

كفاية راس المال في المصارف الاسلامية

د. محمد سليم وهبه

مجلة المستثمرون، آذار 2007، العدد 60، الكويت، ص 82.

تتطلب معايير بازل من المصارف تغييرا في المفاهيم الادارية، واعادة صياغة الاستراتيجيات على صعيد مجالس ادارة، مما يعني تطور في العقلية المهنية ووضع موثيق داخلية تصهر المؤسسة المالية في وحدة متكاملة هدفها السعي باستمرار للحفاظ على استمرارية نوعية، ضمن القطاع المالي، عبر المحافظة على نسب نمو ثابتة ومتواصلة.

أصبحت المصارف، وفي بحثها عن معدلات مرتفعة من الربحية، عرضة للعديد من المخاطر التي قد تنشأ من البيئة الخارجية والعوامل الداخلية التي تعمل بها، وفي ظل تصاعد المخاطر، كان التفكير في البحث عن آليات لمواجهةها، بهدف استعادة ثقة المودعين والتي تزعزعت بعد الازمات التي عصفت بعدة مصارف دولية، فتشكلت لجنة بازل للرقابة المصرفية، والتي اصبحت معيارا دوليا للدلالة على مكانة المركز المالي للمصرف، وتقوي ثقة المودعين فيه من منظور تعميق ملاءة البنك.

لا يخلو العمل المصرفي من المخاطر التي تطرح تحدياً للمؤسسات المالية وللسلطات الرقابية على حد سواء، ولكن وفي اطار العولمة، وجدت المصارف نفسها أمام واقع يأخذ بعين الاعتبار تثقيلات المخاطر في العمليات الاستثمارية، وفي هذا السياق فإن المصرفية الإسلامية، عرضة للكثير من المخاطر التي قد تتماثل بعض الشيء، مع المخاطر التي تواجهها المصارف التقليدية، تبعا لنوع المنتج وطبيعته، ولانواع العقود.

وفي اطار التطورات التي تشهدها الأسواق المالية العالمية، ومع تزايد المنافسة، ارتفعت وتيرة المخاطر على مصارفنا، حيث الخدمات المصرفية الإسلامية هي من أكثر القطاعات نمواً في الصناعة المصرفية في الشرق الأوسط، وبفعل معدلات النمو، والعائد المرتفع التي يقارب نسبة 15%، شكلت عامل جذب للمصارف التقليدية، وللمنافسة اصبحت المصارف التقليدية تفتح فروعاً لها تعنى بالنظام الاسلامي بهدف جذب اموال المودعين، والاشكالية ربما تبررها الشفافية، ولكن كيف لنا ان نعلم عدم دمج الاموال خلال التشغيل، وفي نهاية الفترة المالية على المصرف ان يقدم نتائج المجمع بما في ذلك كافة الخدمات والمنتجات، والمنتجات الاسلامية جزء منها.

ويترك الموضوع للمشرع، هناك مجموعة متنوعة من الأنشطة يمكن أن تعمل من خلالها المصارف الإسلامية وبطرق مختلفة تمكنها من تقديم الأموال ويتم تكييفها لتلائم المبادئ التي تنظم العمل المصرفي الإسلامي ومن أهمها مبدأ المشاركة في المخاطر، ولذلك، هناك حاجة ملحة لتحديد وقياس وإدارة ومراقبة مثل هذه المخاطر الخاصة والحد منها في حدود طاقة وكفاية رأس المال.

اعتماد المعايير هو من العوامل التي تؤكد على المصداقية والشفافية وترفع من مستوى الاداء والادارة، وبالتالي تشكل ضمان للمودع، ويمكن بنظرنا اعتمادها كوسيلة وليس كهدف، حيث باتباع هذه المعايير، ستتكون عوامل الجذب التلقائية لادوات الاستثمار وبالتالي يمكن تحقيق اهداف المؤسسة المالية.

وبالانتقال من مفهوم بيتر كوك في عام 1988 في بازل واحد الى مقياس ماك دونانغ في مفهوم بازل2، والذان ابقيا على معدل ملاءة إجمالية 8% مع ادخال طريقة مستحدثة لحساب كفاية راس المال المرجح بالمخاطر لمواجهة مخاطر السوق ومخاطر التشغيل ومخاطر الاستثمار، وبالرغم من شمولها على تعديلات في مكونات احتساب قيم رأس المال المساند من جهة، وادخال قيم لمخاطر التشغيل، والتي تساوي بصورة مبسطة 15% من متوسط رقم الاعمال لفترة 3 سنوات يفترض تكوين كفاية رأس مال لها تساوي 8%. وان كان لا يوجد مشكلة كفاية رأس مال فعلية، الامر يتعلق فقط في التعرف الى انواع المخاطر تبعا لطبيعة العمليات وادارتها بشكل سليم، فان نسب كفاية راس المال تم ستخلصها بالاعتماد على تجربة المصارف في الدول الغربية، ونعتقد ان على المصارف الاسلامية ولجذب الاموال العربية المستثمرة في العالم، والتي تقدر بما يتخطى 1400 مليار دولار، ولتأكيد خصوصية المنتج الاسلامي، وضع دراسات على فترة خمس سنوات لاستخلاص نسب امكانية التعثر، ونسب الخسائر عند التعثر، والتي تختلف قطعاً عن التجارب الغربية، وابرار هذه النسب الى لجنة بازل و استخلاص نسب كفاية رأس مال تتناسب مع وضع الصيرفة الاسلامية، لتأكيد خصوصية العمل في المنتجات الاسلامية، وبالتالي منح ضمانة للمستثمر العربي الذي لا زال يتردد في استثمار امواله لعدم قناعته بوجود حوكمة ادارية وشفافية.

حيث تختلف طبيعة النشاط المصرفي ما بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية، والاختلاف قد يصل برأينا لغاية اعتماد التعاريف، حيث تعتمد المصارف التقليدية على التسليف والائتمان لتجصيل اكبر نسبة من عائداتها، مع حق النظر في طريقة الادارة والاستثمار للمستلف ولكن دون حق الشاركة في النشاط، وبالتالي فان خطر عدم نجاح النشاط يقع على عاتق المستلف، ويكون على المصرف تحصيل قيمة القرض بالطرق القانونية المناسبة.

وتحاول المصارف الاسلامية التقارب من شكلية المنتجات التقليدية حتى في استخدام التعابير، الائتمان، وهو تعبير مستخلص من امانة، والصيرفة التقليدية تستخدمه للدفاع عن اموال المودعين في حال التأخر في الدفع تحت صيغة اساءة الامانة، اما من ناحية اسلامية، فالامانة لا يترتب عليها عائد، وهنا في حال وضع امانة لدى اي شخص لا يمكن الطلب منه فائض قيمة هذه الامانة والنزول عند رغبة المؤمن لديه في حال رغبته ام لا، وبالتالي فإن التعبير لا يتناسق مع الفكر الاسلامي.

بما ان موضوع العمل المصرفي المتوافق مع الشريعة اصبح يحظى بأهمية متزايدة بالنسبة للمهتمين بالاستقرار المالي، مع توسع أعمال التمويل المتوافق مع مبدأ تجنب الفوائد وأثره وأبعاده بالنسبة للأسواق المالية العالمية والنظام الاقتصادي العالمي، بما في ذلك مؤسسات مالية دولية كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومصارف التنمية بالإضافة إلى السلطات الإشرافية في الدول التي تعمل فيها تلك المصارف، وذلك نظراً للنمو السريع في حجم ونطاق الخدمات المصرفية الإسلامية في بلدان كثيرة. فيمكن الطلب من لجنة بازل للرقابة المصرفية اعتماد التعاريف التصنيفات الخاصة بما يراعي عمل مصارفنا.

وباعتبار المنتجات التي تسوقها المصارف الاسلامية لمعرفة نسب المخاطر التي يمكن احتسابها، فطبيعة النشاط تختلف، حيث يكون المصرف في بعض الاحيان المالك والشريك، مما يتعارض مع مبدأ الصيرفة التقليدية، مع الاشارة الى ان يكون طلب الاموال على الاستثمار يقوم على قاعدة الحاجة الشخصية الأصلية، لتجنب عملية المضاربة بالاسهم، والتي تدفع بالسوق إلى هزات عنيفة تؤثر سلباً على أداء السوق، وعلى مصداقية العمل، كون المصرف على علاقة مباشرة بالعميل، والمصداقية التجارية للعميل تنعكس قطعاً على المصرف.

وبما يتعلق بكفاية راس المال، لا اعتقد بوجود عوائق قيم مالية لمواجهة متطلبات بازل 2 في المصارف الاسلامية، الموضوع متعلق اكثر بعملية التصنيف والادارة والتنظيم الداخلى ووضع الاطر والاستراتيجيات.

حيث ومن ناحية المنتجات، فالاجارة مثلاً، ويقوم المصرف بشراء منتج معين ويؤجره الى زبونه، فالمصرف يكون مالك للمنتج، مع وجود عقد ايجار بين المصرف والزبون، ومخاطر المنتج، هو ان يترك المستأجر الاصل او يهمله، وبالتالي يصبح غير ذي جدوى، ولمواجهة هذا الخطر وتخفيفه تبعا لتوصيات بازل 2 يمكن القيام بالتالي :

- المرحلة الاولى، تبدأ باختيار المنتج من قبل المصرف ودراسة الجدوى، واي نوع من المنتجات يمكن ان يختار المصرف والتي تشكل خطرا مدروسا من ناحية توازن فترة استهلاك المنتج مع فترة الاجارة، ودراسة السوق الثانوية للاجارة، في حال اراد المصرف اجارة المنتج مرة ثانية او بيعه، وكذلك ادارة هذا المنتج وصيانتته بصفة دورية، او التعاقد مع الشركة البائعه لاسترداد المنتج وظروف ذلك.

- في مرحلة ثانية، يمكن الطلب من الزبون ايداع ضمانته، في حال اجارة مسكن قيمة 3 اشهر مسبقه عن الايجار، مع قيمة يتم تحديدها عن صيانة والمصاريف المشتركة، وفي حال ماكينة مثلا، ايداع ضمانته تساوي قيمتها 20% من قيمة الاصل، لضمان حسن استعمال المنتج من قبل العميل، مع حد ادنى لمدة الايجار تضمن للمصرف استرداد نسبة كبيرة من المال المستثمر في حال التعثر، لتكون قيمة المنتج في السوق الثانوية كافية لتغطية النقص في الاموال.

وبالتالي فهل نسب التعثر ستكون وسطيا 8% من قيمة المنتج المؤجر، وهنا ربما يتوجب معرفة نوع السلعة، وعمرها، وقيمة الايجار ونسبتها من الدخل، بالاضافة الى معرفة الزبون ونشاطه ومستواه العلمي، وهل هو مستعد اخلاقيا ان يتحمل مخاطر سمعة رديئة في مجتمعاتنا العربية الضيقة، وهنا اقول ان النسبة يمكن ان تكون اقل بكثير من 8%، وربما، وفي حال توزيع وتجزئة المنتج تبعا للقيمة المستثمرة، اعتماد نسبة التنقل المعتمدة في بازل 2 والتي تساوي 75% من 8% مما يعني 6%.

من جهة الاجارة والاقتناء، او ما يسمى بالايحار التمويلي، حيث يقوم المصرف بشراء الاصل، ويؤجره الى الزبون، الذي يقوم بدفع ايجار شهري لفترة زمنية، وفي آخر العقد يتم تحويل ملكية الاصل الى المستأجر مقابل دفعة اخيرة تكون قيمتها اقل من القيمة العادلة للأصل، وفي حال اتباع المعايير الدولية، ومع دراسة جدوى وسوق السلعة، فان مخاطر عدم السداد برأينا ستكون متدنية جدا، ويمكن الاعتماد بما يمكن تثقيله في ضمان المساكن وهي 35% من نسبة 8% مما يعني الاحتفاظ بنسبة كفاية اموال تعادل 2.8% من قيمة الاستثمار، مما يعطي امكانيات استثمارية واسعة على مصرفي.

وقبما يتعلق بعقود المضاربة، والمرابحة، المشاركة، ومن اجل التنقل، يفترض دراسة العقد والتفريق من ناحية مسؤولية:

- ما بين الزبون المتضامن في الريح والخسارة، وبالتالي لا يوجد مخاطر تعثر حيث ترتبط ايداعات الزبون بربحية المشروع نفسه وليس على المصرف، والمخاطر هي فط مخاطر تشغيلية،

- وبين الزبون الذي يحدد مع المصرف نسبة معينة من الارباح كحد ادنى يريدتها من استثمار امواله، يدفعها المصرف من امواله الخاصة في حال عدم تمكن المشروع من تحقيق الاهداف المرجوة، وهنا تدخل مخاطر اكثر تعقيداً، حيث بنظرنا يقتضض على المصرف وضع نسبة تعثر للمشروع بالاضافة الى نسبة اضافية تعادل برأينا نسبة الريح التي تم التوافق عليها.

ونهاية، ومن أهم التحديات التي تواجه المصارف الإسلامية هي موضوع الحوكمة الادارية، وان يعترف المستثمر بانه لا يمكن ان يعرف كل شيء، ليتعلم، ولا خجل في العلم، ويتخلى عن سلطته في ادارة الاموال الى الجهات المهنية المتخصصة واللجان في المصرف، اما المواضيع الثانية من ناحية ادارة مخاطر، وشفافية وافصاح تكون اقل حساسية على صعيد اداري.

إن تشجيع المؤسسات المصرفية الإسلامية على الاندماج في الأسواق العالمية سيدفعها للمنافسة مع كافة المؤسسات المالية الأخرى مما يحفزها نحو الابتكار لمقابلة متطلبات العملاء من شركات وأفراد ويوسع نطاق وقاعدة عملها ولا يربطها بشريحة محددة من العملاء أو أسواق معينة. وهذا سيساعدها على التكيف مع متطلبات النظام المالي العالمي ويوفر لها الأدوات اللازمة التي تساعدها على النمو وتقوية هيكلها ويسهل انتشارها.

اما من ناحية متطلبات الضوابط الداخلية في صناعة الخدمات المالية الإسلامية يجب أن تكون دائماً في حالة تطور وأن يتم تطويعها لتلبي الحاجات المحددة للمصارف الإسلامية. خاصة وأن جانباً مهماً من العمل، مبني على الانطباع والسمعة. لذا فإن على المصارف الاسلامية أن تعي أهمية الدور المناط بها، وبشكل خاص الدور الأخلاقي.