

# رقابت موفقیت آمیز بانکداری اسلامی\*

ترجمه: کامران سپهری



تحول جمعیتی کشورهای مسلمان نیز باعث افزایش تقاضا برای خدمات مالی منطبق بر شریعت اسلامی شده است.

منطبق بر شریعت اسلامی، تقریباً به ۵۰۰ میلیارد دلار رسید. رونق بانکداری اسلامی محدود به خرده‌فروشی و بانکداری تجاری نبود، بلکه در زمینه مدیریت سرمایه و

## پیشینه

بانکداری اسلامی، از بدو تأسیس در دهه ۱۹۷۰، از بانکی که خدمات ویژه‌ای می‌دهد، به یک آرایه‌کننده خدمات مالی وسیع تبدیل شد و وارد جریان بانکداری جهان گردید. هر چند که آمار رسمی در مورد حجم این فعالیت وجود ندارد و تخمین‌ها متفاوت است، اما باور عمومی این است که ارزش دارایی‌های اسلامی حدود ۵۰۰ میلیارد دلار می‌باشد.

## بازاری در حال رشد

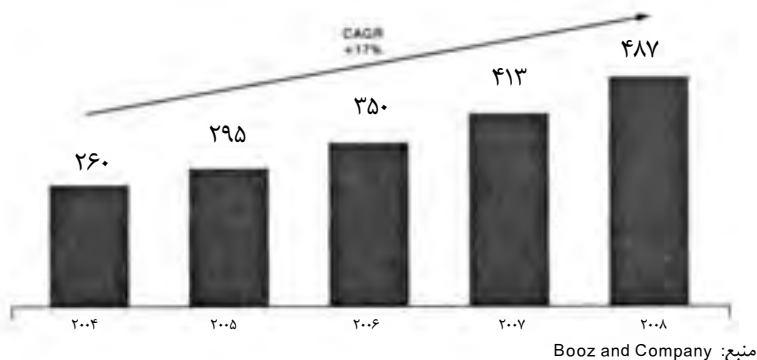
از نظر تاریخی، رشد بانکداری اسلامی ناشی از نیاز مشتریان خرده‌پایی بود که می‌خواستند به گونه‌ای وام بگیرند و سرمایه‌گذاری کنند که منطبق بر اعتقادات آنها باشد، ولی در ابتدا، محصولات بانکداری اسلامی مانند بانک‌های سنتی - چه از نظر قیمت و چه از نظر خدمات - رقابتی نبود.

در برخی از کشورها هم دولت اجرای بانکداری اسلامی را اجباری نمود. به طور مثال، در مالزی، دولت با تأمین مالی مؤسسات خدمات مالی اسلامی، این بخش را گسترش داد و چارچوب قوانین و مقررات آن را تعیین نمود.

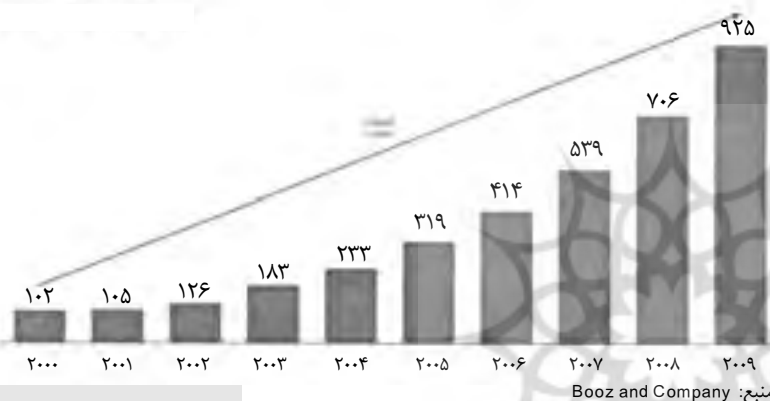
بانکداری اسلامی طی زمان به همراه افزایش جمعیت و رشد اقتصادی و افزایش تقاضا برای راه‌حل‌های منطبق با شریعت، گسترش یافت، ولی قسمت عرضه نیز در این زمینه نقش بسزایی داشت: افزایش مؤسسات خدمات مالی آرایه‌دهنده بانکداری اسلامی، سطح آگاهی مشتریان را بالا برده است، ولی در عین حال، بر تراکم رقابت بازار نیز افزوده است. در نتیجه، طی پنج سال گذشته، دارایی‌های اسلامی هر سال بین ۱۵ تا ۲۰ درصد رشد داشته و آن‌را به سریع‌ترین بخش در خدمات مالی جهانی تبدیل نموده است (نمودار شماره یک). در پایان سال ۲۰۰۸ نیز حجم کل دارایی‌های

\*booz&co..http://www.google.com searchngl = en&q=booz%26co.&btnq=google+search&q=F&Oq=

**نمودار شماره یک - رشد حرفه بانکداری اسلامی**  
کل دارایی‌های منطبق بر شریعت اسلامی (میلیارد دلار آمریکا)



**نمودار شماره دو - تعداد صندوق‌های مشترک اسلامی**

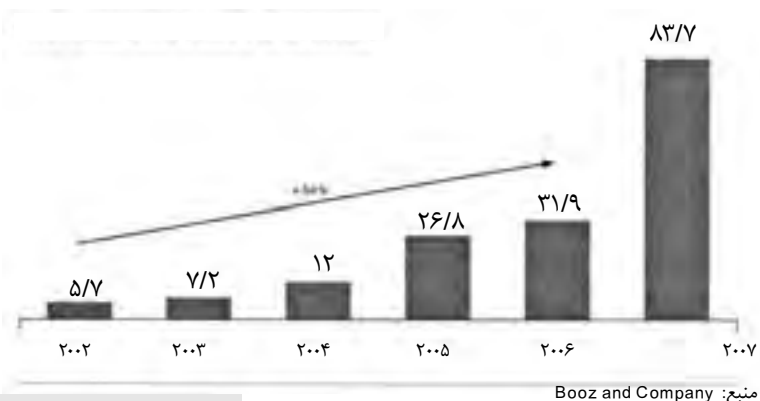


جذب نماید. رویه‌مرفته، به نظری می‌رسد که ایجاد هماهنگی در سطح کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس، ۱۰ تا ۱۵ سال طول بکشد.

**علل ریشه‌ای رشد**

اعتقاد بر این است که بازار خدمات مالی منطبق بر شریعت، به واسطه افزایش عوامل عرضه و تقاضا، به رشد خود ادامه دهد.

**نمودار شماره سه - رشد بازار صکوک**  
کل اوراق صکوک منتشر شده (میلیارد دلار)



صندوق‌های منطبق بر شریعت نیز رشد نمایانی داشته‌است (نمودار شماره دو). در سال ۲۰۰۹، تعداد صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری اسلامی به ۹۲۵ عدد می‌رسد، یعنی طی ده سال، حدود نُه برابر شده است.

در عین حال، بازارهای سرمایه اسلامی با موجی از ابداعات روبه‌رو شده‌اند. امروزه بیشتر محصولات و راه‌حل‌های بازار سرمایه سنتی را می‌توان به صورت قابل انطباق با موازین شرعی درآورد. مهمترین ابزاری (از نظر حجم) که وارد این بازار شده، صکوک است که موتور مالی اسلامی مشابه با اوراق قرضه است. از سال ۲۰۰۳ تا ۲۰۰۷ حدود ۸۵ میلیارد دلار سرمایه از طریق مسکوک گرد آمد (نمودار شماره سه).

وقتی اخیراً هیأت مدیره سازمان حسابداری و حسابداری مالی اسلامی که مؤسسه استانداردسازی بحرین<sup>(۱)</sup> است، اعلام نمود که اغلب ساختار ابتکاری صکوک دارای مشکل دینی است، به بازار صکوک ضربه وارد شد. این هیأت اعلام داشت که باز خرید دارایی مربوط به صکوک با قیمتی از پیش تعیین شده، نشانه یک تضمین است و بنابراین، ناقض الزامات شرعی می‌باشد. ولی بعداً مؤسسه فوق‌الذکر، رهنمودهای دیگری را منتشر ساخت که باعث شد تا بازار صکوک دوباره شکوفا گردد؛ وقتی میادلات معلق شده، با ساختار جدید بازسازی شوند، احتمالاً "صکوک اجاره" ساختار پیشرو خواهد بود.

در حال حاضر، بانکداری اسلامی به پدیده‌ای جهانی و با رشد دو رقمی تبدیل شده و در جهان اسلامی رشد بسیار داشته است، ولی تاکنون، تعریف یکدستی برای بانکداری اسلامی وجود نداشته است. هنوز هیچگونه استاندارد جهانی برای بانک‌های اسلامی بوجود نیامده و همین نقص سبب شده است که این حرفه ناهمگن گردد. به طور مثال، در مالزی، اختیار<sup>(۲)</sup> منطبق بر شریعت، براساس "استحراج و خیار"<sup>(۳)</sup> است، ولی در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس، در این زمینه از "اربون وسلم"<sup>(۴)</sup> استفاده می‌شود. فروش زیرقیمت، کارت‌های اعتباری تمدیدپذیر<sup>(۵)</sup> و تسهیلات جهت برداشت فراتر از موجودی حساب (که معمولاً براساس "توارق" انجام می‌شود)، در اغلب کشورهای خلیج فارس ممنوع است، ولی در مالزی مجاز می‌باشد.

معمولاً تفاوت در این حرفه، ناشی از تفاوت در مکتب حقوقی یا نیازهای مالی متفاوت آسیای جنوبی و خلیج فارس است، ولی حتی در داخل کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس نیز تفاوت‌هایی مشاهده می‌شود: در حالی که امارات متحده عربی به نحو مبتکرانه‌ای مشغول جایگزینی اغلب نهادهای مالی سنتی است، بانک‌های اسلامی عربستان سعودی در پی ایجاد محصولات "چون حساب سرمایه‌گذاری متکی به مراهبه" هستند که نشان‌دهنده بهتری از نظر اسلامی در زمینه سهم عادلانه‌ای از ریسک و سود می‌باشد. هر چند که ایدئولوژی هماهنگ ممکن است در بازارهای محلی به اجرا درآید، ولی اعتقاد بر این است که باید مقررات شدیدتر شورای همکاری خلیج فارس، جهانی گردد تا سرمایه‌گذاران ثروتمند این منطقه را به خود



**برنده کسی است که  
تواند ظرفیت های  
متمایزتری را  
بوجود آورد و  
چالش های بانکداری  
اسلامی را مرتفع  
سازد.**

است، زیرا در بسیاری از کشورها، از جمله در کشورهای مسلمان، سطح آگاهی مردم از محصولات مالی منطبق بر شریعت، به طور قابل توجهی پایین می باشد؛ دوم آنکه، افزایش رقابت ناشی از تعداد بیشتری از عرضه کنندگان در بازار، سبب بهبود ابتکارات و کاهش قیمت می گردد. این خود سبب افزایش جذابیت بیشتر راه حل های منطبق بر شریعت- هم برای مسلمانان و هم برای غیرمسلمانان- می گردد.

در خاتمه باید ذکر نمود که توان بالقوه بازار بانکداری اسلامی، بسیار زیاد است، اما پرسش پیش روی دست اندکاران بازار و تازه واردان این است که چگونه باید این بازار تصاحب نمود؟

### **محیط رقابتی در حال تغییر**

چشم انداز و اساس رقابت در بانکداری اسلامی در حال تغییر است. در ابتدا، بانک های اسلامی از این مزیت برخوردار بودند که علاوه بر انطباق بر اصول شریعت، تنها عرضه کنندگان خدمات مالی اسلامی بودند. به طور مثال، بانک الراجی عربستان، خانه تأمین مالی کویت و بانک اسلامی دوبی سال ها در سرزمین های خود حالت انحصاری داشتند، اما در سال های اخیر، این وضع تغییر یافته است. به طور مثال، در دوبی اکنون هشت بانک کاملاً اسلامی در کنار بانک های سنتی وجود دارند که آنها نیز عملیات منطبق بر شریعت ارائه می دهند.

بدیهی است که افزایش رقابت در بازار، فشاری نزولی بر قیمت ها وارد نموده و حاشیه سود را کاهش داده است. در عین حال، مشتریان نیز خواهان سود بیشتر از طریق عملیات حساب های مضاربه ای یا سرمایه گذاری در صندوق های سرمایه گذاری مشترک هستند. این امر آثار منفی بر مزیت بانک های اسلامی گذاشته است.

در زمینه تقاضا، ما علاوه بر مشتریان خرده پا، انتظار داریم که شرکت ها نیز به طور روزافزونی به سوی مبادلات مالی منطبق بر شریعت روی آورند. شواهدی در مورد فشار مردم و سهامداران خاورمیانه و آسیای جنوبی بر شرکت ها و دولت ها جهت استفاده از راه حل های منطبق بر شریعت، مشاهده می گردد. این امر مثلاً شامل کاربرد صکوک یا اعطای وام دستجمعی<sup>(۶)</sup> مبتنی بر عقد مضاربه یا اجاره برای گردآوری سرمایه است. جالب آنکه کشورهای غیرمسلمان همچون انگلستان، ژاپن و چین نیز از این تغییر آگاه شده اند و اوراق وامی را منتشر می کنند تا نقدینگی کشورهای غنی خاورمیانه را جذب نمایند.

تحول جمعیتی کشورهای مسلمان نیز باعث افزایش تقاضا برای خدمات مالی منطبق بر شریعت اسلامی شده است. در بسیاری از کشورهای اسلامی، بیش از ۵۰ درصد مردم زیر ۲۱ سال دارند و رشد جمعیت این کشورها نیز بیش از سه درصد است. در عین حال، شواهدی در دست است که مصرف کنندگان جوان به طور روزافزونی در مورد ملزومات مالی توجه بیشتری نشان می دهند. بدیهی است که اثر مضاعف رشد جمعیت و توجه بیشتر آنها، باعث رشد تقاضای خرده فروشی و پیدایش راه حل های مالی رقابتی گردیده است. بالاخره، رشد کلی اقتصاد کلان کشورهای مسلمان هم سبب رشد عمومی تقاضا برای خدمات مالی شده که آن نیز سبب رشد بانکداری منطبق بر شریعت اسلامی می گردد. این امر، به ویژه در کشورهای ثروتمند نفتی خلیج فارس که موسسات بزرگ دولتی به شدت خواهان انطباق با شریعت هستند، دیده می شود. این در شرایطی است که آنها از رونق بازار نفت هم برخوردار بوده اند.

رویه همرفته، با توجه به تعدد بازیگران در این بازار، آگاهی مردم از محصولات و خدمات منطبق بر شریعت رو به افزایش است.

در زمینه عرضه نیز عامل اصلی رشد عبارت است از افزایش تعداد نهادهای عرضه کننده خدمات مالی مورد قبول شریعت. علاوه بر بانک های اسلامی جدیدی که تأسیس می شوند، روند نوظهوری از گرایش بانک های سنتی به سمت ارائه خدمات منطبق با شریعت ملاحظه می شود. به طور مثال، بانک دوبی و بانک مستغلات کویت (که به بانک بین المللی کویت نیز مشهور است) اخیراً تمام عملیات خود را منطبق بر شریعت نموده اند.

با افزایش رقابت در بازار داخلی، تعدادی از بانک های اسلامی خاورمیانه هم شروع به گسترش در سطح جهان نموده اند، ولی توجه ابتدایی آنها به سوی کشورهای آسیایی و افریقایی می باشد. مثال های جدید آنها عبارت است از بانک دوبی، بانک اسلامی قطر و بانک الراجی.

افزایش عرضه خدمات مالی منطبق بر شریعت، دارای دو نوع تأثیر است: نخست آنکه، با افزایش تعداد بازیگران بازار، آگاهی مردم از محصولات و خدمات مالی منطبق بر شریعت افزایش یافته است. بدون تردید، این امری مهم



به علاوه، با ورود بانکداری اسلامی به جریان اصلی بانکداری در جهان، و با ارایه هر چه بیشتر خدمات مالی منطبق بر شریعت توسط بانک‌های سنتی، تفاوت واضح بانکداری اسلامی و سنتی رنگ می‌بازد.

با افزایش رقابت، لازم است که عرضه‌کنندگان خدمات مالی اسلامی، وجه تمایزهای جدیدی را ارایه دهند و فقط به انطباق با شریعت کفایت نکنند. ممکن است که این برتری‌ها مختص بانک‌های اسلامی و بانک‌های سنتی دارای بخش بانکداری اسلامی، نباشد.

### تغییر اساس رقابت

به نظر می‌رسد که عوامل تمایز بانک‌های اسلامی در آینده در سه زمینه زیر قابل طبقه‌بندی باشند:

- \* تحول و نوآوری در محصولات؛
- \* توزیع؛
- \* عملکرد عالی.

**تحول و نوآوری در محصولات:** در سال‌های اخیر، تحول و نوآوری در تأمین مالی اسلامی، پیشرفت‌های قابل توجهی داشته است. امروزه اغلب محصولات سنتی همچون مدیریت دارایی‌ها یا بازار سرمایه را می‌توان با شریعت انطباق داد. ابتکار در ارایه محصولات نه فقط از لحاظ عکس‌العمل در برابر محیط رقابتی مفید است، بلکه برای پاسخگویی به نیاز مشتریان نیز لازم می‌باشد. به طور مثال، در زمینه خرده‌فروشی، مشتریان روز به روز در پی بازده بیشتر سپرده‌های خود هستند. حساب‌های سرمایه‌گذاری مضاربه‌ای که براساس مشارکت در سود و زیان است، موتور اصلی است که برای رفع این نیاز اختصاص یافته است. همینطور، نیاز به تأمین مالی دراز مدت جهت خرید مستغلات نیز سبب پیدایش رهن اسلامی گردیده است.

در مدیریت ثروت اسلامی، تعداد روزافزونی از مشتریان در پی یک جایگزین قابل قبول شریعت برای اوراق قرضه هستند، به نحوی که جریان درآمدی با ثبات و قابل پیش‌بینی داشته باشد. اجاره و صکوک می‌توانند پاسخگوی مشتریان ثروتمند در این زمینه باشند. در بانکداری سرمایه‌گذاری و شرکتی هم توجه از صکوک ساده به سوی راه‌حل‌های ابتکاری و ساختار بندی شده مانند محصولاتی براساس مفهوم Wad یا سود سواپ و جایگاه صندوق‌های تضمین شده، معطوف شده است. بنابراین، چالش پیش‌روی بانک‌های اسلامی تنها ارایه محصولاتی همانند امکانات بانک‌های سنتی نیست، بلکه در این است که محصولاتی متفاوت با بانک‌های مشابه را نیز ارایه دهند. در این مورد، وجود ظرفیت قوی برای ارایه محصولات جدید به طور جدی مطرح می‌باشد.

به نظر می‌رسد که برای ایجاد ظرفیت کافی برای تولید محصولی جدید، نکات زیر الزامی باشند:

- \* آگاهی از بازار و شناخت نیاز مشتریان؛
- \* اتخاذ روشی قوی برای ایجاد و بکارگیری محصولات

در حال حاضر، بانکداری اسلامی به پدیده‌ای جهانی و با رشد دو رقمی تبدیل شده و در جهان اسلامی رشد بسیار داشته است، و گستره آن هم فقط به خاور میانه محدود نمی‌شود.

جدید؛

- \* ایجاد مکانیزمی برای اخذ قبولی هیأت شریعت در مورد کالا یا خدمت پیشنهادی؛
- \* پایش خودکار و ابزار بررسی انطباق ابزارهای روز به روز پیچیده‌تر با فتاوی مرتب، یا مقررات دینی به صورتی کم هزینه؛ و
- \* سیستم مدیریت اطلاعات جهت پیگیری عملکرد و اصلاح آن در صورت نیاز.

شایان ذکر است که غیر از بند مربوط به مکانیزم اخذ قبولی هیأت شریعت، سایر بندها در مورد تمام بانک‌ها بکار می‌روند، ولی این بند اکثراً باعث طولانی شدن زمان تولید محصولات جدید می‌گردد.

**توزیع:** محصولات بانکی اسلامی، پیچیده‌تر از محصولات بانکی سنتی هستند، زیرا علاوه بر آنکه فاقد ربا، غرر (سفته‌بازی) و قمار باشند، باید از قواعد عمومی ناظر بر مبادلات اسلامی هم پیروی کنند. به عبارت دیگر، مالکیت در این قراردادها دو بار منتقل می‌شود: یک بار از فروشنده به بانک و سپس از بانک به خریدار نهایی.

بدیهی است که این امر برای توزیع، مشکلاتی را بوجود می‌آورد که باید پیچیدگی آن به مشتریان نشان داده شود، و در مواردی هم باید آنها را مجاب نمود که محصول منطبق بر شریعت است؛ از سوی دیگر، فروشنده یا عرضه‌کننده را نیز باید در این زمینه متقاعد نمود.

راه‌حل این مسایل، روشن است. بانک‌های اسلامی پیشرو، به کارکنان پشت باجه خود آموزش کافی می‌دهند و آنها را علاوه بر شناخت محصول، با روش کاربرد آن آشنا می‌نمایند. این امر به کارکنان اجازه می‌دهد تا بتوانند به نوبه خود مشتریان را آگاه و مجاب نمایند. بنابراین، کارکنان تعلیم دیده می‌توانند در بازاریابی محصولات موثر باشند.

**عملکرد عالی:** رقابت روزافزون بانک‌های اسلامی، اثری منفی بر قیمت‌ها گذاشته است. در عین حال، کار سپرده‌گذاری ساده در بانک‌ها با تهدید مواجه است، زیرا

**بانک های اسلامی  
پیشرو، به کارکنان  
پشت باجه آموزش  
کافی می دهند تا  
بتوانند مشتریان را  
از اسلامی بودن  
عملیات آگاه و مجاب  
نمایند.**

بلندمدت تر. در کوتاه مدت، به علت عدم امکان اخذ وام و مداخله در بازار باز، تنها وسیله موجود، انجام مراحله معکوس است که بسیار محدود می باشد. در کارهای درازمدت نیز تنها راه موجود، انتشار صکوک است که آن نیز مستلزم وجود یک دارایی است که براساس آن، صکوک صادر گردد. بنابراین، بانک های اسلامی باید ابتکارات خود را در زمینه تأمین مالی کوتاه مدت و بلندمدت تقویت نمایند.

**برقراری نظارت هماهنگ مذهبی:** مشکل عمده بازارهای مالی اسلامی عبارت است از فقدان استانداردهای یکنواخت. حتی در مناطق مختلف برخی از کشورهای اسلامی، وجود فتاوی متفاوت سبب عدم یکنواختی استانداردها گردیده است. این مشکل، بار سنگینی را برای بازارهای خدمات مالی اسلامی بوجود آورده است.

**مدیریت استعدادهای:** طی سال های اخیر، بانکداری اسلامی از رشد بالایی برخوردار بوده است و انتظار می رود که این رشد ادامه داشته باشد، اما یک مشکل در این راه، کمبود استعدادهای، به ویژه در سطوح بالا می باشد. برای آنکه فردی متخصص مذهبی گردد، سال ها وقت می خواهد. به این دلیل، بسیاری از علمای شریعت در چندین هیأت شریعت (بانک های مختلف) عضو هستند و همین امر باعث بوجود آمدن تضاد و تداخل امور می گردد.

البته با ایجاد نهادهای آموزشی در دراز مدت این کمبود مرتفع می شود، ولی در کوتاه مدت این کمبود وجود دارد و گسترش این حرفه را محدود می نماید.

**پاسخگویی به محدودیت های حقوقی و مالیاتی:** در بسیاری از کشورهای غیراسلامی، بانک های اسلامی و سنتی از قواعد بازی مشابهی برخوردار نیستند و مقررات و قوانینی وجود دارند که کار بانکداری اسلامی را با مشکل روبه رو می کنند. به طور مثال، مراحله نزولی (نسبت به مانده) در برخی از کشورهای غیراسلامی دو نوع مالیات باید بدهد. البته کشورهای چینی انگلستان، مشکلات قانونی در این زمینه را رفع نموده اند، ولی تا زمانی که سایر کشورها نیز مبادرت به چنین اقدامی کنند، این نوع تأمین مالی با محدودیت مواجه خواهد بود.

### نتیجه گیری

بازار بانکداری اسلامی از توان بالقوه بالایی برخوردار است، ولی با افزایش رقابت در این زمینه، برنده کسی است که بتواند ظرفیت های متمایزتری را بوجود آورد و چالش های بانکداری اسلامی را مرتفع سازد.

مردم می خواهند به سود بالاتری دست پیدا کنند. همانطور که قبلاً اشاره شد، عملیات بانکداری اسلامی پیچیده تر از بانکداری سنتی است و تمام این نکات سبب باریک شدن حاشیه سود سیستم های اسلامی می گردد. بنابراین، اصلاح عملکرد در این بانک ها ضروری تر از بانک های سنتی می باشد. یک جزء عمده در عملکرد، وجود زیرساخت مبتنی بر فناوری اطلاعات انعطاف پذیر است که اجازه پردازش مستقیم محصول را بدهد. بنابراین، نیاز به فناوری اطلاعات Modular وجود دارد تا با ارایه محصولی جدید، بدون تغییر کل سیستم، بخشی از آن جابه جا گردد. از نظر مشتری، عملکرد عالی به این مفهوم است که سازمان بانک تمام کانال های بازاریابی را بکار گیرد. بنابراین، بانک ها باید بدانند که با هر مشتری چگونه رفتار کنند تا جوابگوی نیاز وی باشند. مشتری می خواهد همیشه از طریق یک نفر با بانک در تماس باشد و از انطباق قرارداد با موارد مذهبی اطمینان پیدا کند. این امر چالش هایی را در زمینه هماهنگی و ساختار روش ها و زیرساخت ها بوجود می آورد تا به کارایی لازم دسترسی پیدا شود.

### چالش های پیش روی بانکداری اسلامی

ویژگی های خالص بانکداری اسلامی، چالش های زیر را بوجود می آورد:

\* ایجاد روش های مدیریت ریسک و نقدینگی؛

\* برقراری نظارت هماهنگ مذهبی؛

\* مدیریت استعدادهای؛

\* پاسخگویی به محدودیت های حقوقی و مالیاتی.

**ایجاد روش های مدیریت ریسک و نقدینگی:** موضوع ریسک بانکداری اسلامی با بانکداری سنتی متفاوت است و علت آن هم تفاوت برخی از روش های تأمین مالی می باشد. به طور مثال، در یک مراحله خرید خودرو، یک خطر این است که مشتری خودرو را از بانک نخرد (با وجود قبولی اولیه). بدیهی است که هر چه کالاهای مورد مراحله از استاندارد پایین تری برخوردار باشند، ریسک آنها بیشتر خواهد بود. این ریسک در خرید دارایی توسط بانک، بیشتر است. بنابراین، مدیریت سنتی ریسک که فقط قدرت بازپرداخت مشتری را بررسی می کرد، در بانکداری اسلامی کافی نیست و یکی از ریسک های عمده آن هم ریسک نگهداری موجودی انبار به منظور فروش در آینده است. چالش دیگر عبارت است از فقدان ابزار مدیریت نقدینگی در کوتاه مدت و یا تأمین مالی مجدد طرح های

زیرنویس ها

- 1) Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution.
- 2) Call Options.
- 3) Istijrar and Khiyar.
- 4) Arboon and Salam.
- 5) Revolving Credit Cards.
- 6) Syndicated Lending.