

Bankingu Islamik

Dr. Elvin MEKA

11

Financat Islamike

Financat islamike dhe aplikimi i tyre i përkasin kryesisht një grupi të caktuar shtetesh me përkatësi të shpallur të besimit islamik.

Gjithsesi, produktet financiare islamike gjenden sot dhe në disa vende evropiane apo ofrohen nga banka evropiane dhe amerikane, për klientët e tyre në vendet me besim islamik apo dhe në vendet e origjinës së bankave.

Financat Islamike

Financat islamike bazohen thellësisht në parimet e besimit islam dhe kufizimet e sanksionuara shprehimisht nga ky besim.

Parimet:

1. Ndalimi i aplikimit të interesit në marrëdhëniet e biznesit dhe tregtisë (RIBA),
2. Ndalimi i huadhënies dhe përdorimit të saj,
3. Ndalimi i financimit të aktiviteteve të caktuara nga ligji i SHARI'AA si të 'paligjshme" (haram): bixhozi dhe aktivitetet spekulative (maysir), prodhimi i pijeve alkoolike, hapja e klubeve të natës dhe i aktiviteteve tregtare që nuk mbështeten në mallra reale.

Bankingu Islamik

Ushtrimi i aktivitetit financiar sipas parimeve të besimit islam dhe liria e kufizuar e kontratave kushtëzon thelbësisht bankingun islamik, në drejtim të:

- modelimit të produkteve dhe instrumenteve financiare të përdorur,
- krijimin e instrumenteve të rinj,
- menaxhimin e përditshëm dhe strategjik të këtyre institucioneve,
- përballjen me konkurrencën nga institucionet bankare konvencionale në rrafsh vendi, rajonal dhe global.

Bankingu Islamik – Historiku i zhvillimit

Zhvillimi i bankingut islamik fillon pas fitimit të pavarësisë nga shumica e vendeve islamike prej regjimeve koloniale evropiane, kryesisht gjatë viteve '60.

Nisma e parë serioze për krijimin e bankave islamike ishte Mit Ghamr Savings Bank, e themeluar nga Ahmad al-Najjar në 1963-1967 në Mit-Ghamr në Egjipt, në formën e një banke kursimi për kursimtarë të vegjël nga fshatrat.

Nismë tjetër ishte krijimi nga qeveria egjiptiane, në 1971, të Nasser Social Bank, për mbështetjen me fonde të shtresave në nevojë.

Bankingu Islamik – Historiku i zhvillimit

Banka e parë islamike me sipërmarrës privatë ishte Dubai Islamic Bank, në Emiratet e Bashkuara Arabe (EBA), në 1975, me pjesëmarrjen dhe të qeverive të Kuvajtit (10%) dhe EBA (20%).

Banka synonte të nxiste zhvillimin ekonomik dhe social të Organizatës së Vendeve Islamike, në përputhje me parimet e Ligjit të SHARI'AA-s.

Gjatë viteve '90 filluan të zhvillohen me shpejtësi dhe institucione të tjera financiare islamike si: shoqëritë e sigurimeve dhe fondet e investimeve.

Bankingu Islamik - Aplikimi

Bankingu islamik aplikohet si një sistem i plotë në: Iran, Pakistan dhe Sudan.

Ndërkohë, në Malajzi, Egjipt, Jordani, Bahrein, Indonezi dhe Turqi funksionon një sistem bankar miks me banka konvencionale dhe ato islamike.

Bankat islamike operojnë dhe në Evropë në: Danimarkë, Luksemburg, Zvicër, por më të zhvilluara dhe me linjë të plotë shërbimesh e produkteve operojnë në Mbretërinë e Bashkuar.

Disa banka ndërkombëtare (HSBC, Lloyds TSB, Citibank, Deutsche Bank, BNP Paribas), ofrojnë shërbime e produkte islamike.

Bankingu Islamik - Produktet financiare

Produktet financiare të bankingut islamik bazohen thelbësisht në parimin e sipërmarrjes së përbashkët të rrezikut, nga ofruesi i kapitalit dhe nga huamarrësi, dmth në ndarjen e fitimeve dhe humbjeve. Këto quhen instrumente të ndarjes së fitimeve dhe humbjeve (Profit-and-Loss-Sharing - PLS). Instrumentet PLS ndahen në:

1. MUDÀRABA, ose kontratë financimi në mirëbesim (trustee finance contract),
2. MUSHÀRAKA, ose financim si partner (partnership financing).

Bankingu Islamik - Produktet financiare

Përveç instrumenteve PLS, si instrumente të lejuar në bankingun islamik përmenden:

1. MURÀBAHA, ose financim me vlerë të shtuar (mark-up),
2. IJARA, ose qera financiare,
3. BAI' SALAM, ose blerje me parapagim,
4. QARD AL HASSAN, ose huatë për bamirësi,
5. ISTISNA, ose kontratë prodhimi me financim progresiv,
6. SUKUK, ose çertifikatë obligacionesh islamike.
7. Kartat e kreditit islamike.

Bankingu Islamik - Produktet financiare

MUDÀRABA, ose kontratë financimi në mirëbesim (trustee finance contract):

Në këtë rast, banka vepron si financuese e projektit (partner pasiv - sleeping partner), duke ofruar (investuar) gjithë kapitalin e nevojshëm. Pala tjetër ofron fuqinë punëtore dhe ekspertizën.

Palët bien dakord paraprakisht për ndarjen e fitimit nga projekti. Humbjet përballohen vetëm nga financuesi (banka), kurse fitimi ndahet mes dy palëve. Mund të përdoret dhe kolaterali.

Përdoret për financimin e projekteve afatshkurtra të biznesit dhe tregtisë.

Bankingu Islamik - Produktet financiare

MUSHÀRAKA, ose financim si partner (partnership financing):

Në këtë rast, banka vepron si investuese (pjesëmarrëse) në aksionet e sipërmarrjes (projektit).

Fitimet dhe humbjet ndahen midis partnerëve, sipas marrëveshjes paraprake, por përgjithësisht ndahen në mënyrë të barabartë.

Humbjet ndahen proporcionalisht sipas kontributit në kapital.

Përdoret për financimin e projekteve afatgjata dhe për kapital operacional.

Bankingu Islamik - Produktet financiare

MUSHÀRAKA, në dallim nga MUDÀRABA rreziku dhe humbja ndahet mes palëve (partnerëve).

Kontratat MUSHÀRAKA mund të shërbejnë si bazë për titullizim (këto çertifikata mund të shiten në tregun sekondar).

Në rastin e këtyre kontratave nuk mund të përdoret kolateral, pasi ligji i SHARI'AA-s nuk lejon përdorimin e kolateralit në rastin e sipërmarrjeve me ortakë.

Bankingu Islamik - Produktet financiare

MURÀBAHA, ose financimi me vlerë të shtuar (mark-up / cost-plus):

Është instrumenti dhe produkti më i përdorshëm në bankingun islamik.

Përfaqëson një kontratë tregtie, sipas së cilës njëra palë blen mallra për llogari të saj dhe i shet tek një palë e tretë me një çmim më të lartë se ai i blerjes (çmimi i blerjes + çmimi shtesë). Çmimi shtesë negociohet mes palëve.

Pagesat mund të bëhet menjëherë ose shtyhen me afat në të ardhmen.

Vlera e shtuar përdor si referencë psh: LIBOR-in.

Bankingu Islamik - Produktet financiare

MURÀBAHA përdoret thelbësisht për financimin e tregtisë (kryesisht për mallra me vlerë të madhe: makineri, pajisje, etj).

Banka detyrohet të nënshkruajë dy kontrata: një të njërit me shitësin e mallrave dhe tjetër të njërit me blerësin e mallrave.

Vlera e shtuar nuk mund të negociohet pas nënshkrimit të kontratës, duke e bërë atë jofleksibël në drejtim të rishikimit të afateve të pagesës apo shlyerjeve të parakohshme.

Bankingu Islamik - Produktet financiare

IJARA, ose qeraja financiare:

Sipas kësaj kontrate, banka blen mallrat dhe i jep ato me qera. Në përfundim të kontratës së qerasë (3-7 vjet), banka mund t'ia shesë mallin qeramarrësit.

Përdoret për financimin e blerjes së makinerive dhe pajisjeve, por dhe për blerje shtëpish.

Bankingu Islamik - Produktet financiare

BAI' SALAM, ose blerjet me parapagim:

Përdoren për:

- blerjen e produkteve bujqësore,
- blerjen e produkteve standarde industriale,
- kapital operacional për tregtarët e vegjël.

Në dallim nga kontratat "futures" ose "forward" (që ndalohen nga ligji i SHARI'AA-s), këto kontrata duhet të parapagohen plotësisht dhe në fund blerësi është i detyruar të tërheqë mallin.

Bankingu Islamik - Produktet financiare

QARD AL HASSAN, ose huatë për bamirësi:

Për këto hua nuk ngarkohet interes, por mund të vendoset një komision.

Akordohet për:

- shtresat në nevojë,
- shpenzime mjekësore,
- studime universitare,
- fermerët,
- mikrobizneset.

Huamarrësi mund të lërë diçka më shumë, kur kthen kredinë.

Bankingu Islamik - Produktet financiare

ISTISNA, ose kontratë prodhimi me financim progresiv:

Përdoret kryesisht për ndërtimin dhe prodhimin e mallrave, makinerive apo pajisjeve me vlerë të madhe, me tipare specifike (banesa, apartamente, anije, stabilimente prodhimi, projekte infrastrukture, etj).

Bankingu Islamik - Produktet financiare

SUKUK, ose çertifikatë obligacionesh islamike:

Janë obligacione afatmesme të kolateralizuara.

Si kolateral shërbejnë aktivet reale (kryesisht pasuri të paluajtshme).

Nuk parashikojnë pagesa kuponi (intersi) por investuesve u premtohen flukse të ardhshme të ardhurash.

Qeveria malajziane ka emetuar për herë të parë SUKUK në 2002.

Janë instrument që blihen nga investuesit institucionalë.

Bankingu Islamik - Produktet financiare

SUKUK mund të emetohen nga:

- Qeveritë qendrore,
- Agjencitë qeveritare,
- Shoqëritë tregtare.

Bankingu Islamik – Detyrimet

Detyrimet e bankave islamike

Bankat islamike mund të emetojnë aksione por jo tituj borxhi.

Ato mund të ofrojnë instrumente që sigurojnë kthime të ndryshueshme, në varësi të kthimit të aktiveve të tyre.

Instrumentet:

- Llogari investimesh (PLS: Profit-and-Loss Sharing),
- Llogari kursimi,
- Llogari korente (transaksionesh),
- Llogaritë “Qard al hassan”,
- Huamarrjet.

Bankingu Islamik – Detyrimet

Llogari investimesh (PLS: Profit-and-Loss Sharing):

Depozituesi i fondeve është në rolin e financuesit (si banka). Humbjet përballohen nga depozituesi. Këtyre depozitave nuk u garantohet vlera nominale.

Bankat i bashkojnë kapitalet e tyre me fondet e depozituesve dhe i japin hua në formën MUDÀRABA.

Depozituesit ndajnë me bankën fitimet dhe humbjet, duke vepruar si aksionerë të bankës, por nuk kanë të drejtë vote.

Bankingu Islamik – Bilanci dhe produktet

Llogaritë e kursimeve:

Këtyre depozitave u garantohet vlera nominale, madje sigurojnë një kthim të caktuar, pasi kontraktualisht depozita konsiderohet e mbajtur në kujdestari (amanah) ose në ruajtje (wadia) nga banka.

Bankat u paguajnë diçka depozituesve të tillë në formën e dhuratës (hiba), në varësi të përfitueshmërisë së tyre.

Bankingu Islamik – Bilanci dhe produktet

Llogari korente (transaksionesh):

Këto llogari nuk paguajnë interes dhe u garantohet vlera nominale.

Banka mund t'u ofrojë klientëve që hapin llogari të tilla, shërbime falas ose me kosto më të ulët se shërbimet standarde.

Llogaritë "Qard al Hassan":

Përdoren nga bankat për ofrimin e huave me të njëjtin emër.

Bankingu Islamik – Bilanci dhe produktet

Huamarrjet:

Këto janë në formën e obligacioneve islamike (SUKUK), që bankat islamike emetojnë për financimin e aktivitetit të tyre.

Obligacioni i parë i një banke islamike është emetuar nga Malaysian Banking Berhad (Maybank), në 2006.

Bankingu Islamik - Avantazhet dhe disavantazhet

Disavantazhet:

- DËMI MORAL. Bankat islamike mund të angazhohen në sipërmarrje me rrezik të lartë (duke përdorur llogaritë PLS të klientëve) dhe duke përdorur shumë pak nga fondet e tyre.

Nga ana tjetër, sipërmarrësi nuk ka nxitje për t'u përkushtuar në suksesin e biznesit, sa kohë që çdo humbje përballohet nga financuesi (banka).

Gjithashtu, sipërmarrësit kanë më pak nxitje për të maksimizuar fitimet, pasi rezultati ekonomik do të ndahet përgjysëm me bankën islamike.

Bankingu Islamik - Avantazhet dhe disavantazhet

Disavantazhet:

Return on the project	Yield for the borrower		Yield for the bank	
	conventional banking	Islamic banking	conventional	Islamic
0%	-10	0	10	0
5%	-5	2.5	10	2.5
10%	0	5	10	5
15%	5	7.5	10	7.5
20%	10	10	10	10
25%	15	12.5	10	12.5
30%	20	15	10	15

Bankingu Islamik - Avantazhet dhe disavantazhet

Disavantazhet:

- DËMI MORAL. Në kushtet e bankingut islamik, kur sipërmarrësit nuk kanë nxitje për norma të larta fitimi, bankat realizojnë kthime të ulta nga kapitali i tyre dhe shoqëria i përdor me më pak efektivitet burimet, duke përfunduar me më pak të ardhura për frymë, në krahasim me bankingun konvencional.

Bankingu Islamik - Avantazhet dhe disavantazhet

Disavantazhet:

- Problemet me Standardet e Kapitalit minimal. Pjesëmarrjet MUDA'RABA dhe MUSHA'RAKA mbartin rrezik të njëjtë me zotërimet në aksione.
- Aktiviteti bankar islamik kërkon një raport të lartë kapitali ndaj aktiveve totale.

Bankingu Islamik - Avantazhet dhe disavantazhet

Disavantazhet:

- PROBLEMET E AGJENCISE. Këto probleme shprehen në tre drejtime:
 1. Shqyrtimi i klientit (screening),
 2. Vëzhgimi (monitoring),
 3. Zbatueshmëria e kontratës (enforcement).

Bankingu Islamik - Avantazhet dhe disavantazhet

Disavantazhet:

1. Shqyrtimi i klientit (screening):

Bankave islamike i duhet të harxhojnë shumë burime për të kompensuar asimetrinë e informacionit, lidhur me sipërmarrjen e përbashkët me klientin që financojnë dhe krijimin e opinionit pozitiv mbi suksesin e projektit në fjalë.

Bankingu Islamik - Avantazhet dhe disavantazhet

Disavantazhet:

2. Vëzhgimi i klientit (monitoring):

Kjo fazë kërkon më shumë angazhim dhe energji nga bankat islamike në raport me ato konvencionale. Kjo pasi sipërmarrësit tentojnë gjithnjë të raportojnë fitime më të ulta, jo vetëm për t'i paguar bankës më pak, por dhe për të paguar më pak tatime.

Bankingu Islamik - Avantazhet dhe disavantazhet

Disavantazhet:

3. Zbatueshmëria e kontratës (enforcement):

Në mungesë të përdorimit të kolateralit, zbatimi i klauzolave detyruese mund ta çojë sipërmarrësin në falimentim dhe mbyllje të menjëhershme.

Bankingu Islamik - Avantazhet dhe disavantazhet

Disavantazhet:

4. Manaxhimi i likuiditetit:

Bankat islamike nuk operojnë në tregjet sekondare të parasë. Ato mund të investojnë vetëm në London Metal Exchange.

5. Manaxhimi i rrezikut:

Bankat islamike nuk mund të përdorin instrumente derivate apo strategji mbrojtëse (hedging).

Bankingu Islamik - Avantazhet dhe disavantazhet

Avantazhet:

1. Mundësi më të pakta për insolvencë. Bankat islamike nuk përballen me rrezikun e normës së interesit.
2. Ndjeshmëri më e vogël ndaj cikleve të biznesit. Madhësia e të ardhurave nga aktivet ndjek të njëjtën tendencë me detyrimet respektive të pasiveve.
3. Ndjeshmëri më e vogël ndaj krizave bankare. Bankat islamike investojnë në instrumente të kolateralizuara.

Bankingu Islamik – Avantazhet dhe disavantazhet

Avantazhet:

4. Fokus kryesor mbi produktivitetin e klientit sesa në besueshmërinë e tij.
5. Ushtrojnë aktivitet bazuar në parime etike. Bankat islamike nuk investojnë apo financojnë aktivitete që nuk lejohen apo që vlerësohen të dëmshme për shoqërinë.
6. Ndjeshmëri më e vogël ndaj krizave bankare. Bankat islamike investojnë në instrumente të kolateralizuara, duke siguruar një lidhje më të fortë midis qarkullimit monetar dhe atij të ekonomisë reale (shmang spekulimin).