IZAZOVI KOD OSNIVANJA ISLAMSKIH BANAKA

Suad Bećirović, prof. dr

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar, Srbija
s.becirovic@uninp.edu.rs

Admir Dudić, dipl. ecc.

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar, Srbija
admir01@live.com

Apstrakt

Islamsko bankarstvo predstavlja novi koncept bankarstva koji funkcioniše bez kamate. Nakon finansijske krize 2007. godine, interesovanje za islamsko bankarstvo je poraslo obzirom da su islamske banke podnijele znatno bolju ovu krizu, jer ne koriste špekulativne finansijske instrumente kao što su derivati. Zbog sve većeg interesovanja za islamsko bankarstvo, u ovom radu želimo analizirati koji izazovi postoje kod osnivanja islamskih banaka. Pored predavljanja ovih izazova, želimo prikazati da li se kod ovih izazova radi o prilikama ili o prijetnjama. Štaviše, u ovome radu će se analizirati na koji način se može poboljšati rad islamskih banaka da bi povećale svoju efikasnost kod mobilizacije i investiranja štednje.

Ključne riječi: Islamsko bankarstvo, islamske finansije, bankarstvo, beskatmatno bankarstvo, bankarska regulacija

CHALLENGES AT ESTABLISHING ISLAMIC BANKS

Abstract

Islamic banking presents a new banking concept which works without interest. After the financial crisis in 2007, interest for Islamic banking has been growing, because Islamic banks have coped better with the crisis, as they do not use speculative financial instruments, as for example derivatives. Due to growing interest for Islamic banking, in this working paper we want to analyse the challenges at establishing Islamic banks. Besides presenting these challenges, we want to show whether these challenges are opportunities or threats. Furthermore, in this working paper we want to analyse in which way Islamic banks can improve the mobilisation and investment of savings.

Keywords: Islamic banking, Islamic finance, banking, interest-free banking, bank regulation

JEL codes: G21

UVOD

Savremeno islamsko bankarstvo počelo je da se razvija nakon drugog svjetskog rata. Nakon uspjeha pojedinačnih projekata, od sredine 1970-ih godina masovno su se širili islamske banke, prije svega u zemljama zaljeva i u Egiptu. Također, države poput Irana, Pakistana i Sudana nastojale su da islamiziraju cio svoj finansijski sistem, sa različitim uspjehom.

Teoretičari islamskog bankarstva nastojali su da riješe problem razvijanja finansijskih instrumenata koje ne koriste kamatu, uz mogućnost adekvatne mobilizacije i investiranja štednje. Ovi beskamatni finansijski ugovori korišćeni su za razvoj modernog islamskog bankarstva. Kako islamske banke funkcionišu najbolje pokazuje kako izgleda bilans stanja islamske banke. Na strani pasive, islamska banka se pored tekućih računa i sopstvenog kapitala, mora, prije svega, osloniti na investicione račune gdje islamska banka i štediša dijele ostvarenu dobit. Na strani aktive, islamske banke ulažu prikupljenu štednju ili putem partnerskih ugovora ili putem dužničkih ugovora. Kod partnerskih ugovora, islamska banka će dijeliti dobit (ili gubitak) sa poslovnim partnerom. Ova partnerstva, uz određene posebnosti, su dosta slični klasičnim privrednim društvima, prije svega ortačkom i komanditnom društvu. S druge strane, dužnički ugovori su klasični trgovinski ugovori, koji su modifikovane za savremeno poslovanje. Ovi ugovori se zasnivaju na razmjeni jednog fizičkog predmeta putem plaćanja unaprijed ili odloženog plaćanja.

Brzi rast vrijednosti imovine islamskih banaka, čiji je iznos prešao 1 bilion američkih dolara, čini islamsko bankarstvo interesantnim ne samo za muslimane. Zato u ovom radu želimo analizirati šanse i izazove koji postoje kod osnivanja islamskih banaka. Iskustvo zadnjih četrdeset godina u raznim zemljama i okruženjima, daje veliki broj informacija o šansama i izazovima koji mogu biti prilika ili prijetnja za razvoj islamskog bankarstva u jednoj zemlji.

IZAZOVI KOD MOBILIZACIJE ŠTEDNJE

Kod mobilizacije štednje treba uzeti u obzir ponašanje štediša kao i potraživača novca. Kod spajanja ponude i potražnje za novac možemo uočiti tri vrste izazova: [13, str. 120]

1. **Količina.** Pojedinci, uglavnom, posjeduju samo relativno malu uštedevinu, dok su potraživačima često potrebna ogromna finansijska sredstva za sprovođenje investicija.
2. **Rizik.** Ukoliko bi jedna osoba imala dovoljno uštedevine za investiranje u jedan projekat, ona neće uložiti cijelu uštedevinu u jedan projekat zbog velikog rizika. Jer ukoliko ovaj projekat propadne, štediša će izgubiti cijelu svoju uštedevinu.
3. **Rokovi.** Štediša žele kratkoročno uložiti novac jer se tako nastoje osigurati da im novac bude raspoloživ za potrošnju ili za eventualne druge investicije. S druge strane, potraživačima novca novac je dugoročno potreban za

spvođenje poslovnih poduhvata. Ukoliko preduzetnici ne mogu nabaviti dugoročni kapital, oni ne mogu sprovesti svoje projekte.

Prvi račun kojeg ćemo analizirati jeste **tekući račun**, tzv. "*vedi'a*". Klijent banke ostavlja svoja finansijska sredstva na čuvanje, uz uslov da novac uvijek ima na raspolaganju. Na ovaj način se rješava problem "rokovi". Postojanje ovog računa polazi od toga da se gotovina drži za transakcione svrhe. Štaviše, tekući računi nude prednost da vlasnici tekućih računa nemaju minimalni limit za ostavljanje novca na ovim računima. Za usluge koje se nude putem tekućeg računa (čuvanje novca, prebačaj novca itd.) islamska banka može tražiti nadoknadu. Također, tekući računi otvaraju mogućnost stvaranja likvidnih rezervi, jer određena minimalna ukupna svota novca uvijek ostaje na tekućim računima u banci.

Druga vrsta računa, kojeg nude islamske banke, je **štedni račun**. Za razliku od klasičnih štednih računa, ovdje štediša ostavlja novac u vidu beskamatnog zajma. Ovaj račun je namijenjen za štediše koji ne žele da ulažu svoju uštedevinu u rizične projekte. Zato što je štediša garantovan ulog, on nema pravo na dio zarade od depozita. Također, štediša na osnovu tih depozita ne može ispisivati čekove ili izvršiti druge transakcije koje su moguće tekućim računom. Međutim, pošto banka može koristiti ova sredstva za ulaganje, štediša ne mora platiti naknadu za držanje novca u banci. Gledajući na gore spomenuti probleme kod mobilizacije štednje, problem količine i rokova se rješava na isti način kao i kod tekućih računa. Da bi islamska banka bila u stanju da vrati novac štedišama, ona će uložiti štednju u različite projekte i time riješiti problem "rizika".

Najbitniji računi za islamsko bankarstvo bi trebali da budu **investicioni računi**. Ovdje štediša ostavlja svoj novac u banci u vidu *mudarebe*. Ugovor "*mudareba*" je jedan od najbitnijih ugovora u islamskom bankarstvu. Mudareba poznaje dvije vrste partnera: investitora (*rabhu-l-mal*) i upravnika (*mudarib*). Posebnost kod ovog udruženja jeste što mudarib ima isključivo pravo na upravljanje udruženjem, dok je investitor vlasnik udruženja. Mudarib kroz svoj rad ne dobija pravo na vlasništvo nad udruženjem. Prije zaključivanja ugovora o mudarebi, treba se odrediti omjer za raspodjelu dobiti. Omjer se može slobodno odrediti, ali treba biti iskazan u procentu. Gubitak isključivo snosi investitor, jer kod svih udruženja islamskog prava važi pravilo da onaj koji ne uloži novac u udruženje ne snosi gubitke. Odgovornost investitora se ograničava na njegov ulog jer on ne upravlja mudarebom.

Primjenjujući mudarebu na relaciju štediša - islamska banka, tada štediša postaje investitor (*rabhu-l-mal*), a islamska banka je upravnik (*mudarib*). Na osnovu toga, štediša islamske banke imaju pravo na ostvarenu dobit, uz rizik da im se može umanjiti ili da mogu čak izgubiti svoj ulog ako se ostvaruje gubitak. Ovaj račun je idealan odgovor za one štediše koji su spremni preuzeti rizik kako bi došli do većih od uobičajenih stopa profita. [20, str. 220] Motivacija za ulaganje u ovakav račun je taj što štediša nemaju pristup informacijama o tržišnim prilikama za investicije niti vremena za nadgledanje učinka ovih investicija - oni daju svoje uštedevine islamskim bankama za ulaganje. Također, banka može ponuditi investicione račune koji se odnose isključivo na određene projekte. Profit na ova sredstva je isključivo ovisan o rezultatu ovih projekata. [3, str. 30] Što se tiče investitora koji ulažu u ove račune, radi se o dobro informisanim ulagačima koji žele informacije koje posjeduju

o određenom projektu ili preduzeću upotrijebiti u cilju umnožavanja svoje uštede preko islamske banke. [20, str. 222]

Posebnost investicionih računa je u tome što su vlasnici ovih računa istovremeno i vlasnici banke, jer sa mudarebom dobijaju ne samo na pravo na dobit, nego i pravo na dio imovine banke. Ovaj oblik vlasništva može dovesti do konzervativnih investicionih stavova, koji mogu spriječiti propast finansijskih institucija tokom recesije.

Sa aspekta rješavanje problema mobilizacije sredstava, investicioni računi ne smiju imati minimalni iznos za ulaganje, da bi se sakupio što veći iznos novca. Prikupljeni novac će se investirati u različite projekte, osim ukoliko se koristi samo za jedan projekat. Glavni problem jesu rokovi, jer je teško izvlačiti novac iz jednog projekta. Pretjerano stvaranje likvidnih rezerva vodilo bi do oportunističkih troškova. Da bi se riješio ovaj problem mogu se koristiti finansijska sredstva iz tekućih i štednih računa za isplatu novca štedišama.

IZAZOVI KOD MOBILIZACIJE SREDSTAVA

Veliki tržišni potencijal za islamske banke su muslimani - vjernici koji izbjegavaju štedne račune klasičnih banaka, jer se baziraju na kamati. Zato će vjernici težiti da koriste usluge islamske banke, prije svega u obliku štednih i investicionih računa. Usluge tekućeg računa islamskih banaka se načelno razlikuju samo u detaljima sa tekućim računima klasičnih banaka (naprimjer kod ponude kreditnih kartica). Ali kada se klijenti islamske banke budu odlučivali za štedne i investicione račune, oni će koristiti i usluge tekućih računa. Pored ciljnog tržišta muslimani - vjernici, naravno i nemuslimani mogu biti bitno ciljna grupa za mobilizaciju štednju, prije svega pojedinci koji nisu zadovoljni prinosom na štednim računima ili pojedinci, koji nemaju dovoljno visoko povjerenje u klasične banke. Druga grupa postoji, prije svega u zemljama gdje je bankarski sistem još u fazi razvoja. Ovdje možemo uračunati i Srbiju i druge zemlje u okruženju.

Da bi se mogao iskoristiti ovaj tržišni potencijal, mora postojati široko prihvaćanje islamskih banaka od strane javnosti. Prvi izazov jeste nepovjerenje u sam koncept islamskog bankarstva. Pristalice klasičnog bankarstva ne prihvaćaju islamske banke zato što tvrde da su finansije bez kamate nemoguće. S druge strane, puno muslimana-vjernika sumnja u islamske banke jer nisu sigurni u njihovu šerijatsku ispravnost. Razlog za ove stavove jeste prije svega nepoznavanje koncepta islamskih finansija.

Razne studije su pokazale koji kriteriji su za potencijalne klijente finansijskih institucija najvažniji. Erol i El Bdour su u svojoj studiji o klijentima islamskih, kao i klasičnih, banaka saznali da su klijentima najvažniji brzi i efikasni servisi, povjerenje, kao i reputacija i imidž institucije. [1, str. 4] Druga studija od Metavija i Almossavija - o klijentima islamskih banaka u Bahreinu - pokazala je da su klijenti kod izbora banke prije svega gledali na islamski element, tj. da li banka radi u skladu sa šerijatom. Poslije ovog kriterija slijedili su profitabilnost banaka, uticaj prijatelja i porodice kod izbora, kao i pogodni geografski položaj banke. [1, str. 4] Drugo istraživanje, sprovedeno u Maleziji, pokazalo je da su 80% ispitanih

muslimana i 53% nemuslimana rekli da bi bili spremni da budu klijenti kod jedne islamske banke ukoliko bi razumjeli princip funkcionisanja ovih banaka. [1, str. 4]

U jednoj anketi, koja je sprovedena sa klijentima kuvajtske islamske banke (*Kuwait Finance House*), klijenti su u sljedećem redoslijedu nabrojali koji su za njih najvažniji kriteriji: [17, str. 13]

1. primjena islamskog prava i islamskih principa,
2. ponuda islamskih proizvoda i usluga,
3. izbjegavanje plaćanja i uzimanja kamate,
4. broj filijala,
5. povjerenje u upravu banke,
6. ponuda finansijskih proizvoda sa učešćem u profitu,
7. profesionalni i iskusni menadžment,
8. ponuda velikog broja proizvoda i usluga,
9. povjerljivost, imidž i ugled banke,
10. pogodnost dobijanja informacija o računu.

Kada analiziramo spomenute tačke, možemo najbitnije kriterije klasifikovati u tri grupe:

- rad prema islamskim načelima,
- povjerenje prema instituciji i
- ponuda različitih proizvoda i usluga.

Na prvom mjestu možemo staviti usklađenost proizvoda i rada banke prema islamskom pravu. Jedan od glavnih razloga zašto ostaviti svoju uštedevinu islamskoj banci jeste da ona finansijske proizvode u skladu sa šerijatom. Da bi proizvodi islamske banke bili privlačni za islamske neophodna je detaljna marketinška kampanja gdje će se objasniti princip funkcionisanja islamskih banaka. Također, za uspjeh je i neophodna institucionalna saradnja sa lokalnom islamskom zajednicom koja će podržati rad islamske banke. Većina savremenih islamskih banaka ima šerijatski odbor sa poznatim islamskim pravnicima, čiji je zadatak da analizira proizvode i poslovanje islamske banke prema šerijatu.

Druga bitna tačka jeste povjerenje u instituciju. Štedišće će postavljati pitanje:

- Ko osniva islamsku banku?
- Da li osnivači posjeduju odgovarajuće iskustvo u bankarstvu?
- Je li reputacija osnivača u lokalnoj zajednici dovoljno jaka da privuče korisnike u banku?
- Jesu li osnivači sposobni da pronađu menadžment sa adekvatnom obukom i iskustvom u upravljanju bankom?
- Hoće li osnivači biti sposobni da pronađu kompetentni menadžment i osoblje da popuni ključne bankovne položaje?

Ovo su ključna pitanja, jer kod zaključivanja finansijskih ugovora (ostavljanje štednje islamskoj banci) postoji problem asimetričnosti informacija. Štedišće će imati strah od negativne selekcije i moralnog hazarda od strane islamske banke. Strah od negativne selekcije nastaje zbog straha za gubitak uštede. Ovaj strah je izraženije kod islamskih banaka, jer štedišće kod investicionih računa ostvaruju samo prihod ukoliko banka ostvaruje profit. Također, strah od moralnog hazarda zavisi od povjerenja u menadžment banke. Ukoliko islamska banka uspije da zaposli stručne i moralne menadžere, ovaj strah će biti manje izražen.

Na kraju, kao i za sve profitne institucije, neophodno je da banka nudi kvalitetno upravljanje odnosima sa kupcima. Neophodno je da islamska banka nudi kvalitetne usluge, naprimjer povoljne tekuće račune, bankomate, kvalitetno mobilno i elektronsko bankarstvo i sl. Međutim, savremene islamske banke često ne poklanjaju dovoljno pažnje zadovoljstvu postojećih klijenata i ne rade dovoljno na objašnjenju funkcionisanja islamskih finansijskih instrumenata. Razlog toga, prije svega, leži u tome što u dosta zemalja postoji samo jedna islamska banka. Ove banke su dobile veliki broj klijenata zato što je veliki broj vjernika držao depozite kod klasičnih banaka, na koje nisu uzimali dobijenu kamatu. Kada su se otvorile islamske banke, oni su uložili svoje depozite u te banke samo zbog toga što se radi o islamskim bankama, a ne zbog toga što su one nudile velike prinose. Međutim, da bi islamske finansijske institucije privukle što veći broj štediša, one moraju obratiti veliku pažnju na kvalitet svojih usluga. Jer, dugoročni uspjeh finansijskih institucija prvenstveno zavisi od sposobnosti institucije da ponudi konkurentne finansijske usluge. [11, str. 37]

Štaviše, generalna prijetnja za islamske banke po pitanju investicionih računa je postojanje mogućnosti da štediše povuku svoj novac iz banke u slučaju gubitaka na investicionim računima. Ovdje ne treba zaboraviti da je novac generalno sredstvo razmjene, sa kojim se mogu kupiti sve robe i usluge jedne privrede. Štaviše, novac može da se gomila bez direktnih troškova. To znači da vlasnici novca nisu prinuđeni da nude svoj novac finansijskim institucijama, odnosno da investiraju u njih. Pored ove činjenice, treba imati u obzir da su većina investitora "rizično-protivni", tj. da strahuju od gubitka svog novca. Većina štediša godinama štedi dio svojih prihoda, tako da nisu spremni da lako izgube svoj uštedeni novac. Ovakvo ponašanje investitora pokazuje i fenomen koji je u ekonomskoj teoriji nazvan "*equity premium puzzle*". 1985. godine, istraživači Rajnish Mehra i Edward C. Prescott uporedili su prinos državnih obveznica SAD-a i prinos indeksa S&P 500 u periodu od 1889-1978. godine. Njihov rezultat je bio da su državne obveznice imale **realni** prinos od 0,80% po godini, dok su akcije S&P indeksa imale prosječni prinos od 6,98%. Premija akcija je iznosila 6,18%, tj. razlika između ovih prinosa. [15, str. 155, 156] Poznato je da su akcije i drugi instrumenti bazirani na sopstvenom kapitalu dosta rizičniji nego američke državne obveznice. Međutim, obzirom da se obveznice tretiraju kao "bezrizična" investiciona alternativa, potražnja je relativno visoka, prije svega od strane malih investitora. Ali ovakva razlika između prinosa nad akcijama i obveznicama previsoka da bi se isključivo objasnila na osnovu averzije od rizike. Prema El-Gamalu, do sada najbolje objašnjenje za ovaj fenomen obuhvata tri komponente:

- averzija od gubitka,
- previše ponderisanje malih vjerovatnoća i
- krajnje visoko diskontiranje daleke budućnosti prema kraće budućnosti ("kratkovidnost"). [5, str. 15]

Drugi istraživači naglašavaju da pojedinci više vole stabilne, predvidljive prihode, nego iznenadno visoke prihode. Zbog toga oni više preferiraju državne obveznice nad akcijama. [14, str. 43]

Na ovaj izazov islamske banke trebaju odgovoriti dobrim investicionim menadžmentom. Postoje tri glavna uzroka za uspjeh jedne investicije: [3, str. 24]

- priroda poslovnog partnera koji je dobio finansijska sredstva,
- svrha za koju su se dala sredstva i
- nadgledavanje od strane finansijske institucije.

Ako islamska banka ne uzme u obzir ove faktore, ona može lako izgubiti uložena sredstva i ostvariti gubitak. Zbog toga islamska banka mora već prije zaključivanja ugovora izvršiti jednu detaljnu analizu o mogućem uspjehu investicije, posebno kada se radi o dugoročnoj investiciji. Također treba obratiti pažnju kod izbora poslovnog partnera, tj. izbjegavanje negativne selekcije i moralnog hazarda, a prije svega treba aktivno nadgledavati uspjeh investicije. Ukoliko postoje nagovještaji da će investicija ostvariti gubitke, mora se odmah reagovati i upozoriti preduzeće na neophodnost preuzimanja koraka za sprečavanje gubitka. U suprotnom, banka je primorana da se što prije riješi takvih investicija. Jer se ne smije potcjenjivati psihološki efekat gubitaka. Ako se jedanput desi da neka finansijska institucija imade relativno mali gubitak, naprimjer: -0,25% na depozite, ona će faktički zauvijek izgubiti svoje investitore.

Najbolji mogući način za finansijske institucije je raspodjela raspoloživog kapitala na više preduzeća i industrijskih grana. Kroz stvaranje portfelja rizik se raspodjeljuje na više investicija. Tako, ukoliko se desi gubitak kod jedne investicije, ostale investicije bi trebale nadoknaditi taj gubitak da bi se sveukupno ostvarila dobit. Ali za ovo treba veliki dugoročni kapital, kojeg današnje islamske banke često nemaju. Međutim, moguće je uspješno ulagati u preduzeća sa rizikom, što pokazuju portfelji dionica u današnjoj finansijskoj praksi. Jer, generalno, investitori ulažu svoj novac u dionice iako postoji mogućnost da dvostruko izgube, tj. da ne ostvare dobit i da izgube na kursu dionice.

Štaviše, neophodno je da se nude različite fondovi za različite vrste investitora. Rizično protivni investitori mogu se ponuditi portfelj koji se oslanja na dužničke instrumente, pa time je prinos niži, ali i rizik. S druge strane, za investitore koji žele veći prinos mogu se ponuditi fondovi koji se oslanjaju prije svega na partnerske ugovore i vrijednosnice.

Na kraju treba napomenuti da je za sprovođenje investicija neophodno izvršiti skupe i komplikovane studije i pregovore, za što je potreban dovoljno istrenirani kadar. Ulaganje u preduzeće je komplikovanije nego klasična kreditna analiza, gdje se prvenstveno analizira buduća solventnost preduzeća. Kod donošenja odluke o investiranju u sopstveni kapital preduzeća banka treba analizirati viziju, misiju, tržišni potencijal proizvoda, strukturu troškova, proizvodnju opremu itd. Za rješavanje ovih problema islamske banke često nemaju sposoban kadar, naročito u svojoj početnoj fazi. Štaviše, islamske banke često nemaju strpljenja da dugo čekaju profite iz dugoročnih investicija. Zato se one prije svega oslanjaju na kratkoročne investicije, koje imaju manji rizik i garantuju veću dobit.

IZAZOV LJUDSKIH RESURSA

Jedan od glavnih problema savremenih islamskih banaka je nedostatak stručnog kadra. Savremene islamske finansije su nov koncept, za koji postoji relativno mali broj stručnih osoba. Za ovu struku potrebno je poznavanje metoda savremenog

bankarstva, kao i poznavanje funkcionisanja i filozofije islamskih instrumenata. Za razvijanje novih finansijskih instrumenata neophodno je posjedovanje osnovnog znanja o šerijatskim propisima od strane menadžera. Ovim znanjem može se procijeniti da li je neka finansijska inovacija u osnovi prihvatljiva ili zahtijeva modifikacije sa šerijatskog aspekta.

Ponuda stručnog kadra za finansijske institucije je prvenstveno obaveza visokoškolskih ustanova. Zato je nužno da na univerzitetima postoje smjerovi koji se bave islamskim finansijama. Već se u određenom broju zemalja, poput Egipta, Saudijske Arabije, Pakistana i Malezije, nude smjerovi za islamske finansije. Međutim, činjenica je da savremene islamske banke samo mali broj ovih stručnjaka zapošljavaju u svojim institucijama. [10, str. 48] Znači, ovdje su potrebne ozbiljne promjene. Također, postoji potreba za osnivanjem instituta, koji će stručno osposobljavati zainteresovane osobe za bavljenje islamskim finansijama i, prije svega, finansijskim inovacijama.

Rečeno važi i za članove šerijatskog nadzornog odbora unutar islamskih banaka. Kao što smo već spomenuli, kod većine islamskih banaka postoji šerijatski odbor koji treba da provjerava šerijatsku ispravnost finansijskih proizvoda. Ali često su ovi članovi završili islamsko pravo, pa time stručni za islamsko pravo, ali često ne razumiju dovoljno današnje složene finansijske proizvode, poput derivata.

Rečeno pokazuje u kojoj mjeri je neophodno povezivanje ekonomsko znanje i znanje o islamskim naukama.

IZAZOVI KOD PRIMJENE PARTNERSKIH INSTRUMENATA ISLAMSKI PARTNERSKI INSTRUMENTI

Najbitniji oblici partnerstva u islamskom bankarstvu su "mušareka" i "mudareba". Mušareka ima najveću sličnost sa komanditnom društvom. Kod mušareke svi partneri imaju pravo za upravljanjem društvom. Specifičnost mušareke jeste da se partneri mogu dogovoriti da se samo određeni broj partnera bavi upravljanjem mušarekom, tako da imamo dvije vrste partnera - aktivni i pasivni partneri. Stepenn aktivnosti u mušareci se može uzeti u obzir kod raspodjele dobiti. Tako, ukoliko su dva partnera uložili istu količinu novca, ali samo jedan partner upravlja društvom, tada se može ugovoriti da jedan partner dobija, naprimjer, 70% od dobiti, umjesto da se dijeli po pola. Za islamsku banku, mogućnost finansiranja mušareke se povećava tako što pasivni partneri ne moraju preuzeti upravljanje mušarekom. Na taj način mogu se privući investitori koji ne žele preuzeti neograničenu odgovornost niti žele aktivno raditi u mušareci. Štaviše, može se izvršiti sekjuritizacija za dio kapitala koji pripada pasivnim investitorima i na taj način povećati finansijski potencijal mušareke.

Kod mudarebe između islamske banke i preduzetnika islamska banka preuzima ulogu investitora, dok je preduzeće mudarib. Ekonomski značaj mudarebe je u tome što povezuje kreativne i talentovane preduzetnike – koji ne posjeduju kapital sa investitorima – koji su možda manje talentovani ili nemaju vremena za upravljanje preduzećem. Na taj način kreativni preduzetnici, koji imaju izvanredne ideje za neki

biznis, mogu potražiti investitora i sa pravne strane organizovati taj biznis kao mudarebu.

Zavisno od prirode investicije, islamska banka može zaključiti ugovor o partnerstvu koji se ne može prekinuti prije završetka projekta. Naprimjer: islamska banka finansira izgradnju broda u kooperaciji sa jednim brodograditeljem. Projekat se završava kada se završi izgradnja i prodaja brod. Tek tada se raspodjeljuje dobit između partnera. Druga mogućnost je ugovaranje vremenskog roka trajanja ugovora. Ove dvije vrste ugovora su manje likvidni od ostalih sredstava, jer ih nije moguće pretvoriti u gotovinu prije njihovog dospijanja. Naprimjer, ako banka sklopi mudareba-ugovor sa jednim preduzećem u trajanju od pet godina, banka ne može doći do svojih sredstava prije datuma dospijanja mudarebe. S ovom vrstom investicija banka preuzima najveći rizik, jer ne može unovčiti investiciju prije roka, i preuzima veliki rizik pošto se ne zna da li će uopšte imati dobit od ove investicije.

Važno je da banka kod oročenih investicija pripremi strategiju za izlaz iz investicije. Ovo znači da banka mora razvijati strategiju na koji način će postepeno ili odjednom smanjiti svoj udio u preduzeću. Naprimjer: ako banka sklopi mudarebu sa jednim preduzećem na jednu godinu, onda poslije godinu dana preduzeće mora imati dovoljno likvidnih sredstava da vrati glavicu i dobit. Da bi se riješio ovaj problem, može se ugovoriti da se udio banke kod dugoročnih investicija svake godine umanjuje za određen procenat. U ovom slučaju treba ugovoriti za koju cijenu će banka prodati preduzeću svoj udio.

U nastavku želimo predstaviti izazove za sklapanje partnerskih ugovora.

STRAH OD GUBITKA NEZAVISNOSTI PREDUZEĆA

Često preduzeća izbjegavaju da sarađuju sa islamskim bankama, jer preduzetnici strahuju da će islamska banka naređivati kako oni trebaju obaviti posao. Jedna anketa sprovedena u Saudijskoj Arabiji pokazala je da su 83,4% preduzetnika odbili mušareku, a 78% mudarebu – dajući prednost isključivom vlasništvu nad preduzećem. [6, str. 17] Za ovakav stav preduzetnika mogu se identifikovati slijedeći razlozi:

- Islamska banka, kao partner, bi mogla otkriti tajne preduzetnika i te tajne prenijeti poslovnim partnerima finansijske institucije. Na ovaj problem može se odgovoriti da se investitori, u normalnom slučaju, ne miješaju u poslovnu politiku preduzeća, nego su više zainteresovani za računovodstvo preduzeća;
- Preduzeća mogu biti uplašena zbog toga što islamska banka ima pravo na upravljanje (u određenim granicama), jer bi islamska banka također bila vlasnik, a ne povjerilac. Međutim, islamska banka ulaže svoj novac u jedno preduzeće na ograničeno vrijeme, i zbog toga ne želi kontrolisati to preduzeće, nego se bavi finansiranjem preduzeća sa pravom na dobit i odgovornost kod gubitka. Štaviše, islamske banke ulažu svoj novac putem mudarebe, što znači da pravila mudarebe ograničavaju mogućnost investitora da se miješa u preduzeće. Islamska banka može samo u

- izuzetnim slučajevima da naređuje menadžmentu, naprimjer: kada postoji opasnost od gubitaka;
- Ukoliko preduzeća rade u partnerstvu sa islamskim bankama, ona moraju prikazati tačnu dobit. Međutim, preduzeća to često odbijaju iz poreskih razloga. Ovdje treba preduzetnike motivirati da prikazuju stvarnu dobit, jer je plaćanje poreza za opšte dobro svih građana. Ukoliko su poreski zakoni nepravedni, onda trebaju preduzetnici i banke lobirati za pravedne poreske zakone;
 - Preduzeća računaju na "leveridž-efekat", koji kaže da: ukoliko je ukupni prinos preduzeća veći od kamatne stope za kredit, preduzeće ima dobit. Na osnovu ovog efekta preduzetnici mogu sa malim sopstvenim kapitalom zaraditi veliki prinos na svoj uloženi kapital. Međutim, ukoliko bi se oni odlučili za partnerstvo, morali bi dijeliti svoju dobit sa partnerima. Sa islamske strane ovaj argument nije prihvatljiv. Ovdje preduzetniku treba objasniti prirodu kamate i da kamata može negativno uticati na njega – jer, iako ostvaruje gubitak, on i dalje mora plaćati kamatu.

NEPOŠTENJE POSLOVNOG PARTNERA

Često se islamske banke susreću sa preduzetnicima koji nisu iskreni i povjerljivi. Oni izbjegavaju objaviti tačan profit zato što nisu iskreni ili zato što nisu u stanju da sprovedu profesionalno knjigovodstvo ili da privuku mušterije. Razlog ovakvog ponašanja od strane preduzetnika je tzv. *moralni hazard*. Zbog toga što preduzetnik posjeduje prednost u informacijama, naprimjer on tačno zna kolika je ostvarena dobit, on neće objelodaniti stvarno stanje ukoliko ima suprotne ciljeve od investitora. Rizik za investitora je što veći što je veća netransparentnost preduzeća ili industrije.

Ukoliko sve banke u zemlji rade po islamskim principima i ako imaju podršku od strane vlade i centralne banke, ovaj problem se može lako prevazići. Prije svega treba razvijati adekvatan računovodstveni sistem, koji omogućava tačnu kontrolu troškova i prihoda klijenta. Ukoliko bi se utvrdilo da je neki klijent nepošten, treba ga podvrgnuti strogim kaznama, kao naprimjer: da izvjesno vrijeme ne smije koristiti usluge svih banaka u datoj zemlji, kako ne bi ponovio ovakav prekršaj. [3, str. 25]

Međutim, činjenica je da takav sistem ne postoji i većina islamskih banaka nema podršku od strane vlada zemalja u kojima djeluju. Zato islamske banke trebaju same da razvijaju sistem kontrole za sprečavanje prevara. Prvi korak u ovome bi bio odabir malog broja poštenih preduzetnika, kod kojih bi se dugoročni finansijski instrumenti uspješno primjenjivali. Ovi preduzetnici bi morali da praktikuju određeni knjigovodstveni standard, koji bi se implementirao uz pomoć banke. Kada uspješnost ovakvog poslovanja bude vidljiva, postoji mogućnost da i druga preduzeća prihvate takav sistem poslovanja, što bi doprinijelo njegovom širenju. Tako bi i oni preduzetnici koji ne žele objelodaniti tačan profit uvidjeli da time prvenstveno rade protiv svojeg ličnog interesa. Jer bi islamska banka kroz računovodstveni sistem, tj. kroz dobru reviziju, mogla uočiti da dobit nije tačno

prikazan. U ovom slučaju preduzeće više ne bi moglo da posluje sa bankom i time bi ostalo bez finansijskih sredstava. Štaviše, banka bi trebala da vrši analizu tržišnog potencijala klijenta, kako bi moglo utvrditi koliko iznosi njegov "profitni potencijal". Na osnovu toga banka također može procijeniti dobit preduzeća.

IZAZOVI KOD PRIMJENE DUŽNIČKIH INSTRUMENATA ISLAMSKI DUŽNIČKI INSTRUMENTI

Pored partnerskih instrumenata, postoje i dužnički instrumenti, gdje dug nastaje na osnovu prodaje određenog fizičkog predmeta, koji ne vrši ulogu novca. Najbitniji dužnički instrumenti su sljedeći:

1. **Murabeħa.** Murabeħa je kupovina putem posrednika. U ovom slučaju kupac daje nalog islamskoj banci da kupi određeni proizvod za određenu cijenu, uz obećanje kupca da će otkupiti robu. Bitno je ovdje da se ne zaključuje ugovor između stranaka. Kada islamska banka kupi robu, tj. preuzme vlasništvo nad robom, kupac mora ispuniti svoje obećanje. [18, str. 86] Islamska banka prodaje poručenu robu kupcu za unaprijed određenu cijenu. Kupac može platiti robu odmah, ili u ratama uz veću cijenu.
2. **Bej muedždžel (prodaja na odloženo plaćanje).** Ovdje se radi o prodaji jedne robe, koja nije novac, na odgođeno plaćanje uz istu ili veću cijenu nego kada bi se roba prodala odmah za gotovinu. Kada se robe prodaju uz veću cijenu, prodavac uzima u obzir period otplate, i prema tome povećava cijenu. Što je duži otplatni period, cijena je veća.
3. **Idžara (lizing).** Ovdje se u suštini radi o klasičnim ugovorima o operativnom lizingu. Glavna razlika je u tome što davalac lizinga preuzima sve obaveze nastale po osnovu vlasništva snosi davalac lizinga (naprimjer: plaćanje poreza, osiguranje, održavanje objekta), dok obaveze nastale po osnovu korišćenja plaća zakupac (naprimjer: redovne troškove, kao što je električna energija). [23, str. 417] Štaviše, finansijski lizing nije dozvoljen prema islamskom pravu.
4. **Bej selem (plaćanje unaprijed).** Ovdje se radi o plaćanju unaprijed za neki objekat koji će se prema dogovorenom opisu isporučiti u budućnosti. Znači, kod zaključivanja ugovora predmet ugovora još ne postoji.
5. **Istisna'.** U slučaju istisna'a klijent naručuje od proizvođača da proizvede određenu robu u određenom obliku, gdje je obaveza proizvođača da organizuje potrebnu radnu snagu i materijal. [23, str. 268] Glavna razlika između **istisna'a** i **selema** je ta što je predmet istisna'a uvijek specifičan proizvod koji se ne može naći na tržištu, dok se selem, u principu, može zaključiti u slučaju bilo koje robe. Druga razlika je što kod istisna'a cijena ne mora u potpunosti biti isplaćena unaprijed. Zatim, ugovor o selemu ne može biti jednostrano raskinut, dok je to kod istisna'a moguće prije nego što se počne sa radovima. Štaviše, kod istisna'a se ne mora precizno odrediti vrijeme isporuke. [20, str. 171, 172]

Kada se analiziraju ovi instrumenti da se primijetiti da su ovi instrumenti vezani za fizičke predmete. Znači, kada banka želi koristiti ove instrumente, mora ili posjedovati fizički predmet za prodaju, odnosno iznajmljivanje, ili mora biti u stanju preuzeti fizičke predmete. Međutim, klasični bankarski koncept je tako izrađen da

banke isključivo rade sa novcem, i zbog toga nisu u stanju baviti se fizičkim robama. Ovaj problem ne nastaje kod instrumenata udruživanja, jer ovdje banke ulažu novac i na kraj projekata im se također isplaćuje novac. Da bi islamska banka bila u stanju raditi sa fizičkim predmetima, ona mora promijeniti klasični bankarski koncept. Za sprovođenje transakcija sa fizičkim predmetima banka ima sljedeće opcije:

1. direktno sprovođenje fizičkih transakcija;
2. sprovođenje transakcija putem kooperacije bez uloga kod partnera;
3. sprovođenje transakcije putem zajedničkih kompanija;
4. klasična finansijska institucija sa indirektnim posredništvom.

U nastavku teksta obradit ćemo detaljno ove alternative.

DIREKTNO SPROVOĐENJE FIZIČKIH TRANSAKCIJA

U ovom slučaju banka osniva jednu kompaniju koja se specijalizira na rad sa fizičkim robama. Ova kompanija mora zaposliti specijaliste za nabavku fizičkih roba koji su u stanju analizirati ponude različitih kompanija kod nabavke robe putem murabehe. Također, ova kompanija mora biti u stanju preuzeti proizvode sa selem-ugovora (plaćanja unaprijed) i imati sposobnost prodaje ovih proizvoda na tržištu.

Znači, ovdje bi banka preko vlastite kompanije sprovela transakcije sa fizičkim robama i preko ove kompanije nudila usluge finansiranja svojim klijentima. Prednost ovog rješenja je ta što ne postoji sumnja u šerijatsku ispravnost, jer banka koristi finansijske instrumente zaduživanja po klasičnom principu. Glavni nedostatak ovog rješenja su veliki troškovi za banku. Banci bi bilo potrebno zaposliti veliki broj specijalista - trgovaca koji su u stanju kupovati i prodavati fizičke robe. Manje banke, prije svega, ne bi bile u stanju poslužiti se ovim rješenjem.

SPROVOĐENJE TRANSAKCIJA PUTEM KOOPERACIJE

Može se zaključiti da je prvo rješenje problematično za praktično sprovođenje. Da bi banke smanjile transakcione troškove kod korišćenja metoda zaduživanja, ona može sklopiti pojedinačne ugovore za nabavku ili prodaju određenih roba preko kooperanata. Naprimjer: ukoliko banka treba nabaviti određenu mašinu, ona može nabaviti tu mašinu kod kooperanta uz određeni popust. Tako banka ne mora vršiti skupe analize za traženje najpovoljnije alternative za nabavku mašine.

Prednost ove strategije je ta što je i ona šerijatski ispravna. Također se smanjuju transakcioni troškovi za banku. Nedostatak ove metode je taj što banka i dalje mora imati, naprimjer, skladišta da bi bila u stanju skladištiti robe. Štaviše, banka pada u ovisnost kooperanata koji uvijek mogu raskinuti ugovor o kooperaciji.

SPROVOĐENJE TRANSAKCIJA PUTEM ZAJEDNIČKIH KOMPANIJA

Kod ove strategije banka otvara zajedničku kompaniju sa proizvođačem. Naprimjer: kada proizvođač automobila želi prodavati auta na odgođeno plaćanje, on može finansirati ove transakcije putem zajedničke kompanije sa bankom. Tako, kada proizvođač prodaje auto za gotovinu, on direktno obrađuje ovaj nalog. Ali ukoliko kupac želi platiti odgođenim plaćanjem, proizvođač prebacuje predmet zajedničkoj kompaniji. Na ovaj način se dijele dobit između proizvođača i banke. Drugi primjer je finansiranje putem bej selema. Kada banka finansira poljoprivrednu proizvodnju voća, proizvođač, umjesto da daje voće banci, prodaje voće trećem licu, a dobit iz ove transakcije se dijeli između banke i proizvođača, naprimjer, putem mudarebe. Prednost ovakvih zajedničkih kompanija je ta što je njihova aktivnost šerijatski ispravna. Također, smanjuju se transakcioni troškovi kao i rizik neprodaje robe na minimum. Nedostatak ove strategije je što se moraju pronaći povjerljivi kooperanti.

FINANSIRANJE SA INDIREKTNIM KONTAKTOM ROBE

Kod ove strategije banka ostaje klasični finansijer i izvršava fizičke transakcije isključivo putem indirektnog posredništva. Ovu strategiju odlikava sljedeći primjer: U *Muvetti* se prenosi slučaj da je jedan čovjek rekao drugome: "Kupi ovu devu za mene odmah, tako da je ja mogu kupiti od tebe na kredit." [9, knjiga 31] Znači, u ovom slučaju finansijer obezbjeđuje finansijska sredstva kroz sklapanje dva ugovora u jednom ili kroz više obećanja. S ovim metodama finansijer osigurava da će imati sigurnog mušteriju za svoju robu i na ovaj način izbjegava preuzimanje rizika. Ovaj princip može se zapaziti kod murabeha-ugovora, gdje klijent banke dodatno mora organizovati nabavku robe, koju će poslije kupiti na odloženo plaćanje. U ovom slučaju banka ne preuzima aktivni udio u nabavci robe, nego izvršava samo finansijske transakcije, i na taj način će se zaštititi protiv svakog rizika. Može se zaključiti da je glavni nedostatak ove strategije taj što je šerijatski neispravna, jer spomenute transakcije često su samo sredstvo za skriveno uzimanje kamate. Da bi banka imala dozvoljeni prihod, ona mora preuzeti stvarni rizik kod ove transakcije. Prednost za banke kod ove strategije je što će imati sigurnu dobit iz ovih transakcija, kao i male transakcione troškove, jer klijenti često organizuju nabavku robe.

IZAZOV EKONOMSKOG POTENCIJALA

U većini islamskih zemalja privreda nije razvijena. Stepen ekonomskog razvoja određuje potencijal za mobilizaciju štednje kao i potencijal za investiranje. Svakako, islamske banke trebaju izbjeći jeste korišćenje finansijskih sredstva za špekulacije na berzama, svejedno da li se radi o špekulaciji na domaćim ili stranim berzama. Glavni cilj islamskih banaka treba da bude pružanje finansijskih usluga u skladu sa šerijatom prema zahtjevima lokalne privrede.

Za procjenu ekonomskog potencijala privrede treba analizirati sljedeće faktore: [19, str. 651]

1. **Visina lokalnih ekonomskih aktivnosti.** Da li će banka biti u stanju da ostvaruje dovoljno depozita i investicija kako bi profitabilno poslovala?
Ekonomska aktivnost često se mjeri obimom prodaje trgovina na malo, ličnog dohotka, bankarskih dugovanja (tj. lokalnog obima računa), broja domaćinstava i poslovnih subjekata na području pružanja usluga banke.

2. **Razvoj lokalne ekonomske aktivnosti.** Da li se lokalno tržište razvija dovoljno brzo kako bi stvorilo dodatnu ponudu i potražnju za novac, tako da nova banka može biti efikasna?

To se često mjeri kretanjem ukupne ponude i potražnje za novac, kretanjem prodaje na malo, bankarskih dugovanja, rast populacije, građevinske aktivnosti (tj. brojem dozvoljenih izgradnji ili stanova spremnih za useljenje) i djece upisane u školu.

3. **Potreba za novom bankom.** Je li se povećao broj lokalnog stanovništva ili je ono odselilo na nova područja, a nije primilo zadovoljavajuće bankarske usluge? U kojoj mjeri lokalno stanovništvo gleda na islamsku komponentu kod finansijskih transakcija?

Ovo se često mjeri brojem stanovnika po banci ili po filijalama, nedavnim porastom primanja i depozita postojećih banaka, brojem i veličinom novih stambenih građevinskih projekata (apartmana, domaćinstava za jednu osobu itd.)

4. **Snaga i značaj lokalne konkurencije na području pružanja finansijskih usluga.** Koliko konkurentne finansijske institucije mogu održavati štednih i tekućih računa i odobravati zahtjeva za finansiranja, te koliko su te konkurentne institucije agresivne u oglašavanju svojih usluga?

Ovo se često mjeri brojem filijala u odnosu na stanovništvo toga područja i brojem ostalih finansijskih institucija koje nude tekuće račune, štedne planove, potrošačke i poslovne kredite.

U drugom koraku, prije nego što se osniva nova banka, osnivači banke trebaju odgovoriti na sljedeća ključna pitanja:

1. Kakve su populacione i zemljopisne granice područja primarnih usluga sa kojih nova banka očekuje da će formirati većinu svoje aktive i pasive?

2. Kolik je broj, koji tipovi i veličina poslovnih subjekata u području pružanja usluga?

3. Kako izgleda prometna struktura u području pružanja usluga predložene banke, prikladnost prometnih puteva i svaku zemljopisnu prepreku za odvijanje prometa.

4. Šta se događa sa rastom populacije, dohocima, vrstama zastupljenih zanimanja, nivoima obrazovanja i starosnoj strukturi stanovništva na području pružanja usluge nove banke?

5. Opis historije bankarstva lokalne zajednice, učestalost kojom su nove banke nastupale na to područje i njihovi izvještaji o poslovanju.

6. Ko će da bude vlasnik, a ko direktor?

7. Iskustvo vlasnika i menadžmenta?

8. Rashodna i prihodna struktura banke u prvih pet godina?

Uglavnom strategije nove banke zavise od cilja na određenom području. Ukoliko banka želi da poveća poslovanje sa tekućim računima treba otvoriti filijalu gdje postoje porodice sa visokim prihodima i gdje su tržišni centre odnosno trgovine na malo. Veća potražnja za štedne odnosno investicione račune će se pronaći gdje postoji veliki broj iznadprosječnih starijih osoba i gdje veliki broj stanovnika posjeduje svoje vlastite kuće. S druge strane, ako je cilj nove banke da poveća potražnju sa novac, onda su naročito poželjna stambena naselja sa većim udjelom mladih porodica i izgradnjom novih domova, uz koncentraciju trgovina na malo i tržišnih centara te veliki protok prometa.

IZAZOV INSTITUCIONALNOG OKVIRA

Za efektivno djelovanje finansijskih institucija potreban je institucionalni okvir koji podržava ove institucije. To znači da moraju postojati finansijska tržišta, centralna banka, osiguranja itd., da bi islamske banke bile u stanju prihvatiti svoju obavezu kao finansijski posrednici. Obaveza je države olakšati razvijanje ovih institucija, kako bi islamske banke mogle što efikasnije djelovati.

Drugi važan stub finansijskog sistema su pravni propisi koji moraju biti usklađeni prema zahtjevima finansijskih institucija, kako bi one mogle koristiti svoje finansijske instrumente. Ovdje možemo razlikovati tri situacije:

1. **Islamizacija cijelog finansijskog sistema.** Ukoliko je cio finansijski sistem organizovan prema islamskim načelima, islamske banke mogu koristiti sve finansijske proizvode u skladu sa šerijatom.
2. **Posebni zakoni za islamske banke.** Prvi slučaj je izuzetak. Veliki broj zemalja donijeli su posebni zakoni kojim se reguliše rad islamskih banaka. U ovim slučajevima postoji islamski i klasični način bankarstva. Glavni izazov ovdje jeste na koji način efikasno organizovati monetarnu politiku, jer veliki broj klasičnih instrumenata monetarne politike se ne može koristiti za regulaciju islamskih banaka. Također, mora se definisati jedinstveni mehanizam za nadzor klasičnih i islamskih banaka. Prednost za islamske banke u ovom slučaju je što mogu sve ili većinu islamskih finansijskih proizvoda da koriste u ovakvom pravnom okviru.
3. **Postojeći zakoni za konvencionalne banke.** Ukoliko ne postoji posebni pravni akti za islamske banke u zemljama gdje dominira klasično bankarstvo, islamske banke većinu islamskih instrumenata ne mogu koristiti jer su zakoni usklađeni prema zahtjevima klasičnih banaka. Ovo bi bio naprimjer slučaj u Srbiji. Član 2 zakona o bankama definiše banke na sljedeći način: "Banka je akcionarsko društvo sa sedištem u Republici Srbiji, koje ima dozvolu za rad Narodne banke Srbije i obavlja depozitne i kreditne poslove, a može obavljati i druge poslove u skladu sa zakonom." [21, član 2]

Banka može, u skladu sa zakonom, obavljati sledeće poslove: [21, član 4]

1. depozitne poslove (primanje i polaganje depozita);
2. kreditne poslove (davanje i uzimanje kredita);
3. devizne, devizno-valutne i menjačke poslove;
4. poslove platnog prometa;

5. izdavanje platnih kartica;
6. poslove s hartijama od vrednosti (izdavanje hartija od vrednosti, poslovi kastodi banke i dr.);
7. brokersko-dilerske poslove;
8. izdavanje garancija, avala i drugih oblika jemstva (garancijski posao);
9. kupovinu, prodaju i naplatu potraživanja (faktoring, forfeiting i dr.);
10. poslove zastupanja u osiguranju;
11. poslove za koje je ovlašćena zakonom;
12. druge poslove čija je priroda srodna ili povezana s poslovima iz tačke 1) do 11) ovog stava a u skladu sa osnivačkim aktom i statutom banke.

Kada se analiziraju ovi poslovi, da se primijetiti da bi islamske banke, pod ovim zakonskim okvirom, mogle samo da obavljaju poslove pod tačkom 3 do 7. Ali najbitniji dio posla, mobilizacija štednje i investiranje štednje (van berze) islamske banke ne bi mogli da rade. Kao investitor islamske banke bi mogle samo da budu aktivni na berzi ili da budu investitori i putem posebnog privrednog društva da izvršavaju investicije.

Obzirom na zakonsko ograničenje, jedina alternativa bi bile investicioni fondovi.

Prema zakonu o investicionim fondovima, trebamo razlikovati dvije institucije:

1. **Društvo za upravljanje investicionim fondovima.** Privredno društvo koje organizuje, osniva i upravlja investicionim fondovima, u skladu sa zakonom i
2. **Investicioni fond.** Institucija kolektivnog investiranja u okviru koje se prikupljaju i ulažu novčana sredstva u različite vrste imovine sa ciljem ostvarenja prihoda i smanjenja rizika ulaganja. [22, član 2]

Kao što i sama riječ kazuje, društvo za upravljanje investicionim fondovima je okvirna institucija koja upravlja svim investicionim fondovima. Društvo za upravljanje osniva se isključivo kao zatvoreno akcionarsko društvo. [22, član 4] Društvo za upravljanje ima sljedeće zadatke:

1. organizuje i upravlja otvorenim fondom;
2. osniva i upravlja zatvorenim fondom;
3. upravlja privatnim fondom. [22, član 5]

Bitno je ovdje napomenuti da investicioni fondovi pored raznih vrsti hartija od vrednosti mogu i ulagati u udjele ortačkih, komanditnih i društava sa ograničenom odgovornošću registrovanih u Srbiji. Zato investicioni fondovi nisu samo ograničeni na investiranje na berzi.

Islamska banka u obliku investicionog fonda bi bilo samo djelimično rješenje problema, jer se ne bi mogli koristiti islamski dužnički instrumenti. Na taj način islamske banke ne bi mogli ponuditi kratkoročno finansiranje privrednim društvima i finansijske proizvode domaćinstvima.

ZAKLJUČAK

Nakon finansijske krize 2007. godine, islamske banke su povećale svoju globalnu popularnost jer su pokazale da su otporniji na krize nego klasične banke. Prije svega zemlje sa muslimanskom stanovništvom pokazalo je interesovanje za otvaranje

bankarskog tržišta islamskim bankama. Međutim, da bi islamske banke mogli efektivno ponuditi svoje proizvode moraju određeni uslovi biti ispunjeni. Prvo, država mora svoje bankarske zakone da prilagodi potrebama islamskih banaka. Donošenje posebnog zakona o islamskim bankama je možda lako, ali stvar nije samo u zakonu, nego cio regulatorni okvir se mora prilagoditi u ovom slučaju islamskim bankama. Ovo obuhvata monetarna politiku, nadzor banaka i osiguranje depozita. Također, neophodna je realna procjena ekonomskog potencijala i analiza mogućih polja za investiranje. Ukoliko postoji investicioni potencijal, uz kvalitetni menadžment, može se privući veliki broj štediša.

Pored navedenog, neophodno je da menadžment islamske banke uzme u obzir da se finansijske potrebe potraživača novca vremenom mijenjaju. Islamske banke bi trebale reagovati na promjene sa ponudom novih finansijskih proizvoda, da bi potraživači dobili finansijski proizvod koji je prikladan njihovim zahtjevima. Međutim, finansijske inovacije kod savremenih islamskih institucija su jako ograničene. Razlog toga je prije svega što određeni broj institucija drži mnogo do klasičnih finansijskih instrumenata, dok drugi broj institucija ide u drugu krajnost i samo formalno proklamuje da koristi islamske instrumente, a u suštini njihovi finansijski instrumenti sadrže kamatu. Međutim, šerijat je fleksibilan po pitanju finansijskih instrumenata i dozvoljava sve nove ugovore, osim onih koji sadrže neki šerijatom zabranjeni element.

Na kraju, islamske banke imaju i socijalnu obavezu. Ne treba biti samo cilj zamjena kamatnih za beskamatne finansijske instrumente, već i to da se islamske banke, kao i pojedinci, ne usmjeravaju isključivo materijalnim uspjesima - oni trebaju propagirati i socijalne ciljeve, kao naprimjer: iskorjenjivanje siromaštva, pravedna raspodjela prihoda i otvaranje novih radnih mjesta. [3, str. 20]

BIBLIOGRAFIJA

1. Ahmad, N., Haron, S., Perception of Malaysian Corporate Customers towards Islamic Banking Products & Services, *International Journal of Islamic Financial Services*, 3 (4)
2. Ahmad, A. (1993) *Contemporary Practices of Islamic Financing Techniques*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute.
3. Ahmad, Z. (1994) *Islamic Banking: State of the Art*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute.
4. El Naggar, A. (1981) *Zinslose Sparkassen – Ein Entwicklungsprojekat im Nil-Delta*, Köln: Al-Kitab Verlag.
5. El-Gamal, M. A. (2001) *An Economic Explication of the Prohibition of Gharar in Classical Islamic Jurisprudence*, članak dostupan na: <http://www.ruf.rice.edu/~elgamal/files/gharar.pdf>
6. El-Gamal, M. A. (2001) *An Economic Explication of the Prohibition of Riba in Classical Islamic Jurisprudence*, članak dostupan na: <http://www.ruf.rice.edu/~elgamal/files/riba.pdf>
7. El Gamal, M. A. (2007) *Incoherence of Contract-Based Islamic Financial Jurisprudence in the Age of Financial Engineering*, članak dostupan na: <http://www.ruf.rice.edu/~elgamal/files/incoherence.pdf>

8. Haron, S., Yamirudeng, K., Islamic Banking in Thailand: Prospects and Challenges, *International Journal of Islamic Financial Services*, 5 (2)
9. Ibn Enes, M. *El-Muvetta*, knjiga dostupna na: <http://www.isna.net/library/hadith/malik/>
10. Iqbal, M., Ahmad, A. & Khan, T. (1998) *Challenges Facing Islamic Banking*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute.
11. Kahf, M., Ahmad, A. & Homud, S. (1998) *Islamic Banking and Development – an Alternative Concept?*, Jeddah: Islamic Research and Training Institute.
12. Kahf, M., Khan, T. (1988) *Principles of Islamic Finance: a Survey*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute.
13. *Knapps Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank- und Börsenwesens* (1999) Frankfurt am Main: Verlag Fritz Knapp GmbH.
14. Kocherlakota, N. R. (1996) The Equity Premium: It's Still a Puzzle, *Journal of Economic Literature*, 34, pp. 42-71.
15. Mehra, R. & Prescott, E. C. (1985) The equity premium – a puzzle, *Journal of Monetary Economics*, 15, pp. 145-161.
16. Obaidullah, M. (2005) *Islamic Financial Services*. Jeddah: Islamic Economics Research Centre.
17. Othman, A., Owen, L., Adopting and Measuring Customer Service Quality in Islamic Banks: A Case Study in Kuwait Finance House, *International Journal of Islamic Financial Services*, 3 (1)
18. *Resolutions and Recommendations of the Council of the Islamic Fiqh Academy 1985-2000* (2000) Jeddah: Islamic Research and Training Institute
19. Rose, P. S. (2003) *Menadžment komercijalnih banaka*. Zagreb: Mate.
20. Usmani, M. T. (2003) *Uvod u islamske finansije*. Živnice: Selsebil.
21. Zakon o bankama, Sl. glasnik RS, br. 107/2005 i 91/2010.
22. Zakon o investicionim fondovima, Sl. Glasnik RS, br. 46/06.
23. Zuhayli, W. (2003) *Al-Fiqh Al-Islami wa-Adillatuh – Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*. Damascus: Dar al-Fikr.

RESUME

Islamic banking presents a new banking concept which works without interest. After the financial crisis in 2007, interest for Islamic banking has been growing, because Islamic banks have coped better with the crisis, as they do not use speculative financial instruments, as for example derivatives. However, there are several challenges at establishing Islamic banks. The first challenge are at mobilising funds. Savers at Islamic banks do not receive a fixed income at Islamic banks. Their only possible income is to receive a share in the profit of the Islamic bank, on the condition that the Islamic bank operates profitably. Of course, savers can give an interest-free loan to the Islamic bank, but they do not receive any interest on this loan, but the principal is guaranteed.

Another major challenge are human resources. There is a lack of trained personnel who have knowledge of Islamic sciences and modern economics.

Because Islamic banks invest part of their money on a profit-sharing basis, there are certain challenges in implementing these contracts. The first challenge is the fear of entrepreneurs with regard to their independence. The second challenge is the moral hazard of entrepreneurs, especially at manipulating financial reports. Due to these

challenges, Islamic banks often use debt-based contracts, which are based on the exchange of physical assets for money. However, these contracts are classical trade contracts and not designed for financial institutions. In order to implement such contracts correctly, an Islamic bank has to be able to deal with physical assets, and not only money as classical financial institutions do.

Another challenge is the economic potential. Many Islamic countries are economically underdeveloped. In order to generate a profit, an Islamic bank must have opportunities to invest the money of its savers and shareholders. Besides this challenge, a major challenge is the institutional environment. Islamic banking is a quite different concept compared to interest-based banking. So, in order to be able to use all Islamic financial instruments, there have to be laws which guarantee the use of Islamic financial instruments.