

Munir AL-KABER¹

TECHNIKI FINANSOWE BANKÓW ISLAMSKICH

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie technik (produktów) finansowania działalności gospodarczej, jakie mogą być wykorzystywane przez banki islamskie zgodnie z zasadami wypływającymi z prawa koranicznego. Zasady funkcjonowania islamskich banków wynikają ze Świętego Koranu, będącego drogowskazem każdego wyznawcy Islamu. Najważniejszą cechą bankowości islamskiej jest brak oprocentowania – *riba*. Inwestorzy, według prawa islamskiego, nie mają prawa do jakichkolwiek dodatkowych kwot od wyłożonego kapitału, jeśli nie bierze się również udziału w podziale ryzyka. Zasady islamskiego systemu finansowego są przejrzyste określone w prawie islamskim. Islamskie banki skonstruowały wiele produktów finansowych, opartych na islamskich zasadach bankowości. Produkty bankowe są na bieżąco udoskonalane tak, aby mogły spełniać wymagania islamskich doktryn i zapewniać uzyskanie odpowiednich dochodów dla inwestorów.

Słowa kluczowe: prawo, bank, Koran, zasady, normy, instrumenty

FINANCIAL TECHNIQUES OF ISLAMIC BANKING

Summary

The aim of this paper is to present the techniques (products) of business financing that can be used by Islamic banks according to the rules of Koranic law. The principles of Islamic banks are prescribed in the Holy Quran which is a signpost for all the believers of Islam. The most important feature of Islamic banking is the lack of interest – *riba*. Under the Islamic law, investors have no right to any additional sums from the capital advanced, unless they participate in the sharing of risk. The principles of Islamic financial system are clearly defined in the Islamic law. Islamic banks have constructed many financial products based on the guidelines of Islamic banking. Banking products are constantly being improved so that they can meet the requirements of the Islamic doctrine and enable investors to obtain adequate income.

Key words: law, bank, Quran, principles, rules, instruments

1. Wstęp

Islam przyjmuje, że źródłem wszelkiego prawa, władzy i sprawiedliwości jest Allah, który jako jedyny posiada znajomość doskonałego. Koran i Sunna tworzą *szariat*: święte prawo Islamu. *Szariat* reguluje zasady postępowania we wszystkich dziedzinach życia i bankowości. Bankowość islamska rozwijała się początkowo jako forma pośred-

¹ Dr Munir Al-Kaber – Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku, e-mail: monamaria@o2.pl.

nictwa finansowego, realizowana dla społeczności muzułmańskiej dzięki transakcjom finansowym, dostosowanym do doktryny islamu. Obecnie, islamskie instytucje finansowe zyskały szerszą akceptację i uznanie, wychodząc poza tradycyjną granicę gospodarek muzułmańskich. Stają się elementem rozwiniętych gospodarek oraz integralną częścią globalnego systemu finansowego.

Islam ma ograniczoną swobodę prowadzenia działalności transakcji finansowych i jest oparty na szeregu: zakazów, etyk i norm. Dążeniem takich zakazów jest zapewnienie sprawiedliwości i uczciwości, a ogólnie, zagwarantowanie wzajemnych korzyści dla stron, jak i dla społeczeństwa. Islam zatem promuje inwestowanie pieniądza gotówkowego, co można zaobserwować na podstawie instrumentów, jakimi dysponują banki islamskie. Celem artykułu jest przedstawienie technik (produktów) finansowania działalności gospodarczej przez banki islamskie zgodnie z zasadami wynikającymi z prawa korbancznego. W artykule posłużono się indukcją jako metodą wnioskowania.

2. Islam – prawo i bankowość

Islam² jest monoteistyczną religią objawioną. Aktualnie, Islam, jako najmłodsza religia monoteistyczna, skupia ponad miliard wiernych na całym świecie. Podstawą wiary muzułmanów (a więc tego, w co muzułmanie wierzą) jest pięć dogmatów:

1. Wiara w jednego Boga – Allaha;
2. Wiara w anioły;
3. Wiara w święte księgi: Torę, Ewangelię, Koran;
4. Wiara w wysłanników Boga (od Adama do Mahometa);
5. Wiara w Dzień Sądu Ostatecznego (ale także raj, piekło oraz przeznaczenie: *gada* i *gadar*) [Danecki 2007 s. 104].

Są to dogmaty, w które musi wierzyć każdy muzułmanin, bez ich uznania nie może być prawdziwej wiary.

Wierzący w wymienione dogmaty muzułmanin powinien podporządkować się pięciu obowiązkom (**Faraid**), wykonując je indywidualnie.

Często używa się obrazowej nazwy „**arkan ad-din**”, czyli „filary wiary, podstawy religii”. Obejmują one:

1. Wyznanie wiary w jednego Boga (**szahada**) – aby zostać muzułmaninem należy mieć „czystą” intencję i wypowiedzieć wyznanie wiary, czyli **szahada**;
2. Modlitwę (**salat**) – muzułmanin ma obowiązek modlitwy pięć razy dziennie, musi być wtedy twarzą zwrócony w stronę Mekki;
3. Post (**saum**) – to obowiązek powstrzymywania się głównie od picia i jedzenia od świtu do zmierzchu przez wszystkie dni dziewiątego miesiąca roku muzułmańskiego (**ramadanu**);

² Źródł słów pojęcia **Islam** pochodzi z języka arabskiego i oznacza „podległość Bogu”, co oznacza, że człowiek powinien całkowicie poddać się Bogu (Allahowi), oddać mu całą swoją duszę i pozostawić wszystko w jego rękach [Nasir 1986 s. 1]. Inną próbą wyjaśnienia znaczenia słowa **Islam** jest jego łączenie z pojęciem **salam** określającym w języku arabskim „pokój”. Zob. [Adamek 2010 s. 45 i nast.].

4. Jalmużnę (*zakat*) – czyli oddawanie części swojego majątku biednym;
5. Pielgrzymkę (*hadj*) – każdy muzułmanin powinien, jeśli pozwala mu na to sytuacja materialna, odbyć raz w swoim życiu pielgrzymkę do Mekki [Danecki 2007 s.124; Bonca 2010 s. 24].

Rytualne obowiązki muzułmanów są szczegółowo opisane w prawie Islamu. Prawo islamu jest ściśle związane z religią, toteż przepisy prawne mają w zasadzie sankcję religijną. Poznanie prawa muzułmańskiego jest kluczem do zrozumienia natury społeczeństwa muzułmańskiego i kultury Islamu w ogóle. Pierwszymi i podstawowymi źródłami prawa muzułmańskiego są: **Koran** i **Sunna** [Bielawski 1973 s. 125 – 132]. Koran ma zasadnicze znaczenie dla islamu jako religii i cywilizacji. Zawarte w nim objawienie, ale także sama forma świętej księgi, stanowią podstawę wszystkich elementów Islamu: jego prawa, ustroju społecznego, politycznego i religijnego, kultury, sztuki i nauki. Tekst koraniczny dzieli się na *sury*, czyli rozdziały. W Koranie jest 114 *sur*. *Sury*, z kolei, dzielą się na wersety (*aj*), [Danecki 2007 s. 49 – 60]. Sunna proroka Mahometa, czyli tradycja, jest drugim, spisany źródłem kultury muzułmańskiej. Sunna, zanim stała się terminem prawniczym, oznaczała „drogę, ścieżkę” i określa zbiór wiadomości dotyczących życia i postępowania Mahometa, te wyznacza *hadis*. Koran i sunna tworzą razem święte prawo Islamu, czyli *szariat* – w tłumaczeniu to „dobra droga”, „droga do źródła” [Danecki 2007 s. 84].

Trzecim elementem współkształtującym prawo muzułmańskie jest doktryna prawnicza: *fiqh*, *ijtihad*, *qijas*, *ijma*.

Fiqh, czyli nauka o prawie islamu – *fiqh* – odpowiadający rzymskiemu terminowi prawnemu – *jurisprudentia* – określał początkowo „wiedzę”, ponieważ wczesny Islam uważał za prawdziwą „wiedzę” – *marifa* – właśnie znajomość świętego prawa. Z czasem w Islamie różnice między *fiqhem* a *szariatem* zaczęły się zacierać i obu terminów używano zamiennie. Danecki stwierdza, że *szariat* nabiera charakteru praktycznego, a *fiqh* – teoretycznego [Danecki 2007 s. 205].

Ijtihad jest wysiłkiem umysłowym uczonych na temat wiedzy, to doktryna prawnicza do rozwiązania pojawiających się zagadnień i problemów.

Qijas jest rozwiązaniem sytuacji w drodze analogii w świetle tekstu Koranu i Sunny. Są wtórne źródła pozyskiwania zasad i przepisów dotyczących wszelkich wydarzeń i problemów [Doi 1989 s. 78].

Ijma to rozstrzygnięcie doktryny na podstawie konsensusu w sprawach nieuregulowanych wprost przez Koran [Jablońska 2005 s. 169].

W życiu, które nie stoi przeciw w miejscu, ciągle pojawiały się nowe problemy i musiały być rozstrzygane poprzez specjalistów, prawników, według tradycyjnych narzędzi i norm wypracowanych w okresie klasycznym, po odpowiednim ich wyjaśnieniu i zaadaptowaniu. Takie wyjaśnienie, względnie opinia prawna, nazywa się – *mufti*. Opinie takich *muftich*, uznane i przyjęte przez ogólną opinię prawników, były zbierane i porządkowane i stawały się częścią doktryny prawnej danej szkoły³. W ten sposób działalność

³ W okresie rozwoju prawa muzułmańskiego ukształtowały się cztery klasyczne szkoły prawa, które dotyczyły przede wszystkim sunnitów: szkoła malikicka, hanaficka, szaficka i hanbalicka. Szyici stworzyli piątą szkołę prawa klasycznego – szkołę dżafarycką. Zob. [Bury, Kasprzak 2007 s. 76 – 78].

muftich w ciągu długich wieków w okresie „naśladownictwa” stanowią dalszy, choć do-
szyć ograniczony, rozwój prawa muzułmańskiego. Taka sytuacja utrzymała się do cza-
sów nowożytnych, tj. do XIX w., kiedy to w Islamie pojawiły się prądy reformatorskie,
które próbowały w dziedzinie prawa wprowadzić ponownie „wysilek twórczy”, czego
domagały się, zmienione istotnie, warunki życia w społeczności muzułmańskiej [Bie-
lawski 1973 s. 182].

Bankowość islamska stanowi część islamskiego systemu finansowego, obejmującego
również instytucje ubezpieczeniowe oparte na religii, systemu redystrybucji dobrobytu
oraz organizacji charytatywnych. Bankowość islamska (IB) powstała w dużej mierze ja-
ko koncepcja teoretyczna muzułmańskich środowisk akademickich, pracujących od po-
łowy XX w. nad budową systemu redystrybucji kapitału, który stanowiłby, zgodną
z prawami *szariatu*, alternatywę dla rozwijającej się w krajach islamu bankowości klasycznej [Czerniak 2010 s. 7]. Z punktu widzenia bankowości islamskiej istnieją zakazy mające
źródło w Koranie – zakaz pobierania przez banki odsetek (*riba*). Koran zabrania bo-
wiem tzw. lichwy oraz zakazuje angażowania się w transakcje związane z handlem,
oznacza on niedopuszczalność sytuacji, w której kupujący nie wie co kupił, a sprzedą-
jący – co sprzedał [Iqbal 2005 s. 6 – 16]. W bankowości islamskiej powinny obowiązy-
wać następujące zasady:

1. Świadomość: strony umowy powinny świadomie i z własnej woli zgadzać się na warunki umowy;
2. Jasność: strony muszą wiedzieć, jakie są konsekwencje kontraktu.;
3. Zdolność: strony powinny być przekonane, że są w stanie wypełnić swoje zo-
bowiązania. Warunek ten nie jest spełniony, gdy ktoś np. sprzedaje towar, nie
posiadając go;
4. Zobowiązanie: strony chcą uczciwie wypełnić warunki kontraktu i nie szukają
pretekstu, aby zwolnić się z tego obowiązku [Karwowski 2005 s. 4 – 6].

Pierwszym, znaczącym sukcesem bankowości islamskiej było utworzenie w 1963 r.,
w egipskiej wiosce Mit-Ghamr banku działającego zgodnie z zasadami Islamu. Od tego
momentu bankowość bezodsetkowa zaczęła rozwijać się bardzo dynamicznie i z ma-
łego, religijnego eksperymentu w wiosce Mit-Ghamr przeistoczyła się w wielomiliard-
owy przemysł globalny [Ward 2000 s. 74; Kamiński 1996 s. 78]. Już w 1977 r. Pakistan
dostosował cały system bankowy do wymogów Islamu. Islamizacji bankowości doko-
nano również w Iranie i Sudanie. Ponadto, wraz ze wzrostem zaangażowania międzyna-
rodowych instytucji działających według *szariatu*, zaczęto stosować tzw. *Islamic Widoms*.
Szacuje się, że w przeciągu ostatniej dekady średnie tempo wzrostu aktywów banków is-
lamskich wynosiło ok. 15% rocznie. Łączna wielkość aktywów, w zgodnych z prawami
szariatu islamskich instytucjach finansowych, wynosiła w 2007 r. 500,4 mld USD (wzrost
w tempie 29,7% r/r), co oznacza, że bankowość islamska stanowiła w 2007 r. mniej niż
0,6% globalnego rynku finansowego [Czerniak 2010 s. 13 – 16]. Według danych z 2009 r.,
łączne aktywa banków islamskich wynosiły 863 mld USD, z czego 744 mld USD
przypadało na banki komercyjne, a 119 mld USD na banki inwestycyjne [*Islamic Finance
Report* 2011]. Na koniec 2010 r. łączne aktywa banków islamskich wyniosły 1048 mld
USD. Czołowe miejsce, pod względem wielkości aktywów bankowych, zajęły: Iran,
Arabia Saudyjska i Malezja (Tabela 1).

TABELA 1.

Aktywa banków islamskich w poszczególnych krajach świata, w latach 2009-2010 (w mld USD)

Kraj	2009	2010
Iran	310,92	383,5
Arabia Saudyjska	136,01	147,8
Malezja	96,69	120,4
Zjednoczone Emiraty Arabskie	84,18	92,5
Kuwejt	56,32	68,9
Bahrain	42,71	56,2
Katar	32,4	50,0
Turcja	22,56	28,0
Wielka Brytania	18,95	19,0
Bangladesz	9,17	11,4
Sudan	9,06	12,1
Egipt	7,21	7,9
Indonezja	6,84	10,0
Pakistan	6,2	5,6
Syria	5,53	8,7
Jordan	4,8	5,7
Brunei	3,31	3,8
Inne kraje	9,46	9,8
Łącznie	862,32	1047,7

Źródło: opracowanie na podstawie: [*TheCityUK's Islamic Finance Report 2011* s. 3; *TheCityUK's Islamic Finance Report 2012* s. 3].

Obecnie banki islamskie występują w ok. 70 krajach świata [Mikita 2011 s. 33 – 34]. Wśród krajów europejskich szczególnie duży udział odnotowuje Wielka Brytania, w której aktywa wynoszą ok. 19 mld USD. Łączna liczba banków islamskich w Wielkiej Brytanii to 22 (w tym 5 banków stosujących w pełni zasady zgodne z *szariatem*), a w Stanach Zjednoczonych to 10. Według UKIFS, szacuje się, że w 2010 r. całkowite udziały aktywów finansów islamskich na całym świecie wynosiły 1,130 biliona USD [Shayerah 2010 s. 3; UKIFS 2012 s. 3].

Jak zostało to zasygnalizowane powyżej, pomimo wzrostu potencjału bankowości islamskiej, pojawiły się czynniki, które zaczęły ograniczać islamskie instytucje finansowe. Należą do nich między innymi:

- teoretyczne powoływanie się na zasady religii islamskiej, ale niewykorzystywanie ich w praktyce;
- niski poziom usług bankowych i ich wysoki koszt w porównaniu z tradycyjnymi bankami;
- brak jasności celów i polityki niektórych banków islamskich [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: www.al-madina.com, data wejścia: 17.02.2012];
- brak w pełni rozwiniętych, jednolitych ram prawnych wspierających islamski system finansowy;

- brak pojedynczego, dużego ośrodka, który mógłby pokusić się o miano bycia centrum finansów islamskich. Ponadto, rynek wtórny instrumentów islamskich jest bardzo płytki i brakuje mu płynności, zaś rynek pieniężny praktycznie nie istnieje. Problemem jest również brak rozwoju rynku międzybankowego;
- spowolnione tempo innowacji. Rynek produktów islamskich oferuje tylko tradycyjne instrumenty o krótkim i średnim terminie płatności;
- potrzeba ustalonych procedur oraz standardów rachunkowych. Odpowiednio określone standardy są bowiem kluczowe dla: procesu ujawniania informacji, budowania zaufania klientów oraz monitorowania i nadzoru;
- brak wystarczającej ilości wykwalifikowanego personelu, który mógłby zająć się analizą i zarządzaniem portfelami oraz rozwojem innowacyjnych produktów zgodnych z *szariatem*. Ze względu na to, bankowość islamska jest stosunkowo młodą dyscypliną, zarządzanie ryzykiem jest relatywnie mniej zaawansowane niż w przypadku tradycyjnych instytucji finansowych. Banki konwencjonalne, w celu zapewnienia efektywności procesu zarządzania ryzykiem, dążą w swojej działalności do przestrzegania postanowień oraz wytycznych Umowy Kapitałowej (Bazylea II). Jednakże w przypadku banków islamskich nie jest to proste zadanie, wynika ono z konieczności właściwego zrozumienia zasad Bazylei II oraz określenia sposobu zaadaptowania odpowiednio do prawa islamskiego. Mimo licznych przeszkód, kraje, zwłaszcza z Bliskiego Wschodu, pracują nad możliwością wdrożenia postanowień Bazylei II. Qatar National Bank co miesiąc już raportuje poziom kapitałów do banku centralnego [Łaszczyk 2009 s. 87 – 93];
- brak kontroli prawidłowości funkcjonowania systemu bankowego ze strony banku centralnego;
- brak instytucji Funduszu Gwarancyjnego.

Przedstawione cechy bankowości muzułmańskiej stały się podstawą uznania przez instytucje międzynarodowe, iż banki te spełniają podstawowe kryteria bankowe i są jedynie formą instytucji finansowych [Łukaszewicz 2002 s. 298].

3. Fundamentalne zasady finansowe w bankowości islamskiej

W islamskim życiu gospodarczym racje bytu mają tylko takie działalności i dotyczy to także działalności finansowych, których celami nadrzędnymi są: edukacja (*tarbiyah*), sprawiedliwość (*adalah*) i ochrona interesu publicznego (*maslahah al-ummah*), [Korenik 2010 s. 544]. Zasady islamskiego systemu finansowego są przejrzysto określone w prawie islamskim, a podstawowe z nich zostały przedstawione poniżej:

1. Riba. Zasady funkcjonowania islamskich instytucji finansowych wynikają ze Świętego Koranu, będącego drogowskazem każdego wyznawcy Islamu. Najważniejszą

cechą bankowości islamskiej jest brak oprocentowania – *Riba* (*interest*), dzięki czemu bankowość ta jest nazywana często bankowością bezodsetkową⁴.

Słowo *riba* oznacza przyrost, proces wzrastania. Wśród muzułmanów *riba* jest rozumiana jako: zysk, który nie został zarobiony, procent pożyczki, dodatek ponad zasadniczą sumę. Ustalanie dodatniej kwoty zwrotu od pożyczonych pieniędzy jako wynagrodzenia jest niedopuszczalne. Nie ma znaczenia czy kwota jest mała czy duża, stała czy zmienna, płatna z góry czy z dołu, wypłacana jako prezent czy wynagrodzenie za usługę. *Ribę* można zatem zdefiniować jako: *dowolną wartość (małą lub dużą, w formie pieniężnej lub rzeczowej) przewyższającą kwotę główną, stanowiącą warunek pozyskiwania tej kwoty (zwykłą lub ustanowioną w umowie)*, [Iqbal 2005 s. 9].

Podjęto, co prawda, próby rozróżnienia lichwy od odsetek i pożyczek konsumpcyjnych, od inwestycyjnych (produkcyjnych). Starano się argumentować, że *riba* odnosi się do lichwy pobieranej przez drobnych pożyczkodawców, a nie do odsetek naliczanych przez nowoczesne banki i że *riba* nie odnosi się do przypadków, w których odsetki są naliczane od kredytów przeznaczanych na produkcję. Argumenty te jednak nie zyskały aprobaty. Z wyjątkiem kilku odmiennych głosów, uczeni islamscy zgadzają się co do tego, że nie ma żadnej różnicy między pojęciami: *riba* i odsetki. Tak więc, te dwa terminy można traktować wymiennie. W Koranie wersety odnoszące się do *riba* to: *sura Al-Rum*, 30:39; *sura An-Nisa*, 4:161; *sura Al-Imran*, 3:130; *sura Al-Bakara*, 2:275-281.

2. *Gharar*. W filozofii Islamu zawieranie kontraktów ma ogromne znaczenie dla społeczeństwa. Zasadą jest pełna swoboda ich zawierania, lecz stosunki między ludźmi oraz przedsiębiorstwami mają być nacechowane przejrzystością i zaufaniem, więc wielką wagę nabiera zarządzanie informacją. Niedopuszczalne jest bowiem, aby pojawiło się niedoinformowanie jednej ze stron lub, co gorsze, niepewność lub niezrozumienie warunków umowy, w związku z wykorzystaniem przez jedną ze stron uprzywilejowanej pozycji i niepoinformowaniem drugiej o faktach, które na ową umowę mają materialny wpływ. Zatem, można uznać, że korzystanie w stosunkach biznesowych z przywilejów, wynikających z asymetrii informacyjnej, jest jak najbardziej zabronione praktyką [Bonca 2010 s. 77].

Koncepcja *gharar* (*Khatar*) została szeroko zdefiniowana przez uczonych islamskich na dwa sposoby. Po pierwsze, *gharar* wyraża niepewność. Po drugie, oznacza: ryzyko, zagrożenie, spekulację i oszustwo. Koran wyraźnie zabrania wszelkich transakcji handlowych, które powodują niesprawiedliwość w jakiegokolwiek formie którejkolwiek ze stron.

Niepewności nie można całkowicie uniknąć w każdej działalności. Podejmowanie ryzyka jest raczej warunkiem prawa do zysku w interesie. Problemem było jednak to, że stopień niepewności w transakcjach Haram nie został jasno określony. Jak powyżej, *gha-*

⁴ W systemie gospodarki rynkowej odsetki stanowią z reguły postać wynagrodzenia za korzystanie z kapitału wierzyciela. Odsetki to wynagrodzenie z pieniędzy lub rzeczy oznaczonych co do gatunku, ustalane w zależności od wartości oraz czasu wykorzystania cudzego kapitału. Odsetki mają zawsze postać świadczeń okresowych i są świadczeniem ubocznym. Oznacza to, że jeżeli nie istnieje świadczenie główne, nie istnieje podstawa do pobierania odsetek. Odsetki mogą także pełnić funkcję odszkodowania (odsetki za opóźnienie) oraz funkcję waloryzacyjną. Zob. [Bonca 2010 s. 68].

rar odnosi się bardziej do „niepewności” niż do ryzyka, stosowanego w terminologii handlowej [Abdullah 1993 s. 47 – 48].

Wiążąc *gharar* z określonymi działaniami i ich okolicznościami, uczeni Islamu wskazują następujące przypadki tworzące warunki jego występowania:

- trudność we wskazaniu kupującemu posiadania własności przedmiotu transakcji, tak jak w przypadku sprzedaży zabląkanego albo jeszcze nienarodzonego zwierzęcia, gdy jego matka nie jest przedmiotem sprzedaży;
- brak wiedzy w odniesieniu do ceny lub przedmiotu, np. sprzedawca mówi do nabywcy – „sprzedam ci to, co mam w kieszeni”;
- brak wiedzy w odniesieniu do cech charakterystycznych, ceny lub przedmiotu transakcji, np. sprzedawca mówi do nabywcy – „sprzedam ci kawałek tkaniny, którą mam w domu”;
- brak wiedzy w odniesieniu do wymiaru przewidzianej ceny lub ilości przedmiotu, np. oferty sprzedaży „w dzisiejszej cenie” lub „po cenie rynkowej”;
- brak wiedzy w odniesieniu do daty przyszłych wyników, np.: sprzedaż mogąca ulec zmianie pod wpływem nieprzewidzianych wydarzeń, takich jak: nieoczekiwane pojawienie się lub śmierć danej osoby;
- dwie sprzedaże w jednej transakcji;
- sprzedaż z nieprzewidywalnymi konsekwencjami, takimi jak: sprzedaż chorego zwierzęcia;
- *bai al-basah*, czyli rodzaj sprzedaży, której rezultat jest określony przez rzucanie kamieniem;
- *bai munabaha*, sprzedaż realizowana przez sprzedawcę rzucającego przedmiotami (najczęściej częścią garderoby, kawałkiem materiału) w kupującego, bez możliwości dania mu okazji do poprawnej oceny i zapoznania się z przedmiotem transakcji;
- *bai mulamasa* to umowa sprzedaży polegająca jedynie na możliwości dotknięcia przedmiotu sprzedaży bez możliwości dokładniejszego obejrzenia [Sidiig 1997 s. 10 – 11; Obaidullah 2005 s. 29; Adamek 2010 s. 62].

Gharar odnosi się również do możliwości oszustwa, które może wynikać z celowego wstrzymania istotnych informacji przez którąkolwiek ze stron w umowie. Koran ostrzega przed możliwością oszustwa i stwierdza:

– *Sura trzody*, werset 152:

I zbliżajcie do majątku sieroty jedynie z tym, co jest lepsze, dopóki nie osiągnie wieku dojrzałego. I dawajcie pełną miarę i wagę, według słuszności. My nie nakładamy niczego na żadną duszę, jak tylko według jej możliwości. A kiedy mówicie, to bądźcie sprawiedliwi, nawet jeśli był krewny. I wypełniajcie przysięgę Boga. Oto co On wam nakazał. Być może, wy się zastanowicie (6:152).
O oszustwie wspominają również *sury*: *sura Al-Mutaffifuna*, 83:1-3; *sura Hud*, 11:85-86.

Sumując przedstawione refleksje dotyczące omawianego wyżej zakazu *gharar*, należy wskazać, że zgodnie z tą zasadą każda transakcja gospodarcza powinna być nacechowana atrybutem wolności od: ryzyka, niepewności, spekulacji, zagrożenia i oszustwa. Ponadto, sam zakaz w swej interpretacji i przełożeniu na praktykę funkcjonowania finansów islamskich nie jest tak jednoznaczny, jak zakaz *riba*, a brak jego jednoznaczności

interpretacji i wykładni tworzy podstawy do sporów dotyczących tej normy i jej pragmatycznej implementacji [Adamek 2008 s. 231].

3. Zakazany jest *Qimar* i *Maysir* (zakaz gier losowych i niezasłużonych dochodów). Wolna od ryzykanctwa, niepewności, spekulacji powinna być każda zainicjowana transakcja, a zysk gwarantowany z transakcji handlowej nie może być z góry ustalany. Norma ta oparta jest na zasadzie „niepewnych korzyści”, która może zabronić nawet powiększenia spłaty pożyczonego kapitału o kwotę rekompensującą inflację. Dlatego też kontrakty *futures* oraz opcje są sprzeczne z religią. Stanowią bowiem instrumenty mające przecież za zadanie zagwarantować przyszły poziom dochodów lub kosztów.

Z kolei, w odniesieniu do spekulacji obowiązują zakazy hazardu (*al-qimar*) oraz niezasłużonego dochodu (*al-maysir*). Zapobiegają one handlowi długiem, spekulacjami oraz stosowaniu derywatów (CDS) przez strony, które nie posiadają pewnych dóbr, ale mają nadzieję na ich uzyskanie przez spekulację. Islam zakazuje umów, w których występuje, wspomniana już kilkakrotnie, niepewność (*al-gharar*) i spekulacja (*al-qimar*). Zabrania on również „krótkich” sprzedaży, oprócz wyjątków w postaci *salam* i *istisna*, gdzie dobra nie są obecnie dostępne i muszą zostać wyprodukowane przed dostarczeniem [Korenik 2010 s. 550].

Poniższe wersety Koranu stanowią podstawę zakazu zawierania umów w warunkach niepewności i gier losowych: *sura Al-Imran*, 3:90-91; *sura Al-Bakara*, 2:219.

Pojęcia niepewności i hazardu nie są traktowane jako synonimy, choć wykazują między sobą silny związek [Obaidullah 2005 s. 34].

Proces pozyskiwania niezasłużonych dochodów z kontraktów o charakterze gier hazardowych może zostać zredukowany dzięki: uzyskaniu, analizie i interpretacji istotnych informacji, cechujących przedmiot i podmiot transakcji handlowej. Fakt, iż bardzo często tylko brak cennych i użytecznych informacji, wyróżniających dany związek handlowy, przesądza o jego spekulacyjnym charakterze, a więc także o niemożności jego realizacji w świetle funkcjonujących zasad Islamu [Adamek 2010 s. 64].

4. Zapłata jakiegokolwiek z góry ustalonej kwoty ponad rzeczywistą sumę główną jest zabroniona. Islam zezwala tylko na jeden rodzaj pożyczki – *qard-al-Hassan* (*good loan* – dobra pożyczka), zgodnie z którą osoba pożyczająca nie nalicza sobie żadnych odsetek ani też dodatkowych kwot od pożyczonych pieniędzy. Zasada ta pochodzi z cytatu, który podkreśla, że jakiegokolwiek, nawet pośrednie, korzyści są zabronione [Humayon, Presley s. 11].

5. Pożyczkodawca musi uczestniczyć w podziale zysku lub stratach powstałych z przedsięwzięcia, na które pożyczął pieniądze. Islam zachęca muzułmanów do inwestowania pieniędzy i stawania się współnikami w celu podziału nie tylko zysków, ale i ryzyka. Zachęca do bycia współnikiem, a nie wierzycielem. Według *szariat*u lub islamskiego prawa, islamski system finansowy jest oparty na przekonaniu, że zarówno pożyczkodawca, jak i pożyczkobiorca powinni równo dzielić ryzyko wynikające z podejmowanych przedsięwzięć, które mogą dotyczyć: inwestycji przemysłowych, rolniczych, usług czy prostych przedsięwzięć handlowych. Przekładając to na język bankowy, mamy do czynienia z sytuacją, w której depozytariusz, bank i pożyczkobiorca powinni odpowiadać za ryzyko, ale także brać udział w zyskach z przedsięwzięcia. Jest

to więc sytuacja zupełnie odmienna od tej, którą spotyka się w systemie banków komercyjnych, opartym na pobieraniu odsetek, gdzie właściwie cała odpowiedzialność spoczywa na pożyczkobiorcy, który musi oddać pożyczkę razem z zakładanymi odsetkami, niezależnie od tego, czy jego przedsięwzięcie okazało się zyskowne, czy też nie. Mamy więc tutaj do czynienia z zasadą, według której Islam zachęca do inwestycji, które mogą przynieść korzyści społeczeństwu. Nie jest zbyt mile widziane zezwianie na istnienie luk prawnych, korzystnych dla tych, którzy nie chcą inwestować i podejmować ryzyka, lecz zadowolają się gromadzeniem pieniędzy lub oddawaniem ich do depozytu bankowego w zamian za pobieranie odsetek i nie podejmują żadnego ryzyka w swej działalności (z wyjątkiem ryzyka niewypłacalności banku). Tak więc, zgodnie z przepisami Islamu, albo inwestuje się ponosząc ryzyko, albo naraża się na straty spowodowane dewaluacją w wyniku inflacji. Islam promuje podejmowanie wyższego ryzyka i z nim związanych wyższych zysków i właściwie nie daje inwestorom żadnej innej alternatywy. Celem podejmowania inwestycji dotyczących dużego ryzyka jest pobudzenie gospodarki i skłonienie inwestorów do maksymalizacji wysiłku.

6. Zasada, że „pieniądz sam rodzi pieniądz” nie jest akceptowana przez Islam. Pieniądz jest tylko środkiem wymiany, sposobem określenia wartości danej rzeczy, nie posiada wartości sam w sobie, dlatego też nie powinno być dozwolone pozyskiwanie dalszych pieniędzy przez pobieranie ustalonych odsetek od wkładu złożonego w banku lub pieniędzy pożyczonych od kogokolwiek innego. Wysiłek człowieka, jego inicjatywy i ryzyka związane z podejmowaniem przedsięwzięć produkcyjnych są zdecydowanie ważniejsze niż pieniądze użyte do ich sfinansowania. Prawo islamskie traktuje pieniądze jako kapitał potencjalny, a nie jako kapitał właściwy, co oznacza, że pieniądz staje się kapitałem dopiero wtedy, gdy zostaje zainwestowany. Zatem, pieniądz (pożyczka), przeznaczony na przedsięwzięcie, uważa się jako dług związany z danym przedsięwzięciem, a nie z kapitałem i jako taki nie upoważnia do pobierania z nich żadnych korzyści (np. odsetek). Muzułmanie są zachęceni do podejmowania zakupów i odradza się im przechowywanie pieniędzy bezproduktywnie, a więc przykładowo gromadzenie (zbieranie) pieniędzy jest nieakceptowane. W Islamie pieniądze reprezentują siłę nabywczą i tylko takie ich użycie jest uważane za właściwe. Ta siła nabywczą nie może być użyta do pozyskiwania innej siły nabywczej (innych pieniędzy) bez przejścia przez etap, na którym służy ona do zakupu dóbr lub usług.

7. Inwestujący powinni wspierać tylko te przedsięwzięcia lub produkty, które nie są zabronione lub nawet tylko odradzane przez Islam. Na przykład handel alkoholem nie będzie finansowany przez banki islamskie, podobnie jeśli chodzi o udzielanie pożyczek na nieruchomości, które mają pożyczać pieniądze innym bankom w zamian za odsetki [Mubarak 2001 s. 46 – 47; Venardos 2006 s. 55 – 57].

4. Techniki finansowe używane w bankowości islamskiej

Banki islamskie na całym świecie wynalazły wiele twórczych produktów w finansach opartych na islamskich zasadach bankowości, dotyczących podziału ryzyka i zysków. Z dnia na dzień działalność bankowa, a także szereg instrumentów finansowych jest

udoskonalanych, tak aby spełniały one wymagania islamskiej doktryny. Obszary, w których banki islamskie są najbardziej aktywne to: handel, finansowanie nabywania dóbr i dzierżaw. Poniżej zostały zaprezentowane finansowe techniki używane w bankowości islamskiej.

Murabahah (*cost-plus lub mark-up*) jest to sprzedaż dóbr w cenie, w którą jest wliczony zakładany zysk, wiadomy zarówno dla sprzedającego, jak i kupującego. Sprzedaż ta jest zwana „umową koszt plus zysk” [Abul-Rahman 2010 s. 54]. Cenę zwykle spłaca kupujący w odraczanych płatnościach. Według zasad *Murabahah*, bank islamski kupuje dane towary, których potrzebuje importer lub nabywca, we własnym imieniu, a później sprzedaje je im po wyższej, ustalonej cenie. Techniki tej używa się zwykle do finansowania przedsięwzięć handlowych, przy czym bank sam nabiera praw własności do zakupywanych dóbr, a więc włącza się w czynności zakupu i sprzedaży. Jego zyski pochodzą z udzielenia konkretnej usługi, z którą było związane podjęcie pewnego ryzyka. O ile zaś bank, podejmując ryzyko, ma duże prawdopodobieństwo zysku, to wówczas zysk ten uznaje za legalny. Ważne jest także to, że tylko uzasadniony zysk dodany do ceny właściwej uważa się przez prawo islamskie za dozwolony. Jakikolwiek dodatkowe zwiększenie kwoty odraczanych płatności jest niedopuszczalne, jako że oznaczałoby to wtedy oparcie tej kwoty na wartości pieniądza zmieniającej się w czasie, a więc na oprocentowaniu [Mubarak 2001 s. 47 – 48].

Zaobserwowano, że stopa zysku jest często określana lub wyrażona w stosunku do rynkowej stopy procentowej, na przykład na Libor (*London Interbank Offered Rate*). Technicznie jest to średnia arytmetyczna stóp procentowych, po jakich najważniejsze banki są skłonne sprzedawać swoje nadwyżki.

Główny problem, związany z finansowaniem *Murabahah*, odnosi się do możliwości umyślnego niewykonania zobowiązań przez klientów. Uważa się, że konwencjonalne kredyty posiadają wbudowane, negatywne skutki niewykonania zobowiązań i zachętę do wcześniejszej spłaty. Kredytobiorca jest karany dodatkowymi odsetkami, które są uznane jako rekompensata za opóźnienia lub wartości pieniądza w czasie. W przypadku *Murabahah* są niedozwolone. *Murabahah* nie dopuszcza możliwości zwiększenia lub zmniejszenia w cenie, jest ona ustalona [Obaidullah 2005 s. 47 – 48].

Nie obyło się jednak bez krytyki *Murabahah*. Głównym zarzutem jest krótkoterminowość, a co za tym idzie i relatywnie niewielkie ryzyko związane z ich udziałem. Można by uznać, że wobec tego finansujący nie dzieli ryzyka z pożyczkobiorcą. Ryzyko finansującego jest nieporównywalnie mniejsze, a i zaangażowanie jest tylko czasowe. Finansujący może współpracę z pożyczkobiorcą szybko zerwać, ograniczając swoje straty. Co więcej, marża zysku jest określana z góry, a finansujący zabezpiecza się, wchodząc na hipotekę bądź biorąc w zastaw aktywa będące przedmiotem transakcji. Kombinacja z góry założonego zysku i zabezpieczenia na aktywach powoduje, że element ryzyka dla pożyczkodawcy w tej transakcji praktycznie zanika.

W początkowych latach nowoczesnej bankowości islamskiej transakcje tego typu były traktowane jako tymczasowe sposoby finansowania. Używane były ze względu na prostotę ich obsługi i zrozumiałość dla klientów, którzy także dopiero uczyli się korzystać z nowych usług. Transakcje te są krytykowane również za naśladowanie za-

chodnich usług bankowych oraz ukrywanie stopy procentowej przez igranie z nazewnictwem i stosowanie podstępów (*hiyal*), [Bonca 2010 s. 133].

Transakcja *Murabahab* jest najczęściej wykorzystywaną, islamską formą finansowania potrzeb kapitałowych, formułowanych przez przedsiębiorstwa każdej wielkości. W przypadku 10 największych islamskich banków w Malezji, jej udział w portfelu ich produktów, kierowanych do podmiotów gospodarczych, obejmuje przedział od 45% do 93% [Adamek 2010 s. 104]. Udział kontraktów *Murabahab* w portfelu banków islamskich w Sudanie mieści się w przedziale od 53% do 30% (w tym przypadku tendencja jest malejąca), [Abdel Mohsin 2005 s. 39].

2. *Mudarabah* (*passive partnership*) – zakłada zawarcie umowy pomiędzy dwoma podmiotami, w której jeden z nich, *Rabb al-Mal* (kapitałodawca) powierza pieniądze *Mudarib* (zarządzającemu). *Mudarib* powinien wykorzystywać pieniądze w określony sposób, a następnie zwrócić je *Rabb al-Mal* wraz z ustaloną wstępnie częścią wypracowanego zysku. Pozostałą jego część pozostawia sobie. Cechą charakterystyczną umowy *Mudarabah* jest to, że zyski są dzielone między podmioty w proporcjach uzgodnionych w umowie, straty finansowe ponosi jednak tylko kapitałodawca [Partat, Mierzwicki 2007 s. 115].

Główną cechą modelu, opisanego powyżej, jest to, że zamienia zainteresowanie zysku zarówno po stronie pasywów, jak i po stronie aktywów w bilansie banku. Ta zamiana powoduje szereg pozytywnych skutków dla: efektywności, sprawiedliwości i stabilności systemu bankowego [Iqbal 2005 s. 19].

Mudarabah mogą być dwojakiego rodzaju – ograniczony i nieograniczony. W ograniczonym *Mudarabah* (*mudarabah al-muqayyada*) bank lub finansista może określić konkretną działalność, w której inwestycje mogą być podjęte. *Mudarabah* może być także jeden nieograniczony (*mudarabah al-mutlaq*), w takim przypadku *Mudarib* może inwestować kapitał w dowolnej firmie [Obaidullah 2005 s. 58].

Głównym problemem, który napotyka się przy zawieraniu *Mudarabah*, jest analiza zdolności eksperta (*Mudarib*) – dawcy pracy i *know-how* – do prowadzenia działalności, w jaką chciałby inwestor (*Rabb al-Mal*) zainwestować. Trudna jest bowiem do stworzenia jedyna, uniwersalna baza ekspertów, która mogłaby służyć jako narzędzie do ich oceny. Tak więc, po stronie inwestora pozostaje zadanie zweryfikowania kompetencji eksperta oraz ryzyko zawarcia z nim współpracy.

Można uznać, że *Mudarabah* jest szczególnym przypadkiem *Musharakah*, jednak, ze względu na łączenie tak odmiennych wkładów stron zawierających umowę, posiada swoją wyraźną modelową specyfikę.

Mudarabah jest odpowiednikiem, powstających obecnie coraz częściej na rynkach zachodnich, spółek typu komandytowego, gdzie również mamy do czynienia z komplementariuszem (w ekonomii islamskiej *Mudarib*) oraz komandytariuszem (*Rabb al-Mal*), [Bonca 2010 s. 100]. Udział kontraktów *Mudarabah* w bankach islamskich w Sudanie mieści się w przedziale od 2% do 6% [Abdel Mohsin 2005 s. 39]. W Pakistanie natomiast udział produktów kierowanych do podmiotów gospodarczych w *Mudarabah*, w portfelu tych banków wynosi 0,1% [Islamic Banking Bulletin 2012 s. 6].

3. *Musharakah* (*partnership*) - jest to spółka, zwykle o określonym czasie trwania, utworzona dla realizacji określonych celów. Pod tym względem jest ona podobna do spółek typu zachodniego *joint venture*, a także jest uważana za instrument finansowy, któ-

ry najpełniej spełnia islamską zasadę równego dzielenia zysków i podejmowanego ryzyka. Udział w *Musharakah* może dotyczyć albo nowego przedsięwzięcia, albo dla już istniejącego stanowić dodatkowy fundusz. Zyski są dzielone zgodnie ze wstępnie ustalonymi warunkami, a straty proporcjonalnie do włożonego kapitału. W tym przypadku w spółce bank i klient dzielą się równo kapitałami własnymi, jak również zarządem danego przedsięwzięcia i obaj dzielą się zyskiem lub stratami według wartości posiadanych akcji kapitałowych [Mubarak 2001 s. 48].

Podstawowe przepisy, regulujące umowę *Musharakah*, muszą zawierać następujące elementy, które zostały przedstawione poniżej:

1. Zyski przedsiębiorstwa mogą być rozpowszechniane w dowolnej proporcji za zgodą wspólną. Jednak nie jest dopuszczalne ustalenie sum ryczałtu zysku dla każdego;
2. W przypadku utraty, musi to być ściśle udostępnione dla wkładów kapitałowych;
3. Co do zasady wszyscy partnerzy przyczyniają się zarówno do kapitału, jak i zarządzania;
4. Odpowiedzialność wszystkich partnerów jest nieograniczona.

Musharakah może mieć inną formę, w której bank może wejść w partnerstwo z klientem na podstawie zmniejszającej się *Musharakah* (*Diminishing musharakah*). To jest umowa między finansistą (bank) a beneficjentem, w którym dwie strony zgadzają się rozpocząć partnerstwo do posiadania aktywów, ale pod warunkiem, że finansista będzie stopniowo sprzedawać swoje udziały na rzecz beneficjenta za uzgodnioną cenę i zgodnie z ustalonym harmonogramem. W końcu aktywa stają się własnością klienta [Abdallah 1997 s. 1 – 11].

Zaprezentowane formuły kontraktów *Musharakah* wykazują pewne właściwości. Należą do nich:

- duża plastyczność operacyjnych charakterystyk, dopasowująca założenia kontraktu i jego przebieg do wymagań, jakie formułują przed nim jego strony;
- oparcie na etyczno-moralnych pryncypiach wyrażanych poprzez zachowanie zasady PLS jako podstawy konstrukcji zasad kontraktu;
- praktyczne zorientowanie na wsparcie potrzeb kapitałowych o charakterze krótkoterminowym, stojące w opozycji do kierunku wykorzystania tego modelu, zgodnego z jego historycznymi założeniami i istotą [Adamek 2008 s. 226].

Wśród istotnych wad, związanych z metodą rozdzielenia ryzyka (system PLS), wymienia się między innymi:

- słabe zdolności do wspierania długofalowych inwestycji w ramach PLS. Banki nie są w stanie i nie chcą uczestniczyć w tego rodzaju inwestycjach. W konsekwencji prowadzi to do preferowania i przewagi inwestycji krótkoterminowych (około 60% akcji inwestycyjnych banków) oraz inwestycji na rynku nieruchomości (20% akcji inwestycyjnych banków);
- brak zdolności we wspieraniu małych i średnich przedsiębiorstw. W sektorze budownictwa i usługach małe firmy zdecydowanie przegrywają z konkurencją. W systemie PLS, w związku z samą ideą PLS, odznaczającą się dużym ryzykiem, bank musi każdorazowo dokonywać oceny klienta, jego wiarygodności

i poznać jego plan. Oznacza to dla niego konieczność ponoszenia wysokich kosztów transakcyjnych w postaci czasochłonnych procedur, przeprowadzanych przez fachowych pracowników. Banki wolą zawierać transakcje z kilkoma dużymi klientami niż z setką małych;

- trudność z pozyskiwaniem kredytów obrotowych na prowadzenie bieżącej działalności;
- trudności w finansowaniu sektora publicznego. System PLS ustala solidarne ponoszenie przez obie strony ryzyka niepowodzenia przedsięwzięcia. W przypadku sektora publicznego, część pożyczek państwowych nie idzie na inwestycje, lecz na cel społeczny, nie przynoszący zysku. Inwestycje państwa są zazwyczaj długoterminowe, co znacznie utrudnia wiarygodną ocenę ich wypłacalności. Dlatego banki niechętnie współpracują z państwem w wydatkach rządowych [Łukaszewicz 2002 s. 299].

Udział kontraktów *Musharakah* w portfelu banków islamskich w Sudanie mieści się w przedziale od 30,8% w 1999 r. do 42% w 2000 r. W Sudanie kontrakty *Musharakah* są szeroko stosowane w finansowaniu rolnictwa i przemysłu [Abdel Mohsin 2005 s. 41]. W Pakistanie udział kontraktów *Musharakah* stały mieści się w przedziale od 3% do 0,8%, natomiast rodzaj *Musharakah* malejący mieści się w przedziale od 29,4% do 35,1% do pierwszego kwartału 2011 r. [Islamic Banking Bulletin 2012 s. 6].

4. Ijarah to znany dobrze leasing. Leasing operacyjny z opcją zakupu przedmiotu leasingu na koniec trwania umowy (*ijarah-wa-iktana*) nie budzi zastrzeżeń natury religijnej, ale leasing finansowy – owszem. Według niektórych poglądów, jest on dopuszczalny, jeśli są spełnione pewne warunki:

- leasingodawca musi ponosić ryzyko związane z leasingiem jako prawdziwy właściciel przedmiotu; nie jest dopuszczalne występowanie leasingodawcy jako pośrednika między producentem a leasingobiorcą, gdyż wówczas nie podejmowałby żadnego ryzyka (prawo własności byłoby *de facto* zabezpieczeniem kredytu);
- płatności nie mogą się rozpocząć przed wejściem w posiadanie przedmiotu przez leasingobiorcę i nie powinny trwać dłużej niż przedmiot leasingu nadaje się przez niego do użytku;
- za wszystkie wady produkcyjne (i inne uszkodzenia niewynikające z winy leasingobiorcy) powinien odpowiadać leasingodawca, ale oczywiście leasingobiorca musi dbać o przedmiot umowy.

Leasing jest często wykorzystywanym instrumentem, pozwalającym na finansowanie nieruchomości lub samochodu: bank nabywa dom lub pojazd, a następnie udostępnia go klientowi na podstawie umowy *ijarah* [Karwowski 2010 s. 170].

Ijarah z punktu widzenia jursprudenji islamskiej jest postrzegana jako sprzedaż prawa do użytkowania cudzego mienia (*manfaa*) i w związku z tym, zasady owej sprzedaży są klasyfikowane jako zwykły handel, przez co są dopuszczalne. *Ijarah* jest instrumentem akceptowanym przez większość jurystów islamskich, a jednocześnie jest bardzo wydajnym instrumentem, pozwalającym na finansowanie działalności rozwojowej przedsiębiorstw [Bonca 2010 s. 144].

Zgodnie z danymi Banku Centralnego w Pakistanie, udział instrumentu typu *ijarah* mieści się w przedziale od 10,4% do 10,6%.

5. *Bai* jest podstawową transakcją w każdej gospodarce. Jest umową kupna – sprzedaży. To transakcja, w której występują standardowo dwie strony – sprzedawca, który oferuje towar do sprzedaży, oraz kupujący, który jest gotowy za ów oferowany towar zapłacić ustaloną przez obie strony cenę, wyrażoną najczęściej w pieniądzu. Transakcja taka w języku arabskim nazywa się - *bai*.

Modelowo *bai* to przekazanie towaru kupującemu przy jednoczesnym dokonaniu przez niego zapłaty sprzedającemu. Sprzedawca ma towar gotowy do przekazania, umawia się z kupującym w miejscu transakcji, ustalają oni akceptowalną przez obie strony cenę i następuje natychmiastowe przekazanie dobra pomiędzy obiema stronami.

Sytuacja taka jest jednak w praktyce rzadka, jeżeli chodzi o transakcje w obrocie profesjonalnym. Często są sytuacje, kiedy to strony umawiają się na odroczenie zapłaty lub dostawy towaru. Toteż powstały instrumenty będące modyfikacją *bai*, by umożliwić dokonywanie takich transakcji [Bonca 2010 s. 125 – 126].

Pierwsza z nich to *bai muajjal (bai bihaman ajil)*. Oznacza finansowanie nabycia majątku z zastosowaniem odroczonej spłaty. Jest to technika finansowa przyjęta przez banki islamskie, która przybiera formę *Murabahab*. Zgodnie z wytycznymi tego kontraktu, bank najpierw określa wraz z klientem czas oraz sposób zapłaty. Następnie zakupuje on określone aktywa, by móc je odsprzedać po ustalonej cenie, składającej się z kosztu majątku i marży pobieranej przez banki [Łaszczuk 2009 s. 53 – 54].

Drugą jest *bai salam*, oznacza kontrakt, w którym zaliczki za towary mają być dostarczone do kupującego w późniejszym terminie. Konieczne jest, aby jakość towaru, jaką zamierza nabyć, była w pełni określona, nie pozostawiając wątpliwości, co prowadzi do sporów. Przedmiotem sprzedaży są towary i nie może być to: złoto, srebro lub waluty czy też nie może być to metal. Transakcje typu *bai salam* są ograniczone tylko i wyłącznie do handlu produktami, których zarówno ilość, jak i jakość mogą zostać precyzyjnie określone już w momencie zawierania umowy. Transakcja typu *salam* charakteryzuje się następującymi cechami:

1. Kupujący zapłacił cenę zakupu sprzedawcy w całości w momencie sprzedaży. Jest to konieczne w celu wyeliminowania długu. Pomysłem *salam* jest stworzenie mechanizmu, który zapewnia, że sprzedawca ma płynność w zawieranych transakcjach;
2. Określone dokładnie jakości i ilości towarów. Na przykład kamienie szlachetne nie mogą być sprzedawane na podstawie transakcji *salam*, ponieważ każdy kamień jest zwykle różny od innych w jakości lub w jego wielkości bądź wadze, oraz ich dokładna specyfikacja, generalnie, nie jest możliwa;
3. Na podstawie transakcji *salam* nie mogą być realizowane sprzedaże konkretnego towaru lub produktu w określonej dziedzinie, jaką jest gospodarstwo rolne. Na przykład, jeśli sprzedający zobowiązuje się do dostarczenia pszenicy lub owoców konkretnego drzewa, transakcja *salam* nie będzie ważna, gdyż istnieje możliwość, że zbiory lub owoce są zniszczone i biorąc pod uwagę takie możliwości, dostawa pozostaje niepewna;

4. Konieczne jest, by jakość towaru (ma być zakupiony w transakcji *salam*) była w pełni określona;
5. Konieczne jest również, by ilość towaru była uzgodniona w sposób jednoznaczny;
6. Dokładna data i miejsce dostawy muszą być ustalone w umowie [Rahnema 1994 s. 99 – 101].

Należy jednak wyraźnie zauważyć, że *bai salam* jest bardzo wyjątkowym typem transakcji w ekonomii islamskiej, ponieważ zezwala na sprzedaż aktywów, które jeszcze nie istnieją. Stąd też transakcja ta musi spełniać zestaw dodatkowych warunków, aby mogła zostać uznana za zgodną z *szariatem* i by mogła być wykorzystywana przez uczestników rynku islamskiego w ich codziennej aktywności biznesowej [Bonca 2010 s. 126].

6. *Istisna* jest to umowa podobna do kontraktu handlowego, w ramach której bank zamawia u producenta dobro o z góry określonych właściwościach za wcześniej ustaloną cenę. Bank płaci całość lub część ceny przed otrzymaniem gotowego produktu [Czerniak 2010 s. 20]. *Istisna* jest ściśle związana z *salam*, ale jest bardziej elastyczna.

Jedną ze słabości proponowanych technik jest to, że *istisna* jest uważana przez większość jurystów jako niewiążące (*Juiz*) umowy. Istnieje jednak opinia w szkole Hanafi, która sprawia, że wiążące są dla zamawiającego produkty, spełniające wymagane specyfikacje i które powinien zaakceptować. [Shawqi 1990 s. 35]. Umowa *istisna* może być stosowana w: produkcji dóbr, w budownictwie i finansowaniu projektów inwestycyjnych. Udział instrumentów *istisna* w portfelu niektórych banków islamskich jest przedstawiony w tabeli 2.

7. *Qard hasan* jest to pożyczka na zasadzie dobrej woli, a dłużnik jest zobowiązany do zwrotu kwoty pożyczonej. Niektórzy religijni uczeni Islamu wskazują, że dłużnik powinien również pokryć koszty administracyjne, związane z udzieleniem zwrotnego zasilenia finansowego w formie *qard hasan*. Niektórzy muzułmanie uważają, że to jedyny rodzaj kredytu, który nie narusza zakazu *riba*, ponieważ jest to jeden rodzaj pożyczki, która naprawdę nie rekompensuje wierzycielowi wartości pieniądza w czasie⁵.

Transakcja *qard hasan* prowadzi do realizacji różnorodnych celów o charakterze ekonomicznym i społecznym. Do grupy celów ekonomicznych zalicza się:

- mobilizację bogactwa wśród wszystkich członków społeczeństwa;
- wzmocnienie gospodarki narodowej;
- ułatwienie ubogim tworzenia nowych miejsc pracy przez uznanie i wykorzystanie ich umiejętności oraz doświadczenia;
- możliwość ograniczenia ekonomicznej dyskryminacji w społeczeństwie [Adamek 2010 s. 108].

W grupie celów społecznych, realizowanych dzięki „Życzliwym pożyczkom”, można odnaleźć, z kolei:

- pomoc ludziom potrzebującym;
- tworzenie lepszych relacji pomiędzy ludźmi bogatymi i ubogimi;

⁵ Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.irfi.org/artideslarbides_301_350lis_islamicbanking_islamic.htm, 2010].

- możliwość przyciągnięcia do Islamu wyznawców innych religii dzięki poznaniu i promocji jego piękna;
- nagrodę w życiu wiecznym, otrzymaną z rąk Allaha w zamian za ofiarowanie takiej pomocy.

Z punktu widzenia praktyki, w bankowości islamskiej nie są ukazane w sprawozdaniach finansowych udziały w portfelu transakcji *qard hasan*.

W latach 2007-2009 w Arabii Saudyjskiej odnotowano wyraźny wzrost zawieranych transakcji, opartych na prawie koranicznym. Najpopularniejsze okazały się formy *Murabahah* i *Musharakah*, które w wymienionym okresie stanowiły blisko 50% wszystkich operacji. Najmniej popularna okazała się *Bai Salam*, niespełna 3% (Tabela 2.).

TABELA 2.
Udział transakcji bankowych, zrealizowanych na podstawie prawa koranicznego w wybranych państwach, w latach 2007 – 2009 (%)

		Arabia Saudyjska			
Rok/ Rodzaj	<i>Murabahah</i>	<i>Musharakah</i>	<i>Mudarabah</i>	<i>Bai Salam</i>	
2007	22	17	3	1,3	
2008	24	19	3,4	0,9	
2009	26	22	4,7	2,6	

		Jemen			
Rok/ Rodzaj	<i>Murabahah</i>	<i>Musharakah</i>	<i>Mudarabah</i>	<i>Bai Salam</i>	
2007	29	21	10	6	
2008	29	22	9	7	
2009	33	19	8	4	

		Malezja			
Rok/ Rodzaj	<i>Murabahah</i>	<i>Musharakah</i>	<i>Mudarabah</i>	<i>Bai Salam</i>	
2007	9	6	11	9	
2008	15	8	5	9,1	
2009	19	15	12	9,7	

		Egipt			
Rok/ Rodzaj	<i>Murabahah</i>	<i>Musharakah</i>	<i>Mudarabah</i>	<i>Bai Salam</i>	
2007	13	8	9	11	
2008	16	17	11	12,4	
2009	21	28	18	16,1	

Źródło: [Buszko 2010 s. 340].

Malezja⁶ jest jednym z pierwszych krajów na świecie, który zauważył potencjał i możliwości drzemiące w islamskiej bankowości. W Malezji najpopularniejszymi produktami bankowymi są: *Bai Bitbaman Ajil*, *Ijarah*, *Murabahah* oraz *Istisna*. Najwyższy udział na koniec czerwca 2010 r. miały instrumenty typu: *Bai Bitbaman Ajil* (32,7%), *Ijarah* (30,2%)

⁶ Ze względu na rozwinięte statystyki systemu bankowego oraz relatywnie wysoki rozwój bankowości islamskiej, Malezja jest często stosowana jako przykładowy rynek analizy islamskich instrumentów finansowych.

oraz *Murabahah* (15,5%), natomiast najmniejszy udział miały instrumenty oparte na zasadzie PLS (poprzez udział w zyskach i stratach) – *Mudarabah* i *Musharakah* (odpowiednio: 0,2% i 0,3%) – oraz *Istisna* (1,0%), [Bank Negara Malaysia 2010].

Z danych statystycznych wynika, że liczba banków tradycyjnych, oferujących produkty islamskie, na świecie wynosiła, w 2010 r., 199, co stanowiło wzrost liczby banków o 36 w porównaniu z rokiem 2007. Wzrostowy trend w zakresie liczby banków tradycyjnych, oferujących produkty islamskie, może zostać jednak zahamowany z uwagi na nowe przepisy narzucające obowiązek oddzielenia bankowości islamskiej od tradycyjnej, co zaowocuje zamknięciem wielu oddziałów banków tradycyjnych, działających w krajach islamskich. Przepisy takie wprowadziły już: Katar i Indonezja [Mikita 2011 s. 34]. Według *The Banker*, tylko 12% muzułmanów wykorzystuje produkty islamskie [UKIFS March 2012 s. 4].

5. Podsumowanie

Muzułmanie, podobnie jak wyznawcy innych religii, stworzyli swoje własne: doktryny, rytuały, święte teksty czy prawa. Islam przyjmuje, że źródłem wszelkiego prawa, władzy i sprawiedliwości jest Allah, który jako jedyny posiada znajomość prawa doskonałego. Prawo muzułmańskie obejmuje obowiązki człowieka względem Allaha i reguły postępowania między ludźmi. Najważniejszym czynnikiem, który wpłynął i kształtował wiarę oraz sposób zachowania wyznawców Islamu, było święte prawo. Świętym prawem Islamu jest *szariat*, który tworzą: Koran i Sunna. Święte prawo Islamu współkształtuje też *fiqh* – nauka o prawie Islamu.

Ponad trzydzieści lat temu bankowość islamska była praktycznie nieznaną na świecie. Pierwszy, nowoczesny eksperyment związany z bankowością islamską został podjęty w Egipcie. W latach siedemdziesiątych miały miejsce zmiany w klimacie politycznym, które pozwoliły na wyjście islamskich instytucji finansowych z ukrycia w wielu państwach muzułmańskich. Głównym celem muzułmanów było stworzenie nowego, jednocześnie efektywnego oraz dobrze rozwiniętego, systemu bankowego. Obecnie, zasięg finansów został rozszerzony na rynek światowy, na którym funkcjonują banki islamskie, w tym komercyjne i inwestycyjne. Banki konwencjonalne mogą w różny sposób próbować zaistnieć na islamskim rynku finansowym, a okazuje się, że coraz większa liczba banków komercyjnych na świecie wprowadza *Islamic window* („okienko”) na terenie banku konwencjonalnego, a dzięki niemu klienci mogą prowadzić interesy z bankiem, wykorzystując tylko instrumenty finansowe, które są zgodne z prawem islamskim.

Najważniejszym ograniczeniem bankowości islamskiej są zakazy: *riba*, *gharar*, *maysir* i inne. Zakazy te zapisano w Koranie i mają charakter jednoznaczny, a także nie budzą wątpliwości. Za sprawą stosowania tych zasad, jak również przepisów religijnych są realizowane cechy bankowości islamskiej: wykorzystywanie udziałów w zysku zamiast procentów, silniejsze powiązania między sektorem finansowym a realnym i praktykowanie zasad moralnych. Banki islamskie działają na zasadach zgodnych z Koranem, nie są instytucjami religijnymi, ale finansowymi, nastawionymi na zysk.

W praktyce funkcjonowania banków islamskich wyróżnia się co najmniej kilka instrumentów finansowych, które z punktu widzenia swej konstrukcji przypominają rozwiązania wykorzystywane w bankowości zachodniej. Do najbardziej popularnych należy zaliczyć: *Murabahah*, *Mudarabah*, *Musharakah* oraz *Ijarah*. Większość środków trafia do kapitałoborców przez *Murabahah*. Na razie jednak rozmiary aktywów banków islamskich w skali świata są stosunkowo małe.

Zważywszy na priorytety w dziedzinie celów i sposobów postępowania, działalność banków islamskich jest logiczna i zgodna z zasadami Islamu, lecz w praktyce wiele spraw jest jeszcze niepewnych.

Literatura

- Abdalla A. A. 1997 *Islamic Modes of Finance: Origins, Principles and Legal Rules*, „Al-Musraf”, No. 13, December.
- Abdel Mohsin M. J. 2005 *The Practice of Islamic Banking System in Sudan*, „Journal of Economic Cooperation”, 26, 4.
- Abul-Rahman Y. 2010 *The Art of Islamic Banking and Finance Tools and Techniques for Commodity-Based Banking*, New Jersey.
- Adamek J. 2008 *PLS i jego odzworowanie w produktach bankowości islamskiej na przykładzie kontraktu musharakah*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 16.
- Adamek J. 2010 *Mikrofinanse islamskie. Założenia, produkty, praktyka*, Warszawa.
- Bank Negara Malaysia*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.banknegaramalaysia, 2010].
- Bielawski J. 1973 *Islam, religia, państwa i prawa*, Warszawa.
- Bonca M. A. 2010 *Islamskie instrumenty finansowe*, Warszawa.
- Bury J., Kasprzak J. 2007 *Pravo karne Islamu*, Warszawa.
- Buszko A. 2010 *Niektóre aspekty działalności islamskich w obecnej dobie*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 3.
- Czerniak A. 2010 *Symptomy kryzysu globalnego a etyka gospodarcza religii światowych. Analiza porównawcza bankowości islamskiej i bankowości klasycznej w kontekście kryzysu finansowego*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Danecki J. 2007 *Podstawowe wiadomości o islamie*, Warszawa.
- Doi. Abdur Rahman I. 1989 *Shariah: The Islamic Law*, Ta Ha Publishers, London.
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.irfi.org/artideslarbides_301_350lis_islamicbanking_islamic.htm, 2010].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.rhbislamiebank.com.my/index.asp?, data wejścia: 26.03.2009].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.al-madina.com, data wejścia: 17.02.2012].
- Humayon A., Presley J. R. *Islamic Finance: a Western Perspective*, „International Journal of Islamic Financial Services”, Vol. 1, No. 1.
- Iqbal M., Molyneux Ph. 2005 *Thirty Years of Islamic Banking*, New York.
- Islamic Banking Bulletin* 2012, State Bank of Pakistan, March.

- Jablońska-Bonca J. 2005 *Islam – prawo i finanse*, [w:] *W kręgu prawa podatkowego i finansów publicznych*, H. Dzwonkowski (red.), Lublin.
- Kamiński I. C. 1996 *Islamska rewolucja w bankowości*, „Państwo i Prawa”, Zeszyt nr 1.
- Karwowski J. 2005 *Uwagi na temat bankowości islamskiej*, „Bank i Kredyt”, nr 9.
- Karwowski J. 2010 *Centra offshore na globalnych rynkach finansowych*, Warszawa.
- Korenik D. 2010 *Specyfika bankowości niekonwencjonalnej*, [w:] *Bankowość a kryzys na rynkach finansowych*, A. Janc (red.), Zeszyt Naukowy, nr 140, Poznań.
- Łaszczuk M. 2009 *Bankowość islamska*, Warszawa.
- Łukaszewicz A. 2002 *Bankowość muzułmańska a rozwój gospodarczy*, „Ekonomista”, nr 2.
- Mikita M. 2011 *Nowa era bankowości islamskiej*, „Organizacja”, nr 11.
- Mubarak A. Saeed 2001 *Islamski system bankowy*, „Przegląd Politologiczny”, nr 3-4.
- Obaidullah M. 2005 *Islamic Financial Services*, Islamic Economics Research Center, King Abdulaziz University, Saudi Arabia.
- Partat K., Mierzwicki M. 2007 *Islamskie fundusze inwestycyjne jako przykład wpływu zasad religii na usługi finansowe*, [w:] *Inwestycje finansowe*, K. Gabryelczyk, U. Ziarko-Siwek (red.), Warszawa.
- Rahnema A. 1994 *Islamic Economic Systems*, New Jersey.
- Shawqi A. D. 1990 *Al Juala wal Istisna: Tablil fiqhi wa iqtisadi*, Jeddah: IRTI.
- Shayerah I. 2010 *Islamic Finance: Overview and Policy Concerns*, Congressional Research Service, November.
- Siddig M., Al-Dhareer 1997 *Al-Gharar in Contracts and its Effect on Contemporary Transaction*, IRTI, Jeddah.
- The City UK's Islamic Finance Report* 2011, May.
- The City UK's Islamic Finance Report* 2012, March.
- Venardos A. M. 2006 *Islamic Banking and Finance in South-East Asia*, Singapore.
- Ward I. 2000 *Islamic Finance in the Global Economy*, Edinburgh.