

Islamsko bankarstvo i modeli financiranja u poslovanju islamske banke

Islamic Banking and Financing Models in the Islamic Bank

NEMANJA BUDIMIR
WiNeCon AB
Styravägen 2, 591 93 Motala
Sverige
budimir.nemanja@yahoo.com

Pregledni rad
UDK: 336.71(53)

Sažetak: Islamsko bankarstvo danas je široko rasprostranjen pojam kako u islamskim zemljama, tako i na Zapadu. Ono označava bankarsku formu i financije koje klijentima nastoje osigurati usluge bez kamata. Zagovornici islamskog bankarstva tvrde da je glavni cilj „riba”, koja je zabranjena po islamskim zakonima. Ovakav stav prema kamati udružio je nekoliko islamskih škola radi pronalaska načina i sredstava za razvitak alternativnoga bankarskog sustava, koji bi bio u skladu s pravilima islamskih zakona, a posebno s pravilima koji se odnose na zabranu kamate. Od sredine 1970-ih broj islamskih banaka je u porastu. Islamske banke nisu osnovane samo u zemljama u kojima je islam najzastupljenija religija, kao što je Egipat, Jordan, Sudan, Bahrein, Kuvajt, Ujedinjeni Arapski Emirati, Tunis, Mauritanija i Malezija, već i u zemljama kao što su Ujedinjeno Kraljevstvo, Njemačka i Filipini, gdje je islam manjinska religija. Međunarodna islamska banka, Islamska razvojna banka, čiji su dioničari članovi Organizacije islamske konferencije, djeluju kao sponzori islamskog bankarstva i financija širom islamskog svijeta.

Ključne riječi: islamsko bankarstvo, zabranjena kamata, kamata, islamski zakoni, zabrane

Abstract: Islamic banking is now a widespread notion in both Islamic countries and the West. It denotes a bank form and finances that seek to provide services to clients without interest. Proponents of Islamic banking say that the main objective is the "fish", which is prohibited by Islamic law. This attitude toward interest contributed to the unification of several Islamic schools, with the aim of finding ways for the development of an alternative banking system that would be compatible with the rules of Islamic Laws, and in particular to the rules relating to the prohibition of interest. Since the mid-1970s, the number of Islamic banks is on the rise. Islamic banks are not only based in countries where Islam is the prevalent religion, such as Egypt, Jordan, Sudan, Bahrain, Kuwait, United Arab Emirates, Tunisia, Mauritania and Malaysia, but also in countries such as the UK, Germany and the Philippines where Islam is a minority religion. The International Islamic Bank, the Islamic Development Bank, whose shareholders are members of the Islamic Conference Organization are acting as sponsors for Islamic banking and finance throughout the Islamic world.

Keywords: Islamic banking, prohibition of interest, interest, Islamic Laws, prohibition

1 Uvod

Cilj ovoga rada je sustavno i iscrpno istražiti nastanak, razvitak i funkcioniranje islamskog bankarstva. U posljednje vrijeme često se postavlja pitanje što je islamsko bankarstvo. Naime, islamsko

bankarstvo je dio šireg koncepta islamske ekonomije. Za razliku od konvencionalnoga financijskog sustava koji je usmjeren primarno na ekonomske/financijske aspekte transakcija, islamski financijski sustav ima ulogu da ravnomjerno izrazi etičku, moralnu, društvenu i religijsku dimenziju radi ostvarenja jednakosti u društvu, a sve za dobrobit društva kao cjeline.

Ukidanje kamata je osnovno sporno pitanje u suvremenim raspravama o islamskom financiranju ili o islamskoj ekonomiji uopće (a u potpunosti podržano ostalim načelima islamske doktrine koja preporučuje, brani i zagovara sudjelovanja u riziku, individualna prava i dužnosti, vlasnička prava, svetost ugovora itd.). Potrebno je naglasiti da je bilo nekoliko pokušaja preispitivanja kamata i od pripadnika islamske vjeroispovijesti koji prihvaćaju islamsko učenje i žele se pridržavati islamskih načela u smislu: što je zabrana kamata, postoji li razlika između kamata i lihvarstva („zelenaštva“), je li svaki vid kamata nedopušten. Rasprava o ovim pitanjima je završena (i o njima se više ne raspravlja među islamskim ekonomistima); u suvremenoj islamskoj literaturi javljaju se dva termina, a to su „riba“ (naziv za kamatu na arapskom jeziku, ovaj termin spomenut je u Kur'anu u smislu imperativne zabrane kamata) i „interest“ (naziv za kamatu na engleskom). Ova dva izraza tretiraju se kao sinonimi, a zabrana kamate nastavlja se promatrati kao zabrana svake vrste kamate.

Ovakve nedoumice nastale su u 20. stoljeću, vjerojatno zbog sveprisutnosti kamate i zbog postojanja bankarskog novca koji s kamatom na taj bankovni novac obujmom prelazi novčanu masu koju je država proizvela i pustila u optjecaj. Nekada nisu postojale dvojbe u vezi s kamatama, o čemu najbolje govori Abu Hamida el Gazalija, koji u svojem djelu „Ihja ilumid-din“ ističe kako kamata sprječava novac da vrši svoju pravu funkciju, kako novac treba služiti kao mjera vrijednosti i sredstvo razmjene, dok je funkcija novca kao „sredstva zgrtanja blaga“ loša i nepoželjna funkcija. Gazali ujedno tvrdi da novac, sam po sebi, nema nikakvu korist ni vrijednost. Ovu tvrdnju obrazlaže uspoređujući novac sa slovima abecede. Kao što slova abecede služe za pisanje riječi i rečenica, a same nemaju nikakvo smisljeno značenje za čovjeka, tako i novac omogućuje sve oblike robne razmjene, a bez toga svojsta ne bi imao nikakvu ulogu, za razliku od konvencionalne ekonomske teorije koja definira novac kao robu sa specifičnim svojstvima i prihvaća kamatu kao logičnu i opravdanu. Naime, Gazali predstavlja islamsko shvaćanje po kojem novac nije roba jer ne gubi na vrijednosti tijekom vremena, a kao takav ne može se iznajmljivati niti pojavljivati u razmjeni kao vrijednost s obzirom na to da je on mjera svih drugih vrijednosti, a ako bi se ipak tretirao kao i sve druge robe, onda bi se odvrćao od uporabe za koju je namijenjen. Upravo u ovim činjenicama on je vidio osnovni razlog zabrane kamata. I razmišljanja drugih islamskih znanstvenika slična su Gazalijevu stavu o kamatama. Tako oni ističu da nitko ne treba biti privilegiran ni nagrađen zbog samog akta odricanja od potrošnje, da novac nije isto što i kapital, da se u praksi kamata plaća na novac (a ne na kapital) te da upravo to islam zabranjuje. Drugim riječima, kamata se ne može smatrati cijenom kapitala ako se ona plaća bez obzira na produktivnost toga kapitala, a da bi se o novcu moglo govoriti kao o kapitalu mora postojati produktivna upotreba novca.

Izdvajaju se dva osnovna pitanja vezana za problematiku financiranja, a to su: razlika između trgovinskih transakcija i transakcija temeljenih na kamati i odbijanje čak i same „ideje“ fiksne cijene povrata na financijski kapital. Dakle, predmet ovoga rada upravo su teorijske osnove islamskog bankarstva, njegov nastanak i razvitak, ali i modeli financiranja koji se primjenjuju u islamskom bankarstvu te koncept i načela islamskog bankarstva.

2 Razlika između trgovine i kamata

Važno je znati razliku između trgovine i kamata. Trgovina je dopuštena, a kamate su zabranjene. Abu E ala el-Mewdudi¹ promatra razliku između trgovine i kamate u kontekstu pravične raspodjele dobitaka i gubitaka i kao stvarnog upravljanja rizikom (u transakcijama temeljenim na kamati rizik se prebacuje na onoga tko posuđuje novac, što je jedan vid nepravde i ekonomske nesposobnosti).

¹ Jedan od osnivača Islamske Republike Pakistan.

Potrebno je istaknuti da mnogi islamski ekonomisti odobravaju vremensku vrijednost novca, ali ona ne može biti određena unaprijed. Dakle, oni prihvaćaju „vrijednost vremena“, ali samo u vezi sa stvarnim (robnim) transakcijama jer je vrijednost vremena u vezi s kompletiranjem stvarne transakcije. Vrijeme je jedan od nekoliko čimbenika koji može imati za posljedicu dobitak ili gubitak. Stoga je u stvarnim transakcijama naknada na kapital povezana s posjedovanjem stvarnih dobara koja su podređena neizvjesnosti zbog svojstava njihove prirode.

Kada se govori o razlici između trgovinskih i kamatnih transakcija, može se reći da su bit prve kategorije transakcija prirodni uvjeti, neizvjesnost rizika u relaciji s vremenom, a kod drugih nisu. Kao posljedica toga javlja se kapital koji je uključen u trgovinu i koji može rasti ili opadati kroz vrijeme, dok se u kamatnim transakcijama kapital s vremenom automatski povećava. Ovdje je također potrebno jasno i nedvosmisleno definirati pitanje, jer o definiranju problema ovisi i konačan odgovor. Vrlo je bitno točno utvrditi što je kamata, a što je trgovina, može se vidjeti da se kamatne transakcije trebaju izbjegavati, a da se trgovačke transakcije trebaju poticati, jedina razmimoilaženja nastaju zato što netko konkretnu transakciju smatra običnom trgovinom, a netko drugi „lažnom“ trgovinom, tj. transakciju koja u svojoj osnovi ima zacjenjivanje kamate (Ahmed-Hunt, 2013).

2.1 Fiksna cijena povrata

O nepriznavanju fiksne cijene povrata na uloženi financijski kapital Ebu Eala el-Mewdudija je rekao: „Koji racionalni princip, koja logika, koji zakonski propis i koji ispravan ekonomski princip može dati za pravo da onima koji troše svoje vrijeme, energiju, kapacitete i resurse, a čiji naponi i sposobnosti čine poslovni napredak, nije garantiran profit u nekom fiksnom postotku, dok je onima koji naprosto samo posuđuju svoj kapital, potpuno osiguran od svih rizika i gubitaka, garantiran i profit u fiksnom iznosu?“ (Hadžić, 2005, 156)

Vidljivo je da postoji potpuni konsenzus između islamskih ekonomista da je, u skladu s odgovorom na ova i slična pitanja, zaračunavanje nekoga garantiranog povrata na financiranje nelogičan, neracionalan i neopravdan postupak.

3 Koncepti i načela islamskog bankarstva

Vodeća načela islamskoga financijskog sustava predstavlja skup zakona i odluka, tzv. šerijatskih načela koji upravljaju ekonomskim, socijalnim, političkim i kulturnim aspektima islamskih društava. Šerijat (islamski vjerezakon) proizlazi iz Kur'ana, njegove prakse i objašnjenja. Kao što je već naglašeno, osnovno načelo islamskog bankarstva je da je ono oslobođeno kamata. Naravno, novac je samo sredstvo razmjene, način definiranja vrijednosti stvari, on sam po sebi nema vrijednost.

Šerijat zabranjuje i „gerar“ (rizik ili špekulacije). Svaka transakcija u koju se upuštaju muslimani mora biti oslobođena neizvjesnosti, rizika i špekulacija. Na ovaj način slabiji se štite od eksploatacije. Sve investicije moraju biti etične, ne smiju biti vezane za alkohol, kockanje i druge moralno diskutabilne aktivnosti. Poslovanje kompanije također mora biti etično.

Ta pravila zabranjuju naplatu interesa. Za razliku od konvencionalnog bankarstva, u kojem visina kamata ovisi o riziku ulaganja, u islamskom bankarstvu onaj koji daje novac i onaj koji ga posuđuje dijele rizik i profit. Na primjer, umjesto da odobri kredit za kupnju stana, islamska banka kupuje stan, prodaje ga zainteresiranoj osobi uz određen profit. Klijent tada plaća tu veću cijenu tijekom određenoga vremenskog razdoblja kao „hipoteku“, ali bez interesa. Osim toga islamski investitori kupuju akcije samo u poslovima čije aktivnosti i proizvodi nisu zabranjeni ili protiv učenja Kur'ana (Hadžić, 2005, 158).

4 Modeli financiranja u poslovanju islamskih banaka

U poslovanju islamskih banaka razlikuju se tri modela financiranja, a to su:

- financijski instrumenti mobiliziranja bankarskih resursa
- modeli financiranja
- instrumenti za realizaciju neutralnih bankarskih poslova.

4.1 Financijski model mobilizacije bankarskih resursa

U islamskom bankarstvu banka deponentima ne isplaćuje kamatu. Naime, ona deponentima nudi učešće u raspodjeli dobitka ili gubitka koji će nastati različitim bankarskim poslovnim operacijama. U islamskom bankarstvu dva su osnovna izvora fonda: depoziti po viđenju, koji se izravno odnose na tekuće platne transakcije i štednju, i depoziti za investicije, koji su glavni izvor fonda za banke i namijenjeni su financiranju različitih projekata. Izvori financiranja (depozitima) su: tekući računi (*al-wadiah* ugovor), štedni računi (*al-wadiah* ugovor), investicijski računi, specijalni investicijski PLS računi.

4.1.1 Tekući računi (*al-wadiah* ugovor)

Tekući računi funkcioniraju na isti način kao i depoziti po viđenju, odnosno kao tekući računi konvencionalnih banaka. Ovi računi služe kao kratkoročni transakcijski depoziti kojima deponenti mogu raspolagati u bilo koje vrijeme u punom iznosu bez ograničenja. Banka će od deponenta unaprijed tražiti suglasnost za njihovo korištenje, ali isključivo do trenutka kada ih deponent bude želio povući ili koristiti. S obzirom na to da banka sredstva koristi na vlastiti rizik, deponent ne sudjeluje u raspodjeli dobitka koji banka njihovim korištenjem eventualno ostvari. Banka ne naplaćuje proviziju niti druge troškove za korištenje sredstava s ovoga računa, a na kraju mjeseca dostavlja deponentima izvod s evidencijom stanja i svih promjena u prošlom mjesecu.

4.1.2 Štedni računi (*al-wadiah* ugovor)

Štedni računi uglavnom se odnose na štedne depozite stanovništva. Islamska banka nudi četiri različita načina deponiranja sredstava na ovim računima:

- Prihvaćanje štednih uloga na načelima povjerenja, odnosno na osnovi *al-wadiah* ugovora. Ovim se od deponenta zahtijeva da banci da suglasnost za raspolaganje uložnim sredstvima na računu, uz obvezu punog povrata uloga i neobvezno sudjelovanje u raspodjeli eventualnog ostvarenog profita.
- Prihvaćanje štednih depozita s ovlaštenjem banci da investira i dijeli profit kao nagradu deponentima u skladu s prirodom i iznosom sredstava koji se nalazio na računu. Ova metoda slična je oročenim depozitima konvencionalnih banaka.
- Tretiranje štednog depozita kao *qard hasan* – pod tim se podrazumijeva poklanjanje banci svih novčanih ili nenovčanih efekata koji korištenjem tih sredstava mogu proisteći.
- Prihvaćanje štednih depozita na zajedničkim investicijskim računima i njihovo tretiranje kao investicijskih depozita (Tariqullah, 1998, 3).

4.1.3 Investicijski računi (*Profit and Loss Sharing* – PLS računi)

Na osnovi ovoga može se vidjeti da deponenti imaju pravo učešća u dobiti banke u omjeru koji ovisi o depozitu i razdoblju u kojem je depozit bio povjeren u banci. U ovom slučaju banka s deponentom

zaključuje ugovor na načelima *al-mudarab*, gdje će se ona pojavljivati u ulozi „poduzetnika“, a deponent u ulozi onoga koji osigurava potreban kapital. Ugovorom se utvrđuje omjer raspodjele očekivanog profita ili gubitka. Ako dođe do gubitka pri investiranju, s obzirom na to da se deponent pojavljuje u ulozi vlasnika kapitala, a cijeli nastali gubitak pada na njegov teret.

U ovu skupinu pripadaju:

- Generalni (zajednički) investicijski računi – imaju formu zajedničkih investicijskih računa po kojima se provodi zajedničko investiranje sredstava depozita u različite poslovne namjene.
- Vremenski ograničeni investicijski računi – potpisuje se sporazum između banke i deponenta. Na osnovi toga sporazuma sredstva se deponiraju na određeno vrijeme. Nakon toga razdoblja sredstva se mogu povući, a profit se obračunava i isplaćuje tek na kraju poslovne godine.
- Vremenski neograničeni investicijski računi – sredstva se deponiraju na ovim računima bez vremenskog ograničenja i automatski se obnavljaju do opoziva deponenta. Rok za opoziv određuje se unaprijed i uglavnom je tri mjeseca. Obračun i isplata profita vrši se nakon isteka poslovne godine.

4.1.4 Specijalni investicijski računi (*Profit and Loss Sharing* – PLS računi)

Kada se kod specijalnih investicijskih računa ostvari profit, on se dijeli između banke i deponenta. Tu se banka javlja kao zastupnik ili agent investitora. Naknada banci utvrđuje se unaprijed i to na osnovi provizije ili učešća u ostvarenom profitu.

5 Modeli financiranja

Kako je u islamu trgovina dopuštena, a kamata zabranjena, prvu skupinu predstavljaju modeli financiranja zasnovani na modelima prodaje, odnosno ajal. U drugoj su skupini modeli koji se realiziraju kao najam ili lizing odnosno idžara. Tu se izdvajaju i oni koji predstavljaju partnerstvo na osnovi zajedničkog učešća u podjeli profita ili gubitka, odnosno mušareka, i kao četvrta skupina izdvaja se partnerstvo na osnovi zajedničkog učešća u podjeli profita, odnosno mudaraba. Posebno mjesto pripada kreditima bez troškova i naknada (*qard hasan*) koji su za klijente najpovoljniji model financiranja.

Može se zaključiti da je čimbenik rizika osnovni argument u islamskom financiranju. U svakoj ljudskoj aktivnosti postoji rizik od neuspjeha. Često pitanje koje se postavlja je kakva je razlika između rizika nečijeg novca na pokretanje poslovnog pothvata i rizika novca pri najobičnijoj okladi, npr. oko rezultata nogometne utakmice. Sa stajališta islama, razlika je golema, ponajprije jer je prvi slučaj dopušten, a drugi zabranjen. U prvom slučaju potpisuje se ugovor u kojem se naglašava da se provodi investiranje dobara i da će se ostvarena profit podijeliti. U drugom slučaju postoji dogovor između dviju strana da jedna drugoj daje određen iznos novca ovisno o rezultatu budućeg događaja na koji oni ne mogu utjecati i koji ujedno nije produktivan proces, jer se ništa ne ulaže s ciljem pribavljanja novog kapitala.

Dakle, u njemu se ostvaruje samo proces preraspodjele već postojećeg kapitala bez produktivnog iskorištavanja svojih sposobnosti i ulaganja bilo kakva napora, na način koji se ne može smatrati društveno opravdanim i racionalnim, njega je potrebno promatrati kao društveno štetni hazard, odnosno kockanje. Može se zaključiti da je implementiranje ovih načela islamskog financiranja bankarski sustav doveo do toga da se rizik pokušava podijeliti između banaka i korisnika kapitala. Rizik je pridonio tomu da su islamske banke stvorile mnoga kreativna financijska rješenja i da u svojem radu koriste neke od financijskih instrumenata, a to su: *mudareba*, *mušareka*, *murabeha*, *idžara*, *istisna*, *muqareda*, *qard hasan*.

5.1 Mušareka

Mušareka je ugovor o poslovnom partnerstvu prema kojem dvije ili više strana ulažu novac (rjeđe rad) u zajednički komercijalni projekt. Da bi takav ugovor bio valjan, on, osim pravne sposobnosti i slobodnog pristanka strana u ugovoru, mora ispuniti sljedeće uvjete:

- Udjeli partnera u investiciji i dobitku moraju biti dogovoreni kod sklapanja ugovora.
- Udio u dobitku mora biti izražen u postocima u odnosu na stvarnu dobit koju investicija ostvari, a ne u odnosu na uloženi novac ili u fiksnom iznosu.
- U načelu, udio strana u dobiti može odstupati od njihova udjela u investiciji. No u slučaju gubitka svaki partner će gubitak snositi u omjeru u kojem je financirao projekt.
- Suvremeni islamski pravници dopuštaju da uloženi kapital bude u robu uz određene uvjete. U slučaju ulaganja nenovčanih sredstava u partnerstvo izvršit će se procjena njihove tržišne vrijednosti na dan sklapanja ugovora i na osnovi toga određen udio dotičnog partnera u investiciji.
- Upravljanje zajedničkim poslom može biti povjereno samo jednom partneru, a u njemu mogu sudjelovati svi ako se dogovore.

Suvremeni pravници iz praktičnih razloga dopuštaju da se u ugovoru o mušareki stavi klauzula da mušareka neće biti okončana dok to ne bude željela većina ili svi partneri. Ako neki od partnera, na primjer banka, želi napustiti projekt prije isteka ugovora, ona to može učiniti tako što će svoje dionice prodati ostalim partnerima. Na taj način banka može dobiti natrag iznos koji je investirala zajedno s dobitkom, ako ju je biznis ostvario. Ostali partneri mogu nastaviti projekt sami ili prodajući udio banke nekom drugom partneru.

Međutim, ako je prodaja čitavog dijela neizvediva zbog nedostatka likvidnosti u projektu, on se može podijeliti na manje jedinice (dionice) i svaka se dionica može prodati kada se za to steknu uvjeti. Kada god se neka jedinica proda, udio banke u projektu se smanjuje u tom obujmu, a kada se prodaju sve dionice, banka u potpunosti napušta projekt. Iz ovoga primjera vidljivo je da su iz mušareka s vremenom izrasla dioničarska društva čije dionice, pod određenim uvjetima, mogu mijenjati vlasnika, a da to ne ugrozi postojanje samog društva.

Ovaj se instrument danas koristi za financiranje novih, pokretanja ili proširivanja kapaciteta postojećih poduzeća, za financiranje uvoza, izvoza i obrtnog kapitala. Osnovni prigovor mušareki je da ona banke izlaže velikom riziku gubitka. Potrebno je imati na umu da je taj rizik manji nego u slučaju ulaganja u dionice raznih poduzeća, što je raširena pojava u razvijenim ekonomijama. S druge strane, rizik gubitka nadomješta se mogućnošću veće zarade. Mnogo veći problem za korištenje mušareke je nepoštenje i neprikazivanje stvarnih poslovnih rezultata. No ovo je problem koji može riješiti samo država (Kettell, 2010, 46-52).

5.1.1 Umanjujuća mušareka (mušareka mutenakisa)

U ovom slučaju financijer i njegov klijent participiraju u zajedničkom vlasništvu nad imovinom ili opremom koja se daje u zakup klijentu. Udio financijera dijeli se na nekoliko jedinica i podrazumijeva se da će klijent kupiti financijerove dionice i postati jedini vlasnik imovine ili poduzeća. Na ovaj način banke financiraju kupnju stanova, opreme ili inventara za uslužna poduzeća, ali i trgovinu. Na primjer kupnju stana.

Ako klijent želi kupiti stan koji stoji 100.000 eura, a on ima samo 50.000 eura, za ostatak se obraća islamskoj banci koja udovoljava njegovu zahtjevu te zajednički kupuju stan koji u zakup uzima klijent i plaća rentu financijeru zbog korištenja njegova udjela u stanu. Uz rentu on istodobno svakog mjeseca ili kvartala otkupljuje određen dio financijerova vlasništva u stanu čime se smanjuje financijerov 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 sastoji se od sljedećih transakcija: stvaranje zajedničkog vlasništva u imovini (širketu '1-milk), iznajmljivanje financijerova udjela klijentu, obećanje klijenta da će kupiti jedinice financijerova udjela,² stvarna kupnja jedinica u različitim razdobljima razmjennom ponude i prihvaćanja ponude uz cijenu dogovorenu u vrijeme prodaje ili kod davanja obećanja o kupnji, prilagođavanje najamnine prema preostalom financijerovu udjelu u imovini.

5.2 Mudareba

Mudareba je zajedničko sudjelovanje islamske banke i njezina klijenta u nekom projektu. Njezin cilj je ostvarenje suradnje onoga tko posjeduje kapital, ali ne i znanje, mogućnost odnosno sposobnost da rukovodi određenim projektom ili jednostavno da obavlja potrebne radnje u sklopu poslovne aktivnosti i onoga tko ima znanje, mogućnost i sposobnost, ali ne i (financijska) sredstva za realizaciju toga projekta.

Mudareba je ugovor temeljen na dogovoru da kapital bude osiguran od jednog sudionika (banke), a rad od drugog (poduzetnika), a pravo učešća u profitu i jedne i druge strane zasniva se na činjenici da su obje strane ulagači, iako se njihovi ulogi kvalitativno razlikuju. Poznato je da nema mudarebe osim pod uvjetom podjele profita između ulagača u dogovorenom omjeru. Taj omjer je određen u trenutku potpisivanja ugovora. Nije ispravno odrediti fiksnu sumu koja će biti isplaćena jednoj strani, omjer podjele mora biti iskazan u postocima.

Kada bi sav profit pripao vlasniku kapitala, mudareba bi postala jednostavno investiranje (uz plaćanje fizičkog i intelektualnog rada po tržišnoj cijeni), a kada bi se složili da poduzetnik dobije sav profit, u tom slučaju se govori o tzv. qard ugovoru, a ne mudarebi. Upravo ovo povlači crtu između načela izravnog investiranja qarda i mudarebe. U ovom slučaju vlasnik novčanih sredstava dijeli profit s partnerom koji radi, ali on sam snosi sve rizike gubitka. Ustvari, nije pogrešno smatrati da se i gubitak pokriva razmjerno ulogu sudionika u poslu s tim da banka gubi dio uloženi sredstava, a mudareba gubi uloženi trud, vrijeme te svoju nematerijalnu, a i određena materijalna ulaganja. Odnosno svatko gubi ono što je uložio.

S obzirom na to da banka daje određen novčani iznos svojem klijentu kako bi ga on uložio po svojoj procjeni, nužno je da: bankarski službenik traži elaborat (studiju) o namjeravanoj investiciji na osnovi kojeg banka, nakon analize, može odbiti da traženi zajam, dok u slučaju gubitka, ispita i savjesnosti i poslovnosti komitenta mudariba, tj. je li učinio sve da bi izbjegao gubitke. Ako nije, tj. ako je gubitak nastao zbog namjernog zanemarivanja, nestručnog rukovođenja, pogrešnog korištenja sredstava i sl., u tom slučaju mudarib je obvezan banci nadoknaditi štetu.

Treba li banka koja je vlasnik kapitala pričekati gubitak ili može i treba provoditi mjere kontrole savjesnog poslovanja svojeg klijenta i tijekom provođenja projekta. Glavno načelo mudarebe je da ne treba tražiti, očekivati i potencirati da vlasnik kapitala sudjeluje i na taj način u projektu, ali on u samom ugovoru može postaviti mnoga ograničenja na osnovi kojih se razlikuje uvjetna i bezuvjetna mudareba.

Uvjetna mudareba obuhvaća prostorna i vremenska ograničenja (poduzetnik sredstva ne može koristiti izvan zone dopuštene ugovorom), može podrazumijevati da vlasnik kapitala može suspendirati poduzetnika ili raskinuti ugovor (s tim da poduzetnik ima pravo na realno procijenjenu naknadu za rad do tog trenutka) kao i to da se ne dopusti udruživanje kapitala mudarebe s kapitalom drugog mudareba projekta istoga ili drugoga vlasnika. Bezuvjetna mudareba podrazumijeva da je poduzetnik slobodan

² Suvremeni islamski pravnici prave razliku između obećanja i uvjeta u ugovoru. Ako bi umjesto obećanja o kupnji bio uvjet, ugovor ne bi bio šerijatski valjan. Obećanje je dopustivo jer o njemu ne ovisi transakcija, iako suvremeni islamski pravnici smatraju da ono stvara financijske obveze čije ispunjenje strana kojoj je dano obećanje može tražiti putem suda.

obavljati transakcije po svojem nahođenju i da nema nikakvih sankcija što se tiče radnih aktivnosti, vremena, mjesta, kupaca i ostalog, da može kupovati/prodavati za gotovinu ili na kredit, da imenuje treću osobu da vodi poslove u njegovo ime, da pomiče aktivu mudarebe iz druge zemlje i slično.

Razlike između mušareke i mudarebe su:

- Ulaganja u mušareki dolaze od svih partnera, dok je u mudarebi ulaganje odgovornost samo jedne strane (tzv. rabbu'l-mala).
- U mudarebi rabbu'l-mala nema pravo sudjelovati u upravljanju. To je pravo i obveza samo aktivnog partnera (mudarib).
- U mudarebi sav gubitak, ako ga bude, snosi isključivo rabbu'l-mal jer mudarib ništa ne investira. Gubitak koji on snosi je to što je njegov rad bio uzaludan i što mu njegov trud nije donio nikakve rezultate. Ovo vrijedi isključivo pod uvjetom da je mudarib radio dobro i marljivo. U suprotnom on će biti odgovoran za gubitke uzrokovane njegovim nehatom i neprimjerenim postupanjem.
- Odgovornost partnera u mušareki je u načelu neograničena osim kada se partneri ne dogovore drukčije. U mudarebi odgovornost rabbu'l-mala je ograničena samo na njegov ulog, osim ako ne dopusti mudaribu da se zaduži u njegovo ime.
- U mušareki, u trenutku kada partneri izmiješaju svoj kapital na jednom mjestu, sva imovina/kapital mušareke postaje suvlasništvo svih njih u omjeru u kojem su izvršili ulaganje. Dakle, svaki od njih može imati korist od porasta vrijednosti kapitala mušareke, makar dobit ne nastala putem prodaje. Slučaj mudarebe je različit. U njoj je sva roba/dobra koja mudarib kupi isključivo vlasništvo rabbu'l-mala i mudarib može zaraditi svoj udio u dobiti samo ako napravi dobit njihovom prodajom. Dakle on nema pravo na udio u samom kapitalu, iako se njegova vrijednost povećala.

Kao što je već naglašeno, partneri se u mudarebi moraju dogovoriti o podjeli dobiti na isti način kao i u mušareki. Osim udjela u dobiti, koji je dogovoren, mudarib ne može tražiti periodičnu plaću ili taksu za posao koji obavlja za mudarebu. Imam Ahmed čini izuzetak i dopušta mudaribu samo da se hrani na račun mudarebe. Hanefijski pravници ograničavaju ovo pravo mudariba samo na situaciju kada je na poslovnom putu izvan svojega grada. U tom slučaju on može tražiti nadoknadu za osobne troškove, troškove smještaja, hrane itd., ali nema pravo ni na kakve dnevnice i nadoknade kada je u svojem gradu.

5.3 Murabeha

Murabeha je termin iz islamskog prava i posebna je vrsta kupoprodaje u kojoj se prodavatelj (banka) dogovara sa svojim kupcem da mu nabavi određenu robu (automobile, građevinsku opremu...) uz dodavanje određene dobiti na nabavnu cijenu robe.³ Osnovni element murabehe je da prodavatelj otkriva stvarnu cijenu koju je platio za nabavku robe i onda na tu cijenu dodaje određeni profit. Ta dobit može biti fiksna ili postotak. Svi troškovi koje će prodavatelj imati u nabavi robe, kao što su transport, carinske takse i slično, bit će uključene u nabavnu cijenu, a marža se može dodati na ukupnu cijenu.

Stalni troškovi poslovanja kao što su plaće radnika, zakupnina poslovnog prostora i drugo ne može biti uračunato u cijenu jedne transakcije. Ovi troškovi uračunati su u dobit koja se zaračunava na nabavnu cijenu. Plaćanje može biti gotovinsko ili odgođeno do datuma o kojem se strane dogovore. Ovoj vrsti prodaje islamske banke i financijske institucije dodaju neke druge koncepte i koriste je kao način financiranja. Valjanost takvih transakcija ovisi o cjelovitom poštivanju uvjeta njihove valjanosti. Da bi se ovo razumjelo ispravno, potrebno je podsjetiti se na propise valjane kupoprodaje u islamskom pravu koji vrijede i za murabehu. Također, nužno je objasniti ispravne procedure za korištenje murabehe kao prihvatljivog načina financiranja (Shafiel, 2010, 8-21).

³ U Bosni i Hercegovini ovaj se instrument ne može koristiti zbog ograničenja Zakona o bankama.

Neki od temeljnih propisa o kupoprodaji koji vrijede i za murabehu su:

- predmet prodaje mora postojati u trenutku prodaje
- predmet prodaje mora biti u vlasništvu, te u fizičkom ili konstruktivnom vlasništvu prodavatelja/financijera u smislu da rizici za robu moraju biti njegovi barem na kratko⁴
- prodaja mora biti trenutačna i apsolutna (nevezana za datum ili događaj u budućnosti)
- predmet prodaje mora biti imovina od vrijednosti i ne smije biti stvar koja se koristi samo u zabranjene svrhe (npr. vino i slično)
- predmet prodaje mora biti posebno poznat i identificiran kupcu
- isporuka prodane robe kupcu mora biti izvjesna i ne smije ovisiti o slučaju ili nekom uvjetu u budućnosti (npr. ne može prodavati ukradene automobile u nadi da će se naći)
- nužni uvjet za valjanost prodaje je izvjesnost cijene; ako je cijena neizvjesna, prodaja nije valjana
- prodaja mora biti bezuvjetna; izuzetak su uvjeti priznati u trgovačkoj praksi kao dio transakcije
- prodaja uz odgođeno plaćanje (bej'muedždzel) je valjana ako je dogovoreni datum plaćanja precizno određen
- odgođena cijena može biti veća nego cijena za gotovinsko plaćanje, ali ona mora biti određena u trenutku prodaje
- jednom kada je cijena dogovorena, ona ne može biti umanjena u slučaju ranije otplate niti povećana u slučaju kašnjenja
- da bi se izvršio pritisak na kupca da blagovremeno uplaćuje rate, od njega se može tražiti da obeća da će u slučaju kašnjenja donirati određen iznos u dobrotvorne svrhe; u takvom slučaju prodavatelj može primiti takav iznos od kupca ne da bi ga uvrstio u svoj prihod, već kako bi ga upotrijebio u dobrotvorne svrhe u ime kupca
- radi osiguranja naplate, prodavatelj od kupca može tražiti da ponudi osiguranje u vidu hipoteke ili založnog prava na bilo koju njegovu imovinu
- od kupca se može tražiti da potpiše zadužnicu ili mjenicu s tim da zadužnica ili mjenica ne mogu biti prodani trećoj strani po cijeni različitoj od one nominalne
- murabeha ne može biti korištena za financiranje tekućih, režijskih troškova, isplate plaća, otplate dugova i slično.

U skladu s tim, islamske banke prihvatile su sljedeću proceduru:

- klijenti i banka potpisuju predugovor u kojem klijent specificira traženu robu i obećava da će je kupiti
- banka imenuje klijenta za svojeg agenta za kupnju robe u njezino ime i obje strane potpisuju ugovor o zastupanju
- klijent kupuje robu u ime banke i uzima je u posjed u svojstvu agenta; u tom svojstvu on je samo povjerenik, dok je roba u vlasništvu banke koja snosi rizik za robu
- klijent informira banku da je kupio robu u njezino ime, i istodobno daje ponudu za kupovinu te robe
- banka prihvaća ponudu i prodaja se zaključuje tako da vlasništvo i rizik za robu prelaze na klijenta.

Ako banka robu kupuje direktno od dobavljača, ne treba ugovor o zastupništvu. U tom slučaju druga faza procedure se izostavlja, u trećoj fazi sama će institucija kupiti robu od dobavljača, a četvrta faza će se svesti na ponudu klijenta za kupnju robe. Jedan od najvažnijih uvjeta za valjanost murabeha je da roba bude kupljena od treće strane. Ova procedura murabeha financiranja je kompleksna transakcija gdje uključene strane nastupaju s različitim kapacitetima u različitim fazama.

⁴ Čovjek ne može prodati, ali može obećati prodaju nečega što nije u njegovu vlasništvu ili posjedu. Prva dva propisa su u vezi s dvije vrste prodaje: selem i istisna⁵, koji su najpogodniji za financiranje poljoprivrede i svih vrsta gradnje ili proizvodnje opreme. „Konstruktivni posjed“ označava situaciju u kojoj posjednik nije fizički preuzeo robu, ali je roba došla pod njegovu kontrolu i on ima sva prava i obveze proistekle iz robe, uključujući i rizik uništenja.

U prvoj fazi institucija i klijent obećavaju da će prodati i kupiti neku robu u budućnosti. To nije stvarna prodaja. To je samo obećanje o prodaji u budućnosti na bazi murabehe. Dakle u toj fazi odnos između institucije i klijenta je odnos onoga koji daje i onoga kojem se daje obećanje. U drugoj fazi je odnos između strana zastupanog i zastupnika. Treća faza predstavlja odnos između institucije i dobavljača je onaj između kupca i prodavca. U četvrtoj i petoj fazi odnos kupac – prodavatelj je uspostavljen između institucije i klijenta, a s obzirom na to da je kupoprodajni ugovor sklopljen uz odgođeno plaćanje, istovremeno se između njih uspostavlja odnos dužnika i zajmodavca. Naravno, sve ovo mora se imati na umu i svi oni moraju biti provedeni u praksi sa svim njihovim konzekvencama, svaki u svojoj fazi, i oni nikad ne smiju biti pomiješani ili zamijenjeni jedan sa drugim.

5.4 Davanje u zakup (idžara ili lizing)

Idžara je poslovni odnos u kojem banka kupuje predmet iznajmljivanja i daje ih u zakup svojim klijentima. To je klasičan lizing kojim se rado koriste mnoge islamske banke. Ugovorom o zakupu definiraju se svi bitni elementi, a posebno predmeti i razdoblje zakupa te cijena, odnosno zakupnina. Duljina trajanja zakupa i zakupnina određuju se sporazumom između banke i klijenta, a na osnovi vrste i vrijednosti predmeta zakupa. Zakup može trajati od tri mjeseca do pet i više godina. U vrijeme trajanja lizinga banka, kao vlasnik predmeta zakupa, na korisnike prenosi pravo korištenja. U vrijeme lizinga korisnik, osim zakupa, može plaćati i dio cijene predmeta lizinga. Nakon isteka ugovora oprema se vraća vlasniku ili vlasništvo prelazi na korisnika, tačnije korisnik otkupljuje predmetne opreme. Predmet lizinga može biti pokretna i nepokretna imovina (Usmani, 1999, 174-177).

Islamske banke razlikuju dvije vrste idžara ili lizinga. Operativni idžara podrazumijeva da banka nabavi ili kupi određenu imovinu ili opremu koju će kasnije rentati zainteresiranim korisnicima. Na ovaj način banka ostvaruje prihode po osnovi koristi koju korisnik najma ostvaruje uporabom iznajmljene imovine. Nakon isteka najma imovina ili oprema vraća se vlasniku, koju ovaj ponovno iznajmljuje drugom korisniku. Ovaj vid idžare za banku je dvostruki rizik. Prvi je rizik smanjenje potražnje za opremom koju je banka nabavila s namjerom iznajmljivanja, a drugi je smanjenje vrijednosti predmeta lizinga zbog fizičkog trošenja i tehnološkog zastarivanja. Operativni idžara koristi se za iznajmljivanje skupe imovine ili opreme koju, zbog visoke cijene, korisnici nisu u mogućnosti kupiti. Može se koristiti i kod industrijske opreme, poljoprivredne mehanizacije ili proizvodnih i poslovnih objekata. Posao idžara s kupnjom sličan je operativnom idžara modelu financiranja, s tim što se u ovom slučaju imovina ili oprema, nakon isteka najma predaje korisniku najma. Dakle ona predstavlja prodaju s odgođenim obročnim plaćanjem. U ovom slučaju imovina ili oprema nabavljaju se po zahtjevu korisnika najma, tako da je cijeli posao opterećen manjim rizikom od operativnog idžara posla. Banka će u svoju prodajnu cijenu ukalkulirati i određenu razinu profita koji će prethodno biti usklađen s korisnikom najma. Nakon isteka najma, imovina ili oprema obično postaju vlasništvo korisnika najma. U ovom slučaju, nakon isteka najma, banka može opremu „pokloniti“ korisniku ili je prodati uz određenu cijenu koju korisnik najma plaća odmah i u cijelosti po okončanju najma ili u ratama. Ovaj vid posla idžara primjenjuje se kod financiranja kupnje nekretnina, informatičke i druge opreme, mehanizacije i slično. Naravno, u skladu sa šerijatom, davalac predmeta najma na korisnika ne prenosi odgovornost upravljanja, održavanja i osiguranja predmeta najma.

5.5 Salam

Salam podrazumijeva prodaju robe za gotovinu u cjelokupnom iznosu uz isporuku koja će kasnije uslijediti u rokovima u skladu s ugovorom. Isporuka ranije određene robe može biti realizirana kao isporuka u cijelosti na ugovoreni dan ili obročna isporuka u skladu s ugovorenim dinamikom (Tiby El Amr, 2011, 49-50)

Korist za prodavatelja je u tome što će ranije doći do financijskih sredstava nužnih za proces proizvodnje i pokrivanje drugih troškova, dok će kupac na ovaj način ostvariti nižu cijenu od cijene

koju bi platio na dan isporuke i zaštitio se od njezina mogućeg rasta. Cijena, količina i kvaliteta proizvoda moraju biti precizno definirani u trenutku zaključenja ugovora. Važnost ovoga posebno se može vidjeti prilikom isporuke, tj. preuzimanja robe s ciljem izbjegavanja eventualnih nejasnoća i sporova (Kettell, 2011, 100).

Ako se banka pojavi kao posrednik ili kupac, ona će nakon obavljene kupnje moći robu prodati u cijelosti za gotovinu, uz plaćanje po isporuci ili uz plaćanje na kredit. U ovom modelu financiranja nije dopušteno da banka provodi daljnju prodaju robe prije nego postane njezin vlasnik. Salam se koristi u financiranju različitih poslovnih aktivnosti. Koristi se za financiranje industrijske proizvodnje i izvoza. Banke ga primjenjuju za financiranje obrtničke proizvodnje i poslovnih aktivnosti mikro, malih i srednjih poduzeća. Salam kao fleksibilan model i svoju primjenu ima u graditeljstvo i trgovini.

5.6 Istisna'

Za istisnu' pojedini autori tvrde da je jedna od varijanti modela salam, a drugi smatraju da je neovisan i specifičan modelu financiranja. Postoje dva uvjeta za realizaciju ovog modela: da u trenutku zaključenja posla predmet kupoprodaje fizički još ne postoji i nije nužno da cijena bude u cijelosti unaprijed plaćena kao kod salam modela, iako posao može u cijelosti biti avansiran. Istisna' se pojavljuje u slučaju ako proizvođač prihvati narudžbu, sa ili bez uplate avansa, za proizvodnju koju će u budućnosti realizirati sam ili angažiranjem drugih radnika, odnosno drugih poduzetnika (Schoon, 2009, 36).

Predmet ovoga posla obično se izrađuje po posebnoj specifikaciji ili po posebnom projektu. Ako nije ugovoren avans u cijelosti, plaćanje se može provoditi segmentirano u skladu s obročnom isporukom ili dinamikom realizacije posla. Banka se može pojaviti u ulozi posrednika između prodavatelja i kupca financirajući posao. U tom slučaju zaključuje dva neovisna ili vezana istisna' ugovora. Prema ovome, partneri nemaju pravo odustati od ugovora, izuzev u slučajevima da proizvodi ne odgovaraju ranije usklađenoj specifikaciji ili projektu. Kod ovoga tipa ugovora nabavku materijala potrebnog za realiziranje posla vrši proizvođač. Ako nabavku vrši naručitelj posla, onda se radi o idžara ugovoru. Ovakav model financiranja otvara široko polje primjene u poslovanju islamskih banaka. Ne koristi se kod poljoprivredne proizvodnje, ali se koristi za realizaciju kako manjih tako i krupnih projekata.

5.7 Qard hasan

Qard hasan je kredit bez troškova i naknada, pozajmica korisniku uz njegovu obvezu da banci, nakon određenog roka, vrati osnovnu sumu primljenog kredita, odnosno vrati samo glavnicu. Hoće li korisnik takvog kredita vratiti banci uvećanu sumu primljenog kredita i kolika će ona biti, prepušteno je njegovoj slobodnoj volji (Isamil, 2013, 10).

U pojedinim islamskim bankama povlasticu dobivanja ovih kredita imaju vlasnici investicijskih depozitnih računa. No druge banke ovim oblicima financiranja koriste se pri odobravanju kredita studentima, ekonomski slabijim klijentima s ciljem njihova financijskog jačanja ili omogućavanja da, pod povoljnim uvjetima, započnu vlastiti biznis. Ovaj mehanizam primjenjuje se i u slučajevima kada su u realizaciji poslova ili projekata nastupile određene poteškoće, a banka je s klijentom već ušla u odnose mudarabe ili murabahe.

Ovakav način financiranja može se primjenjivati i u procesu poticanja razvitka određene privredne ili neprivredne djelatnosti, gospodarske regije ili posebne društveno značajne aktivnosti. U Tablici 1. prikazana je prosječna zastupljenost pojedinih modela financiranja koji su se primjenjivali kod deset najvećih islamskih banaka od 1994. godine do 1996. godine.

Tablica 1. Struktura korištenja modela financiranja u poslovnoj praksi deset najvećih islamskih banaka u razdoblju od 1994. do 1996. godine.

Izvor: Igbal, M. (1998).

Modeli financiranja	Postotak (%)
Murabaha	70,19
Mušareka	6,48
Mudareba	7,29
Idžara	4,84
Ostalo	11,20
UKUPNO	100,00 %

5.8 Ostali bankarski poslovi

Islamske komercijalne banke, kao i tradicionalne, svojim klijentima nude i druge bankarske usluge: vođenje tekućeg računa uz garanciju za sredstva koja su na njima deponirana, primanje uloga na štednju ili njihovo angažiranje, izdavanje debitnih kartica, kupnja stanova na bazi hipoteke po murabaha modelu financiranja, akceptiranje i izdavanje čekova i mjenica te njihova naplata, otvaranje i realizacija dokumentiranih akreditiva, forfeting i faktoring, izdavanje bankarskih garancija, promet dionicama, usluge portfolio menadžmenta, uloge uzajamnog osiguranja i upravljanja mirovinskim fondovima, čuvanje dragocjenosti, vrijednosnih papira i dokumentacije.

6 Karakteristike poslovanja islamskih banaka

Uvođenjem modela islamskog bankarstva postojao je gotovo opći konsenzus njegovih tadašnjih teoretičara o tome da se modeli financiranja trebaju ponajprije zasnivati na načelu učešća u podjeli profita ili gubitka, točnije na načelima mudaraba i mušaraka. Potkraj pedesetih i osamdesetih godina model „mark-up“ ili murabaha postaje posebno popularan, a kasnije i dominantan u poslovnoj praksi islamskih banaka. Do podataka poslovanja islamskih banaka teško je doći jer ih institucije koje bi to trebale ili ne prikupljaju (Međunarodno udruženje islamskih banaka) ili se objavljuju s neshvatljivim kašnjenjem. Upravo ovo onemogućuje realno sagledavanje, analizu i praćenje osnovnih tendencija razvoja islamskog bankarstva. Analizirajući primjenu pojedinih modela financiranja u praksi islamskih banaka može se uočiti da su banke sklone korištenju manje rizičnih modela kao što je npr. murabaha. Iako je osnovna ideja islamskog bankarstva u fazi njegova nastajanja bila raspodjela rizika između banaka i poduzetnika, praksa islamskih banaka jasno pokazuje da su one vodeći se praktičnim i racionalnim razlozima svoje aktivnosti usmjeravale ili preusmjeravale s visokorizičnih (srednjoročnih i dugoročnih) k manje rizičnim (kratkoročnim) modelima. Razlozi za to nalaze se kako u strukturi bankarskih izvora tako i u osnovnim karakteristikama pojedinih modela. Upravo u tom smislu može poslužiti pregled u Tablici 2.

Tablica 2. Usporedba osnovnih modela financiranja

Izvor: Wilson, R. (1997: 14)

	Mudaraba	Mušaraka	Idžara	Baj al Salam	Murabaha
Priroda posla	Investicija	Investicija	Lizing	Trgovina	Trgovina
Kontrola	Nikakva	Kompletna	Kompletna	Nikakva	Kompletna
Rizik kapitala	Visok	Visok	Umjeren	Nizak	Nizak
Povrat	Neizvjestan	Neizvjestan	Fiksni	Fiksni	Fiksni

Različiti oblici zajedničkog ulaganja u praksi su se pokazali visoko rizičnim. Poduzetnici uglavnom nisu realizirali poslove u skladu s prihvaćenim poslovnim planom. Tvrtke nisu iskazivale dobit, tako da banke nisu sudjelovale u raspodjeli ostvarenog profita. Dobit se „topila“ kroz troškove. Gubici od poduzetih poslova nisu bili rijetkost, posebno u uvjetima kada za poduzetnike nisu bile predviđene nikakve sankcije. Tako je kod mudaraba modela financiranja u slučaju gubitka poduzetnik gubio „samo“ uloženi rad, što mnogi poduzetnici nisu smatrali „nekom vrijednošću“. Banka, kao strana koja osigurava kapital, snosila je cijeli gubitak. U slučaju dobiti banka je morala čekati nekoliko godina da bi se projekt u potpunosti realizirao i počeo donositi očekivani profit. Oblici zaštite ili osiguranja banke i njezinih sredstava u ovom modelu financiranja nisu dopušteni. Međutim, složenim se pokazalo pronalaženje, izbor i angažiranje kvalitetnog menadžmenta koji je trebao, po modelu mudarabe, obaviti povjereni mu posao. Kod mušaraka modela financiranja banka je bila prinuđena da istodobno vodi, upravlja i kontrolira čitav niz složenih projekata. Postavlja se i pitanje mogućnosti kapaciteta banke da kvalitetno odgovori tim zahtjevima. Banke su uglavnom radile u sredinama u kojima je, inače, postojao problem osiguranja kvalitetnog menadžmenta. Pitanje adekvatnih sankcija u slučajevima različitih oblika prijevare nije bilo jasno definirano. Sve ovo imalo je za cilj da se islamske banke usmjere korištenju manje razvijenih modela financiranja koji su podrazumijevali kraće rokove, mogućnosti zaštite ili osiguranja potraživanja, jasnog definiranja troškova, tj. prihoda banke. One time nastoje zaštititi sebe i svoje deponente, a osnivačima i dioničarima osiguraju prihvatljivu razinu profita. Ovakav trend u praksi islamskih banaka nailazi na kritike nekih islamskih znanstvenih krugova koji govore da je pretjerano oslanjanje banke u korištenju mark-up modela financiranja „nezdrav trend u razvoju islamskog bankarstva“. Ovakve i slične kritike rezultirale su djelimičnim preusmjeravanjem njihovih poslovnih aktivnosti k modelu idžara financiranja.

Jednu od ozbiljnih prepreka u poslovanju islamskih banaka predstavlja i nedovoljna primjena jedinstvenih međunarodnih standarda. Primjena različitih računovodstvenih standarda dovodi do otežanog, a nekad i nemogućeg, usporedbe i sumiranja bilancnih pozicija većine islamskih banaka. Dalji problemi iskazuju se u dijelu njihove kontrole, supervizije i licenciranja. Svi ovi problemi nastoje se riješiti osnivanjem međunarodnih institucija koje će utvrditi odgovarajuće standarde i kontrolirati njihovu promjenu.

7 Zaključak

Islamsko bankarstvo ne može se promatrati odvojeno od šireg koncepta islamske ekonomije. Islam ne negira privatno vlasništvo, tržišnu ekonomiju, niti motiv zarade, ali im postavlja određena ograničenja koja su zbog svojega vjerskog karaktera nepromjenjiva. Upravo u ovome i jest temeljna razlika između islamske ekonomije i trenutačno prevladavajuće, kapitalističke.

U kapitalističkoj ekonomiji privatno vlasništvo i motiv zarade imaju neograničenu moć donošenja ekonomskih odluka i u tome ih ne ograničavaju nikakve božje odredbe. Ako postoje bilo kakve restrikcije, one su predmet stalnih promjena kroz ljudsko zakonodavstvo. Ovakav odnos pridonosi stvaranju raznih oblika neravnoteže u društvu. Kamata, kocka i špekulativne transakcije vode koncentriranju bogatstva u rukama samo malog broja ljudi. Ne strahuje od eksploatiranja nezdravih, nemoralnih i štetnih proizvoda i usluga samo ako donose dobit. S druge strane, neobuzdana trka za profitom omogućuje stvaranje monopola koji paralizira tržišne snage, zaustavljajući tako prirodni proces ponude i potražnje, za koji kapitalistička ekonomija tvrdi da je njezin temelj, a koji ne može pravilno djelovati osim u atmosferi slobodnog nadmetanja, naravno bez monopola. Sva ograničenja koja islam postavlja imaju svoj učinak u održavanju ravnoteže u društvu, omogućavanju pravedne raspodjele bogatstva i jednakih prilika za sve.

Valja naglasiti da se u islamu kapital i poduzetnik ne priznaju kao dva odvojena čimbenika. Svatko tko sudjeluje sa svojim kapitalom, u obliku novca, u nekom pothvatu preuzima na sebe rizik gubitka te na osnovi toga ima pravo na proporcionalni dio u dobiti koja je zaista ostvarena. Tako kapital ima stvarni poduzetnički karakter kada je rizik posla u pitanju te umjesto fiksnog prihoda u formi kamata donosi

dobit. Što je veća dobit iz posla, to je veći prihod od kapitala. Na ovaj način dobit od poslovnih pothvata biva pravedno raspoređena na sve one koji su u njemu sudjelovali. Ovdje treba imati na umu da islamske banke i financijske institucije, koje su još na početku svojega razvoja, rade u za njih nepovoljnom ekonomskom i financijskom okruženju, takvom koje općenito nije utemeljeno na islamskim načelima. Iz toga razloga one su prisiljene raditi pod velikim brojem ograničenja i pritisaka, uglavnom nemajući podrške od vlada, zakonskog i poreskog sustava, te središnjih banaka svojih zemalja, pa često budu dovedene u situaciju kada se ne mogu pridržavati svih idealnih propisa šerijata. U takvim uvjetima njima i jest dopušteno da se koriste šerijetski opravdanim olakšicama koje vrijede samo u slučajevima potrebe ili nužde, za razliku od uvjeta jednog cjelovitoga islamskog poretka, u kojem bi idealni propisi šerijata bili u potpunosti primjenjivi i sasvim dovoljni.

Literatura

Ahmed-Hunt, K. (2013). *Contemporary Islamic Finance, Innovations, Applications and Best Practices*, John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey.

Hadžić, F. (2005). *Islamsko bankarstvo i ekonomski razvoj*, Ekonomski fakultet, Sarajevo.

Igbal, M. (1998). *Challenges Facing Islamic Banking, Intensive Orientation Course: Islamic Economics, Banking & Finance*, Markfield Conference Centre, Leicestershire, UK.

Isamil, R. (2013). *Islamic Banking in Indonesia*, John Wiley & Sons, Singapore.

Kettell, B. (2010). *Islamic Finance in a nutshell, A guide for Non-Specialists*, John Willey & Sons.

Kettell, B. (2011). *Islamic banking and finance workbook*, John Wiley & Son, New Jersey.

Rodney, W. (1997). *Islamic Finance*, FT Financial Publishing, Pearson Profesional Limited, London.

Schoon, N. (2009). *Islamic Banking and Finance*, Spiramus Press Ltd., London.

Shafiel, A. K. (2010). *The Islamic Moral Economy: A Study of Islamic Money and Financial Instruments*, BrownWalker Press, Florida.

Tariqullah, K. (1998). *Islamic Finance – An Analytical Overview of Principles Modes and Parctices*, 6th Intensive Orientation Course: Islamic Economics, Banking & Finance, Seminar Proceedings, Makfield Conferece Centre, Leicestershire, UK.

Tiby El Amr, M. (2011). *Islamic Banking*, John Wiley & Son, Inc., Hoboken, New Jersey.

Usmani, M. T. (1999). *An Intorduction to Islamic Finance*, Idaratul Ma'arif, Pakistan, Karachi.