

Muhammad Taqi Usmani

Uvod u islamske finansije

SADRŽAJ:

SADRŽAJ:	2
PREDGOVOR	7
NEKE POLAZNE NAPOMENE	12
1. Vjera u božansku uputu.....	12
2. Osnovna razlika između	
kapitalističke i islamske ekonomije.....	15
5. Sadašnja praksa islamskih banaka.....	17
MUŠAREKA	20
Uvod.....	20
Koncept mušareke.....	24
MUDAREBA	30
Mudareba biznis.....	32
Podjela dobiti.....	33
Prestanak mudarebe.....	35
Kombinacija mušareke i mudarebe.....	37
MUŠAREKA I MUDAREBA KAO NAČINI FINANSIRANJA	40
Finansiranje projekata.....	42
Sekuritizacija mušareke.....	43
Finansiranje jedne transakcije.....	48
Finansiranje obrtnog kapitala.....	50
Tabela 2 nije vidljiva u ovoj verziji knjige!	53
Neki prigovori na mušareka finansiranje.....	53
1. Rizik gubitka.....	53
2. Nepoštenje.....	56
3. Tajnost biznisa.....	59
UMANJUJUĆA MUŠAREKA	62

FINANSIRANJE STANOKUPNJE	
NA BAZI UMANJUJUĆE MUŠAREKE.....	66
UMANJUJUĆA MUŠAREKA	
ZA USLUŽNA PREDUZEĆA.....	72
UMANJUJUĆA MUŠAREKA U TRGOVINI.....	73
 MURABEHA	76
NEKI TEMELJNI PROPISI O KUPOPRODAJI.....	78
Bej' MUEDŽDŽEL	
(KUPOPRODAJA S ODGOĐENIM PLAĆANJEM).....	84
MURABEHA.....	86
MURABEHA KAO NAČIN FINANSIRANJA.....	87
OSNOVNE KARAKTERISTIKE MURABEHA FINANSIRANJA.....	89
 NEKA PITANJA	
VEZANA ZA MURABEHU	95
I. RAZLIČITE CIJENE ZA GOTOVINU	
I ODGOĐENO PLAĆANJE.....	95
II. UZIMANJE KAMATNE STOPE KAO OSNOVE	
ZA ODREĐIVANJE DOBITI.....	105
III. OBEĆANJE O KUPOVINI.....	108
IV. OBEZBJEĐIVANJE MURABEHA CIJENA	115
V. UZIMANJE GARANCije ZA MURABEHU.....	119
VI. PENALI ZA KAŠNJENJE.....	122
<i>Alternativni prijedlog.....</i>	130
VII. U MURABEHU NEMA REFINANSIRANJA	
(ROLL OVER).....	134
VIII. POPUST NA RANIJU OTPLATU.....	135
IX. OBRAČUN CIJENE U MURABEHU.....	138
X. PREDMET MURABEHE.....	141
XI. REPROGRAMIRANJE OTPLATE U MURABEHU (RESCHEDULING).....	142
XII. SEKURITIZACIJA MURABEHE.....	143
OSNOVNE GREŠKE U MURABEHA FINANSIRANJU.....	145
ZAKLJUČAK.....	149
 IDŽARA	
155	
OSNOVNA PRAVILA LIZINGA.....	158

Određivanje rente.....	161
Najam kao oblik finansiranja.....	162
SELEM I ISTISNA'	
164	
SELEM.....	165
<i>Uvjeti selema.....</i>	167
SELEM KAO OBLIK FINANSIRANJA.....	172
<i>Neka pravila paralelnog selema.....</i>	176
ISTISNA'	177
<i>Razlika između istisna'a i selema.....</i>	178
<i>Razlika između istisna'a i idžare.....</i>	179
<i>Vrijeme isporuke.....</i>	181
<i>Istisna' kao oblik finansiranja.....</i>	182
ISLAMSKI INVESTICIONI FONDOVI	
186	
ŠERIJATSKI PRINCIPI SPRAM	
ISLAMSKIH INVESTICIONIH FONDOVA.....	186
KAPITALNI (EQUITY) FOND.....	188
<i>Uvjeti investiranja u dionice</i>	192
IDŽARA FOND.....	199
ROBNI (COMMODITY) FOND.....	202
MURABEHA FOND.....	204
KUPOPRODAJA DUGA (BEJ'U 'D-DEJN).....	205
MJEŠOVITI FOND	206
PRINCIP OGRANIČENE ODGOVORNOSTI	
208	
VAKUF.....	213
BEJTU 'L-MAL	215
DIONIČKO DRUŠTVO (JOINT STOCK)	216
NASLJEDSTVO DUŽNIKA.....	218
OGRANIČENA ODGOVORNOST ROBOVLASNIKA.....	220

UČINAK ISLAMSKIH BANAKA - JEDNA REALISTIČNA
OCJENA

225

PREDGOVOR

*U ime Boga, Svemilosnog, Samilosnog
Hvala Gospodaru svjetova. I neka su
mir i blagoslov na Njegovoga plemenitog
poslanika, njegovu porodicu, sve njegove
drugove i na sve one koji ih budu u dobru
slijedili do Sudnjega dana!*

Tokom nekoliko posljednjih decenija muslimani pokušavaju restrukturirati svoje živote na temeljima islamskih principa. Oni su duboko svjesni da ih je politička i ekonomska dominacija Zapada tokom posljednjih stoljeća odvojila od božanske upute, posebno na društveno-ekonomskom planu. Zato danas, nakon sticanja političke slobode, mase nastoje oživjeti svoj islamski identitet i svoj kolektivni život organizirati u skladu sa islamskim učenjima.

Na ekonomskom planu najveći izazov za muslimane bila je reforma njihovih finansijskih institucija kako bi se dovele u sklad sa odredbama Šerijata. U okruženju u kome je cijeli finansijski sistem utemeljen na kamati bilo je iznimno teško finansijske institucije postaviti na nekamatnu osnovu.

Osobe koje nisu upućene u principe Šerijata i njegovu ekonomsku filozofiju ponekad vjeruju da ukidanje kamate u bankama i finansijskim institucijama znači

njihovu transformaciju u dobrotvorne, a ne komercijalne koncerne, koji nude finansijske usluge bez dobiti.

Očito, to je potpuno pogrešna pretpostavka. Prema Šerijatu, pozajmice bez dobiti su, u normalnim uvjetima, namijenjene za kooperativne i dobrotvorne djelatnosti, a ne za komercijalne transakcije, osim u jednom vrlo ograničenom obimu. Što se komercijalnog finansiranja tiče, islamsko pravo ima drugačije rješenje za tu oblast. Princip je da osoba koja daje pozajmicu nekoj drugoj osobi mora odlučiti da li želi pomoći toj osobi ili želi učestvovati u njenoj dobiti. Ako želi pomoći zajmoprincu, onda se mora odreći zahtjeva za bilo kakvim dodatnim iznosom. Njegov osnovni kapital (glavnica) će biti zaštićen i osiguran, ali nikakva dobit iznad glavnice nije legitimna. Međutim, ako daje novac kako bi učestvovao u dobiti koju ostvari druga strana, on može polagati pravo na dio dobiti koju je druga strana uistinu zaradila, ali mora participirati i u gubitku, ako do njega dođe.

Jasno je, dakle, da isključivanje kamate iz finansijskih aktivnosti ne znači nužno da finansijer ne može steći dobit. Ako se finansiranje izvodi u komercijalne svrhe, ono može biti utemeljeno na konceptu

podjele dobiti i gubitka, za što su dizajnirani *mušareka* i *mudareba* još od utemeljenja islamskog komercijalnog prava.

Postoje, međutim, neki sektori gdje je finansiranje na temelju mušareke ili mudarebe neizvodivo ili nepraktično iz ovog ili onog razloga. Za takve sektore savremenici znanstvenici predlažu neke druge instrumente koji mogu biti iskorišteni u cilju finansiranja, kao što su *murabeha*, *idžara*, *selem* ili *istisna'*.

Islamske banke i finansijske institucije koriste ove načine finansiranja već dvije decenije. Međutim, svi ovi instrumenti nisu zamjena za kamatu u striktnom smislu i bilo bi pogrešno prepostaviti da oni mogu biti korišteni na istovjetan način kao i kamata. Oni imaju vlastiti skup principa, filozofiju i uvjete bez kojih ih, po Šerijatu, nije dozvoljeno koristiti kao načine finansiranja. Stoga nepoznavanje njihovog osnovnog koncepta i relevantnih detalja može nekada dovesti do izjednačavanja islamskog finansiranja sa konvencionalnim sistemom utemeljenim na kamati.

Ova knjiga je prerađena zbirka mojih članaka koji su za cilj imali osnovne informacije o principima i propisima islamskoga finansiranja, s posebnim osvrtom na načine finansiranja koje koriste

islamske banke i druge islamske finansijske institucije. Pokušao sam objasniti osnovni koncept na kome počivaju ovi instrumenti, nužne preduvjete za njihovu prihvatljivost sa šerijatskog staništa, i ispravan metod njihove primjene. Također sam se pozabavio praktičnim problemima vezanim za primjenu ovih instrumenata i njihova moguća rješenja u svjetlu Šerijata.

U svojstvu predsjednika ili člana šerijatskih nadzornih odbora u mnogim islamskim bankama u različitim dijelovima svijeta, uočio sam tačke slabosti u njihovom poslovanju koje su uglavnom prouzrokovane nedostatkom jasne percepcije relevantnih pravila i principa Šerijata. To iskustvo naglašava potrebu za ovom knjigom u kojoj sam pokušao raspraviti relevantnu temu na jednostavan način, koji će moći lahko razumjeti obični čitatelj koji nije imao priliku temeljiti se studirati islamske finansijske principe.

Nadam se da će ovaj skromni napor pomoći u razumijevanju osnovnih principa islamskog finansiranja i glavnih razlika između konvencionalnog i islamskog bankarstva. Molim uzvišenog Allaha da prihvati ovaj skromni napor, da bude zadovoljan s njim i da ga učini od koristi čitateljima.

A uputu samo od Allaha tražim.

Muhammad Taqi Usmani
Karachi

04.03.1419 god. po H.
29.06.1998 god.

NEKE POLAZNE NAPOMENE

Prije nego obrazložimo islamske načine finansiranja, čini nam se neophodnim dati nekoliko napomena vezanih za osnovne principe koji vladaju ukupnim ekonomskim sistemom u islamskom načinu življenja.

1. Vjera u božansku uputu

Polazno ubjedjenje oko koga se okreću svi islamski koncepti jeste ono da je cijeli univerzum stvorio i kontrolira Jedan Jedini Bog. On je stvorio čovjeka i postavio ga kao Svoga namjesnika na Zemlji da ispuni određene ciljeve pokoravajući se Njegovim naredbama. Ta naređenja nisu ograničena samo na način činjenja obreda ili takozvane vjerske rituale. Naprotiv, ona pokrivaju široko polje gotovo svih

aspekata našeg života. Ta naređenja nisu ni tako brojna i detaljna da ljudske aktivnosti svedu na uzak krug, ne ostavljajući nikakvu ulogu za ljudski intelekt, niti su tako malobrojna ili neodređena da ostavljaju svaku sferu ljudskoga življenja na milost ljudskoj percepciji i prohtjevima. Daleko od ta dva ekstrema, islam ima balansiran pristup uređenju ljudskoga života. S jedne strane, on ostavlja veoma široko polje ljudskih aktivnosti čovjekovom osobnom racionalnom sudu, gdje on može donositi odluke na temelju svoga razuma, procjene činjenica i korisnosti. S druge strane, islam ljudske aktivnosti podvrgava skupu principa koji imaju vječitu primjenu i koji ne mogu biti kršeni na temelju olahkog izgovora korisnosti procijenjene ljudskim umom.

Činjenica koja stoji iza ovakvog pristupa jeste da ljudski razum, uprkos njegovim izuzetnim sposobnostima, ne može tvrditi da ima neograničenu moć u spoznaji istine. Konačno, on ima neke granice iza kojih ili ne može pravilno zaključivati ili iza kojih može postati žrtvom grešaka. Postoje brojni domeni ljudskoga života gdje se 'razum' često miješa sa 'strastima' i gdje nezdravi instinkti, pod krinkom racionalnih argumenata, vode čovječanstvo u krive i destruktivne odluke. Sve teorije iz prošlosti

za koje se danas drži da su pogrešne, svojedobno su tvrdile da su 'racionalne' i trebalo je da prođu stoljeća pa da se otkrije njihova lažnost i potvrди njihova apsurdnost.

Jasno je, dakle, da sfera djelovanja koju je Stvoritelj delegirao ljudskom 'razumu' nije neograničena. Postoje polja na kojima ljudski razum ne može ponuditi ispravnu uputu ili je, u najmanju ruku, podložan griješenju. U tim oblastima svemoćni Allah, Stvoritelj univerzuma, osigurao je čovjeku uputu preko Svojih objava koje je slao Svojim vjeronavjestiteljima. Na temelju ovoga pristupa, svaki musliman čvrsto vjeruje da se naređenja koja su došla u objavi poslanoj posljednjem poslaniku, mir i blagoslov Božiji neka su na njega, moraju slijediti slovom i duhom i da ne mogu biti zapostavljena ili prekršena na temelju nečijih racionalnih argumenata ili njegovih unutarnjih želja. Prema tome, svi ljudski akti moraju uvjek biti podvrgnuti ovim naređenjima i moraju biti u okviru granica koje ona određuju. Za razliku od drugih religija, islam se ne ograničava samo na moralna učenja, nekoliko rituala ili obreda. On sadrži uputu za svaku sferu života, uključujući i socio-ekonomsku. Allahova stvorenja su se svome Stvoritelju dužna pokoravati ne samo činjenjem obreda, već i

u svojim ekonomskim aktivnostima, makar to bilo nauštrb nekih prividnih koristi, jer te prividne koristi mogu biti protiv interesa društva u cjelini.

2. Osnovna razlika između kapitalističke i islamske ekonomije

Islam ne negira tržišne snage niti tržišnu ekonomiju. Čak je i motiv zarade prihvatljiv do razumne granice. Privatno vlasništvo nije zabranjeno. Ipak, temeljna razlika između kapitalističke i islamske ekonomije jeste ta što se u sekularnom kapitalizmu motivu zarade ili privatnom vlasništvu daje neograničena moć pri doноšenju ekonomskih odluka. Njihovu slobodu ne kontroliraju nikakva božanska naređenja. Ako postoje neke restrikcije, njih su nametnula ljudska bića i stalni su predmet promjene kroz demokratsko zakonodavstvo, koje ne prihvata nikakav autoritet bilo kakve nadljudske sile. Takav stav je omogućio određene vrste ponašanja koje su izazvale neravnotežu u društvu. Kamata, kocka i spekulativne transakcije imaju tendenciju da koncentriraju bogatstvo u rukama nekolicine osoba. Nezdravi ljudski instinkti se eksplotiraju kako bi se zaradio novac pomoću nemoralnih i štetnih proizvoda. Neobuzdana utrka za profitom stvara

monopole koji paraliziraju tržišne snage ili, u najmanju ruku, onemogućavaju njihovo prirodno djelovanje. Tako kapitalistička ekonomija, koja tvrdi da je utemeljena na tržišnim snagama, praktično zaustavlja prirodni proces ponude i potražnje, jer te snage mogu pravilno djelovati samo u atmosferi slobodnog nadmetanja, a ne u monopolima. Ponekad i ljudi u sekularnim kapitalističkim ekonomijama shvataju da određena ekonomska aktivnost nije u interesu društva, pa ipak joj dopuštaju da postoji, jer je u interesu nekih utjecajnih krugova koji dominiraju zakonodavnom vlašću zahvaljujući većini koju imaju. S obzirom da se ne priznaje nikakav autoritet iznad demokratske vlasti i da je 'vjera u Boga' (koja se potvrđuje na svakom američkom dolaru) praktički protjerana iz društveno-ekonomskog domena, ne priznaje se nikakva božanska uputa koja bi kontrolirala ekonomske aktivnosti.

Zla koja se rađaju iz ovoga stava nikada ne mogu biti zaustavljena, osim ako se čovječanstvo ne pokori božanskom autoritetu i Njegovim naredbama prihvatajući ih kao absolutnu istinu i nadljudske komande koje se imaju slijediti u svakom slučaju i po svaku cijenu. To je upravo ono što islam čini. Nakon što je priznao privatno vlasništvo, motiv zarade i tržišne snage, islam je postavio neka božanska ograničenja na ekonomske aktivnosti. Ove restrikcije, s obzirom da ih

je nametnuo svemogući i sveznajući Allah, ne može ukloniti nijedan ljudski autoritet. Zabрана kamate, kockanja, pravljenje zaliha radi enormnog profitiranja na nestašici, trgovina nedozvoljenim robama i uslugama, prodaja onoga što se nema u vlasništvu i posjedu (*short sales*) i spekulativne transakcije su neki od primjera ovih božanskih restrikcija. Sve ove zabrane imaju kumulativni efekat održavanja ravnoteže, stvaranja distributivne pravde i jednakosti prilika.

5. Sadašnja praksa islamskih banaka

Ponekad se kao argument protiv islamskog finansijskog sistema navodi to što islamske banke i finansijske institucije, koje rade već tri decenije, nisu uspjеле napraviti neku vidljivu promjenu u ekonomskom sistemu, pa čak ni u oblasti finansiranja. To, navodno, pokazuje da su hvalisave tvrdnje o stvaranju 'distributivne pravde' pod kišobranom islamskog bankarstva pretjerane.

Ova kritika nije realistična jer ne uzima u obzir činjenicu da islamske banke i finansijske institucije, u odnosu na konvencionalno bankarstvo, nisu ništa drugo do kap u moru, pa stoga ne mogu ni dovesti do revolucionarnih promjena u ekonomiji u kratkom periodu.

Drugo, ove institucije su još u povoju. One moraju raditi pod velikim brojem ograničenja tako da neke nisu u stanju da posluju uz poštivanje svih šerijatskih zahtjeva u svim svojim transakcijama. Stoga svaka transakcija koju naprave te banke ne može biti pripisana Šerijatu.

Treće, islamske banke i finansijske institucije obično nemaju podršku vlada, zakonskog i poreskog sistema, niti centralnih banaka svojih zemalja. U tim uvjetima, njima su date neke olakšice iz potrebe ili nužde, a koje nisu utemeljene na originalnim i idealnim principima Šerijata.

Naime, islam, s obzirom da je praktični način življenja, ima dva skupa propisa. Jedan je utemeljen na idealnim ciljevima Šerijata, koji je primjenjiv u normalnim uvjetima, a drugi je utemeljen na nekim olakšicama koje su dopustive u nenormalnim situacijama. Stvarni islamski poredak je utemeljen na prethodnom skupu principa, dok je potonji skup ustupak koji može biti opravdan u vrijeme potreba, ali koji ne odražava pravu sliku stvarnog islamskog poretka.

Živeći pod pritiskom, islamske banke se uglavnom oslanjaju na drugi skup propisa, te njihove aktivnosti stoga ne mogu ni dovesti do vidljive promjene čak ni u ograničenom krugu njihovoga djelovanja. Međutim, ako bi cijeli finansijski sistem bio utemeljen na idealu islamskih principa, on

bi sigurno prouzročio uočljiv utjecaj na ekonomiju.

Treba naglasiti da se ova knjiga, s obzirom da je pisana kao uputstvo za današnje finansijske institucije, bavi s oba skupa islamskih propisa. Na početku su pojašnjeni idealni islamski principi finansiranja, a onda i najbolji mogući ustupci koji se mogu koristiti u prijelaznom periodu kada islamske institucije rade pod pritiskom postojećih zakonskih i fiskalnih sistema. Šerijat ima posebne principe o takvim ustupcima. Njihov osnovni cilj je izbjegići jasne zabrane prihvatanjem manje poželjnih transakcija. To možda ne služi osnovnom cilju uspostave istinskog islamskog poretka, ali može pomoći čovjeku da izbjegne očit grijeh i spasi se od zle sudbine nepokornosti, što je, samo po sebi, cilj kome muslimani teže, iako na individualnom nivou. Štaviše, to može pomoći društvu da postepeno napreduje ka idealnom cilju uspostave cjelovitog islamskog poretka. Ovu knjigu treba čitati u svjetlu te sheme islamskog Šerijata.

* * *

*

MUŠAREKA

Uvod

‘Mušareka’ je riječ arapskog porijekla koja doslovno znači učestvovanje, dijeljenje. U kontekstu biznisa i trgovine ona znači zajednički poslovni poduhvat u kome svi učesnici dijele dobit ili gubitak zajedničkog ulaganja (*joint venture*). To je idealna alternativa kamatonosnom finansiranju sa dalekosežnim posljedicama po proizvodnju i raspodjelu dobara u društvu. U modernoj kapitalističkoj ekonomiji kamata je jedini instrument koji se koristi bez razlike za finansiranje svake vrste. S obzirom da je islam zabranio kamatu, taj instrument ne može biti upotrijebljen za finansiranje bilo koje vrste. Zato mušareka može igrati ključnu ulogu u ekonomiji utemeljenoj na islamskim principima.

Kamata predodređuje fiksnu stopu prihoda po osnovu zajma koga je finansijer dao bez obzira na dobit ili gubitak koji je

dužnik ostvario, dok mušareka ne predviđa fiksnu stopu prihoda. U mušareki je prihod zasnovan na stvarnoj dobiti koju zajedničko ulaganje ostvari. Finansijer u kamatonosnom kreditiranju ne može pretrptjeti gubitak, dok u mušareki može ako zajedničko ulaganje ne uspije ostvariti dobit. Islam je kamatu proglašio nepravednim instrumentom finansiranja, jer ona čini nepravdu ili povjeriocu ili dužniku. Ako dužnik podnese gubitak, nepravedno je da povjerilac traži fiksnu stopu prihoda, a ako zajmoprimac ostvari vrlo visoku stopu dobiti, nepravda je prema povjeriocu dati mu samo mali dio dobiti a ostalo zadržati za zajmoprimca.

U modernom ekonomskom sistemu banke su te koje daju novac deponenata u vidu zajmova industrijalcima i trgovcima. Ako industrijalci imaju samo deset miliona svoga kapitala i dobiju devedeset miliona od banaka i uđu u velik profitabilan projekat, to znači da je 90% projekta stvoreno novcem deponenata, dok je samo 10% stvoreno njihovim vlastitim novcem. Ako ovaj ogromni projekat donese enormnu dobit, samo mali dio, t.j. 14-15% će otići deponentima putem banaka, dok će ostatak dobiti industrijalci čiji je stvarni doprinos (uloženom kapitalu u - nap. A.A.) projektu bio 10%. Industrijalci uzimaju čak i ovaj mali procenat od 14-15% jer oni taj dio uključuju u cijenu proizvodnje. Krajnji

rezultat je da sva dobit od poslovnog poduhvata odlazi osobama čiji kapital ne prelazi 10% ukupne investicije, dok oni koji su finansirali 90% investicije dobivaju samo fiksnu kamatnu stopu koju industrijalci obično otplaćuju povećavanjem cijene proizvoda. S druge strane, u ekstremnoj situaciji, ako industrijalci postanu insolventni, njihov vlastiti gubitak ne prelazi 10%, dok ostalih 90% gubitka snosi banka i, u nekim slučajevima, deponenti. Na taj način, kamatna stopa je glavni uzrok neravnoteže u sistemu raspodjele, koji ima stalnu tendenciju da favorizira bogate na račun interesa siromašnih.

Suprotno tome, islam ima jasan princip za finansijera. Prema islamskim principima, finansijer mora odrediti da li daje zajam da pomogne dužniku na dobrotvornoj osnovi ili želi učestvovati u dobiti. Ako želi pomoći dužniku, on se mora sustegnuti od traženja bilo kakvog iznosa iznad glavnice zajma, jer mu je cilj da pomogne dužniku. Međutim, ako želi učestvovati u dobiti koju ostvari njegov dužnik, nužno je da učestvuje sa njim i u njegovim gubicima. Tako je prihod finansijera u mušareki direktno ovisan od stvarne dobiti koju ostvari preduzeće. Što je veća dobit preduzeća, veća će biti stopa prihoda finansijera. Ako preduzeće ostvari enormnu dobit, ona ne može u cijelosti pripasti industrijalcu, već će biti podijeljena sa običnim ljudima kao

deponentima banke. Na taj način mušareka favorizira obične ljude a ne samo bogataše.

Ovo je osnovna filozofija koja objašnjava zašto islam sugerira mušareku kao alternativu finansiranju zasnovanom na kamati. Bez sumnje, mušareka nosi jedan broj praktičnih problema u svojoj punoj implementaciji kao univerzalnom načinu finansiranja. Ponekad se misli da je mušareka stari instrument koji ne može držati korak sa stalnom potrebom za sve bržim transakcijama. Međutim, ta je pretpostavka rezultat slabog poznavanja principa mušareke. Ustvari, islam nije odredio neku određenu formu ili proceduru za mušareku. On samo postavlja neke okvirne principe koji mogu akomodirati brojne oblike i procedure. Nova forma ili procedura u mušareki ne može biti odbačena samo zato što nema presedana u prošlosti. Ustvari, svaka nova forma je prihvatljiva po Šerijatu ukoliko ne krši nijedan temeljni princip koji je postavio Kur'an, Sunnet ili konsenzus muslimanskih pravnika. Prema tome, nije nužno da se mušareka primjenjuje samo u svojoj staroj tradicionalnoj formi.

Ovo poglavlje sadrži diskusiju temeljnih principa mušareke i načina na koji ona može biti primijenjena u kontekstu modernog biznisa i trgovine. Ova diskusija ima za cilj predstaviti mušareku kao moderni način finansiranja bez kršenja njenih temeljnih principa na bilo koji način.

Mušareka je predstavljena onako kako to čine knjige islamske jurisprudencije uz poseban osvrt na osnovne probleme koji se mogu susresti u njenoj primjeni u modernoj situaciji. Nadamo se da će ova kratka diskusija otvoriti nove horizonte u razmišljanju muslimanskih pravnika i ekonomista, i da će pomoći u primjeni istinski islamske ekonomije.

Koncept mušareke

Mušareka je termin koji se često koristi u kontekstu islamskih načina finansiranja. Konotacija ovog termina je nešto ograničenija od termina 'širke' koji se češće koristi u islamskoj jurisprudenciji. Radi jasnoće osnovnih koncepata umjesno je na samom početku pojasniti značenje svakog termina u odnosu na onaj drugi.

'Širke' znači 'učešće/dijeljenje' i u terminologiji islamskog prava ona je podijeljena na dvije vrste:

1. *Širketu 'I-milk*, što znači zajedničko vlasništvo dvije ili više osoba u nekoj imovini. Ova vrsta širke može nastati na dva različita načina. Ponekad ona nastaje po izboru učesnika u njoj. Naprimjer, ako dvije ili više osoba kupe neku opremu, ona će biti zajedničko vlasništvo obiju strana i odnos između njih u vezi sa tom imovinom zove se *širketu 'I-milk*. Ovdje je taj odnos zasnovan na temelju njihovog izbora, s

obzirom da su oni sami izabrali da zajednički kupe opremu.

Međutim, postoje slučajevi kada ova vrsta širke nastaje automatski bez ikakve aktivnosti preduzete od strana u njoj. Naprimjer, nakon smrti neke osobe, svi njegovi nasljednici nasljeđuju njegovu imovinu koja postaje njihovo zajedničko vlasništvo kao automatska posljedica smrti te osobe.

2. Širketu 'l-'aqd je druga vrsta širke koja znači "partnerstvo utemeljeno na obostranom ugovoru". U cilju kratkoće može se prevesti i kao "zajednički komercijalni poduhvat/preduzeće?

Širketu 'l-'aqd se dalje dijeli na tri podvrste:

a) Širketu 'l-emval, gdje svi partneri investiraju kapital u komercijalni poduhvat.

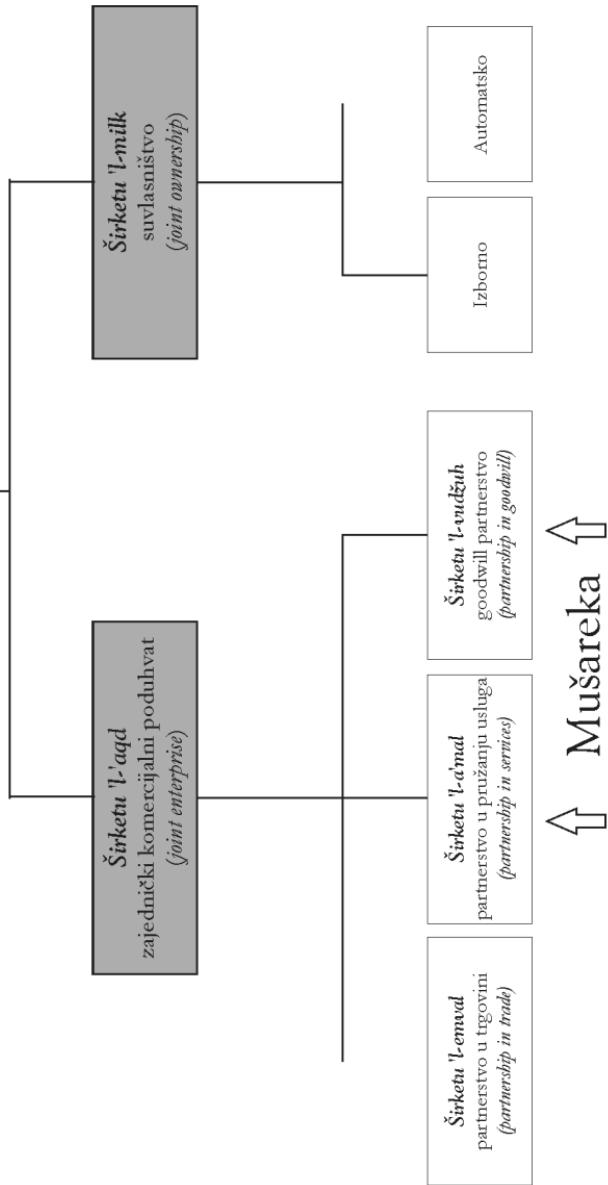
b) Širketu 'l-a'mal, gdje svi partneri zajednički odlučuju ponuditi neke usluge svojim korisnicima, i gdje se naplaćena naknada dijeli između njih prema dogovorenom omjeru. Naprimjer, ako se dvije osobe slože ponuditi krojačke usluge svojim korisnicima pod uvjetom da zarada tako ostvarena bude sabrana na jedan račun odakle će se dijeliti između njih bez obzira na obim poslova koje je svaki od njih obavio, to bi partnerstvo bilo širketu 'l-a'mal koje se još zove i širketu 't-teqabbul ili širketu 's-sana'i' ili širketu 'l-ebdan.

c) Treća vrsta Širketu 'l-'aqda je širketu 'l-vudžuh. U ovom slučaju partneri ništa ne investiraju. Sve što čine je da kupuju robu uz odgođeno plaćanje i prodaju je za gotovinu. Dobit ostvarena na taj način se dijeli između njih u dogovorenom omjeru.

Sve ove vrste 'učešća/dijeljenja' ili partnerstva se u terminologiji islamskoga prava (*fiqh*, *fikh*) obilježavaju terminom *širke*, dok se termin mušareka ne susreće u fikhskim knjigama. Ovaj termin (tj. mušareka) su nedavno uveli autori koji su pisali o islamskim načinima finansiranja i obično se odnosi samo na određenu vrstu *širke*, tj. na Širketu 'l-emval, gdje dvije ili više osoba investiraju dio svoga kapitala u zajednički komercijalni poduhvat (*joint commercial venture*). Međutim, ponekad mušareka uključuje i širketu 'l-a'mal kada je riječ o partnerstvu u uslužnim djelatnostima.

Tabela 1. *Širke*

ŠIRKE



↑ Mušareka ↑

Iz prethodne je rasprave jasno da termin *širke* ima mnogo šire značenje od termina mušareka kako se on koristi danas. Mušareka je ograničena samo na *Širketu 'l-emval*, dok *širke* uključuje sve vrste zajedničkog vlasništva i partnerstva. Tabela br. 1 pokazuje različite vrste *širke*, te dvije vrste koje se nazivaju mušarekom u modernoj terminologiji.

S obzirom da je mušareka relevantnija za našu diskusiju, i da je gotovo analogna *Širketu 'l-emval*, mi ćemo se sada njome i pozabaviti pojašnjavajući prvo tradicionalni koncept ove vrste *širke*, a zatim i njenu primjenu na koncept finansiranja u modernom kontekstu.

Podjela dobiti

2. Udjeli partnera u dobiti moraju biti dogovoreni u vrijeme potpisivanja ugovora. Ako to nije dogovoren, ugovor šerijski nije valjan.

3. Udio svakog partnera u dobiti mora biti određen u odnosu na stvarnu dobit koju biznis donese, a ne u odnosu na kapital koji je dotični partner uložio. Nije dozvoljeno odrediti konkretan iznos za nekog od partnera ili stopu dobiti povezanu sa njegovim ulogom.

Prema tome, ako A i B uđu u partnerstvo i dogovore se da će A dobiti € 1.000 svakoga mjeseca kao njegov udio u dobiti, a da će ostatak pripasti B, partnerstvo neće biti valjano. Isto tako, ako se dogovore da će A dobiti 15% svoga uloga, ugovor nije valjan. Ispravna osnova za podjelu dobiti bi bila dogovoren procent stvarne dobiti koju biznis ostvari.

Ako se dogovori isplata fiksnog iznosa ili određenog procenta uloga nekom od partnera, mora se eksplicitno u ugovoru kazati da je takva isplata predmet konačnog poravnjanja po isteku ugovora, što znači da će svaki iznos tako isplaćen nekom od partnera biti tretiran kao predujam (*on account payment*) i da će biti usklađen sa stvarnom dobiti koja mu bude pripadala kod isteka ugovora. Međutim, ako ne bude nikakve dobiti ili ako ona bude manja od predviđene, partner kome su vršene takve isplate, morat će ih povratiti.

MUDAREBA

Mudareba je posebna vrsta partnerstva gdje jedan partner daje novac kao svoje učešće u komercijalnom poduhvatu. Ulaganje dolazi od prvog partnera koji se zove *rabbu 'l-mal* (vlasnik kapitala), dok je upravljanje investicijom i rad na njoj isključiva odgovornost drugog partnera, koji se zove *mudarib*.

Razlika između mušareke i mudarebe može biti sumirana u slijedećim tačkama:

1. Ulaganje u mušareku vrše svi partneri, dok je kod mudarebe ulaganje odgovornost samo *rabbu 'l-mala*.

2. U mušareki svi partneri mogu participirati u upravljanju biznisom i svi mogu raditi za njega, dok u mudarebi *rabbu 'l-mal* nema pravo učestvovati u upravljanju koje je pravo i obaveza samo *mudariba*.

3. U mušareki svi partneri dijele gubitak u omjeru u kome su investirali, dok u mudarebi sav gubitak, ako ga bude, snosi isključivo *rabbu 'l-mal*, jer *mudarib* ništa ne investira. Gubitak koji on snosi je to što je njegov rad bio uzaludan i da mu njegov trud nije donio nikakve rezultate.

Međutim, ovaj princip vrijedi pod uvjetom da je *mudarib* radio valjano i

marljivo kako se normalno očekuje u toj vrsti biznisa. Ako je bio nemaran ili je varao, on će biti odgovoran za gubitak prouzrokovani njegovim nemarom i neprimjerenim postupanjem.

4. Odgovornost partnera u mušareki je, u principu, neograničena. Prema tome, ako bi obaveze biznisa nadmašile njegov kapital i biznis otišao u likvidaciju, sve pretekle obaveze bi snosili partneri *pro rata*. Međutim, ako bi se svi partneri složili da nijedan partner neće biti zadužen u biznisu, u tom slučaju će pretekle obaveze biti izmirene od strane samo onog partnera koji je načinio dug biznisu kršeći prethodni dogovor.

Sa mudarebom je slučaj suprotan. U njoj je odgovornost *rabbu 'l-mala* ograničena samo na njegov ulog, osim ako ne dozvoli *mudaribu* da se zaduži u njegovo ime.

5. U mušareki, od momenta kada partneri izmiješaju svoj kapital u zajednički fond, sva sredstva mušareke postaju suvlasništvo svih njih u omjeru u kome su izvršili ulaganja. Prema tome, svaki od njih može imati koristi od porasta vrijednosti sredstava mušareke, makar dobit ne nastala putem prodaje.

Slučaj mudarebe je različit. U njoj je sva trgovačka roba koju *mudarib* kupi isključivo vlasništvo *rabbu 'l-mala* i *mudarib* može zaraditi svoj udio u dobiti samo ako napravi dobit njihovom prodajom.

Dakle, on nema pravo na udio u samoj robi, makar se njena vrijednost povećala.¹

Mudareba biznis

Rabbu 'l-mal može odrediti vrstu poslovanja *mudaribu* u kom slučaju on može alocirati novac samo u taj posao. To se zove *el-mudarebetu 'l-muqajjeda* (ograničena mudareba). Međutim, ako *rabbu 'l-mal* ostavi *mudaribu* sa se bavi kojim hoće biznisom, *mudarib* će imati pravo novac uložiti u bilo koji posao koji smatra profitabilnim. Ova vrsta mudarebe se naziva *el-mudarebetu 'l-mutlaqa* (neograničena mudareba).

Rabbu 'l-mal može sklopiti ugovor o mudarebi sa više osoba jednom jedinom transakcijom. To znači da on može dati novac A i B zajedno tako da svaki od njih može biti njegov *mudarib* i da obojica zajedno koriste kapital mudarebe, pri čemu će dobit od mudarebe biti podijeljena

¹ Međutim, neki pravnici su mišljenja da svako prirodno povećanje kapitala može biti uzeto kao dobit koja se dijeli između *rabbu 'l-mala* i *mudariba*. Naprimjer, ako je kapital bio u ovcama od kojih neke ojanje janjad, ta janjad će se uzimati kao dobit i bit će podijeljena između stranaka u mudarebi prema dogovorenom omjeru. Vidi En-Nevevi, *Revdatu 't-talibin*, 5: 125. Ovo je, međutim, mišljenje manjine.

između njih prema dogovorenom omjeru.² U tom slučaju, oba *mudariba* će se baviti biznisom kao da su partneri *inter se*.

Mudarib ili *mudaribi*, kako je već slučaj, su ovlašteni da učine bilo šta što se obično radi u biznisu. Međutim, ako žele učiniti nešto neuobičajeno, nešto što nije uobičajena praksa među trgovcima, oni to ne mogu raditi bez izričite dozvole *rabbu 'l-mala*.

Podjela dobiti

Da bi mudareba bila valjana, nužno je da se strane dogovore od samog početka oko konačnog udjela svakog od njih u ostvarenoj dobiti. Šerijat ne sugerira nikakav određeni omjer i on je ostavljen njima na dogovor. Oni dobit mogu podijeliti po pola, ali mogu odrediti i različite udjele za *rabbu 'l-mala* i *mudariba*. Međutim, ne mogu odrediti fiksnu svotu dobiti za neku od strana, niti mogu odrediti udio bilo koje strane u omjeru koji je vezan za kapital. Naprimjer, ako je kapital € 100.000 ne mogu se dogovoriti da € 10.000 iz dobiti bude udio *mudariba*, niti mogu reći da će 20% kapitala biti dato *rabbu 'l-malu*. Međutim, oni se mogu dogovoriti da će 40% ostvarene dobiti

² Vidi Ibn Qudame, *El-Mugni*, 5: 145.

pripasti *mudaribu* a 60% *rabbu 'l-malu* i obratno.

Također je dozvoljeno dogovoriti različite omjere u različitim situacijama. Naprimjer, *rabbu 'l-mal* može kazati *mudaribu*: "Ako budeš trgovao pšenicom, imat ćeš 50% dobiti, a ako budeš trgovao brašnom, imat ćeš 33% dobiti." Isto tako, on mu može kazati: "Ako budeš radio biznis u svom gradu, dobit ćeš 30% dobiti, a ako ga budeš radio u drugom gradu, imat ćeš 50% dobiti."³

Pored udjela u dobiti, dogovorenog na prethodni način, *mudarib* ne može tražiti periodičnu platu ili naknadu ili taksu za posao koji obavlja za mudarebu.⁴

Svi se islamski pravnici slažu oko ovoga. Imam Ahmed, međutim, pravi izuzetak i dozvoljava *mudaribu* samo da se hrani na račun mudarebe.⁵

Hanefijski pravnici ograničavaju ovo pravo *mudariba* samo na situaciju kada je na poslovnom putovanju izvan svoga grada. U tom slučaju on može tražiti nadoknadu za svoje lične troškove, troškove smještaja, hrane itd., ali nema pravo ni na kakve dnevnice i nadoknade kada je u svom gradu.⁶

³ *Beda'i'u 's-sanai'*, 6: 99.

⁴ Es-Serakhsî, *El-Mebsut*, 22: 149-50.

⁵ Ibn Qudame, *El-Mugni*, 5: 186.

⁶ El-Kasani, *Beda'i'u 's-sanai'*, 6: 109.

Ako posao zabilježi gubitak u nekim transakcijama, a dobitak u drugim, dobit će prvo biti upotrijebljena za izmirenje gubitaka, a onda će ostatak, ako ga bude, biti podijeljen između strana u dogovorenom omjeru.⁷

Prestanak mudarebe

Ugovor o mudarebi može biti okončan u svako doba od bilo koje strane. Jedini uvjet je obavještavanje druge strane. Ako je sav kapital mudarebe u gotovini u trenutku okončanja, i ako je ostvarena određena dobit iznad kapitala, ona će biti podijeljena između strana prema dogovorenom omjeru. Međutim, ako kapital mudarebe nije u gotovini, *mudaribu* će se dati šansa da ga proda i likvidira, kako bi se mogla utvrditi stvarna dobit.⁸

Postoji razlika u mišljenju između muslimanskih pravnika oko toga da li ugovor o mudarebi može biti sklopljen na određeno vrijeme, nakon čega automatski prestaje važiti. Hanefijski i hanbelijski pravnici su mišljenja da mudareba može biti ograničena na određeno vrijeme, kao naprimjer, na godinu ili šest mjeseci, na-

⁷ Ibn Qudame, 5: 168.

⁸ El-Kasani, *Beda'i'u 's-sanai'*, 6: 109.

kon kojeg se mudareba okončava bez najave. S druge strane, šafijska i malikijska škola prava smatraju da mudareba ne može biti ograničena na određeno vrijeme.⁹

Međutim, ova razlika u mišljenju se odnosi samo na maksimalnu vremensku granicu mudarebe. Mogu li, međutim, strane postaviti donju vremensku granicu prije koje mudareba ne može biti okončana? Nema jasnog odgovora na ovo pitanje u djelima islamskog prava, ali iz gore navedenih generalnih principa čini se da takva granica ne može biti postavljena, i da je svaka strana slobodna okončati ugovor kada želi.

Ova neograničena moć strana da okončaju mudarebu po želji može stvoriti određene probleme u kontekstu današnjih okolnosti jer većina komercijalnih preduzeća danas trebaju određeno vrijeme da bi donijela dobit. Ona također zahtijevaju stalni i složen napor. Prema tome, za projekat može biti pogubno ako *rabbu 'I-mal* raskine mudarebu na samom početku posla. To posebno može skupo koštati *mudariba* koji neće zaraditi ništa uprkos svim njegovim naporima da posao uspije. Zato nam se čini da dogovor strana, kada

⁹ Isto, 6: 99. Vidi i Ibn Qudame, 5: 185-86.

sklapaju ugovor o mudarebi, da ga nijedna od njih neće raskinuti tokom određenog perioda, osim u određenim uvjetima, ne krši nijedan princip Šerijata, posebno ne u svjetlu poznatog hadisa koji smo već citirali, a koji kaže: "Svi uvjeti oko kojih se muslimani dogovore su valjani, osim onog uvjeta koji dozvoljava zabranjeno ili zabranjuje dozvoljeno."

Kombinacija mušareke i mudarebe

Ugovor o mudarebi u principu podrazumijeva da *mudarib* nije investirao kapital u mudarebu. On je samo odgovoran za upravljanje, dok sav kapital daje *rabbu 'l-mal*. Međutim, postoje situacije kada *mudarib* također želi investirati nešto svoga novca u mudareba biznis. U takvom slučaju, mušareka i mudareba bivaju kombinirane. Naprimjer, A je dao B € 100.000 po ugovoru o mudarebi. B je dodao € 50.000 od sebe uz dozvolu A. Ova vrsta partnerstva će biti tretirana kao kombinacija mušareke i mudarebe. Ovdje *mudarib* može sebi odrediti određeni postotak dobiti na ime svoga uloga kao partnera (*šerik*), te drugi postotak na ime njegovog rada i upravljanja u svojstvu

mudariba. Uobičajena osnova za podjelu dobiti u prethodnom slučaju bi bila da B dobije trećinu ostvarene dobiti na račun svoga uloga, dok bi ostale dvije trećine dobiti bile podjednako podijeljene između njih. Međutim, strane se mogu dogovoriti o bilo kom drugom omjeru. Jedini uvjet je da pasivni partner ne može dobiti veći postotak dobiti nego li je njegov ulog u investiciji.

Dakle, u prethodnom primjeru, A ne može dobiti više od dvije trećine ukupnog profita jer nije uložio više od dvije trećine ukupnog kapitala. Strane se mogu dogovoriti oko bilo kog manjeg procenta za A. Ako se dogovore da će ukupna dobit biti podjednako podijeljena između njih, to znači da će jedna trećina dobiti pripasti B kao ulagaču, dok će jedna četvrtina od preostale dvije trećine pripasti njemu kao *mudaribu*. Ostatak će pripasti A kao *rabbu 'l-malu*.¹⁰

* * *

*

¹⁰ Vidi Ibn Qudame, *El-Mugni*, 5: 136-37 i El-Kasani, *Beda'i'u 's-sanai'*, 6: ?.

MUŠAREKA I MUDAREBA KAO NAČINI FINANSIRANJA

Na prethodnim stranicama izložen je tradicionalni koncept mušareke i mudarebe i osnovni principi Šerijata koji se odnose na njih. Umjesno je da sada razmotrimo i načine na koje ovi instrumenti mogu biti korišteni za finansiranje u kontekstu moderne trgovine i industrije.

Koncept mušareke i mudarebe, koji nalazimo u djelima islamskog prava generalno pretpostavlja da su ovi ugovori predviđeni za pokretanje zajedničkih poslovnih poduhvata, pri čemu svi partneri učestvuju u biznisu od početka do kraja biznisa kada ukupni kapital biva likvidiran. Teško je u tradicionalnim djelima islamskog prava naći koncept biznisa kome se partneri pridružuju i napuštaju ga ne utječući ni na koji način na kontinuitet samog biznisa. Očito, klasična djela islamskog prava su bila pisana u

okruženju gdje velika komercijalna preduzeća nisu bila u modi i gdje komercijalne aktivnosti nisu bile tako kompleksne kao danas. Iz tog razloga ona se generalno nisu bavila takvom vrstom kontinuiranog biznisa.

Međutim, to ne znači da koncept mušareke i mudarebe ne može biti korišten za finansiranje neprekidnog biznisa. Koncept mušareke i mudarebe je utemeljen na nekim osnovnim principima. Sve dok se poštuju ovi principi, detalji njihove primjene se mogu razlikovati od vremena do vremena. Da rekapituliramo ove osnovne principe, prije nego se pozabavimo detaljima.

1. Finansiranje putem mušareke i mudarebe nikad ne znači davanje novca. Ono znači učešće u biznisu i, u slučaju mušareke, dijeljenje kapitala biznisa u omjeru u kome ga neko finansira.

2. Investitor/finansijer mora dijeliti gubitak koji biznis napravi u procentu s kojim je učestvovao u investiranju.

3. Partneri su slobodni da odrede, uz uzajamni pristanak, udio svakog od njih u dobiti, koji može biti različit od njihovog udjela u ulaganju. Međutim, partner koji sebe jasno isključi od odgovornosti rada za biznis, ne može dobiti više od procenta sa kojim je učestvovao u ulaganju.

4. Gubitak koji snosi svaki partner mora tačno odgovarati njegovom udjelu u ulaganju.

Imajući ove opće principe na umu, nastavljamo da vidimo kako mušareka i mudareba mogu biti korištene u različitim sektorima finansiranja.

Finansiranje projekata

U slučaju finansiranja projekata, tradicionalni metod mušareke ili mudarebe može biti lahko prihvaćen. Ako finansijer želi finansirati cijeli projekat, bit će primjenjena mudareba. Ako ulaganje dolazi s obje strane, bit će primjenjena mušareka. U ovom slučaju, ako je upravljanje projektom isključiva odgovornost jedne strane, dok ulaganje dolazi od obiju strana, imat ćeemo kombinaciju mušareke i mudarebe prema pravilima koje smo već iznijeli.

S obzirom da se ugovor o mušareki ili mudarebi sklapa na samom početku projekta, ne bi bilo nikakvih problema sa vrednovanjem kapitala. Isto tako, raspodjela dobiti prema ustaljenim računovodstvenim standardima ne bi trebalo da bude teška. Međutim, ako se finansijer želi povući iz mušareke dok druga strana želi nastaviti biznis, potonja strana može kupiti udio prve strane po dogovorenoj cijeni. Na taj način finansijer može dobiti nazad iznos koji je investirao zajedno sa dobiti, ako ju je biznis ostvario. Osnova za određivanje cijene njegova udjela bit će detaljno raspravljena nešto kas-

nije (kada budemo raspravljali o finansiranju obrtnog kapitala).

S druge strane, biznismen može nastaviti svoj projekat ili sam ili prodajući udio finansijerovog udjela nekoj drugoj osobi, koja može zamijeniti finansijera.

S obzirom da finansijske institucije u principu ne žele ostati partneri nekog projekta zauvijek, one mogu prodati svoj udio drugim partnerima u projektu kako je objašnjeno. Ako je prodaja njegovog udjela odjednom neizvodiva zbog nedostatka likvidnosti u projektu, udio finansijera se može podijeliti na manje jedinice (*units*) i svaka jedinica može biti prodana, kada se za to steknu uvjeti. Kada god neka jedinica bude prodana, udio finansijera u projektu se smanjuje u tom obimu, i kada sve jedinice budu prodane, finansijer u potpunosti napušta projekat.

Sekuritizacija mušareke

Mušareka je način finansiranja koji može biti lahko sekuritiziran,¹¹ posebno u slučaju velikih projekata koji zahtijevaju ogromne iznose, koje ograničen broj ljudi ne može obezbijediti. Svaki dioničar (*subscriber*) može dobiti mušareka certifikat koji predstavlja njegovo proporcionalno vlas-

¹¹ Sekuritizacija je proces pretvaranje u dionice. – nap. prev.

ništvo u kapitalu mušareke, i kada projekat krene i stekne značajan dio nelikvidnih sredstava, ovi mušareka certifikati mogu biti tretirani kao utrživi instrumenti (*negotiable instruments*), i mogu biti kupovani i prodavani na tržištu vrijednosnih papira. Međutim, trgovina ovim certifikatima nije dozvoljena dok je još cijeli kapital mušareke u likvidnoj formi (tj. u gotovini ili naplativim potraživanjima ili akontacijama drugih subjekata prema projektu).

Za pravilno razumijevanje ovog procesa, potrebno je razumjeti da je pristupanje mušareki (*subscribing*) različito od davanja pozajmice. Obveznica (*bond*) izdana kao dokaz o zajmu nema ništa sa stvarnim biznisom koji se produzima pozajmljenim novcem. Obveznica dokazuje zajam koji je plativ vlasniku obveznice u svakom slučaju, i obično uz kamatu. Za razliku od toga, mušareka certifikat predstavlja direktno *pro rata* vlasništvo vlasnika certifikata u kapitalu projekta. Ako je sav kapital zajedničkog projekta u likvidnoj formi, certifikat će predstavljati određeni procenat novca koji projekat ima. Naprimjer, izda se (emitira se, *issue*) sto certifikata, od kojih svaki ima vrijednost jednog miliona eura. To znači da je ukupna vrijednost projekta sto miliona eura. Ako ništa nije kupljeno tim novcem, svaki certifikat će predstavljati jedan milion eura. U tom slučaju, ovaj

certifikat ne može biti prodavan na tržištu, osim za nominalnu vrijednost (*par value*), jer ako bi jedan certifikat bio prodan za više od jednog miliona eura, to bi značilo da je jedan milion eura prodan u zamjenu za više od jednog miliona, što nije dozvoljeno po Šerijatu, jer tamo gdje se novac mijenja za novac, iznosi moraju biti jednak. Svaka povišica na bilo kojoj strani je kamata.

Međutim, kada se upisani novac (*subscribed money*) koristi za kupovinu stalnih sredstava kao što su zemlja, zgrade, mašine, sirovine, namještaj itd., mušareka certifikati će predstavljati proporcionalno vlasništvo njihovih vlasnika u tim sredstvima (*assets*). Tako će, u prethodnom primjeru, jedan certifikat predstavljati stoti dio u tim sredstvima. U ovom slučaju Šerijat dozvoljava kupoprodaju tih certifikata na sekundarnom tržištu za bilo koju cijenu oko koje se strane dogovore, a koja može biti veća od nominalne vrijednosti certifikata, jer je predmet kupoprodaje udio u opipljivim dobrima a ne samo u novcu, te se zato certifikati mogu uzeti kao bilo koja druga roba koja može biti prodavana uz dobit ili gubitak.

U većini slučajeva, sredstva projekta predstavljaju kombinaciju likvidnih i

nelikvidnih sredstava. To se dešava kada aktivni partner dio upisanog novca pretvori u stalna sredstva ili sirovine, dok je ostatak novca još uvijek likvidan. Ili, projekat može, nakon što je pretvorio sav svoj novac u nelikvidna sredstva, prodati neka od njih i ostvariti prihod od prodaje (*sale proceeds*) u vidu novca. U nekim slučajevima, potraživanje po nekim njegovim transakcijama može prisjeti za naplatu od klijenata ali ne biti realizirana. Ovi naplativi iznosi, s obzirom da su dug, smatraju se likvidnim novcem. Postavlja se pitanje o šerijatskom propisu u situaciji gdje je kapital projekta mješavina likvidnih i nelikvidnih sredstava - da li mušareka certifikati takvog projekta mogu biti prodavani. Mišljenja savremenih muslimanskih pravnika su različita o ovom pitanju. Prema tradicionalnoj šafijskoj školi, ova vrsta certifikata ne može biti prodavana. Njihovo klasično mišljenje je da kada god postoji kombinacija likvidnih i nelikvidnih sredstava, ona ne mogu biti prodavana, osim ako se nelikvidni dio ne izdvoji i ne proda zasebno.¹²

¹² Ovaj stav se temelji na poznatom principu *muddu 'l-edžvah* koji objašnjavaju tradicionalne knjige islamskoga prava. Vidi, naprimjer, El-Hattabi, *Ma'alimu 's-sunen*, 5: 23.

Hanefijski pravnici su, međutim, mišljenja da, kada postoji kombinacija likvidnih i nelikvidnih sredstava, ona mogu biti prodavana i kupovana za bilo koji iznos veći od iznosa likvidnih sredstava u toj kombinaciji, u kom slučaju će se smatrati da je novac prodan za isti iznos, dok će ostatak biti smatran cijenom nelikvidnih sredstava u vlasništvu (prodanog) biznisa.

Pretpostavimo da mušareka projekat sadrži 40% nelikvidnih sredstava, tj. mašine, zalihe itd., i 60% likvidnih sredstava, tj. u gotovini i potraživanjima (*receivables*). U tom slučaju, svaki mušareka certifikat nominalne vrijednosti od € 100 predstavlja likvidna sredstva u vrijednosti od € 60 i nelikvidna sredstva u vrijednosti od € 40. Ovaj certifikat, (po hanefijskim pravnicima), može biti prodan za bilo koju cijenu veću od € 60. Ako bude prodan za € 110, smarat će se da je € 60 naplaćeno za € 60, koje certifikat sadrži, a € 50 za proporcionalni udio u nelikvidnim sredstvima. Međutim, nikada nije dozvoljeno taj certifikat prodati za € 60 ili manje, jer u tom slučaju ne bi bio nadoknađen iznos od € 60 (sadržan u certifikatu), a da ne govorimo o ostalim (nelikvidnim) sredstvima.

Prema hanefijskom mišljenju, nikakav specifični procenat nelikvidnih sredstava u cjelini nije određen. Stoga, čak i kada nelikvidna sredstva predstavljaju manje

od 50% sredstava u cjelini, prema pret-hodnom stavu, trgovanje njima je dozvoljeno.

Međutim, većina savremenih znanstvenika, uključujući one šafijske pravne škole, dozvoljava trgovinu jedinicama cjeline samo kada nelikvidna sredstva biznisa predstavljaju više od 50%.

Prema tome, za validno trgovanje mušareka certifikatima, prihvatljivo za sve pravne škole u islamu, nužno je da nelikvidna sredstva čine više od 50% ukupnog portfolia mušareke. Međutim, ako prihvatimo hanefijsko mišljenje, trgovina će biti dozvoljena čak i kada nelikvidna sredstva čine manje od 50% sredstava, s tim da procenat nelikvidnih sredstava ne treba biti zanemariv.

Finansiranje jedne transakcije

Mušareka i mudareba se lakše mogu koristiti za finansiranje jedne transakcije. Pored ispunjavanja svakodnevnih potreba malih trgovaca, ovi instrumenti se mogu koristiti za finansiranje uvoza i izvoza. Uvoznik može zatražiti od finansijera da ga finansira u toku samo jedne transakcije uvoza na temelju mušareke ili mudarebe. Banke također mogu koristiti ove instrumente za finansiranje uvoza. Ako se

otvori akreditiv bez ikakve marže (*margin*), moguće je primijeniti mudarebu, a ako je otvoren akreditiv uz maržu, bit će relevantni mušareka ili kombinacija mušareke i mudarebe. Nakon što uvezena roba bude preuzeta iz luke, prihodi od prodaje (*sale proceeds*) mogu biti podijeljeni između uvoznika i finansijera prema unaprijed dogovorenom omjeru.

U ovom slučaju, uvezena roba će biti u vlasništvu finansijera u mjeri u kojoj je on uložio novac. Ova mušareka može biti ograničena na dogovoreni period, i ako uvezena roba ne bude prodana na tržištu do isteka tog perioda, sam uvoznik može kupiti finansijerov udio u robi i tako postati jedini vlasnik robe. Međutim, kupoprodaja u ovom slučaju treba biti izvršena prema tržišnoj cijeni ili po cijeni dogovorenog između strana na dan kupoprodaje, a ne po unaprijed dogovorenoj cijeni u vrijeme ulaska u mušareku. Ako je cijena unaprijed dogovarena, finansijer ne može prisiliti klijenta/uvoznika da kupi robu.

Isto tako, mušareka će biti još i lakša u slučaju finansiranja izvoza. Izvoznik ima specifičnu porudžbu izvana. Cijena po kojoj će roba biti izvezena je unaprijed poznata, i finansijer može lahko unaprijed izračunati očekivanu dobit. On može finansirati izvoznika po osnovi mušareke ili mudarebe,

i može dijeliti iznos carinskog lista (*export bill*) po unaprijed dogovorenom procentu. Da bi se zaštitio od nemara izvoznika, finansijer može postaviti uvjet da je izvoznik odgovoran za izvoz robe uz potpuno poštivanje uvjeta akreditiva. U tom slučaju, ako budu pronađena neka nesuglasja (diskrepancije), samo će izvoznik biti odgovoran, dok će finansijer biti imun od gubitka izazvanog takvim nesuglasjima jer su izazvana nemarom izvoznika. Međutim, budući da je partner izvoznika, finansijer će snositi sve gubitke koji nastanu nekim drugim uzrokom a ne nemarom ili neodgovornim ponašanjem izvoznika.

Finansiranje obrtnog kapitala

Tamo gdje je potrebno finansiranje obrtnog kapitala instrument mušareke se može upotrijebiti na slijedeći način:

1. Kapital postojećeg biznisa može biti procijenjen uz uzajamni pristanak. Već smo diskutirajući o tradicionalnom konceptu mušareke kazali da, prema mišljenju imama Malika, nije nužno da kapital mušareke bude priložen u gotovini. Nelikvidna sredstva također mogu činiti dio kapitala na bazi procjene. Ovdje možemo prihvati to mišljenje. Na taj način,

vrijednost biznisa može biti tretirana kao ulog osobe koja traži finansije, dok iznos koji da finansijer može biti tretiran kao njegov udio u investiciji. Mušareka može biti sklopljena na određeni period, kao naprimjer, na godinu dana, šest mjeseci ili manje. Obje strane se dogovore o određenom procentu dobiti koji će pripasti finansijeru, koji ne smije biti veći od procenta njegovog uloga, jer on neće raditi za biznis. Po isteku ugovornog perioda sva likvidna i nelikvidna sredstva biznisa se ponovo procjenjuju i dobit može biti podijeljena na bazi ove procjene.

Iako, prema tradicionalnom konceptu, dobit ne može biti određena dok sva sredstva biznisa ne budu likvidirana, ipak procjena sredstava može biti tretirana kao "konstruktivna likvidacija" uz obostrani pristanak strana, jer u Šerijatu ne postoji specifična zabrana o tome. To također može značiti da je aktivni partner (*working partner*) kupio finansijerov udio u sredstvima biznisa i da je cijena njegovog udjela određena na bazi procjene, imajući na umu omjer dobiti koji mu je određen u ugovoru o mušareki.

Naprimjer, ukupna vrijednost biznisa osobe A je 30 jedinica. Osoba B finansira dodatnih 20 jedinica podižući ukupnu vrijednost biznisa na 50 jedinica, pri čemu

je 40% jedinica dala osoba B i 60% osoba A. Dogovoren je da će osobi B pripasti 20% stvarne dobiti. Na kraju ugovornog perioda, ukupna vrijednost biznisa je porasla na 100 jedinica. Ako bi osoba A kupila udio osobe B, trebao bi da joj plati 40 jedinica jer je osoba B vlasnik 40% kapitala biznisa. Međutim, s obzirom na dogovoren udio u dobiti, formula za određivanje cijene udjela osobe B u biznisu će biti drugačija. Svako uvećanje u vrijednosti biznisa treba biti podijeljeno između strana u omjeru 20% i 80% jer je taj odnos određen u ugovoru za podjelu dobiti.

S obzirom da je vrijednost biznisa uvećana za 50 jedinica, tih 50 jedinica se dijeli po omjeru 20% - 80%, što znači da će 10 jedinica pripasti osobi B. Ovih 10 jedinica bit će dodano njegovim originalnim jedinicama (njih 20), tako da će cijena njegovog udjela biti 30 jedinica.

U slučaju gubitka, međutim, svako smanjenje u vrijednosti kapitala treba biti podijeljeno između strana tačno u omjeru njihovog ulaganja, tj., u ovom slučaju, u omjeru 40/60%. Prema tome, ako je vrijednost biznisa, u gornjem slučaju, umanjena za 10 jedinica, smanjujući ukupni broj jedinica na 40, gubitak od 4 jedinice snositi će osoba B (što predstavlja

40% gubitka). Ove 4 jedinice bit će oduzete od njegovih originalnih 20 jedinica, i cijena njegovog udjela bit će određena na 16 jedinica. *Tabela 2* dodatno pojašnjava formulu.

.....
.....

Tabela 2 nije vidljiva u ovoj verziji knjige!

Neki prigovori na mušareka finansiranje

Preispitajmo sada neke prigovore sa praktične tačke gledišta na korištenje mušareke kao načina finansiranja.

1. Rizik gubitka

1. Neki tvrde da mušareka aranžman gubitke biznisa najčešće prebacuje na finansirajuću banku ili instituciju. Taj će gubitak dalje biti prenesen na deponente.

Budući da su stalno izloženi riziku gubitka, deponenti neće htjeti polagati svoj novac u banke i finansijske institucije, pa će njihova ušteđevina ili ostati neiskorištena ili će biti korištena za transakcije izvan bankarskih kanala, što neće doprinijeti ekonomskom razvoju na nacionalnom nivou.

Ova je tvrdnja, ipak, pogrešno postavljena. Prije finansiranja na bazi mušareke, banke i finansijska institucija će ispitati izvodivost predloženog projekta koji treba finansije. Čak i u sadašnjem sistemu kamatonosnih kredita banke ne pozajmljuju novac svakom podnosiocu zah-tjeva. One izuče potencijale projekta i ako zaključe da projekat nije profitabilan, od-bijaju dati zajam. U slučaju mušareke, one ovu studiju moraju izvesti s više predost-rožnosti i detalja.

Štaviše, nijedna banka ili finansijska institucija sebe ne može ograničiti na jednu mušareku. Uvijek će postojati diverzificiran (*diversified*) portfolio mušareke. Ako je banka finansirala 100 svojih klijenata na bazi mušareke, nakon ispitivanja opravdanosti svakog od prijedloga, teško je zamisliti da će svaka od ovih mušareka, ili većina njih rezultirati gubicima. Nakon preduzimanja odgo-rajucih mjera i predostrožnosti, najgore što se može desiti je da neke od njih naprave

gubitak. Međutim, s druge strane, očekuje se da će profitabilne mušareke donijeti veću dobit nego kamatonosni zajmovi, jer stvarna dobit treba da bude podijeljena između klijenta i banke. Prema tome, mušareka portfolio u cijelosti ne bi trebalo da pretrpi gubitak, i mogućnost gubitka čitavog portfolija je samo teoretska mogućnost koja ne bi smjela obeshrabriti deponente. Ova teoretska mogućnost gubitka u finansijskoj instituciji je mnogo manja nego mogućnost gubitka u dioničkom društvu (*joint stock company*), čiji je biznis ograničen na samo jedan sektor komercijalnih aktivnosti. Pa ipak, ljudi kupuju dionice tih kompanija i mogućnost gubitka ih ne obeshrabruje da ulažu u te dionice. Slučaj banke i finansijske institucije je mnogo jači jer će njihove mušareka aktivnosti biti razgranate tako da svaki mogući gubitak u jednoj mušareki bude više nego nadoknađen profitom koji ostvare druge mušareke.

Uz to, islamska ekonomija mora stvarati mentalitet koji vjeruje da je svaka dobit zarađena na novcu nagrada za snošenje poslovnog rizika. Rizik može biti sveden na minimum pomoću ekspertize i diversifikacije portfolija tako da postane samo hipotetički ili teoretski rizik. Ali nema načina da se ovaj rizik u potpunosti

eliminira. Onaj ko želi zaraditi dobit mora prihvati ovaj minimalni rizik. Ovo shvatanje već postoji u slučaju normalnih dioničkih društava i niko nikada nije prigovorio da je novac dioničara izložen riziku gubitka. Taj problem je stvorio sistem koji odvaja bankarske i finansijske od normalnih trgovinskih aktivnosti i koji je naveo ljudi da vjeruju da banke i finansijske institucije rade samo sa novcem i da one nemaju ništa sa stvarnim rezultatima trgovine i industrije. Zato se tvrdi da one zaslužuju fiksni prihod u svakom slučaju. Ovo odvajanje finansijskog sektora od sektora trgovine i industrije nanijelo je velike štete ekonomiji na makro nivou. Očito, kada govorimo o islamskom bankarstvu, nikada ne mislimo da će ono slijediti ovaj konvencionalni sistem u svakom pogledu. Islam ima svoje vlastite vrijednosti i principe koji ne vjeruju u odvajanje finansiranja od trgovine i industrije. Jednom kada se shvati ovaj islamski sistem, ljudi će investirati u finansijski sektor radije nego u profitabilna dionička društva, uprkos teoretskom riziku gubitka.

2. Nepoštenje

Druga bojazan od mušareka finansiranja je da nepošteni klijenti mogu zloupotrijebiti instrument mušareke ne uplaćujući nikakav prihod finansijerima. Oni uvijek mogu predstaviti da biznis nije ostvario nikakvu dobit. Zaista, oni mogu tvrditi da je posao napravio gubitak, u kom slučaju bi i glavnica a ne samo dobit bili dovedeni u pitanje.

To je, nema sumnje, valjana bojazan, posebno u društvima gdje je korupcija pravilo. Međutim, rješenje ovog problema nije tako teško kako se obično misli ili uveličava.

Ako sve banke u jednoj zemlji djeluju po islamskim principima uz pažljivu podršku Centralne banke i vlade, problem nepoštenja nije teško prevazići. Prije svega, treba primijeniti dobro dizajniran računovodstveni sistem gdje se pažljivo vode i valjano kontroliraju računi svih klijenata. Već smo rekli da dobit može biti obračunata i samo na bazi bruto dobiti. To bi smanjilo mogućnost nesporazuma i zloupotreba. Međutim, ako se utvrди da je neki klijent bio nepošten, nemaran ili prekršio zakon, on bi trebalo da bude podvrgnut kazni i trebalo bi mu biti onemogućeno poslovanje sa bilo kojom bankom u zemlji, makar na određeno vrijeme.

Ovi koraci bi bili snažna sredstva odvraćanja od skrivanja stvarne dobiti ili

varanja na bilo koji drugi način. S druge strane, klijenti banaka ne mogu sebi priuštiti da stalno prikazuju vještačke gubitke jer će to biti protiv njihovih interesa po mnogim osnovama. Tačno je da će i nakon poduzimanja svih tih mjera predostrožnosti ostati mogućnost nekih slučajeva gdje će nepošteni klijenti uspjeti u svojim zlim planovima, ali kaznene mjere i generalna atmosfera biznisa će postepeno smanjiti broj takvih slučajeva. (Čak i u ekonomiji zasnovanoj na kamati, prnevjeritelji stalno stvaraju problem loših dugova.) Međutim, to ne treba uzeti kao opravdanje ili izgovor za odbacivanje čitavog sistema mušareke.

Nema sumnje da je bojazan od nepoštenja veća za islamske banke i finansijske institucije koje posluju izolirano od matice konvencionalnih banaka. One ne uživaju veliku podršku svojih vlada i centralnih banaka. One ne mogu promijeniti sistem, niti mogu nametnuti svoje vlastite zakone i pravila. Međutim, one ne treba da zaborave da nisu samo komercijalne institucije. One su osnovane da uvedu novi bankarski sistem koji ima svoju vlastitu filozofiju. One imaju obavezu da promoviraju ovaj novi sistem čak i kad znaju da će to unekoliko umanjiti obim njihove zarade. Prema tome, one treba da počnu koristiti instrument mušareke, makar na selektivnoj osnovi. Svaka banka

ima određeni broj klijenata čiji je integritet izvan svake sumnje. Islamske banke treba da makar njih počnu finansirati na bazi istinske mušareke. To će pomoći u postavljanju dobrih precedenata na tržištu i druge potaći da ih slijede u tome. Štavioče, postoje neki sektori finansiranja gdje mušareka može biti lahko primijenjena. Naprimjer, upotreba mušareka instrumenta za finansiranje izvoza ne ostavlja mnogo prostora nepoštenju. Izvoznik ima specifičnu porudžbu izvana. Cijene su unaprijed dogovorene. Troškove nije teško odrediti. Plaćanja se obično osiguravaju akreditivima. Plaćanje se vrši preko same banke i nema nikakvog razloga zašto u takvim slučajevima ne bi bio prihvaćen mušareka aranžman. Isto tako, finansiranje uvoza može također biti dizajnirano na bazi mušareke uz određene mjere predostrožnosti, kako je objašnjeno ranije u ovom poglavlju.

3. Tajnost biznisa

Slijedeća kritika na račun mušareke je da ona, čineći finansijera partnerom u biznisu klijenta, može otkriti poslovne tajne finansijeru i, preko njega, drugim trgovcima.

Međutim, rješenje ovog problema je veoma lahko. Klijent prilikom sklapanja mušareke može postaviti uvjet da se

finansijer neće miješati u poslove menadžmenta i da nikome neće davati nikakve informacije o biznisu bez prethodne dozvole klijenta. Takvi ugovori o čuvanju tajne prestižne institucije uvijek poštuju, posebno banke i finansijske institucije, čije je ukupno poslovanje zasnovano na povjerljivosti.

4. Klijentovo odbijanje da podijeli dobit

Često se kaže da klijenti ne žele dijeliti stvarnu dobit svojih poslova sa bankama. Takav njihov stav je utemeljen na dva razloga:

a) Oni vjeruju da banka nema pravo dijeliti stvarnu dobit, koja može biti značajna, jer banka nema ništa sa menadžmentom ili upravljanjem biznisom, pa zašto bi oni (klijenti) dijelili plodove svoga truda sa bankom koja samo osigurava sredstva. Klijenti, također, tvrde da su konvencionalne banke zadovoljne sa malom kamatnom stopom, te isto treba da učine i islamske banke.

b) Čak ako gornji razlog i nije faktor, klijenti se boje obznaniti stvarnu dobit bankama kako ti podaci ne bi dospjeli do poreske uprave i kako se ne bi povećale poreske obaveze klijenata.

Rješenje za prvi dio, iako ne odveć lahko, nije teško niti nemoguće. Takve klijente treba ubijediti da je pozajmljivanje

uz kamatu veliki grijeh, osim u iznimnim slučajevima teške nužde. Proširenje biznisa nije teška nužda, ma kako napregli imaginaciju. Ulazeći u legitimni aranžman mušareke za dobijanje sredstava za svoj biznis, oni ne samo da zaslužuju Allahovo zadovoljstvo već i legitiman prihod za sebe i islamske banke.

Vezano za drugi faktor, sve što možemo kazati je da su u nekim muslimanskim zemljama poreske stope uistinu nepravedne i obeshrabrujuće. Islamske banke, kao i njihovi klijenti moraju lobirati vlade i boriti se za izmjenu zakona koji onemogućavaju progres u pravcu islamskog bankarstva. Vlade bi, također, trebalo da pokušaju shvatiti činjenicu da ako poreske stope budu razumne i ako poreski obveznici budu ubijeđeni da će imati koristi ako poštено budu plaćali svoje poreze, to će povećati, a ne smanjiti budžetske prihode.

* * *
*

UMANJUJUĆA MUŠAREKA

Drugi oblik mušareke, razvijen u nedavnoj prošlosti, je umanjujuća mušareka (*diminishing musharakah*). Prema ovom konceptu, finansijer i njegov klijent participiraju ili u zajedničkom vlasništvu nad imovinom ili opremom, ili u zajedničkom komercijalnom preduzeću. Udio finansijera se dalje dijeli na nekoliko jedinica i podrazumijeva se da će klijent kupiti finansijerove dionice jednu po jednu tokom određenog vremena, povećavajući tako svoj udio dok ne kupi sve finansijerove dionice i postane jedini vlasnik imovine, ili komercijalnog preduzeća, šta je već u pitanju.

Umanjujuća mušareka zasnovana na gornjem konceptu uzima različite oblike u različitim transakcijama. Evo nekih primjera.

1. Ova se mušareka najčešće koristi u finansiranju kupovine stanova. Klijent želi kupiti kuću za koju nema odgovarajuća sredstva. Obraća se finansijeru koji pristaje da participira sa njim u kupovini željene kuće. Dvadeset procenata cijene će platiti klijent a 80% finansijer. Dakle, finansijer je vlasnik 80% kuće a klijent 20%. Nakon zajedničke kupovine nekretnine, klijent tu kuću koristi za stanovanje i plaća rentu finansijeru zbog korištenja njegovog udjela u imovini. Istovremeno, udio finansijera je podijeljen na osam jednakih jedinica pri čemu svaka jedinica predstavlja 10% vlasništva kuće. Klijent obećava finansijeru da će kupiti jednu jedinicu nakon tri mjeseca. Shodno tome, nakon prvog roka od tri mjeseca on kupuje jednu jedinicu finansijerovog udjela plaćajući jednu desetinu cijene kuće. To smanjuje finansijerov udio u vlasništvu sa 80% na 70%. U skladu sa tim i najamnina koju klijent plaća finansijeru se smanjuje u istom obimu. Na kraju drugog roka on kupuje drugu jedinicu povećavajući svoj udio u vlasništvu imovine na 40% i smanjujući finansijerov udio na 60%, i konsekventno smanjujući najamninu u istom omjeru. Ovaj proces se nastavlja na isti način dok klijent na kraju roka od dvije

godine ne otkupi finansijerov udio u cijelosti dovodeći ga na 'nulu' a svoj na 100%.

Ovaj aranžman omogućava finansijeru da traži najamninu prema njegovom udjelu u vlasništvu nad imovinom i istovremeno omogućuje periodični povrat dijela njegove glavnice kroz kupovinu jedinica njegova udjela.

2. 'A' želi kupiti taksi koji će koristiti za pružanje prevoznih usluga putnicima i ostvarivanje zarade naplaćujući te usluge, ali nema dovoljno sredstava za taksi. 'B' pristaje da participira u kupovini taksija, te njih dvojica zajedno kupuju taksi. Osamdeset procenata plaća 'B' a 20% plaća 'A'. Nakon što je taksi kupljen, koristi se za pružanje prevoznih usluga putnicima pri čemu se ostvaruje neto prihod od € 100 po danu. Budući da B ima 80% udjela u taksiju, strane su se dogovorile da će 80% prihoda pripasti njemu a ostalih 20% će zadržati A koji ima 20% udjela u taksiju. To znači da će € 80 dobiti B, a € 20 A po danu. Istovremeno udio B je podijeljen na osam jedinica. Nakon tri mjeseca A kupuje jednu jedinicu iz udjela B. Konsekventno tome, udio B se smanjuje na 70%, a udio A se povećava na 30% što znači da će od toga dana A imati pravo na € 30 od dnevnog prihoda od taksija, dok će B dobiti € 70. Ovaj proces se nastavlja do momenta

kada po isteku roka od dvije godine taksi ne bude u isključivom vlasništvu A a B ne povrati svoj početni ulog uz prihod koji mu je dodjeljivan po ranije objašnjrenom sistemu.

3. 'A' želi početi biznis za proizvodnju garderobe, ali mu nedostaju sredstva. 'B' pristaje da participira sa njim na određeni period od, recimo, dvije godine. Četrdeset procenata investicije osigurava A, a 60% B. Obojica biznis počinju na principu mušareke. Procenat dobiti koji će dobiti svaki od njih je jasno dogovoren. Istovremeno, udio B u biznisu je podijeljen na šest jednakih dijelova i A ih kupuje postepeno dok po isteku roka od dvije godine B ne izađe iz biznisa, ostavljajući ga u potpunom vlasništvu A. Pored periodične dobiti koju zaradi B, on će dobiti cijenu jedinica njegovog udjela koje, praktično govoreći, imaju tendenciju da mu otplate početni iznos koji je investirao.

Analiziran sa šerijatske tačke gledišta, ovaj aranžman se sastoji od različitih transakcija koje igraju svoju ulogu u različitim periodima. Zato ćemo kazati nešto više o svakoj od prethodne tri forme umanjujuće mušareke u svjetlu islamskih principa.

Finansiranje stanokupnje na bazi umanjujuće mušareke

Predloženi aranžman se sastoji od slijedećih transakcija:

1. Stvaranje zajedničkog vlasništva u imovini (*širketu 'l-milk*),
2. Iznajmljivanje finansijerovog udjela klijentu,
3. Obećanje klijenta da će kupiti jedinice finansijerovog udjela,
4. Stvarna kupovina jedinica u različitim periodima,
5. Prilagođavanje najamnine prema preostalom finansijerovom udjelu u imovini.

Da progovorimo detaljnije o svakoj komponenti ovog aranžmana.

Prvi korak u gornjem aranžmanu je stvaranje zajedničkog vlasništva nad imovinom. Već smo na početku ovoga poglavlja objasnili da *širketu 'l-milk* (svvlasništvo) može nastati na različite načine, uključujući zajedničku kupovinu. To je eksplicitno dozvoljeno po svim školama islamskog prava.¹³ Dakle, nikakva primjedba protiv stvaranja ovog svvlasništva nije moguća.

¹³ Vidi, naprimjer, *Reddu 'l-muhtar*, 3: 364-65.

Drugi dio aranžmana je da finansijer izda u najam svoj udio u kući svome klijentu i od njega naplati najamninu. I ovaj aranžman je čist, jer svi muslimanski pravnici dozvoljavaju davanje u najam partneru svoga neodvojenog dijela u imovini. Ako bi neodvojeni dio bio dat u najam trećoj strani, to je predmet neslaganja između muslimanskih pravnika. Imami Ebu Hanife i Zufer smatraju da neodvojeni dio ne može biti dat u najam trećoj strani, dok imami Malik, Eš-Šafi'ija, Ebu Jusuf i Muhammed ibn Hasen drže da neodvojeni udio može biti dat u najam bilo kojoj osobi. Međutim, kada je u pitanju davanje imovine u najam partneru, svi se slažu da je davanje u najam (*idžara*) u tom slučaju valjano.¹⁴

Treći korak u gornjem aranžmanu je da klijent kupuje različite jedinice neodvojenog finansijerovog udjela. Ova transakcija je također dozvoljena. Ako se neodvojeni udio odnosi i na zemlju i na zgradu, njegova kupoprodaja je dozvoljena prema svim islamskim pravnim školama. Isto tako, ako se neodvojeni udio u zgradi želi prodati partneru, to je dozvoljeno po mišljenju svih muslimanskih pravnika. Međutim, postoji razlika u miš-

¹⁴ Vidi Ibn Qudame, *El-Mugni*, 6: 137 i Reddu 'l-muhtar, 6: 47-48.

ljenju ako se taj udio prodaje trećoj strani.¹⁵

Iz prethodne tri tačke je jasno da je svaka od dosada spomenutih transakcija sama po sebi dozvoljena, ali se postavlja pitanje da li ove transakcije mogu biti kombinirane u jedan aranžman. Odgovor je da ako su sve ove transakcije kombinirane tako da je svaka od njih uvjet za drugu, onda to nije dozvoljeno u Šerijatu, jer je općeprihvaćeno pravilo u islamskom pravnom sistemu da se jedna transakcija ne može učiniti preduvjetom za drugu. Međutim, predložena šema sugerira da umjesto da dvije transakcije budu uvjetovane jedna drugom, treba postojati jednostrano obećanje klijenta, prvo, da će uzeti u najam finansijerov udio i plaćati dogovorenu najamninu i, drugo, da će u različitim periodima otkupiti jedinice finansijerovog udjela u kući. To nas dovodi do četvrtog pitanja, tj. do zakonske provodivosti takvog obećanja.

Opće je vjerovanje da obećanje da će se nešto uraditi za sobom povlači samo moralnu obavezu osobe koja daje obećanje, koja ne može biti provedena/utjerana putem suda. Međutim, postoji jedan broj muslimanskih pravnika koji drže da su obećanja zakonski obavezujuća i da sud

¹⁵ Vidi *Reddu 'l-muhtar*, 3: 365.

može prisiliti osobu koja je dala obećanje da ispuni svoje obećanje, posebno u kontekstu komercijalnog poslovanja. Moguće je posebno navesti nekoliko malikijskih i hanefijskih pravnika koji su se izjasnili da, u slučaju potrebe, obećanja mogu biti zakonski utjeriva putem sudova. Hanefijski pravnici su prihvatali ovaj stav vezano za poseban kupoprodajni ugovor zvani *bej' bi 'l-vefa'*. *Bej' bi 'l-vefa'* je poseban aranžman prodaje kuće/stana gdje kupac obećava prodavcu da će mu ponovo prodati kuću kada god mu prodavac vrati cijenu kuće. Ovaj aranžman je bio u modi u zemljama Centralne Azije i hanefijski pravnici su se izjasnili da ako je povratna kupoprodaja kuće originalnom prodavcu učinjena uvjetom za prvu kupoprodaju, to nije dozvoljeno. Međutim, ako je prvi ugovor o kupoprodaji sklopljen bez ikakvih uvjeta, a kupac nakon prodaje obeća da će ponovno prodati kuću kada god mu prodavac ponudi istu cijenu, to obećanje je prihvatljivo i ono ne povlači samo moralnu obavezu već i zakonom utjerivo pravo originalnog prodavca. Muslimanski pravnici koji su dozvolili ovaj aranžman svoj su stav temeljili na principu: "Obećanja mogu biti učinjena zakonom utjeriva, kada za to postoji potreba." (*Qad tudž'alu 'l-meva'idu lazime li hadžeti 'n-nas*).

Cak i ako je obećanje dato prije sklapanja prvog kupoprodajnog ugovora,

nakon čega je ugovor sklopljen bez uvjeta, neki hanefijski pravnici to dozvoljavaju.¹⁶

Neko može prigovoriti da ako je obećanje o povratnoj kupoprodaji dato prije sklapanja kupoprodajnog ugovora, to je praktično isto kao i postavljanje uvjeta u samom ugovoru jer se podrazumijeva da obećanje između strana postoji u vrijeme sklapanja ugovora pa, prema tome, čak i ako ugovor ne sadrži izričit uvjet, treba ga uzeti kao uvjetovan ugovor jer mu je pretvodilo izričito obećanje.

Na ovu primjedbu možemo odgovoriti da postoji velika razlika između stavljanja uvjeta u ugovoru i davanja odvojenog obećanja bez da ono bude uvjet u ugovoru. Ako je uvjet jasno spomenut u vrijeme kupovine, to znači da će kupoprodaja biti valjana samo ako uvjet iz ugovora bude ispunjen, što znači da ako uvjet ne bude ispunjen u budućnosti, sadašnja kupoprodaja će biti poništena. Ovo kupoprodaju vezuje za događaj u budućnosti koji se može i ne mora desiti. To dovodi do neizvjesnosti (*garer*) u transakciji što je apsolutno zabranjeno u Šerijatu.

I obratno, ako je kupoprodaja bezuvjetna, ali jedna od strana odvojeno obeća da će nešto učiniti, tada kupoprodaja ne može ovisiti o ispunjenju datog

¹⁶ Vidi Džami'u 'l-fusulejn, 2: 237 i Reddu 'l-muhtar, 4: 135.

obećanja. Kupoprodaja će biti zaključena neovisno da li osoba koja je dala obećanje ispunilj ili ne ispunili dato obećanje. Čak ako strana koja je dala obećanje promijeni mišljenje, kupoprodaja i dalje ostaje valjana. Najviše što strana kojoj je obećanje dato može učiniti je da putem suda prisili stranu koja je dala obećanje da ga ispunili, i ako to nije u stanju učiniti, strana kojoj je dato obećanje može tražiti nadoknadu stvarne štete koju je pretrpjela zbog neispunjavanja obećanja.

Sada je jasno da odvojeno i neovisno obećanje o kupovini ne uvjetuje originalni ugovor, pa on može biti proveden (bez obzira na ispunjenje obećanja).

Na temelju ove analize, umanjujuća mušareka može biti korištena za finansiranje stanokupnje pod slijedećim uvjetima:

a) Ugovor o zajedničkoj kupovini, davanju u najam i kupoprodaji različitih jedinica finansijerovog udjela ne smiju biti povezani u jedan ugovor. Međutim, zajednička kupovina i ugovor o davanju u najam mogu biti spojeni u jedan dokument gdje će se finansijer složiti da klijentu da u najam svoj udio u stanu nakon zajedničke kupovine. Ovo je dozvoljeno jer se, kako će biti kasnije objašnjeno, ugovor o najmu (idžara) može sklopiti i za buduće vrijeme. Istovremeno, klijent može potpisati jed-

nostrano obećanje da će periodično otkupljivati različite jedinice finansijerovog udjela, a finansijer može preuzeti obavezu da će kada klijent kupi neku jedinicu njegovog udjela, najamnina za ostale jedinice biti shodno tome umanjena.

b) U vrijeme kupovine svake jedinice, kupoprodaja mora biti ostvarena razmjenom ponude i pristanka na taj dan.

c) Bilo bi bolje da klijent različite jedinice kupuje po tržišnoj vrijednosti kuće/stana na dan kupovine te jedinice, mada je dozvoljeno da se dogovori određena cijena u obećanju o kupovini koje klijent potpiše.

Umanjujuća mušareka za uslužna preuzeća

Drugi primjer za umanjujuću mušareku koji smo gore naveli jeste zajednička kupovina taksija koji se koristi za ostvarivanje prihoda putem iznajmljivanja. Taj aranžman se sastoji od sljedećih elemenata:

a) Stvaranje zajedničkog vlasništva nad taksijem u formi širketu 'I-milk. Kao što smo već kazali, to je dozvoljeno u Šerijatu.

- b) Mušareka (sudjelovanje) u prihodu ostvarenom putem taksi usluga. Kao što smo ranije kazali, i to je dozvoljeno.
- c) Klijentova kupovina različitih jedinica finansijerovog udjela. Ovo je dozvoljeno uz uvjete koje smo detaljno iznijeli u slučaju finansiranja stanokupnje. Međutim, postoji mala razlika između finansiranja stanokupnje i aranžmana predloženog u drugom slučaju. Kada se koristi kao iznajmljeno vozilo, taksi, naravno, vremenom gubi na vrijednosti. Zato se amortizacija vrijednosti taksija mora imati na umu kada se određuje cijena različitih jedinica finansijerovog udjela.

Umanjujuća mušareka u trgovini

Treći primjer umanjujuće mušareke koji smo naveli je onaj u kome finansijer osigurava 60% kapitala za, naprimjer, pokretanje fabrike garderobe. Ovaj aranžman se sastoji iz samo dva elementa:

1) Prije svega, ovaj aranžman je jednostavno mušareka gdje dvije strane investiraju različite iznose kapitala u zajedničko preduzeće. Razumljivo, to je dozvoljeno pod uvjetom da se ispoštuju

uvjeti mušareke ranije opisani u ovom poglavlju.

2) Klijentova kupovina različitih jedinica finansijerovog udjela. Ovo može biti u obliku odvojenog i neovisnog obećanja od strane klijenta. Serijatski uvjeti vezani za ovo obećanje su isti kao oni objašnjeni u slučaju finansiranja stanokupnje uz jednu veoma važnu razliku. Ovdje cijena finansijerovih jedinica ne može biti fiksirana u obećanju o kupovini, jer ako bi cijena bila unaprijed određena u vrijeme sklapanja mušareke, to bi praktično značilo da je klijent osigurao glavnici koju je finansijer uložio sa ili bez dobiti, što je strogo zabranjeno u slučaju mušareke. Dakle, finansijer ima dvije opcije kada je u pitanju određivanje cijene njegovih jedinica koje će otkupiti klijent. Jedna je opcija da se složi da proda svoje jedinice na bazi procjene biznisa u vrijeme kupovine svake jedinice. Ako se vrijednost biznisa uveća, cijena će biti veća, a ako se njegova vrijednost smanjila, cijena će biti manja. Takva procjena može biti izvršena u skladu sa priznatim principima, uz pomoć stručnjaka oko čijeg se identiteta strane mogu dogоворити kada potpisuju obećanje. Druga je opcija da finansijer dozvoli klijentu da proda ove jedinice bilo kome po bilo kojoj cijeni ali istovremeno on nudi određenu cijenu klijentu, što znači da ako nađe kupca te jedinice po većoj

cijeni, on mu je može prodati, ali ako je želi prodati finansijeru, potonji se slaže da je kupi po cijeni koju je sam unaprijed odredio.

Iako su obje ove opcije moguće prema principima Šerijata, druga opcija se ne čini korisnom za finansijera jer bi dovela do uvođenja novih partnera u mušareku, što bi poremetilo cijeli aranžman i porazilo samu svrhu umanjujuće mušareke u kojoj finansijer želi dobiti svoj novac u toku određenog perioda. Prema tome, kako bi se ostvario cilj umanjujuće mušareke, samo prva opcija je praktična.

* * *

*

MURABEHA

Većina islamskih banaka i finansijskih institucija koriste murabehu kao islamski način finansiranja, i većina njihovih finansijskih operacija se temelje na murabeji. To je razlog što se danas ovaj termin u ekonomskim krugovima uzima kao metoda bankarskog poslovanja, iako je originalni koncept murabehe različit.

Murabeha je, ustvari, termin iz islamskog prava i označava posebnu vrstu kupoprodaje koja nema ništa sa finansiranjem u svom originalnom značenju. Ako se prodavac dogovori sa svojim kupcem da mu nabavi određenu robu uz dodavanje određene dobiti na cijenu robe, to se naziva murabeha transakcijom. Osnovni element murabehe je da prodavac otkriva stvarnu cijenu koju je platio za nabavku robe i onda na tu

cijenu dodaje određeni profit. Ta dobit može biti fiksna suma ili procenat.

Plaćanje u slučaju murabehe može biti gotovinsko ili odloženo do datuma o kome se strane dogovore. Prema tome, murabeha nužno ne podrazumijeva odgođeno plaćanje, kako generalno vjeruju neki ljudi koji ne poznaju islamsko pravo i koji su za murabehu čuli samo u vezi sa bankarskim transakcijama.

Murabeha je, u svom originalnom islamskom značenju, jednostavno kupoprodaja. Jedina specifičnost murabehe u odnosu na ostale vrste kupoprodaje je da prodavac u murabehi jasno kupcu kaže koliko ga je koštala roba i koliko će dobiti dodati na taj iznos.

Ako osoba prodaje robu za gotovinu bez otkrivanja nabavne cijene, to nije murabeha, iako on ostvaruje određenu dobit, jer kupoprodaja nije zasnovana na konceptu "nabavna cijena + dobit". U tom slučaju, kupoprodaja se zove *musaveme*.

Ovo je stvarno značenje termina murabeha; dakle, vrlo jednostavno, kupoprodaja. Međutim, ovoj vrsti kupoprodaje islamske banke i finansijske institucije dodaju neke druge koncepte i koriste je kao način finansiranja. Valjanost takvih transakcija ovisi o nekim uvjetima koji se moraju u cijelosti ispoštovati kako bi te transakcije bile šerijatski prihvatljive.

Da bismo ispravno razumjeli ove uvjete, potrebno je prvo da shvatimo da je murabeha kupoprodaja sa svim njenim implikacijama, i da svi osnovni elementi valjane kupoprodaje moraju biti prisutni i u murabehi.

Prema tome, ova će diskusija početi sa nekim fundamentalnim pravilima kupoprodaje bez kojih kupoprodaja nije valjana u Šerijatu. Potom ćemo izložiti neke posebne propise koji se odnose samo na murabeha kupoprodaju. Na kraju ćemo objasniti ispravnu proceduru za korištenje murabehe kao prihvatljivog načina finansiranja.

Pokušali smo reducirati detaljne principe na što je moguće kraće bilješke, a kako bi osnovne tačke predmetne materije mogle biti brzo shvaćene i poslužiti za brzo podsjećanje.

Neki temeljni propisi o kupoprodaji

"Kupoprodaja" se u Šerijatu definira kao "razmjena jedne stvari od vrijednosti za drugu stvar od vrijednosti uz uzajamni pristanak". Islamska pravna nauka je predvidjela brojne propise vezano za kupoprodajni ugovor, a muslimanski pravnici su napisali veliki broj knjiga u

mnogo tomova kako bi te propise detaljno objasnili. Ovdje nam je namjera dati sažetak samo onih propisa koji su najrelevantniji za murabeha transakcije u obliku u kojem ih prakticiraju finansijske institucije.

1. Predmet kupoprodaje mora postojati u trenutku kupoprodaje. Prema tome, stvar koja još ne postoji ne može biti prodata. Ako je prodata nepostojeća stvar, makar i uz obostrani pristanak, prema Šerijatu, kupoprodaja će biti nevažeća.

Primjer: Ako bi osoba A prodala osobi B još neoteljeno tele svoje krave, kupoprodaja ne bi bila važeća.

2. Predmet kupoprodaje mora biti u vlasništvu prodavca u vrijeme kupoprodaje.

Dakle, prodavac ne može prodati ono što nije njegovo vlasništvo. Ako bi prodao nešto prije nego postane njegov vlasnik, kupoprodaja ne bi bila valjana.

Primjer: Osoba A prodaje osobi B auto koje je trenutno u vlasništvu osobe C s tim što se osoba A nada da će ga kupiti od osobe C i potom ga isporučiti osobi B. Takva kupoprodaja je nevažeća jer auto nije bilo u vlasništvu osobe A u momentu kupoprodaje.

3. Predmet kupoprodaje mora biti u fizičkom ili konstruktivnom posjedu prodavca u momentu kupoprodaje.

"Konstruktivni posjed" označava situaciju u kojoj posjednik nije fizički preuzeo robu ali je roba došla pod njegovu kontrolu, i on ima sva prava i obaveze protistekle iz robe, uključujući i rizik uništenja.

Primjeri:

a) Osoba A je kupila auto od osobe B. B još nije isporučila auto osobi A ili njegovom agentu. A ne može prodati to auto osobi C. Ako bi ga prodao prije preuzimanja od osobe B, kupoprodaja ne bi bila važeća.

b) Osoba A je kupila auto od osobe B. Osoba B je, nakon identificiranja auta isto smjestila u garažu u koju osoba A ima slobodan pristup i osoba B mu je dozvolila da preuzme auto sa tog mesta kada god želi. Dakle, rizik auta je prešao na osobu A. Auto je u konstruktivnom posjedu osobe A. Ako A proda auto osobi C bez njegovog fizičkog preuzimanja, kupoprodaja će biti valjana.

Pojašnjenje 1: Suština propisa spomenutih pod tačkama 1 do 3 je da osoba ne može prodati robu ako:

a) roba ne postoji,

b) roba nije u vlasništvu prodavca,

c) roba nije u fizičkom ili konstruktivnom posjedu prodavca.

Pojašnjenje 2: Postoji velika razlika između stvarne kupoprodaje i običnog obećanja o prodaji. Stvarna kupoprodaja ne može biti zaključena ako prethodna tri uvjeta nisu ispunjena. Međutim, čovjek može obećati kupoprodaju nečega što nije u njegovom vlasništvu ili posjedu. Ovo obećanje u principu stvara samo moralnu obavezu osobe koja je dala obećanje da to obećanje i ispunji, što se obično sudski ne može provesti. Ipak, u određenim uvjetima, posebno tamo gdje takvo obećanje sa sobom donosi određene obaveze i troškove onome kome je dato, takvo obećanje može biti utjerivo putem sudova. U takvim uvjetima sud može prisiliti stranu koja je dala obećanje da ga ispunji, tj. da sklopi kupoprodajni ugovor, a ako to ne učini, sud joj može naređiti da strani kojoj je dato obećanje isplati stvarne troškove koje je ona imala zbog neispunjavanja obećanja.¹⁷

Međutim, i ovdje stvarna kupoprodaja mora biti načinjena nakon što roba dođe u posjed prodavca. To zahtijeva posebnu ponudu i prihvatanje ponude. Ne bude li ugovor o kupoprodaji sklopljen na taj

¹⁷ Odluka br. 2 i 3 V. zasjedanja Akademije islamskog prava održanog u Kuvajtu 1409. god. po H. Vidi *Medželletu Medžma'i 'I-fiqhi 'Iislami*, br. 5, 2: 1599.

način, pravne konsekvene kupoprodaje neće uslijediti.

Izuzetak: Propisi spomenuti pod tačkom 1 do 3 su relaksirani u vezi sa dvije vrste kupoprodaje: *bej'u 's-selem i istisna'*. Propisi za ove dvije vrste će biti objašnjeni u posebnom poglavlju.

4. Kupoprodaja mora biti trenutačna i absolutna. Dakle, kupoprodaja povezana sa datumom u budućnosti ili kupoprodaja uvjetovana nekim događajem u budućnosti nije važeća. Ako strane žele sklopiti valjan kupoprodajni ugovor, moraju ga ponovo zaključiti kada dođe taj datum ili se uvjetovani događaj stvarno desi.

Primjeri:

Prvog januara osoba A kaže osobi B: "Prodajem ti svoje auto 1. februara." Kupoprodaja nije valjana jer je vezana za datum u budućnosti.

Osoba A kaže osobi B: "Ako strana X pobedi na izborima, moje auto će ti biti prodano." Kupoprodaja nije valjana jer je uvjetovana događajem u budućnosti.

5. Predmet kupoprodaje mora biti imovina od vrijednosti. Dakle, stvar koja prema trgovačkoj praksi nema vrijednosti, ne može biti prodavana niti kupovana.

6. Predmet kupoprodaje ne smije biti stvar koja se koristi samo u haram (zabranjene) svrhe, kao što su svinjsko meso, vino itd.

7. Predmet kupoprodaje mora biti posebno poznat i identificiran kupcu.

Pojašnjenje: Predmet kupoprodaje može biti identificiran pokazivanjem ili detaljnom specifikacijom (opisom) koja ga može razlučiti od drugih stvari koje nisu predmet te kupoprodaje.

Primjer: Postoji zgrada sa nekoliko identičnih stanova. Osoba A, vlasnik zgrade, kaže osobi B: "Prodajem ti jedan od ovih stanova." B prihvata. Kupoprodaja nije valjana, osim ako stan koji se želi prodati ne bude posebno identificiran ili pokazan kupcu.

8. Isporuka prodane robe kupcu mora biti izvjesna i ne smije ovisiti o slučaju ili nekom uvjetu u budućnosti.

Primjer: A prodaje svoje auto koje mu je ukrao anonimni kradljivac, a kupac ga kupuje u nadi da će ga uspjeti povratiti. Takva kupoprodaja nije valjana.

9. Izvjesnost cijene je nužni uvjet za valjanost kupoprodaje. Ako je cijena neizvjesna, kupoprodaja nije valjana.

Primjer: Osoba A kaže osobi B: "Ako platiš u toku mjeseca, cijena je € 50. Ako platiš nakon dva mjeseca, cijena je € 55." B se složi. Cijena je, međutim, neizvjesna i kupoprodaja nije važeća, osim ako se strane ne dogovore oko jedne od alternativa u momentu kupoprodaje.

10. Kupoprodaja mora biti bezuvjetna. Uvjetna kupoprodaja nije valjana, osim

ako postavljeni uvjet u trgovačkoj praksi nije priznat kao dio transakcije.

Primjer 1: A kupuje auto od B pod uvjetom da će B uposliti njegovog sina u svojoj firmi. Kupoprodaja je uvjetovana i stoga nevažeća.

Primjer 2: Osoba A kupuje frižider od osobe B pod uvjetom da ga B besplatno servisira naredne dvije godine. Postavljeni uvjet je valjan s obzirom da je priznat kao dio transakcije, pa je i kupoprodaja legalna.

Bej' muedždžel **(Kupoprodaja s odgođenim plaćanjem)**

1. Kupoprodaja u kojoj se strane dogovore da će plaćanje biti odgođeno zove se *bej' muedždžel*.

2. *Bej' muedždžel* je valjan ako je dogovoren datum plaćanja precizno određen.

3. Vrijeme plaćanja može biti određeno bilo preciziranjem određenog datuma ili vremenskog perioda, npr. tri mjeseca, ali ne može biti određen vezivanjem za događaj u budućnosti čiji se precizan datum ne zna ili nije izvjestan. Ako je vrijeme plaćanja nepoznato ili neizvjesno, kupoprodaja nije valjana.

4. Ako je određen period za plaćanje, npr., jedan mjesec, smatrat će se da on počinje od dana isporuke, osim ako se strane drugačije ne dogovore.

5. Odgođena cijena može biti veća nego cijena za gotovinsko plaćanje ali ona mora biti određena u momentu kupoprodaje.

6. Jednom kada cijena bude dogovorena, ona ne može biti umanjena u slučaju ranijeg plaćanja niti povećana u slučaju kašnjenja. (Prodavac se može dobrovoljno odreći dijela duga u slučaju prijevremene otplate, kao što će biti kasnije pojašnjeno. - Nap. A. A.).

7. Da bi se izvršio pritisak na kupca da blagovremeno uplaćuje rate, od njega se može tražiti da obeća da će u slučaju kašnjenja donirati određeni iznos za dobrovorne svrhe. U takvom slučaju prodavac može primiti takav iznos od kupca, ne da bi ga uvrstio u svoj prihod, već da bi ga upotrijebio u dobrovorne svrhe u ime kupca. O ovome ćemo detaljnije govoriti nešto kasnije u ovom poglavlju.

8. Ako je roba prodata na rate, prodavac može postaviti uvjet kupcu da će sve rate dospijeti odmah, ukoliko zakasni sa plaćanjem neke od rata na dan njenog dospijeća.

9. U cilju osiguranja naplate, prodavac može od kupca tražiti da ponudi

osiguranje u vidu hipoteke ili založnog prava na bilo koju njegovu imovinu.

10 Od kupca se također može tražiti da potpiše mjenicu (*a promisory note or bill of exchange*), s tim da zadužnica ili mjenica ne mogu biti prodani trećoj strani po cijeni različitoj od one nominalne.

Murabeha

1. Murabeha je posebna vrsta kupoprodaje gdje prodavac precizno navodi nabavnu cijenu prodane robe koju je platio, i istu prodaje drugoj osobi uz dodavanje određene dobiti ili marže na nabavnu cijenu.

2. Dobit u murabehi može biti određena dogovorno, bilo u vidu fiksnog iznosa ili dogovorenog procента dobiti koji se dodaje na nabavnu cijenu.

3. Svi troškovi koje prodavac bude imao prilikom nabavke robe kao što su transport, carinske takse i slično, bit će uključene u nabavnu cijenu a marža se može dodati na ukupnu cijenu. Međutim, stalni troškovi biznisa kao što su plate radnika, najamnina poslovnog prostora i drugo ne može biti uračunato u cijenu jedne transakcije. Ustvari, ovi troškovi su uračunati u dobit koja se zaračunava na nabavnu cijenu.

4. Murabeha je valjana samo kada tačna cijena robe može biti utvrđena. Ako

nije moguće utvrditi tačnu nabavnu cijenu, roba se ne može prodavati na temelju murabehe. U tom slučaju roba mora biti prodana na bazi *musaveme* (nagodbe), tj. bez pozivanja na nabavnu cijenu ili procenat dobiti, odnosno maržu. Cijena robe će u takvim slučajevima biti određena fiksnim iznosom uz obostrani pristanak.

Primjer 1: Osoba A je kupila par cipela za € 100. Ona ih želi prodati na bazi murabehe uz maržu od 10%. Tačna nabavna cijena je poznata i murabeha je valjana.

Primjer 2: Osoba A je kupila gotovo odijelo sa parom cipela za ukupan iznos od € 500. A može prodati odijelo i cipele zajedno na murabeha osnovi. Međutim, on ne može prodati samo cipele putem murabehe jer je nabavna cijena cipela nepoznata. Ako želi posebno prodati cipele, to mora učiniti za određeni iznos bez pozivanja na nabavnu cijenu i maržu.

Murabeha kao način finansiranja

Kao što smo vidjeli, murabeha je originalno vrsta kupoprodaje a ne način finansiranja. Idealni način finansiranja prema Šerijatu su mudareba i mušareka, o

kojima je bilo riječi u prvom poglavlju. Međutim, u kontekstu trenutnog ekonomskog okruženja, postoje određene praktične poteškoće u korištenju mudareba i mušareka instrumenata u nekim oblastima finansiranja. Zato su savremeni šerijatski stručnjaci dozvolili, pod određenim uvjetima, upotrebu murabehe s odgođenim plaćanjem kao načina finansiranja. Postoje, međutim, dvije važne napomene na ovom mjestu.

1. Nikada ne treba zaboraviti da, originalno, murabeha nije način finansiranja. To je samo instrument da se izbjegne kamata a ne idealni način ostvarivanja stvarnih ekonomskih ciljeva islama. Dakle, ovaj instrument treba koristiti kao prijelazno rješenje u procesu islamizacije ekonomije i njegovu upotrebu treba ograničiti samo na one slučajeve gdje su mudareba ili mušareka nepraktične.

2. Druga važna napomena je da se murabeha transakcija ne može izvesti jednostavnom zamjenom riječi "kamata" riječima "dubit" ili "marža". Naime, šerijatski su stručnjaci odobrili murabehu kao način finansiranja uz određene uvjete. Ako se ovi uvjeti ne ispune, murabeha nije dozvoljena. Ustvari, upravo ispunjavanje ovih uvjeta povlači jasnu crtu razlikovanja između kamatonosnog zajma i murabeha transakcije. Kada se zanemare ti uvjeti, transakcija postaje nevaljana po Šerijatu.

Osnovne karakteristike murabeha finansiranja

1. Murabeha nije zajam uz kamatu. To je kupoprodaja robe uz odgodu plaćanja cijene koja uključuje nabavnu cijenu i dogovorenu dobit.

2. S obzirom da je murabeha kupoprodaja, a ne zajam, ona mora ispuniti sve uvjete potrebne za valjanu kupoprodaju, posebno one spomenute ranije u ovom poglavlju.

3. Murabeha ne može biti korištena kao način finansiranja osim tamo gdje klijent treba sredstva za stvarnu kupovinu neke robe. Naprimjer, ako klijent treba sredstva kako bi nabavio pamuk kao sirovinu za svoju fabriku trikotaže, banka mu može prodati pamuk na bazi murabehe. Međutim, tamo gdje su sredstva potrebna u neku drugu svrhu, kao što je plaćanje ranije kupljene robe, ili računa za utrošenu električnu energiju ili druge komunalije, ili za plaćanje plata uposlenih, murabeha se ne može zaključiti jer murabeha zahtijeva stvarnu kupoprodaju neke robe, a ne samo davanje zajma.

4. Finansijer mora postati vlasnik robe prije nego je proda svome klijentu.

5. Roba mora doći u posjed finansijera, fizički ili konstruktivni, u smislu da rizici za

robu budu njegovi, makar i na kratak period.

6. Najbolji način za murabehu, prema Šerijatu, jeste da sam finansijer kupi robu i drži je u svom posjedu, ili da je kupi preko treće strane koju je imenovao za svoga agenta prije nego istu proda klijentu. Međutim, u iznimnim slučajevima, gdje je direktna kupovina od dobavljača iz nekih razloga nepraktična, dozvoljeno je da finansijer za svog agenta imenuje samog klijenta, koji će robu kupiti u njegovo ime. U ovom slučaju klijent prvo kupuje robu u ime svoga finansijera i preuzima je u posjed u tom svojstvu (tj. u svojstvu agenta). Nakon toga on kupuje robu od finansijera uz odgođeno plaćanje. Njegov posjed nad robom u prvom slučaju je u svojstvu finansijerovog agenta. U tom svojstvu on je samo povjerenik, dok je roba u vlasništvu finansijera koji snosi rizik za robu, što je logična posljedica njegovog vlasništva. Međutim, kada klijent kupi robu od svoga finansijera, vlasništvo, kao i rizik, prelaze na klijenta.

7. Kao što je ranije spomenuto, kupoprodaja se ne može desiti dok roba ne dođe u posjed prodavca, ali on može obećati da će robu prodati čak i kada ona nije u njegovom posjedu. Isto pravilo važi za murabehu.

8. U svjetlu gore kazanog, finansijska institucija može koristiti murabehu kao način finansiranja prihvatanjem slijedeće procedure:

a) Klijent i institucija potpisuju okvirni ugovor (*overall agreement*) u kome institucija obećava da će s vremena na vrijeme prodavati, a klijent obećava da će kupovati robu uz dogovoren procenat dobiti dodan na nabavnu cijenu. Ovaj ugovor može odrediti granicu do koje se linija može koristiti. (Alternativno, ako je riječ o samo jednoj murabehe transakciji, klijent i institucija potpisuju predugovor za tu transakciju umjesto okvirnog ugovora. – Nap. A.A.).

b) Kada klijent treba određenu robu, institucija imenuje klijenta za svog agenta za kupovinu robe u njeno ime, i obje strane potpisuju ugovor o zastupanju.

c) Klijent kupuje robu u ime institucije i uzima je u posjed kao agent institucije.

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

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

Svih ovih pet koraka je potrebno za valjanost murabehe. Ako institucija kupuje robu direktno od dobavljača (što je bolje),

ona ne treba ugovor o zastupništvu. U tom slučaju, druga faza procedure se izostavlja dok će u trećoj fazi sama institucija kupiti robu od dobavljača, a četvrta faza će se svesti na ponudu klijenta za kupovinu robe.

Najvažniji element transakcije je da roba mora ostati u riziku institucije tokom perioda između 3. i 5. faze.

Ovo je jedina karakteristika murabehe po kojoj se ona razlikuje od transakcije utemeljene na kamati. Zato se ovaj uvjet mora u cijelosti ispoštovati po svaku cijenu, u protivnom murabeha će, prema Šerijatu, biti nevaljana.

9. Jedan od nužnih uvjeta za valjanost murabehe je da roba bude kupljena od treće strane. Kupovina robe od samog klijenta po ugovoru o povratnoj kupovini (*buy back*)¹⁸ u Šerijatu nije dozvoljena. Dakle, murabeha utemeljena na "buy back" ugovoru nije ništa do transakcija utemeljena na kamati.

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

a) U prvoj fazi, institucija i klijent obećavaju da će prodati i kupiti neku robu

¹⁸ Aranžman u kome banka kupuje robu od klijenta za gotovinu i onda mu istu proda po većoj cijeni na otplatu. – Nap. prev.

u budućnosti. To nije stvarna kupoprodaja. To je samo obećanje o kupoprodaji u budućnosti na bazi murabehe. Dakle, u toj fazi odnos između institucije i klijenta je odnos onoga koji daje i onoga kome se daje obećanje.

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

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

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

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

11. Institucija može od klijenta tražiti da osigura garanciju za blagovremeno plaćanje odgođene cijene s kojom će ona biti zadovoljna. Ona također može tražiti da klijent potpiše mjenicu ili ček, ali to se mora desiti tek nakon što se kupoprodaja desi, tj. nakon gore spomenute pete faze. Razlog je taj što mjenicu potpisuje dužnik u korist svoga povjerioca, a odnos dužnik-povjerilac između institucije i klijenta

počinje tek nakon pete faze, kada se kupoprodaja između njih realizira.

12. U slučaju kašnjenja klijenta sa uplatama na datum dospijeća, cijena ne može biti uvećana. Međutim, ako je klijent preuzeo obavezu u ugovoru da će platiti određeni iznos u dobrotvorne svrhe, kako je spomenuto u tački 7 pravila o *bej'i medždželu*, on će imati obavezu da uplati iznos koji je preuzeo. Međutim, iznos tako naplaćen od klijenta ne može biti dio prihoda prodavca/finansijera. On ga mora potrošiti u dobrotvorne svrhe u ime klijenta, kao što će biti detaljno objašnjeno nešto kasnije.

* * *

*

NEKA PITANJA VEZANA ZA MURABEHU

Dosada smo objasnili osnovni koncept murabehe. Sada predlažemo da razmotrimo neka pitanja vezana za relevantne islamske principe i njihovu praktičnu primjenu u murabeha transakciji, jer bez ispravnog razumijevanja ovih pitanja, koncept može ostati nejasan i njegova praktična primjena može biti podložna greškama i nerazumijevanjima.

I. Različite cijene za gotovinu i odgođeno plaćanje

Prvo i najvažnije pitanje o murabehi jeste da se ona, kada se koristi kao način finansiranja, uvijek zaključuje na temelju

odgođenog plaćanja. Finansijer kupuje robu za gotovinu i klijentu je prodaje na odgodu. Prodajući na odgodu, on uzima u obzir period otplate i sukladno uvećava cijenu. Što je otplatni period murabehe duži, cijena je veća. Tako je cijena u murabeha transakciji, kako je prakticiraju islamske banke, uvijek veća od tržišne cijene. Kada bi klijent bio kadar istu robu kupiti na tržištu za gotovinu, platio bi mnogo manje nego što mora platiti u murabeha transakciji s odgođenim plaćanjem. Postavlja se pitanje da li cijena robe koja se prodaje na odgodu može biti povećana u odnosu na cijenu za gotovinsko plaćanje. Neki tvrde da povećanje u cijeni prodaje na odgodu, s obzirom da uzima u obzir vrijeme dano kupcu, treba biti tretirano analogno kamati zaračunatoj na zajam jer, u oba slučaja, dodatni iznos se zaračunava zbog odgode plaćanja. Na temelju toga oni tvrde da se murabeha transakcije, kako ih prakticiraju islamske banke, u suštini ne razlikuju od kamatonosnih zajmova koje daju konvencionalne banke.

Ovaj argument, koji se na prvi pogled čini logičnim, zasniva se na pogrešnom razumijevanju principa Šerijata vezanog za zabranu kamate (*riba*). Za ispravno ra-

zumijevanje tog koncepta treba imati na umu slijedeće napomene:

1. Moderna kapitalistička teorija ne pravi razliku između novca i robe kada su u pitanju komercijalne transakcije. U pitanjima razmjene, novac i roba se tretiraju podjednako. Oboje može biti predmet trgovine. Oboje može biti prodano po bilo kojoj cijeni oko koje se strane dogovore. Osoba može prodati jedan dolar za dva dolara u gotovini ili na odgodu isto kao što može prodati robu vrijednu jedan dolar za dva dolara. Jedini uvjet je obostrani pristanak.

Islamski principi, međutim, ne slijede ovu teoriju. Prema islamskim principima, novac i roba imaju različite karakteristike i zato se različito tretiraju. Osnovne razlike između novca i robe su slijedeće:

a) Novac sam po sebi nema korisnost. On ne može biti iskorišten za direktno zadovoljavanje ljudskih potreba. On može samo biti iskorišten za stjecanje nekih dobara ili usluga. Roba, s druge strane, ima korisnost po sebi. Ona može biti direktno iskorištena bez zamjene za neku drugu stvar.

b) Robe mogu biti različitog kvaliteta, dok novac nema kvaliteta, osim što je mjerilo vrijednosti ili sredstvo razmjene. Prema tome, sve jedinice novca iste deno-

minacije/nominalne vrijednosti su 100% jednake jedna drugoj. Stara i prljava novčanica od € 100 ima istu vrijednost kao i nova novčanica od € 100, za razliku od roba koje mogu imati različite kvalitete, tako da, sasvim jasno, staro i iskorišteno auto može imati mnogo manju vrijednost od novoga auta.

c) U slučaju roba vrši se kupoprodaja specifičnih, pojedinačnih roba ili, u najmanju ruku, roba koje imaju određene karakteristike. Ako je osoba A kupila određeno auto pokazujući na njega i prodavac se složio, on ima pravo na to isto auto. Prodavac ga ne može prisiliti da preuzme neko drugo auto, makar bilo istog tipa i kvaliteta. To se može desiti samo ako se kupac složi sa tim, što implicira da je ranija transakcija poništена, i sklopljena nova transakcija za novo auto uz obostrano zadovoljstvo.

Novac, s druge strane, ne može biti pokazan u transakciji zamjene. Ako je osoba A kupila robu od osobe B pokazujući mu određenu novčanicu od € 100, on mu ipak može platiti drugom novčanicom iste vrijednosti, dok osoba B ne može insistirati da će primiti istu novčanicu koja mu je pokazana.

Imajući u vidu ove razlike, islam novac i robe tretira različito. S obzirom da novac

nema korisnost sam po sebi, i da je samo sredstvo razmjene koje nema različite kvalitete, razmjena jedne jedinice novca za drugu jedinicu iste vrijednosti ne može biti izvršena osim po nominalnoj vrijednosti. Ako se novčanica od € 100 razmjenjuje za drugu novčanicu eura, ona mora imati vrijednost od € 100. Cijena prethodne novčanice ne može biti ni veća ni manja od € 100 čak ni u trenutačnoj transakciji (*spot transaction*) jer novčanica nije korisna sama po sebi, niti ima drugačiji, (pravno priznat) različit kvalitet, pa je stoga svaka povišica na bilo kojoj strani bezrazložna, i zato nedozvoljena u Šerijatu. Ovo je tačno kako u transakciji razmjene na licu mjesta tako i u kreditnoj transakciji gdje s obje strane imamo novac, jer ako se traži određena povišica u kreditnoj transakciji (gdje se novac mijenja za novac), ona će biti data ni za što drugo već za vrijeme.

Slučaj normalnih roba je drugačiji. S obzirom da one same imaju korisnost i različitog su kvaliteta, njihov vlasnik je slobodan prodavati ih po kojoj god cijeni želi, ovisno o faktorima ponude i potražnje. Ako prodavac ne vara i lažno ne predstavlja robu, može je prodati po cijeni većoj od tržišne, ako na to pristane kupac. Ako kupac pristane kupiti robu po

povećanoj cijeni, prodavcu je dozvoljeno od njega naplatiti dodatnu cijenu. Ako može svoju robu prodati po većoj cijeni u gotovinskoj transakciji, on onda može tražiti veću cijenu i za prodaju na odgodu, pod uvjetom da ne prevari kupca i da ga ne prisili da kupi robu, te da kupac pristane da plati cijenu po svom slobodnom izboru.

Ponekad se tvrdi da povećanje cijene u gotovinskoj transakciji nije utemeljeno na odgođenom plaćanju, te da je zato dozvoljeno, dok je u prodaji uz odgođeno plaćanje povećanje cijene samo zbog vremena otplate, što ga čini analognim kamati. Ovaj argument je također utemeljen na pogrešnom shvatanju da kad god se cijena uvećava uzimajući vrijeme otplate u obzir, transakcija ulazi u sferu kamate. Ta pretpostavka nije tačna. Svaki dodatni iznos uzet zbog kasnijeg plaćanja je kamata samo kada je predmet (transakcije) s obje strane novac. Međutim, ako se prodaje roba za novac, prodavac, kada određuje cijenu, može uzeti u obzir različite faktore, uključujući i vrijeme plaćanja. Prodavac, s obzirom da je vlasnik robe koja ima korisnost sama po sebi, može tražiti veću cijenu, a kupac može pristati da je plati iz različitih razloga. Naprimjer:

- a) Zato što je njegova prodavnica blizu kupca koji ne želi ići u trgovinu koja je daleko.
- b) Zato što kupac više vjeruje tom prodavcu od drugih, i zato što kupac vjeruje da će mu taj prodavac dati ono što želi bez ikakvih nedostataka.
- c) Zato što mu prodavac daje prednost kod prodaje robe koja je mnogo tražena.
- d) Zato što je atmosfera u trgovini dotičnog prodavca prijatnija, a trgovina čišća i ugodnija od ostalih.
- e) Zato što je prodavac ljubazniji u odnosu prema kupcima od ostalih trgovaca.

Ovi i slični faktori igraju ulogu u naplati veće cijene od mušterije. Na isti način, ako prodavac poveća cijenu jer daje odgodu plaćanja svome klijentu, to nije zabranjeno u Šerijatu ako nema nikakve prevare i ako kupac istu prihvati svjestan svega jer, ma šta da je razlog povećanja cijene, ukupna cijena se plaća za robu, a ne za novac. Tačno je da, kada povećava cijenu robe, prodavac ima na umu vrijeme plaćanja, ali jednom kada cijena bude utvrđena, ona je vezana za robu, a ne za vrijeme. Zato, ako bi kupac kasnio sa plaćanjem na dogovoren datum, cijena bi ostala ista i prodavac je nikako ne može povećati. Da je povećanje cijene bilo zbog vremena,

ona bi se mogla ponovo povećati ako bi prodavac kupcu dao više vremena nakon dospijeća rata za naplatu.

Drugim riječima kazano, s obzirom da se novac može prodavati samo po nominalnoj vrijednosti, kako smo ranije pojasnili, svako povećanje u kreditnoj transakciji (zamjene novca za novac) je samo zbog vremena. Zato se od dužnika traži dodatni iznos ako mu se produži rok otplate. Nasuprot tome, u prodaji robe na otplatu, vrijeme nije jedini faktor prilikom određivanja cijene. Cijena se određuje za robu, a ne za vrijeme. Međutim, vrijeme može biti pomoćni/dodatni faktor u određivanju cijene robe, kao i bilo koji drugi faktor koji smo ranije spomenuli. No, jednom kada ono odigra svoju ulogu, svi dijelovi cijene se vezuju za robu.

Ishod ove diskusije je da kada se novac mijenja za novac, nikakva povišica nije dozvoljena, bilo u gotovinskoj bilo u kreditnoj transakciji. Međutim, tamo gdje se roba prodaje za novac, cijena oko koje se dogovore strane može biti veća od tržišne i u gotovinskoj i u kreditnoj transakciji. Vrijeme otplate može biti pomoćni faktor u određivanju cijene robe, ali ne može biti ekskluzivna i jedina osnova za traženje dodatnog iznosa u razmjeni novca za novac.

Ovo je jednoglasan stav sve četiri škole islamskoga prava i većine muslimanskih pravnika. Oni smatraju da je u Šerijatu prodavcu dozvoljeno da odredi dvije različite cijene jedne robe za gotovinu i za odgođeno plaćanje, gdje je cijena za odgođeno plaćanje veća od one za gotovinu. Jedini uvjet je da u trenutku stvarne kupoprodaje bude izabrana jedna od dvije opcije, kako ne bi bilo nikakve nejasnoće oko naravi same transakcije. Naprimjer, dozvoljeno je prodavcu, u vrijeme pregovora oko cijene, da kaže kupcu: "Ako platiš u gotovini, cijena je € 100. Ako kupuješ na odgođeno plaćanje od šest mjeseci, cijena je € 110." Međutim, kupac mora izabrati jednu od dvije ponuđene opcije. Može kazati da robu kupuje na odgođeno plaćanje za € 110, tako da cijena bude poznata objema stranama u trenutku zaključenja kupoprodaje.¹⁹

Međutim, ako nijedna od opcija ne bude jasno izabrana, kupoprodaja neće biti valjana. Ovo se može desiti u onim kupoprodajama na rate gdje se traže različite cijene za različite otplatne periode. U tom slučaju prodavac pravi listu cijena prema otplatnom periodu. Naprimjer, €

¹⁹ Vidi Ibn Qudame, *El-Mugni*, 4: 290; Es-Serakhsi, *El-Mebsut*, 13: 8; Ed-Desuqi, 3: 58 i *Mugni 'l-muhtadž*, 2: 31.

1000 za odgođeno plaćanje na tri mjeseca; € 1100 na odgodu za šest mjeseci; € 1200 za odgođeno plaćanje na devet mjeseci itd. Kupac uzima robu bez izjašnjavanja o opciji koju će izabrati, s pretpostavkom da će robu platiti kako mu uvjeti dozvole. Ova transakcija nije valjana jer ni vrijeme plaćanja ni cijena nisu određeni. Međutim, ako jasno izabere jednu od opcija i kaže, naprimjer, da robu kupuje na odgođeno plaćanje od šest mjeseci uz cijenu od € 1100, kupoprodaja će biti valjana.

Moramo primijetiti još nešto. Ono što je gore dozvoljeno je da cijena robe koja se prodaje na odgođeno plaćanje bude veća od cijene za gotovinu. Međutim, ako je dogovorena kupoprodaja za gotovinu i prodavac postavio uvjet da će u slučaju kašnjenja sa plaćanjem naplatiti 10% godišnje kao kaznu ili (zateznu) kamatu, to bi bilo potpuno zabranjeno, jer to što traži nije dio cijene već (zatezna) kamata koju uzima na dug.

Praktična razlika između dvije situacije je ta što tamo gdje je dodatni iznos dio cijene, on može biti naplaćen samo jednom. Ako kupac zakasni sa plaćanjem, prodavac ne može tražiti drugi dodatni iznos. Cijena ostaje ista bez ikakve povišice. S druge strane, tamo gdje

dodatni iznos nije dio cijene, on nastavlja rasti kako se povećava period kašnjenja.

II. Uzimanje kamatne stope kao osnove za određivanje dobiti

Mnoge institucije koje koriste murabehu kao finansijski instrument, svoj profit ili maržu određuju na bazi trenutne kamatne stope, najčešće koristeći LIBOR²⁰ (London Inter-Bank Offered Rate, Londonska međubankarska kamatna stopa) kao kriterij. Naprimjer, ako je LIBOR 6%, oni određuju da će njihova marža po murabehi biti jednak LIBOR-u ili nekoliko procenata iznad LIBOR-a. Ova praksa se često kritizira u smislu da bi dobit određena po kamatnoj stopi trebalo da bude zabranjena kao i sama kamata.

Nema sumnje da upotreba kamatne stope za određivanje *halal* dobiti ne može biti smatrana poželjnom. To čini da sama transakcija liči na kamatonosno finansiranje, makar na prvi pogled, a s obzirom na strogost zabrane kamate, i ovu prividnu sličnost treba izbjegavati koliko god je moguće. Međutim, ne treba zanemarivati činjenicu da je najvažniji element za

²⁰ U novije vrijeme EURIBOR. – Nap. prev.

valjanost murabehe taj što je ona stvarna kupoprodaja sa svim njenim sadržajima i posljedicama. Ako murabeha transakcija ispunji sve uvjete nabrojane u ovom poglavlju, samo korištenje kamatne stope kao osnove za određivanje dobiti po mura-behi ne čini tu transakciju nevaljanom, haram ili zabranjenom jer ona sama ne sadrži kamatu. Kamatna stopa se koristi samo kao indikator, mjerilo ili osnova (*benchmark*). Neka mi bude dozvoljeno da u cilju pojašnjenja navedem primjer.

A i B su dva brata. A trguje alkoholom, koji je strogo zabranjen u Šerijatu. B, koji je prakticirajući musliman ne odobrava posao svoga brata i pokreće posao prodaje bezalkoholnih pića, ali želi da njegov biznis ostvaruje dobit koliku ostvaruje A kroz trgovinu alkoholom. Zbog toga odlučuje da od mušterija naplaćuje istu dobit kao i njegov brat od alkohola. Dakle, on je vezao svoju stopu dobiti za stopu koju koristi A u svom zabranjenom poslu. Neko može postaviti pitanje prikladnosti njegovog metoda za određivanje stope svoje dobiti, ali je jasno da niko ne može kazati da je dobit koju ostvaruje u svom halal poslu haram zato što je kao osnovu za određivanje stope dobiti uzimao stopu dobiti u poslu s alkoholom.

Isto tako, sve dok se murabeha temelji na islamskim principima i ispunjava sve za nju postavljene uvjete, stopa dobiti

određena na bazi kamatne stope je neće učiniti haramom.

Tačno je, međutim, da islamske banke i finansijske institucije treba da napuste ovu praksu čim prije jer, prvo, ona kao ideal za halal posao uzima kamatnu stopu, što je nepoželjno, i drugo, što to ne promovira temeljnu filozofiju islamske ekonomije i nema nikakvog uticaja na sistem raspodjele dobiti. Dakle, islamske banke i finansijske institucije treba da nastoje razviti vlastitu osnovicu za određivanje dobiti (*benchmark*). To je moguće učiniti stvaranjem njihovog vlastitog međubankarskog tržišta utemeljenog na islamskim principima. Cilj može biti postignut stvaranjem zajedničkog fonda (*pool*) koji ulaže u instrumente pokriveni robom (*asset-backed instruments*) kao što su mušareka, idžara i sl. Ako je većina kapitala toga fonda u opipljivoj formi, kao što je iznajmljena imovina ili oprema, dionice u velikim preduzećima itd., njegove jedinice mogu biti prodavane i kupovane na temelju njihove neto vrijednosti sredstava (*net asset value*) koja bi bila povremeno određivana. Ove jedinice mogu biti utržive (*negotiable*) i mogu se koristiti i za finansiranje preko noći (*overnight financing*). Banke koje imaju višak likvidnih sredstava mogu kupovati

ove jedinice, a kada trebaju likvidna sredstva, mogu ih prodati. Ovakav aranžman može stvoriti međubankarsko tržište, a vrijednost jedinica može služiti kao indikator za određivanje dobiti u murabehi i lizingu.

III. Obećanje o kupovini

Slijedeće važno pitanje kod murabeha finansiranja, koje je predmet rasprava među savremenim poznavocima Šerijata, jeste obećanje o kupovini. Naime, banka/finansijer ne može sklopiti stvarni kupoprodajni ugovor u trenutku kada klijent od njega traži murabeha finansiranje jer u tom momentu u svom vlasništvu nema traženu robu, a kao što je ranije objašnjeno, strana ne može prodati robu koja nije u njenom vlasništvu, niti može sklopiti ugovor o kupoprodaji u budućnosti. Dakle, finansijer je primoran kupiti robu od dobavljača i klijentu je može prodati tek kada roba dođe u njegov fizički ili konstruktivni posjed. S druge strane, ako klijent nije obavezan kupiti robu nakon što je finansijer kupi od dobavljača, finansijer se može naći u situaciji da je pretrpio ogromne troškove u nabavci robe, koju klijent odbija kupiti. Roba može biti takva da za nju ne postoji velika potražnja na tržištu i da ju je teško

prodati. U takvom slučaju finansijer može pretrpjeti enormne gubitke.

Rješenje za ovaj problem u murabeha aranžmanu je nađeno u tome da klijent potpiše obećanje o kupovini robe (koju je tražio) kada je finansijer nabavi. Umjesto da bude bilateralni ugovor o kupoprodaji u budućnosti, to je jednostrano obećanje od strane klijenta koje obavezuje njega, a ne finansijera. S obzirom da je riječ o jednostranom obećanju, ono je različito od bilateralnog ugovora o terminskoj kupoprodaji (*forward contract*).

Ovo rješenje je predmet kritike u smislu da jednostrano obećanje stvara moralnu obavezu koja, međutim, prema Šerijatu, ne može biti provodiva putem suda. To nas dovodi do pitanja da li jednostrano obećanje može biti zakonski provodivo po Šerijatu ili ne. Generalni je utisak da ne može. No, prije nego prihvatimo takav zaključak, treba da ga ispitamo u svjetlu originalnih izvora Šerijata.

Detaljno iščitavanje relevantnih materijala u knjigama islamskoga prava pokazuje da muslimanski pravnici imaju različita mišljenja o ovom pitanju. Njihovi stavovi se mogu sažeti na slijedeći način.

1. Mnogi od njih smatraju da je 'ispunjavanje obećanja' plemenito svojstvo, i onome ko daje obećanje, preporučuju da ga ispuni. Kršenje obećanja je

pokuđeno, ali njegovo ispunjavanje nije obavezno (*vadžib*), niti se može provesti na sudu. Ovaj stav se pripisuje imamima Ebu Hanifi, Eš-Šafi'iju, Ahmedu i nekim malikijskim pravnicima.²¹ Međutim, kao što ćemo ubrzo vidjeti, mnogi hanefijski i malikijski, te neki šafijski pravnici nisu pristalice ovoga mišljenja.

2. Jedan broj muslimanskih pravnika smatra da je ispunjavanje obećanja obavezno, i onaj koji daje obećanje ima moralnu, kao i zakonsku obavezu da ispuni svoje obećanje. Prema njima, obećanje može biti provodivo putem suda. Ovo mišljenje se pripisuje Semure ibn Džundubu, r.a., dobro poznatom drugu Muhammedu, a.s., Omer ibn 'Abdulazizu, Hasanu el-Basriju, Sa'idu ibn el-Ešve'u, Ishaku ibn Rahevejhu i imamu El-Buhariju.²² Istog su mišljenja i neki malikijski pravnici, a prednost mu daju Ibnu 'l-'Arebi i Ibnu 'š-Šat, te poznati šafijski pravnik El-Gazali, koji kaže da je obećanje obavezujuće kada je dato bezuvjetno. Istog je mišljenja i Ibn Subruma.²³

²¹ Vidi 'Umdatū 'l-qāri, 12: 121; Mīrqatū 'l-mefatīh, 4: 653; En-Nevevi, El-Ezkar, 282 i Fethū 'l-'alījī 'l-malīk, 1: 254.

²² Vidi Sahīħu 'l-Buħārī, Kitabu 'š-šehadat, gdje izvještava da su svi spomenuti pravnici dijelili ovo mišljenje.

²³ El-Qurtubi, El-Džāmī'u li ahkāmi 'l-Qur'an, 18: 29; Hašījetu ibni 'š-Šat 'ala Furūqī 'l-Qarrafi, 4: 24; El-Gazali, Ihjā'u 'ulūmī 'd-dīn, 3: 133 i Ibn Hazm, El-

Treće mišljenje je ono nekih malikijskih pravnika koji kažu da, u normalnim uvjetima, obećanje nije obavezujuće. Međutim, ako je onaj koji daje obećanje učinio da onaj kome je obećanje dato pretrpi određene troškove, poduzme određene radnje ili preuzme obaveze na temelju njegovoga obećanja, onda je obavezan ispuniti svoje obećanje, na šta ga može prisiliti i sud.²⁴

Neki savremeni autori tvrde da su pravnici koji su prihvatili obavezujuću narav obećanja to učinili samo u vezi sa jednostranim poklonima ili drugim dobrovoljnim plaćanjima, a da niko od njih nije prihvatio obavezujuću narav obećanja u svrhu provođenja bilateralne komercijalne ili novčane transakcije. Međutim, na bazi temeljitog istraživanja, čini se da ovo zapažanje nije tačno jer su malikijski i hanefijski pravnici dozvolili ugovor zvani *bej' bi 'I-vefa'* na temelju obevezujućeg obećanja. *Bej' bi 'I-vefa'* je posebna vrsta kupoprodajnog ugovora gdje se kupac nekretnine obavezuje da će istu prodati strani od koje ju je kupio kad god mu prodavac vrati novac. Pitanje valjanosti *bej' bi 'I-vefa'* je već detaljno razmatrano u prvom poglavljju, dok smo govorili o konceptu finansiranja stanova na bazi

Muhalla, 8: 28.

²⁴ El-Qarrafi, *El-Furuq*, 4: 25; *Fethu 'l-'alijji 'l-malik*, 1: 254.

‘umanjujuće mušareke’. Srž diskusije je da ako je povratna kupovina od strane prodavca učinjena uvjetom za prvu kupo-prodaju, transakcija neće biti valjana. Međutim, ako strane sklope kupoprodajni ugovor bezuvjetno a prodavac potpiše zasebno i neovisno obećanje o povratnoj kupovini prodane nekretnine, to obećanje će biti obavezujuće za onoga ko je dao obećanje i može se utjerivati putem suda. Obavezujući narav obećanja u ovom slučaju priznaju i malikijski i hanefijski pravnici.²⁵

Očito, ovo obećanje se ne odnosi na poklon. To je obećanje o trgovini u budućnosti. Ipak, malikijski i hanefijski pravnici su ga prihvatili kao obavezujuće za onoga ko ga je dao, i kao utjerivo putem suda. To je jasan dokaz da pravnici koji obećanje smatraju obavezujućim ne ograničavaju ga na obećanja o poklonu i sl. Isti princip je, prema njima, primjenjiv i na obećanja u kojima se strana koja daje obećanje obavezuje da će sklopiti bilateralni ugovor u budućnosti.

Ustvari, časni Kur'an i Sunnet plemenitog Poslanika, s.a.v.s., veoma su precizni kada je u pitanju ispunjavanje obećanja. Kur'an veli: “I ispunjavajte obećanje/obavezu/ugovor, jer će se za obećanje zbilja odgovarati.” (El-Isra', 34); “O vi koji vjerujete, ne govorite ono što ne radite.

²⁵ El-Hattab, *Tahriru 'l-kelam* (Bejrut, 1404. g.h.), 239.

Zaista Allah mrzi da govorite ono što ne radite." (Es-Saff, 2-3).

Imam Ebu Bekr el-Džessas kaže da ovaj kur'anski ajet ukazuje da kada neko preuzme obavezu da će nešto učiniti, bilo da se radi o činu ibadeta ili ugovoru, on ima obavezu to i učiniti.²⁶

Od Poslanika, a.s., se, pak, prenosi da je rekao: "Tri su znaka dvoličnjaka: Kada govori, laže, kada obeća, ne ispunji obećanje, i kada mu se povjeri, iznevjeri."²⁷

Ovo je samo primjer. Mnogo je hadisa Božijeg poslanika, a.s., u kojima se naređuje ispunjavanje obećanja i kojima se nedvosmisleno zabranjuje odustajanje od obećanja bez valjanog razloga.

Dakle, iz ovih je naredbi jasno da je ispunjavanje obećanja obavezno. Međutim, da li se obećanje može sudske utjerati zavisi o naravi obećanja. Sigurno da postoje obećanja koja se ne mogu zakonski utjerivati. Naprimjer, u vrijeme zaruke strane daju obećanje jedna drugoj da će sklopiti brak. Ta obećanja stvaraju moralnu obavezu, koja, međutim, ne može biti sudske utjerana. Međutim, u komercijalnom

²⁶ El-Džessas, *Ahkamu 'l-Qur'an*, 3: 420.

²⁷ *Sahihu 'l-Buhari*, Kitabu 'l-iman. (Ajetu 'l-munafiqi *thelathun*: *idha haddethe kedhebe, ve idha va'de akhlefe, ve idhe 'tumine khane*).

poslovanju kada jedna strana da absolutno obećanje da će prodati ili kupiti nešto i druga strana po tom osnovu preuzme obaveze, nema razloga zašto obećanje ne bi bilo zakonski utjerivo. Dakle, na temelju jasnih naredbi islama, ako se strane dogovore da će određeno obećanje biti obavezujuće za onoga ko ga daje, ono će biti utjerivo putem suda.

Ovo nije pitanje vezano samo za murabehu. Ako obećanja ne bi bila sudski utjeriva u komercijalnim transakcijama, to bi moglo ozbiljno ugroziti komercijalne aktivnosti. Ako neko zatraži od trgovca da mu nabavi neku robu i obeća da će je od njega kupiti, na temelju čega trgovac uvozi tu robu iz inostranstva i pravi velike troškove, kako bi moglo biti dozvoljeno da naručilac odbaci kupovinu iste? Nema ništa u Kur'anu i Sunnetu što bi sprječavalo zakonsko utjerivanje takvih obećanja.

Upravo iz tih razloga Akademija islamskog prava iz Džidde je obećanja u komercijalnom poslovanju učinila obavezujućim za onoga ko daje obećanje pod slijedećim uvjetima:

- a) To mora biti jednostrano obećanje.
- b) Obećanje mora biti razlogom da onaj kome je obećanje dato podnese određene troškove.

c) Ako je u pitanju obećanje o kupovini nečega, stvarna kupoprodaja se mora desiti u dogovorenem vrijeme razmjenom ponude i pristanka. Samo obećanje ne smije biti uzeto kao zaključen kupoprodajni ugovor.

d) Ako obećavalac odustane od svoga obećanja, sud ga može prisiliti ili da kupi robu ili da plati stvarnu štetu prodavcu.²⁸ Stvarne štete uključuju stvarne novčane gubitke koje je imao ali ne i oportunitetne troškove (*opportunity cost*).

Na temelju ovoga, dozvoljeno je da klijent obeća finansijeru da će kupiti robu nakon što ovaj istu nabavi od dobavljača. Ovo obećanje će biti obavezujuće za njega i može se utjerati putem suda na ranije objašnjeni način. Ovo obećanje nije ravno stvarnoj kupoprodaji. To je, jednostavno, obećanje, a stvarna kupoprodaja će se desiti nakon što finansijer nabavi robu, za što će biti potrebna razmjena ponude i pristanka.

IV. Obezbeđivanje murabeha cijena

²⁸ Rezolucija br. 2 i 3 sa V. zasjedanja Akademije islamskog prava održanog u Kuvajtu 1409. god. po H. Vidi *Medželletu Medžme'i 'I-fiqhi 'Iislami*, br. 5, 2: 1599.

Četvrti pitanje vezano za murabeha finansiranje je što murabeha cijena prispijeva za naplatu naknadno. Prodavac/finansijer, prirodno, želi biti siguran da će cijena biti plaćena na datum dospijeća. U tu svrhu on može tražiti od klijenta da ponudi obezbjeđenje sa kojim će on biti zadovoljan. Obezbeđenje može biti u formi upisivanja hipoteke ili neke vrste založnog ili retencionog prava. Zato se moraju imati na umu neka temeljna pravila o ovom obezbjeđenju:

1. Obezbeđenje se s pravom može tražiti tamo gdje je transakcija stvorila troškove (finansijsku odgovornost) ili dug. Nikakvo obezbjeđenje se ne može tražiti od osobe koja još nije preuzela finansijske obaveze ili dug. Kako smo ranije pojasnili, procedura murabeha finansiranja se sastoji od različitih transakcija koje se realiziraju u nekoliko etapa. U prvim etapama procedure klijent nema nikakvih dugova. Tek nakon što mu finansijer proda robu na odgođeno plaćanje, nastaje obligacioni odnos povjerilac-dužnik između finansijera i njega. Dakle, ispravna procedura u murabeha transakciji bi bila da finansijer traži obezbjeđenje tek nakon što stvarno proda robu klijentu i kada mu ovaj postane dužan cijenu za robu, jer tek u toj fazi klijent postaje njegov dužnik. Me-

đutim, dozvoljeno je da klijent podnese obezbjeđenje u ranijoj fazi, ali nakon što cijena murabehe bude utvrđena. U tom slučaju, ako je obezbjeđenje u posjedu finansijera, ono će ostati u njegovoj odgovornosti / riziku, što znači da bi on, ako bi založena imovina bila uništena prije stvarne prodaje klijentu, morao ili platiti tržišnu vrijednost založene imovine i poništiti murabehe ugovor, ili prodati robu koju je tražio klijent i umanjiti tržišnu cijenu založene imovine od cijene prodane robe.²⁹

2. Također je dozvoljeno da prodana roba bude upisana kao zalog prodavcu. Neki pravnici su mišljenja da ovo može biti učinjeno tek nakon što kupac preuzme robu, a nikako prije toga. To znači da bi kupac trebalo preuzme robu od prodavca, bilo fizički ili konstruktivno, a onda mu je vratiti kao zalog tako da transakcija zaloga bude odvojena od kupoprodaje. Međutim, nakon istraživanja relevantnog materijala, može se zaključiti da su raniji pravnici ovaj uvjet postavili samo u gotovinskim transakcijama, a ne i u onima sa odgođenim plaćanjem.³⁰

²⁹ *El-Bahru 'r-raiq* (Mekka), 8: 45.

³⁰ Detaljnu diskusiju o ovoj temi moguće je naći u dopunjrenom izdanju moje knjige na arapskom *Buhus fi qadaya fiqhijje mu'asire*.

Dakle, nije nužno da kupac preuzme prodanu imovinu prije nego je da prodavcu kao zalog. Jedini uvjet je da se precizno odredi vrijeme od kog se imovina smatra stavljenom u zalog, jer od tog momenta prodavac zadržava tu imovinu u drugom svojstvu što treba biti jasno označeno. Naprimjer, osoba A je prodala auto osobi B 1. januara za € 50 000 koje ovaj treba platiti 30. juna. Osoba A traži od osobe B da obezbijedi zalog za blagovremenu otplatu. Osoba B još nije preuzeila auto i nudi osobi A da ga zadrži kao zalog od 2. januara. Ako auto bude uništeno prije 2. januara, kupoprodaja će biti poništена i osoba B neće ništa morati platiti. Međutim, ako auto bude uništeno nakon 2. januara, kupoprodaja se ne poništava, već će biti predmet pravila propisanih za uništavanje zaloga. Prema hanefijskim pravnicima, u ovom slučaju, prodavac će morati snositi gubitak auta u iznosu njegove tržišne cijene ili njegove dogovorene cijene, koja bude manja. Dakle, ako je tržišna cijena auta bila € 45 000, on može tražiti samo preostali dio dogovorene cijene (tj. € 5 000 u gornjem primjeru). Ako je tržišna cijena auta € 50 000 ili viša, ništa ne može tražiti od kupca.

Ovo je stav hanefijske škole. Šafijski i hanbelijski pravnici smatraju da će založni

vjerovnik snositi gubitak auta u iznosu njegove tržišne cijene samo ukoliko je auto uništeno njegovim nemarom. Međutim, ako je auto uništeno bez ikakvog propusta s njegove strane, on neće odgovarati nizašto, a kupac će snositi gubitak i morat će platiti punu cijenu.³¹

Iz prethodnog primjera je jasno da posjed osobe A nad autom u svojstvu prodavca ima različite posljedice i konsekvene od onih koje su proizvod njegovog posjeda nad autom u svojstvu založnog vjerovnika, pa je nužno da se precizno odredi momenat od kojeg je auto u njegovom posjedu u svojstvu zaloga. U suprotnom, različiti njegovi kapaciteti će biti pomiješani, što može dovesti do nesporazuma i obezbjeđenje učiniti nevaljanim.

V. Uzimanje garancije za murabehu

Prodavac u murabeha finansiranju može tražiti i od klijenta/kupca da priloži garanciju od treće strane. U slučaju kašnjenja sa otplatom na dan dospijeća, prodavac se može obratiti

³¹ Vidi Ibn Qudame, *El-Mugni*, 4: 442; El-Gazali, *El-Vesit*, 3: 509; Ibn 'Abidin, *Reddu 'l-muhtar*, 5: 341.

garantoru/žirantu koji će imati obavezu da plati iznos koji je garantirao. Pravila Šerijata o pružanju garancije su detaljno razrađena u knjigama islamskog prava. Međutim, želim se ovdje osvrnuti na dva goruća pitanja u kontekstu islamskog bankarstva.

1. Garantor u savremenom poslovnom okruženju obično ne garantira otplatu bez uzimanja određene naknade od originalnog dužnika. Klasična islamsko-pravna literatura je gotovo jedinstvena u stavu da je garancija dobrovoljna transakcija, te da nije dozvoljeno uzimati bilo kakvu naknadu za pružanje garancije. Najviše što garantor može učiniti je da naplati stvarne operativne troškove koje je imao u procesu izdavanja garancije, dok sama garancija treba biti besplatna. Razlog zabrane je što osoba koja daje novac drugoj osobi u zajam, ne može uzeti nikakvu naknadu za davanje zajma jer bi to potpadalo pod definiciju zabranjene kamate. Logično je da i garantor bude podveden pod isto pravilo jer on čak ni novac ne daje. On se samo obavezuje da će platiti određeni iznos u ime originalnog dužnika u slučaju da on zakašni sa otplatom. Ako osoba koja je stvarno dala / posudila novac ne može uzeti naknadu, kako bi to mogao učiniti onaj ko se samo

obavezao da će platiti ako zatreba, a ništa stvarno nije platio?

Pretpostavimo da je osoba A posudila € 100 od osobe B koja je od nje tražila da ima garantora. Osoba C kaže osobi A: "Platit ću tvoj dug osobi B sada ali ćeš mi morati platiti € 110 kasnije." Očito € 10 koje osoba C traži su kamata koja nije dozvoljena. Dolazi osoba D i kaže osobi A: "Ja ću biti tvoj garantor, ali ćeš mi morati platiti € 10 za tu uslugu." Ako dozvolimo osobi D da naplati naknadu za garanciju, to bi značilo da C ne može uzeti € 10 uprkos činjenici što je platila iznos duga, a da osoba D može naplatiti € 10 uprkos činjenici da je samo preuzela obavezu da plati ako osoba A to ne učini. Ovo je očito nefer, pa su klasični muslimanski pravnici zabranili naplatu naknade za garanciju kako bi i osoba C i D u gornjem primjeru bili na istom.

Međutim, neki savremeni autori na problem gledaju iz druge perspektive. Oni osjećaju da je garancija postala nužnost, posebno u međunarodnoj trgovini gdje prodavci i kupci ne poznaju jedni druge i gdje plaćanje od strane kupca ne može biti izvršeno istovremeno kada i preuzimanje robe. Mora zato postojati posrednik koji će garantirati naplatu. Iznimno je teško naći dovoljno garantora koji će

ponuditi ovu uslugu besplatno. Imajući ovu stvarnost pred sobom, neki šerijatski pravnici našega vremena imaju drugačiji pristup. Oni tvrde da zabrana uzimanja naknade za garanciju nije utemeljena ni na kakvoj specifičnoj zabrani iz Kur'ana ili Sunneta Božijeg poslanika, a.s., već je izvedena iz zabrane uzimanja kamate kao jedne od usputnih posljedica. Štaviše, garancije su u prošlosti bile jednostavne. U današnjim komercijalnim aktivnostima, garantor ponekad treba nekoliko studija i mnogo sekretarskog posla. Prema tome, smatraju oni, zabrana uzimanja naknade za garanciju treba biti posmatrana u ovoj perspektivi. Pitanje zahtijeva daljnje istraživanje i treba ga postaviti širem forumu znanstvenika. Međutim, dok takav jedan forum ne da svoje konačno mišljenje, nikakva naknada za garanciju ne treba biti plaćena ili naplaćena od strane islamskih finansijskih institucija. Umjesto toga, one mogu samo naplatiti naknadu za pokrivanje troškova koje su imali u procesu izdavanja garancije.

VI. Penali za kašnjenje

Slijedeći problem kod murabeha finansiranja je taj što cijena ne može biti

povećana u slučaju da klijent zakasni sa otplatom na dan dospijeća. Kod kamatonosnih zajmova, iznos zajma se povećava kako se vrijeme kašnjenja produžava. Međutim, u murabeha finansiranju kada cijena jednom bude utvrđena ona se više ne može povećavati. Ovo ograničenje nekada zloupotrebljavaju nepošteni klijenti koji namjerno izbjegavaju blagovremenu otplatu jer znaju da neće morati platiti dodatni iznos zbog kašnjenja.

Ova karakteristika murabehe ne bi trebalo da stvara veliki problem u zemlji u kojoj sve banke i finansijske institucije posluju po islamskim principima, jer vlada ili centralna banka mogu razviti sistem u kome bi takvi klijenti bili kažnjeni onemogućavanjem svake buduće usluge iz bilo koje finansijske institucije. Ovaj sistem može poslužiti kao sredstvo zastrašivanja protiv namjernih kašnjenja. Međutim, u zemljama u kojima islamske banke i finansijske institucije rade izolirano od većine finansijskih institucija koje rade na principu kamate, ovaj sistem teško da može poslužiti u te svrhe jer i kad bi klijentu bilo onemogućeno korištenje usluga svih islamskih banaka, on bi se za njih mogao obratiti konvencionalnim finansijskim institucijama.

U cilju rješavanja ovog problema, neki savremeni autori su sugerirali da bi nepoštene klijente koji namjerno kasne sa uplatama trebalo obavezati da islamskoj banci plate naknadu za gubitke koje ona pretrpi zbog njegovog kašnjenja. Oni predlažu da iznos ove naknade može biti jednak dobiti koju je banka dala svojim deponentima u periodu kašnjenja. Naprimjer, klijent je izvršio otplatu sa tri mjeseca zakašnjenja. Ako je banka svojim deponentima dala dobit po stopi od 5%, taj klijent bi trebalo da plati 5% više na ime naknade za gubitke banke. Međutim, autori koji dozvoljavaju ovu naknadu postavljaju slijedeće uvjete:

a) Klijentu koji kasni treba dati grejs period od najmanje jednog mjeseca nakon datuma dospijeća tokom kojeg mu treba slati sedmična upozorenja da treba izvršiti uplatu, ili će u protivnom morati platiti penale.

b) Da izvan svake sumnje bude dokazano da klijent kasni sa uplatama bez ikakvog valjanog razloga. Ako se ispostavi da kasni zbog siromaštva, nikakvi penali se ne mogu tražiti od njega. Uistinu, njemu treba dati vremena dok ne bude u mogućnosti platiti jer je Kur'an jasno kazao: "A ako je (dužnik) u nevolji, onda pričekajte dok bude imao..." (El-Bekare, 280).

Penali su dozvoljeni samo ako je investicioni račun islamske banke ostvario određenu dobit koja će se podijeliti deponentima. Ako investicioni račun banke nije ostvario dobit tokom perioda kašnjenja, nikakva naknada se ne može tražiti od klijenta.

Međutim, ovaj koncept penala ne prihvata većina današnjih eksperata (uključujući i autora). Oni smatraju da ovaj prijedlog niti udovoljava principima Šerijata niti je kadar riješiti problem kašnjenja.

Prvo, svaki dodatni iznos uzet od dužnika je kamata. U vrijeme džahilijeta (prije islama) ljudi su uzimali dodatni iznos od svojih dužnika kada ovi nisu bili u stanju platiti na dogovoren dan. Uobičavali su kazati: "Ili isplati dug ili povećaj iznos." (*Imma en taqdi ve imma en turbi*). Gore spomenuti prijedlog o plaćanju naknade prodavcu/povjeriocu odražava isti način razmišljanja.

Može se tvrditi da je gornji prijedlog teoretski različit od džahilijetske prakse utoliko što dužniku daje grejs period od jednoga mjeseca u kome treba utvrditi da izbjegava otplatu duga bez valjanog razloga, i da ga se oslobodi plaćanja naknade ako se ustanovi da kasni zbog siromaštva ili poteškoća. Međutim u

praktičnoj primjeni, ove je uvjete vrlo teško ispuniti jer svaki dužnik može tvrditi da je razlog njegovog kašnjenja njegova finansijska nesposobnost na dan dospijeća i jer je dотičnoj finansijskoj instituciji veoma teško da ispituje finansijsku poziciju svakog klijenta i da utvrđuje da li je ili nije u stanju platiti. Ono što banke obično rade je da prepostavljaju da je svaki klijent u stanju platiti dug, osim onoga koji je bankrotirao ili proglašen nesolventnim. To znači da povlasticu dozvoljenu u prethodnom prijedlogu mogu koristiti samo nesolventni klijenti. Očito, nesolventnost je rijetka pojava i u tako rijetkim situacijama čak ni banke koje rade na kamatnom principu obično ne mogu naplatiti kamatu od dužnika. Prema tome, prijedlog ne ostavlja praktične i značajne razlike između islamskog i kamatonosnog finansiranja.

Što se grejs perioda tiče, to je mali ustupak koji povremeno daju i konvencionalne banke. Ponovo, dakle, nema materijalne razlike između (zatezne) kamate i predloženih penala za kašnjenje.

Kao argument za naplatu naknade navodi se izreka Božijeg poslanika, a.s., u kojoj on osuđuje osobu koja bez razloga kasni sa plaćanjem duga. Prema dobro poznatom hadisu, Poslanik je kazao: "Dobrostojeća osoba koja kasni sa plaćanjem duga zaslužuje kaznu i gubi

čast.”³² Naime, tvrdi se da je (ovom izrekom) časni Poslanik, a.s., dozvolio kažnjavanje takve osobe. Kazne mogu biti različite, uključujući i novčanu kaznu. Međutim, ovaj argument previđa činjenicu da novčanu kaznu, čak i ako pretpostavimo da je dozvoljena u Šerijatu,³³ određuje sud i da se obično plaća vlasti. Niko ne dozvoljava da sama oštećena strana nameće kaznu (u svoju korist) bez mišljenja kompetentnog suda.

Štaviše, kada bi to bila priznata kazna, ona bi trebalo da bude naplaćena, makar investicioni račun banke ne ostvario nikakvu dobit tokom dotičnog perioda jer je krivica klijenta koji kasni ustanovljena i nema nikakve veze sa investicionim računom banke.

Ustvari, prijedlog o penalima u visini stope dobiti koju je ostvario investicioni račun je utemeljena na konceptu oportunitetnih troškova novca. Ovaj je koncept stran principima Šerijata. Islam ne priznaje oportunitetne troškove novca jer nakon eliminacije kamate iz ekonomije,

³² «Lejju 'l-vadžidi juhillu 'uqubetehu ve 'irdah». *Sahihu 'l-Buhari sa Fethu 'l-Barijem*, hadis br. 2400, 5: 62.

³³ Mnogi klasični pravnici nisu dozvoljavali nametanje novčanih kazni (*et-ta'zir mi 'l-mal*) čak ni od strane suda. Međutim, neki od njih, kao što su imam Ahmed i Ebu Jusuf su to dozvoljavali, što je preovlađujuće mišljenje među većinom savremenih pravnika.

novac nema sigurnu dobit. On je uvijek izložen gubitku kao što ima i sposobnost da ostvari dobit. I upravo rizik gubitka mu daje pravo da ostvaruje dobit.

Vrijedno je osvrnuti se na još jedan momenat. Klijent koji kasni sa otplatom duga je, u najgorem slučaju, kao kradljivac ili usurpator. Međutim, iščitavanje propisa o krađi i usurpaciji pokazuje da je kradljivac podvrgnut strašnoj kazni amputiranja šake, ali se od njega nikad ne traži da plati dodatni iznos kojim bi kompenzirao žrtvu krađe. Isto tako, ako neko usurpira novac druge osobe, on može biti diskrećiono kažnjen (*ta'zir*), ali nikada mu nijedan muslimanski pravnik nije odredio novčanu kaznu kojom bi obeštetio vlasnika.

Imam Eš-Šafi'i smatra da ako neko usurpira zemlju od druge osobe, morat će mu platiti najamninu zemlje prema tržišnoj cijeni. Međutim, ako je usurpirao novac, vratit će istu sumu koju je usurpirao i ništa više.³⁴

Svi ovi propisi pokazuju da islamski vjerozakon ne priznaje oportunitetne troškove novca jer, kao što smo već kazali, novac nema ni zagarantiran povrat ni korisnost sam po sebi.

³⁴ Eš-Širazi, *El-Muhezzeb*, 1: 370.

Na temelju kazanog, većina savremenih autora odbacuje ideju o naknadi koju bi klijent koji kasni trebalo da plati banci. Ovo pitanje je detaljno razmatrano na godišnjem zasjedanju Akademije islamskog prava u Džeddi, kada je zaključeno da nikakva takva naknada nije dozvoljena po Šerijatu.³⁵

Sva dosadašnja diskusija svodila se na nedopustivost predložene naknade po Šerijatu. Valja također primijetiti da ovaj prijedlog uopće ne rješava problem kašnjenja. Naprotiv, on može ohrabriti dužnike da namjerno kasne. Razlog je što bi se, prema ovom prijedlogu, od klijenta koji kasni tražila naknada jednaku dobiti koju ostvare deponenti tokom perioda kašnjenja. Poznato je da je stopa dobiti koju ostvaruju deponenti uvijek manja od stope dobiti koju plaćaju klijenti u murabeha transakcijama. Prema tome, klijent će plaćati mnogo manje nakon isteka otplatnog roka nego li je plaćao prije toga. On će, dakle, dobrovoljno prihvatići da plaća taj iznos, samo da ne plati dug koji će on investirati u profitabilniju aktivnost. Pretpostavimo da je dogovorena stopa dobiti u murabeha transakciji na šest mjeseci 10% na

³⁵ Rezolucija br. 53, V. godišnje zasjedanje u Džeddi, *Medželle*, br. 6, 1: 447.

godišnjoj osnovi a stopa dobiti obznanjena deponentima 5% na godišnjoj osnovi. To znači da ako klijent zadrži cijenu murabehe nakon isteka otplatnog roka i zadrži je još šest mjeseci, on će morati platiti naknadu po stopi od 5% p.a., što je mnogo manje od stope originalne murabehe (tj. 10%). U takvoj situaciji on će namjerno kasniti i uživati u kreditu narednih šest mjeseci po znatno nižoj stopi.

Ovaj prijedlog, dakle, ne samo da nije u skladu sa Šerijatom već nije adekvatno rješenje za problem kašnjenja u otplati duga.

Alternativni prijedlog

Postavlja se pitanje kako banke i finansijske institucije mogu riješiti ovaj problem. Ako ništa ne bude naplaćeno od neurednih platiša, to bi mogao biti stimulans nepoštenim osobama da stalno kasne. Evo odgovora na to pitanje.

Već smo spomenuli da je stvarno rješenje za ovaj problem razvijanje sistema u kome bi neuredne platiše bile adekvatno kažnjene onemogućavanjem korištenja bankarskih usluga u budućnosti. Međutim, kao što smo također kazali, to može biti rješenje samo u zemljama gdje je cijeli bankarski sistem utemeljen na islamskim

principima ili gdje su islamske banke adekvatno zaštićene od neurednih platiša. Prema tome, dok se taj cilj ne postigne, potrebna nam je druga alternativa.

U tu svrhu predlaže se da klijent, kada potpisuje murabeha ugovor, treba preuzeti obavezu da će u slučaju neurednog plaćanja platiti određeni iznos za dobrotvorni fond kojim banka upravlja. Mora se osigurati da nijedan dio takvog iznosa ne bude uvršten u prihod banke. Međutim, banka može osnovati dobrotvorni fond u tu svrhu i svi iznosi uplaćeni u njega treba da budu korišteni isključivo za dobrotvorne svrhe koje odobrava Šerijat. Banka također može odobriti beskamatne pozajmice siromašnim osobama iz ovog dobrotvornog fonda.

Ovaj prijedlog je utemeljen na stavu koji su zauzeli neki malikijski pravnici koji kažu da od dužnika nije dozvoljeno tražiti da plati dodatni iznos u slučaju neurednog izmirivanja obaveza jer je to ravno uzimanju kamate. Međutim, u cilju garantiranja redovne otplate povjeriocu, dužnik može preuzeti obavezu da će u slučaju neredovnog plaćanja dati određeni iznos u dobrotvorne svrhe. Ovo je, ustvari, neka vrsta zavjeta (*jemin*), koja je samonametnuta kazna koja klijenta odvraća od neredovnog plaćanja. U normalnim uvjetima takav zavjet ima za posljedicu samo moralnu ili vjersku obavezu, i nije

utjeriv putem suda. Međutim, neki malikijski pravnici smatraju da takav zavjet može biti utjeriv sudom jer nema ništa u časnom Kur'anu ili Sunnetu Božijeg poslanika, a.s., što bi zabranjivalo utjerivost takvog zavjeta sudom.³⁶ Dakle, u slučajevima stvarne potrebe, moguće je postupiti po ovom mišljenju. Ipak, u primjeni ovog prijedloga treba imati na umu slijedeće napomene.

1. Prijedlog ima za cilj samo da izvrši pritisak na dužnika da blagovremeno vrši otplatu duga, a ne da uvećava prihod povjerioca/finansijera niti da ga obešteti za njegove oportunitetne troškove. Prema tome, mora se voditi računa da nijedan dio kazne ni u kom slučaju ne završi u prihodu banke ili da bude upotrijebljen za plaćanje poreza ili poravnanje obaveza banke.

2. S obzirom da iznos kazne ne ulazi u prihod finansijera, već odlazi u dobrotvorne svrhe, to može biti bilo koji iznos koji dužnik dobrovoljno preuzme. On također može biti određen u vidu godišnje stope. Na taj način on može služiti kao stvarno sredstvo odvraćanja od namjernog kašnjenja, za razliku od ranijeg prijedloga o naknadi finansijeru koja, kao

³⁶ El-Hattab, *Tahriru 'l-kelam* (Beirut, 1404. god. po H.), 176.

što smo objasnili, može ohrabriti neuredno plaćanje.

3. S obzirom da je kazna koju je klijent preuzeo platiti originalno samopreuzeti zavjet, a ne kazna koju naplaćuje finansijer, ugovor o njenom plaćanju mora odražavati taj koncept. Dakle, ispravna formulacija klauzule o kazni u slučaju kašnjenja bila bi po slijedećem obrascu:

“Klijent preuzima obavezu da će, u slučaju neurednog izmirivanja bilo koje od rata po ovom ugovoru, na dobrotvorni račun/fond koji održava banka uplatiti iznos obračunat na bazi od X% p.a. za svaki dan kašnjenja, osim ako finansijeru/banci ne dokaže da je njegovo kašnjenje prouzrokovano siromaštвom ili nekim drugim faktorima izvan njegove kontrole.”

4. Kako je riječ o zavjetu o dobrotvornom djelu, u principu je klijentu dozvoljeno predviđeni iznos dati u bilo koju dobrotvornu svrhu po njegovom izboru. Međutim, da bi se osigurala uplata, u tu svrhu je određen dobrotvorni račun ili fond koji održava banka/finansijer. Takva procedura ne krši nijedan šerijatski propis. Nužno je, međutim, da banka ili finansijska institucija ima poseban fond, ili u najmanju ruku, poseban račun za tu svrhu, i da iznosi uplaćeni na njega budu potrošeni u jasno definirane dobrotvorne svrhe poznate klijentu/dužniku.

Ovaj prijedlog se danas uspješno primjenjuje u velikom broju islamskih finansijskih institucija.

VII. U murabehi nema refinansiranja (roll over)

Slijedeće pravilo koje se mora u potpunosti poštivati je da murabeha transakcija ne može biti refinansirana na dodatni period. U kamatonosnom finansiranju ako klijent banke iz bilo kojih razloga ne može otplatiti dug u otplatnom roku, on može tražiti od banke da mu refinansira dug na dodatni period. Ako se banka složi, kredit se refinansira po uvjetima i rokovima obostrano dogovorenim u tom trenutku pri čemu se na novi otplatni period primjenjuje novodogovorena kamatna stopa. To u stvarnosti znači da je dužniku dodijeljen novi zajam u istom iznosu.

Neke islamske banke ili finansijske institucije, koje su pogrešno shvatile koncept murabehe i razumjele je kao obični način finansiranja analogan kamatonosnom zajmu, počele su koristiti koncept refinansiranja i na murabehu. Ako bi klijent od njih zatražio da produže otplatni rok murabehe, oni bi je refinansirali

i produžili otplatni period uz dodatnu maržu zaračunatu klijentu, što praktično znači da je uknjižena nova murabeha na istu robu. Takva praksa je u potpunoj suprotnosti sa jasnim šerijatskim principima.

Treba biti sasvim jasno da murabeha nije kredit. To je kupoprodaja robe uz odgođeno plaćanje do dogovorenog datuma. Jednom kada je roba prodana, ona prelazi u vlasništvo klijenta, i ona više nije vlasništvo prodavca. Jedino što prodavac može legitimno tražiti jeste ugovorena cijena koja je postala dug koji kupac treba izmiriti. Dakle, ne može biti govora o sklapanju novog kupoprodajnog ugovora za istu robu između istih strana. Refinansiranje murabehe je ništa drugo doli čista kamata, jer je to ugovor o zaračunavanju dodatnog iznosa na dug koji je stvoren murabeha kupoprodajom.

VIII. Popust na raniju otplatu

Ponekad dužnik želi otplatiti dug prije dogovorenog roka. U takvom slučaju klijent obično želi dobiti popust na dogovorenu odgođenu cijenu. Da li je, dakle, dozvoljeno odobriti mu popust zbog prijevremene otplate? Ovo pitanje su

klasični pravnici detaljno raspravljali. U islamskoj pravnoj literaturi ovo pitanje je poznato kao “da’ ve te’adždžel” (Daj popust i naplati ranije!). Neki raniji pravnici su ovakav aranžman smatrali dozvoljenim, dok većina muslimanskih pravnika, uključujući četiri priznate škole islamskog prava, to ne dopušta ako je popust postavljen kao uvjet za prijevremenu otplatu.³⁷

Stav onih koji dopuštaju taj aranžman utemeljen je na hadisu u kome se kaže da je ‘Abdullah ibn ‘Abbas, r.a., rekao da su prilikom progona jevreja plemena Benu Nedir iz Medine (zbog svojih urota protiv Poslanika i muslimana) neki ljudi došli i rekli Poslaniku, a.s.: “Naredio si da budu protjerani ali neki su im ljudi dužni a vrijeme naplate još nije prispjelo.” Tada im je (jevrejima koji su bili povjerioci) Poslanik, a.s., rekao: “Dajte popust i ranije naplatite svoje dugove!” (*Da'u ve te'adždželu!*).³⁸

Većina muslimanskih pravnika, međutim, ne prihvata ovaj hadis kao autentičan. Čak se i imam El-Bejheqi, koji bilježi ovu predaju u svome djelu, jasno izjasnio da je to slaba predaja. A čak i da

³⁷ Ibn Qudame, *El-Mugni*, 4: 174-75. Za detaljnu raspravu o ovoj temi vidi Muhammad T. Usmani, *Buhus fi qadaja fiqhijje mu'asire*, 25.

³⁸ El-Bejheqi, *Es-Sunenu 'l-kubra*, 6: 28.

je hadis autentičan, progon Benu Nedira se desio u 2. godini po Hidžri, kada kamata još uvijek nije bila zabranjena.

Štaviše, El-Vaqidi bilježi da su pripadnici plemena Benu Nedir davali zajmove uz kamatu. Prema tome, aranžman koji je Poslanik, a.s., dopustio je bio da povjerioci otpisu kamatu i od dužnika prijevremeno naplate glavnici. El-Vaqidi bilježi da je Sellam ibn Ebi Huqajq, jevrej iz Benu Nedira, dao u zajam Usejd ibn Hudajru, r.a., 80 dinara na godinu dana uz kamatu od 40 dinara. Dakle, Usejd mu je bio dužan 120 dinara nakon godinu dana. Nakon ovog aranžmana, Usejd je platio glavnici od 80 dinara, dok se Sellam odrekao kamate.³⁹

Iz ovih razloga, većina pravnika smatra da ako je popust postavljen kao uvjet za prijevremenu otplatu, to nije dozvoljeno. Međutim, ako popust nije postavljen kao uvjet za raniju otplatu, i povjerilac dobrovoljno odobri popust, to je dozvoljeno. Ovaj stav je prihvatile i Akademija islamskog prava na jednom od svojih godišnjih zasjedanja.⁴⁰

To znači da u murabeha transakciji, zaključenoj od strane islamske banke ili

³⁹ El-Vaqidi, *El-Megazi*, 1: 374.

⁴⁰ Rezolucija br. 66, VI. zasjedanje. *Medželle*, br. 7, 2: 217.

finansijske institucije, takav popust ne može biti predviđen ugovorom niti ga klijent može tražiti kao svoje pravo. Međutim, ako mu banka ili finansijska institucija svojevoljno odobri popust, za to nema zapreke, posebno kada je klijent finansijski slabostojeća osoba. Naprimjer, ako je siromašni zemljoradnik kupio traktor ili poljoprivredne sirovine na bazi murabeha, banka mu treba odobriti dobrovoljni popust.

IX. Obračun cijene u murabehi

Već smo kazali da murabeha transakcija podrazumijeva kupoprodaju po principu "nabavna cijena + dobit". Prema tome, ona može biti zaključena samo u slučajevima gdje prodavac može sa sigurnošću utvrditi tačnu nabavnu cijenu robe koju želi prodati. Ako je nemoguće utvrditi nabavnu cijenu, murabeha neće biti moguća. U tom slučaju, kupoprodaja mora biti izvršena na temelju *musaveme* (tj. kupoprodaje bez pozivanja na nabavnu cijenu).

Ovaj princip nas dovodi do jednog drugog pravila koje kaže da murabeha transakcija treba biti utemeljena na istoj valuti kojom je prodavac platio robu od originalnog dobavljača. Ako ju je prodavac

nabavio za eure, daljnja prodaja krajnjem kupcu također treba u eurima, a ako je prva kupovina bila u američkim dolarima, cijena murabehe također treba biti u dolarima, tako da je moguće utvrditi tačnu nabavnu cijenu.

Međutim, u slučaju međunarodne trgovine, može biti veoma teško obje kupovine izvršiti u istoj valuti. Ako je roba koju se želi prodati kupcu uvezena iz strane zemlje, dok je krajnji kupac u Bosni i Hercegovini, cijena originalne kupovine mora biti plaćena u stranoj valuti dok će cijena u drugoj prodaji biti određena u eurima.

Ova situacija se može riješiti na dva načina. Prvo, ako krajnji kupac pristane i zakoni zemlje dozvoljavaju, cijena druge prodaje također može biti određena u dolarima.

Dруго, ako je prodavac robu kupio konvertirajući eure u dolare, tačan iznos konvertibilnih eura koji je platio prodavac kako bi ih pretvorio u dolare može biti uzet kao nabavna cijena i dobit murabehe može biti dodana na taj iznos.

U nekim slučajevima, banka kupuje robu iz inostranstva uz odgođeno plaćanje na tri mjeseca ili u ratama, a robu prodaje klijentu prije nego što isplati punu cijenu dobavljaču. S obzirom da on plaća cijenu u

dolarima, njen ekvivalent u eurima nije poznat u vrijeme kada roba biva prodana klijentu. Zbog promjene kursa dolara i eura, banka će možda morati platiti više nego što je predvidjela u vrijeme sklapanja murabeha ugovora. Naprimjer, kurs američkog dolara u vrijeme murabehe je bio € 1,0 za jedan dolar. Cijena murabehe je određena prema ovom kursu. Međutim, kada je banka platila cijenu dobavljaču, kurs dolara je porastao na € 1,1 za jedan dolar, što znači da je cijena robe za banku porasla za 5%. U cilju izbjegavanja ovakve situacije, neke finansijske institucije u murabeha ugovoru postavljaju uvjet da će u slučaju fluktuacije valutnog kursa klijent snositi dodatne troškove. Prema klasičnim muslimanskim pravnicima, murabeha utemeljena na uvjetu nije valjana jer to proizvodi neizvjesnost u cijeni u vrijeme kupoprodaje. Takva neizvjesnost je prisutna do isteka tri mjeseca kada kupac (tj. banka) stvarno plati cijenu dobavljaču. Takva neizvjesnost poništava čitavu transakciju. Prema tome, u takvim slučajevima banka ima slijedeće opcije:

a) Banka treba robu kupiti na bazi akreditiva (*L/C*) i cijenu dobavljaču platiti prije zaključenja ugovora sa klijentom. U tom slučaju bila bi izbjegнутa fluktuacija

valutnih kurseva. Murabeha cijena može biti utvrđena na bazi tržišnog kursa dolara na dan kada je banka izvršila plaćanje dobavljaču.

b) Banka može murabeha cijenu odrediti u dolarima umjesto u eurima, tako da klijent murabeha cijenu plaća u dolarima. U tom slučaju banka će od klijenta naplaćivati dolare a rizik promjene kursa dolara će snositi klijent.

c) Umjesto murabeha ugovora, kupoprodaja može biti zaključena na bazi *musaveme* (prodaje bez pozivanja na nabavnu cijenu), a cijena može biti utvrđena tako da pokriva predviđenu promjenu valutnih kurseva.

X. Predmet murabehe

Sve robe koje mogu biti predmet kupoprodaje uz dobit, mogu biti predmet murabehe jer je ona jedna vrsta kupoprodaje. Prema tome, dionice halal kompanije mogu biti prodavane ili kupovane na murabeha osnovi jer, prema islamskim principima, dionice kompanije predstavljaju proporcionalno vlasništvo dioničara u kapitalu kompanije. Ako kapital kompanije može biti prodan uz dobit, i njene dionice također mogu biti prodane putem murabehe. Suvišno je ponavljati da takva transakcija mora ispunjavati sve osnovne

uvjete, koje smo već naveli, da bi murabeha transakcija bila valjana. Prema tome, prodavac mora prvo uzeti dionice u svoj posjed sa svim njihovim obavezama i pravima, i tek onda ih prodati svome klijentu. Povratna kupoprodaja (*a buy back arrangement*) ili prodaja dionica bez uimanja u posjed uopće nisu dozvoljeni.

I obratno, ne može se zaključiti murabeha ugovor za stvari koje ne mogu biti predmet kupoprodaje. Naprimjer, murabeha nije moguća u razmjeni valuta jer ona mora biti istovremena ili, ako je odgođena, po tržišnom kursu na dan transakcije.⁴¹ Isto tako, vrijednosni papiri koji predstavljaju dug prema vlasniku papira ne mogu biti prodavani ili kupovani osim po nominalnoj vrijednosti, te takvi papiri ne mogu biti predmetom murabehe. Također, svaki papir/dokument koji daje pravo vlasniku da naplati određeni iznos od osobe koja je izdala papir, ne može biti predmet nagodbe. Jedini način njegove prodaje je da se proda po nominalnoj vrijednosti. Dakle, takvi papiri ne mogu biti prodavani na bazi murabehe.

XI. Reprogramiranje otplate u murabehi (*rescheduling*)

⁴¹ Za detaljnu raspravu o ovoj temi vidi Muhammad T. Usmani, *Ahkamu 'l-evraqi 'n-naqdijje*.

Ako kupac/klijent u murabeha finansiranju nije u stanju ispoštovati rokove iz otplatnog plana murabeha ugovora, on ponekad traži da prodavac/banka reprogramira rate. U konvencionalnim bankama zajmovi se obično reprogramiraju na bazi dodatne kamate. To nije moguće u murabeha finansiranju. Ako se rate reprogramiraju, nikakav dodatni iznos ne može biti uzet zbog reprogramiranja. Iznos murabeha cijene mora ostati isti i u istoj valuti.

Neke islamske banke su predložile da reprogramiraju murabeha cijenu u čvrstoj valuti, različitoj od one u kojoj je zaključena originalna kupoprodaja. Time se htjelo kompenzirati banku putem porasta vrijednosti čvrste valute. S obzirom da je predloženo da ova korist буде izvučena iz reprogramiranja, to nije dozvoljeno. Reprogramiranje uvijek mora biti na bazi istog iznosa u istoj valuti. Prilikom plaćanja, međutim, kupac može uz saglasnost prodavca uplatu izvršiti u drugoj valuti na bazi kursne stope na taj dan (tj. na dan otplate), a ne na dan zaključenja transakcije.

XII. Sekuritizacija murabehe

Murabeha je transakcija koja ne može biti sekuritizirana u cilju stvaranja utrživih instrumenata koji će biti prodavani i kupovani na sekundarnom tržištu. Razlog je jasan. Ako kupac/klijent u murabeha transakciji potpiše papir/dokument kojim potvrđuje svoj dug prema prodavcu/finansijeru, taj dokument će predstavljati novčani dug naplativ od njega. Drugim riječima, on predstavlja novac koji klijent treba platiti. Dakle, prijenos tog dokumenta na treću stranu značio bi prijenos novca. Već smo objasnili da tamo gdje se vrši zamjena novca za novac (u istoj valuti) transfer mora biti izvršen po nominalnoj vrijednosti. On ne može biti prodan ili kupljen po nižoj ili višoj cijeni. Prema tome, dokument koji predstavlja novčanu obavezu proisteklu iz murabeha transakcije, ne može stvoriti utrživ instrument. Ako se papir prenosi, to mora biti učinjeno po nominalnoj vrijednosti. Međutim, ako postoji izmiješani portfolio koji se sastoji od nekoliko transakcija kao što su mušareka, lizing i murabeha, tada taj portfolio može izdati utržive certifikate pod određenim uvjetima, o kojima će više biti riječi u poglavljiju o islamskim fondovima.

Osnovne greške u murabeha finansiranju

Nakon objašnjenja koncepta murabehe i relevantnih pitanja vezanih za nju, prikladno je naglasiti neke temeljne greške koje često prave finansijske institucije u praktičnoj implementaciji koncepta.

1. Prva i najuočljivija greška je pretpostaviti da je murabeha univerzalni instrument koji može biti upotrijebljen za svaku vrstu finansiranja koji nude konvencionalne, na kamati utemeljene banke i nebankarske finansijske institucije (NBFI). Pod ovom lažnom pretpostavkom, ispostavilo se da neke finansijske institucije koriste murabehu za finansiranje indirektnih troškova (*overhead expenses*) firme ili kompanije kao što su plate uposlenih, računi za utrošenu električnu energiju i sl., i izmirenje firminih obaveza prema trećim stranama. Ova praksa je totalno neprihvatljiva jer murabeha može biti korištena samo tamo gdje postoji roba koju klijent želi kupiti. Ako su potrebna sredstva za neku drugu svrhu, murabeha ne može biti primijenjena. U takvom slučaju neki drugi odgovarajući načini finansiranja, kao mušareka, lizing i sl.,

mogu biti upotrijebljeni zavisno od situacije.

2. U nekim slučajevima klijenti potpisuju murabeha dokumente samo da bi dobili sredstva. Oni nikad ne namjeravaju ta sredstva iskoristiti za kupovinu navedene robe. Oni jednostavno žele sredstva za neodređene svrhe, ali da bi udovoljili zahtjevima formalnih dokumenata, oni navode izmišljenu robu. Nakon preuzimanja novca koriste ga u svrhe koje žele.

Ovdje se očito radi o fiktivnoj transakciji i islamski finansijeri moraju biti vrlo oprezni s tim. Njihova je obaveza da osiguraju da klijent stvarno želi kupiti robu koja može biti predmet murabehe. Takvu garanciju moraju pribaviti osobe odgovorne za odobravanje transakcije klijentu. Potom moraju biti poduzeti svi nužni koraci koji će dokazati da je transakcija stvarna. Naprimjer:

a) Umjesto da se sredstva daju klijentu, nabavna cijena treba biti uplaćena direktno dobavljaču.

b) Ako je nužno da se sredstva predaju klijentu da kupi robu u ime finansijera, njegova kupovina mora biti dokazana narudžbenicom ili sličnim dokumentima, koje on mora podnijeti finansijeru.

c) Gdje nije moguće ispuniti nijedan od prethodna dva uvjeta, finansijska institucija treba organizirati fizičku inspekciju kupljene robe.

U svakom slučaju, islamske finansijske institucije imaju obavezu da osiguraju da murabeha bude stvarna i istinska kupoprodajna transakcija, koja se ne zlo-upotrebljava za kamufliranje kamatonosnog zajma.

3. U nekim slučajevima, prodaja robe klijentu se zaključuje prije nego se roba nabavi od dobavljača. Ova greška se stalno čini u transakcijama gdje se svi murabeha dokumenti potpisuju odjednom bez uzimanja u obzir različitih faza murabehe. Neke institucije imaju samo jedan murabeha ugovor koji se potpisuje u vrijeme isplate novca, ili u nekim slučajevima, u vrijeme odobravanja transakcije. Ovo je u potpunoj suprotnosti sa temeljnim principima murabehe. Već smo u ovom poglavlju objasnili da je murabeha aranžman, u formi u kojoj ga prakticiraju banke, paket različitih ugovora koji ulaze u igru jedan iza drugoga, svaki u određenoj fazi. Ove faze su jasno naglašene ranije, prilikom rasprave o konceptu murabeha finansiranja. Bez poštivanja temeljnih odlika murabeha finansiranja, cijela transakcija se pretvara u kamatonosni zajam. Jednostavna promjena

naziva takvo finansiranje ne čini dozvoljenim u očima Šerijata.

Predstavnici šerijatskih nadzornih odbora islamskih banaka, kada provjeravaju transakcije banke u smislu njihove saglasnosti sa Šerijatom, moraju biti sigurni da su sve ove faze stvarno ispoštovane, i da je svaka transakcija zaključena u svoje pravo vrijeme.

4. Međunarodnim robnim transakcijama se često pribjegava zbog upravljanja likvidnošću (*liquidity management*). Neke islamske banke smatraju da ove transakcije, s obzirom da su pokrivene robom (*asset-based*), mogu lako biti zaključivane na bazi murabehe, te tako i postupaju, zanemarujući činjenicu da robne operacije kakve su u modi na međunarodnim tržištima nisu u skladu sa principima Šerijata. U mnogim slučajevima, to su fiktivne transakcije u kojima nema nikakve isporuke robe. Strane završe plaćajući samo razlike. U nekim slučajevima postoje stvarne robe, međutim, one su predmet terminske kupoprodaje (*forward sale*) ili preprodaje od strane lica koja nisu njihovi vlasnici (*short sales*), što nije dozvoljeno u Šerijatu. Čak i ako su transakcije ograničene na trenutačnu kupoprodaju (*spot sales*), one treba da budu formulirane na bazi islamskih principa murabehe uz ispunjavanje svih

nužnih uvjeta koji su već spomenuti u ovoj knjizi.

5. Primjećeno je da neke finansijske institucije zaključuju murabehu za robe koje su njihovi klijenti već kupili od trećih lica. To je, također, praksa koja nema oslonca u Šerijatu. Jednom kada sam klijent kupi robu, ona ne može biti ponovo kupljena od istog dobavljača. Ako banka kupi robu od tog klijenta i onda mu je proda, to je tehnika povratna kupovine (*buy-back technique*) koja nije dozvoljena u Šerijatu, posebno ne u murabehi. Ustvari, ako je klijent već kupio robu, a onda se obrati banci za sredstva, on ili želi izmiriti svoje obaveze prema dobavljaču ili ta sredstva želi iskoristiti u neku drugu svrhu. U oba slučaja islamska banka ga ne može finansirati na bazi murabehe. Murabeha može biti zaključena samo za robu koju klijent još nije kupio.

Zaključak

Iz prethodne diskusije o različitim aspektima murabeha finansiranja, moguće je izvesti slijedeće zaključke kao osnovne tačke koje treba imati na umu.

1. Murabeha u svojim korijenima nije način finansiranja. To je jednostavna kupoprodaja po principu "nabavna cijena +

dobit". Međutim, nakon dodavanja koncepta odgođenog plaćanja, ona je uređena tako da se može koristiti kao način finansiranja samo u slučajevima gdje klijenti namjeravaju kupovati robu. Dakle, nju ne treba smatrati ni idealnim islamskim načinom finansiranja, niti univerzalnim instrumentom za sve vrste finansiranja. Nju treba uzimati kao prijelazni korak ka idealnom islamskom sistemu finansiranja utemeljenom na mušareki ili mudarebi. Inače, njena upotreba treba biti ograničena na oblasti u kojima su mušareka i mudareba neprimjenjivi.

2. U procesu odobravanja murabeha finansiranja, odgovorne osobe u banci moraju utvrditi da klijent stvarno namjerava kupiti robu koja može biti predmet murabehe. Ona nikada ne smije biti uzeta samo kao formalnost sa papirima koja nema stvarne osnove.

3. Murabehu nije moguće koristiti za finansiranje tekućih ili režijskih troškova, ili otplate klijentovih dugova, niti za kupovinu valuta.

4. Najvažniji uvjet za valjanost murabehe je da roba dođe u vlasništvo i fizički ili konstruktivni posjed finansijera prije nego je on proda klijentu na bazi murabehe. Mora postojati vrijeme u kome rizik za robu snosi finansijer. Bez vlasništva nad robom ili preuzimanja rizika nad njom, makar i na kratak period,

transakcija nije šerijatski prihvatljiva i tako ostvarena dobit nije halal.

5. Najbolji način za zaključivanje murabehe je da sam finansijer kupi robu direktno od dobavljača, te nakon preuzimanja robe istu proda klijentu na bazi murabehe. Uzimanje klijenta za agenta koji će nabaviti robu u ime finansijera dovodi u pitanje čitav aranžman. Zbog toga su neki šerijatski nadzorni odbori zabranili ovu tehniku, osim u slučajevima gdje direktna kupovina uopće nije moguća. Dakle, koncept agencije treba izbjegavati koliko god je moguće.

6. Ako finansijer, u slučaju stvarne potrebe, imenuje klijenta za svog agenta u kupovini robe, klijentova različita svojstva (tj. agenta i krajnjeg kupca) treba da budu jasno razlučena. Kao agent, on je povjerenik, i osim u slučaju nemara i prevare, on ne odgovara za bilo kakav gubitak dokle god je roba u njegovom posjedu u svojstvu finansijerovog agenta. Nakon što kupi robu u svojstvu agenta, on mora izvijestiti finansijera da je, ispunjavajući svoju obavezu kao agent, preuzeo kupljenu robu i sada daje ponudu za kupovinu te robe od finansijera. Kada, u odgovoru na ovu ponudu, finansijer obavijesti klijenta o prihvatanju njegove ponude, kupoprodaja će se smatrati završenom i

rizik imovine od tog trenutka prelazi na klijenta kao kupca. U tom momentu, ona postaje dužnik i uslijedit će posljedice zaduženosti. Ovo su nužni preduvjeti za murabeha finansiranje koji se nikada ne smiju zanemariti. Opisujući koncept murabehe kao načina finansiranja, već smo identificirali pet faza murabehe kada ona uključuje i ugovor o zastupanju. Svaki od ovih pet koraka je nužan sam po sebi i zanemarivanje bilo kog od njih cijeli aranžman čini neprihvatljivim.

Treba pažljivo primijetiti da je murabeha granična transakcija, i svako, pa makar i najmanje, odstupanje od propisane procedure predstavlja korak u zabranjenu zonu kamatonosnog finansiranja. Zato ova transakcija treba biti izvedena uz maksimalno poštivanje svih njenih propisa i nijedan šerijatski zahtjev ne treba olahko uzimati.

7. Dvije različite cijene za gotovinu i prodaju na odgođeno plaćanje su dozvoljene pod uvjetom da klijent u trenutku kupovine jasno odabere jednu od opcija. Jednom kada je cijena određena, ona ne može biti ni uvećana zbog kašnjenja u otplati niti umanjena zbog ranije otplate.

8. U cilju osiguravanja redovne otplate, klijent može preuzeti obavezu da će u slučaju kašnjenja platiti određeni iznos u

dobrotvorni fond koji održava dotična finansijska institucija. Taj iznos može biti utemeljen na konceptu godišnje stope, ali u svakom slučaju mora biti utrošen u čisto dobrotvorne svrhe i ni u kom slučaju ne smije tvoriti dio prihoda institucije.

9. U slučaju ranije otplate, klijent ne može tražiti nikakav popust. Međutim, institucija može svojevoljno otpisati dio cijene bez unošenja takvog popusta u ugovor kao preduvjet ranije otplate.

* * *
*

IDŽARA

Idžara je termin koji se koristi u islamskom pravu. Leksički, ovaj termin znači 'dati nešto u najam'. U islamskoj jurisprudenciji termin idžara se koristi u dva različita slučaja. U prvom slučaju idžara znači 'uposliti usluge osobe plaćajući joj zauzvrat nadnicu kao naknadu za unajmljenje usluge'. Poslodavac se naziva *musta'džirom* dok je uposlenik *edžir*.

Prema tome, ako A uposli B u svom uredu kao menadžera ili kao službenika uz mjesecnu plaću, A je *musta'džir* dok je B *edžir*. Isto tako, ako je A unajmio usluge nosača da mu odnese prtljagu na aerodrom, A je *musta'džir* dok je nosač *edžir*, te se u oba slučaja transakcija između gore navedenih strana naziva idžarom. Ovaj oblik idžare uključuje sve transakcije gdje se usluge pruža jedna

osoba unajmljuju od druge. Ta osoba može biti liječnik, advokat, učitelj, obični radnik ili bilo koja druga osoba koja može ponuditi željene usluge. Svaki od njih se naziva *edžirom*, u skladu sa terminologijom islamskog prava, a osoba koja unajmljuje usluge se naziva *musta'džirom*, dok se naknada plaćena *edžiru* naziva *udžra*.

Drugi oblik idžare se odnosi na korištenje (usufrukt), sredstava ili imovine a ne ljudskih usluga. Idžara u ovom smislu znači 'prijenos usufrukta datog sredstva drugoj osobi u zamjenu za rentu'. U ovom slučaju idžara odgovara engleskom terminu 'lizing' (*leasing*). Ovdje je najmodavac '*mu'džir*', najmoprimac '*musta'džir*' a renta koju prima najmodavac naziva se '*udžra*'.

Oba oblika idžare su sveobuhvatno elaborirana u literaturi islamske jurisprudencije i svaki od ova dva oblika ima sebi svojstven set pravila. Za ovu knjigu drugi oblik idžare je od većeg značaja, jer se ona obično koristi kao oblik ulaganja ali i kao oblik finansiranja.

Pravila idžare, u smislu lizinga, analogna su pravilima kupoprodaje, jer u oba slučaja predmet transakcije je prenesen na drugu osobu za vrijednu naknadu. Jedina razlika između idžare i kupoprodaje jeste da u drugom slučaju cjelokupan korpus datog sredstva bude

predat kupcu, dok u slučaju idžare korpus sredstva ostaje u vlasništvu prenositelja (najmodavca) dok se sam usufrukt ili pravo na korištenje prenosi na najmoprimca.

Iz toga se jasno vidi da idžara nije izvorni finansijski instrument. Ona je normalna poslovna aktivnost poput kupoprodaje. Međutim, iz više znanih razloga a posebno zbog poreskih olakšica koje nosi sa sobom, ova transakcija se koristi u zapadnim zemljama i kao način finansiranja. Umjesto davanja jednostavne kamatonosne pozajmice, neke finansijske institucije počele su davati u najam opremu svojim klijentima. Određujući rentu za ovu opremu, oni uračunavaju ukupnu cijenu nabavljenih sredstava odajući na to iznos kamate koji su mogli ostvariti tokom perioda najma. Ukupna tako dobivena suma podijeli se sa brojem mjeseci u periodu trajanja najma i tako se odredi mjesecna renta.

Pitanje da li transakcija najma može biti korištena kao finansijski instrument u skladu sa Šerijatom zavisi od uvjeta ugovora.

Kao što je spomenuto ranije, lizing je normalna poslovna aktivnost, a ne finansijski instrument. Stoga se lizing transakcija mora urediti po šerijatskim pravilima za idžaru. Hajde sada da diskutiramo o osnovnim pravilima za lizing

transakciju pobrojanim u islamskom pravu. Nakon izučavanja ovih pravila bit ćeemo u stanju da razumijemo pod kojim uvjetima idžara može da bude korištena kao oblik finansiranja.

Iako su principi koji određuju idžaru toliko brojni da, kada bi se svi detaljno obrazložili, trebalo bi koliko za još jednu knjigu, ipak ćemo u ovom poglavlju pokušati sažeti samo osnovne principe neophodne za razumijevanje prirode transakcije i one potrebne u kontekstu savremene ekonomске prakse. Ti principi su ovdje dati u formi zabilješki, kako bi čitalac mogao da ih koristi kao podsjetnik.

Osnovna pravila lizinga

1. Lizing je ugovorni odnos gdje vlasnik prenosi usufrukt svoje imovine na drugu osobu za dogovoren period, uz utvrđenu naknadu.

2. Predmet najma mora imati usufrukt, tj. mogućnost korištenja bez konzumiranja. Stoga, stvari koje nemaju usufrukt, uopće se ne mogu davati u najam.

3. Kako bi ugovor o najmu bio validan, neophodno je da iznajmljena imovina u cijelosti ostane u vlasništvu najmodavca,

dok se sami usufrukt, to jest 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, municija i dr., jer njihovo korištenje nije moguće bez konzumiranja. Ako je bilo što ovakve naravi dato u najam, transakcija će se smatrati pozajmicom i primjenjivat će se pravila koja se tiču pozajmice. Svaka renta naplaćena po osnovu ovakvog nevažećeg najma smarat će se kamatom za datu pozajmicu.

4. Kako cjelina iznajmljene imovine ostaje u vlasništvu najmodavca, sve obaveze nastale po osnovu vlasništva snosi najmodavac, dok obaveze nastale po osnovu korištenja imovine snosi najmoprimac.

Primjer: A je dao u najam svoju kuću B. Poreze koji se odnose na imovinu plaća A, dok dažbine za vodu, el. energiju i sve troškove vezane za korištenje kuće snosi B, to jest najmoprimac.

5. Period najma mora biti jasno određen.

6. Najmoprimac ne može koristiti unajmljena sredstva u svrhu drugačiju od one koja je definirana ugovorom. Ako svrha nije specificirana ugovorom, najmo-

primac može koristiti unajmljena sredstva onako kako je to uobičajeno. Međutim, ako on poželi da ih koristi za neuobičajenu svrhu, to mu nije dozvoljeno bez jasne dozvole najmodavca.

7. Najmoprimac je obavezan kompenzirati najmodavca za sve nastale štete na iznajmljenom sredstvu izazvane zloupotrebori ili nepažnjom.

8. Iznajmljena sredstva ostaju rizik najmodavca kroz cijeli period najma, u smislu da, bilo koju štetu ili gubitak izazvan činiocima izvan kontrole najmoprimca snosi najmodavac.

9. Imovina u zajedničkom vlasništvu dvije ili više osoba može se dati u najam, a rentu će dijeliti suvlasnici u skladu sa odnosima njihovih udjela u vlasništvu nad datim sredstvom.

10. Suvlasnik imovine može dati u najam svoj udio u imovini samo svom kolegi suvlasniku, a nikako nekoj drugoj osobi⁴².

11. Kako bi najam bio važeći, neophodno je da obje strane u potpunosti identificiraju predmet najma.

Primjer: A je rekao B: 'Dajem ti u najam jedan od moja dva poslovna prostora.' B je pristao. Najam je nevažeći

⁴² Vidi Ibn 'Abidin, *Reddu 'l-muhtar*, 6: 47-48.

sve dok se iznajmljeni poslovni prostor jasno ne odredi i identificira.

Određivanje rente

12. Najamnina ili renta mora biti određena u vrijeme ugovaranja za cijeli period najma.

Dozvoljeno je da različiti iznosi rente budu dogovoreni za različite faze perioda najma pod uvjetom da je iznos rente za svaku fazu posebno ugovoren u vrijeme ugovaranja najma. Ako renta za narednu fazu perioda najma nije određena ili ako je ostavljena opcija najmodavcu da je odredi, najam nije važeći.

Primjer 1: A je dao u najam svoju kuću B na ukupni period od 5 godina. Renta za prvu godinu je određena i iznosi mjesечно € 500 te je dogovoren da će renta za svaku narednu godinu biti veća za 10% od rente za prethodnu godinu. Najam je važeći.

Primjer 2: U gore navedenom primjeru, A je postavio uvjet da je mjesечna renta od € 500 određena samo za prvu godinu te da će rentu za naredne godine svaki put odrediti najmodavac. Najam je nevažeći, jer renta nije određena.

13. Određivanje rente na osnovu ukupnih troškova najmodavca nastalih tokom nabavke sredstva, kao što je

uobičajeno u finansijskom lizingu, nije protivno šerijatskim pravilima, naravno, ako se obje strane sa tim slože, pod uvjetom da su svi ostali Šerijatom propisani uvjeti za najam zadovoljeni.

14. Najmodavac ne može povećati rentu svojevoljno, te bilo kakav ugovor koji to predviđa, nije važeći.

15. Renta ili neki njen dio može biti plaćen unaprijed, to jest prije isporuke sredstva koje se unajmljuje, ali iznos koji je najmodavac tako prikupio ostaje kod njega kao predujam i uračunat će se u rentu kada ona dospije.

16. Period najma počinje od dana kada je unajmljeno sredstvo isporučeno zakupcu bez obzira da li ga je on počeo koristiti ili ne.

17. Ako je sredstvo potpuno izgubilo svoju funkciju zbog koje je i unajmljeno, i ako nije moguća popravka, najam prestaje od dana kada se taj gubitak dogodio. Međutim, ako je gubitak izazvan zloupotrebom ili nepažnjom najmoprimeca, on je obavezan nadoknaditi najmodavcu amortizovanu vrijednost sredstva obračunatu neposredno prije uništenja.

Najam kao oblik finansiranja

Kao i murabeha, najam nije izvorno oblik finansiranja. To je jednostavno transakcija

koja ima za cilj prijenos usufrukta, to jest prava korištenja imovine, sa jedne na drugu osobu na dogovoren period uz utvrđenu naknadu. Međutim, finansijske institucije su prihvatile lizing kao oblik finansiranja koji zamjenjuje dugoročne kamatonosne kredite. Ovaj oblik najma je općepoznat kao 'finansijski lizing', te se razlikuje od 'operativnog lizinga'. Mnoge osnovne odlike pravog najma u ovom obliku su izostavljene.

Kada su se pojavile beskamatne finansijske institucije u skoroj prošlosti, spoznale su da je lizing priznat oblik finansiranja širom svijeta. S druge strane, znale su da je lizing šerijatski valjana transakcija, te se da koristiti kao beskamatni oblik finansiranja. Stoga, lizing su prihvatile islamske finansijske institucije, ali samo rijetke su obratile pažnju na činjenicu da 'finansijski lizing' ima nekoliko karakteristika sličnijih kamatonosnoj nego pravoj lizing transakciji. Tako je većina tih institucija počela bez ikakve korekcije primjenjivati modele ugovora kakvi su bili u modi kod konvencionalnih finansijskih institucija, iako je određeni broj njihovih odredbi protivan Šerijatu.

Kao što je kazano ranije, najam nije izvorno oblik finansiranja. Međutim, ova

transakcija može biti u službi finansiranja ako se zadovolje određeni uvjeti. Nije dovoljno samo zamijeniti nazive određenih pojmoveva kao što su 'kamata' sa nazivom 'renta', ili naziva 'hipoteka' sa nazivom 'iznajmljeno sredstvo'. Mora postojati suštinska razlika između lizinga i kamatonosnog kredita. To je moguće samo ako se slijede islamska pravila o lizingu od kojih su neka već spomenuta u prvom dijelu ovog poglavlja.

Kako bismo bili što precizniji, neke osnovne razlike između suvremenog finansijskog lizinga i pravog šerijatski dozvoljenog najma pobrojane su u nastavku.

SELEM I ISTISNA'

Jedan od osnovnih uvjeta za validnost kupoprodaje u Šerijatu jeste da predmet kupoprodaje mora biti u fizičkom ili konstruktivnom posjedu prodavca.

Ovaj uvjet se ustvari sastoji iz tri dijela i to:

Prvo, predmet mora postojati. Stoga, predmet koji ne postoji u trenutku kupoprodaje, ne može biti predmet kupoprodaje.

Drugo, prodavač treba postati vlasnik predmeta kupoprodaje prije same kupoprodaje. Prema tome, ako predmet kupoprodaje postoji, ali prodavac nije njegov vlasnik, on nije u stanju da ga ikome proda.

Treće, puko vlasništvo nad predmetom nije dovoljan uvjet. Predmet kupoprodaje treba biti u fizičkom ili konstruktivnom posjedu prodavca. Ako je prodavac vlasnik predmeta, ali ga nije uzeo u posjed lično ili putem predstavnika, onda ga ne može ni prodati.

Postoje samo dva izuzetka od ovog osnovnog principa u Šerijatu. Jedan je *selem* a drugi *istisna'*. Oboje su kupoprodaje sa specifičnom prirodom. U ovom poglavlju bit će elaborirani koncepti ovih kupoprodaja i mogućnost njihove upotrebe u svrhu finansiranja.

Selem

Selem je kupoprodaja gdje prodavac preuzima obavezu da isporuči određenu robu kupcu na neki budući datum u zamjenu za unaprijed potpuno plaćenu naknadu (cijenu).

Ovdje imamo gotovinsko plaćanje ali isporuka robe je odgođena. Kupac se zove '*rabbu 's-selem'* dok je prodavac '*muslem ilejh*', cijena u gotovini je '*ra'su 'l-mal'* dok je predmet kupoprodaje '*muslem fih*'. Zbog jednostavnosti mi ćemo koristiti prijevode ovih termina. Selem je bio dozvoljen od strane Poslanika, s.a.v.s., uz poštivanje određenih preduvjeta. Osnovna namjena ove kupoprodaje jeste da zadovolji potrebe malih farmera koji zbog nedostatka novčanih sredstava nisu u mogućnosti da uzgoje poljoprivredne proizvode, kao ni da prehrane svoje porodice do perioda žetve. Nakon što je kamata zabranjena, oni nisu bili u mogućnosti da uzimaju kamatonosne pozajmice. Stoga im je bilo dozvoljeno da unaprijed prodaju svoje poljoprivredne proizvode.

Također, arapski trgovci uobičavali su izvoziti robe u druge krajeve, a uvoziti neke druge robe u svoju domovinu. Oni su imali potrebu za novcem kako bi se mogli baviti ovim poslom. Oni nisu mogli posuditi od lihvara s obzirom da je kamata bila zabranjena. Tako im je bilo dozvoljeno

da svoju robu unaprijed prodaju. Nakon ubiranja gotovine mogli su se bez poteškoća baviti gore navedenim poslovima.

Selem je bio koristan za prodavca zbog toga što je dobivao naknadu unaprijed, a bio je koristan i za kupca jer je naravno selem cijena obično bila niža od cijene koja se formira pri običnoj kupoprodaji. Dozvola selema predstavlja izuzetak generalnom pravilu koje zabranjuje terminsku kupoprodaju (*forward sale*), i stoga je podložno ispunjenju striktnih uvjeta. U nastavku ih donosimo u sažetom obliku.

Uvjeti selema

1. Prije svega za validnost selema neophodno je da kupac u momentu izvršenja kupoprodaje prodavcu u potpunosti plati cijenu. To je neophodno zbog toga što bi se u slučaju nepotpune isplate to svelo na prodaju duga za dug što je Poslanik, s.a.v.s., izričito zabranio.

Nadalje, osnovna mudrost u dozvoli selema jeste odgovor na zadovoljenje trenutnih potreba prodavca. Ako cijena nije u potpunosti isplaćena, onda osnovna namjena ove transakcije nije ispoštovana.

Stoga, svi muslimanski pravnici su jednoglasni u vezi sa neophodnošću

potpune isplate selem cijene. Međutim, imam Malik ima stajalište da prodavac može dati koncesiju (vremenski rok, odgodu) u trajanju od dva do tri dana kupcu ali ova odgoda ne treba da bude sastavni dio ugovora.⁴³

2. Selem može biti zaključen za one robe čiji se kvalitet i količina mogu jasno precizirati. Stvari čiji se kvalitet i količina ne mogu precizirati, ne mogu biti prodate putem ugovora o selemu. Naprimjer, drago kamenje se ne može prodati putem selema zato što je svaki dragi kamen različit od drugoga po svojoj kvaliteti, veličini ili težini, te njihova tačna specifikacija obično nije moguća.

3. Selem ne može biti izvršen u slučaju određene robe ili proizvoda sa određenog polja ili farme. Naprimjer, ako se prodavac obaveže da isporuči pšenicu sa određenog polja ili voće sa određenog drveta, selem nije validan jer postoji mogućnost da žito sa datog polja ili voće sa određenog drveta budu uništeni prije isporuke i, uzimajući u obzir tu mogućnost, isporuka postaje neizvjesna.⁴⁴

4. Neophodno je da kvalitet robe (koja se namjerava kupiti putem selema) bude u potpunosti specificiran ne ostavljajući

⁴³ Ibn Qudame, *El-Mugni*, 4: 328.

⁴⁴ Ibn Qudame, *El-Mugni*, 4: 325.

prostora sporu. Svi mogući detalji u ovom pogledu moraju biti eksplicitno navedeni.

5. Također je neophodno da količina robe bude precizno ugovorena. Ako je roba mjerljiva po težini, u skladu sa običajima trgovaca, njena težina se mora odrediti, a ako je mjerljiva u nekim drugim jedinicama, njena mjera mora biti poznata. Što se uobičajeno mjeri po težini, ne može se mjeriti nekim drugim mjernim jedinicama i obratno.

6. Precizan datum i mjesto isporuke moraju biti određeni ugovorom.

7. Selem ne može biti izvršen u slučaju roba čija isporuka mora biti trenutačna. Naprimjer, ako se zlato kupuje u zamjenu za srebro, neophodno je u skladu sa Šerijatom da isporuka mora biti istovremena.

Ovdje se selem ne može primjeniti. Slično, ako se pšenica trampi za ječam, istovremena isporuka ovih roba je neophodna za validnost kupoprodaje. Stoga, ugovor o selemu u ovom slučaju nije dozvoljen.

Svi muslimanski pravnici su jednoglasni u stavu da selem neće biti validan sve dok svi gore navedeni uvjeti nisu ispoštovani jer su oni zasnovani na hadisima Božijeg Poslanika, s.a.v.s. Najpoznatiji hadis u ovom kontekstu glasi: «*Men eslefe fi šej'in fe'l-juslif fi kejlin ma'lumin, ve veznin ma'lumin, ila edželin ma'lumin.*»

"Ko želi sklopiti ugovor o selemu neka to učini uz jasno preciziranje težine, zapremine i datuma isporuke".⁴⁵

Međutim, postoje još neki uvjeti koji su predmet razmimoilaženja između različitih škola islamske jurisprudencije. Neki od ovih uvjeta su elaborirani u nastavku.

1. Neophodno je, u skladu sa hanefijskom školom, da roba (koja je predmet selema) ostane dostupna na tržištu od dana ugovora do dana isporuke. Stoga, ako roba nije dostupna na tržištu na dan ugovora, selem ne može biti zaključen iako je očekivati da će biti dostupna na tržištu na dan isporuke.⁴⁶

Međutim, ostale tri škole prava (šafijska, malikijska i hanbelijska) imaju stav da dostupnost date robe na tržištu u vrijeme sklapanja ugovora nije preduvjet za validnost selema. Ono što je neophodno, po njima, jeste da roba bude dostupna na dan isporuke.⁴⁷

Ovo stajalište je prihvatljivo u današnjim prilikama.⁴⁸

2. Neophodno je, u skladu sa hanefijskom i hanbelijskom školom, da vrijeme isporuke bude najmanje jedan

⁴⁵ Ovaj hadis je zabilježen u šest najpriznatijih zbirki hadisa. (Vidjeti Ibnu 'l-Humam, *Fethu 'l-Qadir*, 6: 205).

⁴⁶ El-Kasani, *Bada'i'u 's-sana'i'*, 5: 211.

⁴⁷ Ibn Qudame, *El-Mugni*, 4: 326.

⁴⁸ Ešref 'Ali Thanevi, *Imdadu 'l-fetava*, 3: ?.

mjesec od datuma ugovora. U slučaju da je vrijeme isporuke određeno na period kraći od mjesec dana, selem nije validan. Njihov argument je da je selem dozvoljen kako bi se odgovorilo potrebama malih farmera i trgovaca i stoga im treba dati dovoljno prostora kako bi mogli nabaviti datu robu. Oni možda ne bi bili u stanju da nabave robu u periodu od mjesec dana. Štaviše, cijena kod selema je obično niža nego cijena kod kupoprodaje sa istovremenom isporukom. Ova pogodnost u cijeni može se opravdati jedino kada se robe isporučuju na period duži od onoga koji razumno utiče na formiranje cijena. Period kraći od mjesec dana obično ne utiče na formiranje cijena. Stoga, minimalno vrijeme isporuke ne bi smjelo biti kraće od jednog mjeseca.⁴⁹

Imam Malik podržava mišljenje da treba postojati minimalni period kod ugovora o selemu. Međutim, on je mišljenja da taj period ne bi trebalo da bude kraći od petnaest dana jer se cijene na tržištu mogu promijeniti u polumjesečnom periodu.⁵⁰

Ovo stajalište je osporavano od strane drugih pravnih učenjaka, kao što su imam Eš-Šafi'i kao i od nekih hanefijskih pravnika.⁵¹ Oni kažu da Poslanik, s.a.v.s.,

⁴⁹ Ibn Qudame, *El-Mugni*, 4: 323.

⁵⁰ Dardir, *Eš-Šerhu 's-sagir*, 3: 275 i El-Khureši, 3: 20.

⁵¹ Ibnu 'l-Humam, *Fethu 'l-Kadir*, 6: 219.

nije odredio minimalan period validnosti selema. Jedini uvjet, po hadisima, jeste da vrijeme isporuke mora biti definirano. Stoga, ne može se odrediti najkraći mogući period isporuke. Ugovorne strane mogu uz obostrani pristanak odrediti bilo koji datum isporuke.

Ovo stajalište izgleda najadekvatnije za današnje prilike, jer Poslanik, s.a.v.s., nije odredio najkraći mogući period isporuke. Pravnici su odredili različite periode koji su trajali od jednog dana do jednog mjeseca. Jasno je da su to činili zbog korisnosti, imajući u vidu interes siromašnih prodavača. Ali korisnost se razlikuje od vremena kao i od mjesta dešavanja transakcije. Tako je nekada u interesu prodavača da dogovori raniju isporuku. Kada je u pitanju cijena, nije neophodno da selem cijena bude niža od trenutne tržišne cijene. Prodavac je najbolji poznavalac svojih interesa, te ako on slobodno i svojevoljno prihvati raniju isporuku, nema razloga da mu to bude zabranjeno.

Neki savremeni učenjaci su prihvatili ovo stajalište, jer više odgovara transakcijama ovog vremena.⁵²

Selem kao oblik finansiranja

⁵² Thanevi, *Imdadu 'l-fetava, 3: ?*

Evidentno je iz prethodne diskusije da je selem bio dozvoljen po Šerijatu kako bi se udovoljilo potrebama poljoprivrednih proizvođača i trgovaca. Stoga selem u osnovi predstavlja oblik finansiranja za male farmere i trgovce. Ovaj oblik finansiranja mogu koristiti moderne banke i finansijske institucije, posebno u poljoprivrednom sektoru. Kako je već rečeno, cijena selem transakcije može biti dogovorena po nižoj stopi od cijena za proizvode čija je isporuka trenutačna. Na ovaj način, razlika između ove dvije cijene može predstavljati validnu dobit za banku ili finansijsku instituciju. S ciljem da se obezbijedi da prodavac isporuči datu robu na dogovoren datum, oni mogu zatražiti dodatno obezbjeđenje, koje može biti u obliku garancije, založnog prava ili hipoteke.⁵³ U slučaju da ne dođe do blagovremene isporuke, može se zatražiti od garantora (žiranta) da isporuči istu robu, a ako postoji hipoteka, kupac/finansijer može prodati založenu imovinu te prihod od prodaje iskoristiti za kupovinu date robe na tržištu ili kako bi se povratila već data cijena prodavcu.

Jedini uvjet selema koji može stvoriti probleme modernim bankama i finansijskim institucijama jeste činjenica da će im biti isporučena odgovarajuća roba od njihovih klijenata, a ne novac. Budući su upućeni

⁵³ Thanevi, *Imdadu 'l-fetava*, 3: ?.

samo u finansijske transakcije, čini im se nepotrebnim komplikiranjem zahtjev da primaju različite robe od različitih klijenata te da ih prodaju na tržištu. One ne mogu prodati te robe prije nego što im one stvarno budu isporučene jer je to zabranjeno po Šerijatu.

Kad god govorimo o islamskim oblicima finansiranja, jedna osnovna nit nikada ne bi smjela biti zanemarena a to je da je koncept finansijske institucije koja posluje isključivo sa novcem strana Šerijatu. Ako ove institucije žele da zarade *halal* dobit, one će morati da rade sa različitim robama na ovaj ili onaj način jer dobit nije dozvoljena po Šerijatu ako proističe samo iz pozajmica. Stoga uspostava islamske ekonomije zahtjeva korjenite promjene u pristupu i u izgledu finansijskih institucija. One bi trebalo da osnuju posebnu jedinicu koja će se baviti robnim poslovanjem i ne bi trebalo da bude teško kupovati robe putem selem transakcija te ih prodavati na normalnom tržištu.

Dakako, postoje još dva dodatna načina upotrebe ugovora o selemu.

Prvo, nakon kupovine robe putem selem transakcije, finansijska institucija može prodati istu robu putem paralelnog ugovora o selemu sa istim datumom isporuke. Period selem isporuke u drugoj transakciji je kraći, te se pretpostavlja da će i cijena po drugom ugovoru biti nešto veća, tako da će

razlika između dvije cijene predstavljati dobit za finansijsku instituciju. Što je kraći period selem isporuke, sve je visočija kupoprodajna cijena robe, te je i dobit veća. Ovim putem institucije mogu upravljati svojim kratkoročnim finansijskim portfolijima.

Drugo, ako paralelni ugovor o selemu nije izvodljiv iz bilo kog razloga, finansijska institucija može obezbijediti obećanje o kupovini od treće strane. Ovo obećanje od očekivanog kupca treba da bude jednostrano. Pošto je to samo obećanje, a ne stvarna kupoprodaja, kupci neće biti u obavezi da unaprijed plaćaju kupoprodajnu cijenu. Stoga, visočija cijena može biti utvrđena i čim se roba isporuči instituciji, bit će prodana trećoj strani po unaprijed znanoj cijeni kao što je definirano u odredbama obećanja.

Treća opcija se ponekad predlaže, a to je da se na dan isporuke roba proda izvornom prodavcu po visočijoj cijeni. No, ova opcija nije u skladu sa šerijatskim pravilima. Nije dozvoljeno da se kupljena roba ponovo proda izvornom prodavcu prije nego što kupcu ista ne bude isporučena, a ako se to čini po visočijoj cijeni, to se svodi na kamatu koja je apsolutno zabranjena. Čak i ako se nakon isporuke roba ponovo proda izvornom prodavcu, to ne smije biti unaprijed dogovoreno u vrijeme izvorne

kupoprodajne transakcije. Stoga, ovaj prijedlog nije uopće prihvatljiv.

Neka pravila paralelnog selema

S obzirom da savremene islamske banke i finansijske institucije upotrebljavaju instrument paralelnog selema, treba ukazati na neka pravila koja utiču na validnost ovog aranžmana.

1. U aranžmanu paralelnog selema, banka ulazi u dva različita ugovora. U jednom od njih banka je kupac, a u drugom prodavac date robe. Svaki od ova dva ugovora mora biti neovisan od drugog ugovora. Oni ne mogu biti vezani na način da prava i obaveze jednog ugovora ovise od prava i obaveza paralelnog ugovora. Svaki od ova dva ugovora mora imati svoju pravosnažnost i njihovo izvršenje ne smije biti ovisno od drugog ugovora.

Naprimjer, ako je A kupio od B 1000 vreća pšenice putem selema sa isporukom 31. decembra, A može sklopiti paralelnu selem kupoprodaju sa C gdje se obavezuje isporučiti 1000 vreća pšenice 31. decembra. Ali isporuka po paralelnoj selem kupoprodaji ne može biti uvjetovana isporukom koju B treba da ispoštuje po prvom ugovoru o selemu. Stoga, čak i ako B ne isporuči pšenicu 31. decembra, A je obavezan da isporuči 1000 vreća pšenice C-u. On može pokrenuti

raspoložive mehanizme kako bi naveo B da mu isporuči robu, ali se ne može osloboditi obaveze da isporuči pšenicu C-u.

Slično tome, u slučaju ako je B isporučio manjkavu robu koja ne odgovara dogovorenoj specifikaciji, A još uvijek ima obavezu da isporuči robu C-u u skladu sa specifikacijom koju su oni dogovorili.

2. Paralelni selem je dozvoljen samo sa trećom stranom. Prodavac u prvom ugovoru ne može postati kupac u paralelnom ugovoru o selemu jer bi to bio ugovor o povratnoj kupovini (*buy back*), koji nije dozvoljen po Šerijatu. Čak i ako je kupac u drugom ugovoru odvojeno pravno lice ali u potpunom vlasništvu prodavca iz prvog ugovora o selemu, ovaj aranžman neće biti dozvoljen, jer praktično predstavlja povratni kupoprodajni aranžman. Naprimjer, A je putem ugovora o selemu kupio 1000 vreća pšenice od strane B koja je dioničarsko društvo. B ima firmu-kćerku C čiji je B jedini vlasnik. A ne može sklopiti paralelni ugovor o selemu sa C. Međutim, ako C nije potpuno vlasništvo B-a, A može sklopiti paralelni ugovor o selemu čak i ako postoje zajednički dioničari kompanija B i C.

Istisna'

Istisna' predstavlja drugu vrstu kupoprodaje gdje se robom trguje prije nego što je ista proizvedena. To, ustvari, znači da kupac naruči od proizvođača da proizvede datu robu. Ako proizvođač prihvati da proizvede robu za kupca od svoga materijala, nastaje *istisna'* transakcija. No, veoma je važno za validnost *istisna'* kupoprodaje da je cijena dogovorena uz obostrani pristanak kao i da je neophodna specifikacija robe koju treba proizvesti, u potpunosti definirana.

Ugovor o *istisna'u* stvara moralnu obavezu proizvođača da proizvede datu robu, ali prije nego li je otpočeo sa radovima bilo koja ugovorna strana može prekinuti ugovor, o čemu je dužna obavijestiti drugu stranu.⁵⁴ Međutim, nakon što proizvođač otpočne radove, ugovor ne može biti prekinut jednostrano.

Razlika između *istisna'a* i *selema*

Imajući u vidu ovaku prirodu *istisna'a*, postoji nekoliko razlika između *istisna'a* i *selema* koje smo saželi na slijedeći način:

1. Predmet *istisna'a* je uvijek stvar koja zahtijeva proizvodnju, dok *selem* može biti sklopljen za bilo koju robu nezavisno da li je potrebna proizvodnja ili ne.

⁵⁴ Ibn 'Abidin, *Reddu 'l-mukhtar*, 5: 223.

2. Kod selema je neophodno da cijena bude u potpunosti isplaćena unaprijed, dok to nije uvjet za istisna'.

3. Ugovor o selemu ne može biti jednostrano raskinut, dok ugovor o istisna'u može biti jednostrano raskinut prije nego proizvođač otpočne radove.

4. Vrijeme isporuke je od suštinske važnosti kod selem kupoprodaje, dok kod istisna' kupoprodaje nije tako važno da se datum isporuke precizno odredi.⁵⁵

Razlika između istisna'a i idžare

Također treba imati na umu da proizvođač, kod istisna'a, preuzima obavezu da od svog materijala napravi datu robu. Stoga ova transakcija podrazumijeva da će proizvođač nabaviti materijal, ako ga već ne posjeduje, te će poduzeti neophodne radove kako bi napravio naručenu robu od datog materijala. Ako je materijal obezbijedio klijent, a proizvođač je obavezan da koristi samo svoj rad i vještine, onda takva transakcija nije istisna'. U tom slučaju to je idžara transakcija gdje su usluge osobe unajmljene za specificiranu naknadu, koja mu se ima platiti.⁵⁶

⁵⁵ Ibn 'Abidin, *Reddu 'l-mukhtar*.

⁵⁶ Khalid el-Atasi, *Šerhu 'l-Medžalle*, 2: 403.

Kada prodavac proizvede poručene proizvode, on bi trebalo da ih prezentira kupcu. Ipak, postoji razilaženje u mišljenju među islamskim pravnicima da li u ovom momentu kupac ima ili nema pravo da odbije primiti date proizvode. Imam Ebu Hanifa je mišljenja da kupac može iskoristiti svoju 'opciju pregleda robe' (*khijaru 'r-ru'je*) nakon što vidi robu, jer istisna' je kupoprodaja, te ako neko kupuje stvari koje nije imao priliku vidjeti, on ima pravo da odustane od kupovine nakon pregleda robe. Ovaj princip se primjenjuje i na istisna'.

Međutim, imam Ebu Jusuf kazuje da ako proizvod odgovara obostrano ugovorenim specifikacijama, kupac je obavezan da primi proizvode, te tako nema pravo da iskoristi opciju pregleda..

Ovaj stav je bio preferiran od strane pravnika Osmanskog carstva, te je hanefijsko pravo kodificirano u skladu sa ovim stavom, jer je veoma štetno po proizvođača, u kontekstu savremene trgovine i industrije, da nakon što je uposlio sve svoje resurse da proizvede poručenu robu, kupac odustane bez ikakvog razloga, iako su proizvodi potpuno u skladu sa poručenom specifikacijom.⁵⁷

⁵⁷ Vidjeti *Medželle*, sekcija br. 392 i uvod.

Vrijeme isporuke

Kao što je već rečeno, kod istisna' transakcije nije neophodno da se utvrdi vrijeme isporuke. Međutim, kupac ima pravo da utvrdi najduži mogući period isporuke, što znači da ako proizvođač prekorači taj utvrđeni rok, kupac neće biti dužan prihvatići robu i platiti ugovorenu cijenu.⁵⁸ U cilju da se osigura isporuka robe u utvrđenom periodu, neki savremeni ugovori ove prirode sadrže klauzulu o penalima ako proizvođač prekorači dogovoren period isporuke čime postaje obavezan platiti penale na dnevnoj osnovi. Može li klauzula o penalima biti uvrštena u istisna' ugovor a da to ne ugrozi šerijatsku valjanost ovog ugovora? Iako se klasični pravnici izgleda nisu izjasnili o ovom pitanju kada se diskutiralo o istisna' ugovoru, oni su dozvolili sličan uvjet u slučaju idžare. Oni kažu da ako osoba unajmi usluge krojača koji će napraviti odijelo, naknada koju treba platiti krojaču može varirati u zavisnosti od vremena isporuke. Naručilac posla može kazati da će platiti € 80,00 u slučaju da krojač napravi odijelo za jedan dan i € 60,00 u slučaju da krojač napravi odijelo za dva dana.⁵⁹

Prateći isti slijed, cijena istisna' transakcije može biti vezana za vrijeme

⁵⁸ Vidjeti Ibn 'Abidin, *Reddu 'l-muhtar*, 5: 225.

⁵⁹ Vidjeti Ibn 'Abidin, *Reddu 'l-muhtar*, 3: 311.

isporuke, te će biti dozvoljeno da, ako su ugovorne strane tako utvrdile, u slučaju kašnjenja u isporuci, cijena bude smanjena za utvrđeni iznos po danu kašnjenja.

Istisna' kao oblik finansiranja

Istisna' može poslužiti u finansiranju određenih transakcija, posebno u sektoru finansiranja stanogradnje.

Ako klijent ima svoju zemlju i želi finansiranje izgradnje kuće, finansijer može preuzeti obavezu da izgradi kuću na toj zemlji putem istisna'a. Također, ako klijent ne posjeduje zemlju i želi da i nju kupi, finansijer se može obavezati da mu izgradi kuću na određenoj zemljišnoj parceli.

S obzirom da kod istisna' transakcije nije obavezno da se cijena plaća unaprijed, niti je neophodno da se plaća na dan isporuke, (može se odgoditi do roka koji su utvrdile ugovorne strane⁶⁰), vrijeme otplate može biti definirano na bilo koji način prihvatljiv za obje strane. Plaćanje može također biti u ratama.

S druge strane, nije neophodno da finansijer sam izgradi kuću. On može sklopiti paralelni istisna' ugovor sa trećom stranom, ili može unajmiti usluge izvođača radova (izuzev samog klijenta). On može

⁶⁰ Khalid el-Atasi, Šerhu 'I-Medželle, 2: 406.

izračunati finansijske efekte po oba ugovora i odrediti cijenu koju mu treba platiti klijent kako bi realizirao razumnu dobit povrh ostvarenih troškova. Plaćanje u ratama klijent može, dakle, otpočeti od samog dana potpisa istisna' ugovora te se može nastaviti tokom perioda gradnje a zatim i nakon čina preuzimanja objekta. U cilju obezbjeđenja otplate istisna' transakcije, dokument o vlasništvu (*title deeds*) nad kućom i zemljišnom parcelom ili na bilo kojim drugim nekretninama može biti pohranjen kod finansijera kao garancija dok posljednja rata ne bude plaćena finansijeru.

Finansijer će, u ovom slučaju, biti odgovoran za izgradnju kuće pridržavajući se specifikacija utvrđenih ugovorom. U slučaju bilo kakvih odstupanja, finansijer je dužan da objekat dovede u sklad sa ugovorenim specifikacijama o svome trošku.

Istisna' instrument može poslužiti za projektno finansiranje. Ako klijent želi da ugradi sistem rashladnih uređaja u svojoj fabrici, a sam sistem treba konstruirati, finansijer može preuzeti obavezu da izvede projekat putem istisna'a u skladu sa već spomenutom procedurom. Isto tako istisna' ugovor se može primijeniti i pri gradnji mosta ili autoputa.

Savremeni BOT ugovori (*Build, Operate and Transfer*, to jest izgradi, koristi i

prenesi) mogu biti formulirani na osnovu istisna' transakcije. Ako vlada želi da izgradi autoput, može ući u istisna' ugovor sa investitorom. Cijena istisna' transakcije, u ovom slučaju, može biti pravo investitora da upravlja autoputom i ubire putarinu za utvrđeni vremenski period.

* * *
*

ISLAMSKI INVESTICIONI FONDOVI

Šerijatski principi spram islamskih investicionih fondova

Termin 'islamski investicioni fond' koji koristimo u ovom poglavlju podrazumijeva zajednički fond u koji investitori ulažu svoj višak gotovine kako bi se ostvarila halal dobit, striktno prateći šerijatska pravila. Uлагаči u fond mogu dobiti dokument koji potvrđuje upis njihovog uloga kao i pravo na proporcionalno (*pro-rata*) učešće u dobiti koju Fond stvarno realizira. Ovi dokumenti se mogu nazvati 'certifikatima', 'jedinicama', 'dionicama' ili nekim drugim imenom ali će njihova šerijatska validnost zavisiti od dva osnovna uvjeta.

Prvo, umjesto fiksnog povrata vezanog za njihovu nominalnu vrijednost, oni moraju nositi pro-rata dobit koju fond istinski ostvari (tj. učešće u dobiti proporcionalno ulogu vlasnika datog vrijednosnog papira). Stoga, osnovni ulog, niti profitna stopa (vezana za osnovicu) ne mogu biti zagarantirani. Ulagači moraju imati jasno razumijevanje da pri ulaganju svojih sredstava u Fond mogu očekivati jedino proporcionalnu podjelu ostvarene dobiti ili gubitka datog Fonda. Ako Fond ostvari značajnu dobit, ta dobit ima da se podijeli proporcionalno ulogu investitora. Međutim, ako Fond zabilježi gubitak, investitori također učestvuju u podjeli tog gubitka izuzev u slučaju kada je gubitak izazvan nehatom i zloupotrebom ingerencija uprave fonda, kada uprava, a ne fond snosi odgovornost da izmiri prouzrokovani gubitak.

Drugo, sredstva akumulirana u fondu moraju se investirati u poslove koji su šerijatski prihvatljivi. To znači, ne samo mehanizmi investiranja već i ugovoreni uvjeti poslovanja moraju biti u skladu sa islamskim principima.

Imajući u vidu ove preduvjete, islamski investicioni fondovi mogu se poslužiti različitim oblicima investiranja, koji su u nastavku elaborirani.

Kapitalni (*equity*) fond

U slučaju kapitalnog fonda sredstva se investiraju u dionice dioničkih društava. Dobit se obično ostvaruje putem kapitalne ažije (*capital gains*), to jest kupujući dionice firmi u javnoj ponudi i prodajući ih kada im vrijednost poraste, tako da razlika u cijeni dionica na tržištu kapitala predstavlja dobit za Fond.

Dobit se također ostvaruje po osnovu dividendi koje date kompanije distribuiraju svojim dioničarima.

Jasno je da u slučaju ako osnovna djelatnost kompanije nije u skladu sa šerijatskim načelima, onda islamskom kapitalnom fondu nije dozvoljeno da kupuje, zadržava ili prodaje dionice takve kompanije jer bi tako direktno uvukao krajnjeg vlasnika dionica u nedozvoljeni posao.

Isto tako, savremeni šerijatski eksperti su gotovo jednoglasni u stavu da ako su sve transakcije date kompanije u skladu sa šerijatskim pravilima, što znači da kompanija nije posudila novac po kamatnoj osnovi ili pak položila svoja sredstva kao kamatonosne depozite, dionice date kompanije mogu biti kupovane, zadržavane i prodavane bez ikakve rezerve kada je u pitanju Šerijat. No, takve su kompanije

zaista rijetkost na savremenom tržištu kapitala. Gotovo sve kompanije danas, ponuđene na tržištu kapitala, na ovaj ili onaj način vrše aktivnosti koje su u suprotnosti sa Šerijatom. Čak i ako je osnovna djelatnost kompanije *halal*, njene obaveze su na kamatonosnoj osnovi. S druge strane, one polažu svoje gotovinske viškove kao kamatonosne depozite ili kupuju kamatonosne obveznice ili druge vrijednosne papire.

Slučaj ovakvih kompanija bio je predmet rasprava šerijatskih stručnjaka ovog vremena. Jedna grupa ima stav da nije dozvoljeno muslimanu da posluje sa dionicama takvih kompanija čak i ako je njihova glavna djelatnost *halal*. Njihov osnovni argument jeste da svaki dioničar predstavlja šerika (partnera) u kompaniji, a svaki partner, u skladu sa islamskom jurisprudencijom, jeste agent drugih partnera, kada je u pitanju zajednički posao. Stoga, obična kupovina dionica kompanije, ustvari, uključuje i ovlaštenje dioničara kompaniji da obavlja svoje poslovanje na način za koji uprava kompanije smatra da je najsavršishodniji. Ako je dioničaru poznato da je kompanija upletena u neke neislamske transakcije i još uvijek zadržava dionice date kompanije, to znači da je on dao

ovlaštenje upravi kompanije da nastavi sa tim neislamskim transakcijama. U ovom slučaju, on neće biti odgovoran samo za davanje svog pristanka na neislamski način poslovanja već će te transakcije opravdano biti pripisane njemu, jer uprava kompanije djeluje na osnovu njegovog prešutnog ovlaštenja.

Štaviše, kada je kompanija finansirana na kamatnoj osnovi, sredstva uposlena u dati posao su nečista. Slično je i u slučaju kada kompanija zaradi kamatu po depozitima, jer nečisti element tako ulazi u prihode iz kojih će biti podijeljena dobit dioničarima u vidu dividende.

Međutim, većina današnjih učenjaka ne podržava ovaj stav. Oni tvrde da su dioničarska društva u osnovi drugačija od običnog partnerstva. Kod partnerstva, sve strateške odluke se donose na principu konsenzusa svih partnera, te svaki od njih ima mogućnost veta kada su u pitanju poslovne politike. Stoga, sve aktivnosti partnerstva se opravdano pripisuju svakom partneru. U slučaju dioničkih društava, pak, donošenje odluka u kreiranju poslovne politike vrši se po principu većine glasova. Imajući u vidu veliki broj dioničara, kompanija ne može dati mogućnost veta svakom dioničaru. Ako dioničar izrazi svoje negodovanje u

vezi s datim transakcijama na godišnjoj generalnoj skupštini dioničara, i njegovo mišljenje ostane mišljenje manjine, ne bi bilo pravedno zaključiti da je on dao svoj lični pristanak, naročito ako on još namjerava da se suzdrži od prihoda koji su ostvareni datim transakcijama.

Stoga, ako je kompanija angažirana u halal poslovnoj djelatnosti, ali svoje gotovinske viškove deponira na kamatonosne račune, iz čega proizilazi mali, pa čak i neznatan kamatni prihod, to ne čini svo poslovanje kompanije nedozvoljenim. Sada, ako osoba kupi dionice takve kompanije sa jasnom namjerom da će osporiti ove pojedinačne transakcije te da neće potrošiti taj dio dividende u svoju korist, kako se onda može reći da je takva osoba odobrila kamatonosne transakcije, i kako se te transakcije mogu pripisati njoj?

Drugi aspekt u poslovanju ovakvih kompanija jeste da one ponekad pozajmljuju novac od finansijskih institucija. Ove pozajmice su uglavnom kamatonosne. Ovdje je također isti princip relevantan. Ako se dioničar nije lično složio sa takvim pozajmicama, ali je ostao u manjini, ove transakcije mu se ne mogu pripisati.

Međutim, iako po principima islamske jurisprudencije kamatonosna pozajmica predstavlja veliki grijeh, za koji je zajmoprimac odgovoran na onom svijetu, to grješno djelo ne čini njegove ostale poslovne aktivnosti haramom, to jest nedozvoljenim. Priznavajući pozajmljeni iznos kao vlasništvo zajmoprimca, sve što je kupljeno od tog novca nije nedozvoljeno. Stoga, odgovornost nad učinjenim grijehom uzimanja kamatonosne pozajmice pada na tu osobu ali ta činjenica ne može klasificirati cijelu poslovnu aktivnost kompanije kao nedozvoljenu.

Uvjeti investiranja u dionice

U svjetlu prethodne diskusije, poslovanje dionicama može biti prihvatljivo po Šerijatu ako su ispunjeni slijedeći uvjeti:

1. Osnovna poslovna djelatnost nije u suprotnosti sa Šerijatom. Stoga, nije dozvoljeno kupovati dionice kompanija koje pružaju kamatonosne finansijske usluge, kao što su konvencionalne banke, osiguravajuća društva ili kompanije uključene u neke druge djelatnosti koje su u suprotnosti sa Šerijatom, kao što su kompanije koje proizvode, prodaju ili nude alkoholna pića, svinjetinu, haram meso, ili

su uključeni u kockanje, noćne klubove, pornografiju i dr.

2. Ako je osnovna poslovna djelatnost kompanije halal, kao što su proizvodnja ili trgovina automobilima, tekstilom i sličnim, ali se gotovinski viškovi deponiraju na kamatonosne račune ili se uzimaju kamatonosne pozajmice, dioničar je dužan da iskaže svoje neodobravanje takvih transakcija tako što će dati svoj glas protiv takvih aktivnosti, ako je to moguće, na godišnjoj generalnoj skupštini dioničara.

3. Ako je neki prihod od kamatonosnih računa uvršten u prihod kompanije, udio takvog prihoda u dividendi dioničar je dužan dati u dobrotvorne svrhe i ne smije ga zadržati za sebe. Naprimjer, ako 5% od ukupnog prihoda proizilazi iz kamatonosnih depozita, 5% dividende mora biti dato u dobrotvorne svrhe.

4. Dionice kompanije su utržive samo u slučaju ako kompanija ima vlasništvo nad nekim nelikvidnim sredstvima. Ako su sva sredstva kompanije u likvidnoj formi, to jest u gotovinskom obliku, dionice takve kompanije ne mogu biti kupovane ili prodavane osim za njihovu nominalnu vrijednost, i to iz razloga što u ovom slučaju dionice predstavljaju novac, a novcem se ne može trgovati izuzev po njegovoj nominalnoj vrijednosti.

Koji to nivo nelikvidnih sredstava kompanija treba da ima kako bi osigurala utrživost svojih dionica? Savremeni učenjaci imaju različita mišljenja o ovom pitanju. Neki učenjaci stoje na stanovištu da kompanija mora imati najmanje 51% nelikvidnih sredstava kako bi zadovoljila ovaj uvjet. Oni tvrde da ako takva sredstva čine manje od 50% od ukupnih sredstava kompanije, to znači da je veći dio sredstava u likvidnoj formi, stoga sva sredstva treba smatrati likvidnim po principu: «*Li'l-ektheri hukmu'l-kull*» tj. «Većina zaslužuje da bude tretirana kao cjelina.»

Neki drugi učenjaci su mišljenja da ako nelikvidna sredstva predstavljaju 33% od ukupnih sredstava kompanije, njene se dionice mogu tretirati utrživim.

Treće mišljenje je zasnovano na hanefijskoj jurisprudenciji. Princip hanefijske škole je da kad god postoji kombinacija likvidnih i nelikvidnih sredstava, dionice takve kompanije se mogu utržiti neovisno o udjelu nelikvidnih sredstava. Dakako, ovaj princip zavisi od ispunjenja dva uvjeta i to:

Prvo, nelikvidni dio sredstava ne smije biti u neznatnoj količini. To znači da on treba da bude u značajnom omjeru.

Drugo, cijena te kombinacije mora biti veća od vrijednosti likvidnih sredstava koje sadržava. Naprimjer, ako dionica od € 100,00 predstavlja € 75,00 gotovine plus nešto stalnih sredstava, cijena dionice mora biti veća od € 75,00. Ako se utvrdi cijena dionice od € 105,00, to znači da € 75,00 gotovine je razmijenjeno za € 75,00 gotovine a ostatak od € 30,00 je razmijenjeno za stalna sredstva. Kao i obrnuto, ako je cijena dionice utvrđena na € 70,00, ovakva transakcija nije dozvoljena jer € 75,00 gotovine po ovoj dionici se razmjenjuje za iznos niži od iznosa nelikvidnih sredstava po datoј dionici. Ovakva vrsta razmjene potпада pod definiciju kamate, te nije dozvoljena. Slično kao i u prethodnom primjeru, ako cijena date dionice bude utvrđena na € 75,00, ova transakcija neće biti dozvoljena jer € 75,00 gotovine je razmijenjeno za € 75,00 gotovine a ne postoji ostatak od iznosa cijene koji bi bio naknada za stalna sredstva koja su također predstavljena datom dionicom i smatraju se predmetom transakcije. Stoga, jedan dio date cijene (€ 75,00) mora biti uzet kao cijena stalnih sredstava date dionice. U tom slučaju, preostali dio iznosa neće biti dostatan za kupovinu likvidnih sredstava u iznosu od € 75,00. Iz tog razloga ova transakcija neće

biti validna. Dakako, govoreći praktično, to je samo teoretska mogućnost, jer je veoma teško zamisliti situaciju gdje je cijena dionice niža od likvidnih sredstava date kompanije.

U zavisnosti od gore navedenih uvjeta, kupovina i kupoprodaja dionica je dozvoljena po Šerijatu. Islamski kapitalni fondovi mogu biti оформљени na toj osnovi. Uлагаči u fond će biti tretirani po Šerijatu kao međusobni partneri. Svi uloženi iznosi će оформити jedan fond (*pool*), to jest cjelinu koja će se upotrijebiti za investiranje u kupovinu dionica različitih kompanija. Dobit se može realizirati po dva osnova, i to podjelom dividendi datih kompanija i uvećanjem cijene dionica na tržištu kapitala. U prvom slučaju, gdje se dobit ostvaruje putem dividendi, određeni dio dividende, koji odgovara udjelu kamate u ukupnom prihodu, mora biti darovana u dobrotvorne svrhe. Savremeni islamski fondovi nazivaju ovaj proces 'purifikacijom', to jest 'čišćenjem'.

Šerijatski stručnjaci imaju različita mišljenja o tome da li je čišćenje neophodno kada je dobit ostvarena kapitalnom ažijom (tj. kupovanjem dionica po nižoj i njihovom prodajom po višoj cijeni). Neki učenjaci smatraju da i u slučaju kapitalne ažije treba izvršiti 'čišćenje' jer

tržišna cijena može reflektirati element kamate koji je uključen u sredstva kompanije. Drugo mišljenje je da čišćenje nije neophodno kada se takva dionica prodaje čak i ako postoji kapitalna ažija. Razlog je to što nema određenog iznosa u kupoprodajnoj cijeni dionice koji se može odnositi na kamate koje je kompanija zaradila. Doista je jasno da ako su svi prethodno navedeni uvjeti za *halal* dionicu zadovoljeni, onda je glavnina sredstava te kompanije *halal*, te je samo mali dio sredstava kreiran iz kamatnih prihoda. Ovaj mali udio nije samo nepoznat već i zanemarljiv u usporedbi sa vrijednošću ostalih sredstava date kompanije. Stoga cijena dionice, ustvari, odražava vrijednost većine sredstava, a ne tako malog udjela. Tako cijela kupoprodajna cijena dionice može biti tretirana kao cijena samo halal sredstava date kompanije.

Iako drugo mišljenje ima stanovitu snagu, prvo mišljenje je opreznije i izvan svake sumnje. Ono je posebno pravednije u otvorenom kapitalnom fondu (*open-ended equity fond*), jer ako 'čišćenje' ne bude provedeno u dobiti ostvarenoj kapitalnom ažijom (*appreciation*) a osoba proda svoj udio u fondu kada dividende još nisu isplaćene fondu, neće doći do oduzimanja iznosa od njegove cijene na

ime 'čišćenja', iako je moguće da je cijena njegovog udjela u fondu porasla zahvaljujući porastu vrijednosti (*appreciation*) dionica koje taj fond posjeduje. S druge strane, kada osoba proda svoj udio u fondu nakon što je fond naplatio neke dividende i kada se iznos 'čišćenja' oduzme od naplaćene cijene, umanjujući tako neto vrijednost sredstva (*net asset value*), ona će dobiti manju cijenu u poređenju s prvom osobom.

No, ako je purifikacija izvršena i na dividende i na kapitalnu ažiju, svi će ulagači u fond biti tretirani jednako kada je u pitanju umanjenje prihoda putem procesa purifikacije. Stoga, pristup po kome se kapitalna ažija podvrgava purifikaciji ne samo da odagnava sumnje već je također pravedniji za sve ulagače. Purifikacija može biti provođena na osnovu prosječne stope kamatnog prihoda kompanija u datom portfoliu.

Uprava nad ovim fondom može biti vođena na dva načina. Menadžeri fonda mogu djelovati kao *mudaribi* za ulagače. U ovom slučaju, određeni dio godišnje dobiti fonda može biti namijenjen za nagradu upravi, iz čega proizilazi da će uprava dobiti svoj dio samo ako fond bude profitabilan. Ako fond ne ostvari dobit, uprava nije zaslužila ništa. Dio kolača koji

pripada upravi raste srazmjerno rastu ostvarene dobiti.

Druga varijanta je da uprava ima ulogu agenta za ulagače. U ovom, pak, slučaju, upravi može biti data unaprijed ugovorena naknada za date usluge. Ova naknada može biti utvrđena kao jednokratna, mjeseca ili godišnja plata. Po mišljenju savremenih šerijatskih učenjaka, ova naknada može također biti zasnovana na procentu neto vrijednosti sredstava fonda. Naprimjer, može se dogovoriti da će uprava dobiti 2 % ili 3 % od neto vrijednosti sredstava fonda⁶¹ na kraju svake finansijske godine.

Međutim, neophodno je po Šerijatu odrediti bilo koji od navedenih metoda prije samog početka rada fonda. Praktičan način bi bilo štampanje prospekata u kome će se tačno definirati osnova naknade za upravljanje fondom. Općepoznato je da ko god uloži sredstva u fond, ustvari se i slaže sa uvjetima datim u prospektu. Stoga će način plaćanja uprave biti smatrani dogovorenim sa svim ulagačima.

Idžara fond

Drugi model islamskog fonda može biti idžara fond.

⁶¹ Ovaj način može se pravdati analogijom *simsara* (brokera) za koga je procentualno zasnovana naknada dozvoljena.

Idžara znači lizing (najam), čije smo detalje već elaborirali u trećem poglavlju ove knjige. U ovom fondu ulagačka sredstva se koriste za kupovinu stalnih sredstava, kao što su nekretnine, motorna vozila ili oprema, u svrhu iznajmljivanja iste krajnjim korisnicima. Vlasništvo nad ovim stalnim sredstvima ostaje pri fondu, dok su korisnici obavezni plaćati najamninu.

Ove najamnine su izvor prihoda fonda, koji se proporcionalno ulogu distribuira ulagačima. Svaki ulagač je dobio certifikat kojim je evidentirano njegovo djelomično vlasništvo nad iznajmljenim sredstvima, kao i osigurano pravo da proporcionalno svom ulogu učestvuje u podjeli dobiti. Ovi certifikati se najčešće nazivaju *sukuk*. Taj termin je dobro poznat u tradicionalnoj islamskoj jurisprudenciji. S obzirom da *sukuk* certifikati predstavljaju proporcionalno vlasništvo njihovih vlasnika u stalnim sredstvima fonda, a ne u likvidnim iznosima ili dugovima, oni su u potpunosti utrživi, te mogu biti kupovani i prodavani na tržištu vrijednosnih papira. Svako onaj ko kupi *sukuk* certifikat, ustvari zamjenjuje prodavca istog u proporcionalnom vlasništvu nad relevantnim stalnim sredstvom i sva prava i obaveze izvornog ulagača se prenose na

njega. Cijena ovih *sukuk* certifikata će biti određena na tržištu, a obično je zasnovana na njihovoj profitabilnosti.

Međutim, mora se imati na umu da ugovori o najmu moraju biti u skladu sa šerijatskim principima, koji se suštinski razlikuju od ugovornih uvjeta konvencionalnih finansijskih najmova.

Date razlike su detaljno obrazložene u trećem poglavlju ove knjige. Međutim, neke osnovne principe ćemo ovdje ponoviti.

1. Iznajmljeno sredstvo mora imati usufrukt, a najamnina će se plaćati samo od trenutka kada ga najmoprimac počne koristiti.

2. Iznajmljena sredstva moraju biti takve prirode da je njihovo *halal* korištenje moguće.

3. Najmodavac mora preuzeti sve obaveze koje proizilaze iz vlasništva nad datim sredstvom.

4. Najamnine moraju biti utvrđene i znane ugovornim stranama u trenutku potpisivanja ugovora.

Kod ovog oblika fonda uprava treba da djeluje kao agent za ulagače i treba da naplati naknadu za svoje usluge. Naknada za upravljanje fondom može predstavljati utvrđeni iznos ili procenat od naplaćenih najamnina. Većina islamskih pravnika ima

mišljenje da ovakav fond ne može biti kreiran na mudareba osnovi jer je mudareba, po njima, limitirana samo na kupoprodaju roba, te se ne može prenijeti na uslužne i iznajmljivačke djelatnosti. Međutim, u hanbelijskoj školi, mudareba se također može primijeniti na usluge i na najam. Ovo mišljenje preferira većina savremenih učenjaka.

Robni (*Commodity*) fond

Postoji još jedan tip islamskih fondova a on može nositi ime 'robni fond'.

Kod ovakvog fonda ulozi se koriste za kupovinu različitih roba u svrhu njihove preprodaje. Dobit ostvarena iz prodaje predstavlja zaradu fonda koja se proporcionalno dijeli ulagačima.

Da bi ovakav fond bio šerijatski prihvatljiv, neophodno je da se sva pravila koja se odnose na kupoprodajne transakcije striktno ispunjavaju.

Naprimjer:

1. Roba mora biti u vlasništvu prodavca u trenutku kupoprodaje, jer prodaja onoga što se nema u vlasništvu i posjedu (*short sale*), u principu, nije dozvoljena po Šeriju-tu.

2. Terminske kupoprodaje nisu dozvoljene izuzev u slučajevima *selema* i

istisna'a (detaljno opisano u prethodnom poglavlju).

3. Roba mora biti *halal*. Stoga nije dozvoljeno trgovanje alkoholnim pićima, svinjetinom i drugim zabranjenim robama.

4. Prodavac mora imati fizički ili konstruktivan posjed nad datom robom koju želi da proda. Konstruktivni posjed podrazumijeva bilo koju aktivnost koja rizik date robe prenosi na kupca.

5. Cijena robe mora biti utvrđena i znana ugovornim stranama. U slučaju da cijena nije utvrđena ili je u vezi s nepredvidivim događajem, kupoprodaja nije valjana.

Imajući u vidu gore navedeno, kao i druge uvjete koji su detaljnije obrazloženi u drugom poglavlju ove knjige, dâ se razumjeti da dominirajuće transakcije na savremenim tržištima roba, posebno na terminskim tržištima roba, ne odgovaraju ovim uvjetima. Stoga, islamski robni fond ne može vršiti takve transakcije. Međutim, ako postoje stvarne robne transakcije koje uvažavaju šerijatska pravila, uključujući i prethodno navedene uvjete, robni fond može biti osnovan.

Jedinicama ovog fonda se može trgovati pod uvjetom da robna zastupljenost u njegovom portfoliju bude na odgovarajućem nivou.

Murabeha fond

Murabeha je specifična vrsta kupoprodaje gdje se robe prodaju po principu 'nabavna cijena + marža'.

Ova vrsta kupoprodaje je prihvaćena od savremenih islamskih banaka i finansijskih institucija kao oblik finansiranja. Oni kupuju robu namijenjenu svojim klijentima, te im je onda prodaju po principu odgođenog plaćanja uz dogovorenu profitnu maržu koja se dodaje na nabavnu cijenu date robe. Ako je fond kreiran da se bavi ovakvom vrstom kupoprodaje, on mora biti fond zatvorenog tipa (*closed-end fund*) i njegove jedinice ne mogu biti prodavane na tržištu vrijednosnih papira. Razlog za to jeste da u slučaju murabehe, kao što je običaj kod današnjih finansijskih institucija, robe bivaju prodavane odmah nakon njihove kupovine od izvornih dobavljača, dok cijena, bivajući zasnovana na odgođenom plaćanju prerasta u dug koji treba da plati klijent. Stoga murabeha portfolio ne posjeduje nikakva materijalna (*tangible*) sredstva. On se sastoji ili od gotovine ili od potraživanja od kupaca. Tako jedinice fonda predstavljaju novac ili potraživanja od kupaca, a obje te vrste sredstava nisu utržive, kao što je već ranije objašnjeno.

Ako se razmjenjuju za novac, to mora biti po nominalnoj vrijednosti.

Kupoprodaja duga (*bej'u 'd-dejn*)

Ovdje se postavlja pitanje da li je po Šerijatu dozvoljena kupoprodaja duga (*bej'u 'd-dejn*). Ako osoba ima potraživanja po osnovu duga od druge osobe i ona želi da proda to svoje potraživanje ispod nominalne vrijednosti, kao što se obično dešava u slučaju mjenice, takva se transakcija u Šerijatu naziva *bej'u 'd-dejn*. Tradicionalni islamski pravnici su jednoglasni u mišljenju da kupoprodaja duga uz popust nije dozvoljen po Šerijatu. Značajna većina savremenih islamskih učenjaka ima isto mišljenje. Međutim, neki malezijski učenjaci su dozvolili ovakvu vrstu kupoprodaje. Oni se obično pozivaju na pravilo šafijske škole gdje je kazano da je kupoprodaja duga dozvoljena, ali nisu obratili pažnju na činjenicu da su šafijski pravnici to dozvoljavali samo u slučaju gdje je dug bio prodavan po nominalnoj cijeni.

Ustvari, zabrana kupoprodaje duga jeste logički nastavak zabrane kamate. Potraživanje duga u monetarnom smislu predstavlja novac, a svakoj transakciji gdje se novac mijenja za istu vrstu novca, cijena mora da bude nominalna vrijednost datog novca. Svako povećanje ili

smanjenje cijene istovjetno je kamati i nikada ne može biti dozvoljeno po Šerijatu.

Neki učenjaci tvrde da je dozvola za kupoprodaju duga ograničena samo na dug koji je proistekao iz robne kupoprodajne transakcije. Argument je, međutim, lišen pravne snage. Jednom kada je roba prodata, vlasništvo nad njom se prenosi na kupca, te više nije u vlasništvu prodavca. Ono što kupac ima u vlasništvu, nije ništa drugo do novac. Stoga, ako on proda dug, to nije ništa drugo do kupoprodaja novca i to ne može ni u kom slučaju biti nazvano kupoprodajom robe.

Iz ovog razloga dato mišljenje nije prihvaćeno od većine savremenih učenjaka. Akademija islamskog prava iz Džedde, koja predstavlja najveće reprezentativno tijelo šerijatskih učenjaka i koja ima predstavnike iz svih muslimanskih zemalja, uključujući i Maleziju, jednoglasno je usvojila zabranu kupoprodaje duga.

Mješoviti fond

Postoji mogućnost za još jednu vrstu islamskog fonda gdje se uložena sredstva plasiraju u različite vrste investicija, kao što su dionice, najam, robne transakcije i

dr. On može biti nazvan 'mješoviti islamski fond'. U ovom slučaju, ako materijalna (*tangible*) sredstva fonda predstavljaju najmanje 51 %, a ako su likvidna sredstava i potraživanja ispod 50 % ukupnih sredstava fonda, njegove jedinice mogu biti utržive. Međutim, ako je udio likvidnih sredstava i potraživanja veći od 50 %, onda jedinice fonda ne mogu biti utržive, po mišljenju većine savremenih učenjaka. U ovom slučaju fond mora biti zatvorenog tipa.

* * *
*

PRINCIP OGRANIČENE ODGOVORNOSTI

Koncept 'ograničene odgovornosti' je postao neodvojivi sastojak industrijskih i trgovačkih koncerna širom savremenog svijeta, uključujući i muslimanske zemlje. Ovo poglavlje ima za cilj da objasni dati koncept i ocijeni ga iz šerijatskog ugla u cilju određivanja da li ovaj princip može biti prihvatljiv u čistoj islamskoj ekonomiji.

Ograničena odgovornost u modernoj ekonomskoj i pravnoj terminologiji predstavlja uvjet pod kojim partner ili dioničar u poslu štiti sebe od gubitka većeg od iznosa uloženog u kompaniju ili partnerstvo sa ograničenom odgovornošću. Ako posao ostvari gubitak, maksimalni gubitak koji dioničar može snositi jeste ukupni ulog u datoј investiciji. No, gubitak se ne može naplatiti iz

njegovih osobnih sredstava, a ako sredstva kompanije nisu dovoljna kako bi se izmirile sve nastale obaveze, povjeriocu ne mogu potraživati preostali dio obaveza iz osobnih sredstava dioničara.

Iako je koncept ograničene odgovornosti u nekim zemljama primjenjivan na partnerstvo, u velikoj većini slučajeva on se odnosi na kompanije i korporativna tijela. Štaviše, bilo bi tačnije kazati da se koncept ograničene odgovornosti izvorno pojavio sa pojavom korporativnih tijela i dioničkih društava. Osnovna svrha uvođenja ovog principa bila je privlačenje što većeg broja investitora u velikorazmjerne *joint venture* kompanije, kao i da se ulagačima osigura da njihova osobna imovina neće biti ugrožena ako se odluče da svoju ušteđevinu ulože u date kompanije. Pokazalo se da u savremenoj trgovinskoj praksi ovaj koncept ima vitalni značaj u mobilizaciji ogromnih sredstava od velikog broja investitora.

Bez sumnje, koncept ograničene odgovornosti je plodotvoran za dioničare kompanije. No, u isto vrijeme, on može biti veoma ranjiv po povjerioce. Ako su obaveze društva sa ograničenom odgovornošću veće od njegovih sredstava, ako kompanija postane nesolventna i

potom bude likvidirana, povjeriocu mogu izgubiti znatan dio svojih potraživanja, jer se oni samo mogu naplatiti iz iznosa koji odgovaraju likvidiranoj vrijednosti kompanijinih sredstava i nemaju mehanizama naplate svojih potraživanja, osobno od dioničara date kompanije. Čak ni direktori kompanije, koji mogu biti odgovorni za ovu neželjenu situaciju, ne mogu se smatrati odgovornim za izmirivanje obaveza prema povjeriocima. Ovo je aspekt koncepta ograničene odgovornosti koji zahtijeva pažnju i istraživanje kada je u pitanju šerijatski stav.

Iako koncept ograničene odgovornosti u konceptu moderne komercijalne prakse predstavlja novinu o kojoj nema pomena u izvorima islamskog prava, ipak šerijatsko mišljenje o ovom pitanju treba tražiti u principima postavljenim u časnom Kur'anu, Sunnetu Božjeg Poslanika, s.a.v.s., kao i u islamskoj jurisprudenciji. Ovaj poduhvat zahtijeva idžtihad koji mogu obaviti samo osobe kvalificirane za takvo što. Ovaj idžtihad bi trebalo da kolektivno učine šerijatski učenjaci, no ipak neko, kao preduvjet, treba napraviti prvi korak koji može poslužiti kao osnova za kolektivni poduhvat.

Kao skromni učenik Šerijata, autor ove knjige je izučavao ovo pitanje duži

vremenski period, i ono što će biti prezentirano u ovom poglavlju ni u kom slučaju ne predstavlja konačan sud o datom pitanju niti apsolutno mišljenje o ovoj temi. To, ustvari, predstavlja rezultat uvodnog promišljanja o datom pitanju i svrha slijedećih redaka jeste da posluže kao osnova daljem istraživanju.

Pitanje ograničene odgovornosti, može se reći, jeste usko povezano sa konceptom pravnog lica savremenih korporativnih tijela. U skladu sa ovim konceptom, dioničarsko društvo uživa status zasebnog entiteta od pojedinačnih entiteta samih dioničara. Zasebni entitet kao fiktivno lice ima pravnu osobnost te stoga može tužiti i biti tuženo, može sklapati ugovore, može posjedovati imovinu, te ima pravni status fizičkog lica u svim svojim transakcijama u kapacitetu pravnog lica.

Osnovno pitanje, vjeruje se, jeste da li je koncept 'pravnog lica' po Šerijatu prihvatljiv ili nije. Jednom kada se koncept pravnog lica prihvati i prizna da, pored njegove fiktivne prirode, pravno lice može biti tretirano poput fizičkog lica po pitanju pravnih posljedica po transakcijama učinjenim u njegovo ime, mi bismo bili prisiljeni da prihvatimo koncept ograničene odgovornosti kao logičan slijed

prethodnog koncepta pravnog lica. Razlog je očigledan. Ako stvarna osoba npr. ljudsko biće premine nesolventno, njegovi povjerioci ne mogu potraživati izuzev iz preostale imovine preminulog. Ako njegove obaveze premašuju njegova sredstva, povjerioci će zasigurno snositi gubitak, jer ne postoji pravni lijek koji bi im preostao nakon smrti zadužene osobe.

Sada, ako prihvatimo da kompanija, u svom kapacitetu pravnog lica, ima prava i obaveze kao i fizičko lice, isti princip bi se primjenjivao i na nesolventnu kompaniju. Kompanija je, pošto postane nesolventna, osuđena na likvidaciju, a likvidacija kompanije odgovara smrti osobe, jer kompanija nakon likvidacije ne može više da postoji. Ako, u slučaju kada osoba premine nesolventna, povjerioci treba da pretrpe gubitak, onda i povjerioci pravnog lica mogu pretrpiti štetu u slučaju kada pravni život prestane likvidacijom kompanije.

Stoga je osnovno pitanje da li je koncept pravnog lica prihvatljiv po Šerijatu ili nije.

Iako ideja o pravnom licu predložena od strane modernog ekonomskog i pravnog sistema nije bila predmet razmatranja islamskog prava, ipak postoe određeni presedani odakle osnovni koncept

pravnog lica može biti izведен putem zaključivanja.

Vakuf

Prvi presedan jeste vakuf. Vakuf predstavlja pravnu i vjersku instituciju gdje jedan čovjek založi, to jest pokloni, dio svoje imovine u vjerske ili dobrotvorne svrhe. Nakon što data imovina bude proglašena vakufom, ona više ne pripada donatoru. Korisnici vakufa mogu se okoristiti o osnovicu ili proizvode donirane imovine, ali ni oni nisu vlasnici te imovine. Vlasništvo nad tom imovinom pripada samo uzvišenom Allahu.

Iz toga se vidi da su islamski pravnici tretirali vakuf kao zasebno pravno lice i pripisivali su mu karakteristike slične karakteristikama fizičkog lica. Ovo će biti jasnije kada se pokažu dva pravila donijeta od strane islamskih pravnika a tiču se vakufa.

Prvo, imovina kupljena od novca koji predstavlja prihod vakufa, ne postaje automatski dio vakufa. Pravnici, pak, kažu da takva imovina ima status imovine koja je u vlasništvu vakufa.⁶² To jasno pokazuje da vakuf, kao i fizičko lice, može biti vlasnik imovine.

⁶² *El-Fetava el-hindijke*, Poglavlje 5 (Vakuf), 2: 417.

Drugo, pravnici su jasno naznačili da novac dat u vidu donacije u džamiju ne predstavlja dio vakufa, ali prelazi u vlasništvo džamije.⁶³

Ovdje iznova džamija biva prihvaćena kao vlasnik novca. Ovaj primjer je također bio izričito spomenut od strane nekih pravnika malikijske škole. Oni su dokazivali da je džamija u stanju da bude vlasnik imovine. Ova sposobnost džamije, po njima, je konstruktivna dok, je sposobnost koju uživaju ljudska bića fizička.⁶⁴

Jedan drugi poznati malikijski pravnik, po imenu Ahmed ed-Dardir, opravdava oporuku (*vasijet*) u korist džamije obrazlažući to tvrdnjom da džamija može biti vlasnik imovine. Ne samo to, on primjenjuje dati princip na musafirhane i mostove pod uvjetom da su uvakufljeni.

Jasno je iz ovih primjera da su islamski pravnici prihvatili mogućnost da vakuf bude vlasnik imovine. Očigledno je da vakuf nije ljudsko biće, ali da su oni tretili vakuf kao ljudsko biće po pitanju vlasništva. Jednom kada se uspostavi vlasništvo, logično je da vlasnik može prodavati i kupovati, može postati dužnik i povjerilac, te može tužiti i biti tužen i

⁶³ Ibid, 3: 240. Vidjeti također *I'la'u 's-sunen*, 13: 198.

⁶⁴ Vidjeti El-Khurešijev komentar na Khalila, 7: 80.

stoga mu se mogu pripisati sve karakteristike pravnog lica.

Bejtu 'l-mal

Drugi primjer pravnog lica pronađen u našoj klasičnoj islamsko-pravnoj literaturi jeste *bejtu 'l-mal* (trezor islamske države). S obzirom da je *bejtu 'l-mal* javna imovina, svi državlјani islamske države imaju neke koristi od nje, pa ipak niko ne može polagati pravo vlasništva nad njom. Međutim, *bejtu 'l-mal* ima neka prava i obaveze. Imam Es-Serakhs, poznati hanefijski pravnik, u svom djelu *El-Mabsut* kazuje: «*Bejtu 'l-mal* ima neka prava i obaveze koji mogu biti neodređeni.»⁶⁵

Na drugom mjestu isti pisac kazuje:

Ako vladar islamske države ima potrebu za novcem kako bi isplatio plaće svojoj vojsci, a ne nađe isti u Poreznom fondu pri *bejtu 'l-malu* (odakle se obično isplaćuju vojnička primanja), on može isplatiti te plaće iz Fonda zekata, no iznos koji je isplaćen iz Fonda zekata mora se smatrati dugom Poreznog fonda.⁶⁶

Iz prethodnog se da zaključiti da ne samo što *bejtu 'l-mal* može primati i davati pozajmice već to mogu međusobno činiti i njegovi organizacioni dijelovi. Obaveze po ovim pozajmicama ne

⁶⁵ Es-Serakhs, *El-Mabsut*, 14: 33.

⁶⁶ Op. cit., 3: 18.

pripadaju vladaru države, već datom organizacionom dijelu *bejtu 'l-mala*. To znači da svaki odjel *bejtu 'l-mala* predstavlja zaseban entitet i u tom kapacitetu može primati i davati pozajmice, to jest biti zajmoprimac i zajmodavac, te tužiti i biti tužen na isti način kao što to čini pravno lice. Zaključujemo da su islamski pravnici prihvatili koncept pravnog lica u slučaju *bejtu 'l-mala*.

Dioničko društvo (*joint stock*)

Slijedeći primjer koji je veoma blizak konceptu pravnog lica jeste dioničko društvo pronađeno u pravu imama Eš-Šafi'ija. U skladu sa usvojenim principom šafijiske škole, ako više od jedne osobe učestvuje u poslovnom projektu putem partnerstva, gdje su njihova sredstva izmiješana, dužni su platiti zekat pojedinačno ali će isti biti plativ tako što će se obračunati na dionički kapital u cjelini, tako da čak i onaj dioničar koji nema vrijednost dionica u visini *nisaba*⁶⁷ jeste dužan platiti zekat, jer dioničko društvo u cjelini ima vrijednost veću od *nisaba*. Osoba koja ima vrijednost dionica manju od *nisaba*, tako će učestvovati u zekatu u

⁶⁷ Minimum imovine na koju se plaća zekat. - Nap. prev.

omjeru vlasništva dionica u datom dioničkom društvu, iako, kada bi se gledala njena pojedinačna sposobnost za plaćanje zekata, ta osoba ne bi bila obavezna plaćati zekat.

Isti princip pod imenom «*khultatu 'š-šuju'*» primjenjuje se u pitanju zekata na stoku. Konzistentno, osoba ponekad mora platiti više zekata nego što je obavezna na osnovu svoje pojedinačne sposobnosti, a ponekad mora platiti manje od toga.

Stoga je Poslanik, s.a.v.s., rekao: «*La judžme'u bejne muteferriqin ve la jufrequ bejne mudžtemi'in mekhafete 's-sadeqa*», tj. «Zasebna sredstva ne treba udruživati niti udružena sredstva razdvajati kako bi se umanjio iznos zekata za one koji ga trebaju platiti.»

Princip «*khultatu 'š-šuju'*», koji je u određenoj mjeri prihvaćen i od malikijske i hanbelijske škole uz male razlike u detaljima, ima u osnovi koncept pravnog lica. Nije pojedinac taj koji, po ovom principu, plaća zekat, već je dioničko društvo dužno platiti isti. Znači da je dioničko društvo tretirano kao zaseban entitet, pa je obaveza plaćanja zekata preusmjerena na njega, što kazuje da je ovaj koncept dosta blizak konceptu pravnog lica, iako ne u potpunosti isti.

Nasljedstvo dužnika

Četvrti primjer jeste imovina preminule osobe čije obaveze premašuju vrijednost imovine koja je ostala iz njega. U svrhu pojednostavljenja, ovaj slučaj ćemo u nadrom tekstu referirati kao 'naslijeđe dužnika'.

Po mišljenju pravnika, imovina nije u vlasništvu umrlog, jer on više nije živ, niti je u vlasništvu njegovih nasljednika jer dugovi umrlog imaju preferencijalno pravo nad pravima nasljednika. Nije čak niti u vlasništvu povjerilaca, jer poravnanje se još uvijek nije dogodilo. Oni imaju svoja potraživanja, ali ta imovina nije njihovo vlasništvo sve dok se ne dogodi dioba date imovine. Budući da nije ničija imovina, ona ima svoju egzistenciju koja se može nazvati pravnim licem. Nasljednici preminulog, ili osoba koju je ovlastio preminuli, brinut će se o imovini u svojstvu upravitelja, ali ne vlasnika date imovine. Ako proces izmirenja dugova zahtijeva određene troškove, isti će se namiriti iz imovine preminulog.

Gledajući iz ovog ugla, nasljedstvo dužnika predstavlja zaseban entitet koji može da kupuje, prodaje, bude dužnik i povjerilac, te ima karakteristike veoma slične karakteristikama pravnoga lica. Ne

samo to, obaveze ovog 'pravnog lica' jesu ograničene postojećim sredstvima. Ako ta sredstva nisu dostatna za izmirenje dugova, ne postoji pravni mehanizam kojim bi povjerioc mogli tužiti bilo koga, uključujući potomke preminulog, kako bi povratili preostali iznos potraživanja.

Ovo su neki primjeri koji pokazuju kako su islamski pravnici prihvatili pravni entitet, sličan entitetu pravnog lica. Ovi primjeri bi trebalo da pokažu da koncept pravnog lica nije potpuno stran islamskoj jurisprudenciji, te ako se pravni entitet dioničkog društva prihvati na osnovu ovih presedana, vjerovatno se ne bi mogla naći ozbiljna primjedba.

Kao što je ranije spomenuto, pitanje ograničene odgovornosti kompanije je blisko vezano za koncept pravnog lica. Ako je pravno lice tretirano kao fizičko lice po svojim pravima i obavezama, onda svaka osoba odgovara svojim obavezama do iznosa sredstava čiji je vlasnik, a u slučaju da premine insolventna osoba, niti jedna druga osoba neće snositi teret preostalih obaveza ma koliko bila bliska preminulom. Koristeći ovu analogiju dioničko društvo može biti opravdano.

Ograničena odgovornost robovlasnika

Ovdje bih želio navesti još jedan primjer sa odlikom da je najbliži ograničenoj odgovornosti dioničkog društva. Primjer se odnosi na dio naše daleke historije kada je ropstvo bilo u modi, a robovi su tretirani kao imovina robovlasnika sa kojom se slobodno trgovalo. Iako institucija ropstva, gledajući iz današnje perspektive, jeste prošlost, ipak pravni principi tadašnjih pravnika u vezi sa trgovinom robljem uvijek su još korisni za studente islamske jurisprudencije. Mi možemo iskoristiti te principe tražeći rješenja za savremene probleme. U tom svjetlu smatramo da je ovaj primjer najrelevantniji kada je naš problem u pitanju. U to doba postojale su dvije kategorije robova. Prva kategorija se odnosila na one kojima njihovi vlasnici nisu dozvoljavali da ulaze u bilo kakve komercijalne transakcije. Ovakav rob se nazivao '*qinn*'. Ali, postojala je i druga kategorija robova, kojima su njihovi vlasnici dozvoljavali da trguju. Ovakav rob se nazivao '*el-'abdu*' '*I-me'dhun*'. Robovlasnik bi svome robu dao početni kapital u svrhu trgovine gdje je rob imao slobodu da ulazi u sve trgovačke transakcije. Kapital koji je uložen u

potpunosti pripada njegovom robovlasniku. Također, što god bi rob zaradio, to je predstavljalo isključivo vlasništvo robovlasnika. Ako bi se tokom trgovine rob zadužio, dugovi bi se izmirili gotovinom, robom na zalihamu koju je rob posjedovao. No, ako ovo ne bi bilo dovoljno za izmirenje dugova, povjeriocu su imali pravo prodati samog roba i od te kupoprodajne cijene naplatiti svoja potraživanja. Međutim, ako njihova potraživanja ne bi bila u potpunosti naplaćena prodajom roba, te rob premine u stanju nesolventnosti, povjeriocu ne mogu potraživati od njegovog robovlasnika.

Ovdje je robovlasnik ustvari vlasnik cijelog posla, rob je predstavljao samo posredničku alatku koja je obavljala poslovne transakcije. Rob uopće nije imao vlasništvo nad datim poslom. Ipak, obaveze robovlasnika su bile ograničene na kapital koji je on investirao uključujući u to i tržišnu vrijednost roba. Nakon smrti roba, povjeriocu ne bi mogli naplatiti svoja potraživanja iz osobnih sredstava robovlasnika.

Ovo je najbliži primjer pronađen u islamskom pravu, koji je veoma sličan ograničenoj odgovornosti dioničara kompanije, te se ova da pravdati koristeći istu analogiju.

Na osnovu ovih pet presedana, izgleda da koncept pravnog lica kao i koncept ograničene odgovornosti ne proturiječe pravilima islama. U isto vrijeme, neophodno je naglasiti da koncept ograničene odgovornosti ne treba predstavljati put koji će prevarantima dozvoliti da izbjegavaju prirodne obaveze proistekle iz profitabilne trgovine. Tako, ovaj koncept treba ograničiti na javno ponuđene kompanije (*public company*) koje emitiraju svoje dionice građanstvu, tako da je broj dioničara iste kompanije jako veliki, te niko od njih pojedinačno ne može biti odgovoran za svakodnevne poslovne aktivnosti kao i za dugovanja koja prevazilaze sredstva kompanije.

Kada je riječ o privatnim kompanijama ili partnerstvima, koncept ograničene odgovornosti ne bi trebalo primjenjivati, praktično svaki od njihovih dioničara i partnera može jednostavno doći do znanja o svakodnevnim poslovnim aktivnostima i treba ih držati odgovornim za sve nastale obaveze.

Može postojati izuzetak za 'pasivne partnere' ili dioničare privatne kompanije koji nisu praktično uzeli učešća u upravljanju poslom, te se njihova odgovornost može ograničiti na osnovu međupartnerskog sporazuma.

Ako 'pasivni partneri' imaju ograničenu odgovornost na osnovu datog sporazuma,

to znači da, kada je u pitanju islamska jurisprudencija, oni nisu dozvolili aktivnim partnerima da se zadužuju u iznosu koji prevazilazi vrijednost sredstava datog posla. U ovom slučaju, ako dugovanja kompanije pređu određeni nivo, to predstavlja potpunu odgovornost aktivnih partnera koji su prekoračili uspostavljeni limit.

Ishod prethodne diskusije jeste da koncept ograničene odgovornosti može biti opravdan po Šerijatu u javno ponuđenim dioničkim društvima kao i onim korporativnim tijelima koji svoje dionice daju u javnu ponudu. Ovaj koncept se može primijeniti i na 'pasivne partnere', kada je u pitanju partnerstvo ili dioničare privatne kompanije koji ne učestvuju aktivno u poslovnom upravljanju. No, odgovornost aktivnih partnera u partnerstvu i aktivnih dioničara privatnih kompanija treba uvijek ostaviti neograničenom.

Na kraju, treba da se prisjetimo šta smo kazali na početku ovog poglavlja. Pitanje ograničene odgovornosti, kao pitanje savremenog doba zahtjeva kolektivni napor u iznalaženju šerijatskog rješenja. Prethodna diskusija ne pretendira da postane konačni sud o ovom pitanju. Ovo je samo rezultat uvodnog promišljanja

koje uvijek ostavlja dovoljno prostora za daljnja proučavanja i istraživanja.

* * *

UČINAK ISLAMSKIH BANAKA - JEDNA REALISTIČNA OCJENA

Islamsko bankarstvo danas predstavlja nepobitnu realnost. Broj islamskih banaka i finansijskih institucija stalno raste. Osnivaju se nove islamske banke sa ogromnim iznosima kapitala. Konvencionalne banke otvaraju islamske šaltere ili islamske poslovnice koje posluju po islamskim principima. Čak i nemuslimanske finansijske institucije ulaze u ovo poslovno polje i međusobno se takmiče u privlačenju što je moguće više muslimanskih klijenata. Izgleda da će se islamsko bankarstvo u narednoj dekadi udvostručiti po kapitalu i obimu poslovanja, i očekivati je da će poslovanje islamskih banaka pokrивati veliki dio svjetskih finansijskih transakcija. No, prije nego što islamske finansijske institucije

prošire svoje djelovanje, neophodno je ocijeniti njihov učinak u protekle dvije decenije, jer svaki novi sistem treba da uči iz ranijih iskustava kako bi revidirao svoje aktivnosti te analizirao slabosti na jedan realističan način. Sve dok ne analiziramo naše dobre osobine i nedostatke, ne možemo očekivati pomak ka našem ukupnom uspjehu. To je perspektiva iz koje želimo analizirati poslovanje islamskih banaka i finansijskih institucija u svjetlu Šerijata naglašavajući njihova postignuća i propuste.

Jednom prilikom za vrijeme jedne konferencije za štampu u Maleziji, bio sam upitan o doprinosu islamskih banaka promociji islamske ekonomije. Moj odgovor na postavljeno pitanje bio je formalno kontradiktoran, rekao sam da su islamske banke doprinijele mnogo, ali da istovremeno nisu ništa doprinijele. Ovo poglavlje predstavlja pokušaj da se elaborira dati odgovor.

Kada je rečeno da su doprinijele mnogo, mislilo se prije svega na postignuće vrijedno pomena a to je prodor islamskih banaka u današnji bankarski sistem kao finansijskih institucija koje žele slijediti šerijatske propise. Muslimanski ummet je snivao o beskamatnoj ekonomiji, no koncept islamskog bankarstva bio je samo teoretski

proučavan u istraživačkim radovima, bez praktičnog primjera. Islamske banke i finansijske institucije su provele teoriju u praksi i pokazale živi primjer teoretskog koncepta u okruženju gdje se tvrdilo da niti jedna finansijska institucija ne može poslovati po beskamatnom principu. Islamske banke su, uistinu, napravile hrabar korak kada su donijele nepokolebljivu odluku da sve svoje transakcije usklade sa Šerijatom, te sve svoje aktivnosti očiste od kamate.

Još jedan veoma važan doprinos islamskih banaka, koje su bile pod nadzorom šerijatskih odbora, predstavlja činjenica da su predočile šerijatskim učenjacima široki spektar pitanja koja se tiču savremenog poslovanja i tako im ne samo omogućile da razumiju savremenu poslovnu i trgovinsku praksu već da ih preispitaju iz šerijatske perspektive, kao i da pronađu alternative koje mogu biti prihvatljive po islamskim principima.

Treba razumjeti da kada se tvrdi da islam ima odgovarajuća rješenja za sve probleme, mi ni u kom slučaju time ne smatramo da časni Kur'an ili Sunnet Božijeg Poslanika, s.a.v.s., ili fetve islamskih učenjaka nude specifičan odgovor za svaki najsitniji detalj našeg društveno-ekonomskog života. Ono što mi, ustvari, smatramo jeste da su časni Kur'an ili Sunnet Božijeg Poslanika, s.a.v.s.,

uspostavili okvirne principe u svjetlu kojih će učenjaci izvoditi specifične odgovore na probleme koji se pojavljuju u njihovom dobu. Stoga, u cilju pronalaženja konačnog odgovora na datu situaciju poznavaoci Šerijata igraju veoma važnu ulogu. Oni treba da analiziraju svako novo pitanje u svjetlu principa uspostavljenih u časnom Kur'anu i Sunnetu, kao i u svjetlu standarda ranijih pravnika navedenih u knjigama islamske jurisprudencije. Ovaj poduhvat se naziva *istinbat* (derivacija) ili idžtihad. Ovaj proces je obogatio islamsku jurisprudenciju znanstvenim blagom i mudrošću kojoj nema ravne u drugim religijama. U društвima gdje Šerijat biva implementiran u svoj svojoj punoći, neprekidni proces *istinbata* donosi nove ideje, koncepte i fetve koje bogate islamsku jurisprudenciju i tako čine lakšim traženje specifičnog odgovora na gotovo sva moguća pitanja. No, tokom posljednjih nekoliko vijekova, politički pad muslimana znatno je zaustavio ovaj proces.

Većina islamskih zemalja je bila pod vlašću nemuslimanskih vladara koji su silom nametnuli sekularni sistem vladavine, onemogućavajući tako da društveno-ekonomski život slijedi upute Šerijata i svodeći islamsko učenje na pojedine islamske dimenzije kao što su ibadet, vjerska naobrazba i u nekim zemljama pitanje braka, razvoda i nasljedstva. Stoga kada su

političke i ekonomске aktivnosti u pitanju, vladavina Šerijata je bila u potpunosti odbačena.

Pošto razvoj svakog pravnog sistema zavisi od njegove praktične primjene, razvoj islamskog prava kada je u pitanju poslovanje i trgovina, bilo je onemogućeno datim prilikama.

Transakcije na tržištu, s obzirom da su bile zasnovane na sekularnom konceptu, rijetko su bivale predmet razmatranja šerijatskih učenjaka kako bi se ustanovila njihova šerijatska valjanost. Istina je da su čak i u to doba bogobojažni muslimani postavljali praktična pitanja šerijatskim učenjacima. Ovi su svoja mišljenja davali u obliku fetvi, koje se u velikoj većini slučajeva još uvijek mogu pronaći. Međutim, sve ove fetve su se odnosile na pojedinačne probleme datih osoba, te su odražavale njihove pojedinačne potrebe.

Veoma važan doprinos islamskih banaka je to što su one, upustivši se u polje velikog biznisa, doprinijele da se točak razvoja islamskog pravnog sistema počeo ponovo okretati.

Većina islamskih banaka posluje pod nadzorom šerijatskih odbora. One svoje svakodnevne probleme iznose pred svoje šerijatske stručnjake koji ih proučavaju u svjetlu islamskih propisa i principa, te

donose precizan sud o njima. Ova procedura ne samo što šerijatske stručnjake upoznaje sa novim tržišnim situacijama, već također kroz njihov postupak *istinbata* doprinosi evoluciji islamske jurisprudencije. Ako određena praksa bude okarakterizirana kao neislamska od strane šerijatskih stručnjaka, također se traži odgovarajuća alternativa u zajedničkom naporu šerijatskih stručnjaka i menadžmenta islamskih banaka. Rezolucije šerijatskih odbora danas predstavljaju blago smješteno u desetine knjiga, i taj doprinos ni u kom slučaju ne može biti potcijenjen.

Drugi veoma važan doprinos islamskih banaka je to što sada prisutne na međunarodnom tržištu, te islamsko bankarstvo, koje se, pak, razlikuje od konvencionalnog bankarstva, postepeno biva priznato širom svijeta. Na ovaj način ja sam pokušao objasniti svoj stav o velikom doprinosu islamskih banaka.

S druge strane postoji nekoliko propusta u načinu poslovanja današnjih islamskih banaka, koje treba sa dužnom pažnjom analizirati.

Prije svega, koncept islamskog bankarstva je zasnovan na ekonomskoj filozofiji izvedenoj iz propisa i principa šerijata. U tom kontekstu beskamatnog

bankarstva, ova filozofija teži ka uspostavljanju distributivne pravde oslobođene od bilo koje vrste eksplatacije. Kao što sam objasnio u nekoliko svojih radova, instrument kamate ima konstantnu tendenciju naklonosti prema bogatim, što je u suprotnosti sa interesima običnih ljudi. Bogati industrijalci putem posuđivanja velikih iznosa od banaka, ustvari koriste novac deponenata za svoje velike profitabilne projekte. Nakon što oni ostvare dobit, oni ne dozvoljavaju deponentima da učestvuju u podjeli dobiti izuzev u nivou oskudnih kamata koju industrijalci također svrstavaju u cijenu svojih proizvoda. Stoga, posmatrajući iz makro perspektive, oni nisu platili ništa deponentima.

S druge strane, u ekstremnim slučajevima gubitka koji dovodi do bankrota industrijalaca, te konzekventno bankrota same banke, cijeli gubitak snose deponenti. Na ovaj način kamata stvara nepravdu i neravnotežu u distribuciji dohotka. Suprotno prethodnom jeste islamsko finansiranje. Idealni instrument finansiranja po Šerijatu predstavlja mušaraka gdje se dobit i gubitak dijele između obiju strana u skladu sa učešćem u kapitalu. Mušaraka pruža bolje mogućnosti za deponente kada je u pitanju podjela

stvarnih dobiti ostvarenih u poslovanju, koje su obično dosta više od kamatnih stopa. Pošto dobit ne može biti tačno određena dok data roba ne bude u potpunosti prodata, dobit koja pripada deponentima ne može se uključiti u cijenu proizvodnje, stoga nasuprot kamatnom sistemu, iznos plaćen deponentu ne može se potraživati putem povećanja cijene gotovih proizvoda.

Ova filozofija ne može se provesti u realnost sve dok islamske banke ne budu značajno koristile mušaraku. Istina je da postoje praktični problemi u primjeni mušarake kao oblika finansiranja, posebno u današnjoj atmosferi gdje islamske banke djeluju u izolaciji i u većini slučajeva bez podrške državnih organa. Činjenica, međutim, ostaje da islamske banke treba da postepeno teže korištenju mušarake kao instrumenta finansiranja, kao i povećanju obima finansiranja putem mušarake. Nažalost, islamske banke su previdjele ovaj osnovni preduvjet islamskog bankarstva, te nema vidljivih napora ka uvođenju ove transakcije, čak ni postepeno ili po selektivnom principu. Ova situacija je rezultirala nizom negativnih faktora:

Prvo, osnovna filozofija islamskog bankarstva, izgleda, u potpunosti je zanemarena.

Drugo, s obzirom da su islamske banke zanemarile mušaraku kao instrument

finansiranja, bile su prisiljene koristiti murabehu i idžaru. Ova dva oblika finansiranja također koriste konvencionalne parametre kao što su LIBOR i dr., gdje konačni efekat nije uopće materijalno različit od efekata kamatonosne transakcije. Ja ne pripadam skupini ljudi koji ne uviđaju razliku između transakcija konvencionalnih banaka i murabehe i idžare, te koji optužuju ove instrumente za obavljanje istog posla samo pod drugim imenom, jer ako mušaraka i idžara jesu implementirane zadovoljavajući sve neophodne uvjete, postoji dosta različitosti koje ih izdvajaju od kamatonosnih transakcija.

Međutim, niko ne može opovrgnuti činjenicu da ove dvije transakcije nisu izvorni oblici finansiranja po Šerijatu. Šerijatski stručnjaci su dozvolili njihovu primjenu u finansijske svrhe samo u sferama gdje mušaraka nije prikladna i to opet pod određenim uvjetima.

Ova dozvola ni u kom slučaju ne treba biti smatrana trajnim pravilom za sve vrste transakcija, i cjelokupno poslovanje banaka ne bi se trebalo na tome zasnovati.

Treće, kada ljudi shvate da zarada po transakcijama islamskih banaka jeste jako slična zaradi po transakcijama konvencionalnih banaka, oni postaju skeptični prema funkcioniranju islamskih banaka.

Četvrti, ako su sve transakcije islamskih banaka zasnovane na ova dva mehanizma, postaje veoma teško braniti slučaj islamskog bankarstva posebno pred širokim auditorijem, pred nemuslimanima koji smatraju da to nije ništa drugo do igra dokumentima. Primijećeno je da u izvjesnom broju islamskih banaka murabeha i idžara čak nisu ni provođene u skladu sa procedurom koju propisuje Šerijat. Osnovni koncept murabehe jeste da banka kupi robu te je onda proda klijentu na odgođeno plaćanje uz odgovarajuću profitnu maržu. U skladu sa šerijatskim stanovištem, neophodno je da roba postane vlasništvo i bude najmanje u konstruktivnom posjedu banke prije nego što se proda klijentu. Banka bi trebalo da snosi rizik nad robom tokom perioda u kome je ona vlasnik i u posjedu date robe. Primijećeno je da dosta islamskih banaka i finansijskih institucija pravi greške kada je u pitanju ova transakcija.

Neke finansijske institucije su shvatile da murabeha ustvari predstavlja praktičnu zamjenu za kamatu. Stoga, oni sklapaju ugovor o murabehi čak i kada klijent treba sredstva kako bi izmirio svoje operativne troškove, poput plaće ili računa za robe ili usluge koje su već konzumirane.

Očigledno je da murabeha ne može biti primijenjena u ovom slučaju jer banka ne kupuje nikakvu robu. U nekim slučajevima klijent kupuje robu na svoju ruku prije bilo kakvog ugovora sa islamskom bankom te se murabeha primjenjuje po principu povratne kupovine (*buy back*). Ovo je opet u suprotnosti sa islamskim principima jer aranžman povratne kupovine se jednoglasno smatra zabranjenim po Šerijatu.

U nekim slučajevima klijent biva agentom banke u kupovini date robe, koju odmah prodaje sam sebi nakon što je roba nabavljena. Ovo nije u skladu sa osnovnim uvjetom koji murabehu čini dozvoljenom kao instrument finansiranja. Ako je klijent imenovan za agenta u kupovini robe, njegova uloga agenta mora se razdvojiti od njegove uloge kupca. To znači da nakon kupovine robe u ime banke, on mora informirati banku da je izvršio kupovinu u njeno ime. Potom datu robu banka treba prodati klijentu, nakon što ovaj dostavi valjanu ponudu. Banka prihvata kupoprodaju. Ova prepiska se može obaviti putem faksa ili interneta.

Kao što je ranije objašnjeno, murabeha predstavlja vrstu kupoprodaje, te postoji šerijatski princip koji nalaže da cijena mora biti definirana u trenutku kupoprodaje. Ova cijena ne može biti uvećana ili

umanjena jednostrano nakon što je obje strane utvrde. Primijećeno je da neke finansijske institucije uvećavaju cijenu murabehe u slučaju kada dođe do kašnjenja u plaćanju, što nije dozvoljeno po Šerijatu. Neke finansijske institucije reprogramiraju murabehu u slučaju kašnjenja u plaćanju. Očigledno, i ova praksa nije dozvoljena po Šerijatu, jer jednom prodata roba klijentu ne može biti predmet druge kupoprodaje istom klijentu.

Kod idžara transakcije neki šerijatski preduvjeti također bivaju previđeni. Preduvjet validne idžare jeste da najmodavac snosi rizike vezane za vlasništvo iznajmljenog sredstva. Najmodavac plaća najamninu od trenutka kada mu je unajmljeno sredstvo na raspolaganju. Primijećeno je kod izvjesnog broja idžara ugovora da su ova pravila prekršena. Čak i u slučaju uništenja sredstva zbog više sile, najmoprimec je dužan plaćati rentu. To znači da najmodavac ne preuzima odgovornost za svoje vlasništvo niti da stvarno daje sredstvo u najam. Ova vrsta idžare je u suprotnosti sa šerijatskim principima. Islamsko bankarstvo je zasnovano na principima koji se razlikuju od onih koje prati konvencionalni bankarski sistem. Stoga je logično da njihovi rezultati poslovanja ne moraju biti jednaki kada je u pitanju profitabilnost. Islamska banka može zarađivati više u nekim, ili

manje u nekim drugim slučajevima. Ako je naš cilj da imitiramo konvencionalne banke kad je u pitanju dobit, teško ćemo razviti naše proizvode zasnovane na čistim islamskim principima. Sve dok vlasnici date banke, njen menadžment i njena klijentela ne shvate činjenicu i ne budu spremni da prihvate razlike, ali ne nužno lošije, rezultate, islamske banke će nastaviti koristiti vještačke mehanizme a pravi islamski sistem neće nikada zaživjeti.

U skladu sa islamskim principima, poslovne transakcije nikada ne mogu biti odvojene od moralnih principa društva. Stoga islamske banke bi trebalo da prihvate nove finansijske politike i da istraže nove kanale investiranja koji mogu ohrabriti razvoj i podržati male trgovce, kako bi se njihova ekonomska situacija poboljšala. Veoma mali broj islamskih banaka i finansijskih institucija je posvetio pažnju ovom aspektu. Nasuprot konvencionalnim finansijskim institucijama koje se bore jedino za što veće profite, islamske banke bi trebalo da kao jedan od svojih glavnih ciljeva uzmu zadovoljavanje potreba društva i preferiraju proizvode koji pomažu običnim ljudima da unaprijede svoj životni standard. Oni bi trebalo da pronađu nove šeme finansiranja stanogradnje, finasiranja vozila, kao i finansijske rehabilitacije malih trgovaca.

Ova oblast još uvijek čeka pažnju islamskih banaka.

Islamsko bankarstvo neće napredovati dok se ne pojavi snažan sistem međubankarskih transakcija zasnovanih na islamskim principima. Nedostatak ovakvog sistema prisiljava islamske banke da se obrate konvencionalnim bankama kako bi zadovoljile svoje kratkoročne likvidnosne potrebe za koje konvencionalne banke ne pružaju usluge bez otvorene ili kamuflirane kamate. Kreiranje međubankarskih odnosa zasnovanih na islamskim principima ne bi više trebalo da bude teškoća. Broj islamskih finansijskih institucija danas iznosi oko dvije stotine. One mogu kreirati kombinirani fond murabehe i idžare čije jedinice mogu biti korištene čak i za *overnight* (prekonoćne) transakcije. Ako bi se osnovao takav fond, riješili bi se mnogi problemi.

Konačno, islamske banke treba da razvijaju svoju vlastitu kulturu. Očigledno, islam nije ograničen samo na bankarske transakcije, on predstavlja set propisa i principa koje upravljaju cijelim ljudskim životom. Stoga da bi se nosio islamski predznak, nije dovoljno samo dizajnirati transakcije u skladu sa islamskim principima. Neophodno je također da

vanjski izgled institucije i njeni kadrovi reflektiraju islamski identitet, te se tako jasno razlikuju od konvencionalnih institucija. To zahtjeva velike promjene u općem pristupu ovih institucija i njihovih uprava. Islamske obaveze služenja Bogu, kao i etičke norme moraju proveravati atmosferom u instituciji koja za sebe tvrdi da je islamska. Ovo je oblast u kojoj su neke islamske institucije na Bliskom istoku napravile progres. Međutim, to treba da bude izdvajajuća karakteristika svih islamskih banaka i finansijskih institucija širom svijeta. Upute šerijatskih odbora moraju također biti viđene i u ovoj oblasti.

Svrha ove diskusije, kao što je pojašnjeno na početku, ni u kom slučaju nije da se obeshrabre islamske banke ili da im se traže mahane. Jedina svrha jeste da ih se navede kako bi preispitale svoje učinke iz šerijatskog ugla, te kako bi prihvatile realističan pristup pri dizajniranju novih procedura i određivanju novih politika.

* * *

*

(za koricu)

O KNJIZI

Iako Šerijat zabranjuje kamatu u poslovanju, to ne znači da islamske banke i finansijske institucije moraju biti dobrotvorne ustanove. Sve dok osoba koja daje novac očekuje da dijeli i ostvarenu dobit i eventualni gubitak druge strane, predviđeni udio u dobiti je legitiman. Ovaj dragocjeni vodič jasno opisuje najvažnije razlike između islamske finansijske prakse i konvencionalnih procedura utemeljenih na kamati. Autor knjige lahko razumljivim jezikom objašnjava načine finansiranja koje koriste islamske finansijske institucije. On se suvereno bavi praktičnim problemima koji se pojavljuju u radu tih institucija i nudi moguća rješenja za svaki od njih.

Investitori, kompanije, poslovni ljudi i obični građani koji žele poslovati sa islamskim finansijskim institucijama, ili po šerijatskim komercijalnim propisima, imaju pred sobom kristalno jasno, vrlo informativno i krajnje praktično uputstvo za uspjeh u svome naumu.

Cijena zapadnoevropskog izdanja ove knjige je 70 eura.

O AUTORU

Muftija Muhammad Taqi Usmani jedan je od vodećih islamskih naučnika danas. Već četiri decenije predaje na univerzitetu Darul-'Ulum u Karačiju. Sudija je Šerijatskog apelacionog suda Pakistana, potpredsjednik Akademije islamskog prava u Džeddi, predsjednik Centra za islamsku ekonomiju (Pakistan), član Savjeta Instituta za islamska istraživanja pakistanske vlade te predsjednik ili član šerijatskih odbora brojnih islamskih finansijskih institucija u Saudijskoj Arabiji, Engleskoj, Luksemburgu, Bahrejnu, Šri Lanki, Ujedinjenim Arapskim Emiratima i drugdje. Napisao je oko četrdeset djela iz oblasti islamskog prava, ekonomije i hadisa.

