ANALIZA ISLAMSKIH MODELA BANKOVNOG FINANCIRANJA

Jurić, Marija

Master's thesis / Diplomski rad

2017

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:646494

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar

DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET

DIPLOMSKI RAD

ANALIZA ISLAMSKIH MODELA BANKOVNOG FINANCIRANJA

Mentor:
Prof.dr.sc. Mario Pečarić

Studentica:
Marija Jurić univ.bacc.oec

Split, lipanj, 2017.

SADRŽAJ:

1. UVOD 4

1.1. Problem istraživanja 4

1.2. Predmet istraživanja 8

1.3. Ciljevi istraživanja 8

1.4. Hipoteza istraživanja 8

1.5. Metode istraživanja 9

1.6. Doprinos rada 9

1.7. Struktura rada 9

2. TEMELJNA NAČELA ISLAMSKE EKONOMIJE 11

2.1. Islamska ekonomska filozofija 11

2.2. Islamska ekonomija 13

2.2.1. Koncept pravednosti u islamskoj ekonomiji 14

2.2.2. Povjerenje i vrednovanje rada u islamskoj ekonomiji 15

2.2.3. Odnos prema kamati 15

2.2.4. Zabranjene poslovne transakcije 17

2.3. Islamsko bankarstvo 18

2.3.1. Koncept i osnovna načela islamskog bankarstva 18

2.3.2. Islamske banke – nastanak, razvoj i vrste 20

2.3.3. Dva teoretska modela za strukturu islamske banke 23

2.3.4. Usporedba islamskih i konvencionalnih banaka 24

2.4. Islamsko financijsko tržište 26

3. MODELI FINANCIRANJA ISLAMSKIH BANAKA 32

3.1. Financijski modeli mobilizacije bankarskih resursa 32

3.2. Modeli financiranja 35

3.2.1. Modeli financiranja na bazi metoda prodaje 35

3.2.2. Modeli financiranja na bazi najma 42

3.2.3 Modeli financiranja na bazi partnerstva 45

3.2.4 Modeli financiranja na bazi podjela profita 46

3.2.5. Modeli financiranja bez troškova i naknade 48

4. PREDNOSTI I NEDOSTATCI MODELA ISLAMSKOG BANKARSTVA 51

4.1. Usporedba islamskih modela financiranja s konvencionalnim, prednosti i nedostatci 51

4.2. Kritički pregled istraživanja o prednostima i nedostacima islamskog bankarstva 55
5. ZAKLJUČAK 64
LITERATURA 66
POPIS SLIKA 70
POPIS TABLICA 70
POPIS GRAFOVA 70
SAŽETAK 71
SUMMARY 72

1. UVOD

1.1.Problem istraživanja

Islamsko ili „beskamatno“ bankarstvo posljednjih godina bilježi snažnu ekspanziju te nastavlja s dinamičnim razvojem. Ono postaje globalni fenomen te naročito nakon svjetske financijske krize zaokuplja pažnju znanstvenika kako na Istoku tako i na Zapadu. Najrasprostranjenije je na Bliskom istoku, Africi i Jugoistočnoj Aziji, a sve prisutnije je i u Sjevernoj Americi te Europi.

Ovakav tip bankarstva se pokazao znatno otpornijim na financijske krize koje pogađaju najsnažnija financijska, a pogotovo bankarska tržišta. Hadžić (2014) ističe kako su uzroci kriza generirani financijskim inovacijama koje često zbunjuju bankare te bankarsko tržište čine dodatno nestabilnim. Prijenos, umjesto preuzimanja rizika, postaje pravilo ponašanja. Vlastiti interes i probitak, zanemarujući pritom interese drugih sudionika na financijskom tržištu dovodi do toga da sve veći broj ljudi, investitora, klijenata banaka ostaju bez svojih ušteđevina i mirovinskih fondova zbog sebičnosti i pohlepe bankara i njihovog nastojanja da u što kraćem vremenskom roku enormno uvećaju svoje bogatstvo.

S druge strane tu je islamsko bankarstvo koje je zasnovano na islamskim vrijednostima i principima. Ovakav tip bankarstva se razlikuje od konvencionalnog prvenstveno u odnosu prema kamati koja je strogo zabranjena. Posuđivanje novca uz kamatu znači da bogati ljudi zarađuju a ništa ne daju u zamjenu za prihod koji ostvaruju. Taj prihod nije ostvaren radom, a načelo islama je da se nagrada, odnosno profit, može dobiti samo u kombinaciji ljudskog rada i kapitala (Hadžić i Štulanović, 2007.). Jedna od bitnih karakteristika islamskog bankarstva je da se ono temelji na poslovnim aktivnostima koje podrazumijevaju sudjelovanje u raspodjeli dobiti ili gubitka između banke i klijenta.

Početci islamske ekonomske misli vežu se uz nastanak islama. Za razvoj suvremenog islamskog sustava velik dio zasluga pripada teoretičarima islamske ekonomije koji su razvili teoretski pristup koji je pomogao praktičnoj implementaciji cijelog koncepta. U Sudanu na Umm Durman Islamic University uveden je prvi studij islamske ekonomije 1967. godine. Danas se islamska ekonomija izučava na mnogim sveučilištima u svijetu, no nažalost još uvijek ne na Hrvatskim sveučilištima.

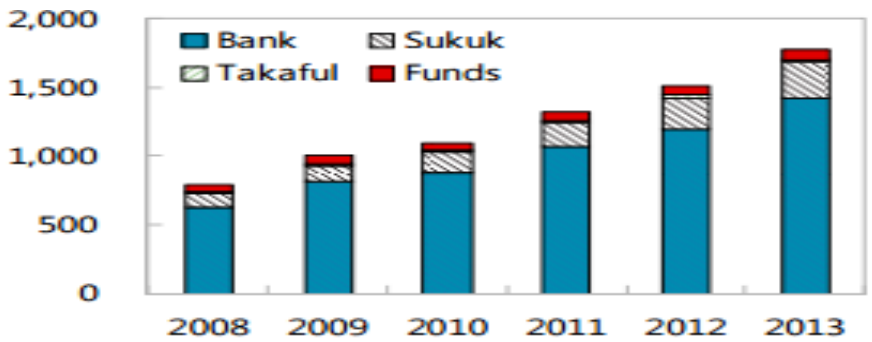
Karakteristika islamske ekonomije je da ona nastoji u ekonomsku teoriju ugraditi etičke i moralne principe islama kao religije. U odnosu na konvencionalnu ekonomiju, islamsku ekonomiju karakterizira istovremeno stavljanje naglaska na materijalni i duhovni aspekt čovjekova života.

Prema jednom od vodećih teoretičara islamske ekonomije Ahmad Khurashid-u filozofsku podlogu islamskog pristupa razvoja čine četiri osnovna elementa: tevhid (tewhid- Bog je jedan i jedinstven), rububijjet (rububiyyah- božanski raspored dobara, hrane i upravljanje stvari prema njihovom savršenstvu), halifat (khilifah- uloga čovjeka kao Božjeg namjesnika-halife na zemlji) te tezkije (tazkiyah- samopročišćenje i rast).

Za razumijevanje islamske ekonomije i filozofije, neophodno je razumijevanje Šerijata kao pravne osnove njenog nastanka i razvoja. Šerijat ima četiri osnovna izvora: Kur'an, sunnet, idžma te kijas.

Impresivan rast aktiva islamskih banaka dovodi do sve većeg zanimanja suvremenih konvencionalnih banaka. Sve je veći broj zapadnih banaka koje svojim klijentima nude bankarske usluge koje nisu u suprotnosti sa šerijatom. Tako su neke od vodećih banaka poput Citibank, JP Morgan, Goldman Sache, HSBC, ANZ Grinlays Bank, ABN Amro, Deutsche Bank, UBS i druge osnovale svoje poslovnice u muslimanskim zemljama koje posredstvom tzv. „ islamic windows" svojim klijentima nude islamski prihvatljive bankarske proizvode.

Krajem 2013. godine, islamska načela poslovanja u svijetu je primjenjivalo više od 700 islamskih banaka i drugih financijskih institucija koji čine financijsko tržište vrijedno 1800 milijardi US$. Prema procjenama konzultantske kuće Ernst & Young aktiva islamskih banaka će u prosjeku rasti za 19,7% godišnje do 2018. godine. Na grafu 1. prikazan je rast islamske aktive u razdoblju od 2008-2013.



Graf 1: Islamska financijska imovina ($US u milijardama)

Izvor: IFSB godišnje izvješće

Suvremeni islamski bankarski sustav koristi veći broj modela financiranja koji su razvijeni u praksi islamskih banaka. U osnovi ih možemo podijeliti u tri skupine :

1. financijski instrumenti mobilizacije bankarskih resursa;
2. modeli financiranja
3. instrumenti za realizaciju neutralnih bankarskih poslova.

U prvu skupinu modela spadaju : tekući računi (al-wadi'ah ugovor), štedni račun (al wadi'ah ugovor), investicijski računi (PLS) te naposljetku specijalni investicijski računi (PLS).

U drugu skupinu modela spadaju: **modeli financiranja na bazi metoda prodaje (**Murabaha, Salam ili Selem, Istisna', Tavaruk**), modeli financiranja na bazi najma (**Idžara**),modeli financiranja na bazi partnerstva (**Mušaraka**),modeli financiranja na bazi podjele profita (**Mudaraba**), modeli financiranja bez troškova i naknade (**Kard hasan**).**

U svojem poslovanju islamske banke koriste različite modele financiranja. U modelima financiranja na bazi metoda prodaje ističu se :

Murabaha predstavlja ugovor o prodaji po kojem se roba prodaje po nabavnoj cijeni uvećanoj za određeni profit. Murabaha u osnovi predstavlja tehniku kratkoročnog financiranja.

Salam (Bay'salam) predstavlja prodaju robe za gotovinu u cjelokupnom iznosu uz isporuku koja će kasnije uslijediti u rokovima u skladu s ugovorom.

Istisna (Bay'al-istisna) prema nekim autorima predstavlja jednu od varijanti modela salam, dok drugi ukazuju na nju kao na nezavisan i specifičan model financiranja.

Tavaruk- model financiranja poznat kao i obrnuta murabaha. Predstavlja posuđivanje gotovine uz dvije odvojene transakcije.

U modelima financiranja na bazi najma se ističe **Idžara** -predstavlja poslovni odnos u kojem banka kupuje predmete budućeg iznajmljivanja i daje ih u zakup svojim klijentima.

U modelima financiranja na bazi partnerstva ističe se **Mušaraka** koja predstavlja poslovni odnos banke i njenog klijenta ili vrstu udruživanja s ciljem uspješne realizacije specifičnih poslovnih aktivnosti.

U modelima financiranja na bazi podjele profita ističu se :

Mudaraba- koji predstavlja poseban poslovni aranžman banke i poduzetnika (mudariba) u kojem se banka pojavljuje samo u ulozi financijera zajedničkog projekta bez aktivnog učešća u upravljanju i praktičnoj realizaciji. Partneri dijele profit u skladu s dogovorenim postotnim omjerom. U slučaju gubitka banka gubi samo dio uloženih sredstava, a mudarib vlastiti uloženi trud, te dio materijalnih i nematerijalnih ulaganja**.**

U modelu financiranja bez troškova i naknade ističe se **Kard Hasan** koji predstavlja jedini kredit u islamskom bankarstvu koji se koristi.

Instrumenti za realizaciju neutralnih bankarskih poslova su identični praksi konvencionalnih banaka te se koriste u skladu sa međunarodnom bankarskom praksom (prihvaćanje i izdavanje čekova i mjenica te njihova naplata, platni promet, promet akcijama i drugo).

Imajući u vidu negativne posljedice globalnih financijskih procesa, nameće se potreba za afirmacijom alternativnih, efikasnijih financijskih sustava koji u svojoj biti daju veće značenje konceptu podjele rizika i financijskom osiguranju utemeljenom na realnoj imovini, što su glavne odlike islamskog bankarstva (Čočić,2012).

Kao problem istraživanja postavlja se pitanje jesu li islamski modeli financiranja učinkovitiji od konvencionalnih u vrijeme financijske krize ?

Mauro et al. (2013) u svom istraživanju tvrde da unatoč razlikama među poslovnim modelima islamskih i konvencionalnih banaka, za razdoblje prije svjetske financijske krize, učinkovitost i bankarski sustavi nisu bili značajno različiti.

Međutim, nakon financijske krize brojne studije su pokazale da je profitabilnost islamskih banaka smanjena više nego kod konvencionalnih banaka. U svojim istraživanjima Rashaw (2012) te Hasan i Dridi (2011) smatraju da je razlog toga slabija praksa upravljanja rizicima i prelijevanje financijske krize na realnu ekonomiju .

U svom istraživanju Tahit i Haron (2010) dolaze do zaključka kako je učinkovitost islamskih banaka u stalnom usponu, te da su islamske banke u razvijenijim zemljama učinkovitije nego u drugim. To bi se djelomično moglo objasniti dobrim regulatornim okvirima, naprednijim ljudskim kapitalom te boljim upravljanjem rizicima u razvijenijim zemljama.

1.2.Predmet istraživanja

Islamsko bankarstvo se može smatrati fenomenom zbog uspješne ekspanzije i dinamičnog razvoja te iznenađujuće prihvaćenosti širom svijeta a posebice među islamskom zajednicom. Često se isticalo kako su zapadni ekonomski sustavi bolji i učinkovitiji od istočnih. Političke i financijske elite zapada su često davale „upute“ tim zemljama kako da razvijaju i upravljaju svojim ekonomijama. Međutim , danas se čini kako su se pozicije i uloge zamijenile.

Dok se SAD, Japan i Europa jedva nose s rastućom ekonomskom krizom, zemlje istoka unatoč svim problemima imaju znatan i održivi ekonomski rast (Čočić,2012).

Predmet ovog istraživanja je analiza islamskih modela financiranja. Također se žele istražiti prednosti i nedostatci ovih modela financiranja te njihova mogućnost primjene u konvencionalnom bankarstvu.

1.3.Ciljevi istraživanja

Cilj ovog rada je upoznati se s islamskim modelima financiranja te doći do spoznaja može li islamska ekonomija sa svojim modelima financiranja poslužiti kao kvalitetna alternativa konvencionalnoj ekonomiji. Također je i cilj ovog rada dobiti jasniju sliku o islamskom bankarskom sustavu koji danas privlači sveopću pažnju i zanimanje širokog kruga ljudi.

1.4.Hipoteza istraživanja

Za potrebe istraživanja, a u kontekstu predmeta i cilja istraživanja, definirana je sljedeća hipoteza:

> H (1): Islamski modeli financiranja predstavljaju kvalitetnu alternativu konvencionalnom bankarskom sustavu, naročito u vrijeme dužničkih kriza.

1.5.Metode istraživanja

Za testiranje hipoteze, u radu će se koristiti opće metode znanstvenog istraživanja. U cilju kritičkog prikaza i analize dosadašnjih istraživanja o odnosu, prednostima i nedostacima islamskog bankarstva u odnosu na konvencionalno, koristit će se i druge statističke metode istraživanja. Usporedit će se financijski rezultati islamskih i konvencionalnih banaka te će se rezultati analize i grafički predočiti. Donekle, kontradiktorni rezultati o relativnoj uspješnosti islamskog u odnosu na konvencionalno bankarstvo pokušat će biti razjašnjeni kroz nekoliko teorijskih okvira sagledavanja.

1.6.Doprinos rada

Rad bi trebao pružiti uvid u trenutno stanje islamskog bankarskog sustava te njegovu perspektivu. Također bi trebao doprinijeti boljem razumijevanju koncepta islamskih modela financiranja te dati uvid u prednosti i nedostatke svakog pojedinog modela. Utvrdit će se jesu li islamski modeli financiranja uistinu kvalitetna alternativa konvencionalnim modelima.

1.7.Struktura rada

U skladu s ciljem istraživanja postavljena je i struktura diplomskog rada koja se sastoji od pet dijelova.

U uvodnom dijelu rada opisat će se problem, predmet i ciljevi istraživanja, postaviti istraživačke hipoteze te će se prikazati znanstvene metode koje će biti korištene u radu.

U drugom poglavlju će se opisati osnovna načela islamske ekonomije. Bit će navedene osnove islamske ekonomske filozofije radi boljeg razumijevanja islamskog koncepta bankarstva. Također će se opisati koncept islamskog bankarstva te način funkcioniranja islamskog financijskog tržišta.

U trećem poglavlju će se detaljno opisati i analizirati islamski modeli financiranja.

U četvrtom poglavlju će se utvrditi prednosti i nedostatci islamskih modela financiranja te će se usporediti s konvencionalnim modelima financiranja.

U petom poglavlju se izvodi zaključak u kojem će postavljena hipoteza biti prihvaćena ili odbačena.

2. TEMELJNA NAČELA ISLAMSKE EKONOMIJE

2.1.Islamska ekonomska filozofija

Islamska ekonomska filozofija odnosno islamska ekonomija temelji se na osnovnim postavkama islama kao religije. Osnovne postavke islama ogledaju se u odnosu čovjeka prema Bogu, svijetu i ljudima. Prema Hadžić (2014.) taj odnos je definiran kroz tri osnovne kategorije islama: tevhid, rububijjet i hilafat :

- **Tevhid** (tawhid – Bog,dž.š., je Jedan i Jedinstven). Osnovno pravilo u odnosu Boga i čovjeka te u odnosima među ljudima. Njime se odbacuje pokornost i poniznost čovjeka prema drugim ljudima te potvrđuje potpuna pokornost čovjeka prema Bogu
- **Rububijjet** (rububiyyah- božanski raspored dobara, hrane i upravljanje stvari prema njihovom savršenstvu). Ovim zakonom se potvrđuje božansko porijeklo resursa na Zemlji uz obvezu njihove uzajamne ravnomjerne raspodjele.
- **Halifat** (khilifah – uloga čovjeka kao Božjeg namjesnika na Zemlji). Čovjek kao Božji namjesnik na Zemlji treba poštivati ono što je Allah, dž.š. propisao. Prema navedenom principu , uređuje se jedinstveni islamski koncept čovjekovog povjerenja, morala, politike, ekonomije i principa društvene organizacije.

Pored odnosa prema Bogu dž.š. i odnosi među ljudima predmet su normiranja . Razumijevanje islamske ekonomske filozofije pa time i islamske ekonomije nije moguće bez razumijevanja šerijata.

Šerijat je vjerski zakon islama, koji je utemeljen na Božjoj objavi. Podrazumijeva skup svih propisa i zakona izvedenih iz Božje dž.š. objave , kojima se kroz sustav zabrana i naredbi uređuju odnosi u svim sferama ljudskog djelovanja. Šerijat ima četiri osnovna izvora:

- **Kur'an** – Sveta knjiga ili Objava koja predstavlja prvi i najvažniji izvor zakona za sve muslimane.
- **Sunnet**- poslije Kur'ana se smatra najvažnijim izvorom Šerijata a podrazumijeva praksu i citate Poslanika.
- **Idžma**- konsenzus među islamskim pravnicima o nekom određenom pravnom pitanju te predstavlja sekundarni izvor islamske pravne nauke.

- **Kijas**-analogija koja se primjenjuje u slučajevima kada u primarnim izvorima nije bilo jasnih zakonskih primjera.

Kod navedenih izvora Šerijata jasno je uspostavljena hijerarhija. Ukoliko nešto nije jasno definirano u Kur'anu , onda se mogu tražiti objašnjenja iz sunneta, osim kad su u pitanju detaljna objašnjenja Kur'anskih ajeta. Isto tako, ukoliko se nešto ne može riješiti iz sunneta, primjenjuju se sekundarni izvori islamske pravne nauke. S obzirom na važnost Šerijata, u islamskom bankarstvu se svaka financijska transakcija mora odobriti od strane Šerijatskog odbora.

Potrebno je ukazati i na značaj islamskih pravnih mišljenja ili tumačenja (fetve) koje objavljuju pojedini autoriteti u oblasti islamske pravne nauke (fikha). Fetve koje donose pravni autoriteti škole islamske pravne nauke (mezheba) nisu prihvaćene od drugih mezheba što umanjuje njihov značaj i dovodi do nejasnoća u njihovoj praktičnoj primjeni. Ovo je posebno značajno kod mišljenja i tumačenja teorijske i praktične primjene pojedinih i novih islamskih financijskih instrumenata i modela (Hadžić, 2014.).

Islamska ekonomska filozofija izvodi se iz same životne filozofije te je stoga radi razumijevanja islamske ekonomije potrebno navesti neke osnovne kategorije islama koje ujedno predstavljaju i osnovne kategorije islamske ekonomske filozofije. Prema Hadžiću (2005) to su :

- ***Islamski koncept čovjeka-*** čovjek ima slobodu donošenja odluka, ponašanja, govora i izbora. Sloboda nije apsolutna, ona je ograničena pravima drugih osoba koja se ne smiju ugrožavati, te prihvaćenim društvenim normama u vidu zakona koje je čovjek obvezan poštovati (npr. zabrana prisvajanja tuđe imovine, nelegalne aktivnosti).
- ***Naređivanje činjenja dobra i zabrana činjenja zla-*** čovjek ima pravo na izbor između onoga što mu je dozvoljeno i preporučeno (halal) i onoga što mu je zabranjeno (haram). Ovisno o postupcima koje čovjek učini slijedi nagrada ili kazna na ovom ili onom svijetu.
- ***Odnos prema vlasništvu-*** islamski čovjek ima obvezu da prihode koje ostvari na imovinu koristi samo na dozvoljen način i u dozvoljene svrhe.
- ***Odnos prema bogatstvu-*** pravo uživanja u materijalnim zadovoljstvima sve dok je to u granicama vjere i dok čovjeka ne odvaja od razmišljanja o Bogu. Islam čovjeku preporučuje umjerenost, a osuđuje prekomjerno gomilanje bogatstva, pohlepu i

lakomnost. Pretjerivanje također postaje predmet osude, bilo da se radi o štedljivosti ili o rasipništvu.

- ***Motivacija-*** osnovna motivacija čovjeka u islamu izražena je putem doprinosa uvećanju Božjeg zadovoljstva.
- ***Ekonomska nejednakost-*** Islam ne negira ekonomsku i drugu nejednakost među ljudima. Ona je prirodna i svojstvena ljudima i društvenim sustavima. U Kur'anu nema dokaza kojim se nastoji eliminirati prirodna nejednakost i uspostavi poredak u kojem bi svako primao jednak dio ekonomskog bogatstva. Chapra (1992, u Hadžić, 2014, p.41) navodi da islam priznaje i tolerira nejednakosti prihoda jer svi ljudi nisu jednaki po svom karakteru, sposobnostima i društvenom doprinosu.
- ***Ekonomsko ponašanje islamski usmjerenog čovjeka-*** cilj islamski usmjerenog čovjeka je maksimalizaciju vlastitog zadovoljstva zamijeniti maksimalizacijom Božjeg zadovoljstva. On će nastojat poštivati „četiri zlatna etička pravila Šerijata“ :
    1. maksimiziranje društvene koristi ili općeg interesa;
    2. zabrana nanošenja tuge ili povrede drugome ili minimiziranje društvene beskorisnosti;
    3. davanje prednosti društvenoj nad privatnom dobrobiti i
    4. olakšavanje života drugima i olakšavanje njihovih teškoća i tegoba

2.2.Islamska ekonomija

Kao što smo već naglasili, islamska ekonomija se temelji na osnovnim postavkama islama. Kao znanstvena disciplina, islamska ekonomija je vrlo mlada. Aktivno se počinje izučavati nakon *Prve međunarodne konferencije o islamskoj ekonomiji*, održanoj u Mekki 1976.godine.

Izučavanje ekonomske misli dijeli se u tri perioda. Prvi period traje do 1058. godine i predstavlja ranu fazu razvoja islamske ekonomske misli, drugi period traje od 1058. do 1445. godine. Treći period započinje 1445. i traje do 1932. godine dok četvrtim periodom možemo označiti fazu koja je započela od 1932. godine i traje do danas (Hadžić,2014).

Postoje različite definicije islamske ekonomije te će se u radu navesti samo neke od njih.

- Kahf ističe da pojam islamska ekonomija može biti označen kao identifikacija polja izučavanja koje je zasnovano na pretpostavci postojanja islamskih činjenica u

sociopolitičkom i pravnom okruženju, te sustava vrijednosti i morala koji upravljaju ekonomskim ponašanjem pojedinca u islamskom društvu. Islamska ekonomija izučava paradigmu, aksiome i principe ekonomskog sustava te nastoji objasniti ekonomske pojave, utjecaje i zakonitosti koje se javljaju kao posljedica ili uzrok čovjekova ponašanja u islamskom društvu.

- Akram Khan smatra da islamska ekonomija ima za cilj izučavanje ljudskog falaha (materijalni i duhovni uspjeh te napredak na ovom i budućem svijetu) koji se ostvaruje organizacijom zemaljskih resursa na bazi suradnje i participacije.
- Muhammad Anas Zarqa definira islamsku ekonomiju kao nauku te smatra da se sastoji iz dva dijela. Jedan se odnosi na izučavanje ekonomskih sustava u Islamu a drugi na ponašanje muslimana u tom sustavu.
- Štulanović i Hadžić smatraju da se islamska ekonomija sastoji iz dva dijela : dio koji je kontastantan a to je skup ekonomskih osnova koji se izvode iz Kur'ana i sunneta, te dio koji je promjenjiv a definira se kao ekonomska polemika koja se provodi u praksi na temeljima Kur'ana i sunneta.

Jedinstvena karakteristika islamske ekonomije u odnosu na konvencionalnu sadržana je u njenom istovremenom i snažnom naglasku na materijalni i duhovni aspekt čovjekova života (Hadžić,2014). Temeljna razlika između konvencionalne i islamske ekonomije je u tome što se u sekulativnom kapitalizmu, motivu zarade ili privatnom vlasništvu daje neograničena moć pri donošenju ekonomskih odluka (Usmani,1998).

2.2.1. Koncept pravednosti u islamskoj ekonomiji

Najvažniji prioritet islama i njegovog učenja o ekonomiji odnose se na pravdu i jednakost počevši od proizvodnje do distribucije stvorene vrijednosti. Šerijatom se utvrđuje i provodi islamski koncept pravde kojim su pojedincu zajamčena njegova prava među kojima je i pravo da slijedi svoj ekonomski interes prvenstveno kao pravo i obvezu sve dok je za to sposoban. Nakon što pojedinac postane nesposoban da ostvaruje svoje ekonomske interese on više nema obvezu već samo prava koja mu pripadaju, a to su prava na osnovne potrebe i život iznad granice siromaštva (Nafaka).

Prema Iqbal i Mirakhor (2009) koncept ekonomske pravde u islamu znači :

- Islamska paradigma vrednuje moralni i duhovni okvir iznad materijalnog posjedovanja i blagostanja.
- Islamski ekonomski sustav stvara ravnotežni odnos između pojedinca i društva. Pojedinčev vlastiti interes i privatne koristi se ne osporavaju ali se reguliraju radi veće koristi društva.
- Islam priznaje privatno vlasništvo i tržišnu ekonomiju te potiče pojedinca da u poslu ostvari maksimalnu dobit a u potrošnji maksimalno zadovoljstvo a obeshrabruje rasipnu potrošnju. Sve se isključivo temelji na principima dopuštenog i zabranjenog.
- Zabranjuje se korištenje kamate (riba) te se promoviraju načini financiranja s podjelom rizika.

2.2.2. Povjerenje i vrednovanje rada u islamskoj ekonomiji

Povjerenje se smatra jednim od najvažnijih elemenata društvenog kapitala u islamskoj ekonomiji. Posebna pažnja se posvećuje poštivanju ugovora i ispunjavanju obveza te danih obećanja drugim članovima zajednice. U mnogim dijelovima Kur'ana naglašavaju se odlike pravog vjernika te važnost povjerenja i ispunjavanja ugovorom utvrđenih obveza i obećanja. Šerijat kao temeljni islamski zakon utemeljen je na koncepciji pravde, pouzdanosti i povjerenja koje se nagrađuju , dok se izdaja, nevjernost i podmuklost osuđuju i za njih slijede sankcije i kazne (Iqbal i Mirakhor, 2009).

U islamskoj ekonomiji rad ima veliko značenje, u Kur'anu se spominje u više od 360 ajeta. Rad se uzdiže na visoko mjesto te se smatra sastavnim dijelom same vjere . Osobe sposobne za rad, potiču se na koristan rad kako bi zaradile za egzistenciju i ne smiju biti na teret obitelji ili državi. Rad se smatra ne samo pravom nego i obvezom i zadaćom. Oštro se osuđuje lijenost, besposličarenje i društveno neproduktivan rad.

2.2.3. Odnos prema kamati

Zabranjenost kamata (Riba) je ono što čini najveću razliku između islamskog i konvencionalnog financijskog sustava. Kamata je naknada koju zajmoprimac plaća zajmodavcu u zamjenu za korištenje sume kapitala. Riba je arapska riječ koja se spominje u Kur'anu a čiji korijen potječe od riječi rbw što etimološki znači : povećati, porasti, proširiti.

Islamski pravni i ekonomski autoriteti su potvrdili da se termin riba odnosi na ono što mi u današnjim uvjetima nazivamo kamatom (Hadžić,2014). Iqbal i Mirakhor (2009.) kamatu (riba) definiraju kao premiju koju dužnik mora platiti pozajmitelju zajedno s iznosom glavnice kao uvjetom za zajam ili produljenje trajanja zajma.

Islamski pristup kamati sličan je pristupu koji su imali antički filozofi i klasični ekonomisti. Islamska učenja ukazuju da primanje kamate obeshrabruje ljude da se bave proizvodnjom i međusobnom razmjenom proizvedenih dobara te da kamata usporava proces investiranja a samim time gospodarski i ukupni društveni razvoj. Zabrana kamate je bila prisutna u mnogim civilizacijama i religijama kroz povijest. Aristotel je smatrao da novac ne može stvarati novac već da isključivo treba služiti kao sredstvo razmjene. Tijekom rane povijesti kršćanstva, posuđivanje uz kamatu se osuđivalo sve do 1822. godine kad je Katolička crkva ukinula zabranu uzimanja kamata a zajmovi uz kamatu postaju u potpunosti legalni (Čočić,2012).

Zabrana kamate (ribe) ne proizlazi iz neke ekonomske teorije već je strogo zabranjena Kur'anom i sunnetom. U Kur'anu se snažno osuđuje kamata jer je islam protiv svih oblika iskorištavanja. Uklanjanjem kamate iz ekonomskog sustava, nastoji se promicati ekonomsko i društveno pravedno te etički i moralno ispravno ekonomsko ponašanje.

Šerijat navodi dva oblika Ribe:

- Riba al- Nasiah- kamata kod odgađanja a odnosi se na višak koji je dužnik obavezan platiti zbog kašnjenja u plaćanju kredita. Razmjenjuje se novac za novac.
- Riba al- Fadl- odnosi se na robnu razmjenu a izvodi se iz riječi Poslanika Muhameda, koji je zahtijevao da se roba razmjenjuje za gotovi novac kako bi se spriječila mogućnost razlike u kvaliteti i kvantiteti robe (Iqbal,Mirakhor,2009).

Prema shvaćanju većine ekonomista, kamata sadrži tri elementa koji opravdavaju plaćanje naknade štediši :

- Faktor vrijeme
- Oportunitetni trošak
- Element rizika

Prema islamu, vrijeme je dar od Allaha, dž.š., i za njega ne može biti nikakve nagrade. U tome se nalazi i osnovna razlika islamskog u odnosu na konvencionalni pristup kada je u pitanju kamata.

2.2.4. Zabranjene poslovne transakcije

Islam dozvoljava različite oblike trgovine ali i postavlja određena ograničenja. Ograničenja se odnose i na poslovne transakcije na financijskom tržištu te se mogu podijeliti na pet osnovnih kategorija (Hadžić,2014) :

- *Zabranjene robe, usluge i djelatnosti*- islam zabranjuje proizvodnju, trgovinu i krajnju potrošnju proizvoda i usluga koje su po Šerijatu zabranjene te se smatraju neetičnim i nemoralnim . Primjer zabranjenih proizvoda, usluga i aktivnosti su: alkohol, droge, svinjetina, zarada monopolističkog profita, pornografija, igre na sreću , špekulacije i prevare…
- *Zabrana kamate (riba)*- kamata i poslovanje s kamatom se oštro osuđuje jer se na taj način sav rizik prenosi na dužnika.
- *Zabrana transakcija koje sadrže visok stupanj neizvjesnosti (gharar)*- poslovi u kojima partneri imaju nedovoljno znanja o predmetu kupoprodaje.
- *Zabranjeni načini trgovine*- odnose se na vrste kupoprodaje koje je Poslanik zabranio. To se odnosi na kupoprodaju koja implicira plaćanje cijene i isporuku robe sutra po cijenama utvrđenim danas te na prodaju duga za dug.
- *Druge zabranjene aktivnosti*- odnose se na pitanje krajnje namjere ili krajnjeg korisnika pojedinih poslovnih aktivnosti. One će biti dozvoljene ako krajnja namjera nije zabranjena ili krajnji korisnik nije sporan. Kao primjer možemo uzeti investiranje u komercijalnu banku koja posluje s kamatama.

2.3.Islamsko bankarstvo

Sa financijskog aspekta, muslimanske zemlje se mogu podijeliti u dvije grupe :

- Zemlje kreditore- kapitalno suficitarne zemlje koje svoje kapitalne viškove plasiraju u druge zemlje. Najčešće se radi o arapskim zemljama koje su izvoznice nafte . One najviše investiraju u SAD, Europu i Japan te druge razvijene zemlje neposredno ili pak posredstvom njihovih banaka i financijskih institucija.
- Zemlje dužnici- kapitalno deficitarne zemlje , na tržištu se pojavljuju kao tražitelji sredstava, kreditno se zadužuju ili su već dužnici. Ovu grupu zemalja čine ostale zemlje članice OIC-a ali i neke zemlje izvoznice nafte, odnosno članice OPEC-a kao što su npr., Nigerija i Alžir. Ove zemlje najviše sredstava posuđuju od država, banaka i financijskih institucija iz Europe, SAD-a, Japana , Koreje i drugih razvijenih zemalja.

Možemo zaključiti da su zemlje članice IDB-a (Islamic Development Bank) u svojim financijskim odnosima usmjerene prema zemljama nečlanicama , odnosno prema razvijenim zapadnim zemljama Nerazvijen financijski sustav između muslimanskih zemalja je razlog slabe financijske suradnje i povezanosti među muslimanskim zemljama. Izgradnja financijskog sustava koji će bit prihvatljiv sa aspekta Šerijata a koji će islamskim zemljama pomoći u financiranju njihovog ekonomskog razvoja, danas je jedno od značajnih pitanja kojim se bave teoretičari islamske ekonomije. U svojoj kratkoj povijesti, islamski financijski sustav bilježi stalna unapređenja. Temelji njegove izgradnje postavljeni su početkom dvadesetog stoljeća. Iako su glavni temelji postavljeni, ostaje još mnogo posla da bi u potpunosti bio dovršen. Najznačajniju ulogu u razvoju dosadašnjeg islamskog financijskog sustava imale su islamske banke.

2.3.1. Koncept i osnovna načela islamskog bankarstva

Apsolutna zabrana primanja i davanja kamate je osnovno načelo na kojem se zasniva islamsko bankarstvo. S obzirom na zabranu upotrebe kamate, islamske banke i financijske institucije svoju poslovnu filozofiju zasnivaju na poslovnim aranžmanima koji podrazumijevaju sudjelovanje u raspodjeli dobiti ili gubitka. Temeljno načelo islamskog ekonomskog pristupa a samim time i islamskog bankarstva predstavlja pravda ili pravednost,

koji nastoji ravnomjerno izraziti etičku, moralnu i društvenu dimenziju sa ciljem ostvarenja jednakosti u društvu, za dobrobit društva kao cjeline.

Od ostalih izvornih načela na kojima se zasniva islamsko bankarstvo izdvojit ćemo sljedeće :

- *Apsolutna zabrana primanja i plaćanja kamate u bilo kojem obliku*- banka ne smije ulaziti u bankovne odnose u kojima se uzima ili plaća kamata. Za razliku od konvencionalnog pristupa, u islamskom pristupu odnos dužnika i kreditora je definiran kao „sudjelujući odnos" onog koji osigurava i onog koji koristi kapital. Rezultat ovog odnosa je učešće u realnoj imovini i realnom poslovnom poduhvatu uz napomenu da dobit ili prinos ne može biti unaprijed fiksiran ili određen. On će ovisiti o uspješnosti samog posla, ostvarene produktivnosti i tržišne uspješnosti. Svako prethodno određivanje iznosa koji će biti plaćen ili naplaćen iznad iznosa glavnice zajma u islamu je strogo zabranjeno. U osnovi, islam poznaje samo jednu vrstu zajma- *kard hasan* u kojem zajmoprimac ne plaća nikakvu kamatu niti bilo koji dodatni iznos iznad iznosa glavnice zajma.
- *Obveza podjele profita ili gubitka*- zajmodavac je obavezan dijeliti profit ili gubitak koji nastaje od posla za koji je novac bio posuđen. Stimuliraju se vlasnici novca i poduzetnici da investiraju na principima sudjelovanja u raspodjeli dobiti ili gubitka. Ovakav pristup predstavlja snažan doprinos razvoju jer se vlasnici novca stimuliraju da ga investiraju u vidu kapitala u određene poslovne namjene.
- *Nemogućnost zarade bez preuzimanja rizika*- ovo načelo se odnosi kako na rad tako i na kapital. Bez poduzetničke aktivnosti i izlaganja poslovnom riziku ne može se zaraditi plaća niti osigurati naknada za investirani kapital.
- *Zabrana stvaranja „novca novcem"*- novac postaje kapital tek je investiran u konkretan posao a do tada on predstavlja samo kupovnu moć. Novac mora ući u proces investiranja ili kupovine roba i usluga da bi se mogao uvećati.
- *Zabrana kockanja (maysir), neodređenosti, pretjeranog rizika spekulacija i neizvjesnosti (gharar)*- pojava ovih, u islamu zabranjenih elemenata poslovnog ponašanja, može dovesti do prevare, odnosno nanošenja štete nekom od sudionika u poslovnom procesu. Navedeni elementi mogu se pronaći u ugovorima kada je ,npr. obveza plaćanja povezana s nejasnim obvezama koja druga strana treba izvršiti ili kada je vezana za nejasno definiranu obvezu treće strane. Nejasnoća se može pojaviti kod kupoprodaje ukoliko jedan od bitnih elemenata ugovora nije precizno definiran (predmet, cijena, rok isporuke i sl.). Gharar (prekomjerni rizik ili neizvjesnost)

predstavlja jednu vrstu nekompletirane informacije koja u konačnici vodi prevari jedne ugovorene strane. Maysir (kockanje) predstavlja svaku vrstu kockanja i igara na sreću te se svaka zarada ostvarena ovim putem smatra haramom, nedozvoljenom. Ajeti iz Kur'ana navode kako kockanje ima ogromne posljedice na društvo i društveni poredak. Brojni islamski teoretičari tvrde kako su maysir i gharar međusobno povezani te kako svaki prekomjerni gharar sadrži i elemente maysira (Smolo,2013).

- *Zabrana financiranja ili rada sa, u islamu , zabranjenim (haram) proizvodima i aktivnostima*- ovo načelo prvenstveno podrazumijeva da banka svoje aktivnosti obavlja na zakonit način. To znači da banke financiraju poslovne aktivnosti i djelatnosti koje su islamom dopuštene te da se ne bave nezakonitim aktivnostima, djelatnostima i financiranjem proizvodnje islamom zabranjenih proizvoda kao što su npr. korupcija, pranje novca , otvaranje kockarnica, proizvodnja alkohola i sl.

2.3.2. Islamske banke – nastanak, razvoj i vrste

Povijest nastanka islamskih banaka veže se za kraj devetnaestog i početak dvadesetog stoljeća kada dolazi do osnivanja islamskih novčanih zavoda koji su poslovali na beskamatnoj osnovi. Međutim, praktična primjena koncepta modernog islamskog bankarstva nije tako stara. Prva islamska financijska institucija , kao preteča suvremenih islamskih banaka, osnovana je 1963. godine u Meet- Ghamru , u Egiptu. Njen osnivač je bio impresioniran radom tadašnjih njemačkih štednih banaka te je u Egiptu njemački model nastojao prilagoditi islamskom načinu poslovanja. Nakon četiri godine uspješnog poslovanja, banka se zatvara radi tadašnjih prilika i vlasti u Egiptu koje nisu bile naklonjene „novom pristupu".

Skoro u isto vrijeme, u Maleziji 1963. godine osnovan je Muslim Pilgram Saving Corporation koja se 1969. godine transformira u Pilgrims Management and Fund Board of Malaysia. Ovim fondom su se mobilizirala sredstva koja su predstavljala štednju vjernika s ciljem financiranja hodočašća. Fond je predstavljao dobar primjer uspješne praktične primjene islamskih načela poslovanja te mu je 1987. godine dodijeljenja nagrada Islamic Development Bank za doprinos razvoju islamskog bankarstva.

Odluka Organizacije islamskih zemalja (OIC- Organization of Islamic Countries) iz 1974.godine o osnivanju Islamske banke za razvoj (IDB- Islamic Development Bank) bila je

najznačajniji poticaj razvoju islamskog bankarstva. Banka ima sjedište u Dždi (Jeddah) u Saudijskoj Arabiji.

U Dubaiju, 1975. sa radom počinje Dubai Islamic Bank kao prva islamska komercijalna banka čije se osnivanje veže za privatni sektor. Nakon osnivanja ove banke, u narednih dvadeset godina , broj islamskih banaka se povećao na šezdeset. Sedamdesete godine su posebno značajne za razvoj islamskog bankarstva. Tri faktora su tome doprinijela :

- Porast cijena nafte nakon 1974. godine donijele su ogromno bogatstvo velikom broju arapskih i muslimanskih zemalja što je dodatno povećalo ekonomske aktivnosti i investicije. U isto vrijeme, muslimani su htjeli da svoje investicije usklade sa principima šerijata, izbjegavajući kamate i institucije koje su se bazirale na kamati.
- Veliki broj muslimana nije bila zadovoljna sa financijskim uređenjem u svojim zemljama. Oni nisu željeli polagati svoj novac u banke koje su bile zapadnjački nastrojene i otvoreno zagovarale kamatne aktivnosti.
- Velik broj muslimanskih zemalja je steklo svoju nezavisnost od kolonijalnih vlasti u drugoj polovici prošlog stoljeća. Sa stjecanjem nezavisnosti počela je industrijalizacija i razvoj. Pojedinci i društvo su se htjeli osloboditi svakog vida ovisnosti o zapadnom načinu života i vjerovali su da je najbolji način za to da dođe do preporoda islamskih vrijednosti i tradicija.

Kasnijim razvojem i na Zapadu dolazi do osnivanja islamskih banaka. Islamic Finance House osnovana je 1978. godine u Luksemburgu kao prva banka na Zapadu koja posluje na načelima islama. U Londonu od 1982. godine posredstvom Al-Baraka International Limited, svoje poslovanje obavlja Dallah al-Baraka group jedna od najvećih islamskih bankarskih grupacija. Ona ima punu licencu za obavljanje depozitnih poslova u Velikoj Britaniji. U Ženevi Dar al-Maal al-Islami opslužuje europsko tržište za Faisal Islamic Banks. U Kopenhagenu posluje Islamic Bank International, a u Melburnu Islamic Investment Company. To su samo neke od najznačajnijih islamskih institucija koje posluju na Zapadu a posluju na načelima Šerijata. S druge strane , interesiranje zapadnih banaka za uspostavljanje odnosa i poslovne suradnje s islamskim bankama u stalnom je porastu. Sve više konvencionalnih banaka pruža usluge islamskog bankarstva te otvaraju svoje poslovnice u muslimanskim zemljama nudeći proizvode usklađene sa Šerijatom.

Prema projekcijama kompanije Ernest&Young iz 2014. i 2016.godine , globalni rast bankarske aktive 2018. godine dostići će 3.400 milijardi US$. A samo za QISMUT zemlje

(Katar, Indonezija, Saudijska Arabija, Malezija, UAE i Turska) bankarska aktiva bi sa 801 milijarde US$ u 2015. godini narasla na 1.800 milijardi US$ u 2020. godini.

Vrste islamskih banaka

Islamske financijske institucije glavni su akteri u financijskom sustavu kroz koje se trebaju postići ciljevi islamskog financijskog sustava. Iako islamske financijske institucije obavljaju relativno iste funkcije kao i konvencionalne, ipak one ove funkcije obavljaju u skladu s pravilima šerijata. Vrste islamskih banaka:

- **Islamske komercijalne banke** - posljednjih godina bilježe dinamičan razvoj. Islamske komercijalne banke primjer su depozitarnih institucija odnosno predstavljaju financijske posrednike koji uglavnom prihvaćaju sredstva (depozite) od štediša (kreditora) i osiguravaju sredstva potrošačima (dužnicima) putem kredita i kupnje vrijednosnih papira. Radi potpunijeg razumijevanja njihovog načina poslovanja potrebno je razumjeti islamske modele financiranja o kojima ćemo u daljnjem nastavku rada više reći. Današnji suvremeni islamski bankarski sustav koristi veći broj modela financiranja koje možemo podijeliti u tri osnovne grupe: financijski instrumenti mobilizacije bankarskih resursa, modeli financiranja, instrumenti za realizaciju neutralnih bankarskih poslova. Ovi posljednji su identični s praksom konvencionalnih banaka.
- **Islamske investicijske banke** - ne prikupljaju depozite od štediša već promoviraju i prodaju vrijednosne papire koje je izdala neka kompanija, direktno investitorima (tj. štedišama, onima koji imaju višak sredstava). Posebno bogato iskustvo u segmentu islamskog investicijskog bankarstva ima konsulting i investicijska kompanija *The International Investor* iz Londona. U početku se aktivnost realizirala u okviru robnog tržišta, a danas obuhvaća cijeli niz sofisticiranih i inovativnih sa aspekta šerijata dozvoljenih proizvoda na financijskom tržištu. **Islamski uzajamni ili investicijski fondovi** predstavljaju posrednike na tržištu dionica koji prikupljaju sredstva tako što prodaju dionice štedišama a potom koriste ta ista sredstva za kupovinu diverzificiranog portfelja vrijednosnih papira. Njihova uloga je ista kao i kod konvencionalnih investment trust, mutual fund ili unit trust osim što islamski uzajamni fondovi posluju na principima šerijata i sa aspekta šerijata prihvatljivim vrijednosnim

papirima. Osnivanje investicijskih fondova snažno je doprinijelo razvoju islamskog financijskog tržišta, odnosno islamskog tržišta kapitala.

- **Islamska banka za razvoj (IDB)** - ima za cilj podršku ekonomskog razvoja i socijalnog napretka zemalja članica putem poticanja međusobne suradnje, pomoći u razvoju islamske ekonomije, bankarstva i financija, te promocije ekonomskog i socijalnog blagostanja muslimanskih zajednica u zemljama nečlanicama (Hadžić,2005).

2.3.3. Dva teoretska modela za strukturu islamske banke

Prvi model temelji se na Mudarabah i obično se zove „dvoslojni Mudarabah“ model dok je drugi model poznat pod nazivom „dva prozora“. Postoji i treći model koji je manje poznat a temelji se na wakala ugovoru gdje islamska banka djeluje isključivo kao wakil (agent/zastupnik) ulagača i upravlja sredstvima u njihovo ime na osnovi fiksne naknade.

Dvoslojni Mudarabah model oslanja se na koncepciju podjele dobiti , a povezuje stranu imovine i stranu obveza na osnovi načela „dvoslojni Mudarabah“. Ovim modelom se predviđa da štediše koji sklapaju ugovor s bankom , dijele dobit nastalu po osnovi poslovanja banke. Osnovni koncept ovog modela je da se mobilizacija sredstava i korištenje sredstava temelje na podjeli dobiti između ulagača, banke i poduzetnika. Prvi sloj Mudarabah ugovora je između ulagača(štediše) i banke , pri čemu su ulagači dobavljači sredstava koja banka ulaže kao mudarib u njihovo ime . Ulagači sudjeluju u ostvarenoj dobiti i gubitku po osnovi poslovanja banke povezanog s ulaganjima ulagača. Sredstva se polažu u banku na ulagački račun. Takvi ulagački depoziti s podjelom dobiti nisu obveza nego su oblik vremenski ograničenog kapitala bez prava glasa. Pored ulagačkih depozita, u ovom modelu banke prihvaćaju i depozite po viđenju koji ne nose prinose a koji se na zahtjev mogu povući po nominalnoj vrijednosti, a smatraju se obvezom. Drugi sloj Mudarabah ugovora predstavlja ugovor između banke kao dobavljača sredstava i poduzetnika koji traže sredstva i dogovaraju podjelu zarade s bankom ovisno o određenom postotku navedenom u ugovoru. Zarada banke iz svih aktivnosti se skuplja i zatim dijeli sa štedišama i dioničarima ovisno o uvjetima njihovih ugovora.

Posebna značajka "dvoslojnog" modela jest što su strane imovine i obveza u bilanci banke potpuno integrirane, što minimalizira potrebu za aktivnim upravljanjem imovinom/obvezama, a što zauzvrat osigurava stabilnost od ekonomskih šokova. Ovaj model ne predviđa određenu obveznu pričuvu niti za ulagačke depozite niti za depozite po viđenju.

Model „dva prozora“ ima značajke računa po viđenju i ulagačkih računa, ali ima drukčiji pogled na obveznu pričuvu od "dvoslojnog" modela. Model dva prozora dijeli stranu obveza bilance banke na dva prozora, jedan za depozite po viđenju (transakcijski računi) i drugi za ulagačke račune. Izbor prozora je prepušten štedišama. Ovaj model zahtijeva 100%-tnu pričuvu za depozite po viđenju, ali ne određuje obveznu pričuvu za drugi prozor.

Novac na ulagačkim računima, položen je uz puno znanje štediša da će se njihovi depoziti ulagati u projekte koji nose sa sobom određeni rizik pa nikakvo jamstvo nije opravdano. I u ovom modelu se štedišama može zaračunati naknada za usluge čuvanja koje pruža banka. Nikakav dio depozita na tekućem ili investicijskom računu ne mora se koristiti za odobravanje beskamatnih zajmova.

Kada bismo uspoređivali ova dva modela, vidimo da se u oba modela, gubitci nastali kao posljedica ulagačkih aktivnosti banke odražavaju u smanjenju vrijednosti bogatstva štediša. Oba modela uviđaju mogućnost minimalizacije gubitka kroz diverzifikaciju ulagačkih portfelja banaka i pažljiv odabir projekata, njihovo nadziranje i kontrolu. Rizik za štediše je manji u drugom modelu, odnosi se samo na ulagačke depozite (Iqbal,Mirakhor,2009).

2.3.4. Usporedba islamskih i konvencionalnih banaka

Ovisnost o deponentima i njihovom novcu kao izvoru sredstava zajednička je osobina konvencionalnih i islamskih banaka. Međutim ono što čini islamsko bankarstvo različitim, ogleda se u odnosu islamskih banaka prema deponentima a koji je usklađen s načelima šerijata. Islamske banke su sigurnije po pitanju depozita jer se ne bave špekulativnim poslovima već stvarnim- realnim poslom . Novac ulagača investiraju u posao koji ima šansu za uspjeh jer jedino s uspješnim investicijama, mogu ostvariti profit.

Islamske banke rade kao trgovinsko/ investicijske institucije na beskamatnom poslovanju za razliku od konvencionalnih koje svoje poslovanje isključivo temelje na kamatnom poslovanju. Dok konvencionalne banke nemaju gotovo nikakvih restrikcija u poslovanju, islamskim

bankama je zabranjeno primanje i davanje kamate, poslovanje s karakteristikama kockanja, špekulacije, otkup dugova te poslovanje s industrijama koje su zabranjene prema šerijatu.

Poslovni model islamskih banaka temelji se na trgovini s tim da banka mora aktivno sudjelovati u trgovini te ostalim poslovnim procesima i aktivnostima. Za razliku od islamskih banaka, konvencionalne banke sudjeluju isključivo kao pozajmitelji novca.

Islamski bankovni proizvodi su najčešće pokriveni realnom imovinom, uključuju trgovinu i iznajmljivanje imovine na principu raspodjele dobiti i gubitka. Konvencionalnim bankama novac predstavlja „robu“ za koju se uzima kamata kao vid kompenzacije. Islamske banke zajam ne gledaju kao komercijalnu transakciju , ako se pozajmi onda to mora bit isključivo na beskamatnom principu pozajmljivanja. S druge strane, konvencionalnim bankama je skoro svaki proizvod (financiranje i depozit) baziran na kamatnom zajmu.

Posebna značajka islamskog načina poslovanja je sudjelovanje u podjeli dobiti i gubitka što znači izravnu brigu islamske banke za profitabilnost ulaganja. Konvencionalna banka se također brine za profitabilnost ulaganja, ali njoj je prvenstveno važno plaća li se kamata sukladno dogovorenim rokovima. Za razliku od toga, islamska banka se usredotočuje na povrat po osnovi fizičkog ulaganja jer je njena profitabilnost izravno povezana s realnom stopom povrata. Islamske banke karakterizira bolja pokrivenost kolateralima, prvenstveno realnom imovinom na temelju čega banke posjeduju realnu vrijednost koja prati realne gospodarske tokove.

S aspekta pojačanog nadzora može se zaključiti kako konvencionalne banke nisu obvezne nadzirati projekte u mjeri kojoj su islamske banke zbog toga sto one nisu partneri u fizičkom ulaganju. U mjeri u kojoj se islamske banke više oslanjaju na vlasničko nego na dužničko financiranje, one moraju relativno više ulagati u menadžerske vještine i stručnost u nadzoru različitih ulagačkih projekata.

U tablici 1 ćemo prikazati i usporediti pojedine stavke koje su bile uzrokom posljednje svjetske financijske krize, na taj način će se izvršiti usporedba dvaju bankarstava.

Tablica 1: Usporedba konvencionalnog i islamskog bankarstva

	KONVENCIONALNO BANKARSTVO	ISLAMSKO BANKARSTVO
Maksimalizacija profita	U želji za što više plasiranih kredita, zanemaruje se sposobnost otplate	Etičan profit, islamsko bankarstvo za prioritet nema maksimalizaciju profita
Prodaja duga	Prodaja duga se multiplicirala	Zabranjena
Financijski derivati	Dozvoljeni , predstavljaju jedan od glavnih uzročnika krize	Zabranjeni, jedan od razloga zašto se kriza u tolikoj mjeri nije reflektirala na islamske banke
Podjela rizika	Kod realizacije nekog projekta, klijent sam snosi rizik gubitka	Banka s klijentom sudjeluje u podjeli rizika
Podjela profita	Banka svoj profit generira na osnovu unaprijed definiranih kamata, bez obzira na uspjeh ili neuspjeh projekta	Banka sa klijentom sudjeluje u podjeli profita sukladno svom učešću u projektu, zavisno od prethodnog dogovora
Nenamjenski krediti	Njihova ekspanzija uzrokovala je nekontrolirano i pretjerano zaduživanje	Nisu dozvoljeni jer iza svakog financiranja u islamskom bankarstvu mora stajati realna imovina

Izvor: izrada autora prema internetskom izvoru http://www.bosnjaci.net/prilog.php?pid=39268

Može se zaključiti da bi se obujam posljednje svjetske financijske krize znatno smanjio ukoliko bi se poštivala načela na kojima posluju islamske banke. Naime uzroci krize su uglavnom špekulacije i kamata a to dvoje je nespojivo s islamskim bankarstvom.

2.4. Islamsko financijsko tržište

Financijsko tržište olakšava proces usmjeravanja štednje, kao temeljnog izvora financiranja, u investicije. Bez štednje nema investicija, a bez investicija nema ekonomskog rasta. Zbog toga je izgradnja financijskog tržišta i njegovih institucija kao pretpostavke efikasnog prikupljanja

štednje i usmjeravanja ka investicijama važna za privredni razvoj. U ovom kontekstu potrebno je ukazati i na međuzavisnost realnog i financijskog sektora (Hadžić,2005).

Kao što je to slučaj sa konvencionalnim financijskim sustavom, postoje različite vrste islamskih financijskih tržišta od kojih svaki ima svoju svrhu i ciljeve. Isto tako, postoje različite klasifikacije ovih tržišta. Primjerice, neke investitore zanima kratkoročno ulaganje, dok drugi žele ulagati dugoročno. Neki investitori su skloni riziku, dok drugi zaziru od rizika. Neki vole posuditi sredstva putem dužničkih instrumenata, dok drugi preferiraju izdavanje dionica. Financijsko tržište se, u osnovi, sastoji od tržišta novca i tržišta kapitala (Smolo,2013).

Islamski pristup tržištu novca

Novčano tržište predstavlja tržište na kojem se kupuju i prodaju kratkoročni zajmovni vrijednosni papiri. Predmet trgovine na ovom tržištu je novac i kratkoročni zajmovni vrijednosni papiri, odnosno likvidna novčana sredstva. Praktično se trguje viškovima novčanih sredstava koja se nalaze na transakcijskim računima, odnosno kratkoročnim vrijednosnim papirima koje emitira ili čiju je emisiju odobrila središnja banka. Novčano tržište karakterizira odsustvo ili veoma nizak nivo rizika, kratak rok i visok stupanj zajmova. Razlog formiranja ovog tržišta je rješavanje pitanja viška ili manjka likvidnih sredstava sa kojima raspolažu poslovne banke i druge financijske i nefinancijske institucije kao i građani.

Likvidnost i profitabilnost predstavljaju dva divergentna cilja koji se jednako snažno postavljaju kako pred konvencionalne, tako i islamske banke. Zbog potrebe za održavanjem određenog nivoa likvidnosti, razvilo se konvencionalno novčano tržište sa svojim instrumentima, pravilima i institucijama. Na njemu banke jednostavno konvertiraju vlastite viškove likvidnih sredstava u likvidnu imovinu koja stvara prihod, te s druge strane u slučaju potrebe, lakše dolaze do novčanih sredstava čime brže rješavaju problem likvidnosti. Islamske banke su u znatno nepovoljnijem položaju jer ne mogu sudjelovati na konvencionalnom novčanom tržištu koje je uglavnom zasnovano na kamati i operacijama povezanim s kamatom. S druge strane, islamsko novčano tržište je nerazvijeno te islamske banke imaju potrebu za razvojem financijskih instrumenata koji će biti zasnovani na načelima šerijata, te koji će omogućiti lakše postizanje ova dva divergentna cilja. Odsustvom islamskog novčanog tržišta islamske banke se suočavaju s problemom držanja visokog nivoa gotovine , koja ne donosi zaradu i koju ne mogu usmjeriti prema depozitima ili investirati u državne obveznice

koje su uglavnom zasnovane na kamati. Iako su islamski ekonomisti svjesni ovog problema, dosada je jako malo učinjeno na praktičnom razvoju islamskog financijskog tržišta i njegovih instrumenata. Pažnja ekonomista je više bila usmjerena prema razvoju dugoročnih financijskih instrumenata tržišta kapitala nego prema kratkoročnim financijskim instrumentima novčanog tržišta. Prema nekim islamskim ekonomistima, financijski instrumenti konvencionalnih banaka koji bi se mogli prilagoditi šerijatskim propisima su : utrživi depozitni certifikati, komercijalni zapisi, bankarski i komercijalni akcepti, aranžmani o rekupovini i državni blagajnički zapisi. Valutni swap je jedini financijski instrument konvencionalnog financijskog tržišta koji je po šerijatu dozvoljen (Hadžić i Štulanović,2007).

Islamski pristup tržištu kapitala

Tržište kapitala predstavlja financijsko tržište koje olakšava trgovinu dugoročnih dužničkih vrijednosnih papira (s dospijećem godinu dana ili više) i vlasničkih vrijednosnih papira (dionica bez određenog dospijeća) (Smolo,2013).

Tržišta kapitala sastoje se od primarnih i sekundarnih tržišta. Primarna tržišta važna su za prikupljanje kapitala, a ovise o ponudi sredstava, dok sekundarna tržišta omogućavaju trgovanje postojećim vrijednosnicama. Sekundarna tržišta ne samo da osiguravaju likvidnost i niske transakcijske troškove, ona također određuju cijene vrijednosnica i njihovu rizičnost na kontinuiranoj osnovi, uvažavajući relevantne nove informacije kako one postaju dostupne (Iqbal i Mirakhor,2009).

Sa aspekta financiranja razvoja značajnije je primarno financijsko tržište, jer se u okviru njega vrši emisija i prodaja vrijednosnih papira za novac (na dugoročnoj osnovi) koji pripada kompanijama i koji se koristi za financiranje njihovog poslovanja i razvoja (Hadžić,2005).

Islamsko tržište kapitala predstavlja tržišta gdje se transakcije obavljaju u skladu sa šerijatom i koje su lišene svih elemenata ili aktivnosti koje su zabranjene u islamu. Strogo pridržavanje načela šerijata također podrazumijeva i to da svi financijski instrumenti koji se koriste na ovim tržištima moraju biti u skladu sa šerijatom. Islamsko tržište kapitala, kao što je to slučaj s konvencionalnim tržištem kapitala, sastavni je dio islamskog financijskog sustava. Iako su općenito slična konvencionalnim tržištima kapitala, islamska tržišta kapitala razlikuju se u svojim osnovnim elementima koji su duboko ukorijenjeni u šerijatskim učenjima. Kao rezultat toga, islamska tržišta kapitala nude instrumente, kao što su islamski vlasnički

vrijednosni papiri i islamski dužnički vrijednosni papiri - između ostalog - na temelju šerijatskih načela koja ih čine dozvoljenim sa šerijatskog stanovišta. Islamska tržišta kapitala igraju komplementarnu ulogu investicijskoj ulozi islamskog bankarstva, time stvarajući sveobuhvatan islamski financijski sustav.

Porast svijesti širom svijeta i potreba za ulaganjem u proizvode i instrumente koji su u skladu sa šerijatom rezultiralo je stvaranjem islamskog tržišta kapitala koji se konstantno razvija (Smolo,2013).

Potreba za tržištima kapitala uočena je u ranim fazama razvoja islamske financijske industrije. Tijekom 1980-ih i 1990- ih godina IFI -ji su uspješno mobilizirali sredstva putem depozita koji su ulagali u nekoliko financijskih instrumenata, poglavito za financiranje kupnje roba ili trgovine. Zbog ograničenih ulagačkih prilika, manjka likvidne imovine i drugih ograničenja, struktura imovine IFI-ja ostala je prilično statična i uglavnom usredotočena na kratkoročne instrumente. Glavna područja brige Do kraja 1990-ih godina islamska financijska tržišta postala su svjesna da je razvoj tržišta kapitala neophodan za njihov opstanak i daljnji rast. U međuvremenu je val deregulacije i liberalizacije tržišta kapitala u nekoliko zemalja doveo do bliske suradnje između IFI -ja i konvencionalnih financijskih institucija kako bi se pronašla rješenja za upravljanjem likvidnošću i portfeljem. Otada je bilo više pokušaja u ovom smjeru, naročito na dva područja. Prvo je razvoj vrijednosnice nalik na dužničku vrijednosnicu u obliku vrijednosnice pokrivene imovinom, a drugo je razvoj islamskih fondova u čijem bi portfelju bile (ne isključivo) dionice ili robe. Islamski dionički fondovi postali su popularni kod ulagača koji su bili skloni vlasničkim ulaganjima, a IFI-ji su i dalje tražili vrijednosnicu nalik na onu s fiksnim prinosom koja bi se mogla ponašati kao konvencionalna dužnička vrijednosnica s fiksnim prinosom i s niskom razinom rizika, ali ujedno usklađena sa šerijatom. Osim toga, IFI -ji su htjeli proširiti ročnost svoje imovine uz uobičajene kratkoročne instrumente za financiranje trgovine. To je dovelo do eksperimentiranja sa stvaranjem vrijednosnica pokrivenih imovinom i usklađenih sa šerijatom, nazvanih Sukuk, koje su po svojoj rizičnosti i profitabilnosti slične konvencionalnoj dužničkoj vrijednosnici (Iqbal i Mirakhor,2009).

Danas postoji velik broj proizvoda i usluga na islamskom tržištu kapitala ,kao što su sukuk, islamske dionice, islamske obveznice , islamski fondovi, islamski fond za investiranje u nekretnine, islamski proizvodi za upravljanje rizicima i dr.

Imajući u vidu navedeno, u nastavku ćemo dati ocjenu prihvatljivosti najznačajnijim konvencionalnim instrumentima sa aspekta islamske ekonomije.

Obveznice - kao važan instrument konvencionalnog financijskog tržišta, tijesno je povezana s kamatom tako da su njihovo izdavanje, trgovina i promet zabranjeni s aspekta šerijata, odnosno učenja islamske ekonomije. Iako mnogi islamski financijski instrumenti u svom nazivu sadrže riječ "obveznica" (bonds), oni u biti ne predstavljaju obveznice u konvencionalnom značenju tog pojma. One nemaju karakteristike klasičnih obveznica, a njihovo suštinsko određenje bliže je pojmu "dionice" nego obveznice. To su tzv. "razvojne obveznice" kod kojih je stopa povrata vezana za cash flows projekte koji se njima financira. U ovom slučaju, obično se radi o financiranju većih, infrastrukturnih projekata (Hadžić i Štulanović,2007).

Obične dionice - ukoliko potječu od društava ili kompanija koje se bave dozvoljenim ili halal poslovnim aktivnostima, ukoliko su svoju imovinu stekle i posluju na halal način, te ukoliko se promet njihovih dionica vrši na jedan od dozvoljenih načina trgovine, onda se može zaključiti da su obične dionice i njihovo tržište u potpunosti prihvatljivi s aspekta šerijata, odnosno islamske ekonomije. Razlike u odnosu na konvencionalne obične dionice sastoje se u sljedećem:

- prema šerijatu, dionice koje predstavljaju vlasnički udio u projektu mogu se prodavati u toku njihove emisije i nakon početka realizacije projekta, dok je zabranjena njihova prodaja prije emitiranja;
- agent - menadžer (mudarib) potpuno je samostalan u vođenju projekta ili kompanije. Kod konvencionalnog pristupa dioničari srazmjerno svom učešću u kapitalu imaju pravo upravljanja dioničkim društvom ili projektom. od islamskog pristupa vlasnici financijskih instrumenata nemaju upravljačku funkciju i ne miješaju se u vođenje projekta. Uloga vlasnika svedena je samo na monitoring realizacije projekta u skladu s ugovorom i dugim dokumentima, odnosno praćenje rada mudariba i zaštitu interesa dioničara. Ukoliko mudarib prekrši bilo koju odredbu ugovora, odgovoran je za štetu koja može nastati ugrožavanjem interesa dioničara. U slučaju gubitka, njega u potpunosti snose vlasnici kapitala, odnosno dioničari;
- dioničarstvo može biti vremenski ograničeno

Uz poštivanje navedenih ograničenja, obične dionice su prihvatljive s aspekta islamske ekonomije (Hadžić,2005).

Preferencijalne ili prioritetne dionice - predstavljaju neprihvatljiv financijski instrument s aspekta šerijata, odnosno islamske ekonomije zbog niza sljedećih karakteristika: vlasnici prioritetnih dionica za sebe osiguravaju prava ostvarenja prihoda u fiksnom iznosu koji nije vezan za poslovni rezultat društva, elemenata kamate sadržanih u ovoj vrsti dionica, te dovođenja u neravnopravan položaj u odnosu na vlasnike običnih dionica.

Varanti - izdaju se vlasnicima običnih dionica kao prava da mogu po unaprijed utvrđenoj fiksnoj cijeni kupovati obične dionice dioničkog društva. Osnovni razlog izdavanja varanta je povećanje atraktivnosti emisije vrijednosnih papira. Prema stavu Islamic Fiqh Academy, varanti ne nude privilegije njihovim vlasnicima u odnosu na druge dioničare, tako da, s islamskog aspekta, mogu biti prihvatljivi.

Opcije i futuresi - sa islamskog aspekta, konvencionalne opcije i futuresi predstavljaju primjere neprihvatljivih oblika trgovačkih ugovora. Oni sadrže niz u islamu nedozvoljenih elemenata:

- ne pripadaju nijednoj vrsti islamski prihvatljivih ugovora,
- premija kod opcija predstavlja kupovinu i plaćanje prava, a ne realnih vrijednosti, proizvoda ili usluga,
- ugovori nisu vezani za realne vrijednosti i oni se kod futuresa nekoliko puta "odvoje" od robe,
- prodavaoci prodaju, a kupci kupuju ono što ne posjeduju, odnosno ono čega nisu vlasnici, što je zabranjeno jer sadrži visok stupanj neizvjesnosti i takvo poslovanje može dovesti do kasnijih nesporazuma i sporova,
- financijski instrumenti sadrže visok stupanj "kockanja" ili špekulativnog klađenja na promjenu cijena u budućnosti,
- cijene roba na tim tržištima nisu uvijek određene na osnovu odnosa ponude i potražnje nego na osnovu "glasina ", monopola, eksploatacije i druge u islamu zabranjene prakse
- ova tržišta sadrže elemente kamate jer kamatna stopa predstavlja jednu od osnovnih determinanti određivanja cijena opcija(Hadžić i Štulanović,2007).

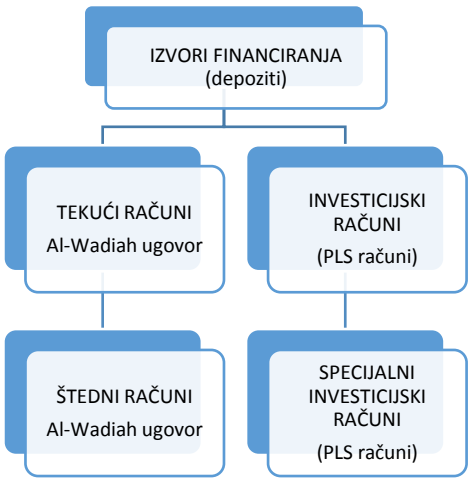
3. MODELI FINANCIRANJA ISLAMSKIH BANAKA

Današnji suvremeni islamski bankarski sustav koristi veći broj modela financiranja koji su razvijeni u praksi islamskih banaka. U osnovi, možemo ih podijeliti u tri osnovne grupe : 1) financijski instrumenti mobilizacije bankarskih resursa, 2) modeli financiranja i 3) instrumenti za realizaciju neutralnih bankarskih poslova.

Ovi posljednji, identični su praksi konvencionalnih banaka te se koriste u skladu s međunarodnom bankarskom praksom (akceptiranje i izdavanje čekova i mjenica te njihova naplata, akreditivno i garancijsko poslovanje; platni promet, promet vrijednosnim papirima…) (Hadžić,2014).

3.1. Financijski modeli mobilizacije bankarskih resursa

U islamskom bankarstvu, banka deponentima ne isplaćuje kamatu već im nudi sudjelovanje u raspodjeli dobiti i gubitka koji će nastati različitim bankarskim operacijama. U islamskom bankarstvu postoje dva osnovna izvora depozita : 1) depoziti po viđenju koji se direktno odnose na tekuće platne transakcije i štednju i 2) depoziti za investicije koji su namijenjeni financiranju različitih projekata a koji pak predstavljaju glavni izvor fondova za banke. Izvori financiranja (depoziti) su: 1) *tekući račun (al-wadiah ugovor),* 2) *štedni račun (al-wadiah ugovor),* 3) *investicijski računi (PLS računi)* i 4) *specijalni investicijski računi (PLS računi).*



Slika 1: Izvor financiranja

Izvor :Izrada autora

Tekući računi

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 deponenata 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 dobiti koji banka njihovim korištenjem eventualno ostvari. Banka ne naplaćuje proviziju niti druge troškove za korištenje sredstava s ovog računa, a na kraju mjeseca dostavlja izvod deponentima s evidencijom stanja i svih promjena u prošlom mjesecu.

Štedni računi

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

- Prihvaćanje štednih uloga na načelima povjerenja, odnosno na oslovi al-wadiah ugovora. Ovim se od depozita zahtjeva da banci da suglasnost za raspolaganje uloženim sredstvima na računu, uz obvezu punog povrata uloga i neobvezno sudjelovanje u raspodjeli eventualnog ostvarenog dobitka.
- 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 kard hasan , pod tim se podrazumijeva poklanjanje banci svih novčanih ili nenovčanih koristi koji korištenjem tih sredstava mogu nastati.
- Prihvaćanje štednih depozita na zajedničkim investicijskim računima i njihovo tretiranje kao investicijskih depozita

Za razliku od tekućih računa, gdje sav profit ili zarada koju banka ostvari korištenjem sredstava deponenata pripada banci, u ovom slučaju banka ima pravo nagraditi štediše povratom jednog dijela profita koji banka ostvari korištenjem sredstava s ovih računa.

Investicijski računi

Investicijski računi (Profit and Loss Sharing- PLS) su računi koji mogu biti otvoreni od strane pojedinca ili firmi za određeno vremensko razdoblje. Deponenti imaju pravo sudjelovati u dobiti banke u omjeru koji ovisi o visini depozita i razdoblju u kojem je depozit bio na raspolaganju banci. Banka, u ovom slučaju , sa deponentima zaključuje ugovor na principima al-mudaraba gdje se pojavljuje u ulozi „poduzetnika", a deponent u ulozi onoga koji osigurava potreban kapital. Ugovorom se utvrđuje omjer raspodjele očekivanog profita ili gubitka (obično 70 do 80% u korist deponenta a 20 do 30% u korist banke). Ako dođe do gubitka pri investiranju, cijeli nastali gubitak pada na teret deponenta jer se on nalazi u ulozi vlasnika kapitala.

Kod ove grupe računa razlikujemo nekoliko njegovih oblika:

- *Zajednički investicijski računi*- imaju formu zajedničkih investicijskih računa po kojima se provodi zajedničko investiranje sredstava depozita u različite poslovne namjene. Koriste se za financiranje različitih financijskih operacija banke.
- *Vremenski ograničeni investicijski računi*- potpisuje se sporazum između banke i deponenta. Na osnovi tog sporazuma, sredstva se deponiraju na određeno vremensko razdoblje. Nakon tog razdoblja sredstva se mogu povući , a profit se obračunava i isplaćuje tek na kraju poslovne godine
- *Vremenski neograničeni investicijski računi*- na ovim računima, sredstva se deponiraju bez vremenskog ograničenja i automatski se obnavljaju do opoziva deponenta. Rok za opoziv unaprijed se utvrđuje i obično iznosi tri mjeseca. Obračun i isplata profita vrši se nakon isteka poslovne godine.

Specijalni investicijski računi

Omogućavaju deponentima da namjenski usmjeravaju svoje depozite za financiranje pojedinih specifičnih projekata. Deponent može birati djelatnost i konkretan projekat u koji će investirati. Prilikom ostvarenja profita, on se dijeli između banke i deponenta. Klijent može birati manje ili više rizične projekte očekujući manji ili veći profit. U ovom slučaju, banka se pojavljuje u ulozi zastupnika ili agenta investitora. Naknada banci se utvrđuje unaprijed na osnovi provizije ili-ili učešća u ostvarenom profitu (Hadžić,2005).

3.2. Modeli financiranja

Kako je u islamu trgovina dopuštena, a kamata zabranjena, prvu skupinu predstavljaju modeli financiranja koji su zasnovani na modelima prodaje, odnosno ajal. U drugoj skupini su modeli koji se realiziraju kao najam ili lizing, odnosno idžara, treću predstavlja poslovno partnerstvo na osnovi zajedničkog učešća u podjeli dobiti ili gubitka, odnosno mušaraka. Kao četvrta skupina izdvaja se partnerstvo na osnovi zajedničkog učešća u podjeli profita , odnosno mudaraba. Posebno mjesto pripada kreditima bez troškova i naknade (kard hasan) koji za klijente predstavljaju najpovoljniji model financiranja.

U teoriji islamskog bankarstva, prvi model je je znatno zastupljeniji, dok drugi model ima znatno veću primjenu u poslovnoj praksi islamskih banaka.

3.2.1. Modeli financiranja na bazi metoda prodaje

Ova skupina modela financiranja zasniva se na metodama prodaje, trgovine ili kupoprodaje. Modeli koji pripadaju ovoj skupini, a koje islamske banke najviše koriste su : Murabaha, Salam, Istina i Tavaruk.

Murabaha (trošak-plus-profit financiranje)

Murabaha je najznačajniji model financiranja koji u svom poslovanju koriste islamske banke. Prema IIBI-u (Institute of Islamic banking and insurance) , danas se 80-90% kreditnih aktivnosti islamskih banaka realizira ovim mehanizmom. U osnovi, Murabaha predstavlja tehniku kratkoročnog financiranja te predstavlja ugovor o prodaji po kojem se roba prodaje po nabavnoj cijeni uvećanoj za određeni profit. Murabaha kao model posebno je pogodan za financiranje trgovine na kratak rok. Koristi se i pri otvaranju akreditiva i financiranja uvoza. U praksi, islamske banke ovaj model koriste kako za financiranje potrošaća, tako i za financiranje proizvodnog sektora.

Uzimajući u obzir osnovna načela murabahaha ,razvijen je instrument **bay bithaman ajil (BBA)** što znači prodaja na kredit ili prodaja s odgođenim plaćanjem. BBA je kupoprodajni ugovor (pod-ugovor murabahaha), pri čemu se razmijenjena roba „isporučuje“ odmah, ali se prodajna cijena (uključuje i profit) plaća u ratama, tokom relativno dugog perioda. Razlika u

odnosu na murabahah je u tome što se BBA koristi za dugoročno financiranje te prodavatelj nije obvezan otkriti profitnu maržu koja je sadržana u prodajnoj cijeni (Iqbal i Mirakhor,2009).

Postoje dvije vrste murabahaha :

1. *Gotovinska murabahah*- kupoprodaji ugovor prema kojem se proizvod prodaje po cijeni koja je jednaka zbroju originalne cijene i profitne marže, plaćanje se vrši gotovinom.
2. *Kreditna murabahah*- kupoprodajni ugovor čije se plaćanje vrši u ratama. Cijena je jednaka cijeni gotovinske murabahah plus premija koja se dodaje na profitnu maržu. Ovo ujedno odražava i vremensku vrijednost novca jer se cijena povećava s periodom kreditiranja.

Ako se plaćanje vrši paušalno i ako se radi o kratkoročnoj kreditnoj murabahah, onda se taj financijski aranžman naziva muradarabah. BBA se koristi kako bi se ukazalo na dugoročnu kreditnu murabahah. Bitno je napomenuti da ovakva podjela vrijedi za Maleziju i neke druge jugoistočne azijske zemlje. Malezija predstavlja najveće središte islamskih financija.

Osnovne karakteristike murabahaha :

- Kupoprodajni ugovor u kojem prodavalac (banka) izričito spominje koliko je platio robu (trošak ili nabavnu cijenu) koja je predmetom prodaje te istu prodaje drugoj osobi time što na tu cijenu dodaje određenu profitnu maržu.
- Profitna marža, o kojoj se dogovore obje strane, može se odrediti bilo određenom sumom ili dogovorenim postotkom profita koji će se dodati na osnovnu cijenu (originalna cijena).
- Svi troškovi koje je pokrio prodavalac pri kupnji robe (transport robe, carine i sl.) bit će uključeni u originalnu cijenu i profitna marža se može primijeniti na ukupne troškove.
- Murabahah vrijedi samo onda ukoliko se sa sigurnošću može utvrditi originalna cijena robe.

Osnovne karakteristike BBA:

- Kupoprodajni ugovor sa odgođenim plaćanjem.
- Točan datum dospijeća plaćanja se mora unaprijed dogovoriti kako bi BB A ugovor bio važeći (točan datum u budućnosti ili period financiranja).

- Od vremena kada je roba predana kupcu od tada se računa vrijeme plaćanja.
- Cijena može biti veća od originalne ili gotovinske cijene.
- Jednom kada se cijena fiksira ona ne može biti ni povećana ni umanjena.
- Kako i se izbjeglo neplaćanje obveza od strane kupca banka može zahtijevati da donira određeni iznos u dobrotvorne svrhe (ovaj doprinos banka ne koristi kao vlastiti prihod već ga daje u dobrotvorne svrhe na ime kupca).
- Banka radi sigurnosti može zahtijevati od kupca da priloži zalog, hipoteku ili bilo koju imovinu koju posjeduje (može postaviti uvjete da u slučaju kašnjenja uplate rate, sve ostale rate uplati odmah).
- Banka može tražiti od kupca da potpiše mjenicu ali banka tu mjenicu ne smije prodati trećoj osobi po cijeni koja se razlikuje od njezine nominalne vrijednosti.

U određivanju cijena pri sklapanju ovih ugovora vrijedi šerijatsko pravilo koje naglašava kako postoji ograničenje na profit u islamu. Ova granica je jednaka jednoj trećini i svaka dobit koja je veća od trećine izvorne cijene je nezakonita dobit. Islamske banke koriste LIBOR pri utvrđivanju cijena što dovodi u pitanje kredibilitet islamskih financijskih instrumenata (oslikava konvencionalni kredit baziran na kamati). Međutim s aspekta šerijata dokle god su osnovni uvjeti ugovora zadovoljeni, ugovor je važeći bez obzira na korištenje LIBOR-a ili neke druge referentne stope. S obzirom na to da na trenutnom tržištu ne postoji alternativno mjerilo i zbog toga što su islamske banke nedovoljno razvijene da određuju pravila ponašanja na tržištu, islamske banke su primorane da koriste LIBOR i slična mjerila (Smolo,2013).

Prednosti ovih modela financiranja su u tome da se mogu koristiti za kratkoročno, srednjoročno i dugoročno financiranje te kreiranje bezuvjetnog duga u određenom iznosu koji se može lako pokriti i osigurati. Nema potrebe za praćenjem klijentovog poslovanja i poštenja te uvelike oslikavaju karakteristike konvencionalnog kreditiranja na temelju kamate (riba), čineći ih dobro prihvaćenim na tržištu, veoma likvidnim i sa minimalnim rizicima za banku.

Postoje određeni prigovori BBA financiranju, a to su: sličnost s kamatnom stopom (mogućnost konvergencije islamskih banaka u konvencionalne banke), plaćanje penala zbog kašnjenja uplate rate, korištenje LIBOR-a kao mjerila za određivanje cijene. Ranjivost BBA ili murabahah ugovora je njegova unaprijed definirana, fiksna cijena tokom cijelog perioda trajanja ugovora i ne može se mijenjati jer bi promjena cijene ugovor učinila nevažećim. Stoga, u slučaju porasta kamatne stope na tržištu povećat će se potražnja za BBA financiranjem zbog fiksne cijene i nepostojanje kamate za kašnjenje plaćanja.

Konvencionalne banke će povećati kamate na depozite što će imat utjecaj na smanjivanje profita za islamske banke. Dakle, BBA financiranje je bolja alternativa od konvencionalnih kredita u vrijeme porasta kamatne stope, ali nemuslimani vrše arbitražu u ovakvim situacijama što predstavlja problem. U slučaju smanjenja kamatne stope vrijedi obratno (Smolo,2013).

Mnogi teoretičari islamske ekonomije pak smatraju da ovi modeli financiranja koji se mogu klasificirati kao dužnički modeli financiranja, uvelike odstupaju od islamskih ideala . Oni zahtijevaju da se ubrzo promijeni ovakav način poslovanja jer će inače zauvijek ostati u sjeni konvencionalnog načina poslovanja i financijskog sustava.

Salam ili Selem (plaćanje unaprijed)

Salam predstavlja poseban kupoprodajni ugovor jer predmet prodaje ne postoji za vrijeme zaključivanja ugovora. Salam je ugovor u kojem se prodavač obvezuje isporučiti određenu robu u određenom roku, u zamjenu za plaćanje unaprijed. Ovaj ugovor se može smatrati i vrstom nekog duga ,ali isto tako predstavlja i kredit bez ikakve koristi ili nadoknade. Ovim ugovorom se stvara određena obveza pa se stoga ovaj ugovor može smatrati i prodajom obveze. Ipak , ova vrsta kupoprodaje je dozvoljena zbog opće potrebe ljudi za ovom vrstom ugovora.

Postoje tri temelja za uspostavljanje salam ugovora ,a koji su ujedno i opći uvjeti za kupoprodajni ugovor: 1) ugovorne strane; 2) predmet salam ugovora; 3) ponuda sa jedne strane (idžab) i prihvaćanje (kabul) s druge strane. Uz ove temeljne uvjete , postoje i specifični uvjeti koji predstavljaju osnovne karakteristike salam ugovora :

- Predmet prodaje- mora se točno znati vrsta robe, njena količina i karakteristike.
- Cijena robe- mora biti unaprijed poznata kao i točan datum do kojeg se odgađa isporuka robe i mjesto isporuke.
- Predmet salam ugovora može biti svaka roba je mjerljiva, koja se može izvagati, izmjeriti i jasno definirati (koriste se standardne mjere koje se inače prakticiraju na tržištu).
- Kupac je dužan isplatiti a prodavalac preuzeti kompletnu cijenu na samom početku ugovora.

- Predmet salama ne može biti roba čija isporuka mora biti trenutačna (ako se zlato kupuje za srebro ili ako se trampi pšenica za ječam).
- Dozvoljeno je odgađane isporuke robe ali nije dozvoljeno odgađanje plaćanja.
- Fleksibilnost salam ugovora- prodavalac ne mora biti osoba koja osobno proizvodi robu koja je predmet ugovora (može biti agent).
- U slučaju kašnjenja isporuke, kupac može naplatiti određenu naknadu od prodavaoca ali je ne smije zadržati za sebe već je mora darovati u dobrotvorne svrhe.
- Kupac može zatražiti od prodavaoca određeni zalog ili hipoteku kao osiguranje da će roba biti isporučena prema dogovoru. Na taj način kupac ima pravo prodati taj zalog na tržištu i iz ostvarene dobiti pokriti već unaprijed plaćenu robu a ostatak treba vratiti prodavaocu.

Postoje dvije vrste salam ugovora :

1. *Klasični salam*- predstavlja bilateralni ugovor između kupca i prodavaoca.
2. *Paralelni salam*- najčešće ga koriste suvremene islamske banke . Ovim aranžmanom one ulaze u dva različita ugovora. Prema jednom ugovoru, banka je prodavaoc , a prema drugom , banka je kupac , svaki od ova dva ugovora mora biti neovisan od drugog ugovora. Paralelni salem je dozvoljen samo sa trećom stranom, nije dozvoljeno da se ovaj ugovor sklopi s istom osobom. Banka plaća manju cijenu prodavaocu, a prima veću cijenu od kupca i ta razlika u cijeni je njen legitimni profit.

Paralelni salam je od velikog značaja za islamske banke jer klasični salam ne donosi banci nikakve prednosti, već joj ruši likvidnost i uništava bilancu stanja (Smolo,2013). Uglavnom se koristi za kratkoročno financiranje no može se koristiti i za dugoročno financiranje.

Prema Hadžić (2014.) salam se koristi za financiranje različitih poslovnih djelatnosti :

- U poljoprivredi predstavlja poseban model kada banka poljoprivrednicima unaprijed uplaćuje ugovorenu cijenu, uz obvezu kasnije isporuke proizvoda.
- U financiranju industrijske proizvodnje i izvoza.
- Za financiranje zanatske proizvodnje i poslovnih aktivnosti mikro, makro i srednjih poduzeća.
- U financiranju građevinarstva i trgovine.

Salam ugovor se zbog svoje specifičnosti suočava s nekoliko rizika: rizik isporuke i rizik druge strane u poslu, rizik cijene, rizik marketinga , rizik čuvanja robe, rizik raskida ugovora te rizik reputacije koji je vezan uz paralelni salam (Smolo,2013).

Istisna (naručena proizvodnja)

Istisna' je vrsta kupoprodajnog ugovora koja prema nekim autorima predstavlja jednu od varijanti salam ugovora, dok prema drugima predstavlja poseban i neovisan model financiranja. Kao i kod salam ugovora i u istisna' ugovoru je prisutno fizičko nepostojanje predmeta kupoprodaje u trenutku zaključivanja posla. Prema tome , istisna' je također izuzetak od općeg pravila prema kojem se ne dozvoljava prodaja stvari koje ne postoje i koje nisu u posjedu prodavaoca. Istisna' predstavlja vrstu kupoprodajnog ugovora kojim kupac naručuje izradu, proizvodnju ili konstruiranje određenog predmeta, u skladu s određenim specifikacijama, te njegovu dostavu u dogovorenom vremenskom roku. U slučaji da isporučeno dobro nije u skladu s ugovorenim specifikacijama, kupac ima pravo da odbije prihvatiti takav predmet. U tom slučaju, obje strane se mogu dogovoriti o uvjetima poravnavanja kao što je nova prodajna cijena i stavljanje predmeta na raspolaganje drugim kupcima na tržištu (Hadžić,2014).

Postoje dvije vrste istisna' ugovora: klasični i paralelni ugovor. Koncept ovih ugovora je sličan salam ugovorima.

Sličnosti i razlike istisna' i salam ugovora:

- Oba ugovora predstavljaju prodaju roba i predmeta koji u trenutku zaključivanja ugovora nisu stvoreni.
- U oba ugovora se stvara obveza kod prodavaoca.
- Istisna' je uvijek u vezi s nečim što se treba proizvesti ili napraviti, dok se salam ugovor može koristiti za bilo što.
- Kod salam ugovora cijena se mora u potpunosti platiti odmah pri potpisivanju ugovora, dok kod istisna' postoji određena fleksibilnost prilikom plaćanja. Cijena se može platiti u potpunosti, u ratama ili po završetku.
- Za razliku od salam ugovora gdje je točno određivanje datuma isporuke jedan od uvjeta, kod istisna' ugovora to nije neophodno.

- Predmet salam ugovora su predmeti poznati široj masi na tržištu, dok to ne mora biti kod istisna' ugovora.
- Salam ugovor se ne može jednostavno raskinuti nakon što je sklopljen ,kod istisna' ugovora može se raskinuti sve dok proizvođač nije započeo s proizvodnjom.

Istisna' ugovor se koristi za realizaciju kako manjih (potrošna dobra, kuće i sl.), tako i većih projekata (škole, bolnice, stambene zgrade, industrijska postrojenja, proizvodnja aviona, brodova, projekti iz oblasti visoke tehnologije i sl.). Kao i kod drugih modela financiranja i poslovanje po istisna' modelu može biti opterećeno rizicima. Rizici koji se mogu pojaviti su : rizik poravnanja, rizik cijene , rizik isporuke, rizik od čuvanja robe i tržišni rizik. Upravljanje rizikom : traženje određenog zaloga ili obveznice performansa, korištenje određenih osiguravajućih usluga i adekvatno planiranje i marketing (Smolo,2013).

Tavaruk (tawarruq, monetizacija)

Tavaruk je model financiranja poznat kao obrnuta murabaha, predstavlja posuđivanje gotovine uz dvije odvojene transakcije. Postoje dvije vrste tavaruk ugovora :

1. Klasični tavaruk ugovor
2. Organizirani ili bankarski tavaruk

U klasičnoj tavaruk transakciji, osoba robu ili neka dobra od prodavatelja kupuje na kredit uz dogovor da će cijenu platiti obročno ili jednokratno u budućnosti. Jednom kada je dobro kupljeno, ono se odmah prodaje trećoj strani po spot cijeni koja je niža od kupovne cijene. Na ovaj način je stvorena „rupa u zakonu“ koja omogućava posuđivanje novca pomoću dvije transakcije koje su legitimne po Šerijatu (Iqbal i Mirakhor,2009).

Organiziranim tavarukom, islamske banke omogućuju svojim klijentima da kroz trgovinu dođu do gotovine, odnosno banka im odobrava sredstva s kojima mogu raspolagati na svojim transakcijskim računim. Banke kao agent klijenta mogu ući u niz kupoprodajnih ugovora koje obavljaju u ime klijenta kako bi mu osigurale potreban novac. Novac osiguran kupoprodajama banka prosljeđuje klijentu . S obzirom da banka realizira sve aktivnosti pribavljanja gotovine, kupoprodaje se obavljaju istovremeno te ne postoji rizik za banku. Organizirani ili bankarski tavaruk pojedine banke koriste u cilju upravljanja likvidnošću (Smolo,2013).

Klijent kupuje robu ili dobra od banke na principu murabahe (troškovi plus) koja nakon toga prodaje trećoj strani. U stvarnosti on ovlašćuje banku kao svog agenta da izvrši prodaju trećoj strani u njegovo ime, a banka mu doznačava gotovinu na račun. Banka ostvaruje profit jer je u prvu poslovnu transakciju na bazi murabahe ugradila svoje troškove.

Tavaruk je model financiranja koji je pogodan za financiranje stambenih kredita, mobilizaciju depozita i obrtnog kapitala, financiranje potrošačkih kredita, kartičnog poslovanja , ali i upravljanja likvidnošću banaka. Ovim modelom financiranja banke su nastojale riješiti problem nemogućnosti odobravanja novčanih-nenamjenskih kredita, kredita za obrtna sredstva , ali i međubankarskih transakcija u funkciji upravljanja likvidnošću islamskih banaka (Smolo,2013).

Tavaruk je model financiranja koji je relativno nov na bliskoistočnom tržištu, u Saudijskoj Arabiji se počeo koristiti 2000.godine te su ga potom počele koristiti i druge banke iz regije. Od strane islamskih pravnika nije dobro prihvaćen tako da postoji dosta kritika i otpora po pitanju ispravnosti njegove primjene. Tehnički, sa strane šerijata, radi se o legitimnoj praksi , no neki stručnjaci osuđuju njegovu široku primjenu jer smatraju da ova poslovna transakcija sadrži elemente kamate (Riba), a posebno u slučaju kada se roba ili dobro prodaje prvobitnom prodavatelju.

Kada je u pitanju tavaruk, u segmentu poslovanja sa stanovništvom, na strani maloprodaje, islamske banke očekuju da će iskoristiti značajan tržišni potencijal. Također postoji i opasnost da se banke suoče s ozbiljnim reputacijskim rizikom po pitanju svojih klijenata, ukoliko budu nudile proizvode marginalne ili sumnjive šerijatske prihvatljivosti (Hadžić,2014).

3.2.2. Modeli financiranja na bazi najma

Idžara (Ijara-Leasing)

Idžara je model financiranja koji predstavlja poslovni odnos u kojem banka kupuje predmete budućeg iznajmljivanja i daje ih u zakup svojim klijentima. Ugovorom o zakupu se definiraju predmet i period zakupa, te cijena , odnosno zakupnina. Između banke i klijenta se sporazumno definiraju dužina trajanja zakupa i zakupnina, na osnovu vrste i vrijednosti predmeta zakupa. Zakup može trajati od tri mjeseca pa do pet i više godina. Zakupninu klijent

može plaćati kao prostu rentu ili realizirati kroz neki od naprednijih oblika poslovne suradnje banke i klijenta. Za vrijeme trajanja lizinga, banka kao vlasnik zakupa, na korisnika prenosi pravo korištenja. Predmet lizinga može biti kako pokretna, tako i nepokretna imovina.

Prema Usmani (2003) , osnovna pravila idžare ili lizinga su:

- Lizing je ugovorni odnos gdje vlasnik prenosi usufrukt (plodouživanje ili pravo korištenja) svoje imovine na drugu osobu za dogovoreno vremensko razdoblje, uz utvrđenu naknadu.
- Predmet najma mora imati usufrukt, tj. mogućnost korištenja bez konzumiranja. Stvari koje nemaju usufrukt, uopće se ne mogu davati u najam.
- Kako bi ugovor o najmu bio valjan, neophodno je da iznajmljena imovina u cijelosti ostane u vlasništvu najmodavca, dok se pravo korištenja prenosi na najmoprimca. Tako, sve što se ne može koristiti bez konzumiranja/potrošnje, ne može se dati u najam. Stoga najam nije moguć kada je u pitanju novac, hrana, gorivo i sl, jer njihovo korištenje nije moguće bez konzumacije.
- Kako cjelina iznajmljene imovine ostaje u vlasništvu najmodavca, sve obveze nastale po osnovi vlasništva snosi najmodavac, dok obveze nastale po osnovi korištenja imovine snosi najmoprimac.
- Period najma mora biti jasno određen.
- Unajmljena sredstva najmoprimac ne može koristiti u svrhu drugačiju od one koja je definirana ugovorom.
- Najmoprimac ima obvezu kompenzirati najmodavca za sve nastale štete na iznajmljenom sredstvu izazvane zloupotrebom ili nepažnjom.
- Kroz cijeli period najma, najmodavcu ostaje rizik da snosi štetu ili gubitak izazvan činiocima izvan kontrole najmoprimca.
- Imovina u zajedničkom vlasništvu dvije ili više osoba može se dati u najam, rentu će dijeliti suvlasnici u skladu s odnosima njihovih udjela u vlasništvu nad tim sredstvom.
- Suvlasnik imovine može dati u najam svoj udio u imovini samo svom kolegi suvlasniku, nikako nekoj trećoj osobi.
- Kako bi najam bio važeći, neophodno je da obje strane u potpunosti identificiraju predmet najma.

Prema Hadžiću (2014.), postoje dva oblika idžara ugovora:

1. *Operativni idžara posao*
2. *Idžara posao sa kupovinom*

Operativni idžara posao podrazumijeva da banka nabavi ili kupi određenu imovinu ili opremu koju će kasnije iznajmljivati zainteresiranim korisnicima. Nakon isteka perioda najma, imovina ili oprema se vraća vlasnik koju on ponovo iznajmljuje drugom korisniku. Ovakav vid idžara posla za banku predstavlja dvostruki rizik. Prvi rizik je rizik smanjenja potražnje za opremom koju je banka kupila u svrhu daljnjeg iznajmljivanja, odnosno nemogućnost postizanja očekivane visine naknade za iznajmljena sredstva. Drugi rizik je rizik smanjenja vrijednosti predmeta lizinga uslijed fizičkog trošenja i tehnološkog zastarijevanja. Operativni idžara posao se koristi za iznajmljivanje skupe imovine ili opreme koju zbog visoke cijene korisnici nisu u mogućnosti kupiti, npr. brodovi i druga prijevozna i transportna sredstva za kojima na tržištu raste potražnja.

Idžara posao sa kupovinom je sličan operativnom idžara modelu financiranja, s tim što se u ovom slučaju imovina ili oprema nakon isteka perioda najma prodaje korisniku najma. Ovaj vid idžara u o osnovi predstavlja prodaju s odgođenim obročnim plaćanjem. U ovom slučaju, imovina ili oprema se nabavlja na zahtjev korisnika najma tako da je cijeli posao opterećen manjim rizikom od operativnog idžara posla. Banka u svoju prodajnu cijenu uračuna i određeni nivo profita o kojem se suglasi s korisnikom najma. Nakon isteka perioda najma, banka može opremu „pokloniti“ korisniku ili je pak prodati uz određenu cijenu koju korisnik najma plaća odmah u cijelosti ili u ratama. Ovaj vid idžare primjenjuje se kod financiranja kupovine nekretnina, računalne i druge opreme, mehanizacije i sl.

Pored navedenih modela financiranja, pojedini autori kao vid odgođene ili obročne prodaje navode i muajjal prodaju koja podrazumijeva da se isporuka predmeta prodaje vrši po potpisivanju ugovora, dok se cijena plaća u vidu kredita ili obročnog plaćanja kojeg prodavač odobrava kupcu (Hadžić,2014).

3.2.3 Modeli financiranja na bazi partnerstva

Mušaraka (Mušareka, partnerstvo)

Mušaraka ili mušareka su riječi arapskog podrijekla koje doslovno znače sudjelovanje, dijeljenje. U kontekstu poslovanja i trgovine one znače zajednički poslovni poduhvat u kome učesnici dijele dobit ili gubitak zajedničkog ulaganja (joint venture). Mušaraka predstavlja poslovni odnos banke i njenog klijenta ili vrstu udruživanja s ciljem uspješne realizacije specifičnih poslovnih aktivnosti(Usmani,2003). Raspodjela profita ili gubitka ostvaruje se nakon završetka posla ili projekta, na kraju poslovne godine ili u drugim terminima za koje se partneri dogovore. Investirani kapital će po završetku projekta, zajedno s profitom biti vraćen partnerima. U slučaju gubitka, on tereti inicijalno uložena sredstva koja se, po njegovom odbitku, vraćaju svakom od partnera. Profit koji banka ostvari , usmjerava se u profit-pool banke. Ukoliko nastane gubitak, banka će ga pokrivati iz istog poola(Hadžić,2014).

Prema Čočiću (2012.) potrebno je ispunjenje sljedećih uvjeta da bi mušaraka ugovor bio valjan:

- Partnerski udjeli u investiciji moraju biti unaprijed određeni i definirani ugovorom.
- Partneri imaju pravo aktivno sudjelovati u poslovima mušaraka, odnosno svoja prava mogu prenijeti na menadžment.
- Partnerski udjeli u dobiti moraju biti izraženi u postotcima u odnosu na dobit cijele investicije.
- Partneri snose teret eventualnog gubitka prema angažiranom kapitalu, dok strana koja je uložila samo rad a ne kapital, snosi rizik gubitka uloženog vremena.
- Dioničari mogu dijeliti rizik i odgovarati samo do visine svoga udjela uloženog kapitala.
- Partner se može povući iz partnerstva ako namiri obveze sukladno dogovoru partnera, dioničari pak mogu izaći iz partnerstva samo prodajom svojih udjela na tržištu.

Razlikujemo dva osnovna oblika mušarake:

1. *Trajna mušaraka*
2. *Privremena ili opadajuća mušaraka*

Trajna mušaraka predstavlja trajno sudjelovanje koje nastaje vlasničkim udjelom ili dioničarstvom banke u kapitalu zajedničke tvrtke. Trajanje tvrtke nije vremenski ograničeno,

ona prestaje s radom po odluci osnivača ili dioničara. Vlasništvom dijela dioničkog kapitala, banka stječe sva upravljačka prava te sudjeluje u raspodjeli dividende u skladu sa svojim udjelom u dioničkom kapitalu društva. Ukoliko društvo ostvari gubitak, on se pokriva na teret kapitala društva. Svaka kupovina i prodaja dionica društva moguća je i prihvatljiva jer se u ovom slučaju radi o trgovini.

Privremena ili opadajuća mušaraka predstavlja postupno smanjivanje udjela banke u kapitalu zajedničke tvrtke. Ugovorni odnos se zasniva na udjelu banke u kapitalu tvrtke kod njenog osnivanja uz dogovorenu dinamiku smanjenja bančinog udjela, odnosno prenošenja vlasništva ili dionica banke na druge dioničare ili partnere. Time banka postepeno, uz ranije dogovorene uvjete smanjuje svoj ulog na nulu i izlazi iz zajedničke tvrtke, odnosno povlači se iz projekta (Hadžić,2005).

U osnovi, opadajuća mušaraka je hibridni proizvod koji predstavlja derivat partnerstva, najma i kupnje. Razvija se u modernoj islamskoj ekonomiji i najčešće se koristi za kupnju nekretnine. Renta koju banka dobiva ovim ugovorom, jednaka je financijskom profitu koje ostvaruju konvencionalne banke. Islamske banke u Maleziji se pokušavaju riješiti BBA financiranja koji je dosta kritiziran i uvesti ovaj model financiranja. Smatraju opadajuće partnerstvo univerzalnom zamjenom kamatnih kredita i financijskih instrumenata. Ipak, primjena ovog modela financiranja je još uvijek ograničena na kupovinu nekretnina.

Mušaraka ugovor je dosta fleksibilan i pruža dosta mogućnosti za primjenu u raznorazne svrhe. Može se upotrijebiti za financiranje poslovanja i pokretanje malog i srednjeg poduzetništva. Međutim, zbog relativno većeg rizika ovaj model financiranja nije doživio poseban uspjeh unutar islamske financijske industrije. Islamske banke ga skoro i ne koriste, prisutan je jedino na islamskom tržištu kapitala kroz izdavanje islamskih certifikata, sukuka, mada i ovdje u malim količinama, posebno nakon 2008.godine (Smolo,2013).

3.2.4 Modeli financiranja na bazi podjela profita

Mudaraba (pasivno partnerstvo)

Mudaraba je ugovor između banke (rab al-maal) i poduzetnika (mudariba) u kojem se banka pojavljuje isključivo kao financijer zajedničkog projekta bez aktivnog sudjelovanja u upravljanju i njegovoj praktičnoj realizaciji. Poduzetnik je taj koji ulaže ideju, znanje, dio

opreme ili objekta te svega drugog što je neophodno za pokretanje i uspješnu realizaciju određenog posla. U ovakvoj vrsti financiranja, banka ne ulazi u upravljanje i praktičnu realizaciju posla, ali prilikom zaključivanja ugovora može u suradnji sa poduzetnikom definirati određena prava i obveze koje su ugovorne strane dužne poštovati. Pod imenom mudaraba ukazuje se na činjenicu da rab al-maal i mudarib dijele profit, a rab al-maal odvaja i dio svog kapitala mudaribu.

Osnovne karakteristike mudaraba ugovora su:

- Novac se može koristiti kao kapital za mudarabu , ali dug ne.
- Kapital može biti na raspolaganju mudaribu onda kada mu je potreban za obavljanje poslova.
- Kapital mora biti predan mudaribu kako bi ga on koristio za obavljanje poslova.
- Mudarib ne smije garantirati povrat kapitala jer bi to učinilo ugovor nevažećim.
- Kapital se može koristiti samo za ulaganje u poslove koji su u skladu sa šerijatom.
- Rab al-maal nema pravo upravljanja i rukovođenja poslom jer je to obveza i dužnost mudariba koji treba biti neovisan u procesu donošenja odluka.
- Omjer podjele profita mora biti dogovoren na samom početku te mora biti izražen u postotcima, nikako u apsolutnim veličinama.
- Profit će biti podijeljen tek nakon što se pokriju svi operativni troškovi poslovanja.
- Gubitke snosi isključivo rab al-maal osim ako je gubitak posljedica lošeg postupanja ili nemara mudariba.

Postoje dvije vrste mudaraba modela financiranja:

1. *Neograničena mudaraba*- mudarib ima potpunu slobodu u upravljanju kapitalom te sam bira posao koji smatra najprofitabilnijim.
2. *Ograničena mudaraba*- vlasnik kapitala može na početku odrediti uvjete za korištenje kapitala (npr. kojim poslom se baviti i u što investirati).

Mudaraba u razvoju islamskog bankarstva ima poseban značaj. To je, zajedno s mušarekom, jedan od prvih razvijenih modela financiranja za koji se smatralo da će biti i najviše korišten u praksi islamskih banaka. Ovaj model je najprikladniji za financiranje industrijske proizvodnje, zanatstva i trgovine. Međutim, zbog visokog rizika kojim je opterećeno poslovanje na principima ovog modela financiranja, njegova primjena u posljednje vrijeme je prilično

smanjena. Ne postoje dokazi da ijedna islamska banka u potpunosti ili većem dijelu koristi „dvoslojnu mudarabu“ (teorijski model islamskog bankarstva) u svom poslovanju. Ukoliko je mudaraba prisutna, onda je to na strani pasive (za prikupljanje sredstava od štediše), a vrlo rijetko na strani aktive(za investiranje i pružanje financijskih usluga).

Kao varijante ovog modela financiranja pojavljuju se dvije koje se koriste u segmentu poljoprivrede, a funkcioniraju na principima raspodjele prinosa ili uroda. Tako razlikujemo:

- *Muzara'a*- jedna strana osigurava ili ustupa zemlju, a druga rad i menadžment. Nakon žetve prinos se dijeli prema ranije dogovorenim omjerima.
- *Musagah*- jedna strana osigurava zemlju sa nasadom voća, a druga rad i menadžment. Po sazrijevanju i prikupljanju plodova, prinos se dijeli prema ranije dogovorenim omjerima (Hadžić,2014).

S aspekta ročnosti, mudaraba, mušaraka ,idžara i istisna' predstavljaju srednjoročne i dugoročne modele financiranja, dok je murabaha pogodnija za kratkoročno financiranje.

3.2.5. Modeli financiranja bez troškova i naknade

Kard hasan (Qard Hasan)

Kard hasan je jedini kredit koji se koristi u islamskom bankarstvu, ostalo su različiti modeli financiranja. To je kredit bez troškova i naknade, pozajmica korisniku uz njegovu obavezu da vrati banci pozajmljenu glavnicu do određenog roka. Da li će korisnik takvoga kredita vratiti banci uvećanu sumu primljenog kredita, prepušteno je njegovoj slobodnoj volji.

Riječ qard dolazi od arapske riječi qirad što znači rezati. Nazvan je qard jer kad zajmodavac da kredit dužniku, njegova imovina se smanjuje- „reže“. Hasan je arapska riječ koja potiče iz Ihsana a Ihsan označava dobrotu prema drugima. Pojam Qard al-Hasan znači koristan ili dobronamjeran kredit, poklonjen kredit, beskamatni kredit (Hadžić,2014).

Dakle, to je vrsta kredita dana od strane onih kojima sredstva trenutno nisu potrebna , onima kojima su potrebna bez bilo kakve kamate ili profita. Od primaoca se traži da samo vrati originalni iznos koji je primio. Kod nekih islamskih banaka privilegiju dobivanja ovakvog kredita imaju vlasnici investicijskih depozitnih računa. Druge banke koriste ovaj model financiranja pri odobravanju kredita studentima ili drugim, ekonomsko slabijim klijentima s ciljem njihovog financijskog jačanja ili omogućavanja da pokrenu vlastiti posao. Ovaj

mehanizam se primjenjuje i u slučajevima kada su u realizaciju poslova ili projekata nastupile određene poteškoće, a banka je sa klijentom već ušla u odnose mudarabe ili murabahe.

Glavni ciljevi koji se postižu kard hasan kreditom:

- Pomaganje ljudima u nevolji kojima je pomoć potrebna te uspostavljanje boljeg odnosa između bogatih i siromašnih.
- Raspodjela bogatstva između svih članova zajednice, uspostavljanje „brižnog i nesebičnog“ društva.
- Jačanje nacionalne ekonomije.
- Pomoć siromašnim pri samozapošljavanju ili otvaranju novih radnih mjesta i poduzimanje poslovnih poduhvata koristeći se njihovim znanjem i sposobnostima.
- Podrška eliminaciji ekonomske i društvene diskriminacije iz društva.
- Uvećanje Božjeg zadovoljstva činjenjem dobrog djela koje je drago Allahu,dž.š., i njegovom Poslaniku,s.a.v.s. te pribavljanje obećanih nagrada na ovom i budućem svijetu.

Da bi bili valjani, Hadžić (2014.) navodi uvjete koje kard hasan krediti moraju ispuniti :

1. Obje ugovorne strane, trebaju biti zakonski sposobne za sklapanje ugovora (osoba koja nije ušla u pubertet ne može biti odgovorna stranka za kard hasan transakciju).
   Poslanik, s.a.v.s.,rekao je:
   „Pero je podignuto za tri grupe (ljudi), tj. oni neće biti odgovorni za svoje postupke: ludi dok ne postanu pametni, spavači dok se ne probude i maloljetni dok ne udu u pubertet.“
2. Ijab (ponuda) i qabul (prihvaćanje) ovog kredita mora biti jasno izraženo prije ulaska u ugovor o kreditu.
3. Datum uplate i povratka kredita mora biti precizno naveden u ugovoru o kreditu. Ako datum nije naveden, transakcija može dovesti do nejasnoća i spora u budućnosti između vjerovnika i dužnika.
4. Ugovor o kreditu mora biti u pismenom obliku . Islamski učenjaci imaju različita mišljenja u pogledu ovog uvjeta. Većina njih smatra da to nije obavezno, ali je preporučljivo.
5. Prisustvo dvaju svjedoka kako bi se izbjegli sporovi u budućnosti.

6. Administrativni troškovi/naknada za uslugu. Islamski učenjaci smatraju da je banci dozvoljeno naplatiti minimalnu naknadu za uslugu da bi pokrila administrativne troškove.
7. Doplate se ne mogu tražiti u ugovorima o kreditu no preporučljivo je da dužnik uruči neki oblik poklona vjerovniku kao zahvalu za njegovo dobrovoljno djelo.
8. Traženje prijevremene otplate- vraćanje duga prije roka dospijeća. Kur'an i hadisi indirektno zabranjuju da kreditori potražuju od dužnika iznos kredita prije nego kredit dospije. Ipak, islamski učenjaci nemaju isti stav po ovom pitanju.
9. Kod kard hasan ugovora mogu postojati jamci/žiranti. Žirant dužniku može biti bilo koja osoba koja ima osigurano pokriće za kredit, kao što su hipoteke, zalog i sl. Ukoliko dužnik nije vratio kredit nakon isteka roka, njegov žirant ga je dužan vratiti ili će se sredstva pod hipotekom iskoristiti za vraćanje kredita.

4. PREDNOSTI I NEDOSTATCI MODELA ISLAMSKOG BANKARSTVA

4.1. Usporedba islamskih modela financiranja s konvencionalnim, prednosti i nedostatci

U konačnoj usporedbi modela financiranja potrebno je ponoviti teorijske osnove islamske ekonomije koje su ključne u razlikovanju islamskih i konvencionalnih modela financiranja. Islamska ekonomija zabranjuje kreditiranje na temelju kamate (riba) i odvraća od dužničkog financiranja (beskamatno financiranje). Razlog zabrane kamate je činjenica da ne postoji prilika za dijeljenje rizika. Naime, ugovor o financiranju na načelima kamate je ugovor o prijenosu rizika (Smolo,2013). Islamski financijski sustav zabranjuje postojanje ex ante kamatne stope , te dozvoljava postojanje stope povrata na kapital koja se određuje ex post na temelju dobiti iz ekonomske aktivnosti u koju je kapital uložen (Štefanac,2010).

Osim razlike u pogledu na kamatnu stopu, postoje i razlike u pogledu na poslove koji se smiju financirati (Šerijatski dozvoljenim), namjeni kredita te rizičnosti prema kojoj se financijska institucija može izložiti, stvaranje ekstra profita te odnos društva u cjelini. Kockanje (maysira) te neizvjesnost i špekulacija (gharar) su svakodnevica u konvencionalnom financijskom sustavu, dok su u islamskom financijskom sustavu zabranjeni.

Islamski financijski sustav je povezaniji s realnom imovinom, te postoje čvrste veze između financijskih i proizvodnih tokova, za razliku od konvencionalnog. Islamski modeli financiranja se uglavnom baziraju na vlasničkim ugovorima (financijska institucija postaje partner s pravnom ili fizičkom osobom u poslovnom poduhvatu u kojoj dijele kako dobit tako i rizik gubitka), a konvencionalni na dužničkim ugovorima (dobitci i gubitci se dijele asimetrično, tj. dužnik snosi veći rizik prilikom uzimanja zajma, a država osigurava instrumente prisile ili osiguranje depozita koji potiče financijske institucije na pretjerano izlaganje rizicima).

Konvencionalni modeli financiranja se uglavnom zasnivaju na prijenosu rizika sa banke na klijenta, time ostvarujući laku zaradu s minimalnim rizikom. Iako se islamski modeli financiranja uglavnom temelje na vlasničkim ugovorima, činjenica je da se u poslovnoj praksi sve više okreću instrumentima koji u sebi imaju karakteristike stvaranja dužničkog odnosa između banke i klijenta. Ovo je u suprotnosti sa teorijskim postavkama i idealima islamske

ekonomije, te izaziva polemike brojnih islamskih ekonomista o daljnjem razvoju islamskih financija.

Iz tablice 2 koja prikazuje udio islamskih modela financiranja u ukupnoj aktivi islamskih banaka vidimo da se banke pretjerano oslanjaju na Murabahu, model kratkoročnog financiranja što određeni islamski teoretičari smatraju odstupanjem od islamskih ideala (financiranje na principima podjele dobiti i gubitka). Smatraju da će ovakva praksa dovesti do izjednačavanja islamskih banaka sa konvencionalnim bankama te da će islamski financijski sustav ostati u sjeni konvencionalnog sustava. Još jedan dokaz kako islamsko financiranje sve više pribjegava dužničkom su modeli Mudaraba i Mušaraka koji su jako malo zastupljeni u praksi islamskih banaka iako upravo oni predstavljaju ključna teorijska načela islamskog poslovanja (raspodjelu dobiti i gubitka). Potrebno je naglasiti da islamski modeli financiranja čine u prosjeku 50% ukupne aktive islamskih banaka u razdoblju od 2000.-2011. godine.

Tablica 2: Udio islamskih modela financiranja u ukupnoj aktivi islamskih banaka

	2000–2007	2008–2009	2010–2011	2000–2011
PLS transactions				
Mudaraba	***2.34***	***3.05***	***2.54***	***2.49***
Musharaka	***2.35***	***3.36***	***4.62***	***2.90***
Total PLS transactions	4.69	6.41	7.12	5.39
Mark-up financing techniques				
Murabaha	***81.09***	***79.58***	***75.12***	***79.85***
Ijara	*4.60*	*11.69*	*10.73*	*6.8*
Istisna	*2.22*	*1.98*	*1.32*	*2.03*
Salam	*1.27*	*0.03*	*0.22*	*0.89*
Total non-PLS transactions	***89.18***	***93.28***	***87.39***	***89.57***
Fee-based operations				
Qard El Hasan	*0.96*	*0.13*	*0.87*	*0.8*
Other operations	*5.17*	*0.18*	*4.62*	*4.24*

Izvor: Bitar,M.(2014):Banking regulation, Stability and Efficiency of Islamic banks:What works best? A compatision with conventional banks

Prema mišljenju nekih ekonomskih stručnjaka postoji nekoliko razloga zbog kojih je murabaha postao najpopularniji model financiranja. Murabaha se može koristiti kako za

kratkoročno tako i za srednjoročno i dugoročno financiranja, kreira se bezuvjetni dug u određenom iznosu koji se može lako pokriti, ne postoji potreba za praćenjem klijentova poslovanja i poštenja , veoma likvidan te model s minimalnim rizikom za banku. U konačnici, možemo zaključiti da murabaha model oslikava karakteristike konvencionalnog kreditiranja na temelju kamate (Smolo,2013).

Iako je osnovna ideja islamskog bankarstva u fazi njegovog nastajanja bila raspodjela rizika između banke i poduzetnika, praksa islamskih banaka jasno pokazuje da su oni svoje aktivnosti usmjeravali sa visoko-rizičnih (srednjoročnih i dugoročnih) prema manje rizičnim (kratkoročnim) modelima, koji podrazumijevaju kraće rokove, osiguranje potraživanja, jasnu definiciju troškova, odnosno prihoda banke. Banke time nastoje zaštititi sebe i svoje deponente, a osnivačima i dioničarima osigurati prihvatljiv nivo profita. Tablica 3 prikazuje karakteristike modela, koje su utjecale na sve veće korištenje kratkoročnih i manje rizičnih islamskih modela financiranja.

Tablica 3: Karakteristike osnovnih modela financiranja

	Mudaraba	**Mušaraka**	**Idžara**	**Bay 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	Fiksan	Fiksan	Fiksan

Izvor: Hadžić,F. (2005):"Islamsko bankarstvo i ekonomski razvoj"

Različiti oblici zajedničkog ulaganja u praksi su se pokazali visokorizičnim. Poduzetnici obično nisu realizirali poslove u skladu s prihvaćenim poslovnim planom. Poduzeća nisu iskazivala dobit , tako da banke nisu sudjelovale u raspodjeli ostvarenog profita. Gubitci od poduzetih poslova nisu bili rijetkost, posebno u uvjetima kada za poduzetnike nisu bile predviđene nikakve sankcije. Kod mudaraba modela financiranja, poduzetnik je gubio uloženi rad , što pak mnogi poduzetnici i nisu smatrali nekom vrijednošću dok je banka snosila cijeli gubitak kapitala. U slučaju dobiti, banka je morala čekati nekoliko godina da bi se projekt realizirao i počeo donositi profit. Oblici zaštite ili osiguranja banke i njenih sredstava u ovom modelu nisu dozvoljeni. Kod mušaraka modela financiranja, banaka je primorana istovremeno

voditi, upravljati i / ili kontrolirati čitav niz složenih projekata što dovodi u pitanje kvalitetu rada banke. Sve ovo utjecalo je da se banke u svom poslovanju okrenu prema manje rizičnim modelima financiranja.

Nakon murabaha modela, drugi najzastupljeniji model financiranja islamskih banaka je idžara. Idžara je model čiji koncept odgovara modelu poslovnog i financijskog lizinga u konvencionalnim financijskim sustavima. Bitno je naglasiti da se idžara temelji na ugovoru o zakupu. Razliku između konvencionalnog i islamskog lizinga čini predmet lizinga, koji je za vrijeme trajanja lizinga u vlasništvu banke te banci ostaje rizik da snosi štetu ili gubitak izazvan činiocima izvan kontrole najmoprimca.

Unatoč teorijskim postavkama navedenih islamskih modela, može se uočiti kako teorija i praksa pri korištenju ovih modela u konačnici daje suprotne zaključke.

Dva najčešće kritizirana načela konvencionalnog bankarstva su :

- Pravo na povrat dane sume (bez obzira na ishod projekta)
- Pravo zajmodavca na naknadu koja nije utvrđena u skladu sa rezultatima financijskog projekta.

Zanimljivo je da u islamskim financijskim modelima koji su zasnovani na dugu, ova dva obilježja nisu isključena , već su samo prikrivena. Model troškovi plus profit uključuje oba sporna elementa, podrazumijeva povrat uloženih sredstava te fiksni prinos financijera. Činjenica da se u zajam ne daje novac, već se za novac kupuje dobro koje se dalje daje u zajam, ne predstavlja suštinsku razliku. Argument da se banka u komercijalnom modelu izlaže rizicima, kojima se opravdava fiksna naknada banci, prilično je labav. Rizik eventualnog oštećenja dobra prije predaje korisniku , može se izbjeći komercijalnim uvjetima, dok se neodgovarajuća kvaliteta nabave imovine po pravilu izbjegava direktnim uključenjem korisnika u proces nabave. Rizici vezani za dobro u procesu upotrebe dalje se isključuju ugovaranjem kolaterala.

Sa druge strane, modeli zasnovani na načelu podjele profita i gubitka ostaju osjetljivi na niz problema, kao što su problem nepovoljnog izbora, devijantnog odnosa poduzetnika prema riziku i druge pojavne manifestacije troškova poslovanja, i to u daleko većoj mjeri od klasičnog kreditnog modela. U praksi, izvjesni elementi konvencionalnog kreditnog modela ugrađuju se u islamske financijske modele, kako bi se ovi problemi ublažili, što dovodi do udaljavanja ovih modela od teorijskog ideala (Marinović,2013).

4.2. Kritički pregled istraživanja o prednostima i nedostacima islamskog bankarstva

U posljednjoj financijskoj krizi konvencionalni financijski sustav „ pada na koljena“ dok islamski financijski sustav doživljava procvat. Islamska financijska aktiva porasla je s pet milijardi dolara potkraj 80-ih na otprilike 1,8 bilijuna 2013. godine. Islamsko bankarstvo, čije je glavno obilježje podjela rizika između institucija i klijenta, uspješno je izbjeglo veći dio najtežih posljedica globalne financijske krize koja je započela 2008. godine. Zbog takve otpornosti i uspješnih rezultata, kao i drugih ključnih značajki, islamske su financije sve popularnije.

Globalna financijska kriza nepogodno je utjecala na vrlo malen broj islamskih financijskih institucija, određeni izdavatelji islamskih obveznica suočili su se s nemogućnošću otplate dugova. Zbog podjele rizika koja je zadana u svijetu islamskih financija navedeni instrumenti su se pokazali otpornijima na prvi krug financijske krize koji je pogodio svijet 2008. godine.

Mnogi vodeći ekonomisti smatraju da islamske financije imaju prednosti u vidu dioničarskog kapitala i podjele rizika u odnosu na konvencionalnu sklonost dužničkim instrumentima. Tijekom krize, islamske financijske institucije su ostale razmjerno stabilne zbog nekoliko specifičnih obilježja. Jedno od njih jest činjenica da islamske financije naglašavaju važnost kapitalne potpore, čime osiguravaju izravnu poveznicu između financijskih transakcija i djelatnosti realne ekonomije. Tako su uštede navedenih institucija i povrati ulaganja usko povezani jer ih određuje upravo realni , a ne financijski sektor. Time se stvara fleksibilan mehanizam prilagodbe u slučaju nepredviđenih šokova, a i osigurava se stalna jednakost realnog kapitala i vrijednosti dugova, dok se istodobno sprječava prekomjerno financiranje zaduživanjem, kao i nekoliko oblika složene sekuritizacije. Nadalje, islamske su financije u većoj mjeri nepristrane: zajmodavci i zajmoprimci dijele kako rizike, tako i dobitke, čime se povećava usmjerenost na dugoročne ciljeve i obeshrabruje prekomjerno kratkoročno upuštanje u rizike. Islamske financijske institucije se prema svojim klijentima odnose kao prema poslovnim partnerima. Stoga imaju snažne poticaje za pomnu procjenu financijskih zahtjeva i pomoć zajmoprimcima koji se nađu u nevoljama, čime smanjuju pritisak glede prodaje imovine i kapitala po preniskim cijenama te minimaliziraju vjerojatnost financijske zaraze. Konačno, islamski financijski okvir štiti depozitnu bilancu i sprječava pretjeran rast zajmova (Mohieldin,2012).

Rast islamskog bankarstva izazvao je zanimanje brojnih stručnjaka koji u svojim istraživanjima dolaze do kontradiktornih rezultata o tome da li su islamske banke bolji „izvođači“ od konvencionalnih banaka.

Olson i Zoubi (2008.) u svom istraživanju su došli do nalaza da su islamske banke profitabilnije no manje učinkovite od konvencionalnih banaka u razdoblju od 2000.-2005. godine. Njihov uzorak obuhvaća banke GCC (Gulf Cooperation Council), a glavno istraživanje je vezano uz financijske omjere kao razlikovni faktor između konvencionalnih i islamskih banaka.

U novijoj studiji, Abedifar et al. (2013.) su pronašli da su islamske banke u prosjeku kapitaliziranije i profitabilnije. U svom istraživanju , koristili su uzorak od 553 banke iz 24 zemlje GCC regije u razdoblju od 1999.-2009. godine. Zanimljiv aspekt njihovog nalaza, odnosi se na manje islamske banke koje su većinom u Muslimanskim zemljama, a koje imaju niži kreditni rizik od konvencionalnih banaka.

U povezanom istraživanju, Srairi (2010.) uspoređuje konvencionalne i islamske banke koristeći pristup graničnoj analizi (frontier analysis approach) za 71 komercijalnu banku u GCC regiji u razdoblju od 1999.-2007. godine. On je došao do nalaza da su konvencionalne banke učinkovitije od islamskih u pogledu troškova i razine učinkovitosti profita.

Khediri et al. (2014.) su potvrdili nalaze za GCC koristeći vremensko razdoblje od 2003.-2010. godine. Oni su došli do nalaza da su islamske banke u prosjeku mnogo profitabilnije, likvidnije i kapitaliziranije, imaju manji kreditni rizik, manje su uključene u izvan bilančne aktivnosti te imaju mnogo viši operativni utjecaj.

Rosman et al. (2014) su u svojem istraživanju došli do zaključka kako su islamske banke u vrijeme posljednje financijske krize uspjele održati financijske operacije. Proučavali su 79 islamskih banaka Bliskog Istoka i Istočne Azije u razdoblju 2007-2010. Neke banke su bile neučinkovite, a profitabilnost i kapitalizacija su glavne odrednice učinkovitosti islamskih banaka. Ovo istraživanje je potkrijepljeno istraživanjem Belanes et al. (2015) koji su proučavali tri aspekta učinkovitosti : ukupnu učinkovitost, čistu tehničku učinkovitost te učinkovitost ljestvice za islamske banke GCC regije. U svom istraživanju se došli do nalaza da je većina islamskih banaka ostala učinkovita, dok se kod manjeg broja banaka ,učinkovitost smanjila. Oni tvrde da su islamske banke uspjele mobilizirati velike količine depozita, osobito za vrijeme kada je zbog utjecaja krize došlo do smjene rukovoditelja globalnih financija.

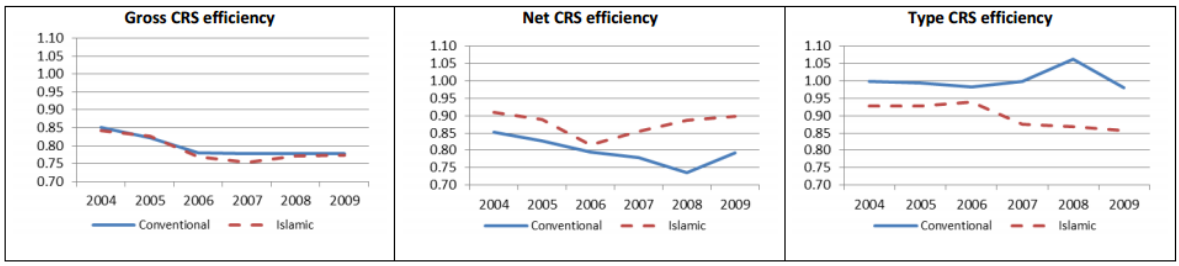
Hassan et al. (2009) u svom radu su istraživali razlike u prosječnim troškovima, prihodima i procjenama profitne učinkovitosti islamskih u odnosu na konvencionalne banke. Istraživanje obuhvaća 40 banaka u 11 zemalja u periodu od 1990.-2005. godine. Došli su do zaključka da nije bilo značajne razlike u ukupnoj učinkovitosti.

Ahmad i Abdul-Rahman (2012) su u svom istraživanju ispitivali relativnu učinkovitost islamskih i konvencionalnih banaka u Maleziji između 2003. i 2007. godine. Njihovi nalazi negiraju prethodna otkrića Hassan et al. (2009). Oni su došli do nalaza da su konvencionalne banke u svim mjerama učinkovitosti nadmašile islamske banke. Smatraju da je uzrok veće učinkovitosti , bolja upravljačka učinkovitost te veći tehnološki napredak.

Al-Khasawneh et al. (2012) su istraživali učinkovitost banaka Sjeverne Afrike u razdoblju od 2003.-2006. godine te su došli do nalaza da islamske banke imaju veću relativnu učinkovitost.

U svom istraživanju Beck et al. (2013) , istraživali su 510 banka u 22 zemlje od kojih je 88 islamskih, u razdoblju 1995.-2008. Oni su došli do rezultata da su islamske banke bile manje učinkovite, no da imaju veće stope posredovanje, veću kvalitetu imovine te da su kapitaliziranije od konvencionalnih banaka. Njihova otkrića također upućuju na činjenicu da su tijekom posljednje financijske krize, islamske banke bile bolje u smislu kvalitete imovine i kapitalizacije.

Johanes et al. (2014) proveli su opsežno istraživanje u koje su uključili 252 banke (207 konvencionalnih i 45 islamskih) u 18 zemalja . Uspoređivali su učinkovitost islamskih i konvencionalnih banaka u razdoblju 2004.-2009. koristeći DEA (data envelopment analysis) i MFA (meta-frontier analysis). Korištenje ne-parametrijskog MFA omogućuje odvajanje ukupne učinkovitosti na dvije komponente : neto učinkovitost te vrstu učinkovitosti koja se odnosi na način rada (modus operandi). U istraživanju su došli do nalaza da su islamske i konvencionalne banke slične u ukupnoj učinkovitosti, međutim različite su u neto učinkovitosti te vrsti učinkovitosti što se vidi iz Slike 2. Oni tvrde da bi se niska učinkovitost islamskih banaka u vrsti učinkovitosti mogla pripisati nedostatku standardizacije proizvoda, dok visoka neto učinkovitost odražava visoku menadžersku sposobnost u islamskim bankama.



Slika 2: Usporedba učinkovitosti Islamskih i konvencionalnih banaka u razdoblju 2004.-2009.

Izvor: Johnes, J., Izzeldin, M., & Pappas, V. (2014). A comparison of performance of Islamic and conventional banks 2004 to 2009.

Turk Ariss (2011) u svom istraživanju koje obuhvaća banke iz 13 zemalja u razdoblju od 2000.-2006. je došao do nalaza da su konvencionalne banke konkurentnije. On smatra je razlog tome to što islamske banke izdvajaju veći dio svoje imovine prilikom financiranja aktivnosti.

Rezultati istraživanja Weill (2011) su kontradiktorni Turk Ariss (2011) istraživanju. On tvrdi da islamske banke nisu manje konkurentne od konvencionalnih banaka. Istraživanje je fokusirao na analizu tržišta (tržišne moći) , a uzorak obuhvaća banke iz 17 zemalja Bliskog Istoka i Jugoistočne Azije u vremenskom razdoblju od 2000. do 2007. godine. Rezultati pokazuju da islamske banke imaju manju tržišnu moć od konvencionalnih banaka, što je pak rezultat poslovanja islamskih banaka koje zabranjuju naplatu kamata te ograničavaju naplatu visoke cijene financijskih proizvoda. Weill smatra da iako islamske banke imaju manju tržišnu moć, mogu biti jednako konkurentne.

Sahut et al. (2011) su proveli istraživanje u MENA regiji o faktoru konkurentnosti te učinku toga faktora na profitabilnost islamskih i konvencionalnih banaka. U istraživanju su koristili PR-H statistiku Rosse i Panzar te Lernerov indeks za mjerenje konkurentnosti u dvostrukom bankarskom sustavu. Rezultati istraživanja ukazuju na veću konkurentnost islamskih banaka te veću tržišnu moć . Iz tablice 4 vidimo da su islamske banke imale značajan porast imovine između 2000. i 2005. te da im se rast smanjio u 2007.godini u kojoj su imale udjel od 42,59%.

Tablica 4: Distribucija ukupne imovine između Islamskih i konvencionalnih banaka

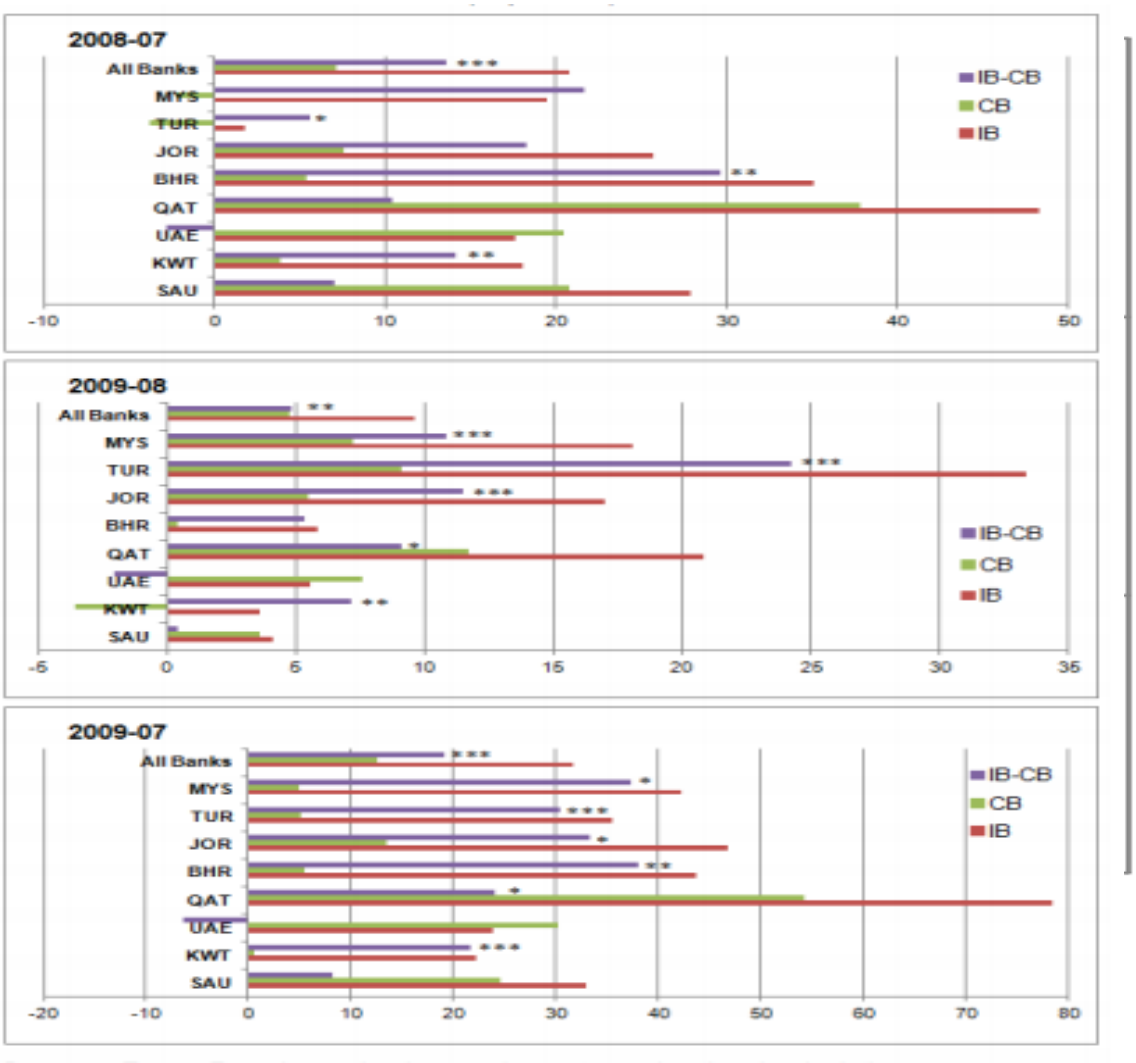
	2000		2003		2005		2007	
	Million USD	%	Million USD	%	Million USD	%	Million USD	%
Conventional banks	312355	44.89	347 854	47.1	496 419	46.97	775 104	57.41
Islamic banks	383437	55.11	390 661	52.9	560 289	53.03	574998	42.59
Total	695792		738 515		1056708		1350102	

Izvor: Sahut, J.M., Mili, M., & Krir, M.B. (2011). Factors of competitiveness of Islamic banks in the new financial order.

Hasssan i Dridi (2010) u svom radu su proveli istraživanje o djelovanju islamskih i konvencionalnih banaka tijekom nedavne financijske krize, proučavajući utjecaj krize na profitabilnost, rast kredita i imovine. Uzorak čine 120 konvencionalnih i islamskih banaka iz 8 zemalja (Bahrein uključujući offshore, Jordan, Kuvajt, Malezija, Katar, Saudijska Arabija, Turska i UAE).Ove zemlje su odabrali zbog toga što islamsko bankarstvo ima značajnu ulogu u ukupnom bankarskom sustavu ovih zemalja te zbog dostupnosti podataka. Bitno je napomenuti da u istraživanje nisu uključene konvencionalne banke koje svojim klijentima pružaju usluge Islamic windows , zbog nedostatka relevantnih podataka. U studiji su došli do nalaza da su čimbenici povezani s poslovnim modelom islamskih banaka pomogli ograničiti negativan utjecaj na profitabilnost u 2008. godini, dok su slabosti u praksi upravljanja rizicima u nekim islamskim bankama dovele do većeg pada profitabilnosti u 2009. godini u odnosu na konvencionalne banke što se i vidi iz grafa 2. Iz grafova 3 i 4 se vidi da je rast kredita i imovine islamskih banaka bio barem dvostruko veći od onih konvencionalnih banaka tijekom krize, što ukazuje na sve veći tržišni udio i veću nadzornu odgovornost.

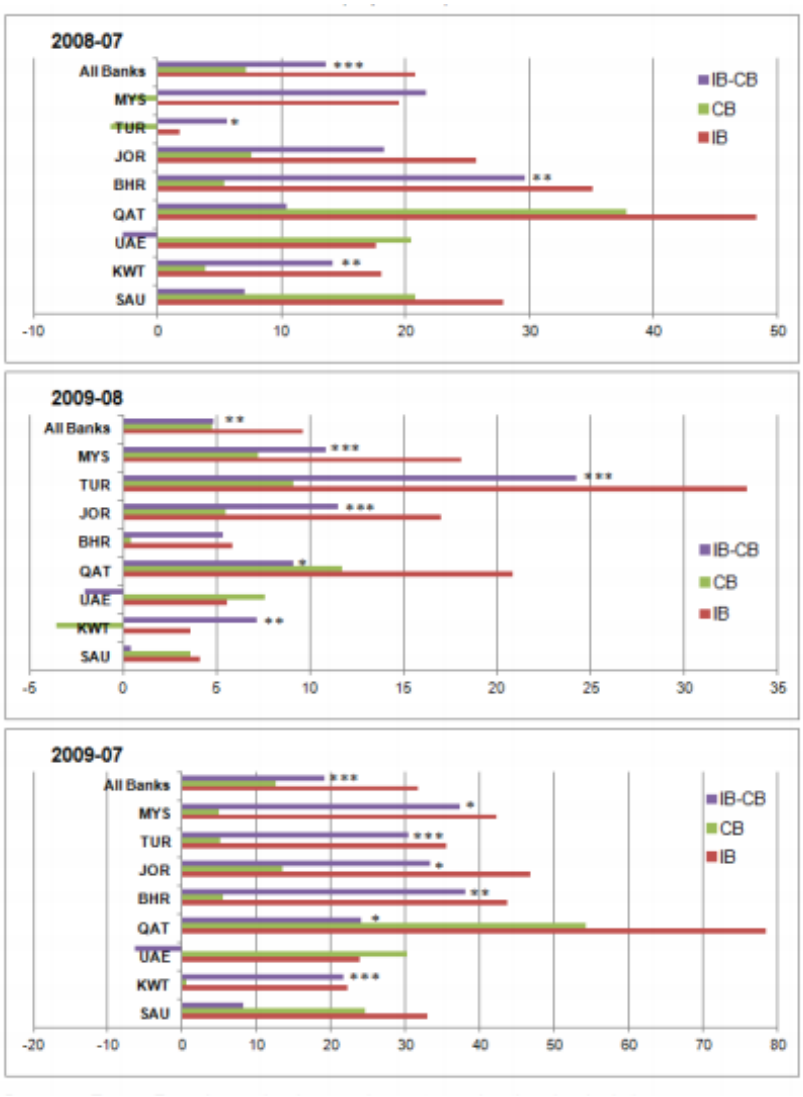
Khamis i Serhadji (2010), Hasan i Dridi (2010), Rashwan (2012) i Merchant (2012) u svojim istraživanjima su došli do rezultata da su islamske banke tijekom posljednje financijske krize bile učinkovitije od konvencionalnih banaka. Mehanizam poslovanja u skladu sa Šerijatom se pokazao otpornijim na negativnu profitabilnost i špekulacije koje su strahovito utjecale na konvencionalne banke. Slijedom toga, to je dovelo do fenomenalne rasprostranjenosti islamskog bankarstva.

Kassim i Abdulle (2012) su proveli istraživanje o utjecaju posljednje financijske krize na banke u Maleziji u 2008. godini. Rezultati istraživanja ukazuju da nije bilo značajnije razlike u profitabilnosti i kreditnom riziku između islamskih i konvencionalnih banaka. Islamske banke su držale veće količine likvidne imovine te su zbog toga bile manje izložene riziku likvidnosti tijekom financijske krize. Smatraju da bi to mogao biti razlog brzog uspjeha islamskih banaka za vrijeme krize.



Graf 2: Promjena profitabilnosti u postotcima

Izvor: Hasan, M. & Dridi, J. (2010). The effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional banks



Graf 3: Rast imovine u postotcima

Izvor: Hasan, M. & Dridi, J. (2010). The effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional banks



Graf 4: Promjena visine kredita u postotcima

Izvor: Hasan, M. & Dridi, J. (2010). The effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional banks

U svom novijem radu Olson i Zoubi (2011) tvrde da islamsko bankarstvo neće značajnije rasti bez učinkovitog tržišta kapitala. Oni smatraju da osim mnogih rizika koji su specifični islamskim bankama, postoje i čimbenici koji islamsko bankarstvo čine rizičnijim od konvencionalnog.

Shaista i Umadevi (2013) smatraju da islamske banke imaju manji rizik instrumenata i tehnika , budući da im je zabranjeno korištenje derivata kao što su : opcije, futures i fowards koje u svom poslovanju redovito koriste konvencionalne banke.

Iako su rezultati ovih istraživanja različiti, u istraživanjima provedenim prije posljednje financijske krize, većina istraživača je došla do rezultata da su konvencionalne banke bile učinkovitije. Za vrijeme posljednje financijske krize, većina istraživača je došla do rezultata da su islamske banke bile profitabilnije, likvidnije, kapitaliziranije te da su imale manji kreditni rizik za razliku od konvencionalnih banaka. Možemo zaključiti da se ovakav tip bankarstva pokazao znatno otpornijim na financijske krize koje pogađaju najsnažnija financijska, a pogotovo bankarska tržišta čime potvrđujemo istraživačku hipotezu da islamski modeli financiranja predstavljaju kvalitetnu alternativu konvencionalnom bankarskom sustavu.

5. ZAKLJUČAK

Islamsko ili „beskamatno“ bankarstvo posljednjih godina bilježi snažnu ekspanziju te nastavlja s dinamičnim razvojem. Ono postaje globalni fenomen te naročito nakon svjetske financijske krize zaokuplja pažnju znanstvenika kako na Istoku tako i na Zapadu. Slom većeg dijela konvencionalnog financijskog sustava koji je počeo 2008. godine je očekivan i logičan, jer je kreiran na kamatnoj stopi , fiducijarnom novcu te kreditnoj i depozitnoj multiplikaciji stvaranja i napuhavanja nepostojećeg novca bez uporišta i veze s realnom ekonomijom.

Tijekom krize, islamske financijske institucije su ostale razmjerno stabilne zbog nekoliko specifičnih obilježja. Jedno od njih jest činjenica da islamske financije naglašavaju važnost kapitalne potpore, čime osiguravaju izravnu poveznicu između financijskih transakcija i djelatnosti realne ekonomije. Tako su uštede navedenih institucija i povrati ulaganja usko povezani jer ih određuje upravo realni , a ne financijski sektor. Time se stvara fleksibilan mehanizam prilagodbe u slučaju nepredviđenih šokova, a i osigurava se stalna jednakost realnog kapitala i vrijednosti dugova, dok se istodobno sprječava prekomjerno financiranje zaduživanjem, kao i nekoliko oblika složene sekuritizacije.

Proučavanjem istraživanja brojnih ekonomskih stručnjaka, zaključili smo da su većina islamskih banaka , naročito za vrijeme posljednje financijske krize, bile profitabilnije, likvidnije te kapitalnije i samim time otpornije na financijsku krizu. Ovi nalazi potvrđuju istraživačku hipotezu kako islamski modeli financiranja predstavljaju kvalitetnu alternativu konvencionalnom bankarskom sustavu, naročito u vrijeme dužničkih kriza. U radu smo došli i do zaključka da su praksa i teorija bitno različite. Iako se islamski modeli financiranja uglavnom temelje na vlasničkim ugovorima, činjenica je da se u poslovnoj praksi sve više okreću instrumentima koji u sebi imaju karakteristike stvaranja dužničkog odnosa između banke i klijenta. Ovo je u suprotnosti sa teorijskim postavkama i idealima islamske ekonomije, te izaziva polemike brojnih islamskih ekonomista o daljnjem razvoju islamskih financija.

Za kraj, treba imati na umu da islamske banke i financijske institucije, koje su još na početku svog razvoja rade u za njih nepovoljnom ekonomskom i financijskom okruženju, okruženju 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 poreznog sustava, te središnjih banaka što dovodi do toga da se često ne mogu pridržavati

svih idealnih propisa šerijata. U takvim uvjetima, njima je dopušteno da se koriste šerijatski opravdanim olakšicama koje vrijede samo u slučajevima nužde ili potrebe, za razliku od uvjeta u kojima bi idealni propisi šerijate bili u potpunosti primjenjivi i sasvim dovoljni (Budimir,2016).

LITERATURA

1.Abedifar, P., Molyneux, P., & Tarazi, A. (2013) Risk in Islamic banking. Review of Finance, 17, 2035–2096

2Ahmad,A.R. (2002): Riba, Its Economic Rationale and Implications, Institute of Islamic University, Pakistan

3.Ahmad, S., i Abdul-Rahman, A.R. (2012). The efficiency of Islamic and conventional commercial banks in Malaysia. International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 5(3), 241–263.

4.Al-Khasawneh, J.A., Bassedat, K., Aktan, B., i Thapa, P.D.P. (2012). Efficiency of Islamic banks: Case of North African Arab countries. Qualitative Research in Financial Markets, 4(2/3), 228–239

5. Antić, . (2008.):Model islamskog bankarstva: specifikum i razvojna ograničenost, Orka-Hemija d.o.o. Beograd

6. Beck, T., Demirguc-Kunt, A., i Merrouche, O. 2013. Islamic vs. Conventional banking: Business model, efficiency and stability. Journal of Banking and Finance, 37, 443–447.

6 .Bećirović,S,(2012): Izazovi kod osnivanja islamskih banaka.//Ekonomski izazovi-UDK:336.71:28, str 78-96.

7. Belanes, A., Fitti, Z., i Regaieg, R. (2015). What can we learn about Islamic banks efficiency under the subprime crisis? Evidence from GCC region. Pacific-Basin Finance Journal, 33, 81–92.

8. Bitar,M.(2014):Banking regulation, Stability and Efficiency of Islamic banks:What works best? A compatision with conventional banks. Business administration. Universit´e Grenoble Alpes

9. Budimir, N.(2016): Islamsko bankarstvo i modeli financiranja u poslovanju Islamske banke. Oeconomica Jadertina, UDK:336.71(53)

10. Čočić,T. (2012): Islamsko bankarstvo: uloga i značaj financijskih instrumenata.//Ekonomski vjesnik.-ISSN 0353-359X.25,1, str.213.-221.

11. Čočić,T. i Pešić,M.,2012., Islamski ekonomski sustav-odnos prema kamati. *Ekonomski vjesnik*.- ISSN 0353-359X.-25,2,str. 376.-383.

12. Hadžić, F. (2014): Islamsko bankarstvo u teoriji i praksi, European Association for Islamic Economics, Banking and Finance

13.Hadžić,F. (2005): Islamsko bankarstvo i ekonomski razvoj, Ekonomski fakultet u Sarajevu

14. Hasan, M. i Dridi, J. (2010). The effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional banks: A comparative study. International Monetary Fund.

15. Hawser,A. (2013): A Defining Moment, Global Finance,Vol. 27 ,Nbr. 6,str.1.-7.

16. Igbal,Z. i Mirakhor, A. (2009):Uvod u islamske financije: teorija i praksa.Zageb:Mate,2009.

17. Johnes, J., Izzeldin, M., i Pappas, V. (2014). A comparison of performance of Islamic and conventional banks 2004 to 2009. Journal of Economic Behavior and Organization, 103, S93–S107.

18. Kassim, S,H., i Abdulle, M. Y. (2012). Impact of Global Financial Crisis on the Performance of Islamic and Conventional Banks: Empirical Evidence from Malaysia. Science Direct Database

19. Khamis, M. i Senhadji, A. (2010). Impact of the global financial crisis on the Gulf Cooperation Council countries and challenges ahead. Washington D.C: International Monetary Fund Publication.

20. Khediri, K.S., Charfeddine, L., i Youssef, S.B. (2014). Islamic versus conventional banks in the GCC countries: A comparative study using classification techniques. Research in International Business and Finance, 33, 75–98.

21. Marinković, S.(2013): Islamsko nasuprot konvencionalnom bankarstvu: Uporedna analiza aranžmana financiranja. Univerzitet u Nišu, UDK 336.71:28

22. Mohieldin,M. (2012): Realizing the Potential of Islamic Finance,The World Bank,Economic Premise, Nbr.77.

23. Olson, D., & Zoubi, T., (2008). Using Accounting Ratios to distinguish between Islamic and conventional banks in the GCC region. The International Journal of Accounting,

24. Olson, D., Zoubi, T.A. (2011). Efficiency and bank profitability in MENA countries. Emerging Markets Review,12 str 94–110. Science Direct

25. Rashwan, M,H. (2012). How did listed Islamic and Traditional Banks Perform: pre and post 2008 Financial Crisis? Journal of Applied Finance and Banking, 2 (2). p. 149-175

26. Rosman, R., Abd Wahab, N., i Zainol, Z. (2014). Efficiency of Islamic banks during the financial crisis: An analysis of Middle Eastern and Asian countries. Pacific Basin Finance Journal, 28, 76–90.

27. Sahut, J.M., Mili, M., i Krir, M.B. (2011). Factors of competitiveness of Islamic banks in the new financial order. Working Paper.

28. Shaista, W. i Umadevi, N. G. (2013). Comparative study of the performance of Islamic and conventional banks: The case of Malaysia. Humanomics, 29 (1), str. 43-60. Emerald Database. DOI 10.1108/08288661311299312

29. Smolo,E.(2013):Uvod u islamsku ekonomiju i finansije:teorija i praksa,Sarajevo, Dobra knjiga

30. Srairi, S.A. (2010). Cost and profit efficiency of conventional and Islamic banks in GCC countries. Journal of Productivity Analysis, 34, 45–62.

31. Štefanac,A.(2010): Islamsko bankarstvo, Financijski klub , Zagreb

32. Štulanović, M. i Hadžić,F.,2007.*Osnovi islamske ekonomije i financija*, Bihać: Islamski pedagoški *fakultet* u Bihaću

33. Turk Ariss, R. (2010). Competitive conditions in Islamic and conventional banking: A global perspective. Review of Financial Economics, 19(3), 101–108.

34. Usmani,M.(1996):Islamic Contract Law, International Journal of Islamic Finance Services,Vol 44, str.104.-105.

35.Usmani ,M.T. (2003): Uvod u islamske finansije. Selsebil, Živinice.

36.Verčić Tkalac,A.,Ćorić Sinčić,D.i Vokić Pološki,N.,2010.*Priručnik za metodologiju istraživačkog rada,*Zagreb:M.E.P.d.o.o.

37. Weill, L. (2011). Do Islamic banks have greater market power?. Comparative Economic Studies, 53(2), 291–306

38. Wilson,R.(1997): Islamic Investment Products Available in The UK, International Journal of Social Economics,Vol.24,Issue 11,str.1325.-1342.

39. Zelenika,R.(1998): etodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog dijela,EF u Rijeci,Rijeka

INTERNETSKI IZVORI:

1. www.banka.hr

2. www.bbi.ba

3. www.bosnjaci.net

4.www.ey.com

5. www.gfmag.com

6. www.investaa.com

7. www.islamicbanker.com

8. www.islamic-banking.com

9. www.islamika.net

10.www.islambosna.ba

11.. www.itizam.org

12. www.nacional.hr

13. www.palgrave-journals.com

14. www.questia.com

15. www.riskrewardlimited.com

16. www.scribd.com

17. www.wdibf.com

POPIS SLIKA

Slika 1: Izvor financiranja 32
Slika 2: Usporedba učinkovitosti Islamskih i konvencionalnih banaka u razdoblju 2004.-2009. 58

POPIS TABLICA

Tablica 1: Usporedba konvencionalnog i islamskog bankarstva 26
Tablica 2: Udio islamskih modela financiranja u ukupnoj aktivi islamskih banaka 52
Tablica 3: Karakteristike osnovnih modela financiranja 53
Tablica 4: Distribucija ukupne imovine između Islamskih i konvencionalnih banaka 59

POPIS GRAFOVA

Graf 1: Islamska financijska imovina ($US u milijardama) 5
Graf 2: Promjena profitabilnosti u postotcima 60
Graf 3: Rast imovine u postotcima 61
Graf 4: Promjena visine kredita u postotcima 62

SAŽETAK

Islamsko bankarstvo je tip bankarstva koji posljednjih godina bilježi snažan rast i dinamični razvoj. Ono postaje globalni fenomen koji izaziva pažnju brojnih znanstvenika i ekonomskih stručnjaka. Islamska ekonomija temelji se na postulatima islama kao religije, tj. islamskog načina vjerovanja. Ono što predstavlja najveću razliku između islamske i konvencionalne ekonomije su podjela rizika i zabrana kamate. Islamski financijski instrumenti omogućuju efikasnu vezu između financijskih transakcija i realne ekonomije.

U ovom radu najviše pozornosti posvećeno je detaljnim analizama modela financiranja. Postavljena hipoteza navodi da su islamski modeli financiranja kvalitetna alternativa konvencionalnom bankarskom sustavu. S ciljem potvrđivanja navedene hipoteze korištene su opće znanstvene i statističke metode istraživanja. Modeli financiranja uglavnom se temelje na vlasničkim ugovorima, no poslovna praksa pokazuje sve veću orijentiranost prema instrumentima koji u sebi imaju karakteristike stvaranja dužničkog odnosa između klijenta i banke. Najbolji primjer za to je Murabaha model koji islamske banke naviše koriste, dok su Mudaraba i Mušaraka, koji predstavljaju ključna teorijska načela islamskog poslovanja, puno manje zastupljeni.

Proučavanjem brojnih istraživanja dolazi se do zaključka da su islamske banke za vrijeme posljednje financijske krize bile profitabilnije, učinkovitije, likvidnije i kapitaliziranije u usporedbi s konvencionalnim bankama. Navedeno pokazuje da je ovaj tip banaka znatno otporniji na financijske krize koje pogađaju najznačajnija financijska tržišta. Samim tim potvrđena je postavljena istraživačka hipoteza.

Ključne riječi: islamsko bankarstvo, islamski modeli financiranja, islamska ekonomija

SUMMARY

Islamic banking is a type of banking that has experienced strong growth and dynamic development in recent years. It has become a global phenomenon attracting attention of many scholars and economic experts. The Islamic economy is based on the postulates of Islam as a religion, i.e. the Islamic faith. The biggest difference between the Islamic and conventional economies is the division of financial risk and prohibition of interest. Islamic financial instruments provide an efficient relation between financial transactions and real economy.

In this study, the emphasis is on the detailed analysis of the financing model. The hypothesis is that Islamic financing models are a good alternative to the conventional banking system. In order to confirm this hypothesis, general scientific and statistical research methods have been used. Funding models are mainly based on ownership contracts, but business practice shows an increasing orientation towards instruments that create a debt relationship between the client and the bank. The most commonly used model is the Murabaha model, while Mudarabah and Musharaka, which represent the key theoretic principles of Islamic business, are much less present.

Numerous research studies show that the Islamic banks were more profitable, efficient, liquid and capitalized than conventional banks during the last financial crisis. This indicates that this type of banks is significantly more resistant to financial crises affecting the most significant financial markets. The research hypothesis was confirmed.

Key words: Islamic Banking, Islamic Finance Models, Islamic Economics