

"دعم التمويل الإسلامي نحو مزيد من النمو على الصعيدين الآسيوي والعالمي"

الكلمة الرئيسية لمحافظة بنك الكويت المركزي (*)

أسعد الله صباحكم، يسعدني أن أكون معكم اليوم في سنغافورة. كما يسعدني أن أعبر عن شكري وإمتناني لسلطة النقد في سنغافورة، ولمنظمي المؤتمر الدولي للتمويل الإسلامي على توجيه الدعوة لي للتحدث في هذا المنتدى الموقر.

وإنسجاماً مع عنوان هذا المؤتمر "دعم التمويل الإسلامي نحو مزيد من النمو على الصعيدين الآسيوي والعالمي"، فإن حديثي سينصب على التوجهات الحالية للتمويل الإسلامي آسيوياً وعالمياً، وعلى فرص النمو المتاحة والتحديات المتوقعة أمامه.

دعوني إذن أستهل بالحديث عن الطابع الذي يتسم به التمويل الإسلامي سواء على المستوى الآسيوي أو العالمي، وهو تسارع وتيرة هذا النمو، وفقاً لمعايير كل منهما.

ولنبداً بآسيا أولاً، حيث تعتبر هذه المنطقة، والتي يبلغ عدد سكانها نحو ٤,٣ مليار نسمة، المحرك الرئيسي للنمو الإقتصادي العالمي. فعلى الرغم من تباطؤ معدلات النمو في عام ٢٠١٢، وفقاً لمعايير النمو في آسيا، إلا أنها وفقاً لتوقعات صندوق النقد الدولي، ستسجل تحسناً لتصل إلى نحو ٥,٧٥% خلال عام ٢٠١٣. وإذا لم يكن هذا بعد ذاته مبهراً، فعلياً أن نأخذ الحقائق التالية بالإعتبار: فمن المتوقع أن تحقق أوروبا نمواً بنسبة ضئيلة تقارب ٠,٣%، وذلك بسبب توقعات بعدم تحقيق دول أوروبا المتقدمة أي نمو. وبالنظر إلى دول أمريكا اللاتينية، فمن المتوقع أن تحقق نمواً بنحو ٣,٥%. أما منطقة الشرق الأوسط، فيتوقع أن تسجل نمواً بنحو ٣,١%.

(*) كلمة معالي د. محمد يوسف الهاشل، محافظ بنك الكويت المركزي، ألقاها في المؤتمر العالمي الرابع للبنوك

الإسلامية: قمة آسيا، والتي عقدت في سنغافورة خلال الفترة ٤-٥ يونيو ٢٠١٣.

والأهم من ذلك، فإنه وعلى الرغم من نقاط الضعف التي تعاني منها اقتصادات الدول المتقدمة، فإن آسيا تواجه طلباً محلياً كبيراً مدفوعاً بقوة الطلب الإستهلاكي. وعلاوةً على ذلك، سجلت ظروف سوق العمل تحسناً، حيث شهدت نسب بطالة منخفضة لسنوات عدة في كثير من الدول الآسيوية، ونموً متزايداً في العلاقات التجارية بين دول المنطقة، مما أدى إلى تقلص الاعتماد على الطلب الإستهلاكي في الدول الصناعية. وعلى هذا الأساس، يتوقع صندوق النقد الدولي أن تتصدر آسيا ما يطلق عليه "الإنعاش العالمي ثلاثي السرعة". ففي الوقت الذي تحقق فيه آسيا نمواً ملحوظاً، تحقق دول مثل الولايات المتحدة وسويسرا والسويد بعض التحسن، فإن أوروبا لا تزال بعيدة عن ذلك وبمسافات طويلة.

وكما هو حال النمو الإقتصادي في آسيا، كان النمو في صناعة التمويل الإسلامي مماثلاً. حيث تشير التقديرات إلى أن قيمة السوق العالمية للخدمات المالية الإسلامية، مقاسة بالأصول وفقاً للشريعة الإسلامية، قد بلغت نحو ١,٦ تريليون دولار أمريكي في نهاية عام ٢٠١٢، مسجلة بذلك معدل نمو سنوي بنسبة ٢٠,٤%، مقارنةً بعام ٢٠١١. وهو ما يعتبر نقلة نوعية مقارنةً بنحو ١٥٠ مليار دولار أمريكي فقط في منتصف التسعينات. ويوجد حالياً نحو ٦٠٠ مؤسسة مالية إسلامية تعمل في ٧٥ دولة. ومع الأخذ بالإعتبار وتيرة النمو الحالية، فإن التمويل الإسلامي يبدو على النقيض تماماً من التمويل التقليدي الذي يواجه تراجعاً وضعفاً ملحوظاً في أعقاب الأزمة المالية العالمية. إضافةً إلى ذلك، حققت الصكوك أو سوق السندات الإسلامية تقدماً واضحاً بإصدارات بلغت قيمتها نحو ١٤٠ مليار دولار أمريكي خلال عام ٢٠١٢، مسجلة بذلك أعلى مستوى لها على الإطلاق.

وقد تطور التمويل الإسلامي خلال العقد الأخير، حيث استطاع أن يتحول من مجرد أدوات مستحدثة، ليصبح وبجدارة البديل الأهم للتمويل التقليدي، حيث لاقت المفاهيم الجوهرية في التمويل الإسلامي، مثل فكرة التشارك في الربح والخسارة، ومنح الأفضلية للاستثمار المنسجم مع الأخلاقيات الإسلامية، وربط التمويل بالأنشطة الإقتصادية الإنتاجية الفعلية، أصداءً إيجابية لدى مختلف الجهات والأطراف المعنية بصناعة التمويل عالمياً. فعلى سبيل المثال، قارن "وارن بوفيت" في مقالة نشرت في مجلة "Fortune Magazine" في فبراير ٢٠١٣، بين ثلاثة أنواع من الإستثمارات، الأول: هو الإستثمار في العملات، وهو ما إعتبره "بوفيت" الأكثر خطورة، على الرغم من أن المستثمرين غالباً ما يعتبرونه استثماراً آمناً. والثاني، هو الإستثمار في الأصول غير الإنتاجية مثل الذهب. أما النوع الثالث، وهو ما

يفضله "بوفيت"، فهو الإستثمار في الأصول الإنتاجية، سواء كانت في قطاع الأعمال أو الزراعة أو العقارات. وهذا هو تماماً محور التمويل الإسلامي، أي الترويج للإستثمار في الأصول الإنتاجية.

وبطبيعة الحال، فإن التأكيد على الإستثمارات الإنتاجية له ما يبرره، وبخاصة في أعقاب الإنهيار المالي الذي عانى منه النظام التقليدي على مدى السنوات الخمس الأخيرة. فلا عجب إذن، من أن الإهتمام بالتمويل الإسلامي قد تعدى الدول أو المجتمعات الإسلامية، وهي الحقيقة التي يؤكدّها الآن هذا المؤتمر المنعقد، في سنغافورة وما أعتبره أنا شخصياً توجهاً واعداً وباعثاً على التفاؤل، حيث أن اتساع المشاركة من قبل المراكز المالية الهامة مثل سنغافورة، سيعزز بدرجة أكبر النمو الحاصل في صناعة التمويل الإسلامي.

لنتحدث الآن عن التوجهات والتطورات التي أتاحت فرصاً هامة نحو المزيد من النمو في صناعة التمويل الإسلامي.

أولاً، بالرغم من التقدم المثير للإعجاب في السنوات الأخيرة، والذي أشرت إليه قبل قليل، لا تزال هناك فرص واعدة بانتظار التمويل الإسلامي. فعلى الرغم من أن التمويل الإسلامي القائم على مبادئ العدل والمساواة ليس مقتصرًا على المسلمين فقط، إلا أن هذه السوق الطبيعية، أي الدول الإسلامية، لم تتم تلبية إحتياجاتها من الخدمات المالية إلى حد كبير. فعلى سبيل المثال، لا توجد دولة في آسيا، باستثناء ماليزيا، يتمتع نظامها المالي بحصة معتبرة للتمويل الإسلامي، أي بواقع ١٥% أو أكثر من إجمالي نظامها المالي.

ثانياً، هناك حاجة ملحة في كل من آسيا والشرق الأوسط لبناء بنية تحتية تلبي إحتياجات النمو السكاني في بعض الدول، والتجمعات الحضرية في البعض الآخر. ومن الواضح أن التمويل الإسلامي لديه من الإمكانيات ما يكفي لتلبية تلك الإحتياجات التمويلية الملحة، خاصة أنه يشترط أن يكون الإقراض مضموناً بأصول مادية ملموسة. إضافة إلى ذلك، فإن الدول المصدرة للبتترول في الشرق الأوسط، تتيح فرصاً واسعة لاستثمار السيولة الوفيرة التي تراكمت من عائدات النفط الجيدة خلال السنوات الأخيرة.

ثالثاً، منذ نشوب الأزمة المالية الأخيرة، ظهر توجه عالمي جاد نحو تحقيق الإستقرار المالي. وفي مثل هذه الأوقات التي يصبح فيها العالم أكثر إضطراباً، يمكن للتمويل الإسلامي أن يبرز كبديلٍ قادرٍ على تحقيق الإستقرار المنشود. وبالنظر إلى ضرورة ربط المعاملات المالية بالاقتصاد الحقيقي، فإن ما يمكن ابتكاره في مجال التمويل الإسلامي سيكون مفيداً بقدر ما يساعد في خلق أنشطة إقتصادية حقيقية. وعليه، فإنه يمكن تقييد الأنشطة المضاربية، والحد من الإستثمار في أدوات عالية المخاطر، وهذان العنصران هما ما قد يلجأ إليه القائمون على الصناعة المالية في ظل الخسائر الهائلة التي تكبدتها هذه الصناعة بسبب المجازفات الخطرة.

رابعاً، في ضوء التوجهات العالمية الحالية، هناك تركيز متزايد على الإستثمارات ذات المسؤولية الإجتماعية والمحافظة على إستدامة البيئة. وبشكل عام، فإن المستثمرين الذين يهتمون بالمسؤولية الإجتماعية لإستثماراتهم يركزون على العدالة الإجتماعية وحوكمة الشركات بهدف حماية البيئة والمستهلكين. كما أنهم يفضلون الإبتعاد عن أنشطة الأعمال المتصلة بالتبغ أو القمار... الخ. وحيث أن هذه الأنواع من الإستثمارات تعتبر من المحرمات في التمويل الإسلامي، فإن هناك رابط طبيعي بين فلسفة الأعمال التي يدعمها المستثمرون ذوو المسؤولية الإجتماعية (SRTS) من جهة، والمفاهيم الجوهرية لصناعة التمويل الإسلامي من جهة أخرى. وتفيد تقديرات عام ٢٠١٠ بأن حوالي ١٢% من إجمالي الأصول المدارة والذي بلغ نحو ٢٥,٢ تريليون دولار أمريكي في الولايات المتحدة الأمريكية، ترتبط بالإستثمارات ذات المسؤولية الإجتماعية. ومع تزايد الاهتمام بمثل هذه الإستثمارات ذات الوعي الاجتماعي والمحافظة على إستدامة البيئة، فإنه من المتوقع أن يتسارع نمو هذا القطاع من الأعمال، بما يتيح فرصة أكبر لتوسيع التمويل الإسلامي بشكل تلقائي. وحيث أن الدول النامية في آسيا تمتلك فرصاً إستثمارية ذات عائد مرتفع أكثر مما لدى الإقتصادات المتقدمة، فسوف يكون من المفيد تحقيق نمو مستقبلي من خلال تعزيز الإستثمارات ذات التوجه المجتمعي والفائدة الإجتماعية في الدول النامية في آسيا.

خامساً، على الرغم من النمو الملحوظ في آسيا خلال العقد الأخير، إلا أنها لا تزال موطناً لثلثي الفقراء في العالم. حيث تشير تقديرات البنك الآسيوي للتنمية (ADB) إلى أن حوالي ١,٧ مليار شخص في

آسيا والباسيفيك يعيشون بدخل أقل من ٢ دولار في اليوم للفرد في المتوسط. وكما هو متوقع بدهاة، فإن غالبية هؤلاء الأفراد يجدون صعوبات في الحصول على خدمات المؤسسات المالية الرسمية، بل إن هذه الخدمات لا تصل إلى الكثيرين منهم مطلقاً. ولا عجب إذاً، أن إحتمال تحقيق إختراق مالي في آسيا، هو إحتمال بعيد جداً. حيث تكشف البيانات المالية الصادرة عن البنك الدولي للعام ٢٠١٢ عن أن حوالي ٢٤% فقط من السكان البالغين في جنوب آسيا لديهم حساب بنكي. كما أنه حتى بالنسبة للكثير من أصحاب الحسابات البنكية الحاليين، فإن الخدمات المالية المقدمة لهم تعتبر غير متوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية. وقد كشف مسح قامت به المجموعة الإستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP)، وهو مركز أبحاث مستقل، أجري في عام ٢٠٠٧ في ١٩ دولة إسلامية أن نحو ٣٨٠,٠٠٠ عميل فقط، قد إستفادوا من القروض التمويلية الإسلامية الصغيرة (Islamic Microfinance)، أي ما يمثل نحو ٠,٥% فقط من إجمالي التمويل المقدم للعملاء.

وبناء عليه، فإن هناك فرصاً للتمويل الإسلامي على المستوى الجزئي والتي ينبغي توظيفها في المكان المناسب، حيث أن إقراض المشروعات متناهية الصغر، والصغيرة، والمتوسطة، يمكن أن يلعب دوراً هاماً في دعم النمو، وتوفير فرص العمل، والحد من الفقر. وعلاوةً على ذلك، يمكن أيضاً تطوير التأمين التكافلي، وهو المعادل التقليدي للتأمين على المستوى الجزئي، بهدف تقديم التأمين على الحياة وعلى المحاصيل، والتأمين ضد الخسائر الناجمة عن الكوارث الطبيعية للأسر ذوي الدخل المحدود. وإذا ما تم إعداده وتوفير وسائل تقديمه بالشكل مناسب، فإن التأمين التكافلي على المستوى الجزئي يمكن أن يكون بمثابة تحوط ضد الحوادث غير المتوقعة، مؤمناً بذلك الحماية اللازمة لقطاعات المجتمع الأكثر تأثراً بالمخاطر ولأنشطة أعمالهم أيضاً، إضافة إلى أنه سيحد من المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها المؤسسات المالية نتيجة تقديم القروض للفقراء. كما أن ذلك سيساعد المؤسسات المالية لفتح أبوابها لقطاعات من السكان لا تتمتع، أو تتمتع بخدمات مصرفية محدودة، ناهيك عن أن التمويل الإسلامي - إنطلاقاً من مبادئ العدالة والإنصاف - يجب أن يكون شاملاً وملبياً لحاجات كافة قطاعات المجتمع بما فيهم الفقراء.

وبعد أن تناولنا في ما تقدم بعض الاتجاهات والتطورات التي تبين أن هناك إمكانات هائلة لنمو صناعة التمويل الإسلامي، سأحدث الآن عن بعض التحديات الرئيسية التي تواجهه.

أولاً، على الرغم من النمو الملحوظ في العديد من قطاعات التمويل الإسلامي، إلا أن حجم هذا التمويل بالنسبة للأصول المالية العالمية لا يزال متواضعاً وفقاً لبعض التقديرات، إذ يبلغ نحو ١% فقط من الإجمالي العالمي. وعلى نحوٍ مشابه، فإن حجم سوق الصكوك (٢٤٠ مليار دولار أمريكي) يعد هامشياً أيضاً بالمقارنة مع سوق سندات الدين التقليدية التي تقدر قيمتها بحوالي ٧٨ تريليون دولار أمريكي. بل إن حجم التكافل أو صناعة التأمين الإسلامي أكثر ضئيلة، حيث لا تشكل سوى جزءاً ضئيلاً جداً من صناعة التأمين على مستوى العالم.

تشير هذه الأرقام إلى أنه على الرغم من النمو الكبير في العديد من قطاعات التمويل الإسلامي، والذي يمكن أن يعزى جزئياً إلى قاعدة عملائها من القطاعات الدنيا في المجتمع، إلا أنها لم تتمكن من تحقيق قاعدة واسعة من العملاء حتى الآن. حيث بلغ إجمالي قيمة الأصول لأكثر من ١٠ بنوك إسلامية حوالي ١% فقط من إجمالي أصول أكبر ١٠ بنوك تقليدية على المستوى العالمي في نهاية عام ٢٠١٠. وحتى الآن، لم تر بنكا إسلامياً بحجم سيتي بانك (Citibank) أو جي بي مورجان (JP Morgan). وحتى في دول مجلس التعاون الخليجي وماليزيا، حيث تحظى البنوك الإسلامية بوجود ملحوظ، فإن حصص البنوك الإسلامية في هذه الدول، باستثناء دولة الكويت والمملكة العربية السعودية، لا تتعدى ثلث حصص السوق الإجمالية.

إن هذا الفشل في الوصول إلى قاعدة واسعة من العملاء، بالإضافة إلى التفتت القائم في صناعة الصيرفة الإسلامية، قد أدى بشكل عام إلى تآكل هامش الربح، حارماً البنوك الإسلامية من فرصة جني وفورات الحجم والنطاق، ومن تحسين الكفاءة التشغيلية. وفي الحقيقة، فإن هذا التفتت قد ازداد في دول معينة على خلفية زيادة عدد البنوك الإسلامية. وعلاوة على ذلك، أشارت بعض الدراسات إلى أن ما حققته البنوك الإسلامية من أرباح كان متواضعاً جداً، وذلك بسبب عدم ثبات مستوى تلك الأرباح، والذي

يعود جانب منه إلى عوامل هيكلية، مثل المنتجات المالية نفسها، لكونها معقدة ومكلفة، إضافة إلى وجود ضعف في إدارة المخاطر والكفاءة التشغيلية.

ثانياً، بعكس المتوقع منطقياً، فإنه على الرغم من تفتت التمويل الإسلامي الذي أشرت إليه آنفاً، هناك نوع من التركيز أدى إلى إعاقة نمو هذا التمويل. فعلى سبيل المثال، هناك تركيز كبير للأصول في البنوك، حيث بلغ نحو ٨٣% من إجمالي الأصول في صناعة التمويل الإسلامي. بينما تشكل الصكوك حوالى ١٢% منها، أما الباقي فمدرج تحت بند صناديق التمويل الإسلامي والتأمين التكافلي. لذلك فإن هيكلية صناعة التمويل الإسلامي لا تزال إلى حد كبير متركزة في البنوك. وإضافة إلى ذلك، هناك تركيز داخل البنوك الإسلامية في مجالات ومنتجات مالية قليلة مختارة. ويجدر بالذكر أن هذا النموذج من التركيز لا يختلف عن النموذج الإجمالي لصناعة التمويل الإسلامي في دول مجلس التعاون الخليجي وماليزيا، حيث يبرز التمويل الإسلامي بقوة أكبر، إلا أن أسواق الديون الإسلامية غير المتطورة، إضافة إلى النقص في أسواق المشتقات المالية الإسلامية، يجعل من إدارة المخاطر مهمة صعبة.

ثالثاً، وعلى نحو متصل بالنقطة السابقة، هناك موضوع إدارة السيولة. فعلى الرغم من الجهود الملحوظة المبذولة في ذلك الإتجاه، مازلنا نعاني من نقص في الأدوات قصيرة المدى المسعرة والقابلة للتداول وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية. حيث أن غالبية هذه الأدوات غير مسعرة وغير قابلة للتداول تجارياً أو أنها متداولة ولكن في حدود ضيقة. كما أن صكوك البنوك المركزية قصيرة المدى، والتي يمكن أن تكون البديل الأقرب، لا يتم إصدارها بعملات عالمية بشكل منتظم. إضافة إلى ذلك، فإن النقص في عمق واتساع الأسواق الثانوية ومحدودية تنوع الفرص، يجعل من الصعب تنفيذ استراتيجيات فعالة لإدارة المحافظ المالية.

ومن منطلق الإدراك لهذه الجوانب، لعب بنك الكويت المركزي بالتعاون مع عشرة بنوك مركزية وهيئات أخرى متعددة الأطراف، دوراً ريادياً في تأسيس مؤسسة إدارة السيولة الدولية الإسلامية (IILM) في

ماليزيا. ومع ترقب أول إصدار عن مؤسسة إدارة السيولة الدولية الإسلامية، فإننا نأمل أن يتم التغلب على مشكلة إدارة السيولة عبر الحدود بإيجاد الحل الملائم لها.

رابعاً، يبدو التفاوت كبيراً بين ما ينبغي على المؤسسات المالية الإسلامية فعله "نظرياً" وما هو حاصل "عملياً"، فمن الناحية النظرية، ينبغي على البنوك الإسلامية أن تكون معبراً لخدمات الوساطة المالية، تمر من خلالها الأرباح والخسائر في جانب الأصول إلى المستثمرين/المودعين. كما أن مبدأ التشارك في تحمل المخاطر في التمويل الإسلامي يفضل الأدوات المالية القائمة على حقوق الملكية والمساهمة على الأوراق المالية القائمة على الدين.

ولكننا عندما ننظر إلى ممارسات البنوك الإسلامية، نجد أنها مشابهة جداً لممارسات نظرائها التقليديين، أي أنها مثقلة بالتمويل القائم على المديونية. ومن ناحية أخرى، فإن حصة الأدوات المالية القائمة على حقوق الملكية والمساهمة مثل المشاركة والمضاربة تشكل نسبة ضئيلة فقط، مما يجعل ممارسات البنوك الإسلامية بعيدة عن الجوهر الحقيقي لمفهوم الصيرفة الإسلامية.

ولكن ما الذي أدى إلى هذا الاختلاف بين النظرية والتطبيق؟ يعود السبب في ذلك، جزئياً، إلى أن البنوك الإسلامية -في محاولة منها لأن تبدو متشابهة- كررت وبشكل جوهري النموذج التقليدي الذي لا يتعامل بالأدوات القائمة على مشاركة الربح والخسارة. والأمر الأكثر أهمية، هو أنه من الصعب جداً بالنسبة للبنوك أن تشارك في أية أنشطة أعمال دون أن يكون لديها الخبرة الكافية، وخاصة مع تضارب المعلومات المتوفرة حولها. وقد يرى البعض أن البنوك الإسلامية لا تصلح كوسائط مالية لتقديم التمويل القائم على حقوق الملكية. ولكن أياً كان السبب، فإن هذا التباين بين النظرية والتطبيق جعل المتعاملين يشككون في مدى مصداقية تمسك البنوك الإسلامية بالمبادئ الحقيقية للتمويل الإسلامي. كما أن هذا التباين يجعل العلاقة بين التمويل المصرفي الإسلامي والنشاط الإقتصادي الحقيقي أكثر هشاشة.

وختاماً، فإن التمويل الإسلامي قد حقق خطوات واسعة خلال العقد الأخير، ونضج بما يكفي لأن ينتقل من كونه نظاماً حديثاً ليصبح جزءاً هاماً من التمويل العالمي. ولغرض تعزيز هذا النمو، فإن التمويل الإسلامي مطالب بالإبتعاد عن تكرار الأدوات التقليدية، وتقديم منتجات مالية تعكس بشكل حقيقي جوهر ومبادئ التمويل الإسلامي. ويتطلب هذا الأمر، أيضاً، الإستثمار في رأس المال البشري والأبحاث ذات الصلة للمساهمة في بناء القدرة على الإبتكار الحقيقي. و يمكننا، من خلال الإلتزام بالمعايير السلوكية والشهادات الرسمية بالتخصصات الوثيقة الصلة بالتمويل الإسلامي، والممنوحة من هيئات أكاديمية مشهود لها بدقة وجودة مستواها العلمي، أن ننمي مهارات العاملين في مجال التمويل الإسلامي، وبالتالي تسهيل مجمل عملية التنمية طبقاً للمعايير المعتمدة. وبمواجهة التحديات التي سبق ذكرها، سيكون بمقدور التمويل الإسلامي تعزيز دوره في الوساطة المالية والإنخراط في عالم الخدمات المالية التي تلبى إحتياجات قاعدة كبيرة من العملاء بدءاً من المؤسسات السيادية والشركات وانتهاءً بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة والمستهلكين، على حد سواء.

أرجو من الله أن تساهم المداولات بين خبراء صناعة التمويل الإسلامي وعلماء الشريعة الإسلامية، خلال الجلسات المتعددة في هذا المؤتمر، في تقديم رؤى قيمة من أجل المساعدة على تجسيد الفرص ومواجهة التحديات التي يواجهها التمويل الإسلامي في سعيه نحو النمو مستقبلاً.

وشكراً لكم جميعاً.....