشخاص و کسب‌وکارهای نوپا به منابع را از طریق تعامل مستقیم عرضه‌کنندگان و متقاضیان وجوه تسهیل کرده است. سؤالی که در این تحقیق به دنبال پاسخ به آن هستیم این است که چگونه می‌توان از پتانسیل تأمین مالی جمعی، جهت تجهیز و تخصیص منابع قرض‌الحسنه استفاده کرد؟ در این پژوهش با روش توصیفی- تحلیلی ابتدا به بررسی مبانی نظری تأمین مالی جمعی به ویژه مدل قرض‌دهی شخص به شخص پرداختیم و این مدل را از دید فقهی تحلیل کرده و در پایان، مدل عملیاتی وام‌دهی شخص به شخص مبتنی بر قرض‌الحسنه را ارائه کردیم. یافته‌های تحقیق نشان می‌دهد این مدل هم می‌تواند نیازهای مصرفی اشخاص حقیقی را تأمین مالی کند و هم می‌تواند جهت توانمندسازی اشخاص حقیقی در مراحل ابتدایی کسب‌وکارهای نوپا و نوآورانه و در اندازه‌های کوچک و متوسط، منابع مالی مورد نیاز را فراهم سازد.

واژگان کلیدی: *تأمین مالی جمعی، وام‌دهی شخص به شخص، قرض‌الحسنه، کسب‌وکارهای نوپا.*

طبقه‌بندی JEL: Q55، G21، O32، D14.

*. استادیار گروه مدیریت مالی دانشکده معارف اسلامی و مدیریت دانشگاه امام صادق(ع)، تهران، ایران.
Email: h.hasanzadeh@isu.ac.ir.

**. دانشجوی دکتری مدیریت مالی، دانشگاه امام صادق(ع)، تهران، ایران (نویسنده مسئول). Email: me.karimi@isu.ac.ir.

***. دانشجوی کارشناسی ارشد معارف اسلامی و مدیریت مالی، دانشگاه امام صادق(ع)، تهران، ایران.
Email: tamizifar@isu.ac.ir.

****. دانشجوی دکتری مدیریت مالی، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران.
Email: m_simiari@sbu.ac.ir.

مقدمه

گرچه تأمین مالی جمعی (Crowdfunding) از قدیم‌الایام در میان مردم رواج داشته، اما آنچه تأمین مالی جدید را از تأمین مالی سنتی متمایز می‌سازد، نقش مهم وب۲ (Web.2) و شبکه‌های اجتماعی در روش جدید آن است. وب‌سایت‌ها و نرم‌افزارها به کاربران این امکان را می‌دهند تا هر نوع اطلاعات و درخواستی را به صورت آنلاین ایجاد نموده و با هم به اشتراک بگذارند (Bottiglia and Pichler, 2016, p.7). منظور از تأمین مالی جمعی آن است که جمعیتی از افراد از طریق اینترنت و شبکه‌های اجتماعی با تزریق وجوه خُرد خود، به تأمین مالی یک طرح یا پروژه می‌پردازند (WKO, 2016). تأمین مالی جمعی مفهومی است که اولین بار در سال ۲۰۰۸ توسط *جف هاو* (Jeff Hawe) در کتاب **جمع‌سپاری** (Crowdsourcing) مطرح شد. در این کتاب دو عنصر «فراخوان باز» (Open Call) و «جمعیت» (Crowd) به عنوان ارکان جمع‌سپاری بیان شد.

از سوی دیگر، قرض‌الحسنه یکی از راه‌های تجهیز و تخصیص منابع مالی است. صندوق‌های قرض‌الحسنه خانگی، صندوق‌های قرض‌الحسنه تحت نظر سازمان اقتصاد اسلامی، بانک‌های تجاری و بانک‌های قرض‌الحسنه، به این مهم اهتمام داشته و سعی در رفع نیازهای اشخاص حقیقی و حقوقی با استفاده از این مکانیسم دارند. سؤالی که در این تحقیق دنبال می‌کنیم، این است که چگونه می‌توان از پتانسیل تأمین مالی جمعی جهت تجهیز و تخصیص منابع قرض‌الحسنه استفاده کرد؟ پاسخ به این سؤال از آن جهت اهمیت دارد که عموم مردم برای تأمین مالی نیازهای مصرفی خود و طرح‌های اجتماعی، به وسیله مؤسسات مالی سنتی با مشکلات فراوانی مواجه‌اند؛ همچنین علیرغم وجود منابع قرض‌الحسنه در بانک‌ها، معمولاً این منابع به‌درستی تخصیص داده نشده و نمی‌توان به این نهادها برای حل معضلات اجتماعی تکیه کرد. بسیاری از کسب‌وکارهای نوپا نیز در مراحل ابتدایی فعالیت خود با چالش‌های متعددی برای جذب منابع مالی لازم از بانک‌ها، صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر یا فرشتگان کسب‌وکار مواجه هستند. به دلیل دشواری دسترسی به این منابع، کارآفرینان و نوآوران همواره به دنبال یافتن منابع مالی جایگزین با دسترسی آسان‌تر بوده‌اند.

در این پژوهش ابتدا به واکاوی مفهوم کلی انواع تأمین مالی جمعی سپس بر روی یکی از انواع یعنی قرض‌دهی شخص به شخص (Peer 2 Peer Lending) که قرابت قابل ملاحظه‌ای با مکانیسم تجهیز و تخصیص از طریق قرض‌الحسنه دارد، متمرکز شده و از لحاظ فقهی آن را بررسی خواهیم کرد. این مدل می‌تواند برخی از نیازهای مصرفی اشخاص حقیقی را تأمین مالی کرده و هم‌جهت توانمندسازی اشخاص حقیقی (تأمین منابع مالی خرد جهت ایجاد اشتغال خرد) به‌کار رود و هم می‌تواند در مراحل ابتدایی کسب‌وکارهای نوپا و نوآورانه و کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، منابع مالی مورد نیاز را فراهم سازد.

پیشینه پژوهش

در سال‌های اخیر با توجه به ضرورت شناخت و به‌کارگیری تأمین مالی جمعی به عنوان روشی نوین و جایگزین تأمین مالی سنتی، تحقیقات فراوانی در این موضوع انجام شده است.

زرندی و دیگران (۱۳۹۵) در کتاب **انقلاب تأمین مالی جمعی بستری برای تأمین مالی کسب‌وکارهای نوپا** (Startups)، سیر تاریخی و مفهومی تأمین مالی جمعی را تبیین کردند و ضمن ارائه تعاریف، اهمیت، مزایا و معایب تأمین مالی جمعی به معرفی فرآیند، اجزای تشکیل‌دهنده و انواع مدل‌ها و عرصه‌های تأمین مالی جمعی پرداخته و در نهایت وضعیت فعلی صنعت تأمین مالی جمعی در جهان و ایران تشریح کرده و قوانین ناظر به این شیوه از تأمین مالی را موردبررسی قرار داده‌اند.

وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی جمهوری اسلامی ایران طی پژوهشی در سال ۱۳۹۳ با عنوان «مقدمه‌ای بر تأمین مالی جمعی»، انواع تأمین مالی جمعی، ریسک‌ها و پاداش‌های هریک از ذینفعان را معرفی و وضعیت کشورهای توسعه‌یافته، کشورهای مسلمان و ایران را به صورت جداگانه مطالعه کرده است. در این گزارش نکات مهم از منظر سیاست‌گذاری و اقدام برای پیشبرد مشارکت مالی جمعی نیز بررسی شده است.

محمدی اقدم و *کریمی* (۱۳۹۶) در مقاله‌ای با عنوان «طراحی الگوی تأمین مالی جمعی مبتنی بر بدهی بانکی در چهارچوب الگوری بانکداری بدون ربا» به ارائه مدل تأمین مالی

جمعی مبتنی بر بدهی و با هدف ایجاد سازوکاری برای توزیع ریسک، تفکیک حساب‌های بانکی، ارتباط بخش اعتباری با بخش واقعی اقتصاد، به‌کارگیری ظرفیت‌های خُرد و مشارکت مردمی، ایجاد الگوی نظارت مستمر، افزایش فرهنگ ریسک‌پذیری برای پشتیبانی از اقتصاد دانش‌بنیان، به‌کارگیری عقود بر اساس مدل عملیاتی و ایفای نقش واسطه‌گری بانکی، توسعه نقش تسهیلات دهنده و کاربرد ظرفیت فناوری در سیستم بانکی پرداخته‌اند.

بوتیگلیا و پیلچر (۲۰۱۶) در کتاب **تأمین مالی جمعی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط** به تفصیل انواع روش‌های تأمین مالی جمعی را بررسی کرده‌اند. یکی از فصول این کتاب به معرفی روش قرض‌دهی شخص به شخص اختصاص دارد و تأثیر رواج استفاده از این روش تأمین مالی را بر بانک‌ها بررسی کرده است.

مورس (۲۰۱۵) در مقاله «قرض‌دهی شخص به شخص، اطلاعات و پتانسیل جهت ساختارشکنی در قرض‌دهی شخصی» به تحلیل فرصت‌ها و تهدیدهای این روش تأمین مالی پرداخته است.

وهجونو (۲۰۱۷) در دو مقاله با عناوین «تأمین مالی جمعی اسلامی، راه‌حلی جایگزین برای تأمین مالی» و «تأمین مالی جمعی اسلامی، مطالعه تحلیلی تطبیقی بر تأمین مالی حلال» وضعیت تأمین مالی جمعی در کشورهای اسلامی را بررسی و کلیاتی از تأمین مالی جمعی اسلامی را تبیین کرده است.

کامینگ و همکاران (۲۰۱۵) در پژوهش «مدل‌های تأمین مالی جمعی: استراتژی همه را بگیر در برابر همه یا هیچ» بیان می‌دارند، در پلتفرم‌های شناخته‌شده‌ای که در حوزه تأمین مالی جمعی فعالیت می‌کنند، دو مکانیسم تأمین مالی وجود دارد. در سازوکار «همه یا هیچ»، متقاضی تأمین مالی، مبلغ مشخصی را به عنوان هدف تأمین مالی مشخص می‌کند و درصورتی‌که در زمان تعیین شده، کل مبلغ جمع‌آوری نشود، وی هیچ مقداری از وجوه را قبول نمی‌کند؛ اما در سازوکار «همه را بگیر»، متقاضی تأمین مالی، هر میزان از وجوهی که در زمان تعیین شده، جمع‌آوری شده باشد را قبول می‌کند.

دورفلیتنر و اُسوالد (۲۰۱۶) در تحقیق «رفتار بازپرداخت در تأمین مالی خرد شخص به شخص: شواهد تجربی از پلتفرم کیوا» رفتار بازپرداخت کارآفرینانی را که از وام‌های خرد

استفاده کرده بودند، بررسی کرده و به این نتیجه رسیده‌اند که اندازه وام و طول مدت پرداخت، از جمله عوامل اثرگذار بر احتمال نکول وام هستند.

نُواک و همکاران (۲۰۱۷) در مقاله «قرض‌گیری کسب‌وکارهای کوچک و وام‌دهی شخص به شخص: شواهد تجربی از لندینگ کلوب» توانایی بازپرداخت کسب‌وکارهای کوچک متقاضی تأمین مالی را از طریق تحلیل متنی توضیحات وام‌گیرنده که برای تبیین هدف تأمین مالی ارائه نموده، بررسی کرده‌اند.

با توجه به پژوهش‌های نوشته شده، می‌توان گفت مطالعات داخل کشور بیشتر بر کلیت تأمین مالی جمعی متمرکز شده‌اند؛ نوآوری‌های این مقاله یکی، تمرکز بر مدل قرض‌دهی شخص به شخص و ترجمه مباحث مهم این حوزه است؛ دوم، در حوزه تأمین مالی جمعی اسلامی، تحقیق‌های قابل‌توجهی وجود ندارد؛ درحالی‌که این مقاله تمرکز بر مدل قرض-دهی شخص به شخص بر اساس فقه امامیه است و سوم، تمرکز بر ترکیب مدل قرض‌الحسنه اصیل با پلتفرم‌هایی است که بتواند در محیط عملیاتی نیز استفاده شود.

مبانی نظری

۱. انواع ساختارهای تجهیز و تخصیص منابع قرض‌الحسنه

الف) صندوق‌های قرض‌الحسنه خانوادگی: از ساختارهای قدیمی و شایع میان مردم، تأسیس صندوق‌های قرض‌الحسنه خانوادگی است. این صندوق‌ها در میان اعضای یک فامیل تأسیس شده و توسط معتمدین خانواده و با نظارت چند یا همه فامیل اداره می‌شود. اگرچه این شیوه از مدیریت منابع قرض‌الحسنه، از بهترین رویه‌های موجود بوده و شکل‌گیری صندوق و کارایی آن وابسته به انسجام ارتباطات خانوادگی و قوام آنهاست، اما عوامل گوناگونی مانند سطح درآمد پایین در اکثر اعضای یک فامیل، ناآشنایی با اصول ابتدایی حسابداری برای اداره صندوق و نبود اعتماد کافی برای تشکیل صندوق و شبهات شرعی، موجب استفاده محدود این صندوق‌ها در میان مردم شده است.

ب) صندوق‌های قرض‌الحسنه محلی: از دیگر ساختارهای مدیریت منابع قرض‌الحسنه، صندوق‌های قرض‌الحسنه هستند که حوزه فعالیت‌شان معمولاً محدود به یک محله یا یک شهر بوده و عموماً به صورت تک شعبه‌ای فعالیت می‌کنند. سابقه فعالیت این

صندوق‌ها به دهه ۱۳۴۰ شمسی باز می‌گردد. اولین صندوق‌های قرض‌الحسنه در مساجد و با محوریت اهالی مسجد محله تشکیل شده‌اند. این صندوق‌ها با هدف کمک به محرومان و نیازمندان و مبارزه با رباخواری تأسیس شدند و ابتدا وام‌های بلاعوض می‌دادند؛ سپس به پرداخت قرض‌الحسنه مبادرت ورزیدند.

ج) بانک‌های تجاری: ایفای نقش بانک‌های تجاری در مدیریت وجوه قرض‌الحسنه، به واسطه طراحی سپرده قرض‌الحسنه پس‌انداز و سپرده قرض‌الحسنه جاری در قانون بانکداری بدون ربا آغاز شد. به واسطه این قانون، بانک‌ها مکلف به بازپرداخت اصل سپرده‌های قرض‌الحسنه (پس‌انداز و جـاری) هستند و می‌توانند اصل سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار را تعهد و یا بیمه نمایند و جهت تحقق اهداف بندهای ۲ و ۹ اصل ۴۳ قانون اساسی بخشی از منابع خود را از طریق قرض‌الحسنه به متقاضیان اختصاص دهند.

د) بانک‌های قرض‌الحسنه: اولین بانک قرض‌الحسنه در آذرماه سال ۱۳۸۶ به عنوان یک بانک دولتی تأسیس گردید. به موجب ماده ۲۷ دستورالعمل «تأسیس و فعالیت بانک‌های قرض‌الحسنه و نظارت بر آنها»، بانک صرفاً در قالب عقد قرض‌الحسنه به انجام عملیات بانکی مبادرت می‌نماید و منابع بانک تنها به اعطای وام قرض‌الحسنه تخصیص داده می‌شود.

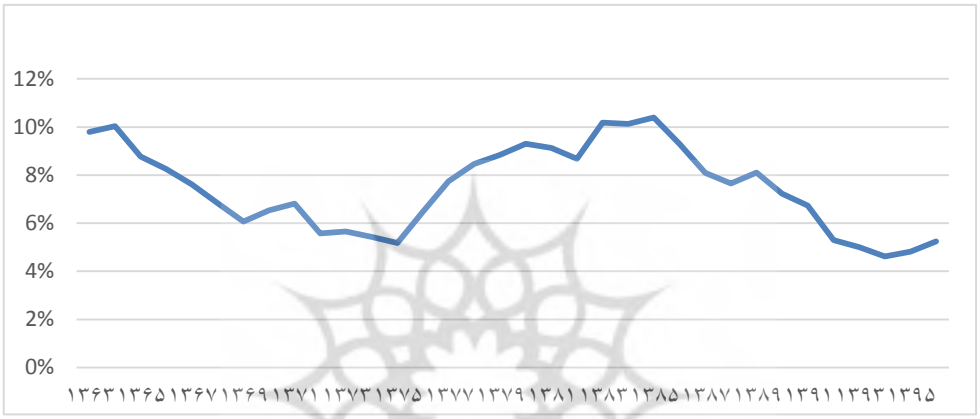
۲. آسیب‌شناسی ساختارهای موجود

اگرچه طراحی هریک از ساختارهای موجود برای مدیریت منابع قرض‌الحسنه در زمان خود، گام مهمی برای حرکت به سمت بهره‌وری هرچه بیشتر نظام قرض‌الحسنه به شمار می‌آمد، اما با گذشت زمان و پیدایش چالش‌های متعدد در مدیریت این وجوه، به‌تدریج، سهم سپرده قرض‌الحسنه پس‌انداز از مجموع سپرده‌ها رو به کاهش نهاده و اعتماد مردمی نسبت به ساختارهای رسمی پولی از دست رفته است؛ ازاین‌رو می‌بایست برای تجهیز و تخصیص هر چه‌بهتر این منابع و جلب اعتماد عمومی، از بسترهای جدید مانند تأمین مالی جمعی و وام‌دهی شخص به شخص که از شفافیت کافی و عملکرد مناسب برخوردار

هستند، استفاده نموده تا این سنت که آثار و برکات اقتصادی، اجتماعی فراوانی در جامعه دارد، احیا شود.

نمودار زیر حجم سپرده قرض‌الحسنه پس‌انداز را با مجموع سپرده‌های بانکی در مدت ۳۰ سال مقایسه کرده و روند کاهشی سهم این سپرده نسبت به کل سپرده‌ها را نشان می‌دهد.

نمودار ۱: سهم سپرده قرض‌الحسنه از مجموع سپرده‌ها (منبع: بانک مرکزی)



۳. تأمین مالی جمعی

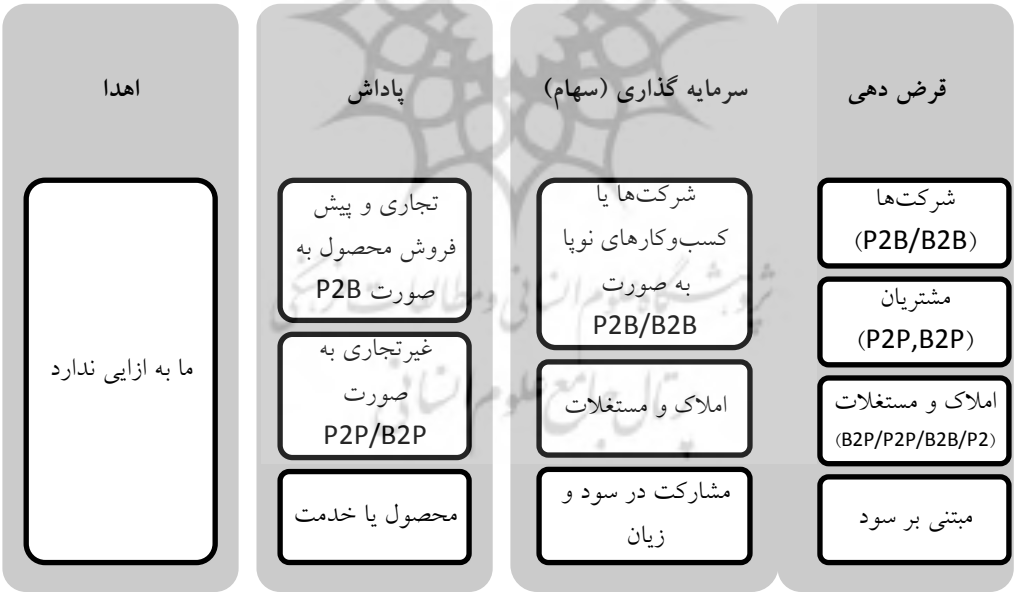
بحران سیستم مالی که از سال ۲۰۰۸ در دنیا شروع شد، اعتماد عمومی به نظام واسطه‌گری مالی را به‌طور جدی خدشه‌دار کرد. به علت تمایل کم بانک‌ها به وام‌دهی، کارآفرینان شروع به یافتن راه‌های دیگری برای جذب سرمایه کردند. ایده تخصیص اعتبار به پروژه‌ها بدون استفاده از بانک‌ها، برای کسانی که به دنبال اصلاح سیستم موجود بودند، بسیار جذاب بود. همچنین به دلیل مشکلات اعتباری فراوان بانک‌ها و تمایل کم آنها به وام‌دهی، کارآفرینان به فکر راه‌های دیگری برای تأمین سرمایه مورد نیاز خود افتادند (Mateescu, 2015, p.1).

تأمین مالی جمعی ابزاری در حال رشد، کاراً و منعطف است و به‌جای آنکه از یک مجموعه یا گروه واحد مانند بانک یا سرمایه‌گذاران خطرپذیر تأمین مالی کند، منابع مالی را از انبوهی از مردم جمع‌آوری می‌کند (Loukas Spanos, 2016, p.2). در پارادایم «ترجیح خِرَد جمعی» برخلاف روش‌های معمول و سنتی که در آن، انجام یک وظیفه به یک

کارمند، واحد سازمانی یا پیمانکار مشخصی سپرده می‌شد، از یک جمعیت انبوه و ناشناخته فراخوان می‌شود تا فعالیت مورد نظر را انجام دهند. در تأمین مالی جمعی، فضای مشارکت برای عموم مردم به نحوی فراهم‌شده تا آنها از وضعیت معمول و سنتی خویش به عنوان یک مصرف‌کننده صِرف، فراتر رفته و با فراهم کردن منابع مالی در راستای تولید یا ترویج خدمتی که خرد جمعی آن را تأیید کرده، نقشی اثربخش ایفا کنند (Dietrich, 2017, p.21 & Amrein).

تأمین مالی جمعی تعداد زیادی از سرمایه‌گذاران را قادر می‌سازد تا هر مقدار سرمایه‌ای –هرچند کم– را به یک شرکت یا طرح تخصیص دهند. اصطلاح تأمین مالی جمعی به طور معمول، به پولی که از طریق اینترنت جمع‌آوری می‌شود، اشاره می‌کند و راهی برای دموکراتیزه کردن (Democratizing) تأمین مالی است که مردم معمولی هم می‌توانند در تأمین مالی طرح‌ها شرکت کنند (Conrad, 2016, p.14).

شکل ۱: مدل‌های تأمین مالی جمعی– منبع: گزارش مؤسسه خدمات مالی Zug IFZ



کارکرد اولیه تأمین مالی جمعی، تجمیع سرمایه‌های اندکی بود که در راستای اعطای تسهیلات برای فعالیت‌های سیاسی و انتخاباتی و همچنین فعالیت‌های حوزه هنر به خدمت گرفته می‌شد؛ برای مثال در حوزه هنر به منظور تکمیل آلبوم‌های موسیقی، توسعه فیلم‌های

در حال ساخت و نظایر آن به کار می‌رفت؛ اما شکل‌گیری دوره نوینی از تأمین مالی جمعی سبب شده است تا دامنه اثر آن از محدوده اعتبارت خرد فراتر رفته و بلوک‌های بزرگ سرمایه را نیز در بر گیرد؛ طوری که پتانسیل بالقوه‌ای از منابع بزرگ مالی را در راستای تقویت کارآفرینی و راه‌اندازی کسب‌وکارهای نو ایجاد می‌کند (کشتکار، ۱۳۹۵، ص۲۶۳)؛ همچنین از تأمین مالی جمعی برای بازاریابی محصولات نیز استفاده می‌شود. هنگامی که محصولات خلاقانه و جدید در معرض دید عموم مردم قرار می‌گیرند، این فرصت به کسب‌وکارها داده می‌شود تا محصول خود را از طریق پلتفرم تأمین‌مالی جمعی در سطح گسترده مطرح کنند و مورد قضاوت عموم مردم و رسانه‌ها قرار دهند. این کار می‌تواند برای شرکت، مزیت رقابتی جهت تولید آن محصول ایجاد نماید (mollic, 2013, p.3). به‌طورکلی چهار مدل اصلی برای تأمین مالی جمعی وجود دارد؛ اهداء، پاداش، وام (قرض) و سهام. روابطی که در تأمین‌مالی جمعی بین پرداخت‌کننده و دریافت‌کننده منابع مالی وجود دارد به انواع گوناگونی تقسیم‌بندی می‌شود؛ از جمله آنها می‌توان به : فرد به بنگاه (Peer to Business (P2B)) ، شخص به شخص (Peer to Peer (P2P))، بنگاه به بنگاه (Business to Business (B2B)) و بنگاه به فرد (Business to Peer (B2P)) اشاره کرد.

تأمین مالی جمعی مبتنی بر اهداء به اشخاص این امکان را می‌دهد تا وجوه نقد خود را بدون انتظار دریافت اصل و بازدهی، به مردم یا پروژه‌های مورد نیاز اختصاص دهند.

تأمین مالی جمعی بر اساس پاداش، منابع مالی را به افراد خلّاق یا کارآفرینان اختصاص می‌دهد. این افراد در ازای این پول‌ها تعهد می‌دهند تا پاداشی در اختیار تأمین‌مالی کنندگان قرار دهند. این مدل معمولاً برای جمع‌آوری پول برای تولید محصولات خلاقانه کاربرد دارد. اغلب، این مدل برای جمع‌آوری پیش سفارش‌ها برای یک محصول نوآورانه استفاده می‌شود.

تأمین مالی جمعی مبتنی بر وام که به عنوان تأمین مالی جمعی بدهی محور یا قرض‌دهی شخص به شخص نیز شناخته می‌شود، به افراد اجازه می‌دهد تا به سایر افراد یا شرکت‌ها در ازای دریافت منظم اقساط (اصل و بهره)، پول قرض دهند. تأمین مالی جمعی مبتنی بر سهام به افراد این امکان را می‌دهد تا سهام یک شرکت را خریداری کنند و در آینده در بازدهی‌های مالی مربوط به آن شرکت سهیم باشند (Hussain, 2015, p.5).

۴. تأمین مالی جمعی به روش قرض‌دهی شخص به شخص

تأمین مالی جمعی به روش قرض‌دهی شخص به شخص، نام‌های گوناگونی از جمله تأمین مالی اجتماعی، تأمین مالی بازاری و تأمین مالی بدون واسطه دارد. هیچ‌کدام از این اصطلاحات نمی‌توانند به‌تنهایی توضیح‌دهنده این مفهوم باشند. قرض‌دهی شخص به شخص با از بین بردن واسطه مالی و با استفاده از بازار اجتماعی به تأمین مالی مشتریان می‌پردازد (Morse, 2015, p.2). قرض‌دهی شخص به شخص نوعی قرض‌دهی است که یک شخص به شخص دیگر بدون دخالت و واسطه‌گری مؤسسات مالی و از طریق پلتفرم آنلاین پول قرض می‌دهد. بازار قرض‌دهی شخص به شخص به‌طورکلی از بازارها یا پلتفرم های آنلاین تشکیل شده که برای هر دو طرف معامله، نقش تسهیل‌گر را ایفا می‌کنند. در قرض‌دهی شخص به شخص، معمولاً هیچ‌کدام از دو طرف معامله یکدیگر را نمی‌شناسند و رابطه مستقیمی با هم ندارند (Lust, 2016, p.14) و تنها بر اساس اطلاعات اعتباری با یکدیگر تبادل مالی می‌نمایند (Renton, 2015, p.5).

در این مدل طرف ارائه‌کننده وام، بیش از یک نفر و در واقع انبوهی از مردم است. در این روش، اعطای وام در دو شکل بلندمدت و کوتاه‌مدت صورت می‌گیرد و گاهی اوقات، قرض‌دهنده وجه خود (مبلغی بیش از آن) را در زمان معینی پس خواهد گرفت (دفتر توسعه کارآفرینی، ۱۳۹۳، ص۹). دلیل اصلی که این افراد در یک معامله مالی با یکدیگر وارد می‌شوند، این است که ترجیحات دو طرف نسبت به شرایط و ویژگی‌های وام مدنظر وام‌دهنده یا وام‌گیرنده با هم تطابق دارد. در این شرایط، نقش پلتفرم‌ها محدود به موارد زیر است:

۱. تأیید و به رسمیت شناختن طرفین؛
۲. مدیریت جریانات مالی و بازپرداخت وام‌ها؛
۳. آماده کردن گزارش‌های دقیق برای کاربران پلتفرم.

وام‌ها در بازار قرض‌دهی شخص به شخص، معمولاً بدون وثیقه هستند و طبعاً امنیت و اعتبار آنها صرفاً به اعتبارسنجی قرض‌گیرنده بستگی دارد؛ بنابراین، ریسک فرد وام‌دهنده در این حالت بسیار بیشتر از وقتی است که سرمایه خود را در بانک قرار می‌دهد؛ زیرا حساب بانکی تضمین شده است (Lust, 2016, p.16). در ایالات متحده آمریکا که فرآیند تأمین

مالی شخص به شخص با استقبال خوبی مواجه شده است، شاخص‌های کلیدی که برای آن در نظر گرفته شده است، به صورت خلاصه در جدول زیر اشاره شده است:

جدول ۱: عوامل کلیدی در وام‌دهی شخص به شخص در ایالات متحده-منبع: گزارش Garret-Galland

ویژگی	وام‌های شخصی (فردی)	وام‌های کسب‌وکارهای کوچک
اندازه وام	**۴۰۰۰۰-۱۰۰۰ دلار**	**۳۰۰۰۰۰-۵۰۰۰ دلار**
نرخ بهره	۹٫۳٪-۴٪ (رتبه A) ۳۱٪-۵٪ (رتبه B-C) ۳۱٪-۱۸٪ (رتبه D و پایین‌تر)	۲۵٫۹٪-۵٫۹٪ (وام‌های کوتاه‌مدت) ۲۹٪-۶٫۲۵٪ (خط اعتباری)
مدت زمان	۳و۵و۷ سال	۱ تا ۵ سال
خالص بازده سالانه	۰/۵ ٪ تا ۳ ٪ (رتبه A) ۴٪ تا ۸٪ (رتبه B-C) ۱۱٪ تا ۱۵٪ (رتبه D و پایین‌تر)	۴٪ تا ٪ ۵ (رتبه A) ۶٪ تا ٪ ۸ (رتبه B-C) ۱۱٪ تا ٪ ۱۵ (رتبه D و پایین‌تر)
نرخ نکول	۰/۵ ٪ تا ۳ ٪ (رتبه A) ۳٪ تا ۸٪ (رتبه B-C) ۹٫۵٪ تا ۱۹٪ (رتبه D و پایین‌تر)	۱ ٪ تا ۳ ٪ (رتبه A) ۵٪ تا ۷٫۵٪ (رتبه B-C) ۱۱٪ تا ۲۰٪ (رتبه D و پایین‌تر)
نمره دهی اعتباری	مدل نمره دهی اختصاصی، فیکو و دیگر عوامل مانند سطح تحصیلات و ...	نمره دهی فیکو و دیگر مدل‌ها
شیوه پرداخت	اقساط ماهانه	اقساط ماهانه

تأمین مالی جمعی مبتنی بر قرض معمولاً با دو جزء تعریف می‌شود:

۱. وام‌های مصرفی شخص به شخص (تأمین مالی برای مصارف فردی)؛

۲. وام‌های تجاری شخص به شخص (تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط).

به طور خلاصه وام‌دهی شخص به شخص را می‌توان جمع‌آوری منابع مالی و تخصیص وام از طریق پلتفرم‌های تحت وب تعریف کرد. بازیگران اصلی عبارت‌اند از:

۱. پلتفرم‌های وام‌دهی شخص به شخص؛

۲. وام‌دهندگان: افرادی که پس‌اندازهای خود را سرمایه‌گذاری می‌کنند؛

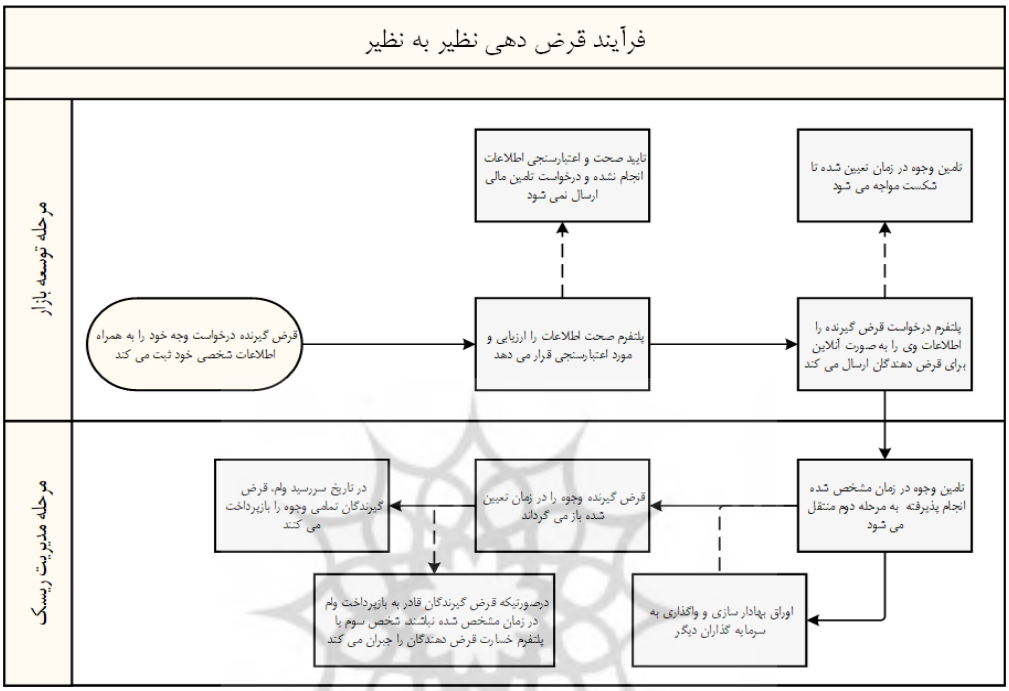
۳. وام‌گیرندگان: که می‌توانند اشخاص و یا بنگاه‌ها باشند.

شکل ۲: فرآیند کلی وام‌دهی شخص به شخص



پلتفرم‌ها در کنار فعالیت اصلی وام‌دهی شخص به شخص، خدمات دیگری نیز ارائه می‌دهند: تحلیل ریسک اعتبار، مدیریت جریانات مالی، اوراق بهادارسازی وام‌ها (Securitization) و... . بیشتر وام دهندگان، سرمایه‌گذاران کوچک و متوسط هستند؛ اما سرمایه‌گذاران نهادی که به دنبال بازده مناسب برای سرمایه خود هستند نیز روزبه‌روز در حال افزایش هستند. بر اثر تعامل این بازیگران، در کنار جریان‌های مالی سنتی بازارهای مالی و اعتباری (مخصوصاً بانک‌ها) یک جریان مالی مکمل و جایگزین ایجاد شده است (Bottiglia & Pichler, 2016, p.62). وام‌دهی شخص به شخص، افراد و شرکت‌های با وضعیت مالی متضاد را به یکدیگر متصل می‌کند (بعضی مازاد منابع مالی و برخی کمبود منابع مالی دارند). این اتصال از طریق ساختارهای مبتنی بر وب۲ و اینترنت، مانند پلتفرم‌های وام‌دهی شخص به شخص صورت می‌گیرد. در قرض‌دهی شخص به شخص، قرض گیرندگان، درخواست وام را به صورت آنلاین ثبت می‌کنند (Calebe de Roure, 2016, p.3).

شکل ۳: فرآیند قرض‌دهی شخص به شخص(P2P). منبع: (وو و همکاران،۲۰۱۸)



متقاضیان وام باید اطلاعاتی شامل مقدار وام درخواستی، انتخاب سررسید، هدف وام، مدارکی دال بر درآمد و اشتغال فرد و سایر بدهی‌ها را به صورت اجباری در پلتفرم بارگذاری کنند. در نهایت پلتفرم بر اساس اطلاعاتی که در اختیار دارد، نمره اعتباری مشخصی به متقاضی وام اعطا می‌کند. قرض‌دهندگان نیازی به تأمین مالی کامل یک وام ندارند، بلکه درخواست‌های مختلف متقاضیان را در پلتفرم مشاهده می‌کنند و ترجیح می-دهند سبد سرمایه‌گذاری خود را بین وام‌های مختلف تقسیم کنند تا ریسک را به حداقل ممکن کاهش دهند. در فرآیند ارزیابی اعتبارسنجی متقاضیان وام، پلتفرم‌ها از مدل‌های نمره دهی اعتباری یا الگوریتم‌هایی که جزئیات آنها به صورت عمومی اعلام نشده، استفاده می-کنند؛ اما به احتمال زیاد این الگوها نیز از منطق اعتبارسنجی مشتری در مؤسسات مالی پیروی می‌کنند؛ بنابراین کارایی این مدل‌ها بسیار مهم است و مزیت رقابتی پلتفرم‌های وام‌دهی شخص به شخص، در خلق الگوریتم‌هایی است که به طور گسترده از اطلاعات نرم (Soft Information) استفاده می‌کنند (Bottiglia & Pichler, 2016, p.76). در شکل

زیر فرایند قرض‌دهی شخص به شخص ارائه شده است؛ البته تأمین مالی مبتنی بر بدهی می‌تواند با رویکرد خیرخواهانه و نه کسب بازدهی (با اهداف غیر مادی) نیز باشد؛ برای نمونه، پلتفرم تأمین سرمایه خرد کیوا (Kiva) با هدف اعطای وام به افراد فقیر در کشورهای جهان سوم راه‌اندازی شد (زرندی و دیگران، ۱۳۹۵، ص۱۷۷).

۵. چالش‌های فعالیت پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی

منتقدان پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی اعتقاد دارند انتخاب معکوس در این بازار، ممکن است شدید باشد. اشخاصی که به دنبال جمع‌آوری پول هستند ممکن است برای کسب سرمایه از بازارهای سنتی مانند بانک‌ها، فرشتگان کسب‌وکار و سرمایه‌گذاران خطرپذیر (VC) تلاش کرده و موفق نباشند. تأمین مالی جمعی ممکن است بجای تخصیص سرمایه به پروژه‌های ارزشمند، سرمایه را به پروژه‌های کم کیفیت و حتی کلاه‌بردارها تخصیص دهد. یکی دیگر از نگرانی‌ها این است که فرضیه «خِرَد جمعی» -که مبنای تأمین مالی جمعی است- ممکن است ناکام بماند. افرادی که هزار دلار سرمایه‌گذاری می‌کنند انگیزه کمتری برای تحقیق و ارزیابی یک شرکت دارند تا سرمایه‌گذارانی که میلیون‌ها دلار سرمایه گذاری می‌کنند. این مسئله اقدام جمعی می‌تواند آن‌قدر جدی باشد تا مانع این شود که بازار تأمین مالی جمعی به یک منبع معنی‌دار تأمین مالی خصوصی تبدیل شود (Loukas, 2011, p.6).

همچنین شرکت‌های نوپا سابقه اعتباری و مالی چندانی ندارند تا سرمایه‌گذاران بتوانند به‌طور دقیق عملکرد آینده آنها را پیش‌بینی کنند. پیگیری اقدامات قانونی علیه شرکت برای مشکلات مربوط به تأمین مالی سهام، مشکل‌تر از مشکلات مربوط به تأمین مالی بدهی است و شرکت‌های موفق می‌توانند جریان‌های نقدی خود را از طریق انواع مکانیزم‌های غیر شفاف به بنیان‌گذاران هدایت کنند و به طور قابل‌توجهی سود سرمایه‌گذاران را کاهش دهند.

بسیاری از کسب‌وکارهای نوپا بیش از این مقدار سرمایه نیاز دارند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه، معمولاً همراه با سرمایهٔ خود، مشاوره ارائه می‌کنند و بسیاری از کارآفرینان مخصوصاً در صنایع فناوری و بیوتکنولوژی، ترجیح می‌دهند از صندوق‌های

سرمایه‌گذاری جسورانه تأمین مالی تخصصی بگیرند. این مزیت‌ها، عرضه شرکت‌های باکیفیت را در بازار تأمین مالی جمعی محدود می‌کند.

همچنین با توجه به بازدهی نسبتاً پایینِ شرکت‌های نوپا و کوچک تجاری معروف در اروپا و ایالات متحده در چند دهه گذشته، انتظار می‌رود بازدهی متوسط سرمایه‌گذاران تأمین مالی جمعی، پایین باشد (Conrad, 2016, p.15).

۶. مزیت‌های رقابتی وام‌دهی شخص به شخص

الف) مزیت پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی نسبت به نهادهای سنتی مالی:

پلتفرم‌های قرض‌دهی شخص به شخص هزینه معاملاتی کمتری نسبت به مؤسسات مالی سنتی دارند؛ زیرا مدل کسب‌وکار ساده‌تری دارند. آنها سپرده نمی‌پذیرند، تحت قوانین سخت‌گیرانه بانکداری نیستند و ذخیره قانونی و احتیاطی ندارند؛ بلکه صرفاً قرض‌گیرندگان را به قرض‌دهندگان متصل می‌کنند. همچنین هزینه‌های عملیاتی در پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی به دلیل استفاده از فناوری و آنلاین بودن، نسبت به بانک‌ها کاهش یافته است (Serrano-Cinca & etc, 2015, p.18)؛ همچنین الزامات قانونی وام‌دهی شخص به شخص بسیار کمتر از الزامات قانونی مؤسسات مالی است؛ یکی از مقرراتی که در مؤسسات مالی باید رعایت شوند، مقررات مالی مانند کفایت سرمایه و الزامات عملیاتی مانند قوانین مرتبط با منابع انسانی و فناوری هستند. این موارد باید با قوانین پیچیده و متغیر، تطبیق یابند.

علاوه بر این، برای راه‌اندازی یک پلتفرم تأمین مالی جمعی به سرمایه کمتری نسبت به راه‌اندازی یک بانک نیاز است. بیشتر هزینه‌ها برای راه‌اندازی یک پلتفرم وام‌دهی شخص به شخص، صرف لوازم دارای فناوری بالا، سیستم اعتبارسنجی و هزینه‌های تبلیغات می‌شوند (Bottiglia & Pichler, 2016, p.76).

ب) از دیدگاه وام‌دهنده (سرمایه‌گذار): اول، قرض‌دهنده با حذف واسط، می‌تواند نرخ بهره بالاتری به عنوان بازده سرمایه‌گذاری خود کسب کند. این امر به دلایل گوناگونی رخ می‌دهد. برای مثال، قرض‌دهی شخص به شخص آنلاین انجام می‌شود؛ بنابراین هزینه‌های عملیاتی ناظر به مکان فیزیکی در مؤسسات مالی حذف می‌شود. دوم، سرعت

بالاتر پلتفرم‌هاست؛ چون همه چیز آنلاین بوده و از بروکراسی‌های معمول اداری نیز کاسته می‌شود. همه عملیات‌ها در پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی، شفاف انجام می‌شوند. بیشتر پلتفرم‌ها انواع داده‌های آماری و تاریخی را جهت تحلیل در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهند. این موضوع سبب می‌شود تا سرمایه‌گذاران به‌طور شفاف‌تری متوجه جریانات شوند و درک بهتری از فضای سرمایه‌گذاری خود پیدا کنند. سوم، پلتفرم قرض‌دهی شخص به شخص امکان تنوع سازی سبد سرمایه‌گذاری و کاهش ریسک مجموع را در اختیار سرمایه‌گذار قرار می‌دهد. چهارم، راحت‌تر، سریع‌تر و در دسترس‌تر بودن این پلتفرم‌ها نسبت به بانک‌ها و سایر مؤسسات مالی برای سرمایه‌گذاری است. پنجم، شرکت‌های قرض‌دهی شخص به شخص آنلاین، از متغیرهای اعتباری بیشتری نسبت به مؤسسات مالی برای ارزیابی ریسک اعتباری قرض‌گیرندگان استفاده می‌کنند و اطلاعات دقیق‌تری در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌گیرد.

ج) از دیدگاه وام‌گیرنده: مزیت اول برای قرض‌گیرندگان اینکه می‌توانند با هزینه‌های عملیاتی کمتر و فرایندهای اجرایی کاراتر پلتفرم وام دریافت کنند. دوم، برای قرض-گیرندگان راحت‌تر بودن اخذ وام در قرض‌دهی شخص به شخص نسبت به مؤسسات مالی است. دلیل اول این امر سخت‌گیری بانک‌ها نسبت به تخصیص اعتبار به مشتریان خصوصاً پس از بحران مالی ۲۰۰۸ است. دلیل دوم نیز آن است که مؤسسات مالی معمولاً برای وام‌دهی، وثیقه طلب می‌کنند که بسیاری از مشتریان قادر به تأمین آن نیستند. آخرین مزیت، این است که قرض گرفتن در بازار قرض‌دهی شخص به شخص تأثیر منفی بر نمره اعتباری قرض‌گیرنده نمی‌گذارد (Lust, 2016, p.22).

۷. بررسی نمونه‌های موفق تأمین مالی جمعی

از جمله پلتفرم‌های مطرح تأمین مالی جمعی بر اساس مدل وام‌دهی جمعی، می‌توان از لندینگ کلوب (Lending Club)، کیوا (Kiva)، پروسپر (Prosper) و فاندینگ سیرکل (Funding Circle)، نام برد.

معرفی پلتفرم لندینگ کلوب: پلتفرم لندینگ کلوب در سال ۲۰۰۶ توسط *رینادلا پلانج* (Renaud Laplanche) راه‌اندازی شد. این وب‌سایت بزرگ‌ترین پلتفرم جهان براساس مدل

اشتراک‌گذاری شخص به شخص و همچنین از لحاظ حجم وام‌های اعطایی است. بر اساس آمار وب‌سایت لندینگ کلوب تا آوریل ۲۰۱۶، سقف پرداخت وام، بسته به نوع وام و درجه اعتبار وام‌گیرنده تا ۴۰ هزار دلار است. تا اول ژانویه ۲۰۱۶، حدود ۱۶ میلیارد دلار در پروژه‌های مورد نظر لندینگ کلوب تأمین مالی شده است. این مقدار وام برای ۲۱۱ پروژه بوده و در موضوعات گوناگونی دسته‌بندی شده است. بر اساس رتبه‌های جهانی وب‌سایت الکسا (Alexa)، پلتفرم لندینگ کلوب برترین وب‌سایت تأمین مالی جمعی بر مبنای مدل وام‌دهی است (lendingclub.com).

معرفی پلتفرم کیوا: پلتفرم کیوا به عنوان هشتمین پلتفرم بزرگ تأمین مالی در جهان و دومین پلتفرم تأمین مالی جمعی بر اساس مدل وام‌دهی بعد از لندینگ کلوب است. کیوا یک پلتفرم سرمایه‌گذاری نیست. افرادی که به عنوان وام‌دهنده در پلتفرم کیوا مشارکت می‌کنند، تنها اصل پولشان را بدون دریافت بهره دریافت می‌کنند؛ اما وام‌گیرندگان در ازای دریافت وام، بهره ناچیزی به عنوان کارمزد کیوا، می‌پردازند. پلتفرم کیوا به مردم جهان نشان داد برخی افراد آنقدر فقیر هستند که درخواست آنها وام‌های بی وثیقه با مبلغی بسیار ناچیز در حدود ۲۵ دلار برای راه‌اندازی یا توسعه کسب‌وکارهای کوچک است. در ابتدای راه‌اندازی کیوا، تمرکز اصلی فعالیت‌ها در آفریقا و آمریکای لاتین بود. پلتفرم کیوا در سال ۲۰۰۹ محدوده فعالیتش را برای خدمت‌رسانی به وام‌گیرندگان در آمریکا و کانادا گسترش داد و این در حالی بود که بانک‌ها و دیگر وام‌دهندگان سنتی، روند کیوا را قبول نداشتند. در سال ۲۰۱۷ کیوا با همکاری دانشگاه استراتمور (Strathmore University) در کنیا، یک وام دانشجویی معرفی کرد. همچنین کیوا به وام‌گیرندگان در خاورمیانه، جنوب شرق آسیا و هندوستان خدمت‌رسانی می‌کند.

مشارکت‌کنندگان در وام‌دهی، با جستجو بر اساس علایقشان، پویشی که قصد دارند در آن مشارکت کنند را انتخاب می‌کنند؛ سپس از طریق پلتفرم کیوا این وام را پرداخت کرده و به عنوان قرض‌دهنده در پلتفرم کیوا دارای حساب کاربری می‌شوند. بر اساس زمان بازگشت سرمایه، اقساط وام توسط وام‌گیرندگان به حساب کیوا بازپرداخت می‌شود. پس از بازگشت مبلغ بدهی وام‌گیرنده به حساب کاربری وام‌دهنده، این امکان وجود دارد که وام‌دهنده در کمپین دیگری شرکت کند یا از دریافت آن صرف‌نظر کند و آن را برای

وام‌دهی به پلتفرم کیوا اهدا کند. اکثریت وام‌دهندگان پرداخت وام را به عنوان یک فعالیت خیریه اثربخش، در نظر می‌گیرند. نرخ موفقیت در بازگشت سرمایه وام‌های کیوا ۹۸ درصد است. وقتی که اصل پول مشارکت‌کنندگان بازگردانده شد، اکثریت وام‌دهندگان پولشان را در سیستم وام‌دهی کیوا نگه می‌دارند و مجدد آن را صرف وام دادن می‌کنند. سرمایه‌گذاری مبتنی بر بدهی مربوط به زمانی است که وام‌دهنده علاوه بر دریافت اصل پولش، به دنبال دریافت بهره باشد. به همین دلیل قرض‌دهی از طریق کیوا یا سایر پلتفرم‌های تأمین مالی مبتنی بر بدهی با اهداف غیرمادی، سرمایه‌گذاری محسوب نمی‌شود. هرچند کیوا یک پلتفرم سرمایه‌گذاری نیست، اما موفقیتش کمک می‌کند قدرت و اهمیت تأمین مالی جمعی برای دسترسی به فعالیت‌های خیریه و سایر منافع همگانی در مقیاس بزرگ روشن گردد (Kiva.org).

بررسی ممنوعیت ربا در قرض‌دهی شخص به شخص

مفهوم و حکم ربا: ربا به معنی «زیاده» است و در اصطلاح فقهی به دو نوع ربای معاملی و ربای قرضی تقسیم می‌شود. ربای قرضی که رایج‌ترین رباست به این صورت است که فرد برای تأمین نیاز مالی جهت امور مصرفی یا سرمایه‌گذاری، تقاضای قرض می‌کند و در ضمن عقد قرض متعهد می‌شود آنچه را می‌گیرد همراه با زیادی برگرداند. امام خمینی﵀ درباره ربا می‌فرمایند: «حرمت ربا به وسیله‌ی قرآن، سنت و اجماع مسلمین ثابت است، بلکه بعید نیست که حرمت آن از ضروریات دین باشد» (موسویان و میسمی، ۱۳۹۵، ص۲۴).

ربوی بودن قرض‌دهی شخص به شخص: در قرض‌دهی شخص به شخص، عناصر ربا یعنی عقدِ قرض و شرطِ زیاده وجود دارد؛ زیرا قرض‌دهنده به قرض‌گیرندگان پول خود را قرض می‌دهد به این شرط که قرض‌گیرندگان علاوه بر اصل پول، مقداری اضافی به قرض‌دهنده بازگردانند. در نتیجه مدل متعارف قرض‌دهی شخص به شخص، ربوی است.

برخی بر این باورند که بین وام‌های مصرفی و تولیدی تفاوت وجود دارد و آنچه در اسلام به عنوان ربا تحریم شده است، مخصوص بهره قرض‌های مصرفی است و شامل

قرض‌های سرمایه‌گذاری نمی‌گردد (صانعی، ۱۳۸۳، ص۳۱). در نقد این دیدگاه می‌توان گفت:

۱. ربای جاهلی به قرض‌های مصرفی اختصاص نداشته، بلکه تجار و بازرگانان عرب برای تهیه سرمایه تجاری از راه ربا بر ثروت خود می‌افزودند؛ برای مثال می‌توان روایت اسحاق بن عمار از امام کاظم﵇ را ذکر کرد (عاملی، ۱۴۱۳ق، ج۱۸).

۲. اطلاق آیات و روایات ربا، شامل هر دو قرض‌های مصرفی و سرمایه‌گذاری می‌شود. هیچ مانعی از عمل به اطلاق وجود ندارد (مصباحی مقدم و احمدوند، ۱۳۸۸، ص۲۱).

۳. همراه شدن تحریم ربا در بعضی آیات قرآن با تشویق به صدقه و مهلت دادن بدهکار دلیل اختصاص تحریم به قرض‌های مصرفی نیست؛ زیرا امر به مهلت دادن و تشویق به صدقه در قرض‌های سرمایه‌گذاری نیز قابل تصور است؛ برای مثال وقتی که تاجری ورشکسته شده و از شخصی که قرض گرفته است، درخواست مهلت می‌کند. در این وضعیت سفارش به مهلت و بخشش کاملاً انسانی و سازگار با روح تعالیم قرآن است.

۴. اینکه اسلام به خاطر ظلم، ربا را حرام کرده، اختصاص به قرض مصرفی ندارد. در واقع در قرض سرمایه‌گذاری نیز قرض‌دهنده‌ها به دلیل برخورداری از قدرت چانه‌زنی بالایی که در اقتصاد دارند، می‌توانند خواسته‌های خود را بر کارفرمایان و فعالان اقتصادی تحمیل کنند و این همان ظلم است. مضافاً بر اینکه حکمت تحریم ربا، منحصر در ظلم نیست (موسویان و میسمی، ۱۳۹۵، ص۱۵۱).

در نتیجه هر دو نوع قرض، به شرط زیاده، ربا و حرام است. قرض‌دهی شخص به شخص در هر دو حالت قرض‌دهی جهت امور مصرفی و سرمایه‌گذاری ربوی و حرام است.

می‌توان با ایده گرفتن از مدل متعارف، روابط حقوقی بازیگران مدل را طوری طراحی کرد که اشکال ربوی بودن مدل، رفع گردد. در ادامه مدل بازطراحی شده ارائه خواهد شد.

روش‌شناسی پژوهش

این تحقیق از منظر هدف کاربردی و از نظر روش، تحلیلی- توصیفی است. پس از مرور مبانی نظری، تجارب عملی و اطلاعات پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی جهان از منابع

گوناگون، مانند کتب، مقالات و وب‌سایت پلتفرم‌ها، به تطبیق سازوکار فعالیت پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی با الگوی مبادلهٔ وجوه مبتنی بر عقد قرض پرداخته شده است. با بررسی تحلیلی، راهکارهای مختلف ضمانت برای کاهش ریسک اعتباری تبیین خواهد شد. الگوی عملیاتی پلتفرم قرض‌دهی شخص به شخص با رویکرد قرض‌الحسنه طراحی و توالی فعالیت پلتفرم در حالت‌های مختلف در نظر نشان داده می‌شود.

مدل قرض‌دهی شخص به شخص بدون ربا

۱. ماهیت انواع فعالیت‌های قرض‌الحسنه

اگرچه فعالیت‌های قرض‌الحسنه در ایران قدمت نسبتاً طولانی دارد که از الگوهای ساختاریافته آن می‌توان به صندوق‌های قرض‌الحسنه محلی، گروهی و خانوادگی اشاره کرد، فعالیت الگوهای عملیاتی مختلف، به‌تدریج ماهیت مبادلهٔ وجوه قرض‌الحسنه را دستخوش تغییر کرده و به‌طورکلی می‌توان این تفاوت ماهیت را در دو بخش تقسیم‌بندی کرد:

۱. در نسل اول فعالیت‌های قرض‌الحسنه، گروهی از مردم یا دولت منابعی را گردآوری کرده و تحت عنوان قرض‌الحسنه در اختیار متقاضی قرار می‌دهند. در فعالیت‌های نسل اول که می‌توان آن را قرض‌الحسنه سنتی نامید، شخصی که به هر دلیل با مشکلی مالی مواجه است و به وام فوری نیاز دارد به شخصی که مازاد منابع دارد، مراجعه کرده و از او وام قرض‌الحسنه دریافت می‌کند. در اینجا هدف قرض‌گیرنده پوشش نیازهای مالی خود بوده و هدف قرض‌دهنده نیز معنوی است؛ درواقع قرض‌دهنده به دلیل اینکه کمک به رفع مشکل برادران دینی یک امر مستحب و ممدوح است، منابع خود را برای مدتی قرض‌الحسنه می‌دهد و معمولاً هیچ‌گونه نفع دیگری منظور و مقصود نیست (پویان، ۱۳۹۳، ص۵۵).

۲. در نسل دوم فعالیت‌های قرض‌الحسنه که از سوی صندوق‌های محلی، نهادی و برخی از بانک‌های قرض‌الحسنه استفاده می‌شود، نهاد سپرده پذیر، منابع قرض‌الحسنه را از مشتریان دریافت کرده و به گروه دیگری از مشتریان تخصیص می‌دهد و متناسب با وجوه و زمان سپرده‌گذاری در نزد نهاد مالی، امتیاز در نظر

گرفته و به نسبت امتیاز، در آینده به آنان تسهیلات قرض‌الحسنه پرداخت می‌کند. نهاد مالی در این شیوه برای پرهیز از شبهه قرض به‌شرط قرض که نوعی زیاده محسوب شده و موجب پیدایش ربای قرضی می‌شود، در قرارداد با مشتریان تصریح می‌کند که در قبال سپرده‌گذاری آنان، تعهدی به پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه ندارد.

در این پژوهش، مدل عملیاتی فعالیت پلتفرم بر مبنای نسل اول قرض‌الحسنه طراحی شده است. در زنده و مورد استفاده بودن مبنای نسل اول، همین نکته کافی است که بدانیم پلتفرم قرض‌دهی شخص به شخص کیوا، به عنوان دومین پلتفرم قرض‌دهی جهان که تاکنون یک میلیارد و سیصد میلیون دلار و در ۸۰ کشور تسهیلات داده است، مبتنی بر همین مبنای نسل اول در حال فعالیت است. در مدل قرض‌دهی شخص به شخص بدون ربا، دو دسته رابطه وجود دارد. دسته اول رابطه بین وام‌گیرندگان با پلتفرم و رابطه بین وام‌دهندگان و پلتفرم پیش از تحقق قرض و دیگری پس از تحقق قرض. در ادامه روابط بیان می‌شود.

۲. روابط پیش از تحقق قرض

رابطه بین وام‌گیرندگان و پلتفرم: وام‌گیرندگان در این مدل اشخاص حقیقی و حقوقی هستند. این افراد تقاضای خود را به وسیله‌ی اینترنت و برخط، به پلتفرم اعلام می‌نمایند. پلتفرم پس از احراز هویت، شناسایی نیاز و بررسی وضعیت اعتباری متقاضیان، تعیین می‌کند. وام‌گیرنده به واسطه نمره اعتباری مناسب، ضمانت توسط گروه یا تأمین تضامین و وثایق لازم به فرایند ادامه دهد. سپس نام شخص نیازمند، علت نیاز و مقدار وجه مورد نیاز وی را به وام‌دهندگان از طریق اینترنت نمایش می‌دهد. در واقع پلتفرم در این قسمت به وکالت* رایگان از وام‌گیرندگان، تقاضای آنها را به اطلاع وام‌دهندگان می‌رساند.

---

*. ماده ۶۵۶ قانون مدنی: وکالت عقدی است که به موجب آن یکی از طرفین طرف دیگر را برای انجام امری نائب خود می‌نماید.

رابطه بین پلتفرم و وام‌دهندگان: قرض‌دهندگان به طور اینترنتی از وام‌گیرندگان، زمینه‌های استفاده از وجوه و وضعیت اعتباری آنها آگاهی می‌یابند. پس از بررسی‌های لازم، انتخاب می‌کنند که به چه کسی و به چه مقدار می‌خواهند قرض بدهند؛ سپس به پلتفرم وکالت می‌دهند مقدار وجه مورد نظر را به شخص مد نظر از طرف وام‌دهنده قرض بدهد؛ در نتیجه وام‌دهنده موکل و پلتفرم وکیل وام‌دهنده و نام این قرارداد در اصطلاح «وکالت در قرض» خواهد بود. پلتفرم می‌تواند در قالب‌های مختلفی مانند کارت‌های اعتباری، بن‌های خرید* یا وجه نقد به وام‌دهندگان پرداخت داشته باشد.

۳. روابط پس از تحقق قرض

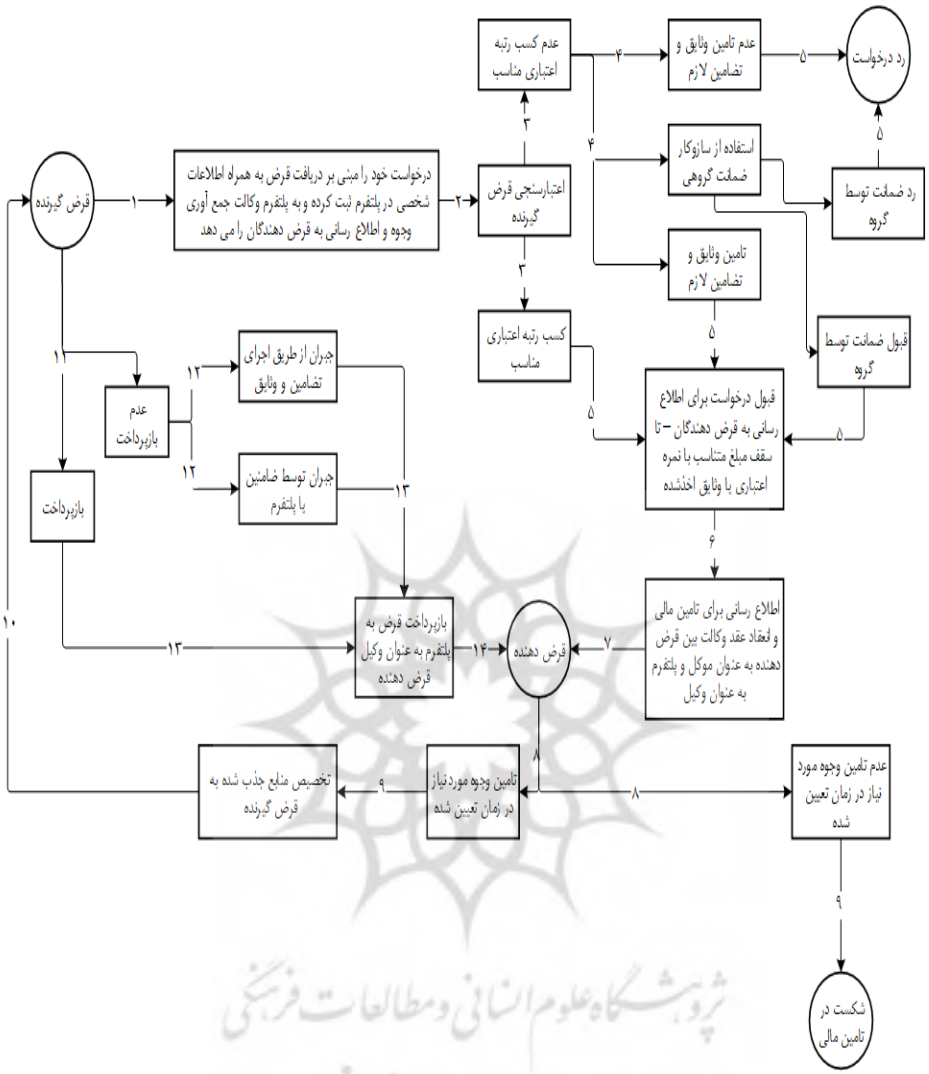
رابطه بین پلتفرم و وام‌گیرندگان: وام‌گیرندگان متعهد می‌شوند طی اقساط یا به صورت یکجا در سررسید، قرض را به پلتفرم بازگردانند. در اینجا، وام‌گیرندگان مدیون هستند و پلتفرم وکیل از طرف دائن.

رابطه پلتفرم و وام‌دهندگان: پس از بازگردانده شدن قرض به پلتفرم، پلتفرم موظف است وجوه را به مالک آن – یعنی موکل که قرض‌دهنده نیز هست- باز گرداند. پلتفرم می‌تواند در قبال وکالت خود – یعنی تخصیص وجوه از وام‌دهندگان به متقاضی قرض و پس گرفتن آن و پرداخت مجدد به وام‌دهندگان- از وام‌دهنده حق‌الوکاله دریافت کرده یا آنکه حق‌الوکاله خود را در قبال وام‌دهندگان نادیده بگیرد.

خلاصه مدل عملیاتی پیشنهادی برای تأمین مالی جمعی در مدل قرض بدون ربا در شکل زیر نشان داده شده است:

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

*. در مواردی که وام‌گیرندگان به خوراک، پوشاک و لوازم‌خانگی و مانند این‌ها نیازمند هستند، پلتفرم می‌تواند از بن‌های خرید استفاده کند؛ این امر دست‌کم، سه مزیت دارد. اولاً پلتفرم و خیرین اطمینان بیشتری خواهند داشت که مصارف وجوه در چه اموری خواهد بود و با نیاز ادعا شده تطبیق خواهد داشت؛ ثانیاً پلتفرم با انعقاد قرارداد با شرکت‌ها و مراکزی که بن آن‌ها اعطا می‌شود، می‌تواند از تخفیف ناشی از خرید در مقیاس وسیع شود. ثالثاً با انعقاد قرارداد جهت خرید محصولات داخلی، قدمی در جهت مصرف محصولات داخلی و رونق تولید ملی خواهد بود.



شکل ۷ : مدل عملیاتی برای تأمین مالی جمعی در مدل قرض بدون ربا(منبع: یافته‌های تحقیق)

در مدل عملیاتی فوق، ترتیب مراحل فرآیند قرض‌دهی با شماره‌های مربوطه روی هریک از پیکان‌ها نشان داده شده است. در ابتدا، متقاضی قرض، درخواست خود را به همراه ثبت اطلاعات مورد نیاز اعم از اطلاعات شخصی، اعتباری، زمینه مصرف وجوه و... را در سامانه ثبت کرده و به پلتفرم وکالت می‌دهد از جانب او به جمع‌آوری وجوه بپردازد. پلتفرم پس از بررسی وضعیت اعتباری متقاضی، درصورتی‌که نمره اعتباری وی از حداقل لازم برخوردار نبوده و ریسک اعتباری‌اش زیاد ارزیابی شود، از وی تضامین و وثایق لازم

را دریافت کرده و درخواست و اطلاعاتش را به اطلاع وام‌دهندگان می‌رساند؛ درصورتی‌که وجه مورد درخواست در زمان تعیین‌شده، تأمین شود، پلتفرم به وکالت از قرض‌دهندگان، به وام‌گیرنده انتقال می‌دهد. در بازپرداخت قرض، درصورتی‌که گیرنده قرض، آن را به صورت منظم و در سررسیدهای مشخص به پلتفرم پرداخت کرده تا به وکالت از وی، به وام‌دهندگان منتقل کند، این فرآیند به صورت موفق به پایان خواهد رسید. در این مدل، تأمین هزینه‌های سرمایه‌گذاری و عملیاتی پلتفرم توسط حامی بیرونی (خیرین) و سایر کانال‌های درآمدی، مانند تبلیغات، مشاوره مالی و... تأمین شده و پلتفرم کارمزدی در قبال انجام فرآیند قرض‌دهی نمی‌گیرد.

موضوعات قابل توجه در مدل قرض شخص به شخص

۱. تأمین مالی هزینه‌های پلتفرم

در الگوهای موجود قرض‌الحسنه، جهت تأمین مالی هزینه‌های وام‌دهی، معمولاً از وام‌گیرنده کارمزد دریافت می‌شود. در رابطه با کارمزد، سه نکته قابل توجه است: اول، برخی از فقها منتقد اصل امکان دریافت کارمزد در عقد قرض هستند. با این استدلال که به لحاظ فقهی هر نوع زیادهای در عقد قرض مشمول حرمت ربا قرار می‌گیرد و کارمزد هم هرچند مزدِ کار باشد، باز هم نوعی زیاده است؛ البته مشهور فقها کارمزدی که صرفاً به اندازه هزینه‌ها و مزد کار باشد را زیاده محسوب نمی‌کنند و لذا آن را ربوی نمی‌دانند (موسویان، ۱۳۹۲، ص۱۰۲). دوم، مصادیق هزینه‌های کارمزد نیز محل بحث فقهاست؛ اینکه کدام‌یک از هزینه‌های نهاد مالی را می‌توان حقیقتاً مزد کار محسوب کرد و کدام‌یک را نمی‌توان مزد کار دانست، خود چالشی فقهی محسوب می‌شود (موسویان و میسمی، ۱۳۹۵، ص۳۱۰).

اما در مدلی که ارائه شد به لحاظ حقوقی اساساً رابطه قرض‌دهنده و قرض‌گیرنده بین پلتفرم و متقاضیان تسهیلات شکل نمی‌گیرد؛ بلکه پلتفرم وکیل قرض‌دهنده در اعطای تسهیلات قرض‌الحسنه است و به نظر برخی متخصصین مالی اسلامی، دریافت کارمزد از قرض‌دهنده یا قرض‌گیرنده توسط پلتفرم خالی از اشکال است (موسویان و میسمی، ۱۳۹۷،

ص۸۴). در مورد دریافت کارمزد از قرض‌گیرنده در مدل وکالت، برخی دیگر از متخصصین بر این عقیده‌اند که در این حالت نیز هنوز شبهه شرعی وجود دارد:

«واسطه مالی در قرارداد قرض شرط می‌کند که وام‌گیرنده، زیاده‌ای را به عنوان کارمزد به واسطه مالی که وکیل صاحب پول است، بپردازد. ممکن است گفته شود چنین چیزی ربا نیست؛ زیرا زیاده مشروط به نفع قرض‌دهنده اصلی نیست، بلکه به نفع واسطه مالی است که فرد ثالثی بوده و به وکالت از صاحب پول، عملیات قرض را انجام داده است». شهید *صدر* این روش را به عنوان راهی برای کسب سود مشروع برای واسطه مالی نمی‌پذیرد (صدر، ۱۴۰۱ ق، ص۱۸۰)؛ چون در عقد قرض، اگر زیاده، مشروط به نفع صاحب پول باشد، ربا محقق می‌شود؛ ولی چنانچه صاحب پول شرط کند که قرض‌گیرنده، زیاده‌ای به نفع فرد ثالثی بپردازد، ربا تحقق نمی‌یابد. درحالی‌که، اطلاقات ادله حرمت ربای قرضی، شرط شدن هرگونه زیاده بر مال قرض داده شده را حرام می‌دانند و تفاوتی بین اینکه زیاده مزبور به نفع مقرض باشد، یا هر فرد دیگر، وجود ندارد» (بیدار،۱۳۹۱، ص۱۰۶).

بنابراین برای جلوگیری از ایجاد شبهه شرعی دو پیشنهاد نهایی زیر جهت تأمین مالی هزینه‌های پلتفرم ارائه می‌گردد: ۱. پلتفرم می‌تواند از وام‌دهندگان در قبال کاری که انجام می‌دهد حق‌الوکاله دریافت کند؛ اما پرداخت این حق‌الوکاله توسط وام‌دهندگان ممکن است انگیزه‌ی ایشان را کاهش دهد؛ زیرا وام‌دهندگان از مطلوبیت ناشی از نگهداری و استفاده ثروت صرف‌نظر کرده‌اند و همچنین از تمایل به کسب سود در سرمایه‌گذاری‌ها نیز چشم پوشیده‌اند و با هدف قرب الهی اقدام به اعطای قرض‌الحسنه نموده‌اند.

۲. پلتفرم از دریافت حق‌الوکاله صرف‌نظر نموده و از محل درآمدهای خود و کمک حامیان (خیرین)، به جبران هزینه‌های عملیاتی بپردازد. قابل‌ذکر است با توجه به ماهیت پلتفرم و با مدیریت کارا و اثربخش آن، هزینه‌های عملیاتی پلتفرم به‌شدت کاهش می‌یابد.

۲. مدیریت ریسک اعتباری

کلید موفقیت ایجاد یک بازار تأمین مالی جمعی سالم، توسعه راه‌حل‌هایی برای عدم تقارن اطلاعاتی است (Conrad, 2016, p.16). لازم است پلتفرم از هویت و نیاز متقاضیان قرض‌الحسنه اطمینان حاصل نماید. این امر مستلزم وجود برنامه و تیمی، جهت بررسی

اشخاص و اعتبارسنجی آنهاست. همچنین نهادهای اجتماعی مانند مدارس (در مدل کیوا)، مساجد، هیئات مذهبی و ... می‌توانند در شناسایی و اعتبارسنجی وام‌گیرندگان به پلتفرم کمک کنند.

در مدل‌های تأمین مالی جمعی و وام‌دهی شخص به شخص متعارف، الگوهای متفاوتی برای ریسک اعتباری وجود دارد. در برخی از مدل‌ها، ریسک نکول کاملاً متوجه قرض‌دهنده بوده و وی از طریق درخواست نرخ بهره متناسب با وضعیت اعتباری قرض‌گیرنده، سعی در پوشش این ریسک دارد. در برخی مدل‌ها، این امکان برای قرض‌دهنده وجود دارد که پلتفرم ضمانت خسارت ناشی از عدم پرداخت وام را در ازای دریافت کارمزد به عهده بگیرد. از آنجا که مدل ارائه شده برای قرض‌دهی شخص به شخص از طریق قرض‌الحسنه نوع اول انجام می‌پذیرد و قصد قرض‌دهنده، معنوی و بدون چشم‌داشت مادی است، لذا برای مدیریت موضوع ضمانت تسهیلات و کاهش ریسک نکول، سه راهکار پیش‌بینی شده است:

وام‌دهی براساس نمره اعتباری: نمره دهی اعتباری (Credit Scoring) به مشخص کردن و تخصیص نمره یا درجه‌ای به یک فرد که نشان‌دهنده وضعیت اعتباری اوست، اطلاق می‌شود؛ بنابراین، این نمره احتمال اینکه فرد به تعهدات مالی خود عمل کند یا به تعبیر دیگر در پرداخت‌ها نکول نکند را مشخص می‌کند. نمره دهی اعتباری، تکنیکی است که به طور گسترده در همه مؤسسات مالی به کار گرفته می‌شود.

معروف‌ترین تکنیک نمره دهی اعتباری توسط Fair Isaac Cororation به کار گرفته شده است که به نمره فیکو (FICO-score) شناخته می‌شود. این تکنیک در سال ۱۹۸۹ ابداع شد و ۱۹۹۱ توسط سه آژانس بزرگ گزارشگری اعتباری در آمریکا استفاده شد. نمره فیکو در گستره ۳۰۰ تا ۸۵۰ قرار دارد. تاریخچه پرداخت‌های قرض‌گیرنده با حدود ۳۵ درصد تأثیر مهم‌ترین نقش را در نمره اعتباری بر عهده دارد. میزان بدهی حدود ۳۰ درصد و طول تاریخ اعتباری حدود ۱۵درصد در این محاسبات نقش دارند. دو عامل نهایی، یعنی اعتبار جدید و ترکیب اعتباری هرکدام حدود ۱۰ درصد بر این محاسبات تأثیر می‌گذارند.



شکل ۱: عوامل تأثیرگذار بر **نمره‌دهی** اعتباری

گرچه نمره فیکو بر تمامی روش‌های دیگر موجود در بازار غلبه دارد، اما تکنیک‌های دیگری مشابه فیکو استفاده می‌شوند که از آن جمله می‌توان به Vantage Score اشاره کرد. در این تکنیک نیز تاریخچه پرداخت‌های فرد، سن و نوع اعتباری که دریافت کرده و درصد برداشت از میزان اعتبار قابل استفاده، بیشترین تأثیر را بر تعیین نمره اعتباری فرد دارد.

درصورتی‌که فرد به واسطه نمره اعتباری مناسب و بدون تسلیم تضامین، تأمین مالی شده باشد و اکنون وام را بازپرداخت نکند، پلتفرم از سرمایه خیرین که حامیان پلتفرم بوده یا از محل درآمدهای خود (که این درآمدها عموماً غیرعملیاتی بوده و مواردی مانند تبلیغات و... است) اقدام به جبران خسارت نموده و بدین وسیله صیانت از وجوه وام‌دهندگان انجام می‌گیرد. در این حالت، اگرچه ممکن است پلتفرم با ریسک زیادی مواجه شود، اما با توجه به اینکه این مدل از قرض، بیشتر جنبه تأمین مالی نیازهای مصرفی را داشته و نرخ نکول در این‌گونه موارد بسیار پایین بوده و از سوی دیگر، فرد به واسطه رتبه اعتباری که منبعث از سابقه اعتباری مناسب وی است، مجاز به دریافت وام گردیده، لذا خطر عدم پرداخت بسیار پایین ارزیابی می‌شود. در بررسی تجربه سایر پلتفرم‌های قرض‌دهی شخص به شخص، انتقال مستقیم ریسک اعتباری به قرض دهنده و قبول ریسک

نکول شدن تسهیلات به وی، مشاهده می‌شود که این شیوه می‌تواند در طراحی پلتفرم‌های داخلی نیز در نظر گرفته شود.

وام‌دهی با استفاده از سازوکار ضمانت گروهی: از جمله راهکارهایی که برای موضوع ضمانت در پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی می‌توان مطرح کرد، ایده «ضمانت گروهی» است که در مبحث «وام‌دهی گروهی» و «فشار درونی» مطرح شده است. «وام‌دهی گروهی» آن است که افراد به انتخاب خود به گروه‌های گوناگون دسته‌بندی شده و وام‌دهی به این گروه‌ها انجام می‌شود. ساختار انگیزشی به نحوی تنظیم می‌شود تا وام‌دهی به هر یک از اعضای گروه، مشروط به بازپرداخت وام دریافت شده توسط سایر اعضا گردیده و از این طریق چالش وثیقه که یکی از معضلات اصلی نیازمندان به قرضِ مصرفی است، برطرف می‌گردد. منظور از «فشار درونی» آن است که ضوابط به نحوی تنظیم گردد که اعضای گروه، یکدیگر را به انجام بازپرداخت ترغیب کرده و در این زمینه به نیروی خارجی و بیرونی نیازی نباشد. این ایده، در سطح بین‌المللی موفقیت خود را در تضمین بازپرداخت منابع اثبات نموده است. بر اساس آمارهای موجود، مؤسسات تأمین مالی خرد که از این روش استفاده می‌کنند، در اکثر موارد نرخ بازپرداخت بالاتری نسبت به بانک‌ها دارند (عبداللهی و میسمی، ۱۳۹۰، ص۱۲۳).

سازوکار ضمانت جمعی در مدل عملیاتی این پژوهش، بدین گونه طراحی‌شده است که اگر قرض‌گیرنده فاقد نمره اعتباری مناسب بوده یا برای اولین بار است که از پلتفرم درخواست تأمین مالی داده و سابقه ندارد، می‌تواند از ضمانت گروهی استفاده کند؛ سازوکار آن بدین شرح است: قرض‌گیرنده درخواست خود را به گروهی از افرادی که قبلاً از طریق پلتفرم تأمین مالی شده و آنها نمره اعتباری قابل قبولی دارند، فرستاده و درصورتی‌که گروه هدف، فرد را شناخته و به وی اعتماد داشته باشند، ضمانتش را بر عهده می‌گیرند. پذیرش ضمانت از سوی گروه برای فرد متقاضی باعث می‌شود که اگر قرض‌گیرنده، تسهیلات خود را نکول کند، بازپرداخت تعهداتش بر عهده باشد. در این شیوه از ضمانت، بدهی قرض‌گیرنده می‌تواند بین گروه ضامنین تسهیم شده یا آنکه هریک به صورت مستقل و کامل ایفای تعهدات مقروض را بر عهده داشته باشد؛ در این صورت، شاهد نوعی از ضمانت تضامنی خواهیم بود.

وام‌دهی به پشتوانه تأمین وثایق و تضامین: درصورتی‌که یکی از راهکارهای ارتقای وضعیت اعتباری قرض‌گیرنده، اتخاذ وثایق و تضامین لازم بوده که این امکان را برای پلتفرم ایجاد می‌کند که با اجرایی سازی آنها، خسارت عدم پرداخت وام را جبران کند.

۳. مزیت قرض‌دهی در تأمین مالی جمعی نسبت به نظام بانکی

یکی از چالش‌های شرعی که در مدل تأمین مالی جمعی می‌تواند حل شود، شبهه قرض به شرط قرض در تسهیلات قرض‌الحسنه است. بانک‌های تجاری و قرض‌الحسنه برای حل این مشکل بیان می‌دارند که به سپرده‌گذار تعهدی مبنی بر اعطای تسهیلات قرض‌الحسنه در ازای سپرده‌گذاری قرض‌الحسنه ندارند و از این جهت قرض به شرط قرض منتفی خواهد بود. درحالی‌که شبهه قرض به شرط قرض را می‌توان از زاویه‌ای دیگر بررسی کرد. در تسهیلات‌دهی قرض‌الحسنه تا زمانی که افراد اقدام به سپرده‌گذاری در بانک نکرده باشند، بانک، تسهیلات قرض‌الحسنه به آنها اعطای نمی‌کند و در واقع سپرده‌گذاری قرض‌الحسنه نوعی شرط عملیاتی برای دریافت وام قرض‌الحسنه به شمار می‌آید. از این جهت می‌توان ادعا کرد که نوعی شبهه قرض به شرط قرض هم چنان در شبکه بانکی وجود دارد که این امر از ماهیت بانک و شیوه مدیریت نقدینگی توسط این نهاد منبعث می‌شود؛ درحالی‌که در روش جدید قرض‌دهی بدون ربا در الگوی تأمین مالی جمعی و قرض‌دهی شخص به شخص، دیگر شرط سپرده‌گذاری در نزد نهاد دیگر مطرح نبوده و قرض‌دهنده و قرض‌گیرنده به صورت مستقیم و بدون شرط قرض‌دهی متقابل با یکدیگر در ارتباط و تعامل هستند.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

مدیریت منابع قرض‌الحسنه در نظام بانکی همواره یکی از پرچالش‌ترین موضوعات بازار پول بوده است. ازجمله مشکلاتی که در این زمینه وجود دارد، شبهه کارمزد تسهیلات و تخصیص صحیح و عادلانه به افرادی که واقعاً نیازمند دریافت چنین منابعی برای رفع نیازهای مصرفی و ضروری هستند، می‌باشد. از سوی دیگر، دسترسی ناکافی کسب‌وکارهای خُرد به منابع ارزان‌قیمت، ازجمله مسائلی است که می‌تواند بر تضعیف

رونق تولید مؤثر واقع شود؛ درصورتی‌که اگر تجهیز و تخصیص این منابع به‌درستی صورت پذیرد، علاوه بر ثمرات اقتصادی نظیر افزایش قدرت خرید، کاهش شکاف طبقاتی و فقر، افزایش تقاضا برای کالاهای مصرفی و ضروری و رونق در این بازارها، کارایی نظام قرض‌الحسنه نیز افزایش‌یافته و با کاهش شبهات شرعی و عملیاتی در تخصیص منابع، اعتماد عمومی افزایش خواهد یافت.

پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی و قرض‌دهی شخص به شخص ازجمله بسترهایی هستند که می‌توانند راهکارهای مناسبی برای بهبود مدیریت منابع قرض‌الحسنه علی‌الخصوص چالش‌های فعلی باشد. در این مقاله، ضمن بررسی چگونگی فعالیت پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی و خاستگاه آنها، سازوکاری برای وام‌دهی قرض‌الحسنهٔ بدون کارمزد و نیاز به سپرده‌گذاری -که شبهات قرض‌دهی موجود در نظام بانکی در مورد کارمزد تسهیلات و قرض به شرط قرض در اجبار تسهیلات‌گیرنده به سپرده‌گذاری بانکی را مرتفع کرده- ارائه نموده است. در این مدل، برای افراد خوش‌حساب و دارای سابقه اعتباری مناسب که از طریق مدل‌های اعتبارسنجی فرآیندی آسان و بدون نیاز به تأمین وثایق و تضامین، در نظرگرفته شده است. در الگوی ارائه‌شده، برای افرادی که احیاناً سابقه اعتباری مناسبی در پلتفرم ندارند یا برای نخستین بار از آن استفاده می‌کنند، راهکارهایی مانند استفاده از ضمانت گروهی، تأمین تضامین و وثایق لازم، بیان شده تا نمره اعتباری خود را بهبود بخشند. در الگوی پیشنهادشده، تأمین مالی، پلتفرم برای جبران هزینه‌های جاری (عملیاتی) یا خسارت‌های ناشی از عدم پرداخت به موقع تسهیلات، از طریق خیّرین و سایر درآمدهای غیرعملیاتی (مانند تبلیغات) جبران می‌شود؛ ازاین‌رو این الگو می‌تواند نقش به سزایی در احیای سنت قرض‌الحسنه به معنای واقعی، داشته باشد؛ یعنی قرض‌دهندگان را از ثمرات اخروی و معنوی و قرض‌گیرندگان را از عایدات اقتصادی بهره‌مند و جایگاه این نهاد اجتماعی شریعت را در میان مردم تقویت می‌سازد.

منابع و مآخذ

۱. بیدار، محمد؛ «بررسی کارمزد قرض‌الحسنه و شیوه‌های محاسبهٔ آن در بانکداری اسلامی»؛ **دو فصلنامه علمی پژوهشی معرفت اقتصاد اسلامی**، سال چهارم، ش۱، ۱۳۹۱.

۲. دفتر توسعه کارآفرینی؛ **مقدمه‌ای بر تأمین مالی جمعی**؛ تهران: وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، ۱۳۹۳.

۳. پویان، مرتضی؛ **پژوهشی در باب قرض‌الحسنه در اسلام**؛ تهران: شرکت چاپ و نشر بین‌الملل، ۱۳۹۳.

۴. زرندی، سعید و همکاران؛ **انقلاب تأمین مالی جمعی بستری برای تأمین مالی کسب‌وکارهای نوپا**؛ تهران: بورس،۱۳۹۵.

۵. عبداللهی، محسن و حسین میسمی؛ «تأمین مالی خرد اسلامی و نقش آن در تقویت عدالت و رضایت اجتماعی در نظام بانکی کشور»؛ **فصلنامه تازه‌های اقتصاد**، ش۱۳۲، ۱۳۹۰.

۶. کشتکار، مهدی؛ **تأمین مالی جمعی و نوآوری باز**؛ چهارمین کنفرانس توسعه نظام تأمین مالی در ایران، ۱۳۹۵.

۷. موسویان، سیدعباس؛ **معاملات بانکی از منظر مراجع تقلید**؛ تهران: پژوهشکده پولی و بانکی، ۱۳۹۲.

۸. موسویان، سیدعباس و حسین میسمی؛ **بانکداری اسلامی مبانی نظری-تجارب عملی**؛ تهران: پژوهشکده پولی و بانکی، ۱۳۹۵.

۹. ــــــــــ؛ «سپرده تعاونی (امتیازی) به عنوان نسل دوم فعالیت‌های قرض‌الحسنه»، **فصلنامه علمی پژوهشی اقتصاد اسلامی**، ش۷۱، ۱۳۹۷.

10. Bottiglia, R.; **Crowdfunding for SMEs**; Palgrave macmilan, London, 2016.

11. Conrad, J. & et al; "Statement of the Financial Economists Roundtable: Crowdfunding"; **Financial Analysts Journal**, CFA Institute, 2016, www.cfapubs.org, 2016.

12. Cumming, D. & et al; "Crowdfunding models: keep-it-all vs. all-or-nothing"; **SSRN Electoronic journal**, 2015.

13. Dietrich, A. & Amrein, S; **Crowdfunding Monitoring Switzerland**; Institute of Financial Services Zug IFZ., 2017.

14. Dorfleitner, G. & Oswald, E; Repayment behavior in peer to peer microfinancing: Empirical evidence from Kiva; **Review of Financial Economic**., 2016.
15. Roure, C; "How does p2p lending fit into the consumer credit market"; https://www.bundesbank.de/resource/blob/704046/b53dc281b4666672e6d526a35e50fd50/mL/2016-08-12-dkp-30-data.pdf, 2016.
16. https://www.kiva.org/
17. https://www.lendingclub.com/
18. Husain, S. & Root, A.; "Crowdfunding for Entrepreneurship Report"; 2015.
19. Imam, W. & Nasir, S.; "Islamic Crowdfunding: A Comparative Analytical Study on Halal Financing"; **Conference paper:** Global conference on business and finance, 2017.
20. Lust, D.; "Analysis of scoring in peer to peer lending"; **Faculties Economie**, 2016.
21. Massolution; **Crowdfunding Industry Report**; Crowdsourcing.org. http://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product_id=54, 2015.
22. Mateescu, A.; "Peer-to-peer lending"; **Data and Society**, 2015.
23. Morse, A; "Peer-to-Peer Crowdfunding: Information and the Potential for Disruption in Consumer Lending"; **National Bureau of economic research**, 2015.
24. Nowak, A. & et al; "Small Business borrowing and peer to peer lending: Evidence from lending club"; **Contemporary Economic Policy**, 2017.
25. Renton, P.; **Understanding Peer to peer lending**; lendacamey.com, 2015

26. Serrano-Cinca, C. & et al; “Determinants of Default in P2P Lending”; **Plos One**, 2015.

27. Song, P. & et al; “Performance Analysis of Peer-to-Peer Online Lending Platforms in China”; **Sustainability**, 2018.

28. Spanos, L.; “Complementarity and interconnection between CSR and crowdfunding: A case study in Greece”; **5th International Conference on Social Responsibility, Ethics and Sustainable Business, Bocconi University**, 2016.

29. Statista; **Crowdfunding. Retrieved from statista**: www.statista.com, 2018

30. WKO; “Crowdfunding für österreichische Unternehmen”: **Was is’t Crowdfunding? Report**; available at https://www.wko.at/service/unternehmensfuehrung-finanzierung, -foerderungen/Crowdfunding_fuer_oesterreichische_Unternehmen.html (accessed November 27, 2017).

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی