

OSNOVNI MODELI ISLAMSKOG FINANSIRANJA

BASIC MODELS OF THE ISLAMIC FINANCE

Mr.sc. Adnan Muslija

Rezime: Iako mlada institucija, islamsko bankarstvo sve više postaje globalistički proces sa izraženim tendencijama daljeg rasata. Islamsko bankarstvo ima svoje specifičnosti koje se očituju u modelima finansiranja. Rad analizira praktične aspekte islamskih finansija i alternative koje nudi menadžerima u korporativnom sektoru u iznalaženju modela finansiranja, tj. mušareka, mudaraba, opadajuća mušareka, idžara, selem i istisna. U radu se daje kratak prikaz specifičnosti modela finansiranja, beskamatnih finansija i stvaranje ravnoteže u društvu.

Ključne riječi: beskamatno finansiranje, kamata, riba, mušareka, mudareba, idžara, selem, istisna.

Abstract: Although a young institution, the Islamic banking is becoming a globalization process with different tendencies of a further growth. The Islamic banking has its own characteristics which are reflected in the funding models. The paper analyzes the practical aspects of the Islamic finance and alternative that offers to the managers in the cooperative sector in the process of finding a model of financing, ie. musarek, mudaraba, decreasing musarek, idžara, selem and istisna. This paper outlines the specific model of financing, interest free finance and creation of the balance in the society.

Uvod

U dvadesetom stoljeću, a naročito u nekoliko posljednjih decenija, sve je više primijetno buđenje interesa muslimanskih naroda širom svijeta za obnovom i ponovnim potvrđivanjem vlastitog identiteta kroz čvršće slijedbovanje svoje vjere. Postoje brojni pokušaji oživljavanja islamskog identiteta. U pogledu ekonomskog razvoja to je značilo, na prvom mjestu, reformu finansijskih institucija u pravcu njihova usklađivanja sa tim normama. Islamizacija finansijskog sektora u mnogim muslimanskim zemljama bila je prirodna posljedica ovoga buđenja, s različitim stepenom islamizacije u različitim državama Tako npr.. Iran Iran i Pakistan su zemlje čiji je cjelokupni finasijski sistem uređen skladno normama šerijata i u skladu s njihovim centralnim bankama. Druge zemlje, kao što su Malezija, Saudijska Arabija, razvile su dvostruki finansijski sistem, u kojem islamske banke koegzistiraju uporedo sa konvencionalnim finansijskim institucijama, uz zakonsku regulaciju oba načina finansijskog poslovanja. Primjetan je entuzijazam i u ostalim zemljama za uvođenjem principa islamskih finansija. Tokom kratkog perioda, od oko samo četvrt stoljeća, novi način finansiranja i investicijskoga menadžmenta zauzeo je značajan dio tržišta, u svojoj glavnoj bazi, arapskim zemljama Perzijskoga zaljeva. Islamske bankarske institucije, u ovih 30 godina od kako su se pojavile, bilježe brz rast širom svijeta. Broj islamskih finansijskih institucija od 75, u 1975. godini, narastao je na 325 u 2009. godini, u više od 75 zemalja (u Austriji posluju dvije, na Bahamima šest, u SAD čak 38, u Danskoj, Francuskoj i Irskoj po jedna, u Njemačkoj i Švicarskoj pet, u Velikoj Britaniji 23, a u Luksemburgu četiri), uz očekivani rast oko 15 % godišnje. Ukoliko se nastavi dosadašnji godišnji rast, islamske banke bi do 2015. godine mogle kontrolirati aktivu vrijednu oko 2.800 milijardi dolara. U zemljama Perzijskog zaljeva imale bi apsolutnu premoć, a u Aziji bi mogle pokrivati oko 15-20 posto tržišta.¹⁷⁰ Dakle, islamsko bankarstvo je u ekspanziji širom arapskih i muslimanskih zemalja. Rast islamskog bankarstva i finansija zainteresovao je cijeli svijet, i vremenom bi moglo postati glavnim tokom (*mainstream*) bankarskog i finansijskog poslovanja današnjice.

1. Modeli islamskog bankarstva i finansija

Zabrana kamate i špekulativnog trgovanja u islamu je imala za posljedicu da banke, koje žele poslovati uz poštivanje šerijatskih propisa, ne mogu svojim klijentima davati novac i zauzvrat očekivati novac uvećan za kamatu. Takve banke pred sobom, u osnovi, imaju dva izbora:

1. da sa klijentom uđu u investiciju i dijele dobit i gubitak (*mušareka, mudareba*),
2. da zgrade, robu, opremu, ili neka druga dobra koja klijent traži kupe i onda ih daju klijentu u zakup (lizing, *idžara*), ili prodaju uz odgođeno plaćanje (*murabeħa*). U oba slučaja banke ne rade samo sa

¹⁷⁰ *Bosnien Bank International d.d. Sarajevo: <http://www.bbi.ba> (15.01.12.)*

novcem već se bave i ulaganjima i trgovinom. Jedan od rezultata toga je nemogućnost dobijanja nenamjenskog kredita od islamskih banaka. Danas postoji veliki broj finansijskih instrumenata koje su izumile islamske banke i finansijske institucije da bi odgovorile različitim potrebama investitora i poduzetnika. Međutim, svi ovi instrumenti izvedeni su iz nekoliko osnovnih formi ugovora, koje su dobro dokumentovane u klasičnoj pravnoj literaturi, a čije objašnjenje slijedi.

2. Ulaganje po principu podjele dobiti i gubitka

Ideal islamskog bankarstva je da banke ulažu sredstva sa klijentima i sa njima dijele sudbinu investicije. U islamskom pravu postoje dvije vrste ugovora za ovu svrhu: *mušareka* (partnerstvo) i *mudareba* (partnerstvo kapitala i rada).

2.1. Mušareka (partnerstvo)

Mušareka je ugovor o zajedničkom poslovnom poduhvatu u kome svi učesnici dijele dobit ili gubitak zajedničkog ulaganja.

Da bi takav ugovor bio valjan, potrebno je zadovoljiti sljedeće kriterije:

1. Udjeli partnera u investiciji i dobiti moraju biti dogovoreni u vrijeme potpisivanja ugovora.
2. Udio u dobiti mora biti izražen u procentima u odnosu na stvarnu dobit koju investicija ostvari, a ne u odnosu na uloženi novac ili u fiksnom iznosu.
3. U principu, udio strana u dobiti može odstupati od njihovog udjela u investiciji. Međutim, u slučaju gubitka svaki partner će isti snositi u omjeru svog uloga.
4. Uloženi kapital treba biti u novcu, ali može i u robi, uz određene uvjete. U slučaju ulaganja nenovčanih sredstava (mašine, roba) u partnerstvo, bit će izvršena procjena njihove tržišne vrijednosti na dan sklapanja ugovora i na osnovu toga određen udio dotičnog partnera u investiciji.
5. Svaki partner ima pravo upravljanja zajedničkim poslom, ali se mogu dogovoriti da će to raditi samo jedan od njih.
6. Iako je okončanje *mušareke* pravo bilo kojeg partnera u svako doba, nakon što izvijesti druge, savremeni pravници iz praktičnih razloga dopuštaju da se u ugovoru o *mušareki* stavi klauzula da *mušareka* neće biti okončana dok to ne bude željela većina partnera, ili svi oni.

Ako neki od partnera, banka npr., želi napustiti projekat prije isteka ugovora, ona to može učiniti tako što će svoje dionice prodati ostalim partnerima. Na taj način banka može dobiti nazad iznos koji je investirala zajedno sa dobiti, ako ju je biznis ostvario. Ostali partneri mogu nastaviti projekat, ili sami, ili prodajući bankin dio nekom drugom partneru. Ako je prodaja čitavog dijela odjednom neizvodiva zbog nedostatka likvidnosti u projektu, on se može podijeliti na manje jedinice (dionice) i svaka dionica može biti prodana kada se za to steknu uvjeti. Kada god neka jedinica bude prodana, udio banke u projektu se smanjuje u tom obimu, a kada sve dionice budu prodane, banka u potpunosti napušta projekat.

2.2. Mudareba (partnerstvo kapitala i rada)

Mudareba je posebna vrsta partnerstva gdje jedan partner ulaže kapital (novac), a drugi rad. Onaj koji ulaže novac zove se *rabbu'l-mal* (vlasnik kapitala), a onaj koji ulaže svoj rad zove se *mudarib*. I u *mudarebi* se partneri prilikom sklapanja ugovora moraju dogovoriti oko podjele dobiti na isti način kao i u *mušareki*. Pored udjela u dobiti, dogovorenog na prethodni način, *mudarib* ne može tražiti periodičnu plaću, ili naknadu, ili taksu za posao koji obavlja za *mudarebu*. Uzimajući u obzir negativne posljedice naprasnog prekidanja ugovora, koji je inače dozvoljen u bilo koje vrijeme, savremeni pravници dopuštaju sklapanje *mudarebe* na određeni minimalni vremenski rok bez prava jednostranog povlačenja.

Ovi instrumenti danas se koriste za finansiranje novih, pokretanje ili proširivanje kapaciteta postojećih preduzeća, te za finansiranje uvoza, izvoza i obrtnog kapitala. U slučaju finansiranja preduzeća ili projekata, ako finansijer želi finansirati cijeli projekat, bit će primijenjena *mudareba*, a ako ulaganje dolazi s obje strane, onda *mušareka*. U ovoj drugoj varijanti, u slučaju kada ulaganje dolazi od objiju strana, a upravljanje je isključiva odgovornost samo jedne strane, radi se o kombinaciji *mušareke* i *mudarebe*. U tom slučaju, *mudarib* može sebi odrediti određen postotak dobiti na ime svoga uloga kao partnera, te drugi postotak na ime rada i upravljanja u svojstvu *mudariba*. O omjeru će se dogovoriti strane, a jedini je uvjet da pasivni partner ne može dobiti veći postotak dobiti negoli je njegov ulog u investiciji.

2.3. Umanjujuća mušareka (mušareka mutenakisa)

U ovom aranžmanu, koji je razvijen u nedavnoj prošlosti, finansijer i njegov klijent participiraju u zajedničkom vlasništvu nad imovinom ili opremom koja se daje u zakup klijentu. Udio finansijera se dijeli na nekoliko jedinica i podrazumijeva se da će klijent kupiti finansijerove dionice, jednu po jednu, tokom određenog vremena, povećavajući tako svoj udio, dok ne kupi sve finansijerove dionice i postane jedini vlasnik imovine ili preduzeća. Na ovaj način banke finansiraju kupovinu stanova, opreme ili inventara za uslužna preduzeća, kao i trgovinu i sl. Umanjujuća mušareka se može aplicirati na primjeru kupovine stana: Klijent želi kupiti stan koji košta 60.000 KM. On ima svega 10.000 KM. Za ostatak se obraća islamskoj banci, koja udovoljava njegovom zahtjevu te zajednički kupuju stan, koji onda u zakup uzima klijent i plaća rentu finansijeru zbog korištenja njegovog udjela u stanu. Uz rentu, on, istovremeno, svakog mjeseca ili kvartala, otkupljuje po određeni dio finansijerovog vlasništva u stanu, čime se smanjuje finansijerov udio u vlasništvu stana, ali i renta koju mu klijent mora plaćati. Ovaj proces se nastavlja dok klijent u potpunosti ne otkupi stan. Predloženi aranžman se, dakle, sastoji od slijedećih transakcija:¹⁷¹

1. stvaranje zajedničkog vlasništva u imovini (*širketu 'l-milk*);
2. iznajmljivanje finansijerovog udjela klijentu;
3. obećanje klijenta da će kupiti jedinice finansijerovog udjela;
4. stvarna kupovina jedinica u različitim periodima razmjenom ponude i prihvatanje ponude uz cijenu dogovorenu u vrijeme prodaje ili kod davanja obećanja o kupovini;
5. prilagođavanje najamnine prema preostalom finansijerovom udjelu u imovini.

2.4. Murabeha (cijena plus profit)

Najčešći oblik finansiranja koji koriste islamske banke je, tzv. *murabeha*. U nekim islamskim bankama udio *murabehe* je čak 90 %. *Murabeha* je posebna vrsta kupoprodaje u kojoj se prodavač dogovara sa svojim kupcem da mu nabavi određenu robu uz dodavanje određene dobiti na nabavnu cijenu robe. Osnovni element *murabehe* je da prodavač otkriva stvarnu cijenu koju je platio za nabavku robe, i onda na tu cijenu dodaje određen profit. Ta dobit može biti fiksna suma, ili procenat. Svi troškovi koje prodavač bude imao prilikom nabavke robe, kao što je transport, carinske takse, i slično, bit će uključene u nabavnu cijenu, a marža se može dodati na ukupnu cijenu. Međutim, stalni, tekući troškovi biznisa, kao što su: plaće radnika, zakupnina poslovnog prostora i drugo, ne mogu biti uračunati u cijenu jedne transakcije. Ustvari, ovi troškovi su uračunati u dobit koja se zaračunava na nabavnu cijenu. Plaćanje može biti gotovinsko ili odloženo, do datuma o kome se strane dogovore. Znači, ona nužno ne podrazumijeva odgođeno plaćanje, kakvo se vjerovanje može susresti kod nedovoljno upućenih. Ovoj vrsti prodaje islamske banke i finansijske institucije dodaju neke druge koncepte i koriste je kao način finansiranja. Valjanost takvih transakcija ovisi o cjelovitom poštivanju uvjeta njihove valjanosti. Da bi se ispravno razumio ovaj aranžman, potrebno se podsjetiti na propise valjane kupoprodaje u islamskom pravu koji važe i za *murabehu*, kao samo jednu od vrsta kupoprodaje. Zatim će biti objašnjen primjer ispravne procedure za korištenje *murabehe*, kao prihvatljivog načina finansiranja.

2.5. Idžara (davanje u zakup /najam/, lizing)

Idžara je ugovor kojim vlasnik određene imovine prenosi pravo njenog korištenja na drugu osobu na određen period, uz dogovorenu cijenu (rentu). Pravila *idžare*/lizinga analogna su pravilima kupoprodaje, jer, u oba slučaja, predmet transakcije prenosi se s jedne na drugu osobu uz određenu naknadu. Jedina je razlika ta da se kod kupoprodaje cjelokupan korpus datog predmeta prenosi na kupca, dok se kod *idžare*/najma prenosi samo pravo na korištenje istog, na najmoprimca, dok korpus predmeta ostaje u vlasništvu prenositelja (najmodavca).

Osnovna pravila *idžare* su:¹⁷²

1. Sve što ne može biti korišteno bez konzumiranja ne može biti predmet *idžare* (npr. novac, hrana, gorivo, municija itd.). *Idžara* je, međutim, vrlo praktična za finansiranje stanokupnje, nabavku opreme, mašina i sl.

¹⁷¹ Chapra, Umer, *The case against interest: Is it compelling?*. Thunderbird International Business Review, Vol: 49, no: 161-186, Wiley Periodicals, 2007., p 156.

¹⁷² Rasheed Mohammed Al Maraj: *Business models in Islamic finance - challenges and opportunities*, <http://www.bis.org/review/r101004a.pdf> (15.02.12).

2. Pošto imovina ostaje u vlasništvu najmodavca, sve obaveze proistekle iz vlasništva (npr. carina, porezi) snosi najmodavac, dok obaveze proistekle iz upotrebe imovine snosi najmoprimac (npr. režije).
3. Najmoprimac može koristiti unajmljenu imovinu u sve normalne, uobičajene svrhe, inače mu je potrebna jasna dozvola najmodavca.
4. Zakupljena imovina je vlasništvo najmodavca, pa on snosi rizik uništenja ili oštećenja koji nisu rezultat zakupčevog nemara ili zloupotrebe. Zakupac je dužan najmodavcu nadoknaditi samo one štete koje su nastale njegovim nehatom ili zloupotrebom.
5. Period najma te predmet najma moraju biti jasno određeni i u potpunosti identificirani.
6. Visina najamnine mora biti određena za cijeli period zakupa. Ona može biti različita za različite periode zakupnog perioda, ili čak vezana (uz određene uvjete) za neko dobro poznato i precizno definirano mjerilo (kao što je stopa inflacije u slučaju dugoročnog najma, kod nekih savremenih učenjaka), ali ne može biti ostavljena nedorečenom ili data na volju najmodavcu. Određivanje rente na osnovu ukupnih troškova najmodavca nastalih tokom nabavke sredstva, kao što je uobičajeno u finansijskom lizingu, nije zabranjeno, uz uvjet slaganja obiju strana, te zadovoljenja svih ostalih šerijatskih propisa.
7. Period najma počinje od dana kada je unajmljeno sredstvo isporučeno zakupcu.
8. Ako imovina data u zakup bude uništena tako da je neupotrebljiva, ugovor o zakupu prestaje na dan kada se to desilo. Ako se tako šta desilo nesarom zakupca, on je dužan vlasniku kompenzirati amortiziranu cijenu imovine.

2.6. Selem (plaćanje unaprijed)

Selem je kupoprodaja u kojoj prodavac preuzima obavezu da isporuči određenu robu kupcu na neki budući datum u zamjenu za unaprijed potpuno plaćenu naknadu, tj. cijenu. Znači, radi se o gotovinskom plaćanju za isporuku robe koja je odgođena.

Selem je koristan za prodavca (posebno pogodan za male zemljoradnike), jer on tako unaprijed dolazi do novčanih sredstava koja su mu potrebna za izvođenje proizvodnje ili trgovine (ili samoga održanja sebe i svoje porodice), a koristan je, također, i za kupca, jer u ovom slučaju cijena biva obično niža od one koja se formira pri običnoj kupoprodaji. Pošto *selem* predstavlja izuzetak od generalnog pravila (koje zabranjuje prodaju unaprijed), za njegovu valjanost treba ispuniti striktno uvjete.

Uvjeti selema su:

1. Kupac, u momentu izvršenja kupoprodaje, prodavcu mora platiti cijenu u potpunosti jer, u slučaju nepotpune isplate, to bi se svelo na prodaju duga za dug, što je zabranjeno.
2. Predmet *selema* mogu biti samo one robe čiji se kvalitet i količina mogu jasno precizirati i specificirati, jer je neophodno da kvalitet robe bude u potpunosti, do u detalje, specificiran, kako ne bi bilo prostora za sporenja.
3. Predmet *selema* ne može biti određena roba ili proizvod sa određenog polja ili farme, jer to, onda, ostavlja prostora za nemogućnost njene isporuke, ako bi dotle bila uništena, a ovakav bi dogovor značio neizvjesnost isporuke. Također, to ne može biti roba, u slučaju kada se mijenja za drugu robu, čija isporuka mora biti trenutačna i istovremena (npr. zlato za srebro, pšenica za ječam) da bi se izbjegao zabranjeni *riba/kamata*.¹⁷³
4. Količina robe mora biti precizno dogovorena, kao i precizan datum i mjesto isporuke.

2.6.1. Selem kao oblik finansiranja:

Selem, u osnovi, predstavlja oblik finansiranja za male farmere (poljoprivredne proizvođače) i trgovce, kako bi se izašlo u susret njihovim potrebama. Tako, ovaj oblik finansiranja mogu koristiti moderne banke i finansijske institucije, posebno u poljoprivrednom sektoru. Kao što je već spomenuto, cijena je u *selem* ugovoru obično niža (mada nije uvjet) od cijene za proizvode čija je isporuka trenutačna, pa bi tako ova razlika mogla predstavljati validnu dobit za banku ili finansijsku instituciju. Dozvoljeno je i da se dogovore sredstva osiguranja za pravovremenu isporuku robe, koja mogu biti u obliku garancije (žiranta), ili hipoteke.

¹⁷³ Zaheer, Dr. Khalid, *What is Riba*. Retrieved on September 14, 2009, from website: www.khalidzaheer.com/essays/kzaheer/economic%20issues/what_is_riba.html (14.01.12.).

2.7. Istisna' (ugovor o proizvodnji)

Istisna' je kupoprodaja u kojoj kupac naručuje od proizvođača da proizvede za njega određenu robu od svoga materijala. Cijena mora biti dogovorena uz obostrani pristanak, a neophodna specifikacija robe mora biti u potpunosti definirana. Nakon što proizvođač otpočne radove, ugovor ne može biti prekinut jednostrano, dok prije toga može, uz obavezu da se obavijesti druga strana.

2.7.1. Istisna' kao oblik finansiranja

Istisna' može poslužiti u finansiranju određenih transakcija, posebno u sektoru finansiranja stanogradnje. Ako klijent ima svoju zemlju i želi finansiranje izgradnje kuće, finansijer može preuzeti obavezu da izgradi kuću na toj zemlji putem *istisna'a*.¹⁷⁴ Također, ako klijent ne posjeduje zemlju i želi da i nju kupi, finansijer se može obavezati da mu izgradi kuću na određenoj zemljišnoj parceli. Vrijeme otplate može biti definirano na bilo koji način prihvatljiv za obje strane. Plaćanje može također biti u ratama. S druge strane, nije neophodno da finansijer sam izgradi kuću. On može sklopiti paralelni *istisna'* ugovor sa trećom stranom, ili može unajmiti usluge izvođača radova (izuzev samog klijenta). Isto tako, *istisna'* ugovor se može primijeniti i pri gradnji mosta ili autoputa. Savremeni BOT ugovori (*Build, Operate and Transfer*, tj. izgradi, koristi i prenesi) mogu biti formulirani na osnovu *istisna'* transakcije. Ako vlada želi da izgradi autoput, može ući u *istisna'* ugovor sa investitorom. Cijena *istisna'* transakcije, u ovom slučaju, može biti pravo investitora da upravlja autoputom i ubire putarinu za utvrđeni vremenski period.¹⁷⁵

Zaključak

Islam ne negira privatno vlasništvo, tržišnu ekonomiju, niti motiv zarade, ali postavlja određena ograničenja koja su, zbog svoga vjerskog karaktera, nepromjenjiva. U ovome i jeste temeljna razlika između islamske ekonomije kapitalizma. U kapitalističkoj ekonomiji privatno vlasništvo i motiv zarade imaju neograničenu moć donošenja ekonomskih odluka i u tome ih ne ograničavaju nikakve Božanske odredbe. Ako postoje kakve restrikcije, one su predmet stalnih promjena kroz zakonodavstvo. Ovakav odnos doprinosi stvaranju raznih oblika neravnoteže u društvu. Kamata, vodi koncentriranju bogatstva u rukama samo manjine. Ne preza se od eksploatiranja nezdravih, nemoralnih i štetnih proizvoda i usluga, samo ako donose dobit. S druge strane, neobuzdana trka za profitom omogućava stvaranje monopola koji paralizira tržišne snage, zaustavljajući tako prirodni proces ponude i potražnje, za koji kapitalistička ekonomija tvrdi da je njen temelj, a koji ne može pravilno djelovati osim u atmosferi slobodnoga nadmetanja, bez monopola. Ograničenja koja islam postavlja imaju svoj efekat u održavanju ravnoteže u društvu, omogućavanju pravedne raspodjele bogatstva i jednakih prilika za sve. Na taj način su koncipirana i pojašnjeni modeli islamskog finansiranja, kako bi se svima omogućila ravnopravna prilika na rad i na ubiranje plodova svog rada.

Bibliografija

- Bosnien Bank International d.d. Sarajevo: <http://www.bbi.ba> (15.01.12.)
- Chapra, Umer, The case against interest: Is it compelling?. Thunderbird International Business Review, Vol: 49, no: 161-186, 2007., Wiley Periodicals.
- Fikret Karčić - Enes Karić, Šerijatsko pravo u savremenim društvima, Pravni centar, Sarajevo, 1998
- Rasheed Mohammed Al Maraj: Business models in Islamic finance - challenges and opportunities, <http://www.bis.org/review/r101004a.pdf>
- Zaheer, Dr. Khalid, What is Riba, Retrieved on September 14, 2009, from website: www.khalidzaheer.com/essays/kzaheer/economic%20issues/what_is_riba.html (14.01.12.).
- Usmani, Muhammad T., Historic Judgment on Interest. Karachi: Maktaba Ma'ariful Quran, 2007.

¹⁷⁴ Fikret Karčić - Enes Karić, Šerijatsko pravo u savremenim društvima, Pravni centar, Sarajevo, 1998., str.46.

¹⁷⁵ Usmani, Muhammad T., Historic Judgment on Interest. Karachi: Maktaba Ma'ariful Quran, 2007, p.47.