

هنر بانکداری و تأمین مالی اسلامی ابزارها و روش‌های بانکداری مبتنی بر جامعه

نگارش

یحیی عبدالرحمن

ترجمه

دکتر سید محمد رضا امیری طهرانی

دستیاران ترجمه

مجید خادم‌الحسینی

حمید مرتضی‌نیا

سرشناسه	: عبدالرحمن، یحیی، ۱۹۴۴ - م. Abdul-Rahman, Yahia
عنوان و نام پدیدآور	: هنر بانکداری و تأمین مالی اسلامی: ابزارها و روش‌های بانکداری مبتنی بر جامعه/ نگارش یحیی عبدالرحمن؛ ترجمه سیدمحمد رضا امیری طهرانی، دستیاران ترجمه مجید خادم‌الحسینی، حمید مرتضی‌نیا. تهران: موسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی، ۱۳۹۴.
مشخصات نشر	: ۶۶۴ ص: نمودار.
مشخصات ظاهری	: ۳-۱۲۳-۳۳۸-۹۶۴-۹۷۸
شابک	: فیبا
وضعیت فهرست‌نویسی	: عنوان اصلی: The art of Islamic banking and finance : tools and techniques for community-based banking.c, 2010.
یادداشت	
یادداشت	: واژه‌نامه.
یادداشت	: کتاب‌نامه.
یادداشت	: نمایه.
موضوع	: بانک و بانکداری -- کشورهای اسلامی
موضوع	: بانک و بانکداری -- جنبه‌های مذهبی -- اسلام
موضوع	: امور مالی -- کشورهای اسلامی
موضوع	: امور مالی -- جنبه‌های مذهبی -- اسلام
شناسه افزوده	: امیری طهرانی، سیدمحمد رضا، ۱۳۴۲ - مترجم
شناسه افزوده	: خادم‌الحسینی، مجید، ۱۳۶۵ - مترجم
شناسه افزوده	: مرتضی‌نیا، حمید، ۱۳۶۲ - مترجم
شناسه افزوده	: موسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی
رده‌بندی کنگره	: HG ۳۳۸ / T۶ع ۱۳۹۴
رده‌بندی دیویی	: ۳۳۲ / ۱۰۹۱۷۶۷
شماره کتابشناسی ملی	: ۳۹۰۳۰۵۸



نام کتاب: هنر بانکداری و تأمین مالی اسلامی

نگارش: یحیی عبدالرحمن

ترجمه: سیدمحمد رضا امیری طهرانی

دستیاران ترجمه: مجید خادم‌الحسینی، حمید مرتضی‌نیا

ناشر: موسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول

تاریخ انتشار: تابستان ۱۳۹۴

قیمت: ۳۸۰۰۰۰ ریال

شابک: ۳-۱۲۳-۳۳۸-۹۶۴-۹۷۸

آماده‌سازی ادبی و هنری: دفتر خدمات پژوهشی موسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: جنگل

آدرس ناشر: خیابان شهید باهنر (نیاوران) - جمال‌آباد - خیابان شهید مختار عسگری - شماره ۶

تلفکس: ۲۶۱۱۶۸۵۲

فهرست

۱۵.....	معرفی ناشر
۱۷.....	پیشگفتار
۱۷.....	تجربه نویسنده درباره تامین مالی و بانکداری اسلامی در آمریکا
۴۱.....	پی نوشت ها
۴۳.....	پیشگفتار مترجم
۴۷.....	قدردانی و سپاسگزاری
۵۹.....	فصل اول: مقدمه
۷۷.....	یادداشت ها
	فصل دوم: مبنای اعتقادی یهودی، مسیحی و اسلامی ممنوعیت بهره و سیستم بانکی بدون
۷۹.....	ربا
۸۳.....	مقدمه ای بر مبنای یهودی - مسیحی - اسلامی ایمان
۸۴.....	کتاب
۸۵.....	مؤمنان
۸۶.....	وام ها
۸۷.....	ربا/ بهره
	موضع یهودی ها درباره اخذ ربا (بهره): پول، اعطای وام، و بهره در تورات و سنت یهودی (۹)
۹۱.....	
۹۱.....	وام به فقرا
۹۳.....	اعطای وام با بهره به غیر یهودیان
۹۳.....	تأمین مالی کسب و کار

دریافت ربا (بهره) در سنت کاتولیک رومی (۱۲): در گذشته و حال (۱۳).....	۹۴
اعطای وام به فقرا.....	۹۴
موضع کلیسای معاصر کاتولیک رومی در روماندی اخذ بهره.....	۹۷
دریافت ربا (بهره) در سنت و آموزه‌های کلیسای مسیحی انجیلی (۲۶).....	۱۰۰
اعطای وام به فقرا.....	۱۰۰
اعطای وام به دشمنان.....	۱۰۴
تأمین مالی کسب و کار و تساهل در قواعد منع اخذ ربا.....	۱۰۴
ممنوعیت اخذ بهره در اسلام.....	۱۰۶
توسعه نظام جامع بدون ربا در اسلام.....	۱۰۶
مفهوم مالکیت خدا بر همه چیز.....	۱۰۷
تشویق ثروتمندان به خرج کردن در راه خدا.....	۱۰۸
ایجاد مؤسسه انفاق (زکات) به عنوان یکی از احکام ضروری اسلام (مانند نماز).....	۱۱۰
رهنمودهای رفتاری و آداب انفاق کردن.....	۱۱۵
تأمین مالی کسب و کار.....	۱۱۶
انواع ربا.....	۱۱۸
شریعت فعالیت‌های فریب کارانه و سوداگرانه در معاملات تجاری را منع می‌کند (غرر).....	۱۲۱
پی‌نوشت‌ها.....	۱۲۳
فصل سوم: قاعده شاخص سنجش کالا و اصل ارزش‌گذاری بر پایه بازار.....	۱۲۷
توسعه قاعده ارزش‌گذاری بر پایه بازار.....	۱۳۵
الگوهای معاملاتی کسب و کار بدون ربا.....	۱۳۸
الگوی هزینه افزوده (مراجعه).....	۱۳۸
لیزینگ (اجاره) (۴).....	۱۴۱
سرمایه‌گذاری مستقیم مشترک (مشارکت)/ مالکیت یا مشارکت سهم.....	۱۴۴
مدیریت پول (مضاربه).....	۱۴۴
تأمین مالی تولید آتی (فروش سلف).....	۱۴۵
پی‌نوشت‌ها.....	۱۴۵
فصل چهارم: هیئت شریعت در بانک‌های اسلامی: بازنگری و دوراندیشی برای آینده.....	۱۴۷
قانون: شریعت.....	۱۵۱

۱۵۱.....	منابع شریعت
۱۵۴.....	کاربرد شریعت
۱۶۵.....	هیئت شریعت در بانک یا شرکت مالی اسلامی
۱۶۷.....	نقش هیئت شریعت
۱۶۸.....	وظایف هیئت شریعت
۱۷۰.....	رویکردهای به کار رفته برای تعیین هیئت‌های شریعت
۱۷۱.....	نگرانی بانکداران مرکزی و تنظیم‌کنندگان مقررات بانکی غرب در خصوص هیئت‌های شریعت
۱۷۲.....	پیشرفت محققان شریعت و کمیته‌های انطباق با شریعت در بانک‌ها و در مؤسسات مالی بدون ربا در قرن بیست و یکم
۱۷۴.....	بانک مرکزی و کمیته تنظیم انطباق با شریعت
۱۷۵.....	پی‌نوشت‌ها
	فصل پنجم: پول و خلق آن، سیستم فدرال رزرو (بانک مرکزی)، نرخ بهره، و شاخص سنجش کالا
۱۷۷.....	کسانی که "پول" را می‌سازند و دیگری که پول را به دست می‌آورند
۱۸۱.....	پول چیست؟
۱۸۲.....	تاریخ پول (۱)
۱۸۳.....	اسکناس (پول کاغذی)
۱۸۵.....	پول آمریکا قبل از سیستم فدرال رزرو (۳)
۱۸۷.....	هیئت مدیره فدرال رزرو ایالات متحده آمریکا (۴، ۵)
۱۸۸.....	کارکرد فدرال رزرو
۱۸۹.....	ساختار هیئت مدیره فدرال رزرو (بانک مرکزی آمریکا) (۷)
۱۹۱.....	چه کسی مالک بانک فدرال رزرو است؟
۱۹۱.....	خلق اعتبار در نظام بانک‌داری مدرن (۹)
۱۹۶.....	دلار به عنوان طلا! چه دنیای شگفت‌انگیزی!
۱۹۶.....	تاریخچه مختصری از توافقنامه برتون وودز، که جهان پول را تغییر داد (۱۰)
۲۰۰.....	شیوه تنظیم نرخ بهره و جوه فدرال
۲۰۶.....	پول کاغذی و ماهیت ادواری اقتصاد پول کاغذی

.....	۲۱۰	ممنوعیت ربا/ ربیبت: احکام ربا در فقه، علم شریعت
.....	۲۱۱	دلیل ممنوعیت
.....	۲۱۴	کاربست شریعت با استفاده از قاعده شاخص سنجش کالا
.....	۲۱۸	قیمت خانه در آمریکا (۲۶، ۲۷)
.....	۲۲۰	قیمت زغال سنگ
.....	۲۲۲	قیمت نفت خام
.....	۲۲۷	قیمت گاز طبیعی (۳۰)
.....	۲۲۹	قیمت برنج
.....	۲۳۲	طلا: فلز شگفت‌انگیز
.....	۲۳۴	ذخایر طلا در جهان (۳۲)
.....	۲۳۵	تاریخچه بازار و قیمت طلا
.....	۲۴۰	تثبیت قیمت طلا
.....	۲۴۱	ارزش‌گذاری سرمایه بر پایه بازار
.....	۲۴۲	پی‌نوشت‌ها
.....	۲۴۷	فصل ششم: مدنیت و مسئولیت اجتماعی نظام بانکداری بدون ربا
.....	۲۵۶	ارزش‌های یهودی - مسیحی - اسلامی: مدنیت، اخلاق و مسئولیت اجتماعی
.....	۲۶۰	چشم‌انداز جامعه ایده‌آل مبتنی بر ایمان یهودی - مسیحی - اسلامی
.....	۲۶۱	گرایش‌های جدیدی که ذهن مشرکان شبه جزیره عربستان را تسخیر کرد
.....	۲۶۳	عناصر نظام اقتصادی بدون ربا
.....	۲۶۳	تولید
.....	۲۶۳	توزیع
.....	۲۶۵	مصرف
.....	۲۶۵	نظام یهودی - مسیحی - اسلامی بدون ربا و اخلاق کسب و کار
.....	۲۶۶	سیستم بازار
.....	۲۶۷	اخلاق مدیریت
.....	۲۶۷	عدالت و انصاف دو جانبه: بانک و مشتری
.....	۲۶۹	بانکداری و شرکت تأمین سرمایه
.....	۲۷۲	ارزش‌ها و اخلاق کسب و کار بانک دار بدون ربا (۱۰)

۲۷۲.....	حرفه‌ای گری
۲۷۲.....	تمرکز
۲۷۳.....	پایداری
۲۷۳.....	تعهد
۲۷۴.....	ده میثاق طلایی بانک بدون ربا (۱۱)
۲۷۶.....	از کجا آغاز کنیم و چگونه این رؤیا را تحقق بخشیم؟
۲۷۷.....	پی‌نوشت‌ها
۲۷۹.....	فصل هفتم: سیستم بانکداری متعارف مبتنی بر ربا
۲۷۹.....	سیستم بانکداری ایالات متحده
۲۸۳.....	انواع خدمات بانکداری در آمریکا
۲۸۳.....	بانک‌های ملی
۲۸۴.....	بانک‌های ایالتی
۲۸۷.....	اتحادیه‌های اعتباری
۲۸۸.....	شرکت‌های تأمین سرمایه
۲۸۹.....	اعطای مجوز بانک تجاری در ایالات متحده
۲۹۰.....	نظارت دولت بر بانک
۲۹۱.....	اداره حسابرسی پول ملی (۶)
۲۹۳.....	بیمه سپرده‌های بانک توسط شرکت فدرال بیمه سپرده
۲۹۴.....	مقررات بانکداری ایالات متحده
۲۹۴.....	مدیریت تطبیق مشتری داری
۲۹۵.....	هیئت مدیره و نظارت بر مدیریت
۲۹۵.....	برنامه تطبیق
۲۹۶.....	کمیته تطبیق
۲۹۸.....	کنترل‌های داخلی
۳۰۰.....	خلاصه‌ای از مقررات بانکداری فدرال در ایالات متحده
۳۰۱.....	مقررات B: فرصت برابر اعتباری
۳۰۵.....	مقررات C: قانون افشای وام رهنی مسکن
۳۰۸.....	مقررات Q: ممنوعیت پرداخت بهره به برخی از انواع حساب سپرده

مقررات D: الزامات ذخیره‌ای برای مؤسسه‌های سپرده‌گذاری (بانک‌ها).....	۳۰۸
مقررات O: وام به کارمندان بانک.....	۳۱۰
مقررات S و P.....	۳۱۰
مقررات Z: صداقت در قانون وام.....	۳۱۳
مقررات BB: قانون سرمایه‌گذاری مجدد در اجتماع.....	۳۱۴
مقررات DD: حقیقت در قانون پس‌انداز.....	۳۱۵
قانون گزارش‌دهی منصفانه اعتبارات.....	۳۱۶
برنامه‌های مقابله با پول‌شویی.....	۳۱۶
ارزیابی امنیت و صحت بانک از سوی ناظران مقررات بانکی.....	۳۱۸
قوانین ورشکستگی (۱۴).....	۳۲۴
پی‌نوشت‌ها.....	۳۲۵
فصل هشتم: مقایسه بانکداری بدون ربا و بانکداری متعارف مبتنی بر ربا.....	۳۲۹
بانکداری بدون ربا: تاریخ، تحول و مراحل رشد.....	۳۲۹
نگاه اجمالی به بانکداری بدون ربا.....	۳۳۸
نام‌گذاری‌های خطا در بانکداری بدون ربا.....	۳۳۹
بانکداری اسلامی بدون ربا چیست؟.....	۳۴۱
وجه تمایز بانکداری متعارف مبتنی بر ربا از بانکداری بدون ربا چیست؟ (۲).....	۳۴۵
پی‌نوشت‌ها.....	۳۴۷
فصل نهم: بانکداری اسلامی در قرن بیستم.....	۳۴۹
الگوهای بانکداری اسلامی.....	۳۵۳
الگوی هزینه افزوده (مراجعه).....	۳۵۳
مهندسی مالی و شریعت.....	۳۵۸
الگوهای اجاره به شرط تملیک (الاجاره و الإقتناء یا الإجاره و التملک).....	۳۶۰
الگوی شرعی مشارکت تناقصی جنوب آسیا (۱۵).....	۳۶۴
چالش‌های دادگاه در خصوص قراردادهای تأمین مالی اسلامی سازگار با شریعت (۲۱).....	۳۷۲
پرونده‌های پیگیری شده در دادگاه‌های انگلستان.....	۳۷۳
راهکارهای به کار گرفته شده توسط بانک‌های اسلامی برای اجتناب از به طول انجامیدن دادگاه‌ها.....	۳۷۴

نتیجه	۳۷۵
پی‌نوشت‌ها	۳۷۵
فصل دهم: شیوه بانکداری بدون ربا برای قرن بیست و یکم	۳۷۹
معما و چالش توسعه تأمین مالی و بانکداری بدون ربا	۳۸۱
مقوله‌های مالی و قانونی	۳۸۲
مشارکت‌کنندگان در توسعه بانکداری نوین بدون ربا	۳۹۰
مشتریان و کاربران بالقوه بانکداری بدون ربا	۴۰۶
احکام اسلامی و قوانین کشور	۴۰۷
توسعه شیوه بانکداری و تأمین مالی اسلامی	۴۰۸
رویکرد به کار گرفته در توسعه شیوه بانکداری اسلامی بدون ربا	۴۰۸
اعتراض‌های عمده فقهای شریعت به قراردادهای تأمین مالی متعارف مبتنی بر ربا	۴۱۵
ساخت الگوی تأمین مالی مبتنی بر احکام اسلامی	۴۲۳
ویژگی‌های منحصر به فرد الگوی مبتنی بر احکام اسلامی لاریا	۴۲۷
مراحل به کار رفته در اجرای الگوی تأمین مالی مبتنی بر احکام اسلامی	۴۳۰
نتایج	۴۵۵
یادداشت‌ها	۴۵۷
فصل یازدهم: آغاز یک بانک بدون ربا در ایالات متحده آمریکا از طریق تملک و ساماندهی یک بانک دچار مشکل و مدیریت آن به صورت بدون ربا	۴۶۱
مقدمه	۴۶۱
تأمین مالی متعارف مبتنی بر ربا در مقایسه با تأمین مالی بدون ربا	۴۶۴
در جست‌وجوی بانکی مناسب برای تملک	۴۶۸
موفقیت تاریخی: تملک بانک ملی ویتی‌یر (N.A)	۴۷۲
راه‌اندازی نخستین بانک بدون ربا در ایالات متحده آمریکا	۴۸۵
رویکرد راهبردی ما برای تجدید ساختار بانک ویتی‌یر	۴۸۶
طرح تجدید ساختار و فعالیت کاری بانک: شکوفایی بانک	۴۸۶
طرح اقدام ویژه و گام‌های اتخاذ شده مدیریت بانک	۴۸۸
راهبردهای طراحی شده و فعالیت‌های اجرایی مدیریت جدید	۴۹۷
سیاست مربوط به کارکنان و کارمندان: راهبرد به کار گرفته برای آموزش و ارتقاء کارکنان	

بانک..... ۵۰۰

کارمندان جدید: راهبردی برای تشخیص این که به دنبال چه کسانی باشیم و در کجا

جست‌وجو نماییم..... ۵۰۳

خط‌مشی‌های حسابرسی: راهبرد مورد استفاده حسابرسی کارکردها و عملیات بانک..... ۵۰۴

تعهدنامه بازرسان بیرونی..... ۵۰۷

پاسخگویی مدیریت به بازرس..... ۵۱۲

پی‌نوشت‌ها..... ۵۱۳

فصل دوازدهم: راه‌اندازی بانک بدون ربا در ایالات متحده آمریکا..... ۵۱۵

سرمایه‌گذاری و راه‌اندازی یک بانک بدون ربا در ایالات متحده آمریکا..... ۵۱۹

ارزش افزوده بانکداری بدون ربا..... ۵۲۱

بانکداری و تأمین مالی بدون ربا چیست؟..... ۵۲۲

مقررات بانکداری و ناظران سیستم بانکی ایالات متحده آمریکا..... ۵۲۳

قوانین و مقررات اوراق بهادار در ایالات متحده آمریکا..... ۵۲۴

ماهیت سیستم بانکداری و تأمین مالی بدون ربا و بدون غرر (اسلامی)..... ۵۲۴

راهبردهای به کار رفته برای ایجاد یک سیستم بانکداری قابل دوام در ایالات متحده

آمریکا..... ۵۲۵

کنترل‌های کلیدی داخلی در بانک..... ۵۲۸

تریت بانک‌داران بدون ربای اختصاصی و تحلیل‌گران اعتباری بدون ربای واقعی..... ۵۳۰

مصاحبه و استخدام بانکداران بدون ربا..... ۵۳۶

مشارکت اجتماعی، شبکه‌سازی و عرضه خدمات به مشتری..... ۵۳۸

برنامه آموزشی در دانشگاه مجازی بانک ویتی‌یر..... ۵۴۱

شیوه مطالعه..... ۵۴۴

ارزش‌های بانکداری بدون ربا و مسئولیت اجتماعی..... ۵۴۴

مقدمه‌ای بر بانکداری..... ۵۴۵

ایجاد شخصیت: صداقت و درست‌کاری (۲)..... ۵۴۵

شناخت مشتریان بانک، حفظ حریم شخصی، خط‌مشی‌های مربوط به شناسایی هویت

مشتری و جلوگیری از کلاهبرداری..... ۵۴۵

درک مقررات بانکداری..... ۵۴۷

۵۴۷.....	جلوگیری از پولشویی و پیروی از قانون رازداری بانک
۵۴۸.....	دوره‌های ویژه برای کارمندان بخش اعتبارات
۵۵۰.....	ترازنامه بانک بدون ربا
۵۵۱.....	مفاهیم عمومی
۵۵۷.....	نیاز به یک گروه مدیریتی قوی جزءنگر در بانک بدون ربا
۵۵۸.....	تجدید ساختار بانک متعارف مبتنی بر ربا به منظور فعالیت به عنوان یک بانک بدون ربا
۵۵۹.....	ارزیابی و بررسی خدمات موجود
۵۶۶.....	تصمیم‌گیری درباره انواع حساب‌های عرضه شده به افراد، خانواده‌ها و مشاغل
۵۷۴.....	مدیریت ریسک برای بانک بدون ربا
۵۷۸.....	یادداشت‌ها

فصل سیزدهم: مطالعات موردی؛ توسعه محصولات سرمایه‌گذاری بانکداری بدون ربا . ۵۸۱

۵۸۲.....	هرم سرمایه‌گذاری
۵۸۳.....	وجه نقد و شبه نقد
۵۸۳.....	سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۵۸۴.....	اوراق قرضه بدون ربا: صکوک (ابزارهای درآمد بدون ربا که جایگزین اوراق قرضه مبتنی بر ربا می‌شود)
۵۸۴.....	سرمایه‌گذاری در سهام
۵۸۴.....	اوراق بهادار بدون ربا با پشتوانه دارایی (صکوک)
۵۸۴.....	اوراق بهادار بدون ربای (صکوک) رهنی
۵۸۵.....	طراحی صکوک وقف شورای اسلامی سنگاپور (۲) (MUIS): (۳) اوراق قرضه بدون ربا با پشتوانه دارایی برای احیای ارزش دارایی‌های وقفی
۵۹۱.....	سرمایه‌گذاری‌های بدون ربا در بازار سهام
۵۹۲.....	روش‌هایی برای سرمایه‌گذاری بدون ربا در بازار سهام
۵۹۵.....	متعادل کردن انواع شاخص‌های بازار سهام با استفاده از شاخص سنجش کالا
۵۹۸.....	پی‌نوشت‌ها

فصل چهاردهم: چشم‌اندازهایی برای آینده بانکداری بدون ربا. ۶۰۳

۶۰۳.....	فروپاشی مالی و اقتصادی در سال ۲۰۰۸
۶۰۶.....	بانک‌ها و مؤسسات تأمین مالی بسیار بزرگ

- فرهنگ اجاره پول ربوی ۶۰۷
- سبک زندگی در سیستم ارزشی یهودی - مسیحی - اسلامی ۶۱۲
- توصیه‌هایی برای تازه واردان به سبک زندگی بدون ربا ۶۱۴
- پی‌نوشت‌ها ۶۱۶
- فصل پانزدهم: چشم‌انداز نوین بانکداری برای قرن بیست و یکم ۶۱۷
- واژه‌نامه ۶۲۱
- واژه‌نامه لاتین به فارسی ۶۲۱
- واژه‌نامه فارسی به لاتین ۶۳۴
- نمایه ۶۴۹

معرفی ناشر

انتشارات جان ویلی و پسران در سال ۱۸۰۷ م. تاسیس شد. این انتشارات قدیمی‌ترین شرکت چاپ و نشر مستقل در ایالات متحده است. انتشارات ویلی در شمال آمریکا، اروپا، استرالیا، و آسیا، نمایندگی‌هایی دارد و به گسترش و بازاریابی محصولات و خدمات چاپی و الکترونیکی برای ارتقای دانش و شناخت حرفه‌ای و شخصی مشتریان خود در سراسر جهان متعهد است.

سلسله کتاب‌های انتشارات جان ویلی در زمینه تأمین مالی به طور خاص برای متخصصان امور مالی و سرمایه‌گذاری، همچنین سرمایه‌گذاران فردی مالی و مشاوران آنان منتشر شده است. دامنه موضوع کتاب‌ها از مدیریت پرتفوی گرفته تا تجارت الکترونیک، مدیریت ریسک، مهندسی مالی، ارزشیابی و ابزار تجزیه و تحلیل مالی، و نظیر آن را در بر می‌گیرد.

برای مشاهده فهرست عناوین موجود، نک: www.Wiley.Finance.com

پیشگفتار

تجربه نویسنده درباره تامین مالی و بانکداری اسلامی در آمریکا

در سال ۱۹۶۸، برای ادامه تحصیل در دوره کارشناسی ارشد و دکتری دانشگاه ویسکانسین^۱، در شهر مدیسون^۲ آمریکا با هزینه شخصی از مصر به آمریکا رفتم. من، اساساً غیر از مدرک کارشناسی مهندسی شیمی از دانشگاه مصر و یک نامه پذیرش از دانشگاه ویسکانسین چیزی در دست نداشتم. دانشگاه مرا به عنوان یک دانشجوی بین‌المللی موقت پذیرفت. همچنین هیچ بورسیه هزینه تحصیل، هزینه اقامت، کتاب و سایر هزینه‌ها در اختیار نداشتم. این برای من کار دشواری بود، اما با تلاش فراوان توانستم بر مشکلات غلبه کنم تا جایی که امروز مدیریت یک اقدام پیشگام در آمریکا برای تأسیس نهادی را بر عهده دارم که به نظر من احیای نظام بانکداری است که آینده آمریکا را خواهد ساخت. بر اساس طرحی که آن را سیستم لاریبا^۳ (بدون ربا) می‌نامیم؛ بانکداری بدون ربا، بایند به مسئولیت اجتماعی و مبتنی بر ایمان را پیشنهاد می‌کنیم. این نظام بانکی در متن کتاب، به طور مختصر بدون ربا^۴ نامیده می‌شود.

در سال ۱۹۸۷، گروهی از دوستان نزدیک من، هر یک ۱۰/۰۰۰ دلار برای آغاز کار

-
1. Wisconsin
 2. Madison
 3. LARIBA system
 4. Riba-Free (RF)

یک شرکت کوچک سرمایه‌گذاری کردند. این سرمایه‌گذاری را خانه تأمین مالی بدون ربای آمریکا^۱ نامیدیم. ما ۲۰۰۰۰۰ دلار به عنوان سرمایه اولیه جمع کرده بودیم. بر اساس اطلاعات من، نخستین بار بود که گروهی از مسلمانان برای شروع یک طرح مشترک دور هم جمع می‌شدند و طرح آنان در نهایت به یک اقدام مهم در جامعه مسلمان آمریکا و در بسیاری از جوامع غیر مسلمان تبدیل شد. هدف ما آغاز تأسیس یک شرکت مالی بود که بدون دریافت بهره و بر اساس مبانی حقوق اسلامی فعالیت کند. امروز در سال ۲۰۰۹، و پس از ۲۲ سال، سهامداران این موسسه، مالک لاریبا^۲، قدیمی ترین شرکت مالی اسلامی در ایالات متحده، و بانک ویتی‌یر^۳ هستند که یک بانک ملی در شمال امریکا است. نظام لاریبا (شرکت مالی لاریبا و بانک ملی ویتی‌یر) در تمام پنجاه ایالت امریکا خدمات بانکی عرضه می‌کند و همچنین پرتفویی از تأمین مالی بدون ربای مطابق با شریعت را مدیریت می‌نماید که حدود ۴۰۰ میلیون دلار ارزش دارد. این پرتفوی وام‌های مسکن، خودرو، فروشگاه‌های زنجیره‌ای فست فود، کلینیک پزشکان، مراکز دیالیز، ساختمان‌های تجاری، مدارس، کلیساها و مراکز اسلامی را شامل می‌شود. این فعالیت، یک حرکت اعجاب انگیز بود که همچنان هم ادامه دارد.

موضوع این کتاب تلاش جدی در معرفی این نوع از بانک‌داری جدید است که مبتنی است بر اساس نظام ارزشی یهودی - مسیحی - اسلامی؛ درحالی که با قوانین آمریکا نیز مطابقت دارد.

باید یادآور شوم که پس از سفر به سراسر جهان و تجارت کردن در بسیاری از کشورها، به این نتیجه رسیدم که هر مهاجر جدید تنها در ایالات متحده می‌تواند رویاهای خود را محقق سازد، حتی فرضیه‌های جدیدی که ممکن بود در آن زمان باور نکردنی به نظر برسد. من بسیار مدیون خدای قادر متعال هستم، که زمینه‌های رفتن به آمریکا، و تشکیل خانواده و زندگی در آنجا را برایم فراهم کرد. من از همه هموطنان آمریکایی‌ام از

1. American Finance House LARIBA

2. (www.LARIBA.com)

3. Whittier (www.BankOfWhittier.com)

تمامی مذاهب و اعتقادات، برای ساختن کشورمان ایالات متحده آمریکا، آن چنان که هست؛ تشکر می‌کنم.

این مایه تأسف است که آمریکا در منظر بین‌المللی از پشت عدسی فیلم‌های هالیوودی و گاهی جنبه‌های بحث برانگیز سیاست خارجه آن نگریسته می‌شود. همچنین مایه تأسف است که طبقه متوسط ساکنان آمریکا، اعم از دانشگاهی، کشاورز، کارگر، متخصص، دانشجو، و داوطلبان ارتش به طور کامل و منصفانه خوشبخت معرفی شدن به افکار عمومی در ایالات متحده و بقیه جهان را ندارند.

احساس من به عنوان مسلمان که اکنون در ایالات متحده زندگی می‌کنم، یک احساس کنجکاوانه است. مهاجرت به آمریکا جایگاه و طبقه اجتماعی مرا تغییر داد. من از کشوری با اکثریت مردم مسلمان مهاجرت کردم تا یک عضو اقلیت مذهبی در ایالات متحده شوم که یک اقلیت ناشناخته و متعلق به یک دین ناشناخته (در آن زمان) بود. با تأمل بر این موضوع، دریافتم که خدا در معرفت بی‌پایان خود اراده کرده است که زندگی در ایالات متحده را به عنوان یک اقلیت تجربه کنم. اگر ما مسلمانان هوشیار بودیم، از این کشورها نحوه تعامل را با اقلیت‌های غیرمسلمان در کشورهای دارای اکثریت مسلمان یاد می‌گرفتیم. در آن صورت، قادر بودیم کشوری را بیش از پیش غنی سازیم که از موج‌های پی در پی مهاجران شکل می‌گرفت و هر یک نکته‌ای جدید بر فرهنگ گسترده ملت می‌افزود. یک عضو کوچک از اقلیت مسلمان بودن موجب شد که در من یک احساس علاقه اولیه، انگیزه و نیاز به کشف ریشه‌های فکری و شناختن آنها ایجاد شود. آنچه گفته شد آغاز سفر من و همسرم، در خدمت به اسلام در آمریکا بود که به شکل خدمت به جامعه مسلمانان و ادغام اسلام و جامعه مسلمانان آمریکا تبلور یافت؛ بدین منظور که آنان را از طریق فعالیت‌های بین‌ادیانی و مدنی به بخشی از جامعه آمریکا تبدیل کند.

فعالیت من در حوزه امور مالی اسلامی در شهر دالاس ایالت تگزاس در سال ۱۹۷۱ آغاز شد. من دکترای خود را در رشته مهندسی شیمی گرفته بودم و همسرم کارشناسی‌ارشد خود را در رشته مهندسی شیمی به پایان رسانده بود. من یک منصبی در

مرکز تحقیقات تولید شرکت اتلنتیک ریچفیلد^۱، (که در حال حاضر متعلق به شرکت نفت انگلستان است) به دست آوردم. در آن زمان، آن شرکت تازه به کشف نفت در آلاسکا توفیق یافته بود و می‌خواست که تحقیقات خود را در خصوص چگونگی تولید نفت و حمل و نقل آن از جنوب به سرزمین اصلی، در سخت‌ترین موقعیت عملیاتی گسترش دهد. ما در نوامبر ۱۹۷۱ از شهر مدیسون، در ایالت ویسکانسین، به شهر دالاس، در ایالت تگزاس، نقل مکان کردیم. ما به دنبال مسجدی می‌گشتیم که بتوانیم در آنجا هر هفته نماز جمعه را اقامه کنیم. به همین دلیل ابتدا به دنبال افرادی با نام‌های خانوادگی اسلامی گشتیم. شایع‌ترین و آسان‌ترین نام برای پیدا کردن در دفترچه تلفن اسم "خان" بود. تلفن زدیم و با آنان صحبت کردیم، اما از اخبار غم‌انگیزی مطلع شدیم. تا آن زمان در منطقه دالاس/فورت ورت^۲ هیچ نماز جمعه‌ای اقامه نشده بود. ما اولین نماز جمعه را در تاریخ جمعه، ۲۶ نوامبر، ۱۹۷۱ در شهر دالاس، ایالت تگزاس اقامه کردیم. در این نماز جمعه که در پارکی در پشت محوطه دانشگاه متودیسٹ جنوبی^۳ اقامه شد، تنها دو نفر حضور داشتند.

جامعه مسلمانان رشد کرد، و ما برای تأسیس یک مرکز اسلامی برای خود، به نام انجمن اسلامی تگزاس شمالی^۴ جمع‌آوری کمک‌های مالی را آغاز کردیم. در نهایت حدود ۱۷/۰۰۰ دلار کمک‌های مالی گرد آورده‌ایم، و خانه‌ای در قطعه زمینی با اندازه مناسب در شهر گرند پرایری^۵، در ایالت تگزاس (بین شهرهای دالاس و فورت ورت) پیدا کردیم که به حدود ۳۴/۰۰۰ دلار به فروش می‌رسید. یکی از دوستان پزشک و عضو هیئت مدیره انجمن، که دارای تجربه بیشتری بود و می‌دانست که چگونه می‌توان از بانک‌ها قرض گرفت (به دلیل تأمین مالی کلینیک و خودروی مرسدس بنز خود از طریق بانک) پیشنهاد کرد که از بانک پول قرض کنیم. اعضای انجمن از این پیشنهاد بسیار ناخشنود شدند، زیرا که این پیشنهاد به معنای انجام دادن یک معامله ربوی بود، در حالی که اسلام ربا

1. Atlantic Richfield Co

2. Dallas/Fort Worth

3. Southern Methodist University (SMU)

4. Islamic Association of North Texas (IANT)

5. Grand Prairie

را ممنوع اعلام کرده است. وقتی که از من درخواست شد درباره موضوع نظر دهم، اشاره کردم که من یک مهندس هستم و یک مسلمان عامل به فرائض که علاقه‌مند به مطالعه قرآن و اسلام است، اما هیچ مطالعه‌ای در حوزه بانک‌داری، پول و تامین مالی ندارد.

این مساله سرآغاز مسیری بود که به تدریج مرا از عالم مهندسی دور کرد و به سمت مباحث بانک‌داری و امور مالی پیش برد. البته یک اتفاق شگفت، دلیل دیگری بود که خداوند برای این تحول بر سر راه من قرار داد. در سال ۱۹۷۲، گروه برنامه ریزی استراتژیک در آرکو^۱ متقاعد شده بود که قیمت نفت به علت عدم تعادل عرضه/تقاضا بسیار افزایش خواهد یافت و این حادثه قریب الوقوع است. شرکت ذخایر عظیمی از نفت سنگ‌های نفت‌زا (شیل)^۲ در کلرادو و زغال سنگ "مرطوب"^۳ در وایومینگ داشت. مسئولان شرکت تصمیم گرفتند که مرکز تحقیقات توسعه فرآیندهای جدید برای تولید نفت و گاز مصنوعی از زغال سنگ و سنگ نفت‌زا را آغاز کنند. من یکی از کسانی بودم که به این کار گمارده شد. من شماری از فرآیندهایی را توسعه دادم که شرکت ثبت اختراع کرده بود. گام بعدی مطالعه امکان سنجی اقتصادی این فرآیندهای جدید بود. شرکت برای انجام دادن این کار، در سال ۱۹۷۴، با کمک به هزینه‌های مطالعات من در اخذ درجه کارشناسی ارشد در رشته مدیریت و امور مالی بین‌المللی در دانشگاه تگزاس، در دالاس، موافقت کرد. تصمیم گرفتم در آنجا در حوزه نظریه‌های پولی، به‌منظور درک این که پول چیست و چگونه ایجاد شده است، نظریات پولی بین‌الملل، حسابداری مالی، تجزیه و تحلیل اعتبار، و اقتصاد بین‌الملل تحصیل کنم.

همچنین، شگفت است که خداوند سبب دیگر برایم فراهم کرد که یک بار در طی عمرم فرصتی برای کسب تجربه بانکی داشته باشم. یکی از روزهای سال ۱۹۷۴، در ماه رمضان، در حالی که در دفتر شرکت آرکو در پلانو تگزاس مشغول به کار بودم، شخصی ناشناس به من تلفن کرد و گفت از کویت تماس می‌گیرد، و یکی از مدیران اجرایی بانک

1. ARCO [Atlantic Richfield Company]

2. Oil Shale

3. Wet Coal

جهانی به نمایندگی از کویت است، و این که از طرف دولت متبوع‌اش به او دستور داده شده است که بانک صنعتی کویت، را راه‌اندازی کند. وقتی از او پرسیدم که چگونه مرا پیدا کرده است، گفت که به دنبال فرد مهندسی در زمینه پتروشیمی بوده است، ترجیحاً کسی که درک امور مالی داشته باشد و بتواند به عربی صحبت کند، و این که دو شخص نام من را به او توصیه کرده‌اند. من برای انجام دادن مصاحبه به واشنگتن دی سی رفتم، و در آنجا شغلی در گروه راه‌اندازی بانک صنعتی کویت به من پیشنهاد شد. مسئولیت من مراقبت از تأمین مالی پروژه‌های کوچک و متوسط مربوط به طرح‌های توسعه نفت و دیگر مواد شیمیایی و پتروشیمی بود. گروه مدیریت شرکت آرکو از این اتفاق به وجد آمد و مرا به پذیرفتن همکاری تشویق کرد. آنها به من مرخصی دادند، با این تضمین که پس از پایان مأموریت امکان بازگشت به کار در شرکت وجود داشته باشد. این یک تجربه فوق العاده بود که من با فرایند و مراحل پردرستر راه‌اندازی یک بانک آشنا شوم. بانک، یک طرح توسعه صنعتی را برای کویت طراحی کرد. ما پروژه‌هایی در ساختار مختلف از کارخانجات عظیم پتروشیمی تا طرح سکوهای حفاری دریایی تا پروژه‌های کوچکی به اندازه امکانات بسته‌بندی آمیوه و کارخانجات تولید کلوچه را تأمین مالی کردیم. در سال ۱۹۷۵، من به شهر دالاس بازگشتم و در سال ۱۹۷۶ شهروند ایالات متحده شدم، و درجه کارشناسی‌ام را تکمیل کردم، درحالی که هم‌سر من دوره کارشناسی ارشد در فیزیک و دکتری در رشته مهندسی محیط زیست را به پایان رسانید.

در پایان سال ۱۹۷۶، از من برای پیوستن به گروه برنامه ریزی استراتژیک آرکو دعوت شد، که ما را به شعبه مرکزی شرکت آرکو در لس آنجلس کشاند. در آنجا، من سرانجام به سمت مشاور ارشد پیش‌بینی قیمت نفت بر اساس مطالعات منابع انرژی، عرضه و تقاضای نفت، گاز، سنگ نفت‌زا، زغال سنگ، انرژی هسته‌ای و برق آبی، هم در ایالات متحده و هم در سایر کشورها انتخاب شدم. این گروه برای سرمایه‌گذاری در نفت، گاز طبیعی و زغال سنگ در ایالات متحده توصیه‌هایی به مدیریت شرکت آرکو می‌کرد. این تجربه‌ای فوق‌العاده بود که به من تفکر استراتژیک، یکپارچه‌سازی افکار تعداد زیادی از کارشناسان و مدیران در زمینه‌های خود، و انتقال نتایج در رسیدن به توصیه‌ها و تصمیم‌هایی

استراتژیک، مبرهن و مشخص را آموخت. این تجربه، همچنین فرصت مذاکره با بسیاری از مدیران شرکت‌ها، سیاستمداران پیشرو و کارکنان دولت را در زمینه انرژی فراهم کرد. در سال ۱۹۷۹، در ایران انقلاب اسلامی شد و شرکت آراکو تولید و عرضه نفت خود را از جزیره لاوان (که دور از سواحل ایران است) از دست داد. در سال ۱۹۷۸، در اوج بحران نفت، مدیریت آراکو مسئولیت پیدا کردن بیش از ۲۵۰/۰۰۰ بشکه نفت را در روز به منظور تامین کسری تولید ناشی از دست دادن تولید از میدان‌های نفتی لاوان را به من تکلیف کرد. این فرصتی مناسب برای دیدن دنیا بود. من برای امضای قرارداد عرضه نفت به آفریقا، آسیا، آمریکای لاتین و تقریباً هر کشوری که تولیدکننده نفت بود، رفتم. در این اوضاع و احوال به من پیشنهاد شد که سمت قائم مقام اجرایی یک شرکت مستقل پالایش در هوستون، واقع در تگزاس را بپذیرم. بعدها، من به عنوان کارآفرین تجاری در نفت و فرآورده‌های نفتی، دوباره فعالیت خود را در شرکت اول آغاز کردم.

در هوستون، برای اخذ منصب عضویت موسس بانک جدیدی به نام بانک ملی وودوی^۱ (که بعداً یک بانک بزرگتر صاحب آن شد) دعوت شدم. در سال ۱۹۸۳، و در طول جلسات هیئت مدیره بانک، از ماجرایی عدم پرداخت‌ها و وام‌های ناکارآمد مطلع شدم؛ این وام‌ها به برخی از بزرگترین کارآفرینان، شرکت‌ها، و مدیران در هوستون داده شده بود. همچنین، در یکی از جلسات که شهردار و مدیر مالی آن زمان شهر هوستون، کتی ویتمر^۲ گزارشی مختصر داد، متوجه بسیاری از تنش‌های بانک‌داری شدم. کسب و کار در هوستون به علت کاهش قیمت نفت بسیار کساد شده بود. شهر هوستون با ترکیدن حباب نفت، اقتصاد و املاک ضربه خورد. (من زخم‌های این اتفاق را تا سال‌ها، هر بار که از هوستون بازدید می‌کردم، تا اوایل سال‌های ۲۰۰۰، یعنی ۲۰ سال بعد مشاهده می‌کردم). به خانه بازگشتم تا در خصوص این وضعیت نگران‌کننده با همسرم صحبت کنم. تصمیم گرفتیم که منزلمان را - در منطقه گران‌قیمت هوستون - بفروشیم. تصمیم داشتیم که آن را هر چه سریع‌تر به فروش رسانیم. به همین دلیل از یک تحصیل‌کرده کارگزار املاک

1. Woodway National Bank

2. Kathy Whitmeyer

و مستغلات (که قبلاً معلم ریاضیات و آمار دبیرستان در کانادا بود) خواستیم که ما را در برآورد قیمتی که به فروش ملک در اسرع وقت منجر شود؛ یاری رسانند. او بیش از ۱۰۰ کارشناس املاک و مستغلات را به خانه ما آورد و از آن‌ها نظرسنجی کرد. براساس تجزیه و تحلیل آماری از نظرسنجی، او قیمت ۵۹۵/۰۰۰ دلار را توصیه کرد اما تردید داشت؛ زیرا خانه کناری ما با قیمتی حدود ۸۹۵/۰۰۰ دلار به معرض فروش گذاشته شده بود. از او خواستیم که به کار خود ادامه دهد و خانه را در عرض چند هفته به قیمت ۵۷۵/۰۰۰ دلار به فروش رساندیم و به یک آپارتمان خوب در آن نزدیکی نقل مکان کردیم تا زمانی که دو دخترمان سال تحصیلی را به پایان رساندند، در آن زمان آماده شدیم تا به خانه‌مان در شهر آلتادنا^۱ - در نزدیکی شهر لس‌آنجلس، در ایالت کالیفرنیا - برگردیم (که به دلیل افزایش نرخ بهره به نزدیک ۱۹ درصد قادر به فروش آن نبودیم). ما خیلی خوش شانس بودیم، چرا که توانستیم خانه خود را قبل از سقوط قیمت املاک و مستغلات هوستون به فروش برسانیم، و از طرفی قادر به فروش خانه‌مان در کالیفرنیا نبودیم؛ به این معنا که یک خانه در کالیفرنیا چشم به راه ما بود (همسایه کناری ما نتوانست خانه‌اش را به قیمت ۸۹۵/۰۰۰ دلار بفروشد تا زمانی که ارزش آن به ۳۰۰/۰۰۰ دلار کاهش یافت و موفق به فروش آن شد).

یکی از روزهای سال ۱۹۸۴، در مسیر بازگشت به خانه، زمانی که هنوز در هوستون بودیم، تلگرافی از بانک صنعتی کویت، (بانکی که ۱۰ سال قبل به راه‌اندازی آن کمک کرده بودم) به دستم رسید. کویت در سال ۱۹۸۳، با سقوط ویرانگر بازار سهام مواجه شد که از یک طرح هرمی ناشی می‌شد که در سراسر کشور اجرا شده بود. برای انجام دادن مصاحبه نزد رئیس جدید بانک رفتیم. او به من پیشنهاد کرد به بانک صنعتی کویت برگردم. خانواده‌ام را به کالیفرنیا بازگرداندم، خانه را تعمیر، و فرزندانمان را در مدرسه ثبت نام کردم. همسر به کارش در شرکت طراحی کارخانه‌های کود گیاهی و پالایشگاه‌های نفت براون سی‌اف^۲، بازگشت؛ البته قبل از این که به کار بعدی‌اش در شرکت نورث روپ^۳،

1. Altadena

2. CF Braun

3. Northrop

پیمانکار دفاعی، نقل مکان کند. در سپتامبر ۱۹۸۴، کار خود را در بانک صنعتی کویت آغاز کردم. به عنوان مدیر پروژه، مسئولیت گروه تحت امر من عبارت بود از:

۱. مراقبت از دارایی‌های ناکارآمد^۱ و پیشنهاد یک مجموعه از فعالیت‌ها برای کارآمد کردن پرتفوی وام؛

۲. شناسایی پروژه‌های جدید که برای رشد اقتصادی مورد نیاز است و تامین مالی آنها؛

۳. آموزش نسل جدیدی از جوان‌های کویتی که به عنوان بانک‌داران صنعتی جدید در

کویت فعالیت کنند.

از آنجا که دخترانم به مدرسه می‌رفتند، این بار خانواده‌ام به من ملحق نشد. آنها در ایالات متحده باقی ماندند. من در یک نیمه سوئیت، در شهر شراتون^۲ کویت زندگی کردم. در طی این زمان، بین سال‌های ۱۹۸۴ و ۱۹۸۶، فرصت مشاهده نحوه رشد پرتفوی وام بانک را در حالت رونق سازندگی پیدا کردم و این که چگونه بسیاری از افراد از مزیت «مقررات» اعتباری آسان استفاده می‌کنند و معیارهای اعتباری را تضعیف می‌کنند. فهمیدم که چگونه فساد می‌تواند تار و پود یک جامعه را تغییر دهد و چگونه مسائل پولی می‌تواند باعث دشمنی عمیق بین خانواده‌های پیشرو شود و آسیب‌های جبران‌ناپذیر بر پیکر جامعه وارد کند. همچنین به آشوب جنگ میان عراق و ایران نزدیک، و شاهد بودم که روزانه کاروان صدها کامیون، که حامل مخازن سوخت، تجهیزات نظامی، گندم، و منابع مواد غذایی بود، از بندر کویتی که برای پشتیبانی از تلاش جنگی عراق اختصاص یافته بود، به مقصد عراق فرستاده می‌شد. قبل از ترک کویت به مقصد خانه‌ام در سال ۱۹۸۶، به دوستان کویتی‌ام، گفتم: "تانک‌هایی که شما به عراق ارسال کردید، ممکن است که بعدها ایمنی و امنیت شما را تهدید کند." در واقع، در سال ۱۹۹۰، رئیس جمهور وقت، صدام حسین به کویت حمله کرد، و تفنگداران دریایی ایالات متحده به شهر شراتون کویت آمدند و بقیه مابرجا که در تاریخ ثبت است.

در سال ۱۹۸۶، به کالیفرنیا بازگشتم و عهده‌دار منصبی به عنوان مشاور مالی در شرکت

1. Non-Performing Assets

2. Sheraton

شرسون لیمن^۱ شدم (این شرکت بعدها با آمریکن اکسپرس^۲ ادغام شد و پس از آن در ادغام‌های بسیار دیگر به شرکت اسمیت بارنی / سیتی گروپ^۳ تبدیل شد). همزمان با آغاز فعالیت من در صنعت مالی، رویایی در ذهنم شکل گرفت. آن رویا، راه‌اندازی یک بانک یا موسسه مالی برای مسلمانان بود.

در تمام این سال‌ها، من و همسرم در مرکز اسلامی هر شهری که در آن زندگی می‌کردیم از طریق خدمت به انجمن؛ در تماس نزدیک و مستمر با جامعه مسلمانان بودیم. من و همسرم به راه‌اندازی مدارس روزهای یکشنبه ویژه کودکان کمک می‌کردیم، من خطبه نماز جمعه را ایراد و نماز جمعه را اقامه می‌کردم. همچنین صیغه عقد ازدواج را جاری و ثبت می‌کردم، مرجع حل و فصل اختلافات ازدواج و مسائل خانواده‌ها بودم، در کفن کردن مردگان و به خاک سپاری آنان، و در برنامه آموزشی یکشنبه‌ها برای جوانان و بزرگسالان نیز همکاری داشتم. از من خواسته شد که به سراسر ایالات متحده و کانادا سفر کنم و از این طریق جوامع مسلمان محلی را به اهدای کمک‌های سخاوتمندانه به منظور ساختن و تأمین مالی مساجد و مدارس اسلامی تمام وقت ترغیب نمایم. این مدارس تمام وقت، بر اساس الگوی مدارس کاتولیک و یهودی در ایالات متحده آمریکا، اروپا و سایر مناطق جهان، طراحی شده بود.

هنگامی که ما، در سال ۱۹۷۷، از دالاس به لس‌آنجلس نقل مکان کردیم، در آنجا به عضویت هیئت مدیره مرکز اسلامی کالیفرنیا جنوبی، انتخاب شدم. هنگامی که در سال ۱۹۸۱ به هوستون نقل مکان کردیم، عضویت هیئت مدیره را رها کردم. در هوستون، من و همسرم به فعال‌سازی، رسمی کردن، نظم و نسق بخشیدن، و نهادینه کردن مدرسه اسلامی روزهای یکشنبه پرداختیم و به سازمان‌دهی و راه‌اندازی مرکز اسلامی در آنجا کمک کردیم. پس از بازگشت از هوستون به لس‌آنجلس، دوباره به عضویت هیئت مدیره انتخاب شدم و مسئولیت ریاست کمیته مالی، بر عهده من گذاشته شد. در آنجا بود که هر آن چه

1. Shearson Lehman

2. American Express

3. Smith Barney/Citigroup

طی این همه سال یاد گرفته بودم؛ انجام دادم. گروه ما ساختار امور مالی مرکز را اصلاح کرد، و برنامه‌ای را برای بخشش‌های خودکار از حساب جاری اعضا، به منظور حصول اطمینان از این که حقوق کارکنان مرکز به طور منظم فراهم می‌شود، آغاز نمود، و به توسعه سیاست‌های عملیاتی مرکز پرداخت. مهم‌ترین سیاست، اتکای صرف به کمک‌های مالی انجمن مسلمانان آمریکا بود. سیاست ما پذیرش کمک‌های مالی از منابعی غیر از انجمن و همچنین دیگرانی بودند که خارج از ایالات متحده بودند، اما این سیاست کمک دولت‌ها را نمی‌پذیرفت. این کار در آغاز دشوار بود. با این حال، تجربه داشتم که هرگاه مردم را با چالش‌ها درگیر کنی و اهداف خود را برای آنان شرح دهی، ذهنیت آنان را به سوی خود جلب خواهی کرد. آن گاه انجام دادن آنچه به نظر غیر ممکن می‌رسد؛ ممکن می‌شود. انجام دادن این کار طی همه آن سال‌ها به من فرصت داد تا در شادی و آرزوهای انجمن، و احساس دردهای اعضای آن سهیم باشم. همچنین فرصتی برای آشنایی با جوانان و کودکان - نسل جدید مسلمانان آمریکایی - فراهم شد. من آینده را در آنها دیدم و شکی نداشتم که آن آینده بسیار روشن و امیدوار کننده خواهد بود.

در طی سفرهای بسیاری که برای جمع‌آوری کمک‌های مالی کردم، و در راه بازگشت به خانه، درباره آینده انجمن فکر می‌کردم. از خودم می‌پرسیدم: کی خواهیم توانست از گرفتن کمک مالی مردمی بی‌نیاز شویم و ساختن بازوهای مالی انجمن‌مان را آغاز کنیم؟ چگونه می‌توانیم یک راه‌حل مالی اسلامی بیابیم که به حل مشکل بسیاری از "مسلمانان مخلص" کمک نماید که زندگی در آپارتمان‌های کوچک، شلوغ، و کهنه را بر ارتکاب گناه استقراض پول با بهره در تامین مالی خرید خانه ترجیح می‌دهند؟ چگونه می‌توانیم این خانواده‌ها را از این آپارتمان‌ها به حومه‌های آمریکا منتقل کنیم، جایی که آنها می‌توانند با همسایه‌های جدید ملاقات کنند، و زندگی راحت‌تری داشته باشند، و فرزندان خود را به مدارس بسیار خوب محلی بفرستند؟ چگونه می‌توانیم آنان را با جامعه آمریکا یکپارچه کنیم که زندگی کامل آمریکایی اما بدون بهره داشته باشند؟ چگونه می‌توانیم یک نهاد مالی بنیان نهیم که قادر و واجد شرایط گردآوری پس‌اندازهای انجمن باشد و همچنین واجد شرایط و تخصص در سرمایه‌گذاری و برگرداندن منافع، از طریق ارتباط با اعضای واجد

شرایط انجمن باشد، که متخصص، متین و محترم هستند و از تجربه‌ها، نظریات خوب، و طرح‌های مفید برخوردارند؟ اگر بتوانیم این آرزو را محقق کنیم، مطمئنم که، می‌توانیم انجمن را توانمند سازیم، و کمک کنیم که رشد کند، و ثروت و رفاه اقتصادی و فرصت‌های شغلی برای بسیاری از افراد ایجاد نماید. پاسخ به این سؤال، راه‌اندازی یک بانک یا یک شرکت مالی بود. بزرگترین مشکل، چالش فعالیت بدون بهره این نهاد بود.

در سال ۱۹۸۷ با فردی آینده‌نگر ملاقات کردم، که به توسعه شرکت‌های مالی و بانک‌های اسلامی در سراسر جهان اشتغال داشت. او برای گذراندن تعطیلات به لس‌آنجلس آمده بود، و خطبه‌های مرا در نماز جمعه در مسجد شنید. با هم دوست نزدیک شدیم، و من آرزوی عرضه خدمات بانکداری اسلامی را برای انجمن مسلمانان در آمریکا با او در میان گذاشتم. او هدیه‌ای دیگر از طرف خدا بود، چرا که مرا به ادامه دادن راه تشویق نمود. همچنین در معرفی من به مخاطبین خود، و کلای بانفوذ، بانک‌داران، و علمای دینی که در زمینه‌های مالی اسلامی متخصص بودند، کمک کرد. همچنین از من خواست که یک پرتفوی سهام را تحت مدیریت من، آغاز کند. او از گروه ما می‌خواست که بیشتر به توسعه مزیت‌هایی بپردازد که اگر سهام یک شرکت از آن بهره‌مند باشد، در بازارهای جهانی به عنوان سهام واجد شرایط معیارهای سرمایه‌گذاری مالی اسلامی شناخته می‌شود. در همکاری با چندین محقق و بانک‌دار اسلامی با سابقه و مجرب، این مزیت‌ها را طراحی و پرتفویی از سهام را راه‌اندازی و آن را در میان مدیران پرتفوهای مختلف در سراسر جهان توزیع کردیم. ما نمایشگرهای^۱ مختلفی را بررسی کردیم که برای معرفی سهام سازگار با شریعت استفاده شده بود و عملکرد این پرتفوی ۲۵۰ میلیون دلاری را به صورت سه ماهه نشان می‌داد. به نظر من، این اولین بار در تاریخ بود که پرتفوی سهام اسلامی طراحی می‌شد و پا به عرصه می‌گذاشت. این امر سال‌ها قبل از شاخص اسلامی داو جونز ساخته، عمومی شده، و در سراسر جهان به بازار عرضه شده بود.

ما خانه امور مالی بدون ربای^۲ آمریکا، لاریبا را در سال ۱۹۸۷ بنیان نهادیم. در ابتدا

1. Screens

2. American Finance House LARIBA

مطمئن نبودیم که آیا تلاش‌های ما مقبول خواهد بود یا این که به درستی از آن استقبال نخواهد شد. ما از نام خانه امور مالی امریکا استفاده کردیم، برای اذعان به این که شرکت ما امریکایی است، و خانه امور مالی حاکی از ماهیت آن به عنوان خزانه‌داری اسلامی است؛ زیرا در تاریخ صدر اسلام، خزانه داری به صورت بیت‌المال (خانه اموال) نامیده می‌شد. همچنین کلمه بدون ربا را به آن اضافه کردیم. در آغاز کار خود، ما به کسانی که درباره تامين مالی بدون ربا اطلاع نداشتند گفتیم که کلمه LARIBA مخفف عبارت Los Angeles Reliable Investment Bankers Associates به معنی انجمن بانک‌داران سرمایه‌گذار مورد اعتماد لس آنجلس است. کسانی که در خصوص تامین مالی اسلامی بدون ربا اطلاع داشتند نیز می‌دانستند که در زبان عربی، کلمه «لا» به معنای «بی» و ربا به معنی عمل اجاره پول به قیمتی است که به اصطلاح «نرخ بهره» نامیده می‌شود (در کتاب عهد عتیق از کلمه ریبت^۱ برای همان مفهوم ربا استفاده شده است). ما آشکارا بیان کردیم که به دنبال تغییر، برجیدن، یا تخریب بانک‌داری متعارف^۲ و سیستم مالی ایالات متحده نیستیم. به بیان ساده، ما پیشنهادی متواضعانه کردیم که به آمریکایی‌های مسلمان مخلص (که به دنبال زندگی بر اساس اعتقادات مذهبی خود هستند) خدمات عرضه می‌کند؛ در حالی که با قوانین ایالات متحده نیز تطبیق دارد. ما سرآغاز فعالیت خود را در این امر مهم شرح دادیم، زمانی که روشن ساختیم هدف ما تغییر قوانین ایالات متحده نیست.

هم چنان که ما مشغول پیشبرد لاربا بودیم، می‌خواستیم اطمینان حاصل کنیم که لاربا یک سازمان خودکفا برای جامعه مسلمانان خواهد بود. بدین معنا که ما باید بر منابع خودمان تکیه کنیم، نه این که سرافکنده خواستار سرمایه جوامع نفت‌خیز در خلیج فارس باشیم. معتقد بودیم که اگر واقعا در این کار جدی و مصمم باشیم، خواهیم توانست بسیاری از اعضای انجمن را به این کار برانگیزیم، از خودمان آغاز کنیم و به گفته خود عمل نماییم. همچنین تصمیم گرفتیم اعضای انجمن را برای بانک‌داری و امور مالی اسلامی تربیت کنیم. به آنان اطمینان دادیم که از مسلمانان امریکا به عنوان جبهه بازاریابی برای این

1. Ribit

2. Conventional Banking

عملیات مالی متعارف استفاده نمی‌کنیم تا به مزیت مناسبی در بازار دست یابیم. ارائه دستورالعمل‌های دقیق، امری دشوار و چالش برانگیز بود. این بدان معنی است که یک نبرد دشوار برای دستیابی به آنچه می‌خواستیم و توسعه آن پیش رو داریم. به هر حال، بر این باوریم که رویکرد لاک‌پشتی بسیار موثرتر از رویکرد پرش قورباغه‌ای خواهد بود. لاک‌پشت به آرامی به سمت هدف خود می‌رود و اگر مانعی بر سر راه خود دید که مانع از پیشرفت آن می‌شود، یک گام به سمت دیگر برمی‌دارد و به مسیر خود ادامه می‌دهد. این را با قورباغه مقایسه کنید که بالا و پایین و عقب و جلو می‌پرد و اغلب به نقطه پایانی می‌رسد که از آنجا آغاز کرده است. البته، این کار مدت زیادی به طول انجامید، اما گذشت زمان ما را در توسعه نظام، تجربه‌اندوزی از اشتباهات، تصحیح الگوهای قبلی، تربیت نسل جدیدی از امریکایی‌ها که به مفاهیم بدون ربا باور دارند، و کسب اعتبار خود در سطح وسیعی به انجمن یاری رساند.

در سال ۱۹۸۷ لاریا را (در ایام ماه مبارک رمضان) در مکان بزرگتری راه‌اندازی کردیم و بدون تبلیغات به آپارتمانی در بالای گاراژ خانه انتقال دادیم. سپس به مکان فعلی در پاسادنا^۱ نقل مکان کردیم که در آنجا سه بار گسترش یافت و سرانجام به وسعتی چهاربرابر مساحت اولیه رسید. ما با یک کارمند پاره‌وقت کار خود را آغاز کردیم و کارمندان خود را به ۲۲ کارمند تمام‌وقت رساندیم. ابزاری که به رشد ما کمک کرد؛ اینترنت بود. در سال ۱۹۹۷، لاریا با یک مرد جوان که در حال اخذ مدرک کارشناسی ارشد خود از دانشگاه کالیفرنیا جنوبی^۲ در رشته کامپیوتر و توسعه وب بود؛ قرارداد بست. او به یک وام ۳,۰۰۰ دلاری برای خرید کامپیوتری نیاز داشت که او را در مطالعاتش کمک می‌کرد؛ اما هیچ‌کس او را تأمین مالی نمی‌کرد. ما در لاریا، نیاز او را تأمین کردیم و از او خواستیم که نخستین پورتال لاریا را طراحی کند، www.AmericanFinance.com که بعداً به www.LARIBA.com تبدیل شد. سایت لاریا بسیار محبوب و همگانی شد. از آن زمان، پیگیری شمار بازدیدکنندگان منحصر به فرد بین سال‌های ۲۰۰۰ تا جولای سال ۲۰۰۹ را

1. Pasadena

2. USC

آغاز کردیم؛ سایت لاربا در این مدت بیش از ۱ میلیون بازدید کننده منحصر به فرد جذب کرده است. لاربا به غنی ترین سایت از نظر اطلاعات در موضوع بانکداری اسلامی بدون ربا تبدیل شد.

در سال ۱۹۹۴، من اولین کتاب خود را نوشتم و با هزینه شخصی منتشر کردم. عنوان کتاب بود: *بانک بدون ربا ساختاری برای ایجاد یک جامعه مرفه و متحد*^۱. اثر من یک کتاب ساده بود که آنچه من در طی سال‌ها، در مورد بانکداری اسلامی آموخته و خوانده بودم، به طور خلاصه بیان می‌کرد، و در آن، به بیان آرزوهای انجمن‌مان نیز پرداخته بودم. تقاضا برای کتاب خیلی خوب بود. ما آن را دو بار چاپ و بیش از ۶۵۰۰ نسخه از آن را در ایالات متحده توزیع کردیم. یک ناشر در مالزی حق چاپ کتاب را خریداری کرد و آن را در شمارگان زیاد، در مالزی و اندونزی توزیع کرد. اصطلاح لاربا نامی مهم در ایالات متحده و آسیا، و همچنین در شرق میانه شد. نام تجاری لاربا در حال حاضر به مانند "کوکا کولا" رسمیت یافته و در سراسر جهان به عنوان نام تجاری مالی اسلامی شناخته شده است. از ما برای ایراد سخنرانی در دانشگاه‌ها همچون دانشگاه هاروارد، دانشگاه ایلینویز، دانشگاه کالیفرنیا در لس‌آنجلس^۲، دانشگاه تحصیلات تکمیلی کلیرمونت^۳ و بسیاری دیگر از مراکز آموزشی (علاوه بر مراکز اسلامی، کلیساها و کنیسه‌ها) در سراسر ایالات متحده و کانادا دعوت شد. علاوه بر این، ما برای حضور در کنفرانس‌های بین‌المللی در مالزی، بحرین، برونتی، عربستان سعودی، کویت، سنگاپور، کانادا، انگلستان، ترکیه، آفریقای جنوبی، و مصر دعوت شدیم. رسانه‌ها به این موضوع توجه کردند. اخبار شبانه‌ای بی.بی.سی^۴ (با پتر جنینگز^۵) گزارشی درباره لاربا پخش کرد، همچنین رسانه‌های صدای آمریکا، تلویزیون مالزی، رادیوی عمومی ملی^۶ و بازار رسانه‌های عمومی آمریکا^۱

1. LARIBA Bank A Foundation for a United and Prosperous Community

2. UCLA

3. Claremont

4. ABC

5. Peter Jennings

6. National Public Radio (NPR)

اخبار و گزارش‌هایی دربارهٔ لاربا پخش کردند. روزنامهٔ لس‌آنجلس تایمز مطلبی در صفحه اول با عنوان لاربا، همراه با یک صفحه گزارش در صفحات داخلی به آن اختصاص داد. از آن زمان به بعد، درباره ما در ایالات متحده امریکا امروز^۲، اخبار صبح دالاس^۳، وال استریت ژورنال^۴، واشنگتن پست^۵، هوستون کرونیکل^۶، شیکاگو تریبون^۷ و دیترویت فری پرس^۸، گزارش داده می‌شود؛ در این جا به چند مورد اشاره می‌شود.

یک روز، از وزارت امور خارجه امریکا به ما تلفن شد و از ما بابت لاربا تشکر کردند. آنان توضیح دادند زمانی که در خبرنامه خود در خاورمیانه، گزارشی دربارهٔ لاربا منتشر کرده بودند، بسیاری از رسانه‌های خاورمیانه به انتشار مجدد و اقتباس از آن پرداخته بودند. تماس گیرنده اظهار داشت که این یکی از چند نمونه محدودی است که آنان توانسته اند از طریق آن چهره‌ای مثبت از ایالات متحده در خاور تصویر کنند.

در تلاش برای همگانی کردن مفاهیمی که استفاده کرده بودیم، روشی جدید را آغاز کردیم. روش ما این بود که به منظور شناخت افرادی که فعالیت در خور توجهی در زمینه بانکداری اسلامی بدون ربا در جهان دارند، مراسم اعطای جایزه سالانه برگزار کنیم. ما به فهرستی از افراد مشهور در این حوزه، جایزه اعطاء کردیم، و ضیافت شام جایزه را به سمیناری سالانه درباره بانکداری اسلامی گره زدیم. این تلاش طی دوازده سال ادامه داشت. این رویداد به گونه‌ای دلپذیر طراحی شد؛ البته مملو از مفاهیمی پنهان که بر وابستگی ما به امریکا و احترام ما به نظام سیاسی و قوانین ایالات متحده دلالت داشت. مثلاً، برای شروع مراسم خود، از گروه گارد برافراشتن پرچم دعوت کردیم. ما اولین سازمان اسلامی در تاریخ مسلمانان امریکا بودیم که در شروع مراسم نه تنها دعا و تلاوت قرآن

1. American Public Media's Marketplace

2. USA Today

3. The Dallas Morning News

4. The Wall Street Journal

5. The Washington Post

6. The Houston Chronicle

7. The Chicago Tribune

8. The Detroit Free Press

کریم داشت، بلکه در آن سرود ملی را یک خواننده حرفه‌ای، و سپس بانویی جوان از انجمن اجرا کرد. ما اعضای کنگره، نمایندگان دولت، شهرداران، و بسیاری دیگر از رجال دولتی آمریکا را به مراسم ضیافت شام دعوت کردیم. جوایز اعطایی علاوه بر جوایز شرکت لاریا شامل گواهینامه‌های قدردانی از کنگره ایالات متحده، مجمع ایالتی کالیفرنیا^۱، هیئت نظارت لس آنجلس^۲، و شهردار پاسادنا در ایالت کالیفرنیا (شهری در ۳۶ کیلومتری شمال شرق لس آنجلس، که دفاتر شرکت لاریا در آنجاست) نیز بود.

همچنین در سال ۲۰۰۰ اقدام مهم دیگری هم کردیم. پس از بحران ارز در آسیای جنوب شرقی، مالزی تنها کشور در منطقه بود که توانست با رهبری دکتر ماهاتیر محمد، مشکلات ارزی خود را بدون به خطر انداختن ذخایر ارزی خارجی خود یا با توسل به استقراض سنگین از صندوق بین‌المللی پول حل نماید. اعضای هیئت مدیره لاریا تصمیم گرفتند جایزه‌ای جدید به نام جایزه دستاورد عمر^۳ مدنظر بگیرند، که در آن زمان به نخست وزیر مالزی دکتر ماهاتیر محمد اعطا شد. دکتر ماهاتیر برای دریافت جایزه خود به شیکاگو آمد. ما در لاریا اقدامی منحصر به فرد برای تدارک این مراسم کردیم. به جای برگزاری مراسم در یک هتل محلی، آن را در حومه شهر شیکاگو و در سالن اجتماعات معروف و مجهز مرکز اسلامی برگزار کردیم که این مرکز را مسلمانان مهاجر بوسنیایی ساخته بودند. این حرکت موجب شد که لاریا در جامعه و مطبوعات جهان بازتاب گسترده‌ای یابد و همچنین به لحاظ سیاسی و عملیاتی نیز اعتبار خوبی پیدا کند.

لاریا ابزارهای بسیار محفوری داشت و فاقد سرمایه کافی بود. در گذشته معمولاً هر دو یا سه ماه یک بار هزینه خرید یک خانه و هر ماه هزینه خرید یک خودرو را تامین مالی می‌کردیم (اوضاع تامین مالی دشوار بود: ۴۰ درصد پیش قسط و به مدت هفت سال)، به این دلیل که ما دوران سختی از جهت متقاعد کردن دوستانمان برای سرمایه‌گذاری در شرکت داشتیم. مقررات ایالات متحده در خصوص ثبت سرمایه سختگیرانه است و به طور

1. The California State Assembly

2. The Los Angeles Board of Supervisors

3. Life Time Achievement Award

کلی به هیچ درخواستی مجوز نمی‌دهد مگر آن که دولت آن را تایید کرده باشد. فرایند ثبت سرمایه برای عرضه عمومی سهام از طریق کمیسیون بورس و اوراق بهادار^۱ ایالات متحده طولانی و بسیار گران قیمت است. با این حال، ما در این مسیر پایمردی کردیم و این صبر ما نتیجه داد. جامعه بیشتر با ما آشنا شد، و حجم تماس‌ها شروع به افزایش کرد. با این حال، نمی‌توانستیم که همه آن تقاضاهای رو به رشد را پاسخگو باشیم.

در سال ۲۰۰۰، یک بانک‌دار رایانامه‌ای به ما نوشت که سابقاً برای شرکت فردی مک^۲ کار می‌کرد. نویسنده نامه در پی به دست آوردن اطلاعاتی درباره لاربا بود. ما درباره کاری که می‌کردیم به او توضیح دادیم. او در پاسخ، ما را به مسئول اجرایی شرکت فردی مک معرفی کرد که به رشد فعالیت‌های مالی وام مسکن در میان اقلیت‌های امریکا علاقه‌مند بود. با هم مذاکره کردیم، و او به آنچه ما انجام می‌دادیم علاقه پیدا کرد. یک هیئت از شرکت فردی مک به منظور بررسی شرکت و عملیات آن به لاربا آمدند. به آنان توضیح دادیم که هر کدام از ما و مشتریانمان برای هر خانه‌ای که تأمین مالی می‌کنیم، سه نرخ اجاره از یک خانه مشابه در همان محله را تخمین می‌زنیم که به ارزیابی نرخ بازده سرمایه‌گذاری در خانه (اگر آن را به عنوان یک سرمایه‌گذاری تجاری قلمداد کنیم) با استفاده از اندازه‌گیری نرخ اجاره بازار، دست باییم و از بازدهی اقتصادی سرمایه‌گذاری مطمئن شویم. به آنان توضیح دادیم که اعتقادمان، ما را از اجاره پول به قیمتی ثابت به نام نرخ بهره منع می‌کند، اما اجاره یک دارایی ملموس و قابل اجاره مانند یک ماشین، خانه و یا یک کسب و کار را اجازه می‌دهد. اگر سرمایه‌گذاری (نه دادن وام) در تأمین مالی هزینه مسکن اقتصادی و درآمدزا باشد، در آن وارد می‌شویم، وگرنه، آن را تأمین مالی نمی‌کنیم. تحلیلگر گروه آنان به صحت مطالب ما مطمئن نبود، پرسید که آیا می‌تواند برخی از پرونده‌های مالی ما را بررسی کنند؟ هنگامی که پرونده‌های شرکت را حسابرسی کردند، همه آنان تحت تأثیر قرار گرفتند.

شرکت فردی مک در مدتی کمتر از شش هفته فعالیت ما را تایید کرد (آنان گزارشی

1. Securities and Exchange Commission (SEC)

2. Freddie Mac

در همین باره در تاریخ ۲۶ مارس ۲۰۰۱ در مطبوعات منتشر کردند). این رکوردی جدید به لحاظ طول زمان اخذ تاییدیه از شرکت فردی مک به حساب می‌آمد که معمولاً در وضعیت عادی به طور متوسط شش ماه به طول می‌انجامید. سپس با مسئله تهیه چارچوب فعال سازی روابط و نحوه اجرایی کردن کسب و کار مشترک با آنان، بدون پرداخت بهره روبرو بودیم. ما در شرکت لاریا توافق کردیم که آنان را در هر معامله‌ای به عنوان سرمایه‌گذار وارد کنیم، و از آنان پول قرض نگیریم. احساس کردیم که قرض گرفتن پول با بهره از شرکت فردی مک و سپس ادعای تامین مالی وام مسکن بدون ربا، اقدامی ریاکارانه است. این اتفاق که برای نخستین بار در تاریخ ایالات متحده و جامعه مسلمانان آمریکا به وقوع می‌پیوست، موجب شد که لاریا در تامین مالی وام مسکن، به طور کلی، و در تامین مالی اسلامی بدون ربا، به طور خاص، عاملی مهم تلقی شود.

در سال ۲۰۰۲، از شرکت بزرگتری به نام فانی می^۱ با ما تماس گرفته شد و آنان نیز ما را تایید کردند. یک سال بعد، شرکت لاریا تنها شرکتی در تاریخ ایالات متحده آمریکا بود، که اوراق وام مسکن بدون ربا^۲ را با شرکت فانی می صادر می‌کرد. ما همه سپاسگزار خدا و همه مردان و زنان همکار در شرکت لاریا هستیم که با فداکاری و کار با کیفیت‌شان، شرکت لاریا را به نمونه‌ای از یک درصد تولید کنندگان کیفی برای شرکت فردی و فانی تبدیل کردند.

افزایش سرمایه شرکت لاریا همواره با مشکل روبه‌رو بوده است. خیلی از اعضای انجمن تاکید می‌کردند که اگر شرکت بیمه سپرده ملی^۳ ما را بیمه کند، آنان به حمایت از ما تمایل خواهند داشت. سهامداران شرکت لاریا، به خریدن یک بانک بسیار علاقه مند بودند. ما به دنبال یافتن بانکی کوچک بودیم که هم در استطاعت مالی ما باشد و هم این که بتوانیم آن را مدیریت کنیم و به آهستگی رشد دهیم. پس از سپری کردن هفت سال در

1. Fannie Mae

۲. صکوک با پشتوانه اوراق رهنی بدون ربا، صکوک به معنی اوراق قرضه مبتنی بر دارایی بدون بهره است. - مترجم.

3. Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)

جست‌وجوی بانک، بانک ویتی‌ر^۱ را یافتیم. طرح اکتساب^۲ و تلاش برای تغییر کنترل بانک ویتی‌ر، تجربه ارزشمند آموزشی دیگری برای من بود. این روند با حمایت و تشویق یک وکیل متخصص در این زمینه، به نام گری استیون فایندلی^۳، تقویت شد. بانک ویتی‌ر، که به هدف یک بانک ملی راه‌اندازی شده بود، تحت نظارت وزارت خزانه‌داری ایالات متحده است. ما در تعامل با دولت ایالات متحده برای نخستین بار، درس‌های زیادی آموختیم. فهمیدیم که چرا ایالات متحده آمریکا چنین است که هست، و فهمیدیم که چرا سیستم بانکی آمریکا در جهان برابر و مشابه ندارد.

ما از بحران مالی تاسف‌بار سال ۲۰۰۸ آگاهیم. آشناییم که تعداد زیادی از سیاستمداران ادعا کردند که این امر ناشی از کافی نبودن مقررات بوده است. این ادعا ممکن است که در وضعیت معین و خاص تا اندازه‌ای درست باشد، اما به‌طور کلی صحیح نیست. به لحاظ تاریخی مشخص است که یکی از مهم‌ترین نتایج رکود بزرگ^۴، تدوین قانون گلس‌استیگال^۵ بود که شرکت‌های تأمین سرمایه و بانک‌های تجاری را از درهم آمیختن کسب و کارشان منع می‌کرد. کنگره این قانون را بعدها در دوران ریاست جمهوری کلینتون لغو کرد. در شرکت اسمیت بارنی^۶ من از کسانی بودم که تلاش‌های ناموفقی را مشاهده می‌کردم که به منظور به هم آمیختن این دو فرهنگ انجام می‌شد. در اینجا تأکید بر این نکته مهم است که تمام قانون‌هایی که انسان می‌تواند در سیستم اعمال کند، نمی‌تواند مانع خطا، حسادت، عدم صداقت و رفتار غیر مسئولانه مردمی باشد که بایستی از دارایی‌ها و سپرده‌های مردم محافظت کنند. اصول و رفتار اخلاقی تجویز شده از جانب قوانین و مقررات در انسان‌ها درونی نیست؛ بلکه از سال‌های اولیه به وسیله پدر و مادر، سیستم آموزشی مدارس، و در محیط بزرگتر جامعه، انجام می‌پذیرد.

-
1. Whittier
 2. Acquiring
 3. Gary Steven Findley
 4. Great Depression
 5. Glass Steagall Act
 6. Smith Barney