

# بازاریابی تأمین مالی مشارکت در سود و زیان راستین (PLS)

## بیژن بیدآباد<sup>۱</sup>

### چکیده

به منظور آشنائی مجریان طرح‌های سرمایه‌گذاری با سازوکار عملیاتی بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین و اشاعه فرهنگ این نوع بانکداری و بازاریابی محصولات بانکی مربوطه بانک عامل اقدام به صدور پروانه بازاریابی با شرایط مشخص برای بازاریابان اعم از حقیقی یا حقوقی واجد شرایط می‌نماید. بازاریابان با کسب پروانه بازاریابی و با جلب کارآفرینان و مجریان طرح‌های سرمایه‌گذاری می‌توانند با ارائه خدمات بازاریابی به شعب مشارکت در سود و زیان مستحق دریافت حق‌العمل بازاریابی گردند. پروانه‌ها یکساله بوده و در رأس هر سال می‌بایست تمدید گردند. تمدید پروانه منوط به حسن عمل بازاریاب و گذراندن دوره‌های آموزشی مشارکت در سود و زیان راستین می‌باشد.

کلیدواژه: بازاریابی، بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین

### مقدمه

حذف ربا به معنی این نیست که فعالیت‌های مالی بانکی متوقف شود بلکه حذف ربا به معنای آن است که صاحبان دارایی مالی همواره بهره ثابتی از منابع مالی خود دریافت نمایند و در سود و زیان وام گیرنده شریک باشند. این شراکت در عقود مشارکتی مختلف بانکداری اسلامی مطرح می‌گردد. در این عقود می‌توان وام دهنده را در سود و زیان وام گیرنده شریک ساخت. این سیستم بانکداری تحت عنوان بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین<sup>۲</sup> (PLS)<sup>۳</sup> طبقه بندی می‌شود که منتج از دکترین حذف ربا در فعالیت‌های بانکی است.

«طرح مشارکت مالی جعاله»<sup>۴</sup> (JFS)<sup>۵</sup> یکی از زیرسیستم‌های «طرح بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین (PLS)» است. در «طرح مشارکت مالی جعاله JFS» صرفنظر از اینکه بانک دولتی و یا خصوصی باشد اساس تعیین نرخ

<sup>۱</sup> دکتر بیژن بیدآباد، مشاور ارشد بانکداری اسلامی، بانک ملی ایران <http://www.bidabad.com/> [bijan@bidabad.com](mailto:bijan@bidabad.com)

<sup>۲</sup> بیژن بیدآباد، ژینا آقاییگی، مهستی نعیمی، آذرنگ امیراستوار، سعید صالحیان، سعید نفیسی زیده سرایی، علیرضا مهدیزاده چله‌بری، حجت‌الله قاسمی صیقل سرایی، بیژن حسین‌پور، سعید شیخانی، محمود الهیاری فرد، محمد صفایی‌پور، نادیا خلیلی ولانی. طرح تفصیلی بانکداری مشارکت در سود و زیان (PLS)، اداره تحقیقات و برنامه‌ریزی، بانک ملی ایران، ۱۳۸۷.

<sup>۳</sup> Profit and Loss Sharing (PLS)

<sup>۴</sup> بیدآباد، بیژن و ژینا آقاییگی، آذرنگ امیراستوار، ابوالفضل هزاوه، علیرضا شفیعی، سعید نفیسی زیده سرایی، علیرضا مهدیزاده، علی حیات‌داودی، بیژن حسین‌پور، سید علی حسینی، اکبر شالی، محمد کاشفی، محمود الهیاری فرد، محمد صفایی‌پور، علی کوثری، باقر عین‌اله زاده، مجید ناصری، مهستی نعیمی، نادیا خلیلی ولانی، شاکری. مشارکت مالی جعاله (JFS)، زیرسیستم بانکداری مشارکت در سود و زیان (PLS)، بانک ملی ایران، تهران ۱۳۸۹.

<sup>۵</sup> Joaleh Financial Sharing (JFS)

تسهیلات بانکی نرخ بازدهی در بخش حقیقی اقتصاد می‌باشد و بانک بعنوان واسطه و جوه با دریافت حق‌العمل و در مقام وکیل و یا عامل کارمزد دریافت نموده و در عوض ضمن ارائه خدمات مدیریت سرمایه به خریدار کالا، منابع وی را برای مشارکت در تامین سرمایه در گردش تولیدکننده فراهم می‌آورد.

«طرح مشارکت مالی مضاربه»<sup>۶</sup> (MFS) یکی از زیرسیستم‌های «طرح بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین (PLS)» است. در «طرح مشارکت مالی مضاربه MFS» اساس تعیین نرخ بهره برای مضاربه، نرخ بازدهی مضاربه در بخش حقیقی اقتصاد می‌باشد و بانک بعنوان واسطه و جوه با دریافت حق‌العمل کاری و در مقام وکیل و یا عامل کارمزد دریافت نموده و در عوض ضمن ارائه خدمات مدیریت سرمایه به سپرده‌گذار منابع وی را برای مشارکت در فعالیت تجاری مضارب فراهم می‌آورد. بازدهی ناشی از انجام این فعالیت به صورت سود و یا زیان طبق دستورالعمل‌های مشخص به صاحبان منابع پولی یعنی سپرده‌گذار منتقل می‌شود.

## مبانی رفتاری بازاریاب

بازاریابان می‌بایست بر اصول زیر واقف و شیوه بازاریابی خود را بر مبنای موارد ذکر شده ذیل منطبق سازند:

- ۱- آشنائی با مفاهیم اصولی و اعتقادی رویه‌های عملیاتی بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین
- ۲- شفافیت کامل در همه ابعاد داشته باشد
- ۳- پرهیز از هرگونه دروغ، بی‌صدقتی، تدلیس، اغوا، تقلب، پنهان‌کاری، تبانی، ارتشاء، سواستفاده و هرگونه اقدام غیراخلاقی در ارتباط با فعالیت بازاریابی.
- ۴- مراعی رعایت راستی، ادب و آداب متعارف بازرگانی و اخلاق حرفه‌ای باشد.
- ۵- آشنائی با مفاهیم کلی فناوری اطلاعات و چگونگی کار با وب سایت بانک در ارتباط با خدمات مالی عمومی بانک و صفحات وب خاص بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین
- ۶- آشنائی با دستورالعمل‌ها و استانداردهای پذیرفته شده بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین و زیرسیستم‌های آن
- ۷- معرفی جذابیت‌های موجود در بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین
- ۸- قبول مسؤلیت و پاسخگوئی در ارتباط با معرفی محصولات بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین
- ۹- باعث افزایش اعتبار بانک و بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین گردد.
- ۱۰- آگاهی نسبی از تحولات بازار
- ۱۱- برخورداری از مهارت‌های کلامی و جذابیت‌های فیزیکی و شخصیتی و توان برقراری ارتباط
- ۱۲- تسلط به زبان خارجی در جلب مجریان متقاضی تأمین مالی خارجی

<sup>۶</sup> بیدآباد، بیژن و همکاری ژینا آقابگی، آذرنگ امیراستوار، ابوالفضل هزاوه، علیرضا شفیعی، سعید نفیسی زبده سرائی، علیرضا مهدی‌زاده، علی حیات‌داودی، بیژن حسین‌پور، سید علی حسینی، اکبر شالی، محمد کاشفی، محمود الهیاری فرد، محمد صفایی‌پور، علی کوثری، باقر عین‌اله زاده، مهستی نعیمی، نادیا خلیلی ولائی، شاکری. مشارکت مالی مضاربه (MFS)، زیرسیستم بانکداری مشارکت در سود و زیان (PLS)، بانک ملی ایران، تهران ۱۳۸۹.

<sup>۷</sup>Modarebeh Financial Sharing (PLS)

## شرایط عمومی صلاحیت بازاریاب

- ۱- اهلیت قانونی
- ۲- بازاریاب می تواند تابعیت غیرایرانی داشته باشد
- ۳- حسن سابقه
- ۴- آشنائی عمومی با کامپیوتر و اینترنت
- ۵- گذراندن دوره های آشنائی با بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین که توسط بانک برگزار می شود
- ۶- طی موفقیت آمیز مصاحبه با کارشناس ارزیابی بازاریاب بانک

## شرایط خاص احراز پروانه بازاریاب پایه یک بین المللی

- ۱- تحصیلات تخصصی دانشگاهی یا سابقه مکفی فعالیت تخصصی در رشته های مرتبط
- ۲- تجربه مکفی در امور تجاری، تولیدی، مالی
- ۳- تسلط بر دستورالعمل های بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین
- ۴- آگاهی به شیوه های مختلف تأمین مالی با ارائه مستندات قانع کننده و به تشخیص بانک یا داشتن حداقل یک سال سابقه مفید در بازاریابی پایه دو
- ۵- تسلط به زبان انگلیسی و یا سایر زبان های خارجی در ارتباط با معرجه متقاضی تأمین مالی مشارکت در سود و زیان خارجی

## شرایط خاص احراز پروانه بازاریاب پایه یک

- ۱- تحصیلات تخصصی دانشگاهی یا سابقه مکفی فعالیت تخصصی در رشته های مرتبط
- ۲- تجربه مکفی در امور تجاری، تولیدی، مالی
- ۳- تسلط بر دستورالعمل های بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین
- ۴- آگاهی به شیوه های مختلف تأمین مالی با ارائه مستندات قانع کننده و به تشخیص بانک یا داشتن حداقل یک سال سابقه مفید در بازاریابی پایه دو

## شرایط خاص احراز پروانه بازاریاب پایه دو

- ۱- تحصیلات دانشگاهی یا سابقه مکفی فعالیت در رشته های مرتبط
- ۲- تجربه مکفی در امور تجاری، تولیدی، مالی
- ۳- آشنائی کامل با دستورالعمل های بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین
- ۴- آگاهی به شیوه های مختلف تأمین مالی به تشخیص بانک یا داشتن حداقل یک سال سابقه مفید در بازاریابی پایه سه

## شرایط خاص احراز پروانه بازاریاب پایه سه

- ۱- تحصیلات متوسطه
- ۲- تجربه مکفی در امور تجاری، تولیدی، مالی
- ۳- آشنائی با دستورالعمل‌های بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین

## ثبت، ارزیابی، تمدید، ارتقاء و لغو پروانه بازاریابی

- ۱- پروانه‌های بازاریابی سالانه صادر می‌شود و بر روی پروانه‌ها تاریخ صدور و انقضاء تحریر می‌گردد.
- ۲- کلیه اطلاعات لازم بازاریابان و پروانه‌های آنها در بانک‌های اطلاعاتی بانک ثبت خواهد شد و به صورت اینترنتی در اختیار شعب و وب سایت بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین قرار خواهد گرفت.
- ۳- بازاریاب می‌تواند دارای شخصیت حقیقی و یا حقوقی باشد. در مورد اخیر باید فعالیت بازاریابی در اساسنامه شرکت به عنوان یکی از فعالیت‌های شرکت تصریح شده باشد.
- ۴- بازاریابان موظفند تا همه ساله پروانه خود را تمدید نمایند.
- ۵- هر ساله هنگام تمدید پروانه، بازاریاب ملزم به گذراندن دوره‌های تکمیلی بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین در ارتباط با رویه‌ها و تحولات جدید در بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین که توسط بانک برگزار می‌شود می‌باشد.
- ۶- بازاریاب می‌تواند تا در صورت احراز شرایط ارتقاء به پایه‌های بازاریابی بالاتر، هنگام تمدید پروانه همزمان درخواست ارتقاء نماید.
- ۷- هزینه صدور و یا تمدید پروانه در هر سال سیصد هزار (۳۰۰۰۰۰) ریال می‌باشد که نقداً از بازاریاب دریافت می‌گردد.
- ۸- چنانچه برای بانک محرز شود که بازاریاب به وضوح فاقد شرایط مندرج در مبانی رفتار بازاریاب بوده و یا از آنها عدول کرده است می‌تواند پروانه بازاریابی وی را تمدید ننماید.
- ۹- پروانه بازاریابی پایه یک بین‌المللی به زبانهای انگلیسی و فارسی در دو برگ جداگانه صادر می‌شود.
- ۱۰- کلیه قواعد، شرایط و الزامات بازاریابی مطرح در ظهر پروانه به زبان فارسی برای پروانه‌های پایه‌های یک الی سه داخلی و به زبان انگلیسی برای پروانه بازاریاب پایه یک بین‌المللی قید می‌شود و بازاریاب و یا مقام قانونی شرکت بازاریابی ظهر پروانه را تأیید و امضاء می‌نماید.
- ۱۱- پس از اخذ پروانه بازاریابی، بازاریاب می‌تواند رسماً خود را به عنوان «بازاریاب پایه ..... تأمین مالی مشارکت در سود و زیان راستین (PLS) بانک ملی ایران» معرفی و یا در مکاتبات خود از این عنوان استفاده نماید.
- ۱۲- کارمندان بانک در هر رده شغلی نیز می‌توانند متقاضی دریافت پروانه بازاریابی باشند.
- ۱۳- بازاریاب و یا مقام قانونی شرکت بازاریابی باید شخصاً هنگام عقد قرارداد شعبه مشارکت در سود و زیان راستین با مجری در شعبه حضور یابد و ظهر قرارداد را امضاء نماید و مجری نیز فعالیت بازاریابی بازاریاب را تأیید نماید در غیر این صورت حق‌العمل بازاریابی به وی تعلق نخواهد گرفت.
- ۱۴- هرگونه سؤاستفاده از عنوان بازاریاب و یا استفاده صوری از پروانه در اخذ کارمزد موجب پیگرد قانونی

موضوع در محاکم قضائی بوده و بازاریاب، معاونین و مباشرین وی از طریق مراجع قضائی تحت پیگرد قانونی قرار خواهند گرفت. پروانه بازاریابی بازاریاب متخلف لغو و به هیچ وجه قابل تمدید نخواهد بود. اسامی بازاریابان متخلف و معاونین و مباشرین آنها در لیست سیاه قرار خواهد گرفت و در وب سایت بانک اعلام خواهد شد.

۱۵- بانک می تواند سیستم بازاریابی تأمین مشارکت مالی در سود و زیان خود را به صلاحدید خود و بدون اطلاع به بازاریابان کلاً متوقف نماید.

## حق العمل بازاریابان

- ۱- پرداخت حق العمل بازاریاب از محل منابع در اختیار گذاشته شده مجری تأمین می گردد و کارمزد بازاریابان پروانه دار براساس موارد مندرج در ذیل جزء هزینه های قابل قبول مجری در طرح مشارکت در سود و زیان راستین محسوب خواهد شد.
- ۲- بازاریاب پایه یک بین المللی با حق دریافت کارمزد معادل  $\frac{3}{5}$  در هزار (۰/۰۳۵٪) از رقم اسمی پروژه تأمین مالی شده پس از انعقاد قرارداد بانک با مجری خارجی متقاضی منابع مالی مشارکت در سود و زیان و متناسب با پرداخت منابع به مجری و کارمزد دریافتی بازاریاب پایه یک بین المللی برای مجریان داخلی برابر با  $\frac{2}{25}$  در هزار (۰/۰۲۲۵٪) از رقم اسمی پروژه تأمین مالی شده پس از انعقاد قرارداد بانک با مجری داخلی متقاضی منابع مالی مشارکت در سود و زیان و متناسب با پرداخت منابع به مجری خواهد بود.
- ۳- بازاریاب پایه یک با حق دریافت کارمزد معادل  $\frac{2}{10}$  در هزار (۰/۰۲٪) از رقم اسمی پروژه تأمین مالی شده پس از انعقاد قرارداد بانک با مجری متقاضی منابع مالی مشارکت در سود و زیان و متناسب با پرداخت منابع به مجری.
- ۴- بازاریاب پایه دو با حق دریافت کارمزد معادل  $\frac{1}{75}$  در هزار (۰/۰۱۷۵٪) از رقم اسمی پروژه تأمین مالی شده پس از انعقاد قرارداد بانک با مجری متقاضی منابع مالی مشارکت در سود و زیان و متناسب با پرداخت منابع به مجری.
- ۵- بازاریاب پایه سه با حق دریافت کارمزد معادل  $\frac{1}{5}$  در هزار (۰/۰۱۵٪) از رقم اسمی پروژه تأمین مالی شده پس از انعقاد قرارداد بانک با مجری متقاضی منابع مالی مشارکت در سود و زیان و متناسب با پرداخت منابع به مجری.
- ۶- رقم های فوق مورد قبول بانک است و اخذ مبالغ کمتر یا بیشتر از نسبت های فوق با توافق بازاریاب و مجری منوط به توافق خصوصی بین آنان دارد و بانک در آن مداخله نمی نماید.
- ۷- بانک می تواند نسبت های مورد نظر را تغییر دهد ولی اعمال تغییرات جدید هنگام تمدید پروانه برای بازاریاب اعمال خواهد شد.
- ۸- محدودیتی از لحاظ تعداد پروژه ها و یا میزان منابع بازاریابی شده برای بازاریاب وجود ندارد.

## روش بازاریابی

پس از اینکه بازاریاب پروانه بازاریابی بانک را دریافت کرد می‌تواند از کلیه طرق متعارف بازاریابی نظیر بازاریابی رسانه‌ای، تلفنی، پیام کوتاه، پستی، ایمیلی، از طریق وب، حضوری، همایشی و سایر روشهای دیگر به معرفی بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین به مجریان متقاضی تأمین مالی اقدام نماید.

موارد زیر توسط بازاریاب با مجریان قابل طرح است:

- ۱- مضرات دینی، اجتماعی، اقتصادی ربا
- ۲- بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین
- ۳- محصولات بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین
- ۴- زیرسیستم مشارکت مالی جعاله
- ۵- زیرسیستم مشارکت مالی مضاربه
- ۶- زیرسیستم‌های جدید در بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین
- ۷- گواهی مشارکت
- ۸- گواهی پذیره
- ۹- گواهی آتی
- ۱۰- بازار ثانویه معاملات گواهی
- ۱۱- ابداعات مالی جدید در بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین
- ۱۲- تازه‌ها و آینده بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین در ایران و جهان

## منابع خاص طرح بانکداری مشارکت در سود و زیان راستین

۱. بیژن بیدآباد، عبدالرضا هر سینی، تحلیل فقهی - اقتصادی ربا در وامهای مصرفی و سرمایه گذاری و کاستیهای فقه متداول در کشف احکام شارع. ارائه شده به همایش دوسالانه اقتصاد اسلامی، پژوهشکده اقتصاد، دانشگاه تربیت مدرس، ۱۳۸۲. <http://www.bidabad.com/doc/reba-fa.pdf>
۲. بیژن بیدآباد، عبدالرضا هر سینی. شرکت سهامی بانک غیر ربوی و بازبینی ماهیت ربوی و غیر ربوی عملیات بانکی متداول. مجموعه مقالات سومین همایش دوسالانه اقتصاد اسلامی «نظریه اقتصاد اسلامی و عملکرد اقتصاد ایران»، ۳-۴ دی ۱۳۸۲، پژوهشکده اقتصاد، دانشگاه تربیت مدرس، صفحات ۲۲۴-۱۹۳، تهران.
۳. بیژن بیدآباد. مبانی عرفانی اقتصاد اسلامی، پول، بانک، بیمه و مالیه از دیدگاه حکمت. پژوهشکده پولی و بانکی، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، ۱۳۸۳.
۴. بیژن بیدآباد، ژینا آقاییگی، مهستی نعیمی، آذرنگ امیراستوار، سعید صالحیان، سعید نفیسی زیده سرایی، علیرضا مهدیزاده چله‌بری، حجت‌الله قاسمی صیقل سرایی، بیژن حسین پور، سعید شیخانی، محمود الهیاری فرد، محمد صفایی پور، نادیا خلیلی ولایی. طرح تفصیلی بانکداری مشارکت در سود و زیان (PLS)، اداره تحقیقات و برنامه‌ریزی، بانک ملی ایران، ۱۳۸۷.

۵. بیژن بیدآباد، ژینا آقاییگی، آذرنگ امیراستوار، ابوالفضل هزاوه، علیرضا شفیعی، سعید نفیسی زبده سرائی، علیرضا مهدی زاده، علی حیات داودی، بیژن حسین پور، سید علی حسینی، اکبر شالی، محمد کاشفی، محمود الهیاری فرد، محمد صفایی پور، علی کوثری، باقر عین اله زاده، مهستی نعیمی، نادیا خلیلی ولائی، شاکری. مشارکت مالی مضاربه (MFS)، زیرسیستم بانکداری مشارکت در سود و زیان (PLS)، بانک ملی ایران، تهران ۱۳۸۹.
۶. بیژن بیدآباد، ژینا آقاییگی، آذرنگ امیراستوار، ابوالفضل هزاوه، علیرضا شفیعی، سعید نفیسی زبده سرائی، علیرضا مهدی زاده، علی حیات داودی، بیژن حسین پور، سید علی حسینی، اکبر شالی، محمد کاشفی، محمود الهیاری فرد، محمد صفایی پور، علی کوثری، باقر عین اله زاده، مهستی نعیمی، نادیا خلیلی ولائی، شاکری، مجید ناصری. مشارکت مالی جعاله (JFS)، زیرسیستم بانکداری مشارکت در سود و زیان (PLS)، بانک ملی ایران، تهران ۱۳۸۹.
۷. بیژن بیدآباد، محمود الهیاری فرد. فناوری اطلاعات و ارتباطات در تحقق سازوکار مشارکت در سود و زیان (PLS) (بانکداری اسلامی)، فصلنامه علمی - پژوهشی اقتصاد و تجارت نوین، سال اول، شماره سوم، زمستان ۱۳۸۴، صفحات ۳۷-۱. <http://prd.moc.gov.ir/jnec/farsi/3rd/Article2.pdf>
۸. بیژن بیدآباد، محمود الهیاری فرد. سازوکار عملیاتی بانکداری مشارکت در سود و زیان (PLS)، معرفی ابزارهای مالی گواهی مشارکت و گواهی پذیره با کارائی بین المللی. ارائه شده به دومین همایش خدمات بانکی و صادرات، ۲۷ مهر ۱۳۸۷، بانک توسعه صادرات ایران، تهران، ایران. [http://www.bidabad.com/doc/PLs\\_it-fa.pdf](http://www.bidabad.com/doc/PLs_it-fa.pdf)
۹. بیژن بیدآباد، محمد صفائی پور. چارچوب بازار الکترونیکی معاملات گواهی مشارکت/پذیره در قالب طرح مشارکت در سود و زیان (PLS). پنجمین همایش تجارت الکترونیکی، ۴-۳ آذر ۱۳۸۷، وزارت بازرگانی، تهران. <http://www.bidabad.com/doc/charchoobe-bazare-electronic-pls.pdf>  
<http://www.ecommerce.gov.ir/EArchive/EArchiveF/Item.asp?ParentID=43&ItemID=182>
۱۰. بیژن بیدآباد، محمود الهیاری فرد. حسابداری مشارکت در سود و زیان (PLS). <http://www.bidabad.com/doc/PLS-accounting-fa.pdf>
۱۱. بیژن بیدآباد. تثبیت ادوار تجاری با بانکداری مشارکت در سود و زیان و اقتصاد اخلاق. <http://www.bidabad.com/doc/pls-business-cycles.pdf>
۱۲. بیژن بیدآباد، محمود الهیاری فرد. تامین مالی غیرربوبی مبتنی بر فناوری اطلاعات. مجموعه مقالات سومین کنفرانس بین المللی توسعه نظام تأمین مالی در ایران. ۳۰ بهمن لغایت ۱ اسفند ۱۳۸۹. <http://www.bidabad.com/doc/non-usury-finance-it-fa.pdf>
۱۳. نگاهی بر بانکداری مشارکت در سود و زیان (PLS) و زیرسیستم های تأمین مالی مضاربه (MFS) و تأمین مالی جعاله (JFS). ۱۳۸۹، تهران. <http://www.bidabad.com/doc/negahi-bar-pls-mfs-jfs.pdf>
۱۴. جلوگیری از نوسانات و بحرانهای اقتصادی ادواری با ابزار نوین مالی و اصلاح ساختار بانکی، ۱۳۸۹. <http://www.bidabad.com/doc/bohran-va-abzare-mali.pdf>
۱۵. بیدآباد، بیژن؛ محمود الهیاری فرد. تامین مالی غیرربوبی مبتنی بر فناوری اطلاعات. مجموعه مقالات سومین کنفرانس بین المللی توسعه نظام تأمین مالی در ایران. ۳۰ بهمن لغایت ۱ اسفند ۱۳۸۹. <http://www.bidabad.com/doc/non-usury-finance-it-fa.pdf>
۱۶. بیدآباد، بیژن. تثبیت ادوار تجاری با بانکداری مشارکت در سود و زیان و اقتصاد اخلاق،

<http://www.bidabad.com/doc/pls-business-cycles.pdf>

۱۷. بیدآباد، بیژن، نگاهی بر بانکداری مشارکت در سود و زیان (PLS) و زیرسیستم‌های تأمین مالی مضاربه (MFS) و

تأمین مالی جعاله (JFS). ۱۳۸۹، تهران. <http://www.bidabad.com/doc/negahi-bar-pls-mfs-jfs.pdf>

۱۸. بیژن بیدآباد، مسعود صفرزاده نساجی، ژینا آقاییگی، سازمان و تشکیلات بانکداری مشارکت در سود و زیان

(PLS) در بانک ملی ایران، ۱۳۸۹. <http://www.bidabad.com/doc/PLS-organization.pdf>

۱۹. بیژن بیدآباد، مشارکت مالی مضاربه (MFS)، ۱۳۸۹. <http://www.bidabad.com/doc/mfs-paper-fa.pdf>

۲۰. بیژن بیدآباد، مشارکت مالی جعاله (MFS)، ۱۳۸۹. <http://www.bidabad.com/doc/jfs-paper-fa.pdf>

۲۱. بیژن بیدآباد، راهبرد تحول ساختار بانکی، ۱۳۹۰.

<http://www.bidabad.com/doc/rahborde-tahavole-bank.pdf>

22. Bijan Bidabad, Economic-juristic analysis of usury in consumption and investment loans and contemporary jurisprudence shortages in exploring legislator commandments. Proceeding of the 2<sup>nd</sup> International Islamic Banking Conference. Monash University of Malaysia. 9-10 September 2004. Reprinted in: National Interest, Journal of the Center for Strategic Research, Vol. 2, No. 1, winter 2006, pp. 72-90. Tehran, Iran. <http://www.bidabad.com/doc/reba-en.pdf>
23. Bijan Bidabad, Non-Usury Bank Corporation (NUBankCo), The Solution to Islamic banking, Proceeding of the 3<sup>rd</sup> International Islamic Banking and Finance Conference, Monash University, KL, Malaysia, 16-17 November, 2005. <http://www.bidabad.com/doc/NUBankCo-en.pdf>
24. Bijan Bidabad, Mahmoud Allahyarifard. IT role in fulfillment of Profit & Loss Sharing (PLS) mechanism. Proceeding of the 3<sup>rd</sup> International Islamic Banking and Finance Conference, Monash University, KL, Malaysia, 16-17 November, 2005. <http://www.bidabad.com/doc/english-pls-5.pdf>
25. Bijan Bidabad, Mahmoud Allahyarifard. Implementing IT to Fulfill Profit & Loss Sharing Mechanism. Islamic Finance News (IFN), Vol. 3, Issue 3, 6, February 2006, pp. 11-15. <http://www.bidabad.com/doc/summery-pls-it-1.pdf>
26. Bijan Bidabad. Non-Usury Banking Fits to Obama's Change Strategy, the Solution to Revive the Economy. <http://bidabad.com/doc/PLS-paper-en-5.pdf>
27. Bijan Bidabad, Mahmoud Allahyarifard. The Executive Mechanism of Profit and Loss Sharing (PLS) Banking Mechanism of Profit and Loss Sharing (PLS) Banking. <http://www.bidabad.com/doc/PLS-banking-Executive-Mechanism.pdf>
28. Bijan Bidabad, Mahmoud Allahyarifard. IT Based Usury Free Financial Innovations. Proceeding of ECDC 2010, 5<sup>th</sup> International Conference on e-Commerce in Developing Countries: with focus on e-Banking & e-Insurance. ECDC 2010, 15-16 September 2010. <http://www.bidabad.com/doc/non-usury-finance-it-en.pdf>
29. Bijan Bidabad, Stabilizing Business Cycles by PLS Banking and Ethic Economics. 2010. <http://www.bidabad.com/doc/pls-business-cycles-en.pdf>
30. Bijan Bidabad, Mahmoud Allahyarifard. Accounting Procedures for Profit and Loss Sharing (PLS) Banking. 2010. <http://www.bidabad.com/doc/PLS-accounting-en.pdf>
31. Bidabad, Bijan; M. Allahyarifard, Accounting Procedures for Profit and Loss Sharing (PLS) Banking. With co-operation of, 2010. <http://www.bidabad.com/doc/PLS-accounting-en.pdf>
32. Bidabad, Bijan, Modarebah Financial Sharing (MFS), 2011, <http://www.bidabad.com/doc/mfs-paper-en.pdf>
33. Bidabad, Bijan Joaleh Financial Sharing (JFS), 2011, <http://www.bidabad.com/doc/jfs-paper-en.pdf>