

المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية، البحرين ٤ ديسمبر ٢٠١٣

الكلمة الافتتاحية لسعادة الدكتور محمد يوسف الهاشل

محافظ بنك الكويت المركزي^(١)

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، وأسعد الله صباحكم بكل خير. يسعدني أن أكون معكم هنا اليوم في مملكة البحرين الشقيقة، للتحدث إليكم في هذا المؤتمر العالمي، وأود أن أعبر عن امتنان خاص لسعادة السيد رشيد محمد المعراج، محافظ مصرف البحرين المركزي على دعوته الكريمة لي للمشاركة في هذا المؤتمر العالمي. وبالنظر إلى دور البحرين الريادي في تعزيز صناعة التمويل الإسلامي، فإن اختيارها لاستضافة المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية على مدى العشرين عاماً الماضية، لا شك أنه الاختيار الأنسب. فبالإضافة إلى تمتع البحرين بنظام مصرفي إسلامي ديناميكي، فهي تحتضن عدداً من المؤسسات المالية الهامة التي ساعدت في تشكيل صناعة التمويل الإسلامي. وأود هنا أن أثنى على جهود القائمين على تنظيم المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية الذي ينطوي على أهمية كبرى، عشية الإحتفالات بالذكرى السنوية العشرين لإنعقاده.

لقد تعدت صناعة التمويل الإسلامي مرحلة الحداثة، كما أنها لم تعد محصورة بالدول الإسلامية فقط. فقد تحولت، خلال العقد الماضي، من أسواق خاصة بالمسلمين، إلى بديل قابل للتطبيق بالنسبة لعملاء التمويل التقليدي، بغض النظر عن المعتقدات الدينية لمستهلكي هذه الخدمات. كما أن المبادئ الأساسية للتمويل الإسلامي مثل مبدأ المشاركة في الربح والخسارة، والإستثمار في المجالات التي لا تتعارض مع القيم الأخلاقية، إلى جانب التركيز في توجيه التمويل نحو القطاعات الحقيقية للإقتصاد، قد أدت جميعها إلى توسيع الطلب على خدمات التمويل الإسلامي. إذ تشير التقديرات إلى أن سوق الخدمات المالية الإسلامي العالمي، مقاساً بحجم الأصول التي يتم إدارتها وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، قد تجاوز حتى الآن ١,٧ تريليون

^(١) تم إلقاء الكلمة الافتتاحية لسعادة الدكتور محمد يوسف الهاشل محافظ بنك الكويت المركزي باللغة الإنجليزية في المؤتمر

دولار أمريكي، مسجلاً بذلك نقلة نوعية مقارنةً بحجم السوق الذي بلغ نحو ١٥٠ مليار دولار أمريكي فقط، في منتصف التسعينيات. كما تظهر بعض التقديرات ارتفاع عدد المؤسسات المالية الإسلامية إلى ما يزيد عن ٦٠٠ مؤسسة مالية منتشرة في أكثر من ٧٥ دولة في العالم. وعلى وتيرة النمو الحالية، تفوقت الخدمات المالية الإسلامية على نظيرتها التقليدية التي شهدت تراجعاً وتباطؤاً ملحوظين في أعقاب الأزمة المالية العالمية. وعلاوةً على ما تقدم، فقد شهدت سوق الصكوك الإسلامية نمواً كبيراً، حيث بلغت قيمة تلك الصكوك نحو ١٤٠ بليون دولار أمريكي خلال العام ٢٠١٢.

وعلى الرغم من أن هذه التطورات تبدو مشجعة للغاية، إلا أن ذلك يجب ألا يدفعنا للتراخي. إذ أننا في واقع الأمر، لم نكد نجتاز المرحلة الأولى فقط، ألا وهي إثبات قابلية نظام التمويل الإسلامي للتطبيق الفعلي. ولكن، على الرغم من أن صناعة التمويل الإسلامي قد أثبتت وجودها بما لا يدع مجالاً للشك، إلا أنها مازالت بحاجة إلى المزيد من التوسع عالمياً، حيث لا يزال حجم الخدمات المالية الإسلامية يمثل نسبة متواضعة لا تتعدى ١% من حجم الصناعة المصرفية والمالية عالمياً. إذن هي ليست النهاية، ولكن بالأحرى كما قال تشرشل في إحدى المناسبات، وإن كان ذلك في سياق مختلف،: "إنها ليست حتى بداية النهاية. لكن، ربما تكون نهاية البداية".

وينطبق هذا على الوضع الحالي لصناعة التمويل الإسلامي. فعلى الرغم من حقنا في الاحتفال بما حققناه من إنجاز حتى الآن، إلا أنه علينا أن ندرك أننا مازلنا في بداية الطريق.

فالمرحلة القادمة تتطلب جهوداً مكثفة لتحسين قدرة المؤسسات المالية الكبرى المعنية بتطوير صناعة التمويل الإسلامي. ولا يقتصر هذا الأمر فقط على الهيئات الأكاديمية والتشريعية والتنظيمية التي يتعين عليها مواصلة تقديم الدعم من خلال توفير أطر العمل الملائمة، بل يشمل أيضاً المؤسسات المالية الإسلامية (IFIs) ذاتها. وأود الآن أن أطرح بعض الأفكار حول تلك المؤسسات المالية الكبرى، دون الإلتزام بأي ترتيب أو تدرج ما، وتقييم ما تم إحرازه من إنجاز حتى الآن، ومدى إنعكاس ذلك مستقبلاً.

ولنبداً أولاً بدور المؤسسات الأكاديمية كونها المصدر الرئيسي للمعلومات والدروس العملية التي نحتاجها لتطوير صناعة التمويل الإسلامي. وفي هذا الشأن نجد أن الباحثين في علوم التمويل والإقتصاد التقليدي قد أنتجوا كمّاً هائلاً من الأدبيات والدراسات على مدى العقود الماضية، تناولت بشكل شامل الأسس النظرية والبراهين العملية في مجال التمويل التقليدي في الوقت الذي نجد فيه أن التمويل الإسلامي، بشكل عام، لا يزال يفتقر إلى العمل التحليلي الدقيق. ويعكس هذا الأمر، ولو جزئياً، ضعف الأهمية التي توليها تلك المؤسسات للدراسات البحثية النوعية، بغض النظر عن موضوع البحث. فلا عجب إذن من أنه لم يرد ذكر أية جامعة من أي بلد إسلامي، ضمن تصنيف مؤسسة "تايمز" لأفضل ٢٠٠ جامعة على مستوى العالم. إنه لأمر مؤسف للغاية فعلاً، خاصةً وأن أسلافنا كانوا رواداً في مختلف التخصصات الأكاديمية مثل الكيمياء والفلك والرياضيات والطب.

وبالتالي، يجب أن لا نتفاجأ من الحقيقة بأننا قد فشلنا حتى في تحديد وتطوير مجالات البحث التي تقع في صلب التمويل الإسلامي. فعلى سبيل المثال لم تتناول نظريات التمويل التقليدي بشكل رسمي أهمية موضوع المخاطر قبل تطرق إيرفينج فيشر لهذا الموضوع في أوائل القرن العشرين في حين تقوم مبادئ التمويل الإسلامي على أساس "تقاسم المخاطر". وعليه، فلو كان لدينا ثقافة بحثية حية في جامعاتنا، لتمكن أكاديميو نظام التمويل الإسلامي من تطوير تلك المبادئ والأسس قبل أكاديميو النظام المالي التقليدي بوقت بعيد جداً.

ومع ذلك، فإننا نقدر ما تم بذله من جهود كبيرة خلال العقدين الماضيين لتطوير الأسس النظرية التي تقوم عليها صناعة التمويل الإسلامي. ويُعزى الفضل الأكبر في ذلك حقيقة إلى جهود ذاتية من قبل مجموعة مخلصه من الباحثين، وليس لجهود بحثية مؤسسية. إن العمل البحثي يستلزم جهوداً جماعية ويتطلب توفير الحوافز المناسبة والدعم المالي الكافي. فعلى سبيل المثال، يشير بحث ترأسه ريكاردو هوسمان في جامعة هارفرد، بأن نمو بلد ما هو أمر تحققه المعرفة التي يمتلكها المجتمع وليس الأفراد. وبالتالي، فإذا لم نعمل على تطوير قدرة مؤسساتنا على البحث الأكاديمي، لن

نتمكن من إعداد الكوادر المدربة والمؤهلة التي نحن في أمس الحاجة إليها لتطوير صناعة التمويل الإسلامي. وفيما عدا استثناءات قليلة جداً، فإننا نكاد أن لا نجد جامعة كبرى تتيح تدريباً متخصصاً في هذا المجال، وخاصةً على مستوى الدراسات العليا. وبالمثل، فإننا لم نعمل على إعداد تخصصات يتم بموجبها منح شهادات مهنية في هذا التخصص تعادل شهادة محلل مالي معتمد أو شهادة مدير مخاطر مالية أو ما شابه ذلك من الشهادات المهنية المتخصصة التي تمنحها أكاديميات النظام المالي التقليدي. وفي ظل غياب الأبحاث المتقدمة حول التمويل الإسلامي، سيواصل النظام المالي الإسلامي العمل بطريقة مماثلة للنموذج التقليدي.

علاوة على ذلك، أخفقت الجهود البحثية، بشكلها الحالي، حتى في ربط الفقه الإسلامي بالتمويل. وعلى الرغم من وجود العديد من الباحثين البارزين الضالعين في الفقه الإسلامي، إلا أن الكثير منهم لديه إطلاع محدود بالخدمات التمويلية الحديثة. وكذلك الحال بالنسبة لخبرائنا في صناعة التمويل التقليدي، بشكل عام، فهم ليسوا مؤهلين بما يكفي لفهم مختلف المضامين التي تشتمل عليها أحكام الشريعة الإسلامية. ويثبت هذا الانقسام، مرة أخرى، ما ذكرته سابقاً حول التقصير الحاصل في بناء القدرات على الصعيد المؤسسي، والذي أدى إلى تشتت الجهود الفردية وعدم التنسيق فيما بينها. ونتيجة لذلك، أصبح لدينا فجوة معرفية كبيرة بين هاتين المجموعتين من الخبراء، أدت إلى توفر عدد قليل جداً فقط من الباحثين ممن هم على دراية جيدة في التمويل الحديث والفقه الإسلامي معاً. لذا، لا عجب أن نجد مصارفاً صعوبة في العثور على مرشحين للمجالس الشرعية ممن هم قادرين على توجيه هذه المصارف بشكل صحيح لتقديم منتجات مالية مبتكرة.

ثانياً، أود الآن التحدث عن المؤسسات القانونية، التي تأخذ على عاتقها توفير بيئة العمل المواتية التي يمكن أن يتحقق فيها ازدهار صناعة التمويل الإسلامي. دعوني بدايةً أن أوضح باختصار الأسباب التي تحتم علينا الإهتمام بتلك المؤسسات التي تتولى بالمقام الأول حماية حقوق الملكية وإلزام الأطراف المتعاقدة بتنفيذ العقود.

إنه لأمر مؤسف حقيقة أن نجد أن بنوكنا الإسلامية باتت شديدة الشبه بنظيراتها التقليدية، حيث يكاد نشاطها يقتصر على تقديم القروض فقط، في الوقت الذي تسجل فيه حصص المساهمة وأدوات الشراكة الأخرى كالمشاركة والمضاربة نسباً ضئيلة في ميزانياتها العمومية. وعلى الرغم من وجود أسباب عديدة لهذه الظاهرة، فإن التفسير الأرجح هنا هو عدم وجود الآلية الملائمة لإنفاذ العقود التي تكفل الثقة المتبادلة. وفي الواقع، هناك لغز مثير للاهتمام في التاريخ الاقتصادي يتعلق بالسبب الذي أدى إلى تراجع التمويل القائم على مبدأ المشاركة في المخاطر، والذي هيمن على هذه الصناعة على مدى ثمانية قرون، مفسحاً المجال تماماً أمام تمويل القروض. إذ يرى البعض بأن تراجع أجواء الثقة المتبادلة شيئاً فشيئاً هو ما أدى إلى الإبتعاد عن هذا النوع من التمويل. وقد أثبتت الدراسات خلال العقدین الماضیین مدى أهمية أجواء الثقة المتبادلة، التي تمثل عنصراً أساسياً في الرأس المال الاجتماعي. وتسلط تلك الدراسات البحثية الاقتصادية الضوء على دور المؤسسات المناسبة التي تساهم في تعزيز أجواء الثقة المتبادلة في المجتمعات، مع التركيز بشكل خاص على المؤسسات التي تساعد في حماية حقوق الملكية وضمان إنفاذ العقود.

وفي ضوء هذه النتائج، دعونا ننظر بموضوعية إلى وضعنا الحالي مقارنةً بالدول الأخرى. ففي أحدث تصنيف للدول قام به البنك الدولي وفقاً لمؤشر "إنفاذ العقود" ضمن "تقرير ممارسة أنشطة الأعمال" للعام ٢٠١٣، لم يتم إدراج أي بلد مسلم ضمن أفضل ٢٥ دولة على مستوى العالم وفقاً لهذا المؤشر. وحيث أن هذه التصنيفات العالمية لها شروطها ومتطلباتها الخاصة، فإن هذه النتائج تؤكد حاجتنا إلى تحسين بيئتنا القانونية. وقد كتب الاقتصادي البيروفي "هيرناندو دي سوتو Hernando de Soto" عن الدول ذات البنية التحتية القانونية الضعيفة مؤكداً أن: "... غالبية أصحاب المبادرات عالقين في الفقر، في حين أن أصولهم، التي تتجاوز الـ ١٠ تريليون دولار حول العالم — لا قيمة لها في ظل قوانين تلك الدول. ويؤكد "دي سوتو" إن سكان تلك الدول، في غياب المؤسسات القانونية الفعالة، يصبحون مجرد أوصياء على "رأس المال الميت Dead Capital". فعلى الرغم من امتلاكهم للكثير من الموارد، إلا أنهم إما لا يستطيعون إثبات ملكيتهم القانونية لها أو أنهم لا يتمكنون من توظيفها بشكل فعال في ظل أطر التشريعات الاقتصادية غير الملائمة.

وخلاصة القول، أننا ما لم نعمل على إيجاد بيئة قانونية تساهم في دعم التمويل القائم على تقاسم المخاطر من خلال تعزيز أجواء الثقة المتبادلة بين الأطراف، فإنه من غير المحتمل أن تتقارب ممارسات نظام التمويل الإسلامي مع الأسس الفكرية التي يستند إليها.

ثالثاً، أود الآن التحدث عن الجهات التشريعية التي تتولى مهمة تنظيم بيئة العمل من خلال سن القوانين التنظيمية، وخاصةً أن تنظيم الأطر التشريعية للتمويل الإسلامي مهمة يصعب إنجازها ضمن نموذج العمل المصرفي المزدوج، حيث تعمل المؤسسات المالية الإسلامية والتقليدية جنباً إلى جنب. ناهيك عن خصوصية الصعوبات التي تفرضها طبيعة التمويل الإسلامي التي تتطلب إيجاد نظام تشريعي تنظيمي متين.

لقد ساعد التنسيق بين الجهات التنظيمية المعنية بالتمويل الإسلامي بشكل كبير على إنشاء مؤسسات لهندسة التمويل الإسلامي، مثل مجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB)، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI)، والمؤسسة الإسلامية الدولية لإدارة السيولة (IILM).

فقد عملت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية خلال العقد الماضيين على وضع معايير محاسبية خاصة بالمؤسسات المالية الإسلامية، منسجمة مع المعايير العالمية مثل، المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS). وقد دأب مجلس الخدمات المالية الإسلامية خلال السنوات الإحدى عشرة الماضية، على وضع معايير تحوطية لصناعة التمويل الإسلامي من خلال تطويع أفضل الممارسات العملية العالمية لتلائم معايير المؤسسات المالية الإسلامية. وأعلنت المؤسسة الإسلامية الدولية لإدارة السيولة، في أغسطس من هذا العام، عن أول إصدار لصكوك بقيمة ٤٩٠ مليون دولار تم الاكتتاب بها بالكامل. وتقر جميع الأطراف المعنية، بأن هذه النتائج ليست سوى بداية ما يمكن تحقيقه من خلال توفير ما تحتاجه البنوك الإسلامية، بشكل ملح، من أدوات مالية استثمارية عالية السيولة لإدارة تدفقات السيولة لديها بشكل أكثر فعالية.

إلا أنه، وفي ضوء ما تشهده صناعة التمويل الإسلامي من توسع، وتقارب بين البنوك الإسلامية والأسس النظرية التي تستند إليها، فإن تلبية ما تتميز به متطلبات التمويل الإسلامي من خصوصية تتطلب استجابة تنظيمية أكثر فعالية مما ستحدثه التعديلات البسيطة على التشريعات الحالية. وعلاوة على ذلك، ومع تزايد انتشار البنوك الإسلامية خارج نطاقها المحلي، فإن التعاون بين الجهات الرقابية المصرفية في تلك الدول يكتسب أهمية متزايدة. وبالتالي، فإن قدرة المنظمين على المراقبة الفعالة للمؤسسات المالية الإسلامية التي تزداد تعقيداً وضخامة، ستكون على المحك في الوقت الذي تنهياً فيه صناعة التمويل الإسلامي لدخول المرحلة التالية من النمو. وبالنظر إلى أداء المؤسسات المالية الإسلامية منذ الأزمة المالية العالمية، فإنه يبدو جلياً أن المشرعين قد نجحوا في تخنيب المؤسسات المالية الإسلامية من تداعيات تلك الأزمة، على الرغم من أن تأثيرات المرحلة الثانية من الأزمة قد كشفت عن تركيز أعلى للمخاطر بين المؤسسات المالية الإسلامية في بعض الدول.

وأخيراً، دعونا ننتقل إلى المؤسسات المالية الإسلامية، والتي هي أساس ومحور هذا المؤتمر. لا بد لنا من الشناء على البنوك الإسلامية التي نجحت في خدمة الملايين من العملاء في جميع أنحاء الشرق الأوسط وجنوب شرق آسيا وغيرها من الدول من خلال تقديم منتجات مالية عديدة وفق أحكام الشريعة الإسلامية. ولكن مازال هناك المزيد من التحديات الحقيقية.

دعونا نلقي نظرة أخرى على أرقام النمو التي أشرت إليها آنفاً. فكما تعلمون جميعاً أن جزءاً من قصة النمو هو عبارة عن عمليات حسابية بسيطة تبدأ فيها الأرقام المتدنية بالاتجاه صعوداً. فبالأرقام المطلقة، نجد أن حصة التمويل الإسلامي من الأصول المالية العالمية لا تزال ضئيلة، وبالكاد تبلغ ١%. إضافةً إلى ذلك، لا تزال السوق المصرفية الإسلامية مجزئة ومفتتة، حيث يبلغ إجمالي أصول البنوك الإسلامية العشر الأوائل نحو ١٪ فقط من إجمالي أصول أفضل عشرة بنوك تقليدية في نهاية العام ٢٠١٠. وأخيراً، من حيث النطاق لا توجد لدينا مصارف إسلامية تضاهي "سي تي بنك" أو "جيه بي مورغان تشيس". وكذلك الحال بالنسبة لسوق الصكوك الذي يبلغ حجمه حوالي ٢٣٧ بليون دولار أمريكي يعتبر هامشياً مقارنة بسندات الدين التقليدية البالغة

قيمتها ٧٨ تريليون دولار أمريكي. وكذلك الأمر بالنسبة لحصة سوق التأمين الإسلامية (التكافل) والتي تمثل أيضاً نسبة ضئيلة جداً من الإجمالي العالمي أو حجم السوق العالمية للتأمين.

وبالنظر إلى الاحصائيات نجد أن البنوك التقليدية هي خيار الغالبية العظمى من العملاء في الدول الإسلامية التي تعمل فيها البنوك الإسلامية والتقليدية جنباً إلى جنب، حيث لا تتعدى حصة البنوك الإسلامية، في أي بلد مسلم لديه نظام مصرفي مزدوج، نسبة ٥٠% من الإجمالي. ولعل السبب الأكثر ترجيحاً لذلك، هو أن البنوك الإسلامية في خضم سعيها لمجاعة النموذج التقليدي أصبحت شديدة الشبه به، إلى حدّ يجعل التمييز بينهما أمراً صعباً بالنسبة للعملاء، وبالتالي غير محفز لهم على التغيير.

ومن ناحية أخرى، يبدو أن البنوك الإسلامية قانعة بخدمة "الخاصة" فقط من العملاء، في الوقت الذي لا تحظى فيه الغالبية العظمى من العملاء، ولا سيما ذوي الدخل المحدود منهم، بجميع تلك الخدمات، أو حتى أنه يتم تجاهلهم تماماً. وتكشف البيانات المالية ضمن تقرير البنك الدولي للعام ٢٠١٢، عن أن ٢٤٪ فقط من الأفراد البالغين في جنوب آسيا لديهم حساب مصرفي وذلك من أصل ما يربو عن ٧٠٠ مليون مسلم يقطنون فيها.

كما كشفت دراسة أخرى أجريت في عام ٢٠٠٧ من قبل المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP)، وهو مركز أبحاث مستقل، عن أن قاعدة عملاء التمويل الإسلامي للمشروعات الصغرى في ١٩ دولة مسلمة تبلغ ٣٨٠,٠٠٠ عميل فقط، أي نحو ٠,٥٪ فقط من الإجمالي. وتظهر هذه الأرقام مجتمعة، أنه على الرغم من التزايد الكبير في أعداد البنوك الإسلامية، إلا أنه مازال عليها الوصول إلى الملايين من الأفراد الآخرين. وبطبيعة الحال، فإن النموذج المصرفي القائم على فلسفة العدالة الاجتماعية لا يستطيع تجاهل مسؤولياته تجاه هؤلاء الأفراد، وإلا فإنهم سيقعون ضحية للاستغلال من قبل جهات تمويلية غير رسمية.

وفي السياق ذاته، هناك حاجة ماسة لدعم الابتكار الحقيقي من قبل المؤسسات المالية الإسلامية، والذي لا يمكن تحقيقه إلا إذا خصصت المؤسسات المالية الإسلامية موارد مالية ضخمة للقيام

بالدراسات والبحوث المتخصصة، بالتنسيق مع المؤسسات الأكاديمية العالمية. وستبقى الريادة في مجال ممارسة الأعمال حليماً بعيد المنال إلى أن تصبح المؤسسات المالية الإسلامية قادرة على إرساء فكر قيادي أولاً، والذي يتطلب حتماً وجود ثقافة حية ونشطة للبحث والابتكار.

وختاماً، لقد حقق التمويل الإسلامي تقدماً كبيراً باستكمالته بنجاح المرحلة الأولى من انطلاقته عالمياً. ولكن، بغية تحقيق مزيد من النمو، يتعين على جميع المؤسسات الإسلامية الكبرى، من جهات أكاديمية وهيئات تشريعية بالإضافة إلى المؤسسات المالية الإسلامية أيضاً، بذل جهود متضافرة دون الإبتعاد عن جوهر أحكام الشريعة الإسلامية.

لقد أثبتت التطورات التي حصلت خلال السنوات القليلة الماضية، سمة عدم الإستقرار المتأصلة في التمويل التقليدي. وبالإضافة إلى ذلك، فإن ما تم الكشف عنه من وقائع مثل فضيحة الليبور والإخفاق في بيع الرهون العقارية، قد دفع النقاش الحاصل حول دور الأسس التحفيزية وأخلاقيات العمل نحو مزيد من الجدبة. وفي مثل هذه الأوقات العصيبة يمكن للتمويل الإسلامي أن يكون النموذج المصري البديل بما يتضمنه من جوهر أخلاقي سليم، وبما يحققه من عدالة إجتماعية ورخاء اقتصادي.

أمل أن تتيح المداولات بين خبراء التمويل الإسلامي وعلماء الشريعة الإسلامية خلال جلسات هذا المؤتمر، المجال لتقديم أفكار قيمة في معالجة القضايا التي تطرقت إليها اليوم بشكل موجز.

شكراً جزيلاً.