

Islamsko bankarstvo u praksi

Mr. Ahmet Alibašić

Nema sumnje da je otvaranje prve islamske banke u Bosni prvorazredan događaj utoliko što time još jedna islamska ideja prerasta u stvarnost. Dovoljan je to povod da bez teoretskih uopštavanja i detalja našim čitaocima predstavimo četiri načina na koji islamske banke mogu finansirati svoje klijente. Ovo je, dakle, tekst informativno-edukativne naravi pa se nećemo mnogo pozivati na izvore.¹

Zabrana kamate i spekulativnog trgovanja u islamu je imala za posljedicu da banke koje žele poslovati uz poštivanje Božijih propisa ne mogu svojim klijentima davati novac i za uzvrat očekivati novac uvećan za kamatu. Takve banke pred sobom imaju dva izbora: 1) da sa klijentom uđu u investiciju i dijele dobit i gubitak (*mušareka*, *mudareba*) ili 2) da zgrade, robu, opremu ili neka druga dobra koja klijent traži kupe i onda ih daju klijentu u zakup (*lizing*, *idžara*, *idžara muntehije bi 't-temlik*) ili prodaju uz odgođeno plaćanje (*murabeha*, paralelni *istisna*). U oba slučaja banke ne rade samo sa novcem već se bave ili ulaganjima ili trgovinom. Jedan od rezultata toga je nemogućnost dobijanja nenamjenskog kredita od islamskih banaka.

Ulaganje uz podjelu dobiti i gubitka

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

Mušareka (partnerstvo)

Mušareka je ugovor o poslovnom partnerstvu po kome dvije ili više strana ulažu novac (i rjeđe rad) u zajednički komercijalni poduhvat. Da bi takav ugovor bio valjan on, pored pravne sposobnosti i slobodnog pristanka strana u ugovoru, mora ispuniti slijedeće uvjete:

1. Udjeli partnera u investiciji i dobiti moraju biti dogovoreni kod sklapanja 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 u kome je finansirao projekat.
4. Savremeni islamski pravници dozvoljavaju da uloženi kapital bude 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. Upravljanje zajedničkim poslom može biti povjereno samo jednom partneru, a u njemu mogu učestvovati i svi ako se tako dogovore.
6. Savremeni pravници iz praktičnih razloga dozvoljavaju 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 naprimjer, 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 bančin dio nekom drugom partneru.

¹ Ovaj smo tekst bazirali na izvrsnom uvodu u islamske finansije koga je napisao član pakistanskog Apelacionog suda, potpredsjednik Akademije islamskog prava Organizacije islamske konferencije u Džeddi i član brojnih šeriatskih nadzornih odbora u islamskim bankama muftija Muhammad Taqi Usmani (*An Introduction to Islamic Finance*, Karachi: Idaratul ma'arif, 1998). Bosansko izdanje ove knjige je u pripremi.

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. Iz ovog se primjera već naslućuje da su iz mušareke vremenom izrasla dionička društva čije dionice, pod određenim uvjetima, mogu mijenjati vlasnika a da to ne ugrozi samo postojanje dioničkog društva.² Ovaj se instrument danas koristi za finansiranje novih, pokretanje ili proširivanje kapaciteta postojećih preduzeća, te za finansiranje uvoza, izvoza i obrtnog kapitala.

Osnovni prigovori na račun mušareke jesu da ona banke izlaže velikom riziku gubitka. To donekle stoji. Međutim, istovremeno treba imati na umu da je taj rizik manji nego u slučaju ulaganja u dionice raznih preduzeća, 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. To je, međutim, problem koga može riješiti samo država.

Umanjujuća mušareka (mušareka mutenakisa)

U ovom aranžmanu 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. Zadržimo se na primjeru kupovine stana.

Klijent želi kupiti stan koji košta 100.000 KM. On ima svega 50.000KM. Za ostatak se obraća islamskoj banci koja udovoljava njegovom zahtjevu te zajednički kupuju dotični stan koga 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 sljedećih transakcija:

1. Stvaranje zajedničkog vlasništva u imovini (*širketu 'l-milk*),
2. Iznajmljivanje finansijerovog udjela klijentu,
3. Obećanje klijenta da će kupiti jedinice finansijerovog udjela,³
4. Stvarna kupovina jedinica u različitim periodima razmjenom ponude i prihvatanja ponude uz cijenu dogovorenu u vrijeme prodaje ili kod davanja obećanja o kupovini,
5. Prilagođavanje najamnine prema preostalom finansijerovom udjelu u imovini.

Mudareba

Mudareba je slična vrsta partnerstva gdje jedan partner daje novac a drugi rad. Razlika između mušareke i mudarebe može biti sumirana u sljedećim tačkama:

1. Ulaganje u mušareki dolazi od svih partnera, dok je u mudarebi ulaganje odgovornost samo jedne strane (tzv. *rabbu 'l-mala*).
2. U mudarebi *rabbu 'l-mal* nema pravo učestvovati u upravljanju koje je pravo i obaveza samo aktivnog partnera (*mudarib*).

² Usmani, 58-61.

³ Savremeni islamski pravnici prave razliku između obećanja i uvjeta u ugovoru. Ako bi umjesto obećanja o kupovini bio uvjet, ugovor ne bi bio šeriatski valjan. Obećanje je međutim dopustivo jer o njemu ne ovisi transakcija mada savremeni islamski pravnici smatraju da ono stvara finansijske obaveze čije ispunjenje strana kojoj je dato obećanje može tražiti putem suda. Vidi Usmani, 87-90.

3. 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 da mu njegov trud nije donio nikakve rezultate. Ovo vrijedi pod uvjetom da je *mudarib* radio valjano i marljivo kako se normalno očekuje u toj vrsti biznisa. U suprotnom, on će biti odgovoran za gubitak prouzrokovan njegovim nehatom i neprimjerenim postupanjem.

4. Odgovornost partnera u mušareki je u principu neograničena osim kada se partneri drugačije ne dogovore. U mudarebi, međutim, odgovornost *rabbu 'l-mala* je ograničena samo na njegov ulog, osim ako ne dozvoli *mudaribu* da se zaduži u njegovo ime.

5. U mušareki, od momenta kada partneri izmiješaju svoj kapital na jednom mjestu/računu, sva imovina/kapital mušareke postaje suvlasništvo svih njih u omjeru u kome su izvršili ulaganja. Prema tome, svaki od njih može imati koristi 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 napraviti dobit njihovom prodajom. Dakle, on nema pravo na udio u samom kapitalu, makar se njegova vrijednost povećala.⁴

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 platu ili naknadu ili taksu za posao koji obavlja za mudarebu. Imam Ahmed, međutim, pravi izuzetak i dozvoljava *mudaribu* samo da se hrani na račun mudarebe. Hanefijski pravници ograničavaju ovo pravo *mudariba* samo na situaciju kada je na poslovnom putovanju izvan svoga grada. U tom slučaju on može tražiti nadoknadu za svoje lične troškove, troškove smještaja, hrane, itd., ali nema pravo ni na kakve dnevnice i nadoknade kada je u svom gradu.

Uzimajući u obzir negativne posljedice naprasnog prekidanja ugovora, savremeni pravници dozvoljavaju sklapanje mudarebe na određeni vremenski rok bez prava jednostranog povlačenja.

Iako ocijenjeni kao najbolji, ovi instrumenti su u mnogim slučajevima nepraktični. Najčešći oblik finansiranja koga koriste islamske banke je tzv. murabeha o kojoj ćemo sada nešto kazati

Murabeha

Murabeha je termin iz islamskog prava i označava posebnu vrstu kupoprodaje u kojoj se prodavac (banka) dogovora sa svojim kupcem da mu nabavi određenu robu (auto, građevinski materijal, oprema, kućanski aparati...) uz dodavanje određene dobiti na nabavnu cijenu robe.⁵ Osnovni element murabehe je da prodavac otkriva stvarnu cijenu koju je platio za nabavku robe i onda na tu cijenu dodaje određeni profit. Ta dobit može biti fiksna suma ili procenat. Svi troškovi koje prodavac bude imao prilikom nabavke robe kao što su transport, carinske takse, i slično bit će uključene u nabavnu cijenu a marža se može dodati na ukupnu cijenu. Međutim, stalni troškovi biznisa kao što su plate radnika, zakupnina poslovnog prostora i drugo ne može biti uračunato u cijenu jedne transakcije. U stvari, 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. Ovoj vrsti prodaje islamske banke i finansijske institucije dodaju neke druge koncepte i koriste je kao način finansiranja. Valjanost takvih transakcija ovisi cijelovitom poštivanju uvjeta njihove valjanosti. Da bismo ispravno razumjeli ovaj aranžman potrebno je da se podsjetimo na propise valjane kupoprodaje u islamskom pravu koji važe i za murabehu. Na kraju ćemo objasniti ispravnu proceduru za korištenje murabehe kao prihvatljivog načina finansiranja.

⁴ Za drugačije manjinsko mišljenje vidi: Usmani, 49.

⁵ U Bosni i Hercegovini ovaj se instrument ne može koristiti zbog ograničenja Zakona o bankama.

Neki temeljni propisi o kupoprodaji koji važe i za murabehu

1. Predmet prodaje mora postojati u trenutku prodaje.
2. Predmet prodaje mora biti u vlasništvu, te u fizičkom ili konstruktivnom posjedu prodavca/finansijera u smislu da rizici za robu moraju biti njegovi makar na kratko.⁶
3. Prodaja mora biti trenutačna i apsolutna, tj. nevezana za datum ili događaj u budućnosti.
4. Predmet prodaje mora biti imovina od vrijednosti i ne smije biti stvar koja se koristi samo u zabranjene svrhe, kao što su svinjsko meso, vino, itd.
5. Predmet prodaje mora biti posebno poznat i identificiran kupcu.
6. Isporuka prodane robe kupcu mora biti izvjesna i ne smije ovisiti o slučaju ili nekom uvjetu u budućnosti. Tako se, naprimjer, ne može prodavati ukradeno auto u nadi da će se naći.
7. Izvjesnost cijene je nužni uvjet za valjanost prodaje. Ako je cijena neizvjesna, prodaja nije valjana. Naprimjer, osoba A kaže osobi B: "Ako platiš u toku mjeseca, cijena je 50KM. Ako platiš nakon dva mjeseca, cijena je 55KM." B se složi. Cijena je, međutim, neizvjesna i prodaja nije važeća, osim ako se strane ne dogovore oko jedne od alternativa u momentu prodaje.
8. Prodaja mora biti bezuvjetna. Uzuzetak su uvjeti priznati u trgovačkoj praksi kao dio transakcije.
9. Prodaja uz odgođeno plaćanje (*bej' muedždžel*) je valjan ako je dogovoreni datum plaćanja precizno određen.
10. Odgođena cijena može biti veća nego cijena za gotovinsko plaćanje ali ona mora biti određena u momentu prodaje.
11. Jednom kada cijena bude dogovorena ona ne može biti umanjena u slučaju ranije otplate niti povećana u slučaju kašnjenja.⁷
12. Da bi se izvršio pritisak na kupca da blagovremeno uplaćuje rate, od njega se može tražiti da obeća da će u slučaju kašnjenja donirati određeni iznos u dobrotvorne svrhe. U takvom slučaju prodavac može primiti takav iznos od kupca, ne da bi ga uvrstio u svoj prihod, već da bi ga upotrijebio u dobrotvorne svrhe u ime kupca.
13. U cilju osiguranja naplate, prodavac može od kupca tražiti da ponudi osiguranje u vidu hipoteke ili založnog prava na bilo koju njegovu imovinu.
14. Od kupca se također može tražiti da potpiše zadužnicu/promesu ili mjenicu s tim da zadužnica ili mjenica ne mogu biti prodani trećoj strani po cijeni različitoj od one nominalne.
15. Murabeha ne može biti korištena za finansiranje tekućih, režijskih troškova, isplate plata, otplatu dugova i slično.

U svjetlu gore kazanog, islamske banke su prihvatile slijedeću proceduru:

- a) Klijent i banka potpisuju predugovor u kome klijent specifikizira traženu robu i obećava da će je kupiti.
- b) Banka imenuje klijenta za svog agenta za kupovinu robe u njeno ime, i obje strane potpisuju ugovor o zastupanju.
- c) 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.

⁶ Čovjek ne može prodati, ali može obećati prodaju nečega što nije u njegovom vlasništvu ili posjedu. Propisi spomenuti pod tačkom 1 i 2 su relaksirani u vezi sa dvije vrste prodaje: *selem* i *istisna*, koji su najpogodniji za finansiranje poljoprivrede i svih vrsta gradnje ili proizvodnje opreme, a o kojima nam prostor ne dopušta govoriti (Vidi Usmani, 185-200). "Konstruktivni posjed" označava situaciju u kojoj posjednik nije fizički preuzeo robu ali je roba došla pod njegovu kontrolu i on ima sva prava i obaveze proistekle iz robe, uključujući i rizik uništenja.

⁷ Banka može dobrovoljno otpisati određeni iznos u takvim slučajevima ali nema obavezu to učiniti.

d) Klijent informira banku da je kupio robu u njeno ime, i istovremeno daje ponudu za kupovinu te robe.

e) Banka prihvata ponudu i prodaja se zaključuje tako da i vlasništvo i rizik za robu prelaze na klijenta.

Ako banka kupuje robu direktno od dobavljača (što je bolje), ona ne treba ugovor o zastupništvu. U tom slučaju, druga faza procedure se izostavlja dok će u trećoj fazi sama institucija kupiti robu od dobavljača, a četvrta faza će se svesti na ponudu klijenta za kupovinu robe. **Najvažniji element transakcije je da roba mora ostati u riziku institucije tokom perioda između 3. i 5. faze.** Jedan od nužnih uvjeta za valjanost murabehe je da roba bude kupljena od treće strane.

Gore spomenuta procedura murabeha finansiranja je kompleksna transakcija gdje uključene strane nastupaju u različitim kapacitetima u različitim fazama.

a) 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 kome se daje obećanje.

b) U drugoj fazi, odnos između strana je onaj zastupanog i zastupnika.

c) U trećoj fazi, odnos između institucije i dobavljača je onaj između kupca i prodavca.

d) U 4. i 5. fazi, odnos kupac-prodavac biva uspostavljen između institucije i klijenta, a s obzirom da je kupoprodajni ugovor sklopljen uz odgođeno plaćanje, istovremeno se između njih uspostavlja odnos dužnika i zajmodavca.

Svi ovi kapaciteti se moraju imati na umu i svi oni moraju biti provedeni u praksi sa svim njihovim konsekvencama, svaki u svojoj fazi, i oni nikada ne smiju biti pomiješani ili zamijenjeni jedan sa drugim.

Davanje u zakup (idžara ili lizing)

Lizing ili *idžara* kakvu prakticiraju islamske banke liči finansijskom lizingu konvencionalnih banaka s određenim bitnim razlikama. Ukratko ćemo izložiti najvažnije propise i procedure vezane za idžaru.

1. Idžara je ugovor kojim vlasnik *tačno određene* imovine prenosi *pravo njenog korištenja* na drugu osobu na *tačno određen period uz dogovorenu cijenu* (rentu). Dakle, 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.

2. Sve obaveze proistekle iz vlasništva (npr. carina, porezi) snosi najmodavac, dok obaveze proistekle iz upotrebe imovine snosi zakupac (npr. režije).

3. Zakupac može koristiti zakupljenu imovinu u sve normalne svrhe osim ako drugačije nije navedeno u ugovoru.

4. Zakupljena imovina je vlasništvo najmodavca pa on snosi rizik uništenja ili oštećena koji nisu rezultat zakupčevog nemara ili zloupotrebe. Zakupac je dužan najmodavcu nadoknaditi samo one štete koje su nastale njegovim nehatom ili zloupotrebom.

5. Visina zakupnine *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, ali ne može biti ostavljena nedorečenom ili data na volju najmodavcu.

6. Period zakupa počinje kada zakupac preuzme imovinu ili uđe u njen posjed, a ne od dana kada banka izvrši uplatu novca za tu imovinu, kao što je praksa nekih konvencionalnih banaka. Sam ugovor o zakupu, međutim, može biti sklopljen za budući datum jer, za razliku od prodaje, ta imovina ostaje u vlasništvu (i riziku) vlasnika.

7. Ako imovina data u zakup bude uništena tako da je neupotrebljiva, ugovor o zakupu prestaje na dan kada se to desilo. Ako se tako što desilo nemarom zakupca on je dužan vlasniku kompenzirati amortiziranu cijenu imovine.
8. Najmodavac/banka ne može zaračunavati zatezne kamate zbog kašnjenja u otplati rente ali može zahtijevati od zakupca da se obaveže da će u takvim slučajevima uplaćivati određeni iznos u dobrotvorni fond kod banke (koji ne ide u prihode banke).
9. Najmodavac može tražiti jednostrani prekid ugovora samo kada zakupac prekrši neki od uvjeta iz ugovora. Sa danom prekida ugovora prestaju sve obaveze zakupca prema najmodavcu osim onih koje datiraju od ranije.
10. Troškove osiguranja imovine mora snositi vlasnik a ne zakupac.
11. Ako zakupljenu imovinu različiti korisnici mogu različito koristiti, zakupac je može dati u podzakup samo ako za to ima dozvolu svog najmodavca.
12. Ugovor o zakupu ne smije sadržavati klauzulu o prijenosu vlasništva na zakupca po isteku zakupnog perioda (bez ili uz naknadu) jer je to nedozvoljeno spajanje dviju transakcija u jednu. Najmodavac se, međutim, može odvojenim obećanjem jednostrano obavezati da će to učiniti. Takvo njegovo obećanje obavezuje samo njega (i štiti interese zakupca koji obično u zakupnom periodu isplati većinu vrijednosti zakupljene imovine), ali ne obavezuje i zakupca na kupovinu. Ovakav je aranžman poznat u islamskom pravu kao *idžare muntehije bi 't-temlik* ili *idžare va 'qtina*'.

Zaključak

Cilj nam je bio čitaocima dati kratak prikaz četiri često korištena instrumenta u islamskom bankarstvu. Nažalost nismo mogli ništa kazati o *selemu* i *istisna'u* koji su također vrlo praktični u našim uvjetima. Sve u svemu, jasno je da islamske banke vrlo jednostavno mogu udovoljiti zahtjevima svojih klijenata za finansiranjem komercijalnih poduhvata, kupovine stana ili gradnje kuće, nabavke građevinskog materijala, mašina i opreme, kupovine auta i kućanskih aparat, i slično, a da pri tome ne povrijede nijednu od zabrana Šeriata.